

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 การให้บริการในส่วนของการบริการสโมสร ซึ่งประกอบไปด้วยภัตตาคาร ห้องล็อกเกอร์ ร้านขายอุปกรณ์กอล์ฟ และบริการจัดหาเด็กแบกถุงกอล์ฟ (แคดดี้) ให้แก่ นักกอล์ฟ โดยเปิดให้บริการทุกวันตั้งแต่เวลาประมาณ 05.30 - 18.00 น. (ปรับเปลี่ยนเวลาได้ตามสภาพดินฟ้าอากาศของแต่ละฤดูกาล) โดยมีนโยบายมุ่งเน้นคุณภาพของสนามกอล์ฟให้อยู่ในมาตรฐานสากลทั้งในด้านความสมบูรณ์สวยงามและงานด้านบริการที่จะรักษาภาพพจน์ความเป็นสนามกอล์ฟระดับมาตรฐาน และเน้นการให้บริการสมาชิก แขกสมาชิกและครอบครัวของสมาชิกเป็นหลัก และการให้บริการสปอร์ตคลับ ประกอบไปด้วย สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย สนามเทนนิส แบดมินตัน ห้องซาวน่า สตรีม และบริการนวดไทย อาคารสปอร์ตคลับมีความสวยงามและทันสมัยอยู่ติดกับตัวอาคารสโมสร ซึ่งนอกจากเป็นการเพิ่มบริการแล้วยังจะช่วยเสริมภาพพจน์และรายได้ของสนามอีกทางหนึ่งด้วย

บริษัทฯมีโครงสร้างรายได้ที่ประกอบด้วยธุรกิจการให้บริการสนามกอล์ฟ มีรายได้จากค่าสนามกอล์ฟ (กรีนฟี) การเก็บค่าบำรุงสมาชิก การให้เช่ารถกอล์ฟ รายได้จากค่าธรรมเนียมแรกเข้าและการโอนบัตรสิทธิสมาชิก ธุรกิจภัตตาคารและรายได้จากสปอร์ตคลับ รายได้จากดอกเบี้ยและเงินปันผลรับ โดยสรุปในระยะ 3 ปีย้อนหลัง ดังนี้

					หน่วย : พันบาท	
รายการ	2561		2560		2559	
	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
รายได้จากการให้บริการสนามกอล์ฟ						
รายได้ค่าสนามกอล์ฟ	62,253	35.31	61,139	34.28	55,607	33.31
รายได้ค่าบำรุงสมาชิก	39,140	22.20	38,785	21.75	38,674	23.17
รายได้ค่ารถกอล์ฟ	26,171	14.85	25,074	14.06	22,775	13.64
อื่นๆ	4,272	2.42	3,851	2.16	4,125	2.47
รวมรายได้จากการให้บริการสนามกอล์ฟ	131,836	74.78	128,849	72.25	121,181	72.59
รายได้จากภัตตาคาร	27,477	15.59	29,358	16.46	26,505	15.88
รายได้จากสปอร์ตคลับ	6,783	3.85	6,008	3.37	7,039	4.22
รายได้เงินปันผล	1,042	0.59	1,509	0.84	932	0.56
รายได้ดอกเบี้ยรับ	6,723	3.81	6,698	3.76	7,361	4.41
กำไรจากการวัดมูลค่าหลักทรัพย์เพื่อค่า	133	0.08	719	0.40	2,173	1.30
กำไรจากการจำหน่ายที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	566	0.32	3,868	2.17	4,76	0.29
กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนระยะยาวอื่น	-	-	-	-	38	0.02
รายได้อื่นๆ	1,723	0.98	1,335	0.75	1,226	0.73
	176,283	100.00	178,344	100.00	166,931	100.00

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ (ตามโครงสร้างรายได้)

การให้บริการสนามกอล์ฟแยกตามกลุ่มโครงสร้างรายได้ที่สัมพันธ์กับการประกอบธุรกิจด้านสนามกอล์ฟซึ่งโดยทั่วไปจะได้รับผลกระทบจากสภาพดินฟ้าอากาศ เศรษฐกิจและการเมือง จะมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งและลักษณะกลุ่มลูกค้า สำหรับสนามกอล์ฟพวนานี้นี้ปัจจัยดังกล่าวเป็นสาเหตุ ที่จะส่งผลกระทบต่อการให้บริการด้วยเช่นกัน ส่วนผลกระทบด้านสภาพดินฟ้าอากาศนั้นจะได้รับอยู่บ้างในช่วงฤดูฝนที่มีฝนตกชุกและต่อเนื่องเพราะช่วงเวลาดังกล่าวนักกอล์ฟไม่สามารถออกรอบได้ ส่งผลให้รายรับในการขายกรีนฟีลดลงซึ่งเป็นเรื่องที่ไม่อาจหลีกเลี่ยงและป้องกันได้ แต่ฝนในกรุงเทพฯส่วนใหญ่จะเป็นฝนที่ตกตามฤดูกาลและไม่ค่อยส่งผลกระทบต่อการใช้งานมากนักเนื่องจากเป็นฝนที่ตกในช่วงสั้น ๆ เพราะสามารถระบายน้ำได้ทันกลุ่มลูกค้าหลักของสนามยังคงเป็นสมาชิกของสนามซึ่งส่วนใหญ่มีที่พักในประเทศ สำหรับโครงสร้างรายได้สนามกอล์ฟซึ่ง

สัมพันธ์กันประกอบไปด้วย 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 และบางส่วนมาจากบุคคลภายนอกพาแขกมารับรองรวมถึงผู้ที่พามาพักอยู่ในหมู่บ้านนวนานี
5. รายได้จากสปอร์ตคลับ โดยมีนโยบายการให้บริการในระดับเดียวกันกับสนามกอล์ฟนวนานี
6. รายได้จากดอกเบี้ยรับและเงินปันผลรับ
7. รายได้อื่น ๆ มาจากการเป็นนายทะเบียนสมาชิกกอล์ฟ รายได้ส่วนนี้มาจากค่าธรรมเนียมโอนบัตรสิทธิสมาชิกกอล์ฟและค่าธรรมเนียมแรกเข้า

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ในปี 2561 สมาชิกส่วนใหญ่ของสนามฯ ยังคงมาใช้บริการวันหยุด อย่างไรก็ตามสนามยังมีเวลาออกรอบในวันธรรมดาที่สามารถรับนักกอล์ฟเพิ่มขึ้นได้ แต่เนื่องจากสนามกอล์ฟนวนานีไม่มีนโยบายแข่งขันด้านราคาทำให้นักกอล์ฟบางกลุ่มหันไปทดลองสนามอื่น ๆ บ้างรวมถึงมีการปรับปรุงภัตตาคารทำให้จำนวนนักกอล์ฟลดลงแต่รายได้จากการให้บริการสนามกอล์ฟไม่ลดลงจากการปรับค่าบริการ

สำหรับสนามกอล์ฟนวนานีเป็นสนามที่เน้นการขายและการตลาดผ่านกลุ่มสมาชิก ครอบครัวของสมาชิกและแขกสมาชิกเป็นหลักซึ่งส่วนใหญ่มีที่พักอยู่ในประเทศ ในปี 2561 จำนวนผู้่นักกอล์ฟโดยรวมลดลง 4.81% สนามกอล์ฟนวนานียังคงมีความมุ่งมั่นที่จะรักษามาตรฐานสนามกอล์ฟในระดับสากลเช่นทุกปีที่ผ่านมา โดยบริษัทฯ ยังคงเชื่อมั่นว่าความเป็นสนามเก่าแก่ที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักกันดีในหมู่นักกอล์ฟทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศมาเป็นระยะเวลานาน ตลอดจนนโยบายในการรักษาภาพพจน์ของสนามให้มีคุณภาพมาตรฐานอย่างสม่ำเสมอและการบริการที่ให้ความสะดวกสบายแก่นักกอล์ฟจะเป็นจุดยืนที่สร้างความมั่นใจในการให้บริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การจำกัดจำนวนนักกอล์ฟไม่ให้มากจนเกินไปและสามารถเล่นครบ 18 หลุม ภายในเวลาที่กำหนดไว้คือ 4 ชั่วโมง ซึ่งสนามหลาย ๆ แห่งในกรุงเทพฯ และปริมณฑลอาจจะใช้เวลาถึง 5-6 ชั่วโมง รวมถึงทำเลที่ตั้งที่เดินทางสะดวกรวดเร็วจะทำให้สนามกอล์ฟนวนานียังคงเป็นสนามที่นักกอล์ฟให้ความไว้วางใจเช่นที่ผ่านมา อีกทั้งการให้บริการด้านสปอร์ตคลับจะเป็นส่วนเสริมบริการให้แก่กลุ่มสมาชิกและ ภาพพจน์โดยรวม

ของสนามกอล์ฟฟวานานี ในปีที่ผ่านมาสปอร์ตคลับมีสมาชิกรายปีลดลงเนื่องจากสัญญาปีต่อไปทำให้ต้องหาสมาชิกเพิ่ม แต่บริษัทฯ ได้เปิดบริการสมาชิกรายเดือนเพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ผู้มาใช้บริการซึ่งมีผู้สนใจสมัครเพิ่มขึ้น

ส่วนด้านการแข่งขัน เนื่องจากสนามกอล์ฟฟวานานีเป็นสนามที่ให้บริการสมาชิกเป็นหลักทำให้กลุ่มลูกค้าจะเป็นกลุ่มเดิม ๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้บริหารระดับสูงทั้งชาวญี่ปุ่นที่มาประกอบธุรกิจในประเทศรวมถึงชาวไทยที่ให้ความไว้วางใจในบริการ ตลอดจนนโยบายในการรักษาภาพพจน์ของสนาม อีกทั้งมีทำเลที่ตั้งที่สะดวกในการเดินทาง ทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่ยังคงให้การสนับสนุนสนามกอล์ฟฟวานานีติดต่อกันมาเป็นระยะเวลานานด้วยเหตุนี้ จึงทำให้สนามกอล์ฟฟวานานีไม่มีนโยบายแข่งขันกับสนามอื่น ถึงแม้ว่าอาจจะมียางสนามให้บริการในลักษณะคล้ายกันอยู่บ้าง

สำหรับในปีที่ผ่านมาบริษัทยังคงดำเนินนโยบายทางการตลาดในแนวเดิมโดยการรักษาภาพพจน์ของสนามกอล์ฟฟวานานีซึ่งมีจุดเด่นทางการตลาดดังนี้

1. เป็นสนามกอล์ฟแห่งเดียวในประเทศไทยที่ได้รับเกียรติจากสมาพันธ์กอล์ฟโลก ให้เป็นเจ้าภาพจัดการแข่งขัน“กอล์ฟเวิลด์คัพ ครั้งที่ 23” เมื่อเดือนธันวาคม 2518 และนอกจากนี้แล้ว นิตยสาร Golf Digest ของ U.S.A. ฉบับเดือนมิถุนายน 1999 ได้จัดให้สนามกอล์ฟฟวานานีเป็นอันดับที่ 1 จากบรรดาสถาณกอล์ฟกว่า 255 แห่งในแผ่นดินใหญ่ประเทศไทย (ไม่รวมเกาะต่าง ๆ) และเมื่อปลายปี 2547 ได้ถูกจัดอันดับให้เป็น ที่ 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 และเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยสนับสนุนให้สนามกอล์ฟฟวานานีเป็นที่รู้จักกันมากขึ้นทั้งในหมู่นักกอล์ฟชาวไทยและชาวต่างประเทศ

3. เป็นสนามกอล์ฟที่ก่อตั้งมานานและให้ความสำคัญเรื่องสภาพแวดล้อมโดยการพัฒนาและอนุรักษ์พันธุ์ไม้มาตั้งแต่ต้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้สนามกอล์ฟฟวานานีรายล้อมไปด้วยพันธุ์ไม้ยืนต้นนับหมื่นต้นซึ่งถือเป็นเอกลักษณ์อีกประการหนึ่งของสนามซึ่งนอกจากจะให้ความร่มรื่นสวยงามตามธรรมชาติแล้ว ยังช่วยลดสภาพมลพิษทางอากาศแก่พื้นที่และชุมชนใกล้เคียงอีกด้วย

4. ลักษณะการให้บริการ นอกจากปัจจัยสำคัญดังกล่าวข้างต้นแล้ว การให้บริการของสนามกอล์ฟฟวานานีนั้น เน้นความเป็น Exclusive Golf Course กล่าวคือสนามกอล์ฟเน้นการให้บริการแก่สมาชิก แยกของสมาชิกรวมถึงครอบครัวของสมาชิกเป็นหลัก ทำให้ผู้มาใช้บริการได้รับความสะดวกสบายไม่แน่น และไม่รบกวนถึงแม้ว่าจะเป็นวันหยุดก็จะใช้เวลาไม่เกิน 4 ชั่วโมงต่อการเล่น 18 หลุม ซึ่งบางสนามอาจจะใช้เวลา 5 – 6 ชั่วโมง

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

6. ท่าเลที่ตั้งปัจจุบันกล่าวได้ว่าสนามกอล์ฟฟนวธานีเป็นสนามกอล์ฟที่ตั้งอยู่ในเมือง อันเนื่องมาจากการขยายความเจริญเติบโตของกรุงเทพฯ ตลอดจนการเพิ่มเส้นทางต่าง ๆ ส่งผลให้สนามกอล์ฟฟนวธานีสะดวกต่อการมาใช้บริการยิ่งขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่เดินทางจากย่านถนนสุขุมวิท-เพลินจิต – พระรามสี่ – สีลม ด้วยการขับขึ้นสะพานพระรามเก้า ข้ามถนนศรีนครินทร์วิ่งเข้าถนนมอเตอร์เวย์ (กรุงเทพฯ – ชลบุรี) ถึงถนนวงแหวนรอบนอกเลี้ยวซ้ายทางไปบางปะอิน หลังจากผ่านด่านเก็บเงินทับช้างแล้วให้ออกช่องถนนเสรีไทย (อยู่ถัดจากช่องถนนรามคำแหง) ประมาณ 250 เมตรก็จะพบฟนวธานีอยู่ด้านขวามือ (ถนนเสรีไทย 59) โดยจะใช้เวลาประมาณ 30 นาทีจากย่านดังกล่าว นอกจากนี้แล้วการเดินทางจากสนามกอล์ฟฟนวธานีไปยังสนามบิณสุวรรณภูมิทั้งเส้นทางนาตราด และมอเตอร์เวย์ ที่ใช้เวลาไม่เกิน 20 นาทีก็เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้กอล์ฟสะดวกสบายในการเดินทางมากขึ้น

7. เป็นบริษัทที่ดำเนินกิจการด้านสนามกอล์ฟแห่งเดียวในประเทศไทย ที่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพ์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การให้บริการสนามกอล์ฟคุณภาพของสนามคือปัจจัยที่นักกอล์ฟให้ความสำคัญมากที่สุด อย่างไรก็ตามคุณภาพการให้บริการในด้านต่าง ๆ ก็เป็นส่วนประกอบที่สำคัญที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ และด้วยเหตุที่สนามกอล์ฟฟนวธานีเป็นสนามที่มีอายุกว่า 40 ปี และมีกลุ่มลูกค้าเดิม ๆ คือเจ้าของกิจการและผู้บริหารระดับสูงทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ทำให้บริษัทมีฐานข้อมูลของลูกค้าทำให้เข้าใจถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้ดี โดยได้จัดแบ่งงานเพื่อรับผิดชอบดูแลเป็น 2 ด้านเพื่อให้นักกอล์ฟเกิดความประทับใจทั้งคุณภาพสนามและความสะดวกสบายในการออกรอบ และการให้บริการในหน่วยงานต่าง ๆ อันประกอบไปด้วย

1. ด้านสนาม ได้จัดแบ่งหน่วยงานเพื่อรับผิดชอบดูแลแยกย่อยเป็น 2 ฝ่าย

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

1.2 ด้านการให้บริการมีหน้าที่ในการให้บริการนักกอล์ฟ ตั้งแต่การรับจองเวลาออกรอบการรับและส่งถุงกอล์ฟ การให้บริการรถกอล์ฟและแคดดี้รวมไปถึงการดูแลในสนามให้เกิดความสะดวกสบายแก่ผู้เล่นมากที่สุด จุดเด่นส่วนหนึ่งของการให้บริการของสนามกอล์ฟฟนวธานี คือการกำหนดให้ผู้มาใช้บริการสามารถเล่นกอล์ฟครบ 18 หลุม โดยกำหนดเวลาไว้ไม่เกิน 4 ชั่วโมงถึงแม้ว่าจะเป็นการออกรอบในช่วงวันหยุดก็ตาม ซึ่งสนามบางแห่งอาจใช้เวลา 5-6 ชั่วโมง

2. ด้านการให้บริการในส่วนของสโมสร กอล์ฟคลับ และสปอร์ตคลับ

การบริการด้านสโมสรและกอล์ฟคลับเป็นอีกส่วนหนึ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญจึงได้มอบให้ดุสิตปรีณเชส ศรีนครินทร์ (กลุ่มโรงแรมดุสิตธานี) ผู้ซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านการให้บริการเข้ามาดูแลให้ได้มาตรฐานเพื่อรองรับกลุ่มนักกอล์ฟที่มาใช้บริการ ในส่วนของสปอร์ตคลับมีการให้บริการในกลุ่มเป้าหมายในระดับเดียวกับสนามกอล์ฟซึ่งนอกจากจะเป็นการเพิ่มบริการแล้วยังจะช่วยเสริมภาพพจน์ของสนามด้วย

เนื่องจากกัฏตาการได้ปรับปรุงไปเมื่อปี 2531 ทำให้ปัจจุบันพื้นที่บางส่วนไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในวันเสาร์ อาทิตย์ และวันหยุด ในปี 2561 จึงได้ปรับปรุงกัฏตาการใหม่ออกแบบโดยบริษัท สถาปนิก 49 จำกัด เช่นเดียวกับห้องล็อกเกอร์ ซึ่งมีความสวยงาม ทันสมัย อีกทั้งยังสามารถรองรับจำนวนลูกค้าที่ต้องการจัดเลี้ยงในโอกาสต่าง ๆ ได้มากและสะดวกสบายยิ่งขึ้น

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ -ไม่มี-

3. ปัจจัยความเสี่ยง

สนามกอล์ฟฟาวธานีดำเนินธุรกิจสนามกอล์ฟมากกว่า 40 ปี ทำให้มีความมั่นคงทางด้านการเงินมาโดยตลอด อีกทั้งเป็นบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยมาตั้งแต่ปี 2532 โดยมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นคนไทยไม่มีบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย ทำให้มีความคล่องตัวในการดำเนินการและมีผลประกอบการโดยมีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นตั้งแต่ผลการดำเนินงานงวดปี 2531 เป็นต้นมา ปัจจัยความเสี่ยงอันอาจจะมีผลกระทบต่อบริษัทสามารถจำแนกได้เป็น

3.1 ความเสี่ยงที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อรายได้กิจการ

รายได้ของธุรกิจสนามกอล์ฟโดยทั่วไปขึ้นอยู่กับความนิยม เวลาในการออกรอบ สถานที่ตั้ง สภาพดินฟ้าอากาศ สภาพเศรษฐกิจและการเมือง เป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อรายได้ของกิจการ

ปี 2561 จากสภาพเศรษฐกิจที่ชะลอตัว จึงส่งผลให้จำนวนนักกอล์ฟที่มาใช้บริการลดลงประมาณ 4.81% ในขณะที่รายได้รวมจากการให้บริการสนามกอล์ฟเพิ่มขึ้น 2.99 ล้านบาทหรือร้อยละ 2.32 เนื่องจากมีการปรับอัตราค่าบริการเพิ่มขึ้นในเดือนพฤษภาคม 2561

3.2 ความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินการ

ในการรักษาคุณภาพสนามให้สมบูรณ์ได้มาตรฐานสากล ธุรกิจสนามกอล์ฟจึงจำเป็นต้องนำวัสดุ ปุ๋ย และเคมีภัณฑ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งอาจได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศได้ อีกทั้งตัวแทนจำหน่ายในเมืองไทยมีจำนวนไม่กว้าง ทำให้ผู้ขายจะเป็นผู้กำหนดราคาขายวัสดุ ปุ๋ย และเคมีภัณฑ์ มากกว่าขึ้นอยู่กับกลไกตลาด ในปี 2561 มีต้นทุนดำเนินการประกอบด้วย ต้นทุนการให้บริการสนามกอล์ฟ 36.38 ล้านบาท ต้นทุนขายของกัฏตาการ 21.88 ล้านบาท ต้นทุนการให้บริการสปอร์ตคลับ 8.09 ล้านบาท และต้นทุนในการตัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร 42.07 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายรวมเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 7.40 ล้านบาท

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

บริษัทฯ ได้บริหารสภาพคล่องโดยคำนึงถึงเพียงพอของเงินเพื่อใช้ในการดำเนินงานและได้นำเงินที่เหลือจากผลการดำเนินงานไปลงทุนในหุ้นกู้ และในกองทุนเปิดที่ให้ผลตอบแทนในรูปของเงินปันผล ซึ่งมีผลตอบแทนที่สูงกว่าเงินฝากประจำธนาคาร โดยได้พิจารณาวางแผนทางการเงินและติดตามความเคลื่อนไหวของตลาดเงินและเครื่องมือทางการเงินอย่างต่อเนื่องเพื่อลดความเสี่ยงในการลงทุน

3.4 ความเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อการบริหารและการจัดการ

ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2561 กลุ่มนายสุขุม นวพันธ์ ผู้ถือหุ้นและผู้เกี่ยวข้องตามมาตรา 258 ถือหุ้นในบริษัทจำนวน 15,344,865 หุ้น หรือเท่ากับร้อยละ 74.85 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของกิจการ จึงทำให้กลุ่มนายสุขุม นวพันธ์ สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้ง

กรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือการอนุมัติเข้าทำรายการ ซึ่งกลุ่มนายสุขุม นวพันธ์ และผู้เกี่ยวข้องเข้าไปมีส่วนได้เสียตามคำนิยามของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ กลุ่มนายสุขุม นวพันธ์ และผู้เกี่ยวข้องจะไม่มีสิทธิในการออกเสียงลงคะแนน

3.5 ความเสี่ยงด้านภาษีอากร

ตามที่ได้มีการประกาศใช้ พ.ร.บ. ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ซึ่งจะเริ่มบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 นั้น คาดว่าสนามกอล์ฟจะอยู่ในกลุ่มที่จะได้รับการบรรเทาภาษีแบบขั้นบันได จึงจะต้องติดตามดูว่ากิจการสนามกอล์ฟจะสามารถผ่อนผันได้อย่างไรบ้าง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์สุทธิ ดังนี้

รายละเอียด	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (พันบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	1,100,721	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
ถนน อุปกรณ์ส่วนควบและพัฒนา สนามกอล์ฟอาคารส่วนปรับปรุง อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	27,846	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องมือเครื่องใช้สนาม	45,406	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องใช้สำนักงานและอุปกรณ์	2,140	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
งานระหว่างทำ	29,810	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	4,891	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
ระบบผลิตไฟฟ้าด้วยพลังงาน แสงอาทิตย์บนหลังคา	3,783	บริษัทเป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	1,214,597		

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน (ไม่มีภาระผูกพัน)

-ไม่มี-

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย -ไม่มี-

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ที่ตั้งสำนักงานและที่ตั้งกิจการ

บริษัท เทพธานีกรีทา จำกัด (มหาชน) ตั้งอยู่เลขที่ 22 ถนนนวมธานี (เสรีไทย 59) แขวงรามอินทรา เขตคันนายาว กรุงเทพฯ 10230 ทะเบียนเลขที่ 0107536000552 (เดิมเลขที่ บมจ.129) โทรศัพท์ 0-2376-1818, 0-2376-1034-5 โทรสาร 0-2376-1685 เว็บไซต์: www.navatanee.com email: 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

บริษัท ซี ดับเบิลยู ดับเบิลยู พี จำกัด โดย นายเชิดสกุล อ้นมงคล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7195 ค่าสอบบัญชี 420,000.00 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