

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### 1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจและเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

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

- **ธุรกิจให้เช่าและบริการ**

- โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์
- โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย
- โครงการ ตลาดนีออน
- โครงการ ศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

- **ธุรกิจโรงแรม** คือ โรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ซึ่งบริหารงานโดยเครือแอดคอร์ต

- **ธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม**

- แพลทินัม ฟู้ด เซ็นเตอร์ ตั้งอยู่บนชั้น 6 ศูนย์การค้า เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์
- สตรีท ฟู้ด ตั้งอยู่บนชั้น 3 ศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

เพื่อสร้างการเติบโตโดยอัตรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในอนาคตอย่างก้าวกระโดดภายในระยะเวลา 3-5 ปีข้างหน้า บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้กำหนดแผนธุรกิจและแผนการลงทุนไว้อย่างชัดเจนในอนาคตสำหรับโครงการต่างๆ ภายใต้บริษัทย่อย ดังนี้

- **บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด** (บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99) ได้แก่ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ซึ่งจะมีส่วนต่อขยายเป็น โครงการอาคารสำนักงานให้เช่าตั้งอยู่บนศูนย์การค้าปิ่นเกล้า M2 พื้นที่ให้เช่าประมาณ 38,000 ตารางเมตร และโรงแรม มีอ็อกซี โฮเทล แบงคอก ราชประสงค์ จำนวน 532 ห้อง
- **บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด** (บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99) ได้แก่ โรงแรม ฮอลิเดย์ อินน์ รีสอร์ท จำนวน 203 ห้อง ตั้งอยู่ที่เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี บนพื้นที่ 10 ไร่

#### วิสัยทัศน์ (Vision)

“เป็นผู้นำด้านการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการพาณิชย์ โดยเน้นองค์รวมของการพัฒนาให้ครอบคลุมทั้งที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงาน โรงแรม ควบคู่ไปกับการสนับสนุนผู้ประกอบการรายย่อย พัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม ให้ผลตอบแทนอย่างเหมาะสมกับผู้ถือหุ้น ส่งเสริมคุณภาพชีวิตการทำงานแก่พนักงานพร้อมมองหาพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน”

#### พันธกิจ (Mission)

- ส่งเสริมพัฒนาพื้นที่ยุทธศาสตร์การค้าย่านประตูน้ำ ให้เป็นพื้นที่ศูนย์กลางเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ
- สร้างความแข็งแกร่งอย่างต่อเนื่องในการบริหารศูนย์ค้าส่งและค้าปลีกที่ครบวงจรในทุกกลุ่มธุรกิจ

- สนับสนุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทุกรูปแบบ เพื่อตอบสนองความต้องการพื้นที่ทางธุรกิจจากทั้ง ภายในประเทศ และภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้
- เสริมสร้างศักยภาพผู้ประกอบการรายย่อย มองหาพันธมิตรทางธุรกิจ รับผิดชอบต่อสังคม ชุมชน สิ่งแวดล้อม และ ผู้ถือหุ้น เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน
- เสริมสร้างศักยภาพบุคลากรให้พร้อมรองรับการขยายธุรกิจและปลูกฝังให้พนักงานมีส่วนร่วมในความสำเร็จขององค์กร โดยรณรงค์ให้พนักงานเสนอความคิดริเริ่มและนำมาต่อยอดเป็นนวัตกรรมใหม่

### เป้าหมาย (Objectives)

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

### ปี 2546

- เริ่มก่อสร้างอาคารโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนแรก และเปิดขายกรรมสิทธิ์พื้นที่ และให้เช่าพื้นที่ เพื่อการพาณิชย์และพื้นที่พักอาศัยภายในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนแรก

### ปี 2548

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

### ปี 2549

- ก่อสร้างโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนที่พักอาศัย (คอนโดมิเนียม) แล้วเสร็จ และได้ เปิดให้เข้าพักอาศัย

### 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 โดยบริษัทฯและกลุ่มเกษรได้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.90 เท่ากัน เพื่อก่อสร้างและบริหารโครงการทางเดินลอยฟ้าจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลมมายังโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก และศูนย์การค้าที่สำคัญในย่านราชประสงค์

#### ปี 2555

- จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท 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 ทำให้บริษัท เอส.พี.ที.แมเนจเม้นท์ จำกัด มีสัดส่วนการลงทุนในบริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ร้อยละ 99.99
- จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1,940 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 19.4 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อบริการควบรวม (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 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 ตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี เป็นจำนวนเงิน 32.1 ล้านบาท จากการรวมและกู้ยืมที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาโครงการโรงแรม
- บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แพลทินัม พลาซ่า จำกัด จำนวนทั้งสิ้น 2,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท มีมูลค่าหุ้นที่ชำระแล้วหุ้นละ 25 บาท ในราคาหุ้นละ 15.49 บาท เป็นเงินรวม 30,980 บาท จากการรวมและกู้ยืมที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ 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 ที่ประชุมยังมีมติอนุมัติให้บริษัทฯ 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 ซึ่งได้มีการดำเนินการจนเสร็จสิ้นในเดือน มิถุนายน 2557 และบริษัทฯ ได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนส่วนที่เหลือดังกล่าวเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 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 โดยโครงการดังกล่าวตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด 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 “แบงคอก สกายไลน์”) เชื่อมทางเดินลอยฟ้าจากรถไฟฟ้าบีทีเอส สถานีชิดลมเข้าสู่โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บางคอก และโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์
- 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 บางคอก
- โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บางคอก 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 ซึ่งได้มีมติอนุมัติให้จำหน่าย

เงินลงทุนในบริษัทย่อยของบริษัทฯ 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 2561ซึ่งประกอบด้วยโรงแรม “ม็อกซี โฮเทล แบงคอก ราชประสงค์” จำนวน 532 ห้อง และโรงแรมโรงแรม “แฟร์ฟิลด์ บาย แมริออท แบงคอก ราชประสงค์” จำนวน 434 ห้อง โดยคาดว่าจะพร้อมเปิดให้บริการปี 2564
- เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2561 คณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัติเช่าที่ดินส่วนต่อขยายโครงการเดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ (เฟส 2) เนื้อที่ 2 ไร่ 3 งาน 56.6 ตารางวา ซึ่งตั้งอยู่บนถนนเพชรบุรี ระหว่างซอยเพชรบุรี 23-31 โดยบริษัทฯ ได้เปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2561

#### ปี 2562

- เปิดให้บริการศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2562 บนพื้นที่ 20 ไร่ ในย่านราชประสงค์ ประกอบด้วยอาคาร M1 และ M2 เชื่อมต่อกัน โดยมีร้านค้าและร้านอาหารที่หลากหลาย ตอบสนองทุกไลฟ์สไตล์ ทั้งสำหรับผู้มาเพื่อรับประทานอาหาร ทำงาน พักผ่อน ช้อปปิ้ง
- เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2562 บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ได้ลงนามในสัญญาให้เช่าพื้นที่กับ PPI (Thailand) Co., Ltd. จำนวนพื้นที่ 3,983 ตารางเมตร เพื่อเปิด Don Don Donki ห้างสรรพสินค้าราคาประหยัดอันดับหนึ่ง จากประเทศญี่ปุ่น ในโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก และคาดว่าจะเปิดให้บริการในปลายไตรมาส 1 ปี 2563

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท บริษัทย่อย และกิจการร่วมค้า

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ บริษัทย่อย กิจการร่วมค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีรายละเอียด ดังนี้



#### บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

บริษัทฯ จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2556 จากการควบรวม (Amalgamation) บริษัท 9 บริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ (ศูนย์แฟชั่นค้าส่งและค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์) และโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ เข้าด้วยกัน โดยทั้ง 9 บริษัทดังกล่าวมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุมชุดเดียวกัน ต่อมาบริษัทฯ ได้รับการจดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดเป็น 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 โครงการ เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ และศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก
2. **ธุรกิจโรงแรม** ได้แก่ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ
3. **ธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม** ตั้งอยู่บนชั้น 6 ภายในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 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 ซึ่งโครงการศูนย์การค้าปลีกเฟส 1 ได้เปิดให้บริการในเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2562 สำหรับเฟส 2 รวมทั้งส่วนต่อขยายต่างๆ ในโครงการ อยู่ระหว่างการยื่นขออนุญาตเพื่อก่อสร้าง โดยมีลักษณะโครงการที่ผสมผสานประโยชน์การใช้สอยหลายประเภท แบบมิกซ์ยูส ได้แก่ ศูนย์การค้า อาคารสำนักงานให้เช่า และโรงแรม

#### บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด

มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 20.0 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจโรงแรมซึ่งในปัจจุบันมีเนื้อที่ 10 ไร่ 1 งาน 21.5 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี โดยปัจจุบันโรงแรมดังกล่าวอยู่ระหว่างการก่อสร้างซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จประมาณไตรมาส 1 ของปี 2564

## บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด

มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 100,000 บาท เป็นกิจการร่วมค้าซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.90 กับกลุ่มเกษรในสัดส่วนที่เท่ากัน มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินการบริหารโครงการก่อสร้าง รวมถึงการบริหารจัดการทางเดินลอยฟ้าระหว่างสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลม ศูนย์การค้า และอาคารพลาซ่าที่สำคัญในย่านราชประสงค์ ได้แก่ อาคารอัมรินทร์พลาซ่า อาคารเกษรพลาซ่า ห้างสรรพสินค้าบีทีซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ และอาคารที่จะก่อสร้างขึ้นในอนาคตของกลุ่มเกษร โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก อาคารโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ และโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ภายใต้ชื่อ ราชประสงค์ วอล์ค (R-Walk)

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 โครงสร้างรายได้

#### โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ

ประเภทรายได้		2560		2561		2562	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1	รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ <sup>(1)</sup>	1,259	61	1,332	63	1,627	66
2	รายได้จากกิจการโรงแรม <sup>(2)</sup>	395	19	434	20	455	19
3	รายได้จากอาหารและเครื่องดื่ม <sup>(3)</sup>	269	13	268	13	251	10
4	รายได้อื่น <sup>(4)</sup>	136	7	83	4	132	5
รวมรายได้		2,059	100	2,117	100	2,465	100

หมายเหตุ

- (1) รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ ประกอบด้วยรายได้ค่าเช่าพื้นที่ รายได้ส่วนแบ่งจากรายได้ร้านค้า รายได้ส่วนเพิ่มจากการใช้พื้นที่ส่วนกลางจัดกิจกรรม รายได้ค่าสาธารณูปโภค รายได้ค่าส่วนกลาง รายได้ค่าเบี่ยงประกัน รายได้ภาษีโรงเรือน และรายได้ค่าที่จอดรถ
- (2) รายได้จากกิจการโรงแรม ประกอบด้วยรายได้ค่าห้องพัก ค่าขายอาหารและเครื่องดื่มของโรงแรม และรายได้จากบริการอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม
- (3) รายได้จากอาหารและเครื่องดื่ม เป็นรายได้จากการดำเนินธุรกิจศูนย์อาหารและเครื่องดื่มไม่รวมรายได้จากการขายอาหารและเครื่องดื่มจากธุรกิจโรงแรม โดยรายได้ในส่วนนี้อยู่ในรูปของส่วนแบ่งรายได้จากร้านค้าต่างๆ โดยบริษัทจะบันทึกรายได้ทั้งหมดจากการขายอาหารและเครื่องดื่มในศูนย์อาหารในงบการเงิน และบันทึกส่วนที่จ่ายคืนให้กับผู้ประกอบการร้านค้าเป็นต้นทุนขายของธุรกิจศูนย์อาหาร
- (4) รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ รายได้ค่าป้ายโฆษณา กำไร (ขาดทุน) จากการขายหลักทรัพย์ กำไร (ขาดทุน) ที่ยังไม่ได้เกิดขึ้นจากการขายหลักทรัพย์ และกำไร (ขาดทุน) จากการขายทรัพย์สิน และรายได้อื่นๆ

### 2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีโครงการศูนย์การค้าส่งและค้าปลีก พื้นที่ให้เช่าในลักษณะตลาดนัด และโรงแรม ภายใต้การบริหารงานทั้งสิ้น 5 โครงการ แบ่งเป็นศูนย์การค้า 3 แห่ง ประกอบด้วย ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ โครงการเดอะ วอร์ฟ สมุย และศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก โครงการพื้นที่ให้เช่าลักษณะตลาดนัดกลางคืน 1 แห่ง ภายใต้ชื่อ เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ และธุรกิจโรงแรม 1 แห่ง ภายใต้ชื่อ โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ

บริษัทฯ มีแผนการลงทุนในโครงการเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 เฟส คือ เฟส 1 ศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก (เปิดให้บริการเมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2562) เฟส 2 ประกอบด้วยโรงแรมระดับ 3 ดาว และอาคารสำนักงานให้เช่า เฟส 3 ประกอบด้วยโรงแรมระดับ 3 ดาวและศูนย์การค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโครงการโรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ รีสอร์ท ซึ่งอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยมีรายละเอียดโครงการต่างๆ ดังนี้

## 1) ธุรกิจให้เช่าและบริการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีโครงการที่เปิดดำเนินการแล้วจำนวน 4 แห่ง ได้แก่

- 1.1) **ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์** (“ศูนย์การค้า”) ตั้งอยู่บริเวณใจกลางพื้นที่ประตูน้ำ มีลักษณะการดำเนินธุรกิจในรูปแบบศูนย์ค้าส่งและค้าปลีกเสื้อผ้าแฟชั่นขนาดใหญ่ที่มีความทันสมัย และเป็นศูนย์รวมแหล่งแฟชั่นค้าส่งครบวงจร ประกอบด้วยร้านค้าส่งมากกว่า 2,500 ร้านค้า ภายในศูนย์การค้าได้มีการจัดโซนสินค้าหรือร้านค้าอย่างเป็นหมวดหมู่ เช่น เสื้อผ้าบุรุษ เสื้อผ้าสตรี กระเป๋า เครื่องหนัง รองเท้า เครื่องประดับ พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบสาธารณูปโภคอย่างครบครัน ทำให้ศูนย์การค้าเป็นที่นิยมในกลุ่มผู้เช่าพื้นที่ และกลุ่มลูกค้าที่มาซื้อสินค้าหรือใช้บริการ
- 1.2) **ศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก** เป็นศูนย์การค้าปลีกตั้งอยู่ใจกลางกรุงเทพฯ บนพื้นที่ 20 ไร่ ในย่านราชประสงค์ ประกอบด้วยอาคาร M1 และ M2 เชื่อมต่อกัน เป็นอาคาร 6 ชั้น โดยมีร้านค้าและร้านอาหารที่หลากหลาย ตอบสนองทุกไลฟ์สไตล์ ทั้งสำหรับผู้มาเพื่อรับประทานอาหาร ทำงาน พักผ่อน ช้อปปิ้ง ซึ่งเปิดให้บริการไปเมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2562
- 1.3) **เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์** มีลักษณะเป็นสถานที่ท่องเที่ยวขนาดใหญ่ใจกลางกรุงเทพมหานคร ได้รับการออกแบบด้วยแนวคิดโครงการ คือ NEON NIGHT ALIVE ที่สุดของประสบการณ์ ช้อปปิ้ง ชิลล์ ชิม แคร่ เชคคิน ใจกลางเมืองรูปแบบใหม่ และโครงการตกแต่งด้วยสีสันของนีออน เพื่อเอาใจคนรุ่นใหม่ที่ชอบการถ่ายรูป และแชร์ประสบการณ์ภายในโครงการประกอบไปด้วยร้านค้าที่เป็นตู้คอนเทนเนอร์เคลื่อนที่ และร้านอาหารที่ตกแต่งตามสไตล์ของตัวเอง รวมจำนวนกว่า 700 ร้านค้า อาทิ ร้านอาหาร เครื่องดื่ม และสินค้าแฟชั่นไลฟ์สไตล์ นอกจากนี้ โครงการยังมีจุดถ่ายภาพต่างๆ ตอบโจทย์ความต้องการของคนเมืองยุคดิจิทัล ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นทั้งคนไทยที่ทำงานและกลุ่มผู้พักอาศัยในบริเวณใกล้เคียง รวมทั้งนักท่องเที่ยวต่างชาติ
- 1.4) **เดอะ วอร์ฟ สมุย** เป็นคอมมูนิตีมอลล์ติดชายหาดแห่งแรกบนเกาะสมุย ตกแต่งด้วยสถาปัตยกรรมย้อนยุคผสมผสานระหว่างตะวันออกและตะวันตก ครอบคลุมด้วยร้านอาหาร สินค้าและบริการตอบทุกไลฟ์สไตล์ เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าที่เดินทางมาพักผ่อน เดินทางมาท่องเที่ยว และลูกค้าที่อาศัยบนเกาะสมุย

## 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 เพื่อบริหารโรงแรมของบริษัทฯ ให้ได้ตามมาตรฐานสากลซึ่งทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในบริการของโรงแรม โดยบริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาจ้างบริหารโรงแรม (Hotel Management Agreement) กับเครือแอดคอร์ท โฮเทลซึ่งเป็นเครือการบริหารโรงแรมในระดับนานาชาติที่มีชื่อเสียงรายหนึ่ง เพื่อให้ทำหน้าที่บริหารจัดการโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2554



### 3) ธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม

ในปัจจุบันบริษัทฯ มีธุรกิจจำหน่ายศูนย์อาหารและเครื่องดื่ม 2 แห่ง ได้แก่

3.1) **แพลทินัม ฟู้ด เซ็นเตอร์** ตั้งอยู่บนชั้น 6 ภายในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ เพื่อจำหน่ายอาหารไทยและนานาชาติมีจำนวน 24 ร้านค้า ร้านเครื่องดื่มมีจำนวน 3 ร้านค้า และร้านค้าขนมหวานอีกจำนวน 18 ร้านค้า ซึ่งสามารถรองรับลูกค้าที่มาใช้บริการได้มากกว่า 1,000 ที่นั่ง

3.2) **สตรีท ฟู้ด** ตั้งอยู่บนชั้น 3 ศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มกว่า 20 ร้านค้า และมีที่นั่งไว้รองรับลูกค้าที่มาใช้บริการมากกว่า 200 ที่นั่ง

รายละเอียดธุรกิจของ บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

ธุรกิจให้เช่าและบริการ	ปีที่เริ่มดำเนินการ	กรรมสิทธิ์	มูลค่าเงินลงทุนตามบัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าตามราคาประเมิน (ล้านบาท)	พื้นที่รวม (ตร.ม.)	พื้นที่ให้เช่า (ตร.ม.)	อัตราการใช้พื้นที่ (ร้อยละ)
ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์	ธันวาคม 2548	บริษัทฯ และกรรมสิทธิ์ร่วมกับนิติบุคคลอาคารชุด	1,206	9,947	137,537	23,384	96
เดอะ วอร์ฟ สมุย	มกราคม 2558	สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง	-	-	18,904	5,423	27
เดอะ นีโอไนท์ บาซาร์	เฟส 1: ธันวาคม 2559 เฟส 2: ธันวาคม 2561	สัญญาเช่าที่ดินเปล่า	3	-	21,710	5,720	78
เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก	กุมภาพันธ์ 2562 เฟส 1	สัญญาเช่าที่ดิน	3,345	5,200	141,164	30,832	75

ธุรกิจโรงแรม	ปีที่เริ่มดำเนินการ	กรรมสิทธิ์	มูลค่าเงินลงทุนตามบัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าตามราคาประเมิน (ล้านบาท)	จำนวนห้องพัก	อัตราการใช้ห้องพัก (ร้อยละ)
โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ	พฤศจิกายน 2554	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	558	2,533	288	94

### โครงการในอนาคต

#### 1) โครงการเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

แบ่งออกเป็น 3 เฟส คือ

เฟส 1 ศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก (เปิดให้บริการเมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2562)

เฟส 2 ประกอบด้วย โรงแรมม็อกซี่ โฮเทล แบงคอก ราชประสงค์ และอาคารสำนักงานให้เช่า

เฟส 3 ประกอบด้วย โรงแรมแฟร์ฟิลด์ บาย แมริออท แบงคอก ราชประสงค์ และศูนย์การค้า

### โรงแรมมือกี่ ไฮเทล แบงคอก ราชประสงค์

**รายละเอียดโครงการ:** เป็นโรงแรมที่ตั้งอยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ระดับ 3 ดาว ภายใต้การบริหารของโรงแรมในเครือแมริออท (Marriott) บนศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก อาคาร M1 จำนวนห้องพัก 532 ห้อง เพื่อสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ อย่างต่อเนื่องและมีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมร้านค้าและผู้ประกอบการภายในโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

**ความคืบหน้าโครงการ:** อาคาร M1 ส่วนโรงแรมอยู่ระหว่างการยื่นรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA)

**กำหนดการก่อสร้าง:** คาดว่าจะได้รับการอนุมัติรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และขออนุญาตก่อสร้างได้ในไตรมาส 2 ปี 2563

**กำหนดการเปิดให้บริการ:** ประมาณไตรมาส 2 ปี 2565

**มูลค่าเงินลงทุน:** ประมาณ 1,244 ล้านบาท

### อาคารสำนักงานให้เช่า

**รายละเอียดโครงการ:** เป็นอาคารสำนักงานให้เช่าตั้งอยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก มีลักษณะเป็นพื้นที่สำนักงานให้เช่าแก่บริษัทและลูกค้า เพื่อสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องให้แก่บริษัทฯ และช่วยส่งเสริมธุรกิจหรือร้านค้าภายในโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ในช่วงวันทำงาน โดยอาคารดังกล่าวมีพื้นที่ประมาณ 52,000 ตารางเมตร

**ความคืบหน้าโครงการ:** อาคาร M2 ส่วนสำนักงานให้เช่า อยู่ระหว่างการยื่นรายงานประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA)

**กำหนดการก่อสร้าง:** คาดว่าจะได้รับการอนุมัติรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และขออนุญาตก่อสร้างได้ในไตรมาส 2 ปี 2563

**กำหนดการเปิดให้บริการ:** ประมาณไตรมาส 2 ปี 2565

**มูลค่าเงินลงทุน:** ประมาณ 1,938 ล้านบาท

### โรงแรมแฟร์ฟิลด์ บาย แมริออท แบงคอก ราชประสงค์ และศูนย์การค้า

**รายละเอียดโครงการ:** เป็นโรงแรมระดับ 3 ดาว ภายใต้การบริหารของโรงแรมในเครือแมริออท (Marriott) และศูนย์การค้า ตั้งอยู่บนอาคาร M3 โดยศูนย์การค้าแห่งใหม่เป็นโครงการก่อสร้างเพิ่มเติมแยกอาคารต่างหากจากอาคารศูนย์การค้าเดิมที่เปิดให้บริการไปแล้วเมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2562

**ความคืบหน้าโครงการ:** อยู่ระหว่างการทบทวนรูปแบบอาคาร และศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน

## 2) Holiday Inn Resort Hotel

**รายละเอียดโครงการ:** เป็นโรงแรมที่ตั้งอยู่ริมหาดบ่อผุด บนเกาะสมุย ภายใต้การบริหารของโรงแรมในเครือฮอลิเดย์ อินน์ (Holiday Inn) เดิมความคิดหลักได้แบ่งเป็น 2 โรงแรม คือ โรงแรม Holiday Inn Express และโรงแรม Holiday Inn Resort ต่อมาได้มีการปรับเปลี่ยนแนวคิดใหม่ เพื่อให้

ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในปัจจุบันมากที่สุด กลายเป็นโรงแรม Holiday Inn Resort โดยมีจำนวนห้องพัก 203 ห้อง

**ความคืบหน้าโครงการ:** อยู่ระหว่างการปรับเปลี่ยนแบบในส่วนที่มีการเปลี่ยนแปลงจาก Holiday Inn Express มาเป็น Holiday Inn Resort และก่อสร้างต่อเนื่องในส่วน Holiday Inn Resort เดิม

**กำหนดการก่อสร้าง :** เดือนพฤศจิกายน 2561

**กำหนดการเปิดให้บริการ:**ประมาณไตรมาส 1 ปี 2564

**มูลค่าเงินลงทุน:** ประมาณ 1,101 ล้านบาท

## 2.3 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.3.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ จะคำนึงถึงผู้ประกอบการรายย่อยไปพร้อมกับความยั่งยืน และการเติบโตไปพร้อมกับสังคมโดยรอบ ดังนั้น เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่บริษัทฯ ตั้งไว้จึงได้มีการกำหนด กลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการ ดังนี้

#### 1) กลยุทธ์การพัฒนาโครงการ

##### • ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อออกแบบศูนย์หรือโครงการ

ปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่จะทำให้โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เข้าประสบความสำเร็จ และ ได้รับความนิยมจากผู้มาใช้บริการศูนย์ คือ การตอบสนองความต้องการของผู้มาใช้บริการ รวมทั้ง การตอบสนองต่อพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีการเปลี่ยนแปลงไป ดังนั้น ก่อนที่จะมีการกำหนดรูปแบบหรือแนวคิดในการพัฒนาโครงการ บริษัทฯ จะศึกษาและทำวิจัย การตลาด เพื่อให้เข้าใจถึงพฤติกรรมของผู้บริโภค ความคาดหวังที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง รวมถึงรูปแบบการจับจ่ายใช้สอย แล้วจึงนำข้อมูล และผลการสำรวจมาวิเคราะห์ร่วมกับข้อมูล พื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง เพื่อให้บริษัทฯ สามารถสรุปและกำหนดเป้าหมายหลักของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ รวมทั้งสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

การกำหนดกลุ่มเป้าหมายของศูนย์หรือโครงการ จะทำให้บริษัทฯ สามารถกำหนดและออกแบบของโครงการได้อย่างเหมาะสม รวมทั้งสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ในด้านแนวคิดของโครงการ การจัดโซนสินค้า ภาพลักษณ์โครงการ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่จะนำมาให้บริการลูกค้า

มากกว่านั้น บริษัทฯ ได้นำผลการวิจัยการตลาดมาใช้ในการพิจารณาจัดส่วนผสมของ ประเภทร้านค้า (Merchandising Mix) ให้มีความเหมาะสม ซึ่งจะทำให้เกิดการประโชชน์สูงสุด สำหรับพื้นที่เช่าที่มีอยู่จำกัด สามารถดึงดูดลูกค้าให้กลับมาใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้ง ร้านค้าหรือผู้ประกอบการภายในศูนย์สามารถประกอบธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

- **สร้างมาตรฐานที่ดีในแต่ละขั้นตอนของการพัฒนาสังหาริมทรัพย์**

บริษัทฯ มีการวางแผนการพัฒนาโครงการไว้อย่างมีระบบ โดยเริ่มจากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) โดยวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุนว่าอยู่ในระดับที่เหมาะสมหรือไม่ การจัดหาที่ดินที่อยู่ในทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม สามารถเข้าถึงได้สะดวก พิจารณาทางเลือกการลงทุน (โดยการซื้อหรือการเช่า) การคัดเลือกผู้ออกแบบและผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมามากมายตามเกณฑ์มาตรฐานที่มีการกำหนดไว้ รวมถึงการควบคุมการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนการพัฒนาโครงการในระหว่างการพัฒนาและก่อสร้างโครงการ รวมทั้งบริษัทฯ จะเริ่มติดต่อและคัดเลือกร้านค้าหรือผู้ประกอบการที่จะเข้ามาเช่าพื้นที่ที่มีความเหมาะสมตามแนวคิดหลักของศูนย์หรือโครงการโดยการพิจารณาส่วนผสมของประเภทร้านค้า (Merchandising Mix) และจำนวนร้านค้าประเภทต่างๆ ตามผลการวิจัยตลาดที่ได้จัดทำไว้ก่อนหน้านี้

## 2) กลยุทธ์การบริหารอาคารและพื้นที่เช่า

- **การรู้จักและเข้าใจความต้องการของกลุ่มผู้เช่าพื้นที่เป้าหมาย**

บริษัทฯ บริหารพื้นที่ภายในศูนย์โดยสำรวจ ทำความรู้จักและทำความเข้าใจลักษณะของกลุ่มผู้เช่าเป้าหมาย ตลอดจนความต้องการพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจของผู้เช่า/ผู้ใช้บริการพื้นที่ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้เช่าได้อย่างเหมาะสม เช่น การจัดเตรียมพื้นที่สำหรับเป็นคลังเก็บสินค้าให้ผู้เช่าพื้นที่ เพื่อลดปัญหาเรื่องพื้นที่จัดเก็บสินค้าให้กับผู้เช่า

บริษัทฯ มีการจัดทำแผนการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายของศูนย์โดยแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะ ปัญหาต่างๆ และร่วมมือกันร่วมกันอย่างสม่ำเสมอ มีการจัดประชุมระหว่างบริษัทฯ และผู้เช่าพื้นที่เป็นประจำทุกปี นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ เช่น ธนาคาร ชำนาญการของประเทศจัดอบรมให้ความรู้ด้านการเงิน การทำธุรกิจ หรือจัดหาเงินทุนในการทำธุรกิจ หรือขยายกิจการ ซึ่งจะช่วยรักษากลุ่มผู้เช่าพื้นที่เป้าหมายของบริษัทฯ ไว้ได้ และส่งเสริมการดำเนินงานของบริษัทฯ และผู้ประกอบการภายในศูนย์ให้สามารถเติบโตไปด้วยกันได้อย่างยั่งยืน

- **การจัดโซนร้านค้าตามความต้องการของผู้มาซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์**

บริษัทฯ ได้มีการจัดโซนสินค้าประเภทเดียวกันไว้ในโซนเดียวกัน เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า สามารถเลือกซื้อสินค้าที่ต้องการได้อย่างสะดวกและใช้เวลาไม่มากนัก โดยแบ่งเป็น โซนเสื้อผ้าสตรี โซนเสื้อผ้าบุรุษ โซนเสื้อผ้าเด็ก โซนเครื่องหนัง กระเป๋า รองเท้า โซนเครื่องประดับ เป็นต้น นอกจากนี้ เพื่ออำนวยความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้าและร้านค้าภายในโครงการ จึงมีการกระจายร้านอาหารและเครื่องดื่มตามโซนต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงการบริการได้ง่ายขึ้น

- **วิธีการคัดเลือกผู้เช่าพื้นที่ที่เหมาะสม**

นอกจากการจัดทำโซนนิ่งแล้วนั้น บริษัทฯ ยังมีวิธีการและขั้นตอนในการคัดเลือกผู้เช่าพื้นที่เพื่อทดแทนรายเดิมในกรณีที่ไม่มีต่อสัญญาเช่า โดยจะทำการคัดเลือกผู้เช่ารายใหม่ที่จำหน่ายสินค้า

ตรงตามประเภทของโชนิ่งที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ และตรงกับความต้องการของกลุ่มผู้ซื้อสินค้า/ใช้บริการภายในศูนย์

สำหรับการเปิดโครงการใหม่ บริษัทฯ มีขั้นตอนในการคัดเลือกร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายของโครงการ และสัดส่วนของร้านค้าแต่ละประเภทให้ตรงตามส่วนผสม (Merchandising Mix) ที่กำหนดไว้เพื่อให้เกิดการแข่งขันอย่างเป็นธรรม รวมทั้ง สินค้าและบริการต่างๆ ภายในศูนย์การค้าทั้งหมดสามารถตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าและใช้บริการได้อย่างสอดคล้องกัน

- **การบำรุงรักษาและปรับปรุงพื้นที่ศูนย์การค้าอย่างสม่ำเสมอ**

การปรับปรุงและบำรุงรักษาพื้นที่ศูนย์การค้าอย่างสม่ำเสมอเป็นหลักสำคัญอย่างหนึ่งในการบริหารโครงการให้ประสบความสำเร็จ เนื่องจากศูนย์การค้าเป็นบริเวณที่มีผู้สัญจรไปมาเป็นจำนวนมาก พื้นที่งานระบบและอุปกรณ์ภายในศูนย์การค้าจึงจำเป็นต้องได้รับการตรวจตราและตรวจสอบสภาพความพร้อมและความปลอดภัยในการใช้งานอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงมีนโยบายซ่อมแซมพื้นที่งานระบบและอุปกรณ์ภายในศูนย์การค้าให้เร็วที่สุด เพื่อลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับการดำเนินงานของศูนย์การค้า

- **การจัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน**

เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้เช่าพื้นที่และผู้ซื้อสินค้าและผู้ที่มาใช้บริการภายในศูนย์ เนื่องจากเป็นศูนย์ค้าส่ง โครงการจึงจัดให้มีพื้นที่ขนาดใหญ่สามารถรองรับสินค้าที่จะขนส่งได้และมีที่จอดรถที่เพียงพอต่อจำนวนผู้มาใช้บริการ และผู้ให้บริการจัดส่งพัสดุ เพื่อส่งสินค้าไปทั่วประเทศและต่างประเทศ เนื่องจากมีลูกค้าต่างชาติมาใช้บริการเป็นจำนวนมาก โครงการจึงจัดให้มีห้องละหมาดเพื่อรองรับพิธีกรรมทางศาสนา ตลอดจนศูนย์บริการทางการเงิน เช่น ธนาคารพาณิชย์ และบูธแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

### 3) กลยุทธ์ด้านการตลาดและการส่งเสริมการขาย (Marketing Strategy & Sale Promotion)

บริษัทฯ ได้วางกลยุทธ์ทางการตลาดและการส่งเสริมการขาย เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง มุ่งเน้นถึงความยั่งยืนในระยะยาวที่สามารถวัดผลลัพธ์ของความสำเร็จได้อย่างเป็นรูปธรรม โดยวัดผลจากความพึงพอใจของลูกค้าผู้มาใช้บริการทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ และผู้เช่าพื้นที่ร้านค้า เป็นปัจจัยสำคัญในการวางกลยุทธ์ในการปรับตัวเพื่อให้แข่งขันได้ในตลาดปี 2563 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- การปรับภาพลักษณ์ของแบรนด์เพื่อให้เข้ากับไลฟ์สไตล์ของลูกค้ากลุ่มคนรุ่นใหม่มากขึ้น ด้วยการมุ่งเน้นการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับ ดึงดูด และสร้างการรับรู้อย่างต่อเนื่อง
- จัดกิจกรรมแคมเปญโปรโมชั่นส่งเสริมการขายและการสร้างประสบการณ์ใหม่ๆ ให้กับลูกค้าที่เข้าใช้บริการที่น่าสนใจตลอดทั้งปี รวมถึงการตกแต่งพื้นที่เพื่อสร้างสีสันบรรยากาศตามเทศกาลเพื่อมอบประสบการณ์ความสุขและสนุกในการช้อปปิ้งให้กับลูกค้าอยากมาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง

- โฆษณาประชาสัมพันธ์ ให้ครบทุกมิติแห่งการสื่อสารที่ทันต่อยุคสมัย ทั้งสื่อออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อสร้างการเข้าถึงลูกค้าเดิมและเพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่ให้มากขึ้น
- เจาะกลุ่มลูกค้านักท่องเที่ยวชาวไทยและต่างชาติกลุ่มใหม่ๆ โดยเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีประสิทธิภาพในการใช้จ่ายใช้สอย
- จัดแคมเปญหรือกิจกรรมโดยใช้ฐานลูกค้าจากระบบสมาชิกลูกค้ามาวิเคราะห์พฤติกรรมและความสนใจของลูกค้าทำให้การจัดกิจกรรมตรงกับความต้องการของลูกค้าช่วยให้กลับมาซื้อซ้ำ อีกทั้งยังสามารถสร้างช่องทางสื่อสารกับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นทำให้เกิดความเชื่อมั่นต่อศูนย์การค้า
- สร้างการมีส่วนร่วมกับร้านค้าผู้เช่า โดยการจัดการประชุมเพื่อร่วมเสนอแนวคิดในการทำงานด้านการตลาดและกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกัน
- สร้างความร่วมมือด้านการค้าและธุรกิจกับพาร์ทเนอร์ สปอนเซอร์ ฯลฯ เพื่อต่อยอดธุรกิจให้สิทธิพิเศษกับทั้งร้านค้าผู้เช่า ตลอดจนลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้ได้รับประโยชน์สูงสุด
- รับฟังข่าวสาร วิเคราะห์สถานการณ์ เศรษฐกิจ เพื่อนำมาปรับกลยุทธ์การทำงานด้านการตลาด และการส่งเสริมการขาย ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน

### 2.3.2 สภาพการแข่งขัน

#### 1) การแข่งขันเพื่อให้ได้มาซึ่งที่ดินที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและมีขนาดที่เพียงพอและเหมาะสมในการพัฒนาโครงการ

การแข่งขันในรูปแบบนี้ถือว่ามีความรุนแรงค่อนข้างสูง เพราะที่ดินที่มีทำเลที่ตั้งที่ดีและมีขนาดใหญ่พอในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ การค้าส่งหรือค้าปลีกขนาดกลางและขนาดใหญ่ ในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียงเหลืออยู่ไม่มากนัก โดยผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถซื้อที่ดินหรือชนะการประมูลเพื่อเข้าทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวจากเจ้าของเดิมแต่ละรายสามารถนำเสนอข้อเสนอมในการซื้อ/เช่าที่ดินและการพัฒนาโครงการต่อเจ้าของที่ดินเดิมได้มีอยู่หลายราย และส่วนใหญ่เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ที่มีเงินทุนขนาดใหญ่ และมีความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ในหลายรูปแบบ ประกอบกับมีประสบการณ์ และความชำนาญในการพัฒนาและดำเนินโครงการขนาดใหญ่ รวมถึงมีความสามารถในการจัดหาผู้เช่า/ผู้ประกอบการในหลากหลายธุรกิจให้มาเช่า/ใช้บริการพื้นที่ภายในโครงการที่พัฒนาขึ้น

#### 2) การแข่งขันในการจัดหาผู้เช่า/ผู้ประกอบการเช่าพื้นที่ในโครงการ

ปัจจุบันการแข่งขันในการจัดหาผู้เช่า/ผู้ประกอบการเช่าพื้นที่ในโครงการค่อนข้างรุนแรง ทั้งในรูปแบบของการกำหนดเงื่อนไขการให้เช่า/ให้บริการและการเรียกเก็บค่าเช่า/ค่าบริการพื้นที่ในอัตราที่สูงใจกว่า ดังนั้นศูนย์การค้าจึงมีมาตรการในการเพิ่มโอกาสทางการขายของร้านค้าโดยการจัดทำกิจกรรมทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง เช่น การจัดกิจกรรมตามเทศกาล การตกแต่งประดับศูนย์การค้าตามเทศกาล การจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดร่วมกับธนาคาร การประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อโซเชียลมีเดีย และการติดต่อกลุ่มบริษัททัวร์เพื่อนำนักท่องเที่ยวมาใช้บริการภายในศูนย์การค้าอย่างต่อเนื่อง

3) การแข่งขันในธุรกิจเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นในย่านประตูน้ำ และศูนย์การค้าในย่านราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียง

ธุรกิจเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่นเป็นธุรกิจที่มีผู้ค้ามากระจายตัวอยู่ทั่วกรุงเทพมหานคร โดยจะกระจุกตัวอยู่ในย่านประตูน้ำ ย่านลำพัง และย่านจตุจักร ซึ่งเป็นศูนย์ค้าส่งเสื้อผ้าที่สำคัญของกรุงเทพมหานคร โดยทั้งนี้ อุปทานพื้นที่เช่าเพื่อค้าส่งสินค้าประเภทแฟชั่นเสื้อผ้าจะอยู่ในบริเวณย่านการค้าที่ผู้ค้าปลีกเสื้อผ้ามีความคุ้นเคย โดยในอนาคตคาดว่าปริมาณอุปสงค์จะยังคงอยู่ในระดับที่สูง เนื่องจากการเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทย รวมทั้งนโยบายของรัฐบาลในการกระตุ้นภาคเศรษฐกิจภายในประเทศ จากปัจจัยทั้งหมดนี้จะส่งผลให้เกิดอุปทานพื้นที่เช่าใหม่ ซึ่งจะถูกรองรับด้วยการเพิ่มขึ้นของความต้องการในตลาด

สำหรับศูนย์การค้า เนื่องจากมีโครงการมิกซ์ยูสที่จะเกิดขึ้นใหม่ในอนาคตที่บริเวณใกล้สวนลุมพินี บริเวณถนนสีลม และบริเวณใกล้เคียงเกิดขึ้นอีก ซึ่งอุปทานดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อศูนย์การค้าเดิม ถ้าการเพิ่มขึ้นของจำนวนอุปสงค์พื้นที่เช่ามีจำนวนไม่มากพอ ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของจำนวนนักท่องเที่ยวในอนาคต

4) การแข่งขันในธุรกิจโรงแรมในย่านประตูน้ำและราชประสงค์และพื้นที่ใกล้เคียง

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

เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ สามารถแข่งขันกับธุรกิจโรงแรมอื่นๆ ในบริเวณใกล้เคียงกันได้อย่างไม่เสียเปรียบ บริษัทฯ และเครือ Accor Hotel ซึ่งเป็นผู้บริหารโรงแรมมีนโยบายที่ไม่มุ่งเน้นการแข่งขันด้านราคา แต่มีนโยบายที่จะแข่งขันในด้านของคุณภาพการให้บริการ รวมถึงการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ เพื่อให้บริษัทฯ ได้รับกำไรในระดับที่เหมาะสมและสามารถเติบโตอย่างยั่งยืน นอกจากนี้ จุดเด่นที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่ทำให้การดำเนินธุรกิจของโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ สามารถแข่งขันกับโรงแรมคู่แข่งในย่านใกล้เคียงได้จากการที่โรงแรมตั้งอยู่บนโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญและช่วยดึงดูดให้นักท่องเที่ยวต่างชาติเข้ามาพักและใช้บริการของโรงแรมมากขึ้น เนื่องจากผู้เข้าพักอาศัยมีความสะดวกสบายในการเดินทางไปยังช้อปปิ้งสินค้าแฟชั่นภายในศูนย์ รวมทั้ง บริษัทฯ ยังสามารถกำหนดและใช้แผนการตลาดและแผนการส่งเสริมการจำหน่ายที่เหมาะสมร่วมกันระหว่างโรงแรมดังกล่าวกับโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์อีกทางหนึ่งด้วย

แม้การดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในย่านประตูน้ำและย่านราชประสงค์ รวมถึงพื้นที่ใกล้เคียงจะมีการแข่งขันหลายรายและค่อนข้างสูง แต่โครงการต่างๆ ของบริษัทฯ ประสบความสำเร็จและสามารถแข่งขันกับคู่แข่ง ได้เป็นอย่างดี โดยอาศัยจุดเด่นดังต่อไปนี้

- **สถานที่ตั้งของโครงการอยู่ในย่านธุรกิจที่สำคัญในใจกลางกรุงเทพมหานครและเป็นทำเลที่ดีมีศักยภาพในการเติบโตสูง**

ศูนย์การค้าเดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ตั้งอยู่ย่านประตูน้ำและราชประสงค์ซึ่งเป็นย่านการค้าและท่องเที่ยวที่สำคัญในใจกลางกรุงเทพมหานคร โดยในแต่ละปีจะมีลูกค้าที่เป็นผู้จับจ่ายซื้อสินค้าทั้งชาวไทยและนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้ามาจับจ่ายซื้อสินค้าและ/หรือท่องเที่ยวในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ รวมถึงศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้าที่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงเป็นจำนวนมาก โดยการดำเนินธุรกิจของโครงการรวมถึงอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทต่างๆ ในย่านใกล้เคียงจะได้รับประโยชน์จากนโยบายของภาครัฐที่ต้องการส่งเสริมให้กรุงเทพมหานครเป็นศูนย์กลางของธุรกิจแฟชั่นและการท่องเที่ยวที่สำคัญของภูมิภาคอาเซียน

- **อาคารโครงการศูนย์การค้าได้รับการออกแบบให้ดูดีและมีความทันสมัย**

อาคารโครงการศูนย์การค้าได้รับการตกแต่งทั้งภายในและภายนอกให้ดูดีและมีความทันสมัยเพื่อดึงดูดให้มีผู้ประกอบการมาเช่า/ใช้บริการพื้นที่ภายในศูนย์อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้ง โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำที่ตั้งอยู่บนโครงการส่วนขยายของศูนย์การค้าเดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ซึ่งเป็นส่วนสนับสนุนและส่งเสริมให้มีลูกค้าหรือนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศเข้ามาซื้อสินค้าและใช้บริการประเภทต่างๆ ภายในศูนย์ เนื่องจากมีความสะดวกสบายและไม่ต้องใช้เวลาในการเดินทาง

- **มีระบบขนส่งมวลชนที่สะดวกสบายในการเดินทาง**

สามารถเดินทางเข้าถึงศูนย์การค้าได้สะดวกสบาย เนื่องจากมีระบบขนส่งมวลชนรองรับ เช่น รถโดยสารประจำทาง และเรือโดยสาร นอกจากนี้ ลูกค้ายังสามารถใช้รถไฟฟ้าบีทีเอสแล้วเดินทางด้วยทางเดินลอยฟ้าราชประสงค์ วอล์ค (R-Walk) เพื่อเดินทางมายังศูนย์การค้าเดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ซึ่งเพิ่มความสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น

- **ทีมผู้บริหารที่มีความรู้และประสบการณ์**

ทีมผู้บริหารของบริษัทฯ ประกอบด้วยบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์และธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องมานานกว่า 10 ปี โดยที่ผ่านมาทีมผู้บริหารของบริษัทฯ ได้ร่วมกันพัฒนาและดำเนินโครงการจนประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี ทั้งนี้ ทีมผู้บริหารของบริษัทฯ มีความตั้งใจและความแน่วแน่ที่จะบริหารโครงการดังกล่าวให้ประสบความสำเร็จและมีการเติบโตอย่างยั่งยืน



### 2.3.3 ภาพรวมอุตสาหกรรมและแนวโน้มในอนาคต

#### 1) ภาพรวมอุตสาหกรรมพื้นที่ค้าปลีกให้เช่าและแนวโน้มในอนาคต

กรุงเทพมหานครและพื้นที่โดยรอบมีพื้นที่ค้าปลีกทั้งหมดประมาณ 8,450,660 ตารางเมตร แบ่งเป็น ศูนย์การค้าร้อยละ 59 คอมมูนิตี้ออลล์ร้อยละ 16 ไฮเปอร์มาร์เก็ตร้อยละ 10 และพื้นที่ค้าปลีกอื่นๆ ร้อยละ 15 สำหรับพื้นที่ค้าปลีกที่เปิดให้บริการในปี 2562 ประมาณ 204,200 ตารางเมตร โดยศูนย์การค้ามีสัดส่วนมากที่สุดร้อยละ 65 คอมมูนิตี้ออลล์มีสัดส่วนรองลงมาอยู่ที่ร้อยละ 15 พื้นที่ศูนย์การค้าและพื้นที่ค้าปลีกย่านใจกลางเมืองมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากโครงการมิกซ์ยูสขนาดใหญ่ หลายโครงการซึ่งมีทั้งอาคารสำนักงานและศูนย์การค้าอยู่ในพื้นที่โครงการเดียวกันที่กำลังก่อสร้างและมีกำหนดแล้วเสร็จในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า และคาดว่าในปี 2563 – 2565 จะมีศูนย์การค้าที่สร้างเสร็จประมาณ 515,000 ตารางเมตร

ค่าเช่าเฉลี่ยพื้นที่ค้าปลีกของกรุงเทพมหานครชั้นในสูงกว่าพื้นที่อื่นค่อนข้างชัดเจน อย่างไรก็ตาม ค่าเช่าพื้นที่ค้าปลีกในกรุงเทพมหานครและพื้นที่โดยรอบไม่ได้เปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มขึ้นมากนักในปีที่ผ่านมา เนื่องจากภาพรวมธุรกิจเติบโตไม่สูง ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว

แนวโน้มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกให้เช่าเติบโตตามอุปสงค์ในการบริโภคที่คาดว่าจะยังขยายตัวและความคืบหน้าของการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐจะช่วยกระตุ้นการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องซึ่งรวมถึงพื้นที่ค้าปลีก ท่ามกลางการแข่งขันกับตลาดอีคอมเมิร์ซที่เข้ามามีบทบาทมากขึ้น การแข่งขันในธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกมีแนวโน้มรุนแรงขึ้นจากการพัฒนาโครงการมิกซ์ยูส ซึ่งปัจจุบันมีการประกาศเปิดตัวไปแล้วหลายโครงการ โดย CBRE ประเมินว่าโครงการมิกซ์ยูสและพื้นที่ค้าปลีกจะทยอยแล้วเสร็จภายในปี 2568 ซึ่งจะทำให้พื้นที่ค้าปลีกเพิ่มขึ้นเกือบ 1 ล้านตารางเมตร สะท้อนถึงอุปทานพื้นที่ค้าปลีกใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาดเพิ่มขึ้นอีกจำนวนมาก และเนื่องด้วยสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ตั้งแต่ปลายปี 2562 จนกระทั่งไตรมาสแรกของปี 2563 ทำให้หน่วยงานภาครัฐและเอกชนมีมาตรการป้องกันความเสี่ยงไม่ให้เกิดการแพร่ระบาดมากขึ้น เช่น ห้ามเดินทางต่างประเทศ ยกเลิกกิจกรรมงานสังสรรค์ อีเว้นท์ กล่าวคือ กิจกรรมทางเศรษฐกิจหยุดชะงักและส่งผลให้รายได้จากการขายพื้นที่ลดลง ดังนั้นผลกระทบจากการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 จึงเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีผลกระทบต่อรายได้ของอุตสาหกรรมพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า

ที่มา : บริษัท ฟินิกซ์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนซัลแทนซี จำกัด  
บทวิจัยกรุงศรี กรกฎาคม 2562

#### 2) ภาพรวมอุตสาหกรรมโรงแรมและแนวโน้มในอนาคต

ปี 2562 นักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางท่องเที่ยวไทยมากถึง 39.80 ล้านคน เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.2 จากปีที่ผ่านมา โดยนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาประเทศไทยมากที่สุด 5 อันดับแรก ได้แก่ จีน มาเลเซีย อินเดีย เกาหลี และลาว อย่างไรก็ตาม การแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ตั้งแต่ปลายปี 2562 ส่งผลให้สาธารณรัฐประชาชนจีนประกาศปิดการคมนาคมในหลายเมืองเพื่อควบคุมสถานการณ์ในเดือนมกราคม 2563 ซึ่งกระทบต่อการท่องเที่ยวไทยและธุรกิจโรงแรม โดย Economic Intelligence Center (EIC) ได้ประเมินว่า การระบาดของ COVID-19 จะส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติของไทยในปี 2563

ลดลงเหลือ 37 ล้านคน หรือลดลงร้อยละ 7.1 เมื่อเทียบกับปี 2562 และอาจทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจ ไตรมาสแรกของปี 2563 ลดลงอย่างรวดเร็ว รายได้จากการท่องเที่ยวคาดว่าจะหายไปราว 2.2 แสนล้านบาท

แนวโน้มในปี 2563 - 2565 ธุรกิจโรงแรมต้องเร่งปรับตัวเพื่อรับมือกับสถานการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น และยังคงมีการแข่งขันรุนแรงในทุกพื้นที่จากจำนวนห้องพักที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ทั้งจากธุรกิจเดียวกันและธุรกิจบริการที่พัฒนารูปแบบต่างๆ ส่งผลให้การปรับราคาห้องพักทำได้ค่อนข้างจำกัด แต่พื้นที่ท่องเที่ยวหลัก (กรุงเทพมหานคร พัทยา และภูเก็ต) และจังหวัดศูนย์กลางเจริญภูมิภาค/แหล่งท่องเที่ยวสำคัญ มีความได้เปรียบด้านศักยภาพทางการท่องเที่ยวและอุปสงค์ที่มากกว่าโรงแรมในจังหวัดทั่วไป ทำให้อัตราเข้าพักอยู่ในระดับสูงกว่า

กลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมนอกเหนือจากการให้ความสำคัญกับคุณสมบัติพื้นฐานของโรงแรม เช่น ราคา ความสะดวก และทำเลแล้ว ผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมควรปรับตัวให้ทันกับเทรนด์ของนักท่องเที่ยวยุคใหม่ ที่ให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อม (Eco-friendly) การถ่ายภาพ (Instagrammable) และการพักผ่อนที่มีกิจกรรมเสริมให้เลือกทำระหว่างเข้าพัก เช่น กิจกรรมด้านสุขภาพ การออกกำลังกาย และอาหาร เป็นต้น

- ที่มา: 1. กรมการท่องเที่ยวและกีฬา
2. ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรค 2019 Novel Coronavirus (n-CoV) ในจีนต่อตลาดนักท่องเที่ยวจีนเที่ยวไทยปี 2563 ภายใต้สถานการณ์ที่ต้องติดตามอย่างใกล้ชิด
3. วิจัยกรุงศรี, แนวโน้มธุรกิจและอุตสาหกรรมไทย 2563 - 2565
4. SCB Economic Intelligence Center, เทียวอีโค่ แคริโซเซียล เทรนด์นักท่องเที่ยวไทยยุคใหม่

## 2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ คือ การพัฒนาโครงการศูนย์การค้า ช้อปปิ้งมอลล์ คอมมูนิตีมอลล์ อาคารสำนักงาน โรงแรม และศูนย์อาหารภายในโครงการ มีลำดับการพัฒนาโครงการ ดังนี้

### จัดหาที่ดินและบริหารโครงการ

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะพัฒนาโครงการใหม่หรือลงทุนซื้อโครงการที่เปิดดำเนินการแล้วในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด ที่มีแนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจ ประชาชนมีรายได้ต่อคนในอัตราที่สูง และจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น โดยบริษัทฯ จะจัดหาที่ดินและพิจารณาถึงความเหมาะสมของราคาที่ดินกับศักยภาพของตัวที่ดินในการพัฒนาโครงการ ซึ่งบริษัทฯ จะใช้วิธีการซื้อขาดหรือการเช่าที่ดินในการพัฒนาโครงการ

### ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

การวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ทางการตลาดในส่วนของกลุ่มลูกค้า สัดส่วนร้านค้าและแนวคิดของโครงการ รวมถึงการกำหนดราคาเช่าที่เหมาะสมในแต่ละพื้นที่ของโครงการ

### คัดเลือกผู้รับเหมาและบริหารการก่อสร้าง

บริษัทฯ มีนโยบายในการคัดเลือกและว่าจ้างผู้รับเหมาที่เป็นที่ยอมรับและมีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านสำหรับโครงการโดยการคำนึงถึงเงินลงทุน ระยะเวลาการก่อสร้าง และประสิทธิภาพ ทั้งนี้ แผนงานที่กำหนดไว้จะต้องมี

ความสอดคล้องกันในเรื่องต่างๆ 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 2562 ได้มีการกำหนดปัจจัยความเสี่ยง กำหนดมาตรการป้องกัน และแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยง ดังนี้

#### 3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

##### 3.1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เข้าพื้นที่การค้าส่ง-ค้าปลีก

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการแข่งขันทางธุรกิจทั้งจากคู่แข่งที่เป็นศูนย์การค้าส่งและค้าปลีกให้เข้าเพื่อการพาณิชย์ ศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้าที่ตั้งอยู่ในบริเวณประตูน้ำและราชประสงค์ซึ่งเป็นบริเวณใกล้เคียงกับที่ตั้งของโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีกลยุทธ์เพื่อลดความเสี่ยงในการแข่งขัน โดยมุ่งเน้นร้านค้าหรือผู้ประกอบการที่เข้าพื้นที่ เพื่อจำหน่ายสินค้าแฟชั่นหรือสินค้าที่เกี่ยวข้องกันที่มีลักษณะประกอบกิจการค้าส่งและสามารถค้าปลีกได้ บริษัทฯ มีการจัดโซนของร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าประเภทเดียวกันให้อยู่ในโซนเดียวกัน การคัดเลือกร้านค้าและผู้ประกอบการให้มีความหลากหลายของสินค้าแฟชั่นต่างๆ เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่เข้ามาเลือกซื้อสินค้าหรือเลือกใช้บริการได้อย่างครบวงจร (one stop shopping) บริษัทฯ มีการสนับสนุนร้านค้า และผู้ประกอบการที่เข้าพื้นที่ 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

อุตสาหกรรมท่องเที่ยวถือเป็นฟันเฟืองหลักที่สำคัญของระบบเศรษฐกิจประเทศไทยและได้สร้างรายได้ให้กับประเทศเป็นมูลค่าประมาณ 3.09 ล้านล้านบาทในปี 2562 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 17<sup>1</sup> ของ GDP ประเทศไทยและมีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยประมาณ 39 ล้านคน ธุรกิจโรงแรมเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องอยู่ในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวได้รับผลกระทบจากปัจจัยด้านบวกและด้านลบ เช่น มาตรการ “ชิม ช้อป ใช้” ของภาครัฐ หรือ การขยายเวลามาตรการ Free Visa on Arrival ที่เป็นปัจจัยบวกช่วยกระตุ้นรายได้ทั้งจากนักท่องเที่ยวต่างชาติและชาวไทย หรือปัจจัยด้านลบ เช่น ภาวะค่าเงินบาทแข็งค่า สงครามการค้าที่ทำให้คนจีนชะลอการท่องเที่ยว (ตัวเลขคาดการณ์นักท่องเที่ยวจีนประมาณ 11 ล้านคนในปี 2562) หรือการชะลอการอุปโภคและบริโภคของภาคครัวเรือนภายในประเทศ เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตาม ตัวเลขและสถานการณ์การท่องเที่ยวในปี 2562 ยังคงมีแนวโน้มดีขึ้นจากปี 2561 ธุรกิจโรงแรมจึงมีแนวโน้มในการเติบโตและสามารถให้บริการรองรับนักท่องเที่ยวได้อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ ธุรกิจโรงแรมจะมีการเพิ่มจำนวนผู้ประกอบการโรงแรมรายใหม่สูงขึ้น ตั้งแต่โรงแรมระดับ 5 ดาวไปจนถึง 3 ดาวลงมา คาดว่าภายในปี 2563 จะมีจำนวนห้องพักโรงแรมระดับ 3 ดาวขึ้นไปจะเพิ่มขึ้นจำนวน 3,829 ห้อง<sup>2</sup> ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร แนวโน้มของจำนวนโรงแรมที่เพิ่มขึ้น อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อราคาค่าเช่า ค่าห้องพักและอัตราและอัตราการเข้าพักอาศัยที่อาจจะลดลงในอนาคต

ปัจจุบัน บริษัทฯ ประกอบธุรกิจโรงแรม 1 แห่ง คือ โรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ที่ตั้งอยู่ในย่านประตูน้ำ ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวและการค้าที่สำคัญใจกลางกรุงเทพมหานคร โดยโรงแรมดังกล่าวตั้งอยู่ใกล้ศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้าและแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญหลายแห่ง ซึ่งถือเป็นจุดเด่นที่สำคัญประการหนึ่งในการดึงดูดให้มีลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศที่จะมาใช้บริการโรงแรมได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ เป็นโรงแรมระดับ 4 ดาว บริหารโดยเชนโรงแรมต่างประเทศที่มีชื่อเสียงซึ่งมีเครือข่ายทั่วโลก คือ Accor Hotel จึงเป็นข้อได้เปรียบเมื่อเทียบกับโรงแรมขนาดเดียวกันที่ไม่ได้บริหารโดยเชนที่มีชื่อเสียงหรือโรงแรมขนาดใหญ่ที่มีอัตราค่าห้องพักที่สูงกว่า อย่างไรก็ตาม ในบริเวณนี้มีโรงแรมหลายแห่งจึงส่งผลทำให้มีระดับการแข่งขันที่สูง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่ออัตราค่าเช่าห้องพักและอัตราการเข้าพักอาศัย

ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้มีการปรับสัดส่วนประเภทของแขกผู้มาพัก โดยเน้นลูกค้ากลุ่ม F.I.T (Free Individual Travelers) มากขึ้น ซึ่งมีการใช้จ่ายต่อหัวมากกว่ากลุ่ม G.I.T (Group Individual Travelers) และมีการเพิ่มช่องทางจัดจำหน่ายผ่านทางออนไลน์ และปรับเปลี่ยนห้องให้มีเตียงสองชั้นเพิ่มมากขึ้น เพื่อรองรับแขกที่มาเป็นครอบครัวและมีความต้องการพักอาศัยร่วมกัน นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นการให้บริการและสร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดแก่ลูกค้า ทั้งในส่วนห้องพักและห้องอาหาร รวมทั้งด้านการให้บริการโดยมุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรให้มีใจในการทุ่มเทและให้บริการแก่ลูกค้าที่เข้ามาพักอาศัยในโรงแรม โดยการจัดฝึกอบรมให้มีความรู้ด้านบริการอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้ง

<sup>1</sup> ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

<sup>2</sup> ที่มา : CBRE, งานวิจัย Bangkok Luxury Hotel Market View Q3 2019

บริษัทฯ มีการปรับปรุงสภาพโรงแรมให้มีความทันสมัย สะอาด ปลอดภัย และสิ่งอำนวยความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการให้บริการสระว่ายน้ำกลางแจ้ง ศูนย์ออกกำลังกาย และที่จอดรถในร่มไว้ให้บริการที่สะดวกสบายยิ่งขึ้น ด้วยห้องพักปรับอากาศ มีการตกแต่งและดีไซน์อันทันสมัย โดยมีห้องพักพร้อมให้บริการจำนวน 288 ห้อง พร้อมบริการอินเทอร์เน็ตไร้สาย (Wi-Fi) ฟรี ประกอบกับโรงแรมดังกล่าวตั้งอยู่บนโครงการเดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ซึ่งช่วยส่งเสริมและดึงดูดให้ลูกค้าที่เข้าพักอาศัยได้รับความสะดวกสบาย อีกทั้งยังสามารถใช้บริการเลือกซื้อสินค้าแฟชั่นที่มีความหลากหลาย ในระดับราคาที่เหมาะสม และยังเป็นศูนย์กลางทางค้าส่งที่สำคัญแห่งหนึ่งของเมืองไทย ซึ่งเป็นแหล่งรวมของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างชาติอีกด้วยและในส่วนของเส้นทางนั้นมีความสะดวกและปลอดภัยด้วยการใช้ทางเดินอารีวอลล์ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีกำหนดนโยบายในการเพิ่มประสิทธิผลและประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ เพื่อควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายการดำเนินการให้สามารถแข่งขันได้ในธุรกิจโรงแรม

ภายใน 3 - 5 ปีนับจากนี้ บริษัทฯ มีแผนลงทุนในธุรกิจการพัฒนาโรงแรมอย่างต่อเนื่อง โดยการขยายธุรกิจโรงแรมเพิ่มขึ้นอีก 3 แห่ง ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 2 แห่ง บริหารงานโดยแมริออท อินเตอร์เนชั่นแนล โดยโรงแรมทั้ง 2 แห่ง ตั้งอยู่ในโครงการมิกซ์ยูสของโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก และบนเกาะสมุยอีกจำนวน 1 แห่ง บริหารงานโดยเชนอินเตอร์คอนทิเนนทัล ทั้งนี้ เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงเรื่องสถานที่ตั้งโรงแรมและการบริหารของเชนโรงแรมที่มีชื่อเสียงของโลก การลดอัตราความล้มเหลวในการประกอบธุรกิจโรงแรมและการเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน รวมทั้งการกระจายความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจโรงแรม

### 3.2 ความเสี่ยงด้านการลงทุนและการพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีแผนการลงทุนโครงการในอนาคตหลายโครงการ เช่น โครงการศูนย์การค้าหรือศูนย์การค้าส่งและค้าปลีกให้เข้าเชิงพาณิชย์ โรงแรมหรือรีสอร์ท และอาคารสำนักงานให้เช่าฯ ซึ่งในการดำเนินการพัฒนาโครงการดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะได้รับผลตอบแทนในรูปรายได้ค่าเช่าและค่าบริการ ซึ่งเป็นรายรับที่มั่นคงและมีความแน่นอนในระยะยาว (Recurring Income) แต่อย่างไรก็ตามการลงทุนดังกล่าวของบริษัทฯ ต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก รวมทั้ง บริษัทฯ ต้องใช้ระยะเวลาในการคืนทุน ดังนั้น หากการพัฒนาและการก่อสร้างโครงการไม่ประสบผลสำเร็จ ไม่อย่างจะมีสาเหตุจากการพัฒนาและก่อสร้างโครงการต้องหยุดชะงักลง การพัฒนาและก่อสร้างโครงการอาจเสร็จล่าช้ากว่ากำหนด หรือการพัฒนาและก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จแต่ต้องใช้เงินลงทุนมากกว่าที่ได้วางแผนและกำหนดไว้ (Cost Overrun) ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการ สถานะทางการเงิน ความสามารถในการชำระหนี้และสภาพคล่องของบริษัทฯ ได้ รวมถึงผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนหรือผู้ถือหุ้นจะได้รับจากการลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีประสบการณ์ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เข้าพื้นที่โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะแพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ มาเป็นระยะเวลานาน โดยบริษัทฯ สามารถนำประสบการณ์ดังกล่าวมาปรับใช้กับโครงการที่จะพัฒนาขึ้นในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการดำเนินการศึกษาและประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนและการพัฒนาโครงการเป็นอย่างดี รวมถึงมีการศึกษาวิเคราะห์และประเมินปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในการลงทุนและพัฒนาโครงการ ประกอบกับนโยบายที่บริษัทฯ

มุ่งเน้นการลงทุนในโครงการที่มีศักยภาพทางธุรกิจและตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ทำให้มั่นใจได้ว่าโครงการในอนาคตดังกล่าวมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จสูง มีผลตอบแทนคุ้มค่ากับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นและจำกัดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

ในการพัฒนาโครงการให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐานของงานก่อสร้าง และเป็นไปตามแผนงานที่บริษัทฯ กำหนดไว้ บริษัทฯ ได้กำหนดคุณสมบัติและขั้นตอนในการคัดเลือกผู้ออกแบบ วิศวกรที่ปรึกษา วิศวกรควบคุมงาน ตลอดจนบริษัทผู้รับเหมาและควบคุมงานก่อสร้างไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้กระบวนการคัดเลือกเป็นไปอย่างโปร่งใส มีคุณภาพ และคุณสมบัติที่เหมาะสม รอบคอบ รัดกุม และมีประสิทธิภาพ โดยผู้ที่เข้าร่วมพัฒนาโครงการต้องมีคุณสมบัติและมีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับและเชื่อถือได้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการที่อาจล่าช้าออกไปหรือต้องหยุดการก่อสร้างลง และสามารถควบคุมต้นทุนในการพัฒนาโครงการให้เป็นไปตามเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่บริษัทกำหนดไว้ในทุกด้าน

### 3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

ด้วยบริษัทฯ มีแผนการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอนาคตโครงการต่างๆ ตามที่ได้กล่าวไว้ในหัวข้อ “ความเสี่ยงด้านการลงทุนและการพัฒนาโครงการในอนาคต” ข้างต้น ภายในระยะเวลา 3 - 5 ปีข้างหน้า บริษัทฯ ต้องใช้เงินลงทุนประมาณ 7,000 ล้านบาท โดยบริษัทฯ จำเป็นต้องจัดหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติม จากธนาคาร สถาบันการเงิน การออกหุ้นกู้ และแหล่งเงินทุนอื่นๆ ที่มีลักษณะเหมาะสมกับการลงทุนของบริษัทฯ นอกเหนือจากแหล่งเงินทุนที่ได้รับจาก IPO ในปี 2558 อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ 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 2562 ดังนี้

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)
1. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	5,187
2. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	1,444
3. สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	213

โดยลักษณะกรรมสิทธิ์และการผูกพันของทรัพย์สินแยกตามโครงการแสดงในตารางทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

#### 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 (ชั้น 12- ชั้น 23)	7-0-22	553	บมจ. เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป ถือกรรมสิทธิ์ใน พื้นที่ส่วนศูนย์การค้าชั้น 1-11 เนื้อที่รวม 19,311.69 ตร.ม.	-
2) โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ที่ตั้ง: ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	อาคารสูง 25 ชั้น ที่จอดรถชั้นใต้ดิน 4 ชั้น อาคารประกอบด้วย - ศูนย์การค้า 5 ชั้น (ชั้น 1-ชั้น 5) - โรงแรม 20 ชั้น (ชั้น 6-ชั้น 25) มีห้องพักจำนวน 288 ห้อง	2-2-11.2	1,211	บมจ. เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป	-
3) เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ ที่ตั้ง: ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	โครงการตลาดนัดกลางคืน ประกอบด้วยพื้นที่เช่าประเภท ตู้คอนเทนเนอร์ Food Truck และเดินที่ พื้นที่ให้เช่าประมาณ 5,757 ตร.ม.	13-2-26.6	3	บมจ. เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป เช่าที่ดินจาก บจ. เอส.พี.ซี. เวิร์ล รีเทล เอสเตท ระยะเวลาก่อ สร้าง 3 ปี	-
4) โครงการ ศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เฟส 1 ที่ตั้ง: 111 ถนนราชดำริ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	โครงการมิกซ์ยูสประกอบด้วย ศูนย์การค้า โรงแรม อาคาร สำนักงาน อยู่ภายในโครงการ เดียวกัน โดยเมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2562 ได้เปิด ดำเนินงานเฉพาะส่วน ศูนย์การค้า 2 อาคาร (M1, M2) จำนวน 6 ชั้น พื้นที่ให้เช่า ประมาณ 30,605 ตร.ม.	20-0-77.21	3,345	บมจ. เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต (บริษัทย่อย)เช่า ที่ดินจากสำนักงาน ทรัพย์สินส่วน พระมหากษัตริย์ ระยะเวลาก่อสร้าง 4 ปี บวกด้วยระยะเช่าตาม สัญญาเช่า 30 ปี	-

#### 4.2 ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้างโครงการในอนาคต

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระ ผูกพัน
1) โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เฟส 2 และ เฟส 3 ที่ตั้ง: 111 ถนนราชดำริ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	โครงการมิกซ์ยูสประกอบด้วย ศูนย์การค้า โรงแรม อาคาร สำนักงาน อยู่ภายในโครงการ เดียวกัน ประกอบด้วย 1) โรงแรมม็อกซี โฮเทล แบงคอก ราชประสงค์ เป็น โรงแรมระดับ 3 ดาว ตั้งอยู่ บนศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เฟส 1 (อาคาร M1) สูง 25 ชั้น ระหว่างชั้น	20-0-77.21	994	บมจ. เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต (บริษัทย่อย)เช่า ที่ดินจากสำนักงาน ทรัพย์สินส่วน พระมหากษัตริย์ ระยะเวลาก่อสร้าง 4 ปี บวกด้วยระยะเช่าตาม สัญญาเช่า 30 ปี	-



ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระ ผูกพัน
	<p>ที่ 8-ชั้นที่ 32 จำนวน ห้องพัก 532 ห้อง</p> <p>2) โรงแรมแฟร์ฟิลด์ บาย แมริออท แบงคอก ราชประสงค์ และ ศูนย์การค้า เป็นโรงแรม ระดับ 3 ดาว ตั้งอยู่บน ศูนย์การค้า (อาคาร M3) จำนวนห้องพัก 434 ห้อง</p> <p>3) อาคารสำนักงาน 25 ชั้น ระหว่างชั้นที่ 10 - ชั้นที่ 34 ตั้งอยู่บนศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เฟส 1 (อาคาร M2) พื้นที่ ประมาณ 52,000 ตร.ม.</p>				
2) โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ รีสอร์ท สมุย ที่ตั้ง: ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี	- โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ รีสอร์ท เป็นโรงแรมระดับ 4 ดาว จำนวนห้องพัก 203 ห้อง	10-2-0.75	523	บจ. เดอะ แพลทินัม สมุย (บริษัทย่อย)	-
3) ที่ดินว่างเปล่า ที่ตั้ง: จังหวัดปทุมธานี	ที่ดินรอการพัฒนา	4-0-23.2	2	บมจ. เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป	-

#### 4.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

บริษัทฯ มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
1. สิทธิการใช้ประโยชน์โครงการ ราชประสงค์ วอล์ค (R-Walk)	220
2. ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์	11

ต้นทุนค่าก่อสร้างที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จ่ายชำระไปในการก่อสร้างโครงการ ราชประสงค์ วอล์ค (R-Walk) ซึ่งเป็นทางเดินลอยฟ้าที่เชื่อมระหว่างสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลมเชื่อมต่อกับอาคารพลาซ่าและศูนย์การค้าที่สำคัญในย่านราชประสงค์มุ่งตรงมายังศูนย์การค้าเดอะ 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 2562 บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อยดังนี้

##### 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

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

##### 2) กิจการร่วมค้า

กิจการร่วมค้า	ประเภทกิจการ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด	บริหารจัดการทางเดินลอยฟ้า ชื่อ ราชประสงค์ วอล์ค (R-Walk)	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"> <li>- ผู้เช่าเช่าที่ดินเพื่อประกอบธุรกิจศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน โรงแรม และอาคารพักอาศัยให้ผู้เช่าใช้ที่ดินเพื่อวัตถุประสงค์อื่นต้องได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน</li> <li>- เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงอาคารและสิ่งปลูกสร้างจะต้องตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า</li> <li>- ผู้เช่าจ่ายค่าเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า</li> <li>- ผู้เช่ามีสิทธิให้ผู้เช่าอาคารและสิ่งปลูกสร้างในที่ดินที่เช่าภายใต้ข้อกำหนดในสัญญา</li> <li>- ผู้เช่าไม่สามารถนำสิทธิใดๆ ของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่นเว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร</li> <li>- ผู้เช่าสามารถนำสิทธิการเช่าที่ดินตามสัญญาฉบับนี้ไปเป็นหลักประกันการชำระหนี้กับธนาคารผู้สนับสนุนทางการเงินได้</li> <li>- ผู้เช่าสามารถนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญานี้ไปเป็นหลักประกันการชำระหนี้กับธนาคารได้ก็ต่อเมื่อได้รับความเห็นชอบจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน</li> <li>- ผู้เช่าสามารถนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างหรือที่ดินที่ไม่มีสิ่งปลูกสร้างตามสัญญานี้ให้บุคคลอื่นเช่าช่วงภายใต้ภาระและความผูกพันตามสัญญานี้</li> <li>- ตลอดระยะเวลาก่อสร้างและระยะเวลาเช่าตามสัญญานี้ บริษัทต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา</li> </ul>

## 2) สัญญาเช่าระยะยาวโครงการเดอะ วอล์ฟ สมุย

วันที่ทำสัญญา	29 ตุลาคม 2557
คู่สัญญา	<p>ผู้ให้เช่า : บริษัท เดอะ วอล์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัด</p> <p>ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)</p>
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าที่ดิน 11-3-25.9 ไร่ พร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้าง ตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อใช้ประกอบกิจการเชิงพาณิชย์ประเภทร้านอาหารและร้านค้าต่างๆ และดำเนินการให้บริการพื้นที่จอดรถ รวมถึงการให้เช่าช่วงและให้บริการซึ่งสิ่งหริมาตรพ์ และอสังหาริมทรัพย์แก่บุคคลภายนอก
อายุของสัญญา	10 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 -31 ธันวาคม 2567 เมื่อครบกำหนดระยะเวลาการเช่า ผู้เช่ามีสิทธิเช่าที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างต่ออีก 5 ปี โดยต้องแจ้งให้ผู้เช่าทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 1 ปีก่อนครบกำหนดระยะเวลาการเช่าและต้องตกลงอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขอื่นในสัญญาให้เสร็จก่อนครบอายุการเช่าตามสัญญานี้ไม่น้อยกว่า 6 เดือน
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้เช่าเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาเพื่อใช้ประกอบกิจการเชิงพาณิชย์ซึ่งมีลักษณะประเภทร้านอาหาร ร้านค้าต่างๆ ให้บริการพื้นที่จอดรถ รวมถึงการให้เช่าช่วงและให้บริการซึ่งสิ่งหริมาตรพ์และอสังหาริมทรัพย์บุคคลภายนอก หากต้องการ</li> </ul>

	<p>ใช้ที่ดินเพื่อวัตถุประสงค์อื่น บริษัทฯต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้เช่าจ่ายค่าเช่าและเงินประกันการเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า</li> <li>- ผู้เช่ามีหน้าที่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหลายที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน อาคารและสิ่งปลูกสร้าง และค่าใช้จ่ายอันเกิดจากการประกอบกิจการของผู้เช่า เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา นับแต่วันส่งมอบที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง</li> <li>- ผู้เช่าจะทำการซ่อมแซมและบำรุงรักษาที่ดินหรืออาคารและสิ่งปลูกสร้างที่ไม่ใช้งาน โครงสร้างด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ผู้ให้เช่ามีหน้าที่บำรุงรักษาและซ่อมแซมเหตุชำรุดบกพร่องของโครงสร้างที่เกิดขึ้นกับอาคารและสิ่งปลูกสร้างเพื่อให้อยู่ในสภาพที่ดีและเหมาะสมกับการใช้งานด้วยค่าใช้จ่ายของผู้ให้เช่า</li> <li>- ผู้เช่าไม่สามารถนำสิทธิใดๆของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่น เว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร</li> <li>- เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงตามกำหนดระยะเวลาการเช่าหรือไม่ว่าสิ้นสุดด้วยกรณีใดๆก็ตาม ผู้เช่าตกลงให้อาคารและสิ่งปลูกสร้างอันเกิดจากการปรับปรุงสิ่งปลูกสร้างทั้งหลายในภายหน้า รวมทั้งระบบสาธารณูปโภคต่างๆ และสิ่งปลูกสร้างที่ทำการปลูกสร้างเพิ่มเติมจากแบบแปลน โดยได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่า ให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทั้งหมด โดยผู้เช่าต้องส่งมอบทรัพย์สินดังกล่าวในสภาพที่เรียบร้อยโดยไม่เรียกร้องค่าเสียหายหรือค่าใช้จ่ายหรือประโยชน์อื่นใดจากผู้ให้เช่าทั้งสิ้น</li> <li>- ผู้เช่าสามารถนำที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญาออกให้เช่าช่วงแก่บุคคลอื่นได้</li> <li>- ผู้เช่าจะไม่ดัดแปลงหรือต่อเติมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญา รวมทั้งจะไม่ก่อสร้าง แก้ไข หรือต่อเติมส่วนใดลงไปในที่ดิน เว้นแต่ ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน</li> <li>- ผู้เช่าต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา</li> </ul>
--	---

### 3) สัญญาเช่าระยะยาวที่ดินและอาคารราชพัสดุอาคาร 2 ชั้น

วันที่ทำสัญญา	19 พฤษภาคม 2560
คู่สัญญา	<p>ผู้ให้เช่า : กระทรวงการคลัง</p> <p>ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)</p>
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าที่ดินและอาคาร ค.ล.ส.2 ชั้นที่ผู้เช่าปลูกสร้างและยกกรรมสิทธิ์ให้กระทรวงการคลัง เนื้อที่ 68 ตารางวา รวมทั้งที่ดินที่ใช้ประโยชน์ต่อเนื่องกับอาคารเพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยและประกอบธุรกิจ ตั้งอยู่ ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ
อายุของสัญญา	28 ปี 5 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2557-31 ธันวาคม 2585
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้เช่าเช่าที่ดินและอาคารเพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยและประกอบธุรกิจ โดยจะไม่ใช้หรือยินยอมให้ผู้อื่นใช้สถานที่เช่าเพื่อการใดๆอันเป็นการละเมิดต่อกฎหมาย ความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดี ของประชาชน</li> <li>- ผู้เช่าเอาสถานที่เช่าประกันอสังหาริมทรัพย์กับบริษัทประกันภัยที่ผู้ให้เช่าเห็นชอบโดยมี</li> </ul>

	<p>จำนวนเงินเอาประกันภัยไม่ต่ำกว่ามูลค่าของอาคารและสิ่งปลูกสร้างในปีที่เอาประกัน ทั้งนี้ผู้เช่าต้องเป็นผู้ชำระประกันภัยแทนผู้ให้เช่า โดยผู้ให้เช่าเป็นผู้เอาประกันและผู้รับผลประโยชน์ตลอดอายุสัญญาเช่า</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- หากผู้เช่ามีความประสงค์จะนำอาคารหรือสิ่งปลูกสร้างไปให้เช่าช่วง จะต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่า โดยผู้เช่าต้องชำระค่าเช่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 25 เฉพาะส่วนที่นำไปให้เช่าช่วง</li> <li>- หากผู้เช่ามีความประสงค์จะดัดแปลง ต่อเติม รื้อถอนหรือปลูกสร้างอาคารหรือสิ่งปลูกสร้างใดๆในสถานที่เช่าจะต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่าเป็นหนังสือก่อน สิ่งปลูกสร้างที่ได้ทำลงในที่ดินบริเวณสถานที่เช่าหรือที่ได้ดัดแปลง ต่อเติม ซ่อมแซม ให้ตกเป็นของผู้ให้เช่า โดยผู้ให้เช่าไม่ต้องเสียค่าตอบแทนใดทั้งสิ้น</li> <li>- เมื่อสัญญาสิ้นสุดลงบริษัทต้องส่งมอบสถานที่เช่าคืนพร้อมส่วนควบและอุปกรณ์ของสถานที่เช่าและอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจให้แก่ผู้เช่าในสภาพเรียบร้อยปราศจากความชำรุดบกพร่องหรือความเสียหายภายใน 30 วันหากเกิดความชำรุดบกพร่องหรือเกิดความเสียหาย บริษัทฯ จะต้องซ่อมแซมแก้ไขให้อยู่ในสภาพดีก่อนส่งมอบ</li> <li>- การนำสิทธิการเช่าไปทำเงื่อนไขผูกพันในการกู้เงินหรือเบิกเงินบัญชีกับสถาบันการเงิน จะต้องได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากผู้ให้เช่าก่อน</li> </ul>
--	--

#### 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 ยกกรรมสิทธิ์ให้กระทรวงการคลัง เนื้อที่ 53 ตารางวา รวมทั้งที่ดินที่ใช้ประโยชน์ต่อเนื่องกับอาคาร เพื่อใช้เป็นอาคารจอดรถจักรยานยนต์และร้านอาหาร ตั้งอยู่ ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ
อายุของสัญญา	28 ปี 5 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2557 -31 ธันวาคม 2585
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้เช่าเช่าที่ราชพัสดุเพื่อก่อสร้างอาคาร 3 ชั้น สำหรับใช้เป็นอาคารจอดรถจักรยานยนต์และร้านอาหาร โดยจะไม่ใช่หรือยินยอมให้ผู้อื่นใช้สถานที่เช่าเพื่อการใดๆ อันเป็นการละเมิดต่อกฎหมาย ความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดีของประชาชน</li> <li>- ผู้เช่าเอาสถานที่เช่าประกันอสังหาริมทรัพย์กับบริษัทประกันภัยที่ผู้ให้เช่าเห็นชอบโดยมีจำนวนเงินเอาประกันภัยไม่ต่ำกว่ามูลค่าของอาคารและสิ่งปลูกสร้างในปีที่เอาประกัน ทั้งนี้ผู้เช่าต้องเป็นผู้ชำระประกันภัยแทนผู้ให้เช่า โดยผู้ให้เช่าเป็นผู้เอาประกันและผู้รับผลประโยชน์ตลอดอายุสัญญาเช่า</li> <li>- หากผู้เช่ามีความประสงค์จะนำอาคารหรือสิ่งปลูกสร้างไปให้เช่าช่วง จะต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่า โดยผู้เช่าต้องชำระค่าเช่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 25 เฉพาะส่วนที่นำไปให้เช่าช่วง</li> <li>- หากผู้เช่ามีความประสงค์จะดัดแปลง ต่อเติม รื้อถอนหรือปลูกสร้างอาคารหรือ</li> </ul>

	<p>สิ่งปลูกสร้างใดๆในสถานที่เช่าจะต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่าเป็นหนังสือก่อน สิ่งปลูกสร้างที่ได้ทำลงในที่ดินบริเวณสถานที่เช่าหรือที่ได้ดัดแปลง ต่อเติม ซ่อมแซม ให้ตกเป็นของผู้ให้เช่า โดยผู้ให้เช่าไม่ต้องเสียค่าตอบแทนใดทั้งสิ้น</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- เมื่อสัญญาสิ้นสุดลงบริษัทต้องส่งมอบสถานที่เช่าคืนพร้อมส่วนควบและอุปกรณ์ของ สถานที่เช่าและอุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ในการประกอบธุรกิจให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพเรียบร้อย ปราศจากความชำรุดบกพร่องหรือความเสียหายภายใน 30 วัน หากเกิดความชำรุด บกพร่องหรือเกิดความเสียหาย บริษัทฯ จะต้องซ่อมแซมแก้ไขให้อยู่ในสภาพดีก่อนส่งมอบ</li> <li>- การนำสิทธิการเช่าไปทำเงื่อนไขผูกพันในการกู้เงินหรือเบิกเงินบัญชีกับสถาบันการเงิน จะต้องได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากผู้ให้เช่าก่อน</li> </ul>
--	---

#### 5) สัญญาเช่าระยะยาวที่ดินและอาคารราชพัสดุอาคาร 3 ชั้น

วันที่ทำสัญญา	15 กุมภาพันธ์ 2561
คู่สัญญา	<p>ผู้ให้เช่า : กระทรวงการคลัง</p> <p>ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)</p>
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าที่ราชพัสดุ เพื่อก่อสร้างอาคาร 3 ชั้น ยกกรรมสิทธิ์ให้กระทรวงการคลัง เนื้อที่ 2 งาน 4 ตารางวา ตั้งอยู่ ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ
อายุของสัญญา	15 ปี นับตั้งแต่วันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2561 - 3 ธันวาคม 2576
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้เช่าที่ดินและอาคารเพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยและประกอบธุรกิจ โดยจะไม่ใช่หรือยินยอมให้ผู้อื่นใช้สถานที่เช่าเพื่อการใดๆ อันเป็นการละเมิดต่อกฎหมาย ความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดี ของประชาชน</li> <li>- ผู้เช่าเอาสถานที่เช่าประกันอสังหาริมทรัพย์ไว้กับ บริษัทรับประกันภัยที่ผู้ให้เช่าเห็นชอบโดยมีจำนวนเงินเอาประกันภัยไม่ต่ำกว่ามูลค่าของอาคารและสิ่งปลูกสร้างในปีที่เอาประกัน ทั้งนี้ ผู้เช่าต้องเป็นผู้ชำระเบี้ยประกันภัยแทนผู้ให้เช่า โดยผู้ให้เช่าเป็นผู้เอาประกันและเป็นผู้รับผิดชอบผลประโยชน์ตลอดอายุสัญญาเช่า</li> <li>- ถ้าผู้เช่าประสงค์จะนำอาคารหรือสิ่งปลูกสร้างไปให้เช่าช่วง จะต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่าก่อน โดยผู้เช่าจะต้องชำระค่าเช่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 25 เฉพาะส่วนที่ได้นำไปให้เช่าช่วง</li> <li>- ถ้าผู้เช่ามีความประสงค์จะดัดแปลง ต่อเติม รื้อถอนหรือปลูกสร้างอาคารหรือสิ่งปลูกสร้างใดๆ ในสถานที่เช่าจะต้องได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่าเป็นหนังสือก่อน สิ่งปลูกสร้างที่ได้ทำลงในที่ดินบริเวณสถานที่เช่าหรือที่ได้ดัดแปลง ต่อเติม ซ่อมแซม ให้ตกเป็นของผู้ให้เช่าโดยผู้ให้เช่าไม่ต้องเสียค่าตอบแทนใดทั้งสิ้น</li> </ul>

#### 6) สัญญาเช่าระยะสั้นโครงการเดอะ นีออน ในท์ บาซาร์ เฟส 1

วันที่ทำสัญญา	6 มกราคม 2563
คู่สัญญา	<p>ผู้ให้เช่า : บริษัท เอส.พี.ซี. เวลธ์ เรียลเอสเตท จำกัด</p> <p>ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)</p>

	หมายเหตุ : วันที่ 10 พฤศจิกายน 2560 นายสุรัชย์ โชติจุฬางกูร ได้จัดตั้งบริษัท เอส.พี.ซี. เวลธ์ เรียลเอสเตท จำกัด โดยนำที่ดินดังกล่าวไปชำระเป็นทุนจดทะเบียน ส่งผลให้ภาระ หน้าที่ และสิทธิถูกโอนไปยังบริษัท เอส.พี.ซี. เวลธ์ เรียลเอสเตท จำกัด โดยนายสุรัชย์ โชติจุฬางกูร เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทนี้
ลักษณะของสัญญา	สัญญาเช่าที่ดินจำนวน 10-2-70.05 ไร่ เพื่อใช้ประกอบกิจการเชิงพาณิชย์ จำหน่ายสินค้า บริการ และจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ให้บริการพื้นที่จอดรถทุกประเภท รวมถึงให้เช่าช่วงและให้บริการแก่บุคคลภายนอก
อายุของสัญญา	3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2562-30 พฤศจิกายน 2565
หน้าที่และภาระผูกพัน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- การทำนิติกรรมใดๆ อันก่อให้เกิดภาระผูกพันในที่ดินกับบุคคลหรือนิติบุคคลอื่น นอกเหนือขอบเขตแห่งวัตถุประสงค์ของการเช่าต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน</li> <li>- ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมดต่อค่าใช้จ่ายและค่าเสียหายทั้งหมดอันเกิดต่อชีวิตและร่างกายหรือทรัพย์สินของบุคคลหนึ่งบุคคลใด ไม่ว่าเหตุแห่งความเสียหายนั้นเกิดจากการกระทำของผู้ใด</li> <li>- ผู้เช่าจ่ายค่าเช่ารวมทั้งค่าตอบแทนและสิทธิประโยชน์อื่นใดตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า</li> <li>- ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมและบำรุงรักษาที่ดินเช่าให้สะอาดเรียบร้อยตลอดระยะเวลาการเช่า</li> <li>- ผู้เช่าไม่สามารถนำสิทธิใดๆ ของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่นเว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้เช่าจะไม่ก่อสร้าง แก้วไข ซ่อมแซมหรือต่อเติมส่วนใดลงไปในที่ดิน เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร</li> <li>- เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง ผู้เช่าจะส่งมอบที่ดินคืนให้แก่ผู้ให้เช่า โดยผู้ให้เช่ามีสิทธิเลือกให้ทำการรื้อถอนลานคอนกรีตและส่งมอบที่ดินเปล่าคืนในสภาพเดิมภายใน 60 วันนับแต่วันสิ้นสุดสัญญา หรือให้ผู้เช่าส่งมอบที่ดินพร้อมลานคอนกรีตตามสภาพนับแต่วันสิ้นสุดสัญญา</li> </ul>

## 7) สัญญาเช่าระยะสั้นโครงการตลาดนิออน เฟส 2

วันที่ทำสัญญา	25 กุมภาพันธ์ 2562
คู่สัญญา	<p>ผู้ให้เช่า : บริษัท เอส.พี.ซี. เวลธ์ 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"> <li>- การทำนิติกรรมใดๆ อันก่อให้เกิดภาระผูกพันในที่ดินกับบุคคลหรือนิติบุคคลอื่น</li> </ul>

	<p>นอกเหนือขอบเขตแห่งวัตถุประสงค์ของการเช่าต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมดต่อค่าใช้จ่ายและค่าเสียหายทั้งหมดอันเกิดต่อชีวิตและร่างกาย หรือทรัพย์สินของบุคคลหนึ่งบุคคลใด ไม่ว่าเหตุแห่งความเสียหายนั้นเกิดจากการกระทำของผู้ใด</li> <li>- ผู้เช่าจ่ายค่าเช่ารวมทั้งค่าตอบแทนและสิทธิประโยชน์อื่นใดตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า</li> <li>- ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมและบำรุงรักษาที่ดินเช่าให้สะอาดเรียบร้อยตลอดระยะเวลาการเช่า</li> <li>- ผู้เช่าไม่สามารถนำสิทธิใดๆ ของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่นเว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร</li> <li>- ผู้เช่าจะไม่ก่อสร้าง แกะไข ซ่อมแซมหรือต่อเติมส่วนใดลงไปบนที่ดิน เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร</li> <li>- เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงบริษัทจะส่งมอบที่ดินคืนให้แก่ผู้ให้เช่า โดยผู้ให้เช่ามีสิทธิเลือกให้ทำการรื้อถอนลานคอนกรีตและส่งมอบที่ดินเปล่าคืนในสภาพเดิมภายใน 60 วัน นับแต่วันสิ้นสุดสัญญา หรือให้ผู้เช่าส่งมอบที่ดินพร้อมลานคอนกรีตตามสภาพนับแต่วันสิ้นสุดสัญญา</li> </ul>
--	--

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อบริษัทฯ และบริษัทย่อยเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงินรวมของบริษัทที่ได้รับการตรวจสอบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 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 อาคารเลคริชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย  
กรุงเทพฯ 10110  
นางสาวอิสราภรณ์ วิสุทธิญาณ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียน  
เลขที่ 7480  
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

## 6.3 ข้อมูลบริษัทที่ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป

ชื่อและที่ตั้งบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
<b>บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด</b> 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
<b>บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด</b> 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



ชื่อและที่ตั้งบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
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

#### 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 เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยนั้น คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสามารถในการสร้างกำไรในอนาคตของกิจการ ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ขนาดของกิจการ ฐานะทางการเงิน ความเกี่ยวข้องและการสนับสนุนธุรกิจหลักของกลุ่มแพลทินัม รวมทั้ง ความเป็นไปได้ของการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต และผลกระทบจากการนำแต่ละกิจการเข้ามารวมในกลุ่มบริษัทแพลทินัมที่มีผลต่อการเงินรวม นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทได้มีการพิจารณากฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว ทำให้ในการนำกลุ่มบริษัทแพลทินัมเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในเดือนมีนาคม 2558 ในครั้งนี้ ไม่ได้รวมบริษัทบางบริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกับกลุ่มบริษัทแพลทินัมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถึงแม้ว่ามีผู้ถือหุ้นใหญ่ร่วมกัน และ/หรือมีผู้มีอำนาจควบคุมร่วมกัน และ/หรือมีการร่วมมือกัน และ/หรือมีญาติสนิทของกรรมการผู้มีอำนาจควบคุมเป็นกรรมการและ/หรือผู้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าว