

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เทพธานีกรีฑา จำกัด (มหาชน) จดทะเบียนก่อตั้งเมื่อปี 2513 ด้วยทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท โดยนาย สุขุม นวพันธ์ ประธานกลุ่มนวธานี วัตถุประสงค์เพื่อสร้างสนามกอล์ฟนวธานี จำนวน 18 หลุม พาร์ 72 บนเนื้อที่ ประมาณ 400 ไร่ โดยได้มอบหมายให้ Robert Trent Jones, Junior นักออกแบบสนามกอล์ฟที่มีชื่อเสียงระดับโลกเป็นผู้ออกแบบ และเป็นสนามกอล์ฟเอกชนระดับโลกแห่งแรกของเมืองไทยที่จ้างผู้ออกแบบสนามที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศ เปิดให้บริการในปี 2516 และ ในปี 2518 ได้รับเกียรติจากสมาพันธ์กอล์ฟโลกให้สนามกอล์ฟนวธานีเป็นสถานที่จัดการแข่งขัน“กอล์ฟเวิลด์คัพ ครั้งที่ 23” (World Cup 1975) บริษัทฯ มีเป้าหมายหลักที่จะรักษาภาพพจน์ความเป็น Exclusive Golf Course และเอกลักษณ์ของ World Cup 1975 โดยการรักษาความเป็นมาตรฐานสนามกอล์ฟชั้นนำของประเทศ และความเป็นสนามที่มีมาตรฐานสากล เพื่อสร้างความพอใจให้กับกลุ่มลูกค้าของสนาม ซึ่งได้แก่ กลุ่มสมาชิก ครอบครัวสมาชิกและแขกของสมาชิก ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลที่มีชื่อเสียงในวงการค้าและสังคมให้ได้รับความสะดวกสบายในการออกรอบทั้งในด้านคุณภาพสนามและการให้บริการ สำหรับการให้บริการในส่วนของสนามนั้น บริษัทฯ ได้จัดสรรเวลาออกรอบให้นักกอล์ฟได้รับความสะดวกโดยการกำหนดเวลาให้เล่นครบ 18 หลุม ภายใน 4 ชั่วโมง และไม่เน้นจำนวนนักกอล์ฟมากจนส่งผลกระทบต่อเกมการเล่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในวันหยุดซึ่งส่วนใหญ่จะมีสมาชิกมาออกรอบมากกว่าวันธรรมดาและที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้ยึดถือนโยบายหลักในการบริหารกิจการ ซึ่งนอกจากจะให้ความสำคัญในการรักษาภาพพจน์และชื่อเสียงแล้ว การดำเนินกิจการยังอยู่ภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเป็นรูปธรรมและต่อเนื่อง

บริษัทฯ ไม่มีบริษัทร่วม หรือบริษัทย่อย และไม่มีสายผลิตภัณฑ์อื่นตลอดจนไม่มีความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาไม่มีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญด้านโครงสร้างการจัดการและโครงสร้างผู้ถือหุ้น

#### 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

##### โครงสร้างรายได้

บริษัทประกอบธุรกิจประเภทบริการ คือ ให้บริการสนามกอล์ฟในนามของสนามกอล์ฟนวธานี ตลอดจนให้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ อาทิ การให้บริการรถกอล์ฟ การให้บริการในส่วนของโรงแรมสโมสร ซึ่งประกอบไปด้วยภัตตาคาร ห้องล็อกเกอร์ ร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟ และบริการจัดหาเด็กแบกถุงกอล์ฟ (แคดดี้) ให้แก่ นักกอล์ฟ โดยเปิดให้บริการทุกวันตั้งแต่เวลาประมาณ 05.30 - 18.00 น. (ปรับเปลี่ยนเวลาได้ตามสภาพดินฟ้าอากาศของแต่ละฤดูกาล) โดยมีนโยบายมุ่งเน้นคุณภาพของสนามกอล์ฟให้อยู่ในมาตรฐานสากลทั้งในด้านความสมบูรณ์สวยงามและงานด้านบริการที่จะรักษาภาพพจน์ความเป็นสนามกอล์ฟระดับมาตรฐาน และเน้นการให้บริการสมาชิก แขกสมาชิกและครอบครัวของสมาชิกเป็นหลัก และเพื่อเสริมกิจการด้านบริการเมื่อเดือนสิงหาคม 2555 สนามฯ ได้เปิดให้บริการสปอร์ตคลับ ประกอบไปด้วย สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย สนามเทนนิส แบดมินตัน ห้องซาวน่า สตรีม และบริการนวดไทย ซึ่งอาคารสปอร์ตคลับมีความสวยงามและทันสมัยอยู่ติดกับตัวอาคารสโมสร โดย บริษัท นวธานี จำกัด เป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงอาคารพร้อม

อนึ่ง บริษัทฯ ได้ซื้อที่ดินจำนวน 45 ไร่ 1 งาน 70.4 ตารางวา พร้อมสิ่งปลูกสร้างอาคารกีฬาสปอร์ตคลับ พร้อมสระว่ายน้ำ จากบริษัท นวธานี จำกัด เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2558 รายละเอียดปรากฏในรายการที่เกี่ยวข้องกัน หน้า 30 - 34

บริษัทฯ มีโครงสร้างรายได้ที่ประกอบด้วยธุรกิจการให้บริการสนามกอล์ฟ ซึ่งมีรายได้จากการเก็บค่าบำรุงสมาชิก การขายกรีนฟี การให้เช่ารถกอล์ฟ รายได้จากค่าธรรมเนียมแรกเข้าและการโอนบัตรสิทธิสมาชิก ธุรกิจภัตตาคารและรายได้จากสปอร์ตคลับ รายได้จากดอกเบี้ยและเงินปันผลรับ โดยสรุปในระยะ 3 ปีย้อนหลังดังนี้

หน่วย : พันบาท

รายการ	2558		2557		2556	
	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
รายได้จากการให้บริการสนามกอล์ฟ						
รายได้ค่าสนามกอล์ฟ	57,761	32.23	56,274	32.12	63,413	34.26
รายได้ค่าบำรุงสมาชิก	38,309	21.38	38,590	22.04	37,865	20.47
รายได้ค่ารถกอล์ฟ	23,843	13.30	23,728	13.54	25,964	14.03
อื่นๆ	4,497	2.51	4,229	2.40	4,590	2.48
รวมรายได้จากการให้บริการสนามกอล์ฟ	124,410	69.42	122,821	70.10	131,832	71.23
รายได้จากภัตตาคาร	28,452	15.88	25,982	14.83	27,715	14.97
รายได้จากสปอร์ตคลับ	6,864	3.83	6,675	3.81	4,988	2.70
รายได้เงินปันผล	7,321	4.08	9,643	5.50	12,313	6.65
รายได้ดอกเบี้ยรับ	8,061	4.50	7,622	4.35	4,751	2.57
กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนระยะยาวอื่น	2,681	1.50	1,792	1.03	-	-
กำไรจากการโอนกลับผลขาดทุนจากการตีราคาสินทรัพย์ลดลง	701	0.39	-	-	-	-
รายได้อื่นๆ	710	0.40	664	0.38	3,490	1.89
	179,200	100.00	175,199	100.00	185,089	100.00

## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ (ตามโครงสร้างรายได้)

การให้บริการสนามกอล์ฟแยกตามกลุ่มโครงสร้างรายได้ที่สัมพันธ์กับการประกอบธุรกิจด้านสนามกอล์ฟซึ่งโดยทั่วไปจะได้รับผลกระทบจากสภาพดินฟ้าอากาศ เศรษฐกิจและการเมือง จะมากขึ้นหรือน้อยขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งและลักษณะกลุ่มลูกค้า สำหรับสนามกอล์ฟนวนาปีปัจจัยดังกล่าวเป็นสาเหตุ ที่จะส่งผลกระทบต่อการให้บริการด้วยเช่นกัน ส่วนผลกระทบด้านสภาพดินฟ้าอากาศนั้นจะได้รับอยู่บ้างในช่วงฤดูฝนที่มีฝนตกชุกและต่อเนื่องเพราะช่วงเวลาดังกล่าวนักกอล์ฟไม่สามารถออกรอบได้ ส่งผลให้รายรับในการขายกรีนฟีลลดลงซึ่งเป็นเรื่องที่ไม่อาจหลีกเลี่ยงและป้องกันได้ แต่ฝนในกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่จะเป็นฝนที่ตกตามฤดูกาลและไม่ค่อยส่งผลกระทบต่อกรีนฟีลมากนักเนื่องจากเป็นฝนที่ตกในช่วงสั้น ๆ เพราะสามารถระบายน้ำได้ทันกลุ่มลูกค้าหลักของสนามยังคงเป็นสมาชิกของสนามซึ่งส่วนใหญ่มีที่พักในประเท สำหรับโครงสร้างรายได้สนามกอล์ฟซึ่งสัมพันธ์กันประกอบไปด้วย รายได้ค่าสนามกอล์ฟ (กรีนฟี) รายได้ค่าบำรุงสมาชิก ค่าเช่าอุปกรณ์กีฬา (รถกอล์ฟ) รายได้จากภัตตาคาร และรายได้จากสปอร์ตคลับ รายได้จากดอกเบี้ยและเงินปันผลและรายได้อื่น ๆ สำหรับผลดำเนินการในช่วง 2 ปีที่ผ่านมาดังนี้

1. รายได้ค่าบำรุงสนาม (กรีนฟี) ขึ้นอยู่กับจำนวนนักกอล์ฟที่มาใช้บริการซึ่งจะผันแปรตามฤดูกาลโดยทั่วไปธุรกิจด้านสนามกอล์ฟจะได้รับผลกระทบในช่วงฤดูฝน และเพื่อเป็นการส่งเสริมการขายบริษัทฯ ได้ออกบัตรแนะนำ (Introduction Letters) ให้กับสมาชิกแนะนำแขกมาออกรอบได้โดยที่สมาชิกไม่ต้องมาด้วยตนเองเฉพาะในวันธรรมดาซึ่งทำให้สมาชิกได้รับความสะดวกมากขึ้น อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มรายได้การขายกรีนฟีด้วย นักกอล์ฟที่จะต้องซื้อกรีนฟีประกอบไปด้วยกลุ่มนักกอล์ฟที่ไม่ได้เป็นสมาชิก และครอบครัวสมาชิก (คู่สมรสและบุตรสมาชิกอายุระหว่าง 15-21 ปี)
2. รายได้จากค่าบำรุงสมาชิก สมาชิกเมื่อมาใช้บริการจะไม่เสียค่ากรีนฟี สมาชิกจะต้องชำระค่าบำรุงรายเดือนโดยเรียกเก็บคราวละ 6 เดือนล่วงหน้า หรือปีละ 2 ครั้งซึ่งเป็นจำนวนที่ค่อนข้างแน่นอน
3. รายได้จากการให้เช่ารถกอล์ฟ การให้บริการรถกอล์ฟซึ่งปัจจุบันนักกอล์ฟส่วนใหญ่นิยมใช้รถกอล์ฟมากกว่า 90 เปอร์เซ็นต์ของผู้มาใช้บริการทั้งหมด
4. รายได้จากภัตตาคาร ผู้มาใช้บริการส่วนใหญ่จะเป็นนักกอล์ฟ และบางส่วนมาจากบุคคลภายนอกพาแขกมารับรองรวมถึงผู้ที่มิที่พักอยู่ในหมู่บ้านนวนาปี
5. รายได้จากสปอร์ตคลับซึ่งได้เริ่มเปิดบริการตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2555 เป็นต้นมาโดยมี นโยบายในการบริหารในระดับเดียวกันกับสนามกอล์ฟนวนาปี
6. รายได้จากดอกเบี้ยรับและเงินปันผลรับ
7. รายได้อื่น ๆ มาจากการเป็นนายทะเบียนสมาชิกกอล์ฟ รายได้ส่วนนี้มาจากค่าธรรมเนียมโอนบัตรสิทธิสมาชิกกอล์ฟและค่าธรรมเนียมแรกเข้า

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ในปี 2558 เศรษฐกิจที่ซบเซาต่อเนื่องจากปีก่อน ๆ ยังคงส่งผลกระทบต่อจำนวนนักกอล์ฟ ทำให้สนามกอล์ฟหลายแห่งมีการปรับลดค่ากรีนฟี ตลอดจนจัดโปรโมชั่นอื่นๆ รวมไปถึงค่าออกรอบทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคากันมาก

สำหรับสนามกอล์ฟนวนานีเป็นสนามที่เน้นการขายและการตลาดผ่านกลุ่มสมาชิก ครอบครัวของสมาชิก และแขกสมาชิกเป็นหลัก ซึ่งส่วนใหญ่มีที่พำนักอยู่ในประเทศ ในปี 2558 สมาชิกของสนามส่วนใหญ่มาออกรอบเป็นปกติและมีจำนวนเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ทำให้รายได้ในการให้บริการสนามกอล์ฟเพิ่มขึ้น 1.59 ล้านบาท หรือ 2% สนามกอล์ฟนวนานียังคงมีความมุ่งมั่นที่จะรักษามาตรฐานสนามกอล์ฟในระดับสากลเช่นทุกปีที่ผ่านมา โดยบริษัทฯ ยังคงเชื่อมั่นว่าความเป็นสนามเก่าแก่ที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักกันดี ในหมู่นักกอล์ฟทั้งชาวไทย และชาวต่างประเทศมาเป็นระยะเวลานาน ตลอดจนนโยบายในการรักษาภาพพจน์ของสนามให้มีคุณภาพมาตรฐานอย่างสม่ำเสมอและการบริการที่ให้ความสะดวกสบายแก่นักกอล์ฟจะเป็นจุดยืนที่สร้างความมั่นใจในการให้บริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การจำกัดจำนวนนักกอล์ฟไม่ให้มากเกินไปและสามารถเล่นครบ 18 หลุมภายในเวลาที่กำหนดไว้คือ 4 ชั่วโมง ซึ่งสนามหลาย ๆ แห่งในกรุงเทพฯ และปริมณฑลอาจจะใช้เวลาถึง 5 - 6 ชั่วโมง รวมถึงทำเลที่ตั้งที่เดินทางสะดวกรวดเร็วจะทำให้สนามกอล์ฟนวนานียังคงเป็นสนามที่นักกอล์ฟให้ความไว้วางใจเช่นที่ผ่านมา อีกทั้งการให้บริการด้านสปอร์ตคลับจะเป็นส่วนเสริมบริการให้แก่กลุ่มสมาชิกและภาพพจน์โดยรวมของสนามกอล์ฟนวนานีซึ่งปัจจุบันค่อย ๆ ปรับไปในแนวทางที่ดี เนื่องจากปัจจุบันบริเวณโดยรอบมีหมู่บ้านเกิดขึ้นใหม่และสปอร์ตคลับที่ให้บริการในลักษณะเดียวกันมีน้อย

ส่วนด้านการแข่งขัน เนื่องจากสนามกอล์ฟนวนานีเป็นสนามที่ให้บริการสมาชิกเป็นหลักทำให้กลุ่มลูกค้าจะเป็นกลุ่มเดิม ๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้บริหารระดับสูงทั้งชาวญี่ปุ่นที่มาประกอบธุรกิจในประเทศรวมถึงชาวไทยที่ให้ความไว้วางใจในบริการ ตลอดจนนโยบายในการรักษาภาพพจน์ของสนาม อีกทั้งมีทำเลที่ตั้งที่สะดวกในการเดินทาง ทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่ยังคงให้การสนับสนุนสนามกอล์ฟนวนานีติดต่อกันมาเป็นระยะเวลานานด้วยเหตุนี้ จึงทำให้สนามกอล์ฟนวนานีไม่มีนโยบายแข่งขันกับสนามอื่น ถึงแม้ว่าจะจะมีบางสนามให้บริการในลักษณะคล้ายกันอยู่บ้าง

สำหรับในปีที่ผ่านมาบริษัทยังคงดำเนินนโยบายทางการตลาดในแนวเดิมโดยการรักษาภาพพจน์ของสนามกอล์ฟนวนานีซึ่งมีจุดเด่นทางการตลาดดังนี้

1. เป็นสนามกอล์ฟแห่งเดียวในประเทศไทยที่ได้รับเกียรติจากสมาพันธ์กอล์ฟโลก ให้เป็นเจ้าภาพจัดการแข่งขัน“กอล์ฟเวิลด์คัพ ครั้งที่ 23” เมื่อเดือนธันวาคม 2518 และนอกจากนี้แล้ว นิตยสาร Golf Digest ของ U.S.A. ฉบับเดือนมิถุนายน 1999 ได้จัดให้สนามกอล์ฟนวนานีเป็นอันดับที่ 1 จากบรรดาสถาณกอล์ฟกว่า 255 แห่งในแผ่นดินใหญ่ประเทศไทย (ไม่รวมเกาะต่าง ๆ) และเมื่อปลายปี 2547 ได้ถูกจัดอันดับให้เป็นทั้งที่ 1 ในประเทศไทย และที่ 2 ใน ASEAN และเป็นที่ 14 ใน ASIA (รวมออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์) โดย Deutsche Bank เป็นผู้สนับสนุนให้ทำการสำรวจจัดอันดับโดยพิมพ์เผยแพร่ในหนังสือ ASIA'S TOP 50 GOLF COURSES
2. เป็นสนามกอล์ฟที่ได้รับการออกแบบโดย Robert Trent Jones, Junior ซึ่งเป็นนักออกแบบชาวอเมริกันที่มีชื่อเสียงในการออกแบบสนามกอล์ฟระดับโลก และเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยสนับสนุนให้สนามกอล์ฟนวนานีเป็นที่รู้จักกันมากขึ้นทั้งในหมู่นักกอล์ฟชาวไทยและชาวต่างประเทศ
3. เป็นสนามกอล์ฟที่ก่อตั้งมานานและให้ความสำคัญเรื่องสภาพแวดล้อมโดยการพัฒนาและอนุรักษ์พันธุ์ไม้มาตั้งแต่ต้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้สนามกอล์ฟนวนานีรายล้อมไปด้วยพันธุ์ไม้ยืนต้นนับหมื่นต้นซึ่งถือเป็นเอกลักษณ์อีกประการหนึ่งของสนามซึ่งนอกจากจะให้ความร่มรื่นสวยงามตามธรรมชาติแล้ว ยังช่วยลดสภาพมลพิษทางอากาศแก่พื้นที่และชุมชนใกล้เคียงอีกด้วย

4. ลักษณะการให้บริการ นอกจากปัจจัยสำคัญดังกล่าวข้างต้นแล้ว การให้บริการของสนามกอล์ฟนวนานี้ นั้น เน้นความเป็น Exclusive Golf Course กล่าวคือสนามกอล์ฟเน้นการให้บริการแก่สมาชิก แยกของสมาชิก รวมถึงครอบครัวของสมาชิกเป็นหลัก ทำให้ผู้มาใช้บริการได้รับความสะดวกสบายไม่แน่น และไม่มีรบกวนถึงแม้ว่าจะเป็นวันหยุดก็จะใช้เวลาไม่เกิน 4 ชั่วโมงต่อการเล่น 18 หลุม ซึ่งบางสนามอาจจะใช้เวลา 5 – 6 ชั่วโมง

5. ความสวยงาม ทำทาสีและทันสมัย เพื่อดึงดูดการแข่งขันธุรกิจด้านสนามกอล์ฟ และเพื่อเป็นการรักษาคุณภาพของสนามกอล์ฟนวนานี้ให้มีคุณภาพอยู่ในมาตรฐานสากล บริษัทฯ ได้ปรับปรุงสนามกอล์ฟใหม่ทั้ง 18 หลุมแล้วเสร็จไปเมื่อปลายปี 2539 โดยผู้ออกแบบคนเดิมแต่ยังคงรักษาเอกลักษณ์ของ เวิลด์คัพ 1975 ไว้ และได้เพิ่มความสะดวกสบายและทันสมัยด้วยการให้บริการรถกอล์ฟ ปัจจุบันจึงกล่าวได้ว่านอกจากสนามจะมีความสวยงามทำทาสีแล้ว ยังทันสมัยด้วยการจัดให้มีรถกอล์ฟให้บริการอีกด้วย เนื่องจากปัจจุบันกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่นิยมใช้รถกอล์ฟ

6. ทำเลที่ตั้งปัจจุบันกล่าวได้ว่าสนามกอล์ฟนวนานี้เป็นสนามกอล์ฟที่ตั้งอยู่ในเมือง อันเนื่องมาจากการขยายความเจริญเติบโตของกรุงเทพฯ ตลอดจนการเพิ่มเส้นทางต่าง ๆ ส่งผลให้สนามกอล์ฟนวนานี้สะดวกต่อการมาใช้บริการยิ่งขึ้นโดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่เดินทางจากย่านถนนสุขุมวิท-เพลินจิต – พระรามสี่ – สีลม ด้วยการขับขึ้นสะพานพระรามเก้า ข้ามถนนศรีนครินทร์วิ่งเข้าถนนมอเตอร์เวย์ (กรุงเทพฯ – ชลบุรี) ถึงถนนวงแหวนรอบนอกเลี้ยวซ้ายทางไปบางปะอิน หลังจากผ่านด่านเก็บเงินทับช้างแล้วให้ออกช่องถนนเสรีไทย (อยู่ถัดจากช่องถนนรามคำแหง) ประมาณ 250 เมตรก็จะพบนวนานี้อยู่ด้านขวามือ (ถนนเสรีไทย 59) โดยจะใช้เวลาประมาณ 30 นาทีจากย่านดังกล่าว นอกจากนี้แล้วการเดินทางจากสนามกอล์ฟนวนานี้ไปยังสนามบิณสูวรรณภูมิทั้งเส้นทางนาตราด และมอเตอร์เวย์ ที่ใช้เวลาไม่เกิน 20 นาทีก็เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้นักกอล์ฟสะดวกสบายในการเดินทางมากขึ้น

7. เป็นบริษัทที่ดำเนินกิจการด้านสนามกอล์ฟแห่งเดียวในประเทศไทย ที่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การให้บริการสนามกอล์ฟคุณภาพของสนามคือปัจจัยที่นักกอล์ฟให้ความสำคัญมากที่สุด อย่างไรก็ตามคุณภาพการให้บริการในด้านต่าง ๆ ก็เป็นส่วนประกอบที่สำคัญที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ และด้วยเหตุที่สนามกอล์ฟนวนานี้เป็นสนามที่มีอายุกว่า 40 ปี และมีกลุ่มลูกค้าเดิม ๆ คือเจ้าของกิจการและผู้บริหารระดับสูงทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ทำให้บริษัทมีฐานข้อมูลของลูกค้าทำให้เข้าใจถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้ดี โดยได้จัดแบ่งงานเพื่อรับผิดชอบดูแลเป็น 2 ด้านเพื่อให้พนักงานกอล์ฟเกิดความประทับใจทั้งคุณภาพสนามและความสะดวกสบายในการออกรอบ และการให้บริการในหน่วยงานต่าง ๆ อันประกอบไปด้วย

1. ด้านสนาม ได้จัดแบ่งหน่วยงานเพื่อรับผิดชอบดูแลแยกย่อยเป็น 2 ฝ่าย

1.1 ด้านบำรุงรักษาสถาปัตยกรรมมีหน้าที่ดูแลคุณภาพสนามให้สมบูรณ์ สวยงาม เหมาะต่อการเล่นตามมาตรฐานสากล โดยบริษัทฯ ได้จัดระบบและฝึกอบรมพนักงาน พร้อมทั้งผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านมากำกับดูแลและเพื่อให้สนามมีคุณภาพอยู่ในมาตรฐานสากล บริษัทฯ ได้ปรับปรุงสนามใหม่ทั้ง 18 หลุม แล้วเสร็จปลายปี 2539 โดยยังคงรักษาเอกลักษณ์ของเวิลด์คัพ 1975 ไว้ และยังได้เพิ่มความสวยงาม ทำทาสีตลอดจนเพิ่มความสะดวกสบายและทันสมัยด้วยการให้บริการรถกอล์ฟ ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีรายได้จากการให้เช่ารถกอล์ฟเพิ่มขึ้นอีกทางหนึ่งด้วย

1.2 ด้านการให้บริการมีหน้าที่ในการให้บริการนักกอล์ฟ ตั้งแต่การรับจองเวลาออกรอบการรับและส่งกอล์ฟ การให้บริการรถกอล์ฟและแคดดี้รวมไปถึงการดูแลในสนามให้เกิดความสะดวกสบายแก่ผู้เล่นมากที่สุด จุดเด่นส่วนหนึ่งของการให้บริการของสนามกอล์ฟนวนานี คือการกำหนดให้ผู้มาใช้บริการสามารถเล่นกอล์ฟครบ 18 หลุม โดยกำหนดเวลาไว้ไม่เกิน 4 ชั่วโมงถึงแม้ว่าจะเป็นการออกรอบในช่วงวันหยุดก็ตาม ซึ่งสนามบางแห่งอาจใช้เวลา 5-6 ชั่วโมง

## 2. ด้านการให้บริการในส่วนของโรงแรม ภัตตาคาร และสปอร์ตคลับ

การบริการด้านสโมสรและภัตตาคารเป็นอีกส่วนหนึ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญจึงได้มอบให้ดุสิตปรีนเชส ศรีนครินทร์ (กลุ่มโรงแรมดุสิตธานี) ผู้ซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านการให้บริการเข้ามาดูแลให้ได้มาตรฐานเพื่อรองรับกลุ่มนักกอล์ฟที่มาใช้บริการ ในเดือนกรกฎาคม 2558 ห้องเปลี่ยนเสื้อผ้าชายและหญิงซึ่งออกแบบโดยเอ 49 ปรับปรุงแล้วเสร็จและสามารถเปิดให้บริการได้เป็นปกติ ซึ่งได้รับคำชมเชยว่าเป็นห้องเปลี่ยนเสื้อผ้าที่สวยงามแห่งหนึ่งในประเทศไทย

## 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ -ไม่มี-

## 3. ปัจจัยความเสี่ยง

สนามกอล์ฟนวนานีดำเนินธุรกิจสนามกอล์ฟมากว่า 40 ปี ทำให้มีความมั่นคงทางด้านการเงินมาโดยตลอด อีกทั้งเป็นบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยมาตั้งแต่ปี 2532 โดยมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นคนไทยไม่มีบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย ทำให้มีความคล่องตัวในการดำเนินการและมีผลประโยชน์โดยมีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นตั้งแต่ผลการดำเนินงานงวดปี 2531 เป็นต้นมา ปัจจัยความเสี่ยงอันอาจจะมีผลกระทบต่อบริษัทสามารถจำแนกได้เป็น

### 3.1 ความเสี่ยงที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อรายได้กิจการ

รายได้ของธุรกิจสนามกอล์ฟโดยทั่วไปขึ้นอยู่กับความนิยม เวลาในการออกรอบ สถานที่ตั้ง สภาพดินฟ้าอากาศ สภาพเศรษฐกิจและการเมือง เป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อรายได้ของกิจการ

ปี 2558 เศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัวส่งผลกระทบต่อจำนวนนักกอล์ฟที่เดินทางมาจากต่างประเทศลดลง แต่เนื่องจากสนามกอล์ฟนวนานีเป็นสนามที่เน้นการให้บริการสมาชิกเป็นหลักและส่วนใหญ่ยังคงมาใช้บริการเป็นปกติและมีนักกอล์ฟมาใช้บริการเพิ่ม จึงทำให้รายได้จากการให้บริการสนามกอล์ฟเพิ่มขึ้นประมาณ 2%

### 3.2 ความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินการ

ในการรักษาคุณภาพสนามให้สมบูรณ์ได้มาตรฐานสากลธุรกิจสนามกอล์ฟจึงได้มีการนำวัสดุ ปุ๋ย และเคมีภัณฑ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งอาจได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศได้ อีกทั้งตัวแทนจำหน่ายในเมืองไทยมีจำนวนไม่ถึราย ทำให้ผู้ขายจะเป็นผู้กำหนดราคาขายวัสดุ ปุ๋ย และเคมีภัณฑ์ มากกว่าขึ้นอยู่กับกลไกตลาด ในปี 2558 มีต้นทุนดำเนินการประกอบด้วย ต้นทุนการให้บริการสนามกอล์ฟ 25.75 ล้านบาท ต้นทุนขายของภัตตาคาร 22.07 ล้านบาท ต้นทุนการให้บริการสปอร์ตคลับ 7.63 ล้านบาท และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร 39.02 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายรวมเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 6.11 ล้านบาท

### 3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

บริษัทฯ ได้บริหารสภาพคล่องโดยคำนึงถึงความเสี่ยงของเงินเพื่อใช้ในการดำเนินงานและได้นำเงินที่เหลือจากผลการดำเนินงานไปลงทุนในกองทุนเปิดที่ให้ผลตอบแทนในรูปของเงินปันผล ซึ่งมีผลตอบแทนที่สูงกว่าเงินฝากประจำธนาคาร โดยได้พิจารณาวางแผนทางการเงินและติดตามความเคลื่อนไหวของตลาดเงินและเครื่องมือทางการเงินอย่างต่อเนื่องเพื่อลดความเสี่ยงในการลงทุน

### 3.4 ความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อการบริหารและการจัดการ

ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2558 กลุ่มนายสุขุม นวพันธ์ ผู้ถือหุ้นและผู้เกี่ยวข้องตามมาตรา 258 ถือหุ้นในบริษัทจำนวน 15,344,865 หุ้น หรือเท่ากับร้อยละ 74.85 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของกิจการ จึงทำให้กลุ่มนายสุขุม นวพันธ์ สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือการอนุมัติเข้าทำรายการ ซึ่งกลุ่มนายสุขุม นวพันธ์ และผู้เกี่ยวข้องเข้าไปมีส่วนได้เสียตามคำนิยามของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ กลุ่มนายสุขุม นวพันธ์ และผู้เกี่ยวข้องจะไม่มีสิทธิในการออกเสียงลงคะแนน

## 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิ ดังนี้

รายละเอียด	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (พันบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	1,093,898	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
ถนน อุปกรณ์ส่วนควบและพัฒนามาน กอล์ฟอาคารส่วนปรับปรุงอาคารและ สิ่งปลูกสร้าง	40,261	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องมือเครื่องใช้สนาม	3519		ไม่มี
เครื่องใช้สำนักงานและอุปกรณ์	3766	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	434	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	1,141,878		

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน (ไม่มีภาระผูกพัน)

-ไม่มี-

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย -ไม่มี-

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

#### ที่ตั้งสำนักงานและที่ตั้งกิจการ

บริษัท เทพธานีกรีฑา จำกัด (มหาชน) ตั้งอยู่เลขที่ 22 ถนนนวมธานี (เสรีไทย 59) แขวงรามอินทรา เขตคันนายาว กรุงเทพฯ 10230 ทะเบียนเลขที่ 0107536000552 (เดิมเลขที่ บมจ.129) โทรศัพท์ 0-2376-1818, 0-2376-1034-6 โทรสาร 0-2376-1685 เว็บไซต์: [www.navatanee.com](http://www.navatanee.com) email: [info@navatanee.com](mailto:info@navatanee.com)

#### ทุนจดทะเบียน

หุ้นสามัญจำนวน 20,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท คิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 205,000,000 บาทชำระแล้วเต็มจำนวน

#### นายทะเบียนหุ้น

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ตั้งอยู่เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 0-2009-9999 โทรสาร 0 2009-9991

#### ผู้สอบบัญชีอนุญาต

นายเชิดสกุล อ้นมงคล บริษัท ซี ดับเบิ้ลยู ดับเบิ้ลยู พี จำกัด ค่าสอบบัญชี 320,000 บาท และไม่มีค่าตอบแทนอื่น

#### ที่ปรึกษาหรือผู้จัดการภายใต้สัญญาการจัดการ

ดุสิต ปรีณเชส ศรีนครินทร์ (กลุ่มโรงแรมดุสิตธานี) ตั้งอยู่เลขที่ 53 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250 โทรศัพท์ 0-2721-8400 โทรสาร 0-2721-8432

### 6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น ไม่มี