

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งในปัจจุบันประกอบธุรกิจหลัก ดังนี้

- ธุรกิจให้เช่าและบริการ ในปี 2559 บริษัทประกอบธุรกิจให้เช่าและบริการ 3 แห่ง และโครงการที่อยู่ในระหว่างการก่อสร้างอีก 1 แห่ง ดังนี้
 - โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์
 - โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย
 - โครงการ ตลาดนีออน เริ่มเปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559
 - โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้างภายใต้บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 บนเนื้อที่ 20 ไร่ ตามแนวคิดตลาดนัดติดแอร์ ตั้งอยู่บริเวณย่านราชประสงค์ ซึ่งประกอบด้วยร้านค้ามากมาย มีสินค้าที่หลากหลายครบวงจร ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าทุกไลฟ์สไตล์ และคาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้ในปลายปี 2561
- ธุรกิจโรงแรม ได้แก่ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ซึ่งบริหารงานโดยเครือ Accor
- ธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ตั้งอยู่บนชั้น 6 ภายในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์

เพื่อสร้างการเติบโตของยอดขายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยในอนาคตอย่างก้าวกระโดดภายในระยะเวลา 3-6 ปีข้างหน้า บริษัทได้วางแผนการลงทุนสำหรับโครงการในอนาคตภายใต้บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ได้แก่ โครงการอาคารสำนักงานให้เช่า มีพื้นที่ให้เช่าประมาณ 50,000 ตารางเมตร และโครงการโรงแรม มีจำนวนห้องพักประมาณ 400-450 ห้อง ซึ่งเป็นส่วนต่อขยายที่อยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ภายหลังจากโครงการดังกล่าวเปิดให้บริการแล้ว นอกจากนี้ บริษัทยังมีโครงการโรงแรมที่อยู่ระหว่างการพัฒนาภายใต้บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 บนพื้นที่ 10 ไร่ ตั้งอยู่ที่ตำบลปอผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี มีจำนวนห้องพักประมาณ 350 ห้อง คาดว่าจะเปิดดำเนินการในปี 2562

รวมทั้ง บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการร่วมทุนก่อสร้างทางเดินลอยฟ้าเชื่อมจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสสถานีชิดลม โดยจะสร้างเชื่อมเข้ากับโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอกและโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกและดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการศูนย์การค้าของบริษัทและบริษัทย่อย



วิสัยทัศน์ (Vision)

“เป็นผู้นำด้านการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการพาณิชย์ โดยเน้นองค์รวมของการพัฒนาให้ครอบคลุม ทั้งที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงาน โรงแรม ควบคู่ไปกับการสนับสนุนผู้ประกอบการรายย่อย พัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม ให้ ผลตอบแทนอย่างเหมาะสมกับผู้ถือหุ้น ส่งเสริมคุณภาพชีวิตการทำงานแก่พนักงานพร้อมมองหาพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อการ เติบโตที่ยั่งยืน”

พันธกิจ (Mission)

- ส่งเสริมพัฒนาพื้นที่ยุทธศาสตร์การค้าย่านประตูน้ำ ให้เป็นพื้นที่ศูนย์กลางเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ
- สร้างความแข็งแกร่งอย่างต่อเนื่องในการบริหารศูนย์ค้าส่งครบวงจรในทุกกลุ่มธุรกิจ
- สนับสนุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทุกรูปแบบ เพื่อตอบสนองความต้องการพื้นที่ทางธุรกิจจากทั้ง ภายในประเทศ และภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
- เสริมสร้างศักยภาพผู้ประกอบการรายย่อย มองหาพันธมิตรทางธุรกิจ รับผิดชอบต่อสังคม ชุมชน สิ่งแวดล้อม พนักงาน และผู้ถือหุ้น เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

เป้าหมาย (Objectives)

- พัฒนาศูนย์การค้าแพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ให้เป็นแหล่งค้าส่งและค้าปลีกที่ดีที่สุดของอาเซียน ใน 10 ปี (The Best Wholesale and Retail Hub of ASEAN)
- เติบโตธุรกิจศูนย์การค้าทั้งค้าส่งและค้าปลีก อย่างน้อย 3 แห่ง ใน 5 ปี
- ขยายธุรกิจโรงแรม อย่างน้อย 3 แห่ง ใน 5 ปี
- เพิ่มธุรกิจอาคารสำนักงานอย่างน้อย 1 แห่ง ใน 5 ปี

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

- ปี 2545 - จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เอส.พี.ซี. พร็อพเพอร์ตี้ส์ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SPC) ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 200 ล้านบาท เพื่อเริ่มพัฒนาและก่อสร้างโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์
- จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด (SPT) ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 60 ล้านบาท บริษัทยังไม่ได้มีการประกอบธุรกิจแต่อย่างใด
- ปี 2546 - เริ่มก่อสร้างอาคารโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนแรก และเปิดขาย กรรมสิทธิ์พื้นที่และให้เช่าพื้นที่ เพื่อการพาณิชย์และพื้นที่พักอาศัยภายในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนแรก
- ปี 2548 - ก่อสร้างโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนแรกแล้วเสร็จ มูลค่าเงินลงทุน ก่อสร้างประมาณ 1,500 ล้านบาท และเริ่มเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์
- ปี 2549 - ก่อสร้างโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนที่พักอาศัย(คอนโดมิเนียม) แล้วเสร็จ และได้เปิดให้เช่าพักอาศัย
- ปี 2550 - บริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด (SPT) เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 300 ล้านบาท เพื่อรองรับการขยาย

- ธุรกิจของโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์
- ปี 2551 - เริ่มดำเนินการก่อสร้างโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนขยายและโรงแรม
- ปี 2553 - เปิดดำเนินการโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนขยาย
- ปี 2554 - เปิดดำเนินการโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ บนชั้น 6 – ชั้น 24 ของอาคารโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนขยาย
- บริษัทและกลุ่มเกษรซึ่งเป็นบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริหารโครงการศูนย์การค้าแห่งหนึ่งในย่านราชประสงค์ ได้ร่วมลงทุนก่อตั้งบริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด โดยบริษัทและกลุ่มเกษรได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.90 เท่ากัน เพื่อก่อสร้างและบริหารโครงการทางเดินลอยฟ้าจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลมมายังโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต (โครงการในอนาคต) และศูนย์การค้าที่สำคัญในย่านราชประสงค์
- ปี 2555 - จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท เพื่อเข้าประมูลสิทธิการเช่าที่ดินในย่านราชประสงค์จากสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ และได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 683 ล้านบาท ในปี 2556
- ปี 2556 - บริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด ได้ลงทุนในบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด โดยได้ออกหุ้นสามัญจำนวน 683,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท คิดเป็นจำนวนเงินรวมประมาณ 683 ล้านบาท ทำให้ บริษัท เอส.พี.ที.แมเนจเม้นท์ จำกัด มีสัดส่วนการลงทุนในบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ร้อยละ 99.99
- จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1,940 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 19.4 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อรองรับการควบรวม (Amalgamation) บริษัท 9 บริษัทที่มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน ได้แก่
- บริษัท เอส .พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท ซี.อาร์.ซี. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท พี.พี.เจ. แมเนจเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท แพลทินัม แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท ทรัพย์พัฒนา แอสโซซิเอตส์ จำกัด
 - บริษัท เดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ จำกัด
 - บริษัท คณาสิน แมเนจเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท บาร์บารา แมเนจเม้นท์ จำกัด
 - บริษัท แพลทินัม ฟู้ดส์ เซ็นเตอร์ จำกัด
- บริษัทข้างต้นมีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจให้เช่าพื้นที่และให้บริการในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ทั้งส่วนแรกและส่วนขยาย รวมถึงการดำเนินธุรกิจของโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ
- ปี 2557 - บริษัทเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด จำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 19.7 ล้านบาท

- บริษัทได้ลงทุนซื้อที่ดิน ตั้งอยู่ที่ตำบลปอผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี เป็นจำนวนเงิน 32.1 ล้านบาทจากกรรมการและผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัท เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาโครงการโรงแรม
 - บริษัทเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แพลทินัม พลัส จำกัด จำนวนทั้งสิ้น 2,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีมูลค่าหุ้นที่ชำระแล้วหุ้นละ 25 บาท ในราคาหุ้นละ 15.49 บาท เป็นเงินรวม 30,980 บาท จากกรรมการและผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัท เพื่อให้บริษัทดังกล่าวทำหน้าที่บริหารจัดการอาคารภายในกลุ่ม
 - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2557 เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2557 มีมติอนุมัติให้บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ใช้ชื่อว่า "บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)" และเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้ราคาหุ้นละ 100 บาท เป็น 1 บาท ส่งผลให้บริษัทมีหุ้นสามัญจำนวน 1,946.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทซึ่งชำระเต็มมูลค่าแล้ว
 - นอกจากนี้ ที่ประชุมยังมีมติอนุมัติให้บริษัทเพิ่มทุนจาก 1,946.5 ล้านบาท เป็น 2,800.0 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 853.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยการจัดสรรและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้นจำนวน 153.5 ล้านหุ้น ตามมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เป็นจำนวนเงิน 153.5 ล้านบาท ซึ่งได้มีการดำเนินการจนเสร็จสิ้นในเดือนมิถุนายน พ.ศ.2557 และบริษัทได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนส่วนที่เหลือดังกล่าวเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จำนวน 700 ล้านหุ้น
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2557 เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2557 มีมติอนุมัติให้บริษัทเข้าทำสัญญาเช่าโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย กับบริษัท เดอะ วอร์ฟ พลัส สมุย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน เมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2557 โดยโครงการดังกล่าวตั้งอยู่ที่ตำบลปอผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี
- ปี 2558
- โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เริ่มเปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2558
 - บริษัทออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก(IPO) จำนวน 700 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาหุ้นละ 7.4 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 5,180 ล้านบาท ในเดือนมีนาคม 2558
 - หุ้นสามัญของบริษัทได้เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นครั้งแรก เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2558
 - เริ่มก่อสร้างทางเดินลอยฟ้าโครงการ แบงคอก สกายไลน์ เชื่อมทางเดินลอยฟ้าจากรถไฟฟ้าบีทีเอส สถานีชิดลมเข้าสู่โครงการ เดอะ มาร์เก็ต และโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์
 - บริษัทเริ่มดำเนินการตกแต่งและก่อสร้างโครงการเดอะ มาร์เก็ต ในปลายเดือนธันวาคม 2558
- ปี 2559
- ทางเดินลอยฟ้าโครงการ แบงคอก สกายไลน์ เฟส 1 เปิดให้บริการชั่วคราว เมื่อวันที่ 11 กรกฎาคม 2559 โดยเป็นการเชื่อมระหว่างโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก
 - โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ได้ดำเนินการลงเสาเข็ม ทำทุตติง งานชั้นใต้ดินเสร็จเรียบร้อย และมีแผนจะเริ่มก่อสร้างทำโครงสร้างบนดินในเดือนมกราคมปี 2560 โดยคาดว่าจะโครงการจะแล้วเสร็จในครึ่งปีหลังปี 2561

- โครงการ ตลาดนีออน เปิดให้บริการในวันที่ 1 ธันวาคม 2559

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท บริษัทย่อย และกิจการร่วมค้า

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท บริษัทย่อย และกิจการร่วมค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีรายละเอียด ดังนี้



รายละเอียดที่สำคัญของบริษัท บริษัทย่อย และกิจการร่วมค้า มีดังต่อไปนี้

1) บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2556 จากการควบรวม (Amalgamation) บริษัท 9 บริษัท (ได้กล่าวไว้ในหัวข้อ 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในปี 2556) ที่มีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ (ศูนย์แฟชั่นค้าส่งและค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์) และโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ เข้าด้วยกัน โดยทั้ง 9 บริษัทดังกล่าวมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุมชุดเดียวกัน ต่อมาบริษัทได้รับการจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เป็น บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2557

บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และลงทุนในบริษัทย่อย โดยในปัจจุบันบริษัทมุ่งเน้น

- 1) ธุรกิจให้เช่าและบริการ ได้แก่ โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย และโครงการ ตลาดนัดนีออน
- 2) ธุรกิจโรงแรม ได้แก่ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ
- 3) ธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ตั้งอยู่บนชั้น 6 ภายในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทได้ลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 3 บริษัท และกิจการร่วมค้าจำนวน 1 บริษัท ได้แก่

- บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด มีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว จำนวน 683.0 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ธุรกิจสำนักงานให้เช่า และธุรกิจโรงแรม ได้แก่ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ซึ่งโครงการดังกล่าวอยู่ระหว่างก่อสร้างมีลักษณะโครงการที่ผสมผสานประโยชน์การใช้สอยหลายประเภท ได้แก่ ศูนย์การค้า

ปลีกซึ่งมีลักษณะเป็นโครงการตลาดนัดติดแอร์ บริเวณย่านราชประสงค์ อาคารสำนักงานให้เช่า และโรงแรม

- บริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 50,000 บาท เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจรับจ้างบริหารอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ได้แก่ โครงการ เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และโครงการในอนาคตในกลุ่มบริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
- บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 20.0 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจโรงแรมซึ่งในปัจจุบันมีเนื้อที่ 10 ไร่ 1 งาน 21.5 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ตำบลปอผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี ในเบื้องต้นอยู่ระหว่างการการออกแบบโรงแรมเพื่อยืนยันแบบขออนุญาตก่อสร้างต่อหน่วยงานราชการ
- บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 100,000 บาท เป็นกิจการร่วมค้าซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.90 กับกลุ่มเกษรในสัดส่วนที่เท่ากัน มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินการบริหารโครงการก่อสร้าง รวมถึงการบริหารจัดการทางเดินลอยฟ้าระหว่างสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลม ศูนย์การค้า และอาคารพลาซ่าที่สำคัญในย่านราชประสงค์ ได้แก่ อาคารอัมรินทร์พลาซ่า อาคารเกษรพลาซ่า และอาคารที่จะก่อสร้างขึ้นในอนาคตของกลุ่มเกษร ห้างสรรพสินค้าบีที ซูเปอร์เซ็นเตอร์ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ซึ่งอยู่ระหว่างการก่อสร้าง อาคารโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ และโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ภายใต้ชื่อ "โครงการ แบงคอก สกายไลน์ (Bangkok Skyline)"

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ

ประเภทรายได้	2557		2558		2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1 รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ ⁽¹⁾	917	63	1,042	59	1,107	59
2 รายได้จากกิจการโรงแรม ⁽²⁾	250	17	344	19	365	20
3 รายได้จากอาหารและเครื่องดื่ม ⁽³⁾	224	16	237	13	246	13
4 รายได้อื่น ⁽⁴⁾	54	4	145	9	145	8
รวมรายได้	1,445	100	1,768	100	1,863	100

⁽¹⁾รายได้ค่าเช่าและค่าบริการประกอบด้วยรายได้ค่าเช่าพื้นที่ รายได้ส่วนแบ่งจากรายได้ร้านค้า รายได้ค่าสาธารณูปโภค รายได้ค่าส่วนกลาง รายได้ค่าเบี่ยงประกัน รายได้ภาษีโรงเรือน และรายได้ค่าที่จอดรถ

⁽²⁾รายได้จากกิจการโรงแรมประกอบด้วยรายได้ค่าห้องพัก ค่าขายอาหารและเครื่องดื่มของโรงแรม และรายได้จากบริการอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม

⁽³⁾รายได้จากอาหารและเครื่องดื่มเป็นรายได้จากการดำเนินงานธุรกิจศูนย์อาหารและรายได้จากการดำเนินงานร้านอาหารของบริษัท ไม่รวมรายได้จากการขายอาหารและเครื่องดื่มจากธุรกิจโรงแรม โดยรายได้ในส่วนนี้อยู่ในรูปแบบของส่วนแบ่งรายได้จากร้านค้าต่างๆ โดยบริษัทจะบันทึกรายได้ทั้งหมดจากการขายอาหารและเครื่องดื่มในศูนย์อาหารในงบการเงิน และบันทึกส่วนที่จ่ายคืนให้กับผู้ประกอบการร้านค้าเป็นต้นทุนของธุรกิจศูนย์อาหาร

⁽⁴⁾รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ รายได้ค่าป้ายโฆษณา กำไร (ขาดทุน) จากการขายหลักทรัพย์ กำไร (ขาดทุน) ที่ยังไม่ได้เกิดขึ้นจากการขายหลักทรัพย์ และกำไร (ขาดทุน) จากการขายทรัพย์สิน และรายได้อื่นๆ

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทมีศูนย์การค้า พื้นที่ให้เช่าในลักษณะตลาดนัด และโรงแรมภายใต้การบริหารงานทั้งสิ้น 4 โครงการ แบ่งเป็น ศูนย์การค้า 2 โครงการ และโรงแรม 1 โครงการ นอกจากนี้ เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559 บริษัทได้เปิดให้บริการโครงการพื้นที่ให้เช่าลักษณะตลาดนัดกลางคืนเพิ่ม 1 โครงการ ภายใต้ชื่อ โครงการ ตลาดน็อน ตั้งอยู่บริเวณถนนเพชรบุรี ซอย 23 แขวง ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร รวมทั้ง บริษัทมีแผนงานในการขยายโครงการศูนย์การค้าเพิ่มจำนวน 1 โครงการ คือ ศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก และโรงแรมระดับ 3-4 ดาวเพิ่มจำนวน 2 โครงการ ภายในระยะเวลา 2-3 ปีข้างหน้า โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) ธุรกิจให้เช่าและบริการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีโครงการที่เปิดดำเนินการแล้วจำนวน 3 แห่ง คือ โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย และโครงการตลาดน็อน รายได้ธุรกิจศูนย์การค้าประกอบด้วย รายได้ค่าเช่าพื้นที่และค่าบริการ รายได้ค่าสาธารณูปโภค รายได้ค่าส่วนกลาง รายได้ค่าที่จอดรถ และรายได้อื่นที่เกี่ยวข้อง โดยบริษัทมีขั้นตอนการพัฒนาโครงการศูนย์การค้า เริ่มต้นจากการศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินที่จะเข้ามาพัฒนาโครงการ การลงทุนซื้อที่ดิน การออกแบบโครงการ ศึกษาผลกระทบของโครงการ การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง การควบคุมและการบริหารโครงการก่อสร้างให้แล้วเสร็จ และการวางแผนส่วนผสมของสินค้าและบริการต่างๆ รวมทั้ง หาผู้เช่าพื้นที่หรือลูกค้าเข้าโครงการในช่วงที่อยู่ระหว่างพัฒนาโครงการจนกระทั่งเต็มพื้นที่เช่าของโครงการก่อนที่จะเปิดให้บริการศูนย์

โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่งเดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ เป็นศูนย์ค้าส่งและค้าปลีกเสื้อผ้าแฟชั่นขนาดใหญ่ที่มีความทันสมัย ตั้งอยู่บริเวณใจกลางประตูน้ำและมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นศูนย์รวมแหล่งแฟชั่นค้าส่งครบวงจร ประกอบด้วยร้านค้ามากกว่า 2,600 ร้านค้า ภายในโครงการได้มีการจัดโซนสินค้าหรือร้านค้าอย่างเป็นหมวดหมู่ ทั้งเสื้อผ้าบุรุษ เสื้อผ้าสตรี กระเป๋า เครื่องหนัง รองเท้า เครื่องประดับ พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบสาธารณูปโภคอย่างครบครัน ทำให้โครงการเป็นที่นิยมในกลุ่มผู้เช่าพื้นที่ และกลุ่มลูกค้าที่มาซื้อสินค้าหรือใช้บริการ

โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เป็นคอมมูนิตี้อสังหาริมทรัพย์แห่งแรกบนเกาะสมุย ตกแต่งด้วยสถาปัตยกรรมย้อนยุคผสมผสานระหว่างตะวันออกและตะวันตก ครบครันด้วยร้านอาหาร สินค้าและบริการตอบทุกไลฟ์สไตล์ เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าที่เดินทางมาพักผ่อน เดินทางมาท่องเที่ยว และลูกค้าที่อาศัยบนเกาะสมุย

โครงการ ตลาดนีออน มีลักษณะเป็นตลาดนัดกลางคืนขนาดใหญ่ใจกลางกรุงเทพมหานคร ได้รับการออกแบบด้วยแนวคิดโครงการ คือ NEON NIGHT ALIVE ที่สุดของประสบการณ์ ช้อป ชิลล์ ชิม แชร แชคคิน ใจกลางเมืองรูปแบบใหม่ และโครงการตกแต่งด้วยสีสันของนีออน เพื่อเอาใจคนรุ่นใหม่ที่ชอบการถ่ายรูป และแชร์ประสบการณ์ภายในโครงการ ประกอบไปด้วยร้านค้าที่เป็นตู้คอนเทนเนอร์ เดินท์ และบูธชั่วคราวรวมจำนวนกว่า 900 ร้านค้า ทั้งร้านอาหาร เครื่องดื่ม และสินค้าแฟชั่นไลฟ์สไตล์ นอกจากนี้ โครงการยังมีจุดถ่ายภาพต่างๆ ตอบโจทย์ความต้องการของคนเมืองยุคดิจิทัล ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นทั้งคนไทยที่ทำงานและกลุ่มผู้พักอาศัยในบริเวณใกล้เคียง รวมทั้งนักท่องเที่ยวต่างชาติ

(2) ธุรกิจโรงแรม

ในปัจจุบัน บริษัทได้ประกอบธุรกิจโรงแรม 1 แห่ง คือ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ระดับ 4 ดาว ใจกลางกรุงเทพมหานคร ซึ่งให้บริการด้านห้องพัก ห้องอาหาร ห้องประชุม และห้องจัดเลี้ยง รวมถึงบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น สระว่ายน้ำ สปา ฟิตเนส เป็นต้น

บริษัทมีนโยบายการดำเนินธุรกิจโรงแรมด้วยการว่าจ้างผู้บริหารโรงแรมที่มีชื่อเสียง เพื่อบริหารโรงแรมของบริษัทให้ได้ตามมาตรฐานสากลซึ่งทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในบริการของโรงแรม ในปัจจุบัน บริษัทได้เข้าทำสัญญาจ้างบริหารโรงแรม (Hotel Management Agreement) กับเครือ Accor ซึ่งเป็นเครือการบริหารโรงแรมในระดับนานาชาติที่มีชื่อเสียงรายหนึ่ง เพื่อให้ทำหน้าที่บริหารจัดการโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ เป็นเวลานาน 10 ปี นับตั้งแต่โรงแรมดังกล่าวเริ่มเปิดดำเนินการเป็นครั้งแรกในเดือนพฤศจิกายน พ.ศ.2554

(3) ธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม

ในปัจจุบัน บริษัทมีธุรกิจจำหน่ายศูนย์อาหารและเครื่องดื่ม 1 แห่ง ตั้งอยู่บนชั้น 6 ภายในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ เพื่อจำหน่ายอาหารไทยและนานาชาติมีจำนวน 23 ร้านค้า ร้านเครื่องดื่มมีจำนวน 3 ร้านค้า และร้านค้ายานมหวานอีกจำนวน 18 ร้านค้า ทั้งนี้ บริษัทได้เตรียมที่นั่งเพื่อรองรับลูกค้าที่มาใช้บริการมากกว่าจำนวน 1,000 ที่นั่ง

รายละเอียดธุรกิจของ บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

ธุรกิจให้เช่า และบริการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ	กรรมสิทธิ์	มูลค่าเงินลงทุน ตามบัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าตาม ราคาประเมิน (ล้านบาท)	พื้นที่ รวม (ตร.ม.)	พื้นที่ให้ เช่า (ตร.ม.)	อัตราการใช้ พื้นที่ (ร้อยละ)
ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์	ธันวาคม 2548	บริษัทและ กรรมสิทธิ์ร่วมกับ นิติบุคคลอาคาร ชุด	1,408	8,478	137,537	22,530	98
เดอะ วอร์ฟ สมุย	มกราคม 2558	สัญญาเช่าที่ดิน และสิ่งปลูกสร้าง	-	-	18,904	5,303	62
ตลาดนีออน	ธันวาคม 2559	สัญญาเช่าที่ดิน เปล่า	24	-	17,082	3,550	95

ธุรกิจโรงแรม	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ	กรรมสิทธิ์	มูลค่าเงินลงทุน ตามบัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าตาม ราคาประเมิน (ล้านบาท)	จำนวนห้องพัก	อัตราการใช้ ห้องพัก (ร้อยละ)
โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ	พฤศจิกายน 2554	บริษัทเป็นเจ้าของ	706	1,832	283	87

โครงการในอนาคต
(1) โครงการ แบงคอก สกายไลน์

รายละเอียดโครงการ: โครงการ แบงคอก สกายไลน์ เป็นทางเดินลอยฟ้าที่เชื่อมระหว่างสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลม เชื่อมต่อกับอาคารพลาซ่าและศูนย์การค้าที่สำคัญในย่านราชประสงค์มุ่งตรงมายังศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก และโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ซึ่งบริษัท คาดว่าโครงการ แบงคอก สกายไลน์ จะช่วยส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่จะ มาซื้อสินค้าหรือใช้บริการต่างๆ แก่ร้านค้าหรือผู้ประกอบการเช่าพื้นที่ในโครงการของบริษัท

ความคืบหน้าโครงการ: อยู่ในระหว่างการก่อสร้างเฟสที่ 2

กำหนดการเปิดให้บริการ: เฟสที่ 1 ทางเชื่อมจากโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ถึงโครงการ ใหม่ศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เปิดใช้งานเดือน กรกฎาคม 2559

เฟสที่ 2 ทางเชื่อมจากศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ถึงอาคารพลาซ่า คาดว่าจะ แล้วเสร็จในในเดือนมีนาคม 2560

มูลค่าเงินลงทุน: ประมาณ 280 ล้านบาท

(2) โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

รายละเอียดโครงการ: โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เป็นโครงการศูนย์การค้าปลีกมีลักษณะเป็นตลาดนัดติดแอร์ และเป็นศูนย์รวมสินค้าและบริการที่ครบครันที่สามารถตอบสนองความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้า ใจกลางเมืองแห่งแรก บริเวณย่านราชประสงค์ มีที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นศูนย์กลางการคมนาคม ที่สามารถเดินทางเข้าถึงได้อย่างสะดวกสบาย

ความคืบหน้าโครงการ: อยู่ในระหว่างการก่อสร้าง

กำหนดการเปิดให้บริการ: คาดว่าจะแล้วเสร็จในปลายปี 2561

มูลค่าเงินลงทุน: ประมาณ 5,800 ล้านบาท

(3) โครงการอาคารสำนักงานให้เช่า ที่ตั้งอยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

รายละเอียดโครงการ: โครงการอาคารสำนักงานให้เช่าตั้งอยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก มีลักษณะเป็นการปล่อยพื้นที่สำนักงานให้เช่าแก่บริษัทหรือลูกค้า เพื่อสร้างรายได้ให้แก่บริษัทอย่างต่อเนื่องและช่วยส่งเสริมธุรกิจหรือร้านค้าภายในโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ในช่วงวันทำงาน

ความคืบหน้าโครงการ: อยู่ในระหว่างการวิเคราะห์การลงทุนโครงการ เพื่อพิจารณาออกแบบโครงการที่เหมาะสม

กำหนดก่อสร้าง: ภายหลังจากการเปิดให้บริการในส่วน of ศูนย์การค้าปลีกและได้รับการอนุมัติจากการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อมแล้ว

กำหนดการเปิดให้บริการ : ประมาณครึ่งปีหลังของปี 2564

มูลค่าเงินลงทุน: ประมาณ 1,900 ล้านบาท

(4) โครงการโรงแรม ที่ตั้งอยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

รายละเอียดโครงการ: โครงการโรงแรมที่ตั้งอยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เป็นธุรกิจโรงแรมระดับ 3-4 ดาว เพื่อสร้างรายได้ให้แก่บริษัทอย่างต่อเนื่อง และมีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมร้านค้าและผู้ประกอบการภายในโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

ความคืบหน้าโครงการ: อยู่ในระหว่างการวิเคราะห์การลงทุนโครงการ เพื่อพิจารณาออกแบบโครงการที่เหมาะสม

กำหนดก่อสร้าง: ภายหลังจากการเปิดให้บริการในส่วน of ศูนย์การค้าและได้รับการอนุมัติจากการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อมแล้ว

กำหนดการเปิดให้บริการ: ประมาณครึ่งปีหลังของปี 2564

มูลค่าเงินลงทุน: ประมาณ 950 ล้านบาท

(5) โรงแรมที่ตั้งอยู่บนเกาะสมุย 2 แห่ง

รายละเอียดโครงการ: เป็นโรงแรมที่ตั้งอยู่บนเกาะสมุย ซึ่งติดกับโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย

ความคืบหน้าโครงการ: อยู่ในระหว่างการออกแบบ เพื่อยื่นขอรับการอนุมัติการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม

กำหนดการก่อสร้าง : คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในช่วงปลายปี 2560

กำหนดการเปิดให้บริการ: ปี 2562

มูลค่าเงินลงทุน: ประมาณ 900 ล้านบาท

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

ก. กลยุทธ์การแข่งขัน

ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทจะคำนึงถึงความยั่งยืนควบคู่ไปกับการเติบโตพร้อมสังคม โดยรอบโครงการและผู้ประกอบการรายย่อย ดังนั้น บริษัทจึงได้มีการกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการให้สามารถบรรลุเป้าหมายที่บริษัทตั้งไว้ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(1) กลยุทธ์การพัฒนาโครงการ

- ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อออกแบบศูนย์หรือโครงการ

ปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่จะทำให้โครงการอสังหาริมทรัพย์ให้เขาประสบความสำเร็จ และได้รับความนิยมจากผู้มาใช้บริการศูนย์ คือ การตอบสนองความต้องการของผู้มาใช้บริการ รวมทั้ง การตอบสนองต่อพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีการเปลี่ยนแปลงไป ดังนั้น ก่อนที่จะมีการกำหนดรูปแบบหรือแนวคิดในการทำโครงการ บริษัทจะศึกษาและทำวิจัยตลาด เพื่อให้เข้าใจถึงพฤติกรรมของผู้บริโภค ความคาดหวังที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง รวมถึงรูปแบบการใช้จ่ายใช้สอย แล้วจึงนำข้อมูลและผลการสำรวจมาวิเคราะห์ร่วมกับข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง เพื่อสรุปและกำหนดเป้าหมายหลักของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ในการกำหนดกลุ่มเป้าหมายของศูนย์หรือโครงการ ทำให้บริษัทสามารถกำหนดและออกแบบรูปแบบของโครงการได้อย่างเหมาะสม เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป้าหมายนั้นๆ ทั้งในแง่ของแนวคิดโครงการ การจัดโซนสินค้า ภาพลักษณ์โครงการ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆที่จะนำมาให้บริการลูกค้า

จากผลการวิจัยการตลาดยังถูกนำมาใช้สำหรับการพิจารณาจัดส่วนผสมของประเภทร้านค้า (Merchandising Mix) ให้มีความเหมาะสมและเป็นที่ดึงดูดลูกค้าให้กลับมาใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจะทำให้เกิดการประโยชน์สูงสุดสำหรับพื้นที่เช่าที่มีอยู่จำกัด รวมทั้งร้านค้าหรือผู้ประกอบการภายในศูนย์สามารถประกอบธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

- สร้างมาตรฐานที่ดีในแต่ละขั้นตอนของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัทมีการวางแผนการพัฒนาโครงการไว้อย่างมีระบบ โดยเริ่มจากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) ในแง่ผลตอบแทนการลงทุนว่าอยู่ในระดับที่เหมาะสมหรือไม่ การจัดหาที่ดินที่อยู่ในทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม สามารถเข้าถึงได้สะดวก พิจารณาว่าจะเช่าลงทุนในที่ดินโดยการซื้อหรือการเช่า การคัดเลือกผู้ออกแบบและผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการ โดยจะพิจารณาคัดเลือกจากผู้รับเหมาหลายรายตามเกณฑ์มาตรฐานที่มีการกำหนดไว้ รวมถึงการควบคุมการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนการพัฒนาโครงการ โดยในระหว่างการพัฒนาและก่อสร้างโครงการ รวมทั้ง บริษัทจะเริ่มติดต่อและคัดเลือกร้านค้าหรือผู้ประกอบการที่จะเข้ามาเช่าพื้นที่ที่มีความ

เหมาะสมตามแนวคิดหลักของศูนย์หรือโครงการ โดยการพิจารณาส่วนผสมของประเภทร้านค้า (Merchandising Mix) และจำนวนร้านค้าประเภทต่างๆตามผลการวิจัยตลาดที่ได้จัดทำไว้ก่อนหน้านี้

(2) กลยุทธ์การบริหารอาคารและพื้นที่เช่า

- รู้จักและเข้าใจความต้องการของกลุ่มผู้เช่าพื้นที่เป้าหมาย

ในการบริหารพื้นที่ภายในศูนย์ บริษัทจะสำรวจ ทำความรู้จักและทำความเข้าใจลักษณะของกลุ่มผู้เช่าเป้าหมาย ตลอดจนความต้องการพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจของผู้เช่า/ผู้ใช้บริการพื้นที่ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้เช่าได้อย่างเหมาะสม ในกรณีโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ผู้เช่าพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ทำให้จำนวนเสื้อผ้าที่ร้านค้าจำหน่ายในแต่ละวันนั้นมีจำนวนที่ค่อนข้างมาก ดังนั้น ผู้เช่าอาจมีปัญหาเรื่องพื้นที่จัดเก็บสินค้า บริษัทจึงจัดเตรียมพื้นที่ส่วนหนึ่งสำหรับเป็นคลังเก็บสินค้าให้เช่า นอกจากนี้ ผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการค้าส่งซึ่งจะเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มผู้ค้าปลีก (Retailer) มากกว่าผู้ใช้สินค้าขั้นสุดท้าย (End-user) ดังนั้น บริษัทจึงมีการจัดทำแผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายของศูนย์ที่มุ่งเน้นกลุ่มผู้ค้าปลีกมากกว่าผู้ใช้สินค้าขั้นสุดท้าย

- จัดโซนร้านค้าตามความต้องการของผู้มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์

การจัดโซนร้านค้าให้ตรงตามความต้องการของผู้ซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์จะช่วยอำนวยความสะดวกให้กับกลุ่มลูกค้าดังกล่าว โดยผู้ซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในของโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าปลีก ดังนั้น บริษัทจึงมีการจัดโซนร้านค้าที่ขายสินค้าประเภทเดียวกันให้อยู่บริเวณเดียวกัน เพื่อให้ผู้ค้าปลีกสามารถเลือกซื้อสินค้าที่ต้องการได้อย่างสะดวกและใช้เวลาไม่มากนัก เช่น โซนเสื้อผ้าสตรี โซนเสื้อผ้าบุรุษ โซนเสื้อผ้าเด็ก โซนเครื่องหนัง กระเป๋า รองเท้า โซนเครื่องประดับ ฯลฯ นอกจากนี้ บริษัทยังมีร้านอาหารและร้านเครื่องดื่มกระจายตามโซนต่างๆภายในศูนย์ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าและร้านค้า

- วิธีการคัดเลือกผู้เช่าพื้นที่ที่เหมาะสม

เพื่อให้สอดคล้องกับการจัดโซนร้านค้า บริษัทในฐานะผู้บริหารโครงการมีวิธีการและขั้นตอนในการคัดเลือกผู้เช่าพื้นที่ ในกรณีที่มีการไม่ต่อสัญญาเช่าผู้เช่ารายเดิม บริษัทจะคัดเลือกผู้เช่ารายใหม่ที่จะมาทำสัญญาเช่าทดแทนผู้เช่ารายเดิมจะต้องเป็นสินค้าตรงตามประเภทของโซนสินค้าหรือบริการที่บริษัทได้กำหนดไว้ และเป็นสินค้าที่เป็นการต้องการของกลุ่มผู้ซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์

สำหรับการเปิดโครงการใหม่ ผู้เช่าพื้นที่ที่จะได้รับการคัดเลือกจะต้องเป็นผู้จำหน่ายสินค้าที่มีจุดเด่น และสินค้านั้นๆเป็นที่ต้องการของตลาดและสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายของโครงการ ตลอดจนจำนวนร้านค้าที่จะได้รับคัดเลือกทั้งหมดต้องมีจำนวนไม่เกินกว่าจำนวนร้านค้าในแต่ละประเภทที่บริษัทได้กำหนดไว้ล่วงหน้า

- สร้างชื่อเสียงและประสบการณ์ในการบริหารพื้นที่เช่า

ชื่อเสียงและประสบการณ์ในการบริหารจัดการพื้นที่เช่าของเจ้าของศูนย์ถือเป็นปัจจัยหนึ่งในการตัดสินใจของผู้เช่าพื้นที่ที่จะเข้ามาเช่าพื้นที่ในศูนย์ ไม่ว่าจะเป็นผู้เช่า/ผู้ใช้บริการพื้นที่รายเดิม หรือผู้เช่า/ผู้ใช้บริการพื้นที่รายใหม่ กล่าวคือ ความพึงพอใจของผู้เช่า/ผู้ใช้บริการพื้นที่รายเดิมในการบริหารพื้นที่เช่าของผู้บริหารศูนย์จะมีความสัมพันธ์โดยตรงกับการตัดสินใจต่อสัญญาเช่าของผู้เช่าพื้นที่เดิม และหากชื่อเสียงของผู้บริหารศูนย์เป็นที่

ยอมรับ ก็จะทำให้มีผู้สนใจเข้ามาเช่าพื้นที่เพิ่มขึ้น ในการสร้างชื่อเสียงในด้านคุณภาพการบริหารจัดการพื้นที่เช่าของศูนย์ ผู้บริหารพื้นที่เช่าจะต้องจัดโซนร้านค้า (Tenant Zoning) ให้เป็นระเบียบ กำหนดส่วนผสมประเภทร้านค้า (Merchandising Mix) ให้มีความเหมาะสม ควบคุมและดูแลให้ผู้เช่าปฏิบัติตามกฎระเบียบของศูนย์ ตลอดจนเปิดโอกาสให้ผู้เช่าสามารถร้องเรียนและแสดงความคิดเห็น เพื่อนำข้อคิดเห็นไปปรับปรุงการดำเนินงานของศูนย์ รวมถึงการกำหนดราคาเช่า/ค่าบริการให้เหมาะสมกับตำแหน่งของพื้นที่เช่า

- การบำรุงรักษาและปรับปรุงพื้นที่ศูนย์อย่างสม่ำเสมอ

การปรับปรุงและบำรุงรักษาพื้นที่ศูนย์อย่างสม่ำเสมอเป็นหลักสำคัญอย่างหนึ่งในการบริหารโครงการให้ประสบความสำเร็จ เนื่องจากศูนย์การค้าเป็นบริเวณที่มีผู้สัญจรไปมาเป็นจำนวนมาก พื้นที่งานระบบและอุปกรณ์ภายในศูนย์จึงจำเป็นต้องได้รับการตรวจตราและตรวจสอบสภาพความพร้อมและความปลอดภัยในการใช้งานอย่างต่อเนื่อง บริษัทมีนโยบายที่จะซ่อมแซมพื้นที่งานระบบและอุปกรณ์ภายในศูนย์ให้เร็วที่สุดเพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับการดำเนินงานของศูนย์

- การจัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน

โครงการศูนย์การค้าที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้เช่าพื้นที่และผู้ซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์ เช่น โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ เป็นศูนย์แฟชั่นค้าส่งที่ผู้มาใช้บริการส่วนใหญ่ซื้อสินค้าปริมาณมาก ดังนั้น บริษัทจึงจัดให้มีลิฟท์ขนาดใหญ่สามารถรองรับสินค้าที่จะขนส่งได้และที่จอดรถที่เพียงพอต่อจำนวนผู้มาใช้บริการ ตลอดจนบริการคาร์โก้ เพื่อส่งสินค้าไปทั่วประเทศและต่างประเทศ เนื่องจากผู้มาใช้บริการบางส่วนเป็นผู้ค้าปลีกในแถบหัวเมือง และบางส่วนเป็นชาวต่างชาติ รวมถึงจำเป็นต้องมีบริการทางการเงินที่ครบครัน ทั้งธนาคารพาณิชย์และบอกละเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

(3) กลยุทธ์ด้านการตลาดและการส่งเสริมการจำหน่าย

บริษัทจัดแบ่งกลยุทธ์ด้านการตลาดออกเป็น 2 ส่วน คือ กลยุทธ์การตลาดสำหรับผู้เช่า และกลยุทธ์การตลาดสำหรับลูกค้าที่มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์ ในด้านกลยุทธ์การตลาดสำหรับผู้เช่าพื้นที่นั้น มีจุดประสงค์เพื่อสร้างความสัมพันธ์แบบยั่งยืนกับผู้เช่าพื้นที่ ปัจจัยสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้เช่า คือ การติดต่อสื่อสารกันอย่างสม่ำเสมอและการเปิดโอกาสให้ผู้เช่าพื้นที่สามารถแสดงความคิดเห็นต่อรูปแบบการบริหารพื้นที่ซึ่งอาจจะมีบางจุดที่สามารถปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น บริษัทจึงจัดให้มีการประชุมผู้เช่าพื้นที่ภายในโครงการอย่างน้อยปีละหนึ่งครั้ง เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับการดำเนินงานและบริหารศูนย์ ในกรณีที่เป็นโครงการใหม่ บริษัทยังคงให้ความสำคัญกับการติดต่อสื่อสารกับผู้เช่าพื้นที่อย่างสม่ำเสมอ โดยหลังจากผู้เช่าทำสัญญาเช่าพื้นที่ในโครงการที่อยู่ในระหว่างการพัฒนา ผู้เช่าจะได้รับการติดต่อจากบริษัทผ่านสื่อต่างๆ เช่น Newsletter เพื่อรายงานความคืบหน้าของการพัฒนาและก่อสร้างโครงการทุก 2 เดือน

ในส่วนของกลยุทธ์การตลาดสำหรับลูกค้าที่มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์ บริษัทมีแนวทางในการจัดทำแผนโฆษณาศูนย์ที่ระบุข้อความที่ต้องการสื่อสาร ตัวกลางหรือช่องทางสื่อสารที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายของโครงการ ซึ่งจะทำให้เกิดการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพสูงสุด และจะช่วยเพิ่มจำนวนผู้มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์มากขึ้น

บริษัทมีการจัดกิจกรรมภายในศูนย์ตามเทศกาลต่างๆ เพื่อช่วยกระตุ้นให้เกิดความต้องการซื้อสินค้าและให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการที่ศูนย์ฯ

ข. สภาพการแข่งขัน

การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายต่างๆ ทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ในการพัฒนาและดำเนินโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียงจะมีการแข่งขันใน 2 รูปแบบใหญ่ คือ

1. การแข่งขันเพื่อให้ได้มาซึ่งที่ดินที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและมีขนาดที่เพียงพอและเหมาะสมในการพัฒนาโครงการ ซึ่งการแข่งขันในรูปแบบนี้ถือว่ามีความรุนแรงค่อนข้างสูง เพราะที่ดินที่มีทำเลที่ดีและมีขนาดใหญ่พอในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดกลางและขนาดใหญ่ในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียงเหลืออยู่ไม่มากนัก โดยผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถซื้อที่ดินหรือชนะการประมูลเพื่อเข้าทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวจากเจ้าของเดิมแต่ละรายสามารถนำเสนอข้อเสนอในการซื้อ/เช่าที่ดินและการพัฒนาโครงการต่อเจ้าของที่ดินเดิมได้มีอยู่หลายราย และส่วนใหญ่เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ที่มีเงินทุนขนาดใหญ่และมีความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ในหลายรูปแบบ ประกอบกับมีประสบการณ์และความชำนาญในการพัฒนาและดำเนินโครงการขนาดใหญ่ รวมถึงมีความสามารถในการจัดหาผู้เช่า/ผู้ประกอบการในหลากหลายธุรกิจให้มาเช่า/ใช้บริการพื้นที่ภายในโครงการที่พัฒนาขึ้น
2. การแข่งขันในการจัดหาผู้เช่า/ผู้ประกอบการเช่าพื้นที่ในโครงการ ซึ่งการแข่งขันในรูปแบบนี้ถือว่ามีความรุนแรงเช่นกัน โดยมีการแข่งขันทั้งในรูปของการกำหนดเงื่อนไขในการให้เช่า/ให้บริการและการเรียกเก็บค่าเช่า/ค่าบริการพื้นที่ในอัตราที่สูงกว่าเมื่อเทียบกับข้อเสนอของผู้ให้เช่า/ให้บริการพื้นที่รายอื่นในบริเวณที่ติดกันหรือใกล้เคียงกัน รวมถึงการดำเนินแผนการตลาดและการส่งเสริมการจำหน่ายประเภทต่างๆ ที่จำเป็น เพื่อทำให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมีการรับรู้และช่วยสร้างภาพพจน์ที่ดีให้เกิดแก่โครงการ ทั้งนี้ เพื่อช่วยดึงดูดให้ผู้ประกอบการรายต่างๆ ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่มาเช่าพื้นที่ภายในศูนย์ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการพัฒนาและก่อสร้างโครงการรายต่างๆ จะมีการกำหนดและให้แผนการตลาดและส่งเสริมการจำหน่ายประเภทต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อทำให้ลูกค้าชาวไทยและชาวต่างประเทศสามารถรับรู้และจดจำชื่อของศูนย์ได้และมาซื้อสินค้าและ/หรือใช้บริการของผู้ประกอบการที่เช่า/ให้บริการพื้นที่ภายในศูนย์อย่างต่อเนื่อง ซึ่งการดำเนินการในลักษณะดังกล่าวก็เป็นการให้ความช่วยเหลือและการสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจแก่ผู้ประกอบการที่เช่า/ให้บริการพื้นที่ภายในศูนย์ในลักษณะหนึ่ง

แม้การดำเนินธุรกิจพัฒนาและบริหารอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่ง-ค้าปลีกในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียงจะมีการแข่งขันหลายรายและค่อนข้างสูง แต่โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะแพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ได้ประสบความสำเร็จอย่างสูง และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งทั้งที่เป็นศูนย์การค้าห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีกในรูปแบบใหม่ (Modern Trade) ศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกเพื่อการพาณิชย์ ศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีกเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ฯลฯ ได้เป็นอย่างดี โดยอาศัยจุดเด่นดังต่อไปนี้

- สถานที่ตั้งของโครงการอยู่ในย่านธุรกิจที่สำคัญในใจกลางกรุงเทพมหานครและเป็นทำเลที่ดีมีศักยภาพในการเติบโตสูง

โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ตั้งอยู่บริเวณสี่แยกประตูน้ำ ในบริเวณที่เป็นจุดตัดระหว่างถนนราชดำริและถนนเพชรบุรี โดยบริเวณที่ตั้งของโครงการในปัจจุบันเป็นย่านการค้าและท่องเที่ยวที่สำคัญในใจกลางกรุงเทพมหานคร โดยในแต่ละปีจะมีลูกค้าที่เป็นผู้จำหน่ายซื้อสินค้าทั้งชาวไทยและนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศเข้ามาจับจ่ายซื้อสินค้าและ/หรือท่องเที่ยวในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ รวมถึงศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้าที่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงเป็นจำนวนมาก โดยการดำเนินธุรกิจของโครงการรวมถึงอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทต่างๆ ในย่านใกล้เคียงจะได้รับประโยชน์จากนโยบายของภาครัฐที่ต้องการส่งเสริมให้กรุงเทพมหานครเป็นศูนย์กลางของธุรกิจแฟชั่นและการท่องเที่ยวที่สำคัญของภูมิภาคอาเซียน

- อาคารโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ที่ได้รับการออกแบบให้ดูดีและมีความทันสมัย

อาคารโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ได้รับการปรับปรุง รวมถึงตกแต่งทั้งภายในและภายนอกให้ดูดีและมีความทันสมัย เพื่อดึงดูดให้มีผู้ประกอบการมาเช่า/ใช้บริการพื้นที่ภายในศูนย์ อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้ง โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำที่ตั้งอยู่บนโครงการส่วนขยายดังกล่าว เป็นส่วนสนับสนุนและส่งเสริมให้มีลูกค้าหรือนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศเข้ามาซื้อสินค้าและใช้บริการประเภทต่างๆภายในศูนย์ เนื่องจากมีความสะดวกสบายและไม่ต้องใช้เวลาในการเดินทาง

- มีระบบขนส่งมวลชนที่สะดวกสบายในการเดินทาง

โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ เป็นโครงการที่สามารถเดินทางเข้าถึงได้สะดวกสบาย เนื่องจากมีระบบขนส่งมวลชนรองรับ เช่น รถโดยสารประจำทาง และเรือโดยสาร นอกจากนี้ ลูกค้ายังสามารถใช้รถไฟฟ้าบีทีเอสแล้วเดินทางด้วยทางเดินลอยฟ้าโครงการ แบงคอกสกายไลน์ เมื่อมีการก่อสร้างแล้วเสร็จในเดือนมีนาคม 2560 เพื่อเดินทางมายังโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ซึ่งเพิ่มความสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น

- ทีมผู้บริหารที่มีความรู้และประสบการณ์

ทีมผู้บริหารของบริษัทประกอบด้วยบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์และธุรกิจอื่นๆที่เกี่ยวข้องมานานกว่า 10 ปี โดยที่ผ่านมาทีมผู้บริหารของบริษัทได้ร่วมกันพัฒนาและดำเนินโครงการจนประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี ทั้งนี้ ทีมผู้บริหารของบริษัทมีความตั้งใจและความแน่วแน่ที่จะบริหารโครงการดังกล่าวให้ประสบความสำเร็จและมีการเติบโตอย่างยั่งยืน

- ภาวะการแข่งขันในธุรกิจค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียง

โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ เป็นโครงการศูนย์ค้าส่งแฟชั่นเสื้อผ้าในย่านประตูน้ำ ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีผู้ค้ามากระจายตัวอยู่ทั่วกรุงเทพมหานคร โดยจะกระจุกตัวอยู่ในย่านประตูน้ำ ย่านลำพัง และย่านจตุจักร โดยศูนย์ค้าส่งเสื้อผ้าที่สำคัญในย่านต่างๆของกรุงเทพมหานคร อุปทานพื้นที่เช่าเพื่อค้าส่งสินค้าประเภทแฟชั่นเสื้อผ้ามักกระจุกตัวอยู่ในบริเวณย่านการค้าที่กลุ่มลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าปลีกเสื้อผ้ามีความคุ้นเคย โดยในอนาคตคาดว่าจะปริมาณ

อุปสงค์จะยังคงอยู่ในระดับที่สูง เนื่องจากการขยายตัวของเศรษฐกิจภายในประเทศที่เกิดจากการจับจ่ายใช้สอยของประชาชนและการเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศที่เดินทางเข้ามาในประเทศ รวมทั้งนโยบายของรัฐบาลในการกระตุ้นภาคเศรษฐกิจภายในประเทศ จากปัจจัยทั้งหมดนี้จะส่งผลให้เกิดอุปทานพื้นที่เช่าใหม่ ซึ่งจะถูกรองรับด้วยการเพิ่มขึ้นของความต้องการในตลาด

• ภาวะธุรกิจและการแข่งขันในธุรกิจโรงแรมในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียง

โรงแรมในเครือ กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ตั้งอยู่บนสี่แยกตัดระหว่างถนนราชดำริและถนนเพชรบุรี และสร้างอยู่บนโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ อยู่ภายใต้การบริหารงานในเครือ Accor ซึ่งเป็นเครือข่ายด้านการบริหารโรงแรมที่มีชื่อเสียงในระดับนานาชาติ เนื่องจากการดำเนินธุรกิจโรงแรมมีสภาวะการแข่งขันที่มีความรุนแรงสำหรับโรงแรมในบริเวณประตูน้ำ ราชประสงค์ และพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งมีโรงแรมระดับ 3-5 ดาวอยู่เป็นจำนวนมาก รวมถึงที่พักประเภทอื่นๆเปิดให้บริการด้วย ซึ่งการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการ และเพื่อที่จะรักษาระดับการทำกำไรให้ได้ ผู้ประกอบการจึงต้องควบคุมและลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นลง โดยไม่ให้ส่งผลกระทบต่อคุณภาพการให้บริการ

เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของโรงแรมในเครือ กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ สามารถแข่งขันกับธุรกิจโรงแรมอื่นๆในบริเวณใกล้เคียงกันได้อย่างไม่เสียเปรียบ บริษัทและเครือ Accor ซึ่งเป็นผู้บริหารโรงแรมมีนโยบายที่ไม่มุ่งเน้นการแข่งขันด้านราคา แต่มีนโยบายที่จะแข่งขันในด้านของคุณภาพการให้บริการ รวมถึงการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ เพื่อให้บริษัทได้กำไรในระดับที่เหมาะสมและสามารถเติบโตอย่างยั่งยืน นอกจากนี้ จุดเด่นที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่ทำให้การดำเนินธุรกิจของโรงแรมในเครือ กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ สามารถแข่งขันกับโรงแรมคู่แข่งในย่านใกล้เคียงได้ คือ การที่โรงแรมตั้งอยู่บนโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญและช่วยดึงดูดให้มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้ามาพักและใช้บริการของโรงแรมมากขึ้น เนื่องจากผู้เข้าพักอาศัยมีความสะดวกสบายในการเดินทางจับจ่ายใช้สอยซื้อสินค้าแฟชั่นภายในศูนย์ รวมทั้ง บริษัทยังสามารถกำหนดและใช้แผนการตลาดและแผนการส่งเสริมการขายที่เหมาะสมร่วมกันระหว่างโรงแรมดังกล่าวกับโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์อีกด้วย

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาพรวมเศรษฐกิจไทยในปี 2559 คาดว่าจะเติบโตร้อยละ 3.2 เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่มีการเติบโตร้อยละ 2.8 โดยได้รับแรงขับเคลื่อนจากการการบริโภคภาคครัวเรือน การลงทุนของภาครัฐ การท่องเที่ยวที่ยังคงขยายตัวต่อเนื่องแม้จะได้รับผลจากสถานการณ์ความไม่สงบในภาคใต้และการจัดระเบียบทัวร์ศูนย์เหรียญ และการที่ภาครัฐออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจหลายโครงการจะช่วยสนับสนุนกำลังซื้อของครัวเรือนโดยรวมได้พอสมควร ขณะที่มูลค่าการส่งออกสินค้าทางตัวและอัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยร้อยละ 0.2

สำหรับธุรกิจโรงแรมในกรุงเทพฯ ไตรมาสที่ 3 ปี 2559 มีรายได้เฉลี่ยต่อห้อง (Average Daily Rate (ADR)) อยู่ที่ 3,200 บาทต่อคืน เพิ่มขึ้นร้อยละ 3 เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน ส่วนรายได้เฉลี่ยต่อห้องที่มีทั้งหมด (Revenue Per Available Room (RevPar)) อยู่ที่ 2,600 บาทต่อคืน เพิ่มขึ้นร้อยละ 6 เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน นอกจากนี้ ปัจจุบันมีจำนวนห้องพักที่มีในกรุงเทพฯ ทั้งหมดประมาณจำนวน 41,000 ห้อง คาดว่าในปี 2563 จะมีห้องพักสร้างเสร็จอีกประมาณ 9,300 ห้อง

ด้านค้าส่งมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นทุกหมวด โดยเฉพาะหมวดยอดขายสินค้าชั้นกลาง หมวดยอดขายสินค้าคงทน เช่น การขายส่งเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ชนิดใช้ในครัวเรือน เป็นต้น และในหมวดยอดขายสินค้าไม่คงทน เช่น การขายส่งอาหาร และการขายส่งสินค้าทางเภสัชกรรมและทางการแพทย์ เครื่องหอม และเครื่องประติณโคม เป็นต้น

ด้านการค้าปลีกมีดัชนีการค้าปลีกปรับตัวเพิ่มขึ้นในเกือบทุกหมวด โดยเฉพาะหมวดยอดขายห้างสรรพสินค้าและร้านค้าทั่วไป เช่น ร้านขายปลีกอาหาร เครื่องดื่ม หรือยาสูบ เป็นต้น หมวดสินค้าไม่คงทน เช่น ร้านขายปลีกเครื่องดื่ม และร้านขายปลีกผลิตภัณฑ์ยาสูบ เป็นต้น ในขณะที่หมวดสินค้าคงทน และหมวดยอดขายรถยนต์ ซ่อมแซมรถยนต์ และน้ำมันเชื้อเพลิงปรับตัวลดลง

สำหรับแนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปี 2560 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.0-4.0 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก (1) การปรับตัวดีขึ้นอย่างช้าๆ ของภาคการส่งออกซึ่งจะเป็นปัจจัยสนับสนุนให้การผลิตรายการอุตสาหกรรมและการลงทุนภาคเอกชนขยายตัวได้ดีขึ้น (2) การขยายตัวแรงขึ้นของการผลิตรายการเกษตรซึ่งจะเป็นปัจจัยสนับสนุนการขยายตัวของภาคครัวเรือน (3) การลงทุนภาครัฐที่ขยายตัวในเกณฑ์ดีอย่างต่อเนื่อง และ (4) และแรงขับเคลื่อนจากภาคการท่องเที่ยวยังมีแนวโน้มอยู่ในเกณฑ์ดี

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
ศูนย์วิจัยของ ซีบีอาร์อี

ภาพรวมอุตสาหกรรมค้าปลีกค้าส่ง ปี 2559 และแนวโน้มในอนาคต

กลุ่มศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้าและคอมมูนิตีมอลล์

ภาพรวมพื้นที่ค้าปลีกในกรุงเทพฯ ณ สิ้น ไตรมาสที่ 3 ปี 2559 มีพื้นที่รวม 7,199,691 ตร.ม. เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.9 เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน โดยมีอัตราการเช่าพื้นที่อยู่ที่ร้อยละ 93.1 การแข่งขันธุรกิจศูนย์การค้าในปัจจุบัน ศูนย์การค้าที่มีระบบจัดการแบบเก่าหรือการบริหารจัดการไม่ดีเท่าที่ควรจะมีอัตราการเช่าพื้นที่ลดลง ขณะที่ผู้พัฒนาศูนย์การค้ารายใหญ่ในตลาด สามารถรักษ้อัตราการเช่าพื้นที่ของศูนย์ให้อยู่ในระดับที่สูง เนื่องจากมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวและการบริหารจัดการที่ดี

นอกจากนี้ แนวโน้มการซื้อขายสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ตในประเทศไทยมีอัตราการเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงหลัง ทำให้ผู้ค้าปลีกและผู้ค้าส่งเพิ่มช่องทางการขายสินค้าทางออนไลน์มากขึ้นควบคู่ไปกับการมีหน้าร้าน โดยคาดว่าผู้ค้าปลีกและผู้ค้าส่งสามารถเติบโตได้ดีหากมีการขายสินค้าที่มีทั้งหน้าร้านและออนไลน์ควบคู่กัน

ที่มา: ศูนย์วิจัยของ ซีบีอาร์อี

ในปี 2559 สำหรับพื้นที่ย่านประตูน้ำและราชประสงค์ไม่มีศูนย์การค้าหรือพื้นที่ค้าปลีกและค้าส่งรายใหม่เข้ามาเปิดให้บริการในย่านนี้ ยกเว้น ศูนย์การค้าและอาคารสำนักงานเกรดเอ ที่กำลังก่อสร้างและจะเปิดให้บริการในปี 2560 ทำให้โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่งเดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ยังคงเป็นห้างแฟชั่นค้าปลีกและค้าส่งที่ใหญ่ที่สุดในย่านบริเวณนี้ และมีผู้เข้ามาใช้บริการมากถึง 11 ล้านคนต่อปี

2.4 การจัดหายผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

การจัดหายผลิตภัณฑ์ของบริษัท

การจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัท คือ การพัฒนาโครงการศูนย์การค้า ซุปเปอร์มอลล์ คอมมูนิตี้มอลล์ อาคารสำนักงาน โรงแรม และศูนย์อาหารภายในโครงการ มีลำดับการพัฒนาโครงการ ดังนี้

จัดหาที่ดินและบริหารโครงการ

บริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาโครงการใหม่หรือลงทุนซื้อโครงการที่เปิดดำเนินการแล้วในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด ที่มีแนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจ ประชาชนมีรายได้ต่อคนในอัตราที่สูง และจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น โดยบริษัทจะจัดหาที่ดินและพิจารณาถึงความเหมาะสมผลในส่วนของราคาที่ดินกับศักยภาพของตัวที่ดินในการพัฒนาโครงการ ซึ่งบริษัทจะใช้วิธีการซื้อขาดหรือการเช่าที่ดินในการพัฒนาโครงการ

ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

การวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ทางการตลาดในส่วนของกลุ่มลูกค้า สัดส่วนร้านค้าและแนวคิดของโครงการ รวมถึงการกำหนดราคาค่าเช่าที่เหมาะสมในแต่ละพื้นที่ของโครงการ

คัดเลือกผู้รับเหมาและบริหารการก่อสร้าง

บริษัทมีนโยบายในการคัดเลือกและว่าจ้างผู้รับเหมาที่เป็นที่ยอมรับและมีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านสำหรับการโครงการ โดยการคำนึงถึงเงินลงทุน ระยะเวลาการก่อสร้าง และประสิทธิภาพ ทั้งนี้ แผนงานที่กำหนดไว้จะต้องมีความสอดคล้องกันในเรื่องต่างๆ เช่น เป็นไปตามงบประมาณการลงทุนและมีอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม เป็นต้น โดยบริษัทจัดให้มีการประมูลแข่งขันกันระหว่างผู้รับเหมาอย่างน้อย 3 ราย และเป็นการประมูลแบบ Close Bid

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในการดำเนินธุรกิจ บริษัทต้องเผชิญกับความเสี่ยงทั้งภายในและภายนอก ซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการประกอบธุรกิจ การดำเนินงาน ฐานะการเงิน และมูลค่าหุ้นของบริษัท โดยมีความเสี่ยงหลักๆ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาและให้เช่าพื้นที่ในศูนย์ค้าส่ง-ค้าปลีก

การดำเนินธุรกิจของบริษัทมีความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจทั้งจากคู่แข่งที่เป็นศูนย์ค้าส่งและค้าปลีกให้เช่าเพื่อการค้าพาณิชย์ ศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้า ที่ตั้งอยู่ในบริเวณประตูน้ำและราชประสงค์ซึ่งเป็นบริเวณใกล้เคียงกับที่ตั้งของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์

ทั้งนี้ บริษัทมีกลยุทธ์เพื่อลดความเสี่ยงในการแข่งขัน โดยบริษัทมุ่งเน้นร้านค้าหรือผู้ประกอบการที่เช่าพื้นที่ เพื่อจำหน่ายสินค้าแฟชั่นหรือสินค้าที่เกี่ยวข้องกันที่มีลักษณะประกอบกิจการค้าส่งและสามารถค้าปลีกได้ บริษัทมีการจัดโซนของร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกันให้อยู่ในโซนเดียวกัน การคัดเลือกร้านค้าและผู้ประกอบการให้มีความหลากหลายของสินค้าแฟชั่นต่างๆ เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่เข้ามาเลือกซื้อสินค้าหรือเลือกใช้บริการได้อย่างครบวงจร(one stop shopping) นอกจากนี้ บริษัทยังได้มุ่งเน้นในการบริหารสัญญาเช่าและบริการให้มีอัตราค่าเช่าและค่าบริการที่เหมาะสมในการประกอบกิจการของลูกค้า โดยพิจารณาปัจจัยต่างๆที่เกี่ยวข้อง เช่น ลักษณะการดำเนินธุรกิจของลูกค้าผู้เช่าพื้นที่ อัตราค่าเช่าและค่าบริการที่คู่แข่งเรียกเก็บ รวมถึงต้นทุนในการพัฒนาและดำเนินโครงการของบริษัท เพื่อให้ลูกค้าดังกล่าวมีความสามารถในการทำสัญญาเช่าพื้นที่และบริการกับบริษัทอย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจโรงแรม

บริษัทประกอบธุรกิจโรงแรม 1 แห่ง คือ โรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ที่ตั้งอยู่ในย่านประตูน้ำ ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวและการค้าที่สำคัญใจกลางกรุงเทพมหานคร โดยโรงแรมดังกล่าวนี้ตั้งอยู่ใกล้ศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า และแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญหลายแห่ง ซึ่งถือเป็นจุดเด่นที่สำคัญประการหนึ่งในการดึงดูดให้มีลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศที่จะมาใช้บริการโรงแรมได้อย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามในบริเวณนี้มีโรงแรมหลายแห่ง จึงส่งผลทำให้มีระดับการแข่งขันที่สูง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่ออัตราราคาเช่าห้องพักและอัตราการเข้าพักอาศัย

ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายมุ่งเน้นการให้บริการและสร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดแก่ลูกค้า ทั้งในส่วนห้องพักและห้องอาหาร รวมทั้งด้านการให้บริการ โดยมุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรให้มีใจในการทุ่มเทและให้บริการแก่ลูกค้าที่เข้ามาพักอาศัยในโรงแรม โดยการจัดฝึกอบรมให้มีความรู้ด้านบริการอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งบริษัทมีการปรับปรุงสภาพโรงแรมให้มีความทันสมัย มีความสะอาด มีความปลอดภัย และมีสิ่งอำนวยความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้า ประกอบกับโรงแรมดังกล่าวตั้งอยู่บนโครงการเดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ซึ่งช่วยส่งเสริมและดึงดูดให้ลูกค้าที่เข้าพักอาศัยได้รับความสะดวกสบายและสามารถใช้บริการเลือกซื้อสินค้าแฟชั่นที่มีความหลากหลายสามารถซื้อได้ ในระดับราคาที่เหมาะสม อย่างไรก็ตาม บริษัทมิได้ละเลยที่จะกำหนดนโยบายในการเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการบริหารจัดการ เพื่อควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายการดำเนินการให้สามารถแข่งขันได้ในธุรกิจโรงแรม

นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนงานพัฒนาโครงการโรงแรมในอนาคต เพื่อกระจายความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจโรงแรม โดยการขยายการลงทุนในธุรกิจโรงแรมในที่ตั้งบริเวณอื่น และเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่ธุรกิจโรงแรมและเพิ่มการเติบโตให้แก่

บริษัท โดยการขยายธุรกิจโรงแรมในอนาคตเพิ่มอีก 3 แห่งภายในอีก 4-5 ปีข้างหน้า ซึ่งประกอบด้วยโรงแรมที่สมัย 2 แห่ง และในย่านใจกลางกรุงเทพมหานครอีก 1 แห่ง ทั้งนี้ แผนงานพัฒนาโครงการโรงแรมในอนาคตอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสมของเศรษฐกิจและกลยุทธ์ของบริษัท

1.3 ความเสี่ยงด้านการลงทุนและการพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทและบริษัทย่อยมีแผนการลงทุนโครงการในอนาคตหลายโครงการ เช่น โครงการศูนย์การค้าหรือศูนย์ค้าส่งและค้าปลีกให้เช่าเชิงพาณิชย์ โรงแรมหรือรีสอร์ท และอาคารสำนักงานให้เช่า ฯลฯ ซึ่งในการดำเนินการพัฒนาโครงการดังกล่าวข้างต้น บริษัทต้องให้เงินลงทุนในจำนวนสูง โดยหลังจากบริษัทพัฒนาและก่อสร้างแล้วเสร็จ บริษัทและบริษัทย่อยจะได้รับผลตอบแทนในรูปรายได้ค่าเช่าและค่าบริการพื้นที่ซึ่งมีลักษณะที่มั่นคงและมีความแน่นอนในระยะยาว รวมทั้งต้องใช้เวลาในการคืนทุน ดังนั้น หากในการพัฒนาและการก่อสร้างโครงการไม่ประสบผลสำเร็จ ไม่ว่าจะเป็นสาเหตุจากการพัฒนาและก่อสร้างโครงการต้องหยุดชะงักลง การพัฒนาและก่อสร้างโครงการอาจเสร็จล่าช้ากว่ากำหนด หรือการพัฒนาและก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จแต่ต้องใช้เงินลงทุนมากกว่าที่ได้วางแผนและกำหนดไว้ (Cost Overrun) ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการ สถานะทางการเงิน ความสามารถในการชำระหนี้ และสภาพคล่องของบริษัท รวมถึงผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนหรือผู้ถือหุ้นจะได้รับจากการลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีประสบการณ์ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าพื้นที่โครงการศูนย์ค้าส่งและค้าปลีก เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และโรงแรมในเครือเดอะ แพลทินัม ประตูนํ้า มาเป็นระยะเวลาที่นานพอสมควร โดยบริษัทสามารถนำประสบการณ์ดังกล่าวมาปรับใช้กับโครงการที่จะพัฒนาขึ้นในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทได้มีการดำเนินการศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนและการพัฒนาโครงการเป็นอย่างดี รวมถึงมีการศึกษา วิเคราะห์และประเมินปัจจัยเสี่ยงต่างๆที่เกี่ยวข้องในการลงทุนและพัฒนาโครงการ ประกอบกับนโยบายที่บริษัทจะมุ่งเน้นการลงทุนในโครงการที่มีศักยภาพทางธุรกิจและตั้งอยู่ในทำเลที่ดี เพื่อให้มั่นใจได้ว่าโครงการในอนาคตดังกล่าวมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จสูง มีผลตอบแทนคุ้มค่ากับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นและจำกัดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

ในด้านการพัฒนาโครงการให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐานของงานก่อสร้าง และเป็นไปตามแผนงานที่บริษัทกำหนดไว้ บริษัทได้กำหนดคุณสมบัติและขั้นตอนในการคัดเลือกผู้ออกแบบ วิศวกรที่ปรึกษา วิศวกรควบคุมงาน ตลอดจนบริษัทผู้รับเหมาและควบคุมงานก่อสร้างไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้กระบวนการคัดเลือกเป็นไปอย่างโปร่งใส มีคุณภาพและคุณสมบัติที่เหมาะสม รอบคอบ รัดกุม และมีประสิทธิภาพ โดยผู้ที่เข้าร่วมพัฒนาโครงการต้องมีคุณสมบัติและมีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับและเชื่อถือได้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการที่อาจล่าช้าออกไปหรือต้องหยุดการก่อสร้างลง และสามารถควบคุมต้นทุนในการพัฒนาโครงการให้เป็นไปตามเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่บริษัทกำหนดไว้ในทุกด้าน

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

ด้วยบริษัทมีแผนการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอนาคตโครงการต่างๆ ตามที่ได้กล่าวไว้ในหัวข้อ 1.3.2 ความเสี่ยงด้านการลงทุนและการพัฒนาโครงการในอนาคตข้างต้น ภายในระยะเวลา 5 ปีข้างหน้า (ปี 2560-2564) บริษัทต้องใช้เงินลงทุนประมาณ 10,000 ล้านบาท ดังนั้น บริษัทต้องจัดหาแหล่งเงินทุนจากธนาคาร สถาบันการเงิน การออกหุ้นกู้ และแหล่งเงินทุนอื่นๆ ที่มีลักษณะเหมาะสมกับการลงทุนของบริษัท นอกเหนือจากแหล่งเงินทุนภายในของบริษัทที่ได้มาจากการดำเนินงานของบริษัทและเงินเพิ่มทุนที่ได้จากการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ดังนั้น บริษัท

จึงกำหนดให้โครงสร้างทางการเงินในอนาคตให้อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest-Bearing Debt) ต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในระดับที่เหมาะสมไม่เกิน 1:1 เพื่อไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงทางการเงินในระดับที่สูงเกินไป และได้ผลตอบแทนการลงทุนของโครงการในอนาคตที่เหมาะสม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทมีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดยมีมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ดังนี้

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)
1. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	2,468
2.ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	1,110
3.สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	255

โดยลักษณะกรรมสิทธิ์และภาระผูกพันของทรัพย์สินแยกตามโครงการแสดงในตารางทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

4.1 โครงการปัจจุบัน

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ โครงการ (ไร่-งาน- ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระ ผูกพัน
1)โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ที่ตั้ง: ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	ประกอบด้วย - อาคารศูนย์การค้าสูง 11 ชั้น(ชั้น 1-ชั้น 11)และชั้นใต้ดิน 1 ชั้น - อาคารห้องชุดพักอาศัย 12 ชั้น (ชั้น12-ชั้น 23)	7-0-22	792	บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือกรรมสิทธิ์ในพื้นที่ส่วนศูนย์การค้าชั้น 1-11 เนื้อที่รวม 18,505.53 ตารางเมตร	-
2)โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ที่ตั้ง: ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	อาคารสูง 24 ชั้น ที่จอดรถ 4 ชั้น อาคารประกอบด้วย - ศูนย์การค้า 5 ชั้น (ชั้น1-ชั้น 5) - โรงแรม 19 ชั้น (ชั้น 6-ชั้น 24) มีห้องพักจำนวน 283 ห้อง	2-2-11	1,325	บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)	-

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการไร่-งาน-ตรว.	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
3)โครงการ ตลาดนัดนีออนที่ตั้ง: ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	โครงการตลาดนัดกลางคืน ประกอบด้วยพื้นที่เช่าประเภท ตู้คอนเทนเนอร์ Food Truck และ เต้นท์	10-2-70	24	บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เช่าที่ดินจากคุณสุรัชย์ โชติจุฬางกูรระยะเวลาเช่า 3 ปี	

4.2 ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้างโครงการในอนาคต

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการไร่-งาน-ตรว.	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
1) โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ที่ตั้ง: ถนนราชดำริ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	โครงการมิกซ์ยูสที่มีทั้งศูนย์การค้า อาคารโรงแรม อาคารสำนักงาน อยู่ภายในโครงการเดียวกันซึ่งอยู่ระหว่างก่อสร้าง ประกอบด้วย 1) ศูนย์การค้า 5 ชั้น ระหว่างชั้นที่ 1- ชั้นที่ 5 พื้นที่ให้เช่าประมาณ 32,152 ตร.ม. 2) โรงแรมสูง 21 ชั้น ระหว่างชั้นที่ 10-ชั้นที่ 31 จำนวนห้องพัก ประมาณ 459 ห้อง 3) อาคารสำนักงาน 2 อาคาร ดังนี้ - อาคารสำนักงานสูง	20-0-77	1,219	บริษัท เดอะ แพลทินัม มาเก็ต จำกัด (บริษัทย่อย) เช่าที่ดินจากสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ ระยะเวลาก่อสร้าง 4 ปี บวกด้วยระยะเช่าตามสัญญาเช่า 30 ปี	

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ โครงการ (ไร่-งาน- ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระ ผูกพัน
	20 ชั้น ระหว่างชั้นที่ 12-ชั้นที่ 31 - อาคารสำนักงานสูง 13 ชั้น ระหว่างชั้นที่ 11-ชั้นที่ 23				
2) โครงการโรงแรม ที่ตั้ง: ตำบลบ่อผุด อำเภอ เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี	โครงการโรงแรมที่อยู่ ระหว่างการออกแบบ ก่อสร้าง เพื่อยื่นขอ อนุญาต ก่อสร้าง ประกอบด้วย 2 อาคาร ดังนี้ - โรงแรม ระดับ 3 ดาว จำนวนห้องพัก 200 ห้อง - โรงแรม ระดับ 4 ดาว จำนวนห้องพัก 150 ห้อง	10-2-0.75	216	บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด (บริษัท ย่อย)	-
3) ที่ดินว่างเปล่า ที่ตั้ง : จังหวัดปทุมธานี	ที่ดินรอการพัฒนา	4-0-23.2	2	บริษัท เดอะแพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)	-

4.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

บริษัทมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
1.สิทธิการใช้ประโยชน์โครงการ แบงคอก สกายไลน์	240
2.ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์	15

ต้นทุนค่าก่อสร้างที่บริษัทและบริษัทย่อยได้จ่ายชำระไปในการก่อสร้างโครงการ แบงคอก สกายไลน์ซึ่งเป็นทางเดินลอยฟ้าที่เชื่อมระหว่างสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลมเชื่อมต่อกับอาคารพลาซ่าและศูนย์การค้าที่สำคัญในย่านราชประสงค์มุ่งตรงมายังศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก โรงแรมโนโวเทล แพลทินัม ประตูน้ำ กรุงเทพฯ และโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะแพลทินัม แฟชั่น มอลล์ กำหนดระยะเวลาการใช้ประโยชน์จากทางเดินลอยฟ้าเท่ากับระยะเวลาสัมปทานการดำเนินการบริหารระบบทางเดินรถไฟฟ้าบีทีเอสที่ได้รับจากกรุงเทพมหานคร ซึ่งจะสิ้นสุดลงในเดือนธันวาคม 2572 โดยระยะเวลาการใช้ประโยชน์ทางเชื่อมของแต่ละอาคารต้องไม่เกินระยะเวลาที่เจ้าของอาคารนั้นมีสิทธิตามสัญญาเช่าที่ดินและสิทธิที่ดินเองมีอยู่บนที่ดินนั้น

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ส่งเสริมและสนับสนุนต่อการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท โดยจะพิจารณาความเหมาะสมผลในการลงทุน ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน รวมถึงปัจจัยความเสี่ยงต่างๆที่เกี่ยวข้อง สำหรับนโยบายการบริหารงาน ในกรณีการเข้าลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทจะควบคุมดูแล โดยการส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนตามสัดส่วนการถือหุ้น ในกรณีที่เป็นบริษัทร่วม บริษัทจะจัดส่งตัวแทนเข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทนั้น โดยจำนวนตัวแทนจะขึ้นอยู่กับสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทในกิจการเหล่านั้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อยดังนี้

1) บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด	พัฒนาและบริหารโครงการศูนย์การค้า ได้แก่ โครงการเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก	99.99	683.0
บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด	พัฒนาและบริหารโครงการโรงแรมที่ตั้งอยู่ที่อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี	99.99	19.7
บริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด	บริหารจัดการอาคารภายในกลุ่มแพลทินัม	99.99	0.03

2) กิจการร่วมค้า

กิจการร่วมค้า	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด	บริหารโครงการ แบงคอก สกายไลน์	49.90	0.05

4.5 สิทธิการเช่า

1) สัญญาเช่าระยะยาวโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

วันที่ทำสัญญา	1 สิงหาคม 2555
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (บริษัทย่อย)
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าที่ดิน 20 ไร่ 77.21 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนราชดำริ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ เพื่อปลูกสร้างศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน โรงแรม และอาคารพักอาศัยให้เช่า
อายุของสัญญา	30 ปี นับจากวันที่ครบกำหนดระยะเวลาก่อสร้างเฟสแรกตามเงื่อนไขของสัญญา หรือสิ้นนับจากวันที่ผู้ให้เช่าส่งมอบพื้นที่ทั้งหมดให้แก่ผู้เช่า (ส่งมอบเมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2558) โดยผู้เช่ามีสิทธิขอต่ออายุสัญญาเช่าได้อีก 30 ปี หลังจากครบระยะเวลาการเช่า โดยต้องแจ้งความประสงค์ที่จะต่อสัญญาให้ผู้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษร ภายในปีการเช่าที่ 25 รวมถึงดำเนินการกำหนดค่าเช่าใหม่ให้เสร็จ และลงนามต่ออายุสัญญาเช่าใหม่ภายในปีที่ 27
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทเช่าที่ดินเพื่อประกอบธุรกิจศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน โรงแรม และอาคารพักอาศัยให้เช่า หากผู้เช่าใช้ที่ดินเพื่อวัตถุประสงค์อื่นต้องได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง อาคารและสิ่งปลูกสร้างจะต้องตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า - บริษัทจ่ายค่าเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - บริษัทมีสิทธิให้เช่าอาคารและสิ่งปลูกสร้างในที่ดินที่เช่าภายใต้ข้อกำหนดในสัญญา - บริษัทไม่สามารถนำสิทธิใดๆของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่นเว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - บริษัทสามารถนำสิทธิการเช่าที่ดินตามสัญญานี้ไปเป็นหลักประกันการชำระหนี้กับธนาคารผู้สนับสนุนทางการเงินได้ - บริษัทสามารถนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญานี้ไปเป็นหลักประกันการชำระหนี้กับธนาคารได้ก็ต่อเมื่อได้รับความเห็นชอบจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน - บริษัทสามารถนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างหรือที่ดินที่ไม่มีสิ่งปลูกสร้างตามสัญญานี้ ให้บุคคลอื่นเช่าช่วงภายใต้ภาระและความผูกพันตามสัญญานี้ - ตลอดระยะเวลาก่อสร้างและระยะเวลาเช่าตามสัญญานี้ บริษัทต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา

2) สัญญาเช่าระยะยาวโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย

วันที่ทำสัญญา	29 ตุลาคม 2557
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : บริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัด ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าที่ดิน 11-3-25.9 ไร่ พร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้าง ตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อใช้ประกอบกิจการเชิงพาณิชย์ประเภท

	ร้านอาหารและ ร้านค้าต่างๆ และดำเนินการให้บริการพื้นที่จอดรถ รวมถึงการให้เช่าช่วงและให้บริการซึ่งสิ่งหาทรัพย์สิน และอสังหาริมทรัพย์แก่บุคคลภายนอก
อายุของสัญญา	10 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 -31 ธันวาคม 2567 เมื่อครบกำหนดระยะเวลาการเช่า ผู้เช่ามีสิทธิเช่าที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างต่ออีก 5 ปี โดยต้องแจ้งให้ผู้เช่าทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 1 ปีก่อนครบกำหนดระยะเวลาการเช่า และต้องตกลงอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขอื่นในสัญญาให้เสร็จก่อนครบอายุการเช่าตามสัญญานี้ไม่น้อยกว่า 6 เดือน
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาเพื่อใช้ประกอบกิจการเชิงพาณิชย์ซึ่งมีลักษณะประเภทร้านอาหาร ร้านค้าต่างๆ ให้บริการพื้นที่จอดรถ รวมถึงการให้เช่าช่วงและให้บริการซึ่งสิ่งหาทรัพย์สินและอสังหาริมทรัพย์บุคคลภายนอก หากต้องการใช้ที่ดินเพื่อวัตถุประสงค์อื่น ต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า - บริษัทจ่ายค่าเช่าและเงินประกันการเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - บริษัทมีหน้าที่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหลายที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน อาคารและสิ่งปลูกสร้าง และค่าใช้จ่ายอันเกิดจากการประกอบกิจการของผู้เช่า เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา นับแต่วันส่งมอบที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง - บริษัทจะทำการซ่อมแซมและบำรุงรักษาที่ดินหรืออาคารและสิ่งปลูกสร้างที่ไม่ใช่งานโครงสร้างด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ให้เช่ามีหน้าที่บำรุงรักษาและซ่อมแซมเหตุชำรุดบกพร่องของโครงสร้างที่เกิดขึ้นกับอาคารและสิ่งปลูกสร้างเพื่อให้อยู่ในสภาพที่ดีและเหมาะสมกับการใช้งานด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ให้เช่า - บริษัทไม่สามารถนำสิทธิใดๆ ของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่นเว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงตามกำหนดระยะเวลาการเช่าหรือไม่ว่าสิ้นสุดด้วยกรณีใดๆ ก็ตาม บริษัทตกลงให้อาคารและสิ่งปลูกสร้างอันเกิดจากการปรับปรุงสิ่งปลูกสร้างทั้งหลายในภายหน้า รวมทั้งระบบสาธารณูปโภคต่างๆ และสิ่งปลูกสร้างที่ทำการปลูกสร้างเพิ่มเติมจากแบบแปลน โดยได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่า ให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทั้งหมด โดยบริษัทต้องส่งมอบทรัพย์สินดังกล่าวในสภาพที่เรียบร้อย โดยไม่เรียกร้องค่าเสียหายหรือค่าใช้จ่ายหรือประโยชน์อื่นใดจากผู้ให้เช่าทั้งสิ้น - บริษัทสามารถนำที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาออกให้เช่าช่วงแก่บุคคลอื่นได้ - บริษัทจะไม่ดัดแปลงหรือต่อเติมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญา รวมทั้งจะไม่ก่อสร้าง แก้ว ไข หรือต่อเติมส่วนใดลงไปในที่ดิน เว้นแต่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน - บริษัทต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา

3) สัญญาเช่าระยะยาวที่ดินและอาคารราชพัสดุอาคาร 2 ชั้น

วันที่ทำสัญญา	29 มีนาคม 2556
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : กระทรวงการคลัง ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าอาคาร 2 ชั้น เนื้อที่ 68 ตารางวา รวมทั้งที่ดินที่ใช้ประโยชน์ต่อเนื่องกับอาคาร เพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยและประกอบธุรกิจ ตั้งอยู่ ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ
อายุของสัญญา	30 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556-31 ธันวาคม 2585
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทเช่าที่ดินและอาคารเพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยและประกอบธุรกิจ โดยจะไม่ใช่หรือยินยอมให้ผู้อื่นใช้สถานที่เช่าเพื่อการใดอันเป็นการละเมิดต่อกฎหมาย ความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดี ของประชาชน - สิ่งปลูกสร้างที่ได้ทำลงบนที่ดินบริเวณสถานที่เช่าหรือที่ได้ดัดแปลง ต่อเติม ซ่อมแซม ให้ตกเป็นของผู้ให้เช่า โดยผู้ให้เช่าไม่ต้องเสียค่าตอบแทนใดทั้งสิ้น - บริษัทไม่สามารถนำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนไปให้เช่าช่วง เว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - บริษัทจ่ายค่าเช่าและเงินประกันการเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - เมื่อสัญญาสิ้นสุดลงบริษัทต้องส่งมอบสถานที่เช่าคืนให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพเรียบร้อยปราศจากความชำรุดบกพร่องหรือความเสียหายภายใน หากเกิดความชำรุดบกพร่องหรือเกิดความเสียหาย บริษัทจะต้องซ่อมแซมแก้ไขให้อยู่ในสภาพดีก่อนส่งมอบ

4) สัญญาเช่าระยะยาวที่ดินและอาคารราชพัสดุอาคาร 3 ชั้น

วันที่ทำสัญญา	29 มีนาคม 2556
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : กระทรวงการคลัง ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าอาคาร 3 ชั้น เนื้อที่ 53 ตารางวา รวมทั้งที่ดินที่ใช้ประโยชน์ต่อเนื่องกับอาคาร เพื่อใช้เป็นอาคารจอดรถจักรยานยนต์และร้านอาหาร ตั้งอยู่ ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ
อายุของสัญญา	30 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556-31 ธันวาคม 2585
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทเช่าที่ดินและอาคารเพื่อใช้เป็นอาคารจอดรถจักรยานยนต์และร้านอาหาร โดยจะไม่ใช่หรือยินยอมให้ผู้อื่นใช้สถานที่เช่าเพื่อการใดอันเป็นการละเมิดต่อกฎหมาย ความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดี ของประชาชน - สิ่งปลูกสร้างที่ได้ทำลงบนที่ดินบริเวณสถานที่เช่าหรือที่ได้ดัดแปลง ต่อเติม ซ่อมแซม ให้ตกเป็นของผู้ให้เช่า โดยผู้ให้เช่าไม่ต้องเสียค่าตอบแทนใดทั้งสิ้น - บริษัทไม่สามารถนำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนไปให้เช่าช่วง เว้นแต่ได้รับความ



	<p>ยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร</p> <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทจ่ายค่าเช่าและเงินประกันการเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - เมื่อสัญญาสิ้นสุดลงบริษัทต้องส่งมอบสถานที่เช่าคืนให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพเรียบร้อย ปราศจากความชำรุดบกพร่องหรือความเสียหาย หากเกิดความชำรุดบกพร่องหรือเกิดความเสียหาย บริษัทจะต้องซ่อมแซมแก้ไขให้อยู่ในสภาพดีก่อนส่งมอบ
--	---

5) สัญญาเช่าระยะสั้นโครงการตลาดนิออน

วันที่ทำสัญญา	25 ตุลาคม 2559
คู่สัญญา	<p>ผู้ให้เช่า : นายสุรชัย โชติจุฬางกูร</p> <p>ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)</p>
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าที่ดินจำนวน 10-2-70.05 ไร่ เพื่อใช้ประกอบกิจการเชิงพาณิชย์ จำหน่ายสินค้า บริการ และจำหน่ายอาคารและเครื่องเติม ให้บริการพื้นที่จอดรถทุกประเภท รวมถึงให้เช่าช่วงและให้บริการแก่บุคคลภายนอก
อายุของสัญญา	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2559-30 พฤศจิกายน 2562
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> - การทำนิติกรรมใดๆอันก่อให้เกิดภาระผูกพันอื่นที่ติดกับบุคคลหรือนิติบุคคลอื่น นอกเหนือขอบเขตแห่งวัตถุประสงค์ของการเช่าต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน - บริษัทเป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมดต่อค่าใช้จ่ายและค่าเสียหายทั้งหมดอันเกิดต่อชีวิตและร่างกาย หรือทรัพย์สินของบุคคลหนึ่งบุคคลใด ไม่ว่าเหตุแห่งความเสียหายนั้นเกิดจากการกระทำของผู้ใด - บริษัทจ่ายค่าเช่ารวมทั้งค่าตอบแทนและสิทธิประโยชน์อื่นใดตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - บริษัทเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมและบำรุงรักษาที่ดินเช่าให้สะอาดเรียบร้อยตลอดระยะเวลาการเช่า - บริษัทไม่สามารถนำสิทธิใดๆของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่นเว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - บริษัทจะไม่ก่อสร้าง แก้วไข ซ่อมแซมหรือต่อเติมส่วนใดลงไปในที่ดิน เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงบริษัทจะส่งมอบที่ดินคืนให้แก่ผู้ให้เช่า โดยผู้ให้เช่ามีสิทธิเลือกให้ทำการรื้อถอนลานคอนกรีตและส่งมอบที่ดินเปล่าคืนในสภาพเดิมภายใน 60 วันนับแต่วันสิ้นสุดสัญญา หรือให้ผู้เช่าส่งมอบที่ดินพร้อมลานคอนกรีตตามสภาพนับแต่วันสิ้นสุดสัญญา

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อบริษัท และบริษัทย่อยเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงินรวมของบริษัทที่ได้รับการตรวจสอบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลสำคัญอื่น
6.1 ข้อมูลทั่วไป
ชื่อบริษัท

บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

ประเภทธุรกิจ

พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า โรงแรม และศูนย์อาหาร

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่

 222/1398 อาคารเดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ชั้น 11
 ถนนเพชรบุรี แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร
 10400

โทรศัพท์: 0-2121-9999

โทรสาร: 0-2121-9500

เลขทะเบียนบริษัท

0107557000241

ทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว

 2,800 ล้านบาท (ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน
 2,800 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท)

เว็บไซต์
www.theplatinumgroup.co.th
6.2 ข้อมูลของบุคคลที่อ้างอิง
นายทะเบียนหลักทรัพย์
บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 1

ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ : 0-2009-9999

ผู้สอบบัญชี
บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ชั้น 33 อาคารเลอริชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย

กรุงเทพฯ 10110

ผู้สอบบัญชี สุพรรณิ ดิเรยานันทกุล
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4498
โทรศัพท์ 0-2264-0777

โทรสาร 0-2264-0789

ที่ปรึกษาทางการเงิน

บริษัทหลักทรัพย์ เมย์แบงก์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด
(มหาชน)

999/9 ดิออฟฟิศเคส แอท เซ็นทรัลเวิลด์ ชั้น 20-21, 24 ถนน
พระราม 1 เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

โทรศัพท์ 0-2658-6300

บริษัทผู้ประเมินราคาทรัพย์สิน

บริษัท ไทยประเมินราคา ลินน์ ฟิลลิปส์ จำกัด

121/47-8 อาคารอาร์เอสทาวเวอร์ ชั้น 11 ถนนรัชดาภิเษก เขตดิน
แดง กรุงเทพฯ 10310

โทรศัพท์ 0-2641-2128-32 และ 0-2641-3082-85

โทรสาร 0-2641-2134

สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ

ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

333 ถนนสีลม กรุงเทพฯ 10500

โทรศัพท์ 0-2645-5555

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

1 ซอยราษฎร์บูรณะ 27/1 ถนนราษฎร์บูรณะ แขวงราษฎร์บูรณะ
เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140

โทรศัพท์ 0-2888-8888

โทรสาร 0-2888-8882

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)

สำนักงานใหญ่ 9 ถนนรัชดาภิเษก แขวงจตุจักร เขตจตุจักร
กรุงเทพฯ 10900

โทรศัพท์: 0-2777-7777

6.3 ข้อมูลบริษัทที่ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
1 บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า	683,000,000	99.99
2 บริษัท แพลทินัม พลัส จำกัด	บริหารจัดการอาคาร	200,000	99.99
3 บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด	พัฒนาโครงการโรงแรม	20,000,000	99.99
4 บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด	บริหารจัดการทางเชื่อม	100,000	49.90



6.4 นโยบายและแนวทางการดำเนินการกับบริษัทที่เกี่ยวข้องและอาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

ในการพิจารณานำกลุ่มบริษัทแพลทินัมประกอบด้วยบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เดอะแพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด บริษัท เดอะ แพลทินัม พลาซ่า จำกัด บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด และกิจการร่วมค้าที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.9 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง คือ บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยนั้น คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสามารถในการสร้างกำไรในอนาคตของกิจการ ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ขนาดของกิจการ ฐานะทางการเงิน ความเกี่ยวข้องและการสนับสนุนธุรกิจหลักของกลุ่มแพลทินัม รวมทั้ง ความเป็นไปได้ของการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอนาคตและผลกระทบจากการนำแต่ละกิจการเข้ามารวมในกลุ่มบริษัทแพลทินัมที่มีผลต่อการเงินรวม นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทได้มีการพิจารณากฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว ทำให้ในการนำกลุ่มบริษัทแพลทินัมเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในเดือนมีนาคม 2558 ในครั้งนี้ ไม่ได้รวมบริษัทบางบริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัทแพลทินัมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถึงแม้ว่ามีผู้ถือหุ้นใหญ่ร่วมกัน และ/หรือมีผู้มีอำนาจควบคุมร่วมกัน และ/หรือมีกรรมกรร่วมกัน และ/หรือมีญาติสนิทของกรรมการผู้มีอำนาจควบคุมเป็นกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าว