

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และกลยุทธ์การดำเนินงานของบริษัท

บริษัท เพช ดีเวลลอปเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับไฮเอนด์ มุ่งเน้นพัฒนาโครงการที่มีการออกแบบและคุณภาพระดับโลก บนทำเลที่ตั้งที่ดีที่สุด และดำเนินธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มพรีเมียม ภายใต้เครื่องหมายการค้า ดิน แอนด์ เดลิวก้า โดยมีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจเพื่อกระจายความเสี่ยงและเพิ่มรายได้ให้กับบริษัทฯ

วิสัยทัศน์

พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ระดับไฮเอนด์และให้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่มพรีเมียม โดยทีมงานและเครือข่ายที่มีความชำนาญและเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า โดยไม่หยุดนิ่งที่จะนำเสนอเทรนด์ใหม่ๆ สู่ตลาด ควบคู่กับการรักษามาตรฐานการดำเนินงาน และการทำกิจกรรมเพื่อสังคม เพื่อสร้างความยั่งยืนและยกระดับคุณภาพการใช้ชีวิตของคนไทยในระยะยาว

กลยุทธ์การดำเนินงานของบริษัท

เพชมีจุดยืนที่ชัดเจนในการดำเนินงานเพื่อตอบสนองโจทย์ความต้องการของลูกค้าระดับบน โดยสามารถแบ่งกลยุทธ์แนวทางการดำเนินธุรกิจของเพช ตามรูปแบบการรับรู้รายได้ของธุรกิจ ดังต่อไปนี้

- **การพัฒนาโครงการที่พักอาศัยระดับไฮเอนด์**

เพชยึดหลักพัฒนาโครงการคุณภาพมากกว่าปริมาณ โดยเน้นความเป็นเอกลักษณ์ คือมีเพียงแห่งเดียว ทั้งทำเลที่ตั้ง การออกแบบ และการดำเนินงานทุกขั้นตอน ภายใต้การควบคุมคุณภาพการก่อสร้างที่เข้มข้นและเลือกใช้วัสดุคุณภาพมาตรฐานสูงสุด จึงทำให้โครงการของเพชได้รับความเชื่อมั่นและไว้วางใจจากผู้บริหารและผู้อยู่อาศัย นอกเหนือจากนั้นโครงการที่เพชพัฒนายังสามารถกำหนดราคาที่สูงกว่าตลาดได้ โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายในการพัฒนาโครงการที่พักอาศัย 1-2 โครงการต่อปี

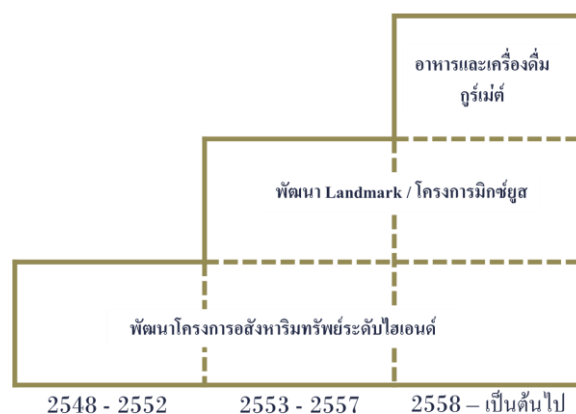
- **ธุรกิจไลฟ์สไตล์ที่สร้างการรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่อง**

เนื่องจากการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยจะสามารถรับรู้รายได้เมื่อโครงการสร้างเสร็จและโอนให้กับลูกค้าเท่านั้น จึงทำให้มีข้อจำกัดในการรับรู้รายได้ เพชจึงวางแผนต่อยอดธุรกิจด้านไลฟ์สไตล์เพื่อตอบสนองโจทย์วิสัยทัศน์ในการยกระดับรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภคพร้อมทั้งสร้างความยั่งยืนและการรับรู้รายได้ที่ต่อเนื่องให้กับธุรกิจ และเสริมสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ถือหุ้นและนักลงทุน ด้วยการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสาน (Mixed-use) ซึ่งมีองค์ประกอบของโรงแรมและไลฟ์สไตล์รีเทล ในโครงการมหานคร และคันทรี่ คลับ ในโครงการมหาสมุทร รวมถึงการดำเนินธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มพรีเมียม “ดิน แอนด์ เดลิวก้า” ซึ่งจะช่วยต่อยอดความยั่งยืนให้กับองค์กร



แผนภูมิแสดงกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจของเพช

จากแนวทางการดำเนินงานของบริษัทฯ จึงสามารถแบ่งพัฒนาการของบริษัทฯ ออกเป็นลำดับขั้น ดังแผนภูมิข้างล่างนี้



แผนภูมิแสดงลำดับขั้นของการดำเนินธุรกิจของเพช

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท เพช ดีเวลลอปเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (บริษัทฯ) มีชื่อภาษาอังกฤษว่า “Pace Development Corporation Public Company Limited” ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับไฮเอนด์ ธุรกิจไลฟ์สไตล์ลิทีเทิลด้านอาหารและเครื่องดื่มพรีเมียม ภายใต้เครื่องหมายการค้า “ดี แอนด์ เดลิคัส” ทั่วโลก โดยเป็นเจ้าของสาขาดี แอนด์ เดลิคัสทั้งหมดในสหรัฐอเมริกา และประเทศไทย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระเต็มมูลค่าแล้วจำนวน 3,261.7 ล้านบาท โดยมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ 87/2 อาคารซีอาร์ซี ออลซีซั่นสเพลส ชั้น 45 ถนนวิภาวดี แขวงจตุจักร เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร

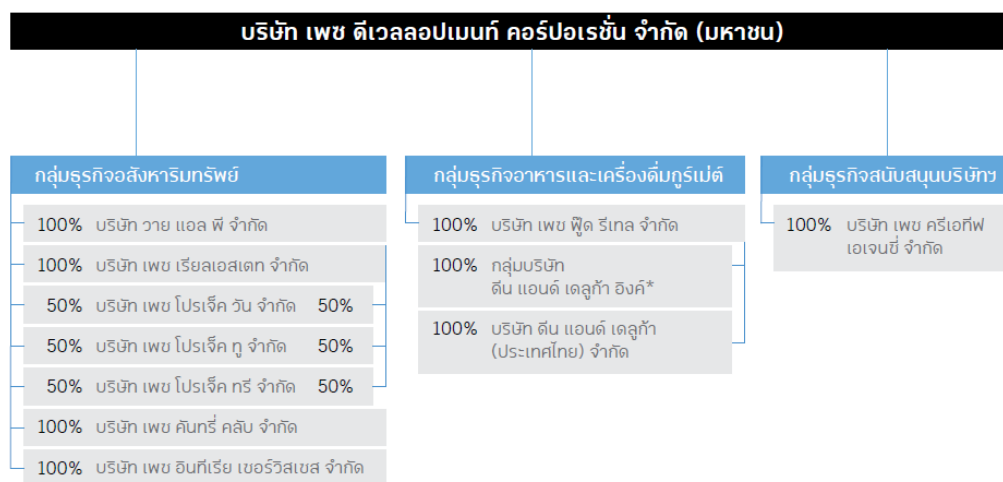
บริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2546 ภายใต้ชื่อ “บริษัท ชินคาวา จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียนที่ชำระเต็มมูลค่าแล้ว 2 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2546 นายสรพจน์ เตชะไกรศรี ได้เข้ามาซื้อหุ้น และทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนโดยชำระเต็มมูลค่าเป็นเงิน 10 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ปี พ.ศ.	เหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้นในรอบปี
2546	จัดตั้ง บริษัท ชินคาร่า จำกัด
2547	เริ่มดำเนินงานโครงการไฟค์ส เลน
2550	จัดตั้งบริษัท วาย แอล พี จำกัด (“วาย แอล พี”) เพื่อพัฒนาโครงการภายใต้ชื่อ ศาลาแดง เรสซิเดนเชส
2551	จัดตั้ง บริษัท เพช โปรเจ็ค วัน จำกัด (“เพชวัน”) เพื่อพัฒนาโครงการมหรานนคร ในรูปแบบผสมผสาน (มิกซ์-ยูส) บริษัท ไอบีซี ไทยแลนด์ แอลทีดี จำกัด และ บริษัท ไอดีเจ โฮลดิ้ง จำกัด เข้าร่วมถือหุ้นในโครงการมหรานนคร มีการปรับปรุงโครงสร้างใหม่ สรุปได้ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> เพิ่มทุนจดทะเบียนเพชวัน เป็น 200 ล้านบาทชำระเต็มมูลค่าแล้ว เพื่อประกอบธุรกิจโรงแรมบางกอกเอดิชั่น จัดตั้ง บริษัท เพช โปรเจ็ค ทู จำกัด (“เพชทู”) เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอาคารพักอาศัยให้เช่าระยะยาว ภายใต้ชื่อ เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเชส บางกอก จัดตั้ง บริษัท เพช โปรเจ็ค ทรี จำกัด (“เพชทรี”) เพื่อประกอบธุรกิจศูนย์การค้าทั้ง 3 ส่วน ได้แก่ รีเทล ควีป รีเทล ฮิลล์ และสกาย ออบเซิร์ฟเวชั่น เดค จัดตั้ง บริษัท เพช เรียวเอสเตท จำกัด (“ฟิอาร์อี”) เพื่อเป็นบริษัทโฮลดิ้ง และได้เข้าถือหุ้นในเพชวัน เพชทู และ เพชทรี
2552	เปิดตัวโครงการศาลาแดง เรสซิเดนเชส อย่างเป็นทางการ
2553	เปิดสำนักงานขาย และห้องตัวอย่างห้องชุด เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเชส บางกอก ในโครงการมหรานนคร
2554	ปรับโครงสร้างการถือหุ้นภายในกลุ่มบริษัทฯ ใหม่ เพื่อเตรียมพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยบริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็นทุนจดทะเบียนใหม่ที่ชำระเต็มมูลค่าแล้ว 1,454.3 ล้านบาท เพื่อเข้าถือหุ้นร้อยละ 99.99 ใน วายแอลพี ร้อยละ 25 ในเพชวัน เพชทู เพชทรี และร้อยละ 50 ในฟิอาร์อี เปลี่ยนสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดและได้จดทะเบียนเพิ่มทุนอีก 600 ล้านบาท เพื่อเตรียมเสนอขายต่อประชาชนทั่วไป ทำให้ทุนจดทะเบียนเป็น 2,054.3 ล้านบาท พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เพช ดีเวลลอปเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ PACE
2555	การก่อสร้างโครงการมหรานนครมีความคืบหน้าอย่างเป็นนัยสำคัญภายหลังจากงานวางเสาเข็มและงานได้ดินเสร็จสมบูรณ์
2556	เปิดตัวโครงการมหาสมุทร (MahaSamutr) ที่หัวหิน ซึ่งเป็นโครงการแบบผสมผสานที่รวบรวมวิลล่าตากอากาศ พร้อมด้วยมหาสมุทร คันทรี คลับ จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ด้วยทุนจดทะเบียน จำนวน 2,054.3 ล้านบาท พร้อมทั้งเข้าถือหุ้น และรับโอนสิทธิการรับชำระเงินกู้และดอกเบี้ยค้างชำระจากบริษัทร่วม คือ ไอบีซี ไทยแลนด์ และ ไอดีเจ โฮลดิ้ง ทำให้ ฟิอาร์อี เพชวัน เพชทู และ เพชทรี กลายเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยมีสัดส่วนการเป็นเจ้าของ (ทั้งทางตรงและทางอ้อม) เป็นประมาณร้อยละ 68 เริ่มก่อสร้างโครงการมหาสมุทร ที่หัวหิน
2557	ซื้อที่ดินและเปลี่ยนกรรมสิทธิ์การถือครองในโครงการมหรานนคร จากรูปแบบการเช่าระยะยาว หรือ ลีสโฮลด์ (Leasehold) เป็นแบบถือกรรมสิทธิ์อย่างสมบูรณ์ หรือ ฟรีโฮลด์ (Freehold) จัดตั้งบริษัทย่อยใหม่ คือ บริษัท เพช คันทรี คลับ จำกัด จัดตั้งบริษัทย่อยใหม่ คือ บริษัท เพช ฟู้ด รีเทล จำกัด ซื้อกิจการทั้งหมดของ ดิน แอนด์ เดลิก้า แบรนดิ้งร้านอาหารและเครื่องดื่มชั้นนำของโลก มูลค่า 140 ล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐ
2558	เปิดขายโครงการนิมิต หลังสวน อย่างไม่เป็นทางการ ซื้อหุ้นของ เพชวัน เพชทู และ เพชทรี ส่วนที่เหลือทั้งหมดจาก ไอบีซี ไทยแลนด์ และ ฟิอาร์อี และส่วนที่เหลือทั้งหมดจาก ไอบีซี ไทยแลนด์ และ ไอดีเจ โฮลดิ้ง รวมถึงการรับโอนสิทธิการรับชำระเงินกู้ยืมและดอกเบี้ยค้างจ่ายร้อยละ 92.76 ของเงินกู้ยืมและดอกเบี้ยค้างจ่ายทั้งหมดของ ไอบีซี ไทยแลนด์ รวมทั้งค่าใช้จ่ายจากการเข้าทำสัญญา Option agreement จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) จำนวน 542,722,500 หุ้น เพื่อตอบแทน IBC และ IDJ มูลค่า หุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 3.39 บาท ซื้อกิจการในบริษัท ดิน แอนด์ เดลิก้า (ประเทศไทย) จำกัด โดยทำสัญญาซื้อหุ้นทั้งหมดและรับโอนสิทธิการรับชำระเงินกู้ใน D&D Thailand จากนายสรพจน์ เตชะไกรศรี รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 240 ล้านบาท โดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) จำนวน 64,690,027 หุ้น เพื่อชำระแก่นายสรพจน์ เตชะไกรศรี มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 3.71 บาท เพิ่มทุน ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ (Right Offering) จำนวนไม่เกิน 600,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท

1.3 ภาพรวมของการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และ บริษัทย่อย

บริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 1 กันยายน 2546 ภายใต้ชื่อ “บริษัท ชินคาร่า จำกัด” เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งโครงการแรกที่บริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนา คือ โครงการ ไฟค์ส เลน โดยบริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำตลาดอสังหาริมทรัพย์ระดับไฮเอนด์ และได้ขยายธุรกิจมาอย่างต่อเนื่อง จนปัจจุบันบริษัทฯ ได้เข้าสู่งการดำเนินธุรกิจใหม่ ภายใต้แบรนด์ “ดิน แอนด์ เดลู่ก้า” แปรนตร์ร้านอาหารและเครื่องดื่มที่มีถิ่นกำเนิดของโลก ส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้หลักจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีบริษัทย่อยจำนวนทั้งสิ้น 11 บริษัท โดยมีการแบ่งการดำเนินงานของแต่ละบริษัท ดังนี้

แผนภาพโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เป็นดังนี้



ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัท เพช ดีเวลลอปเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	พัฒนาและบริหารอสังหาริมทรัพย์ และบริหารจัดการบริษัทย่อย	พัฒนาโครงการ อาทิ โครงการมหาสมุทร ส่วนที่เป็นวิลล่า และ โครงการ นิมิต หลังสวน เป็นต้น	-
บริษัท วาย แอล พี จำกัด	พัฒนาและบริหารอสังหาริมทรัพย์	พัฒนาโครงการ โครงการศาลาแดง เรสซิเดนเซส และ โครงการใหม่ บริเวณถนนราชมรรคาสาทรนครินทร์ ที่จะเปิดตัวในช่วงต้นปีหน้า (2559)	100
บริษัท เพช เรย์ลเอสเตท จำกัด	พัฒนาและบริหารอสังหาริมทรัพย์	เป็นผู้ถือหุ้นในโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการมหานคร	100
บริษัท เพช โปรเจ็ค วัน จำกัด	การโรงแรม	เป็นการพัฒนาโครงการในส่วนที่เป็นโรงแรมลักซ์วรี บูติก ระดับ 5 ดาว ภายใต้แบรนด์ใหม่ของกลุ่มเมริคอต บริหารงานโดย เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน ไฮเดิล คัมพานี “โรงแรม บางกอก เอดิชั่น” ในอาคารมหานคร ทาวเวอร์	50 + 50**
บริษัท เพช โปรเจ็ค ทุ จำกัด	พัฒนาและบริหารอสังหาริมทรัพย์	เป็นการพัฒนาอาคารพักอาศัยระดับซูเปอร์ ลักซ์วรี ภายใต้แบรนด์ที่พักอาศัยที่มีชื่อเสียงระดับโลก “เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก”	50 + 50**
บริษัท เพช โปรเจ็ค ทรี จำกัด	ไลฟ์สไตล์รีเทล	เป็นการพัฒนาโครงการไลฟ์สไตล์รีเทล อาทิ โครงการมหานคร ในส่วนที่เป็นอาคารมหานคร คิววี รวมถึง รีเทล ฮิลล์ และ สกาย ออบเซิร์ฟเวชั่น เดค ในอาคารมหานคร ทาวเวอร์	50 + 50**
บริษัท เพช คันทรี คลับ จำกัด	พัฒนาและบริหารอสังหาริมทรัพย์	เป็นการพัฒนาและบริหารอสังหาริมทรัพย์ โครงการมหาสมุทร คันทรีคลับสุดหรูที่หัวหิน	100
บริษัท เพช ฟู้ด รีเทล จำกัด	ประเภทอาหารและเครื่องดื่ม	เป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทที่ประกอบธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มภายใต้แบรนด์ ดิน แอนด์ เดลู่ก้า ทั้งในสหรัฐอเมริกา และ ประเทศไทย	100

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัท ดีน แอนด์ เดลูก้า (ประเทศไทย) จำกัด	อาหารและเครื่องดื่ม	เป็นผู้รับสิทธิในการประกอบธุรกิจร้านอาหาร เครื่องดื่มกาแฟ และซูเปอร์มาร์เก็ตระดับพรีเมียมภายใต้เครื่องหมายการค้า "ดีน แอนด์ เดลูก้า" ในประเทศไทย	100
กลุ่มบริษัท ดีน แอนด์ เดลูก้า อิงค์*	ด้านร้านซูเปอร์มาร์เก็ต ระดับพรีเมียมชั้นนำ และอาหาร และเครื่องดื่มกาแฟ	ประกอบธุรกิจด้านร้านซูเปอร์มาร์เก็ตระดับพรีเมียมชั้นนำ และจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มกาแฟแบรนด์ ดีน แอนด์ เดลูก้า โดยเป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า "ดีน แอนด์ เดลูก้า" ทั่วโลก และเป็นเจ้าของสาขาในสหรัฐอเมริกา	100
บริษัท เพช อินทีเรีย เซอร์วิส จำกัด	ออกแบบและตกแต่งภายใน	ให้บริการด้านการออกแบบและตกแต่งภายใน	100
บริษัท เพช ครีเอทีฟ เอเจนซี จำกัด	เพื่อให้บริการด้านการออกแบบโฆษณา การสื่อสารทางการตลาด	เป็นบริษัทย่อยใหม่ที่ถูกต้องตั้งขึ้นมาเพื่อให้บริการด้านการออกแบบโฆษณา รวมทั้งการสื่อสารทางการตลาดสำหรับกลุ่มบริษัทฯ	100

หมายเหตุ:

* กลุ่มบริษัท ดีน แอนด์ เดลูก้า อิงค์ (จดทะเบียนในสหรัฐอเมริกา) ที่ถือหุ้น (ทางอ้อม) โดยบริษัท เพช ฟู๊ด รีเทล จำกัด สัดส่วนร้อยละ 100 ทั้งในปี 2557 และ ปี 2558 ซึ่งมีลักษณะธุรกิจเดียวกัน คือ การจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม มีจำนวนทั้งหมด 18 บริษัท ได้แก่ Dean & DeLuca Inc., Dean & DeLuca Brands, Inc., Dean & DeLuca Marketing, LLC, Dean & DeLuca Atlanta, LLC, Dean & DeLuca Markets, LLC, D&D Cafes of North Carolina, LLC, Dean & DeLuca Georgetown, Inc., Dean & DeLuca Imports, Incorporated, Dean & DeLuca Call Center, Inc., Dean & DeLuca New York, Inc., Dean & DeLuca Espresso, Inc., Dean & DeLuca Madison Avenue, Inc., Gaetano & Barteau, Inc., Dean & DeLuca International, LLC, Dean & DeLuca Brands Hawaii, LLC, Dean & DeLuca, Incorporated, Dean & DeLuca Espresso D.C., Inc. Dean & DeLuca Productions, LLC.

** สัดส่วนการถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท เพช เรียลเอสเตท จำกัด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ และ บริษัทย่อยมีโครงการก่อสร้างหิรัญพัสดุที่กำลังพัฒนาและพัฒนาเสร็จสิ้นแล้วอยู่ระหว่างการขายรวม 5 โครงการ ประกอบด้วย โครงการไฟค์ส เลน โครงการศาลาแดง เวลชีเดนเซส โครงการมหานคร โครงการมหาสมุทร และโครงการนิมิต หลังสวน

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจด้านอาหารและเครื่องดื่มชั้นนำของโลก ภายใต้ของเครื่องหมายการค้า "ดีน แอนด์ เดลูก้า" โดยปัจจุบัน เป็นเจ้าของสาขา ดีน แอนด์ เดลูก้า ซึ่งรวมถึงคาเฟ่และซูเปอร์มาร์เก็ตทั้งในสหรัฐอเมริกา จำนวน 12 สาขา และประเทศไทย จำนวน 5 สาขา และการจำหน่ายสิทธิการใช้แบรนด์ "ดีน แอนด์ เดลูก้า" นอกสหรัฐอเมริกา อีก 30 สาขา ในประเทศ/ เมือง ดังนี้ ประเทศญี่ปุ่น ประเทศสิงคโปร์ ประเทศเกาหลีใต้ ประเทศฟิลิปปินส์ ประเทศคูเวต และดูไบ

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่ (ถ้ามี)

บริษัทฯ มิได้มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอื่นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่อ่างมีนัยสำคัญ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

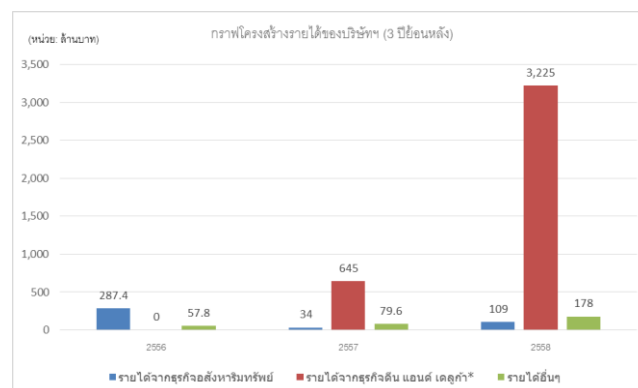
บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายได้หลักจากการดำเนินธุรกิจสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มกูร์เมต์แบรนด์ ดีน แอนด์ เดลิก้า โดยสรุปโครงสร้างรายได้ 3 ปีย้อนหลัง ได้ดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการ โดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	2556		2557		2558	
			รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
รายได้จากธุรกิจสังหาริมทรัพย์	บริษัทฯ และ บริษัทย่อย	100	287.4	83.3	34.0	4.5	109.0	3.1
รายได้จากธุรกิจดีน แอนด์ เดลิก้า*	บริษัทย่อย	100	-	-	645.1	85.0	3,225.3	91.8
รายได้อื่นๆ	บริษัทฯ และ บริษัทย่อย	100	57.8	16.7	79.6	10.5	178.0	5.1
รวมรายได้ทั้งสิ้น			345.2	100.0	758.7	100.0	3,512.3	100.0

* เริ่มรับรู้รายได้ตั้งแต่วันที่ 4 ธันวาคม 2557 ภายหลังจากการที่บริษัทฯ เข้าซื้อกิจการ ดีน แอนด์ เดลิก้า อิงค์ (สหรัฐอเมริกา) และในปี 2558 บริษัทฯ เข้าซื้อกิจการ ดีน แอนด์ เดลิก้า (ประเทศไทย) จึงรับรู้รายได้จากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน โดยถือเสมือนว่าเป็นบริษัทย่อยของ บริษัทฯ มาโดยตลอด

กราฟโครงสร้างรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ (3 ปีย้อนหลัง)



ในปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายห้องชุดพักอาศัย จำนวน 109.0 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 220.6 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2557 สาเหตุหลักมาจากบริษัทฯ มีจำนวนห้องชุดพักอาศัยโครงการ ศาลาแดง เรสซิเดนเชส ที่เหลืออยู่จำนวน 5 ยูนิต และสามารถปิดการขายและโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อได้หมดภายในปี 2558

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังมีรายได้จากการดำเนินธุรกิจขายอาหารและเครื่องดื่มกูร์เมต์ “ดีน แอนด์ เดลิก้า” จำนวน 3,225.3 ล้านบาท หรือ เพิ่มขึ้น ร้อยละ 400.0 เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากในปี 2557 บริษัทฯ มีการรับรู้รายได้จาก ดีน แอนด์ เดลิก้า อิงค์ (สหรัฐอเมริกา) เพียง 1 เดือนเท่านั้น ในขณะที่ปี 2558 บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้จาก ดีน แอนด์ เดลิก้า สหรัฐอเมริกาทั้งปี การเพิ่มขึ้นของรายได้จากค่าเช่าและค่าบริการจาก 14.5 ล้านบาท ในปี 2557 เป็น 42.0 ล้านบาท ในปี 2558 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 190.1 เกิดจากค่าเช่าของร้านค้าที่ทยอยเปิดตัวในอาคาร มหานคร รีเทล คิวบ์ นอกจากนี้รายได้อื่นเพิ่มขึ้นจาก 65.1 ล้านบาทในปี 2557 เป็น 136.0 ล้านบาทในปี 2558 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 108.9 ทำให้บริษัทฯ มีรายได้รวมทั้งสิ้นในปี 2558 จำนวน 3,512.3 ล้านบาท

ทั้งนี้ รายได้อื่นที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2557 จากรายได้ของ ดิน แอนด์ เดวก้า (สหรัฐอเมริกา) จำนวน 1 เดือน และเพิ่มขึ้นอย่างมากในปี 2558 จากรายได้ทั้งปีของ ดิน แอนด์ เดวก้า (สหรัฐอเมริกา) รวมกับ ดิน แอนด์ เดวก้า (ประเทศไทย) ซึ่งรายได้ส่วนใหญ่เกิดจากรายได้จากการให้สิทธิและเครื่องหมายการค้า (Tradename) ของ ดิน แอนด์ เดวก้า นับตั้งแต่วันที่บริษัท ได้ซื้อกิจการ ดิน แอนด์ เดวก้า อิงค์ (สหรัฐอเมริกา) เป็นต้นมา โดยบริษัทฯ คาดว่ารายได้ส่วนนี้จะเพิ่มขึ้นได้เนื่องจากการขยายสาขาและขยายจำนวนสิทธิการใช้ แบรินด์ ดิน แอนด์ เดวก้า ให้กับผู้ที่ได้รับอนุญาต (licensee)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ และ บริษัทย่อยมีโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่กำลังพัฒนาและพัฒนาเสร็จสิ้นแล้วอยู่ระหว่างการขายรวม 5 โครงการ ประกอบด้วย โครงการไฟค์ส เลน โครงการศาลาแดง เรสซิเดนเชส โครงการมหานคร โครงการมหาสมุทร และโครงการนิมิต หลังสวน ลักษณะของแต่ละโครงการสรุปได้ ดังนี้

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภทโครงการ	จำนวนหน่วย	พื้นที่ขาย (ตร.ม.)	มูลค่าโครงการเพื่อขาย (ล้านบาท)	ความคืบหน้าในการขาย	ช่วงเวลาก่อสร้าง
โครงการที่พัฒนาเสร็จสิ้นแล้ว:							
1. โครงการไฟค์ส เลน	ถนนสุขุมวิท 44/1	คอนโดมิเนียม	70 ยูนิต	12,109.8	900	ร้อยละ 99.0	ปี 2547-2549
2. โครงการศาลาแดง เรสซิเดนเชส	ซอยศาลาแดง 1 ถนนสีลม	คอนโดมิเนียม	132 ยูนิต	13,087.9	2,310	ร้อยละ 100	ปี 2551 - 2554
โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา:							
3. โครงการมหานคร	ติดถนนราชมรรคา ราชนครินทร์	อาคารแบบผสมผสาน หรือ "มิกซ์ยูส" โรงแรมลักซ์วารี บูติก ระดับ 5 ดาว	159 ห้อง	พื้นที่เพื่อให้บริการ	-	-	ปี 2554 - 2559
3.1 โรงแรม บางกอก เอคิชั่น		ห้องพักเพื่อพักอาศัย ระดับซูเปอร์ลักซ์วารี	209 เรสซิเดนซ์	48,284	14,500	69.0*	ปี 2554 - 2559
3.2 เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเชส บางกอก		พื้นที่ไลฟ์สไตล์รีเทล		พื้นที่เพื่อให้บริการ			
3.3 ไลฟ์สไตล์รีเทล		พื้นที่ไลฟ์สไตล์รีเทล	-	5,003	-	-	ปี 2554 - 2557
- มหานคร คิวบ์		พื้นที่ไลฟ์สไตล์รีเทล	-	2,434	-	-	ปี 2554 - 2559
- รีเทล ฮิลล์		จุดชมวิว	-	2,139	-	-	ปี 2554 - 2559
- สกาย ฮอบเซอริวชั่น เดค							
4. โครงการมหาสมุทร	ข.112 อ.หัวหิน จ. ประจวบคีรีขันธ์	โครงการที่พักอาศัยแนวราบและคันทรีคลับ					ปี 2556 - 2560 (บางส่วนเสร็จในปี 2559)
4.1 วิลล่า		วิลล่าตากอากาศ	80 ลักซ์วารี วิลล่า	-	4,000	-	
4.2 คันทรี คลับ		ไพรเวทคันทรี คลับ	-	-	-	-	
5. โครงการนิมิต หลังสวน	ถนนหลังสวน	คอนโดมิเนียมระดับซูเปอร์ลักซ์วารี	187 เรสซิเดนซ์	25,280	7,584	82.9*	ปี 2559 - 2561

* ร้อยละของยูนิตที่ขาย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเตรียมแผนพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับซูเปอร์ลักซ์วารีใหม่อีก 1 โครงการ บนถนนราชมรรคา ราชนครินทร์ โดยได้ซื้อที่ดินเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และอยู่ระหว่างการเตรียมงานด้านการออกแบบ เพื่อเปิดตัวโครงการในช่วงครึ่งที่ 2 ของปี 2559

โครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่กำลังซื้อสูงทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ โดยมีการพิจารณาราคาขายเฉลี่ยตามความเหมาะสมของแต่ละโครงการ อาทิ ที่ตั้งโครงการ หรือ รูปแบบโครงการ เป็นต้น ในส่วนของพื้นที่ไลฟ์สไตล์ รีเทล เช่น มหานคร คิวบ์ รีเทล ฮิลล์ และ จุดชมวิว "สกาย ฮอบเซอริวชั่น เดค" จะเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ ผู้ที่พักอาศัยในโรงแรมและอาคารพักอาศัยของโครงการมหานคร นักท่องเที่ยว รวมทั้งผู้ที่พักอาศัย หรือ ทำงานบริเวณใกล้เคียง

ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มพรีเมียม ภายใต้แบรนด์ ดีน แอนด์ เดลิก้า ดำเนินการโดย 2 บริษัทย่อย ได้แก่

ชื่อธุรกิจ	ดำเนินการโดย	ลักษณะธุรกิจ	เริ่มในปี
1. บ. ดีน แอนด์ เดลิก้า อิงค์ (สหรัฐอเมริกา)	บริษัท	ประกอบธุรกิจด้านร้านอาหารพรีเมียมระดับพรีเมียมชั้นนำ และร้านอาหารและเครื่องดื่มพรีเมียมในสหรัฐอเมริกา	ธันวาคม 2557 (นับจากวันที่เข้าซื้อกิจการ)
2. บ. ดีน แอนด์ เดลิก้า (ไทยแลนด์) จำกัด	บริษัท	ประกอบธุรกิจด้านร้านอาหารพรีเมียมระดับพรีเมียมชั้นนำ และร้านอาหารและเครื่องดื่มพรีเมียมในประเทศไทย	เมษายน 2558 (นับจากวันที่เข้าซื้อกิจการ)

โครงการอสังหาริมทรัพย์ระดับไฮเอนด์ที่พัฒนาแล้วเสร็จ ได้แก่ โครงการไฟคัส เลน (Ficus Lane) ซึ่งเป็นโครงการอาคารพักอาศัยโครงการแรกของบริษัทฯ และ โครงการศาลาแดง เรสซิเดนซ์ (Saladaeng Residences)

รายละเอียดโครงการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)		
	โครงการไฟคัส เลน	โครงการศาลาแดง เรสซิเดนซ์
		
ที่ตั้งโครงการ	ซอยสุขุมวิท 44/1 (พิชัยสวัสดิ์) ถนนสุขุมวิท	ซอยศาลาแดง 1 ถนนสีลม แขวงสีลม
พื้นที่โครงการ	เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
พื้นที่ขาย	2-3-57 ไร่ (1,157 ตารางวา)	584 ตารางวา
ราคาขายเฉลี่ยต่อตารางเมตร	ประมาณ 12,109.8 ตารางเมตร	ประมาณ 13,087.9 ตารางเมตร
รายละเอียดโครงการ	ประมาณ 75,000 บาทต่อตารางเมตร	ประมาณ 180,000 บาทต่อตารางเมตร
จำนวนหน่วย	อาคารพักอาศัย 2 อาคาร อาคารละ 7 ชั้น	อาคารชุดพักอาศัยสูง 25 ชั้น มีชั้นใต้ดิน 5 ชั้น
มูลค่าโครงการเพื่อขาย	ห้องชุดเพื่อพักอาศัย จำนวน 70 ยูนิต	ห้องชุดเพื่อพักอาศัย จำนวน 132 ยูนิต
ก่อสร้างแล้วเสร็จ	ประมาณ 900 ล้านบาท	ประมาณ 2,310 ล้านบาท
ความคืบหน้าในการขาย	ปี 2549	ปี 2554
สัดส่วนการรับรู้รายได้	ยอดขายที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 99.1 ของจำนวนพื้นที่ขาย	ยอดขายที่ทำสัญญาแล้วร้อยละ 100.0 ของพื้นที่โครงการ
	ร้อยละ 99.1 (จำนวน 69 ห้อง)	ร้อยละ 100.0




หมายเหตุ: ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 โครงการไฟคัส เลน เหลือห้องชุดเพื่อพักอาศัยที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว แต่ยังไม่ได้ออน จำนวน 1 ยูนิต พื้นที่รวม 366.6 ตร.ม. และมีห้องชุดที่ยังไม่ได้ขายอีกจำนวน 1 ยูนิต พื้นที่รวม 113.4 ตร.ม.

ปัจจุบัน บริษัทฯ อยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ระดับไฮเอนด์ ได้แก่ โครงการมหานคร (MahaNakhon) โครงการมหาสมุทร (MahaSamutr) และโครงการนิมิต หลังสวน (Nimit Langsuan) โดยมีรายละเอียดของแต่ละโครงการดังนี้

โครงการมหานคร



“มหานคร” โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ออกแบบโดยการหลอมรวมระหว่างสถาปัตยกรรมร่วมสมัย โดยโครงการนี้มีรูปแบบการใช้งานแบบผสมผสาน “มิกซ์ยูส” ซึ่งประกอบไปด้วย โรงแรม อาคารพักอาศัย และ พื้นที่ไลฟ์สไตล์รีเทล รายละเอียดโครงการมีดังนี้

รายละเอียดโครงการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)			
	โรงแรม	อาคารพักอาศัย	ไลฟ์สไตล์รีเทล
ที่ตั้งโครงการ	ติดถนนราชมรรคา แขวงนครินทร์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร		
พื้นที่โครงการ	9 ไร่ 1 งาน 51.1 ตร.วา		
พื้นที่ขาย / เช่า (ตารางเมตร)	ประมาณ 39,682	ประมาณ 48,284	รีเทล คิวบ์: 5,003 รีเทล ฮิลล์: 2,434 สกาย ออบเซอร์เวชั่น เดค: 2,139
ราคาขายเฉลี่ย / ตารางเมตร	ประมาณ 7,500 บาท / คืบ	ประมาณ 300,000 บาท	ประมาณ 2,500 บาท / ตร.ม.
รายละเอียดโครงการ	โรงแรมบางกอกเอ디션 (Bangkok Edition) ชั้น 1 – 20* 	เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเชส บางกอก (The Ritz-Carlton Residences, Bangkok) ชั้น 23 - 73 	มหานคร คิวบ์ (MahaNakhon CUBE) รีเทล ฮิลล์ (Retail Hill) ชั้น 1-5 และสกาย ออบเซอร์เวชั่น เดค (Sky Observation Deck) ชั้น 74 - 77 
จำนวนหน่วย	159 ห้อง	209 เรสซิเดนซ์	-
มูลค่าโครงการเพื่อขาย	-	ประมาณ 14,500 ล้านบาท	-
ก่อสร้างแล้วเสร็จ	2554 - 2559	2554 - 2559	2554 - 2559
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	นักธุรกิจและนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ	กลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง รวมทั้งนักลงทุนทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติ	ผู้ที่พักอาศัยในโรงแรมและอาคารพักอาศัยของโครงการมหานคร นักท่องเที่ยว รวมทั้งผู้ที่พักอาศัย หรือ ทำงานบริเวณใกล้เคียง

* เป็นการจัดชั้นของฝ่ายขายโครงการโดยมีการเว้นเลขที่ชั้นที่ 21 และ 22 ซึ่งเป็นชั้นรอยต่อระหว่างส่วนของโรงแรมและส่วนของอาคารพักอาศัย และมีการนับชั้น Transfer Floor ซึ่งมีจำนวนรวม 6 ชั้น เป็น 3 ชั้น รวมมีจำนวนชั้นของอาคารมหานครทั้งสิ้น 72 ชั้น ซึ่งสอดคล้องกับจำนวนชั้นของอาคารมหานครที่ทางบริษัทฯ ยื่นแบบคำขออนุญาตก่อสร้างต่อกทม.

โครงการมหาสมุทร



“โครงการมหาสมุทร” เป็นวิลล่าตากอากาศและคันทรี คลับสุดหรูที่หัวหิน รายล้อมด้วยทะเลสาบน้ำใสสีฟ้าแห่งแรกในเอเชีย มาพร้อมกับทะเลสาบและหาดทรายที่มนุษย์สร้างขึ้น หรือ แมนเมด (man-made) พร้อมบรรยากาศที่หรูหราและมีความปลอดภัย เหมาะสำหรับเป็นที่พักผ่อนและทำกิจกรรมร่วมกันสำหรับทุกคนในครอบครัว ทะเลสาบในโครงการ “มหาสมุทร” มีความยาวกว่า 800 เมตร บนพื้นที่ประมาณ 72,000 ตร.ม.ทำให้วิลล่าทุกหลังสามารถมองเห็นทิวทัศน์อันงดงามของทะเลสาบ ริ่มรอยไปกับบรรยากาศในการพักผ่อนริมน้ำ มีกิจกรรมและกีฬาทางน้ำต่างๆ ให้เลือกมากมาย เช่น วายน้ำ แพดเดิลบอร์ด ดำน้ำ และกีฬาทางน้ำอื่นๆ อีกมากมาย ด้วยเทคโนโลยีที่ล้ำสมัยจากคริสตัล ลาгуนส์ คอร์ปอเรชั่น สีและคุณภาพของน้ำจะได้รับการตรวจสอบและดูแลรักษาอย่างพิถีพิถัน เพื่อความเป็นมิตรแกสิ่งแวดล้อมและการประหยัดพลังงาน

รายละเอียดโครงการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)

ที่ตั้งโครงการ	ซอย 112 อ. หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์
พื้นที่โครงการ	ประมาณ 128 ไร่ 2 งาน 84.9 ตารางวา
พื้นที่ขาย	80 ลักซ์วี วิลล่า
ราคาขาย	ประมาณ 50 ล้านบาทต่อหลัง
รายละเอียดโครงการ	ที่พักอาศัย: มหาสมุทร วิลล่า (วิลล่าตากอากาศประมาณ 80 หลัง) คันทรี คลับ: หัวหิน คันทรี คลับ บริหารจัดการโดย เพช และสนับสนุนโดย ไอแอลซี (สำหรับสมาชิก และผู้พักอาศัย) บีชคลับ: มหาสมุทร บีช คลับ บริหารจัดการโดย เพช และสนับสนุนโดย ไอแอลซี (สำหรับผู้พักอาศัย)
มูลค่าโครงการเพื่อขาย*	ประมาณ 4,000 ล้านบาท (*เฉพาะส่วนที่เป็นวิลล่า)
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในไตรมาสที่ 3 ปี 2556 - 2560 คาดว่าจะทยอยโอนได้ตั้งแต่ช่วงครึ่งหลังของปี 2559
ระยะเวลาเสนอขาย	เปิดตัวและเปิดสำนักงานขายโครงการมหาสมุทรในช่วงครึ่งแรกของปี 2559
จุดเด่นของโครงการ	ทะเลสาบในโครงการ “มหาสมุทร” มีความยาวกว่า 800 เมตรบนพื้นที่ประมาณ 72,000 ตร.ม.
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)	สร้างส่วนที่เป็นทะเลสาบ คริสตัล ลาгуนส์ เสร็จเรียบร้อยแล้ว อยู่ระหว่างการก่อสร้างและตกแต่งวิลล่าจำนวนประมาณ 12 หลัง และทยอยก่อสร้างวิลล่าหลังอื่นๆ เพิ่มเติม

โครงการนิมิต หลังสวน



“โครงการนิมิต หลังสวน” เป็นโครงการที่พักอาศัยแบบฟรีโฮลด์ระดับซูเปอร์ลักซ์วรี 53 ชั้น ตั้งอยู่ใจกลางกรุงเทพฯ บนถนนหลังสวน ใกล้สวนลุมพินี โดยโครงการนิมิต หลังสวน ได้รับการออกแบบและก่อสร้างได้มาตรฐานสากลสูงสุด ประกอบด้วย ที่พักอาศัยระดับไฮเอนด์ จำนวน 187 เรสซิเดนซ์ โพรเวทคลับบนดาดฟ้า พร้อมด้วย “กรีนแฮาส์” สวนสีเขียวสไตล์เรอเนซองส์อันร่มรื่นทอดตัวสู่ทางเข้าโครงการ ให้ความกลมกลืนกับสภาพแวดล้อม พร้อมด้วยนวัตกรรมด้านการดีไซน์สุดล้ำของสถาปัตยกรรมอันเป็นเอกลักษณ์ ที่โอบล้อมรอบด้วยแผ่นกระจกสามมิติ เพิ่มความโปร่งใส แวววาว งดงามอย่างมีเอกลักษณ์เหนือกาลเวลา ซึ่งการออกแบบอาคารสูงด้วยผิวหน้าอาคารแบบกระจกนิรภัยนับได้ว่าเป็นครั้งแรกในโลก

รายละเอียดโครงการ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)

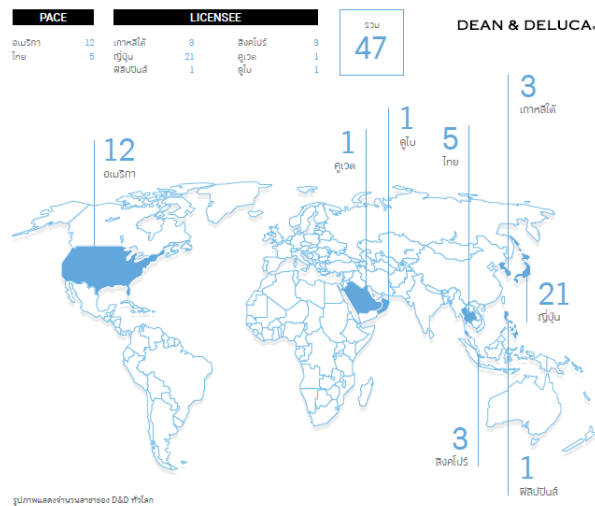
ที่ตั้งโครงการ	ซอยหลังสวน สามารถเข้า-ออกได้ทางถนนราชดำริและถนนสารสิน
พื้นที่โครงการ	ประมาณ 2 ไร่ 2 งาน 40.2 ตารางวา
พื้นที่ขาย	ประมาณ 25,280 ตารางเมตร
ราคาขาย	ประมาณ 300,000 บาทต่อตารางเมตร
รายละเอียดโครงการ	อาคารชุดพักอาศัยสูงระดับซูเปอร์ลักซ์วรี 53 ชั้น จำนวน 187 เรสซิเดนซ์
จุดเด่นของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> “กรีนแฮาส์” สวนสีเขียวสไตล์เรอเนซองส์อันร่มรื่นทอดตัวสู่ทางเข้าโครงการ บริเวณชั้นล่างของโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน บริเวณชั้น 10 ของอาคาร
มูลค่าโครงการเพื่อขาย	ประมาณ 7,584 ล้านบาท
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	ปี 2558 – ปี 2561
ระยะเวลาเสนอขาย	ตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี 2558 – ปัจจุบัน
ความคืบหน้าในการก่อสร้าง (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)	อยู่ระหว่างการยื่นเอกสารขอรับใบอนุญาต EIA และเตรียมพื้นที่เพื่อเริ่มการก่อสร้าง

นอกจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แล้ว บริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจไลฟ์สไตล์เทรนด์ด้านอาหารและเครื่องดื่มชั้นนำของโลก ภายใต้เครื่องหมายการค้า “ดิน แอนด์ เดวก้า” จำนวนทั้งสิ้น 17 สาขา แบ่งออกเป็น เจ้าของกิจการในสหรัฐอเมริกา จำนวน 12 สาขา และเป็นเจ้าของกิจการในประเทศไทย จำนวน 5 สาขา นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการดำเนินธุรกิจ ดิน แอนด์ เดวก้า ในต่างประเทศในลักษณะของการจำหน่ายสิทธิการใช้แบรนด์ “ดิน แอนด์ เดวก้า” ให้กับผู้ที่ได้รับอนุญาต (Licensee) โดยอนุญาตให้บริษัทชั้นนำในหลายประเทศ อาทิเช่น ญี่ปุ่น สิงคโปร์ เกาหลีใต้ ฟิลิปปินส์ ภูเก็ต และดูไบ เปิดและดำเนินงานร้าน ดิน แอนด์ เดวก้า ในประเทศนั้นๆ ซึ่งมีสาขาในต่างประเทศรวมทั้งสิ้น 30 สาขาด้วยกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแผนที่จะขยายสาขาทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศเพิ่มเติม รวมทั้งขยายจำนวนสิทธิการใช้แบรนด์ “ดิน แอนด์ เดวก้า” (License) ไปยังต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น

ดีน แอนด์ เดลุก้า นำเสนอผลิตภัณฑ์คุณภาพชั้นเลิศจากซัพพลายเชนทั่วโลก ประกอบด้วยร้านค้าปลีก ร้านอาหาร และร้านค้าออนไลน์ในสหรัฐอเมริกา



รูปภาพแสดงจำนวนสาขาของ D&D ทั่วโลก



2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 นโยบายการแข่งขัน และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการแบ่งกลุ่มธุรกิจหลักของบริษัทฯ ตามประเภทการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (ธุรกิจอาคารพักอาศัยระดับไฮเอนด์ ธุรกิจรีเทล และธุรกิจโรงแรม) และ ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มพรีเมียม โดยมีนโยบายที่เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับบนที่มีกำลังซื้อสูงทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับไฮเอนด์ หรือ ซูเปอร์ลักซ์วรี เน้นการนำเสนอแนวคิดการออกแบบด้วยดีไซน์และสถาปัตยกรรมระดับเวิลด์คลาส เลือกสรรทำเลที่ตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ โดยพัฒนาแต่ละโครงการให้เหมาะสมกับแต่ละพื้นที่ด้วยแนวความคิดที่ทันสมัยและเน้นความเป็นซูเปอร์ลักซ์วรี พร้อมทั้งควบคุมดูแลการก่อสร้างตามมาตรฐานสากลสูงสุดเพื่อตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของกลุ่มลูกค้าระดับไฮเอนด์ (ลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง) บริษัทฯ ได้กำหนดให้มีมาตรการในการตรวจสอบคุณภาพที่เข้มข้นภายใต้นโยบาย Zero Defect ก่อนการส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้รับคำชื่นชมเป็นอย่างมากจากลูกค้าในการส่งมอบห้องชุดพักอาศัย มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จ ได้แก่ โครงการไฟค์ส เลน และ โครงการศาลาแดง เรสซิเดนเชส ส่วนโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา ได้แก่ โครงการมหานคร และ โครงการนิมิตหลวง

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีความสนใจที่จะลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับไฮเอนด์ในเขตจังหวัดเมืองท่องเที่ยวที่สำคัญในประเทศไทยด้วย เช่น โครงการมหาสมุทร ที่ตั้งอยู่ในเขตหัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์ เพื่อพัฒนาเป็นวิลล่าตากอากาศและคันทรีคลับสุดหรู จำนวน 80 หลัง ซึ่งเตรียมจะเปิดขายในไตรมาสที่ 1/2559

บริษัทฯ มีนโยบายในการตั้งราคาขายไว้ในระดับที่สามารถแข่งขันได้เมื่อเทียบกับราคาตลาดในระดับเดียวกัน โดยพิจารณาจากความเหมาะสมและสอดคล้องของปัจจัยต่างๆ เช่น นวัตกรรมด้านการดีไซน์สุดล้ำของสถาปัตยกรรมที่เป็นเอกลักษณ์ ผสมผสานความกลมกลืนให้เข้าสภาพแวดล้อม ทำเลที่ตั้งของโครงการที่อยู่เขตศูนย์กลางธุรกิจ ชื่อเสียงของที่พักอาศัย สิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ ทศนิยมภาพของห้องชุดเพื่อพักอาศัย ความเหมาะสมของแต่ละโครงการ ระดับกำไรที่เหมาะสม เป็นต้น โดยบริษัทฯ เน้นถึงความคุ้มค่าคุ้มราคาของลูกค้ายที่ได้รับเมื่อเทียบกับคุณภาพสินค้า

โครงการ	ราคาขาย	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)
โครงการไฟค์ส เลน	75,000 บาท / ตร.ม.	70	900
โครงการศาลาแดง เรสซิเดนซ์	180,000 บาท / ตร.ม.	132	2,310
โครงการมหานคร – ส่วนที่พักอาศัย	300,000 บาท / ตร.ม.	209	14,500
โครงการมหาสมุทร – ส่วนที่พักอาศัย	50 ล้านบาท / วิลล่า	80	4,000
โครงการนิมิต หลังสวน	300,000 บาท / ตร.ม.	187	7,584

ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

“ดิน แอนด์ เดลิก้า” ประกอบธุรกิจร้านอาหารและร้านค้าปลีกชั้นนำของโลก มีชื่อเสียงด้านความหลากหลายของผลิตภัณฑ์อาหารพรีเมียม เครื่องปรุง วัตถุดิบที่ดีที่สุด และสินค้าที่เกี่ยวข้อง รวมถึงร้านกาแฟขนาดเล็กในรูปแบบคาเฟ่ที่เน้นให้บริการความสดใหม่ของอาหาร เครื่องดื่ม และสินค้าต่างๆ ทั้งในรูปแบบร้านค้าปลีกและร้านค้าออนไลน์ในสหรัฐอเมริกา นอกจากนี้ ดิน แอนด์ เดลิก้า ยังทำการตลาดระหว่างธุรกิจกับธุรกิจ (B2B) กับลูกค้า อาทิ โรงแรมและสายการบิน รวมทั้งรับจัดทำของขวัญธุรกิจ ทั้งนี้ ดิน แอนด์ เดลิก้า เริ่มดำเนินกิจการตั้งแต่ปี 2520 และได้รับการยอมรับว่าเป็นแบรนด์คุณภาพที่มีชื่อเสียงทั่วโลก

ดิน แอนด์ เดลิก้า เน้นทำเลที่ตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางธุรกิจ เพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าระดับบนที่มีกำลังซื้อสูง ทั้งผู้พักอาศัย พนักงานบริษัท และนักท่องเที่ยวที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง การเลือกทำเลที่ตั้งขึ้นอยู่กับการพิจารณาหลายอย่าง อาทิ ความหนาแน่นของประชากรในพื้นที่ ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ขนาดพื้นที่ที่ตั้งสาขา คู่แข่งในย่านดังกล่าว ทำเลที่มองเห็นและเข้าถึงได้ง่าย ใกล้แหล่งคมนาคมเพื่อความสะดวกในการเดินทาง รวมไปถึงอัตราค่าเช่าและปัจจัยเชิงคุณภาพอื่น ๆ

ดิน แอนด์ เดลิก้า มีปรัชญาในการดำเนินธุรกิจในการนำเสนอและเลือกสรรผลิตภัณฑ์อาหารคุณภาพ เครื่องปรุงและวัตถุดิบชั้นเลิศที่ดีที่สุดจากทั่วโลก สำหรับการประกอบอาหารต้นตำรับแบบดั้งเดิมของสหรัฐอเมริกา ซึ่งได้มีการคิดค้นพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงการบริการที่ดีและร้านค้าที่ออกแบบอย่างมีเอกลักษณ์ ทำให้เป็นแบรนด์ที่ได้รับการยอมรับจากทั่วโลก

2.2.2 ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

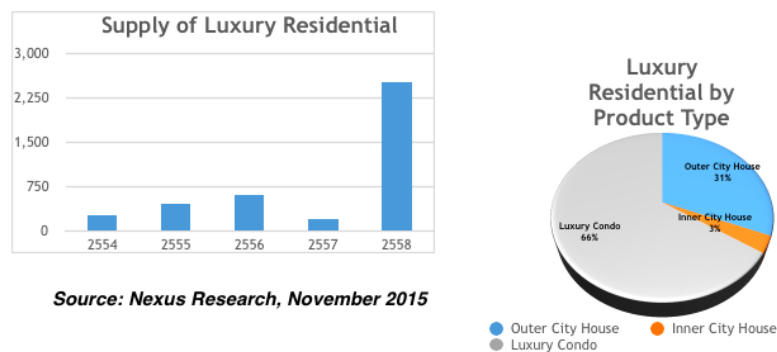
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ภาพรวมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตลอดปี 2558 ที่ผ่านมา กระแสการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในระดับซูเปอร์ลักซ์วารี เป็นตลาดที่น่าจับตามอง ผู้ประกอบการทั้งรายเล็กรายใหญ่หันมาสนใจตลาดนี้มากขึ้น ถึงแม้ว่าสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์มีการชะลอตัวบ้าง แต่สถานการณ์ดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อตลาดกลุ่มนี้มากนัก ต้นทุนที่ดินเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ผลักดันให้บริษัทผู้พัฒนาโครงการต้องหันมาพัฒนาสินค้าระดับนี้มากยิ่งขึ้น

ธุรกิจกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ที่มีแนวโน้มดี ได้แก่ ที่อยู่อาศัยคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพฯ ที่เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับบน เนื่องจากกำลังซื้ออยู่ในเกณฑ์ดี² สิ่งที่เกิดขึ้นในปีนี้เป็นคือ มีการเปิดตัวห้องชุดราคาเกินกว่า 20 ล้านบาท จำนวน 1,151 หน่วย รวมมูลค่าถึง 41,460 ล้านบาท ซึ่งแสดงให้เห็นว่าที่อยู่อาศัยราคาแพง ยังไม่ได้รับผลกระทบ ยังมีการเปิดตัวเป็นอันมาก อีกประเด็นหนึ่งที่น่าสนใจคือ มูลค่า 41,460 ล้านบาทของห้องชุดราคา 20 ล้านบาทขึ้นไป ซึ่งมีสัดส่วนเพียง 3% ของที่อยู่อาศัยที่เปิดตัวนั้น กลับมีสัดส่วนมูลค่าสูงถึง 38% ของมูลค่าห้องชุดทั้งหมด³

ตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา ที่อยู่อาศัยระดับซูเปอร์ลักซ์วรี มีการเปิดตัว อยู่ที่ 4,045 หน่วย โดยแบ่งเป็นบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ กลางใจเมือง 129 หน่วย บ้านเดี่ยวรอบนอกเมือง 1,263 หน่วย และ คอนโดมิเนียม 2,653 หน่วย ทั้งนี้ในช่วงปี 2558 มีโครงการใหม่เกิดขึ้นถึง 21 โครงการ โดยส่วนใหญ่จะเป็นคอนโดมิเนียมถึง 9 โครงการ ซึ่งนับว่าสูงเป็นประวัติการณ์

อุปทานของที่อยู่อาศัยระดับลักซ์วรีจำแนกตามปีและตามประเภทสินค้า



แหล่งที่มา: ¹จากบทความ "เปิดภาพตลาด Hi-End ในกทม. ปี 58 โตก้าวกระโดด" ในเว็บไซต์ ThinkOfLiving.com วันที่ 30 พ.ย. 2558

²จาก "รายงานแนวโน้มธุรกิจ" ในเว็บไซต์ ธนาคารแห่งประเทศไทย เดือน เมษายน 2558

³จากบทความ "การเปิดตัวโครงการ 5 เดือนแรกของปี 2558" ในเว็บไซต์ บจก. เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส

จากผลประกาศการขึ้นราคาประเมินที่ดินใหม่ของกรมธนารักษ์ที่จะเริ่มใช้ตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. 2559 โดยราคาที่ดินทั่วประเทศ ปรับเพิ่มขึ้น 25% ขณะที่กรุงเทพฯ ปรับขึ้น 15.78% ที่ดินที่ยังมีราคาประเมินสูงสุด คือ ถนนสีลม ราคาประเมินสูงสุด 1 ล้านบาทต่อตารางวา⁴ มีข้อมูลการสรุปย่านถนนที่มีราคาประเมินที่ดินสูงสุด 5 อันดับแรก ดังนี้ ตารางข้างล่างนี้

อันดับที่	พื้นที่บริเวณ	ราคาประเมินที่ดิน (บาท / ตารางวา)
1	ถนนสีลม	1,000,000
2	ถนนเพลินจิต – ราชดำริ	900,000
3	ถนนสาทร-วิทยุ	750,000
4	เยาวราช	700,000
5	สุขุมวิท	650,000

ในส่วนของระดับราคาสินค้าซูเปอร์ลักซ์วรี มีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการปรับราคามาจากสินค้าที่มีความหุนหามากขึ้น ต้นทุนที่ดิน และต้นทุนค่าก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม การตั้งราคาสินค้าประเภทนี้ขึ้นอยู่กับความ

หรือราคาของโครงการ รายละเอียด วัสดุอุปกรณ์ที่ให้อยู่ในโครงการ⁵ ข้อมูลด้านล่างนี้ แสดงให้เห็นถึงแนวโน้มการปรับเพิ่มขึ้นของราคาขายเฉลี่ยของโครงการอสังหาริมทรัพย์ระดับซูเปอร์ลักซ์วรี

Super Luxury Condominium Prices



NEXUS
Innovative Real Estate Solutions

แนวโน้มการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในปี 2558 จะเห็นการพัฒนาโครงการขนาดใหญ่อย่างชัดเจน โดยเป็นการพัฒนาโครงการขนาดใหญ่ บนทำเลสำคัญ หรือบนทำเลแห่งใหม่ มูลค่าไม่ต่ำกว่า 5,000 -10,000 ล้านบาท ซึ่งจะเป็นโครงการลักษณะผสมผสานหรือมิกซ์ยูส (Mixed use development) การลงทุน ทั้งการค้าปลีก สำนักงาน โรงแรม และที่อยู่อาศัยในพื้นที่เดียวกัน เพราะแต่ละโครงการต้องการสร้างให้เป็นแลนด์มาร์คแห่งใหม่⁶ ซึ่ง “โครงการมหานคร” ที่อยู่ระหว่างการพัฒนาของบริษัทฯ เป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการแรกที่ได้รับการออกแบบอย่างสร้างสรรค์ให้มีรูปแบบการใช้งานแบบผสมผสานหรือ มิกซ์ยูส ได้รับการยกย่องว่าเป็นแลนด์มาร์คที่โดดเด่นด้านสถาปัตยกรรมร่วมสมัย และเป็นอาคารที่มีความสูงที่สุดในประเทศไทย

แหล่งที่มา: “จากบทความ “สลิม-เพิลินจิตแชมป์สูงสุด” ในนสพ.ไทยรัฐออนไลน์ วันอังคารที่ 19 มกราคม พ.ศ. 2559

⁵จากบทความ “เปิดภาพตลาด Hi-End ในกทม. ปี 58 โตก้าวกระโดด” ในเว็บไซต์ ThinkOfLiving.com วันที่ 30 พ.ย. 2558

⁶จากบทความ “อสังหาฯ ปี58เน้นโครงการใหญ่บนทำเลเปลี่ยนเหตุที่ดิน หายาก ราคาแพง” หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ

บริษัทฯ มีนโยบายในการตั้งราคาขายไว้ในระดับที่สามารถแข่งขันได้เมื่อเทียบกับราคาตลาดในระดับเดียวกัน โดยพิจารณาจากความเหมาะสมและสอดคล้องของปัจจัยต่างๆ เช่น นวัตกรรมด้านการดีไซน์สุดล้ำของสถาปัตยกรรมที่เป็นเอกลักษณ์ผสมผสานความกลมกลืนให้เข้าสภาพแวดล้อม ทำเลที่ตั้งของโครงการที่อยู่เขตศูนย์กลางธุรกิจ ชื่อเสียงของที่พักอาศัย สิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ ทัศนียภาพของห้องชุดเพื่อพักอาศัย ความเหมาะสมของแต่ละโครงการ ระดับกำไรที่เหมาะสม เป็นต้น โดยบริษัทฯ เน้นถึงความคุ้มค่า คุ้มค่าของลูกค้าที่ได้รับเมื่อเทียบกับคุณภาพสินค้า

บริษัทฯ เน้นกลยุทธ์ด้านการประชาสัมพันธ์และกิจกรรมด้านการตลาด ผ่านการใช้สื่อประชาสัมพันธ์ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับบนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเน้นการทำตลาดโดยตรง (Direct Marketing) เพื่อสื่อสารเกี่ยวกับโครงการต่างๆ ให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้โดยตรง มีการสร้างห้องชุดพักอาศัยตัวอย่าง (Mock up room) โดยเลือกใช้วัสดุอุปกรณ์ เฟอร์นิเจอร์ของจริงที่มีคุณภาพเหมาะสมกับราคาห้องชุดสุดหรู เพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสกับลักษณะการจัดวางห้องวัสดุที่เลือกใช้ บรรยากาศของโครงการ เพื่อที่ลูกค้าจะได้ตัดสินใจซื้อได้อย่างมั่นใจและรวดเร็ว เป็นต้น

ในส่วนของบริษัทที่ไลฟ์สไตล์เทล บริษัทฯ จะเน้นประชาสัมพันธ์และทำกิจกรรมทางการตลาดกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ ผู้พักอาศัยในอาคารพักอาศัยและโรงแรมของโครงการมหาชนเอง พนักงานบริษัทต่างๆ ผู้พักอาศัยและลูกค้าโรงแรมบริเวณโดยรอบบริเวณศูนย์การค้าซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง เช่น

- ลูกค้าที่พักอาศัยในโรงแรมชั้นนำที่ตั้งบริเวณรอบโครงการ ประมาณ 10 แห่ง เช่น โรงแรมสุโขทัย โรงแรมบันยันทรี โรงแรมดุสิตธานี โรงแรมดับเบิ้ลยู โรงแรมแมนดาริน โอเรียนเต็ล เป็นต้น
- ลูกค้าที่พักอาศัยในอาคารพักอาศัยชั้นนำที่ตั้งบริเวณรอบโครงการซึ่งเป็นลูกค้าที่มีรายได้ต่อครัวเรือนสูง เช่น โครงการเอ็มไพร์เพลส (Empire Place) โครงการสกายวิลล่า (Sky Villas) โครงการสุขโขทัย เรสซิเดนเซส (Sukhothai Residences) โครงการอินฟินิตี้ (Infinity Condominium) โครงการเดอะเมท (The Met) เป็นต้น
- ลูกค้าที่ทำงานในอาคารสำนักงานบริเวณโดยรอบโครงการ เช่น อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ (Empire Tower) อาคารสาทร ซิตี้ (Sathorn City Tower) อาคารสาทรธานี 1 อาคารสาทรธานี 2 (Sathorn Thani I and II Tower) และอาคารสาทรสแควร์ (Sathorn Square Tower)

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการผลิตชิ้นงานโฆษณาเพื่อลงสื่อต่างๆ เช่น สื่อสิ่งพิมพ์ นิตยสาร หนังสือพิมพ์ และป้ายโฆษณา (Billboard) เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรู้จักตราสินค้า (Brand Awareness) รวมถึงการทำตลาดผ่านโซเชียลมีเดียต่างๆ (Digital Marketing) ที่กำลังเป็นที่นิยมเนื่องจากการทำการตลาดที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ในเวลาอันรวดเร็ว เช่น Facebook, Instagram และยังมีการเข้าร่วมเป็นผู้สนับสนุนทางการตลาด (Sponsorship Marketing) อาทิเช่น งาน MahaNakhon A Magical Night with Andrea Bocelli งาน Operation Smile Foundation Fight Night Event งาน The Heritage Hua Hin 2015 เพื่อประชาสัมพันธ์ภาพลักษณ์และชื่อเสียงของบริษัทฯ เพื่อเข้าถึงไลฟ์สไตล์ของกลุ่มเป้าหมายของระดับบนสุด และเพื่อประชาสัมพันธ์ข่าวสารต่างๆ ของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

ดิน แอนด์ เดลวก้า เน้นกลุ่มลูกค้ากำลังซื้อสูงที่มีความชื่นชอบในผลิตภัณฑ์อาหารที่มีคุณภาพ ซึ่งเครื่องปรุงและวัตถุดิบสำหรับใช้ประกอบอาหารจากผู้ผลิตที่ดีที่สุดของบริษัทฯ เลือกสรรมาแล้ว โดยบริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มที่มีรสนิยมสูงและนิยมของคุณภาพดี ทั้งนี้ บริษัทฯ เน้นการนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ในรูปแบบคาเฟ่ โดยอาศัยแบรนด์คุณภาพที่มีชื่อเสียงที่สามารถให้บริการอาหารและเครื่องดื่มได้ในเวลาเร่งรีบ ด้วยกาแฟสดระดับพรีเมียมและอาหารพร้อมรับประทาน หรือการให้บริการจากเชฟในการคัดสรรวัตถุดิบเพื่อเตรียมให้กับลูกค้านำไปประกอบอาหารเอง

ในฐานะผู้นำเข้าและผู้ให้บริการผลิตภัณฑ์คุณภาพชั้นเลิศ ดิน แอนด์ เดลวก้า มีกลยุทธ์ในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์โดยคำนึงถึงคู่แข่งในระดับเดียวกันและความแตกต่างของสินค้า โดยผู้บริโภคจะได้รับรู้ได้ถึงวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการคัดสรรมาอย่างดีและราคาที่เทียบเท่ากับคุณภาพ

ดิน แอนด์ เดลวก้า ประสบความสำเร็จในการเปิดร้านค้าปลีกหลายรูปแบบในหลายทำเลทั่วตลาดสหรัฐอเมริกา รวมถึงร้านค้าออนไลน์ การตลาดระหว่างธุรกิจกับธุรกิจ และรูปแบบการจำหน่ายสิทธิการใช้แบรนด์ ดิน แอนด์ เดลวก้า กว่า 30 สาขาทั่วโลก ดิน แอนด์ เดลวก้า มุ่งเน้นการขายอาหารและสินค้าคุณภาพสูง การให้บริการที่ดีและประสบการณ์ที่ประทับใจ การปฏิบัติต่อลูกค้า พนักงานและคู่ค้าด้วยความซื่อสัตย์ การพัฒนาความสัมพันธ์ภายในองค์กร รวมไปถึงการดำเนินงานและการบริหารแบรนด์ที่ดีเยี่ยม

เนื่องจาก ดิน แอนด์ เดลวก้า เป็นแบรนด์ที่มีเอกลักษณ์ โดยเน้นการทำการตลาดและประชาสัมพันธ์ที่เข้าถึงง่ายในการขยายธุรกิจให้ประสบความสำเร็จทั้งในสหรัฐอเมริกาและตลาดต่างประเทศ โดยบริษัทฯ มีแผนที่จะเลือกใช้กลยุทธ์ที่เหมาะสม โดย

พิจารณาถึงกลุ่มเป้าหมาย ทำเล ผลิตภัณท์ และเรื่องราวของแบรนด์ เพื่อทำการตลาดและประชาสัมพันธ์ให้มีประสิทธิภาพ เพื่อสร้างความแตกต่างของประสบการณ์ที่มีต่อแบรนด์ ดิน แอนด์ เดลู่ก้า เมื่อเทียบกับแบรนด์ร้านค้าปลีกอื่นๆ ที่นำเสนอ ผลิตภัณท์กูร์เมต์ในระดับไฮเอนด์เช่นเดียวกัน

2.3 การจัดหาผลิตภัณท์หรือบริการ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

อาคารมหานคร คิวบ์ ซึ่งเป็นไลฟ์สไตล์เทเลแห่งแรกของบริษัทฯ ตั้งอยู่ในทำเลศูนย์กลางธุรกิจย่านสาทรนาวิราช / สีลม และแวดล้อมด้วยอาคารสำนักงานใหญ่ๆ และอาคารพักอาศัย เดินทางสะดวก เนื่องจากตั้งอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสช่องนนทรี โดยมีทางเดินเชื่อมต่อ (Sky Bridge) เข้าไปยังชั้น 2 ของอาคาร ซึ่งมีกำหนดสร้างเสร็จและเปิดใช้อย่างเป็นทางการภายในปี 2559 จุดเด่นของไลฟ์สไตล์เทเลแห่งนี้ คือ การนำเข้าแบรนด์ร้านอาหารและเครื่องดื่มที่มีชื่อเสียงชั้นนำระดับโลก อาทิ ดิน แอนด์ เดลู่ก้า กูร์เมต์ ฟู้ด ฮอลล์ (DEAN & DELUCA Gourmet Food Hall) ไว้ก เลาจน์ (VOGUE Lounge) ร้านอาหาร คอนเซ็ปต์บาร์ใหม่ล่าสุดแห่งแรกในโลก ร้านอาหารลัตเตอลิเย เดอ โจเอล โรบูซง (L'Aterlier de Joël Robuchon) ภัตตาคารอาหารฝรั่งเศสระดับมิชลินสตาร์ เอ็ม ครับ (M Krub) ร้านอาหารจีนแบบโมเดิร์นสไตล์อาหารฝรั่งเศส นอกจากนี้ยังมีร้านดอนส์ ฟุตแวร์ (Don's Footwear) รองเท้าหนังตัดเย็บทำมือคุณภาพเยี่ยมโดยช่างฝีมือดี ร้านมหานคร ปีสโปค เทเลอร์ริง (MahaNakhon Bespoke Tailoring) สำหรับคุณภาพบุรุษที่กำลังมองหาชุดสูทคุณภาพดี และสูทนำเข้าจากเมืองนอก

พื้นที่ไลฟ์สไตล์เทเลแห่งนี้ แบ่งออกเป็น 3 ส่วนหลักๆ คือ ส่วนอาหารและเครื่องดื่ม ส่วนการให้บริการ เช่น ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านขายยา และส่วนสันทนาการ เช่น สปา ฟิตเนส เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ ได้ออกแบบอาคารไลฟ์สไตล์เทเลแห่งนี้ให้มีความแตกต่างจากที่อื่น ตั้งแต่ลักษณะอาคาร ร้านค้าที่มีชื่อเสียง รวมทั้งส่วนประกอบภายในศูนย์การค้า เช่น ทางเดิน สวนบริเวณศูนย์การค้า เป็นต้น ซึ่งส่วนต่างๆ ที่บริษัทฯ พิจารณาด้านออกแบบเพื่อสร้างบรรยากาศและอารมณ์ในการจับจ่ายใช้สอย และเพื่อเป็นแม่เหล็กดึงดูดผู้บริโภคให้เกิดความสนใจและกลับมาใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ

โดยบริษัทฯ วางเป้าหมายในการเชิญชวนผู้เช่าหลักต่างๆ เช่น “ดิน แอนด์ เดลู่ก้า” กูร์เมต์ ฟู้ด ฮอลล์ “ไว้ก เลาจน์” ร้านอาหาร คอนเซ็ปต์บาร์ใหม่ล่าสุดแห่งแรกในโลก “ลัตเตอลิเย เดอ โจเอล โรบูซง” ภัตตาคารอาหารฝรั่งเศสระดับมิชลินสตาร์ เป็นต้น ซึ่งจะเลือกเฉพาะผู้เช่าหลักที่มีคุณภาพและมีความเหมาะสมกับศูนย์การค้าของบริษัทฯ และต้องเป็นผู้เช่าที่สามารถดึงดูดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของศูนย์การค้าให้เข้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้นได้ ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดกลยุทธ์ราคาเช่าพื้นที่ในระดับที่สูงกว่าคู่แข่งในบริเวณใกล้เคียงกันเล็กน้อย เนื่องจากปัจจัยความสะดวกในการเดินทาง ทำเลที่ตั้งที่แวดล้อมไปด้วยกลุ่มกำลังซื้อสูงที่อยู่ในบริเวณเดียวกันเป็นจำนวนมาก และเลือกกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงานของพื้นที่ไลฟ์สไตล์เทเล โดยเน้นให้มีมืออาชีพในการคัดเลือกร้านค้า การบริหารจัดการศูนย์การค้า โดยได้ว่าจ้าง Husband Retail Consulting เป็นที่ปรึกษาในการกำหนดรูปแบบที่เหมาะสม (Retail Mix) ของผู้เช่าพื้นที่ เพื่อตอบสนองวิถีชีวิตของผู้พักอาศัยและพนักงานในสำนักงาน บริเวณใกล้เคียงได้อย่างดีที่สุด

ในส่วนของธุรกิจโรงแรม ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโครงการมหานคร บริษัทฯ ได้เลือกแบรนด์ “เอดิชั่น” ซึ่งเป็นโรงแรมลักซ์ชูรี่บูติก ระดับ 5 ดาว แบรนด์ใหม่ของกลุ่มแมริออท บริหารโดย เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน โฮเต็ล คัมพานี เป็นความร่วมมือระหว่าง Mr. Bill Marriot ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของกลุ่ม Marriott และ Mr. Ian Schrager ผู้ซึ่งมีความเชี่ยวชาญและมีชื่อเสียงทางด้านการออกแบบโรงแรมในรูปแบบบูติก โฮเต็ล โดยลักษณะรูปแบบโรงแรมที่ใช้แบรนด์ “เอดิชั่น” จะมีความเหมาะสมและสอดคล้องกับรูปแบบของโครงการมหานครมากที่สุด นอกจากนี้ การที่บริษัทฯ เลือกใช้แบรนด์โรงแรมภายใต้กลุ่มแมริออท จะทำให้

โรงแรมบางกอกเอดิชั่นมีระบบการสำรองห้องพักที่มีประสิทธิภาพจากการที่มีเครือข่ายครอบคลุมทั่วโลก และลูกค้าจากทั่วโลกให้ความไว้วางใจในระดับมาตรฐานของโรงแรม ขนาดห้องและแนวการออกแบบ บริการต่างๆ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้วางตำแหน่งผลิตภัณฑ์โรงแรมโดยเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ นักธุรกิจ นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่มีรายได้และกำลังซื้อสูง รวมทั้งผู้ที่ต้องการที่พักที่ให้บริการยอดเยี่ยมและสะดวกในการติดต่อธุรกิจ แต่ในขณะเดียวกันก็มีความทันสมัยและแตกต่าง (Modern & Cutting Edge) รวมถึงลูกค้าทั่วไปที่เข้ามาใช้บริการห้องอาหารและห้องจัดเลี้ยงของทางโรงแรม

โดยเน้นช่องทางหลักในการทำการตลาดและการขายผ่านการขายตรง การขายผ่านตัวแทนจำหน่ายห้องพักซึ่งกระจายอยู่ทั่วโลก และระบบการสำรองห้องพักผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต และเพื่อเป็นการสร้างภาพพจน์ที่ดีและทำให้ลูกค้าเป้าหมายเกิด Brand Awareness ทางโรงแรมจะมีการโฆษณาทางสื่อสิ่งพิมพ์ สื่อออนไลน์ และมีการจัดทำแผนการส่งเสริมการขาย และมีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการเพิ่มยอดขาย ระบบของแมริออท

ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

ดิน แอนด์ เดลิก้า มีช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย ทั้งในรูปแบบร้านค้าที่เป็นเจ้าของ ร้านค้าของพาร์ทเนอร์ทั่วโลก (Licensee) ช่องทางออนไลน์ (E-Commerce) และระหว่างธุรกิจกับธุรกิจเอง บริษัทฯ มองเห็นโอกาสเติบโตอย่างมากในอนาคตในทุกๆ ช่องทาง

1. การขยายสาขาของบริษัทฯ เองในสหรัฐอเมริกาและประเทศอื่นๆ ทั่วโลก รวมไปถึงการเซ็นสัญญากับพาร์ทเนอร์ (Licensee) รายใหม่
2. ความสนใจจากเจ้าของพื้นที่ (Landlord) ที่มีต่อร้านดิน แอนด์ เดลิก้า ส่งผลให้มีอำนาจในการต่อรองสูง รวมไปถึงโอกาสในการขยายสาขา
3. ยอดขายออนไลน์มีการสั่งซื้อจากทั่วสหรัฐอเมริกา รวมไปถึงมีบางส่วนสั่งซื้อจากต่างประเทศ แสดงให้เห็นว่าแบรนด์ ดิน แอนด์ เดลิก้า มีความแข็งแกร่งและเป็นที่ต้องการในตลาด การใช้งานอินเทอร์เน็ตและสมาร์ทโฟนที่เพิ่มมีส่วนอย่างมากต่อการเติบโตของธุรกิจนี้ บริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญ และตั้งใจที่จะประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเพื่อส่งเสริมการขายให้มากขึ้นในอนาคต

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

โครงการ	ลักษณะโครงการ	ขนาดที่ดิน	จำนวนยูนิตทั้งหมด/ จำนวนยูนิตที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว หรือ รับรู้อยู่แล้ว	งานก่อสร้างที่เสร็จ (ร้อยละ)	หน่วยที่ขาย/ให้เช่าแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ		ระยะเวลาเสนอขาย	ระยะเวลาก่อสร้าง	ระยะเวลาที่คาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์
					จำนวน (ยูนิต)	มูลค่า (ล้านบาท)			
โครงการไฟค์ส เสน	อาคารพักอาศัย	1,157 ตร.ว.	70 ยูนิต/ 69 ยูนิต	100	1	10.7 (มูลค่าขาย)	ตั้งแต่ ปี 2547 – ปัจจุบัน	ปี 2547 – ปี 2549	เริ่มโอนกรรมสิทธิ์ ตั้งแต่ปี 2549
โครงการมหานคร	การใช้พื้นที่ในลักษณะผสมผสานระหว่างอาคารพักอาศัย โรงแรม และ ศูนย์การค้า	9 ไร่ 1 งาน 51.1 ตร.ว.	ห้องชุดเพื่อพักอาศัย 209 เรสซิเดนซ์	85	144	บริษัทย่อยได้ลงทุนในค่าที่ดินและค่าก่อสร้างจำนวนสุทธิ 7,297.7 ล้านบาท	ปี 2552 - ปี 2559	ปี 2554 – ปี 2559	ปลายปี 2559 เป็นต้นไป
โครงการมหาสมุทร	วิลล่าตากอากาศ และ คันทรีคลับ	128 ไร่ 2 งาน 84.9 ตร.ว.	วิลล่า 80 หลัง และ สมาชิกคันทรี คลับ	25	-	-	ปี 2558	ปี 2556 – ปี 2560 (บางส่วนเสร็จในปี 2559)	ปลายปี 2559 เป็นต้นไป
โครงการนิมิต หลังสวน	อาคารพักอาศัย	2 ไร่ 2 งาน 40.2 ตร.ว.	187 เรสซิเดนซ์	-	155	5,991.4	ปี 2558 - 2559	ปี 2559 – ปี 2561	ปลายปี 2561 เป็นต้นไป

ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

ความเสี่ยงจากนโยบายการจัดซื้อหรือเช่าที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายซื้อที่ดินเก็บไว้ล่วงหน้าเพื่อรอการพัฒนาโครงการในอนาคต (เว้นแต่จะเป็นที่ดินที่กลุ่มบริษัทเล็งเห็นว่ามีศักยภาพสูงในการพัฒนาและราคาอยู่ในระดับที่ให้ผลตอบแทนการลงทุนสูง) เนื่องจากไม่ต้องการก่อภาระต้นทุนทางการเงิน และเพื่อหลีกเลี่ยงความเสี่ยงเกี่ยวกับการปรับเปลี่ยนผังเมืองและแนวเวนคืน หรือความเสี่ยงจากการที่ราคาที่ดินที่อาจมีการปรับตัวสูงขึ้น ความเสี่ยงเหล่านี้อาจส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถซื้อที่ดินในทำเลที่ดีที่ต้องการพัฒนาในอนาคต หรืออาจจัดหาได้ แต่ต้องใช้ต้นทุนในการพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้น ซึ่งจะทำให้ส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการจัดทำแผนการจัดหาและจัดซื้อที่ดินล่วงหน้าให้สอดคล้องกับการนำไปพัฒนาโครงการในแต่ละปี และเพื่อให้แน่ใจว่าจะมีที่ดินส่วนของการพัฒนาโครงการตลอดเวลา โดยบริษัทฯ มีการติดตามและศึกษาข้อมูลเรื่องที่ดินอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ทราบแนวโน้มและศักยภาพในการพัฒนาของที่ดินในทำเลต่างๆ และศึกษาจากทิศทางการเติบโตของแหล่งที่อยู่อาศัย เส้นทางพัฒนาและการขยายตัวของเขตเมือง มีการคาดการณ์ทิศทางการเติบโตของเมือง ข้อจำกัดทางกฎหมาย และตรวจสอบกรรมสิทธิ์อย่างละเอียดเพื่อลดความเสี่ยงในทุกๆ ด้านก่อนการตัดสินใจซื้อที่ดิน รวมถึงทำการสำรวจและศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดและทางการเงิน

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแนวทางการบริหารจัดการต้นทุนค่าที่ดินด้วยการเข้าเจรจาติดต่อซื้อที่ดินกับเจ้าของที่ดินเองโดยตรง ทำให้สามารถควบคุมราคาต้นทุนที่ดินให้อยู่ในระดับที่ประเมินแล้วว่าสามารถนำมาพัฒนาขายแล้วสร้างรายได้และกำไรให้กับบริษัทฯ ได้อย่างเหมาะสม

ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ

ความเสี่ยงจากความล่าช้าและคุณภาพผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทฯ ดำเนินงานก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ โดยการว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอก เนื่องจากบริษัทฯ ไม่มีทีมงานก่อสร้างของบริษัทฯ เอง ย่อมส่งผลให้เกิดความเสี่ยงกรณีผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้า ไม่มีความชำนาญ หรืออาจมีปัญหาขาดแคลนแรงงาน หรือผู้รับเหมาส่งมอบงานให้ทันตามกำหนดเวลาแต่คุณภาพงานอาจไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด ทำให้บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ หรืออาจส่งผลกระทบต่อไม่สามารถส่งมอบโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนด การลดความเสี่ยงในการบริหารจัดการต้นทุนนี้ บริษัทฯ ได้พิจารณาเรื่องดังกล่าวออกเป็นสองส่วน คือ

1. การควบคุมการจัดซื้อให้เป็นไปตามงบประมาณ โดยว่าจ้างให้ผู้ประเมินราคาโครงการ (Quantity survey) ที่มีชื่อเสียงเข้ามาเป็นผู้จัดทำประมาณการโครงการเพื่อให้เกิดความแม่นยำในการจัดทำงบประมาณ จัดทำการประมูลเปรียบเทียบราคาเพื่อหาผู้รับเหมาที่เหมาะสมทั้งในด้านคุณภาพและราคา และเพื่อไม่ให้มีต้นทุนการก่อสร้างสูงเกินไป
2. การควบคุมเวลาในการก่อสร้างให้เป็นไปตามประมาณการที่ได้กำหนดไว้ โดยว่าจ้างบริษัทผู้ควบคุมงานที่มีฝีมือมาควบคุมงานก่อสร้างเพื่อให้ได้คุณภาพงานที่ดีและการก่อสร้างเป็นไปตามกำหนด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้นำเอา Software ใหม่ๆ ที่เกี่ยวกับการออกแบบและการควบคุมการก่อสร้างมาใช้ เพื่อลดการผิดพลาดในระหว่างก่อสร้างลง ทำให้สามารถลดเวลาในการแก้ไขงานลงได้อีกด้วย

ความเสี่ยงจากกรณีฟ้องร้องอันเนื่องมาจากการดำเนินการก่อสร้าง

การดำเนินการก่อสร้างโครงการต่างๆ ของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์อาจก่อให้เกิดความเสียหายแก่สิ่งปลูกสร้างโดยรอบ ซึ่งเป็นความเสี่ยงปกติของธุรกิจ ดังนั้น ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่รวมถึงบริษัทฯ จึงได้มีการทำประกันภัยที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างอาคารไว้ โดยบริษัทประกันภัยจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าเสียหายที่เกิดขึ้นตามเงื่อนไขในกรมธรรม์ นอกจากนี้ การจัดทำประกันภัยการก่อสร้างดังกล่าวแล้ว เพื่อเป็นการป้องกันปัญหาการฟ้องร้อง บริษัทฯ ยังได้มีมาตรการป้องกันความเสียหายโดยกำกับให้ผู้ควบคุมงานก่อสร้างดูแลตรวจตราพื้นที่ก่อสร้างให้เรียบร้อย

อีกทั้ง มีการกำหนดให้ผู้ควบคุมงานก่อสร้างและผู้รับเหมาเข้าเยี่ยมเยียนบ้านข้างเคียงอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสอบถามถึงปัญหาที่เกิดจากการก่อสร้าง และหากมีความเสียหายใดๆ เกิดขึ้นให้รีบดำเนินการทันที และหากมีการร้องขอความช่วยเหลือในการซ่อมแซมเล็กๆ น้อยๆ จากบ้านข้างเคียงไม่ว่ากรณีใดๆ ก็ให้เข้าช่วยเหลืออีกด้วย นอกจากนี้ในกรณีของบ้านข้างเคียงแล้วบริษัทฯ ยังได้กำกับให้ผู้ควบคุมงานและผู้รับเหมาหมั่นตรวจเช็คจากสำนักงานเขตที่โครงการตั้งอยู่ว่ามีการร้องเรียนใดๆ มาหรือไม่ เพื่อจะได้เข้าเยียวยาได้ทันทั่วทั้ง



ภาพตัวอย่าง แนวโครงการหลักด้วยซีซีใช้เพื่อป้องกันเศษวัสดุก่อสร้างร่วงใส่พื้นที่บริเวณรอบๆ อาคารมหานคร ทาวเวอร์

ความเสี่ยงจากการลงทุนในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม แบรินด์ ดิน แอนด์ เดวก้า

ดิน แอนด์ เดวก้า แบรินด์อาหารและเครื่องดื่มกรุ๊ปเมต์สุดหรูสไตล์นิวยอร์คที่มีเอกลักษณ์และความเป็นมาอันยาวนานกว่า 38 ปี มีต้นกำเนิดจากประเทศสหรัฐอเมริกา และมีชื่อเสียงโด่งดังที่ได้รับการยอมรับจากทั่วโลก ความมีชื่อเสียงนี้อาจส่งผลให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงในการเข้าไปบริหารจัดการและควบคุมดูแล เนื่องจากความไม่ชำนาญในลักษณะธุรกิจ และข้อกำหนดกฎหมายที่เกี่ยวข้องในประเทศนั้นๆ ถึงแม้ว่าบริษัทฯ จะมีความมั่นใจในตัวธุรกิจและทีมผู้บริหารว่าจะสามารถดำเนินธุรกิจไปได้ตามแผนที่กำหนด แต่อย่างไรก็ดี ธุรกิจดังกล่าวได้มีการลงทุนในมูลค่าที่สูงและธุรกิจยังตั้งอยู่ในประเทศสหรัฐอเมริกา อาจทำให้การบริหารจัดการหรือการเข้าไปดูแลระบบการควบคุมภายใน ไม่สามารถทำได้ทันทั่วทั้ง อาจทำให้เกิดจุดบกพร่องของระบบควบคุมภายในได้ อีกทั้งภาวะเศรษฐกิจโลกในปัจจุบัน ยังมีความไม่แน่นอน อาจทำให้แผนการขยายกิจการไปยังต่างประเทศไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้พิจารณาแล้วเห็นว่า การลงทุนในธุรกิจ "ดิน แอนด์ เดวก้า" เป็นธุรกิจที่มีโอกาสเติบโตสูงจากตลาดในประเทศสหรัฐอเมริกาที่กำลังฟื้นตัว และการเติบโตของเมืองใหญ่ต่างๆ ทั่วโลก ด้วยการขยายธุรกิจผ่านการจำหน่ายสิทธิการใช้แบรนด์ ดิน แอนด์ เดวก้า (Licensee) ซึ่งจะช่วยให้ ดิน แอนด์ เดวก้า มีโอกาสเติบโตสูงโดยไม่ต้องใช้เงินลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ อีกทั้ง บริษัทฯ ยังคงใช้ทีมบริหารปัจจุบันของ ดิน แอนด์ เดวก้า ที่เป็นองค์กรที่มีความโดดเด่นในเรื่องความสามารถของพนักงานร่วมดำเนินการบริหารธุรกิจต่อไป บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่า จะสามารถดำเนินธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มกรุ๊ปเมต์ พร้อมกับการขยายกิจการ

ไปยังต่างประเทศเพิ่มมากขึ้นตามแผนที่วางไว้ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีทีมบริหารที่เป็นตัวแทนของบริษัทฯ เข้าไปบริหารจัดการดูแลอย่างใกล้ชิด รวมทั้งควรจัดให้มีระบบการควบคุมภายในด้วย โดยให้มีการรายงานผลการดำเนินงาน และรายงานผลการตรวจสอบระบบการควบคุมภายในอย่างสม่ำเสมอ

ความเสี่ยงจากการแข่งขันกับคู่แข่งในธุรกิจหลัก

1. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ระดับไฮเอนด์ หรือซูเปอร์ลักซ์วรี

ในปี 2558 นี้ ธุรกิจคอนโดมิเนียมระดับไฮเอนด์ หรือซูเปอร์ลักซ์วรี ยังเป็นธุรกิจที่มีภาวะการแข่งขันที่สูง โดยคอนโดมิเนียมระดับไฮเอนด์ที่มีราคาขายเฉลี่ยประมาณ 300,000 บาทต่อตารางเมตรขึ้นไป เติบโตได้ดี เนื่องจากยังมีความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง ส่งผลให้ผู้ประกอบการแต่ละบริษัทพิจารณารายละเอียดต่างๆ ทั้งทำเลที่ตั้ง การออกแบบ วัสดุอุปกรณ์ และคุณภาพการก่อสร้าง ทั้งนี้ บริษัทฯ ตระหนักถึงความต้องการและไลฟ์สไตล์ของลูกค้าระดับไฮเอนด์เป็นอย่างดี ดังนั้น บริษัทฯ จึงพิถีพิถันในการสร้างสรรค์แต่ละโครงการให้มีคุณภาพระดับพรีเมียม ใส่ใจทุกขั้นตอน ตั้งแต่การออกแบบโดยมุ่งเน้นดีไซน์ระดับเวิร์ลด์คลาส การดูแลควบคุมงานก่อสร้างที่ได้มาตรฐานสากลสูงสุด และรักษาคุณภาพที่ดีเลิศในการพัฒนาแต่ละโครงการที่พักอาศัยให้เป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง

โดยเมื่อต้นปี 2558 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้เปิดขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ระดับซูเปอร์ลักซ์วรีใหม่อีก 1 โครงการ “โครงการนิมิต หลังสวน” ก็ได้รับผลตอบรับที่ดีจากกลุ่มลูกค้าเดิมและมีลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ เพิ่มขึ้น ทำให้สามารถสร้างสถิติยอดขายสูงสุดก่อนเปิดขายอย่างเป็นทางการ

2. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

อาหารและเครื่องดื่มนับว่าเป็นธุรกิจที่ทำขายและมีภาวะการแข่งขันที่สูง เนื่องจากมีปัจจัยหลายอย่าง อาทิ ความหลากหลายของรสนิยมการบริโภค ราคา คุณภาพ ความรู้สึกที่คุ้มค่า การให้บริการ รวมทั้งตำแหน่งที่ตั้งของสาขาที่ให้บริการ ส่งผลให้ผู้ดำเนินธุรกิจด้านอาหารและเครื่องดื่มต้องเผชิญความเสี่ยงจากสภาพการแข่งขันจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ ค่อนข้างมาก ถึงแม้ว่า ดิน แอนด์ เดลิวก้า เป็นแบรนด์ที่มีเอกลักษณ์ที่เริ่มก้าวเข้าสู่การเป็นแบรนด์ชั้นนำโลกในระยะเวลาเกือบ 40 ปี แต่การที่บริษัทฯ ยังไม่สามารถขยายกิจการครอบคลุมทั่วทุกพื้นที่ หรือ เข้าถึงทุกกลุ่มเป้าหมาย และอาจยังไม่มีช่องทางการขายที่มากพอ อาจส่งผลให้บริษัทฯ ต้องเผชิญภาวะการแข่งขันที่สูงมาก เนื่องจากคู่แข่งธุรกิจรายใหม่สามารถเข้ามาแข่งขันได้ง่ายกว่าธุรกิจอื่น โดยบริษัทฯ อาจต้องแข่งขันกับผู้ประกอบการร้านอาหารและเครื่องดื่มรายอื่นๆ ทั้งในและนอกประเทศ บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงในเรื่องของความไม่ชำนาญในธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม เพราะเป็นธุรกิจใหม่ที่บริษัทฯ เพิ่งเข้าไปลงทุน

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีทีมผู้บริหารที่มีความรู้ความสามารถในธุรกิจนี้ โดยได้ศึกษาความเคลื่อนไหวและสำรวจตลาดอย่างใกล้ชิด และยังสามารถเตรียมแผนธุรกิจเพื่อขยายสาขาและเพื่อเน้นการจำหน่ายสิทธิการใช้แบรนด์ ดิน แอนด์ เดลิวก้า ไปยังประเทศอื่นๆ เพิ่มมากขึ้น

ความเสี่ยงด้านคอร์รัปชัน

ความเสี่ยงที่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานจะทุจริตคอร์รัปชัน ไม่ว่าจะเข้าไปเกี่ยวข้องโดยตรงและทางอ้อม

บริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 14 สิงหาคม 2557 และเพื่อให้การดำเนินการตามจริยธรรมในเรื่องนี้มีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล บริษัทฯ กำหนดให้มีการสอบทานการปฏิบัติตามนโยบายการต่อต้านคอร์รัปชันอย่างสม่ำเสมออย่างน้อยปีละครั้ง กำหนดให้มีระบบการควบคุมภายในโดยให้ผู้มีหน้าที่ตรวจสอบ มีสิทธิในการเข้าตรวจสอบได้เสมอ และยังจัดช่องทางในการรับแจ้งเบาะแสและการร้องเรียนไว้แล้ว แม้ว่าบริษัทฯ จะจัดทำนโยบายการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันแล้ว การนำไปปฏิบัติอาจยังคงเป็นสิ่งที่ต้องใช้เวลา เนื่องจากเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับจิตสำนึกในจริยธรรมและคุณธรรมของแต่ละบุคคล อีกทั้งยังอาจมีปัจจัยภายนอกด้านสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย เข้ามามีผลกระทบกับบริษัทฯ ได้ บริษัทฯ ต้องมีการส่งเสริมให้พนักงานทุกระดับมีจิตสำนึกในจริยธรรมและคุณธรรม และปฏิบัติตามนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันอย่างเคร่งครัด รวมทั้งมีการพิจารณาปรับปรุงนโยบายอย่างสม่ำเสมอ

ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีรายได้ไม่สม่ำเสมอและมีผลการดำเนินงานขาดทุนระหว่างการพัฒนาโครงการ

ปัจจุบัน บริษัทฯ อยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการ ดังนี้ โครงการมหานคร โครงการมหาสมุทร และ โครงการนิมิต หลังสวน มูลค่าโครงการเฉพาะส่วนที่พักอาศัยรวมประมาณ 26,084 ล้านบาท และมีห้องชุดเพื่อพักอาศัยที่อยู่ระหว่างการขายและรอโอนกรรมสิทธิ์เพียง 1 ยูนิต ของโครงการไพค์ส เลน มูลค่าตามบัญชี 6.8 ล้านบาท (มูลค่าขายประมาณ 9.0 ล้านบาท) คาดว่าจะสามารถโอนกรรมสิทธิ์และรับรู้รายได้ของโครงการดังกล่าวในปี 2559 ทั้งนี้ เนื่องจากที่ผ่านมา บริษัทฯ มีการรับรู้รายได้ที่ไม่สม่ำเสมอ ซึ่งเป็นลักษณะปกติของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ คือ จะรับรู้รายได้ได้ก็ต่อเมื่อโครงการอสังหาริมทรัพย์ก่อสร้างแล้วเสร็จและได้มีการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อแล้วเท่านั้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ อยู่ระหว่างการตรวจสอบการก่อสร้างเพื่อส่งมอบห้องชุดโครงการมหานคร แบรนด “เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก” โดยคาดว่าจะสามารถทยอยโอนและรับรู้รายได้จากขายห้องชุดเพื่อพักอาศัยโครงการมหานคร ได้ตั้งแต่ปลายไตรมาสที่ 2/2559 คาดว่าจะมีรายได้จากธุรกิจโรงแรม “บางกอก เอดิชั่น” และรายได้จากการให้เช่าพื้นที่ของ “รีเทล ฮิลล์” และจุดชมวิว สกาย ออบเซอร์เวชั่น เดค ที่อยู่ในมหานคร ทาวเวอร์ (MahaNakhon Tower) ในช่วงปลายปี 2559 เป็นต้นไป นอกจากนี้ จะสามารถทยอยรับรู้รายได้จากการขายวิลล่าสุดหรูในหัวหิน โครงการมหาสมุทร ที่มีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 4,000 ล้านบาท (ไม่รวมมูลค่าในส่วนคันทรี่ คลับ) ในปลายปี 2559 เป็นต้นไป บริษัทฯ ได้เตรียมแผนเปิดตัวเพื่อขายวิลล่าและสมาชิกคันทรี่ คลับ ในช่วงไตรมาสแรกของปี 2559 ส่วนโครงการนิมิต หลังสวน ที่มีมูลค่าโครงการประมาณ 7,584 ล้านบาท ได้เริ่มงานก่อสร้างแล้ว และคาดว่าจะแล้วเสร็จพร้อมทยอยรับรู้รายได้ ในปี 2561 เป็นต้นไป นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนที่จะเปิดตัวโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่อีก 1 โครงการในปีหน้าบริเวณถนนนราธิวาส ราชนครินทร์ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 2,800 ล้านบาท ในช่วงครั้งที่ 2 ของปี 2559 ซึ่งคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จใน ปี 2562 และคาดว่าจะรับรู้รายได้ตั้งแต่ปี 2562 เป็นต้นไป

ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

ความเสี่ยงเกี่ยวกับความสามารถในการจ่ายเงินปันผล

เนื่องจากบริษัทฯ อยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ อาทิ โครงการมหานคร โครงการมหาสมุทร และโครงการนิมิต หลังสวน มูลค่ารวมของทั้ง 3 โครงการในส่วนที่เป็นที่พักอาศัยกว่า 26,084 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จและสามารถที่จะเริ่มทยอยรับรู้รายได้ในปี 2559 เป็นต้นไป จึงอาจส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดของบริษัทฯ แสดงผลขาดทุน และอาจมีผลกระทบต่องบการเงินของบริษัทฯ จนไม่อาจจ่ายเงินปันผลได้ อย่างไรก็ตาม หากการพัฒนาโครงการมหานครทั้งโครงการโครงการมหาสมุทร และโครงการนิมิต หลังสวนประสบความสำเร็จตามแผนงานที่กำหนดไว้ และสามารถที่จะรับรู้รายได้ตามกำหนดดังกล่าว บริษัทฯ คาดว่าผลการดำเนินงานของบริษัทฯ จะมีผลกำไรและสามารถจ่ายเงินปันผลได้อย่างมีนัยสำคัญ

เนื่องจากการจ่ายเงินปันผลจะพิจารณาจากกำไรสะสมของงบการเงินเฉพาะเท่านั้น ดังนั้น เพื่อให้เกิดการรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ อยู่ระหว่างการศึกษาเพื่อเตรียมพัฒนาโครงการใหม่ๆ เพิ่มเติม โดยจะมีโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลที่ตั้งอยู่ใจกลางเมือง และทำเลที่น่าสนใจอื่นๆ เพิ่มเติม ทั้งนี้ หากบริษัทฯ มีผลกำไรและไม่มีข้อจำกัดเรื่องการจ่ายเงินปันผลกับสถาบันการเงินใดๆ ที่อาจมี อันเนื่องมาจากการกู้ยืมเงินมาเพื่อพัฒนาโครงการแล้ว ก็จะสามารถจ่ายเงินปันผลได้ตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

4.1 ลักษณะสำคัญของสินทรัพย์หลัก

4.1.1 สินค้ำคงเหลือ

ชื่อโครงการ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	กิจการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี		ราคาประเมิน (ล้านบาท)		ราคาประเมินหลังปรับปรุง	ภาระผูกพัน ณ 31 ธ.ค. 58 (ล้านบาท)
				ณ 31 ธ.ค. 58 (ล้านบาท)	ราคาประเมินก่อนปรับปรุง	ปรับเพิ่มด้วยต้นทุนการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น	ปรับลดด้วยส่วนที่โอนไปเป็นต้นทุนขายสะสม		
โครงการไฟคัส เลน	ห้องชุดเพื่อพักอาศัย จำนวน 1 ยูนิต ¹ พื้นที่รวม 113.4 ตร.ม.	บริษัทฯ	เจ้าของ	6.8	10.7	-	-	10.7	-
					(รายงานประเมินลงวันที่ 7 ม.ค. 2559)				
โครงการไฟคัส เลน	ห้องชุดเพื่อพักอาศัย จำนวน 1 ยูนิต ² พื้นที่รวม 366.6 ตร.ม. (บริษัทฯ ได้ทำสัญญาขายให้แก่ลูกค้าแล้ว แต่ลูกค้ายังชำระเงินไม่ครบ)	บริษัทฯ	เจ้าของ	14.5	40.3	-	-	40.3	-
					(รายงานประเมินลงวันที่ 7 ม.ค. 2559)				
รวม				21.3					

หมายเหตุ:

¹ ห้องชุดเพื่อพักอาศัย จำนวน 1 ยูนิต พื้นที่รวม 113.4 ตารางเมตร มูลค่าทรัพย์สินตามความเห็นของบริษัทผู้ประเมิน 10.7 ล้านบาท (ประมาณการจากราคาขายเฉลี่ย 94,000 บาทต่อตารางเมตร) โดยการประเมินราคาห้องชุดใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) เพื่อประโยชน์สาธารณะ รายงานประเมินลงวันที่ 7 มกราคม 2559 โดยบริษัท เยอเนอรัล แวลูเอชั่น แอนด์ คอนซัลแตนท์ จำกัด (GVC) ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ด.)

² ห้องชุดเพื่อพักอาศัย จำนวน 1 ห้อง พื้นที่รวม 366.6 ตารางเมตร มูลค่าทรัพย์สินตามความเห็นของบริษัทผู้ประเมิน 40.3 ล้านบาท (ประมาณการจากราคาขายเฉลี่ย 110,000 บาทต่อตารางเมตร) โดยการประเมินราคาห้องชุดใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) เพื่อประโยชน์สาธารณะ รายงานประเมินลงวันที่ 7 มกราคม 2559 โดยบริษัท เยอเนอรัล แวลูเอชั่น แอนด์ คอนซัลแตนท์ จำกัด (GVC) ห้องชุดเพื่อพักอาศัยดังกล่าวบริษัทฯ ได้ทำสัญญาขายให้แก่ลูกค้าแล้วและลูกค้าได้เข้าพักอาศัยแล้วแต่บริษัทฯ ยังไม่ได้รับชำระเงินครบถ้วนและยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ลูกค้าได้ชำระเงินแล้วจำนวน 19.6 ล้านบาท เหลือเงินค้างรับอีกจำนวน 5.0 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้บันทึกไว้ในบัญชีเงินรับล่วงหน้าจากลูกค้าไว้ในงบแสดงฐานะการเงินรวมสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

4.1.2 ที่ดินโครงการมหานคร - สุทธิ

บริษัท	ชื่อโครงการ	สถานที่ตั้ง	เนื้อที่	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 58 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน ณ 31 ธ.ค. 58 (ล้านบาท)
• เพชวัน	โครงการมหานคร	ตั้งอยู่ริมถนนนราธิวาสราชนครินทร์ติดรถไฟฟ้า บีทีเอส สถานีช่องนนทรี	9 ไร่ 1 งาน 51.1 ตร.ว.	1,003.9	4,486.6*	ติดจำนองกับธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
• เพชทู				2,391.0		และ ธนาคาร ทิสโก้ จำกัด (มหาชน)
• เพชทรี				511.7		
รวม				3,906.6		

หมายเหตุ:

* มูลค่าทรัพย์สินประเมินโดย บริษัท ซิมส์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์ จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) และวิธีรายได้/คิดลดกระแสเงินสด ตามรายงานประเมินลงวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2559 มูลค่าทรัพย์สินตามความเห็นของบริษัทผู้ประเมิน แบ่งออกเป็น จำนวน 4,026.1 ล้านบาท (ที่ดิน 7 โฉนด พื้นที่รวม 7-3-37.1 ไร่ หรือเท่ากับ 3,137.1 ตร.ว) และ 460.5 ล้านบาท (ที่ดิน 4 โฉนด พื้นที่รวม 1-2-14.0 ไร่ หรือเท่ากับ 614 ตร.ว.) ตามลำดับ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อหามูลค่าสำหรับพิจารณาการด้อยค่าของสินทรัพย์ตาม TAS 36

4.1.3 ที่ดินโครงการมหาสมุทร – สุทธิ

ชื่อโครงการ	กิจการ	สถานที่ตั้ง	เนื้อที่	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 58 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน ณ 31 ธ.ค. 58 (ล้านบาท)
โครงการมหาสมุทร		ซอย 112 อ.หัวหิน	129 ไร่ 3 งาน		778.8*	ติดจองกับธนาคารไทย
		จ.ประจวบคีรีขันธ์	17.3 ตร.ว.			พาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
	• วิลล่า	บริษัทฯ	22,050.5 ตร.ว.	207.6		
	• คอนโด คลับ	บริษัทฯ	29,340.8 ตร.ว.	276.2		
	• คอนโด คลับ	เพช คอนโด คลับ	526 ตร.ว.	5.0		
รวม				488.8		

หมายเหตุ:

* มูลค่าทรัพย์สินประเมินโดย บริษัท ซิมส์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์ จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) ตามรายงานประเมินลงวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2559 มูลค่าทรัพย์สินตามความเห็นของบริษัทผู้ประเมิน 778.8 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อหามูลค่าสำหรับพิจารณาการด้อยค่าของสินทรัพย์ตาม TAS 36

4.1.4 ที่ดินโครงการนิมิตหลวง – สุทธิ

ชื่อโครงการ	กิจการ	สถานที่ตั้ง	เนื้อที่	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 58 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน ณ 31 ธ.ค. 58 (ล้านบาท)
โครงการนิมิตหลวง	บริษัทฯ	ติดถนนหลวง แขวงลุมพินี	2 ไร่ 2 งาน	1,672.5	1,979.3*	ติดจองกับธนาคารไทย
		เขตปทุมวัน	40.2 ตร.ว.			พาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ:

* มูลค่าทรัพย์สินประเมินโดย บริษัท ซิมส์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์ จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) ตามรายงานประเมินลงวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2559 มูลค่าทรัพย์สินตามความเห็นของบริษัทผู้ประเมิน 1,979.3 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อหามูลค่าสำหรับพิจารณาการด้อยค่าของสินทรัพย์ตาม TAS 36

4.1.5 สินทรัพย์เพื่อให้เช่า – สุทธิ

ชื่อโครงการ	กิจการ	สถานที่ตั้ง	เนื้อที่	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค. 58 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน ณ 31 ธ.ค. 58 (ล้านบาท)
โครงการมหานคร-คิวบี	เพชทรี	ตั้งอยู่ริมถนนนราธิวาสราชนครินทร์ติดรถไฟฟ้า บีทีเอส สถานีช่องนนทรี	1 ไร่ 53.0 ตร.ว.	1,017.2	1,117.9*	ติดจำนองกับธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) และ ธนาคาร ทิสโก้ จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ:

* มูลค่าทรัพย์สินประเมินโดย บริษัท ซิมส์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์ จำกัด โดยการประเมินราคาใช้วิธีรายได้/วิเคราะห์คิดลดกระแสเงินสด ตามรายงานประเมินลงวันที่ 18 พฤศจิกายน 2558 มูลค่าทรัพย์สินตามความเห็นของบริษัทผู้ประเมิน 1,117.9 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อหาข้อมูลในการเปิดเผยในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพทำรายได้และกำไรที่สม่ำเสมอ ผ่านการวิเคราะห์ความเป็นไปได้แล้ว และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมภายใต้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้ โดยบริษัทฯ จะส่งตัวแทนของบริษัทฯ เป็นกรรมการในบริษัทที่ลงทุนเสมอ และจะรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทที่เข้าไปลงทุนให้คณะกรรมการของบริษัทฯ รับทราบทุกไตรมาส

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงในการลงทุนโครงการที่ต้องใช้เงินลงทุนตั้งแต่ 3,000 ล้านบาทขึ้นไป โดยการสรรหาผู้ร่วมลงทุนที่มีความพร้อมทั้งด้านเงินลงทุน ประสบการณ์และชื่อเสียงมาเป็นผู้ร่วมลงทุนกับบริษัทฯ รูปแบบการร่วมลงทุนอาจเป็นได้ทั้งในลักษณะบริษัทย่อย หรือในลักษณะรูปแบบอื่นใดอันเกิดจากการเจรจาหรือตกลงกันระหว่างบริษัทฯ และนักลงทุนที่สนใจ อย่างไรก็ตาม ในกระบวนการพิจารณาร่วมลงทุนกับนักลงทุนรายใดๆ บริษัทฯ จะต้องศึกษาถึงความจำเป็น ผลประโยชน์ที่บริษัทฯ จะได้รับ ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นรวมทั้งผลดี ผลเสียในด้านอื่นๆ โดยบริษัทฯ จะนำผลการศึกษาทั้งหมดเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาก่อนที่จะร่วมลงทุนกับนักลงทุนรายใดๆ ทุกครั้ง

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	บริษัท เพช ดีเวลลอปเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (บริษัทฯ) (เดิมชื่อ บริษัท ชินคาร่า จำกัด)
ชื่อภาษาอังกฤษ	PACE DEVELOPMENT CORPORATION PUBLIC COMPANY LIMITED
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับไฮเอนด์ และ ไลฟ์สไตล์รีเทลด้านอาหาร และเครื่องดื่มพรีเมียม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	87/2 ซีอาร์ซี ทาวเวอร์ ออลซีซั่นเพลส ชั้น 45 ยูนิต 3 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
เลขทะเบียนบริษัท	0107554000232
เว็บไซต์	http://www.pacedev.com
โทรศัพท์	02 654 3344
โทรสาร	02 654 3323