ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมายหรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

เป็นผู้นำในธุรกิจเพื่อการพักผ่อน ร้านอาหารและสินค้าไลฟ์สไตล์ ด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่สร้างความพึงพอใจ 100% ให้กับลูกค้า พนักงาน ผู้ถือหุ้น และคู่ค้า

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี 2558 เป็นอีกปีหนึ่งที่บริษัทสามารถแสดงให้เห็นถึงความแข็งแกร่งของผลประกอบการของบริษัท ท่ามกลางการชะลอตัวทางเศรษฐกิจทั่วโลก ภาวะค่าเงินผันผวน และเหตุการณ์ไม่สงบสุขทางการเมืองในบางประเทศที่บริษัทดำเนินกิจการอยู่ ทั้งนี้ด้วยแผนกลยุทธ์การขยายธุรกิจและการกระจายธุรกิจของบริษัทในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ประกอบกับการบริหารจัดการธุรกิจอย่างมีวินัยและเครือข่ายแบรนด์ที่แข็งแกร่ง ส่งผลให้บริษัทสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องและพร้อมที่จะเผชิญกับความท้าทายต่างๆ ได้ จากการหาโอกาสที่ดีในธุรกิจทั้งในตลาดที่มีอยู่เดิมและตลาดใหม่ๆ เช่น บริษัทได้ประกาศเข้าซื้อกิจการกลุ่มโรงแรมและรีสอร์ทในเครือทิโวลี ในประเทศโปรตุเกสและบราซิล รวมถึงแบรนด์ทิโวลีและฐานปฏิบัติงาน ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างความแข็งแกร่งของกลุ่มแบรนด์ของบริษัท และขยายฐานธุรกิจไปยังทวีปใหม่ๆ ได้แก่ทวีปยุโรปและอเมริกาใต้ นอกจากนี้ ในทวีปแอฟริกา บริษัทได้เข้าลงทุนผ่านเอเลวาน่า ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ในการเข้าซื้อโรงแรมเพิ่มอีก 4 แห่ง ในประเทศเคนยา ธุรกิจทัวร์ซาฟารี และทรัพย์สินทางปัญญาจากเคลิ แอนด์ พีค็อก ซึ่งเป็นบริษัททัวร์และรับบริหารจัดการที่พักซาฟารีแคมป์แอนด์ลอดจ์ในประเทศเคนยา การลงทุนนี้ส่งผลให้โรงแรมภายใต้แบรนด์เอเลวาน่า คอลเลคชั่น มีจำนวนเพิ่มขึ้นอีก 6 แห่ง เป็นทั้งสิ้น 14 แห่ง และช่วยขยายเครือข่ายโรงแรมที่พักแบบซาฟารีให้ครบวงจรทั้งในประเทศแทนซาเนียและเคนยา ในส่วนของธุรกิจรับจ้างบริหาร บริษัทมีการขยายเครือข่ายและสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักในภูมิภาคใหม่ๆ เช่น การเปิดโรงแรมอวานี เซเชลส์ บาบารอนส์ ในประเทศเซเชลส์ โรงแรมบานาน่า ไอส์แลนด์ โดฮา บาย อนันตรา และซุค วาคิฟ โดฮา บายอวานี ในประเทศกาตาร์ สำหรับธุรกิจร้านอาหาร บริษัทเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท ไมเนอร์ ดี เค แอล ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (Minor DKL) ซึ่งดำเนินธุรกิจร้านอาหารในประเทศออสเตรเลียเป็นหลัก จากร้อยละ 50 เป็นร้อยละ 70 เป็นผลให้บริษัทรับรู้ผลการดำเนินงานของ Minor DKL ในงบการเงินรวมของบริษัท ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน ปี 2558 เป็นต้นมา เช่นเดียวกันกับในประเทศจีน บริษัทได้เพิ่มสัดส่วนการลงทุนในร้านอาหารริเวอร์ไซด์ จากร้อยละ 49 เป็นร้อยละ 69.2 นอกจากนี้ บริษัทยังได้ร่วมมือกับบริษัท เอส แอนด์ พี ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) ในการจัดตั้งบริษัท ภัทรา ไฟน์ ไทย คูซีน ในสหราชอาณาจักร ซึ่งมีสิทธิในการดำเนินธุรกิจร้านอาหารแบรนด์ภัทราและแบรนด์สุดาในสหราชอาณาจักร เพื่อวางรากฐานในการก้าวขึ้นเป็นผู้นำธุรกิจร้านอาหารไทยระดับสากลต่อไปในอนาคต

ทั้งนี้ บริษัทได้มีการขยายธุรกิจ ทั้งธุรกิจโรงแรม ธุรกิจร้านอาหาร และธุรกิจจัดจำหน่ายและผลิตสินค้า โดยมีรายละเอียดที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ดังนี้

ปี 2556	
กุมภาพันธ์	- เข้าลงทุนในรีสอร์ทขนาด 96 ห้องในเมืองฮอยอัน และขนาด 63 ห้องในเมืองก๋วงนัง (Quy Nhon) ซึ่งทั้งสอง รีสอร์ทได้เปลี่ยนชื่อเป็น อนันตรา ฮอยอัน และ อวานี กวีเญิน การเข้าลงทุนนี้ เป็นผลให้บริษัทมีโรงแรมทั้งที่ลงทุนเองและรับจ้างบริหารรวมทั้งสิ้นสี่แห่ง ตั้งแต่ตอนเหนือจนถึงชายฝั่งทะเลตะวันออกเฉียงใต้ของประเทศเวียดนาม - เปิดให้บริการโรงแรมอนันตรา สิบสองปันนา ซึ่งมีจำนวนห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 103 ห้อง ตั้งอยู่ในมณฑลยูนนาน และเป็นโรงแรมภายใต้สัญญารับจ้างบริหารแห่งที่สองในประเทศจีน
มีนาคม	ปิดให้บริการรอยัล การ์เด้น พลาซ่า กรุงเทพฯ เพื่อปรับปรุง รวมถึงเพื่อสร้างโรงแรมอวานีพร้อมศูนย์ประชุมใหม่

พฤษภาคม	เปิดตัวแบรนด์ ไทย เอ็กซ์เพรส ใหม่ในประเทศมาเลเซีย โดยการเปิดร้านที่ลงทุนเองเป็นร้านแรก
มิถุนายน	เปิดให้บริการโรงแรม โอ๊คส์ ลิวา เอ็คเซคคิวทีฟ สวีท ซึ่งมีจำนวนห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 54 ห้อง ในเมืองอาบูดาบี ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ภายใต้สัญญารับจ้างบริหารโรงแรม
กรกฎาคม	- เข้าลงทุนร้อยละ 50 ในแบรนด์โรงแรมบูติกหรูระดับบน เปอร์ อควัม รีทรีต รีสอร์ท เรสซิเดนซ์ โดย เปอร์ อควัม มีโรงแรมภายใต้การบริหารสามแห่ง ประกอบด้วย โรงแรมในประเทศมัลดีฟส์ 2 แห่ง ได้แก่ โรงแรมฮูวาเฟน ฟูชิ และ นิยามา และอีก 1 แห่ง ในเมืองดูไบ ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ได้แก่ โรงแรมเดสเสิร์ท ปาล์ม - เปิดตัวอย่างเป็นทางการ อนันตรา เวเคชั่น คลับ ภูเก็ต ไม้ขาว คลับ รีสอร์ทแห่งแรกที่สร้างขึ้นเพื่อเป็นต้นแบบของโครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา โดยอนันตรา เวเคชั่น คลับ มีทั้งสิ้น 100 ยูนิต - เพิ่มสัดส่วนการลงทุนใน Tidal Swell เป็นร้อยละ 100 ผ่านโอ๊คส์ โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นทั้งหมด ทั้งนี้ Tidal Swell เป็นบริษัทที่เป็นเจ้าของอาคารสี่แห่ง และปัจจุบันอยู่ภายใต้การบริหารงานของโอ๊คส์ - เปิดตัวร้านอาหารเดอะ คอฟฟี่ คลับ, ไทย เอ็กซ์เพรส และเบอร์เกอร์ คิงในท่าอากาศยานนานาชาติมัลดีฟส์ หลังจากที่ประสบความความสำเร็จจากการเปิดตัวร้านสเวนเซ่นส์เมื่อปี 2555 - เข้าเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัท Al Nasser Holdings ซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทขนาดใหญ่ ประกอบธุรกิจหลายประเภท เพื่อขยายธุรกิจร้านอาหารในภูมิภาคตะวันออกกลางและแอฟริกาเหนือ โดยมีแผนที่จะเปิดร้าน เดอะ คอฟฟี่ คลับ ในประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์เป็นแบรนด์แรก - เปิดให้บริการโรงแรมแซนด์ริเวอร์ มาไซ มาร่า ภายใต้แบรนด์เอเลวาน่า คอลเลคชั่น เป็นโรงแรมประเภท Bush Camp แห่งแรกในประเทศเคนยา มีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 16 ห้อง - เปิดให้บริการโรงแรมอนันตรา เซอร์ บานี ยาส ไอส์แลนด์ อัล ยามม์ ซึ่งเป็นโรงแรมภายใต้สัญญารับจ้างบริหารแห่งที่สี่ในอาบูดาบี ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ มีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 30 ห้อง - เปิดร้าน สวิลลิ่ง เจ. เอ. เฮ็งเคิลส์ ที่ศูนย์การค้าเค วิลเลจ
สิงหาคม	- 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 ประเทศ เช่น สิงคโปร์ จีน ฮ่องกง และประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคตะวันออกกลาง
กันยายน	- เข้าลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 80 ในโรงแรมอนันตรา อังกอร์ ซึ่งเป็นโรงแรมที่มีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 39 ห้อง ตั้งอยู่ในเมืองเสียมราฐ ประเทศกัมพูชา - เปิดให้บริการโรงแรมอนันตรา เวลิ ในประเทศมัลดีฟส์ หลังจากที่ปิดปรับปรุงตั้งแต่เมษายน 2556 - เปิดให้บริการ Oaks William Street ในเมืองเมลเบิร์น ซึ่งเป็นอาคารใหม่ มีจำนวนห้องภายใต้สัญญาการเข้าบริหารจัดการห้องชุด (Management Letting Rights) กว่า 200 ห้อง

ตุลาคม	- ลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 50 ในบริษัท Peace Haven Resorts ซึ่งเป็นบริษัทที่จะพัฒนาโรงแรมภายใต้แบรนด์อนันตราในเมืองทานแกลล์ เมืองชายทะเลทางใต้ของประเทศศรีลังกา - เปิดให้บริการโรงแรมภายใต้สัญญารับจ้างบริหาร อนันตรา ดูไบ เดอะ ปาล์ม มีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 293 ห้อง ตั้งอยู่ฝั่งตะวันออกของหมู่เกาะปาล์ม จูไมราห์ ซึ่งเป็นสัญลักษณ์สำคัญของดูไบ ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ - เข้าบริหารโรงแรมในกรุงเทพฯ ขนาด 568 ห้อง โดยโรงแรมนี้ ได้เปลี่ยนชื่อเป็น อวานี เอเทรียม กรุงเทพฯ หลังจากปรับปรุงโรงแรมเมื่อปลายปี 2557 - ลงทุนใน Oaks Cypress Lakes Resort รีสอร์ท ซึ่งประกอบด้วยวิลล่าจำนวน 232 หลังใน ฮันเตอร์ วัลเลย์ ประเทศออสเตรเลีย และเปิดให้บริการอาคารภายใต้สัญญาการเข้าบริหารจัดการห้องชุดสองแห่ง คือ Oaks Moranbah และ Oaks Middlemount ในรัฐควีนส์แลนด์ ประเทศออสเตรเลีย - เปิดร้านต้นแบบเพโดรที่ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์
พฤศจิกายน	- รีแบรนด์โรงแรมที่เชียงใหม่ ซึ่งเป็นโรงแรมที่มีห้องพักเพื่อให้บริการ 84 ห้อง เป็นอนันตรา เชียงใหม่ ซึ่งโรงแรมดังกล่าวเป็นโรงแรมภายใต้สัญญารับจ้างบริหารและเป็นโรงแรมแห่งที่ร้อยในกลุ่มของบริษัท - ลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 50 ในโรงแรมนิยามา ซึ่งอยู่ภายใต้การบริหารงานโดยแบรนด์เปอร์ อควัม ทั้งนี้ นิยามา เป็นโรงแรมที่มีห้องพักพร้อมให้บริการจำนวน 86 ห้อง ตั้งอยู่บนเกาะดาลู อะทอล ซึ่งอยู่ทางตะวันตกเฉียงใต้ของกรุงมาเล่ เมืองหลวงของประเทศมัลดีฟส์ ใช้เวลาเดินทางโดยเครื่องบิน Seaplane เพียง 40 นาที - เปิดให้บริการโรงแรมอนันตรา บ่อผุด เกาะสมุย หลังจากที่ปิดปรับปรุงเป็นเวลาเจ็ดเดือน โดยมีการออกแบบปรับเปลี่ยนทั้งห้องพักและส่วนที่เป็นพื้นที่สาธารณะ และเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ - เปิดร้าน EDC ที่ศูนย์การค้าสยามเซ็นเตอร์
ธันวาคม	- เปิดตัวแบรนด์ใหม่ “Penang Street” ในเครือไทย เอ็กซ์เพรส ในประเทศสิงคโปร์ - เปิดให้บริการโรงแรมอนันตรา เซอร์ บานี ยาส ไอส์แลนด์ อัล ซาเฮล ซึ่งเป็นโรงแรมภายใต้สัญญารับจ้างบริหารแห่งที่ห้าในอาบูดาบี ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ มีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 30 ห้อง - เข้าซื้อ Oaks Broome ซึ่งมีห้องชุดจำนวน 75 ยูนิต (103 ห้อง) และอาคารโรงแรม 15 ห้องพร้อมที่ดิน ตั้งอยู่ใจกลางอ่าวโรบัค ในประเทศออสเตรเลีย - เข้าลงทุนในสัญญาการเข้าบริหารห้องชุดจำนวน 121 ยูนิต ในโบเวน ฮิลล์ รัฐควีนส์แลนด์ ประเทศออสเตรเลีย - เปิดให้บริการโรงแรมแกรนด์ โฮเทล ซึ่งเป็นโรงแรมที่บริษัทลงทุนผ่านโอ๊คส์ ในเมืองแกลดสตัน ประเทศออสเตรเลีย
ปี 22557	
มกราคม	- เปิดให้บริการโรงแรมอนันตรา ภูเก็ต ลายันอย่างไม่เป็นทางการ โดยโรงแรมอนันตรา ภูเก็ต ลายันมีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 77 ห้อง และเป็นโรงแรมภายใต้แบรนด์อนันตราที่บริษัทลงทุนเองแห่งที่สองในภูเก็ต - เปิดร้านต้นแบบเพโดรที่ศูนย์การค้าสยามพารากอน
กุมภาพันธ์	- เปิดให้บริการโรงแรมอนันตรา เอ๋อเหมย มีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 150 ห้อง ตั้งอยู่ในเมืองเอ๋อเหมยซาน เป็นโรงแรมภายใต้สัญญารับจ้างบริหารแห่งที่สามในประเทศจีน
มีนาคม	- เข้าดำเนินกิจการในประเทศพม่า โดยการเปิดตัวร้านแฟรนไชส์ เดอะ พิซซ่า คอมปะนี และสเวนเซ่นส์

	- เปิดให้บริการ Oaks Pinnacle ซึ่งมีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 39 ห้อง ในเมืองเมลเบิร์น ภายใต้สัญญาการเข้าบริหารจัดการห้องชุด (Management Letting Rights) - ประสบความสำเร็จในการออกหุ้นกู้อายุ 5 ปี มูลค่ารวม 4,500 ล้านบาท
เมษายน	- เพิ่มความแข็งแกร่งให้ธุรกิจในประเทศโมซัมบิก ผ่านการร่วมลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 25 ในโรงแรมอนันตรา เมด์จุมเบ (12 ห้อง) อนันตรา มาเตโม (23 ห้อง) และอวานี เพมบา (184 ห้อง)
พฤษภาคม	- เปิดให้บริการ Oaks WRAP ซึ่งมีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 120 ห้อง ในเมืองเมลเบิร์น ภายใต้สัญญาการเข้าบริหารจัดการห้องชุด (Management Letting Rights)
มิถุนายน	- เปิดตัวร้านอาหารเดอะ คอฟฟี่ คลับแห่งแรกในประเทศมาเลเซีย - เข้าลงทุนร้อยละ 70 ในธุรกิจสเวนเซ่นส์ ในประเทศอินเดีย ซึ่งเป็นผลให้เปลี่ยนสถานะจากร้านแฟรนไชส์เป็นร้านที่บริษัทเข้าลงทุนเองในสัดส่วนร้อยละ 70 ในขณะที่บริษัท Devyani International ซึ่งเดิมเป็นผู้ได้รับสิทธิแฟรนไชส์ร้านสเวนเซ่นส์ ยังคงถือหุ้นส่วนที่เหลือร้อยละ 30 - เข้าลงทุนเพิ่มในบริษัท Serendib Hotels PLC ซึ่งเป็นบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ของประเทศ ศรีลังกา จากสัดส่วนร้อยละ 19.8 เป็นร้อยละ 22.7 ส่งผลให้มีการเปลี่ยนแปลงประเภทเงินลงทุนในงบแสดงฐานะการเงินจาก “เงินลงทุนในหลักทรัพย์เผื่อขาย” เป็น “เงินลงทุนในบริษัทร่วม”
กรกฎาคม	- เปิดตัวแบรนด์ร้านอาหารใหม่ “SIFU Hong Kong Master Ribs” และ “Basil by Thai Express” ภายใต้ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป สิงค์โปร์ - เปิดสถาบันสอนการทำอาหาร Thai Cuisine Academy ร่วมกับบริษัท เอส แอนด์ พี ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) - เข้าลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 49 ในโครงการโรงแรมและธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม ซึ่งประกอบด้วย โรงแรม เดอะ เรดิสันบลู โครงการอาคารที่พักอาศัยและอาคารสำนักงานในกรุงมาปูโต เมืองหลวงของประเทศโมซัมบิก - เพิ่มห้องพักจำนวน 13 หลังที่ภูเก็ต เพื่อรองรับสมาชิกภายใต้โครงการอนันตรา เวเคชั่น คลับ
สิงหาคม	- เข้าร่วมลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 50 กับ BreadTalk Group สิงคโปร์ เพื่อดำเนินธุรกิจร้านเบเกอรี่ ภายใต้แบรนด์ เบร็ดทอล์ค ในประเทศไทย - เข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Sun International ในการเป็นเจ้าของและบริหารหกโรงแรม ในประเทศบอตสวานา เลโซโท นามิเบีย และแซมเบีย
กันยายน	- เข้าซื้อกิจการกลุ่มบริษัท VGC Food Group ในสัดส่วนร้อยละ 70 โดยกลุ่มธุรกิจออสเตรเลีย ซึ่ง VGC Food Group รวมถึงกิจการคั่วเมล็ดกาแฟภายใต้แบรนด์ Veneziano และแบรนด์ร้านอาหาร The Groove Train และ Coffee Hit ในประเทศออสเตรเลีย - เปิดตัวร้านอาหารเดอะ คอฟฟี่ คลับแห่งแรกในบาหลี ประเทศอินโดนีเซีย - เปิดให้บริการ Oaks Rivermarque ซึ่งมีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 70 ห้อง ในเมืองแมคเคย์ ภายใต้สัญญาการเข้าบริหารจัดการห้องชุด (Management Letting Rights) - MINT ได้ถูกเข้าชื่อในกลุ่มดัชนีความยั่งยืน Dow Jones Sustainability Emerging Markets Index (DJSI) ในอุตสาหกรรม โรงแรม รีสอร์ท และเรือสำราญ
ตุลาคม	- เข้าร่วมลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 50 กับบริษัท แนเซอรัล พาร์ค จำกัด (มหาชน) เพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมกึ่งรีสอร์ทระดับบนขนาด 44 ห้อง ซึ่งตั้งอยู่ในใจกลางเมืองเชียงใหม่ ชื่อ อนันตรา เชียงใหม่ เซอร์วิส สวีท โดยโครงการดังกล่าวคาดว่าจะเสร็จสมบูรณ์ในปี 2559

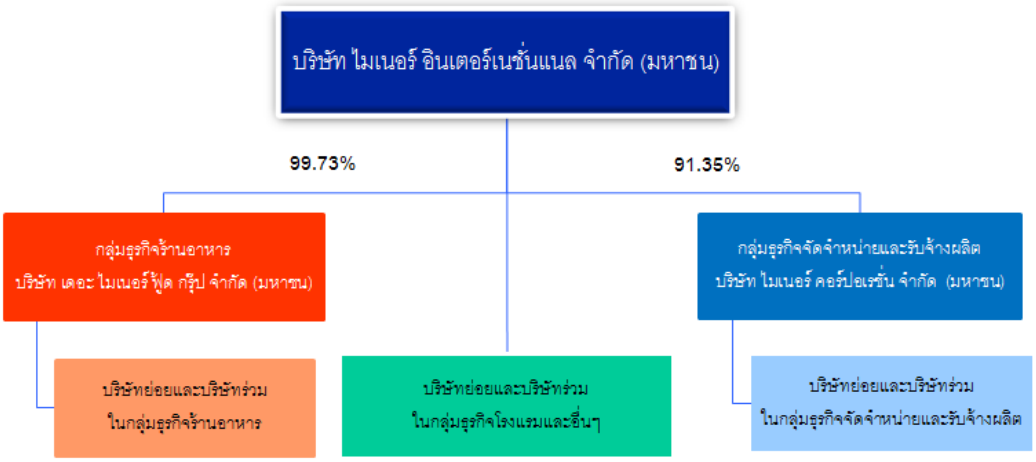
พฤศจิกายน	- จัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิ MINT-W5 ให้กับผู้ถือหุ้นเดิม ในอัตราส่วน 20 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยมีอัตราการใช้สิทธิ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ต่อ 1 หุ้นสามัญ ในราคาหุ้นละ 40 บาท
ธันวาคม	- เข้าบริหารโรงแรมในเมืองแซนซิบาร์ ประเทศแทนซาเนีย ซึ่งจะเปลี่ยนเป็นโรงแรมภายใต้แบรนด์ เปอร์ อควัม ภายในสิ้นปี 2558 - เปิดตัวร้านอาหารเดอะ คอฟฟี่ คลับแห่งแรกในเมืองอาบูดาบี สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ - เข้าลงทุนในเงินกู้แปลงสภาพของ บริษัท GRAB Food จำกัด ซึ่งเป็นผู้ดำเนินธุรกิจร้านอาหารไทย จำนวน 2 สาขาในกรุงลอนดอน ประเทศอังกฤษ
2558	
มกราคม	- เปิดให้บริการโรงแรม บานาน่า ไอส์แลนด์ รีสอร์ท โดฮา บาย อนันตรา เป็นโรงแรมภายใต้สัญญารับจ้างบริหารแห่งแรกในประเทศกาตาร์ มีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 141 ห้อง และเป็นโรงแรมที่สร้างเหนือน้ำแห่งแรกและแห่งเดียวในประเทศ - เข้าลงทุนใน ทิโวลี โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท ประกอบด้วยโรงแรมสองแห่ง พร้อมฐานปฏิบัติงานและแบรนด์ ทิโวลี โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท (Tivoli Hotels & Resorts) ในประเทศบราซิล และโรงแรมสี่แห่งในประเทศโปรตุเกส มีห้องพักเพื่อให้บริการทั้งหมดจำนวน 1,685 ห้อง
กุมภาพันธ์	- เปิดให้บริการ อวานี เซเชลส์ บาบารอนส์ รีสอร์ท แอนด์ สปา มีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 124 ห้อง ภายใต้สัญญารับจ้างบริหาร
มีนาคม	- เปิดตัวโรงแรมอนันตรา สยาม กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นโรงแรมอนันตราต้นแบบในประเทศไทย มีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 354 ห้อง - เปิดร้านต้นแบบบานาน่า รีพับบลิคที่ศูนย์การค้าเอ็มควอเทียร์
เมษายน	- เข้าร่วมลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 50 กับบริษัท เอส แอนด์ พี ซินดิเคท จำกัด (มหาชน) ภายใต้ชื่อ “บริษัท ภัทรา ไฟน์ ไทย คูซีน” เพื่อพัฒนาธุรกิจร้านอาหารภายใต้แบรนด์ภัทราและสุดาในประเทศอังกฤษ - เปิดให้บริการโอ๊คส์ คาร์ไลล์ ในเมืองแมคเคย์ รัฐควีนส์แลนด์ ซึ่งมีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 52 ห้อง ภายใต้สัญญาการเข้าบริหารจัดการห้องชุด (Management Letting Rights) - เข้าลงทุนใน เคลิ แอนด์ พีค็อก รวม 6 แคมป์ (4 แคมป์ที่เป็นเจ้าของเองและ 2 แคมป์ภายใต้การบริหาร) มีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวนรวม 68 ห้อง ในประเทศเคนยา ผ่านเอเลวาน่า คอลเลคชั่น - เพิ่มสัดส่วนการลงทุนในร้านอาหารริเวอร์ไซด์ ในประเทศจีน จากร้อยละ 49 เป็นร้อยละ 69.2
พฤษภาคม	- ออกหุ้นกู้ 2 ชุด ประกอบด้วยหุ้นกู้ชุดที่ 1 จำนวน 4,000 ล้านบาท อายุ 5 ปี และหุ้นกู้ชุดที่ 2 จำนวน 4,000 ล้านบาท อายุ 10 ปี
กรกฎาคม	- เข้าลงทุนใน โอ๊คส์ อีแลน ดาร์วิน ซึ่งมีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 301 ห้อง เป็นโรงแรมแห่งแรกของโอ๊คส์ในรัฐนอร์เทิร์นเทร์ริทอรีของประเทศออสเตรเลีย - เปิดตัว เดอะเรสซิเดนซ์ บาย อนันตรา ลายัน ภูเก็ต ซึ่งเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ระดับหรู - เปิดร้านสวิลลิ่ง เจ. เอ. เฮ็งเคิลส์ ที่ศูนย์การค้าเมกาบางนา ซึ่งเป็นการเริ่มขยายสินค้าประเภทไลฟ์สไตล์ไปสู่รูปแบบของร้านค้าในศูนย์การค้ามากยิ่งขึ้น
กันยายน	- ได้เข้าไปอยู่ในกลุ่มดัชนีความยั่งยืน Dow Jones Sustainability Emerging Markets Index (DJSI) ในหมวดอุตสาหกรรม โรงแรม รีสอร์ท และเรือสำราญ เป็นปีที่สองติดต่อกัน

ตุลาคม	- เข้าลงทุนในโรงแรมทิโวลี โอเรียนเต้ ซึ่งมีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 279 ห้อง และเป็นโรงแรมแห่งที่ 5 ในประเทศโปรตุเกส - เข้าบริหารโรงแรมซุค วาคิฟ บูทีค โฮเทล จำนวน 9 แห่ง มีห้องพักเพื่อให้บริการรวมจำนวน 183 ห้องในประเทศกาตาร์ ซึ่งได้เปลี่ยนชื่อเป็นซุค วาคิฟ โฮเทล โดฮา บาย อวานี - เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท ไมเนอร์ ดี เค แอล ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด ในประเทศออสเตรเลีย จากร้อยละ 50 เป็นร้อยละ 70
พฤศจิกายน	- เปิดให้บริการ เดอะ มิลตัน บริสเบน ในรัฐควีนส์แลนด์ ซึ่งมีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 73 ห้อง ภายใต้สัญญาการเข้าบริหารจัดการห้องชุด (Management Letting Rights)
ธันวาคม	- เปิดให้บริการอนันตรา พีซ เฮเว่น ทานแกลล์ รีสอร์ท มีห้องพักเพื่อให้บริการจำนวน 152 ห้อง ภายใต้การเข้าร่วมทุนในสัดส่วนร้อยละ 50 ในประเทศศรีลังกา - เปิดให้บริการ ริเวอร์ไซด์ พลาซ่า อย่างไม่เป็นทางการ - เปิดให้บริการร้านอาหาร 13 ร้าน ที่สนามบินดอนเมือง ณ อาคารผู้โดยสารภายในประเทศ อาคาร 2 ภายใต้ความร่วมมือกับบริษัท ซีเลค เซอร์วิส พาร์ทเนอร์ (ประเทศไทย) - ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจศูนย์บริหารเงินจากกระทรวงการคลัง (Treasury Center)

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) เป็นผู้นำในการดำเนินธุรกิจระดับสากล โดยประกอบ 3 ธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจโรงแรม และธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้าแฟชั่น บริษัทเป็นผู้นำในธุรกิจร้านอาหาร ซึ่งมีขนาดใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในเอเชีย โดยมีร้านอาหารกว่า 1,800 สาขา ใน 19 ประเทศ ภายใต้เครื่องหมายการค้า เดอะ พิซซ่า คอมปะนี, สเวนเซ่นส์, ซิซซ์เลอร์, แดรี่ควีน, เบอร์เกอร์ คิง, ไทย เอ็กซ์เพรส, เดอะ คอฟฟี่ คลับ, ริบส์ แอนด์ รัมส์, เบร็ดทอล์ค (ประเทศไทย) และริเวอร์ไซด์ (ประเทศจีน) อีกทั้งยังเป็นผู้นำในการดำเนินธุรกิจโรงแรมทั้งในรูปแบบเป็นเจ้าของเอง บริหารจัดการ และร่วมลงทุน โดยมีโรงแรมและเซอร์วิสสวีท ทั้งสิ้น 138โรงแรม ภายใต้เครื่องหมายการค้า อนันตรา, อวานี, โอ๊คส์, เปอร์ อควัม, ทิโวลี, เอเลวาน่า, โฟร์ซีซั่นส์, เซ็นต์รีจิส, แมริออท, เรดิสัน บลู และโรงแรมในกลุ่มไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล ใน 22 ประเทศ ในเอเชียแปซิฟิก ตะวันออกกลาง แอฟริกา คาบสมุทรอินเดีย ยุโรปและอเมริกาใต้ อีกทั้งบริษัทประกอบธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม (Mixed-Use Business) ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งรวมถึงโครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขาย และโครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลาอนันตรา เวเคชั่น คลับ ธุรกิจให้เช่าศูนย์การค้าและอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจบันเทิง นอกจากนี้ บริษัทยังเป็นผู้นำด้านการจัดจำหน่ายสินค้าแฟชั่นจากต่างประเทศ ทั้งเสื้อผ้าแฟชั่นและเครื่องสำอาง โดยเครื่องหมายการค้าที่บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายในปัจจุบัน ได้แก่ แก๊ป, เอสปรี, บอสสินี่, บานาน่า รีพับบลิค, ชาร์ล แอนด์ คีธ, เฟโดร, เรดเอิร์ธ, สวิลลิ่ง เจ. เอ. เฮ็งเคิลส์ และอีทีแอล เลิร์นนิ่ง รวมถึงมายเซล ซึ่งเป็นการขายตรงผ่านเว็บไซต์ และบริษัทมีธุรกิจรับจ้างผลิตสินค้า ซึ่งผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคตามสัญญาว่าจ้างผลิต โดยมีโรงงานเป็นของตัวเอง

แผนภาพแสดงการถือหุ้นของกลุ่มธุรกิจหลักของบริษัท มีดังนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทและบริษัทย่อย มีรายได้จากการประกอบธุรกิจหลัก ได้แก่ รายได้จากการประกอบธุรกิจขายอาหารและเครื่องดื่ม ธุรกิจโรงแรม ธุรกิจจัดจำหน่ายและผลิตสินค้า และรายได้อื่นๆ ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	2556		2557		2558	
		รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
ธุรกิจโรงแรมและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม [1]	บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย บริษัทร่วม ในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ	16,766.61	46.05	17,752.30	45.56	21,557.72	45.97
ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม [2]	บริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย บริษัทร่วม ในกลุ่มธุรกิจอาหาร	14,309.27	39.30	15,874.21	40.74	17,453.94	37.22
ธุรกิจจัดจำหน่ายและผลิตสินค้า	บริษัท ไมเนอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย บริษัทร่วม ในกลุ่มธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิต	3,592.86	9.87	3,601.44	9.24	3,420.56	7.29
รายได้อื่น[3]		1,737.61	4.77	1,736.12	4.46	4,463.30	9.52
รวมรายได้		**36,406.34**	**100.00**	**38,964.07**	**100.00**	**46,895.52**	**100.00**

หมายเหตุ 1. รายได้จากธุรกิจโรงแรม รวมรายได้จากการบริหารจัดการ รายได้จากธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์ การให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจบันเทิง ดังนี้

กลุ่มธุรกิจ	2556		2557		2558	
	รายได้	**ร้อยละ**	**รายได้**	**ร้อยละ**	**รายได้**	**ร้อยละ**
ธุรกิจโรงแรมและบริการที่เกี่ยวข้อง	12,878.26	35.37	14,447.55	37.08	17,355.46	37.01
ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์	3,319.88	9.12	2,750.49	7.06	3,687.35	7.86
ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์	407.59	1.12	407.72	1.05	380.02	0.81
ธุรกิจบันเทิง	160.88	0.44	146.54	0.38	134.89	0.29
รวมรายได้ธุรกิจโรงแรม	**16,766.61**	**46.05**	**17,752.30**	**45.56**	**21,557.72**	**45.97**

2. รายได้จากธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มรวมรายได้จากการให้สิทธิแฟรนไชส์

3. รายได้อื่น ประกอบด้วยเงินปันผลรับจากบริษัทอื่น และดอกเบี้ยรับ

2.1 ธุรกิจโรงแรมและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม

ธุรกิจโรงแรม

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ (ธุรกิจโรงแรม)

จากการขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่องของบริษัท ปัจจุบันบริษัทมีจำนวนห้องพักของโรงแรมทั้งสิ้น 17,714 ห้อง โดย

โรงแรมที่บริษัทลงทุนเอง ได้แก่

1. อนันตรา ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ
2. อนันตรา สยาม กรุงเทพฯ
3. อนันตรา หัวหิน
4. อนันตรา สามเหลี่ยมทองคำ แคมป์ ช้าง
5. อนันตรา บ่อผุด เกาะสมุย
6. อนันตรา ไม้ขาว ภูเก็ต วิลล่าส์
7. อนันตรา ลายัน ภูเก็ต
8. อนันตรา คิฮาวาห์ มัลดีฟส์ วิลล่าส์
9. อนันตรา ฮอยอัน
10. อนันตรา อังกอร์
11. อวานี คาลูทารา
12. อวานี กวีเญิน
13. อวานี กาโบโรเน
14. อวานี วินด์ฮุก
15. โอ๊คส์ แกรนด์ แกลดสโตน
16. โอ๊คส์ อีแลน ดาร์วิน
17. เดอะ เซ็นต์รีจิส กรุงเทพฯ
18. โฟร์ซีซั่นส์ รีสอร์ท เชียงใหม่
19. โฟร์ซีซั่นส์ เต็นท์ แคมป์ สามเหลี่ยมทองคำ
20. โฟร์ซีซั่นส์ เกาะสมุย
21. เจ ดับบลิว แมริออท ภูเก็ต
22. พัทยา แมริออท
23. ทิโวลี เซาเปาลู-โมฟาร์เรจ์
24. ทิโวลี อีโครีสอร์ท ไปรอา ดู ฟอร์เต้
25. ทิโวลี ลิสบัว
26. ทิโวลี มารีนา วิลามัวรา
27. ทิโวลี มารีนา ปอร์ติเมา
28. ทิโวลี คาร์โวเอโร
29. ทิโวลี ออเรียนเต้

โรงแรมที่บริษัท ลงทุนผ่านการร่วมทุน ได้แก่

30. อนันตรา เวลิ มัลดีฟส์
31. อนันตรา ดิห์กู มัลดีฟส์
32. อนันตรา บาซารูโต ไอส์แลนด์

33. อนันตรา เมด์จุมเบ ไอส์แลนด์
34. อนันตรา มาเตโม ไอส์แลนด์
35. อนันตรา พีซ เฮเว่น ทานแกลล์
36. นาลาดู มัลดีฟส์
37. รอยัล ลิฟวิ่งสโตน
38. อวานี เพมบา บีช
39. อวานี ไฮฟง ฮาร์เบอร์ วิว
40. อวานี วิคตอเรีย ฟอลส์
41. อวานี เลโซโท
42. อวานี มาเซรู
43. เปอร์ อควัม นิยามา
44. เดอะ เรดิสัน บลู
45. กลุ่มโรงแรมเซเรนดิบ ศรีลังกา จำนวน 3 แห่ง ซึ่งรวมถึงโรงแรม อวานี เบนโททา
46. กลุ่มโรงแรม เอเลวาน่า แอฟริกา จำนวน 7 แห่ง
47. กลุ่มโรงแรม เคลิ แอนด์ พีค็อก จำนวน 5 แห่ง

<u>โรงแรมที่บริษัทรับจ้างบริหาร</u> ได้แก่

48. อนันตรา สิเกา
49. อนันตรา บ้านราชประสงค์ กรุงเทพฯ
50. อนันตรา ลาวาณา เกาะสมุย
51. อนันตรา สาทร กรุงเทพฯ
52. อนันตรา รัสนันดา เกาะพงัน
53. อนันตรา เชียงใหม่
54. อนันตรา มุยเน่
55. อนันตรา เซมินยัค บาหลี
56. อนันตรา อูลูวาตู บาหลี
57. อนันตรา ซานย่า
58. อนันตรา สิบสองปันนา
59. อนันตรา เอ๋อเหมย
60. อนันตรา เซอร์ บานี ยาส ไอส์แลนด์ อัล ซาเฮล
61. อนันตรา เซอร์ บานี ยาส ไอส์แลนด์ อัล ยามม์
62. อนันตรา เดอะ ปาล์ม ดูไบ
63. เดสเสิร์ท ไอแลนด์ บาย อนันตรา
64. คัสร์ อัล ซาราป เดสเสิร์ท บาย อนันตรา
65. อีสเทิร์น แมนโกรฟส์ บาย อนันตรา
66. บานาน่า ไอส์แลนด์ โดฮา บาย อนันตรา
67. เปอร์ อควัม เดสเสิร์ท ปาล์ม
68. เปอร์ อควัมฮูวาเฟน ฟูชิ
69. เอสเก้อ ซาลู แซนซิบาร์
70. อวานี เอเทรียม กรุงเทพฯ

71. อวานี เซปัง โกลด์โคส
72. อวานี เซเชลส์ บาบารอนส์
73. ซุค วาคิฟ โดฮา บาย อวานี
74. โอ๊คส์ กรุงเทพฯ สาทร
75. โอ๊คส์ ลิวา เอ็คเซ็คคูทีฟ สวีท
76. เลวา ซาฟารี แคมป์
77. คิทีช แคมป์ มาเซล ฟอเรสท์

ธุรกิจบริหารเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์

78) กลุ่มโรงแรมในเครือ โอ๊คส์ โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท ในประเทศออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และดูไบ

โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา อนันตรา วาเคชั่นคลับ

โรงแรมที่อยู่ภายใต้การบริหารงานของกลุ่มบริษัท

1) **อนันตรา ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว กลุ่มนักธุรกิจ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัทมีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 407 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อฟฟี่ช็อพ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนา ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
The Riverside Terrace	250	Ballroom A	200
The Market	130	Ballroom B	60
Brio	140	Ballroom C	60
Trader Vic's	126	Ballroom D	60
Benihana	132	Charoennakorn	100
Loy Nam	50	Thonburi	50
Elephant	60	Jasmine	40
Numero	70	Poppy	10
Manohra	150	Bamboo	10
		Lotus	12
		Garden	220
		Chao Phraya Ballroom	600

2) **อนันตรา สยาม กรุงเทพฯ (เดิมชื่อ โฟร์ ซีซั่นส์ กรุงเทพฯ)** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว กลุ่มนักธุรกิจ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 354 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค๊อฟฟี่ช๊อพ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนา ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
Madison	99	Ballroom	1,000
Biscotti	100	Monthatip 1 – 4	700
Health Club	17	Pimarnman	228
Lobby Lounge	104	Amorn Room	40
Shintaro	64	Ratana Room	40
The Spice Market	72	Kosin Room	40
Terrace	88	Ratanakosin Room	100
Aqua	59	Boardroom	14
Mocha & Muffins	29	Napa Room	50
		Dara Room	50
		Chandra	50
		Suriyanchandra	140
		Busaba	60
		Mullika	16

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

3) **อนันตรา หัวหิน** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าระดับบนประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 187 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค๊อฟฟี่ช๊อพ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
Issara Café	140	Ruen Thon	60
Baan Thalia	60	Ruen Thai	40
Sala Siam	40	Ruen Anantara	140
Rim Nam	40	Ruen Nok	100
Loy Nam	50		
Saithong	70		
Lagoon	20		

4) **อนันตรา สามเหลี่ยมทองคำ แคมป์ ช้าง** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 77 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค๊อฟฟี่ช๊อพ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
Sala Mae Nam Thai	120	Rim Khong	64
Baan Dahlia Italian	30	Mae Khong	144
Elephant Bar & Opium	20		

5) **อนันตรา บ่อผุด เกาะสมุย** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 106 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค๊อฟฟี่ช๊อพ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
High Tide	84	Koh Samui Ballroom	200
Eclispe Bar	38	Koh Samui Room	100
Full Moon	54	Koh Phangan Room	100
Ocean's Edge	60	Koh Tao Boardroom	25

6) **อนันตรา ไม้ขาว ภูเก็ต วิลล่าส์** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 83 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม โรงแรมมีภัตตาคาร บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค๊อฟฟี่ช๊อพ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
La Sala	72	Andaman East	50
The Tree House	28	Andaman West	50
The Tasting Room	18	Sarasin Boardroom	12
Sea Fire Salt	72		

7) **อนันตรา ลายัน ภูเก็ต** (เดิมชื่อ "บุญฑริกา วิลล่า แอนด์ สวีท") มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 77 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป โดยมีภัตตาคารอาหาร 3 ห้องอาหาร ได้แก่ Sala Layan, Dee Plee และ Breeze

8) **อนันตรา คิฮาวาห์ มัลดีฟส์ วิลล่าส์** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว มีลักษณะการให้บริการ ดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 79 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารและบาร์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักดังนี้

ภัตตาคารและค๊อฟฟี่ช็อพ ประกอบด้วย:	รวมจำนวน (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
Manzaru Restaurant	34	Sendaa	16
Manzaaru Pool Bar	40	Mariyadou	12
Plates Restaurant	116	Salla'	12
Sea Restaurant	18	Bodhu Ashi	12
Salt Restaurant	46		
Fire Restaurant	12		
Sky Bar	56		

การให้บริการด้านอื่นๆ ได้แก่

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

9) **อนันตรา ฮอยอัน** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 94 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

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

การให้บริการอื่นๆ

โรงแรมยังให้บริการสปา และ ห้องประชุมรองรับผู้ร่วมประชุมได้ 200 คน

10) **อนันตรา อังกอร์** มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 39 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

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

การให้บริการอื่นๆ

โรงแรมยังให้บริการสปา และ ห้องประชุมรองรับผู้ร่วมประชุมได้ 122 คน

11) **อวานี คาลูทารา (เดิมชื่อ คานิ ลังกา รีสอร์ท แอนด์ สปา)**

คานิ ลังกา บริหารงานโดย บริษัท เซเรนดิบโฮเท็ล มีฐานการดำเนินธุรกิจในประเทศศรีลังกา ซึ่งบริษัทได้เข้าลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 80 ตั้งแต่ปี 2553

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 105 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค๊อฟฟี่ช๊อพ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนา ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (คน)
Karadiya	24	Cinnamon Conference room	130
Miridiya	60		
Saffron	38		
Palm	150		

12) อวานี กวีเญิน มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 63 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

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

การให้บริการอื่นๆ

โรงแรมให้บริการห้องประชุม รองรับผู้ร่วมประชุมได้ 60 คน และบริการสปา

13) อวานี กาโบโรเน มุ่งแน้นให้บริการลูกค้าประเภทนักท่องเที่ยว

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 slot machienes 150 เครื่อง คาสิโน 10 โต๊ะ

การให้บริการอื่น ๆ

โรงแรมให้บริการห้องประชุม และห้องจัดเลี้ยง เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพัก และลูกค้าทั่วไป

14) อวานี วินด์ฮุก มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 173 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

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

การให้บริการคาสิโน

โรงแรมให้บริการคาสิโน โดยมี slot machienes 137 เครื่อง คาสิโน 10 โต๊ะ

การให้บริการอื่น ๆ

โรงแรมให้บริการห้องประชุม และห้องจัดเลี้ยง เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพัก และลูกค้าทั่วไป

15) โอ๊คส์ แกรนด์ แกลดสโตน (ในกลุ่มโอ๊คส์) มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทนักธุรกิจ และนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 144 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

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

การให้บริการอื่นๆ

โรงแรมให้บริการห้องประชุม และห้องจัดเลี้ยง

16) **โอ๊คส์ อีแลน ดาร์วิน (ในกลุ่มโอ๊คส์)** มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทนักธุรกิจ และนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 301 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป 1 ห้องอาหารได้แก่ Seoul Food

การให้บริการอื่นๆ

โรงแรมให้บริการห้องประชุม และห้องจัดเลี้ยง

17) **เดอะ เซ็นต์ รีจิส กรุงเทพฯ** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว กลุ่มนักธุรกิจ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 224 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักดังนี้

ภัตตาคารและบาร์ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)
Zuma	221
Jojo	119
Viu	86
The St. Regis Bar	100
Decanter	64

18) **โฟร์ซีซั่นส์ เชียงใหม่** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าระดับบนประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพัก 64 ห้อง และพูลวิลล่า 12 หลัง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

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

19) **โฟร์ซีซั่นส์ เต็นท์แคมป์ สามเหลี่ยมทองคำ** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าระดับบนประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 15 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักดังนี้

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

20) **โฟร์ซีซั่นส์ เกาะสมุย** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าระดับบนประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 60 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักดังนี้

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

21) **เจ ดับบลิว แมริออท ภูเก็ต** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 265 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยง เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อฟฟี่ช็อพ 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		

22) **พัทยา แมริออท** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยวและกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 298 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อฟฟี่ช็อพ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนาประกอบด้วย:	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
Dicey Reilly's	120	Sala Rim Nam	120

23) **ทิโวลี เซาเปาลู-โมฟาร์เรจ์** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยวและกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 220 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคาร ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อฟฟี่ช็อพ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุสูงสุด (คน)
Arola Vintetres Restaurant	90	Jardins	600
Tivoli Bistrô	120	Itaim	180
Narã Bar	60	Liberdade	200
		Ipiranga	50
		Pinheiros	40
		Paraíso	8
		Foyer Jardins	300

24) **ทิโวลี อีโครีสอร์ท ไปรอา ดู ฟอร์เต้** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยวและกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 287 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคาร ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อฟฟี่ช็อพ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุสูงสุด (คน)
Goa Restaurant	550	Garcia d'Álvia	200
Tabaréu Restaurant	140	A Casa da Torre	400
À Sombra do Coqueiral Restaurant	130		
Dendê Bar	242		
Ice Bar	60		

25) **ทิโวลี ลิสบัว** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยวและกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 306 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคาร ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อฟฟี่ช็อพ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุสูงสุด (คน)
Brasserie Flo	120	Tivoli	250
Terraço Restaurant	110	Sintra	100
Sky Bar	80	Pardal Monteiro	90
Tivoli Caffè	100	Parque Mayer	60
Pool Bar	57	Boardroom	14
		Break-out room	15
		João Hogan	48
		Júlio Magalhães	40
		Milly Possoz	80
		Beatriz Costa	150
		Lounge Beatriz Costa	100
		Sucena	400
		Castello Lopes	350
		Avenida	40
		Norte Júnior	70
		Barata Salgueiro	150

26) **ทิโวลี มารีนา วิลามัวรา** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยวและกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 383 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคาร ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อฟฟี่ช็อพ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุสูงสุด (คน)
Pepper's Steakhouse	70	Fénix	1,300
Chili Restaurant	600	Aquarius	180
Menta Restaurant	300	Taurus	70
Purobeach - lakeside	1,500	Delfim	80
Purobeach - beach	36	Hidra	90
Canela Bar & Side Bar	260	Lince	90
Terrace		Lira	90
Chocolate Bar		Pégaso A	80
Açucar Bar		Pégaso B	80
		Neptuno	380
		Medusa	50
		Vega	170
		Gemini	480

27) **ทิโวลี มารีนา ปอร์ติเมา** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 196 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคาร ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อฟฟี่ช็อพ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุสูงสุด (คน)
Deck Restaurant & Bar	180	Tirreno	100
Acqua Lounge Restaurant & Bar	115		
Snack Bar Ithaka	20		
Loft Bar	45		

28) **ทิโวลี คาร์โวเอโร** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 293 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคาร ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อฟฟี่ช็อพ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุสูงสุด (คน)
Varanda Restaurant	200	Vila da Lagoa	150
Páteo Restaurant	250	Porches	120
Palmeira Coffee Shop	170	Algar Seco	120
Grotto Bar	130	Alfanzina	120
Gaivota Bar		Centeanes	100
		Almansor	1,100
		Carvoeiro	450
		Bogart´s	90

29) **ทิโวลี ออเรียนเต้** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยวและกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 279 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคาร ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปดังนี้

ภัตตาคารและค็อฟฟี่ช็อพ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุสูงสุด (คน)
Hippopotamus Grill Restaurant	170	Alcântara	40
Tivoli Caffè Oriente	80	Alfama	50
		Chiado	50
		Castelo	40
		Campolide	50
		Olivais	50
		Lisboa Antiga	550
		Graça	16
		Madredeus	16

ภัตตาคารและค๊อฟพี่ช๊อพ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนาประกอบด้วย:	ขนาดความจุสูงสุด (คน)
		Madragoa	12
		Marvila	30
		Lapa	36
		VIII Colina	200
		Oriente	300

<u>โรงแรมที่บริษัทลงทุนผ่านการร่วมทุน</u>

30) **อนันตรา เวลิ มัลดีฟส์ (เดิมชื่อ โรงแรมโบดูฮูรา มัลดีฟส์)** (เป็นบริษัทร่วมทุนกับชาวมัลดีฟส์ โดยบริษัทลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 50) มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว มีลักษณะการให้บริการ ดังนี้

<u>การให้บริการด้านห้องพัก</u> มีห้องพักทั้งสิ้น 67 ห้อง

<u>การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม</u>

โรงแรมมีภัตตาคารและบาร์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักดังนี้

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

<u>การให้บริการด้านอื่นๆ</u> ได้แก่

- ตกปลา นั่งเรือชมปลาโลมา Scuba Diving, Snorkeling
- สนามเทนนิส สควอช แบดมินตัน และวอลเล่ย์บอล
- บริการอุปกรณ์กีฬาทางน้ำ
- ศูนย์บริการเพื่อสุขภาพและสามารถให้บริการสปาในห้องพักได้
- ร้านค้าย่อย ขายสินค้าและของที่ระลึกต่างๆ เช่น เครื่องประดับ ร้านขายเสื้อผ้า
- จัดทัวร์นอกสถานที่ บริการรับแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริการซักอบรีด รับส่งไปรษณีย์ โทรเลข โทรศัพท์ เป็นต้น
- ท่องเที่ยวและชอปปิ้งในเมืองหลวงที่เกาะ Male
- มีเรือไว้คอยบริการลูกค้าที่มีความประสงค์จะไปทานอาหารที่ห้องอาหารไทยหรือห้องอาหารระหว่างเกาะ เช่น แขกที่พักอยู่ที่โรงแรมอนันตรา เวลิ มัลดีฟส์ ต้องการไปทานอาหารที่ห้องอาหารที่โรงแรม อนันตรา ดิกู มัลดีฟส์

31) **อนันตรา ดิห์กู มัลดีฟส์** (เป็นบริษัทร่วมทุนกับชาวมัลดีฟส์ โดยบริษัทลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 50) มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว มีลักษณะการให้บริการ ดังนี้

<u>การให้บริการด้านห้องพัก</u> มีห้องพักทั้งสิ้น 110 ห้อง

<u>การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม</u>

โรงแรมมีภัตตาคารและบาร์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักดังนี้

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

การให้บริการด้านอื่นๆ ได้แก่

- ตกปลา นั่งเรือชมปลาโลมา Scuba Diving, Snorkeling
- ห้องออกกำลังกาย (มีผู้ดูแลให้คำแนะนำ)
- บริการอุปกรณ์กีฬาทางน้ำ
- ศูนย์บริการเพื่อสุขภาพและสามารถให้บริการสปาในห้องพักได้
- ร้านค้าย่อย ขายสินค้าและของที่ระลึกต่างๆ เช่น เครื่องประดับ ร้านขายเสื้อผ้า
- จัดทัวร์นอกสถานที่ บริการรับแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริการซักอบรีด รับส่งไปรษณีย์ โทรเลข โทรศัพท์ เป็นต้น
- ท่องเที่ยวและชอปปิ้งในเมืองหลวงที่เกาะ Male
- มีเรือไว้คอยบริการลูกค้าที่มีความประสงค์จะไปทานอาหารที่ห้องอาหารไทย หรือห้องอาหารระหว่างเกาะ เช่น แขกที่พักอยู่ที่โรงแรมอนันตรา ดิกู มัลดีฟส์ ต้องการไปทานอาหารที่ห้องอาหารที่โรงแรมอนันตรา เวลิ มัลดีฟส์

32) **อนันตรา บาซารูโต ไอส์แลนด์** มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 44 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

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

การให้บริการอื่นๆ

โรงแรมให้บริการห้องประชุม, จัดเลี้ยง และ สปา

33) **อนันตรา เมด์จุมเบ ไอส์แลนด์** มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 12 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป โดยมีภัตตาคารอาหาร 1 ห้องอาหาร ได้แก่ Bahari

34) **อนันตรา มาเตโม ไอส์แลนด์** มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 23 ห้อง

35) **อนันตรา พีซ เฮเว่น ทานแกลล์** มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 152 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป โดยมีภัตตาคารอาหาร 4 ห้องอาหาร ได้แก่ Journeys, Il Mare, Verele และ El Vino

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

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 20 ห้อง มีสระว่ายน้ำส่วนตัวทุกห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม โรงแรมมีภัตตาคารและบาร์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักดังนี้

ภัตตาคารและค๊อฟฟี่ช๊อพประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)
Living Room	42

การให้บริการด้านอื่นๆ ได้แก่

- ตกปลา นั่งเรือชมปลาโลมา Scuba Diving Snorkeling
- สนามเทนนิส สควอช แบดมินตัน และวอลเล่ย์บอล
- บริการอุปกรณ์กีฬาทางน้ำ
- ศูนย์บริการเพื่อสุขภาพ และสามารถให้บริการสปาในห้องพักได้
- ร้านค้าย่อย ขายสินค้าและของที่ระลึกต่างๆ เช่น เครื่องประดับ ร้านขายเสื้อผ้า
- จัดทัวร์นอกสถานที่ บริการรับแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริการซักอบรีด รับส่งไปรษณีย์ โทรเลข โทรศัพท์ เป็นต้น
- ท่องเที่ยวและชอปปิ้งในเมืองหลวงที่เกาะ Male
- มีเรือไว้คอยบริการลูกค้าที่มีความประสงค์จะไปทานอาหารที่ห้องอาหารไทยหรือห้องอาหารระหว่างเกาะ เช่น แขกที่พักอยู่ที่โรงแรมนาลาดู มัลดีฟส์ ต้องการไปทานอาหารที่ห้องอาหารที่โรงแรมอนันตรา เวลิ หรือโรงแรมอนันตรา ดิห์กู มัลดีฟส์

37) **รอยัล ลิฟวิ่งสโตน** 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

38) **อวานี เพมบา บีช** มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 185 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

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

39) **อวานี ไฮฟง ฮาร์เบอร์ วิว** (เดิมชื่อ “ฮาร์เบอร์วิว โฮเท็ล เวียดนาม”) (เป็นบริษัทร่วมทุน โดยบริษัทลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 30.39) มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว กลุ่มนักธุรกิจ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท มีลักษณะการให้บริการ ดังนี้

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 122 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและต่างประเทศ บาร์ ค็อกเทลเล้าจ์ และห้องจัดเลี้ยงเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไป ดังนี้

ภัตตาคารและค็อฟฟี่ช็อพ ประกอบด้วย:	ขนาดความจุ (ที่นั่ง)	ห้องจัดเลี้ยงและห้องจัดสัมมนาประกอบด้วย:	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
- ร้านค้าย่อยขายสินค้าและของที่ระลึกต่างๆ

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

40) **อวานี วิคตอเรีย ฟอลส์** 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

41) **อวานี เลโซโท** 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

42) **อวานี มาเซรู** 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

43) **เปอร์ อควัม นิยามา** มุ่งเน้นให้บริการลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยว

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 134 วิลล่า

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

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

การให้บริการอื่นๆ

โรงแรมให้บริการสปา

44) **เดอะ เรดิสัน บลู** มุ่งเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทกลุ่มนักท่องเที่ยวและกลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท

การให้บริการด้านห้องพัก มีห้องพักทั้งสิ้น 154 ห้อง

การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม

โรงแรมมีภัตตาคารอาหาร บาร์ ให้บริการแก่ลูกค้าทั่วไป โดยมีภัตตาคารอาหาร 3 ห้องอาหาร ได้แก่ Filini Bar & Restaurant, Reataurant Azul, และ Palmeira Lounge

45) กลุ่มโรงแรมเซเรนดิบ ศรีลังกา

กลุ่มโรงแรมเซเรนดิบ ในประเทศศรีลังกา บริหารงานโดย บริษัท เซเรนดิบโฮเท็ล ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ Hemas Holdings Limited (Hemas) เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ของประเทศศรีลังกา ซึ่งบริษัทได้เข้าลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 20 ในบริษัท เซเรนดิบโฮเท็ล ตั้งแต่ในปี 2550 โดยโรงแรมในเครือของเซเรนดิบ โฮเท็ล ประกอบด้วย

	โรงแรม	ประเทศ	กลุ่มลูกค้า	จำนวนห้องพัก
1	อวานี เบนโททา (เดิมชื่อ โฮเท็ล เซเรนดิบ)	ศรีลังกา	กลุ่มนักท่องเที่ยว	75
2	คลับ โฮเทล ดอลฟิน	ศรีลังกา	กลุ่มนักท่องเที่ยว	154
3	โฮเทล สิกิริยา	ศรีลังกา	กลุ่มนักท่องเที่ยว	79

46) กลุ่มโรงแรม เอเลวาน่า แอฟริกา

กลุ่มโรงแรม เอเลวานา แอฟริกา บริหารงานโดยบริษัท เอเลวาน่า แอฟริกา มีฐานการดำเนินธุรกิจในประเทศแทนซาเนีย ซึ่งบริษัทเข้าถือหุ้นสัดส่วนร้อยละ 50 ตั้งแต่ปี 2551 บริษัท เอเลวาน่า แอฟริกา มีชื่อเสียงในด้านแหล่งท่องเที่ยวเชิงซาฟารีในทวีปแอฟริกา โดยให้บริการที่พักหลายแห่งที่มีความหรูหราและกลมกลืนกับสิ่งแวดล้อมทึ่งดงามอย่างเป็นธรรมชาติของทวีปแอฟริกา ที่พักในเครือของเอเลวาน่า ประกอบด้วย

	โรงแรม	ประเทศ	กลุ่มลูกค้า	จำนวนห้องพัก
1	อรุชา คอฟฟี่ ลอด์จ	แทนซาเนีย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	30
2	เซเรนเกติ ไมเกรชั่น แคมป์	แทนซาเนีย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	20
3	ทารางกีรี ทรีท็อปส์	แทนซาเนีย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	20
4	เดอะ แมนเนอร์ แอท โกรองโกโร	แทนซาเนีย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	20
5	แอฟโรชิค ไดอานี บีช	เคนย่า	กลุ่มนักท่องเที่ยว	20
6	คิลินดิ แซนซิบาร์	แทนซาเนีย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	19
7	แซนด์ ริเวอร์ มาไซ มาร่า	เคนย่า	กลุ่มนักท่องเที่ยว	16

47) กลุ่มโรงแรม เคลิ แอนด์ พีค็อก

กลุ่มโรงแรม เคลิ แอนด์ พีค็อก มีฐานการดำเนินธุรกิจในประเทศเคนยาและแทนซาเนีย โดยบริษัทร่วมทุน อเลวาน่า แอฟริกา ได้เข้าซื้อกลุ่มโรงแรม เคลิ แอนด์ พีค็อก ในปี 2558 ซึ่งถือเป็นการขยายฐานธุรกิจเชิงซาฟารีในทวีปแอฟริกาอย่างลงตัว ที่พักในกลุ่มโรงแรม เคลิ แอนด์ พีค็อก ประกอบด้วย

	โรงแรม	ประเทศ	กลุ่มลูกค้า	จำนวนห้องพัก
1	ตอร์ติลิส แคมป์ แอมโบเซลิ	เคนย่า	กลุ่มนักท่องเที่ยว	18
2	เอลซา คอปปี เมรู	เคนย่า	กลุ่มนักท่องเที่ยว	11
3	จอยส์ แคมป์ ซาบา	เคนย่า	กลุ่มนักท่องเที่ยว	10
4	เอลเฟนท์ เปปเปอร์ แคมป์ มาไซ มาร่า	เคนย่า	กลุ่มนักท่องเที่ยว	10
5	เซเรนเกติ ไพโอเนียร์ แคมป์	แทนซาเนีย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	12

โรงแรมที่บริษัทรับจ้างบริหาร

	โรงแรม	ประเทศ	กลุ่มลูกค้า	จำนวนห้องพัก
48)	อนันตรา สิเกา	ไทย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	138
49)	อนันตรา บ้านราชประสงค์ กรุงเทพฯ	ไทย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	97
50)	อนันตรา ลาวาณา เกาะสมุย	ไทย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	122
51)	อนันตรา สาทร กรุงเทพฯ	ไทย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	310
52)	อนันตรา รัสนันดา เกาะพงัน	ไทย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	64
53)	อนันตรา เชียงใหม่	ไทย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	84
54)	อนันตรา มุยเน่	เวียดนาม	กลุ่มนักท่องเที่ยว	90
55)	อนันตรา เซมินยัค บาหลี	บาหลี	กลุ่มนักท่องเที่ยว	60
56)	อนันตรา อูลูวาตู บาหลี	บาหลี	กลุ่มนักท่องเที่ยว	74
57)	อนันตรา ซานย่า	จีน	กลุ่มนักท่องเที่ยว	122
58)	อนันตรา สิบสองปันนา	จีน	กลุ่มนักท่องเที่ยว	103
59)	อนันตรา เอ๋อเหมย	จีน	กลุ่มนักท่องเที่ยว	150
60)	อนันตรา เซอร์ บานี ยาส ไอส์แลนด์ อัล ยามม์	อาบูดาบี, UAE	กลุ่มนักท่องเที่ยว	30
61)	อนันตรา เซอร์ บานี ยาส ไอส์แลนด์ อัล ซาเฮล	อาบูดาบี, UAE	กลุ่มนักท่องเที่ยว	30
62)	อนันตรา เดอะ ปาล์ม ดูไบ	อาบูดาบี, UAE	กลุ่มนักท่องเที่ยว	293
63)	เดสเสิร์ท ไอแลนด์ บาย อนันตรา	อาบูดาบี, UAE	กลุ่มนักท่องเที่ยว	64
64)	คัสร์ อัล ซาราป เดสเสิร์ท บาย อนันตรา	อาบูดาบี, UAE	กลุ่มนักท่องเที่ยว	206
65)	อีสเทริน แมนโกรฟส์ บาย อนันตรา	UAE	กลุ่มนักท่องเที่ยว	222
66)	บานาน่า ไอส์แลนด์ โดฮา บาย อนันตรา	กาตาร์	กลุ่มนักท่องเที่ยว	141
67)	เปอร์ อควัม เดสเสิร์ท ปาล์ม	UAE	กลุ่มนักท่องเที่ยว	38
68)	เปอร์ อควัม ฮูวาเฟน ฟูชิ	มัลดีฟ	กลุ่มนักท่องเที่ยว	44
69)	เอสเก้อ ซาลู แซนซิบาร์	แทนซาเนีย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	49
70)	อวานี เอเทรียม กรุงเทพฯ	ไทย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	568
71)	อวานี เซปัง โกลด์โคส	มาเลเซีย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	315
72)	อวานี เซเชลส์ บาบารอนส์	เซเชลส์	กลุ่มนักท่องเที่ยว	124
73)	ซุค วาคิฟ โดฮา บาย อวานี	กาตาร์	กลุ่มนักท่องเที่ยว	183
74)	โอ๊คส์ กรุงเทพฯ สาทร	ไทย	กลุ่มนักท่องเที่ยว	115
75)	โอ๊คส์ ลิวา เอ็คเซ็คคูทีฟ สวีท	UAE	กลุ่มนักท่องเที่ยว	54
76)	เลวา ซาฟารี แคมป์	เคนยา	กลุ่มนักท่องเที่ยว	13
77)	คิทีช แคมป์ มาเซล ฟอเรสท์	เคนยา	กลุ่มนักท่องเที่ยว	6

ธุรกิจบริหารเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์

62) **กลุ่มโรงแรม โอ๊คส์ โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท** ตั้งอยู่ในประเทศออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ ดูไบ และประเทศไทย รวมจำนวนโรงแรมทั้งหมด 49 โรงแรม โดยในประเทศออสเตรเลียมีจำนวน 45 โรงแรม ซึ่งอยู่ในเมืองท่องเที่ยวและเมืองเศรษฐกิจที่สำคัญ โดยตั้งอยู่ในนิวเซ้าท์เวลส์ 10 โรงแรม วิคตอเรีย 6 โรงแรม ควีนส์แลนด์ 22 โรงแรม เซ้าท์ออสเตรเลีย 5 โรงแรม และเวสเทินออสเตรเลีย 2 โรงแรม ในประเทศนิวซีแลนด์รวม 3 โรงแรม ตั้งอยู่ที่นอร์ทไอร์แลนด์ 1 โรงแรม และเซ้าท์ไอร์แลนด์ 2 โรงแรม ในดูไบ ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ 1 โรงแรม ซึ่งโดยรวมทั้งกลุ่มมีบริการห้องพักทั้งสิ้น 6,232 ห้อง

เนื่องจากทำเลที่ตั้งของโอ๊คส์ส่วนใหญ่อยู่ในย่านธุรกิจ และเมืองใหญ่ โอ๊คส์จึงมุ่งเน้นการบริการไปที่กลุ่มนักธุรกิจ และกลุ่มบริษัทภายในประเทศ กลุ่มนักท่องเที่ยวต่างประเทศจึงเป็นลำดับรองลงมา ซึ่งส่งผลให้ลักษณะของห้องพักและอุปกรณ์เครื่องใช้ภายในห้องพักที่เอื้ออำนวยความสะดวกให้กับผู้พักอาศัยที่เป็นนักธุรกิจอีกด้วย

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

การตลาดและภาวะการแข่งขัน (ธุรกิจโรงแรม)

ข้อมูลด้านการตลาดและภาวะการแข่งขัน ส่วนหนึ่งเป็นข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 เป็นการรวบรวมข้อมูลเผยแพร่จากส่วนราชการและภาคอุตสาหกรรม

1. **อุตสาหกรรมท่องเที่ยวและโรงแรม**

ในปี 2558 อุตสาหกรรมท่องเที่ยวในประเทศไทยได้มีการปรับตัว หลังจากสถานการณ์ทางการเมืองในประเทศ ปี 2557 ได้คลี่คลายในทางที่ดีขึ้น และถึงแม้ว่าจะเกิดเหตุการณ์ระเบิดในกรุงเทพฯ เมื่อเดือนสิงหาคม ปี 2558 จำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนในอัตราร้อยละ 21 อยู่ที่ 29.9 ล้านคน ส่วนอัตราการเข้าพักเฉลี่ยทั้งประเทศเท่ากับร้อยละ 61.7 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 6.1

ด้วยความเป็นศูนย์กลางแห่งการท่องเที่ยว ทำเลที่ตั้งอยู่ใจกลางเอเชียแปซิฟิก และภาพลักษณ์ของประเทศไทยในด้านความปลอดภัย ความมีชีวิตชีวา และวัฒนธรรมอันยาวนาน การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยยังคงคาดการณ์ว่าในปี 2559 จะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามาในประเทศไทยจำนวน 32 ล้านคน เพิ่มขึ้นจากปี 2558 ในอัตราร้อยละ 7 โดยในต้นปี 2559 การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยได้มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์หันมาเน้นคุณภาพแทนปริมาณของนักท่องเที่ยว โดยวัดจากการใช้จ่ายของนักท่องเที่ยว ระยะเวลาที่พักในประเทศโดยเฉลี่ย และคุณภาพโดยรวมของประสบการณ์ในการท่องเที่ยว นอกจากนี้รัฐบาลได้อนุมัติและให้ความสำคัญกับนโยบายที่ช่วยสนับสนุนอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ซึ่งรวมถึงการพัฒนาโครงการพื้นฐานและการขนส่งมวลชน โดยมีการคาดการณ์ว่าจะสามารถสร้างรายได้จากการท่องเที่ยวจำนวนกว่า 2.4 ล้านล้านบาท ในปี 2559 เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 9 จาก 2.2 ล้านล้านบาท ในปี 2558

	2557	2558
จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ (ล้านคน)	24.8	29.9
อัตราการเปลี่ยนแปลง (%)	-7.3	20.6
อัตราการเข้าพักโรงแรม (ร้อยละ)	55.6	61.7

ที่มา: การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย และธนาคารแห่งประเทศไทย

	นักท่องเที่ยวต่างชาติ	
	ล้านคน	เพิ่มขึ้นร้อยละ
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%
2558	29.88	+20.6%

ที่มา: การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

คู่แข่งและสถานภาพในการแข่งขัน (ธุรกิจโรงแรม)

- ในเขตกรุงเทพฯ: โรงแรมอนันตรา ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ รีสอร์ท แอนด์ สปา เป็นโรงแรมจับกลุ่มลูกค้าที่เน้นการพักผ่อน โดยมีผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกันกับบริษัท ได้แก่ The Peninsula Hotel, Shangri-La, Royal Orchid Sheraton และ Millenium Hilton ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบรายได้เฉลี่ยต่อห้องในปี 2558 เทียบกับคู่แข่งในกลุ่มแล้วอยู่อันดับกลางของกลุ่ม สำหรับโรงแรมอนันตรา สยาม กรุงเทพฯ โฮเทล มีคู่แข่งที่เป็นโรงแรมระดับ 5 ดาวเปิดใหม่หรือมีการปรับมาตรฐานโรงแรมเดิมให้มีมาตรฐานสูงขึ้นหลายแห่ง การแข่งขันจึงมีสูงขึ้น ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของโรงแรมอนันตรา สยาม กรุงเทพฯ ได้แก่ ลูกค้าทั้งกลุ่มบริษัท นักธุรกิจและนักท่องเที่ยว ซึ่งโรงแรมดังกล่าว มีความได้เปรียบคู่แข่งในด้านการให้บริการที่เป็นเลิศ การบำรุงรักษาสถานที่และเครื่องใช้ต่างๆ ให้มีความหรูหรา นอกจากนี้ ยังได้เปรียบในด้านที่ตั้งของโรงแรม ส่วนโรงแรมเดอะ เซ็นต์รีจิส กรุงเทพฯ เป็นโรงแรมที่เปิดในปี 2554 มีกลุ่มลูกค้าเป็นนักธุรกิจ และกลุ่มบริษัท โดยทั้งโรงแรม อนันตรา สยาม กรุงเทพฯ โฮเทล และ โรงแรมเดอะ เซ็นต์รีจิส กรุงเทพฯ ต่างก็มีฐานลูกค้าของตัวเองเป็นหลัก นอกจากนี้ บริษัทยังรับจ้างบริหารจัดการโรงแรมระดับสี่ดาวอีกสามแห่ง ได้แก่ โรงแรมอนันตรา บ้านราชประสงค์ กรุงเทพฯ เซอร์วิส สวีท โรงแรมอาวานี เอเทรียม กรุงเทพฯ และโรงแรมโอ๊คส์ กรุงเทพฯ สาทร ซึ่งเน้นเจาะกลุ่มลูกค้าทั้งบริษัท นักธุรกิจและนักท่องเที่ยว
- ในเขตพัทยา: โรงแรมพัทยา แมริออท รีสอร์ท แอนด์ สปา เป็นโรงแรมจับกลุ่มลูกค้าที่เน้นการพักผ่อนและจัดเป็นหนึ่งในผู้นำตลาดโรงแรมระดับชั้นนำในกลุ่มโรงแรมระดับที่มีเครือข่ายสากลในพัทยา ผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกันกับบริษัทได้แก่ Dusit Resort, Amari Orchid, Holiday Inn และ Sheraton
- ในเขตหัวหิน: โรงแรมอนันตรา หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา จัดอยู่ในโรงแรมชั้นนำประเภทที่มีเอกลักษณ์โดดเด่นเฉพาะตัวและเป็นโรงแรมที่เน้นกลุ่มลูกค้าระดับบน ผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกันกับบริษัท ได้แก่ Hilton, Intercontinental, Sheraton และ Hyatt
- ในเขตภูเก็ต: โรงแรม เจดับบลิว แมริออท ภูเก็ต รีสอร์ท แอนด์ สปา เป็นโรงแรมจับกลุ่มลูกค้าที่เน้นการพักผ่อนและจัดอยู่ในกลุ่มโรงแรมที่มีเครือข่ายสากล โดยมีผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกัน ได้แก่ Laguna Beach, Le Meridien, Westin Siray Bay และ Dusit Laguna ขณะที่โรงแรม อนันตรา ภูเก็ต วิลล่าส์ ถือเป็นโรงแรม Flagship ของเครืออนันตรา มีเอกลักษณ์โดดเด่นเฉพาะตัว ให้บริการห้องพักพร้อมสระว่ายน้ำส่วนตัว และเน้นกลุ่มลูกค้าระดับบน โดยมีผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกัน ได้แก่ Banyan Tree, Tri Sara, Sala Phuket, Phuket Pavillions และ Aleenta ประกอบกับเมื่อเดือนมกราคม ปี 2557 มีการเปิดให้ดำเนินการ อนันตรา ภูเก็ต ลายัน ซึ่งเป็นโรงแรมที่บริษัท

เป็นเจ้าของเองแห่งที่สองในภูเก็ต แสดงให้เห็นถึงความเป็นผู้นำผู้ประกอบการโรงแรมในภูเก็ต ที่ให้บริการโรงแรมถึง 3 แห่ง

- ในเขตสมุย: อนันตรา บ่อผุด รีสอร์ท แอนด์ สปา จัดอยู่ในกลุ่มโรงแรมชั้นนำซึ่งมีเอกลักษณ์ของตนเอง โดยผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกันได้แก่ Renaissance, Le Meridien, Sala, Intercontinental ขณะที่โฟร์ซีซั่นส์เกาะสมุยจัดอยู่ในกลุ่มโรงแรมที่มีเครือข่ายสากล โดยผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกัน ได้แก่ Banyan Tree, W Retreat, Napasai, Six Senses โดยโรงแรมในเครือของบริษัททั้งสองแห่งมีอัตราการเติบโตรายได้เฉลี่ยต่อห้องในปี 2558 จัดว่าเป็นผู้นำตลาด ประกอบกับในปลายปี 2553 มีการเปิดให้ดำเนินการ อนันตรา ลาวาณา รีสอร์ท แอนด์ สปา ที่เกาะสมุย ซึ่งบริษัทรับจ้างบริหารจัดการ เท่ากับเป็นการตอกย้ำความเป็นผู้นำผู้ประกอบการโรงแรมในเกาะ สมุย ที่ให้บริการโรงแรมถึง 3 แห่ง
- ในเขตเชียงใหม่: โรงแรมโฟร์ซีซั่นส์ เชียงใหม่ เป็นโรงแรมชั้นนำที่จัดอยู่ในกลุ่มโรงแรมระดับ High-end โดยผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกัน ได้แก่ Dhara Dhevi โดยในปี 2558 โรงแรมโฟร์ซีซั่นส์ เชียงใหม่ มีรายได้เฉลี่ยต่อห้องเป็นผู้นำของกลุ่มผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับเดียวกัน ประกอบกับในปลายปี 2556 บริษัทได้เข้ารับจ้างบริหารจัดการโรงแรมเพิ่มอีกหนึ่งแห่ง ชื่อ อนันตรา เชียงใหม่ รีสอร์ท แอนด์ สปา เป็นการแสดงให้เห็นถึงความเชี่ยวชาญของบริษัทในการประกอบกิจการโรงแรมที่มีชื่อเสียงจนเป็นที่ยอมรับในระดับสากล
- ในเขตเชียงราย: โรงแรมอนันตรา สามเหลี่ยมทองคำ รีสอร์ท แอนด์ สปา มีผู้ประกอบการที่อยู่ในระดับใกล้เคียงกัน ได้แก่ Dusit Island, Imperial, Katilya และ Le Meridien โดยในปี 2558 โรงแรมอนันตรา สามเหลี่ยมทองคำ รีสอร์ท แอนด์ สปา มีอัตราการเติบโตรายได้เฉลี่ยต่อห้องสูงสุดเป็นอันดับต้นๆ ของกลุ่ม นอกจากนี้ บริษัทยังมีโรงแรมโฟร์ซีซั่นส์ เต้นท์แคมป์ ที่จัดอยู่ในกลุ่มโรงแรมที่มีเอกลักษณ์ของตนเอง เนื่องจากเป็นเอ็คซ์คลูซิฟ รีสอร์ทที่โดดเด่นเรื่องความเป็นพื้นบ้านแห่งป่าเมืองเหนือที่ให้บริการที่พักเพียง 15 เต้นท์ จึงทำให้ไม่มีคู่แข่งโดยตรง
- ประเทศออสเตรเลีย: อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในประเทศออสเตรเลีย จัดว่าเป็นอุตสาหกรรมที่สำคัญของประเทศ ในปี 2558 มีประมาณการจำนวนนักท่องเที่ยวเดินทางมายังประเทศออสเตรเลีย จำนวน 7.1 ล้านคน โดยเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าคิดเป็นร้อยละ 6.6 ส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวจากประเทศนิวซีแลนด์ อังกฤษ อเมริกา สิงค์โปร์ และจีน นอกจากนี้ ยังมีการคาดการณ์ว่าจะมีนักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาในประเทศออสเตรเลียถึง 7.5 ล้านคนในปี 2559 เพิ่มขึ้นจากปี 2558 ในอัตราร้อยละ 5.9 และจะเกินกว่า 10 ล้านคนในอีก 10 ปีข้างหน้า เพิ่มขึ้นจากปี 2558 ถึงกว่าร้อยละ 40 โดยส่วนใหญ่คาดว่าจะมาจากการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวจากตลาดเกิดใหม่ในทวีปเอเชีย ได้แก่ ประเทศจีน อินเดีย เกาหลีใต้ และอินโดนีเซีย ตามลำดับ ในขณะที่จำนวนนักท่องเที่ยวจากตลาดดั้งเดิม ได้แก่ ประเทศนิวซีแลนด์ อังกฤษ และอเมริกา คาดว่าจะมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกัน (ที่มา : Tourism Research Australia)
  คู่แข่งที่สำคัญในประเทศออสเตรเลียคือ กลุ่มโรงแรมแอคคอร์ ไอเฮชจี และ มันตรา
  - กลุ่มโรงแรมแอคคอร์ มีแบรนด์ภายใต้การบริหาร คือ โซฟิเทล, พูลแมน, เอ็มแกลเลอลี่, โนโวเทล, เมอเคียว, ไอบิส ออลซีซั่น และอีแทป ภายหลัง แอคคอร์ได้รวมกิจการกับกลุ่มโรงแรมมาร์แวค โฮเทล แอนด์ รีสอร์ทในปี 2554 ทำให้แอคคอร์มีจำนวนโรงแรมในออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ เพิ่มขึ้น ปัจจุบันจัดว่ามีส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นอันดับหนึ่ง
  - กลุ่มโรงแรมไอเฮชจี มีแบรนด์ภายใต้การบริหาร คือ อินเตอร์คอนดิเนนตัล, คราวน์พลาซ่า, ฮอลลิเดย์ อินน์, ฮอลลิเดย์ อินน์ เอ็กเพรส และสเตย์บริด สวีท
  - กลุ่มโรงแรมมันตรา มีแบรนด์ภายใต้การบริหาร คือ เปปเปอร์, มันตรา และเบรกฟรี
- ประเทศมัลดีฟส์: ในปี 2558 มีจำนวนนักท่องเที่ยวเดินทางมายังประเทศมัลดีฟส์ จำนวน 1.2 ล้านคน เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าในอัตราร้อยละ 2.4 จากการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวจากยุโรปตะวันตกและเอเชีย ซึ่งสามารถชดเชยการลดลงของนักท่องเที่ยวชาวรัสเซีย การท่องเที่ยวประเทศมัลดีฟส์ตั้งเป้าว่าจะมีนักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาในประเทศ

เพิ่มขึ้นเป็น 1.5 ล้านคน ในปี 2559 และได้มีการประชาสัมพันธ์ให้ปี 2559 เป็นปีแห่งการท่องเที่ยวมัลดีฟส์ พร้อมวางแผนกิจกรรมโปรโมชั่นต่างๆ เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว (ที่มา: The President's Office, Republic of Maldives) บริษัทให้บริการโรงแรมทั้งหมด 6 แห่ง ประกอบไปด้วยโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของเองหนึ่งแห่ง ได้แก่ โรงแรมอนันตรา คิฮาวาห์ มัลดีฟส์ วิลล่าส์ โรงแรมที่บริษัทร่วมลงทุนสี่แห่ง ได้แก่ โรงแรมอนันตรา เวลิ มัลดีฟส์ รีสอร์ท โรงแรมอนันตรา ดิห์กู มัลดีฟส์ รีสอร์ท โรงแรมนาลาดู มัลดีฟส์ โดย อนันตรา และโรงแรมเปอร์ อควัม นิยามา โรงแรมที่บริษัทรับจ้างบริหารหนึ่งแห่ง ได้แก่ โรงแรมเปอร์ อควัม ฮูวาเฟน ฟูชิ โดยโรงแรมอนันตรา คิฮาวาห์ มัลดีฟส์ วิลล่าส์ ซึ่งบริษัทเป็นเจ้าของเองมีคู่แข่งที่สำคัญ คือ กลุ่มโรงแรมโฟร์ซีซั่นส์ โซเนวา ฟูชิ และ One & Only

<u>กลยุทธ์ทางการตลาด (ธุรกิจโรงแรม)</u>

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

1. เน้นการให้บริการที่คุ้มค่าเหมาะสมกับราคาขาย และสร้างความประทับใจในการให้บริการการขายร่วมกับบริษัทนำเที่ยว สายการบิน และองค์กรอื่นๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า บริษัทบัตรเครดิต และบัตรเครดิตธนาคาร เป็นต้น เพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้า
2. เน้นการขยายฐานลูกค้าไปยังแหล่งตลาดที่ยังไม่ได้รับการส่งเสริมการขายมากนัก สร้างความสัมพันธ์ที่ดีทั้งตลาดในภูมิภาค เช่น จีน อินเดีย และเกาหลี และตลาดสำคัญอื่นๆ ในเอเชียและยุโรป ตลอดจนพัฒนาการขายตรงเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้เพิ่มขึ้น
3. สร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าเดิมเพื่อให้เกิดความประทับใจและกลับมาใช้บริการอีก โดยปรับปรุงและแจ้งข้อมูลล่าสุดให้ลูกค้าทราบเกี่ยวกับบริการหรือโปรแกรมต่างๆของโรงแรมเสมอ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกบริการที่เหมาะกับความต้องการของตนเองได้
4. ประชาสัมพันธ์การให้ความสะดวกในการให้บริการสำรองห้องพักผ่านศูนย์กลางสำรองห้องพักในกรุงเทพฯ และสำนักงานตัวแทนขายและสำรองห้องพักในต่างประเทศกว่า 16 ประเทศ เช่น ออสเตรเลีย สิงคโปร์ สหราชอาณาจักร และจีน เป็นต้น ซึ่งสามารถสำรองห้องพักโรงแรมในเครือได้ทุกแห่ง
5. พัฒนาระบบสำรองห้องพักทางอินเตอร์เน็ทซึ่งเป็นตลาดที่มีศักยภาพการเติบโตสูง โดยสามารถสำรองห้องพักผ่านเว็บไซต์ www.anantara.com ซึ่งมีถึง 7 ภาษา ได้แก่ ไทย อังกฤษ จีน ญี่ปุ่น รัสเซีย เยอรมัน และอาหรับ 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 ผ่านการเปิดให้บริการโรงแรมที่บริษัทรับจ้างบริหารในประเทศใหม่ๆ ที่มีอัตราการเติบโตของนักท่องเที่ยวสูง เช่น ประเทศจีน ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เป็นต้น

บริษัทใช้รูปแบบในการบริหารธุรกิจในกลุ่มโรงแรมหลายรูปแบบ คือ การบริหารงานด้วยตนเอง การบริหารงานภายใต้เครื่องหมายทางการค้า และการบริหารงานแบบร่วมลงทุน โดยมีปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาเลือกวิธีการบริหารโรงแรมดังนี้

1. การบริหารงานด้วยตนเองและใช้เครื่องหมายการค้าของตนเอง

เนื่องจากบริษัทมีแบรนด์ อนันตรา อวานี เปอร์ อควัม และโอ๊คส์ ซึ่งเป็นแบรนด์ของตนเอง ในกรณีที่บริษัทพิจารณา ถึงขนาดของโรงแรม แหล่งที่ตั้ง ภาวะการแข่งขัน ประสบการณ์การดำเนินธุรกิจในตลาดนั้นแล้วเห็นว่าบริษัทสามารถบริหารงานเองได้ก็จะ

บริหารงานโดยใช้แบรนด์ของตนเอง ซึ่งช่วยลดต้นทุนในการดำเนินงาน ในส่วนของค่าธรรมเนียมการบริหารจัดการ เพราะใช้แบรนด์ของตนเอง นอกจากนี้ บริษัทยังรับจ้างบริหารงานให้กับเจ้าของโรงแรมอื่น ภายใต้แบรนด์อนันตรา อวานี เปอร์ อควัม และโอ๊คส์ ซึ่ง ณ สิ้นปี 2558 มีโรงแรมที่บริษัทบริหารงานเปิดให้บริการแล้วทั้งสิ้น 30 แห่ง จากทั้งหมด 53 แห่งที่บริษัทได้ลงนามในสัญญาจ้างบริหารงานแล้ว โดยโรงแรมที่เหลือ 23 แห่ง อยู่ระหว่างการก่อสร้าง ซึ่งคาดว่าจะทยอยเปิดให้บริการได้ในปี 2559-2561

2. การบริหารงานด้วยตนเองโดยใช้เครื่องหมายการค้าอื่น

บริษัทจะพิจารณาบริหารงานด้วยตนเอง ภายใต้เครื่องหมายการค้าอื่น เนื่องจากเหตุผลทางการตลาดและโอกาสที่จะได้รับผลตอบแทนเพิ่มขึ้นมีมากกว่าต้นทุนที่เพิ่มขึ้น ดังจะเห็นได้จาก บริหารงานด้วยตนเองภายใต้เครื่องหมายการค้า “แมริออท” (Franchise) ที่พัทยา ซึ่งเป็นโรงแรมขนาดใหญ่ กล่าวคือ มีจำนวนห้องพัก 298 ห้อง ซึ่งจำเป็นต้องมีศูนย์การรับจองห้องพักที่มีประสิทธิภาพและได้มาตรฐานสากล โดยที่การบริหารงานภายใต้เครื่องหมายการค้าอื่นแม้ว่าจะมีค่าใช้จ่ายแฟรนไชส์ แต่ผลตอบแทนที่ได้รับนั้นคุ้มค่าทั้งในด้านของอัตราการเข้าพักและอัตราค่าห้องพัก ดังจะเห็นได้จากผลการดำเนินงานในระยะเวลากว่าสิบปีที่ผ่านมา เนื่องจากแบรนด์แมริออทเป็นที่รู้จักในระดับสากลและมีศูนย์การรับจองห้องพักของกลุ่มแมริออทซึ่งมีเครือข่ายครอบคลุมทั่วโลก

3. การหาผู้ร่วมทุนและการว่าจ้างให้ผู้อื่นบริหารงาน

ในกรณีที่บริษัทขาดประสบการณ์ในการบริหารงานโรงแรมในบางพื้นที่ แต่บริษัทเล็งเห็นถึงศักยภาพการเติบโตของตลาดและโอกาสทางธุรกิจ บริษัทอาจหาผู้ร่วมทุนซึ่งมีประสบการณ์ เช่น การร่วมลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 50 ในกลุ่มโรงแรมที่มัลดีฟส์และแอฟริกา หรือการว่าจ้างกลุ่มโรงแรมที่มีชื่อเสียงและความสามารถในการบริหารงานในระดับสากล มาเป็นผู้บริหารงานสำหรับโครงการนั้นๆ ดังเช่น บริหารงานโดยโฟร์ซีซั่นส์ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “โฟร์ซีซั่นส์” บริหารงานโดยกลุ่มแมริออทโฮเทล ภายใต้เครื่องหมายการค้า “เจดับบลิวแมริออท” บริหารงานโดยสตาร์วูด ภายใต้เครื่องหมายการค้า “เซ็นต์ รีจิส” ภายใต้สัญญาบริหารงาน โดยจะคิดค่าธรรมเนียมการบริหารจัดการเป็นร้อยละคงที่ของรายได้รวม และร้อยละคงที่ของรายได้หลังหักค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานของโรงแรม

<u>ลักษณะของลูกค้า</u> ลูกค้าของธุรกิจโรงแรม มีทั้งลูกค้าที่เป็นคนไทยและต่างชาติ ซึ่งแบ่งได้ เป็น 3 กลุ่มใหญ่ ๆ

1. กลุ่มลูกค้าที่จองผ่านบริษัททัวร์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เป็นที่รับจองห้องพักจากลูกค้า แล้วบริษัททัวร์จะส่งลูกค้าให้โรงแรม โดยจำนวนห้องพักที่ขายผ่านบริษัททัวร์จะมีปริมาณสูงและถือเป็นลูกค้ากลุ่มใหญ่ของบริษัท
2. กลุ่มนักท่องเที่ยวทั่วไป เป็นลูกค้าที่ติดต่อเข้าพักที่โรงแรมด้วยตนเอง
3. กลุ่มลูกค้าที่มาจัดประชุมและสัมมนาเป็นกลุ่มลูกค้าที่เข้าพักโรงแรมเพื่อวัตถุประสงค์ของการประชุมสัมมนา ลูกค้าประเภทนี้จะก่อให้เกิดรายได้อื่นๆ นอกเหนือจากห้องพัก

ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นลูกค้าที่ติดต่อผ่านมาทางบริษัททัวร์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ จึงมีความหลากหลายและไม่มีลูกค้ารายใหญ่ที่มีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 30 สำหรับลูกค้าภายในประเทศที่เป็นบริษัทเอกชน องค์กรภาครัฐต่างๆ ที่มีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัท มีการมาใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ

สัดส่วนของลูกค้าที่เข้าพักแบ่งตามทวีป มีรายละเอียด ดังนี้

ประเทศ/ทวีป	2556	2557	2558
ประเทศไทย	9%	7%	6%
เอเชียตะวันออก	35%	32%	32%
เอเชียใต้	3%	4%	5%
ตะวันออกกลาง	9%	13%	11%
ยุโรป	29%	29%	26%
อเมริกา	9%	7%	11%

ประเทศ/ทวีป	2556	2557	2558
โอเชียเนีย	5%	5%	4%
อื่น ๆ	1%	3%	5%
รวม	100%	100%	100%

สัดส่วนของลูกค้าแยกตามรายประเทศ 5 อันดับแรก ดังนี้

ลำดับที่	ประเทศ	2556	2557	2558
1	จีน	10%	13%	14%
2	อังกฤษ	6%	7%	7%
3	สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์	6%	8%	6%
4	อเมริกา	7%	6%	6%
5	ไทย	9%	7%	6%

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (ธุรกิจโรงแรม) แบ่งออกเป็น 4 ประเภท คือ

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

ทั้งนี้สัดส่วนของกลุ่มลูกค้าจะแตกต่างกันไปตามที่ตั้งและนโยบายของแต่ละโรงแรม

นโยบายด้านราคา (ธุรกิจโรงแรม)

ธุรกิจโรงแรมในภูมิภาคนี้ได้รับผลกระทบจากฤดูกาลค่อนข้างสูง จำนวนลูกค้าจะเข้าพักน้อยในช่วงฤดูฝน ตั้งแต่เดือนมิถุนายนถึงเดือนตุลาคม ลูกค้าในประเทศจะเข้าพักในช่วงเดือนเมษายนถึงเดือนพฤษภาคม ส่วนลูกค้าจากต่างประเทศจะมาใช้บริการระหว่างเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนมีนาคม ซึ่งปัจจัยของช่วงฤดูกาลมีผลต่อการกำหนดราคา อย่างไรก็ดี ธุรกิจโรงแรมในเครือ Oaks ที่ประเทศออสเตรเลียนั้น ได้รับผลกระทบจากฤดูกาลที่ต่ำกว่า เนื่องจากฐานลูกค้าส่วนใหญ่ คือ นักธุรกิจและนักท่องเที่ยวภายในประเทศ ในการกำหนดราคาของธุรกิจโรงแรม จะคำนึงถึงปัจจัยของช่วงฤดูกาล ต้นทุนการดำเนินงานของโรงแรมที่เป็นพื้นฐานการปรับราคา ตลอดจนราคาตลาดของคู่แข่งขันในระหว่างโรงแรมระดับเดียวกัน อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่มิใช่ฤดูการท่องเที่ยวหรือมีนักท่องเที่ยวไม่มาก โรงแรมใช้กลยุทธ์ในการส่งเสริมการขาย เช่น การลดราคาในช่วงพิเศษ เสนอโปรแกรมขายร่วมกับโรงแรมในเครือในราคาพิเศษ การให้บริการพิเศษโดยไม่คิดราคาเพิ่ม ร่วมส่งเสริมการขายกับบริษัทบัตรเครดิต และบัตรเครดิตธนาคาร เป็นต้น

บริษัทมีความสามารถในการแข่งขันที่สำคัญคือ

1. มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจโรงแรมมายาวนาน
2. มีแบรนด์ของตัวเองที่เป็นที่รู้จักในระดับสากล
3. มีการให้บริการที่ดีและมีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม
4. มีโรงแรมในเครือ ซึ่งตั้งอยู่ในแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของประเทศ และมีระบบสำรองห้องพักที่ทันสมัยและรวดเร็ว
5. มีหุ้นส่วนทางธุรกิจระดับนานาชาติ ที่มีประสบการณ์ในธุรกิจโรงแรมมายาวนาน คือ กลุ่มแมริออท โฟร์ซีซั่นส์ และสตาร์วูด
6. การสร้างมาตรฐานและความมีเอกลักษณ์ (Uniqueness) ที่สำคัญ โดยเฉพาะโรงแรมในเครือที่บริษัทเป็นเจ้าของแบรนด์เอง ได้แก่ อนันตรา อวานี โอ๊คส์ และเปอร์ อควัม ซึ่งทำให้บริษัทสามารถใช้แบรนด์ในธุรกิจบริหารจัดการโรงแรมซึ่งสามารถขยายฐานลูกค้าและอัตราการทำกำไรให้กับบริษัท

<u>การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย (ธุรกิจโรงแรม)</u> ช่องทางการจัดจำหน่ายแบ่งได้ 3 ทางคือ

1. ขายโดยตรงผ่านเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของบริษัทและเว็บไซต์ของบริษัท โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของบริษัทจะเสนอสินค้าให้ลูกค้าโดยตรงหรือตัวแทนขายและกลุ่มลูกค้าจัดประชุมและสัมมนาทั้งภายในและต่างประเทศ ในขณะที่เว็บไซต์ของบริษัทมีระบบรับรองการสำรองห้องพักถึง 7 ภาษา เพื่อให้ข้อมูลของโรงแรมในเครืออย่างครบถ้วนและเป็นศูนย์การรับจองห้องพักที่มีประสิทธิภาพแก่กลุ่มลูกค้า
2. ขายผ่านตัวแทนจำหน่าย บริษัทท่องเที่ยว (Tour/Travel Agents) และเว็บไซต์ให้บริการด้านการจองที่พัก (OTAs) โดยตัวแทนเหล่านี้จะทำหน้าที่ลักษณะเดียวกับคนกลางในการจัดจำหน่ายห้องพักให้กับบริษัท ทั้งนี้ ตัวแทนจำหน่ายและบริษัทท่องเที่ยวของบริษัทจะมีอยู่ทั้งในเอเชีย ออสเตรเลีย ยุโรป และสหรัฐอเมริกา และทำธุรกิจประเภทรับจองห้องพักและขายตั๋วเครื่องบินและอำนวยความสะดวกในการเดินทางให้กับผู้ใช้บริการโดยอาจเสนอขายตั๋วเครื่องบินพร้อมห้องพักในลักษณะ Package ด้วย โดยคุณสมบัติของตัวแทนจำหน่ายหรือบริษัทท่องเที่ยว ที่โรงแรมเสนอราคาห้องพักพิเศษเพื่อจำหน่าย ได้แก่ มีเครือข่ายที่กว้างขวาง มีประวัติและชื่อเสียงที่ดี และมีประสบการณ์ในการดำเนินงานมานานและสามารถทำยอดขายได้สูง เช่นเดียวกัน บริษัทจัดจำหน่ายห้องพักผ่าน OTAs ชั้นนำ เช่น Agoda.com Expedia.com และ Booking.com เป็นต้น เพื่อขยายฐานลูกค้าและตลาดใหม่ๆ ได้ทั่วโลกจากประโยชน์ของอินเตอร์เน็ต
3. อื่นๆ ได้แก่ (1) การ Walk In ของกลุ่มนักท่องเที่ยวทั่วไป และ (2) พนักงานรับจองห้องพักจากกลุ่มนักท่องเที่ยวทั่วไปซึ่งรู้จักโรงแรมผ่านสื่อต่างๆ เพื่อนฝูงหรือกลุ่มลูกค้าเดิม ทั้งนี้ (1) และ (2) เป็นลูกค้าคนละกลุ่ม โดยลูกค้า Walk in คือลูกค้าที่ไม่ได้จองห้องพักมาก่อน ทั้งนี้หากลูกค้าจองห้องพักผ่าน Internet บริษัทจะไม่นับลูกค้านั้นเป็นลูกค้าประเภท Walk in

<u>ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม</u>

บริษัทมุ่งมั่นอย่างเต็มที่ในการใช้พลังงานและน้ำอย่างมีความรับผิดชอบและยั่งยืน การออกแบบโรงแรมของบริษัทคำนึงถึงการประหยัดพลังงาน อาทิ การติดตั้งอุปกรณ์บนหลังคาเพื่อกักเก็บน้ำฝน การเลือกใช้โครงสร้างที่มีน้ำหนักเบาเพื่อลดการใช้ซีเมนต์และประหยัดพลังงาน การติดตั้งเซ็นเซอร์ในการปิดเครื่องปรับอากาศ เมื่อแขกเปิดประตูหรือหน้าต่างเป็นระยะเวลานาน และการติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียและระบบรีไซเคิล ในระหว่างดำเนินงาน โรงแรมของบริษัทยังคงคำนึงถึงการอนุรักษ์ทรัพยากร ด้วยการติดตั้งระบบรีไซเคิลที่มีประสิทธิภาพ การประหยัดพลังงานและการจัดการของเสีย น้ำเสียของโรงแรมได้ผ่านกรรมวิธีทางชีวเคมี โดยผ่านถังแซตแล้วจึงปล่อยน้ำทิ้งลงสู่ระบบกำจัดน้ำเสีย ที่ผ่านมาบริษัทและบริษัทในเครือไม่เคยก่อปัญหาทางด้านมลภาวะหรือปัญหาใดๆ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม อีกทั้งยังมีมาตรการที่เข้มงวดเพื่อรักษาระดับมาตรฐานการควบคุมของเสีย นอกจากนี้ บริษัทยังติดตั้งระบบไฟฟ้าที่ประหยัดพลังงาน มีการรีไซเคิลน้ำเพื่อนำไปใช้ในการรดน้ำต้นไม้ ใช้ผลิตภัณฑ์ที่สามารถรีไซเคิลได้ เช่น ขวดแก้วและกระดาษ และการใช้พลังงานจากแสงอาทิตย์หรือความร้อนเท่าที่บริษัทจะทำได้ นอกจากนี้ บริษัทยังใช้ขวดแก้วในการบรรจุน้ำดื่มในเกือบทุกพื้นที่ และกำลังทดลองใช้ระบบกรองและบรรจุใหม่สำหรับน้ำดื่มในโรงแรมที่อยู่ในพื้นที่ห่างไกล เพื่อที่จะลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์และของเสียที่เกิดจากการขนส่ง

<u>โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา อนันตรา เวเคชั่น คลับ</u>

ความสำเร็จจากการเข้าร่วมทุนกับกลุ่มแมริออท ในการพัฒนาโครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา ภูเก็ต เวเคชั่นคลับนั้น ช่วยให้บริษัทสามารถพัฒนาโครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลาภายใต้แบรนด์ของบริษัทเองเป็นครั้งแรก คือ อนันตรา เวเคชั่น คลับ โดยบริษัทได้เริ่มพัฒนาโครงการอนันตรา เวเคชั่น คลับแห่งแรกที่บ่อผุด เกาะสมุย เป็นผลให้บริษัทมีห้องพักของโครงการเพื่อรองรับการขายสิทธิในการเข้าพักอาศัยตั้งแต่ปลายปี 2553 โดย ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีห้องพักและวิลล่าของโครงการอนันตรา เวเคชั่น คลับ ทั้งสิ้น 137 ห้อง อยู่ที่เกาะสมุย ภูเก็ต ควีนส์ทาวน์ ประเทศนิวซีแลนด์ บาหลี ประเทศอินโดนีเซีย ซานย่า ประเทศจีน และกรุงเทพฯ

สภาพการแข่งขันและคู่แข่ง (โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา อนันตรา เวเคชั่น คลับ)

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

นโยบายราคา (โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา อนันตรา เวเคชั่น คลับ)

โครงการอนันตรา เวเคชั่น คลับ เน้นจับกลุ่มลูกค้าตลาดบน ซึ่งแตกต่างจากคู่แข่งในตลาดในปัจจุบัน จึงไม่มีความเสี่ยงทางการแข่งทางด้านราคา

การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย (โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา อนันตรา เวเคชั่น คลับ)

บริษัทได้จัดตั้งที่ปรึกษาเพื่อให้ความเข้าใจในโครงการอนันตรา เวเคชั่น คลับจำนวน 5 แห่ง ได้แก่ ภูเก็ต สมุย เชียงใหม่ บาหลี ประเทศอินโดนีเซีย และซานย่า ประเทศจีน อีกทั้งบริษัทยังได้จัดตั้ง Call Center เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าของโครงการที่ประเทศฮ่องกง และจีนอีกด้วย

กลุ่มเป้าหมาย (โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา อนันตรา เวเคชั่น คลับ)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการอนันตรา เวเคชั่น คลับ อยู่ในภูมิภาคเอเชียเป็นส่วนใหญ่ ดังจะเห็นได้จากข้อมูลลูกค้าจำแนกรายประเทศดังต่อไปนี้

ประเทศ	2557	2558
จีน	51%	56%
ไทย	9%	5%
สิงคโปร์	6%	5%
ฮ่องกง	8%	8%
มาเลเซีย	9%	7%
ออสเตรเลีย	2%	1%
ญี่ปุ่น	2%	4%
อื่น ๆ	13%	14%
รวม	100%	100%

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ (โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา อนันตรา เวเคชั่น คลับ)

เนื่องจากบริษัทมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการพัฒนาโรงแรมและอสังหาริมทรัพย์ บริษัทจึงเป็นผู้พัฒนาห้องพักและวิลล่าเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า โดยห้องพักในโครงการอนันตรา เวเคชั่น คลับ ส่วนใหญ่ จะอยู่ติดกับโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของหรือเป็นผู้รับจ้างบริหาร ส่งผลให้บริษัทสามารถบริหารจัดการห้องพักได้มีประสิทธิภาพ และช่วยลดต้นทุนในการดำเนินงาน

โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ลักษณะธุรกิจ (โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์)

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทเป็นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายควบคู่ไปกับการดำเนินกิจการโรงแรมในพื้นที่เดียวกัน โดยบริษัทได้พัฒนาโครงการแห่งแรกที่เกาะสมุย ชื่อโครงการดิเอสเทท สมุย ตั้งอยู่ติดกับโรงแรมโฟร์ ซีซั่นส์ เกาะสมุย โดยโครงการดังกล่าวมีบ้านพักตากอากาศจำนวน 14 หลัง และพัฒนาโครงการที่สอง คือ โครงการ เซ็นต์รีจิส เรสซิเดนส์ ในกรุงเทพฯ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมจำนวน 53 ยูนิตในอาคารเดียวกับโรงแรมภายใต้การบริหารงานโดย แบรนด์ เซ็นต์รีจิส โครงการล่าสุด คือ เดอะ เรสซิเดนซ์ บาย อนันตรา ลายัน ภูเก็ต ซึ่งมีบ้านพักตากอากาศจำนวน 15 หลัง ตั้งอยู่ติดกับโรงแรมอนันตรา ลายัน ภูเก็ต โดยมีการเปิดตัวในช่วงครึ่งหลังของปี 2558 นอกจากนี้ บริษัทอยู่ระหว่างการก่อสร้างโครงการอนันตรา เชียงใหม่ เซอร์วิส สวีท ซึ่งเป็นโครงการที่บริษัทลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 50 ร่วมกับบริษัท ยู ซิตี้ จำกัด (มหาชน) และคาดว่าจะเสร็จสมบูรณ์และขายได้ทั้งหมดในปี 2559

สภาพการแข่งขันและคู่แข่ง (โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์)

ตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ระดับบน รวมถึงการพัฒนาแบรนด์และที่พักอาศัย โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จสามารถสร้างยอดขายได้อย่างต่อเนื่องและผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างจัดกิจกรรมการขายในช่วงโครงการเริ่มก่อสร้างในเฟสแรก ซึ่งโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อพักอาศัยของบริษัทจัดเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ระดับบนในลำดับต้นๆ สำหรับโครงการล่าสุด คือ เดอะ เรสซิเดนซ์ บาย อนันตรา ลายัน ภูเก็ต จัดเป็นโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบ Mixed-Use ที่มีบ้านพักตากอากาศตั้งอยู่ติดกับโรงแรม เพื่อให้ผู้พักอาศัยสามารถใช้งานในส่วนพื้นที่อำนวยความสะดวกต่างๆ ในโรงแรมได้ ซึ่งต่างจากโครงการอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ ซึ่งไม่ได้ให้บริการในส่วนของโรงแรม แบรนด์ที่จัดเป็นคู่แข่งหลักของโครงการ เดอะ เรสซิเดนซ์ บาย อนันตรา ลายัน ภูเก็ต ได้แก่ Banyan Tree Grand Residences, Andara Signature และ Point Yamu by COMO

กลยุทธ์ทางการตลาด (โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์)

กลุ่มลูกค้าของเดอะ เรสซิเดนซ์ บาย อนันตรา ลายัน ภูเก็ต ให้ความสนใจในโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท เนื่องจากมีความเชื่อมั่นในแบรนด์อนันตรา ซึ่งมีชื่อเสียงในระดับนานาชาติ ควบคู่ไปกับแผนการประชาสัมพันธ์ที่มีประสิทธิภาพโดยเจาะกลุ่มเป้าหมายโดยตรงทั้งในประเทศและต่างประเทศ การมีเครือข่ายที่แข็งแกร่งของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การมีเครือข่ายที่แข็งแกร่งของกลุ่มบริษัทอสังหาริมทรัพย์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ และจากการบอกต่อ โดยเฉพาะจากฐานลูกค้าโครงการเซ็นต์รีจิสเดิม

นโยบายราคา (โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์)

บริษัทคำนึงถึงคุณค่าของแบรนด์ ทำเลที่ตั้ง ดีไซน์ที่สวยงาม การออกแบบพื้นที่ใช้สอยที่ลงตัว การก่อสร้างที่มีคุณภาพ สิ่งอำนวยความสะดวกในส่วนของโรงแรม จำนวนอสังหาริมทรัพย์ที่พอเหมาะ ในการกำหนดราคาขายอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทไมเนอร์ โดยมีการเปรียบเทียบกับราคาอสังหาริมทรัพย์ในบริเวณใกล้เคียงเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน สำหรับเดอะ เรสซิเดนซ์ บาย อนันตรา ลายัน ภูเก็ต มีราคาขายต่อหลังประมาณ 6 – 15 ล้านเหรียญสหรัฐ

กลุ่มเป้าหมาย (โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของเดอะ เรสซิเดนซ์ บาย อนันตรา ลายัน ภูเก็ต คือ กลุ่มผู้มีรายได้สูงและครอบครัวที่ต้องการสัมผัสประสบการณ์การพักผ่อนที่ดีที่สุดในทำเลที่มีทิวทัศน์สวยงามในจังหวัดภูเก็ต บริษัทไม่มุ่งเน้นกลุ่มนักลงทุนหรือกลุ่มผู้ซื้อเพื่อเก็งกำไร เนื่องจากโครงการนี้ถูกพัฒนามาเพื่อสุนทรียภาพการอยู่อาศัยและการมีความสุขในการใช้ชีวิตอย่างแท้จริง

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, Guess,F Fashion, VNC, Jaspal, LYN, Esprit, Bossini, CC-OO, AIIZ, Play boy, City Chain, Adidas, Crocs, ESP, Hush puppies, Converse, Hom, Triumph, Boots, Hass, Zein, Pena House, Ten & Co, Capisa, Ferera, The Pizza Company, Burger King, Sizzlers, KFC, Benihana, Sukishi, Bon Chon, Starbucks, Haagen-Dazs, Swensen's, The coffee club, Coffee World, Sport World, Van Superga, Pandora, Mothercare, Black Pearl และ Kidzoona และแหล่งเอนเตอร์เทนเม้นท์ พิพิธภัณฑ์ริบลีส์ เชื่อหรือไม่ (Ripley's Believe It or Not! Museum), โกดังผีสิง (Haunted Adventure), มหัศจรรย์เขาวงกต (Infinity Maze), โรงภาพยนต์ทะลุมิติ (12D Moving

Theater), พิพิธภัณฑ์หุ่นขี้ผึ้ง หลุยส์ทุสโซด์ส แว็กซ์เวิร์ค (Louis Tussaud's Waxworks), เกมส์ตะลุยเลเซอร์ (The Vault: Laser Maze และ Beam Buster) และสวนสนุกสยองขวัญ (Ripley's Scream in the Dark!)

- สัญญาการให้เช่าพื้นที่เป็นสัญญาระยะสั้น มีอายุสัญญาไม่เกิน 3 ปี
- ลักษณะรายได้จากค่าเช่า ประเภทของค่าเช่าพื้นที่มี 2 ประเภทหลัก คือ
    1. Fixed Rent คือการคิดค่าเช่าพื้นที่รายเดือน คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 80.68 ของรายได้จากค่าเช่าพื้นที่รวมของงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558
    2. Revenue Sharing เป็นลักษณะการจัดเก็บค่าเช่าจากสัดส่วนของรายได้จากผู้เช่า โดยขึ้นอยู่กับลักษณะของการประกอบธุรกิจแต่ละอย่าง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.32 ของค่าเช่าพื้นที่รวมของงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558

นโยบายราคา

บริษัทมีการปรับราคาขึ้นทุกครั้งที่มีการต่อสัญญาใหม่กับผู้เช่าโดยจะปรับราคาขึ้นโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 5-10 ต่อการต่อสัญญาแต่ละครั้ง ซึ่งในปีที่ผ่านมาการปรับราคาไม่เป็นไปตามที่ได้กำหนดไว้ เนื่องจากมีคู่แข่งขันรายใหญ่เปิดในพื้นที่ใกล้เคียงและจากสถานการณ์การเมืองที่มีความไม่แน่นอนสูง ตลอดจนภาวะเศรษฐกิจตกต่ำโดยรวม ทำให้ผู้เช่ามีการขอส่วนลด (Discount) เป็นจำนวนมาก โดยมีอัตราการเช่าพื้นที่เฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 97.84 ของพื้นที่ทั้งหมด รายได้ของศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า พัทยา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 85.07 ของรายได้ทั้งหมดจากธุรกิจศูนย์การค้า

รายได้ในงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 สามารถจำแนกได้เป็น

- ค่าเช่าพื้นที่ ร้อยละ 63.79
- ค่าบริการ ร้อยละ 14.56
- ค่าน้ำและค่าไฟ ร้อยละ 7.89
- ค่าที่จอดรถ ร้อยละ 0.89
- อื่นๆ ร้อยละ 12.89

ศูนย์การค้า Turtle Village Shopping Plaza

ศูนย์การค้า Turtle Village Shopping Plaza ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท รอยัล การ์เด้น พลาซ่า จำกัด ดำเนินธุรกิจให้เช่าพื้นที่เพื่อการพาณิชย์เป็นอาคาร 2 ชั้น ตั้งอยู่เลขที่ 889 หมู่ 3 อาคารเทอร์เทิลวิลเลจ 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, นารายณ์ภัณฑ์, Turtle Mart, Surfer paradise, Tara, MT Saphola, Ferera, Uniqe Art, Thai Suvenior and The Handmade Shop

- สัญญาการให้เช่าพื้นที่ เป็นสัญญาระยะสั้น มีอายุไม่เกิน 3 ปี
- ลักษณะรายได้จากค่าเช่า มี 2 ประเภทหลักคือ
    1. Fix rent การคิดค่าเช่าพื้นที่รายเดือนโดยคิดเป็นรายได้ประมาณร้อยละ 75.24 ของรายได้จากค่าเช่าพื้นที่รวมในงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558
    2. Revenue sharing ลักษณะการจัดเก็บค่าเช่าจากสัดส่วนของรายได้จากผู้เช่า โดยขึ้นอยู่กับลักษณะของการประกอบธุรกิจแต่ละอย่าง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 24.76 ของค่าเช่าพื้นที่รวมของงวดสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558

นโยบายราคา

บริษัทได้มีการปรับราคาให้เหมาะสมเพื่อดำเนินตามนโยบายในการทำราคาพื้นที่ให้เช่า และในปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 อัตราการเช่าพื้นที่เฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 91.67 ของพื้นที่ทั้งหมด

รายได้ในงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 สามารถจำแนกได้เป็น

- ค่าเช่าพื้นที่ ร้อยละ 47.26
- ค่าบริการ ร้อยละ 7.64
- ค่าน้ำและค่าไฟ ร้อยละ 9.00
- รายได้จากการประกอบธุรกิจร้านอาหารร้อยละ 33.85
- อื่นๆ ร้อยละ 2.25

ศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า กรุงเทพ

ศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า กรุงเทพ ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เจ้าพระยา รีซอร์ท จำกัด ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 100 ตั้งอยู่บนพื้นที่ของ โรงแรมอนันตรา ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ เลขที่ 257/1-3 ถนนเจริญนคร เขตธนบุรี กรุงเทพฯ ในช่วงปี 2556 - 2557 ได้กลับมาเปิดดำเนินกิจการใหม่ อีกครั้งในเดือนธันวาคม ปี 2558 ซึ่งประกอบด้วยศูนย์การค้าและโรงแรมบนอาคารเดียวกัน สูง 26 ชั้น ศูนย์การค้าใหม่ภายใต้ชื่อ "RIVERSIDE PLAZA" และโรงแรมใหม่ ชื่อ "AVANI" อยู่ด้านบน ทั้ง 2 ธุรกิจอยู่ในเครือของบริษัท 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 โดยส่วนของศูนย์การค้าใหม่ ซึ่งรวมกับส่วนของสำนักงาน มีพื้นที่เช่ารวมทั้งสิ้น 12,852 ตารางเมตร

ภายในศูนย์การค้าประกอบด้วยร้านค้า ร้านอาหารชั้นนำ อาทิ Sizzler, Burger King, The Coffee Club, Starbucks, Swensen's, The Pizza Company, Thai Express, S&P, BreadTalk, Charles & Keith, Bossini, Esprit, Zwillings, Sushi Hiro, Boots, Better Vision, Sara Kashmir Carpet, Nailuxury, MK และ Yayoi

- 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 การคิดค่าเช่าพื้นที่รายเดือนโดยคิดเป็นรายได้ประมาณร้อยละ 29.87% ของรายได้จากค่าเช่าพื้นที่รวมในงวดปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558
  2. Revenue Sharing เป็นลักษณะการจัดเก็บค่าเช่าจากสัดส่วนของรายได้จากผู้เช่า โดยขึ้นอยู่กับลักษณะของการประกอบธุรกิจแต่ละอย่าง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70.13 ของค่าเช่าพื้นที่รวมของงวดสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558

นโยบายราคา

บริษัทได้มีการปรับราคาให้เหมาะสมเพื่อดำเนินตามนโยบายในการทำราคาพื้นที่ให้เช่า และในปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 อัตราการเช่าพื้นที่เฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 29.92 ของพื้นที่ทั้งหมด

รายได้ในงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 สามารถจำแนกได้เป็น

- ค่าเช่าพื้นที่ ร้อยละ 71.31
- ค่าบริการ ร้อยละ 17.05
- ค่าน้ำและค่าไฟ ร้อยละ 11.64

การตลาดและภาวะการแข่งขัน (ธุรกิจศูนย์การค้า)

ธุรกิจให้เช่าศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า พัทยา

จากภาวะการขยายตัวของตลาดค้าปลีกในเมืองพัทยาในช่วงหลายปีที่ผ่านมา มีการพัฒนาและสร้างศูนย์การค้าใหม่มากขึ้น ทำให้พื้นที่ค้าปลีกในเมืองพัทยามีเพิ่มขึ้น โดยมีผู้ประกอบการที่จัดอยู่ในระดับเดียวกันประมาณ 4-5 ราย แต่จะมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ที่แตกต่างกันไป เช่น ธุรกิจห้างสรรพสินค้า Central Festival Pattaya Beach, Factory Outlet, ไฮเปอร์ มาร์เก็ต เช่น บิ๊กซี โลตัส และคาร์ฟูร์, ศูนย์การค้าประเภท IT เช่น ตึกคอม และศูนย์การค้าคอมมูนิตี้ มอลล์ เช่น มิโมซ่า จะมีเป้าหมายกลุ่มลูกค้าท้องถิ่นและนักท่องเที่ยวในอัตราส่วนที่ใกล้เคียงกัน ในขณะที่ศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า พัทยา จะมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือนักท่องเที่ยวและลูกค้าที่เข้าพักโรงแรม

ภาวะการแข่งขันของศูนย์การค้าในพัทยายังคงมีการแข่งขันกันรุนแรงตลอดปีที่ผ่านมา จากการพัฒนาพื้นที่เพื่อสร้างศูนย์การค้าใหม่ รวมถึงแข่งขันทางด้านการจัดการส่งเสริมการขายมากขึ้น ทั้งนี้ การแข่งขันดังกล่าวมีผลกระทบต่อศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า พัทยา น้อย เนื่องจาก ตั้งอยู่ในทำเลที่ดี โดยเมื่อเปรียบเทียบค่าเช่าพื้นที่ของศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า พัทยา แล้วยังคงเป็นที่น่าสนใจสำหรับผู้เช่ามาก สังเกตได้จากอัตราการเช่าพื้นที่ที่มีอยู่สูงถึงอัตราร้อยละ 97.8

ตลอดปีที่ผ่านมา ศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า พัทยา ได้มีการปรับตัวเพื่อให้มีความแตกต่าง (Differentiate) จากคู่แข่ง โดยปรับเปลี่ยนร้านค้าและเพิ่มธุรกิจบันเทิง คือ เกมส์ตะลุยเลเซอร์บีม บัสเตอร์ นอกจากนี้ เพิ่มร้านค้าแฟชั่นแบรนด์ชั้นนำต่างๆ พร้อมทั้งรูปแบบของการนำเสนอสินค้าและบริการในส่วนของการให้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่ม (Food and Beverage) สินค้าประเภทไลฟ์สไตล์ (Life Style) เพื่อให้ทางศูนย์รองรับความต้องการของนักท่องเที่ยวได้อย่างแท้จริง

ธุรกิจให้เช่าศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า กรุงเทพฯ

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

ศูนย์การค้า รอยัล การ์เด้น พลาซ่า ได้กลับมาเปิดดำเนินกิจการอีกครั้งเมื่อ เดือนธันวาคม 2558 ที่ผ่านมา ซึ่งประกอบด้วยศูนย์การค้าและโรงแรมบนอาคารเดียวกัน ศูนย์การค้าใหม่ภายใต้ชื่อ “RIVERSIDE PLAZA” และโรงแรมใหม่ AVANI อยู่ด้านบน

ศูนย์การค้าใหม่นี้ได้เปลี่ยนโฉมใหม่ไปจากเดิมอย่างสิ้นเชิง ดูทันสมัย และครบวงจร มีความหลากหลายของร้านค้าแฟชั่น ร้านอาหาร บริการและร้านค้าอื่นๆ มากที่สุดบนถนนเจริญนคร และยังถือได้ว่าเป็นโครงการแห่งเดียวที่มีการผนวกทั้งศูนย์การค้ากับโรงแรมระดับ world class 2 โรงแรม เรียกได้ว่าเป็นจุดแข็งของ RIVERSIDE PLAZA เมื่อเทียบกับคู่แข่งในพื้นที่ โดยคาดว่าจะสามารถตอบสนองแก่กลุ่มเป้าหมายที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ กลุ่มเป้าหมายหลักยังคงเป็นกลุ่มชุมชนบริเวณใกล้เคียง โดยเน้นที่กลุ่มครอบครัว คนทำงานรุ่นใหม่ที่ทำงานในย่านเจริญนคร และผู้ที่อาศัยอยู่คอนโดริมแม่น้ำ รวมถึงกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เข้าพักโรงแรม ทั้งอนันตรา กรุงเทพฯ และโรงแรม AVANI

ธุรกิจให้เช่าศูนย์การค้าเทอเทิล วิลเลจ ภูเก็ต

เนื่องจากศูนย์การค้าเทอเทิล วิลเลจ ภูเก็ต ซึ่งตั้งอยู่บนหาดไม้ขาว ท่ามกลางโรงแรมระดับห้าดาว กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ 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 และ Triumph และร้านค้าของที่ระลึก อาทิ Jim Thompson, นารายณ์ภัณฑ์, Tanya living, Private collection, Mt Saphola และอื่นๆ อีกหลากหลาย เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ศูนย์การค้าเทอเทิล วิลเลจ ภูเก็ต เป็นศูนย์การค้าแห่งเดียวบนหาดไม้ขาว ซึ่งในบริเวณใกล้เคียงกันไม่มีคู่แข่งขันทางตรงประกอบกับอยู่ท่ามกลางโรงแรมระดับห้าดาว อาทิเช่น JW Marriott, Anantara, Anantara Vacation Club, Marriott Vacation Club, Sala Phuket Renaissance และยังรวมถึงโรงแรมอื่นในเขตใกล้เคียงอีกมากมาย ด้วยทำเลที่ตั้ง และการคัดสรรร้านค้าที่ดีและมีคุณภาพ ตรงกับความต้องการของกลุ่มนักท่องเที่ยว เพื่อเปิดบริการภายในศูนย์ฯ ประกอบกับการทำการตลาดอย่างต่อเนื่องกับทั้งลูกค้านักท่องเที่ยว และเพิ่มการบริการต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย และการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างพันธมิตรโรงแรม และกล

ยุทธ์เพิ่มแรงจูงใจแก่พันธมิตรโรงแรมต่างๆ และสมาคมแท็กซี่ในเขตไม้ขาว จึงทำให้จำนวนลูกค้าค่อยๆ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นอีกอย่างมีนัยสำคัญในระยะเวลาอันใกล้ หลังจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้าพักในโรงแรมในละแวกนั้น

ธุรกิจสปา

ลักษณะธุรกิจ (ธุรกิจสปา)

ธุรกิจสปา อยู่ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอ็มสปา อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด บริษัท MSpa Ventures Limited บริษัท Minor Hotel Group Management (Shanghai) Limited บริษัท Arabian Spa (Dubai) (LLC) และ บริษัท Mspa International Cairo LLM โดยดำเนินกิจการให้บริการด้านสถานเสริมความงาม สถานออกกำลังกาย การบำบัดความเครียดอย่างครบวงจร ปัจจุบันกลุ่มบริษัท เอ็มสปา เปิดดำเนินการในประเทศจำนวน 12 แห่งและในต่างประเทศจำนวน 16 แห่งดังนี้

ธุรกิจสปาในประเทศผ่านบริษัท เอ็มสปา อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด จำนวน 12 แห่ง

พัทยา แมริออท	อนันตรา ลายัน ภูเก็ต
อนันตรา ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ	เจ ดับบลิว แมริออท ภูเก็ต
อนันตรา หัวหิน	อนันตรา สยาม กรุงเทพฯ
อนันตรา สามเหลี่ยมทองคำ แคมป์ ช้าง	รอยัล ออคิด เชอราตัน โฮเท็ล แอนด์ ทาวเวอร์ส
อนันตรา บ่อผุด เกาะสมุย	ดุสิตธานี กระบี่ บีช รีสอร์ท
อนันตรา ไม้ขาว ภูเก็ต วิลล่าส์	เดอะ เซ็นต์ รีจิส กรุงเทพฯ

ธุรกิจสปาในต่างประเทศผ่านบริษัท MSpa Ventures Limited จำนวน 5 แห่ง

อนันตรา เวลิ มัลดีฟส์	อนันตรา คิฮาวาห์ มัลดีฟส์ วิลล่าส์
อนันตรา ดิห์กู มัลดีฟส์	เชอราตัน โซล ดี คูบ ซิตี้ โฮเท็ล
นาลาดู มัลดีฟส์	

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

เชอราตัน ซานย่า รีสอร์ท	เดอะปูลี โฮเทล แอนด์ สปา
โรงแรมเรอเนสซองซ์ ผูถ่าว	พูลแมน ลี่เจียง รีสอร์ท แอนด์ สปา

ธุรกิจสปาในต่างประเทศผ่าน Joint Ventures Arabian Spas (Dubai) (LLC) จำนวน 6 แห่ง

ไฮแอท รีเจนท์ซี ดาร์ เอส ซาลาม เดอะ คีลีมันจาโร	เอมิเรตส์พาเลส
เมเลียซานซิบาร์	เดสเสิร์ท ไอแลนด์ บาย อนันตรา
ปาร์ค ไฮแอท ซานซิบาร์	คัสร์ อัล ซาราป เดสเสิร์ท บาย อนันตรา

ธุรกิจสปาในต่างประเทศผ่านบริษัท Mspa International Cairo LLM จำนวน 1 แห่ง

โรงแรมเจดับบลิว แมริออท ไคโร

การตลาดและภาวะการแข่งขัน (ธุรกิจสปา)

บริษัท เอ็มสปา อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด บริษัท MSpa Ventures Limited บริษัท Minor Hotel Group Management (Shanghai) Limited บริษัท Arabian Spa (Dubai) (LLC) และบริษัท Mspa International Cairo LLM ดำเนินกิจการและรับบริหารศูนย์บริการเพื่อสุขภาพ ให้บริการด้านสถานเสริมความงาม สถานออกกำลังกาย การบำบัดความเครียดอย่างครบวงจร โดยมีกลุ่มเป้าหมายคือลูกค้าที่เข้าพักในโรงแรมและกลุ่มลูกค้าที่เห็นความสำคัญในเรื่องสุขภาพ ธุรกิจการให้บริการเพื่อสุขภาพ โดยเฉพาะธุรกิจสปาได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในปัจจุบัน จำนวนผู้ประกอบการได้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เปิดดำเนินการเป็นรายแรกๆ และปัจจุบันมีสาขาทั้งหมด 12 แห่งทั่วประเทศ และอีก 16 แห่งในต่างประเทศ คู่แข่งที่อาจจัดระดับเพื่อการเปรียบเทียบคือ (1) บันยันทรี สปา และ อังสนา สปา ซึ่งดำเนินการภายใต้กลุ่มเจ้าของเดียวกัน (2) ดุสิต เทวารันย์ สปา (3) Centara Spa ซึ่งจะตั้งอยู่ตามโรงแรมของกลุ่มธุรกิจ Central Hotels and Resort และ (4) Six Senses ซึ่งจะตั้งอยู่ตามโรงแรมของกลุ่มธุรกิจ Soneva และ Six Senses Resort and Spa

ธุรกิจบันเทิง

ลักษณะธุรกิจ (ธุรกิจบันเทิง)

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

พิพิธภัณฑ์ Ripley's Believe It or Not!

พิพิธภัณฑ์ Ripley's Believe It or Not! เป็นเครือข่ายธุรกิจพิพิธภัณฑ์เพื่อความรู้และบันเทิงที่ใหญ่ที่สุด มีอัตราการเติบโตที่รวดเร็ว และประสบความสำเร็จสูงสุด โดยพิพิธภัณฑ์แห่งแรกเปิดบริการในเมืองเซนต์ออกัสติน รัฐฟลอริดา สหรัฐอเมริกา เมื่อปี 2498 โดยสิ่งที่จัดแสดงภายในพิพิธภัณฑ์ Ripley's Believe It or Not! จะเป็นสิ่งมหัศจรรย์อันลี้ลับและน่าพิศวงที่รวบรวมจากทั่วทุกมุมโลกตามแนวคิด "เชื่อหรือไม่" ปัจจุบันพิพิธภัณฑ์ 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) และเริ่มจัดสร้างพิพิธภัณฑ์ Ripley's Believe It or Not! ที่พัทยาเมื่อปลายปี 2537 โดยเช่าพื้นที่ขนาด 824 ตารางเมตร บนชั้น 2 ของศูนย์การค้ารอยัล การ์เด้น พลาซ่า พัทยา ใบอนุญาตในการประกอบการจะหมดอายุเมื่อบอกเลิกข้อตกลงกับเจ้าของลิขสิทธิ์

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 เอ็นเตอร์เทนเม้นท์ จำกัด ได้เปิดตัว Ripley's Haunted Adventure โกดังผีสิงที่ใหญ่ที่สุดในจำนวน 5 แห่งของโลก ซึ่งได้รับความนิยมและประสบความสำเร็จในสหรัฐอเมริกามาแล้ว ภายในโกดังประกอบไปด้วยสเปเชียลเอฟเฟคอันทันสมัยที่นำเข้าจากสหรัฐอเมริกาและนักแสดงจริงที่จะทำให้อกสั่นขวัญหายตลอดระยะเวลาที่ผจญภัย ซึ่งได้รับความสนใจในหมู่วัยรุ่นไทยและนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเป็นอย่างมาก

มหัศจรรย์เขาวงกต (Infinity Maze)

เครื่องเล่นที่เปิดให้บริการเป็นแห่งแรกและแห่งเดียวในประเทศไทย ภายในตกแต่งด้วยกระจกเงาและจัดแบ่งออกเป็นโซนต่างๆ เช่น โซนแห่งจินตนาการที่ถูกเนรมิตด้วยแสง สี เสียง และ "สเปเชียลเอฟเฟค" อันทันสมัย ทำให้ผู้เล่นได้สนุกสนานเพลิดเพลิน ผ่อนคลาย อีกทั้งผู้เล่นจะต้องผ่านด่านที่ตื่นเต้นระทึกใจไปตลอดเส้นทางจนกว่าจะค้นพบทางออกสู่โลกแห่งความเป็นจริง

พิพิธภัณฑ์หุ่นขี้ผึ้ง หลุยส์ ทุสโซด์ส แว็กซ์เวิร์ค (Louis Tussaud's Waxworks)

พิพิธภัณฑ์หุ่นขี้ผึ้ง หลุยส์ ทุสโซด์ แว็กซ์เวิร์ค พัทยา ได้เปิดดำเนินการกลางเดือนพฤศจิกายน 2552 เป็นสาขาที่ 5 ของโลก และเป็นพิพิธภัณฑ์ที่จัดแสดงหุ่นขี้ผึ้งเสมือนจริงของบุคคลสำคัญและคนดังระดับโลก ทั้งไทยและเทศกว่า 71 ตัว หุ่นขี้ผึ้งของหลุยส์ ทุสโซด์ไม่ได้เป็นเพียงแค่ "หุ่น" ที่ใช้จัดแสดงตามพิพิธภัณฑ์เท่านั้น หากแต่เป็นงานประติมากรรมที่มีชีวิตเสมือนคน ทุกครั้งที่เข้าชมเสมือนกับว่าได้เดินคล้องแขนอยู่กับซุปเปอร์สตาร์ตัวจริง และเพิ่มความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น ด้วยการใส่ "กลิ่น" เข้าไปในแต่ละห้อง ซึ่งมีความแตกต่างกันออกไปตามหมวดหมู่ของห้อง เพื่อเพิ่มอรรถรสในการเข้าชมมากยิ่งขึ้น นอกเหนือจากการตกแต่งด้วยแสงไฟ และการใช้เสียงเพื่อสร้างบรรยากาศที่สมจริง ยิ่งไปกว่านั้นผู้ชมสามารถเข้าชมหุ่นทุกตัวได้อย่างใกล้ชิดโดยไม่มีการกั้นระหว่างผู้ชมและหุ่น ทำให้ผู้ชมได้ความรู้ความเพลิดเพลินนับตั้งแต่ก้าวแรกกระทั่งก้าวสุดท้ายที่ออกจากพิพิธภัณฑ์ไปพร้อมกับรอยยิ้มและความประทับใจที่ไม่รู้ลืม

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

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

ความมืด โดยผู้เล่นจะรอดพ้นออกไปจากสวนสนุกสุดสยองแห่งนี้ได้ด้วยความแม่นยำในการยิงปืนและเสียงกรีดร้องของผู้เล่นเท่านั้น

เกมส์ตะลุยเลเซอร์ (The Vault: Laser Maze และ Beam Buster)

เกมส์ตะลุยเลเซอร์ ซึ่งมี 2 เกมส์ให้ผู้เล่นเลือก ได้แก่ 1) Laser Maze ซึ่งเป็นเครื่องเล่นที่ให้ผู้เล่นสวมวิญญาณนักจารกรรมเหมือนในภาพยนตร์ เข้าสู่ห้องปฏิบัติภารกิจสุดแสนจะลึกลับ ดั่งเขาวงกต โดยผู้เล่นจะต้องผ่านเขาวงกตเลเซอร์ไปให้ได้ไวที่สุด โดยไม่แตะต้องลำแสงสีเขียวเหล่านั้น และ 2) Beam Buster ซึ่งเป็นเครื่องเล่นใหม่ของ Ripley's World Pattaya ที่เพิ่งนำเข้ามาเปิดตัวเมื่อเดือนธันวาคม 2558 เพื่อให้ผู้เล่นสวมวิญญาณนักจารกรรมเหมือนในภาพยนตร์เช่นกัน แต่ผู้เล่นจะต้องแตะลำแสงสีเขียวให้ได้มากสุดและไวสุดถึงจะได้คะแนนมากสุด

ในงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีอัตราการเข้าชมประมาณ 895,350 คน รายได้รวมของไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) มาจาก

- พิพิธภัณฑ์ Ripley's Believe It or Not! ร้อยละ 19.77
- โรงภาพยนตร์ 12 มิติร้อยละ 16.13
- โกดังผีสิง ร้อยละ 15.86
- มหัศจรรย์เขาวงกต ร้อยละ 17.59
- พิพิธภัณฑ์หลุยส์ทุสโซด์สแว๊คซ์เวิร์ค ร้อยละ 15.15
- สวนสนุกสยองขวัญ สครีม อิน เดอะ ดาร์ค ร้อยละ 9.00
- เกมส์ตะลุยเลเซอร์ ร้อยละ 6.5

2.2 ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

พิซซ่า

ภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเอง "The Pizza Company" เป็นแบรนด์ที่มีพิซซ่าหลากชนิดให้เลือกมากที่สุดในธุรกิจประเภทนี้ โดยเน้นถึงคุณภาพของพิซซ่าที่ดีเยี่ยม ถึงรสถึงเครื่อง จากการคัดสรรวัตถุดิบอย่างดีในทุกขั้นตอน ไม่ว่าจะเป็นชีสที่ผลิตจากโรงงานของบริษัทเอง เครื่องปรุง หน้าพิซซ่าที่มีความสดใหม่ แป้งพิซซ่าที่มีสูตรเฉพาะตัว และพิซซ่าซอสที่มีส่วนผสมของมะเขือเทศสดๆ มีรสชาติเข้มข้น

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

ลักษณะของธุรกิจและจำนวนสาขา

ในปี 2547 บริษัทได้เริ่มเปิดขายสิทธิแฟรนไชส์ให้แก่ผู้ลงทุนในประเทศไทยที่สนใจลงทุนในร้าน "The Pizza Company"

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีร้านค้าที่บริษัทลงทุนเอง (Own equity) ในประเทศ จำนวนทั้งสิ้น 223 สาขา และเป็นสาขาในต่างประเทศ 1 สาขา และมีสาขาที่อยู่ในระบบแฟรนไชส์ในประเทศจำนวน 78 สาขา และต่างประเทศจำนวน 60 สาขา ทั้งนี้ ทำเลที่ตั้งของร้านค้าส่วนใหญ่จะอยู่ในเขตศูนย์การค้า ย่านธุรกิจและย่านที่พักอาศัย เป็นต้น โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นลูกค้าระดับกลางขึ้นไป ในส่วนของการให้บริการในรูปแบบแฟรนไชส์กับลูกค้าในต่างประเทศนั้น ปัจจุบันบริษัทได้ให้แฟรนไชส์ธุรกิจพิซซ่า "The Pizza Company" ในประเทศซาอุดิอาระเบีย 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

<u>แฮมเบอร์เกอร์</u>

ภายใต้เครื่องหมายการค้า "Burger King" เป็นแบรนด์เบอร์เกอร์ที่มีชื่อเสียงระดับโลก เช่น "Whopper" และเป็นที่รู้จักกันดีในการใช้กรรมวิธีการผลิตแบบย่างด้วยไฟ ทำให้แฮมเบอร์เกอร์ของ Burger King มีรสชาติที่ยอดเยี่ยม

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 2558 บริษัทได้เปิดดำเนินการร้าน Burger King ทั้งสิ้นจำนวน 55 สาขาทั่วประเทศไทย และได้ลงทุนในต่างประเทศเป็นจำนวน 2 สาขา โดยร้านค้าส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในเขตศูนย์การค้าและแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ เนื่องจาก Burger King มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นลูกค้าระดับกลางขึ้นไปรวมถึงชาวต่างชาติที่มีกำลังซื้อ

ลักษณะการให้บริการ

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

<u>ไอศกรีมพรีเมี่ยม</u>

ภายใต้เครื่องหมายการค้า "Swensen's" ซึ่งเป็นไอศกรีมคุณภาพระดับพรีเมี่ยม แบรนด์แรกของประเทศไทย และปัจจุบันยังคงความเป็นอันดับหนึ่ง ด้วยความหลากหลายของไอศกรีมซันเดย์ และบรรยากาศการตกแต่งร้าน รวมถึงการให้บริการที่เป็นมิตร ไม่เหมือนใคร

ลักษณะของธุรกิจและจำนวนสาขา

บริษัท สเวนเซ่นส์ (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 สเวนเซ่นส์ (ไทย) จำกัด ได้รับสิทธิในการเปิดร้านไอศกรีมโดยการลงทุนเอง (Own Equity) และการเปิดขายในระบบแฟรนไชส์ในประเทศไทย กัมพูชา และตะวันออกกลาง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทได้เปิดสาขาโดยการลงทุนเองในประเทศทั้งสิ้นจำนวน 134 สาขา และต่างประเทศจำนวน 7 สาขา ปัจจุบันมีสาขาที่อยู่ในระบบแฟรนไชส์ในประเทศจำนวน 158 สาขา และต่างประเทศจำนวน 20 สาขา ร้านค้าส่วนใหญ่ตั้งอยู่ตามย่านศูนย์การค้า แหล่งธุรกิจและแหล่งชุมชน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัท อินเตอร์เนชั่นแนล แฟรนไชส์ โฮลดิ้ง (ลาบวน) จำกัด ยังสามารถให้แฟรนไชส์กับลูกค้าในต่างประเทศได้ โดยปัจจุบันบริษัทได้ให้แฟรนไชส์ธุรกิจไอศกรีม "Swensen's" แก่ผู้ให้บริการในกัมพูชา เวียดนาม อินเดีย ลาว ฟิลิปปินส์ และพม่า

ลักษณะการให้บริการ

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

ซอฟท์ไอศกรีม

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

ลักษณะของธุรกิจและจำนวนสาขา

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

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทได้เปิดสาขาโดยการลงทุนเองทั้งสิ้นในประเทศจำนวน 237 สาขา และมีที่อยู่ในระบบแฟรนไชส์ในประเทศจำนวน 173สาขา 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 2558 บริษัทได้เปิดดำเนินธุรกิจทั้งสิ้นจำนวน 55 สาขา โดยมี 9 สาขาในต่างประเทศ และ 46 สาขาทั่วประเทศไทย ซึ่งประกอบด้วย 28 สาขาในกรุงเทพ และอีก 18 สาขาในต่างจังหวัดตามหัวเมืองใหญ่ เช่น เชียงใหม่ ภูเก็ต หาดใหญ่ นครราชสีมา อุดรธานี พัทยา หัวหิน ชลบุรี ขอนแก่นและเชียงราย โดยส่วนใหญ่ร้านค้าจะตั้งอยู่ในย่านศูนย์การค้า แหล่งธุรกิจและแหล่งชุมชน

ลักษณะการให้บริการ

Sizzler ให้บริการสำหรับการรับประทานในร้าน (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 เป็นร้านอาหารสเต็กเฮ้าส์ในประเทศออสเตรเลีย 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

ในเดือนตุลาคม 2558 บริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ได้ลงทุนซื้อหุ้นเพิ่มอีกร้อยละ 20 ใน บริษัท ไมเนอร์ ดีเค แอล ฟู้ด กรุ๊ป ผ่านบริษัทย่อย Delicious Food Holding (Australia) Pty Ltd.ทำให้บริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการถือหุ้นรวมร้อยละ 70

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทได้เปิดบริการรวมทั้งสิ้น 442 สาขา โดยการลงทุนเองทั้งสิ้นจำนวน 52 สาขา เป็นสาขาที่ลงทุนในประเทศไทย 21 สาขา ลงทุนเองในต่างประเทศ 31 สาขา และมีสาขาที่อยู่ในระบบแฟรนไชส์จำนวน 390 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 เป็นผู้นำในด้านการให้บริการด้านอาหารที่หลากหลายรูปแบบภายใต้การให้บริการทั้งสิ้น 10 แบรนด์ได้แก่ 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 ประเทศไทย สิงค์โปร์ มาเลเซีย เวียดนาม จีน และมัลดีฟส์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 The Minor Food Group Singapore เปิดบริการทั้งสิ้น 91 สาขา โดยการลงทุนเองทั้งสิ้นจำนวน 76 สาขา และมีสาขาที่อยู่ในระบบแฟรนไชส์จำนวน 15 สาขา

อาหารประเภทปลา

บริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ได้ลงทุนซื้อหุ้นร้อยละ 49 ใน BEIJING RIVERSIDE & COURTYARD Invesment Management Co., Ltd. (“RIVERSIDE”) ในเดือนธันวาคม 2555 และลงทุนเพิ่มอีกร้อยละ 20.18 ในเดือนเมษายน 2558 รวมสัดส่วนการถือหุ้นเป็นร้อยละ69.18 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 2558 เปิดบริการโดยการลงทุนเองทั้งสิ้นจำนวน 53 สาขา เป็นสาขาในกรุงปักกิ่ง 21 สาขา สาขาในเซี่ยงไฮ้ 13 สาขา และเมืองอื่นๆ จำนวน 19 สาขา

คาเฟ่ และเบเกอรี่

ในปี 2558 บริษัทได้มีโอกาสเพิ่มแบรนด์ร้านเบเกอร์รี่ซึ่งเป็นหนึ่งในแบรนด์ที่มีความน่าสนใจที่สุดในกลุ่มร้านอาหารในประเทศไทย โดยไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ปได้ร่วมลงทุนจัดตั้งบริษัท BTM Thailand กับกลุ่มบริษัท BreadTalk ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ในประเทศสิงคโปร์ เพื่อดำเนินธุรกิจเบเกอร์รี่ภายใต้แบรนด์เบร็ดทอล์คในประเทศไทย โดยการร่วมทุนครั้งนี้ถือเป็นการร่วมมือกันครั้งแรกระหว่างไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป และ กลุ่มบริษัท BreadTalk นับตั้งแต่ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ปเข้าถือหุ้นในกลุ่มบริษัท BreadTalk ในประเทศสิงคโปร์ในสัดส่วนร้อยละ 11 เมื่อปี 2556 ปัจจุบัน บริษัทร่วมทุนนี้มีร้านอาหารภายใต้แบรนด์เบร็ดทอล์คจำนวน 24 สาขาในประเทศไทย ทั้งนี้ ด้วยแบรนด์เบร็ดทอล์คที่แข็งแกร่ง ประกอบกับความรู้ความชำนาญในประเทศไทย และระบบการ

ปฏิบัติงานที่เป็นเลิศของไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป BTM Thailand จึงมีศักยภาพที่จะเติบโตอย่างแข็งแกร่งต่อไปในอนาคต ด้วยการขยายสาขาใหม่ โดยจะเริ่มจากสาขาที่บริษัทเป็นเจ้าของเองและหลังจากนั้นจะขยายในรูปแบบสาขาแฟรนไชส์ต่อไป

เครือข่ายร้านสาขาของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีดังนี้

ร้าน	จำนวนสาขา	บริษัทลงทุนเอง		แฟรนไชส์	
		ในประเทศ	ต่างประเทศ	ในประเทศ	ต่างประเทศ
The Pizza Company	362	223	1	78	60
Burger King	57	55	2	-	-
Swensen's	319	134	7	158	20
Dairy Queen	410	237	-	173	-
Sizzler	55	46	9	-	-
The Coffee Club*	442	21	31	-	390
Thai Express	91	2	74	-	15
Riverside	53	-	53	-	-
BreadTalk	24	24	-	-	-
อื่นๆ **	38	33	5	-	-
รวมทั้งสิ้น	1,851	775	182	409	485

* รวมร้านอาหาร Ribs and Rumps และ VGC Food Group

** อื่นๆ ได้แก่ ร้านอาหารในสนามบิน 33 สาขา GrabThai in UK 4 สาขา และ Patara Fine Thai Cuisine in UK 1 สาขา

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" บริษัทได้จัดตั้งสาขาเพื่อให้บริการจัดส่งถึงบ้านเพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วกรุงเทพ และปริมณฑล รวมทั้งตามต่างจังหวัดที่บริษัทมีสาขาตั้งอยู่ 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 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

ข้อมูลด้านการตลาดและภาวะการแข่งขัน ส่วนหนึ่งเป็นข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 เป็นการรวบรวมข้อมูลเผยแพร่จากส่วนราชการและภาคอุตสาหกรรม ข้อมูลเกี่ยวกับคู่แข่งซึ่งเป็นข้อมูลที่บริษัทว่าจ้างหน่วยงานภายนอกเป็นผู้จัดทำเป็นรายปีก

ธุรกิจร้านอาหารที่มีสาขาในประเทศไทย

ในปี 2558 บริษัทคาดว่าตลาดโดยรวมของธุรกิจอาหารบริการด่วนจะยังคงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทคาดว่าจะมีอัตราการเติบโตที่ดีกว่าปีที่ผ่านมา เนื่องจากผลกระทบเชิงบวกจากการเปิดเสรีการค้าของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนหรือ AEC

(ASEAN Economic Community) และความเชื่อมั่นของผู้บริโภคของประเทศไทยในปัจจุบัน โดยคาดว่าอัตราการเติบโตของยอดขายร้านสาขาเดิม (Same Store Sales) จะอยู่ระดับเดียวกับการเติบโตของ GDP ซึ่งจะขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 1.5-2.5 โดยบริษัทได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงในด้านอัตราเงินเฟ้อในปี 2558 และได้วางแผนในเรื่องการเตรียมความพร้อมในการทำสัญญาซื้อวัตถุดิบกับคู่ค้า (Suppliers) เพื่อกำหนดราคาหรือจำนวนและคุณภาพของวัตถุดิบในระยะยาว

ตารางเปรียบเทียบส่วนแบ่งตลาดของธุรกิจร้านอาหารบริการด่วนสไตล์ตะวันตกในประเทศไทย						
	2556		2557		2558 (ประมาณการ)	
รายได้ (ล้านบาท)	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
คาเฟ่	4,833	10.1	5,288	10.5	6,235	11.1
ร้านอาหาร	20,271	42.2	20,715	41.1	22,164	39.5
ร้านอาหารจานด่วน	17,679	36.8	18,642	37.0	21,278	37.9
ไอศกรีมและเบเกอรี่	5,277	11.0	5,756	11.4	6,458	11.5
ตลาดรวม	48,060	100.0	50,401	100.0	56,135	100.0
บมจ. เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป	14,379	29.9	15,794	31.3	17,175	30.6

ที่มา: บริษัทในกลุ่มอาหารและเครื่องดื่มขนาดใหญ่ที่สุด 500 บริษัทแรก จากกระทรวงพาณิชย์ และประมาณการของบริษัท

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

<u>สภาพการแข่งขันและคู่แข่ง</u>

สภาพการแข่งขันและคู่แข่งในอุตสาหกรรมอาหารสไตล์ตะวันตก แยกตามประเภทอาหาร มีดังนี้

1. คาเฟ่
   - ตลาดรวมของคาเฟ่ มีมูลค่ากว่า 6,200 ล้านบาท คิดเป็นส่วนแบ่งในธุรกิจร้านอาหารสไตล์ตะวันตกร้อยละ 11.1
   - ปัจจุบัน สตาร์บัค ยังคงเป็นผู้นำในตลาดคาเฟ่อยู่ ด้วยมูลค่าส่วนแบ่งตลาดเป็นที่หนึ่งและจำนวนสาขาที่มากถึง 220 สาขาทั่วประเทศไทย ตามด้วย โอ บอง แปง ที่มีมูลค่าส่วนแบ่งตลาดเป็นที่สองด้วยจำนวนมากกว่า 67 สาขาทั่วประเทศไทย

2. ร้านอาหาร (Casual Dining)

ปัจจุบัน ธุรกิจอาหารแคชชวล ไดนิ่งมีมูลค่ารวมมากกว่า 22,000 ล้านบาท โดยเดอะ พิซซ่า คอมปะนี ซิซซ์เลอร์ และ The Coffee Club รวมกันแล้วมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 33

2.1 พิซซ่า มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ประมาณ 4,600 ล้านบาท หรือร้อยละ 21

- ในปี 2558 อัตราการเติบโตร้อยละ 9 (Thailand Equity and Franchise)
- ปัจจุบัน ผู้บริโภครับประทานพิซซ่าโดยเฉลี่ย 2 ครั้งต่อเดือน ซึ่งเป็นกลุ่มครอบครัว และกลุ่มวัยรุ่น
- แนวโน้มตลาดในอนาคตสำหรับพิซซ่าจะเน้นเรื่องนวัตกรรมใหม่ และการค้นคว้าวิจัยเมนูใหม่ๆ ควบคู่กับการทำโปรโมชั่นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความถี่ในการรับประทานพิซซ่าของผู้บริโภค และทำให้ผู้ที่ไม่ทานพิซซ่าหันมารับประทานพิซซ่ามากขึ้น โดยค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ จะใช้ในเรื่องของการโฆษณาทางโทรทัศน์ พร้อมกันนี้บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงร้านให้มีความทันสมัย และยังได้เพิ่มช่องทางการขายผ่านระบบออนไลน์

- ปัจจุบัน เดอะ พิซซ่า คอมปะนี มีสาขาในประเทศไทยทั้งสิ้นจำนวน 301 สาขา (เป็นเจ้าของเองจำนวน 223 สาขา (รวมสาขาที่อยู่ในสนามบิน 3 สาขา) และแฟรนไชส์จำนวน 78 สาขา) โดยพิซซ่า ฮัท มีจำนวน 97 สาขา และ โดมิโน่ พิซซ่า มีจำนวน 29 สาขา

2.2 สเต็ก ซีฟู้ด และสลัด มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ประมาณ 2,345 ล้านบาท

- ซิซซ์เลอร์ ใช้กลยุทธ์ในการให้ความสำคัญกับกระแสสุขภาพตามพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง และคิดค้นพัฒนาเมนูอาหารใหม่ๆ ตามฤดูกาลวัตถุดิบ ผัก-ผลไม้
- ในแง่การแข่งขัน ซิซซ์เลอร์ ไม่มีคู่แข่งตรงในร้านอาหารประเภทเดียวกัน แต่จะเป็นในรูปแบบของส่วนแบ่งการทานอาหารของผู้บริโภคจากพฤติกรรมการทานอาหารนอกบ้าน ทั้งจากร้านอาหารสุกี้ ร้านอาหารสากล อิตาลี ญี่ปุ่น จีน หรือร้านอาหารไทยทั่วไป

2.3 อาหารและกาแฟ มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ประมาณ 359 ล้านบาท

- Signature Blend คือความโดดเด่นของรสชาติกาแฟที่ The Coffee Club ใช้ดึงดูดลูกค้า โดยการผสมเมล็ดกาแฟสองสายพันธุ์ ระหว่างอาราบิกาที่ให้รสชาติเข้มข้นออกเปรี้ยว เพิ่มความสดชื่นจากโคลัมเบีย และจากบราซิลที่มีกลิ่นหอมรสชาติปานกลาง นำมาผสมกับโรบัสต้า ที่ใช้ของพรีเมี่ยมจากอินเดีย ช่วยให้รสชาติกลมกล่อมเข้ากันอย่างลงตัวโดยใช้มาตรฐานเดียวกับที่ออสเตรเลีย และ All Day Breakfast ที่ให้ลูกค้าเข้ามาทานเวลาไหนก็ได้
- ปัจจุบัน The Coffee Club มีสาขาทั้งสิ้นจำนวน 21 สาขา ตั้งอยู่ใน พัทยา ภูเก็ต เชียงใหม่ สมุย สนามบินดอนเมือง สนามบินสุวรรณภูมิ และกรุงเทพฯ โดยเป็นเจ้าของเองทั้งหมด ร้านค้าส่วนใหญ่ตั้งอยู่ตามย่านศูนย์การค้าแหล่งธุรกิจและแหล่งนักท่องเที่ยว ในทำเลที่เดินทางสะดวก ปัจจุบัน Greyhound มีทั้งหมด 11 สาขาอยู่ในกรุงเทพฯ และปริมลฑล ส่วน Coffee Bean and Tea Leaf มีทั้งหมด 16 สาขา
- ในปี 2558 มีอัตราการเติบโตยอดขายร้อยละ 11

3. ฟาสต์ฟู้ด

- ปัจจุบัน ธุรกิจอาหารจานด่วนมีมูลค่ารวมมากกว่า 21,000 ล้านบาท โดยเบอร์เกอร์ คิง มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ประมาณ 1,047 ล้านบาท หรือร้อยละ 5 ในปี 2558 ยอดขายเติบโตร้อยละ 29
- เบอร์เกอร์ คิง มีสาขาทั้งสิ้นจำนวน 55 สาขา (รวมสาขาที่อยู่ในสนามบิน 10 สาขา) และวางแผนขยาย 10 สาขาในปี 2559 เพื่อครอบคลุมลูกค้าเป้าหมายหลักที่เคยอาศัยอยู่ในต่างประเทศ ส่วน เค เอฟ ซี มีสาขาทั้งสิ้นจำนวน 531 สาขา และแมคโดนัลด์ มีสาขาจำนวน 217 สาขา

4. ไอศกรีม และเบเกอรี่

ภาพรวมสินค้าประเภทไลท์ฟาสฟู้ดส์ อาทิเช่น เบเกอรี่ ขนมปัง ไอศกรีม โดนัท ยังคงเติบโตเพิ่มขึ้น จากกิจกรรมทางการตลาด รายการส่งเสริมการขาย แนะนำเมนูใหม่ และการเปิดสาขาใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องของทุกกลุ่มสินค้า ธุรกิจไอศกรีม และเบเกอรี่ มีมูลค่ารวมมากกว่า 6,400 ล้านบาท โดย สเวนเซ่นส์ และแดรี่ควีน ยังคงรักษาตำแหน่งผู้นำตลาดไอศกรีมไว้ได้อย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2558 สเวนเซ่นมีอัตราการเติบโตลดลงถึงร้อยละ 3 และแดรี่ควีนมีอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 5 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2557

- ปัจจุบัน สเวนเซ่นส์ มีสาขาในประเทศไทยทั้งสิ้นจำนวน 292 สาขา (เป็นเจ้าของเอง 134 สาขา (รวมสาขาที่อยู่ในสนามบิน 1 สาขา) และขายแฟรนไชส์ในประเทศ 158 สาขา) บาสกิ้น รอบบิ้น มีสาขาทั้งสิ้นจำนวน 24 สาขา ฮาเก้น ดาส มีสาขาทั้งสิ้นจำนวน 35 สาขา

- ปัจจุบัน แดรี่ควีนมีสาขาทั้งสิ้นจำนวน 410 สาขา (เป็นเจ้าของเอง 237 สาขา (รวมสาขาที่อยู่ในสนามบิน 14 สาขา) และขายแฟรนไชส์ในประเทศ 173 สาขา) เค เอฟ ซี ซอฟท์ไอศกรีม มีสาขาทั้งสิ้นจำนวน 345 สาขา และ แมคโดนัลด์ ซอฟท์ไอศกรีมมีสาขาทั่วประเทศทั้งสิ้น จำนวน 216 สาขา

กลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทมีกลยุทธ์ทางตลาดและการขาย ดังนี้

1. เน้นการบริการลูกค้าให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจอย่างเต็มที่ (100% customer satisfaction) ใช้กลยุทธ์เพื่อยกมาตรฐานการบริการ หาทำเลที่ตั้งร้าน คุณภาพผลิตภัณฑ์
2. เน้นในการให้บริการด้วยสินค้าที่มีคุณภาพ พร้อมทั้งการพัฒนาสินค้าใหม่และเมนูอาหารใหม่ๆ 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. มีการจัดเซ็ตเมนูหรือการปรับราคาเพื่อให้เกิดความคุ้มค่าแก่ลูกค้า (Price Value)

นโยบายราคา

เนื่องจากธุรกิจอาหารบริการด่วนเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง การตั้งราคาสินค้าของบริษัทได้คำนึงถึงต้นทุนของสินค้าและการบริการรวมถึงราคาของคู่แข่งในตลาดและสภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน

2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่เป็นการผลิตและจำหน่ายอาหารบริการด่วน ผ่านรูปแบบของสาขา จำนวนมากกว่า 1,800 แห่ง ทำให้ไม่สามารถวัดกำลังการผลิตได้โดยตรง ดังนั้น กำลังการผลิตรวม จึงขึ้นอยู่กับยอดขาย หรือปริมาณของลูกค้าที่เข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์อาหารในแต่ละปี ยกเว้นบริษัท ไมเนอร์ ชีส จำกัด และบริษัท ไมเนอร์ แดรี่ จำกัด ซึ่งเป็นโรงงานผลิตชีส และไอศกรีม ตามลำดับ จึงมีกำลังการผลิตที่วัดได้เป็นตันต่อปี โดยปริมาณการผลิตจริงและอัตราการใช้กำลังการผลิตในแต่ละปี เป็นดังนี้

บริษัท ไมเนอร์ ชีส จำกัด

ปี	กำลังการผลิต (ตันต่อปี)	ปริมาณการผลิตจริง (ตันต่อปี)	อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)
2558	1,924	1,903	98.91
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

* บริษัทใช้กำลังการผลิตชีสลดลงในปี 2555 เนื่องจากสภาวะตลาด โดยผลิตภัณฑ์ชีสนำเข้าราคาต่ำกว่าที่ผลิตเอง

บริษัท ไมเนอร์ แดรี่ จำกัด

ปี	กำลังการผลิต (ตันต่อปี)	ปริมาณการผลิตจริง (ตันต่อปี)	อัตราการใช้กำลังการผลิต (ร้อยละ)
2558	19,688	18,150	92.19
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 มันฝรั่งแช่แข็ง ผักและผลไม้แช่แข็ง เป็นต้น
2. วัตถุดิบที่เป็นอาหารสด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์นม ไข่ไก่ ผักและผลไม้สด เป็นต้น
3. วัตถุดิบอื่นๆ ได้แก่ นมผง แป้ง ขนมปัง เครื่องเทศ อาหารกระป๋อง ผลไม้แปรรูป น้ำมันพืช กาแฟ น้ำตาล เครื่องดื่มและบรรจุภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ เป็นต้น

ที่มาของวัตถุดิบแต่ละประเภท มาจาก 2 แหล่งด้วยกัน คือ

1. แหล่งที่มาภายในประเทศ ได้แก่ นมสด ไข่ไก่ ไส้กรอก เนื้อสัตว์แปรรูปประเภทต่าง ๆ ผัก ผลไม้ แป้ง น้ำตาล อาหารกระป๋อง เครื่องดื่มและบรรจุภัณฑ์ชนิดต่างๆ เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 60-65 ของวัตถุดิบทั้งหมดโดยประมาณ
2. แหล่งที่มาจากต่างประเทศ แบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ
    1. การซื้อผ่านตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย ได้แก่ มันฝรั่งแช่แข็ง ผักและผลไม้แช่แข็ง เครื่องเทศ อัลมอนด์ เมล็ดกาแฟ ส่วนประกอบต่างๆ ที่ใช้ในการผลิตและแต่งหน้าไอศกรีม เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 15-20 ของวัตถุดิบทั้งหมดโดยประมาณ
    2. การนำเข้าจากต่างประเทศโดยตรง ได้แก่ เนยแข็ง นมผงพร่องมันเนย ส่วนประกอบอื่นๆที่ใช้ในการผลิตไอศกรีม อาหารกระป๋อง 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 มันฝรั่งแช่แข็ง เนยแข็ง และเนื้อวัวแปรรูป เนื้อหมูแปรรูป เนื้อไก่แปรรูป ซึ่งบริษัทสั่งซื้อจากต่างประเทศและผู้จำหน่ายในประเทศ
3. Swensen's, Dairy Queen และบริษัท ไมเนอร์ แดรี่ จำกัด มีวัตถุดิบหลักในการผลิตไอศกรีมคือ นมผงพร่องมันเนย 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 ขนม เค้ก เครื่องปรุงอาหาร ผลิตภัณฑ์นม และเครื่องดื่มประเภทต่างๆ ซึ่งบริษัทสั่งซื้อผ่านผู้จำหน่ายในประเทศ
6. The Minor Food Group Singapore มีวัตถุดิบหลักคือ เนื้อวัวแปรรูป เนื้อหมูแปรรูป เนื้อไก่แปรรูป อาหารทะเลแช่แข็ง และเครื่องปรุงอาหารต่างๆ โดยส่วนใหญ่นั้น บริษัททำการสั่งซื้อจากต่างประเทศผ่านผู้จำหน่ายในประเทศ

2.3 ธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิตสินค้า

2.3.1 ลักษณะธุรกิจ

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

การจัดจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม

- Esprit ประกอบด้วยเสื้อผ้าสำเร็จรูป รวมถึงเครื่องประดับและเครื่องแต่งกายสำหรับสุภาพบุรุษ สุภาพสตรี วัยรุ่น และเด็ก ซึ่งนำเข้ามาจากประเทศฮ่องกง
- Bossini ประกอบด้วยเสื้อผ้าสำเร็จรูปสำหรับ สุภาพบุรุษ สุภาพสตรี วัยรุ่นและเด็ก ซึ่งนำเข้ามาจากประเทศฮ่องกง
- GAP แบรนด์เสื้อผ้าร่วมสมัยสำหรับ สุภาพบุรุษ สุภาพสตรี วัยรุ่นและเด็ก ซึ่งนำเข้ามาจากประเทศสหรัฐอเมริกา
- Banana Republic แบรนด์เสื้อผ้าร่วมสมัยสำหรับ สุภาพบุรุษ สุภาพสตรี และเครื่องประดับ นำเข้ามาจากประเทศสหรัฐอเมริกา
- Charles & Keith ประกอบด้วยรองเท้าสตรี กระเป๋าสตรี และเครื่องประดับ ซึ่งนำเข้ามาจากประเทศสิงคโปร์
- Pedro ประกอบด้วยรองเท้าสำหรับ สุภาพบุรุษ สุภาพสตรี และเครื่องประดับ ซึ่งนำเข้ามาจากประเทศสิงคโปร์

การจัดจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องสำอาง

- Red Earth เครื่องสำอางนำเข้าจากต่างประเทศ เน้นความมีสีสันทันสมัยสำหรับการแต่งหน้า

การจัดจำหน่ายสินค้าประเภทอื่น ๆ

- ETL อุปกรณ์และหนังสือเพื่อการศึกษาเกี่ยวกับภาษาอังกฤษ และความรู้รอบตัวของเด็กที่มีความทันสมัย โดยเป็นอุปกรณ์ที่สามารถโต้ตอบ (Interact) กับเด็ก เพื่อให้เกิดความน่าสนใจ
- SUSONIC สื่อการเรียนรู้สำหรับเด็กโดยมีหนังสือและอุปกรณ์เสริมที่ทันสมัย ปากกาพูดได้เพื่อใช้ในการเรียนรู้แบบ Interactive เพิ่มทักษะทางด้านภาษาไทย ภาษาอังกฤษ ภาษาจีน ภาษาญี่ปุ่น และความรู้รอบตัวของเด็ก
- HELLO TEDDY สื่อการเรียนรู้ภาษาอังกฤษ ภาษาจีน โดยมีหนังสือและอุปกรณ์เสริมที่ทันสมัย ปากกาพูดได้เพื่อใช้ในการเรียนรู้แบบ Interactive เป็นการเตรียมความพร้อมทางด้านภาษาให้เด็กไทยเข้าสู่ AEC
- Zwilling J.A. Henckels เครื่องใช้แสตนเลส สตีล คุณภาพสูง ประกอบไปด้วย มีด ช้อน หม้อ กระทะ อุปกรณ์ประกอบอาหาร ภาชนะเครื่องครัวต่างๆ และอุปกรณ์ตกแต่งเล็บจากประเทศเยอรมัน

การรับผลิตสินค้าอุปโภค

บริษัทดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการรับผลิตสินค้าอุปโภคและสินค้าในครัวเรือน ได้แก่ น้ำหอมปรับอากาศในรถยนต์ ยาขัดรถยนต์ 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 เทรด

ดิ้ง จำกัด บริษัท เอส.ซี.จอห์นสัน แอนด์ซัน (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท คอลเกต ปาล์ม-โอลีฟ (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท ไลอ้อน (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น อีกทั้งรับผลิตผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดที่ใช้ในอุตสาหกรรมบริการให้กับ Diversey Hygiene (บริษัทลูกของ Sealed Air)

การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

ลักษณะช่องทางการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์กลุ่มเสื้อผ้าและเครื่องสำอางมี 3 ลักษณะคือ จำหน่ายปลีกให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยวางจำหน่ายในร้านค้าของบริษัทเอง และวางจำหน่ายผ่านช่องทางการจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าต่างๆ ที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย การจำหน่ายให้ลูกค้าองค์กรที่มีงบประมาณเพื่อให้พนักงานและผู้บริหาร และมีงบประมาณทางการตลาดเพื่อจัดหาของแถมและของกำนัลแก่ลูกค้า

ตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา บริษัทได้เปิดดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านทางเว็บไซต์ www.mysale.co.th (เดิมชื่อ www.thaisale.co.th) ในช่วงปลายปี 2556 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อเป็น MySale เพื่อให้เป็นชื่อที่มีความเป็นสากลมากขึ้น อีกทั้งเป็นการสร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น Mysale เป็นอีกหนึ่งช่องทางเลือกให้คู่ค้าและกลุ่มของบริษัทเองที่ต้องการระบายสินค้าที่ล้าสมัย นอกเหนือจากการขายสินค้าจากหน้าร้านเพียงอย่างเดียว เป็นการร่วมทุนกับคู่ค้าในประเทศออสเตรเลียที่มีเครือข่ายแข็งแกร่งในการจัดหาสินค้าแบรนด์สากลจาก ออสเตรเลีย สหรัฐอเมริกา และอังกฤษ ซึ่งปัจจุบันจำนวนผู้ใช้อินเตอร์เนทมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและความเชื่อมั่นในการบริโภคสินค้าแบรนด์เนมผ่านการทำธุรกรรมออนไลน์มีสูงขึ้น และผู้บริโภคต้องการเห็นความแปลกใหม่ของสินค้า ดังนั้น Mysale จึงถือเป็นช่องทางที่สอดคล้องกับค่านิยมของผู้บริโภคในปัจจุบันที่ต้องการเข้าไปแสวงหาสินค้าที่ไม่จำเจ

กลุ่มเป้าหมาย

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

สำหรับธุรกิจที่เกี่ยวกับการรับผลิตสินค้า ลูกค้าหลักของบริษัทเป็นบริษัทต่างชาติ ที่มียอดการสั่งสินค้าอุปโภคเป็นจำนวนมาก ทั้งเพื่อใช้ในประเทศและส่งออกไปยังประเทศใกล้เคียง

2.3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

แบรนด์เอสปรี (ESPRIT)

ถึงแม้ธุรกิจแฟชั่นมีคู่แข่งขันอยู่ในตลาดเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา Fast fashion brand อย่าง เฮชแอนเอ็ม และ แบรนด์จากญี่ปุ่นอย่างยูนิโคล เข้ามาทำตลาดอย่างน่ากลัวด้วยการลงทุนที่สูงทั้งขนาดร้านค้าและมีสินค้าที่มีความหลากหลาย และการทำราคาที่ต่ำน่าดึงดูดเป็นแม่เหล็กดึงผู้บริโภค ทำให้การแข่งขันในสนามใจกลางกรุงเทพฯ มีมากขึ้นและมีผลกระทบต่อแบรนด์เก่าในตลาด เพราะผู้บริโภคมีทางเลือกในเรื่องของความสดใหม่ ส่วนคู่แข่งของเอสปรีทางตรงคือ แบรนด์ซาร่า ที่เข้ามาทำตลาดด้วยสินค้าแฟชั่นและมีการบริหารสินค้าใหม่อย่างรวดเร็ว แต่อย่างไรก็ตาม แบรนด์เอสปรียังมีจุดเด่นที่แตกต่างในเรื่องการรักษาคุณภาพที่สูง และยังคงการผลิตสินค้าที่ตอบสนองกลุ่มลูกค้าที่พอใจในความทนทาน ไม่แฟชั่นจนเกินไปและใส่สบาย เหมาะกับสรีระสำหรับคนวัยทำงานอายุ 30 ปีขึ้นไป ในขณะที่ fast fashion หาไม่ได้และมีคุณภาพต่ำกว่าและหมดสมัยเร็ว ดังนั้น การทำโปรแกรมบริหารความพึงพอใจของลูกค้าสมาชิก (Minor Plus) เพื่อรักษาลูกค้ากลุ่มนี้ได้มีการทำอย่างต่อเนื่อง เช่น การติดต่อจองสินค้าใหม่ การให้ส่วนลดพิเศษ การดูแลลูกค้าในวันสำคัญ นอกเหนือไปจากการดูแลกลุ่มลูกค้า เอสปรีได้จัดแผนส่งเสริมการขายพร้อมกับมีส่วนร่วมช่วยระดมทุนให้กับองค์กรการกุศลมาต่อเนื่องหลายปี ณ สิ้นปี 2558 แบรนด์เอสปรีมีจำนวนจุดจำหน่ายในประเทศไทยรวมทั้งสิ้น 126 แห่ง

แบรนด์แก็บ (GAP)

แบรนด์แก็บเป็นหนึ่งในสินค้าอเมริกันแบรนด์ที่มีประวัติอันยาวนาน ซึ่งนำเสนอสินค้าที่มีรูปแบบเบสิค สวมใส่ง่ายในทุกโอกาสสไตล์อเมริกัน เสน่ห์ของโลโก้ที่กลายเป็นสัญลักษณ์สำคัญบนเสื้อยืดยังเป็นจุดขายตลอดมา แม้คู่แข่งหลักน่าจะเป็นแบรนด์ซาร่า แต่กลุ่มลูกค้าก็มีความแตกต่าง เพราะแบรนด์ดังกล่าวมีความเป็นแฟชั่นสูงกว่า การทำตลาดของแก็บคือ มุ่งเน้นหาทำเลขายใจกลางกรุงเทพในแหล่งชอบปิ้งของคนเมืองและชาวต่างประเทศ แล้วขยายไปตลาดต่างจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวของชาวต่างประเทศ นอกจากนี้ กลุ่มสินค้าเด็กเล็กและเด็กโต มีความโดดเด่นทางด้านการออกแบบที่ดึงดูดใจผู้บริโภคระดับกลางถึงระดับสูง ณ สิ้นปี 2558 แบรนด์แก็บ มีจำนวนจุดจำหน่ายในประเทศไทยรวมทั้งสิ้น 15 แห่ง

แบรนด์บานาน่า รีพับบลิค (Banana Republic)

แบรนด์บานาน่า รีพับบลิค ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2521 ที่เมืองซานฟรานซิสโก ประเทศสหรัฐอเมริกา ปัจจุบันมีสาขากว่า 600 แห่งทั่วโลก เป็นเสื้อผ้าร่วมสมัยสไตล์โมเดิร์นอเมริกันสำหรับบุรุษและสตรี มีการออกแบบที่เน้นความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะ ลงตัวในทุกโอกาส ทั้งในวันทำงาน วันหยุด และในโอกาสพิเศษ (Everyday American Wear) การตลาดมุ่งเน้นทำเลขายใจกลางกรุงเทพมหานครในแหล่งชอบปิ้งของคนเมืองและชาวต่างประเทศ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ คนวัยทำงานอายุ 25-45 ปี บานาน่า รีพับบลิค ร้านแรกในประเทศไทย ได้เปิดที่ศูนย์การค้า ดิ เอ็มควอเทียร์ บนพื้นที่ 450 ตารางเมตร เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2558

แบรนด์บอสสินี (Bossini)

กลุ่มสินค้าที่อยู่ในระดับเดียวกันกับแบรนด์บอสสินีนั้น มีทั้งที่นำเข้าจากต่างประเทศ เช่น Giordano, Body Glove และผลิตในประเทศ เช่น Portland ซึ่งล้วนแต่อยู่ในตลาดมาเป็นเวลานาน และแม้ว่าจะมีการแข่งขันค่อนข้างสูงทั้งในด้านราคา และการส่งเสริมการขายในรูปแบบใหม่ๆ แบรนด์บอสสินี ยังเป็นแบรนด์ที่มีจุดแข็งในเรื่องผลิตภัณฑ์กันหนาวที่มีคุณภาพ เช่น เสื้อกันหนาวขนเป็ดและเสื้อแจ็คเก็ต รวมไปถึงเสื้อยืดใส่สบายที่มีรูปแบบสวยและคุณภาพดี บริษัทคาดการณ์ว่าแบรนด์บอสสินียังมีโอกาสเติบโตไปกับการขยายตัวของห้างสรรพสินค้าทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ณ สิ้นปี 2558 แบรนด์บอสสินี มีจำนวนจุดจำหน่ายในประเทศไทยรวมทั้งสิ้น 88 แห่ง

แบรนด์ชาร์ลส แอนด์ คีธ (Charles & Keith)

ตลาดรองเท้าและกระเป๋าสำหรับสุภาพสตรี ในประเทศไทยมีทั้งแบรนด์ยี่ห้อที่นำเข้า และแบรนด์ยี่ห้อที่ผลิตในประเทศ รองเท้าที่นำเข้ามักจะได้รับความนิยมในรูปแบบที่ทันสมัย มีวัสดุที่แตกต่างซึ่งหาไม่ได้ในประเทศ และการออกแบบที่สวยงาม กลุ่มรองเท้านำเข้าส่วนใหญ่จะเป็นแบรนด์ที่มีการวางตำแหน่งระดับบนและราคาสูง ดังนั้น แบรนด์ชาร์ลส แอนด์ คีธ ได้เข้ามาทำตลาดในระดับกลาง โดยนำเสนอสินค้านำเข้าที่มีการออกแบบที่ไม่ยิ่งหย่อนไปกว่าสินค้าในกลุ่มระดับบน แต่ไม่ทิ้งการเป็นแบรนด์นำเข้า และการทำราคาที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเป้าหมาย ในช่วงปีที่ผ่านมา แม้ว่าจะมีแบรนด์ยี่ห้อกระเป๋าสตรีที่ผลิตในประเทศเป็นคู่แข่ง แต่แบรนด์ชาร์ลส แอนด์ คีธ ยังคงเน้นการออกแบบ และปรับกลยุทธ์ด้านราคา ซึ่งทำให้แบรนด์ยังคงรักษาส่วนแบ่งตลาดของสินค้ากลุ่มนี้ไว้ได้ การเติบโตของแบรนด์ เน้นการสร้างฐานลูกค้าให้มากขึ้น เช่น การจัดกิจกรรมแฟชั่นโชว์เพื่อแนะนำสินค้าใหม่ การปรับปรุงพนักงานขายให้เป็นที่หนึ่งในการดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และเน้นโปรแกรมบริหารความพึงพอใจลูกค้าสมาชิก (Minor Plus) ณ สิ้นปี 2558 ชาลร์ส แอนด์ คีธ มีจำนวนจุดจำหน่ายในประเทศไทยทั้งสิ้น 32 แห่ง

แบรนด์เพโดร (Pedro)

เนื่องจากในปัจจุบันสุภาพบุรุษได้ให้ความสนใจเกี่ยวกับภาพลักษณ์และการแต่งตัวเพิ่มสูงขึ้น จึงทำให้ตลาดรองเท้าและเครื่องประดับของสุภาพบุรุษนั้น ถูกจับตามองว่าเป็นตลาดใหม่ เพื่อสุภาพบุรุษที่รักการแต่งตัวด้วยดีไซน์ และไม่ชอบการซื้อรองเท้าในห้างสรรพสินค้าที่มีความหลากหลายแต่ไม่มีความแตกต่าง โดยจุดเด่นของแบรนด์เพโดรนั้น คือ เป็นเครื่องหนังคุณภาพที่ผสมผสานระหว่างความหรูหราและดีไซน์ที่โดดเด่นร่วมสมัยในราคาที่เหมาะสม ในขณะที่คอลเล็คชั่นสำหรับผู้หญิงก็มีลูกเล่นอันทันสมัยเช่นเดียวกัน บริษัทอยู่ในช่วงการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักสำหรับคนไทย การสร้างส่วนแบ่งการตลาดจึงช้ากว่าคู่แข่งอย่างแบรนด์

อัลโด้ (Aldo) และแบรนด์แดปเปอร์ (dapper) ที่อยู่ในตลาดมานาน การจัดหาทำเลขายในใจกลางกรุงเทพตามแหล่งชอปปิ้งของคนเมืองและชาวต่างประเทศซึ่งเป็นกลยุทธ์สำคัญ ณ สิ้นปี 2558 แบรนด์เพโดรมีจำนวนจุดจำหน่ายในประเทศไทยรวมทั้งสิ้น 5 แห่ง

แบรนด์เรดเอิร์ธ (Red earth)

ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศ ซึ่งเน้นความเป็นแฟชั่น มีสีสันทันสมัย ในลักษณะเดียวกับเครื่องสำอางของแบรนด์เรดเอิร์ธ มีอยู่เป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม แบรนด์เรดเอิร์ธ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ จึงสามารถตอบสนองลูกค้าหลักของผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นวัยรุ่นและคนทำงานรุ่นใหม่ที่เน้นแฟชั่นได้ และในเดือนพฤศจิกายน 2557 ได้นำเข้าผลิตภัณฑ์กลุ่มบำรุงผิวหน้าจากต่างประเทศ ที่เน้นส่วนผสมจากธรรมชาติเข้ามาจำหน่ายเพิ่มขึ้น ณ สิ้นปี 2558 แบรนด์เรดเอิร์ธมีจำนวนจุดจำหน่ายในประเทศทั้งสิ้น 16 แห่ง

แบรนด์อีทีแอล (ETL) **ซันโซนิค** (Sunsonic) **และฮัลโหล เท็ดดี้** (Hello Teddy)

อีทีแอล เป็นสินค้าเพื่อการศึกษาเกี่ยวกับภาษาอังกฤษ และความรู้รอบตัวของเด็ก ถึงแม้ว่าการเติบโตของสื่อออนไลน์จะมีผลกระทบต่อธุรกิจประเภทนี้ แต่อีทีแอลเป็นสินค้าที่มีความโดดเด่นในเรื่องการวิจัยและพัฒนา คุณภาพรูปเล่มของหนังสือ อุปกรณ์เสริมที่ทันสมัยช่วยกระตุ้นให้เด็กเกิดความสนใจในการเรียนรู้อยู่เสมอ อีทีแอลจึงเป็นผู้นำตลาดในผลิตภัณฑ์การศึกษาสำหรับเด็กที่มีคุณภาพสูง โดยสินค้าแต่ละชุดจะใช้เวลานานในการพัฒนาและออกผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

ซันโซนิค เป็นสินค้าเพื่อการศึกษาสำหรับเด็กด้านภาษาอังกฤษ ไทย จีน ญี่ปุ่น และความรู้รอบตัว ซันโซนิคมีความโดดเด่นในเรื่องความหลากหลายทางด้านภาษาและมีราคาต่ำ จึงเป็นที่สนใจสำหรับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการพัฒนาเด็กทางด้านภาษา

ฮัลโหล เท็ดดี้ เป็นสินค้าที่มีความโดดเด่นด้านภาษาจีนที่ผลิตจากเจ้าของภาษา มีอุปกรณ์เสริมเป็นปากกาพูดได้กระตุ้นให้เด็กสนใจและง่ายต่อการเรียนรู้และมีราคาต่ำ

อีทีแอล ซันโซนิค และฮัลโหล เท็ดดี้ มีการขายโดยผ่านระบบการขายตรง มีการชำระราคาสินค้าทั้งระบบเงินสด ระบบเงินผ่อนผ่านบัตรเครดิต ผ่านการหักบัญชีธนาคาร และผ่านเคาร์เตอร์เซอร์วิส ปัจจุบันมีช่องทางการจำหน่ายหลัก 3 ช่องทาง คือการขายตามบ้าน หรือที่พักอาศัย การขายโดยผ่านการจัดสัมมนา และการเปิดจุดขายชั่วคราวที่มีลูกค้าผลุกผล่าน เช่น ไฮเปอร์มาร์ท งานแสดงสินค้าเด็ก โรงพยาบาล หรืองานกิจกรรมที่เกี่ยวกับเด็ก เป็นต้น

แบรนด์เฮงเคลส์ (Zwilling J.A. Henckels)

ตลาดของเครื่องครัวที่มีระดับราคาสูงจะมีการแข่งขันค่อนข้างน้อย โดยตลาดส่วนใหญ่ยังคงอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร การเติบโตของเฮงเคลส์ในอนาคตคือ การหาทำเลขายในคอมมิวนิตี้มอลล์ที่ใกล้แหล่งลูกค้าที่มีศักยภาพในการซื้อสูงและต้องการของมีคุณภาพดี ใช้งานได้ในระยะยาว แบรนด์เฮงเคลส์ยังได้เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าทางทีวีโฮมชอบปิ้ง ซึ่งได้ผลตอบรับที่ดีมาก นอกจากนั้น การขายผลิตภัณฑ์เข้าอุตสาหกรรมอาหาร โรงแรม และโรงเรียนสอนการทำอาหาร ก็ยังคงเป็นช่องทางการเติบโตได้เช่นกัน ในปี 2558 มีการเปิดสาขาใหม่ที่เมกะบางนา และลาวิลล่า อารี ณ สิ้นปี 2558 แบรนด์เฮงเคลส์มีจำนวนจุดจำหน่ายในประเทศไทยรวม 22 แห่ง

ธุรกิจเกี่ยวกับการรับผลิตสินค้า ภายใต้บริษัทย่อย นวศรี แมนูแฟคเจอริ่ง จำกัด

บริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคและสินค้าในครัวเรือนใหญ่ๆ หลายแห่งในประเทศไทย จะมีการว่าจ้างบริษัทอื่นให้เป็นผู้ผลิตสินค้าให้ เนื่องจากบริษัทนั้นๆ ไม่มีนโยบายดำเนินการผลิตเอง หรือมีกำลังการผลิตที่ไม่เพียงพอ ซึ่งคาดว่าแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมนี้จะเพิ่มขึ้น เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคมีการใช้สินค้าในครัวเรือนเพิ่มมากขึ้น เช่น น้ำหอมปรับอากาศในรถยนต์ ยาขัดรถยนต์ น้ำยาทำความสะอาดสุขภัณฑ์ น้ำยาทำความสะอาดพื้น น้ำยาปรับผ้านุ่ม และผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด เป็นต้น เพื่อความสะดวกสบายและประหยัดเวลาในการทำความสะอาด บริษัทที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการรับผลิตสินค้าอุปโภคเช่นเดียวกับบริษัท นวศรี แมนูแฟคเจอริ่ง จำกัด มีอยู่ประมาณ 6-7 ราย โดยมีส่วนแบ่งการตลาดในสินค้าแต่ละชนิดไม่เท่ากัน การแข่งขันในธุรกิจจะเน้นเรื่องต้นทุนการผลิตเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งอำนาจต่อรองราคาจะเป็นของเจ้าของสินค้า เนื่องจากปัจจุบันกำลังการ

ผลิตของผู้รับผลิตสินค้าแต่ละรายยังมีเหลืออยู่มาก ทำให้การแข่งขันด้านราคาเพิ่มสูงขึ้น ในขณะเดียวกัน การส่งออกไปยังต่างประเทศก็เป็นโอกาสที่ทำให้บริษัทเพิ่มยอดขายได้ เนื่องจากต้นทุนการผลิตยังอยู่ในระดับต่ำสำหรับบริษัทผู้ว่าจ้างในต่างประเทศประกอบกับคุณภาพของสินค้าที่ผลิตนั้น ดีกว่าผู้ผลิตในภูมิภาคนี้ จึงเป็นข้อได้เปรียบให้บริษัทสามารถผลิตสินค้าให้แก่ลูกค้าเพื่อการส่งออกได้

นโยบายราคา

นโยบายราคาของสินค้ากลุ่มแฟชั่นจะพิจารณาจากต้นทุนและการวางตำแหน่งแบรนด์และสินค้า ในตลาดที่เข้าแข่งขัน โดยการเปรียบเทียบกับคู่แข่งในสินค้าแต่ละประเภท และเปรียบเทียบราคาในประเทศใกล้เคียงเพราะสินค้าบางกลุ่มเป็นที่สนใจจากนักท่องเที่ยว

2.3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

สำหรับธุรกิจจัดจำหน่าย บริษัทนำเข้าผลิตภัณฑ์มาจากต่างประเทศ ทั้งจากภูมิภาคเอเชีย ออสเตรเลีย ตลอดจนสหรัฐอเมริกา ตามมาตรฐานของบริษัทเจ้าของแบรนด์ (Principal)

วัตถุดิบและแหล่งที่มา

เนื่องจากรูปแบบการทำธุรกิจของบริษัท คือ เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าแบรนด์เนมจากต่างประเทศ จึงเป็นการจัดหาสินค้าสำเร็จรูปนำเข้าและจำหน่ายในประเทศ ผู้ที่เป็นผู้ผลิตสินค้าก็คือเจ้าของแบรนด์สินค้าในสหรัฐอเมริกา สิงคโปร์ ฮ่องกง และเยอรมันนี จะเลือกลงทุนสร้างฐานการผลิตในต่างประเทศที่มีการจัดหาวัตถุดิบได้ง่ายและประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง รวมไปถึงค่าแรงที่ต่ำกว่าที่จะผลิตในประเทศต้นกำเนิด ดังนั้น ฐานการผลิตจะอยู่ในประเทศจีน อินเดีย บังคลาเทศ และบางชนิดของสินค้าก็จะเป็นประเทศไทย

ยกเว้นกลุ่มโรงงานที่รับผลิตสินค้าอุปโภค วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าอุปโภคต่างๆ ที่บริษัทรับผลิตนั้น เป็นวัตถุดิบที่บริษัทสั่งซื้อจากผู้แทนจำหน่ายในประเทศ ซึ่งวัตถุดิบดังกล่าวมีแหล่งที่มาทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ โดยผู้ว่าจ้างผลิตจะเป็นผู้จัดหาแหล่งวัตถุดิบ ตลอดจนต่อรองราคาวัตถุดิบกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบโดยตรง ทั้งนี้ บริษัทจะจัดหาวัตถุดิบบางส่วนเอง เพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิต

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทต้องเผชิญความเสี่ยงและความไม่แน่นอนต่างๆ ในการประกอบธุรกิจ ซึ่งอาจส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อรายได้ ผลกำไร สินทรัพย์ สภาพคล่อง และมูลค่าหุ้นของบริษัท

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

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
- สร้างความแข็งแกร่งและความหลากหลายของกลุ่มแบรนด์ของบริษัท เพื่อให้ครอบคลุมหลากหลายตลาด จากเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์จนถึงโรงแรมระดับหรู และจากแฮมเบอร์เกอร์ จนถึงพิซซ่าและอาหารไทย
- ขยายฐานธุรกิจให้หลากหลายครอบคลุมทั้งภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ซึ่งรวมถึงประเทศออสเตรเลีย ตลาดจนภูมิภาคแอฟริกา ภูมิภาคตะวันออกกลาง ภูมิภาคยุโรป ประเทศโปรตุเกส และประเทศบราซิล เพื่อลดการพึ่งพาธุรกิจในประเทศใดประเทศหนึ่งเพียงประเทศเดียว
- ขยายธุรกิจที่บริษัทได้รับผลตอบแทนเป็นค่าธรรมเนียมการให้บริการ (Fee-based Model) ได้แก่ การรับจ้างบริหารโรงแรมและการให้สิทธิแฟรนไชส์ ทั้งในประเทศที่บริษัทดำเนินธุรกิจอยู่ในปัจจุบัน และตลาดใหม่ๆ ที่บริษัทยังไม่คุ้นเคย
- เตรียมวางแผนสำรองสำหรับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด (Contingency Plan) โดยความท้าทายต่างๆ ที่บริษัทต้องเผชิญในอดีตมีส่วนสำคัญในการช่วยพัฒนาความสามารถในการรับมือกับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพและช่วยเพิ่มความสามารถในการฟื้นตัวของธุรกิจของบริษัท

2 ความเสี่ยงจากการแข่งขันกับคู่แข่งในธุรกิจหลัก

2.1 การแข่งขันในธุรกิจโรงแรม

การเพิ่มขึ้นของจำนวนโรงแรมระดับบนในแหล่งท่องเที่ยวที่บริษัทดำเนินธุรกิจโรงแรมอยู่ อาจส่งผลให้เกิดการแข่งขันในด้านราคา ซึ่งจะส่งผลกระทบกับรายได้และกำไรของบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยว ซึ่งจะได้รับความกดดัน ทั้งในเรื่องของราคาจากอัตราการเข้าพักที่ต่ำ และจากลักษณะการประกอบธุรกิจของโรงแรมซึ่งมีค่าใช้จ่ายคงที่สูง (Operating Leverage) อย่างไรก็ดี บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพของการให้บริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มั่นใจว่าโรงแรมของบริษัทจะมีคุณภาพและการให้บริการที่เหนือกว่าคู่แข่งในตลาดนั้นๆ นอกจากนี้ บริษัทยังมีมาตรการในการลดความเสี่ยง โดยการเพิ่มความหลากหลายของธุรกิจ ขยายครอบคลุมแหล่งท่องเที่ยวหลายๆ แห่ง มีประเภทและระดับการให้บริการของโรงแรม มีแบรนด์ ตลอดจนเชื้อชาติของแขกที่มาเข้าพักโรงแรมที่หลากหลาย ซึ่งนอกจากแบรนด์อนันตรา อวานี โอ๊คส์ ทิโวลี เปอร์ อควัม และเอเลวาน่า คอลเลคชั่น ซึ่งเป็นแบรนด์ระดับบนของบริษัทเองแล้ว บริษัทยังได้ว่าจ้างบริษัทชั้นนำ ให้บริหารโรงแรมภายใต้การลงทุนของบริษัท โดยใช้

แบรนด์โฟร์ซีซั่นส์ เจดับบลิว แมริออท เซ็นต์รีจิส และเรดิสัน บลู และบริษัทมีการบริหารโรงแรมภายใต้สัญญาแฟรนไชส์โดยใช้แบรนด์แมริออท ทั้งนี้ โรงแรมภายใต้แบรนด์อนันตรา อวานี เปอร์ อควัม และเอเลวาน่า คอลเล็คชั่น ตั้งอยู่ในภูมิภาคเอเชีย ตะวันออกกลาง และแอฟริกา ในขณะที่โรงแรมภายใต้แบรนด์ทิโวลี อยู่ในประเทศโปรตุเกสและบราซิล ส่วนโรงแรมในกลุ่มโอ๊คส์นั้น 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 และการขยายธุรกิจไปในหลากหลายประเทศ ทำให้บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคแต่ละกลุ่มได้มากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจในกลุ่มนี้มีการกระจายความเสี่ยงและมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

2.3 การแข่งขันในธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้า

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

3. ความเสี่ยงจากการลงทุนในธุรกิจใหม่

บริษัทมีแผนการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องทั้งในและต่างประเทศ ส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนใหม่ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการลงทุนในต่างประเทศ อาทิ การเปลี่ยนแปลงของมูลค่าการลงทุน ความสำเร็จในการริเริ่มโครงการ ภาระผูกพัน ที่เกี่ยวเนื่องกับสัญญา การขอใบอนุญาต และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง นอกเหนือไปจากความเสี่ยงโดยทั่วไปในแต่ละประเทศ อย่างไรก็ดี บริษัทมีมาตรการในการควบคุมดูแลการพัฒนาโครงการใหม่ๆ อย่างใกล้ชิด ทั้งผ่านการทำ Due Diligence อย่างละเอียด การจัดทำแผนงานและขั้นตอนมาตรฐาน การวางหลักเกณฑ์ในการลงทุนที่รอบคอบ เป็นต้น โดยบริษัทจะว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้และความชำนาญในประเทศนั้นๆ อาทิ ที่ปรึกษาด้านกฎหมาย ที่ปรึกษาด้านบัญชี ซึ่งจะทำงานร่วมกับทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญของบริษัท เพื่อให้มั่นใจว่า บริษัทจะประสบความสำเร็จในการพัฒนาโครงการหรือเข้าซื้อกิจการ การดำเนินงานของโครงการนั้นๆ ต่อไปเพื่อให้มีผลกำไรที่น่าพอใจ รวมถึงการปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ บริษัทมีมาตรการลดความเสี่ยงสำหรับการลงทุนในประเทศที่บริษัทไม่เคยดำเนินธุรกิจมาก่อน โดยในช่วงแรก บริษัทจะร่วมลงทุนกับคู่ค้าทางธุรกิจที่มีความรู้ความชำนาญในการดำเนินธุรกิจในประเทศดังกล่าว เพื่อศึกษาสภาวะตลาด กฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ และเรียนรู้การดำเนินกิจการ จนกว่าจะมีความมั่นใจในการดำเนินธุรกิจในประเทศนั้นๆ เพียงพอ จึงจะมีการตัดสินใจลงทุนในสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น ดังเช่นการลงทุนของบริษัทที่ผ่านมาในภูมิภาคแอฟริกา ประเทศมัลดีฟส์ ศรีลังกา เวียดนาม จีน สิงคโปร์ และออสเตรเลีย นอกจากนี้ สำหรับประเทศใหม่ที่บริษัทเข้าลงทุนโดย

เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ เช่น ประเทศโปรตุเกสและบราซิล บริษัทจะคงไว้ซึ่งคณะผู้บริหารชุดเดิม ซึ่งมีความรู้ความชำนาญในประเทศนั้นๆ ในภายหลัง

4. ความเสี่ยงจากความสามารถในการได้มาซึ่งที่ตั้งในการประกอบธุรกิจที่ต้องการ

โรงแรมบางแห่งของบริษัทตั้งอยู่บนที่ดินที่บริษัทเช่าจากเจ้าของที่ดิน โดยบริษัทมีสิทธิต่ออายุสัญญา ด้วยอัตราค่าเช่าตามที่จะตกลงกัน ยกเว้นในกรณีที่บริษัทตกลงที่จะไม่ต่ออายุสัญญา และจากการที่บริษัทได้ปฏิบัติตามสัญญาเช่าและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าของที่ดินตลอดมา บริษัทจึงเชื่อมั่นว่าความเสี่ยงดังกล่าวจะไม่เกิดขึ้นในระยะเวลาอันใกล้

สำหรับธุรกิจร้านอาหารและธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้า ทำเลที่ดีจัดเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักของความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของแต่ละสาขา ดังนั้น จึงอาจเกิดความเสี่ยงหากบริษัทไม่สามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่นั้นๆ หรือมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในสัญญาเช่า อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทมีร้านอาหารและจุดจัดจำหน่ายสินค้ามากมาย อีกทั้งแบรนด์ร้านอาหารและสินค้าแฟชั่นของบริษัทเป็นแบรนด์ยอดนิยม ซึ่งมีส่วนช่วยดึงดูดลูกค้าเข้ามาใช้บริการที่ห้างสรรพสินค้า ส่งผลให้บริษัทมีอำนาจต่อรองกับห้างสรรพสินค้าและเจ้าของพื้นที่ และสามารถทำสัญญาเช่าระยะยาวได้

5. ความเสี่ยงในการต่อสัญญาและเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและข้อตกลงของสัญญาแฟรนไชส์และสัญญาตัวแทนจำหน่ายสินค้า

บริษัทดำเนินงานร้านอาหารบางส่วนภายใต้แบรนด์ที่ได้รับสิทธิแฟรนไชส์จากต่างประเทศตามข้อตกลงภายใต้สัญญาแฟรนไชส์ จึงอาจมีความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการที่มิได้รับอนุญาตให้ต่อสัญญาหรือหากมีการเปลี่ยนแปลงรายละเอียดในสัญญาแฟรนไชส์ บริษัทได้ลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการขอต่ออายุสัญญาแฟรนไชส์ล่วงหน้า โดยมีระยะเวลาของสัญญา 10 - 20 ปี (ขึ้นอยู่กับประเภทของสัญญา) อีกทั้งการที่บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจภายใต้แบรนด์ที่บริษัทได้รับสิทธิแฟรนไชส์จนเป็นผู้นำตลาดในประเภทอาหารนั้นๆ จึงเป็นผลให้บริษัทมีโอกาสที่จะได้รับการต่อสัญญามากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ลดการพึ่งพาแบรนด์ที่บริษัทได้รับแฟรนไชส์จากต่างประเทศ โดยการเพิ่มแบรนด์ร้านอาหารที่เป็นของตนเอง ซึ่ง ณ ปัจจุบัน ประกอบไปด้วยแบรนด์เดอะ พิซซ่า คอมปะนี กลุ่มไทย เอ็กซ์เพรส กลุ่มเดอะ คอฟฟี่ คลับ และริเวอร์ไซด์

สำหรับธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้า การได้เป็นตัวแทนจำหน่ายแต่เพียงผู้เดียวเป็นปัจจัยสำคัญ สัญญาของบริษัทมีสองลักษณะ ได้แก่ แบบที่ต่อสัญญาโดยอัตโนมัติ และแบบที่มีกำหนดเวลา สำหรับสัญญาในลักษณะที่มีการกำหนดระยะเวลาในการต่อสัญญา บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่คู่สัญญาจะไม่ต่อสัญญาเมื่อถึงกำหนด ซึ่งจะเป็นผลให้บริษัทมีโอกาสสูญเสียรายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่าย อย่างไรก็ตาม จากการดำเนินธุรกิจระหว่างกันมาเป็นเวลานานและบริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญามาโดยตลอด ส่งผลให้บริษัทจะได้รับความไว้วางใจให้ต่ออายุสัญญา ยกเว้นในกรณีที่บริษัทตกลงที่จะไม่ต่ออายุสัญญา นอกจากนั้น หากคู่สัญญาขอเปลี่ยนแปลงเงื่อนไข ข้อตกลง โดยเฉพาะอัตราค่าตอบแทน บริษัทจะเจรจาต่อรองเพื่อให้การเปลี่ยนแปลงอัตราค่าตอบแทนดังกล่าวเป็นไปในอัตราที่บริษัทและคู่สัญญาได้รับผลประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่าย นอกจากนี้ บริษัทยังคงหาโอกาสเพื่อที่จะเพิ่มแบรนด์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง

6. ความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าจะไม่ต่อสัญญาจ้างบริหารโรงแรมและจ้างผลิตสินค้า

บริษัทมีการขยายธุรกิจโรงแรมภายใต้แบรนด์อนันตรา, อวานี, โอ๊คส์ และเปอร์ อควัม ซึ่งเป็นแบรนด์ของบริษัทเอง โดยรับจ้างบริหารจัดการโรงแรมที่บริษัทไม่ได้เป็นเจ้าของและได้รับผลตอบแทนเป็นค่าธรรมเนียมการให้บริการ ทั้งนี้ รายได้ค่าบริหารจัดการ แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ ค่าธรรมเนียมในการให้คำปรึกษาและคำแนะนำในการออกแบบและการก่อสร้าง ซึ่งเป็นรายได้ที่เกิดขึ้นในช่วงก่อนโรงแรมจะเปิดดำเนินการ และค่าธรรมเนียมในการบริหารเมื่อโรงแรมเปิดดำเนินการ โดยจะขึ้นอยู่กับรายได้และผลกำไรจากการดำเนินงานของโรงแรมที่บริษัทเข้าบริหารงาน โดยทั่วไป สัญญาว่าจ้างบริหารโรงแรมจะมีอายุ 10 - 20 ปี ในกรณีที่ลูกค้าบอกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนด บริษัทสามารถเรียกเก็บค่าเสียหายในรูปของค่าธรรมเนียมการยกเลิกสัญญา (Cancellation Fee) ได้ ทั้งนี้ ประสบการณ์จากการบริหารธุรกิจโรงแรมในหลายปีที่ผ่านมา ส่งผลให้กลุ่มธุรกิจโรงแรมของบริษัทเป็นที่รู้จักในความหลากหลายและคุณภาพในการให้บริการของแบรนด์ ความสามารถในการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า

ตลอดจนความมุ่งมั่นในการพัฒนาการดำเนินงานของโรงแรมที่รับจ้างบริหารอย่างต่อเนื่อง เพื่อความพึงพอใจสูงสุดของทั้งผู้ว่าจ้างบริษัทและแขกที่มาพัก

สำหรับธุรกิจรับจ้างผลิตสินค้าอุปโภค โดยบริษัท นวศรี แมนูแฟคเจอริ่ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท รับจ้างผลิตสินค้าให้กับบริษัทสินค้าอุปโภคระดับสากล ปัจจุบัน ธุรกิจดังกล่าวมีการแข่งขันไม่มากนัก เนื่องจากยังมีผู้ประกอบการที่ได้มาตรฐานและได้รับอนุญาตให้ผลิตน้อยราย แต่ราคาและคุณภาพเป็นตัวแปรที่สำคัญในการที่จะได้รับคำสั่งซื้อ อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทได้ดำเนินธุรกิจรับจ้างผลิตสินค้าอุปโภคมาเป็นเวลานานมากกว่า 30 ปี บริษัทให้ความสำคัญต่อการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม นอกจากนี้ การปรับปรุงสายการผลิตอย่างต่อเนื่องยังสามารถช่วยลดต้นทุนการผลิตได้ ด้วยเหตุผลที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้น เป็นผลให้บริษัทได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าทั้งในระดับภูมิภาคและระดับโลกและได้รับการว่าจ้างผลิตสินค้าในระยะยาว

7. ความเสี่ยงด้านการเงิน

7.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทและบริษัทในเครือมีรายได้บางส่วนเป็นเงินสกุลต่างประเทศ เช่น รายได้จากการให้สิทธิแฟรนไชส์ รายได้จากการรับจ้างบริหารโรงแรม เงินปันผลรับ และรายได้จากเอเย่นต์ท่องเที่ยวในต่างประเทศ และอื่นๆ ซึ่งรายได้ดังกล่าวผันแปรตามอัตราแลกเปลี่ยน แต่ในขณะเดียวกัน บริษัทก็มีค่าใช้จ่ายบางประเภท เช่น ค่าบริหารจัดการธุรกิจโรงแรม ค่าการใช้สิทธิ/เครื่องหมายการค้าสำหรับธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม (Franchise Fee) และค่าสินค้าในธุรกิจจัดจำหน่ายสินค้า เป็นเงินสกุลต่างประเทศ ดังนั้น บริษัทและบริษัทในเครือจึงสามารถลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนนี้ได้ โดยการหักกลบรายได้และค่าใช้จ่ายบางส่วนที่เป็นเงินสกุลต่างประเทศ (Natural Hedging) อีกทั้งบริษัทและบริษัทในเครือยังลดความเสี่ยงเพิ่มเติม โดยกำหนดราคาค่าห้องพักในประเทศเป็นเงินสกุลบาทแทนราคาอ้างอิงเงินสกุลเหรียญสหรัฐ เพื่อให้รายได้และค่าใช้จ่ายเป็นสกุลเงินเดียวกัน นอกจากนี้ จากการที่บริษัทขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศมากขึ้น ส่งผลให้บริษัทมีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน เมื่อมีการแปลงผลการดำเนินงานของธุรกิจในต่างประเทศเป็นสกุลเงินบาทในงบการเงินรวมของบริษัท ในส่วนของการจัดหาเงินนั้น โดยทั่วไป บริษัทจะกู้ยืมเงินในสกุลเดียวกับสินทรัพย์ที่บริษัทลงทุน เพื่อให้เกิดการหักกลบ หรือการป้องกันความเสี่ยงแบบธรรมชาติจากอัตราแลกเปลี่ยน (Natural Currency Hedging) ให้ได้มากที่สุด

7.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ย

ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยเกิดจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในตลาด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดของบริษัท บริษัทและบริษัทในเครือได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวและบริหารจัดการความเสี่ยงข้างต้นให้เป็นไปตามนโยบายและคู่มือการบริหารความเสี่ยงของบริษัทที่วางไว้ เพื่อลดผลกระทบในด้านลบที่อาจเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยและสภาวะของตลาดการเงิน ณ ขณะนั้นๆ ส่งผลให้เงินกู้ของบริษัทและบริษัทในเครือจำนวนมากเป็นเงินกู้ที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่

7.3 ความเสี่ยงจากความมั่นคงทางการเงิน ความสามารถในการกู้ยืมเงินและปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญากู้ยืมเงิน

นอกเหนือจากการขยายธุรกิจโดยทั่วไปแล้ว บริษัทอาจต้องการเงินทุนเพิ่มเติม เพื่อลงทุนพัฒนาโครงการใหม่ๆ และเข้าซื้อกิจการอื่น ส่งผลให้บริษัทและบริษัทในเครือต้องรักษาสภาพคล่องและสำรองวงเงินกู้จากสถาบันการเงินให้เพียงพอ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน อีกทั้งยังต้องจัดหาแหล่งเงินทุนระยะยาวล่วงหน้าและกระจายแหล่งที่มาของเงินทุนให้มีความหลากหลาย อย่างไรก็ดี บริษัทและบริษัทในเครือมีการดำรงฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งเพื่อที่จะปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญากู้ยืมเงิน และบริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขดังกล่าวด้วยดีเสมอมา

8. ความเสี่ยงจากการพัฒนาของเทคโนโลยี

บริษัทต้องอาศัยเทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจ ไม่เพียงแต่เพื่อการรองรับระบบการทำงานของหน่วยงานสนับสนุน (Back Office) เท่านั้น แต่ยังครอบคลุมถึงฝ่ายการขายและการตลาดอีกด้วย ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถปรับตัวตามเทคโนโลยีหรือความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลง จะส่งผลให้บริษัทสูญเสียความสามารถในการแข่งขัน ทั้งนี้ บริษัทตระหนักดีถึงความสำคัญของเทคโนโลยี

สารสนเทศ จึงได้จัดให้หน่วยงานดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของแผนกลยุทธ์ระยะยาวของบริษัท และด้วยฐานะทางการเงินที่มีความมั่นคงและขนาดของธุรกิจที่ส่งผลให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ส่งผลให้บริษัทสามารถพัฒนาความสามารถในการแข่งขัน ด้วยการลงทุนในระบบเทคโนโลยีใหม่ๆ ตัวอย่างเช่น การพัฒนาระบบจองห้องพักส่วนกลางของแบรนด์อนันตรา ซึ่งช่วยให้บริษัทสามารถติดตามการขายห้องพักและห้องพักคงเหลือได้ทันที การคิดราคาห้องพักให้เท่าเทียมกันในทุกระบบ (Rate Parity) การรับจองห้องพักบนเว็บไซต์ที่สามารถรองรับได้หลายภาษา การบริหารและเพิ่มผลตอบแทน ตลอดจนการรวบรวมข้อมูลของแขกที่เข้าพัก หรือเว็บไซต์ใหม่ของแบรนด์เดอะ พิซซ่า คอมปะนี ซึ่งได้พัฒนามาเพื่อให้ลูกค้ามีประสบการณ์ในการใช้เว็บไซต์ที่ดีขึ้น ลดระยะเวลาในการสั่งอาหารออนไลน์ และลูกค้าสามารถติดตามสถานะการจัดส่งพิซซ่าผ่านทางเว็บไซต์ได้อีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทยังมีการจัดทำแผนกลยุทธ์ 5 ปีสำหรับการพัฒนาระบบสารสนเทศและเทคโนโลยีโดยเฉพาะ เพื่อรองรับแผนการขยายธุรกิจที่ได้วางไว้

9. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ

บริษัทดำเนินกิจการครอบคลุมภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ตะวันออกกลาง คาบสมุทรอินเดีย แอฟริกายุโรป และอเมริกาใต้ จึงมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศทั้งในปัจจุบันและอนาคต โดยเฉพาะจากการเปลี่ยนแปลงทางภูมิทัศน์ ภัยธรรมชาติ และภาวะอาหารขาดแคลน ในช่วงสองสามปีที่ผ่านมาภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และออสเตรเลีย ซึ่งเป็นภูมิภาคสำคัญที่บริษัทมีการดำเนินกิจการอยู่ ได้ประสบภัยพิบัติทางธรรมชาติ เช่น น้ำท่วม ภัยแล้ง และไฟป่าอย่างรุนแรงและบ่อยครั้ง ซึ่งความเสี่ยงเหล่านี้จะส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและเกษตรกรรมโดยรวมและต่อการดำเนินงาน การจัดซื้อและกระจายสินค้าของธุรกิจโรงแรมและร้านอาหารของบริษัท บริษัทมีการติดตามดูแลความเสี่ยงเหล่านี้อย่างใกล้ชิด เพื่อประเมินผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทและมีการจัดทำแผนรองรับสถานการณ์ฉุกเฉินจากภัยพิบัติที่อาจเกิดขึ้น เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของแผนบริหารความต่อเนื่อง (Business Continuity Plan) ของบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังคงมุ่งปฏิบัติตามกฎระเบียบด้านสิ่งแวดล้อม มุ่งลดการสร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมด้วยการจัดการทรัพยากรและของเสียอย่างมีประสิทธิภาพ และการอนุรักษ์ธรรมชาติและแหล่งที่อยู่อาศัยของสัตว์

บริษัทได้เล็งเห็นและให้ความสำคัญกับผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้นจากความเสี่ยงข้างต้น จึงได้มอบหมายให้ฝ่ายตรวจสอบภายในทำหน้าที่ประเมินความเสี่ยงและตรวจสอบประสิทธิภาพในการบริหารความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ โดยหน่วยงานทุกหน่วยจะทำการประเมินความเสี่ยง เพื่อหาปัจจัยความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากการดำเนินงาน และทำงานร่วมกับฝ่ายตรวจสอบภายใน ในการวิเคราะห์โอกาสที่อาจเกิดขึ้น ศึกษาผลกระทบและร่วมกันหาแนวทางหรือมาตรการในการป้องกัน หรือลดความเสียหายจากความเสี่ยงดังกล่าว ตลอดจนร่วมกันติดตามและประเมินความเสี่ยงเป็นระยะ โดยบริษัทได้มีการจัดทำนโยบายและขั้นตอนบริหารความเสี่ยงของกลุ่มอย่างเป็นทางการ และกลุ่มธุรกิจทั้งหมดได้ปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด ทั้งยังมีการรายงานประสิทธิภาพของการบริหารความเสี่ยงต่อคณะกรรมการตรวจสอบและผู้บริหารระดับสูงของบริษัทเป็นรายไตรมาส

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัท และบริษัทย่อย

กลุ่มบริษัทมีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย ที่ดินและอาคาร อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และสิทธิการเช่าที่ดิน โดยแยกเป็นธุรกิจได้ดังนี้

ธุรกิจโรงแรม

บริษัท	ขนาดที่ดิน (ไร่)	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินถาวรหลัก	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)		ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
					ณ 31 ธ.ค. 2557	ณ 31 ธ.ค. 2558	
บมจ. ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล	11	218/2-3 หมู่ 10 เมืองพัทยา	สิทธิการเช่า 30 ปี (สิ้นสุดปี 2561)	อาคารโรงแรม 2 หลัง 4 ชั้น และ 10 ชั้น สิทธิการเช่าที่ดิน	148.07 2.49	118.90 1.87	-ไม่มี-
<u>บริษัทย่อย</u>							
บจก. หัวหิน วิลเลจ	36	43/1 ถนนเพชรเกษม หัวหิน	สิทธิการเช่า 30 ปี (สิ้นสุดปี 2573)	อาคารโรงแรม 2 ชั้น 12 หลัง สิทธิการเช่าที่ดิน	154.77 0.06	167.17 0.04	-ไม่มี-
บจก. บ้านโบราณ เชียงราย	800	229 หมู่ 1 ต.เวียง อ.เชียงแสน เชียงราย 499 หมู่ 1 ต.เวียง อ.เชียงแสน จ. เชียงราย	สิทธิการเข้าทำประโยชน์ 30 ปี (สิ้นสุดปี 2561)	อาคารโรงแรม 2 ชั้น 2 หลัง มีห้องพัก 90 ห้อง เต้นท์แคมป์ 15 หลัง สิทธิการเช่าที่ดิน	153.75 63.37 -	136.42 49.47	-ไม่มี-
บจก. สมุย รีซอร์ท แอนด์ สปา	14	99/9 หาดบ่อผุด เกาะสมุย	เป็นเจ้าของ	ที่ดินและอาคารโรงแรม 3 ชั้น ห้องพัก 106 ห้อง	436.89	421.65	-ไม่มี-
บจก. เจ้าพระยา รีซอร์ท (เฉพาะส่วนของโรงแรม)	27	ถนนเจริญนคร กรุงเทพฯ	สิทธิการเช่า 38 ปี (สิ้นสุดปี 2592)	อาคารโรงแรม 7 ชั้น 2 หลัง และอาคารที่จอดรถ 7 ชั้น 1 หลัง สิทธิการเช่าที่ดิน	621.37 252.15	691.11 228.40	-ไม่มี-

บริษัท	ขนาดที่ดิน (ไร่)	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินถาวรหลัก	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)		ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
					ณ 31 ธ.ค. 2557	ณ 31 ธ.ค. 2558	
บมจ. โรงแรมราชดำริ	10	ถนนราชดำริ กรุงเทพฯ	สิทธิการเช่า 30 ปี (สิ้นสุดปี 2586)	อาคารโรงแรม 7 ชั้น 1 หลัง 8 ชั้น 1 หลัง และ 9 ชั้น 1 หลัง	464.88	437.49	-ไม่มี-
				สิทธิการเช่าที่ดิน	1,140.31	1,100.30	
บจก. แมริม เทอเรซ รีซอร์ท	37	อ. แมริม จ. เชียงใหม่	สิทธิการเช่า 30 ปี (สิ้นสุดปี 2567)	อาคารโรงแรม 3 ชั้น 1 หลัง และอาคาร 2 ชั้น 17 หลัง	407.18	370.17	-ไม่มี-
				สิทธิการเช่าที่ดิน	15.85	14.18	
บจก. เอ็ม ไอ สแควร์	46	หาดไม้ขาว อ. ถลาง จ. ภูเก็ต	เป็นเจ้าของ	ที่ดินและอาคารวิลล่า 1 ชั้น 83 หลัง	1,358.01	1,314.13	-ไม่มี-
	37	หาดไม้ขาว อ. ถลาง จ. ภูเก็ต	เป็นเจ้าของ	ที่ดินและอาคารโรงแรม 3 ชั้น 8 หลัง และอาคาร 1 ชั้น 3 หลัง*	984.86	914.75	-ไม่มี-
บจก. สมุย วิลเลจ	1	219 หมู่ 5 ต.อ่างทอง อ. เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี	สิทธิการเช่า 5 ปี (สิ้นสุดปี 2558)	อาคารวิลล่า 1 ชั้น 61 หลัง	618.36	619.71	-ไม่มี-
Minor International (Labuan) Ltd.		เกาะ Kihavah Huravlhu	สิทธิการเช่า 23 ปี (สิ้นสุดปี 2573)	สิทธิการเช่าเกาะ	257.84	352.04	-ไม่มี-
				อาคารวิลล่า 1 ชั้น 84 หลัง	1,623.81	1,579.30	
Cyprea Lanka (Private) Ltd.	21	ประเทศศรีลังกา	สิทธิการเช่า (สิ้นสุดปี 2561)	อาคารโรงแรม 2 ชั้นและ 3 ชั้น จำนวน 6 หลัง	121.40	134.74	-ไม่มี-
				สิทธิการเช่าที่ดิน	4.25	8.13	
	26	ประเทศศรีลังกา	เป็นเจ้าของ	ที่ดิน	177.99	143.28	-ไม่มี-
บจก. ราชดำริ ลอดจ์จิ้ง	3	159 ถ.ราชดำริ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	สิทธิการเช่า 30 ปี (สิ้นสุดปี 2584)	อาคารโรงแรม 22 ชั้น	2,185.58	2,097.81	-ไม่มี-
	72	หาดแหลมใหญ่ เกาะสมุย	เป็นเจ้าของ	ที่ดิน	62.47	62.47	-ไม่มี-

บริษัท	ขนาดที่ดิน (ไร่)	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินถาวรหลัก	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)		ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
					ณ 31 ธ.ค. 2557	ณ 31 ธ.ค. 2558	
Oaks Hotels & Resort Limited	-	ประเทศนิวซีแลนด์ ประเทศออสเตรเลีย	เป็นเจ้าของ เป็นเจ้าของ/ สิทธิการเช่า	ห้องพักอาศัย สำนักงาน ห้องพักอาศัย สำนักงาน ส่วนปรับปรุงอาคาร และ ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	- 3,219.24	79.18 2,837.92	 2,637
บจก. สมุย บีช คลับ โอนเนอร์	-	หาดไม้ขาว อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	เป็นเจ้าของ	สำนักงานขาย สำนักงานต้อนรับ ร้านอาหาร และสระว่ายน้ำ	342.98	321.44	-ไม่มี-
บจก. เอ็มเอชจี ภูเก็ต	68	ต.เชิงทะเล อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	เป็นเจ้าของ	ที่ดินเปล่า	1,234.83	1,191.24	-ไม่มี-
บจก.โคโค ปาล์ม โฮเต็ล แอนด์ รีสอร์ท	60	ต.บางม่วง อ.ตะกั่วป่า จ. พังงา	เป็นเจ้าของ	ที่ดินเปล่า	286.30	286.30	-ไม่มี-
Hoi An Riverpark Hotel Company Limited		ประเทศเวียตนาม	เป็นเจ้าของ	อาคารโรงแรม 2 ชั้น 2 หลัง จำนวน 94 ห้อง	253.86	254.37	-ไม่มี-
Bai Dai Tourism Company Limited		ประเทศเวียตนาม	เป็นเจ้าของ	อาคารโรงแรม 2 ชั้น 3 หลัง จำนวน 63 ห้อง	50.75	168.32	-ไม่มี-
Sothea Pte.Ltd		ประเทศกัมพูชา	เป็นเจ้าของ	อาคารโรงแรม จำนวน 39 ห้อง สิทธิการเช่า	139.59 -	224,18 31.01	-ไม่มี-
Sands Hotels Hldings (Namibia) (Proprietary) Limited		ประเทศนามิเบีย	เป็นเจ้าของ	อาคารโรงแรม จำนวน 173 ห้อง	-	1,013.73	-ไม่มี-

บริษัท	ขนาดที่ดิน (ไร่)	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินถาวรหลัก	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)		ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
					ณ 31 ธ.ค. 2557	ณ 31 ธ.ค. 2558	
Sun International (Botswana) (Proprietary) Limtied	12.3088 เอเคอร์	ประเทศบอสวานา	เป็นเจ้าของ	ที่ดิน และอาคารโรงแรม จำนวน 196 ห้อง	-	1,956.53	-ไม่มี-
Pojuca S.A	291,400 ตารางเมตร	ประเทศบราซิล	เป็นเจ้าของ	ที่ดิน และอาคารโรงแรม 2 แห่ง จำนวน 507 ห้อง	-	374.49	-ไม่มี-
Minor Continental Portugal, S.A	2,519 ตารางเมตร	ประเทศโปรตุเกส	เป็นเจ้าจอง	ที่ดิน และอาคารโรงแรม จำนวน 306 ห้อง	-	1,630.77	-ไม่มี-

ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

บริษัท	ขนาดที่ดิน (ไร่)	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินถาวรหลัก	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)		ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
					ณ 31 ธ.ค. 2557	ณ 31 ธ.ค. 2558	
บมจ. เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป	3,188 ตร.ม.	ชั้น 15 – 17 อาคาร เบอร์ลี่ยุคเกอร์ คลองเตย กรุงเทพฯ	สิทธิการเช่า 30 ปี (สิ้นสุดปี 2567)	สิทธิการเช่าพื้นที่และส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	80.81	97.76	-ไม่มี-
	-	สิทธิการเช่าร้านอาหาร จำนวน 32 สาขา	สิทธิการเช่า 3-30 ปี	สิทธิการเช่าพื้นที่	66.29	54.28	-ไม่มี-
				ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า ร้านอาหารจำนวน 220 สาขา	462.64	508.31	-ไม่มี-
	45 ตรว.	66/71-73 หมู่ที่ 2 ต.บ่อผุด อ.เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี	เจ้าของ	ที่ดินและอาคาร 4 ชั้น	69.67	69.53	-ไม่มี-
บจก. สเวนเซ่นส์ (ไทย)	-	สิทธิการเช่าร้านอาหาร จำนวน 14 สาขา	สิทธิการเช่า 3-28 ปี	สิทธิการเช่า	24.50	20.60	-ไม่มี-
				ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า ร้านอาหารจำนวน 133 สาขา	146.86	170.29	-ไม่มี-
บจก. เอส.แอล.อาร์.ที	-	สิทธิการเช่าร้านอาหาร จำนวน 3 สาขา	สิทธิการเช่า 3-22 ปี	สิทธิการเช่า	19.50	16.85	-ไม่มี-
				ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า ร้านอาหารจำนวน 46 สาขา	221.94	223.06	-ไม่มี-
บจก. เบอร์เกอร์ ประเทศไทย	-	สิทธิการเช่าร้านอาหาร จำนวน 8 สาขา	สิทธิการเช่า 12-15 ปี	สิทธิการเช่า	32.61	26.58	-ไม่มี-
				ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า ร้านอาหารจำนวน 45 สาขา	114.23	214.92	-ไม่มี-
บจก. ไมเนอร์ ชีส	29	อ. ปากช่อง จ. นครราชสีมา	เจ้าของ	อาคารโรงงาน	37.98	34.91	-ไม่มี-
บจก. ไมเนอร์ แดรี่	-	อ. ปากช่อง จ. นครราชสีมา	เจ้าของ	อาคารโรงงาน	104.88	123.68	-ไม่มี-

บริษัท	ขนาดที่ดิน (ไร่)	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินถาวรหลัก	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)		ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
					ณ 31 ธ.ค. 2557	ณ 31 ธ.ค. 2558	
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 21 สาขา	11.04 69.78	11.16 92.83	-ไม่มี- -ไม่มี-
บจก. ไมเนอร์ ดีคิว	-		ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า 14 ปี (สิ้นสุดปี 2571)	สิทธิการเช่า ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า จำนวน 223 สาขา	5.65 77.27	- 69.39	-ไม่มี- -ไม่มี-
Minor Food Group (Singapore) Pte. Ltd.	-	ประเทศสิงคโปร์	เจ้าของ	สิทธิการเช่า ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า ร้านอาหาร จำนวน 2 สาขา	1.20 149.15	1.10 152.54	-ไม่มี- -ไม่มี-
The Minor Food Group (China) Limited	-	ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน	เจ้าของ	ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า ร้านอาหาร	82.42	78.45	-ไม่มี-
Over Success Enterprise	-	ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน	เจ้าของ	สิทธิการเช่า ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า ร้านอาหาร	25.98 239.35	23.47 450.06	-ไม่มี- -ไม่มี-
Minor DKL Food Group Pty. Ltd.	-	ประเทศออสเตรเลีย	เจ้าของ	ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า ร้านอาหาร	-	189.64	-ไม่มี-

ธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิต

บริษัท	ขนาดที่ดิน (ไร่)	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินถาวรหลัก	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)		ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
					ณ 31 ธ.ค. 2557	ณ 31 ธ.ค. 2558	
บจก. นวศรี แมนูแฟคเจอริ่ง	ที่ดิน + อาคาร	60/185 หมู่ 19 ซอย 17 นิคมอุตสาหกรรมนวนคร อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี	เป็นเจ้าของ	ที่ดินและอาคาร	97.48	92.45	-ไม่มี-
บมจ.ไมเนอร์ คอร์ปอเรชั่น		ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่าปิ่นเกล้า ห้องเลขที่ 113 ศูนย์การค้า เซ็นทรัล ซิตี้ บางนา ห้องเลขที่ 117	สิทธิการเช่า 9 ปี 4 เดือน (สิ้นสุดปี 2558) สิทธิการเช่า 16 ปี 10 เดือน (สิ้นสุดปี 2566)	สิทธิการเช่าพื้นที่ สิทธิการเช่าพื้นที่	0.95 7.30	- 5,89	-ไม่มี- -ไม่มี-
บจก. เอสมิโด แฟชั่น		ศูนย์การค้า เอ็มโพเรี่ยม ห้องเลขที่ 2S23 และ 2P24	สิทธิการเช่า 24 ปี (สิ้นสุดปี 2564)	สิทธิการเช่าพื้นที่ ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า จำนวน 125 แห่ง	7.27 61.87	6.48 60.07	-ไม่มี- -ไม่มี-
บจก. อาร์มิน ซิสเท็มส์		ศูนย์การค้า สยามพารากอน ห้องเลขที่ 1-23-1-26	สิทธิการเช่า 6 ปี (สิ้นสุดปี 2559)	สิทธิการเช่าพื้นที่ ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า จำนวน 150 แห่ง	0.98 99.37	0.32 127.36	-ไม่มี- -ไม่มี-
บจก.ไมเนอร์ คอนซัลแท็นส์ แอนด์ เซอร์วิส				ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า จำนวน 9 แห่ง (ปี 2557)	8.70	-	-ไม่มี-
บจก.เรด เอิร์ธ ไทย				ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า จำนวน 17แห่ง	2.78	1.79	-ไม่มี-

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัท และบริษัทย่อย

บริษัท	ขนาดที่ดิน (ไร่)	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินถาวรหลัก	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)		ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
					ณ 31 ธ.ค. 2557	ณ 31 ธ.ค. 2558	
บจก. รอยัลการ์เด้น พลาซ่า	8	218 หมู่ 10 เมืองพัทยา	สิทธิการเช่า 30 ปี (สิ้นสุดปี 2561)	อาคารศูนย์การค้า 1 หลัง 3 ชั้น	152.73	113.11	-ไม่มี-
	2	889 หมู่ 3 หาดไม้ขาว จ.ภูเก็ต	เป็นเจ้าของ	อาคารศูนย์การค้า 1 หลัง 2 ชั้น	118.67	111.59	-ไม่มี-
บจก ไมเนอร์ ดีเวลลอปเม้นท์	ที่ดิน และอาคาร 3 ไร่ 30 ตรว.	101/97 นิคมอุตสาหกรรมนวนคร หมู่ 20 ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง 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-
บมจ.เจ้าพระยา รีสอร์ท		ถ.เจริญนคร กรุงเทพฯ	เป็นเจ้าของ	อาคารศูนย์การค้า	-	361.58	-ไม่มี-

มูลค่าสุทธิทางบัญชีของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ มีดังนี้ **หน่วย ล้านบาท**

ทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย	ราคาทุน ณ วันที่		อายุการใช้งาน* (ปี)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่	
	31 ธ.ค. 57	31 ธ.ค. 58		31 ธ.ค. 57	31 ธ.ค. 58
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	2,798.71	4,661.14	อายุสัญญาเช่า 5 ปี และ 20 ปี	2,546.52	4,393.86
อาคารและอุปกรณ์ประกอบ	16,876.23	21,725.53	อายุสัญญาเช่า 5, 10 , 20 , 30, 40 ปี	10,890.59	14,680.60
สิ่งปรับปรุงอาคาร	7,499.13	8,856.13	อายุสัญญาเช่า และ 10 ปี	4,265.57	4,893.27
เครื่องตกแต่งติดตั้งและอุปกรณ์สำนักงาน และอุปกรณ์อื่น	11,069.71	13,110.26	5 – 15 ปี	3,938.25	4,650.42
ยานพาหนะ	264.72	345.49	5 ปี	80.35	111.68
เครื่องใช้ในการดำเนินงาน	1,432.94	1,867.44	-	821.81	1,060.89
งานระหว่างก่อสร้าง	2,446.76	4,076.50	-	2,446.76	4,076.50
รวม	**42,388.21**	**54,642.49**		**24,989.85**	**33,867.22**

* ยกเว้นที่ดินซึ่งมีอายุการให้ประโยชน์ไม่จำกัด

มูลค่าสุทธิทางบัญชีของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนมีดังนี้ **หน่วย ล้านบาท**

ทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย	ราคาทุน ณ วันที่		อายุการใช้งาน (ปี)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่	
	31 ธ.ค. 57	31 ธ.ค. 58		31 ธ.ค. 57	31 ธ.ค. 58
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	57.23	57.23		56.30	56.19
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	1,296.63	1,656.45		258.23	572.99
รวม	**1,353.86**	**1,713.68**		**314.54**	**629.18**

มูลค่าสุทธิทางบัญชีของสิทธิการเช่ามีดังนี้ **หน่วย ล้านบาท**

ทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อย	ราคาทุน ณ วันที่		อายุการใช้งาน (ปี)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่	
	31 ธ.ค. 57	31 ธ.ค. 58		31 ธ.ค. 57	31 ธ.ค. 58
สิทธิการเช่า	4,092.95	4,148.52	อายุสัญญาเช่า	1,936.12	1,964.43
รวม	**4,092.95**	**4,148.52**		**1,936.12**	**1,964.43**

บริษัทใช้นโยบายการบัญชีเกี่ยวกับค่าความนิยมและการรวมธุรกิจตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 3 เรื่องการรวมธุรกิจ โดยการเปรียบเทียบต้นทุนการซื้อเงินลงทุนกับมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์และหนี้สินที่กำหนดได้ ณ วันที่เกิดรายการ อันมีผลทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีมูลค่าสุทธิของทรัพย์สินถาวรรวมการปรับมูลค่ายุติธรรมสุทธิ 1,173.71 ล้านบาท และ 3,439.65 ล้านบาท ตามลำดับ

4.2 ที่ดินและโครงการระหว่างการพัฒนาของบริษัท และบริษัทย่อย

กลุ่มบริษัทมีที่ดินและโครงการระหว่างการพัฒนา เพื่อจะใช้เป็นทรัพย์สินหลักในการประกอบกิจการ ดังนี้

บริษัท	ขนาดที่ดิน (ไร่)	ที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินระหว่างพัฒนา	มูลค่าทางบัญชี (ล้านบาท)		ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
					ณ 31 ธ.ค. 2557	ณ 31 ธ.ค. 2558	
<u>บริษัทย่อย</u> บจก. หัวหิน รีซอร์ท	37	ต.เชิงทะเล อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	เป็นเจ้าของ	ที่ดิน	284.90	-	-ไม่มี-

4.3 ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย

ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย มีดังนี้ **หน่วย ล้านบาท**

ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน	ราคาทุน ณ วันที่		อายุการใช้งาน (ปี)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่	
	31 ธ.ค. 57	31 ธ.ค. 58		31 ธ.ค. 57	31 ธ.ค. 58
ต้นทุนการพัฒนาแฟรนไชส์	165.87	166.04	1-3 ปี	3.23	3.33
ค่าลิขสิทธิ์	159.11	174.91	3-20 ปี	38.63	47.19
ค่าความนิยม	6,148.72	10,744.58	-	5,627.93	10,223.79
เครื่องหมายการค้า	1,255.79	1,620.58	-	1,255.78	1,620.58
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	1.034.57	1,155.99	3-5 ปี	465.43	417.84
โปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างติดตั้ง	168.77	234.63	-	168.77	234.63
สิทธิในการบริหารสินทรัพย์	3,857.50	4,038.24	40 ปี	3,330.80	3,436.95
ทรัพย์สินทางปัญญา	603.31	629.86	-	563.81	557.19
รวม	**13,393.64**	**18,764.83**		**11,454.38**	**16,541.50**

4.4 นโยบายการลงทุน

จากงบการเงินเฉพาะของบริษัทสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วมและกิจการร่วมค้าในธุรกิจโรงแรม อาหารและเครื่องดื่ม และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เป็นจำนวนรวม 8,494 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ18.9 ของสินทรัพย์รวม ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายลงทุนผ่านบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้า โดยบริษัทจะพิจารณาลงทุนในธุรกิจที่สนับสนุนให้บริษัทสามารถพัฒนารูปแบบสินค้าและบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้รับสินค้าและบริการในระดับที่สมบูรณ์ เหนือความพึงพอใจของลูกค้า

สำหรับการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทได้แต่งตั้งผู้บริหารของบริษัทเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหารในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม เพื่อร่วมดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม นอกจากนี้ บริษัทยังมอบหมายให้ตัวแทนของบริษัทในฐานะผู้ถือหุ้น เข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามนโยบายและหลักการของบริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ธุรกิจหลัก

เป็นผู้ดำเนินธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม ซึ่งรวมถึงโครงการพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อขาย โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา และให้เช่าศูนย์การค้าและอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจบันเทิง และธุรกิจจัดจำหน่าย

สำนักงานใหญ่

เลขทะเบียนบริษัท 0107536000919 (เดิม บมจ. 165)
เลขที่ 99 อาคารเบอร์ลี่ยุคเกอร์ ชั้นที่ 16
ซอยรูเบีย ถนนสุขุมวิท 42
แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ : +66 (0) 2381 5151
โทรสาร : +66 (0) 2381 5777-8
โฮมเพจ : http://www.minorinternational.com

ทุนเรือนหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

ทุนจดทะเบียน :	4,641,789,065 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 4,641,789,065 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ทุนที่ออกจำหน่ายและชำระแล้ว:	4,402,311,611 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 4,402,311,611 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท

นายทะเบียนหลักทรัพย์

นายทะเบียนหุ้นสามัญและใบสำคัญแสดงสิทธิ (MINT-W5)

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง
เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์ : +66 (0) 2009 9000
โทรสาร : +66 (0) 2009 9991
E-mail : SETContactCenter@set.or.th
โฮมเพจ : http://www.set.or.th

นายทะเบียนหุ้นกู้

นายทะเบียนหุ้นกู้ MINT ครั้งที่ 2/2553 ชุดที่ 2, ครั้งที่ 1/2554, ครั้งที่ 1/2555 ชุดที่ 1 และชุดที่ 2
บมจ. ธนาคารกสิกรไทย ฝ่ายบริการธุรกิจหลักทรัพย์
อาคารสำนักงานใหญ่ พหลโยธิน ชั้นที่ 11
เลขที่ 400/22 ถนนพหลโยธิน
แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

นายทะเบียนหุ้นกู้ MINT ครั้งที่ 2/2554 ชุดที่ 1 และชุดที่ 2
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
เลขที่ 1222 ถนนพระราม 3
แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120

นายทะเบียนหุ้นกู้ MINT ครั้งที่ 2/2555, ครั้งที่ 1/2557 ครั้งที่ 1/2558 ชุดที่ 1 และชุดที่ 2
ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
เลขที่ 9 ถนนรัชดาภิเษก
เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

ผู้สอบบัญชี

บริษัท ไพร้ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอเอส จำกัด
โดยนางอโนทัย ลีกิจวัฒนะ และ/หรือ
นายขจรเกียรติ อรุณไพโรจนกุล และ/หรือ
นายชาญชัย ชัยประสิทธิ์
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3442, 3445 และ 3760 ตามลำดับ
ชั้นที่ 15 บางกอกซิตี้ทาวเวอร์
เลขที่ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ : +66 (0) 2286 9999
โทรสาร : +66 (0) 2286 5050

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท สำนักงานกฎหมายสยามซิตี้ จำกัด
ชั้นที่ 20 อาคารรัจนาการ
เลขที่ 183 ถนนสาทรใต้
แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ : +66 (0) 2676 6667-8
โทรสาร : +66 (0) 2676 6188

<u>บริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้า</u>

กลุ่มโรงแรม

สามารถตรวจสอบสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่และประเภทธุรกิจได้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 13

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
1. บริษัท เจ้าพระยา รีซอร์ท จำกัด	12,000,000	MINT	81.2%
2. บริษัท หัวหิน รีซอร์ท จำกัด	2,000,000	MINT	100.0%
3. บริษัท แมริม เทอเรซ รีซอร์ท จำกัด	3,000,000	MINT	45.3%
4. บริษัท สมุย รีซอร์ท แอนด์ สปา จำกัด	100,000	MINT	100.0%
5. บริษัท โรงแรม ราชดำริ จำกัด (มหาชน) ("RHC")	45,000,000	MINT	99.2%
6. บริษัท เอ็มไอ สแควร์ จำกัด ("MI")	100,000	MINT	100.0%
7. บริษัท หัวหิน วิลเลจ จำกัด ("HHV")	500,000	MINT	100.0%
8. บริษัท เอ็มเอชจี เอ็นพาร์ค ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด	10,000,000	HHV	50.0%*
9. บริษัท บ้านโบราณ เชียงราย จำกัด	1,650,000	MINT	100.0%
10. บริษัท สมุย วิลเลจ จำกัด	375,000	MINT	100.0%
11. บริษัท โคโค้ ปาล์ม โฮลเต็ล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด	1,730,000	MINT	100.0%
12. บริษัท โกโก้ รีครีเอชั่น จำกัด	10,000	MINT	100.0%
13. บริษัท สมุย บีช คลับ โอนเนอร์ จำกัด	10,000	MINT	100.0%
14. บริษัท รอยัล การ์เด้น พลาซ่า จำกัด	750,000	MINT	100.0%
15. บริษัท เอ็มสปา อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ("MST")	410,000	MINT	51.0%
16. บริษัท สมุย บีช เรสซิเด้นท์ จำกัด	10,000	MINT	100.0%
17. บริษัท โกโก้ เรสซิเด็นซ์ จำกัด	10,000	MINT	100.0%
18. บริษัท ไมเนอร์ โฮเทล กรุ๊ป จำกัด ("MHG")	170,000	MINT	100.0%
19. บริษัท ไมเนอร์ ซัพพลาย เชน โซลูชั่นส์ จำกัด	262,515	MINT	100.0%
20. บริษัท ไมเนอร์ โกลบอล โซลูชั่นส์ จำกัด	200,000	MINT	100.0%
21. บริษัท เจ้าพระยา รีซอร์ท แอนด์ เรสซิเด้นท์ จำกัด	10,000	MINT	100.0%
22. RGR International Limited ("RGRI")	100,000	MINT	100.0%
23. Eutopia Private Holding Limited	1,000,000	RGRI	50.0%*
24. Harbour View Corporation Limited	11,000,000	RGRI	30.4%*

** สัดส่วนในส่วนได้เสีย*

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
25. R.G.E. (HKG) Limited	100,000	MINT	100.0%
26. M & H Management Limited	1,000	MINT	100.0%
27. Lodging Investment (Labuan) Limited ("LIL")	1,000	MINT	100.0%
28. Serendib Hotels Pcl.	75,514,738	LIL	22.7%*
29. Minor International (Labuan) Limited	1,000	MINT	100.0%
30. AVC Club Developer Limited	1,000	MINT	100.0%
31. AVC Vacation Club Limited ("AVC V")	1,000	MINT	100.0%
32. บริษัท ภูเก็ต บีช คลับ โอนเนอร์ จำกัด	10,000	MINT	100.0%
33. บริษัท ไม้ขาว เวเคชั่น วิลล่า จำกัด	400,000	MINT	50.0%*
34. บริษัท เอ็มเอชจี ภูเก็ต จำกัด	1,900,000	MINT	100.0%
35. บริษัท ไมเนอร์ สกาย ไรเดอร์ จำกัด	70,000	MINT	49.0%
36. บริษัท เอส แอนด์ พี ซินดิเคท จำกัด (มหาชน)	490,408,365	MINT	35.5%*
37. Minor Continental Holding (Mauritius) ("MCHM")	EUR 18,000	MINT	100.0%
38. Minor Continental Holding (Luxembourg) S.A.R.L. ("MCHL")	EUR 12,500	MCHM	100.0%
39. Minor Continental Holding (Portugal) SGPS, S.A.	EUR 36,000,000	MCHL	100.0%
40. Pojuca S.A. ("Pojuca")	91,138,377	MCHL	100.0%
	หุ้นบุริมสิทธิ 68,505,744		
41. Tivoli Ecoresidences Praia do Forte Ltda.	3,445,676	Pojuca	100.0%
42. Praia do Forte Operadora de Turismo Ltda.	1,071,500	Pojuca	100.0%
43. Agencia de Receptivo Praia do Forte Ltda.	1,189,000	Pojuca	100.0%
44. Timeantube Comercio Ltda.	1,247,811	Pojuca	100.0%
45. บริษัท ราชดำริ เรสซิเด้นซ์ จำกัด	5,000,000	MI	100.0%
46. บริษัท ราชดำริ ลอดจ์จิ้ง จำกัด	300,000	MI	100.0%
47. บริษัท ซูปา กรุงเทพ จำกัด	160,000	MI	51.0%*
48. MSpa Ventures Limited ("MspaV")	50,000	MST	100.0%
49. Minor Hotel Group Management (Shanghai) Limited	140,000	MspaV	100.0%
50. Arabian Spas (Dubai) (LLC)	300	MspaV	49.0%*
51. M SPA International Cairo LLM	5,000	MspaV	100.0%
52. Hospitality Investment International Limited ("HIIL")	10,000,000	MHG	100.0%
53. MHG International Holding (Singapore) Pte. Ltd. ("MHGIH")	44,126,338	MHG	100.0%
54. MHG International Holding (Mauritius) Limited ("MHGIHM")	1,000	MHG	100.0%

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
55. MHG Holding Limited	1,000	MHG	100.0%
56. MHG Deep Blue Financing	200,000	MHG	50.0%*
57. MHG Australia Property Trust	100	MHGIP	100.0%
58. Anantara Vacation Club (HK) Limited ("AVC V (HK)")	10,000	AVC V	100.0%
59. AVC Vacation Club (Singapore) Pte. Ltd.	100	AVC V	100.0%
60. Sanya Anantara Consulting Limited	USD 500,000	AVC V (HK)	100.0%
61. Lodging Management (Labuan) Limited	1,000	HIIL	100.0%
62. Lodging Management (Mauritius) Limited ("LMM")	1,000	HIIL	100.0%
63. PT Lodging Management (Indonesia) Limited	1,500	HIIL	93.3%
64. Jada Resort and Spa (Private) Limited ("Jada")	102,384,759	HIIL	80.1%
	หุ้นบุริมสิทธิ 7,271,550		
65. PH Resort (Private) Ltd.	271,767	HIIL	49.9%*
66. Zanzibar Tourism and Hospitality Investment Limited ("ZTHIL")	2	HIIL	50.0%*
67. Tanzania Tourism and Hospitality Investment Limited ("TTHIL")	2	HIIL	50.0%*
68. Sothea Pte. Ltd.	1,450	LMM	80.0%
69. O Plus E Holdings Private Ltd.	1,050,000	LMM	50.0%*
70. Per Aquum Management JLT	734	LMM	50.0%*
71. Per Aquum Maldives Private Limited	USD 20,000	LMM	50.0%*
72. Paradise Island Resorts (Private) Limited ("Paradise")	6,000,000	Jada	80.1%
73. Kalutara Luxury Hotel and Resort (Private) Limited	137,382,564	Jada	80.1%
74. Elewana Afrika (Z) Limited	202	ZTHIL	50.0%*
75. The Grande Stone Town Limited ("Grande")	100,000	ZTHIL	50.0%*
76. Parachichi Limited	10,000	Grande	50.0%*
77. Elewana Afrika (T) Limited ("Elewana T")	2,500	TTHIL	50.0%*
78. Elewana Afrika Limited ("Elewana")	2	TTHIL	50.0%*
79. Trilogy Limited ("Trilogy")	100	TTHIL	50.0%*
80. Flora Holding Limited ("Flora")	10,000	Elewana	50.0%*
81. Rocky Hill Limited	2	Elewana	50.0%*
82. Sand River Eco Camp Limited	100	Elewana	50.0%*
83. Parrots Limited	2	Flora	50.0%*
84. MHG IP Holding (Singapore) Pte. Ltd. ("MHGIP")	1	MHGIH	100.0%

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
85. Vietnam Hotel Projekt B.V. ("VHP")	EUR 22,863	MHGIH	100.0%
86. MHG Management (India) Private Limited	10,000	MHGIH	100.0%
87. Rani Minor Holding Limited ("Rani")	50,000,000	MHGIH	25.0%*
88. MHG Australia Investments Pty. Ltd.	100	MHGIP	100.0%
89. Bai Dai Tourism Company Limited	USD 2,150,000	VHP	100.0%
90. Hoi An Riverpark Hotel Company Limited	USD 1,080,000	VHP	91.0%
91. Indigo Bay SA.	300,072,000	Rani	25.0%*
92. Cabo Delgado Hotels & Resorts, Lda	MZN 700,000,000	Rani	25.0%*
93. Sands Hotels Holdings (Namibia) (Proprietary) Limited	100	MHGIHM	80.0%
94. Sun International (Botswana) Propietary Limited	500,000	MHGIHM	64.0%
95. Minor Hotel Group MEA DMCC	50	MHGIHM	100.0%
96. MHG Desaru Hotel Sdn. Bhd.	7,000,000 หุ้นบุริมสิทธิแปลงสภาพที่สามารถเรียกคืนได้ 14,501,685	MHGIHM	60.0%
97. MHG Desaru Villas Sdn. Bhd.	3,000,000 หุ้นบุริมสิทธิแปลงสภาพที่สามารถเรียกคืนได้ 7,000,783	MHGIHM	60.0%
98. Sun International of Lesotho (Proprietary) Limited	12,628	MHGIHM	37.5%*
99. Rani Minor Holding II Ltd. ("RANI II")	50,000	MHGIHM	49.0%*
100. MHG Signity Assets Holding (Mauritius) Limited	100,000	MHGIHM	50.0%*
101. Sun International (Zambia) Limited	50,000	MHGIHM	50.0%*
102. Fenix Projectos e Investmentos Limitada	MZN 10,000,000	RANI II	49.0%*
103. PT Wika Realty Minor Development	260,000	MHGIH	50.0%*

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
Oaks's subsidiaries			
1. Boathouse Management Pty. Ltd.	3,058,996	OAKS	100.0%
2. Calypso Plaza Management Pty. Ltd.	9,420,142	OAKS	100.0%
3. Concierge Apartments Australia Pty. Ltd.	3,479,414	OAKS	100.0%
4. Goldsborough Management Pty. Ltd.	14,433,119	OAKS	100.0%
5. IMPROPERTY Pty. Ltd.	1	OAKS	100.0%
6. Oaks Hotels & Resorts (Qld) Pty. Ltd. ("QLD")	2,912,614	OAKS	100.0%
7. Oaks Hotels & Resorts (NSW) No. 1 Pty. Ltd.	8,979,457	OAKS	100.0%
8. Oaks Hotels & Resorts (NSW) No. 2 Pty. Ltd. ("NSW2")	14,830,219	OAKS	100.0%
9. Oaks Hotels & Resorts (SA) Pty. Ltd.	10,513,471	OAKS	100.0%
10. Oaks Hotels & Resorts (VIC) Pty. Ltd. ("VIC")	1,871,380	OAKS	100.0%
11. Queensland Accommodation Corporation Pty. Ltd.	6	OAKS	100.0%
12. Seaforth Management Pty. Ltd.	4,041,019	OAKS	100.0%
13. The Oaks Resorts & Hotels Management Pty. Ltd.	8,606,418	OAKS	100.0%
14. Furniture Services Australia Pty. Ltd.	120	OAKS	100.0%
15. Brisbane Apartment Management Pty. Ltd.	1	OAKS	100.0%
16. Housekeepers Pty. Ltd.	2	OAKS	100.0%
17. Oaks Hotels & Resorts NZ Ltd. ("NZ")	13,290,430	OAKS	100.0%
18. Oaks Hotels & Resorts JLT Ltd.	300	OAKS	100.0%
19. Oaks Hotels & Resorts Investments Pty. Ltd.	100	OAKS	100.0%
20. ACN 153 490 227 Pty. Ltd.	100	OAKS	100.0%
21. Oaks Hotels and Resorts No. 4 Pty. Ltd. ("No. 4")	100	OAKS	100.0%
22. Oaks Hotels & Resorts (Management) Pty. Ltd.	100	OAKS	100.0%
23. Oaks Hotels & Resorts Leasing (Collins) Pty. Ltd.	100	OAKS	100.0%
24. Oaks Hotels and Resorts (NT) Pty. Ltd.	15,300,100	OAKS	100.0%
25. Queen Street Property Management Pty. Ltd.	2	QLD	100.0%
26. Mon Komo Management Pty. Ltd.	100	QLD	80.0%
27. Oasis Caloundra Management Pty. Ltd.	100	QLD	80.0%
28. Oaks Hotels & Resorts (Regis Towers) Pty. Ltd.	100	QLD	100.0%
29. Emerald Holdings Investments Pty. Ltd. ("EHI")	100	QLD	100.0%
30. ACN 153 970 944 Pty. Ltd.	100	QLD	100.0%
31. Oaks Hotels & Resorts (Mon Komo) Pty. Ltd.	100	QLD	100.0%

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
32. Oaks Hotels & Resorts (Carlyle Mackay) Pty. Ltd. ("CM")	100	QLD	100.0%
33. Oaks Hotels & Resorts (Milton) Pty. Ltd. ("Milton")	100	QLD	100.0%
34. Oaks Hotels & Resorts (Carlyle Lessee) Pty. Ltd. ("CL")	100	QLD	100.0%
35. Oaks Hotels & Resorts (Radius) Pty. Ltd. ("Radius")	100	QLD	100.0%
36. Oaks Hotels & Resorts (Rivermarque) Pty. Ltd. ("RM")	100	QLD	100.0%
37. Oaks (M on Palmer) Management Pty. Ltd. ("M on P")	100	QLD	100.0%
38. Oaks Hotels & Resorts (Prince Place) Pty. Ltd. ("PP")	100	QLD	100.0%
39. Oaks Hotels & Resorts (Moranbah) Pty. Ltd. ("Mor")	100	QLD	100.0%
40. Oaks Hotels & Resorts (Mews) Pty. Ltd. ("Mews")	100	QLD	80.0%
41. Oaks Queensland Holdings Pty. Ltd. ("OaksQ")	100	QLD	100.0%
42. Queensland Nominee Management Pty. Ltd.	100	OaksQ	80.0%
43. Emerald Management Pty. Ltd.	100	EHI	80.0%
44. Mackay (Carlyle) Management Pty. Ltd.	100	CM	80.0%
45. Brisbane (Milton) Management Pty. Ltd.	100	Milton	80.0%
46. Mackay (Carlyle) Lessee Pty. Ltd.	100	CL	80.0%
47. Brisbane (Radius) Management Pty. Ltd.	100	Radius	80.0%
48. Mackay (Rivermarque) Management Pty. Ltd.	100	RM	80.0%
49. Oaks Hotels & Resorts (M on Palmer Apartments) Pty. Ltd.	100	M on P	80.0%
50. Middlemount (Prince Place) Management Pty. Ltd.	100	PP	80.0%
51. Moranbah Management Pty. Ltd.	100	Mor	80.0%
52. Mews Management Pty. Ltd.	100	Mews	80.0%
53. Oaks Hotels & Resorts (NSW) Pty. Ltd. ("NSW")	49,309	NSW2	100.0%
54. Pacific Blue Management Pty. Ltd.	2	NSW2	100.0%
55. Regis Towers Management Pty. Ltd.	100	NSW2	80.0%
56. Oaks Hotels & Resorts (Hunter Valley) Pty. Ltd. ("HV")	100	NSW2	100.0%
57. 183 on Kent Management Pty. Ltd.	2	NSW	100.0%
58. 187 Kent Pty. Ltd.	2	NSW	100.0%
59. Oaks Hotels and Resorts (Cable Beach) Pty. Ltd. ("CB")	10	NSW	100.0%
60. 361 Kent Pty. Ltd.	10	CB	100.0%
61. Hunter Valley (CL) Management Pty. Ltd. ("CLMa")	100	HV	80.0%
62. Hunter Valley (CL) Leases Pty. Ltd.	100	HV	100.0%
63. Hunter Valley (CL) Memberships Pty. Ltd.	100	CLMa	100.0%

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
64. Pacific Hotel Market Street Pty. Ltd.	2	VIC	100.0%
65. Cable Beach Management Pty. Ltd.	100	VIC	100.0%
66. Oaks Hotels & Resorts (Shafto) Pty. Ltd. ("Shafto")	100	VIC	100.0%
67. Oaks Hotels & Resorts (Pinnacle) Pty. Ltd.	100	VIC	100.0%
68. Oaks Hotels & Resorts Operator (VIC) Pty. Ltd.	100	VIC	100.0%
69. Oaks Hotels & Resorts (VIC) Letting Pty. Ltd.	100	VIC	100.0%
70. Oaks Hotels & Resorts Leasing (VIC) Pty. Ltd.	100	VIC	100.0%
71. Oaks Hotel & Resorts Asset Holdings Pty. Ltd.	100	Shafto	80.0%
72. 187 Cashel Management Limited	100	NZ	100.0%
73. 187 Cashel Apartments Ltd.	100	NZ	100.0%
74. Oaks Cashel Management Ltd.	100	NZ	100.0%
75. Housekeepers (NZ) Ltd.	100	NZ	100.0%
76. Tidal Swell Pty. Ltd.	4	Inv	100.0%
77. Grand (Gladstone) Management Pty. Ltd.	100	No. 4	80.0%
78. Harbour Residences Oaks Ltd.	960,000	NZ	50.0%*

กลุ่มอาหาร

สามารถตรวจสอบสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่และประเภทธุรกิจได้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 13

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
1. บริษัท เดอะ ไมเนอร์ ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ("MFG")	32,730,684	MINT	99.7%
2. บริษัท สเวนเซ่นส์ (ไทย) จำกัด	1,000,000	MFG	100.0%
3. บริษัท ไมเนอร์ ซีส จำกัด	600,000	MFG	100.0%
4. บริษัท ไมเนอร์ แครี่ จำกัด	600,000	MFG	100.0%
5. บริษัท ไมเนอร์ ดีคิว จำกัด	160,000	MFG	100.0%
6. บริษัท เบอร์เกอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	2,200,000	MFG	95.0%
7. บริษัท เอสแอลอาร์ที จำกัด	4,000,000	MFG	100.0%
8. บริษัท เดอะ คอฟฟี่ คลับ (ประเทศไทย) จำกัด	1,220,000	MFG	100.0%
9. บริษัท เคเทอริ่ง แอสโซซิเอตส์ จำกัด	50,000	MFG	51.0%
10. บริษัท พีแคน เดอลุกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด	1,050,000	MFG	49.9%*
11. บริษัท บีทีเอ็ม (ไทยแลนด์) จำกัด	2,032,614	MFG	50.0%*
12. บริษัท ซีเลค เซอร์วิส พาร์ทเนอร์ จำกัด ("SSP")	450,000	MFG	51.0%*
13. บริษัท เอ็มเอสซี ไทย คูซีน จำกัด	500,000	MFG	40.0%*
14. International Franchise Holding (Labuan) Limited ("IFH")	1,800,000	MFG	100.0%
15. Primacy Investment Limited ("Primacy")	79,972,745	MFG	100.0%
16. The Pizza Company Ltd.	1	MFG	100.0%
17. Select Service Partner (Cambodia) Limited	1,000	SSP	51.0%*
18. Franchise Investment Corporation of Asia Ltd. ("FICA")	6,494,250	IFH	100.0%
19. The Minor (Beijing) Restaurant Management Co., Ltd.	RMB 13,500	FICA	100.0%
20. Sizzler China Pte. Ltd.	2	IFH	50.0%*
21. Delicious Food Holding (Singapore) Pte. Ltd. ("DFHS")	9,201,000	Primacy	100.0%
22. MFG International Holding (Singapore) Pte. Ltd. ("MFGIHS")	45,779,745	Primacy	100.0%
23. Minor Food Group (Singapore) Pte. Ltd. ("MFGS")	300,000	Primacy	100.0%
24. Liwa Minor Food & Beverage LLC	3,000	Primacy	49.0%*
25. BreadTalk Group Ltd.	281,890,148	Primacy	11.0%
26. Delicious Food Australia Finance Pty. Ltd.	59,000,100	DFHS	100.0%
27. MHG Hotel Holding Australia Pty. Ltd. ("MHH")	15,300,100	DFHS	100.0%
28. Oaks Hotels & Resorts Limited	173,831,898	MHH	100.0%
29. Delicious Food Holding (Australia) Pty. Ltd. ("DFHA")	10	DFHS	100.0%

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
30. Minor DKL Food Group Pty. Ltd. ("DKL")	46,000,000	DFHA	70.0%
31. Expresso Pty. Ltd. ("Expresso")	100	DKL	70.0%
32. The Coffee Club Investment Pty. Ltd. ("TCCInv")	28,616,600	DKL	70.0%
33. The Coffee Club Franchising Company Pty. Ltd.	17,282,200	DKL	70.0%
34. The Coffee Club (NSW) Pty. Ltd.	2	Expresso	70.0%
35. The Coffee Club (Vic) Pty. Ltd.	2	Expresso	70.0%
36. The Coffee Club (Properties) Pty. Ltd.	100	Expresso	70.0%
37. The Coffee Club Properties (NSW) Pty. Ltd.	2	Expresso	70.0%
38. The Coffee Club Pty. Ltd. ("TCC")	2	TCCInv	70.0%
39. The Coffee Club (International) Pty. Ltd. ("TCCInt")	100	TCC	70.0%
40. The Coffee Club (Korea) Pty. Ltd.	100	TCCInt	70.0%
41. The Coffee Club (Mena) Pty. Ltd.	100	TCCInt	70.0%
42. The Coffee Club (NZ) Pty. Ltd.	100	TCCInt	70.0%
43. First Avenue Company Pty. Ltd.	100	DKL	70.0%
44. Ribs and Rumps Holding Pty. Ltd. ("R&R")	1	DKL	70.0%
45. Ribs and Rumps Operating Company Pty. Ltd.	1	R&R	70.0%
46. Ribs and Rumps Properties Pty. Ltd.	1	R&R	70.0%
47. Ribs and Rumps International Pty. Ltd.	1	R&R	70.0%
48. Ribs and Rumps System Pty. Ltd.	100	R&R	70.0%
49. Minor DKL Construction Pty. Ltd.	100	DKL	70.0%
50. Minor DKL Management Pty. Ltd.	100	DKL	70.0%
51. Minor DKL Stores Pty. Ltd. ("DKL Stores")	100	DKL	70.0%
52. TCC Operations Pty. Ltd.	100	DKL Stores	70.0%
53. TGT Operations Pty. Ltd.	100	DKL Stores	70.0%
54. VGC Food Group Pty. Ltd. ("VGC")	1,000	DKL	49.0%
55. Veneziano Coffee Roasters Holdings Pty. Ltd. ("VCRH")	8,900,000	VGC	49.0%
56. Groove Train Holdings Pty. Ltd. ("GTH")	2,100,000	VGC	49.0%
57. Coffee Hit Holdings Pty. Ltd. ("CHH")	700,000	VGC	49.0%
58. VGC Management Pty. Ltd.	1	VGC	49.0%
59. Veneziano Coffee Roasters Pty. Ltd.	3	VCRH	49.0%
60. Groove Train System Pty. Ltd.	1	GTH	49.0%
61. Veneziano Coffee Assets Pty. Ltd.	100	VCRH	49.0%

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
62. Groove Train Properties Pty. Ltd.	1	GTH	49.0%
63. Coffee Hit System Pty. Ltd.	100	CHH	49.0%
64. Coffee Hit Properties Pty. Ltd.	1	CHH	49.0%
65. Black Bag Roasters Pty. Ltd.	100	VCRH	49.0%
66. Veneziano Coffee (NSW) Pty. Ltd.	1,337	VCRH	30.8%*
67. Veneziano (SA) Pty. Ltd.	1,000	VCRH	17.5%*
68. The Minor Food Group (India) Private Limited	14,748,572	MFGIHS	70.0%
69. The Food Theory Group Pte. Ltd.	300,000	MFGIHS	50.0%
70. Over Success Enterprise Pte. Ltd. ("Over Success")	10,000	MFGIHS	69.2%
71. Patara Fine Thai Cuisine Limited	3,000,000	MFGIHS	50.0%*
72. Beijing Qian Bai Ye Investment Counsultation Ltd.	USD 100,000	Over Success	69.2%
73. Beijing Riverside & Courtyard Investment Management Ltd.	RMB 7,000,000	Over Success	69.2%
74. Beijing Riverside & Courtyard Catering Management Co., Ltd.	RMB 2,030,000	Over Success	69.2%
75. Beijing Longkai Catering Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	69.2%
76. Beijing Three Two One Fastfood Ltd.	RMB 100,000	Over Success	69.2%
77. Beijing JiangShang Catering Ltd.	RMB 100,000	Over Success	69.2%
78. Beijing Red Matches Catering Ltd.	RMB 100,000	Over Success	69.2%
79. Beijing Yunyu Catering Ltd.	RMB 1,000,000	Over Success	69.2%
80. Beijing Jianshan Rundai Catering Ltd.	RMB 500,000	Over Success	69.2%
81. Beijing Xilejia Catering Ltd.	RMB 500,000	Over Success	69.2%
82. Beijing Dejianhua Catering Ltd.	RMB 100,000	Over Success	34.2%
83. Beijing Sanrenxing Huixin Restaurant	RMB 100,000	Over Success	69.2%
84. Beijing Tiankong Catering Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	69.2%
85. Shanghai Riverside & Courtyard Co., Ltd.	RMB 2,000,000	Over Success	69.2%
86. Shanghai Riverside & Courtyard & Gongning Catering Ltd.	RMB 100,000	Over Success	69.2%
87. Shanghai Yi Ye Qing Zhou Catering Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	69.2%
88. Shanghai Riverside & Courtyard Zhenbai Catering Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	69.2%
89. Beijing Yangguang Catering Management Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	69.2%
90. Jinan Riverside & Courtyard Catering Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	69.2%
91. Tianjin Riverside & Courtyard Catering Management Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	69.2%
92. Suzhon Riverside & Courtyard Catering Management Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	69.2%
93. Nanjing Riverside & Courtyard Catering Management Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	69.2%

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
94. Shenyang Riverside & Courtyard Catering Management Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	69.2%
95. Wuhan Riverside & Courtyard Catering Management Co., Ltd.	RMB 30,000	Over Success	69.2%
96. Nantong Riverside & Courtyard Catering Management Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	69.2%
97. Yangzhou Riverside & Courtyard Catering Management Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	69.2%
98. Hangzhou Riverside & Courtyard Catering Management Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	69.2%
99. Dalian Riverside & Courtyard Catering Management Co., Ltd.	RMB 100,000	Over Success	69.2%
100. BBZ Design International Pte. Ltd.	400,000	MFGS	100.0%
101. Element Spice Café Pte. Ltd.	400,000	MFGS	100.0%
102. NYS Pte. Ltd.	400,000	MFGS	100.0%
103. PS07 Pte. Ltd.	100,000	MFGS	100.0%
104. TES07 Pte. Ltd.	500,000	MFGS	100.0%
105. XWS Pte. Ltd.	441,000	MFGS	100.0%
106. Shokudo Concepts Pte. Ltd.	100,000	MFGS	100.0%
107. Shokudo Heeren Pte. Ltd.	100,000	MFGS	100.0%
108. TEC Malaysia Sdn. Bhd.	RM 500,000	MFGS	100.0%
109. TE International (China) Pte. Ltd.	1	MFGS	100.0%

กลุ่มจัดจำหน่าย

สามารถตรวจสอบสถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่และประเภทธุรกิจได้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 13

บริษัท	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	ถือหุ้นโดย	สัดส่วนการถือหุ้น
1. บริษัท ไมเนอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ("MCL")	489,770,722	MINT	91.4%
2. บริษัท อาร์มิน ซิสเท็มส์ จำกัด	1,100,000	MCL	100.0%
3. บริษัท นวศรี แมนูแฟคเจอริ่ง จำกัด	100,000	MCL	100.0%
4. บริษัท ไมเนอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	40,000	MCL	100.0%
5. บริษัท ไมเนอร์ คอนซัลแท้นส์ แอนด์ เซอร์วิส จำกัด	700,000	MCL	100.0% รวมจำนวนหุ้นที่ถือโดย RET
6. บริษัท เรด เอิร์ธ ไทย จำกัด ("RET")	350,000	MCL	100.0%
7. บริษัท เอสมิโด แฟชั่นส์ จำกัด	13,000,000	MCL	90.8%
8. Marvelous Wealth Limited	1	MCL	100.0%
9. บริษัท มายเซล ดอท ซีโอ ดอท ทีเอช จำกัด	300,000	MCL	50.1%