

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

##### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

ในปี 2557 บริษัทยังคงมีนโยบายที่จะสานต่อกลยุทธ์ที่ต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2555-2556 เพื่อมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ คือ การ “พัฒนาและบริหารเพื่อผลกำไรอย่างยั่งยืน” โดยการพัฒนาที่ดิน การออกแบบก่อสร้าง กู้ทางในการบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ การบริหารการตลาด และเตรียมพัฒนาความพร้อมของบริษัทในด้านสินทรัพย์ให้สอดคล้องกับกระแสความเปลี่ยนแปลงและปัจจัยภายนอกเพื่อให้สามารถแข่งขันผู้ประกอบการอื่นๆ ในปัจจุบัน ตลอดจนรับมือกับสภาพเศรษฐกิจที่มีความผันผวน เพื่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทถือครองอยู่ให้มีศักยภาพที่เหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจที่สามารถแสวงหาผลตอบแทนสูงได้ในระยะยาว ซึ่งบริษัทมองถึงโอกาสในการพัฒนาที่ดินและอสังหาริมทรัพย์โครงการใหม่ในการทำธุรกิจซึ่งมีศักยภาพสูงเหมาะแก่การพัฒนาสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับอสังหาริมทรัพย์เพื่อสร้างผลกำไรที่เหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทได้ร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่แข็งแกร่งเข้าร่วมลงทุนเพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้ธุรกิจ

##### เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

จากการที่บริษัทได้ดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้ รวมทั้งแก้ไขปัญหาหนี้สินและคดีความต่างๆ เรียบร้อยแล้วในปี 2556 จึงทำให้บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจในปี 2557 ให้เป็นไปตามกลยุทธ์การ “พัฒนาและบริหารเพื่อผลกำไรอย่างยั่งยืน” ได้อย่างเต็มที่ โดยมีต้องกังวลกับปัญหาจากภาระหนี้เฉกเช่นที่ผ่านมา โดยทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทในปีต่อไป จะเน้นไปในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า บริการและโรงแรม รวมทั้งการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย ในช่วงสถานการณ์ที่เหมาะสม

นอกจากนี้ สิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญสูงสุดคือ การปรับภาพลักษณ์ของธุรกิจเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในฐานะผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า บริการและโรงแรมชั้นนำให้กับลูกค้าและผู้ลงทุน ควบคู่ไปกับการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ การควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เหมาะสม ที่จะสร้างรายได้และความแข็งแกร่งให้กับบริษัทในระยะยาว

##### 1.2 ประวัติความเป็นมา และพัฒนาการที่สำคัญในปี 2557

บริษัท แนนเชอรัล พาร์ค จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2531 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า บริการ จำหน่าย และบริหารอย่างครบวงจร และมีประสบการณ์ในการธุรกิจทั้งในช่วงธุรกิจขยายตัวและในช่วงขาลงของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2546 แนนเชอรัล พาร์ค ประสบความสำเร็จอย่างยิ่งในการเรียกความมั่นใจของนักลงทุน โดยสามารถระดมทุนจากผู้ถือหุ้นใหม่ทั้งในประเทศและต่างประเทศรวมเป็นเงินกว่า 8,000 ล้านบาท และได้รับอนุญาตให้เปิดทำการซื้อขายหุ้นของบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในวันที่ 23 กรกฎาคม 2546

ตั้งแต่ปี 2546 จนถึงปัจจุบัน แนนเชอรัล พาร์ค ได้ดำเนินธุรกิจอย่างมีกลยุทธ์ เพื่อสร้างผลกำไรที่เหมาะสมกับวงจรธุรกิจ ควบคู่ไปกับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า เพื่อเป็นแหล่งรายได้ที่ต่อเนื่องมั่นคง ในการรองรับภาวะ

ความผันผวนของธุรกิจ และสร้างเสถียรภาพทางการเงิน ทั้งหมดเพื่อสร้างประโยชน์ และผลตอบแทนที่สูงสุดแก่บริษัท และผู้ถือหุ้น

โดยปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในหลายรูปแบบ ประกอบด้วย

(1) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า บริการ และ โรงแรม

ซึ่งบริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างรายได้จากค่าเช่า ค่าบริการ โดยรายได้หลักในปี 2556 และ 2557 มาจากรายได้ของกลุ่มนี้ ประกอบด้วย (1.1) โครงการเดอะ แชนเซอร์วิล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ (1.2) โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ขอนแก่น ซึ่งเริ่มเปิดดำเนินการอย่างเต็มรูปแบบและเป็นทางการเมื่อต้นเดือนธันวาคม 2556 (1.3) โรงแรมอนันตราเชียงใหม่ รีสอร์ท แอนด์ สปา ซึ่งบริษัทฯ เริ่มลงทุนในเดือนกันยายน 2557 นอกจากนี้ในระหว่างปี 2556 และ 2557 บริษัทฯ ได้ทยอยลงทุนในบริษัท พรอสเพค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“พรอสเพค”) รวมเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.81 ของทุนจดทะเบียนของพรอสเพค ซึ่งประกอบธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารคลังสินค้าและอาคารโรงงาน

(2) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

บริษัทฯ มีโครงการทั้งที่เริ่มพัฒนาในปี 2557 และโครงการที่เริ่มต้นก่อนหน้านี้ โดยตั้งแต่ปี 2556 ถึงปัจจุบัน บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาและเปิดขายแล้ว 2 โครงการ คือ (2.1) โครงการพาร์ค งามอินทรา ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมแนวราบ ความสูง 8 ชั้น 1 อาคาร จำนวน 206 ห้อง และ (2.2) โครงการพาร์ค อรัญ ซึ่งประกอบด้วย (1) โครงการพาร์ค อรัญ คอนโด ซึ่งเป็นโครงการแนวราบ ความสูง 8 ชั้น จำนวน 512 ห้อง และ (2) โครงการพาร์ค อรัญ บูเลอวาร์ด ซึ่งเป็นโครงการเพื่อเชิงพาณิชย์ ในรูปแบบของอาคารพาณิชย์ 3 ชั้นครึ่ง จำนวน 62 ยูนิต

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น 10,191.97 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 126.59 ส่วนของผู้ถือหุ้นที่เพิ่มขึ้นมาจากเงินเพิ่มทุน จำนวน 6,322.32 ล้านบาท และขาดทุนสุทธิในปี 2557 จำนวน 629.82 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น ได้ตามกฎหมาย เนื่องจากบริษัทยังคงมีขาดทุนสะสม 7,508.60 ล้านบาท (งบการเงินเฉพาะกิจการ)

### พัฒนาการที่สำคัญในรอบปี 2557

#### พฤษภาคม 2557

- บริษัทได้ดำเนินการทำสัญญาเช่าที่ดินและจดทะเบียนการเช่าที่ดินจำนวน 5 โฉนด เนื้อที่รวม 2-0-81.5 ไร่ บริเวณถนนสุรวงศ์ กำหนดระยะเวลาการเช่า 40 ปี โดยมีค่าตอบแทนการเช่าและค่าเช่าตลอดอายุสัญญาจำนวน 516 ล้านบาท จากบุคคลและนิติบุคคลที่ไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท เพื่อนำมาก่อสร้างโรงแรมหรือที่พักอาศัย ซึ่งเป็นไปตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 6/2557 เมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2557

#### สิงหาคม 2557

- บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัท ซึ่งเป็นไปตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 11/2557 เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2557 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- บริษัท เอ็นพาร์ค โกลบอลโฮลดิ้ง จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจ บริษัท โฮลดิ้ง จำกัด เพื่อการลงทุนในกิจการโรงแรมและ/หรือ อสังหาริมทรัพย์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยบริษัทถือหุ้นจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าที่ชำระแล้วหุ้นละ 100 บาท รวมมูลค่า 1 ล้านบาท คิดเป็นอัตราส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 ของหุ้นที่มีอยู่
- บริษัท เอ็น-พาร์ค (ยูเอส), แอลแอลซี (N-Park (US), LLC) เพื่อประกอบธุรกิจ ลงทุนในบริษัทที่ประกอบกิจการด้านโรงแรมและ/หรือ อสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทถือหุ้นจำนวน 200 เหรียญสหรัฐอเมริกา มูลค่าที่ชำระแล้วหุ้นละ 0.20 เหรียญสหรัฐอเมริกา รวมมูลค่า 6,000 บาท คิดเป็นอัตราส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 ของหุ้นที่มีอยู่

#### กันยายน 2557

- บริษัท ได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิม 180,637,710,882 บาท เป็น 541,913,132,646 บาท บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 361,275,421,764 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทโดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 180,637,710,882 หุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น ในอัตราส่วน 1 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่ ในราคาเสนอขาย หุ้นละ 0.035 บาท และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 180,637,710,882 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 1 ในราคาการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิหุ้นละ 0.06 บาท ทั้งนี้ เป็นไปตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 16 กันยายน 2557
- บริษัทซื้อหุ้นสามัญบริษัท บุญบารมีเมตตา พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (“บุญบารมีเมตตา”) จำนวน 7,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในราคารวม 290,000,000 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิม ซึ่งเป็นไปตามมติที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท ครั้งที่ 13/2557 เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2557 ทั้งนี้ บุญบารมีเมตตา เป็นผู้ถือหุ้นทั้งหมดในบริษัทแปซิฟิก โฮเต็ล เชียงใหม่ จำกัด และบริษัท แปซิฟิก โฮเต็ล เชียงใหม่ จำกัด โดยบริษัทแปซิฟิก โฮเต็ล เชียงใหม่ จำกัด ประกอบธุรกิจโรงแรมภายใต้ชื่อ โรงแรมอนันตรา เชียงใหม่ รีสอร์ท แอนด์ สปา
- บริษัทเปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์ที่ใช้ในการซื้อขายหลักทรัพย์จากเดิม “N-PARK” เป็น “NPARK” โดยซื้อบริษัทยังคงเดิมคือ “บริษัท แนนเชอร์ล พาร์ค จำกัด (มหาชน)”

#### ตุลาคม 2557

- บริษัทได้ซื้อหุ้นสามัญบริษัท พรอสเพค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“พรอสเพค”) เพิ่มเติมอีกจำนวน 7,500,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 6.25 ของทุนชำระแล้วของพรอสเพค ในราคาหุ้นละ 10 บาท รวมเป็นจำนวน 75,000,000 บาท จากผู้ขายซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน โดยรับโอนหุ้นเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2557 ซึ่งการลงทุนดังกล่าวเป็นการลงทุนเพิ่มจากเดิมที่ลงทุนไว้ในสัดส่วนร้อยละ 13.56 ของทุนชำระแล้วของพรอสเพค เมื่อรวมการลงทุนในครั้งนี้ บริษัทเข้าลงทุนในพรอสเพคคิดเป็นร้อยละ 19.81 ของทุนชำระแล้วของพรอสเพค ทั้งนี้ เป็นไปตามมติที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทครั้งที่ 16/2557 เมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2557

- บริษัทดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2557 จากทุนชำระแล้วเดิม 180,637,710,882 บาท เป็น 361,275,421,764 บาท จากการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 180,637,710,882 หุ้น ให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น โดยมีผู้ถือหุ้นเดิมเข้าจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนเต็มทั้งจำนวน โดยผู้ถือหุ้นเดิมที่ได้จองซื้อและได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจะได้รับการจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 1 (“NPARK-W1”) ในอัตราส่วนหุ้นสามัญใหม่ 1 หุ้น ต่อ ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่า

#### พฤศจิกายน 2557

- บริษัทได้กำหนดวันออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 1 (“NPARK-W1”) ที่ออกและจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทที่ใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทเป็นวันที่ 7 พฤศจิกายน 2557 และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยรับเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนและให้เริ่มซื้อขายได้เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2557

#### ธันวาคม 2557

- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2557 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2557 ได้มีมติดังนี้
  - อนุมัติการเข้าทำรายการซื้อกิจการของบริษัท บีทีเอส แอสเสทส์ จำกัด (“BTSA”) และบริษัท ก้ามกุ้ง พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (“ก้ามกุ้ง”) โดยการซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของทั้งสองบริษัทจากบริษัท บีทีเอส กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) (“BTSG”) รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้นไม่เกิน 10,011 ล้านบาท
  - อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 319,500,000,000 บาท จากเดิมทุนจดทะเบียน 541,913,132,646 บาท เป็น 861,413,132,646 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 319,500,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อชำระราคาหุ้นสามัญทั้งหมดของ BTSA และก้ามกุ้งที่บริษัทจะซื้อจาก BTSG และรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ NPARK-W2 ที่จะจัดสรรให้แก่ BTSG
  - อนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวนไม่เกิน 319,500,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยมีรายละเอียดดังนี้
    - 1) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 213,000,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อชำระเป็นค่าตอบแทนให้แก่ BTSG ในราคาหุ้นละ 0.047 บาท รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้นไม่เกิน 10,011,000,000 บาท ที่ตกลงขายหุ้นสามัญทั้งหมดของ BTSA และหุ้นสามัญทั้งหมดของก้ามกุ้งที่ตนถืออยู่ให้แก่บริษัท โดยมูลค่าหุ้นสามัญทั้งหมดของ BTSA และก้ามกุ้งมีมูลค่าทั้งสิ้นไม่เกิน 10,011,000,000 บาท ราคาเสนอขายหุ้นดังกล่าวเป็นราคาที่ต่ำกว่ามูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัท โดยบริษัทยังคงมีผลขาดทุนสะสมปรากฏตามงบการเงินไตรมาสที่ 2 ของบริษัทสิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 ทั้งนี้ เป็นไปตามมาตรา 52 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

นอกจากนี้ ราคาหุ้นของบริษัทที่กำหนดไว้ดังกล่าวเป็นราคาหุ้นที่ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของราคาตลาดตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่เกี่ยวข้อง

- 2) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 106,500,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ NPARK-W2 ที่จะจัดสรรให้แก่ BTSG โดยไม่คิดมูลค่า โดยราคาใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวจะเท่ากับ 0.047 บาท ซึ่งเป็นราคาที่ต่ำกว่ามูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัท โดยบริษัทยังคงมีผลขาดทุนสะสมปรากฏตามงบการเงินไตรมาสที่ 2 ของบริษัทสิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 ทั้งนี้ เป็นไปตามมาตรา 52 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และเป็นราคาที่ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของราคาตลาด

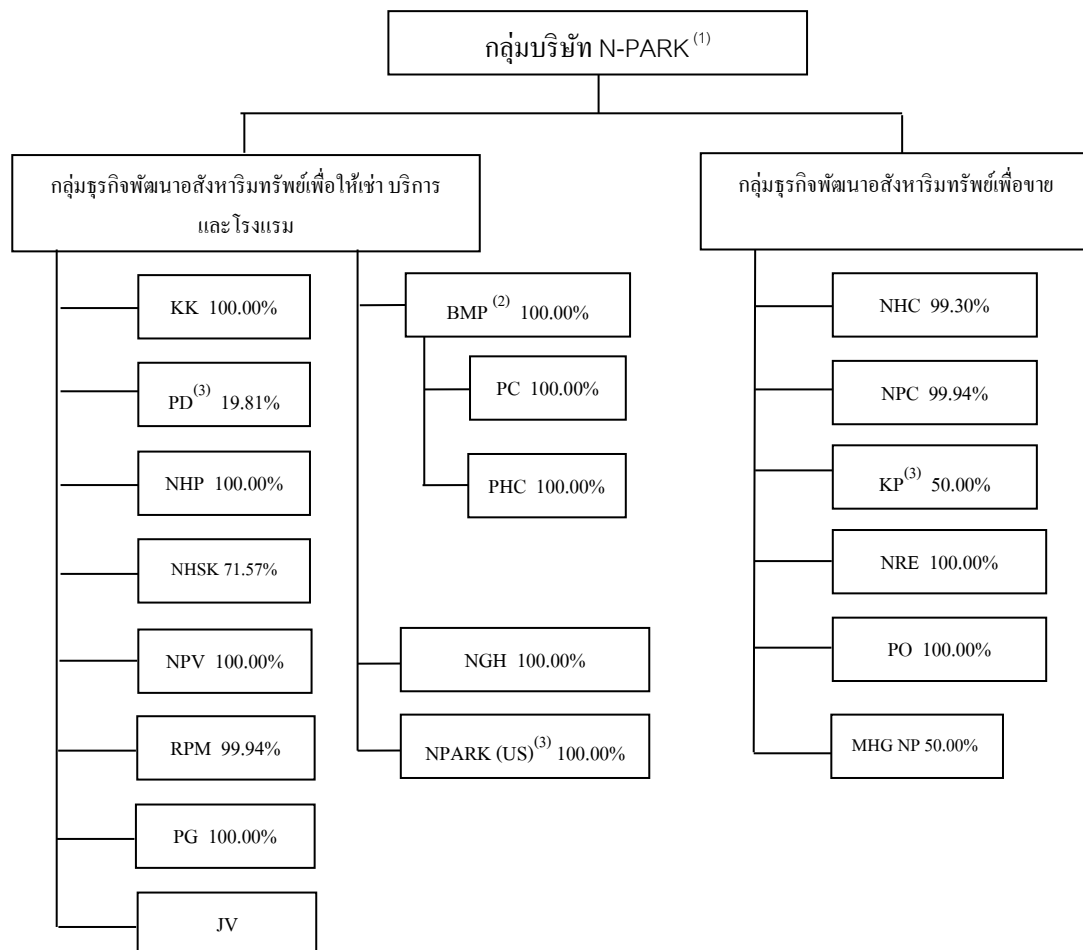
- อนุมัติการผ่อนผันการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการ (Whitewash) โดย BTSG รวมทั้งมอบหมายให้คณะกรรมการบริษัท และ/หรือ กรรมการผู้จัดการ และ/หรือ บุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ กรรมการผู้จัดการมีอำนาจดำเนินการใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดังกล่าวข้างต้น รวมถึงให้มีอำนาจติดต่อให้ข้อมูล ขึ้นเอกสารหลักฐานต่อหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนดำเนินการอื่นใดที่จำเป็นเพื่อให้การดำเนินการดังกล่าวสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี
- อนุมัติการออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 2 (NPARK-W2) เพื่อจัดสรรให้แก่ BTSG จำนวนไม่เกิน 106,500,000,000 หน่วย ในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญใหม่ ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยไม่คิดมูลค่า และมีราคาใช้สิทธิที่เท่ากับ 0.047 บาท โดยใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย มีสิทธิซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น
- อนุมัติการเปลี่ยนแปลงชื่อของบริษัทใหม่ ชื่อย่อหลักทรัพย์ใหม่ รวมทั้งตราประทับของบริษัทใหม่ โดยมีรายละเอียดดังนี้ ชื่อภาษาไทย: บริษัท ยู ซิตี้ จำกัด (มหาชน) ชื่อภาษาอังกฤษ: U CITY PUBLIC COMPANY LIMITED ชื่อย่อหลักทรัพย์: “U”
- อนุมัติการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 1. และ ข้อ 4. เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงชื่อของบริษัทใหม่ และการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท
- อนุมัติการแต่งตั้งกรรมการเข้าใหม่ของบริษัทจำนวน 3 ท่าน คือ(1)นายสุเมธ สังข์ศิริ (2) นายสุรยุทธ ทวีกุลวัฒน์ และ (3) นายดาเนียล รอสส์ รวมทั้งอนุมัติการเปลี่ยนแปลงผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงกรรมการของบริษัท เป็นดังนี้ “นายนคร ลักษณาญจน์ หรือ นายวีระวรรณ วรธนัจฉริยา หรือ นายบุรินทร์ ภูศิริ คนใดคนหนึ่งลงลายมือชื่อร่วมกับ นายสุเมธ สังข์ศิริ หรือ นายสุรยุทธ ทวีกุลวัฒน์ หรือ นายดาเนียล รอสส์ คนใดคนหนึ่งรวมเป็นสองคนและประทับตราสำคัญบริษัท”

ทั้งนี้ การแต่งตั้งกรรมการเข้าใหม่ของบริษัท รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท ให้มีผลภายหลังจากที่บริษัทได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อชำระเป็นค่าตอบแทนให้แก่ BTSG ในการซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของ BTSA และก้ำกึ่ง

- อนุมัติการแก้ไขข้อบังคับของบริษัท ในข้อ 1, 2, 4, 8, 13, 23 และ 52 ทั้งนี้ โดยผลจากการแก้ไขข้อบังคับของบริษัททำให้บริษัทคงเหลือข้อบังคับของบริษัทจากเดิม 53 ข้อ เป็น 51 ข้อ
- ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างการเข้าทำรายการดังกล่าว

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทมีโครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทต่าง ๆ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ดังต่อไปนี้



หมายเหตุ (1) บริษัท แนนเชอร์ล พาร์ค จำกัด (มหาชน) ลงทุนโดยตรงในโครงการเดอะ แนนเชอร์ล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ (สุขุมวิท 49)

(2) บริษัท บุญบานมีเมตตา พร็อพเพอร์ตี้ จำกัดประกอบธุรกิจลงทุนในธุรกิจโรงแรมและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยลงทุนในบริษัท แปซิฟิกโฮเทล เชียงใหม่ จำกัด และบริษัท แปซิฟิก เชียงใหม่ จำกัด

- (3) ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2558 เมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2558 อนุมัติการขายหุ้นทั้งหมดที่บริษัทถืออยู่ใน 3 บริษัท ดังนี้
- 1) บริษัท เค พาร์ค จำกัด จำนวน 49,999 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 50 ของทุนชำระแล้ว เป็นผลให้ บริษัท เค พาร์ค จำกัด พ้นสภาพจากการเป็นบริษัทย่อยของบริษัท
  - 2) N-PARK (US), LLC จำนวน 1,000 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 100 ของทุนชำระแล้วเป็นผลให้ N-PARK (US), LLC พ้นสภาพจากการเป็นบริษัทย่อยของบริษัท
  - 3) บริษัท พรอสเพค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จำนวน 23,773,998 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 19.81 ของทุนชำระแล้ว

บริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้องที่ถือหุ้นโดย N-PARK : ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า บริการ และ โรงแรม	รายละเอียด
KK : บริษัท ขอนแก่นบุรี จำกัด PD : บริษัท พรอสเพค ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด NGH : บริษัท เอ็นพาร์ค โกลบอล โฮลดิ้ง จำกัด BMP : บริษัท บุญบำรุงมีเมตตา พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด NPARK( US) : บริษัท เอ็น-พาร์ค (ยูเอส), แอลแอลซี	ธุรกิจโรงแรม ประกอบธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารคลังสินค้าและอาคารโรงงานประกอบ ธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารคลังสินค้าและอาคารโรงงาน. บริษัท โฮลดิ้งเพื่อการลงทุนในกิจการโรงแรมและ/หรือ อสังหาริมทรัพย์ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ประกอบธุรกิจลงทุนในธุรกิจโรงแรมและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดย ลงทุนในบริษัท แปซิฟิค โฮเต็ล เชียงใหม่ จำกัด และบริษัท แปซิฟิค เชียงใหม่ จำกัด ลงทุนในบริษัทที่ประกอบกิจการด้าน โรงแรมและ/หรือ อสังหาริมทรัพย์

บริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ถือหุ้นโดย N-PARK : ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	รายละเอียด
NHC : บริษัท แนนเซอร์ โฮเต็ล เจ้าพระยา จำกัด NPC : บริษัท แนนเซอร์ โปรเจ็ค เจ้าพระยา จำกัด KP : บริษัท เค พาร์ค จำกัด	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

กลุ่มบริษัทร่วมทุน	รายละเอียด
MHG NP : บริษัท เอ็มเอชจี เอ็นพาร์ค ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด	เพื่อดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการที่อยู่อาศัย

กิจการร่วมค้า	รายละเอียด
JV : กิจการร่วมค้าระหว่างบริษัท แนนเซอร์ พาร์ค จำกัด (มหาชน) บริษัท อามัน รีสอร์ท เซอร์วิสเชส ลิมิเต็ด และ บริษัท ซิลเวอร์ลิงก์ โฮลดิ้ง ลิมิเต็ด	เพื่อดำเนินโครงการโรงแรมอามันรีสอร์ท กรุงเทพฯ

บริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ถือหุ้นโดย N-PARK : กลุ่มบริษัทที่ไม่ได้ประกอบธุรกิจ	รายละเอียด
NHP : บริษัท แนนเซอร์ โฮเต็ล พันวา จำกัด NHSK : บริษัท แนนเซอร์ โฮเต็ล สุขุมวิท จำกัด NPV : บริษัท แนนเซอร์ พาร์ค วิลล์ จำกัด NRE : บริษัท แนนเซอร์ เรียวเอสเตท จำกัด PO : บริษัท พาร์ค โอเปรา จำกัด RPM : บริษัท ริชชี พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด PG : บริษัท พาร์ค กรุ๊ป จำกัด	ธุรกิจโรงแรม /ปัจจุบันไม่ประกอบธุรกิจ ธุรกิจโรงแรม /ปัจจุบันไม่ประกอบธุรกิจ ธุรกิจการบริหารจัดการ /ปัจจุบันไม่ประกอบธุรกิจ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ /ปัจจุบันไม่ประกอบธุรกิจ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ /ปัจจุบันไม่ประกอบธุรกิจ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ /ปัจจุบันไม่ประกอบธุรกิจ ธุรกิจร้านอาหาร /ปัจจุบันไม่ประกอบธุรกิจ

#### 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทในช่วงปี 2557 ที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทมิได้ดำเนินธุรกิจที่มีความสัมพันธ์  
ในด้านแข่งขันกับธุรกิจอื่นในกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นรายใหญ่อ่างมีนัยสำคัญ บริษัทคงมีเพียงรายการให้ความช่วยเหลือ  
ทางการเงินกับบริษัทย่อยตามสัดส่วน

อย่างไรก็ตาม การที่ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2557 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2557 ได้มีมติอนุมัติการลงทุนในหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท บีทีเอส แอสเสทส์ จำกัด และบริษัท ก้ามกุ้ง พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จากบริษัท บีทีเอส กรุ๊ป โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) (“BTSG”) โดยจะชำระค่าหุ้นของทั้งสองบริษัท ด้วยหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกใหม่ของบริษัท และใบสำคัญแสดงสิทธิ ให้แก่ BTSG ซึ่งจะส่งผลให้ BTSG เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่รายหนึ่งของบริษัท

ทั้งนี้ หากพิจารณาถึงลักษณะการประกอบธุรกิจของ BTSG จะพบว่า BTSG มีรายได้มาจาก 3 กลุ่มธุรกิจ คือ 1) ธุรกิจระบบขนส่งมวลชน 2) ธุรกิจสื่อโฆษณา และ 3) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยมีบางส่วนของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เกิดการทับซ้อนกันระหว่างธุรกิจของบริษัท และ BTSG เช่น ธุรกิจคอนโดมิเนียมเพื่อขาย ธุรกิจอาคารพักอาศัยให้เช่า รวมถึงธุรกิจโรงแรม ซึ่งอาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ได้ ซึ่งในกรณีนี้ ผู้บริหารของบริษัทและ BTSG ได้รับทราบถึงปัญหาเรื่องความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และมีความตั้งใจที่จะหารือเพื่อหาแนวทางร่วมกันในการแก้ปัญหาคือความขัดแย้งทางผลประโยชน์ภายหลังการเข้าทำรายการข้างต้นแล้วเสร็จ



**2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ**

บริษัท แนเชอร์ล พาร์ค จำกัด (มหาชน) มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 จำนวน 361,275 ล้านบาท บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในหลายรูปแบบ ประกอบด้วย (1) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า บริการ และ โรงแรม โดยรายได้หลักในปี 2557 มาจากรายได้ของกลุ่มนี้ (2) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

**โครงสร้างรายได้**

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	2557		2556		2555	
			รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%	รายได้ (ล้านบาท)	%
<b>ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า บริการ และ โรงแรม</b>								
ธุรกิจให้เช่าพื้นที่และบริการ - เดอะ แชนเซอร์ล พาร์ค อพาร์ทเมนต์	บมจ. แนเชอร์ล พาร์ค	100.00	96.65	21.62	94.26	12.34	77.04	9.44
<b>ธุรกิจโรงแรม</b>								
- โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น	บจ. ขอนแก่นบุรี	100.00	169.02	37.81	92.67	12.13	-	-
- โรงแรมอนันตรา เชียงใหม่ รีสอร์ท แอนด์ สปา	บจก.แปซิฟิก เชียงใหม่ โฮเต็ล	100.00	85.30	19.08	-	-	-	-
<b>ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์</b>								
- พาร์ค อริชัย บูเลอวาร์ด	บมจ. แนเชอร์ล พาร์ค	100.00	23.05	5.16	-	-	-	-
<b>รายได้อื่น</b>								
- ดอกเบี้ยรับ			33.40	7.47	33.47	4.38	9.82	1.20
- รายได้เงินปันผล			0.01	0.00	2.21	0.29	7.38	0.90
- กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา			0.30	0.07	0.27	0.03	0.11	0.01
- กำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สิน			-	-	-	-	0.49	0.06
- กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน			-	-	44.33	5.80	44.13	5.41
- โอนกลับค่าเผื่อนี้สูญ-ลูกหนี้อื่น			-	-	-	-	4.16	0.51
- กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทร่วม			-	-	0.86	0.11	294.29	36.04
- กำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้สิน			-	-	330.25	43.22	320.97	39.31
- กำไรจากการต่อรองราคา			-	-	164.02	21.47	-	-
- กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย			-	-	-	-	43.99	5.39
- กำไรจากการขายหลักทรัพย์			5.70	1.28	-	-	-	-
- กำไรจากการขายสินทรัพย์			23.81	5.33	-	-	-	-
- อื่นๆ			9.73	2.18	1.72	0.23	14.14	1.73
<b>รวมรายได้</b>			<b>446.97</b>	<b>100.00</b>	<b>764.06</b>	<b>100.00</b>	<b>816.52</b>	<b>100.00</b>

**2.1 กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า บริการ และโรงแรม**

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า บริการ และ โรงแรม เป็นหนึ่งธุรกิจที่บริษัทมุ่งเน้นการสร้างรายได้จากค่าเช่า ค่าบริการ โดยโครงการของบริษัทในกลุ่มธุรกิจนี้ ได้แก่

1. โครงการเดอะ แชนเซอร์ล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ ซึ่งเป็นอพาร์ทเมนต์ให้เช่าเกรดเอ ซึ่งเน้นความได้เปรียบด้านทำเลที่ตั้ง การออกแบบ และการบริการในระดับสากล
2. โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น ซึ่งเป็นโรงแรมที่มี ห้องประชุมขนาดใหญ่ที่สุดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สามารถรองรับการประชุมระดับสากล

3. โรงแรมอนันตราเชียงใหม่ รีสอร์ท แอนด์ สปา รีสอร์ทหรูริมแม่น้ำปิงในใจกลางเมืองเชียงใหม่ ห่างจากย่านไนท์บาซาร์ ซึ่งเป็นย่านช้อปปิ้งยามค่ำคึกคักที่มีชื่อเสียงเพียง 5 นาที และเพียง 15 นาที จากสนามบินนานาชาติเชียงใหม่

โดยมีรายละเอียด ดังนี้

#### 2.1.1 โครงการเดอะ แชนเซอร์วิล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ (ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า)

โครงการอพาร์ทเมนต์เกรดเอ ระดับห้าดาวใจกลางย่านสุขุมวิท การเดินทางสะดวกสบาย ใกล้รถไฟฟ้า BTS ซึ่งถนนสุขุมวิทเป็นถนนเส้นหลักสู่ย่านธุรกิจ นอกจากนี้ โครงการยังตั้งอยู่ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย อาทิ โรงเรียน โรงพยาบาล และห้างสรรพสินค้า

โครงการมีเอกลักษณ์ด้วยสวนขนาดใหญ่เกือบ 3 ไร่ อยู่ใจกลางโครงการ นอกจากนี้ โครงการยังพร้อมสรรพด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน อาทิ สระว่ายน้ำ ชาวน่า สนามเด็กเล่น สนามบาสเกตบอล สนามเทนนิส และห้องสันทนาการต่าง ๆ เป็นต้น และสร้างความอบอุ่นใจให้กับลูกค้าด้วยกล้องวงจรปิดและ ระบบรักษาความปลอดภัยมาตรฐานสูงจากบริษัทชั้นนำตลอด 24 ชั่วโมง

#### (1) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

##### ลักษณะโครงการ

ชื่อโครงการ	เดอะ แชนเซอร์วิล พาร์ค อพาร์ทเมนต์
ที่ตั้ง	88/8 ซอยสุขุมวิท 49 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ประเภทโครงการ	อพาร์ทเมนต์ให้เช่า
จำนวนห้องพัก	81 ห้อง ประกอบด้วยอาคารพักอาศัยสูง 15 ชั้น 3 อาคาร
อัตราค่าเช่าพักเฉลี่ย	อัตราเช่าพักตลอดปี 2557 คิดเป็นร้อยละ 85
สถานะปัจจุบัน	เปิดดำเนินการ
รูปแบบของห้องพัก	จำแนกห้องพักออกเป็น 3 ประเภท ประกอบด้วย <p>(1) ห้อง Standard จำนวน 69 ห้อง ห้องพักขนาด 250 ตร.ม. ตกแต่งด้วยเฟอร์นิเจอร์ครบครันเหมาะสำหรับครอบครัวขนาดเล็กถึงกลาง ซึ่งประกอบไปด้วย 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ ห้องครัว และห้องนอนแม่บ้าน อีกทั้งยังมีห้องสำหรับทำงานและอ่านหนังสือ รวมไปถึงห้องนั่งเล่นที่กว้างขวางและห้องรับประทานอาหารซึ่งมีเคาน์เตอร์บาร์รวมอยู่ด้วย</p> <p>(2) ห้อง Duplex จำนวน 6 ห้อง ห้องพักขนาด 340 ตร.ม. แต่ละห้องจะมี 2 ชั้น พร้อมเฟอร์นิเจอร์ครบครัน ตั้งอยู่บนชั้น 14 ของอาคาร เหมาะสำหรับครอบครัวขนาดกลาง ประกอบไปด้วย 3 ห้องนอนพร้อมห้องน้ำในตัว ห้องนั่งเล่นขนาดใหญ่ ห้องรับประทานอาหาร ห้องครัว และห้องแม่บ้าน นอกจากนี้ยังมีบริเวณระเบียงที่สามารถชมวิวทิวทัศน์จากมุมสูงอีกด้วย</p> <p>(3) Penthouse จำนวน 6 ห้อง ห้องพักขนาด 400 ตร.ม. แต่ละห้องจะมี 2 ชั้น พร้อมเฟอร์นิเจอร์ครบครัน ตั้งอยู่บนชั้น 14 ของอาคาร เหมาะสำหรับครอบครัวขนาดใหญ่ ประกอบไปด้วย 4 ห้องนอนพร้อมห้องน้ำในตัว ห้องนั่งเล่นขนาดใหญ่ ห้องรับประทานอาหาร</p>

อาหาร ห้องครัว และห้องแม่บ้าน ตอบโจทย์ความต้องการของครอบครัวขนาดใหญ่ที่ต้องการพื้นที่กว้างขวางได้เป็นอย่างดี

## (2) การตลาดและการแข่งขัน

### กลยุทธ์ในการแข่งขัน

โครงการ เดอะ แนนเชอรัล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ ตั้งอยู่ในย่านสุขุมวิทแหล่งที่พักอาศัยของชาวไทยและชาวต่างชาติที่มีระดับมาตรฐานและรายได้ในการดำรงชีวิตสูง

### จุดแข็งและข้อได้เปรียบในเชิงกลยุทธ์ของโครงการ เดอะ แนนเชอรัล พาร์ค อพาร์ทเมนต์

คือทำเลที่ตั้ง ที่เป็นจุดแข็งของทางโครงการโดยมีทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านประกอบธุรกิจ (Central Business District : CBD) ที่มีร้านค้า ศูนย์การค้า สถานบันเทิง สวนสาธารณะและแหล่งพักผ่อนหย่อนใจล้อมรอบอยู่บริเวณใกล้เคียงจำนวนมาก ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกสบายทางด้านเส้นทางคมนาคมที่สำคัญ เช่น รถไฟฟ้า BTS สามารถตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มผู้ที่ต้องการพักอาศัยอยู่ในเมืองหลวงได้เป็นอย่างดี ทำให้แหล่งธุรกิจย่านสุขุมวิทยังคงเป็นพื้นที่ที่ได้รับความนิยมและดึงดูดใจผู้พักอาศัยทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเป็นอย่างมาก

ในส่วนของการบริการห้องพักของโครงการซึ่งได้จำแนกห้องพักออกเป็น 3 ประเภท คือ (1) ห้องแบบ Standard (2) ห้องแบบ Duplex และ (3) ห้อง Penthouse นั้น ห้องแต่ละแบบจะมีความแตกต่างกันทางด้านพื้นที่ใช้สอยและจำนวนห้องพัก โดยทางโครงการจะเน้นห้องพักที่มีขนาดใหญ่ พร้อมห้องทำงานที่แยกเป็นสัดส่วน นอกจากนี้ยังมีระเบียงกว้างขวางทำให้เห็นทัศนียภาพที่สวยงาม

นอกจากนี้โครงการ เดอะ แนนเชอรัล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ ยังมีบริการทางด้านสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางมากมาย เพื่อให้สอดคล้องกับระดับมาตรฐานการใช้ชีวิตของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชื่นชอบการออกกำลังกายและทำกิจกรรมสันทนาการภายในครอบครัว ทางโครงการจึงได้จัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่หลากหลาย เช่น สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ สระเด็กและจากุซซี่ (Bubble Pool) สนามเด็กเล่น สนามบาสเก็ตบอล สนามเทนนิส สนามสควอช ฟิตเนส ชาวน่าและห้องจัดเลี้ยง

ด้านการบริการ ทางโครงการได้ให้ความสำคัญกับการบริการลูกค้าเป็นอย่างยิ่ง โดยมุ่งเน้นการบริการที่รวดเร็วและเป็นมิตรเพื่ออำนวยความสะดวกอย่างสูงสุดให้กับลูกค้าที่พักอาศัย

### ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ เดอะ แนนเชอรัล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ ได้แก่ ลูกค้าทั้งชาวต่างชาติและคนไทยที่มีระดับมาตรฐานและรายได้ในการดำรงชีวิตสูง มีความต้องการสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางตามมาตรฐานโครงการระดับห้าดาว

โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาทำงานในประเทศไทย ทั้งที่เป็นครอบครัว และผู้บริหารของบริษัทต่างๆ ชื่นนำ

**การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย**

ทางโครงการ เดอะ แชนเซอร์ล พาร์ค อพาร์ทเมนต์ มีช่องทางการจำหน่ายโดยสามารถแบ่งสัดส่วนได้ ดังนี้

ช่องทางการจำหน่าย	ร้อยละ
1. การขายโดยบริษัทตัวแทน (Agency)	47
2. การขายโดยตรง (Direct Sale)	53
รวม	100

**ภาวะการแข่งขัน และแนวโน้มอุตสาหกรรม/การแข่งขันในอนาคต**

จากผลการสำรวจธุรกิจอพาร์ทเมนต์ทั้งหมดในบริเวณโดยรอบศูนย์กลางธุรกิจที่สำคัญของกรุงเทพมหานคร พบว่าชาวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาทำงานหรือประกอบธุรกิจในประเทศไทยโดยส่วนใหญ่จะอยู่ในบริเวณย่านธุรกิจ ได้แก่ สีลม สาทร ลุมพินี สุขุมวิทตอนต้น (ซอย 1-24) สุขุมวิทตอนปลาย (ซอย 37-50) และบริเวณพระราม 3 – ริมแม่น้ำ โดยตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพมหานครมีขยายตัวอย่างช้าๆ ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา เนื่องจากการแข่งขันที่รุนแรงในตลาดหลังจากที่มีคอนโดมิเนียมจำนวนมากเกิดขึ้นตามแนวรถไฟฟ้า นอกจากนี้ พบว่าเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพมหานครมีอัตราการเจริญเติบโตที่ลดลงทุกปีตั้งแต่ปี 52 เป็นต้นมา และจะยังเป็นแบบนี้ต่อไปในอนาคต ซึ่งปัจจัยหลัก คือ ราคาที่ดินที่มีการปรับตัวสูงขึ้นถึงร้อยละ 20.3 ในสิ้นไตรมาสที่ 2 ของปี 2557 จึงได้ผลตอบแทนที่ไม่คุ้มค่า และการแข่งขันที่รุนแรง ในขณะที่คอนโดมิเนียมมีความเหมาะสมกับที่ดินที่มีราคาสูงมากกว่า รวมทั้งศักยภาพของนักท่องเที่ยวต่างชาติและชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานครเปลี่ยนแปลงไปซึ่งกลุ่มนี้ถือว่าเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ แต่ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา ชาวต่างชาติจำนวนมากย้ายไปพักอาศัยในโครงการคอนโดมิเนียมตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าเนื่องจากค่าเช่าต่ำกว่าแม้จะอยู่ในทำเลเดียวกันกับเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์และมีสิ่งอำนวยความสะดวกใกล้เคียงกันก็ตาม

อย่างไรก็ตาม อัตราการเช่า และค่าเช่าเฉลี่ยในทุกทำเล ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 พ.ศ.2557 เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากไตรมาสก่อนหน้า และจะเพิ่มขึ้นต่อเนื่องในไตรมาสต่อไปจนถึงปีพ.ศ.2558

โดยที่จำนวนของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพมหานคร ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 พ.ศ. 2557 อยู่ที่ประมาณ 18,280 ยูนิต และประมาณ 240 ยูนิตมีกำหนดแล้วเสร็จในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปีพ.ศ.2557 ซึ่งส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในพื้นที่ตามแนวถนนสุขุมวิท โดยที่ถนนสุขุมวิทยังคงเป็นพื้นที่ที่นิยมมากที่สุดสำหรับผู้ประกอบการ และได้รับความนิยมจากผู้เช่ามากที่สุด ซึ่งมีอัตราการเข้าพัก และอัตราค่าเช่าที่ค่อนข้างสูงกว่าพื้นที่อื่น

ทั้งนี้ อุปทานในอนาคตส่วนใหญ่ที่มีกำหนดการก่อสร้างแล้วเสร็จในปีพ.ศ. 2557-2558 ก็ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท เช่นเดียวกับการลงทุนจากนักลงทุนต่างประเทศ (FDI) ในประเทศไทย และกรุงเทพมหานครเพิ่มขึ้น เนื่องจากความมีเสถียรภาพทางการเมืองในช่วง 2 - 3 ปีที่ผ่านมา บวกกับการเจริญ และการพัฒนาของประเทศอื่นๆ ในอาเซียน ล้วนเป็นปัจจัยบวกต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ทั้งสิ้น โดยจำนวนของชาวต่างชาติที่ได้รับใบอนุญาตทำงานในกรุงเทพมหานคร ณ ไตรมาสที่ 3 ปี 2557 มีมากกว่า 74,000 คน ซึ่งเพิ่มขึ้นกว่า 7% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันกับปีที่แล้ว ทว่าชาวต่างชาติเหล่านี้ก็ยังมีทางเลือกอื่นๆ อีกสำหรับเป็นที่พักอาศัยของตนเอง โดยที่ได้รับความนิยมมากที่สุดคือ

คอนโดมิเนียม และอพาร์ทเมนต์ตามแนวรถไฟฟ้าพื้นที่ตามแนวถนนสุขุมวิทเป็นพื้นที่ที่ได้รับความนิยมจากชาวต่างชาติที่ทำงานในกรุงเทพมหานคร เนื่องจากการเดินทางสะดวก มีสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย

ส่วนแนวโน้มของธุรกิจประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์สำหรับชาวต่างชาติในปี พ.ศ. 2556-2557 แม้ว่าตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพมหานครมีการชะลอตัวลงในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ซึ่งอาจจะได้รับผลกระทบจากปัญหาการเมืองและเศรษฐกิจ อีกทั้งยังมีอพาร์ทเมนต์จำนวน 207 ยูนิตที่เปลี่ยนการให้บริการไปเป็นในรูปแบบของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ และยังมีแนวโน้มว่าจะมีจำนวนอพาร์ทเมนต์ที่เปลี่ยนแปลงการให้บริการไปเป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เพิ่มขึ้น แต่ยังคงมีปัจจัยบวกหลายๆ ปัจจัยที่ยังคงสามารถกระตุ้นตลาดได้ในปี พ.ศ. 2557 และในอนาคต การเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปลายปี พ.ศ. 2558 และการที่บางประเทศในภูมิภาคอาเซียนเปิดรับการลงทุนมากขึ้นเป็นแรงกระตุ้นที่สำคัญในการเพิ่มความต้องการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์และอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพมหานคร นอกจากนี้ความต้องการห้องพักประเภท 2-3 ห้องนอนมีแนวโน้มว่าจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ หลักจากกลุ่มลูกค้าประมาณ 75% ที่ผ่านมามองหาห้องพักที่มีขนาดใหญ่ อย่างไรก็ตามสถานการณ์ทางการตลาดของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ในปัจจุบันเรียกได้ว่ามีการแข่งขันอย่างรุนแรง โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเกิดใหม่ของธุรกิจคอนโดมิเนียมที่เกิดขึ้นใหม่เป็นจำนวนมากกว่า 5,000 ยูนิตในสิ้นปี 2557 เมื่อเทียบกับระยะเวลาเดียวกันของปี 2556 ทำให้เกิดการแย่งชิงกลุ่มลูกค้ากันเกิดขึ้น ชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานครจำนวนมากเลือกที่จะพักอาศัยนอกพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจแต่อย่างที่ไม่ไกลจากระบบรถไฟฟ้าหรือรถไฟฟ้าใต้ดิน เนื่องจากมีค่าเช่าที่ไม่สูงมาก ดังนั้น การกำหนดรูปแบบกลยุทธ์ในการธุรกิจอาจต้องมีจุดเด่นและความแตกต่างที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่จะนำมาใช้ประยุกต์เป็นสิ่งจูงใจให้สามารถทำให้ลูกค้าเลือกบริการของเรา ทั้งนี้การกำหนดกลยุทธ์อาจไม่จำเป็นต้องใช้การเสนอราคาที่ดีกว่าคู่แข่งเสมอไป ทั้งนี้ผู้ประกอบการจะต้องค้นหาจุดเด่นที่เป็นประเด็นสำคัญที่ผู้เช่าต้องการ เช่น รูปแบบของห้องพักที่มีความเป็นส่วนตัว จำแนกสัดส่วนได้อย่างชัดเจน การออกแบบห้องพักที่ทันสมัย เป็นต้น นอกจากนี้ การบริการที่ประทับใจก็เป็นปัจจัยสำคัญในธุรกิจประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่จะช่วยเป็นแรงจูงใจให้ลูกค้าเลือกบริการจากเรา ยกตัวอย่างเช่น การรับฟังปัญหาของลูกค้าพร้อมทั้งช่วยเหลือลูกค้าอย่างรวดเร็วและเต็มใจ ซึ่งทางโครงการนั้นเน้นเรื่องคุณภาพในการบริการ การพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ และการบริการเรื่องการดูแลระบบรักษาความปลอดภัยของลูกค้าโดยมีระบบ CCTV ตลอด 24 ชม. เป็นต้น

#### แหล่งที่มาของข้อมูล:

- Bangkok Service Apartment Market Q3 2014 / Colliers International Thailand
- Bangkok Property Market Update Q4 2014 / Jones Lang LaSalle Thailand (JLL)
- Asia Pacific Property Digest Q4 2014 / Jones Lang LaSalle Thailand (JLL)
- Bangkok Residential Market Q3 2014 / CBRE Thailand

### **(3) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ**

ทางโครงการ เดอะ แชนเซอร์วิส พาร์ค มินโฮบายในการดำเนินธุรกิจที่ยึดเป็นหลักมาตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ บริษัทมุ่งเน้นที่จะให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่ดีที่สุดเพื่อตอบสนองลูกค้าเสมอ บริษัทได้มีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัยและแตกต่างจากคู่แข่งทั้งทางด้านการออกแบบภายในและสถาปัตยกรรมของพื้นที่ใช้สอยส่วนกลาง อาทิเช่น สวนธรรมชาติขนาดใหญ่ สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ สนามเด็กเล่น สถานที่ออกกำลังกาย สนามเทนนิส สนามบาสเกตบอล ฯลฯ นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญกับการจัดสรรพื้นที่ใช้สอยภายในบริเวณห้องพัก (Space Planning) การเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ตกแต่งที่มีคุณภาพและรักษาสีเงาแวววาว พร้อมกับการดูแลรักษา ปรับปรุงห้องพักให้อยู่ในสภาพดีอยู่เสมอ ยังเป็นสิ่งที่อยู่ในวิสัยทัศน์ของทางบริษัทฯ เสมอมา

ทางด้านการบริการ บริษัทได้คัดสรรสิ่งอำนวยความสะดวกและริเริ่มบริการที่หลากหลายพร้อมทั้งพัฒนาการให้บริการอย่างต่อเนื่องเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิต ความสัมพันธ์และความสะดวกสบายเพื่อตอบรับไลฟ์สไตล์ของผู้พักอาศัย โดยจัดให้มีกิจกรรมร่วมกันในเทศกาลต่างๆ การปรับปรุงรูปแบบกิจกรรมสันทนาการ รวมไปถึงการดูแลรักษา สภาพแวดล้อมและความปลอดภัยภายในโครงการให้ร่มรื่น น่าพักอาศัย ตลอดจนพัฒนาคุณภาพของบุคคลากรภายในองค์กรอย่างต่อเนื่อง และการเพิ่มมาตรฐานในการซ่อม บำรุงในทุกๆด้าน เพื่อเพิ่มศักยภาพในการบริหารงาน

ทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้นล้วนแต่เป็นวิสัยทัศน์ของทางโครงการ เดอะ แชนเซอร์ส พาร์ค อพาร์ทเมนต์ ชิดม้น ในการดำเนินธุรกิจมาโดยตลอด เพื่อคงไว้ซึ่งความเป็นผู้นำในการจัดหาผลิตภัณฑ์และการให้บริการในระดับห้าดาวให้ต่อไป

### 2.1.2 โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น (ธุรกิจโรงแรม)

โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น เริ่มเปิดดำเนินการอย่างเต็มรูปแบบและอย่างเป็นทางการ ตั้งแต่ 7 ธันวาคม 2556 เป็นต้นมา โดยเป็นโรงแรมห้าดาว ระดับ 4 ดาว ความสูง 12 ชั้น ตั้งอยู่ใจกลางเมืองบนเนื้อที่ทั้งหมดกว่า 12 ไร่ ติดกับศูนย์ราชการและสวนสาธารณะบึงทุ่งสร้าง ซึ่งเป็นบึงที่มีขนาดใหญ่ที่สุดของเมืองขอนแก่น

โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น ดำเนินการโดยเน้นการเป็นศูนย์กลางการประชุม สัมมนาในทุกๆรูปแบบ โดยห้องประชุมสัมมนาของโรงแรม เป็นห้องประชุมที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในจังหวัดขอนแก่น ซึ่งมีพื้นที่รับรองการจัดงานกว่า 4,000 ตารางเมตร นอกจากนี้ ยังมีห้องพักสไตล์อีสานโมเดิร์นอีกจำนวน 196 ห้อง ห้องอาหารต่างๆ และสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ สระว่ายน้ำ สระว่ายน้ำ คาราโอเกะและผับ

#### (1) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

##### รายละเอียดโครงการ

โครงการที่ตั้ง	โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น 999 ม.4 ถ.ประชาสโมสร ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 (ติดกับศูนย์ราชการจังหวัดขอนแก่น)
รูปแบบโรงแรม	โรงแรมและศูนย์การประชุม/สัมมนา/จัดเลี้ยง ระดับ 4 ดาว (Hotel & Convention Centre)
จำนวนห้องพัก	จำนวน 196 ห้อง (โดยแบ่งเป็นห้องซูพีเรียร์ 155 ห้อง ดีลักซ์ 28 ห้อง จูเนียร์สวีท 10 ห้อง เอ็กซ์เซคคิวทีฟสวีท 2 ห้อง และ ห้องรอยัลสวีท 1 ห้อง) ด้วยความเคารพต่อสถาปัตยกรรมอีสานห้องพักทุกห้องเน้นการออกแบบตามสถาปัตยกรรมท้องถิ่น สะท้อนถึงอารยธรรมและวัฒนธรรมอีสาน ไม่ว่าจะเป็นรายละเอียดของงานสถาปัตยกรรม ทำให้แขกผู้มาเยือนได้บรรยากาศความงดงามและเป็นเอกลักษณ์ของอีสาน ชิมซาบูอยู่ในทุกรายละเอียดของห้องพัก ทั้งงานภาพเขียน หัตถกรรมจักสาน รวมถึงศิลปะการทอผ้า ซึ่งมีลวดลายเฉพาะตัวและมีเสน่ห์ สอดคล้องกับงานสถาปัตยกรรม
จำนวนห้องประชุม	รองรับพื้นที่ในการจัดงานกว่า 4,000 ตารางเมตร ประกอบด้วย (1) ห้องคอนเวนชันฮอลล์ พื้นที่ใช้งานกว่า 2,000 ตารางเมตร สามารถรองรับคนแบบเธียเตอร์ได้ประมาณ 2,250 ที่นั่ง ซึ่งสามารถแบ่งห้องย่อย เป็น 3 ห้องเล็ก ในขนาดพื้นที่ๆใกล้เคียงกัน อีกทั้งยังมีพื้นที่รับรองบริเวณหน้าห้องประชุมถึง 465 ตารางเมตร

	(2) ห้องประชุมโมสตรอบอล룸 ซึ่งสามารถรองรับคนได้ประมาณ 740 ราย แบบเธียร์เตอร์ และ 370 ราย แบบโต๊ะกลม
	(3) ห้องประชุมราชพฤกษ์ 1-6 ซึ่งรองรับการประชุมสัมมนาขนาดย่อม จาก 70 ราย แบบโต๊ะกลม ไปจนถึง 200 ราย แบบเธียร์เตอร์
สถานะปัจจุบัน	เริ่มเปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการและเต็มรูปแบบมาตั้งแต่ 7 ธันวาคม 2556
อัตราการเข้าพักเฉลี่ย	อัตราเข้าพักตลอดปี 2557 คิดเป็นร้อยละ 56.34 สำหรับช่วงระหว่างเดือนมกราคม-ธันวาคม 2557

## (2) การตลาดและการแข่งขัน

### กลยุทธ์ในการแข่งขัน

โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น เป็นโรงแรมในเครือค่ายเซ็นทาราแห่งเดียวในจังหวัดขอนแก่น ซึ่งเป็นศูนย์กลางการค้าและการบริหารของภาคตะวันออกเฉียงเหนือและการคมนาคม อีกทั้งเป็นเส้นทางหลักที่เชื่อมต่อระหว่างภูมิภาคและแม่น้ำโขง โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น มีห้องคอนเวนชันฮอลล์ที่ใหญ่ที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับโรงแรมอื่นๆ ซึ่งเป็นจุดเด่นที่ส่งเสริมให้เราสามารถเป็นที่หนึ่งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือได้สำหรับการตลาดการประชุมสัมมนาทั้งระดับภูมิภาคและระดับนานาชาติ

### จุดขายที่เป็นเอกลักษณ์

- โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น มีพื้นที่ห้องประชุมใหญ่ที่สุด เมื่อเปรียบเทียบกับโรงแรมอื่นๆ โดยโรงแรมสามารถรองรับการจัดสัมมนาและการจัดเลี้ยงขนาดใหญ่ ซึ่งมีพื้นที่ในการจัดงานต่างๆ กว่า 4,000 ตารางเมตร ประกอบด้วย (1) ห้องคอนเวนชันฮอลล์ ซึ่งสามารถรองรับงานแสดงสินค้าขนาดใหญ่ เช่น งานโชว์รถยนต์ และยังเชื่อมต่อกับสระว่ายน้ำกลางแจ้ง ซึ่งสามารถใช้พื้นที่บริเวณสระว่ายน้ำเป็นที่รับรองได้ (2) ห้องประชุมโมสตรอบอล룸 และ (3) ห้องประชุมราชพฤกษ์ 1-6
- ลูกค้านิยามเลือกสำหรับการเลือกรับประทานอาหาร ซึ่งให้บริการอาหารเอเชียและอาหารนานาชาติ ในบรรยากาศที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว
- สำหรับลูกค้าที่พักห้องสวีทและห้องคลับ สามารถใช้บริการสิทธิประโยชน์ ห้องพรีเมียมเลาจน์ได้ ซึ่งห้องสวีท ทุกห้องมีอ่างจากุซซี่ และห้องอาบน้ำแยกให้บริการ
- โรงแรมตั้งอยู่ในตัวเมืองขอนแก่น ซึ่งโรงแรมมีบริการรถรับ-ส่ง ไปยังศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่าขอนแก่น และใช้การเดินทางจากโรงแรมไปยังสนามบินใช้เวลาเพียง 15 นาที
- โรงแรมรองรับแขกที่มาติดต่อธุรกิจและมาพักผ่อนซึ่งครบครันด้วยสระว่ายน้ำ ฟิตเนสและสปา

และเนื่องจากคู่แข่งของโรงแรมมีข้อได้เปรียบคือ เปิดให้บริการในเมืองมาก่อนเป็นเวลานาน การนำเสนอห้องพักที่มีมาตรฐานอาจจะยังไม่เพียงพอสำหรับการแข่งขัน ดังนั้น การนำเสนอแบรนด์ที่มีเอกลักษณ์โดดเด่น จึงเป็นกลยุทธ์สำคัญสำหรับการแข่งขันในตลาด โครงการประสานความแตกต่างเข้าไว้ด้วยกันได้อย่างลงตัวด้วยการออกแบบสถานที่และห้องพักให้ผสมผสานความสวยงาม

**ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

โรงแรมเซ็นทาราคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่นจะทำงานร่วมกับเครือข่ายสำนักงานขายส่วนกลาง (Corporate Sales Offices) ของกลุ่ม เซ็นทารา อย่างใกล้ชิด โดยเน้นกลุ่มลูกค้าเพื่อการพักผ่อนหย่อนใจและกลุ่มลูกค้าธุรกิจ รวมถึงกลุ่มตลาดประชุมสัมมนา ที่โรงแรมยังไม่ได้ติดต่อหรือพัฒนาความสัมพันธ์ด้วย ทั้งนี้ เพื่อให้แน่ใจว่าชื่อโรงแรมจะปรากฏอยู่ในโบรชัวร์สำหรับการพักผ่อนหย่อนใจ และโครงการต่างๆ ของบริษัทซึ่งจะทำให้ลูกค้าสังเกตเห็นได้ง่ายและจองได้สะดวก

**การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย**

ในปีแรกที่เปิดให้บริการ จะเน้นการเผยแพร่แบรนด์ของโรงแรม ด้วยการใช้จุดเด่นในฐานะที่เป็นหนึ่งในเครือโรงแรมในกลุ่ม เซ็นทารา ที่มีสาขามากมาย เพื่อสร้างโอกาสทางการตลาดและทำให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย รวมทั้งเน้นการนำเสนอห้องพักที่มีระดับและประสบการณ์ที่ยาวนาน โดยมีเป้าหมายหลักเพื่อสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย เช่น การจองทางตรง/ทางอ้อม ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบออนไลน์และออฟไลน์ ส่วนโครงการสำหรับลูกค้าประจำ เช่น Centara The One Card จะช่วยกระตุ้นธุรกิจโดยทำให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการอีก และยังคงดึงดูดบริษัท/ลูกค้าใหม่ๆ ให้กับโรงแรมและจังหวัดขอนแก่นอีกด้วย โดยมีช่องทางการจองห้องพักหลักๆ ดังนี้

ช่องทางการจอง	สัดส่วน (ร้อยละ)
1. การจองโดยตรง (โทรศัพท์/โทรสาร/อีเมล)	50
2. การจองผ่าน Centara.com	25
3. การจองผ่านตัวแทนจำหน่าย (GDS Distribution)	25

**ภาวะการแข่งขันและแนวโน้มในอนาคต**

ภาพรวมของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและธุรกิจโรงแรมในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยเฉพาะจังหวัดขอนแก่นในปี 2557 ทางการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย วางแผนการส่งเสริมการท่องเที่ยวภาคอีสาน โดยวางเป้าหมายจำนวนนักท่องเที่ยวภาคอีสาน 24 ล้านคน ทำรายได้ประมาณ 54,000 ล้านบาทในปี 2557 และ เพิ่มเป้าหมายเป็น 27.9 ล้านคน ทำรายได้ 65,000 ล้านบาทในปี 2558 โดยมุ่งเน้นตลาดท่องเที่ยวกลุ่มใหม่ที่ทั่วโลกกำลังสนใจ คือ นักท่องเที่ยวกลุ่มดิงค์ หรือ dink (double-income-no-kids) คือนักท่องเที่ยวที่มีกำลังซื้อสูง ที่รับข้อมูลจากสื่อโซเชียลได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนั้น ทางศูนย์วิจัยกสิกร คาดการณ์ว่า หากสถานการณ์ทางด้านการเมืองกลับเข้าสู่ภาวะปกติภายในไตรมาสแรก ก็จะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทยประมาณ 28.5 ล้านคน เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.6 จากปีก่อนหน้า ก่อให้เกิดรายได้ในธุรกิจโรงแรมประมาณ 369,840 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.7 จากปีก่อนหน้า แต่หากสถานการณ์ทางการเมืองยืดเยื้อมาถึงช่วงกลางปี อาจส่งผลให้มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทยประมาณ 28.0 ล้านคน เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.7 จากปีก่อนหน้า ก่อให้เกิดรายได้ในธุรกิจโรงแรมประมาณ 361,800 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.4 จากปีก่อนหน้า

จากภาวะการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ ความไม่แน่นอนทางการเมือง ตลอดจนจำนวนห้องพักที่เพิ่มขึ้น ในจังหวัดขอนแก่น ส่งผลให้แนวโน้มการแข่งขันทางธุรกิจสูงขึ้น ทางโรงแรมได้เตรียมแผนรองรับการผันผวนของตลาดโดยการปรับกลยุทธ์ มุ่งเน้นตลาดสัมมนา โดยเฉพาะการจัดงานแต่งงาน และการเพิ่มมาตรฐานการให้บริการ เพื่อสร้างจุดขายให้กับธุรกิจ และเพื่อรองรับเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ในปลายปี 2558



สำหรับคู่แข่งสำคัญในพื้นที่จังหวัดขอนแก่น (โดยเทียบจากจำนวนห้อง ราคาห้องและห้องจัดเลี้ยงเป็นเกณฑ์) มีดังนี้

คู่แข่งหลัก
<p>○ <u>โรงแรมพูลแมน ขอนแก่น</u></p> <p>จำนวนห้องพัก 293 ห้อง ตั้งอยู่ในเขตเมือง แวดล้อมด้วย ศูนย์การค้า คลับบาร์ และแหล่งดึงดูดนักท่องเที่ยวต่าง ๆ โรงแรมนี้เป็นโรงแรมที่ดีที่สุดในเมือง จุดขายก็คือ ห้องจัดเลี้ยงที่ใหญ่และห้องประชุม ซึ่งมีพื้นที่ในการจัดงานต่าง ๆ กว่า 2,500 ตารางเมตร และมีร้านอาหารหลากหลาย โดย</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ รายได้หลักมาจากแผนกจัดเลี้ยง</li> <li>○ กลุ่มลูกค้าจัดเลี้ยงมีขนาดตั้งแต่ 1,500 คนขึ้นไปต่อกลุ่ม เช่น AIA, AMWAY เป็นต้น</li> <li>○ กลุ่มจัดเลี้ยง/สัมมนา จะมีจำนวนผู้เข้าร่วมงานตั้งแต่ 300-600 คน</li> </ul> <p>โดยอัตราการเจริญเติบโตของตลาดประชุมสัมมนาในขอนแก่น ส่วนใหญ่จะไปโรงแรมพูลแมน เนื่องจากมีห้องประชุมสัมมนาขนาดใหญ่ อย่างไรก็ตามโรงแรมก็ยังเผชิญกับปัญหา 2 ประการ ในช่วงที่ไม่มีงานเลี้ยงใด ๆ ก็คือ ไม่มีกลุ่มแขกต่างประเทศที่มามีติดต่อธุรกิจ/ท่องเที่ยว และไม่ดึงดูดกลุ่มตลาดท่องเที่ยว เนื่องจากราคาห้องที่สูง</p>
คู่แข่งรอง
<p>○ <u>โรงแรมเจริญธานี ปรินเซส</u></p> <p>ซึ่งเดิมเคยบริหารโดยกลุ่มดุสิต แต่ปัจจุบันได้บริหารโดยกลุ่มนักธุรกิจท้องถิ่น โดยโรงแรมตั้งอยู่ใกล้กับโรงแรมพูลแมน และมีจำนวนห้องพักมากที่สุดคือ 320 ห้อง และโรงแรมยังคงมีชื่อเสียงที่เคยเป็นแบบรันดเนม ซึ่งกลุ่มลูกค้าร้อยละ 70 เป็นข้าราชการท้องถิ่น และอีกร้อยละ 30 เป็นนักท่องเที่ยวจากจังหวัดอื่น ๆ ทั้งนี้ โรงแรมอยู่ในสภาพเก่าและต้องการการปรับปรุง</p>
<p>○ <u>โรงแรมโมริยะ</u></p> <p>ซึ่งมีห้องพัก 190 ห้อง เป็นตึก 7 ชั้น บนคาบฟ้ามีลานจอดรถเฮลิคอปเตอร์ ตั้งอยู่บนถนนเดียวกับโรงแรมพูลแมน จุดขายคือ มีห้องจัดเลี้ยงขนาดใหญ่ประมาณ 810 ตารางเมตร และราคาห้องพัก ต่ำเมื่อเทียบกับคู่แข่ง</p>
<p>กลุ่มลูกค้าตลาดของ 2 โรงแรมนี้ เป็นกลุ่มลูกค้าท้องถิ่น และอ่อนไหวต่อราคา</p>

ที่มา : วิเคราะห์โดยทีมงานการตลาดของบริษัท

**ภาพรวมของธุรกิจโรงแรมในปี 2557** มีการเติบโต 3.4 -5.7 % จากผลการสำรวจของศูนย์วิจัยกสิกรไทย แม้การท่องเที่ยวไทยเผชิญแรงกดดันด้านการเมืองช่วงต้นปี ที่ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของนักท่องเที่ยวต่างชาติและการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมในบริเวณพื้นที่ที่มีการชุมนุมทางการเมือง ส่งผลให้โรงแรมในพื้นที่ดังกล่าวมีอัตราการเข้าพักลดลง รวมถึงถูกยกเลิกการใช้บริการในรูปแบบสถานที่จัดประชุม สัมมนา และนิทรรศการต่างๆ ส่งผลให้ผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมต้องเริ่มแข่งขันทางด้านราคาจูงใจนักท่องเที่ยวเพื่อกระตุ้นอัตราการเข้าพัก ประกอบกับได้รับปัจจัยหนุนจากจำนวนนักท่องเที่ยวยุโรปที่มีแนวโน้มฟื้นตัวขึ้นจากเศรษฐกิจยุโรปที่ดีขึ้น รวมถึงจำนวนนักท่องเที่ยวอาเซียนที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) สำหรับนักท่องเที่ยวชาวไทย แม้ว่าจะเผชิญภาวะการชะลอตัวทางเศรษฐกิจต่อเนื่องมาจากการปี 2556 แต่

ที่มีปัจจัยหนุนการท่องเที่ยวภายในประเทศในปี 2557 ทั้งการจัดโปรโมชันของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรม วันหยุดยาวต่อเนื่อง รวมถึงนโยบายของภาครัฐ ที่ส่งเสริมการท่องเที่ยวภายในประเทศ โดยการประกาศใช้มาตรการการให้บุคคลธรรมดาและนิติบุคคลสามารถนำรายจ่ายจากการท่องเที่ยวและสัมมนาหักลดหย่อนภาษีได้ ซึ่งกระตุ้นการท่องเที่ยวโดยนักท่องเที่ยวชาวไทยให้มีความคึกคักเป็นอย่างมาก

ทิศทางของธุรกิจโรงแรมส่วนใหญ่ในปี 2557 นี้ จะเป็นไปในลักษณะของการมุ่งขยายไปยังกลุ่มธุรกิจโรงแรมระดับสามดาวมากขึ้น เพื่อรองรับการเพิ่มขึ้นของฐานนักท่องเที่ยวระดับกลาง ทั้งนักท่องเที่ยวที่มาจากภูมิภาคอาเซียน และนักท่องเที่ยวที่มาจากภูมิภาคอื่นๆ ประกอบกับการลงทุนโรงแรมระดับสี่ดาวขึ้นไปภายใต้ภาวะความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจและการเมืองในปัจจุบันย่อมมีความเสี่ยงในด้านการลงทุน ทั้งเงินลงทุนที่สูง ระยะเวลาการคืนทุนที่ยาวนาน รวมถึงค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาโรงแรมที่สูง ในขณะที่การเพิ่มราคาห้องพักอาจส่งผลให้ลูกค้าใช้บริการ โรงแรมลดลง จึงส่งผลให้เงินโรงแรมขนาดใหญ่เลือกขยายการลงทุนไปยังโรงแรมในกลุ่มสามดาว ซึ่งใช้เงินลงทุนที่ต่ำ ระยะเวลาการคืนทุนที่สั้น แนวโน้มการมุ่งขยายธุรกิจไปยังโรงแรมระดับสามดาวดังกล่าว ส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อรายได้ของผู้ประกอบการเช่น โรงแรมขนาดใหญ่ จากเดิมที่ผู้ประกอบการมีสัดส่วนรายได้ส่วนหนึ่งมาจากการเป็นสถานที่จัดประชุม สัมมนา และนิทรรศการต่างๆ มาสู่การพึ่งพารายได้จากผู้เข้าพักเกือบทั้งหมด ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของผู้ประกอบการในช่วงที่ไม่ใช่ฤดูกาลท่องเที่ยว โดยผู้ประกอบการจะขาดรายได้จากการเป็นสถานที่จัดประชุม สัมมนา และนิทรรศการต่างๆ ที่สามารถชดเชยการลดลงของรายได้ที่มาจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเข้าพัก ต้องมุ่งนำเสนอความคุ้มค่าสำหรับนักท่องเที่ยว โดยการยกระดับทั้งในด้านการปรับปรุงสถานประกอบการ และคุณภาพในการให้บริการที่เทียบเท่าเช่นโรงแรมขนาดใหญ่

ภาวะการชะลอตัวทางเศรษฐกิจและความไม่แน่นอนทางการเมืองในประเทศไทย ปี 2557 ส่งผลให้รายได้รวมธุรกิจโรงแรมหดตัวลงร้อยละ 2.6 รวมถึงสภาพเศรษฐกิจชะลอตัวลงเนื่องจากค่าเงินรูเบน (Ruben) ของรัสเซียอ่อนตัวลงอย่างมาก และยุโรปมีปัญหาจากค่าเงินยูโร (Euro) ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวในบางตลาดลดลง นอกจากนี้การเบิกจ่ายในภาครัฐซึ่งพยายามกระตุ้นเศรษฐกิจให้ดีขึ้นก็ยังไม่ค่อยคล่องตัว โดยเฉพาะในช่วงต้นปีงบประมาณ 2557 และมีผลต่อรายได้ในเดือนธันวาคมซึ่งเป็นช่วงปลายปี 2557 และน่าจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจโรงแรมในไตรมาสแรกของปี 2558 แต่อย่างไรก็ตาม ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดการณ์ว่ารายได้โดยรวมของธุรกิจโรงแรมในปี 2558 ประมาณ 513,000 – 527,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.1 – 10.0 จากปี 2557

### (3) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทมีแนวความคิดที่จะพัฒนาโรงแรมให้เป็นโรงแรมนานาชาติ มาตรฐานสากลระดับ 4 ดาว ภายใต้แบรนด์โรงแรมสากล 4 ดาว ในตัวเมืองขอนแก่นที่เป็นศูนย์กลางของภาคอีสาน โดยได้ออกแบบโรงแรมให้มีแบบสถาปัตยกรรมที่สวยงามเพื่อให้เป็นโรงแรมชั้นนำของจังหวัด รวมทั้งให้ความสำคัญกับการออกแบบภูมิทัศน์และพื้นที่สาธารณะให้น่าดึงดูด รวมทั้งบริษัทยังได้ออกแบบโรงแรมให้มีความหรูหราสะดวกสบายจากวัสดุอุปกรณ์ตกแต่งของโรงแรม โดยมีรูปแบบและสไตล์ของโรงแรมที่เป็นระดับสากล แต่ใช้วัสดุท้องถิ่น อีกทั้งบริษัทได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ทันสมัยและแตกต่างจากคู่แข่ง อาทิ เช่น ห้องประชุมสัมมนาขนาดใหญ่ที่สามารถจัดงานแสดงได้ระดับจังหวัด ด้วยขนาดพื้นที่ของห้องประชุม และอุปกรณ์ที่ทันสมัย นอกเหนือจากสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ของโรงแรมแล้ว ยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกสบายและสันทนาการต่างๆ ให้แก่ลูกค้า อาทิ สปา ชาวน้ำ ฟิตเนส ฯลฯ นอกเหนือจากการเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์

ตกแต่งที่มีคุณภาพที่เป็นวัสดุท้องถิ่น รวมทั้งนโยบายรักษาสีสิ่งแวดล้อม บริษัทยังมีการดูแลรักษา ปรับปรุงห้องพักให้อยู่ในสภาพดีอยู่เสมอ

ในการบริหารจัดการธุรกิจโรงแรมทั้งหมด บริษัทได้ให้กลุ่ม “เซ็นทารา” รับจ้างบริหารโรงแรมภายใต้เครื่องหมายการค้า “เซ็นทารา” ซึ่งกลุ่มนี้มีชื่อเสียง ประสบการณ์ และความชำนาญในการบริหารโรงแรม รวมถึงโรงแรมในกลุ่มที่เน้นด้านคอนเวนชันเซ็นเตอร์มาเป็นเวลานาน ซึ่งทำให้มั่นใจได้ว่าจะสามารถดำเนินการบริหารจัดการได้ตามทิศทางและเป้าหมายที่กำหนดไว้ร่วมกัน

โดยมีรายชื่อโรงแรมที่กลุ่ม เซ็นทารา รับจ้างบริหารงาน อาทิ : โรงแรมเซ็นทาราแกรนด์ เวสต์ แชนด์ รีสอร์ท และวิลลา ภูเก็ต, โรงแรมเซ็นทารา ซานทะเล รีสอร์ท และ วิลลา ตราด โรงแรมเซ็นทารา ดวงตะวัน เชียงใหม่, โรงแรมเซ็นทารา และคอนเวนชันเซ็นเตอร์ อุดรธานี, โรงแรมเซ็นทาราอันดาเทวี รีสอร์ท และสปา กระบี่, โรงแรมวอเตอร์ฟร้อนท์ สวิท ภูเก็ต โดย เซ็นทารา, โรงแรมเซ็นทารา แอชลี ป่าตอง, โรงแรมเซ็นทารา สัปายา ภูเก็ต รีสอร์ท, ระยอง อะเวย์ สวนสวรรค์ เชียงใหม่, เซ็นทารา บุติคคอลเลคชั่น คัมภีร์ รีสอร์ท และสปา เซ็นทารา บุติคคอลเลคชั่น, โรงแรมโนวา และสปา พัทยา, เซ็นทารา บุติคคอลเลคชั่น, โรงแรมเซ็นทารา พัทยา โฮเต็ล, โรงแรมเซ็นทารา เกาะช้างทรอปิคานา รีสอร์ท, โรงแรมเซ็นทาราและคอนเวนชันเซ็นเตอร์ ขอนแก่น, โรงแรมเซ็นทารา โคโค่นัท บีช รีสอร์ท, โรงแรมเซ็นทาราศูนย์ราชการและคอนเวนชันเซ็นเตอร์ แจ้งวัฒนะ, Chen Sea Resort & Spa Phu Quoc, Centara Boutique Collection, Vietnam Centra Taum Seminyak Bali และ Centara Sandy Beach Resort Da Nang (ที่มา : แบบรายงานประจำปี 2555 ของบริษัท โรงแรมเซ็นทรัลพลาซา จำกัด (มหาชน))

แหล่งที่มาของข้อมูล:

- กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา
- การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.)
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

### 2.1.3 โรงแรมอนันตรา รีสอร์ท แอนด์ สปา เชียงใหม่ (ธุรกิจโรงแรม)

โรงแรม อนันตรา เชียงใหม่ รีสอร์ท แอนด์ สปา รีสอร์ทหุบหริมน้ำปิงในใจกลางเมืองเชียงใหม่ ใกล้แหล่ง  
ย่านช้อปปิ้งไนท์บาซาร์ และสนามบินนานาชาติเชียงใหม่

พื้นที่ของ โรงแรม อนันตรา เชียงใหม่ รีสอร์ท แอนด์ สปา แต่เดิมเคยเป็นที่ตั้งของของสถานกงสุลอังกฤษเก่า ประจำจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งก่อสร้างขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2463 เมื่อเปลี่ยนเป็นโรงแรม ก็ยังคงอนุรักษ์โครงสร้างเดิมอันโดดเด่นของตัวอาคารกงสุลในสไตล์โคโลเนียลไว้ โดยได้ออกแบบอาคารสถานที่ใหม่ให้รับกับตัวอาคารกงสุลเดิม เพื่อคงเสน่ห์อันเป็นเอกลักษณ์ให้กับสถานที่

อาคารห้องพักของรีสอร์ทเป็นอาคาร 4 ชั้น โอบล้อมสนามหญ้าและสวนเขียว หันหน้าเข้าสู่แม่น้ำปิง มีความสงบและเป็นส่วนตัวให้แก่แขกผู้เข้าพัก

(1) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

## รายละเอียดโครงการ

โครงการ อนันตราเชียงใหม่รีสอร์ท แอนด์ สปา

ที่ตั้ง	123 ถนนเจริญประเทศ ตำบลช้างคลาน อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ 50100
รูปแบบโรงแรม	รีสอร์ทแอนดส์ป้า
จำนวนห้องพัก	ห้องพักทั้งหมด 84 ห้อง แบ่งเป็นห้องพัก 4 แบบ ประกอบด้วย ห้องดีลักซ์ ห้องดีลักซ์รีเวอร์วิว ห้องคาสาร่าสวีท และห้องคาสาร่ารีเวอร์วิวสวีท แต่ละห้องเน้นความเรียบหรู สวยงาม และกว้างขวาง ให้ความรู้สึกโปร่ง พร้อมระเบียงกว้างที่สามารถมองเห็นพื้นที่เขียวขจีด้านนอก และวิวแม่น้ำปิงที่ไหลผ่านตัวรีสอร์ทอย่างสงบ
จำนวนห้องประชุม	ห้องประชุมและสัมมนา ตั้งอยู่บริเวณชั้น 2 ใกล้กับเดอะเฮลท์คลับ และคาสาร่าคลับเลาจน์ โดยแต่ละห้องประกอบด้วยอุปกรณ์และสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ <ul style="list-style-type: none"> <li>• อินเทอร์เน็ต WiFi และ บรอดแบนด์</li> <li>• เครื่องฉายสไลด์</li> <li>• ปลั๊กและสายเชื่อมต่อสำหรับการประชุมทางวิดีโอ</li> <li>• ไวท์บอร์ด</li> <li>• สายโทรศัพท์</li> <li>• กระดานกระดาก (Flip Chart)</li> <li>• จอมอนิเตอร์</li> <li>• ทีวี</li> <li>• จอฉาย LCD</li> <li>• เครื่องเล่นซีดี และ ดีวีดี</li> <li>• เครื่องเขียน</li> <li>• น้ำดื่ม</li> </ul>
อัตราการเข้าพักเฉลี่ย	(1) ห้องบอร์คูม ขนาด 17 ตารางเมตร รองรับคนได้ 12 รายแบบรอบโต๊ะสี่เหลี่ยมผืนผ้า (2) ห้องประชุม ขนาด 55 ตารางเมตร รองรับการประชุมสัมมนาขนาดย่อม จาก 30 รายแบบโต๊ะรูปตัว U ไปจนถึง 49 คนแบบบีชเตอร์ อัตราเข้าพักตลอดปี 2557 คิดเป็นร้อยละ 77% สำหรับช่วงระหว่างเดือนมกราคม-ธันวาคม 2557

## (2) การตลาดและการแข่งขัน

### กลยุทธ์ในการแข่งขัน

เน้นในเรื่องสินค้าและคุณภาพการบริการเป็นหลัก แขกที่มาพักจะได้รับความสะดวกสบายความเป็นส่วนตัว ท่ามกลางธรรมชาติริมแม่น้ำปิง กลุ่มลูกค้าที่ชอบความหรูหราและสไตล์ที่แตกต่าง รวมทั้งลูกค้ากลุ่มประชุมและสัมมนา

สำหรับปี 2558 นี้ทางอนันตรารีสอร์ท แอนด์สปาตั้งเป้าเน้นกลยุทธ์ทางการตลาดและการขาย ที่กระตุ้นให้ลูกค้าจองที่พักผ่าน อินเทอร์เน็ต และ ระบบการจองแบบออนไลน์มากขึ้น นอกจากนี้ยังมุ่งขายที่พักผ่านกลุ่มเอเยนต์ที่มีกลุ่มลูกค้าระดับสูง จากอเมริกา ยุโรปและอเมริกาใต้เพื่อเพิ่มจำนวนผู้เข้าพัก

ตลาดจีนยังคงเป็นตลาดหลัก โดยปีนี้จะมุ่งขายห้องพักแบบสวีทให้มากขึ้น จะเพิ่มโปร โมชั่นแพคเกจที่มี อาหาร และสปา รวมอยู่มากขึ้น เพื่อสร้างรายได้ในส่วนอื่นนอกเหนือจากห้องพัก

### จุดขายที่เป็นเอกลักษณ์

การให้บริการระดับ 5 ดาว ที่ทำให้ลูกค้าประทับใจและกลับมาใช้บริการอีก นอกจากนี้ลักษณะทางสถาปัตยกรรมที่ร่วมสมัยทำให้อนันตราเชียงใหม่มีความโดดเด่นต่างจากโรงแรมคู่แข่ง สถานที่ตั้งที่อยู่ริมแม่น้ำปิงและอยู่ใกล้จุดศูนย์กลางของแหล่งท่องเที่ยว ทำให้โรงแรมเป็นที่รู้จักและเป็นที่ต้องการของลูกค้ากลุ่มต่างๆ

**ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

เนื่องจากอนันตรา เชียงใหม่มีจำนวนห้องพักน้อยกว่ากลุ่มโรงแรมคู่แข่ง ทางโรงแรมจึงมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับสูง ที่เมื่อมาพักที่เชียงใหม่ต้องการที่พักที่ให้บริการในระดับ 5 ดาว ลูกค้ากลุ่มนี้มีกำลังซื้อสูงกว่า จึงทำให้เราสามารถทำรายได้ต่อห้อง (Rev PAR) ได้สูงเป็นอันดับ 2 ของ กลุ่มโรงแรมคู่แข่ง

**การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย**

อนันตราเป็นผู้บริหารโรงแรมที่มีเครือข่ายการขายครอบคลุมตลาดหลักทุกแห่งทั่วโลก สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้เกือบทุกมุมโลก

**ภาวะการแข่งขันและแนวโน้มในอนาคต**

ภาพรวมของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและธุรกิจโรงแรมทางภาคเหนือของไทยในปี 2557 โดยเฉพาะจังหวัดเชียงใหม่มีแนวโน้มที่ดีขึ้น จากการขยายตัวของธุรกิจสายการบิน มีจำนวนเที่ยวบินที่เพิ่มขึ้น 76.8% และอัตราการเข้าออกของนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้น ร้อยละ 3-5 โดยเฉพาะในกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวจีน มีอัตราที่สูงขึ้นร้อยละ 137.5 ในช่วงไตรมาสที่ 1 กับ 2 ของปี 2557 เนื่องจากตลาดชาวจีน มุ่งเน้นที่ราคาเป็นปัจจัยหลักในการเลือกซื้อบริการ ส่งผลกระทบต่อแนวโน้มการแข่งขันด้านราคาห้องพักอย่างรุนแรง ส่งผลให้โรงแรมต่างๆ ในเครือต่างชาติที่บริหารโรงแรมในเชียงใหม่ต้องปรับราคาขายลง บางแห่งปรับกลยุทธ์การขายให้มีราคาที่ต่ำลงมากในช่วงเวลาโลว์ซีซั่น

ด้วยแนวโน้มสถานการณ์การเมืองที่ดีขึ้น และนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาลชุดปัจจุบัน จากการประกาศใช้มาตรการให้บุคคลธรรมดาและนิติบุคคลสามารถนำรายจ่ายจากการท่องเที่ยวและสัมมนา มาหักลดหย่อนภาษีได้ ซึ่งมีผลบังคับใช้ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2555 ทำให้สามารถคาดการณ์ว่าจะมีนักท่องเที่ยวชาวไทยเดินทางมาที่เชียงใหม่เพิ่มขึ้น และเชียงใหม่เป็นแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่มีความโดดเด่น และมีมรดกทางวัฒนธรรมที่สืบทอดกันมาช้านาน ประกอบกับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ทำให้เชียงใหม่กลายเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวในภาคเหนือที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศให้เดินทางไปเยือนอย่างต่อเนื่อง

**(3) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ**

ในการบริการจัดการธุรกิจโรงแรมทั้งหมด บริษัทได้ให้กลุ่ม “โรงแรมไมเนอร์” รับจ้างบริหารโรงแรมภายใต้เครื่องหมายการค้า “อนันตรา” ซึ่งกลุ่มนี้มีชื่อเสียง ประสบการณ์ และความชำนาญในการบริหารโรงแรมชั้นนำทั่วโลก ซึ่งทำให้มั่นใจได้ว่าจะสามารถดำเนินการบริหารจัดการได้ตามทิศทางและเป้าหมายที่กำหนดไว้

อนันตรา เป็นหนึ่งในแบรนด์โรงแรมภายใต้กลุ่มโรงแรมไมเนอร์ (Minor Hotel Group) โดยปัจจุบัน โรงแรมและรีสอร์ทในเครืออนันตราได้เปิดให้บริการแล้วมากกว่า 30 แห่ง โดยตั้งอยู่ในหลากหลายภูมิภาคทั้งในประเทศไทย มัลดีฟส์ อินโดนีเซีย เวียดนาม สาธารณรัฐประชาชนจีน กัมพูชา โมซัมบิก และสหรัฐอเมริกาเบเนดิกต์

**แหล่งที่มาของข้อมูล:**

- กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา
- การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.)
- บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด (มหาชน)
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

**2.1.4 ธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารคลังสินค้าและอาคารโรงงาน (ธุรกิจบริการ)**

ธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารคลังสินค้าและอาคารโรงงาน ดำเนินกิจการโดยบริษัท พรอสเพก ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งบริษัทเข้าลงทุนในพรอสเพกคิดเป็นร้อยละ 19.81 ของทุนจดทะเบียนของพรอสเพก โดยได้เข้าลงทุนเมื่อเดือน มีนาคม และ เมษายน 2556 และกันยายน 2557

โดยมี ข้อมูลของธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารคลังสินค้าและอาคาร โรงงาน ดังนี้

ดำเนินการโดย:	บริษัท พรอสเพก ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2548 โดยปัจจุบันมี ทุนจดทะเบียน 1,200 ล้านบาท
ลักษณะการประกอบธุรกิจ:	ประกอบธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารคลังสินค้าและอาคาร โรงงาน
พื้นที่ให้บริการ:	ตั้งอยู่ที่ โครงการบางกอกฟรีเทรดโซน (Bangkok Free Trade Zone) ถนน เมืองใหม่บางพลี ตำบลบางเสาธง กิ่งอำเภอบางเสาธง จังหวัด สมุทรปราการ บนเนื้อที่ 692 ไร่ 1 งาน 25.83 ตารางวา (276,925.83 ตาราง วา) พื้นที่ให้เช่าดังกล่าวพรอสเพกได้รับสิทธิการเช่าช่วงที่ดินจากบริษัท ชัยนันท์-บางพลี พาร์คแลนด์ จำกัด ระยะเวลาการเช่าช่วง 29 ปี 5 เดือน จะ ครบกำหนดในวันที่ 8 มกราคม 2583 โดยกรรมสิทธิ์ในที่ดินเป็นของ เจ้าของที่ดินสามราย
ลักษณะของพื้นที่ที่ให้เช่า	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. โรงงานสำเร็จรูป คลังสินค้าสำเร็จรูป เพื่อให้เช่าในเขตปลอดอากร</li> <li>2. โรงงานสำเร็จรูป คลังสินค้าสำเร็จรูป เพื่อให้เช่าในเขตอุตสาหกรรม ทั่วไป</li> <li>3. พื้นที่สำหรับวางตู้คอนเทนเนอร์</li> <li>4. ที่ดินสำหรับเช่าระยะยาว</li> <li>5. คลังสินค้า และ โรงงานที่สร้างตามความต้องการของลูกค้า (Build to suit)</li> </ol>
รายละเอียดภายในโครงการ	<p>ภายในโครงการประกอบด้วย อาคารคลังสินค้าพร้อมสำนักงาน และอาคาร โรงงาน พร้อมด้วยระบบสาธารณูปโภค มีพื้นที่ให้เช่าก่อสร้างแล้วเสร็จ 87,444 ตารางเมตร ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. พื้นที่ให้เช่าในเขตปลอดอากร (Free Trade Zone) <ul style="list-style-type: none"> <li>○ อาคารคลังสินค้า 56,462 ตารางเมตร</li> <li>○ อาคารโรงงาน 16,242 ตารางเมตร</li> </ul> </li> <li>2. พื้นที่ให้เช่าในเขตทั่วไป (General Zone) <ul style="list-style-type: none"> <li>○ อาคารคลังสินค้า 12,240 ตารางเมตร</li> <li>○ อาคาร โรงงาน 2,500 ตารางเมตร</li> </ul> </li> </ol> <p style="text-align: right;">รวม 87,444 ตารางเมตร</p>

หมายเหตุ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2558 เมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2558 อนุมัติการขายหุ้น ทั้งหมดที่บริษัทถืออยู่ใน บริษัท พรอสเพก ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จำนวน 23,773,998 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 19.81 ของทุนชำระแล้ว

## 2.2 กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

บริษัทมีโครงการทั้งที่เริ่มพัฒนาในปี 2557 และโครงการที่มีแนวทางเริ่มต้นก่อนหน้านี้ โดยมีรูปแบบของการพัฒนาทั้งโครงการพัฒนาที่ดิน และการสร้างอสังหาริมทรัพย์ใหม่ หรือ ซื้อโครงการที่สร้างเสร็จแล้วมาพัฒนาและขาย โดยบริษัทได้แสวงหาโอกาสในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในทำเลพื้นที่ที่น่าสนใจทั้งในรูปแบบ แนวราบและแนวตั้ง ขึ้นอยู่กับศักยภาพของแต่ละพื้นที่

โดยในปี 2557 บริษัทได้เปิดตัวโครงการ อาคารพาณิชย์ และ คอนโดมิเนียมเพิ่มอีก จำนวน 1 โครงการ คือ โครงการ พาร์ค อรัญ โดยเป็นการพัฒนาโครงการเพิ่ม ภายใต้แบรนด์ “พาร์ค” ต่อเนื่องจากปี 2556 เน้นจุดขายของโครงการที่ให้ความสำคัญกับการเป็นที่พักอาศัยที่ใกล้ชิดกับธรรมชาติ เป็นโครงการผสมผสานระหว่าง ที่พักอาศัยและอาคารพาณิชย์ และเป็นโครงการที่ได้พัฒนาในพื้นที่ต่างจังหวัด ซึ่งมีมูลค่าโครงการไม่สูงมากนัก

### 2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ การตลาดและการแข่งขัน

#### โครงการเพื่อขายในปัจจุบัน

ดำเนินการโดย / ประเภท / โครงการ	สถานที่ตั้งโครงการ	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	พื้นที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	จำนวนหน่วย	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลาในการก่อสร้าง	ความคืบหน้าของการขาย (ร้อยละของมูลค่าขายทั้งโครงการ) (ณ 31 ธ.ค. 57)
<b>คอนโดมิเนียม</b>							
โครงการ พาร์ค รัมอินทรา	ถนนรามอินทรา ซอย 47	บริษัท	2-1-14.2	206	345 ล้านบาท	18 เดือน <sup>1</sup>	ร้อยละ 78
โครงการ พาร์ค อรัญ ภูเก็ต	อ.อรัญประเทศ จ.สระแก้ว ชายแดนไทย-กัมพูชา	บริษัท	5-0-17.75	62	558 ล้านบาท	18 เดือน	ร้อยละ 98
โครงการ พาร์ค อรัญ คอนโด	อ.อรัญประเทศ จ.สระแก้ว ชายแดนไทย-กัมพูชา	บริษัท	6-0-50-50	514	250 ล้านบาท	12 เดือน <sup>1</sup>	ร้อยละ 62

หมายเหตุ <sup>1</sup> คาดว่าจะแล้วเสร็จภายในปี 2559

#### โครงการพาร์ค รัมอินทรา

เป็นโครงการคอนโดมิเนียมแนวราบ ความสูงไม่เกิน 8 ชั้น (Low Rise) ภายใต้แนวคิด “ที่อยู่อาศัยใกล้ชิดกับธรรมชาติ” ซึ่งเป็นการดำเนินการตามแนวคิดหลักของบริษัท โดยเป็นคอนโดมิเนียมจำนวน 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร ตั้งอยู่บนพื้นที่ 2-1-14.2 ไร่ โดยเป็นห้องขนาด 1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำทุกยูนิต จำนวนทั้งหมด 206 ยูนิต มีขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 29.45-36.50 ตร.ม. พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกคือ สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกายพร้อมด้วยอุปกรณ์มาตรฐาน ล็อบบี้ สวนสีเขียวร่มรื่น และมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยพร้อมระบบ CCTV ตลอด 24 ชั่วโมง

โดยทำเลที่ตั้งของโครงการนั้นตั้งอยู่บนถนนรามอินทรา ซึ่งใกล้สถานที่สำคัญต่างๆ มากมาย อาทิ สถานศึกษา ห้างสรรพสินค้า ท่าอากาศยาน และยังเป็นทำเลที่ผู้อยู่อาศัยสามารถเดินทางได้สะดวกสบาย ใกล้จุดขึ้นลงทางด่วน นอกจากนี้ในอนาคตอันใกล้จะมีโครงการรถไฟฟ้า สายสีชมพู ผ่านหน้าโครงการอีกด้วย

**ลักษณะโครงการ**

ชื่อโครงการ	พาร์ค รามอินทรา
ที่ตั้ง	ถนนรามอินทรา ซอย 47 แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร
เนื้อที่โครงการ	2 –1 –14.2 ไร่
ประเภทโครงการ	อาคารชุดเพื่อขาย โดยเป็นอาคารชุดสูง 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร
จำนวนห้อง	206 ห้อง
ที่จอดรถ	86 คัน (คำนวณรวมซ้อนคัน) คิดเป็นร้อยละ 41 เมื่อเทียบกับจำนวนห้อง
สถานะปัจจุบัน	โครงการได้เปิดตัวอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2556 โดยยอดขาย ณ สิ้นปี 2557 เท่ากับร้อยละ 78 ของจำนวนห้องทั้งหมด
รูปแบบของห้อง	เป็นห้องแบบ Studio 1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ พื้นที่ใช้สอย โดยประมาณ 29.45-36.50 ตารางเมตร ต่อห้อง

**การตลาดและการแข่งขันของโครงการ****กลยุทธ์ในการแข่งขัน**

ด้วยทำเลที่ตั้งของโครงการ พาร์ค รามอินทรา ตั้งอยู่ริมถนนรามอินทรา ซึ่งถือว่าเป็นทำเลที่ดี เนื่องจากการที่ติดกับถนนใหญ่ และใกล้จุดขึ้น – ลงทางด่วนนั้น ทำให้การเดินทางสะดวก อีกทั้งยังมีความสะดวกสบาย เพราะโครงการอยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้าหลายแห่ง อาทิ เซ็นทรัลรามอินทรา , พรอมมาลาด, แฟชั่น ไอซ์แลนด์, ซีดิซี และคริสตัลสปาร์ก

**จุดแข็งและข้อได้เปรียบในเชิงกลยุทธ์ของโครงการ พาร์ค รามอินทรา**

คือ ทำเลที่ตั้ง ที่ถือเป็นจุดแข็งของทางโครงการ โดยมีทำเลที่ตั้งที่สะดวกต่อการคมนาคม อีกทั้งอยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้าหลายแห่งที่เอื้อต่อการดำเนินชีวิตประจำวันของลูกค้า นอกจากนี้ จุดแข็งและข้อได้เปรียบอีกข้อที่สำคัญของโครงการ พาร์ค รามอินทรา คือ ในอนาคตอันใกล้จะมีเส้นทางรถไฟฟ้าสายสีชมพู ผ่านตรงหน้าโครงการ ด้วยจุดแข็งในข้อนี้ ทำให้เพิ่มศักยภาพของโครงการ และทำให้ง่ายในการตัดสินใจของลูกค้าที่มีความสนใจที่จะซื้อคอนโดในบริเวณนี้

**ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ พาร์ค รามอินทรา คือ กลุ่มลูกค้าอายุประมาณ 25-35 ปี อาชีพพนักงานบริษัททั่วไปหรือพนักงานฟรีแลนซ์ ซึ่งมีรายได้ประมาณ 20,000-35,000 บาทต่อเดือน สถานะโสด มีความสนใจในความทันสมัย และต้องการที่จะใช้ชีวิตอยู่ในคอนโดเพื่อตอบโต้กับยุคสมัยใหม่

โดยลูกค้าส่วนใหญ่ของโครงการ พาร์ค รามอินทรา เป็นกลุ่มคนทำงานที่อาศัยอยู่ในบริเวณรอบโครงการ และต้องการขายรถกระบะ และไม่ต้องการอยู่ไกลออกไปจากที่อยู่อาศัยเดิม

**การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย**

ทางโครงการ พาร์ค รามอินทรา มีช่องทางการจำหน่ายโดยการขายผ่านบริษัทตัวแทน (Agency) ทั้งหมด



**ภาวะการแข่งขันและแนวโน้ม**

จากผลการสำรวจธุรกิจคอนโดมิเนียมโดยรอบบริเวณของโครงการ พาร์ค รัมอินทรานั้น พบว่าโครงการใหม่ที่จะเริ่มเปิดโครงการนั้น ส่วนมากจะเป็นคอนโดมิเนียมที่มีทำเลที่ตั้งอยู่ในซอย ซึ่งจะเดินทางได้ไม่สะดวกมากนัก

ดังนั้นในส่วนนี้จะส่งผลทำให้โครงการ พาร์ค รัมอินทรา มีความน่าสนใจด้วยความที่มีจุดเด่นอยู่ที่ทำเลที่ตั้งที่อยู่ติดถนนรามอินทรา ใกล้สถานีรถไฟฟ้าสายสีชมพูในอนาคต และยังเน้นความเป็นธรรมชาติ โครงการจึงให้ความสำคัญกับพื้นที่สีเขียวเป็นอย่างมาก

**โครงการพาร์ค อรัญ**

ทำเลที่ตั้งของโครงการนั้นตั้งอยู่ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว ซึ่งใกล้กับด่านคลองลึก บนแนวเขตชายแดนไทย – กัมพูชา ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจสูง เป็นแนวเขตเศรษฐกิจพิเศษ โดยทางบริษัทได้พัฒนาโครงการออกเป็น 2 รูปแบบ คือ ที่พักอาศัย และพาณิชยกรรม ดังนี้

**โครงการพาร์ค อรัญ คอนโด**

เป็นโครงการคอนโดมิเนียมแนวราบ ความสูงไม่เกิน 8 ชั้น (Low Rise) ภายใต้แนวคิด “ที่อยู่อาศัยใกล้ชิดกับธรรมชาติ” ซึ่งเป็นการดำเนินการตามแนวคิดหลักของบริษัท โดยเป็นคอนโดมิเนียมจำนวน 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร ตั้งอยู่บนพื้นที่ 6-0-50.5 ไร่ โดยเป็นห้องขนาด 1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำทุกยูนิต จำนวนทั้งหมด 514 ยูนิต มีขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 29.45-36.50 ตร.ม. พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกคือ สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกายพร้อมด้วยอุปกรณ์มาตรฐาน ล็อบบี้ สวนสีเขียวร่มรื่น และมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยพร้อมระบบ CCTV ตลอด 24 ชั่วโมง

**ลักษณะโครงการ**

ชื่อโครงการ	พาร์ค อรัญ คอนโด
ที่ตั้ง	หมู่ 7 ถนนศรีเพ็ญ ตำบลป่าไร่ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว
เนื้อที่โครงการ	6-0-50.5 ไร่
ประเภทโครงการ	อาคารชุดเพื่อขาย โดยเป็นอาคารชุดสูง 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร
จำนวนห้อง	514 ห้อง
ที่จอดรถ	185 คัน (คำนวณรวมซ้อนคัน) คิดเป็นร้อยละ 30 เมื่อเทียบกับจำนวนห้อง
สถานะปัจจุบัน	โครงการได้เปิดตัวอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 16 มกราคม 2557 โดยยอดขาย ณ สิ้นปี 2557 เท่ากับร้อยละ 62 ของจำนวนห้องทั้งหมด
รูปแบบของห้อง	เป็นห้องแบบ Studio 1 ห้องนอน 1 ห้องน้ำ พื้นที่ใช้สอย โดยประมาณ 29.45-36.50 ตารางเมตร ต่อห้อง

**โครงการพาร์ค อรัญ บูเลอวาร์ด**

เป็นโครงการอาคารพาณิชย์ ที่บริษัทพัฒนาเพื่อให้สอดคล้องกับทำเลที่ตั้งในอำเภออรัญประเทศ ซึ่งเป็นแหล่งการค้าขายที่สำคัญแห่งหนึ่งของประเทศไทย โดยรายละเอียดของตัวอาคารพาณิชย์นั้นจะมีความสูง 3 ชั้นครึ่ง จำนวน 62 หลัง บนเนื้อที่ 5-0-17.75 ไร่ แต่ละหลังนั้นมีเนื้อที่ที่ดิน 16 ตารางวา และมีพื้นที่ใช้สอย 163 ตารางเมตร โครงการได้จัดเตรียมสวนสีเขียวร่มรื่น และมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย ตลอด 24 ชั่วโมง

**ลักษณะโครงการ**

ชื่อโครงการ	พาร์ค อรัญ บูเลอวาร์ด
ที่ตั้ง	หมู่ 7 ถนนศรีเพ็ญ ตำบลป่าไร่ อำเภอรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว
เนื้อที่โครงการ	5-0-17.75 ไร่
ประเภทโครงการ	อาคารพาณิชย์เพื่อขาย โดยเป็นอาคารพาณิชย์สูง 3 ชั้นครึ่ง เนื้อที่ดิน 16 ตารางวา
จำนวนห้อง	62 หลัง
ที่จอดรถ	62 คัน คิดเป็นร้อยละ 100 เมื่อเทียบกับจำนวนห้อง
สถานะปัจจุบัน	โครงการได้เปิดตัวอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 16 มกราคม 2557 โดยยอดขาย ณ สิ้นปี 2557 เท่ากับร้อยละ 98 ของจำนวนห้องทั้งหมด
รูปแบบของห้อง	เป็นอาคารพาณิชย์ พื้นที่ใช้สอย 163 ตารางเมตรต่อห้อง

**การตลาดและการแข่งขันของโครงการ****กลยุทธ์ในการแข่งขัน**

ด้วยทำเลที่ตั้งของโครงการ พาร์ค อรัญ ตั้งอยู่ติดกับตลาดโรงเกลือ ซึ่งถือว่าเป็นทำเลที่ดี เป็นพื้นที่แนวขยายการค้าต่อจากตลาดโรงเกลือ และเนื่องจากเป็นโครงการที่อยู่ใกล้แหล่งการค้า และชายแดนที่สำคัญ ดังนั้นทำให้สะดวกในการเดินทางสำหรับผู้ที่ต้องการอยู่อาศัย

**จุดแข็งและข้อได้เปรียบในเชิงกลยุทธ์ของโครงการ พาร์ค อรัญ**

คือ ทำเลที่ตั้ง ที่ถือเป็นจุดแข็งของทางโครงการ โดยมีทำเลที่ตั้งที่สะดวกต่อการคมนาคม และการค้าสำคัญของชายแดน ไทย – กัมพูชา ง่ายต่อการทำธุรกิจขนส่ง ด้วยจุดแข็งในข้อนี้ ทำให้เพิ่มศักยภาพของโครงการ และทำให้ง่ายในการตัดสินใจของลูกค้าที่มีความสนใจที่จะซื้อโครงการในบริเวณนี้

**ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ พาร์ค อรัญ คือ กลุ่มลูกค้าอายุประมาณ 30-45 ปี อาชีพเจ้าของธุรกิจทั่วไป นักลงทุน ซึ่งมีรายได้ประมาณ 20,000-80,000 บาทต่อเดือน มีกิจการการค้าบริเวณชายแดน

โดยลูกค้าส่วนใหญ่ของโครงการ พาร์ค อรัญ เป็นกลุ่มเจ้าของกิจการในเขตอำเภอรัญประเทศ และอำเภอเมืองสระแก้ว ต้องการขยายธุรกิจการค้าแนวชายแดน หรือลงทุน

**การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย**

ทางโครงการ พาร์ค อรัญ มีช่องทางการจำหน่ายโดยการขายผ่านบริษัทตัวแทน (Agency) และมีสำนักงานขายในบริเวณโครงการ

**ภาวะการแข่งขันและแนวโน้ม**

จากผลการสำรวจธุรกิจคอนโดมิเนียมโดยรอบบริเวณของโครงการ พาร์ค อรัญ นั้น พบว่าในส่วนของคนคอนโดมิเนียม นั้น โครงการ พาร์ค อรัญ คอนโดนั้นเป็นคอนโดมิเนียมแห่งแรกของจังหวัดสระแก้ว จึงยังไม่มีคู่แข่งในตลาดเดียวกัน

ส่วนโครงการ พาร์ค อรัญ บูเลอวาร์ดนั้น คู่แข่งเป็นโครงการขนาดใหญ่มีจำนวนอาคารพาณิชย์จำนวนมาก และเปิดขายก่อนโครงการ พาร์ค อรัญ ทำให้เป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้าในพื้นที่อยู่แล้ว

ดังนั้นบริษัทจึงพัฒนาโครงการในรูปแบบที่ทันสมัย มีพื้นที่สีเขียวที่มากกว่า ซึ่งจุดเด่นและความแตกต่างในส่วนนี้เป็นสิ่งที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้ารุ่นใหม่ได้เป็นอย่างดี และโครงการยังไม่ลืมที่จะให้ความสำคัญในส่วนอื่นๆ ทั้งเรื่องการดูแลระบบรักษาความปลอดภัย และระบบ CCTV ซึ่งทางโครงการนั้นจะมีการการป้องกันไว้ตลอด 24 ชั่วโมงอีกด้วย

## 2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### (ก) กิจกรรมส่งเสริมการตลาด

เนื่องจากโครงการได้ปิดการขายไปตั้งแต่ปี 2556 แล้วนั้น ในปีนี้ทางโครงการจึงไม่มีรายการส่งเสริมการขายไปจนกว่าการก่อสร้างโครงการจะแล้วเสร็จ พร้อมส่งมอบในช่วงปี 2559 ทางโครงการจึงจะมีการจัดกิจกรรมเพื่อเร่งกระตุ้นการโอน พร้อมทั้งรายการส่งเสริมการขายสำหรับห้องที่เหลืออยู่ต่อไปในอนาคต

**สรุปสภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม** สภาพการแข่งขันของตลาดคอนโดมิเนียมในปี 2557 นั้น เป็นการแข่งขันที่สูง เนื่องจากมีคอนโดมิเนียมเกิดขึ้นอย่างมากทั้งในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล นอกจากบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำแล้ว ยังมีบริษัทพัฒนารุ่นใหม่เกิดขึ้นอีกมากในตลาด ต่างก็มีจุดเด่นของตัวเองที่ไม่เหมือนกัน เพื่อเป็นสิ่งที่ดึงดูดกลุ่มลูกค้าให้เข้ามาซื้อสินค้าของตนเอง ทำให้ลูกค้ามีทางเลือกที่เพิ่มขึ้น ส่วนแบ่งในตลาดก็มากขึ้นตามไปด้วย

### (ข) แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต

**ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล** จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทั้งหมดในปี 2557 แบ่งเป็นที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ในเขตกรุงเทพฯ ประมาณ 6.91 หมื่นหน่วย ลดลง 13% จากปีก่อน และ 5 จังหวัดปริมณฑล ประมาณ 6.23 หมื่นหน่วยเพิ่มขึ้น 17% จากปีก่อน แบ่งเป็นหน่วยห้องชุดประมาณ 7.29 หมื่นหน่วย (คิดเป็น 56% ของหน่วยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทั้งหมด) บ้านเดี่ยวประมาณ 3.45 หมื่นหน่วย (คิดเป็น 26%) ทาวน์เฮาส์ประมาณ 1.42 หมื่นหน่วย (คิดเป็น 11%) อาคารพาณิชย์ประมาณ 6.9 พันหน่วย (คิดเป็น 5%) และบ้านแฝดประมาณ 2.9 พันหน่วย (คิดเป็น 2%)

สำหรับสถานการณ์ตลาดคอนโดมิเนียม ในช่วงปี 2557 ที่ผ่านมานั้น คอนโดมิเนียมดูเหมือนจะชะลอลงสืบเนื่องจากสภาวะปัจจัยแวดล้อมของตลาดคอนโดมิเนียมได้เปลี่ยนแปลงไปจากช่วงปีที่ผ่านมา ซึ่งขณะนี้ตลาดคอนโดมิเนียมกำลังเผชิญกับปัจจัยท้าทายในการทำธุรกิจ ทั้งจากปัจจัยระดับมหภาคอย่างเสถียรภาพเศรษฐกิจของไทยยังมีทิศทางอ่อนแอ ปัญหาราคาสินค้าที่ทยอยปรับตัวสูงขึ้น และภาระหนี้ของภาคครัวเรือนที่มีระดับเพิ่มขึ้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวนี้ มีผลกระทบต่อกำลังซื้อของประชาชน

นอกจากนี้ตลาดคอนโดมิเนียม ยังมีปัจจัยท้าทายเฉพาะของภาคธุรกิจที่จะมีผลต่อทิศทางการเติบโต เช่น การแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรง ต้นทุนการทำธุรกิจ ได้แก่ ราคาที่ดิน ค่าจ้างแรงงาน และวัสดุก่อสร้างที่สูงขึ้น ซึ่งมีผลกระทบต่อราคาห้องชุดที่ปรับตัวตาม ปัญหาการขาดแคลนแรงงานคุณภาพที่มีผลต่อความล่าช้าในการพัฒนาโครงการและคุณภาพของโครงการ ความไม่สมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทานคอนโดมิเนียมในบางทำเลที่สูงขึ้น ประกอบกับขณะนี้สถาบันการเงินมีความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อเพื่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของผู้ประกอบการและสินเชื่อ

สำหรับซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค อีกทั้งยังมีประเด็นในเรื่องของกฎหมาย เช่น กฎหมายผังเมืองและกฎหมายสิ่งแวดล้อม ที่มีผลต่อการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม

ส่วนทิศทางการลงทุนคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลในช่วงที่เหลือของปี 2557 นี้ ผู้ประกอบการจะยังคงเดินหน้าเปิดตัวโครงการใหม่ตามเป้าหมายทางธุรกิจที่วางไว้ในช่วงที่เหลือของปีนี้ เนื่องจากมองว่าตลาดยังคงสามารถขับเคลื่อนได้จากความต้องการซื้อที่ยังมีอยู่ในตลาด

**แนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2557** ทิศทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีสัญญาณปรับตัวดีขึ้นจากสถานการณ์การเมืองที่คลี่คลาย ประกอบกับการมีรัฐบาลเข้ามาบริหารประเทศ ซึ่งจะช่วยทำให้การดำเนินนโยบายขับเคลื่อนเศรษฐกิจเพื่อฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศให้ดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ และน่าจะเป็นสัญญาณที่ดีต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องเผชิญกับปัจจัยลบนานปีการตั้งแต่ต้นปี 2557 อย่างไรก็ดี ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังมีปัจจัยเสี่ยงด้านอื่นที่อาจมีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย อาทิ เสถียรภาพการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยในช่วงที่เหลือของปี ภาระรายจ่ายในชีวิตประจำวันที่สูงขึ้นและปัญหานี้ภาคครัวเรือน

**ศูนย์วิจัยกสิกรไทย** ได้จัดทำแบบสำรวจ ภายใต้วหัวข้อ ศึกษาพฤติกรรมในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของคนไทย โดยทำการสำรวจในพื้นที่กรุงเทพฯและปริมณฑล ซึ่งเป็นตลาดที่มีกิจกรรมการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเป็นสัดส่วนที่สูง และได้ทำการสำรวจในจังหวัดที่เป็นหัวเมืองเศรษฐกิจที่สำคัญ ได้แก่ สงขลา ภูเก็ต นครราชสีมา ขอนแก่น เชียงใหม่และชลบุรี เนื่องจากในระยะเวลาหลายปีที่ผ่านมา ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดเหล่านี้ มีการเติบโตค่อนข้างโดดเด่น สำหรับช่วงเวลาในการจัดทำผลสำรวจ คือ ในช่วงก่อนที่คณะกรรมการความสงบแห่งชาติ (คสช.) จะเข้ามามีการบริหารประเทศและภายหลังที่ คสช. เข้ามาบริหารประเทศ ทั้งนี้ จากผลสำรวจความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย สามารถสรุปได้โดยสังเขป

- ภายหลังจากที่คณะกรรมการความสงบแห่งชาติ (คสช.) เข้ามาบริหารประเทศ ส่งผลให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคมีทิศทางที่ดีขึ้น ซึ่งสะท้อนให้เห็นได้จากปัจจัยที่สร้างความกังวลต่อการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ตอบแบบสอบถาม ไม่ว่าจะเป็นสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศ ทิศทางเศรษฐกิจและความมั่นคงทางรายได้มีน้ำหนักลดลง เมื่อเปรียบเทียบกับผลสำรวจที่จัดทำก่อนที่คสช.จะเข้ามามีการบริหารประเทศ

- นอกจากนี้ ผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยมีความชัดเจนมากขึ้นในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย เห็นได้ว่า ผลสำรวจความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยก่อนที่ คสช. จะเข้ามามีการบริหารประเทศ ผู้ตอบแบบสอบถามกว่าร้อยละ 62.8 ยังไม่ตัดสินใจช่วงเวลาที่ชัดเจนในการซื้อที่อยู่อาศัย แต่ภายหลังที่ คสช. เข้ามาบริหารประเทศ พบว่า ผู้ที่ยังไม่ตัดสินใจช่วงเวลาที่ชัดเจนในการซื้อที่อยู่อาศัยลดลงเหลือร้อยละ 55.6 ของผู้ตอบแบบสอบถาม ขณะเดียวกันผู้ตอบแบบสอบถามที่มีการระบุเวลาที่จะซื้อในช่วงที่เหลือของปีนี้ และที่คิดจะซื้อที่อยู่อาศัยในอีก 1-3 ปีข้างหน้ามีสัดส่วนเพิ่มขึ้น และเมื่อสถานการณ์เศรษฐกิจเริ่มปรับเข้าสู่ระดับเสถียรภาพ และองค์ประกอบต่างๆ เอื้อต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย การฟื้นตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์ก็น่าจะทยอยฟื้นขึ้นตามลำดับ

- สำหรับวัตถุประสงค์ของผู้ที่คิดจะซื้อที่อยู่อาศัย ซึ่งนอกเหนือจากการซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองเป็นหลักแล้ว (ร้อยละ 84.3) ผู้ตอบแบบสอบถามมีการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุน (ร้อยละ 9.3) ขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่จะซื้อเพื่อทำธุรกิจ เพื่ออาศัยอยู่เป็นครั้งคราว และเพื่อเป็นบ้านพักตากอากาศ รวมกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.4

• การชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคบางกลุ่ม ทำให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำเป็นต้องทำการตลาดเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจในกลุ่มผู้ที่ต้องการและมีความพร้อมในการซื้อที่อยู่อาศัยให้ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย จากผลสำรวจพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามกว่าร้อยละ 57.3 มีความเห็นว่ากลยุทธ์การตลาดมีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ขณะที่ผู้ตอบแบบสอบถามที่เห็นว่ากลยุทธ์การตลาดไม่มีผลต่อการสนใจในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยมีสัดส่วนร้อยละ 42.7 ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มนี้ให้ความสำคัญไปในเรื่องอื่น อาทิ คุณภาพของโครงการ ชื่อเสียงของผู้ประกอบการ และวัสดุอุปกรณ์ตกแต่งที่อยู่อาศัย เป็นต้น

ที่มา : กระแสทรรศน์ ฉบับที่ 2536 โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 11 กันยายน 2014

## 2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

### (1) การจัดหาวัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบที่สำคัญของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ได้แก่ ที่ดิน และวัสดุก่อสร้าง โดยบริษัทได้ให้ความสำคัญเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งของโครงการ โดยพิจารณาที่ดินที่มีศักยภาพ ในทำเลที่ตั้งที่มีระบบสาธารณูปโภคของรัฐรองรับ โดยผ่านกระบวนการอนุมัติการจัดซื้อที่ดิน ซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการจากฝ่ายต่างๆ (ประกอบด้วยฝ่ายวิจัยออกแบบและรวบรวมข้อมูล ฝ่ายบริหารการก่อสร้าง ฝ่ายการขายและการตลาด และฝ่ายพัฒนาสินทรัพย์) ในการพิจารณาเรื่องทำเลและศักยภาพในการพัฒนา สำหรับการติดต่อซื้อที่ดินมีทั้งซื้อจากเจ้าของที่ดินโดยตรงหรือผ่านตัวแทน โดยหากตัวแทนเป็นบุคคลที่มีส่วนได้เสียของบริษัท บริษัทจะดำเนินการแจกแจงบุคคลอื่นๆ ภายใต้อาณัติของสูงสุดของบริษัท

การจัดหาวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการของบริษัท ทางบริษัทได้ให้ผู้รับเหมาโครงการจะเป็นผู้ดำเนินการจัดหาซื้อเองโดยตรง เว้นแต่วัสดุบางชนิดที่มีราคาแพงจำเป็นต้องใช้ในปริมาณมาก หรือเพื่อต้องการควบคุมคุณภาพและควบคุมรูปแบบให้ได้มาตรฐานตามที่บริษัทต้องการ ทางบริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการเอง ซึ่งยังทำให้บริษัทได้ประโยชน์ในการบริหารต้นทุนวัสดุก่อสร้างจากการสั่งซื้อจำนวนมากอีกด้วย นอกจากนี้ บริษัท ได้ดำเนินนโยบายเพื่อความปลอดภัยของราคาวัสดุก่อสร้างที่ผันผวน โดยดำเนินการทำสัญญากับทางผู้รับเหมาของโครงการในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างประเภทเหล็กเสริมคอนกรีตของกลุ่มสินค้าประเภทคอนกรีต ซึ่งเป็นวัสดุที่บางช่วงเวลาราคาจะค่อนข้างผันผวน โดยผู้รับเหมาจะยืนยันราคาของวัสดุดังกล่าวในอัตราเดียวจนกระทั่งสิ้นสุดโครงการ ซึ่งทำให้บริษัทสามารถควบคุมราคาและลดความเสี่ยงจากราคาเหล็กที่ผันผวนได้อีกทั้ง ปริมาณเหล็กที่จัดซื้อจัดจ้าง มีปริมาณมาก ทำให้บริษัทสามารถต่อรองราคา และลดต้นทุนค่าก่อสร้างให้ได้ต่ำกว่าที่ประมาณการ

### (2) ขั้นตอนและเทคโนโลยีการผลิต

บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อการพิจารณาเลือกใช้ระบบการผลิตที่เหมาะสมในแต่ละโครงการตามลักษณะโครงการ เพื่อความรวดเร็วและเพิ่มประสิทธิภาพการแข่งขัน ในด้านการผลิต

สำหรับการว่าจ้างผู้รับเหมานั้น บริษัทใช้วิธีการจ้างผู้รับเหมาภายนอกเป็นผู้ก่อสร้างงานโครงการของบริษัท โดยการจัดหาผู้รับเหมาส่วนใหญ่จะเป็นผู้รับเหมาขนาดกลาง และผู้รับเหมาขนาดใหญ่ เพื่อให้ได้งานที่มีคุณภาพเป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด ซึ่งบริษัทมีระเบียบและขั้นตอนการคัดเลือกผู้รับเหมาโดยพิจารณาจากผู้รับเหมาที่มีความชำนาญมีประสบการณ์ และมีความพร้อมในการลงทุน

ทั้งนี้ ในส่วนของโครงการคอนโดมิเนียม บริษัทให้ความสำคัญในทุกขั้นตอนตั้งแต่การคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์มีความพร้อมในการลงทุน มีทีมงานที่มีประสิทธิภาพ โดยทีมงานของบริษัทได้ประสานงานกับผู้รับเหมา

อย่างใกล้ชิด โดยโครงการคอนโดมิเนียมของบริษัท ได้เลือกใช้บริษัท วิศวภัทร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียงและมีระดับมาตรฐานการก่อสร้าง โดยที่ในระหว่างการก่อสร้างโครงการ บริษัทจะมีทีมงานวิศวกร และโฟร์แมน ควบคุมงานก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานทุกขั้นตอน มีหน่วยงานควบคุมมาตรฐานกลางและวิศวกรที่ปรึกษาที่จะคอยดูแลรักษามาตรฐานการก่อสร้างของทุกโครงการ มีการจัดฝึกอบรมและดูงานให้กับทั้งทีมงานวิศวกร โฟร์แมนของบริษัท และของผู้รับเหมา มีการจัดทำคู่มือการก่อสร้าง และขั้นตอนการตรวจสอบงานก่อสร้างให้กับทีมงานของบริษัทและผู้รับเหมา

สำหรับการก่อสร้างอาคารพาณิชย์ บริษัทได้ใช้ระบบ Site Management ในการควบคุมกระบวนการก่อสร้าง เพื่อให้การตรวจ QC Passed อยู่ในเกณฑ์มาตรฐานของบริษัท โดยบริษัทผู้รับเหมาที่บริษัทจัดจ้างเป็นผู้รับเหมาขนาดกลางหรือขนาดใหญ่ ซึ่งมีการจัดทำสัญญาและกำหนดระยะเวลาการส่งมอบงานที่ชัดเจน

### 2.2.3 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อข้อกำหนดของผลกระทบสิ่งแวดล้อม และดำเนินการตามกฎระเบียบอย่างเคร่งครัด เพื่อให้โครงการของบริษัทเป็นโครงการมาตรฐานและเป็นการพัฒนาอย่างยั่งยืนของบริษัท ในทางปฏิบัติ บริษัทได้จ้างบริษัทที่ปรึกษา เพื่อศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อมก่อนที่จะดำเนินการขออนุญาตก่อสร้าง พร้อมทั้งเป็นผู้ควบคุมสิ่งแวดล้อมในระหว่างการก่อสร้างอีกด้วย ทำให้การก่อสร้างของโครงการเป็นไปด้วยความถูกต้อง และบริษัทสามารถควบคุมการดำเนินงานได้อย่างสะดวก รวดเร็ว

### 2.2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีภาระผูกพันที่จะต้องส่งมอบสินค้าให้กับผู้ซื้อคอนโดมิเนียม ตามที่ระบุในสัญญาซื้อขาย จำนวน 1 โครงการ คือ โครงการ พาร์ค รมอินทรา จำนวน 188 ห้อง มูลค่า 312.15 ล้านบาท

## 2.3 ข้อมูลอื่นๆ

### 2.3.1 โครงการที่อยู่ระหว่างการศึกษา

**โครงการที่ดินบางกระเจ้า** ตั้งอยู่ที่ตำบลบางน้ำผึ้ง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ บนพื้นที่ 283-0-43.9 ไร่ (กรรมสิทธิ์ บจ. แนนเชอรัล โปรเจกต์ เจ้าพระยา จำนวน 273 แปลง เนื้อที่ 243-0-23.9 ไร่ และ กรรมสิทธิ์ บจ. แนนเชอรัล โฮเต็ล เจ้าพระยา จำนวน 28 แปลง เนื้อที่ 40-0-20 ไร่) ติดริมฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา สภาพพื้นที่โครงการปัจจุบันเป็นที่ดินว่างเปล่า และมีทะเลสาบขนาดใหญ่อยู่กลางโครงการ จากลักษณะพื้นที่โครงการและสภาพแวดล้อมซึ่งมีความเป็นธรรมชาติสูง

#### รายละเอียดโครงการ

โครงการ	ที่ดินบางกระเจ้า
ที่ตั้ง	ตำบลบางน้ำผึ้ง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
สถานะปัจจุบัน	อยู่ในระหว่างการศึกษา
ความคืบหน้าโครงการ	อยู่ในระหว่างการปรับสภาพพื้นที่

### โครงการโรงแรม อามันรีสอร์ท กรุงเทพ

โครงการโรงแรมหรูระดับ 5 ดาว ตั้งอยู่ในซอยเจริญกรุง 36 บริเวณริมฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา ติดกับสถานทูตฝรั่งเศส ประกอบด้วยห้องพัก 35 ห้อง รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน พื้นที่ใช้สอยรวมทั้งสิ้น 12,300 ตารางเมตร

การออกแบบยึดหลักแนวคิดการพัฒนาเชิงอนุรักษ์โบราณสถาน ( Heritage Development ) เน้นความกลมกลืนระหว่างสิ่งก่อสร้างอาคารโบราณสถาน โรงภาพิ์ร้อยชักสาม ซึ่งเป็นสถาปัตยกรรมในยุค Neo-Classical Style มีประวัติศาสตร์ยาวนานกว่า 100 ปี กับกลุ่มอาคารใหม่ แนวทางการออกแบบเป็นการสร้างพื้นที่ใช้สอยเพิ่มเติมและปรับใช้พื้นที่ของอาคารโบราณสถาน เพื่อสนองความต้องการของโรงแรม โดยไม่ทำลายคุณค่าความสง่างามของอาคารโบราณสถาน บริหารงานโดยกลุ่มอามันริสอร์ท ซึ่งเป็นกลุ่มผู้บริหารโรงแรมระดับ 5 ดาว ซึ่งได้รับการยอมรับในระดับโลก

รายละเอียดโครงการ

โครงการ	โครงการอามันรีสอร์ท กรุงเทพ
ที่ตั้ง	ริมฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา ซอยเจริญกรุง 36 เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
ประเภทโครงการ	โรงแรมบูติคระดับ 5 ดาว
จำนวนห้องพัก	35 ห้อง
สถานะปัจจุบัน	รอการส่งมอบพื้นที่
ก่อสร้างเสร็จ	ภายใน 2 ปี หลังจากได้รับการมอบพื้นที่

### 3.ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ในปี 2557 รายได้หลักของบริษัทมาจากกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า บริการ และ โรงแรม ซึ่งประกอบด้วย ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าสำหรับชาวต่างชาติ 1 แห่ง และธุรกิจโรงแรม 2 แห่ง ส่วนกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย นั้น บริษัทเพิ่งเริ่มเปิดตัวโครงการแรกในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2556 พร้อมส่งมอบในปี 2559 และมีโครงการที่เปิดตัวต่อเนื่องในต้นปี 2557 คือ อาคารพาณิชย์ ในโครงการ พาร์ค ออร์ยู พร้อมส่งมอบในปี 2557 เป็นต้นไป ซึ่งคาดว่าจะเริ่มรับรู้รายได้ตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ของปี 2558 เป็นต้นไป และ โครงการ อนันตรา เชียงใหม่ เซอร์วิส สวิส มีแผนเริ่มก่อสร้างในปี พ.ศ. 2558 คาดว่าจะทยอยส่งมอบและรับรู้รายได้ในปี 2559

สำหรับภาพรวมของธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ในเขตกรุงเทพมหานครในปี 2557 มีอัตราการเจริญเติบโตที่ลดลง และการแข่งขันที่สูงขึ้น เนื่องจากชาวต่างชาติจำนวนมากนิยมย้ายไปพักอาศัยในโครงการคอนโดมิเนียมตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าและรถไฟฟ้าใต้ดิน มีแนวโน้มที่สูงขึ้น

ส่วนธุรกิจโรงแรม โรงแรมเซ็นทาราแอนดาคอนเวนชั่นเซ็นเตอร์ ขอนแก่น ปี 2557 นั้นถือเป็นปีแรกของการเปิดตัวโรงแรมและดำเนินการเต็มรูปแบบ ในส่วนของภาพรวม โรงแรมฯ มีการเติบโตขึ้นร้อยละ 35 % จากปี 2556 แม้ว่าผู้จัดงานประชุมต่างๆ ไม่มีแผนจัดงานประชุมและสัมมนาในระดับนานาชาติในประเทศไทยเพิ่มเติมในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2557 อีกทั้งในส่วนของการจัดประชุม สัมมนา และนิทรรศการขององค์กรภาครัฐที่ถูกยกเลิกหรือเลื่อนมาตั้งแต่ต้นปี 2557 ซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้โดยรวม เพราะรายได้หลักของโรงแรมมาจากการประชุมสัมมนา คิดเป็นร้อยละ 45 จากรายได้ทั้งหมด ถึงแม้ว่าจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศที่เดินทางเข้า ออก จังหวัดขอนแก่นจะมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 3% แต่อัตราการเข้าพักจริงเฉลี่ยตลอดปี 2557 คิดเป็นร้อยละ 55 สูงขึ้นกว่าปีก่อน โดยสัดส่วนรายได้ของทางโรงแรมสามารถแบ่งได้ดังนี้ รายได้ในส่วนอาหารและเครื่องดื่มคิดเป็นร้อยละ 67 และรายได้ห้องพักคิดเป็นร้อยละ 32 และรายได้อื่นๆคิดเป็นร้อยละ 1 จากรายได้โรงแรมทั้งหมด

สำหรับโรงแรมอนันตราเชียงใหม่รีสอร์ทแอนดาสปา ความเสี่ยงของธุรกิจโรงแรมในปี 2557 คงยังเป็นเรื่องของแข่งขันทางด้านราคาเป็นหลัก เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักเป็นนักท่องเที่ยวชาวจีนที่มีปัจจัยทางด้านราคาและความคุ้มค่าเป็นปัจจัยหลักในการเลือกใช้บริการ ประกอบกับจำนวนห้องพักในจังหวัดเชียงใหม่ที่เพิ่มมากขึ้นทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต้องเร่งปรับกลยุทธ์รองรับการแข่งขันที่สูงขึ้น เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ โดยหันมาให้ความสำคัญกับการนำเสนอความคุ้มค่าในการใช้บริการในสาขาของนักท่องเที่ยวต่างชาติ ถึงแม้จะมีปัจจัยสนับสนุน อาทิ การขยายตัวของธุรกิจสายการบินที่เพิ่มเส้นทางการบินตรงจากเมือง เชียงใหม่ ภูเก็ต ส่องกง มาเก๊า เป็นต้น ทำให้จำนวนเที่ยวบินเข้าที่ท่าอากาศยานเชียงใหม่ในปี 2557 เพิ่มขึ้นร้อยละ 76.8% เมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนเที่ยวบินในช่วงเดียวกันของปี 2556 ถึงแม้ว่านักท่องเที่ยวชาวจีนเดินทางมายังประเทศไทยลดลง 21.5% แต่นักท่องเที่ยวชาวจีนเดินทางโดยบินตรงมาที่เชียงใหม่เพิ่มขึ้นกว่าเท่าตัว คิดเป็นร้อยละ 137.5 อย่างไรก็ตามอัตราการใช้จ่ายเฉลี่ยของนักท่องเที่ยวชาวจีนค่อนข้างต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับอัตราการใช้จ่ายเฉลี่ยของนักท่องเที่ยวของชาวยุโรปและรัสเซีย อาจส่งผลถึงให้ทางโรงแรมไม่สามารถปรับอัตราการเข้าพักสูงขึ้นได้

ในขณะเดียวกันปัญหาทางเศรษฐกิจ และปัญหาความขัดแย้งที่เกิดขึ้นในภาคพื้นยุโรป ก็เป็นปัจจัยหนึ่งทำให้นักท่องเที่ยวลดลง โดยเฉพาะจากตลาดรัสเซีย นอกจากนี้สถานการณ์ความไม่แน่นอนทางการเมืองในประเทศ และ



ภาวะการชลอตัวทางเศรษฐกิจในปีที่ผ่านมา ก็ยังส่งผลให้ธุรกิจโรงแรมอาจได้รับผลกระทบจากแนวโน้มการลดลงของท่องเที่ยวกลุ่มดังกล่าว ประกอบกับคุณภาพอากาศไม่ดี เกิดจากปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้ อาทิหมอกควันจากไฟป่าในหลายๆ พื้นที่ อาจส่งผลกระทบโดยตรงต่อภาพรวมธุรกิจบริการ ในจังหวัดเชียงใหม่ เป็นต้น

สำหรับตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ในปี 2557 บริษัทได้เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียม จำนวน 1 โครงการ คือ โครงการ พาร์ค อรัญ คอนโด และโครงการ อาคารพาณิชย์ จำนวน 1 โครงการ คือ โครงการ พาร์ค อรัญ บูเลอวาร์ด โดยทั้งสองโครงการอยู่ในพื้นที่อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว เป็นโครงการที่ทางบริษัทมองว่าเป็นพื้นที่ชายแดน ซึ่งจะมีการเปิด AEC ทั้งนี้ ในการพิจารณาเปิดโครงการบริษัทได้มีการทำวิจัยเพื่อรับทราบความต้องการของผู้บริโภคที่แท้จริงในแต่ละทำเลที่ตั้งโครงการของบริษัททั้งในเรื่องของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รูปแบบของความต้องการที่อยู่อาศัยและระดับราคาที่เหมาะสม เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

### 3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 12,785.91 ล้านบาท หนี้สินรวม 2,591.76 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ 10,191.97 ล้านบาท โดยผลการดำเนินงานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีขาดทุนส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ 629.82 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการที่บริษัทมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 609.12 ล้านบาท คิดเป็น 130.04 เมื่อเทียบกับปี 2556 อันเนื่องมาจาก บริษัทมีต้นทุนทางตรงของกิจการโรงแรม ค่าใช้จ่ายในการขาย และค่าใช้จ่ายในการบริหาร จากการเข้าลงทุนในโรงแรมเซ็นทาราแออนด์คอนเวนชั่นเซ็นเตอร์ ขอนแก่น เมื่อไตรมาสที่ 2 ในปี 2556 และการลงทุนในโรงแรมอนันตรา เชียงใหม่ รีสอร์ท แอนด์สปา ในไตรมาสที่ 3 ในปี 2557 อีกประการหนึ่ง เกิดจากการขาดทุนจากการด้อยค่าที่เกิดจากการลดลงของมูลค่ายุติธรรมของโครงการ โรงแรมเซ็นทาราแออนด์คอนเวนชั่นเซ็นเตอร์ ขอนแก่น จึงทำให้ผลประกอบการในปี 2557 มีตัวเลขที่ติดลบ

ทั้งนี้ ในระหว่างปี 2557 บริษัทได้รับเงินเพิ่มทุนจากการเสนอขายหุ้นสามัญที่ออกใหม่ให้แก่ผู้ถือเดิมตามสัดส่วน ได้รับเงินเพิ่มทุนเป็นจำนวนรวม 6,322 ล้านบาท ซึ่งจะทำให้บริษัทมีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ และพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่อไป

### 3.3 ความเสี่ยงด้านการจ่ายเงินปันผล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีขาดทุนสะสมเป็นจำนวนเงิน 7,508.60 ล้านบาท (งบการเงินเฉพาะกิจการ) ทั้งนี้ การที่บริษัทมีขาดทุนสะสมจำนวนมาก ทำให้บริษัทยังไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้ตามกฎหมาย และผู้ถือหุ้นมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับเงินปันผลตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลที่บริษัทกำหนดไว้

อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทได้ดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้ รวมทั้งแก้ไขปัญหาหนี้สินและคดีความต่างๆ เกือบทั้งหมดเรียบร้อยแล้วตั้งแต่ปี 2556 จึงทำให้บริษัทมีต้องกังวลกับปัญหาจากภาระหนี้เอกชนที่ผ่านมา และสามารถดำเนินธุรกิจไปตามกลยุทธ์การ “พัฒนาและบริหารเพื่อผลกำไรอย่างยั่งยืน” ได้อย่างเต็มที่ อันจะนำไปสู่การสร้างความแข็งแกร่งทางการเงินให้กับบริษัทในระยะยาวต่อไป

**4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ****4.1 ทรัพย์สินถาวรของบริษัทฯ และบริษัทย่อย****4.1.1 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน**

รายละเอียดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทฯ และบริษัทย่อย - สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ประกอบด้วย

รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	อายุการใช้งาน (ปี)	มูลค่าตามบัญชี – สุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
<b>อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน-สุทธิ</b>				
อาคารและส่วนปรับปรุงที่ดินและอาคาร	บริษัทเป็นเจ้าของ	5 – 50 ปี หรือตามอายุสัญญาเช่าที่เหลืออยู่	25.79	ไม่มี
ส่วนควบของอาคารและอุปกรณ์	บริษัทเป็นเจ้าของ	20-40 ปี	49.83	
<b>รวมอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน-สุทธิ</b>			75.62	

**4.1.2 ทรัพย์สินถาวร**

รายละเอียดทรัพย์สินถาวรของบริษัทฯ และบริษัทย่อย - สุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ประกอบด้วย

รายการ	กรรมสิทธิ์	อายุการใช้งาน (ปี)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
<b>ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ</b>				
ที่ดิน	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	-	1,185.44	มี โดยจดจำนองเพื่อเป็น
อาคารและส่วนปรับปรุงที่ดินและอาคาร	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	5 – 50 ปี หรือตามอายุสัญญาเช่าที่เหลืออยู่	1,554.91	หลักประกันหนี้สินภายใต้สัญญาปรับ
ส่วนควบของอาคารและอุปกรณ์	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	20-40 ปี	357.31	โครงสร้างหนี้และเงินกู้ยืมระยะยาวกับสถาบันการเงิน
เครื่องตกแต่ง ติดตั้งและอุปกรณ์	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	5 – 10 ปี	96.66	วงเงินจำนอง 2,495 ล้านบาท
อุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงานโรงแรม	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	ตามจำนวนคงเหลือจากการตรวจนับ	96.93	ไม่มี

รายการ	กรรมสิทธิ์	อายุการใช้งาน (ปี)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ยานพาหนะ	บริษัทและบริษัทย่อย เป็นเจ้าของ	5 ปี	9.33	ไม่มี
งานระหว่างก่อสร้าง	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	-	133.32	ไม่มี
รวมที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ – สุทธิ			3,433.90	
ที่ดินรอการพัฒนา	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ	-	951.92	
สิทธิการเช่าที่ดินและอาคารสำนักงาน – สุทธิ	กิจการร่วมค้าเป็น เจ้าของ	ตามอายุสัญญาเช่า	84.81	
รวมทั้งสิ้น			4,470.63	

#### 4.1.3 สัญญาเช่าที่ดินโครงการเดอะ แชนเซอร์วิล พาร์ค อพาร์ทเมนต์

บริษัทได้ทำสัญญาเช่าที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งอาคารของบริษัท (อพาร์ทเมนต์และสำนักงาน) ตามสัญญาเช่านี้มีกำหนดระยะเวลาการเช่า 30 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2531 จะสิ้นสุดในวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2561 และบริษัทผูกพันที่จะชำระค่าเช่าในอนาคตตามอัตราที่กำหนดไว้รวมเป็นเงินประมาณ 4.16 ล้านบาท

##### รายละเอียดสัญญาเช่าที่ดินโครงการเดอะ แชนเซอร์วิล พาร์ค อพาร์ทเมนต์

ที่ตั้ง	เลขที่ 88 ซอยสุขุมวิท 49 เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาการเช่า	30 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2531
ปีทำสัญญา	2531
ปีครบกำหนด	2561
เนื้อที่	7-3-68 ไร่
อัตราค่าเช่า	ตารางวาละ 8 บาทต่อเดือน ขึ้นค่าเช่าตารางวาละ 4 บาท ทุก 4 ปี คิดเป็นค่าเช่ารวมทั้งสิ้น 24 ล้านบาท (30 ปี)
การใช้งาน	เป็นที่ตั้งอพาร์ทเมนต์ให้เช่าและอาคารสำนักงาน
ภาระผูกพัน	เป็นหลักประกันเงินกู้ยืมจากธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย

#### 4.1.4 สัญญาเช่าที่ราชพัสดุแปลงโรงพยาบาลร้อยชักสามกับกรมธนารักษ์ กระทรวงการคลัง

กลุ่มกิจการร่วมค้า บริษัท แชนเซอร์วิล พาร์ค จำกัด (มหาชน) บริษัท อามันริสอร์ท เซอร์วิสেস ลิมิเตด และบริษัท ซิลเวอร์ลิงค์ โฮลดิ้ง ลิมิเตด (“กิจการร่วมค้า”) ได้ทำสัญญาเช่าและสัญญาร่วมลงทุนก่อสร้างและบริหารกับโครงการพัฒนาที่ราชพัสดุแปลงโรงพยาบาลร้อยชักสามกับกรมธนารักษ์ กระทรวงการคลัง โดยกิจการร่วมค้าจะลงทุนพัฒนาที่ดิน เพื่อก่อสร้างโรงแรมและสิ่งปลูกสร้างอื่น ๆ แล้วยกกรรมสิทธิ์ให้แก่หน่วยงานราชการ ทั้งนี้ กิจการร่วมค้าจะได้สิทธิบริหารจัดการโรงแรมที่ก่อสร้างโดยมีกำหนดระยะเวลา 30 ปี นับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา โดยชำระค่าตอบแทนแก่กรมธนารักษ์

รักษเป็นเงินค่าธรรมเนียมการจัดหาประโยชน์ จำนวน 125 ล้านบาท ในวันทำสัญญาและมีค่าเช่ารายปีที่ต้องจ่ายภายใต้สัญญาเช่า

รายละเอียดสัญญาเช่าที่ราชพัสดุแปลงโรงพยาบาลร้อยชักสาม

ที่ตั้ง	ที่ดินราชพัสดุแปลงหมายเลขทะเบียนที่กท. 043314 (แปลงโรงพยาบาลร้อยชักสาม) ที่ดินโฉนดเลขที่ 2317, 3618 และ 3257 แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
ระยะเวลาการเช่า	30 ปี
ปีทำสัญญา	10 พฤษภาคม 2548
ปีครบกำหนด	9 พฤษภาคม 2578
เนื้อที่	5 ไร่ 60 ตารางวา
อัตราค่าเช่า	เริ่มชำระนับแต่วันที่ลงนามในสัญญา ปีที่ 1 – ปีที่ 11 ปีละ 3.30 ล้านบาท ปีที่ 12 – ปีที่ 16 ปีละ 30 ล้านบาท ปีที่ 17 – ปีที่ 20 ปีละ 40 ล้านบาท ปีที่ 21 – ปีที่ 30 ปีละ 100 ล้านบาท
การใช้งาน	เป็นที่ตั้งโครงการพัฒนาที่ราชพัสดุแปลงโรงพยาบาลร้อยชักสาม
ภาระผูกพัน	ไม่มี

กิจการร่วมค้าได้ปฏิบัติตามข้อสัญญาที่เกี่ยวข้องกับโครงการพัฒนาที่ราชพัสดุแปลงโรงพยาบาลร้อยชักสามกับกรมธนารักษ์ กระทรวงการคลัง มาเป็นลำดับ แต่เกิดปัญหาอุปสรรคขึ้นในการก่อสร้างอาคาร โรงแรมแปลงที่ตั้งโรงพยาบาลร้อยชักสาม เนื่องจากทางกรมธนารักษ์ไม่สามารถส่งมอบพื้นที่โครงการในส่วนนี้ให้กับกิจการร่วมค้าได้

ปัญหาดังกล่าวข้างต้น กิจการร่วมค้าได้ทำหนังสือแจ้งต่อกรมธนารักษ์ มาเป็นลำดับ และได้มีหนังสือเพื่อขอให้กรมธนารักษ์พิจารณาหยุดนับระยะเวลา “อายุการบริหาร โครงการ” และ “ระยะเวลาเช่า” ตามสัญญาร่วมลงทุนก่อสร้างและบริหาร ฉบับลงวันที่ 10 พฤษภาคม 2548 โดยขอให้หยุดนับระยะเวลาดังตั้งแต่วันที่ 20 พฤศจิกายน 2548 เป็นต้นไป จนกว่าจะถึงวันที่กรมธนารักษ์ได้ส่งมอบพื้นที่ดังกล่าวให้กิจการร่วมค้าทำการก่อสร้างต่อไป เมื่อวันที่ 4 มกราคม 2553 บริษัทได้ทำหนังสือขอความเป็นธรรมถึงรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังอีกทางหนึ่ง และในวันที่ 3 พฤษภาคม 2553 บริษัทได้ทำหนังสือขอความเป็นธรรมฉบับที่ 2 ถึงรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง ซึ่งเรื่องดังกล่าวอยู่ระหว่างการดำเนินการของกรมธนารักษ์เพื่อส่งเรื่องให้สำนักงานอัยการสูงสุดหรือคณะกรรมการกฤษฎีกาเพื่อทำความเข้าใจในทางกฎหมายและรวบรวมเสนอต่อคณะรัฐมนตรีเพื่อพิจารณาต่อไป สำหรับเรื่องปัญหาการโยกย้ายหน่วยงานดับเพลิงบางรักสังกัดกรุงเทพมหานคร ออกจากพื้นที่โรงพยาบาลร้อยชักสามซึ่งเป็นเรื่องระหว่างหน่วยราชการด้วยกันเอง คณะกรรมการประสานงานการลงทุนก่อสร้างและบริหารโครงการพัฒนาที่ราชพัสดุแปลงที่ตั้ง โรงพยาบาลร้อยชักสาม จึงได้มีมติให้กรมธนารักษ์ส่งเรื่องข้อพิพาทดังกล่าวไปยังสำนักงานอัยการสูงสุด เพื่อนำเสนอเรื่องต่อคณะกรรมการชี้ขาดการยุติในการดำเนินคดีแพ่งของส่วนราชการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อพิจารณาคัดสินต่อไป อย่างไรก็ตามได้มีหนังสือบันทึกข้อความกรมธนารักษ์ ระบุผลการหารือข้อกฎหมายของที่ปรึกษากรมธนารักษ์ (รองอัยการสูงสุด) แจ้งผลการพิจารณาข้อกฎหมาย ว่ากิจการร่วมค้ามิใช่เป็นผู้ผิดสัญญาที่คู่สัญญาฝ่ายรัฐจะบอกเลิกสัญญาได้ เนื่องจากหน่วยงานราชการดังกล่าวยังไม่ย้ายออก และกรมธนารักษ์ยังไม่สามารถส่งมอบพื้นที่ และดำเนินการปักผังก่อสร้างอาคารได้ ซึ่งหากมีการส่งมอบพื้นที่และปักผังก่อสร้างอาคารเรียบร้อยแล้ว ผู้บริหารยังมีความตั้งใจดำเนินโครงการดังกล่าวต่อไป

แต่เนื่องจากได้มีพระราชบัญญัติการให้เอกชนร่วมลงทุนในกิจการของรัฐ พ.ศ.2556 ซึ่งประกาศใช้ และให้ยกเลิกพระราชบัญญัติว่าด้วย การให้เอกชนเข้าร่วมงานหรือดำเนินการในกิจการของรัฐ พ.ศ.2535 (ฉบับเดิม) จึงต้องรอคณะกรรมการชุดใหม่เพื่อพิจารณา ต่อมากิจการร่วมค้าฯ ได้รับแจ้งจากกรมธนารักษ์ว่า ปัญหาการโยกย้ายสถานีดับเพลิงบางรักและเจ้าหน้าที่ดับเพลิงบางรักและเจ้าหน้าที่ดับเพลิงสังกัดกรุงเทพมหานคร ออกจากที่ราชพัสดุแปลงที่ตั้งโรงภาษีร้อยชักสามกรมธนารักษ์ได้ส่งเรื่องให้คณะกรรมการพิจารณาชี้ขาดการยุติในการดำเนินคดีแพ่งของราชการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง สำนักงานอัยการสูงสุด ได้พิจารณาตัดสิน ซึ่งสำนักงานอัยการสูงสุดได้วินิจฉัยชี้ขาดให้กรุงเทพมหานครส่งมอบที่ดินราชพัสดุแปลงที่ตั้งโครงการร้อยชักสามให้แก่กรมธนารักษ์ เพราะการเข้าใช้ประโยชน์ในที่ดินพิพาทของกรุงเทพมหานคร ไม่มีมูลกรณีที่จะอ้างสิทธิใดๆตามกฎหมายได้ ซึ่งการวินิจฉัยของสำนักงานอัยการสูงสุด เป็นเครื่องชี้ให้เห็นกิจการร่วมค้าฯ ไม่สามารถเข้าพัฒนาพื้นที่โครงการ อันมิใช่ความผิดของกิจการร่วมค้าฯ

#### 4.2 ทรัพย์สินไม่มีตัวตนของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ลิขสิทธิ์ และซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิเท่ากับ 14.48 ล้านบาท

##### 4.2.1 ลิขสิทธิ์

บริษัทได้จดทะเบียนลิขสิทธิ์สำหรับแบบบ้านที่จะใช้ในการก่อสร้าง ดังมีสาระสำคัญดังนี้

ชื่อผลงาน	บ้านหน้ากว้าง แนเชอร์ล โคม
ประเภทงาน	ศิลปกรรม
ลักษณะงาน	สถาปัตยกรรม
ลักษณะการสร้างสรรค์	สร้างสรรค์ขึ้นเองทั้งหมด
ปีที่สร้างสรรค์	2539
อายุแห่งการคุ้มครองลิขสิทธิ์	50 ปี นับจากปีที่สร้างสรรค์

#### 4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

จากการที่บริษัท ได้นำกลยุทธ์การ “พัฒนาและบริหารเพื่อผลกำไรอย่างยั่งยืน” มาใช้ในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2555 โดยเริ่มตั้งแต่การปรับการบริหารงาน การพัฒนาที่ดิน การออกแบบก่อสร้าง กู้ทางในการบริหาร โครงการอสังหาริมทรัพย์ การบริหารการตลาด และเตรียมพัฒนาความพร้อมของบริษัทในด้านสินทรัพย์ ให้สอดคล้องกับกระแสความเปลี่ยนแปลงและปัจจัยภายนอกเพื่อให้สามารถแข่งขันผู้ประกอบการอื่นๆ ในปัจจุบัน ตลอดจนรับมือกับสภาพเศรษฐกิจที่มีความผันผวน เพื่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีอยู่ในปัจจุบันภายใต้บริษัทย่อยถือครองอยู่ให้มีศักยภาพที่เหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจที่สามารถแสวงหาผลตอบแทนสูงได้ในระยะยาว สำหรับบริษัทร่วม บริษัทจะพิจารณาจากปัจจัยพื้นฐานของธุรกิจที่จะเข้าไปลงทุน รวมถึงแนวโน้มของธุรกิจนั้นๆ เป็นสำคัญ โดยบริษัทจะแบ่งส่วนงานที่รับผิดชอบโดยตรงในการดูแลการลงทุน เพื่อพิจารณาศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ วิเคราะห์ความเสี่ยงจากการลงทุน และอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมตามแต่ประเภทของธุรกิจนั้นๆ และส่วนงานที่ดูแลการลงทุนจะต้องติดตามผลประกอบการและการดำเนินงานของธุรกิจดังกล่าวอย่างใกล้ชิด รวมถึงการจัดโครงสร้างเงินทุนที่ใช้ในโครงการที่เหมาะสม (Project Financing)

นอกจากนี้บริษัทมองถึงโอกาสในการพัฒนาที่ดินและอสังหาริมทรัพย์โครงการใหม่ในการทำธุรกิจซึ่งมีศักยภาพสูงเหมาะแก่การพัฒนาสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับอสังหาริมทรัพย์เพื่อสร้างผลกำไรที่เหมาะสม และบริษัทยังแสวงหาโอกาสในการร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่แข็งแกร่งมาร่วมลงทุนเพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้ธุรกิจ ทั้งนี้ การเข้าลงทุนและการเพิ่มพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อร่วมลงทุน บริษัทร่วมจะต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท หรือ ผู้ถือหุ้นของบริษัท ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน หรือ ข้อกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม-สุทธิ เป็นจำนวนเงิน 730.94 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 6.54 ของสินทรัพย์รวม (ตามงบการเงินเฉพาะบริษัท) โดยมีรายละเอียดตามเนื้อหาในส่วนที่ 1 ข้อ 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ สิ้นปี 2557

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น6.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับบริษัท

บริษัท	บริษัท แนนเซอร์ล พาร์ค จำกัด (มหาชน)
ทะเบียนเลขที่	0107537000459
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการให้เช่า บริการ และเพื่อขาย
สำนักงานใหญ่และสำนักงานสาขาที่ตั้ง	เลขที่ 88 และ 88/8 ซอยกลาง (ซอยสุขุมวิท 49) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์	0-2259-4800-11
โทรสาร	0-2260-5078
เว็บไซต์	<a href="http://www.naturalpark.co.th">http://www.naturalpark.co.th</a>
พื้นที่จำหน่ายแล้ว	พื้นที่สามัญจำนวน 361,275,421,764 ไร่ มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ผู้สอบบัญชีของบริษัทงบการเงินปี 2557	
ชื่อผู้สอบบัญชี	นางสาววิมลศรี จงอุดมสมบัติ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 3899 และ/หรือ นางสาวกรรณิการ์ วิภาณรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 7305 และ/หรือ นายจิโรจ สิริโรโรจน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 5113 และ/หรือและ/หรือ นางสาวนงลักษณ์ พัฒนบัณฑิต ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4713
ชื่อสำนักงานที่ตั้ง	บริษัท กรินทร์ ออคิด จำกัด 138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้องปี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์	0-2634-2484-6
โทรสาร	0-2634-2668



## ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่บริษัทถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 10 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ที่ตั้งสำนักงาน	สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	ทุนชำระแล้ว	ทุนจดทะเบียน	จำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้ว	มูลค่าที่ตราไว้
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า บริการ และโรงแรม							
1	บริษัท ขอนแก่นบุรี จำกัด ประกอบธุรกิจโรงแรม	999 หมู่ที่ 4 ถนนประชาสโมสร ตำบลในเมือง อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น โทรศัพท์ 043 209-888 โทรสาร 043 209-889	100.00%	800,000,000	800,000,000	8,000,000	100
2	บริษัท พรอสเพค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด <sup>(1)</sup> ประกอบธุรกิจให้เช่าพื้นที่อาคารคลังสินค้า และอาคารโรงงานประกอบธุรกิจให้เช่า พื้นที่อาคารคลังสินค้าและอาคารโรงงาน	48/29 อาคารทิสโก้ทาวเวอร์ ชั้น 16 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-697-3860 โทรสาร 02-697-3869	19.81 %	1,200,000,000	1,200,000,000	120,000,000	10
3	บริษัท เอ็นพาร์ค โกลบอล โฮลดิ้ง จำกัด ประกอบธุรกิจ : บริษัทโฮลดิ้งเพื่อการ ลงทุนในกิจการโรงแรมและ/หรือ อสังหาริมทรัพย์ทั้งในประเทศและ ต่างประเทศ	88 ซอยกลาง(สุขุมวิท 49) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-259-4800 โทรสาร 02-260-5078	100.00%	1,000,000	1,000,000	10,000	100
4	บริษัท บุญบารมีเมตตา พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด *	88 ซอยกลาง(สุขุมวิท 49) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-259-4800 โทรสาร 02-260-5078	100.00%	700,000,000	700,000,000	7,000,000	100
<p>* ประกอบธุรกิจลงทุนในธุรกิจโรงแรมและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยลงทุนใน 2 บริษัท ดังนี้</p> <p>1) บริษัท แปซิฟิก โฮเต็ล เชียงใหม่ จำกัด ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 600 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ประกอบธุรกิจโรงแรม ภายใต้ชื่อ “โรงแรมอนันตรา เชียงใหม่ รีสอร์ท แอนด์ สปา” ตั้งอยู่ที่ถนนเจริญประเทศ ตำบลช้างคลาน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่</p> <p>2) บริษัท แปซิฟิก เชียงใหม่ จำกัด ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 200 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ประกอบธุรกิจให้เช่าที่ดินและอาคารแก่บริษัท แปซิฟิก โฮเต็ล เชียงใหม่ จำกัด</p>							
5	บริษัท เอ็น-พาร์ค (ยูเอส), แอลแอลซี <sup>(1)</sup> (N-Park (US), LLC) ประกอบธุรกิจ : ลงทุนในบริษัทที่ประกอบ กิจการด้านโรงแรมและ/หรือ อสังหาริมทรัพย์	จดทะเบียนจัดตั้งในประเทศ สหรัฐอเมริกา	100.00%	200 เหรียญ สหรัฐอเมริกา			
ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย							
1	บริษัท แนนเซอร์ โฮเต็ล เจ้าพระยา จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	88 ซอยกลาง(สุขุมวิท 49) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-259-4800 โทรสาร 02-260-5078	99.30%	100,000	100,000	1,000	100

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ที่ตั้งสำนักงาน	สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	ทุนชำระแล้ว	ทุนจดทะเบียน	จำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้ว	มูลค่าที่ตราไว้
2	บริษัท แนนเซอร์ โปรเจ็ค เจ้าพระยา จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	88 ซอยกลาง (สุขุมวิท 49) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-259-4800 โทรสาร 02-260-5078	99.94%	1,000,000	1,000,000	10,000	100
3	บริษัท เค พาร์ค จำกัด <sup>(1)</sup> ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	88 ซอยสุขุมวิท 49 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-259-4800 โทรสาร 02-260-5078	50.00%	5,000,000	5,000,000	100,000	50
กิจการร่วมค้า							
	กิจการร่วมค้า บริษัท แนนเซอร์ พาร์ค จำกัด (มหาชน), บริษัท อมรินทร์ สอร์ท เซอร์วิส ลิมิเต็ด และบริษัท ซิลเวอร์ลิงก์ โฮลดิ้ง ลิมิ เตด						
กลุ่มบริษัทร่วมทุน							
1	บริษัท เอ็มเอสซี เอ็นเทอร์ไพรส์ จำกัด ประกอบธุรกิจ : พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โครงการที่อยู่อาศัย	99 อาคารเบอร์ดียูเคอร์ ชั้น 16 ซอยสุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	50.00% (ที่เหลือ อีกร้อยละ 50 ถือหุ้น โดยบริษัท หัวหินรี ซอร์ส จำกัด	100,000,000	100,000,000	10,000,000	10
กลุ่มบริษัทที่ไม่ได้ประกอบธุรกิจ							
1	บริษัท แนนเซอร์ โฮเต็ล ฟันวา จำกัด ประกอบธุรกิจโรงแรม	5/3 หมู่ที่ 8 ถนนอ่าววน-เขาขาด ตำบล วิชิต อำเภอเมืองภูเก็ต จังหวัดภูเก็ต โทรศัพท์ 02-259-4800 โทรสาร 02-260-5078	100.00%	143,000,000	143,000,000	1,430,000	100
2	บริษัท แนนเซอร์ โฮเต็ล สุขุมวิท จำกัด ประกอบธุรกิจโรงแรม	555/5 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	71.57%	41,352,750	150,000,000	1,500,000	100
3	บริษัท แนนเซอร์ พาร์ค วิลล์ จำกัด ประกอบธุรกิจการบริหารจัดการ	88 ซอยกลาง (สุขุมวิท 49) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-259-4800 โทรสาร 02-260-5078	100.00%	43,000,000	43,000,000	430,000	100
4	บริษัท แนนเซอร์ เรสซิเดนสเทล จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	88 ซอยกลาง (สุขุมวิท 49) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-259-4800 โทรสาร 02-260-5078	100.00%	33,000,000	33,000,000	330,000	100

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ที่ตั้งสำนักงาน	สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	ทุนชำระแล้ว	ทุนจดทะเบียน	จำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้ว	มูลค่าที่ตราไว้
5	บริษัท พาร์ค โอเปร่า จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	88 ซอยกลาง (สุขุมวิท 49) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-259-4800 โทรสาร 02-260-5078	100.00%	22,555,000	50,000,000	5,000,000	10
6	บริษัท ริชชี พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	88 ซอยกลาง (สุขุมวิท 49) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-259-4800 โทรสาร 02-260-5078	99.94%	1,000,000	1,000,000	10,000	100
7	บริษัท พาร์ค กรูมด์ จำกัด ประกอบธุรกิจร้านอาหาร	88 ซอยกลาง (สุขุมวิท 49) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ 02-259-4800 โทรสาร 02-260-5078	100.00%	25,000,000	50,000,000	500,000	100

- หมายเหตุ (1) ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2558 เมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2558 อนุมัติการขายหุ้นทั้งหมดที่บริษัทถืออยู่ใน 3 บริษัท ดังนี้
- 1) บริษัท เค พาร์ค จำกัด จำนวน 49,999 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 50 ของทุนชำระแล้ว เป็นผลให้ บริษัท เค พาร์ค จำกัด พ้นสภาพจากการเป็นบริษัทย่อยของบริษัท
  - 2) N-PARK (US), LLC จำนวน 1,000 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 100 ของทุนชำระแล้วเป็นผลให้ N-PARK (US), LLC พ้นสภาพจากการเป็นบริษัทย่อยของบริษัท
  - 3) บริษัท พรอสเพค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จำนวน 23,773,998 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 19.81 ของทุนชำระแล้ว

## 6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

### การเสริมสร้างเสถียรภาพความเชื่อมั่นในสถานะของบริษัท

ตั้งแต่ปี 2552 จนถึงปัจจุบัน แนนเชอรัล พาร์ค สามารถยุติคดีฟ้องร้องที่ยืดเยื้อมาหลายปี และยังสามารถบรรลุข้อตกลงขายสินทรัพย์ในราคาที่ดี

โดยในปี 2557 ที่ผ่านมา ฝ่ายบริหารยังคงได้เร่งดำเนินการฟื้นฟูธุรกิจตามกลยุทธ์การ “พัฒนาและบริหารเพื่อผลกำไรอย่างยั่งยืน” ซึ่งดำเนินการต่อเนื่องมาตั้งแต่ปี 2555-2556 ซึ่งนอกเหนือจากธุรกิจที่เป็นรายได้หลักในปี 2557 เช่น ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการให้เช่า บริการ และ โรงแรม เช่น ทาราคอนเวนชั่นเซ็นเตอร์ ขอนแก่น แล้ว บริษัทยังได้มีการลงทุนในโครงการที่มีศักยภาพต่อการเติบโตของบริษัทในอนาคต ทั้งจากการลงทุนในธุรกิจโรงแรมอนันตรา เชียงใหม่ รีสอร์ท แอนด์ สปา นอกจากนี้ บริษัทยังแสวงหาช่องทางในการพัฒนาโครงการที่เกิดขึ้นใหม่ๆ เพิ่มเติมอีกหลายโครงการ การดำเนินการทั้งหมดล้วนแต่มีวัตถุประสงค์ให้บริษัทมีผลประกอบการที่ยั่งยืน และสามารถที่จะคืนผลกำไรกลับสู่ผู้ถือหุ้นในที่สุด