

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจและเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

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

- ธุรกิจให้เช่าและบริการ ในปี 2561 บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้เช่าและบริการ 3 แห่ง และโครงการที่อยู่ในระหว่างการก่อสร้างอีก 1 แห่ง ดังนี้
 - โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์
 - โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย
 - โครงการ ตลาดนีออน
 - โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เฟสที่ 1 ประกอบด้วย 2 โซนด้วยกัน คือ อาคาร M1 และ M2 มีแผนเปิดดำเนินการในกลางเดือนกุมภาพันธ์ 2562 มีพื้นที่ให้เช่าประมาณ 28,000 ตารางเมตร บริหารงานภายใต้ บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 บนเนื้อที่ 20 ไร่ ตามแนวคิดของการเป็นตลาดสุดฮิป ความฝันใหม่ของกรุงเทพมหานครหรือ BANGKOK NEW DREAM ตั้งอยู่บริเวณย่านราชประสงค์ ซึ่งประกอบด้วยร้านค้ากว่า 1,000 ร้านค้าในเฟสแรก มีสินค้าที่หลากหลายครบวงจร ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าทุกไลฟ์สไตล์
- ธุรกิจโรงแรม ในปี 2561 บริษัทฯ ประกอบธุรกิจโรงแรม 1 แห่ง คือ โรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ซึ่งบริหารงานโดยเครือแอดคอคซ์
- ธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ตั้งอยู่บนชั้น 6 ภายในโครงการ ศูนย์การค้าค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ เพื่อสร้างการเติบโตโดยยอดขายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในอนาคตอย่างก้าวกระโดดภายในระยะเวลา 3-5 ปีข้างหน้านี้ บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้กำหนดแผนธุรกิจและแผนการลงทุนไว้อย่างชัดเจนในอนาคตสำหรับโครงการต่างๆ ภายใต้บริษัทย่อย ดังนี้
 - บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99) ได้แก่ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ซึ่งจะมีส่วนต่อขยายเป็นโครงการศูนย์การค้าปลีกโซน M3 มีพื้นที่เช่าประมาณ 6,700 ตารางเมตร โครงการอาคารสำนักงานให้เช่าตั้งอยู่บนศูนย์การค้าปลีกโซน M2 พื้นที่ให้เช่าประมาณ 38,000 ตารางเมตร โรงแรม ม็อกซี่ โฮเทล แบงคอก ราชประสงค์ จำนวน 532 ห้อง และโรงแรม แฟร์ฟิลด์ บาย แมริออท แบงคอก ราชประสงค์ จำนวน 434 ห้อง ซึ่งเป็นโรงแรมระดับ 3 ดาว ภายใต้เครือแมริออท อินเตอร์เนชั่นแนล
 - บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด (บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99) ได้แก่ โรงแรม ฮอลิเดย์ อินน์ รีสอร์ท จำนวน 127 ห้อง และโรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ เอ็กเพรส จำนวน 202 ห้อง ตั้งอยู่ที่เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี บนพื้นที่ 10 ไร่

วิสัยทัศน์ (Vision)

"เป็นผู้นำด้านการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการพาณิชย์ โดยเน้นองค์รวมของการพัฒนาให้ครอบคลุมทั้งที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงาน โรงแรม ควบคู่ไปกับการสนับสนุนผู้ประกอบการรายย่อย พัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อมให้ผลตอบแทนอย่างเหมาะสมกับผู้ถือหุ้น ส่งเสริมคุณภาพชีวิตการทำงานแก่พนักงานพร้อมมองหาพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน"

พันธกิจ (Mission)

- ส่งเสริมพัฒนาพื้นที่ยุทธศาสตร์การค้าย่านประตูน้ำ ให้เป็นพื้นที่ศูนย์กลางเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ
- สร้างความแข็งแกร่งอย่างต่อเนื่องในการบริหารศูนย์ค้าส่งและค้าปลีกที่ครบวงจรในทุกกลุ่มธุรกิจ
- สนับสนุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทุกรูปแบบ เพื่อตอบสนองความต้องการพื้นที่ทางธุรกิจจากทั้ง ภายในประเทศ และภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
- เสริมสร้างศักยภาพผู้ประกอบการรายย่อย มองหาพันธมิตรทางธุรกิจ รับผิดชอบต่อสังคม ชุมชน สิ่งแวดล้อม และผู้ถือหุ้น เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน
- เสริมสร้างศักยภาพบุคลากรให้พร้อมรองรับการขยายธุรกิจและปลูกฝังให้พนักงานมีส่วนร่วมในความสำเร็จขององค์กร โดยรณรงค์ให้พนักงานเสนอความคิดริเริ่มและนำมาต่อยอดเป็นนวัตกรรมใหม่

เป้าหมาย (Objectives)

- พัฒนาศูนย์การค้า เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ให้เป็นแหล่งค้าส่งสินค้าแฟชั่นที่ดีที่สุดของอาเซียนใน 10 ปี (The Best Wholesale Fashion Hub of ASEAN)
- เติบโตธุรกิจศูนย์การค้าทั้งค้าส่งและค้าปลีก อย่างน้อย 3 แห่ง ใน 5 ปี
- ขยายธุรกิจโรงแรม อย่างน้อย 4 แห่ง ใน 4 ปี
- เพิ่มธุรกิจอาคารสำนักงานอย่างน้อย 1 แห่ง ใน 4 ปี

1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

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 และเปิดขายกรรมสิทธิ์พื้นที่และให้เช่าพื้นที่ เพื่อการพาณิชย์และพื้นที่พักอาศัยภายในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนแรก



ปี 2548

- ก่อสร้างโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนแรกแล้วเสร็จ มูลค่าเงินลงทุนก่อสร้างประมาณ 1,500 ล้านบาท และเริ่มเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์

ปี 2549

- ก่อสร้างโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนที่พัทลุง (คอนโดมิเนียม) แล้วเสร็จ และได้เปิดให้เข้าพักอาศัย

ปี 2550

- บริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด (SPT) เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 300 ล้านบาท เพื่อรองรับการขยายธุรกิจของโครงการ 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 ของอาคารโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนขยาย
- บริษัทฯ และกลุ่มเกษรซึ่งเป็นบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริหารโครงการศูนย์การค้าแห่งหนึ่งในย่านราชประสงค์ ได้ร่วมลงทุนก่อตั้งบริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด โดยบริษัทฯ และกลุ่มเกษรได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.90 เท่ากัน เพื่อก่อสร้างและบริหารโครงการทางเดินลอยฟ้าจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลมมายังโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก 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 6,830,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 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 ทรีพีพัฒนา 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 ทั้งส่วนแรกและส่วนต่อขยาย รวมถึงการดำเนินธุรกิจของโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ

ปี 2557

- บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด จำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 19.7 ล้านบาท
- บริษัทฯ ได้ลงทุนซื้อที่ดิน ตั้งอยู่ที่ตำบลปอผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี เป็นจำนวนเงิน 32.1 ล้านบาท จากกรรมการและผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาโครงการโรงแรม
- บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด จำนวนทั้งสิ้น 2,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีมูลค่าหุ้นที่ชำระแล้วหุ้นละ 25 บาท ในราคาหุ้นละ 15.49 บาท เป็นเงินรวม 30,980 บาท จากกรรมการและผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ 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 ส่งผลให้บริษัทฯ มีหุ้นสามัญจำนวน 1,946.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทซึ่งชำระเต็มมูลค่าแล้ว นอกจากนี้ ที่ประชุมฯ ยังมีมติอนุมัติให้บริษัทฯ เพิ่มทุนจาก 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 2557 และบริษัทฯ ได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนส่วนที่เหลือดังกล่าวเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนและเจ้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จำนวน 700 ล้านหุ้น
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2557 เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2557 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ เข้าทำสัญญาเช่าโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย กับบริษัท เดอะ วอร์ฟ พลาซ่า สมุย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน เมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2557 โดยโครงการดังกล่าวตั้งอยู่ที่ตำบลปอผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี

ปี 2558

- โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เริ่มเปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2558
- บริษัทฯ ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวน 700 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาหุ้นละ 7.4 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 5,180 ล้านบาท ในเดือนมีนาคม 2558
- หุ้นสามัญของบริษัทฯ ได้เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นครั้งแรก เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2558
- เริ่มก่อสร้างทางเดินลอยฟ้าโครงการ R-Walk (เดิมชื่อ “เบงคอก สกายไลน์”) เชื่อมทางเดินลอยฟ้าจากรถไฟฟ้าบีทีเอส สถานีชิดลมเข้าสู่โครงการ เดอะ มาร์เก็ต และโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์

๔๕๖

- บริษัทฯ เริ่มดำเนินการตอกเสาเข็มและการก่อสร้างโครงการเดอะ มาร์เก็ต ในปลายเดือนธันวาคม 2558

ปี 2559

- ทางเดินลอยฟ้าโครงการ R-Walk (เดิมชื่อ "แบงคอก สกายไลน์") เฟส 1 เปิดให้บริการชั่วคราว เมื่อวันที่ 11 กรกฎาคม 2559 โดยเป็นการเชื่อมระหว่างโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก
- โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ได้ดำเนินการลงเสาเข็ม ทำฟุตติ้ง งานชั้นใต้ดินเสร็จเรียบร้อยแล้ว และมีแผนจะเริ่มก่อสร้างทำโครงสร้างบนดินในเดือนมกราคมปี 2560
- โครงการ ตลาดนีออน เปิดให้บริการในวันที่ 1 ธันวาคม 2559

ปี 2560

- เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ได้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัทฯ) ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2560 เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2560 ซึ่งได้มีมติอนุมัติให้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อยของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 จำนวน 1,980 หุ้น ให้แก่บุคคลที่มีความสนใจ ทั้งนี้ มูลค่าที่ได้รับจากการจำหน่ายเงินลงทุนดังกล่าวเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1.75 ล้านบาท
- ทางเดินลอยฟ้าโครงการ R-Walk (เดิมชื่อ "แบงคอก สกายไลน์") ได้เปิดให้บริการทั้งหมดเมื่อเดือนเมษายน 2560

ปี 2561

- โรงแรม ฮอลิเดย์ อินน์ รีสอร์ทและโรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ เอ็กเพรส ดำเนินการภายใต้ "บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด" เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ได้ผ่านการทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และได้มีการตอกเสาเข็มในเดือนสิงหาคม 2561 โดยคาดว่าจะพร้อมเปิดให้บริการในปี 2563
- บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ได้เซ็นสัญญาบริหารโรงแรมใหม่จำนวน 2 แห่ง ระดับ 3 ดาว กับ แมริออท อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย ในเดือนกันยายน 2561 ซึ่งประกอบด้วยโรงแรม "ม็อกซี่ โฮเทล แบงคอก ราชประสงค์" จำนวน 532 ห้อง และโรงแรมโรงแรม "แฟร์ฟิลด์ บาย แมริออท แบงคอก ราชประสงค์" จำนวน 434 ห้อง โดยคาดว่าจะพร้อมเปิดให้บริการปี 2564
- เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2561 คณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัติเช่าที่ดินสวนต่อขยายโครงการเดอะ นีออน ในที่สาธารณะ (เฟส 2) เนื้อที่ 2 ไร่ 3 งาน 56.6 ตารางวา ซึ่งตั้งอยู่บนถนนเพชรบุรี ระหว่างซอยเพชรบุรี 23-31 โดยบริษัทฯ ได้เปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2561

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท บริษัทย่อย และกิจการร่วมค้า

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ บริษัทย่อย กิจการร่วมค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีรายละเอียด ดังนี้



หมายเหตุ : เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2560 บริษัทฯได้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท) ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2560 เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2560 ซึ่งได้มีมติอนุมัติให้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อยของบริษัท ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 จำนวน 1,980 หุ้น ให้แก่บุคคลที่มีความสนใจ ทั้งนี้ มูลค่าที่ได้รับจากการจำหน่ายเงินลงทุนดังกล่าวเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 1.75 ล้านบาท โดยบริษัทย่อยดังกล่าวประกอบธุรกิจรับจ้างบริหารอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ได้แก่ โครงการ เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และโครงการในอนาคตในกลุ่มบริษัทฯ

รายละเอียดที่สำคัญของบริษัทฯ บริษัทย่อย และกิจการร่วมค้า มีดังต่อไปนี้

บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

บริษัทฯ จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2556 จากการควบรวม (Amalgamation) บริษัท 9 บริษัท (ได้กล่าวไว้ในหัวข้อ 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในปี 2556) ที่มีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ (ศูนย์แฟชั่นค้าส่งและค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์) และโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ เข้าด้วยกัน โดยทั้ง 9 บริษัทดังกล่าวมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุมชุดเดียวกัน ต่อมาบริษัทฯ ได้รับการจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เป็น บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2557

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และลงทุนในบริษัทย่อย โดยในปัจจุบันบริษัทมุ่งเน้น

1. ธุรกิจให้เช่าและบริการ ได้แก่ โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ โครงการ เดอะวอร์ฟ สมุย และโครงการ เดอะ นีออน ไนซ์ บาซาร์
2. ธุรกิจโรงแรม ได้แก่ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ
3. ธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ตั้งอยู่บนชั้น 6 ภายในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ได้ลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 2 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 ซึ่งโครงการศูนย์การค้าปลีกแฟชั่น 1 คาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้ในเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2562 และเฟส 2 รวมทั้งส่วนต่อขยายต่างๆ ในโครงการ อยู่ระหว่างการพัฒนาก่อสร้างโดยมีลักษณะโครงการที่ผสมผสานประโยชน์

2561

การใช้สอยหลายประเภท แบบมิกซ์ ยูส ได้แก่ ศูนย์การค้าปลีกซึ่งมีลักษณะเป็นโครงการตลาดนัดติดแอร์ บริเวณย่านราชประสงค์ อาคารสำนักงานให้เช่า และโรงแรม

บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด

มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 20.0 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจโรงแรมซึ่งในปัจจุบันมีเนื้อที่ 10 ไร่ 1 งาน 21.5 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี โดยปัจจุบันโรงแรมดังกล่าวได้ผ่านการทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) พร้อมคัดเลือกผู้รับเหมาล้างเรียบร้อยแล้ว

บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด

มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 100,000 บาท เป็นกิจการร่วมค้าซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.90 กับกลุ่มเกษรในสัดส่วนที่เท่ากัน มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินการบริหารโครงการก่อสร้าง รวมถึงการบริหารจัดการทางเดินลอยฟ้าระหว่างสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลม ศูนย์การค้า และอาคารพลาซ่าที่สำคัญในย่านราชประสงค์ ได้แก่ อาคารอัมรินทร์พลาซ่า อาคารเกษรพลาซ่า ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ และอาคารที่จะก่อสร้างขึ้นในอนาคตของกลุ่มเกษรโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก อาคารโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ และโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ภายใต้ชื่อ R-Walk (เดิมชื่อ "แบงคอก สกายไลน์")



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ

ประเภทรายได้		2559		2560		2561	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1	รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ ⁽¹⁾	1,107	59	1,259	61	1,332	63
2	รายได้จากกิจการโรงแรม ⁽²⁾	365	20	395	19	434	20
3	รายได้จากอาหารและเครื่องดื่ม ⁽³⁾	246	13	269	13	268	13
4	รายได้อื่น ⁽⁴⁾	145	8	136	7	83	4
รวมรายได้		1,863	100	2,059	100	2,117	100

หมายเหตุ

- (1) รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ ประกอบด้วยรายได้ค่าเช่าพื้นที่ รายได้ส่วนแบ่งจากรายได้ร้านค้า รายได้ส่วนเพิ่มจากการใช้พื้นที่ส่วนกลาง จัดกิจกรรม รายได้ค่าสาธารณูปโภค รายได้ค่าส่วนกลาง รายได้ค่าเบี่ยงประกัน รายได้ภาษีโรงเรือน และรายได้ค่าที่จอดรถ
- (2) รายได้จากกิจการโรงแรม ประกอบด้วยรายได้ค่าห้องพัก ค่าขายอาหารและเครื่องดื่มของโรงแรม และรายได้จากบริการอื่นที่เกี่ยวข้องกับ ธุรกิจโรงแรม
- (3) รายได้จากอาหารและเครื่องดื่ม เป็นรายได้จากการดำเนินธุรกิจศูนย์อาหารและเครื่องดื่มไม่รวมรายได้จากการขายอาหารและเครื่องดื่ม จากธุรกิจโรงแรม โดยรายได้ในส่วนนี้อยู่ในรูปของส่วนแบ่งรายได้จากร้านค้าต่างๆ โดยบริษัทจะบันทึกรายได้ทั้งหมดจากการขายอาหาร และเครื่องดื่มในศูนย์อาหารในงบการเงิน และบันทึกส่วนที่จ่ายคืนให้กับผู้ประกอบการร้านค้าเป็นต้นทุนขายของธุรกิจศูนย์อาหาร
- (4) รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ รายได้ค่าป้ายโฆษณา กำไร (ขาดทุน) จากการขายหลักทรัพย์ กำไร (ขาดทุน) ที่ยังไม่ได้เกิดขึ้นจากการขายหลักทรัพย์ และกำไร (ขาดทุน) จากการขายทรัพย์สิน และรายได้อื่นๆ

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ปัจจุบันบริษัทฯ มีโครงการศูนย์การค้าส่งและค้าปลีก พื้นที่ให้เช่าในลักษณะตลาดนัดและโรงแรม ภายใต้การบริหารงานทั้งสิ้น 4 โครงการ แบ่งเป็นศูนย์การค้า 2 แห่ง ประกอบด้วย ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และ โครงการเดอะ วอร์ฟ สมุย โครงการพื้นที่ให้เช่าลักษณะตลาดนัดกลางคืน 1 แห่ง ภายใต้ชื่อ "เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์" และธุรกิจโรงแรม 1 แห่ง ภายใต้ชื่อ "โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ"

บริษัทฯ ได้มีแผนเปิดศูนย์การค้าปลีกเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ในกลางเดือนกุมภาพันธ์ 2562 และมีแผนการลงทุนส่วนขยายในโครงการดังกล่าว ประกอบด้วยศูนย์การค้าปลีกเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เฟส 2 โรงแรมระดับ 3 ดาว จำนวน 2 โรงแรม และอาคารสำนักงานให้เช่า นอกจากนี้ บริษัทฯยังมีโครงการโรงแรมฮอติเคย์ อินน์ สมุย ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยมีรายละเอียดโครงการต่างๆ ดังนี้

1) ธุรกิจให้เช่าและบริการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีโครงการที่เปิดดำเนินการแล้วจำนวน 3 แห่ง คือ

- ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์
- เดอะ วอร์ฟ สมุย
- เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์

151

รายได้จากธุรกิจศูนย์การค้าประกอบด้วย รายได้ค่าเช่าพื้นที่และค่าบริการ รายได้ค่าสาธารณูปโภค รายได้ค่าส่วนกลาง รายได้ส่วนเพิ่มจากการใช้พื้นที่ส่วนกลางจัดกิจกรรม รายได้ค่าที่จอดรถ และรายได้อื่นที่เกี่ยวข้องโดยบริษัทฯ มีขั้นตอนการพัฒนาโครงการศูนย์การค้า เริ่มต้นจากการศึกษาความเป็นไปได้ของที่ดินที่จะซื้อมาพัฒนาโครงการ การลงทุนซื้อที่ดิน การออกแบบโครงการ ศึกษาผลกระทบของโครงการ การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง การควบคุมและการบริหารโครงการก่อสร้างให้แล้วเสร็จ และการกำหนดส่วนผสมของสินค้าและบริการต่างๆ รวมทั้ง บริษัทฯจะดำเนินการหาผู้เช่าพื้นที่หรือลูกค้าเข้าโครงการในช่วงที่อยู่ระหว่างพัฒนาโครงการจนกระทั่งเต็มพื้นที่เช่าของโครงการก่อนที่จะเปิดให้บริการศูนย์

ศูนย์แฟชั่นคาส์ เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ (“ศูนย์การค้า”) ตั้งอยู่บริเวณใจกลางพื้นที่ประตูน้ำ มีลักษณะการดำเนินธุรกิจในรูปแบบศูนย์คาส์และค้าปลีกเสื้อผ้าแฟชั่นขนาดใหญ่ที่มีความทันสมัย และเป็นศูนย์รวมแหล่งแฟชั่นคาส์ครบวงจร ประกอบด้วยร้านค้าส่งมากกว่า 2,600 ร้านค้า ภายในศูนย์การค้าได้มีการจัดโซนสินค้าหรือร้านค้าอย่างเป็นหมวดหมู่ เช่น เสื้อผ้าบุรุษ เสื้อผ้าสตรี กระเป๋า เครื่องหนัง รองเท้า เครื่องประดับ พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบสาธารณูปโภคอย่างครบครัน ทำให้ศูนย์การค้าเป็นที่นิยมในกลุ่มผู้เช่าพื้นที่ และกลุ่มลูกค้าที่มาซื้อสินค้าหรือใช้บริการ

เดอะ วอร์ฟ สมุย เป็นคอมมูนิตีมอลล์ติดชายหาดแห่งแรกบนเกาะสมุย ตกแต่งด้วยสถาปัตยกรรมย้อนยุคผสมผสานระหว่างตะวันออกและตะวันตก ครอบคลุมด้วยร้านอาหาร สินค้าและบริการตอบทุกไลฟ์สไตล์ เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าที่เดินทางมาพักผ่อน เดินทางมาท่องเที่ยว และลูกค้าที่อาศัยบนเกาะสมุย

เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ มีลักษณะเป็นสถานที่ท่องเที่ยวขนาดใหญ่ใจกลางกรุงเทพมหานคร ได้รับการออกแบบด้วยแนวคิดโครงการ คือ NEON NIGHT ALIVE ที่สุดของประสบการณ์ ช้อป ชิลล์ ชิม แอร์ เช็กอิน ใจกลางเมืองรูปแบบใหม่ และโครงการตกแต่งด้วยสีสันของนีออน เพื่อเอาใจคนรุ่นใหม่ที่ชอบการถ่ายรูป และแชร์ประสบการณ์ภายในโครงการประกอบไปด้วยร้านค้าที่เป็นตู้คอนเทนเนอร์ เต็นท์ และร้านอาหารที่ตกแต่งตามสไตล์ของตัวเอง รวมจำนวนกว่า 690 ร้านค้า อาทิ ร้านอาหาร เครื่องดื่ม และสินค้าแฟชั่นไลฟ์สไตล์ นอกจากนี้ โครงการยังมีจุดถ่ายภาพต่างๆ ตอบโจทย์ความต้องการของคนเมืองยุคดิจิทัล ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นทั้งคนไทยที่ทำงานและกลุ่มผู้พักอาศัยในบริเวณใกล้เคียง รวมทั้งนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ จากความสำเร็จของเดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ บริษัทฯได้ขยายพื้นที่ในเฟสที่ 2 และเปิดให้ดำเนินงานในวันที่ 15 ธันวาคม 2561 ที่ผ่านมา

สำหรับโครงการศูนย์การค้าปลีกเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เฟสที่ 1 มูลค่าเงินลงทุน 3,400 ล้านบาท ซึ่งเปิดให้บริการเมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2562 เป็นศูนย์การค้าปลีกโครงการใหม่ของบริษัทฯ ตั้งอยู่ใจกลางกรุงเทพฯ บนพื้นที่ดิน 20 ไร่ ในย่านราชประสงค์ ภายใต้คอนเซ็ปต์ “ตลาดสุดฮิป ความฝันใหม่ของกรุงเทพมหานคร หรือ BANGKOK NEW DREAM” ประกอบด้วยอาคาร M1 และ M2 เชื่อมต่อกัน เป็นอาคาร 6 ชั้น โดยมีร้านค้ากว่า 1,000 ร้านค้า มีรายละเอียดดังนี้

- ชั้น G ประกอบด้วย ร้านอาหารและเครื่องดื่มแบบ Lifestyle Café & Bistro ร้านอาหารและเครื่องดื่มประเภทหวาน อาหารทานเล่นแบบปิ้งสุกพร้อมทานและช็อกลับบ้าน
- ชั้น M ซึ่งมีส่วนของสะพานที่เชื่อมต่อกับทางเดิน Ratchaprasong Walk (R-Walk) ประกอบด้วยสินค้าแฟชั่นตามเทรนด์ประเภทเสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้า เครื่องประดับ

Handwritten signature

- ชั้นที่ 1 ประกอบด้วย สินค้าเสื้อผ้าแฟชั่นสำหรับวัยรุ่น
- ชั้นที่ 2 ประกอบด้วย สินค้าตกแต่งบ้านและของฝากจากตลาดจตุจักร Specialty Store เครื่องสำอาง ตลอดจนสินค้าแฟชั่นสุดแนวขึ้นชื่อของไทย และธนาคาร
- ชั้นที่ 3 ประกอบด้วย แหล่งรวมร้านอาหารระดับตำนานและร้านอาหารชื่อดัง
- ชั้นที่ 4 ซึ่งเป็นชั้นบนสุดของศูนย์การค้า ประกอบด้วยสินค้าและบริการ ประเภทสุขภาพและความงาม สำหรับสุขภาพบุตรและสุขภาพสตรี

2) ธุรกิจโรงแรม

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

บริษัทฯ มีนโยบายการดำเนินธุรกิจโรงแรมด้วยการว่าจ้างผู้บริหารโรงแรมที่มีชื่อเสียง เพื่อบริหารโรงแรมของ บริษัทฯ ให้ได้ตามมาตรฐานสากลซึ่งทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในบริการของโรงแรม โดยบริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาจ้างบริหารโรงแรม (Hotel Management Agreement) กับเครือแอดคอร์ท โฮเทลซึ่งเป็นเครือการบริหารโรงแรมในระดับนานาชาติที่มีชื่อเสียงรายหนึ่ง เพื่อให้ทำหน้าที่บริหารจัดการโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ เป็นระยะเวลา 10 ปี ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2554

ณ เดือนธันวาคม 2561 โรงแรมโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ได้รับการจัดอันดับจากเว็บไซต์ Tripadvisor อยู่ลำดับที่ 48 จากผลสำรวจโรงแรมทั้งสิ้น 977 โรงแรม ดีขึ้นจากเดือนมกราคม 2561 อันดับที่ 73 จากผลสำรวจโรงแรมทั้งสิ้น 893 โรงแรม แสดงให้เห็นถึงความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการของ โรงแรม

3) ธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม

ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีธุรกิจจำหน่ายศูนย์อาหารและเครื่องดื่ม 1 แห่ง ตั้งอยู่บนชั้น 6 ภายในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ เพื่อจำหน่ายอาหารไทยและนานาชาติมีจำนวน 24 ร้านค้า ร้านเครื่องดื่มมีจำนวน 3 ร้านค้า และร้านค้าขนมหวานอีกจำนวน 18 ร้านค้า ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เตรียมที่นั่งเพื่อรองรับลูกค้าที่มาใช้บริการมากกว่าจำนวน 1,000 ที่นั่ง

รายละเอียดธุรกิจของ บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

ธุรกิจให้เช่า และบริการ	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ	กรรมสิทธิ์	มูลค่าเงิน ลงทุนตาม บัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าตาม ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	พื้นที่รวม (ตร.ม.)	พื้นที่ให้ เช่า (ตร.ม.)	อัตราการใช้ พื้นที่ (ร้อยละ)
ศูนย์แฟชั่น ค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์	ธันวาคม 2548	บริษัทฯ และ กรรมสิทธิ์ ร่วมกับนิติ บุคคลอาคารชุด	1,279	8,478	137,537	23,070	98
เดอะ วอร์ฟ สกาย	มกราคม 2558	สัญญาเช่า ที่ดินและสิ่ง ปลูกสร้าง	-	-	18,904	5,403	38
เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์	เฟส 1: ธันวาคม 2559 เฟส 2: ธันวาคม 2561	สัญญาเช่า ที่ดินเปล่า	12		21,710	5,748	87

ธุรกิจโรงแรม	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ	กรรมสิทธิ์	มูลค่าเงิน ลงทุนตาม บัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าตาม ราคาประเมิน (ล้านบาท)	จำนวนห้องพัก	อัตราการใช้ ห้องพัก (ร้อยละ)
โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ	พฤศจิกายน 2554	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	610	1,832	288	91

โครงการในอนาคต

(1) โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

รายละเอียดโครงการ: โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เป็นศูนย์การค้าปลีกแห่งใหม่ใจกลางกรุงเทพมหานคร ตั้งอยู่ในย่านราชประสงค์ สะดวกสบายด้วยการเดินทางที่หลากหลาย รวบรวมความเป็นตลาดในทุกรูปแบบ และทุกประสบการณ์ ถ่ายทอดผ่านงานสถาปัตยกรรมที่โดดเด่นมีเอกลักษณ์พร้อมทั้งผสมผสานการนำเสนอสินค้าและบริการที่เป็นอัตลักษณ์ของตลาดกว่า 1,000 ร้านค้า เพื่อเติมเต็มย่านราชประสงค์ให้กลายเป็นย่านการค้าระดับโลกที่สมบูรณ์แบบ ทั้งนี้ โครงการดังกล่าวจะแบ่งออกเป็น 3 อาคาร คือ อาคาร M1 อาคาร M2 มีพื้นที่ขายรวมจำนวน 28,000 ตารางเมตรและอาคาร M3 มีพื้นที่ขายจำนวน 6,700 ตารางเมตร รวมพื้นที่ขายทั้งสิ้นจำนวน 34,700 ตารางเมตร

ความคืบหน้าโครงการ: สำหรับอาคาร M1และอาคาร M2 จะก่อสร้างแล้วเสร็จจากกลางเดือนกุมภาพันธ์ 2562 ส่วนอาคาร M3 อยู่ระหว่างกระบวนการยื่นรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม(EIA)

กำหนดการเปิดให้บริการ: สำหรับอาคาร M1 และอาคาร M2 จะเปิดให้ดำเนินการวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2562 ส่วนอาคาร M3 คาดว่าจะเปิดให้ดำเนินการในไตรมาส 2 ของปี 2564

มูลค่าเงินลงทุน: ประมาณ 4,400 ล้านบาท

(2) โครงการอาคารสำนักงานให้เช่า ที่ตั้งบนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

รายละเอียดโครงการ: เป็นอาคารสำนักงานให้เช่าตั้งอยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก มีลักษณะเป็นพื้นที่สำนักงานให้เช่าแก่บริษัทและลูกค้า เพื่อสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องให้แก่บริษัทฯ และช่วยส่งเสริมธุรกิจหรือร้านค้าภายในโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ในช่วงวันทำงาน โดยอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ให้เช่าประมาณ 38,000 ตารางเมตร

ความคืบหน้าโครงการ: อยู่ในระหว่างการพัฒนาออกแบบก่อสร้างอาคาร เพื่อยื่นรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม(EIA)

กำหนดการก่อสร้าง: ภายหลังจากการเปิดให้บริการในส่วนของคุณ์การค้าปลีกอาคาร M1 และอาคาร M2 และได้รับการอนุมัติรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) โดยคาดว่าจะประมาณไตรมาส 2 ของปี 2562

กำหนดการเปิดให้บริการ : ประมาณไตรมาส 2 ของปี 2564

มูลค่าเงินลงทุน: ประมาณ 1,900 ล้านบาท

(3) โรงแรมม็อกซี่ โฮเทล แบงคอก ราชประสงค์ และโรงแรมแฟร์ฟิลด์ บาย แมริออท แบงคอก ราชประสงค์

รายละเอียดโครงการ: เป็นโรงแรมที่ตั้งอยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เป็นโรงแรมระดับ 3 ดาว ภายใต้อการบริหารของโรงแรมในเครือแมริออท (Marriott) จำนวน 2 โรงแรม คือ

1) โรงแรมม็อกซี่ โฮเทล แบงคอก ราชประสงค์ บนศูนย์การค้าอาคาร M1 จำนวนห้องพัก 532 ห้อง

2) โรงแรมแฟร์ฟิลด์ บาย แมริออท แบงคอก ราชประสงค์ บนศูนย์การค้าอาคาร M3 จำนวนห้องพัก 434 ห้อง

ทั้งนี้ เพื่อสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ อย่างต่อเนื่องและมีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมร้านค้าและผู้ประกอบการภายในโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

ความคืบหน้าโครงการ: อาคารโรงแรมแฟร์ฟิลด์ บาย แมริออท แบงคอก ราชประสงค์ อยู่ระหว่างกระบวนการพิจารณาและอนุมัติรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม(EIA) และออกแบบรายละเอียดโรงแรม ส่วนโรงแรมม็อกซี่ โฮเทล แบงคอก ราชประสงค์ บนศูนย์การค้าอาคาร M1 อยู่ในระหว่างการพัฒนาออกแบบก่อสร้างอาคาร เพื่อยื่นรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม(EIA)

กำหนดการก่อสร้าง: อาคารโรงแรมแฟร์ฟิลด์ บาย แมริออท แบงคอก ราชประสงค์ ที่ตั้งอยู่บนอาคารศูนย์การค้า M3 จะดำเนินการก่อสร้างประมาณไตรมาส 2 ของปี 2562 ส่วนอาคารโรงแรมม็อกซี่ โฮเทล แบงคอก ราชประสงค์ที่ตั้งอยู่บนศูนย์การค้า M1 จะดำเนินการก่อสร้างภายหลังจากการเปิด



ให้บริการในส่วนของอาคารศูนย์การค้า M1 และ M2 และภายหลังการยื่นรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) ได้รับอนุญาตจากราชการ โดยคาดว่าจะสามารถก่อสร้างโครงการได้ประมาณไตรมาส 4 ของปี 2562

กำหนดการเปิดให้บริการ: โรงแรมที่ตั้งอยู่บนอาคารศูนย์การค้า M1 และ M3 คาดว่าเปิดให้บริการในไตรมาส 2 ของปี 2564

มูลค่าเงินลงทุน: โรงแรมแฟร์ฟิลด์ บาย แมริออท แบงคอก ราชประสงค์ มูลค่าลงทุนประมาณ 1,300 ล้านบาท และโรงแรมม็อกซี่ โฮเทล แบงคอก ราชประสงค์ มูลค่าลงทุนประมาณ 1,400 ล้านบาท รวมทั้งสิ้นจำนวน 2,700 ล้านบาท

(4) Holiday Inn Resort Hotel และ Holiday Inn Express Hotel

รายละเอียดโครงการ: เป็นโรงแรมที่ตั้งอยู่ริมหาดปอผุด บนเกาะสมุยและติดกับโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย โดยแบ่งเป็น 2 อาคาร คือ

- 1) Holiday Inn Resort Hotel มีห้องพักจำนวน 127 ห้อง
- 2) Holiday Inn Express Hotel มีห้องพักจำนวน 202 ห้อง

ความคืบหน้าโครงการ: ได้รับการอนุมัติรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) จากหน่วยงานราชการแล้ว และอยู่ระหว่างการก่อสร้าง

กำหนดการก่อสร้าง : เดือนพฤศจิกายน 2561

กำหนดการเปิดให้บริการ: ประมาณไตรมาส 3 ปี 2563

มูลค่าเงินลงทุน: ประมาณ 900 ล้านบาท

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

ก. กลยุทธ์การแข่งขัน

การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯจะคำนึงถึงความยั่งยืนควบคู่ไปกับการเติบโตไปพร้อมกับสังคมโดยรอบ และผู้ประกอบการรายย่อย ดังนั้น บริษัทฯจึงได้มีการกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการให้สามารถบรรลุเป้าหมายที่บริษัทฯ ตั้งไว้ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1) กลยุทธ์การพัฒนาโครงการ

• ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อออกแบบศูนย์หรือโครงการ

ปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่จะทำให้โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เขาประสบความสำเร็จ และได้รับความนิยมจากผู้มาใช้บริการศูนย์ คือ การตอบสนองความต้องการของผู้มาใช้บริการ รวมทั้งการตอบสนองต่อพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีการเปลี่ยนแปลงไป ดังนั้น ก่อนที่จะมีการกำหนดรูปแบบหรือแนวคิดในการพัฒนาโครงการ บริษัทฯจะศึกษาและทำการวิจัยการตลาด เพื่อให้เข้าใจถึงพฤติกรรมของผู้บริโภค ความคาดหวังที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง รวมถึงรูปแบบการใช้จ่ายใช้สอย แล้วจึงนำข้อมูล และผลการสำรวจมาวิเคราะห์ร่วมกับข้อมูลพื้นฐานของกลุ่ม

ตัวอย่าง เพื่อให้บริษัทฯ สามารถสรุปและกำหนดเป้าหมายหลักของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

การกำหนดกลุ่มเป้าหมายของศูนย์หรือโครงการ จะทำให้บริษัทฯ สามารถกำหนดและออกรูปแบบของโครงการได้อย่างเหมาะสม รวมทั้งสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในด้านแนวคิดของโครงการ การจัดโซนสินค้า ภาพลักษณ์โครงการ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่จะนำมาให้บริการลูกค้า

มากไปกว่านั้น บริษัทฯได้นำผลการวิจัยการตลาดมาใช้สำหรับการพิจารณาจัดส่วนผสมของประเภทร้านค้า (Merchandising Mix) ให้มีความเหมาะสม ซึ่งจะทำให้เกิดการประโยชน์สูงสุดสำหรับพื้นที่เช่าที่มีอยู่จำกัด สามารถดึงดูดลูกค้าให้กลับมาใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้ง ร้านค้าหรือผู้ประกอบการภายในศูนย์สามารถประกอบธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

- **สร้างมาตรฐานที่ดีในแต่ละขั้นตอนของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์**

บริษัทฯ มีการวางแผนการพัฒนาโครงการไว้อย่างมีระบบ โดยเริ่มจากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) โดยวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุนว่าอยู่ในระดับที่เหมาะสมหรือไม่ การจัดหาที่ดินที่อยู่ในทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม สามารถเข้าถึงได้สะดวก พิจารณาทางเลือกการเช่าลงทุน (โดยการซื้อหรือการเช่า) การคัดเลือกผู้ออกแบบ และผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างหลายรายตามเกณฑ์มาตรฐานที่มีการกำหนดไว้ รวมถึงการควบคุมการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนการพัฒนาโครงการในระหว่างการพัฒนาและก่อสร้างโครงการ รวมทั้งบริษัทฯ จะเริ่มติดต่อและคัดเลือกร้านค้าหรือผู้ประกอบการที่จะเข้ามาเช่าพื้นที่ที่มีความเหมาะสมตามแนวคิดหลักของศูนย์หรือโครงการโดยการพิจารณาส่วนผสมของประเภทร้านค้า (Merchandising Mix) และจำนวนร้านค้าประเภทต่างๆ ตามผลการวิจัยตลาดที่ได้จัดทำไว้ก่อนหน้านี้

2) กลยุทธ์การบริหารอาคารและพื้นที่เช่า

- **การรู้จักและเข้าใจความต้องการของกลุ่มผู้เช่าพื้นที่เป้าหมาย**

การบริหารพื้นที่ภายในศูนย์ บริษัทฯ จะสำรวจ ทำความรู้จักและทำความเข้าใจลักษณะของกลุ่มผู้เช่าเป้าหมาย ตลอดจนความต้องการพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจของผู้เช่า/ผู้ให้บริการพื้นที่ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้เช่าได้อย่างเหมาะสม ในกรณีโครงการ ศูนย์แฟชั่นเซ็นเตอร์ เดอะแพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ผู้เช่าพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ทำให้จำนวนเสื้อผ้าที่ร้านค้าจำหน่ายในแต่ละวันนั้นมีจำนวนที่ค่อนข้างมาก ดังนั้น ผู้เช่าอาจมีปัญหาเรื่องพื้นที่จัดเก็บสินค้า บริษัทฯ จึงจัดเตรียมพื้นที่ส่วนหนึ่งสำหรับเป็นคลังเก็บสินค้าให้เช่า นอกจากนี้ ผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการค้าส่งซึ่งจะเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มผู้ค้าปลีก (Retailer) มากกว่าผู้ใช้สินค้าขั้นสุดท้าย (End-user)

ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีการจัดทำแผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายของศูนย์ที่มุ่งเน้นกลุ่มผู้ค้าปลีกมากกว่าผู้ใช้สินค้าขั้นสุดท้าย บริษัทฯ ได้มีการพูดคุย แลกเปลี่ยนข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะ ปัญหาต่างๆ และร่วมมือแก้ไขร่วมกันอย่างสม่ำเสมอ โดยมีการจัดประชุมระหว่างบริษัทฯ และผู้เช่าพื้นที่

เป็นประจำทุกปี นอกจากนี้บริษัท ได้ร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ เช่น ธนาคารชั้นนำของประเทศจัดอบรมให้ความรู้ด้านการเงิน การทำธุรกิจ หรือจัดหาเงินทุนในการทำธุรกิจหรือขยายกิจการ ซึ่งจะช่วยรักษากลุ่มผู้เช่าพื้นที่เป้าหมายของบริษัทฯ ไว้ได้ และส่งเสริมการดำเนินงานของบริษัทฯ และผู้ประกอบการภายในศูนย์ให้สามารถเติบโตไปด้วยกันได้อย่างยั่งยืน

- การจัดโซนร้านค้าตามความต้องการของผู้มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์

การจัดโซนร้านค้าให้ตรงตามความต้องการของผู้ซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์ จะช่วยอำนวยความสะดวกให้กับกลุ่มลูกค้า โดยผู้ซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในของโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะแพลทินัม แฟชั่น มอลล์ส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าปลีก ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีการจัดโซนร้านค้าที่ขายสินค้าประเภทเดียวกันให้อยู่บริเวณเดียวกัน เพื่อให้ผู้ค้าปลีกสามารถเลือกซื้อสินค้าที่ต้องการได้อย่างสะดวก และใช้เวลาไม่มากนัก เช่น โซนเสื้อผ้าสตรี โซนเสื้อผ้านูริช โซนเสื้อผ้าเด็ก โซนเครื่องหนัง กระเป๋า รองเท้า โซนเครื่องประดับ ฯลฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีร้านอาหารและร้านเครื่องดื่มกระจายตามโซนต่างๆ ภายในศูนย์ เพื่อให้สามารถบริการและอำนวยความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้าและร้านค้า

- วิธีการคัดเลือกผู้เช่าพื้นที่ที่เหมาะสม

เพื่อให้สอดคล้องกับการจัดโซนร้านค้า บริษัทฯ ในฐานะผู้บริหารโครงการมีวิธีการและขั้นตอนในการคัดเลือกผู้เช่าพื้นที่ ในกรณีผู้เช่ารายเดิมไม่ต่อสัญญาเช่า บริษัทฯ จะคัดเลือกผู้เช่ารายใหม่ที่จะมาทำสัญญาเช่าทดแทนผู้เช่ารายเดิม และจะต้องเป็นสินค้าตรงตามประเภทของโซนสินค้าหรือบริการที่บริษัทฯ ได้กำหนดโซนไว้ และเป็นสินค้าในความต้องการของกลุ่มผู้ซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์

สำหรับการเปิดโครงการใหม่ ผู้เช่าพื้นที่ที่จะได้รับการคัดเลือกต้องเป็นผู้จำหน่ายสินค้าที่มีจุดเด่นและสินค้านั้นๆ เป็นที่ต้องการของตลาด สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายของโครงการ ตลอดจนจำนวนร้านค้าที่จะได้รับคัดเลือกทั้งหมดต้องมีจำนวนไม่เกินกว่าจำนวนร้านค้าในแต่ละประเภทที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ล่วงหน้า รวมทั้ง สินค้าและบริการต่างๆ ภายในศูนย์การค้าทั้งหมดสามารถตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าและใช้บริการได้อย่างสอดคล้องกัน

- การสร้างชื่อเสียงและประสบการณ์ในการบริหารพื้นที่เช่า

ชื่อเสียงและประสบการณ์ในการบริหารจัดการพื้นที่เช่าของเจ้าของศูนย์การค้าถือเป็นปัจจัยหนึ่งในการตัดสินใจของผู้เช่าพื้นที่ที่จะเข้ามาเช่าพื้นที่ในศูนย์การค้า ไม่ว่าจะเป็นผู้เช่า/ผู้ให้บริการพื้นที่รายเดิม หรือผู้เช่า/ผู้ให้บริการพื้นที่รายใหม่ กล่าวคือ ความพึงพอใจของผู้เช่า/ผู้ให้บริการพื้นที่รายเดิมในการบริหารพื้นที่เช่าของผู้บริหารศูนย์การค้าจะมีความสัมพันธ์โดยตรงกับการตัดสินใจต่อสัญญาเช่าของผู้เช่าพื้นที่เดิม และหากชื่อเสียงของผู้บริหารศูนย์การค้าเป็นที่ยอมรับ ก็จะทำให้มีผู้สนใจเข้ามาเช่าพื้นที่เพิ่มขึ้น โดยในการสร้างชื่อเสียงในด้านคุณภาพการบริหารจัดการพื้นที่เช่าของศูนย์การค้า ผู้บริหารพื้นที่เช่าจะต้องจัดโซนร้านค้า (Tenant Zoning) ให้เป็นระเบียบ กำหนดส่วนผสมประเภทร้านค้า (Merchandising Mix) ให้มีความเหมาะสม ควบคุมและดูแลให้ผู้เช่าปฏิบัติตามกฎระเบียบของศูนย์ ตลอดจนเปิดโอกาสให้ผู้เช่าสามารถร้องเรียนและแสดงความคิดเห็น เพื่อนำข้อคิดเห็นไป

55

ปรับปรุงการดำเนินงานของศูนย์การค้า รวมถึงการกำหนดราคาเช่า/ค่าบริการให้เหมาะสมกับตำแหน่งของพื้นที่เช่า

- การบำรุงรักษาและปรับปรุงพื้นที่ศูนย์การค้าอย่างสม่ำเสมอ

การปรับปรุงและบำรุงรักษาพื้นที่ศูนย์การค้าอย่างสม่ำเสมอเป็นหลักสำคัญอย่างหนึ่งในการบริหารโครงการให้ประสบความสำเร็จ เนื่องจากศูนย์การค้าเป็นบริเวณที่มีผู้สัญจรไปมาเป็นจำนวนมาก พื้นที่งานระบบและอุปกรณ์ภายในศูนย์การค้าจึงจำเป็นต้องได้รับการตรวจตราและตรวจสอบสภาพความพร้อมและความปลอดภัยในการใช้งานอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯจึงมีนโยบายซ่อมแซมพื้นที่งานระบบและอุปกรณ์ภายในศูนย์การค้าให้เร็วที่สุด เพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับการดำเนินงานของศูนย์การค้า

- การจัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน

โครงการศูนย์การค้าที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้เช่าพื้นที่และผู้ซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์ เช่น โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ เป็นศูนย์แฟชั่นค้าส่งที่ผู้มาใช้บริการส่วนใหญ่ซื้อสินค้าปริมาณมาก ดังนั้น บริษัทฯ จึงจัดให้มีลิฟท์ขนาดใหญ่สามารถรองรับสินค้าที่จะขนส่งได้และมีที่จอดรถที่เพียงพอต่อจำนวนผู้มาใช้บริการ ตลอดจนจัดให้มีการบริการคาร์โก้และผู้ให้บริการจัดส่งพัสดุ เพื่อส่งสินค้าไปทั่วประเทศและต่างประเทศ เนื่องจากผู้มาใช้บริการบางส่วนเป็นผู้ค้าปลีกในแถบหัวเมือง และบางส่วนเป็นชาวต่างชาติ รวมถึงจำเป็นต้องมีบริการทางการเงินที่ครบครัน ทั้งธนาคารพาณิชย์ และธนาคารเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

3) กลยุทธ์ด้านการตลาดและการส่งเสริมการขาย (Marketing Strategy & Sale Promotion)

บริษัทฯ ได้วางกลยุทธ์ทางการตลาดและการส่งเสริมการขายให้กับธุรกิจไว้อย่างครบวงจร เพื่อผลลัพธ์ความสำเร็จที่มีประสิทธิภาพและยั่งยืนของบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้บริหารพื้นที่ให้เช่า ร้านค้าผู้เช่า ตลอดจนลูกค้าทั่วไปทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ที่มาใช้บริการ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- ด้วยการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่จดจำ ตกย้ำ และสร้างการรับรู้อย่างต่อเนื่องเพื่อให้กลุ่มเป้าหมายเกิดความประทับใจ
- จัดกิจกรรมแคมเปญโปรโมชั่นส่งเสริมการขายที่น่าสนใจตลอดทั้งปี รวมถึงการตกแต่งพื้นที่เพื่อสร้างสีสันบรรยากาศตามเทศกาล เพื่อมอบประสบการณ์ความสุขและสนุกในการช้อปปิ้งให้กับลูกค้าอยากมาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง
- โฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ครบทุกมิติแห่งการสื่อสารที่ทันต่อยุคสมัย เพื่อสร้างการเข้าถึงลูกค้าเดิมและเพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่ให้มากขึ้น
- เจาะกลุ่มลูกค้านักท่องเที่ยวชาวไทยและต่างชาติกลุ่มใหม่ๆ

- จัดทำระบบสมาชิกลูกค้า สร้างฐานข้อมูล เพื่อนำมาวิเคราะห์ พฤติกรรมความสนใจของลูกค้าในการจัดแคมเปญหรือกิจกรรมที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าให้หลากหลาย อีกทั้งยังสามารถสร้างช่องทางสื่อสารกับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- สร้างการมีส่วนร่วมกับร้านค้าผู้เช่าโดยการจัดการประชุมเพื่อร่วมเสนอแนวคิดในการทำงานด้านการตลาดและกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกัน
- สร้างความร่วมมือด้านการค้า-ธุรกิจ กับ พาร์ทเนอร์ สปอนเซอร์ ฯลฯ เพื่อต่อยอดธุรกิจให้สิทธิพิเศษกับทั้งร้านค้าผู้เช่า ตลอดจนลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้ได้รับประโยชน์สูงสุด
- รับฟังข่าวสาร วิเคราะห์สถานการณ์ เศรษฐกิจ เพื่อนำมาปรับกลยุทธ์การทำงานด้านการตลาดและการส่งเสริมการขาย ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน

ข. สภาพการแข่งขัน

การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการรายต่างๆ ทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ในการพัฒนาและดำเนินโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่งและค้าปลีกในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียงจะมีการแข่งขันใน 2 รูปแบบใหญ่ คือ

- 1) การแข่งขันเพื่อให้ได้มาซึ่งที่ดินที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและมีขนาดที่เพียงพอและเหมาะสมในการพัฒนาโครงการ

ซึ่งการแข่งขันในรูปแบบนี้ถือว่ามีความรุนแรงค่อนข้างสูง เพราะที่ดินที่มีทำเลที่ตั้งดีและมีขนาดใหญ่พอในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่งหรือค้าปลีกขนาดกลางและขนาดใหญ่ในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียงเหลืออยู่ไม่มากนัก โดยผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถซื้อที่ดินหรือชนะการประมูลเพื่อเข้าทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวจากเจ้าของเดิมแต่ละรายสามารถนำเสนอข้อเสนอในการซื้อ/เช่าที่ดินและการพัฒนาโครงการต่อเจ้าของที่ดินเดิมได้มีอยู่หลายราย และส่วนใหญ่เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ที่มีเงินทุนขนาดใหญ่ และมีความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ในหลายรูปแบบ ประกอบกับมีประสบการณ์ และความชำนาญในการพัฒนาและดำเนินโครงการขนาดใหญ่ รวมถึงมีความสามารถในการจัดหาผู้เช่า/ผู้ประกอบการในหลากหลายธุรกิจให้มาเช่า/ใช้บริการพื้นที่ภายในโครงการที่พัฒนาขึ้น

- 2) การแข่งขันในการจัดหาผู้เช่า/ผู้ประกอบการเช่าพื้นที่ในโครงการ

ซึ่งการแข่งขันในรูปแบบนี้ถือว่ามีความรุนแรงเช่นกัน โดยมีการแข่งขันทั้งในรูปของการกำหนดเงื่อนไขในการให้เช่า/ให้บริการและการเรียกเก็บค่าเช่า/ค่าบริการพื้นที่ในอัตราที่สูงใจกว่า เมื่อเทียบกับข้อเสนอของผู้ให้เช่า/ให้บริการพื้นที่รายอื่นในบริเวณที่ติดกันหรือใกล้เคียงกัน รวมถึงการดำเนินแผนการตลาดและการส่งเสริมการขายประเภทต่างๆ ที่จำเป็น เพื่อให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมีการรับรู้และช่วยสร้างภาพพจน์ที่ดีให้เกิดแก่โครงการ เพื่อช่วยดึงดูดให้ผู้ประกอบการรายต่างๆ ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่มาเช่าพื้นที่ภายในศูนย์ นอกจากนี้ผู้พัฒนาและก่อสร้างโครงการรายต่างๆ จะมีการกำหนดและใช้แผนการตลาดและส่งเสริมการขายประเภทต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้าชาวไทยและชาวต่างประเทศสามารถรับรู้และจดจำชื่อของศูนย์ได้และมาซื้อสินค้าและ/หรือใช้บริการของผู้ประกอบการที่



เช่า/ให้บริการพื้นที่ภายในศูนย์อย่างต่อเนื่อง ซึ่งการดำเนินการในลักษณะดังกล่าวก็เป็นการให้ความช่วยเหลือและการสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจแก่ผู้ประกอบการที่เช่า/ให้บริการพื้นที่ภายในศูนย์ในลักษณะหนึ่ง

แม้การดำเนินธุรกิจพัฒนาและบริหารอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์เพื่อการค้าส่งและค้าปลีก ในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียงจะมีการแข่งขันหลายรายและค่อนข้างสูง แต่โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ได้ประสบความสำเร็จอย่างสูง และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งทั้งที่เป็นศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า ห้างค้าปลีกในรูปแบบใหม่ (Modern Trade) ศูนย์ค้าส่งและค้าปลีกเพื่อการพาณิชย์ ศูนย์ค้าส่งและค้าปลีกเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ฯลฯ ได้เป็นอย่างดี โดยบริษัทฯ มีจุดเด่นดังต่อไปนี้

- สถานที่ตั้งของโครงการอยู่ในย่านธุรกิจที่สำคัญในใจกลางกรุงเทพมหานครและเป็นทำเลที่ดีมีศักยภาพในการเติบโตสูง

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

- อาคารโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ที่ได้รับการออกแบบให้ดูดีและมีความทันสมัย

อาคารโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ได้รับการปรับปรุง รวมถึงตกแต่งทั้งภายในและภายนอกให้ดูดีและมีความทันสมัย เพื่อดึงดูดให้มีผู้ประกอบการมาเช่า/ให้บริการพื้นที่ภายในศูนย์ อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้ง โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำที่ตั้งอยู่บนโครงการส่วนขยายดังกล่าวซึ่งเป็นส่วนสนับสนุนและส่งเสริมให้มีลูกค้าหรือนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศเข้ามาซื้อสินค้าและใช้บริการประเภทต่างๆ ภายในศูนย์ เนื่องจากมีความสะดวกสบายและไม่ต้องใช้เวลาในการเดินทาง

- มีระบบขนส่งมวลชนที่สะดวกสบายในการเดินทาง

โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ เป็นโครงการที่สามารถเดินทางเข้าถึงได้สะดวกสบาย เนื่องจากมีระบบขนส่งมวลชนรองรับ เช่น รถโดยสารประจำทาง และเรือโดยสาร นอกจากนี้ ลูกค้ายังสามารถใช้รถไฟฟ้าบีทีเอสแล้วเดินทางด้วยทางเดินลอยฟ้าอาร์วอลล์ ซึ่งเปิดให้บริการทั้งหมดในเดือนมีนาคม 2560 เพื่อเดินทางมายังโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ

แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ซึ่งเพิ่มความสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น

- **ทีมผู้บริหารที่มีความรู้และประสบการณ์**

ทีมผู้บริหารของบริษัทฯ ประกอบด้วยบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์และธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องมานานกว่า 13 ปี โดยที่ผ่านมาทีมผู้บริหารของบริษัทได้ร่วมกันพัฒนาและดำเนินโครงการจนประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี ทั้งนี้ ทีมผู้บริหารของบริษัทมีความตั้งใจและความแน่วแน่ที่จะบริหารโครงการดังกล่าวให้ประสบความสำเร็จและมีการเติบโตอย่างยั่งยืน

ภาวะการแข่งขันในธุรกิจค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียง

โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ เป็นโครงการศูนย์ค้าส่งแฟชั่นเสื้อผ้าในย่านประตูน้ำ ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีผู้ค้ามากระจายตัวอยู่ทั่วกรุงเทพมหานคร โดยจะกระจุกตัวอยู่ในย่านประตูน้ำ ย่านลำเพ็ง และย่านจตุจักร โดยศูนย์ค้าส่งเสื้อผ้าที่สำคัญในย่านต่างๆ ของกรุงเทพมหานคร อุปทานพื้นที่เช่าเพื่อค้าส่งสินค้าประเภทแฟชั่นเสื้อผ้ามักกระจุกตัวอยู่ในบริเวณย่านการค้าที่กลุ่มลูกค้าซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าปลีกเสื้อผ้ามีความคุ้นเคย โดยในอนาคตคาดว่าปริมาณอุปสงค์จะยังคงอยู่ในระดับที่สูง เนื่องจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจภายในประเทศที่เกิดจากการจับจ่ายใช้สอยของประชาชนและการเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศที่เดินทางเข้ามาในประเทศ รวมทั้ง นโยบายของรัฐบาลในการกระตุ้นภาคเศรษฐกิจภายในประเทศ จากปัจจัยทั้งหมดนี้จะส่งผลให้เกิดอุปทานพื้นที่เช่าใหม่ ซึ่งจะถูกรองรับด้วยการเพิ่มขึ้นของความต้องการในตลาด

ภาวะธุรกิจและการแข่งขันในธุรกิจโรงแรมในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียง

โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ตั้งอยู่บนสี่แยกตัดระหว่างถนนราชดำริและถนนเพชรบุรี และสร้างอยู่บนโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ซึ่งอยู่ภายใต้การบริหารงานในเครือ Accor Hotel ที่มีเครือข่ายด้านการบริหารโรงแรมที่มีชื่อเสียงในระดับนานาชาติ เนื่องจากการดำเนินธุรกิจโรงแรมมีสภาวะการแข่งขันที่มีความรุนแรงสำหรับโรงแรมในบริเวณประตูน้ำ ราชประสงค์ และพื้นที่ใกล้เคียง ซึ่งมีโรงแรมระดับ 3-5 ดาวอยู่เป็นจำนวนมาก รวมถึงที่พักประเภทอื่นๆ เปิดให้บริการด้วย ซึ่งการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการ และเพื่อที่จะรักษาระดับการทำการให้ได้ ผู้ประกอบการจึงต้องควบคุมและลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นลง โดยไม่ให้ส่งผลกระทบต่อคุณภาพการให้บริการ

เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ สามารถแข่งขันกับธุรกิจโรงแรมอื่นๆ ในบริเวณใกล้เคียงกันได้โดยไม่เสียเปรียบ บริษัทฯและเครือ Accor Hotel ซึ่งเป็นผู้บริหารโรงแรมมีนโยบายที่ไม่มุ่งเน้นการแข่งขันด้านราคา แต่มีนโยบายที่จะแข่งขันในด้านของคุณภาพการให้บริการ รวมถึงการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ เพื่อให้บริษัทฯ ได้รับกำไรในระดับที่เหมาะสมและสามารถเติบโตอย่างยั่งยืน นอกจากนี้ จุดเด่นที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่ทำให้การดำเนินธุรกิจของโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ สามารถแข่งขันกับโรงแรมคู่แข่งในย่านใกล้เคียงได้จากการที่โรงแรมตั้งอยู่บน



โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญและช่วยดึงดูดให้นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติเข้ามาพักและใช้บริการของโรงแรมมากขึ้น เนื่องจากผู้เข้าพักอาศัยมีความสะดวกสบายในการเดินทางจ่ายใช้สอยซื้อสินค้าแฟชั่นภายในศูนย์ รวมทั้ง บริษัทยังสามารถกำหนดและใช้แผนการตลาดและแผนการส่งเสริมการจำหน่ายที่เหมาะสมร่วมกันระหว่างโรงแรมดังกล่าวกับโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์อีกทางหนึ่งด้วย

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะเศรษฐกิจไทยในปี 2561 ขยายตัวร้อยละ 4.2 โดยมูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 7.2 การบริโภคภาคเอกชนและการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 4.7 และร้อยละ 3.6 ตามลำดับ โดยประเทศไทยมีอัตราเงินเฟ้อทั่วไปปีนี้อยู่ที่ร้อยละ 1.1 รวมทั้ง อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของชาวต่างชาติในประเทศไทยมีการเติบโตโดยคาดว่าจะปีนี้อยู่ประมาณ 38 ล้านคน ถึงแม้ว่าจำนวนนักท่องเที่ยวจีนที่หดตัวสูงขึ้นจากผลกระทบของเหตุการณ์เรือท่องเที่ยวล่มที่ภูเก็ตรุนแรงและยาวนานกว่าที่คาด อีกทั้งได้รับผลกระทบเพิ่มเติมจากเศรษฐกิจจีนที่ชะลอตัวและเงินหยวนที่อ่อนค่า อย่างไรก็ตามก็ดีขึ้น เริ่มเห็นสัญญาณนักท่องเที่ยวจีน ปรับดีขึ้น หลังจากภาครัฐเร่งยกระดับมาตรฐานความปลอดภัยด้านการท่องเที่ยวและจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย อาทิ มาตรการยกเลิกค่าธรรมเนียมการตรวจลงตรา (visa)

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2562 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.5 – 4.5 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก

- 1) การใช้จ่ายภาคครัวเรือนยังมีแนวโน้มขยายตัวในเกณฑ์ดีและสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจได้อย่างต่อเนื่อง ตามการปรับตัวดีขึ้นของฐานรายได้และการมีงานทำที่มีความชัดเจนมากขึ้น
- 2) การเร่งตัวขึ้นของการลงทุนรวม โดยการลงทุนภาครัฐยังมีแนวโน้มที่จะเร่งตัวขึ้นตามความคืบหน้าของการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ และการลงทุนภาคเอกชนที่ยังขยายตัวในเกณฑ์ดีต่อเนื่อง
- 3) การปรับตัวดีขึ้นของภาคการท่องเที่ยว
- 4) การขยายตัวของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลกที่สนับสนุนภาคการส่งออกได้อย่างต่อเนื่องแม้จะชะลอตัวลงตามประเทศเศรษฐกิจหลัก
- 5) การเปลี่ยนแปลงทิศทางการค้า การผลิต และการลงทุนระหว่างประเทศ ซึ่งคาดว่าจะเริ่มส่งผลด้านบวกต่อเศรษฐกิจไทยที่ชัดเจนขึ้น

ทั้งนี้ คาดการณ์ว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 4.6 การบริโภคภาคเอกชนและการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 4.2 และร้อยละ 5.1 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยร้อยละ 0.7-1.7 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 5.8 ของ GDP

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ เผยแพร่วันที่ 19 พฤศจิกายน 2561

ภาพรวมอุตสาหกรรมธุรกิจโรงแรม

อุตสาหกรรมท่องเที่ยวถือเป็นฟันเฟืองหลักที่สำคัญของระบบเศรษฐกิจประเทศไทย ได้สร้างรายได้ให้กับประเทศเป็นมูลค่ารวมถึง 2.75 ล้านล้านบาทในปี 2561 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 20 ของ GDP ประเทศไทย และมี

จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยประมาณ 38 ล้านคน โดยได้มีการตั้งเป้าในปี 2562 เพิ่มรายได้จากการท่องเที่ยวขึ้นเป็น 3 ล้านล้านบาท

ธุรกิจโรงแรมผันแปรโดยตรงตามการเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว แนวโน้มของธุรกิจโรงแรมคาดว่าจะมีเติบโตต่อเนื่องในระยะ 3 ปีข้างหน้า (ปี 2562-2564) ตามการเติบโตของภาคท่องเที่ยว โดยคาดว่าจะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติและนักท่องเที่ยวไทยจะขยายตัวในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 8-10 ต่อปีและร้อยละ 5-7 ต่อปีตามลำดับ ซึ่งจะหนุนให้อัตราเข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ระดับร้อยละ 68-70 โดยธุรกิจโรงแรมในปี 2561 มีมูลค่าอยู่ที่ 600,000-615,000 ล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 4-7 ดึงดูดให้ผู้ประกอบการรายใหม่ยังคงเข้าสู่ตลาด สอดคล้องกับสถิติจำนวนโรงแรมและห้องพักที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งตัวกลางที่เป็นแพลตฟอร์มการแบ่งปันที่พักอย่าง Airbnb รุกขยายเครือข่ายเจ้าของที่พัก ยิ่งส่งผลให้จำนวนห้องพักที่เป็นทางเลือกในการใช้บริการสำหรับนักท่องเที่ยวเพิ่มสูงขึ้น สะท้อนถึงการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมที่น่าจะมีแนวโน้มรุนแรงยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ยังกดดันให้อัตราการเข้าพักและค่าห้องพักเฉลี่ยยังคงทรงตัวจากในระยะที่ผ่านมา กลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมขนาดกลางและเล็กต้องให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการรายได้และต้นทุน ทั้งในช่วง High Season และ Low Season การเจาะตลาดนักท่องเที่ยวเฉพาะกลุ่ม การใช้สื่อออนไลน์เป็นเครื่องมือในการสร้างความสามารถในการแข่งขัน รวมถึงการกระตุ้นการจองห้องพักผ่านเว็บไซต์ของโรงแรม เพื่อลดการพึ่งพาการขายห้องพักผ่านตัวกลางที่ให้บริการทำธุรกรรมด้านการท่องเที่ยวผ่านอินเทอร์เน็ต (OTA)

ที่มา : กองเศรษฐกิจการท่องเที่ยวและกีฬา

บทวิจัยกรุงศรี สิงหาคม 2561

บทวิจัยกลีกร มกราคม 2562

ภาพรวมอุตสาหกรรมธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง

แนวโน้มธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ในอนาคต

ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องในปี 2561-2563 โดยได้แรงหนุนจาก

- 1) เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มเติบโตในอัตราร้อยละ 4-5 ต่อปีจากเฉลี่ยร้อยละ 2.4 ในช่วงปี 2556-2559 ขณะที่ คาดว่าการบริโภคภาคเอกชนจะเติบโตที่ระดับร้อยละ 3-4 ต่อปี
- 2) การเติบโตของภาคท่องเที่ยว ปี 2561-2563 คาดว่าจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติในไทยจะอยู่ที่ระดับ 39.0-39.5 ล้านคนต่อปีเพิ่มขึ้นจาก 35.4 ล้านคนในปี 2560 ซึ่งช่วยเพิ่มโอกาสทางธุรกิจแก่ภาคค้าปลีก โดยเฉพาะเมืองท่องเที่ยว
- 3) นโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจจากภาครัฐ เช่น โครงการสวัสดิการแห่งรัฐเฟส 2 (สร้างงานสร้างอาชีพ)
- 4) ปัจจัยสนับสนุนอื่นๆ เช่น การเพิ่มขึ้นของชนชั้นกลางที่มีอำนาจซื้อสูงขึ้นตามรายได้ การขยายตัวของชุมชนเมือง (Urbanization) ซึ่งองค์การสหประชาชาติ (United Nations) ประเมินว่าระดับความเป็นเมืองของไทยจะเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 49.2 ในปี 2560 เป็นร้อยละ 51.4 ในปี 2563 ตลอดจนการเติบโตของชุมชนเมืองในประเทศเพื่อนบ้านจะเพิ่มโอกาสแก่ธุรกิจค้าปลีกของไทยตามแนวชายแดน

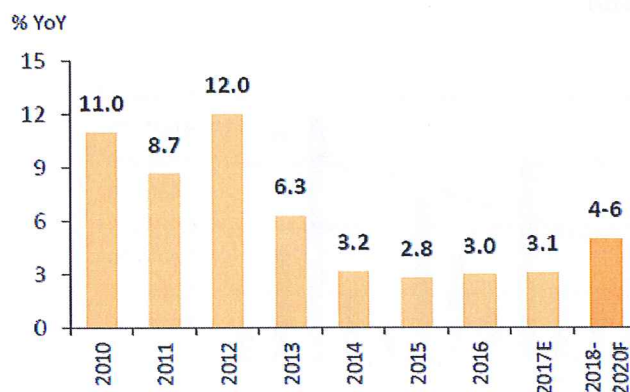
อย่างไรก็ตาม การเติบโตของธุรกิจร้านค้าปลีกสมัยใหม่อาจถูกกดดันจาก

๔๔

- 1) อำนาจซื้อที่อาจฟื้นตัวขึ้น เนื่องจากราคาสินค้าเกษตรมีความไม่แน่นอนและปัญหาหนี้ครัวเรือนสูง ซึ่งจะกระทบรายได้ของผู้บริโภคระดับกลางและฐานล่างซึ่งเป็นคนกลุ่มใหญ่ของประเทศ
- 2) การแข่งขันมีแนวโน้มรุนแรงขึ้น ทั้งจากธุรกิจค้าปลีกในกลุ่มเดียวกัน ธุรกิจค้าปลีกข้ามกลุ่มที่มีลูกค้าเป้าหมายเดียวกัน และคู่แข่งรายใหม่จากในและต่างประเทศที่เห็นช่องทางการเติบโตของภาคค้าปลีกไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเข้ามาชิงส่วนแบ่งตลาดจากร้านค้าออนไลน์ (e-Commerce) ซึ่งมีผู้ประกอบการจำนวนมาก ซึ่งรวมถึงผู้อยู่นอกธุรกิจค้าปลีก (Non-Retail) และต่างชาติที่มีความพร้อมด้านเงินทุน อาทิ จีนและสิงคโปร์ โดยสมาคมผู้ค้าปลีกไทยคาดว่าในอีก 5 ปีข้างหน้ายอดขายออนไลน์จะมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 5 ของยอดขายค้าปลีกรวมจากปี 2560 ซึ่งมีสัดส่วนน้อยกว่าร้อยละ 1 ดังนั้นจึงส่งผลให้ผู้ประกอบการร้านค้าปลีกสมัยใหม่ต้องเร่งปรับตัวจากการขายหน้าร้าน(Off-line)ควบคู่ไปกับการขายออนไลน์ (On-line) เพื่อเป็นการเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน

จากปัจจัยข้างต้น ทำให้คาดว่าธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่จะเติบโตเฉลี่ยในอัตราร้อยละ 4-6 ในปี 2561-2563 สูงกว่าช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (2558-2560) ที่เติบโตเฉลี่ยร้อยละ 3.0 ต่อปี อย่างไรก็ตาม แนวโน้มการแข่งขันที่รุนแรงของธุรกิจอาจทำให้กำไรขั้นต้นของผู้ประกอบการลดลงบ้าง ดังนั้น จึงคาดว่าผู้ประกอบการค้าปลีกสมัยใหม่จะเร่งขยายสาขาไปเมืองรองมากขึ้นเพื่อขยายฐานลูกค้าในระยะยาว

อัตราการเติบโตของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่



ที่มา : Thai Retailers Association, forecast by Krungsri Research

ความท้าทายของธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ในระยะต่อไป คือ รูปแบบธุรกิจที่จะเปลี่ยนไปจากเดิมที่เน้นทำตลาดแบบ Mass Marketing มาเป็นการทำตลาดแบบเฉพาะเจาะจง (Customization) มากขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องเร่งปรับตัว เช่น นำระบบเทคโนโลยี อาทิ Big Data มาวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันและรักษากำไรต่อเนื่องในระยะยาว

ที่มา : สมาคมร้านค้าปลีกแห่งประเทศไทย, บพวิชัยกรุงศรี

ภาพรวมตลาดของพื้นที่ค้าปลีกในปี 2561

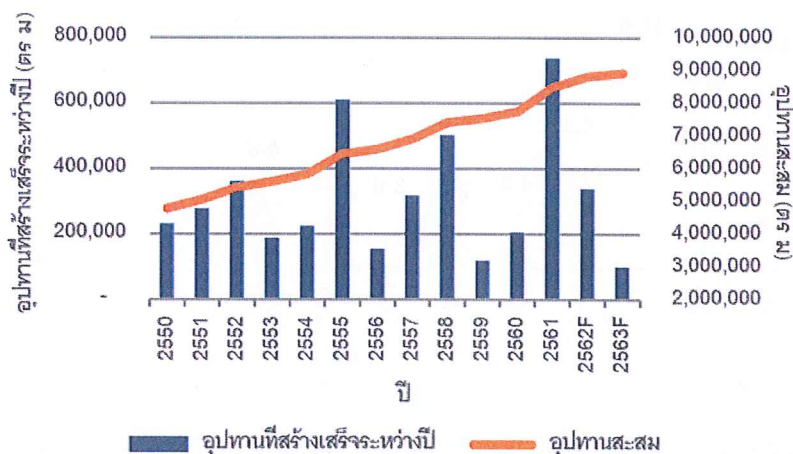
พื้นที่ค้าปลีก (Retail space) ในประเทศไทยส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และจังหวัดหลักของภูมิภาคโดยพื้นที่ค้าปลีกให้เช่าในกรุงเทพฯและปริมณฑล ในปัจจุบันมีประมาณ 5 ล้านตารางเมตรและส่วนใหญ่อยู่ในรูปแบบของศูนย์การค้า (Shopping mall) โดยครอบคลุมเฉพาะในส่วนในพื้นที่ที่

ผู้ประกอบการมีรายได้จากการให้เช่าพื้นที่ (ไม่รวมในส่วนของการให้เช่าที่ดินที่มีรายได้จากการขาย) โดยผู้ประกอบการจะดำเนินธุรกิจหลักในลักษณะของการลงทุนพัฒนาพื้นที่โครงการรวมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกให้ผู้เช่าและสร้างรายได้จากการให้เช่าพื้นที่เป็นหลัก

พื้นที่ค้าปลีกให้เช่าในกรุงเทพฯ และปริมณฑลประมาณร้อยละ 50 อยู่ในพื้นที่ชานเมือง (Suburbs) เนื่องจากข้อกฎหมายผังเมืองห้ามก่อสร้างอาคารค้าปลีกขนาดใหญ่ในบางบริเวณของกรุงเทพฯ ทำให้การพัฒนาศูนย์การค้าขนาดใหญ่อาจทำได้ยากขึ้นในพื้นที่ใจกลางเมืองและที่ผ่านมามีพื้นที่ค้าปลีกในย่านใจกลางเมือง (Downtown) ได้แก่ สีลม สาทร ราชดำริ สุขุมวิทตอนต้น หันมาเน้นปรับปรุงรูปแบบอาคารให้มีความทันสมัยและมีความหรูหรา เพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวต่างชาติ ขณะที่พื้นที่รอบใจกลางเมือง (Midtown) เน้นกลุ่มลูกค้ารายได้ระดับกลางเป็นหลัก

ในปี 2561 มีพื้นที่ค้าปลีกประมาณ 681,760 ตารางเมตรเปิดให้บริการเพิ่มเติม โดยส่วนใหญ่เป็นโครงการศูนย์การค้าขนาดใหญ่ ส่งผลให้พื้นที่ค้าปลีกทั้งหมดของกรุงเทพมหานครและพื้นที่โดยรอบเพิ่มขึ้นไปถึง 7,953,226 ตารางเมตร พื้นที่รอบใจกลางเมืองได้รับความนิยมในการพัฒนาโครงการพื้นที่ค้าปลีกมากที่สุดในอนาคต เพราะมีโครงการพื้นที่ค้าปลีกมากกว่าร้อยละ 60 ของพื้นที่ที่กำลังก่อสร้างอยู่ในพื้นที่นี้ แม้ว่าภาวะเศรษฐกิจประเทศไทยยังไม่ขยายตัวหรือฟื้นตัวแบบชัดเจนในปี 2560-2561 แต่ผู้ประกอบการโครงการพื้นที่ค้าปลีกหลายรายยังคงพัฒนาพื้นที่ค้าปลีกใหม่อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการลงทุนในระยะยาว

อุปทานพื้นที่ค้าปลีกสะสม

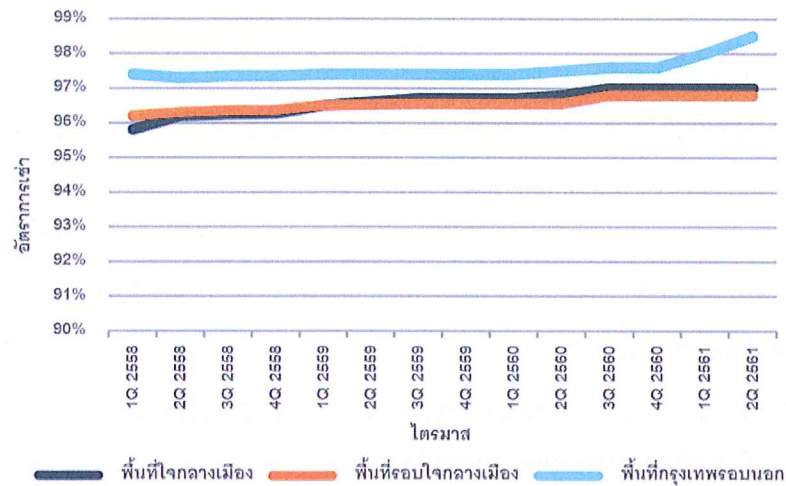


ศูนย์การค้าขยายตัวอย่างต่อเนื่องในช่วงหลายปีที่ผ่านมาและยังคงครองสัดส่วนในพื้นที่ค้าปลีกที่มีแผนจะเปิดให้บริการในช่วง ปี 2561-2563 โดยธุรกิจค้าปลีกในประเทศในปี 2561 ขยายตัวประมาณ 3-3.5% แม้ว่าจะมีปัจจัยลบหลายอย่างกระทบโดยตรงต่อความเชื่อมั่นของคนไทยในปี 2561 แต่ตัวปัจจัยทางเศรษฐกิจหลายตัวปรับเปลี่ยนเป็นบวกในช่วงหลายเดือนที่ผ่านมา สมาคมผู้ค้าปลีกไทยจึงคาดการณ์ว่าตลาดค้าปลีกในประเทศไทยในปี 2561 จะมีการเติบโตในทิศทางที่ดี

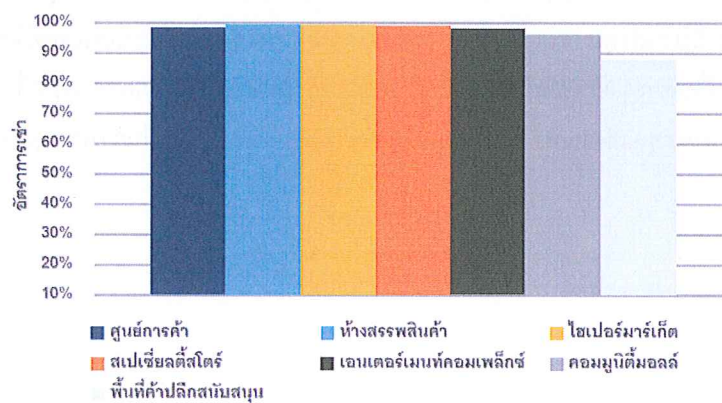
ค่าเช่าเฉลี่ยในทุกทำเลในกรุงเทพมหานครและพื้นที่โดยรอบ ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2561 เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 3 - 5 เมื่อเทียบกับปี 2560 ศูนย์การค้าขนาดใหญ่จะมีค่าเช่าสูงสุดและพื้นที่ใจกลางเมืองจะมีค่าเช่าสูงสุด คือ มีค่าเช่ามากกว่า 3,000 - 4,000 บาท ต่อตารางเมตรต่อเดือนสำหรับพื้นที่ในศูนย์การค้าในพื้นที่

ใจกลางเมือง ส่วนค่าเช่าพื้นที่ค้าปลีกในพื้นที่กรุงเทพมหานครรอบนอกอยู่ที่ประมาณ 800 - 3,000 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ส่วนอัตราการเช่าเฉลี่ยในธุรกิจค้าปลีกใกล้เคียงกับปีก่อน โดยยังคงมากกว่าร้อยละ 96

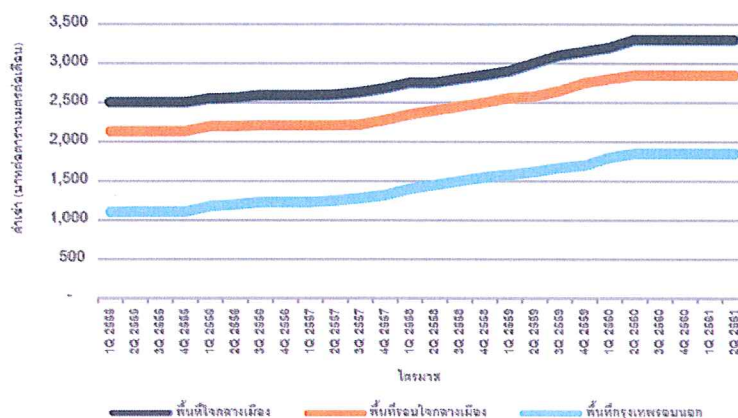
อัตราการเช่าเฉลี่ยแยกตามทำเลที่ตั้ง



อัตราการเช่าเฉลี่ยแยกประเภท



ค่าเช่าเฉลี่ยตามทำเล



ที่มา : ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย, บทวิจัยกรุงศรี มิถุนายน 2561

Handwritten signature/initials.

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัท

การจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัท คือ การพัฒนาโครงการศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า คอมมูนิตี้มอลล์ อาคารสำนักงาน โรงแรม และศูนย์อาหารภายในโครงการ มีลำดับการพัฒนาโครงการ ดังนี้

จัดหาที่ดินและบริหารโครงการ

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะพัฒนาโครงการใหม่หรือลงทุนซื้อโครงการที่เปิดดำเนินการแล้วในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด ที่มีแนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจ ประชาชนมีรายได้ต่อคนในอัตราที่สูง และจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น โดยบริษัทฯ จะจัดหาที่ดินและพิจารณาถึงความเหมาะสมผลในส่วนของการที่ดินกับศักยภาพของตัวที่ดินในการพัฒนาโครงการ ซึ่งบริษัทฯ จะใช้วิธีการซื้อขายหรือการเช่าที่ดินในการพัฒนาโครงการ

ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

การวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ทางการตลาดในส่วนของกลุ่มลูกค้า สัดส่วนร้านค้าและแนวคิดของโครงการ รวมถึงการกำหนดราคาเช่าที่เหมาะสมในแต่ละพื้นที่ของโครงการ

คัดเลือกผู้รับเหมาและบริหารการก่อสร้าง

บริษัทฯ มีนโยบายในการคัดเลือกและว่าจ้างผู้รับเหมาที่เป็นที่ยอมรับและมีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านสำหรับโครงการโดยการคำนึงถึงเงินลงทุน ระยะเวลาการก่อสร้าง และประสิทธิภาพ ทั้งนี้ แผนงานที่กำหนดไว้จะต้องมีความสอดคล้องกันในเรื่องต่างๆ เช่น เป็นไปตามงบประมาณการลงทุนและมีอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม เป็นต้น โดยบริษัทฯ จัดให้มีการประมูลแข่งขันกันระหว่างผู้รับเหมาอย่างน้อย 3 ราย และเป็นการประมูลแบบ Close Bid

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ ต้องเผชิญกับความเสี่ยงทั้งภายในและภายนอก ซึ่งอาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการประกอบธุรกิจ การดำเนินงาน ฐานะการเงิน และมูลค่าหุ้นของบริษัทฯ

ดังนั้น คณะกรรมการบริษัท ได้มีการกำหนดให้คณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่ในการสอบทานการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ให้สามารถบริหารจัดการความเสี่ยงได้อย่างเหมาะสมและสอดคล้องต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการกำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยง เพื่อใช้เป็นแนวทางให้การปฏิบัติหน้าที่ของผู้บริหารและพนักงานในการบริหารจัดการความเสี่ยง ซึ่งในปี 2561 ได้มีการกำหนดปัจจัยความเสี่ยง กำหนดมาตรการป้องกัน และแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยง ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และให้เช่าพื้นที่การค้าส่ง-ค้าปลีก

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจทั้งจากคู่แข่งที่เป็นศูนย์ค้าส่งและค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์ ศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้าที่ตั้งอยู่ในบริเวณประตูน้ำและราชประสงค์ซึ่งเป็นบริเวณใกล้เคียงกับที่ตั้งของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีกลยุทธ์เพื่อลดความเสี่ยงในการแข่งขัน โดยมุ่งเน้นร้านค้าหรือผู้ประกอบการที่เช่าพื้นที่เพื่อจำหน่ายสินค้าแฟชั่นหรือสินค้าที่เกี่ยวข้องกันที่มีลักษณะประกอบกิจการค้าส่งและสามารถค้าปลีกได้ บริษัทฯ มีการจัดโซนของร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกันให้อยู่ในโซนเดียวกัน การคัดเลือกร้านค้าและผู้ประกอบการให้มีความหลากหลายของสินค้าแฟชั่นต่างๆ เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่เข้ามาเลือกซื้อสินค้าหรือเลือกใช้บริการได้อย่างครบวงจร (one stop shopping) บริษัทฯ มีการสนับสนุนร้านค้า และผู้ประกอบการที่เช่าพื้นที่ โดยการจัดให้มีการพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ รับฟังปัญหาและร่วมกันแก้ไขปัญหา มีการประเมินความพึงพอใจของร้านค้าและลูกค้าที่มาใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้ง บริษัทฯ ได้มีการให้ความรู้ในด้านต่างๆ เช่น การจัดหาเงินทุนเพื่อประกอบกิจการหรือขยายกิจการ โดยธนาคารชั้นนำของประเทศไทยที่เป็นพันธมิตรกับบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทฯ และร้านค้าผู้ประกอบการเติบโตไปด้วยกันอย่างยั่งยืน และบริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดตั้งโครงการ The Platinum Empowering SMEs เพื่อพัฒนาผู้ประกอบการไทยรายย่อยให้สามารถสร้างแบรนด์และสามารถแข่งขันเพื่อเพิ่มยอดขายให้เติบโตได้อย่างยั่งยืน นอกเหนือไปจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มุ่งเน้นในการบริหารสัญญาเช่าและบริการให้มีอัตราค่าเช่าและค่าบริการที่เหมาะสมในการประกอบกิจการของลูกค้า โดยพิจารณาปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ลักษณะการดำเนินธุรกิจของลูกค้าผู้เช่าพื้นที่ อัตราค่าเช่าและค่าบริการที่คู่แข่งเรียกเก็บ รวมถึงต้นทุนในการพัฒนาและดำเนินโครงการของบริษัทฯ เพื่อให้ลูกค้าดังกล่าวมีความสามารถในการทำสัญญาเช่าพื้นที่และบริการกับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

3.1.2 การแข่งขันที่สูงขึ้นของธุรกิจโรงแรม

อุตสาหกรรมท่องเที่ยวถือเป็นฟันเฟืองหลักที่สำคัญของระบบเศรษฐกิจประเทศไทยและได้สร้างรายได้ให้กับประเทศเป็นมูลค่ารวมถึง 2.75 ล้านล้านบาทในปี 2561 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 20 ของ GDP ประเทศไทย และมีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยประมาณ 38 ล้านคน ธุรกิจ

โรงแรมเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องอยู่ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวได้รับผลกระทบทางตรงทั้งด้านบวกและด้านลบจากเหตุการณ์เรือล่มของนักท่องเที่ยวชาวจีนเมื่อเดือนกรกฎาคม 2561 ส่งผลให้ตลาดนักท่องเที่ยวจีนเริ่มชะลอตัวลง โดยเห็นได้ชัดเจนตั้งแต่เดือนสิงหาคมและกันยายนที่ผ่านมาที่นักท่องเที่ยวจีนปรับตัวลดลงในสัดส่วนร้อยละ 0.87 และร้อยละ 11.77 แต่อย่างไรก็ตามตัวเลข และสถานการณ์การท่องเที่ยวในปี 2561 ยังคงมีแนวโน้มดีขึ้นจากปี 2560 ธุรกิจโรงแรมมีแนวโน้มในการเติบโตและสามารถให้บริการรองรับนักท่องเที่ยวได้อย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจโรงแรมก็ยังเผชิญแรงกดดันจากจำนวนผู้ประกอบการโรงแรมที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่ที่ลงทุนก่อสร้างโรงแรม ซึ่งเล็งเห็นโอกาสในการลงทุนธุรกิจโรงแรมในพื้นที่ต่างๆ ที่มีระดับการให้บริการตั้งแต่โรงแรมระดับ 5 ดาวไปจนถึง 3 ดาวลงมา โดยได้รับปัจจัยหนุนจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มสูงขึ้นทั้งนักท่องเที่ยวจากต่างชาติและนักท่องเที่ยวภายในประเทศ ซึ่งมีการขยายตัวอย่างเด่นชัด และมีการแข่งขันอย่างรุนแรงโดยเฉพาะในส่วนของโรงแรมขนาดกลางและขนาดเล็ก ที่มีแนวโน้มจะเกิดเหตุการณ์ห้องพักเกินความจำเป็นของนักท่องเที่ยว และอาจก่อให้เกิดผลเสียอัตราการเข้าพักของบริษัทฯ ได้ในอนาคต

ปัจจุบัน บริษัทฯ ประกอบธุรกิจโรงแรม 1 แห่ง คือ โรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ที่ตั้งอยู่ในย่านประตูน้ำ ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวและการค้าที่สำคัญใจกลางกรุงเทพมหานคร โดยโรงแรมดังกล่าวนี้ตั้งอยู่ใกล้ศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้าและแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญหลายแห่ง ซึ่งถือเป็นจุดเด่นที่สำคัญประการหนึ่งในการดึงดูดให้มีลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศที่จะมาใช้บริการโรงแรมได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ เป็นโรงแรมระดับ 4 ดาว บริหารโดยเชนโรงแรมต่างประเทศที่มีชื่อเสียงซึ่งมีเครือข่ายทั่วโลก คือ Accor Hotel จึงเป็นข้อได้เปรียบเมื่อเทียบกับโรงแรมขนาดเดียวกันที่ไม่ได้บริหารโดยเชนที่มีชื่อเสียงหรือโรงแรมขนาดใหญ่ที่มีอัตราค่าห้องพักที่สูงกว่า อย่างไรก็ตาม ในบริเวณนี้มีโรงแรมหลายแห่ง จึงส่งผลทำให้มีระดับการแข่งขันที่สูง ซึ่งอาจส่งผลต่ออัตราค่าเช่าห้องพักและอัตราการเข้าพักอาศัย

ดังนั้น บริษัทฯ ได้มีการปรับสัดส่วนประเภทของแขกผู้มาพัก โดยเน้นลูกค้ากลุ่ม F.I.T (Free Individual Travelers) มากขึ้น ซึ่งมีการใช้จ่ายต่อหัวมากกว่ากลุ่ม G.I.T (Group Individual Travelers) และเพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์มากขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นการให้บริการและสร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดแก่ลูกค้า ทั้งในส่วนห้องพักและห้องอาหาร รวมทั้งด้านการให้บริการ โดยมุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรให้มีใจในการทุ่มเทและให้บริการแก่ลูกค้าที่เข้ามาพักอาศัยในโรงแรม โดยการจัดฝึกอบรมให้มีความรู้ด้านบริการอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้ง บริษัทฯ มีการปรับปรุงสภาพโรงแรมให้มีความทันสมัย มีความสะอาด มีความปลอดภัย และมีสิ่งอำนวยความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการให้บริการสระว่ายน้ำน้ำกลางแจ้ง ศูนย์ออกกำลังกาย และที่จอดรถในร่มไว้ให้บริการที่สะดวกสบายยิ่งขึ้น ด้วยห้องพักปรับอากาศ มีการตกแต่งและดีไซน์อันทันสมัย โดยมีห้องพักพร้อมให้บริการจำนวน 288 ห้อง พร้อมบริการอินเทอร์เน็ตไร้สาย (Wi-Fi) ฟรี ประกอบกับโรงแรมดังกล่าวตั้งอยู่บนโครงการเดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ซึ่งช่วยส่งเสริมและดึงดูดให้ลูกค้าที่เข้าพักอาศัยได้รับความสะดวกสบายและสามารถใช้บริการเลือกซื้อสินค้าแฟชั่นที่มีความหลากหลาย ในระดับราคาที่เหมาะสม และยังเป็นศูนย์กลางทางค้าส่งที่สำคัญแห่งหนึ่งของเมืองไทย และเป็นแหล่งรวม

๕๕

ของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างชาติอีกด้วย และในส่วนของทางเดินที่นั้นมีความสะดวกและปลอดภัยด้วยการใช้ทางเดินอาร์วอลล์ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีกำหนดนโยบายในการเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ เพื่อควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายการดำเนินการให้สามารถแข่งขันได้ในธุรกิจโรงแรม

ภายใน 3-5 ปีข้างหน้า บริษัทฯ มีแผนลงทุนในธุรกิจการพัฒนาโรงแรมอย่างต่อเนื่อง โดยการขยายธุรกิจโรงแรมเพิ่มขึ้นอีก 4 โรงแรม ตั้งอยู่ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร จำนวน 2 แห่ง บริหารงานโดยเมริออท อินเตอร์เนชั่นแนล โดยโรงแรมทั้ง 2 แห่ง ตั้งอยู่ในโครงการมิกซ์ยูสของโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก และบนเกาะสมุยอีกจำนวน 2 แห่ง บริหารงานโดยเซเนเตอร์คอนทิเนนตัล ทั้งนี้ เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงเรื่องสถานที่ตั้งและการบริหาร โดยเซเนเตอร์คอนทิเนนตัล ซึ่งจะช่วยลดอัตราความล้มเหลวในการประกอบธุรกิจโรงแรมและเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน รวมทั้งกระจายความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจโรงแรม

3.1.3 ความเสี่ยงด้านการลงทุนและการพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีแผนการลงทุนโครงการในอนาคตหลายโครงการ เช่น โครงการศูนย์การค้าหรือศูนย์ค้าส่งและค้าปลีกให้เช่าเชิงพาณิชย์ โรงแรมหรือรีสอร์ท และอาคารสำนักงานให้เช่า ฯลฯ ซึ่งในการดำเนินการพัฒนาโครงการดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะได้รับผลตอบแทนในรูปรายได้ค่าเช่าและค่าบริการ ซึ่งเป็นรายรับที่มั่นคงและมีความแน่นอนในระยะยาว (Recurring Income) แต่อย่างไรก็ตาม การลงทุนดังกล่าวของบริษัทฯ ต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก รวมทั้ง บริษัทฯ ต้องใช้ระยะเวลาในการคืนทุน ดังนั้น หากการพัฒนาและการก่อสร้างโครงการไม่ประสบผลสำเร็จ ไม่ว่าจะเป็นสาเหตุจากการพัฒนาและก่อสร้างโครงการต้องหยุดชะงักลง การพัฒนาและก่อสร้างโครงการอาจเสร็จล่าช้ากว่ากำหนด หรือการพัฒนาและก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จแต่ต้องใช้เงินลงทุนมากกว่าที่ได้วางแผนและกำหนดไว้ (Cost Overrun) ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ทางการเงิน ความสามารถในการชำระหนี้และสภาพคล่องของบริษัทฯ ได้ รวมถึงผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนหรือผู้ถือหุ้นจะได้รับจากการลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีประสบการณ์ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าพื้นที่โครงการศูนย์ค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ มาเป็นระยะเวลาที่นานพอสมควร โดยบริษัทฯ สามารถนำประสบการณ์ดังกล่าวมาปรับใช้กับโครงการที่จะพัฒนาขึ้นในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการดำเนินการศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนและการพัฒนาโครงการเป็นอย่างดี รวมถึงมีการศึกษา วิเคราะห์และประเมินปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในการลงทุนและพัฒนาโครงการ ประกอบกับนโยบายที่บริษัทฯ มุ่งเน้นการลงทุนในโครงการที่มีศักยภาพทางธุรกิจ และตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ทำให้มั่นใจได้ว่าโครงการในอนาคตดังกล่าวมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จสูง มีผลตอบแทนคุ้มค่ากับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นและจำกัดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

ในการพัฒนาโครงการให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐานของงานก่อสร้าง และเป็นไปตามแผนงานที่บริษัท กำหนดไว้ บริษัทฯ ได้กำหนดคุณสมบัติและขั้นตอนในการคัดเลือกผู้ออกแบบ วิศวกรที่ปรึกษา วิศวกรควบคุมงาน ตลอดจนบริษัทผู้รับเหมาและควบคุมงานก่อสร้างไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้กระบวนการ

คัดเลือกเป็นไปอย่างโปร่งใส มีคุณภาพและคุณสมบัติที่เหมาะสม รอบคอบ รัดกุม และมีประสิทธิภาพ โดยผู้ที่เข้าร่วมพัฒนาโครงการต้องมีคุณสมบัติและมีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับและเชื่อถือได้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการที่อาจล่าช้าออกไปหรือต้องหยุดการก่อสร้างลง และสามารถควบคุมต้นทุนในการพัฒนาโครงการให้เป็นไปตามเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่บริษัทกำหนดไว้ในทุกด้าน

3.1.4 ความเสี่ยงด้านการเงิน

ด้วยบริษัทฯ มีแผนการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอนาคตโครงการต่างๆ ตามที่ได้กล่าวไว้ในหัวข้อ 3.1.3 ความเสี่ยงด้านการลงทุนและการพัฒนาโครงการในอนาคตข้างต้นภายในระยะเวลา 3-5 ปี ข้างหน้า บริษัทฯ ต้องใช้เงินลงทุนประมาณ 7,000 ล้านบาท โดยบริษัทฯ จำเป็นต้องจัดหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมนอกเหนือจากแหล่งเงินทุนภายในของบริษัทฯ ที่ได้มาจากการดำเนินงานของบริษัทฯ และเงินทุนที่ได้จากการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) จากธนาคาร สถาบันการเงิน การออกหุ้นกู้ และแหล่งเงินทุนอื่นๆ ที่มีลักษณะเหมาะสมกับการลงทุนของบริษัทฯ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีนโยบายลดความเสี่ยงด้านการเงิน แม้ว่าจะมีการใช้เงินลงทุนในการขยายธุรกิจในอนาคตจำนวนหนึ่ง โดยบริษัทฯ ได้มีการกำหนดให้โครงสร้างทางการเงินในอนาคตให้อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest-Bearing Debt) ต่อส่วนของผู้ถือหุ้นในระดับที่เหมาะสมไม่เกิน 1:1 เพื่อไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงทางการเงินในระดับที่สูงเกินไป และได้ผลตอบแทนการลงทุนของโครงการในอนาคตที่เหมาะสม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ มีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดยมีมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ดังนี้

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)
1. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	4,957
2. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	1,170
3. สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	231

โดยลักษณะกรรมสิทธิ์และภาระผูกพันของทรัพย์สินแยกตามโครงการแสดงในตารางทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

4.1 โครงการปัจจุบัน

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระ ผูกพัน
1) ศูนย์แฟชั่นค้าส่งเดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ที่ตั้ง: ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	ประกอบด้วย - อาคารศูนย์การค้าส่ง 11 ชั้น (ชั้น 1- ชั้น 11)และชั้นใต้ดิน 1 ชั้น - อาคารห้องชุดพักอาศัย 12 ชั้น (ชั้น12- ชั้น 23)	7-0-22	715	บมจ. เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป ถือกรรมสิทธิ์ใน พื้นที่ส่วนศูนย์การค้าชั้น 1-11 เนื้อที่รวม 18,506 ตร.ม.	-
2) โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ที่ตั้ง: ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	อาคารสูง 25 ชั้น ที่จอดรถชั้น ใต้ดิน 4 ชั้น อาคาร ประกอบด้วย - ศูนย์การค้า 5 ชั้น (ชั้น1-ชั้น 5) - โรงแรม 20 ชั้น (ชั้น 6-ชั้น 25) มีห้องพักจำนวน 288 ห้อง	2-2-11	1,173	บมจ. เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป	-
3) เดอะ นีออน โน้ท์ บาซาร์ ที่ตั้ง: ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	โครงการตลาดนัดกลางคืน ประกอบด้วยพื้นที่เช่าประเภท ตู้คอนเทนเนอร์ Food Truck และ เติ้นท์ พื้นที่ให้เช่าประมาณ 5,748 ตารางเมตร	13-2-26.6	12	บมจ. เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป เช่าที่ดินจากนาย สุรัชย์ ไซดิจุฟางกูร ระยะเวลาเช่า 3 ปี หมายเหตุ : วันที่ 10 พ.ย. 2560 ได้จัดตั้งบจ. เอส.พี.ซีพี เวิร์ล เอสเตท โดยนำที่ดินดังกล่าวไป ชำระเป็นทุนจดทะเบียน ส่งผลให้สิทธิและหน้าที่ ถูกโอนไปยังบจ. เอส.พี. ซี. เวิร์ล เอสเตท ตั้งแต่ วันที่ 10 พ.ย. 2560 และ นายสุรัชย์ ไซดิจุฟางกูร เป็นกรรมการผู้มีอำนาจ ลงนามของบริษัทนี้	-



4.2 ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้างโครงการในอนาคต

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระ ผูกพัน
1) เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ที่ตั้ง: ถนนราชดำริ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	โครงการมิกซ์ยูสประกอบด้วย ศูนย์การค้า โรงแรม อาคาร สำนักงาน อยู่ในโครงการ เดียวกันซึ่งอยู่ระหว่างก่อสร้าง ดังนี้ 1) ศูนย์การค้า 2 อาคาร คือ - ศูนย์การค้า 6 ชั้น ระหว่าง ชั้นที่ G, M ชั้น 1- ชั้นที่ 4 พื้นที่ให้เช่าประมาณ 28,000 ตร.ม. - ศูนย์การค้า 3 ชั้น ระหว่าง ชั้นที่ 1- ชั้นที่ 3 พื้นที่ให้เช่า ประมาณ 6,700 ตร.ม. 2) โรงแรม 2 อาคาร ดังนี้ - โรงแรมม็อกซี่ โฮเทล แบงคอก ราชประสงค์ สูง 22 ชั้น ระหว่างชั้นที่ 8-ชั้นที่ 29 จำนวน ห้องพัก ประมาณ 532 ห้อง - โรงแรมแฟร์ฟิลด์ บาย แมริออท แบงคอก ราชประสงค์ สูง 21 ชั้น ระหว่างชั้นที่ 6-ชั้นที่ 26 ห้องพักประมาณ 434 ห้อง 3) อาคารสำนักงาน 23 ชั้น ระหว่างชั้นที่ 10- ชั้นที่ 32 พื้นที่ประมาณ 38,000 ตร.ม.	20-0-77	3,972	บมจ. เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต (บริษัทย่อย)เช่า ที่ดินจากสำนักงาน ทรัพย์สินส่วน พระมหากษัตริย์ ระยะเวลาก่อสร้าง 4 ปี บวกด้วยระยะเช่าตาม สัญญาเช่า 30 ปี	-
2) โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ สมุย ที่ตั้ง: ตำบลโปนุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี	โรงแรมที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง ประกอบด้วย 2 โรงแรม ดังนี้ - โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ เอ็กเซล ระดับ 3 ดาว จำนวน ห้องพัก 202 ห้อง - โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ รีสอร์ท ระดับ 4 ดาว จำนวนห้องพัก 127 ห้อง	10-2-0.75	253	บจ. เดอะ แพลทินัม สมุย (บริษัทย่อย)	-
3) ที่ดินว่างเปล่า ที่ตั้ง: จังหวัดปทุมธานี	ที่ดินรอการพัฒนา	4-0-23.2	2	บมจ. เดอะแพลทินัม กรุ๊ป	-

4.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

บริษัทฯ มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
1.สิทธิการใช้ประโยชน์โครงการ อาร์วอลล์	220
2.ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์	11

ต้นทุนค่าก่อสร้างที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จ่ายชำระไปในการก่อสร้างโครงการ อาร์วอลล์ ซึ่งเป็นทางเดินลอยฟ้าที่เชื่อมระหว่างสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลมเชื่อมต่อกับอาคารพลาซ่าและศูนย์การค้าที่สำคัญในย่านราชประสงค์มีตรงมายังศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ และศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ กำหนดระยะเวลาการใช้ประโยชน์จากทางเดินลอยฟ้าเท่ากับระยะเวลาสัมปทานการดำเนินการบริหารระบบทางเดินรถไฟฟ้าบีทีเอสได้รับจากกรุงเทพมหานคร ซึ่งจะสิ้นสุดลงในเดือนธันวาคม 2572 โดยระยะเวลาการใช้ประโยชน์ทางเชื่อมของแต่ละอาคารต้องไม่เกินระยะเวลาที่เจ้าของอาคารนั้นมีสิทธิตามสัญญาเช่าที่ดินและสิทธิที่ดินเองมีอยู่บนที่ดินนั้น

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ส่งเสริมและสนับสนุนต่อการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยจะพิจารณาความเหมาะสมผลในการลงทุน ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน รวมถึงปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง สำหรับนโยบายการบริหารงาน ในกรณีการเข้าลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทฯ จะควบคุมดูแล โดยการส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนตามสัดส่วนการถือหุ้น ในกรณีที่บริษัทร่วม บริษัทฯ จะจัดส่งตัวแทนเข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทนั้น โดยจำนวนตัวแทนจะขึ้นอยู่กับสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในกิจการเหล่านั้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อยดังนี้

1) บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด	พัฒนาและบริหารโครงการ ศูนย์การค้า ได้แก่ โครงการเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก	99.99	683.0
บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด	พัฒนาและบริหารโครงการโรงแรมที่ตั้งอยู่ที่อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี	99.99	19.7

หมายเหตุ : ขายเงินลงทุนใน บริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด ซึ่งมีสัดส่วนในการลงทุนร้อยละ 99.99 เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2560



2) กิจกรรมร่วมค้า

กิจกรรมร่วมค้า	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท แบริ่งคอก สกายไลน์ จำกัด	บริหารโครงการ อารีวอลล์	49.90	0.05

4.5 สิทธิการเช่า

1) สัญญาเช่าระยะยาวโครงการเดอะ 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 หรือ สิ้นนับจากวันที่ผู้ให้เช่าส่งมอบพื้นที่ทั้งหมดให้แก่ผู้เช่า (มีการปรับแก้ไขสัญญาให้เริ่มตั้งแต่ วันที่ 14 ธันวาคม 2558) โดยผู้เช่ามีสิทธิขอต่ออายุสัญญาเช่าได้อีก 30 ปี หลังจากครบระยะเวลาการเช่า โดยต้องแจ้งความประสงค์ที่จะต่อสัญญาให้ผู้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรภายในปีการเช่าที่ 25 รวมถึงดำเนินการกำหนดค่าเช่าใหม่ให้เสร็จ และลงนามต่ออายุสัญญาเช่าใหม่ภายในปีที่ 27
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ เช่าที่ดินเพื่อประกอบธุรกิจศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน โรงแรม และอาคารพักอาศัยให้เช่าจากผู้ให้เช่าใช้ที่ดินเพื่อวัตถุประสงค์อื่นต้องได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงอาคารและสิ่งปลูกสร้างจะต้องตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า - บริษัทฯ จ่ายค่าเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - บริษัทฯ สิทธิให้เช่าอาคารและสิ่งปลูกสร้างในที่ดินที่เช่าภายใต้ข้อกำหนดในสัญญา - บริษัทฯ ไม่สามารถนำสิทธิใดๆ ของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่นเว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - บริษัทฯ สามารถนำสิทธิการเช่าที่ดินตามสัญญานี้ไปเป็นหลักประกันการชำระหนี้กับธนาคารผู้สนับสนุนทางการเงินได้ - บริษัทฯ สามารถนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญานี้ไปเป็นหลักประกันการชำระหนี้กับธนาคารได้ก็ต่อเมื่อได้รับความเห็นชอบจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน - บริษัทฯ สามารถนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างหรือที่ดินที่ไม่มีสิ่งปลูกสร้างตามสัญญานี้ไปให้บุคคลอื่นเช่าช่วงภายใต้ภาระและความผูกพันตามสัญญานี้ - ตลอดระยะเวลาก่อสร้างและระยะเวลาเช่าตามสัญญานี้ บริษัทฯ ต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา



2) สัญญาเช่าระยะยาวโครงการเดอะ วอล์ฟ สมุย

วันที่ทำสัญญา	29 ตุลาคม 2557
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : บริษัท เดอะ วอล์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัด ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าที่ดิน 11-3-25.9 ไร่ พร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้าง ตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อให้ประกอบกิจการเชิงพาณิชย์ประเภทร้านอาหารและร้านค้าต่างๆ และดำเนินการให้บริการพื้นที่จอดรถ รวมถึงการให้เช่าช่วงและให้บริการซึ่งสังหาริมทรัพย์ และอสังหาริมทรัพย์แก่บุคคลภายนอก
อายุของสัญญา	10 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 - 31 ธันวาคม 2567 เมื่อครบกำหนดระยะเวลาเช่า ผู้เช่ามีสิทธิเช่าที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างต่ออีก 5 ปี โดยต้องแจ้งให้ผู้เช่าทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 1 ปีก่อนครบกำหนดระยะเวลาเช่าและต้องตกลงอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขอื่นในสัญญาให้เสร็จก่อนครบอายุการเช่าตามสัญญานี้ไม่น้อยกว่า 6 เดือน
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ เช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาเพื่อให้ประกอบกิจการเชิงพาณิชย์ซึ่งมีลักษณะประเภทร้านอาหาร ร้านค้าต่างๆ ให้บริการพื้นที่จอดรถ รวมถึงการให้เช่าช่วงและให้บริการซึ่งสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์บุคคลภายนอก หากต้องการใช้ที่ดินเพื่อวัตถุประสงค์อื่น บริษัทฯ ต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า - บริษัทฯ จ่ายค่าเช่าและเงินประกันการเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - บริษัทฯ มีหน้าที่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหลายที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน อาคารและสิ่งปลูกสร้าง และค่าใช้จ่ายอันเกิดจากการประกอบกิจการของผู้เช่า เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา นับแต่วันส่งมอบที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง - บริษัทฯ จะทำการซ่อมแซมและบำรุงรักษาที่ดินหรืออาคารและสิ่งปลูกสร้างที่ไม่ใช่งานโครงสร้างด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ให้เช่ามีหน้าที่บำรุงรักษาและซ่อมแซมเหตุชำรุดบกพร่องของโครงสร้างที่เกิดขึ้นกับอาคารและสิ่งปลูกสร้างเพื่อให้อยู่ในสภาพที่ดีและเหมาะสมกับการใช้งานด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ให้เช่า - บริษัทฯ ไม่สามารถนำสิทธิใดๆ ของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่นเว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงตามกำหนดระยะเวลาเช่าหรือไม่ว่าสิ้นสุดด้วยกรณีใดๆ ก็ตาม บริษัทฯ ตกลงให้อาคารและสิ่งปลูกสร้างอันเกิดจากการปรับปรุงสิ่งปลูกสร้างทั้งหลายในภายหน้า รวมทั้งระบบสาธารณูปโภคต่างๆ และสิ่งปลูกสร้างที่ทำการปลูกสร้างเพิ่มเติมจากแบบแปลน โดยได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่า ให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทั้งหมด โดยบริษัทฯ ต้องส่งมอบทรัพย์สินดังกล่าวในสภาพที่เรียบร้อยโดยไม่เรียกร้องค่าเสียหายหรือค่าใช้จ่ายหรือประโยชน์อื่นใดจากผู้ให้เช่าทั้งสิ้น

	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ สามารถนำที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาออกให้เช่าช่วงแก่บุคคลอื่นได้ - บริษัทฯ จะไม่ดัดแปลงหรือต่อเติมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญา รวมทั้งจะไม่ก่อสร้าง แก้ว ไข หรือต่อเติมส่วนใดลงไปในที่ดิน เว้นแต่ ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน - บริษัทฯ ต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา
--	---

3) สัญญาเช่าระยะยาวที่ดินและอาคารราชพัสดุอาคาร 2 ชั้น

วันที่ทำสัญญา	29 มีนาคม 2556
คู่สัญญา	<p>ผู้ให้เช่า : กระทรวงการคลัง</p> <p>ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)</p>
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"> - บริษัทฯ เช่าที่ดินและอาคารเพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยและประกอบธุรกิจ โดยจะไม่ใช้หรือยินยอมให้ผู้อื่นใช้สถานที่เช่าเพื่อการใด ๆ อันเป็นการละเมิดต่อกฎหมาย ความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดี ของประชาชน - สิ่งปลูกสร้างที่ได้ทำลงในที่ดินบริเวณสถานที่เช่าหรือที่ได้ดัดแปลง ต่อเติม ซ่อมแซม ให้ตกเป็นของผู้ให้เช่า โดยผู้ให้เช่าไม่ต้องเสียค่าตอบแทนใดทั้งสิ้น - บริษัทฯ ไม่สามารถนำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนไปให้เช่าช่วง เว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - บริษัทฯ จ่ายค่าเช่าและเงินประกันการเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - เมื่อสัญญาสิ้นสุดลงบริษัทฯต้องส่งมอบสถานที่เช่าคืนให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพเรียบร้อย ปราศจากความชำรุดบกพร่องหรือความเสียหายภายใน หากเกิดความชำรุดบกพร่องหรือเกิดความเสียหาย บริษัทฯ จะต้องซ่อมแซมแก้ไขให้อยู่ในสภาพดีก่อนส่งมอบ

4) สัญญาเช่าระยะยาวที่ดินและอาคารราชพัสดุอาคาร 3 ชั้น

วันที่ทำสัญญา	19 พฤษภาคม 2560
คู่สัญญา	<p>ผู้ให้เช่า : กระทรวงการคลัง</p> <p>ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)</p>
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าที่ราชพัสดุ (เพื่อก่อสร้างอาคาร 3 ชั้น) เนื้อที่ 53 ตารางวา รวมทั้งที่ดินที่ใช้ประโยชน์ต่อเนื่องกับอาคาร เพื่อใช้เป็นอาคารจอดรถจักรยานยนต์และร้านอาหาร ตั้งอยู่ ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ
อายุของสัญญา	28 ปี 5 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2557 -31 ธันวาคม 2585
หน้าที่และภาระผูกพัน	- บริษัทเช่าที่ราชพัสดุเพื่อก่อสร้างอาคาร 3 ชั้น สำหรับใช้เป็นอาคารจอดรถจักรยานยนต์

	<p>และร้านอาหาร โดยจะไม่ให้หรือยินยอมให้ผู้อื่นใช้สถานที่เช่าเพื่อการใดๆ อันเป็นการละเมิดต่อกฎหมาย ความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดี ของประชาชน</p> <ul style="list-style-type: none"> - อาคารและหรือสิ่งปลูกสร้างที่ได้ถูกก่อสร้างลงบนสถานที่เช่าหรือที่ได้ดัดแปลงต่อเติม ซ่อมแซมให้ตกเป็นของผู้ให้เช่า โดยผู้ให้เช่าไม่ต้องเสียค่าตอบแทนใดทั้งสิ้น - บริษัทฯ ไม่สามารถนำสถานที่เช่าทั้งหมดหรือบางส่วนไปให้เช่าช่วง เว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน - บริษัทฯ จ่ายค่าเช่าและเงินประกันการเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - เมื่อสัญญาสิ้นสุดลงบริษัทต้องส่งมอบสถานที่เช่า ส่วนควบ และเครื่องอุปกรณ์ของสถานที่เช่า เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบทำความเย็น รวมทั้ง ยกเครื่องตกแต่ง เครื่องมือเครื่องใช้ และอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพเรียบร้อยปราศจากความชำรุดบกพร่องหรือความเสียหายใดๆ อันเนื่องมาจากการไม่ได้ใช้งานตามปกติ หากเกิดความชำรุดบกพร่องหรือเกิดความเสียหาย บริษัทฯ จะต้องซ่อมแซมแก้ไขให้อยู่ในสภาพดีก่อนส่งมอบด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ให้เช่าเอง
--	---

5) สัญญาเช่าระยะสั้นโครงการเดอะ นีออน ในท์ บาซาร์

วันที่ทำสัญญา	25 ตุลาคม 2559
คู่สัญญา	<p>ผู้ให้เช่า : บริษัท เอส.พี.ซี. เวิลด์ เอสเตท จำกัด</p> <p>ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)</p> <p>หมายเหตุ : วันที่ 10 พฤศจิกายน 2560 นายสุรัชย์ โชติจุฬางกูรได้จัดตั้งบริษัท เอส.พี.ซี. เวิลด์ เอสเตท จำกัด โดยนำที่ดินดังกล่าวไปชำระเป็นทุนจดทะเบียน ส่งผลให้ภาระหนี้ และสิทธิถูกโอนไปยังบริษัท เอส.พี.ซี. เวิลด์ เอสเตท จำกัด โดยนายสุรัชย์ โชติจุฬางกูร เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทนี้</p>
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าที่ดินจำนวน 10-2-70.05 ไร่ เพื่อใช้ประกอบกิจการเชิงพาณิชย์ จำหน่ายสินค้า บริการ และจำหน่ายอาคารและเครื่องดื่มน ให้บริการพื้นที่จอดรถทุกประเภท รวมถึงให้เช่าช่วงและให้บริการแก่บุคคลภายนอก
อายุของสัญญา	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2559-30 พฤศจิกายน 2562
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> - การทำนิติกรรมใดๆ อันก่อให้เกิดภาระผูกพันอันใดกับบุคคลหรือนิติบุคคลอื่นนอกเหนือขอบเขตแห่งวัตถุประสงค์ของการเช่าต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน - บริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมดต่อค่าใช้จ่ายและค่าเสียหายทั้งหมดอันเกิดต่อชีวิตและร่างกายหรือทรัพย์สินของบุคคลหนึ่งบุคคลใด ไม่ว่าเหตุแห่งความเสียหายนั้นเกิดจากการกระทำของผู้ใด - บริษัทฯ จ่ายค่าเช่ารวมทั้งค่าตอบแทนและสิทธิประโยชน์อื่นใดตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - บริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมและบำรุงรักษาที่ดินเช่าให้สะอาดเรียบร้อยตลอดระยะเวลาเช่า

Handwritten signature

	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ไม่สามารถนำสิทธิใดๆ ของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่นเว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - บริษัทฯ จะไม่ก่อสร้าง แก้ไข ซ่อมแซมหรือต่อเติมส่วนใดลงไปในที่ดิน เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง บริษัทฯ จะส่งมอบที่ดินคืนให้แก่ผู้ให้เช่า โดยผู้ให้เช่ามีสิทธิเลือกให้ทำการรื้อถอนลานคอนกรีตและส่งมอบที่ดินเปล่าคืนในสภาพเดิมภายใน 60 วันนับแต่วันสิ้นสุดสัญญา หรือให้ผู้เช่าส่งมอบที่ดินพร้อมลานคอนกรีตตามสภาพนับแต่วันสิ้นสุดสัญญา
--	---

6) สัญญาเช่าระยะสั้นโครงการตลาดนิออนเฟส 2

วันที่ทำสัญญา	1 ธันวาคม 2561
คู่สัญญา	<p>ผู้ให้เช่า : บริษัท เอส.พี.ซี. เวลท์ เรียลเอสเตท จำกัด</p> <p>ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)</p>
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าที่ดินจำนวน 2-3-56.60 ไร่ เพื่อใช้ประกอบกิจการพาณิชย์ จำหน่ายสินค้า บริการ จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม และดำเนินการให้บริการพื้นที่จอดรถทุกประเภท รวมถึงการให้เช่าช่วงและให้บริการแก่บุคคลภายนอก
อายุของสัญญา	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2561-30 พฤศจิกายน 2564
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> - การทำนิติกรรมใดๆ อันก่อให้เกิดภาระผูกพันในที่ดินกับบุคคลหรือนิติบุคคลอื่น นอกเหนือขอบเขตแห่งวัตถุประสงค์ของการเช่าต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน - บริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมดต่อค่าใช้จ่ายและค่าเสียหายทั้งหมดอันเกิดต่อชีวิต และร่างกาย หรือทรัพย์สินของบุคคลหนึ่งบุคคลใด ไม่ว่าเหตุแห่งความเสียหายนั้น เกิดจากการกระทำของผู้ใด - บริษัทฯ จ่ายค่าเช่ารวมทั้งค่าตอบแทนและสิทธิประโยชน์อื่นใดตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - บริษัทฯ เป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมและบำรุงรักษาที่ดินเช่าให้สะอาดเรียบร้อยตลอดระยะเวลาการเช่า - บริษัทฯ ไม่สามารถนำสิทธิใดๆ ของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่นเว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - บริษัทฯ จะไม่ก่อสร้าง แก้ไข ซ่อมแซมหรือต่อเติมส่วนใดลงไปในที่ดิน เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงบริษัทฯ จะส่งมอบที่ดินคืนให้แก่ผู้ให้เช่า โดยผู้ให้เช่ามีสิทธิเลือกให้ทำการรื้อถอนลานคอนกรีตและส่งมอบที่ดินเปล่าคืนในสภาพเดิมภายใน 60 วัน นับแต่วันสิ้นสุดสัญญา หรือให้ผู้เช่าส่งมอบที่ดินพร้อมลานคอนกรีตตามสภาพนับแต่วันสิ้นสุดสัญญา

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อบริษัทฯ และบริษัทย่อยเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ ที่ได้รับการตรวจสอบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ

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
ทุนจดทะเบียน	2,800 ล้านบาท
ทุนชำระแล้ว	2,800 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 2,800 ล้านหุ้น
มูลค่าที่ตราไว้	หุ้นละ 1 บาท
หุ้นบุริมสิทธิ	ไม่มี
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 อาคารเลคซันดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 นางสาวสุพรรณิ ดิเรยานันทกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียน เลขที่ 4498 โทรศัพท์ 0-2264-0777 โทรสาร 0-2264-0789
ที่ปรึกษาทางการเงิน	บริษัทหลักทรัพย์ เมย์แบงก์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) 999/9 ดิออฟฟิศเสส แอท เซ็นทรัลเวิลด์ ชั้น 20-21, 24 ถนนพระราม 1 เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0-2658-6300

บริษัทผู้ประเมินราคาทรัพย์สิน

บริษัท ไทยประเมินราคา ลินน์ ฟิลลิปส์ จำกัด
121/47-8 อาคารอาร์เอสทาวเวอร์ ชั้น 11 ถนนรัชดาภิเษก
เขตดินแดง 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

ชื่อและที่ตั้งบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด 222/1403 อาคารเดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ชั้น 11 ถนนเพชรบุรี แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 02-121-9999 โทรสาร 02-121-9888	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า	683 ล้านบาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญจำนวน 6.83 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	99.99
บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด 222/1400 อาคารเดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ชั้น 11 ถนนเพชรบุรี แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 02-121-9999 โทรสาร 02-121-8000	พัฒนาโครงการโรงแรม	20 ล้านบาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	99.99
บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด 999 อาคารเกษร ชั้น 4 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 02-256-9111 โทรสาร 02-256-9910	บริหารจัดการทางเชื่อม	100,000 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญจำนวน 1,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	49.90

58

6.4 นโยบายและแนวทางการดำเนินการกับบริษัทที่เกี่ยวข้องและอาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

ในการพิจารณานำกลุ่มบริษัทแพลทินัมประกอบด้วยบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด และกิจการร่วมค้าที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.9 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง คือ บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย นั้น คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสามารถในการสร้างกำไรในอนาคตของกิจการ ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ขนาดของกิจการ ฐานะทางการเงิน ความเกี่ยวข้องและการสนับสนุนธุรกิจหลักของกลุ่มแพลทินัม รวมทั้ง ความเป็นไปได้ของการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต และผลกระทบจากการนำแต่ละกิจการเข้ามารวมในกลุ่มบริษัทแพลทินัมที่มีผลต่อการเงินรวม นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัท ได้มีการพิจารณากฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว ทำให้ในการนำกลุ่มบริษัทแพลทินัมเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในเดือนมีนาคม 2558 ในครั้งนี้ ไม่ได้รวมบริษัทบางบริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัทแพลทินัมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถึงแม้ว่ามีผู้ถือหุ้นใหญ่ร่วมกัน และ/หรือมีผู้มีอำนาจควบคุมร่วมกัน และ/หรือมีกรรมการร่วมกัน และ/หรือมีญาติสนิทของกรรมการผู้มีอำนาจควบคุมเป็นกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าว

