

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 ตลาด เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์
 - โครงการ ศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก
- **ธุรกิจโรงแรม** คือ โรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ซึ่งบริหารงานโดยเครือแอดคอร์
- **ธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม**
 - แพลทินัม ฟู้ด เซ็นเตอร์ ตั้งอยู่บนชั้น 6 ศูนย์การค้า เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์
 - สตรีท ฟู้ด ตั้งอยู่บนชั้น 3 ศูนย์การค้า เดอะ 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 ซึ่งจะมีส่วนต่อขยายเป็นโครงการอาคารสำนักงานให้เช่าตั้งอยู่บนศูนย์การค้าปลีกโซน M2 พื้นที่ให้เช่าประมาณ 38,000 ตารางเมตร และโรงแรม ม็อกซี โฮเทล แบงคอก ราชประสงค์ จำนวน 532 ห้อง
- **บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด** (บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99) ได้แก่ โรงแรม ฮอลิเดย์ อินน์ รีสอร์ท จำนวน 203 ห้อง ตั้งอยู่ที่เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี บนพื้นที่ 10 ไร่

วิสัยทัศน์ (Vision)

“เป็นผู้นำด้านการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการพาณิชย์ โดยเน้นการพัฒนาให้ครอบคลุม ทั้งศูนย์การค้า โรงแรม อาคารสำนักงาน และ ที่อยู่อาศัย ควบคู่ไปกับการสนับสนุนผู้ประกอบการ การพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม สร้างผลตอบแทนอย่างเหมาะสมให้กับผู้ถือหุ้น ส่งเสริมคุณภาพชีวิตการทำงานแก่พนักงาน พร้อมทั้ง มองหาพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน”

พันธกิจ (Mission)

- ส่งเสริมการพัฒนาพื้นที่ยุทธศาสตร์การค้าย่านประตูน้ำ ให้เป็นพื้นที่ศูนย์กลางเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ
- สร้างความแข็งแกร่งอย่างต่อเนื่องในการบริหารศูนย์ค้าส่งและค้าปลีกที่ครบวงจรในทุกกลุ่มธุรกิจ
- สนับสนุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทุกรูปแบบ เพื่อตอบสนองความต้องการพื้นที่ทางธุรกิจจากทั้งภายในประเทศ และภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

- เสริมสร้างศักยภาพผู้ประกอบการรายย่อย มองหาพันธมิตรทางธุรกิจ รับผิดชอบต่อสังคม ชุมชน สิ่งแวดล้อม และผู้ถือหุ้น เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน
- เสริมสร้างศักยภาพให้กับบุคลากรของบริษัทฯ และเตรียมความพร้อมสำหรับการขยายธุรกิจในอนาคตโดยการส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรมใหม่ๆ รวมถึงการสร้างแนวคิดของบุคลากรและการทำงานให้เป็นไปตามกลยุทธ์ของบริษัทฯ
- เสริมสร้างความแข็งแกร่งของทุกธุรกิจในกลุ่มบริษัทฯ ด้วยการปรับตัวที่รวดเร็ว ทันต่อสถานการณ์ เพื่อตอบสนองและรองรับวิถีการดำรงชีวิตที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา
- ดำเนินการตามแผนการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง (BCP) เพื่อความปลอดภัยและประโยชน์สูงสุดแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

เป้าหมาย (Objectives)

- พัฒนาศูนย์การค้า เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ให้เป็นแหล่งค้าส่งสินค้าแฟชั่นที่ดีที่สุดของอาเซียนใน 5 ปี (The Best Wholesale Fashion Hub of ASEAN)
- พัฒนา The Market Bangkok ให้เป็นหนึ่งในศูนย์การค้าที่ครองใจผู้บริโภคภายใน 3 ปี
- พัฒนารูขี้อย่างการค้าทั้งค้าส่งและค้าปลีก อย่างน้อย 1 แห่ง ใน 3 ปี
- พัฒนารูขี้อย่างปลีกใหม่ อย่างน้อย 1 แห่ง ภายในปี 2566
- ขยายธุรกิจโรงแรมใหม่ อย่างน้อย 2 แห่ง ภายในปี 2566
- เพิ่มธุรกิจอาคารสำนักงานใหม่ อย่างน้อย 1 แห่ง ภายในปี 2566

1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

ปี 2545

- จัดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท เอส.พี.ซี. พร็อพเพอร์ตี้ส์ แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SPC) ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 200 ล้านบาท เพื่อเริ่มพัฒนาและก่อสร้างโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์
- จัดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท เอส.พี.ที. แมเนจเม้นท์ จำกัด (SPT) ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 60 ล้านบาท ซึ่งขณะนั้นบริษัทฯ ยังไม่ได้มีการประกอบธุรกิจแต่อย่างใด

ปี 2546

- เริ่มก่อสร้างอาคารโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนแรก และเปิดขายกรรมสิทธิ์พื้นที่และให้เช่าพื้นที่เพื่อการพาณิชย์และพื้นที่พักอาศัยภายในโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนแรก

ปี 2548

- การก่อสร้างโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ในส่วนแรกแล้วเสร็จ มูลค่าเงินลงทุนก่อสร้างประมาณ 1,500 ล้านบาท และเริ่มเปิดดำเนินการในเชิงพาณิชย์

ปี 2549

- การก่อสร้างโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนที่พักอาศัย (คอนโดมิเนียม) แล้วเสร็จ และได้เริ่มเปิดให้เช่าพักอาศัย

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 ส่วนต่อขยายและโรงแรม

ปี 2553

- เปิดดำเนินการโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนต่อขยาย

ปี 2554

- เปิดดำเนินการโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ บนชั้น 6 - ชั้น 24 ของอาคารโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ส่วนต่อขยาย
- บริษัทฯ และกลุ่มเกษรซึ่งเป็นบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริหารโครงการศูนย์การค้าแห่งหนึ่งในย่านราชประสงค์ได้ร่วมลงทุนก่อตั้ง บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด โดยบริษัทฯ และกลุ่มเกษรถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.90 เท่ากัน เพื่อก่อสร้างและบริหารโครงการทางเดินลอยฟ้าเชื่อมต่อจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลมมายังโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก และศูนย์การค้าที่สำคัญในย่านราชประสงค์

ปี 2555

- จัดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท 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
- จัดทะเบียนจัดตั้ง บริษัท 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 ทรัพย์สินพัฒนา 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 รวมถึง การดำเนินธุรกิจของโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพฯ 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 จังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นจำนวนเงิน 32.1 ล้านบาท จากกรรมการและผู้ถือหุ้นที่มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาโครงการโรงแรม
- บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แพลทินัม พลัส 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 บาท ซึ่งชำระเต็มมูลค่าแล้ว นอกจากนี้ ที่ประชุมยังมีมติอนุมัติให้บริษัทเพิ่มทุนจาก 1,946.5 ล้านบาท เป็น 2,800.0 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 853.5 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยการจัดสรรและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้นจำนวน 153.5 ล้านหุ้น ตามมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เป็นจำนวนเงิน 153.5 ล้านบาท ซึ่งได้มีการดำเนินการจนเสร็จสิ้นในเดือนมิถุนายน 2557 และบริษัทฯ ได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนส่วนที่เหลือดังกล่าวเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จำนวน 700 ล้านหุ้น
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 3/2557 เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2557 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ เข้าทำสัญญาเช่าโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย กับบริษัท เดอะ วอร์ฟ พลัส สมุย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน เมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2557 โดยโครงการดังกล่าวตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ปี 2558

- โครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย เริ่มเปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2558
- บริษัทฯ ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวน 700 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาหุ้นละ 7.40 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 5,180 ล้านบาท ในเดือนมีนาคม 2558
- หุ้นสามัญของบริษัทฯ ได้เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นครั้งแรก เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2558
- เริ่มก่อสร้างทางเดินลอยฟ้าโครงการ R-Walk (เดิมชื่อ “แบงคอก สกายไลน์”) เชื่อมทางเดินลอยฟ้าจากรถไฟฟ้า บีทีเอส สถานีชิดลมเข้าสู่โครงการ เดอะ มาร์เก็ต บางคอก และโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์
- บริษัทฯ เริ่มดำเนินการตกแต่งและก่อสร้างโครงการเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก 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
- โครงการตลาด เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ เปิดให้บริการในวันที่ 1 ธันวาคม 2559

ปี 2560

- เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ได้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท แพลทินัม พลัส จำกัด (บริษัทย่อยของ บริษัทฯ) ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 4/2560 เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2560 ซึ่งได้มีมติอนุมัติให้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อยของ บริษัทฯ 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 รีสอร์ท และโรงแรม ฮอลิเดย์ อินน์ เอ็กเพรส ดำเนินการภายใต้ “บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด” เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ได้ผ่านการทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และได้มีการตอกเสาเข็มในเดือนสิงหาคม 2561
- บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ได้ลงนามในสัญญาบริหารโรงแรมใหม่จำนวน 2 แห่ง ระดับ 3 ดาว กับ แมริออท อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย ในเดือนกันยายน 2561 ซึ่งประกอบด้วยโรงแรม “ม็อกซ์ โฮเทล แบงคอก ราชประสงค์” จำนวน 532 ห้อง และโรงแรม “แฟร์ฟิลด์ บาย แมริออท แบงคอก ราชประสงค์” จำนวน 434 ห้อง โดยคาดว่าจะพร้อมเปิดให้บริการปี 2564
- เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2561 คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติเข้าที่ดินส่วนต่อขยายโครงการ เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ (เฟส 2) เนื้อที่ 2 ไร่ 3 งาน 56.6 ตารางวา ซึ่งตั้งอยู่บนถนนเพชรบุรี ระหว่างซอยเพชรบุรี 23-31 โดยได้เปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2561

ปี 2562

- เปิดให้บริการศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2562 บนพื้นที่ 20 ไร่ ในย่านราชประสงค์ ประกอบด้วยอาคาร M1 และ M2 เชื่อมต่อกัน โดยมีร้านค้าและร้านอาหารที่หลากหลาย ตอบสนองทุกไลฟ์สไตล์ ทั้งสำหรับผู้ที่มาเพื่อรับประทานอาหาร ทำงาน พักผ่อน ช้อปปี้ง
- 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 ในศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก และได้เปิดให้บริการในเดือนกุมภาพันธ์ 2563

ปี 2563

- เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน 2563 บริษัทฯ และ แอคคอร์ (Accor) ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารจัดการโรงแรมที่มีชื่อเสียงในระดับสากล เข้าร่วมพิธีลงนามต่อสัญญาบริหาร โรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ซึ่งเป็นโรงแรมระดับ 4 ดาว จำนวน 288 ห้อง บนทำเลใจกลางเมือง ย่านประตูน้ำ - ราชประสงค์ ด้วยประสบการณ์ด้านการบริหารจัดการโรงแรมอันยาวนานกว่า 50 ปี ของ แอคคอร์ บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่า แอคคอร์ จะมีส่วนร่วมในความสำเร็จของโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ อย่างต่อเนื่องในอนาคต
- เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2563 บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ได้ลงนามในสัญญาให้เช่าพื้นที่ศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก กับ บริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่นซิสเต็ม จำกัด บนพื้นที่ประมาณ 2,926 ตารางเมตร เพื่อเปิดให้บริการศูนย์สรรพสินค้า Tesco's ซึ่งเป็นกลุ่มไฮเปอร์มาร์เก็ตที่มีชื่อเสียงแห่งหนึ่งในประเทศไทย โดยคาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้ในเดือนเมษายน 2564

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท บริษัทย่อย และกิจการร่วมค้า

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ บริษัทย่อย และกิจการร่วมค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีรายละเอียด ดังนี้



บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

บริษัทฯ จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้น เมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2556 จากการควบรวม (Amalgamation) กิจการของบริษัท 9 บริษัท ที่มีความเกี่ยวข้องกับการดำเนินโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ (ศูนย์แฟชั่นค้าส่งและค้าปลีกให้เช่าเพื่อการพาณิชย์) และโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ เข้าด้วยกัน โดยทั้ง 9 บริษัทดังกล่าว มีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุมชุดเดียวกัน ต่อมา บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เป็น บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2557

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และลงทุนในบริษัทย่อย โดยในปัจจุบันบริษัทฯ มุ่งเน้นในเรื่องต่างๆ ดังนี้

- ธุรกิจให้เช่าและบริการ** ได้แก่ โครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์, โครงการ เดอะ นีออนไนท์ บาซาร์ และโครงการ ศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก
- ธุรกิจโรงแรม** ได้แก่ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ
- ธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม** ตั้งอยู่บนชั้น 6 ภายใน ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และชั้น 3 ศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัท และกิจการร่วมค้าจำนวน 1 บริษัท ดังนี้

บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด

มีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว จำนวน 683.0 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ธุรกิจสำนักงานให้เช่า และธุรกิจโรงแรม ได้แก่ โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ซึ่งโครงการศูนย์การค้าปลีกเฟส 1 ได้เปิดให้บริการตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2562 สำหรับโครงการในเฟส 2 รวมทั้ง ส่วนต่อขยายต่างๆ ในโครงการ อยู่ระหว่างการพัฒนาก่อสร้าง โดยมีลักษณะโครงการที่ผสมผสานประโยชน์การใช้สอยหลายประเภท แบบมิกซ์ยูส ได้แก่ ศูนย์การค้า อาคารสำนักงานให้เช่า และโรงแรม สำหรับโครงการในเฟส 3 กำลังอยู่ในช่วงการพิจารณาความเป็นไปได้ในการลงทุน

บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด

มีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว จำนวน 20.0 ล้านบาท เป็นบริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ประกอบธุรกิจโรงแรม มีเนื้อที่ 10 ไร่ 1 งาน 21.5 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยปัจจุบันโรงแรมดังกล่าวอยู่ระหว่างการก่อสร้าง ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จประมาณไตรมาสที่ 3 ของปี 2564

บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด

มีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว จำนวน 100,000 บาท เป็นกิจการร่วมค้า ซึ่งบริษัทฯ และกลุ่มเกษรถือหุ้นในสัดส่วนเท่ากันคือ ร้อยละ 49.90 โดยมีวัตถุประสงค์การจัดตั้งเพื่อดำเนินการบริหารโครงการก่อสร้าง รวมถึงการบริหารจัดการทางเดินลอยฟ้าระหว่างสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลม ศูนย์การค้า และอาคารพลาซ่าที่สำคัญในย่านราชประสงค์ ได้แก่ อาคารเอ็มวรินทร์พลาซ่า อาคารเกษรพลาซ่า ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ อาคารที่จะดำเนินการก่อสร้างขึ้นในอนาคตของกลุ่มเกษร โครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก อาคารโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ และโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ภายใต้ชื่อ ราชประสงค์ วอล์ค (R-Walk)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ

| ประเภทรายได้ | 2561 | | 2562 | | 2563 | |
|--|--------------|------------|--------------|------------|------------|------------|
| | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| 1. รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ ⁽¹⁾ | 1,332 | 64 | 1,627 | 68 | 660 | 72 |
| 2. รายได้จากกิจการโรงแรม ⁽²⁾ | 434 | 21 | 455 | 19 | 91 | 10 |
| 3. รายได้จากอาหารและเครื่องดื่ม ⁽³⁾ | 268 | 13 | 251 | 10 | 84 | 9 |
| 4. รายได้อื่น ⁽⁴⁾ | 38 | 2 | 76 | 3 | 87 | 9 |
| รวมรายได้ | 2,072 | 100 | 2,409 | 100 | 922 | 100 |

หมายเหตุ

- (1) รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ ประกอบด้วยรายได้ค่าเช่าพื้นที่ รายได้ส่วนแบ่งจากรายได้ร้านค้า รายได้ส่วนเพิ่มจากการใช้พื้นที่ส่วนกลางจัดกิจกรรม รายได้ค่าสาธารณูปโภค รายได้ค่าส่วนกลาง รายได้ค่าเบียร์ประกัน รายได้ภาษีโรงเรือน และรายได้ค่าที่จอดรถ
- (2) รายได้จากกิจการโรงแรม ประกอบด้วยรายได้ค่าห้องพัก ค่าขายอาหารและเครื่องดื่มของโรงแรม และรายได้จากบริการอื่นที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม
- (3) รายได้จากอาหารและเครื่องดื่ม เป็นรายได้จากการดำเนินธุรกิจศูนย์อาหารและเครื่องดื่ม ไม่รวมรายได้จากการขายอาหารและเครื่องดื่มจากธุรกิจโรงแรม โดยรายได้ในส่วนนี้อยู่ในรูปของส่วนแบ่งรายได้จากร้านค้าต่างๆ โดยบริษัทฯ จะบันทึกรายได้ทั้งหมดจากการขายอาหารและเครื่องดื่มในศูนย์อาหารในงบการเงิน และบันทึกส่วนที่จ่ายคืนให้กับผู้ประกอบการร้านค้าเป็นต้นทุนขายของธุรกิจศูนย์อาหาร
- (4) รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ รายได้ค่าป้ายโฆษณา กำไร (ขาดทุน) จากการขายเงินลงทุนชั่วคราว กำไร (ขาดทุน) ที่ยังไม่ได้เกิดขึ้นจากการขายหลักทรัพย์ และกำไร (ขาดทุน) จากการขายทรัพย์สิน และรายได้อื่นๆ

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

ปัจจุบัน โครงการของบริษัทฯ ประกอบไปด้วย ศูนย์การค้าส่งและค้าปลีก ตลาดนัด และโรงแรม โดยมีโครงการที่อยู่ภายใต้การบริหารงานของบริษัทฯ รวมทั้งสิ้น 4 โครงการ แบ่งเป็นพื้นที่ให้เช่าเพื่อการค้า 3 แห่ง ได้แก่ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก และโครงการพื้นที่ให้เช่า ในลักษณะของตลาดนัดกลางคืน 1 แห่ง ภายใต้ชื่อ เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ และธุรกิจโรงแรม 1 แห่ง ภายใต้ชื่อ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแผนการลงทุนในโครงการส่วนต่อขยาย เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก โดยแบ่งการพัฒนาออกเป็น 3 เฟส คือ เฟส 1 พัฒนาเป็นศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก (เริ่มเปิดให้บริการ เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2562) เฟส 2 จะพัฒนาเป็นโรงแรมระดับ 3 ดาว และอาคารสำนักงานให้เช่า และ เฟส 3 กำลังอยู่ในระหว่างการทบทวนแผน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโครงการโรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ รีสอร์ท สมุย ซึ่งอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยมีรายละเอียดโครงการต่างๆ ดังนี้

1) ธุรกิจให้เช่าและบริการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีโครงการที่เปิดดำเนินการแล้วจำนวน 3 แห่ง ได้แก่

- 1.1) **ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์** (“ศูนย์การค้า”) ศูนย์รวมแฟชั่นค้าส่งที่ดีที่สุด ในอาเซียน “The Best Wholesale Fashion Hub of ASEAN” ตั้งอยู่บริเวณใจกลางพื้นที่ ย่านประตูน้ำ ดำเนินธุรกิจในรูปแบบศูนย์การค้าส่งและค้าปลีกสินค้าเสื้อผ้าแฟชั่นขนาดใหญ่ที่มีความทันสมัย ประกอบไปด้วยร้านค้ามากกว่า 2,500 ร้านค้า ประกอบไปด้วย เสื้อผ้าบุรุษ เสื้อผ้าสตรี กระเป๋า เครื่องหนัง รองเท้า เครื่องประดับ พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบสาธารณูปโภคอย่างครบครัน ทำให้ศูนย์การค้าได้รับความนิยมในกลุ่มผู้เช่าพื้นที่ และกลุ่มลูกค้าที่มาซื้อสินค้าหรือใช้บริการ
- 1.2) **ศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก** ศูนย์การค้าปลีกใจกลางกรุงเทพมหานคร ตั้งอยู่ในย่านราชประสงค์ สะดวกสบายด้วยการเดินทางที่หลากหลาย โดยเฉพาะการเดินทางผ่านทางเชื่อม จากสถานีรถไฟฟ้าชิดลม และสยาม สามารถเดินเชื่อมต่อมายังอาคารศูนย์การค้าได้ด้วยทางเดินลอยฟ้า R-Walk และมีความโดดเด่น ด้วยงานสถาปัตยกรรมที่เป็นเอกลักษณ์ โดยได้รวบรวมสินค้าแฟชั่น ร้านอาหาร Supermarket ขนาดใหญ่ ตลอดจนบริการด้านสุขภาพและความงาม ตอบสนองทุกไลฟ์สไตล์ พร้อมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ลานจอดรถที่รองรับรถยนต์ได้ถึง 1,500 คัน และระบบสาธารณูปโภคที่จัดเตรียมเอาไว้อย่างครบครัน
- 1.3) **เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์** เป็นจุดหมายของนักช้อปปิ้งอีกแห่งหนึ่งใจกลางกรุงเทพมหานคร ได้รับการออกแบบด้วยแนวคิดโครงการ คือ NEON NIGHT ALIVE ของประสบการณ์ ช้อป ชิลล์ ชิม แคร้ เช็คอิน ใจกลางเมืองรูปแบบใหม่ โครงการตกแต่งด้วยสีสันของนีออน เพื่อเอาใจคนรุ่นใหม่ที่ชอบการถ่ายรูป และแชร์ประสบการณ์ ภายในโครงการประกอบไปด้วยร้านค้าที่เป็นผู้คอนเทนต์ เติ้นท์ และร้านอาหาร ที่ตกแต่งตามสไตล์ของตัวเอง ประกอบไปด้วย ร้านอาหาร เครื่องดื่ม และสินค้าแฟชั่นไลฟ์สไตล์ ตอบโจทย์ ความต้องการของคนเมืองยุคดิจิทัล ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นพนักงานออฟฟิศและกลุ่มผู้พักอาศัย ที่อยู่บริเวณใกล้เคียง รวมทั้งนักท่องเที่ยวต่างชาติ

2) ธุรกิจโรงแรม

ปัจจุบัน บริษัทฯ ประกอบธุรกิจโรงแรม 1 แห่ง คือ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ เป็นโรงแรมระดับ 4 ดาว ตั้งอยู่บนศูนย์การค้า เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ มีห้องพักให้บริการจำนวน 288 ห้อง ซึ่งให้บริการห้องพัก ห้องอาหาร ห้องประชุม และห้องจัดเลี้ยง รวมถึงบริการอื่นๆ เช่น สระว่ายน้ำ สปา ศูนย์บริการออกกำลังกาย เป็นต้น

บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจโรงแรมด้วยการว่าจ้างผู้บริหารโรงแรมที่มีชื่อเสียง มาบริหารจัดการโรงแรมของบริษัทฯ ให้มีมาตรฐานในระดับสากล ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในบริการ โดยบริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาว่าจ้างบริหารโรงแรม (Hotel Management Agreement) กับเครือแอดคอร์ท โฮเทล ซึ่งเป็นเครือบริหารโรงแรมที่มีชื่อเสียงในระดับสากล เพื่อทำหน้าที่บริหารจัดการโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2554 และได้มีการต่อสัญญาจ้างบริหารโรงแรมดังกล่าวไปเมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน 2563

3) ธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม

ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีธุรกิจจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มในลักษณะศูนย์อาหารจำนวน 2 แห่ง ได้แก่

3.1) **แพลทินัม ฟู้ด เซ็นเตอร์** เป็นศูนย์จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ตั้งอยู่บนชั้น 6 ของศูนย์การค้า เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ประกอบด้วยร้านค้าที่จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ทั้งอาหารไทยและนานาชาติมากกว่า 45 ร้านค้า สามารถรองรับลูกค้าที่มาใช้บริการได้มากกว่า 1,000 ที่นั่ง

3.2) **สตริท ฟู้ด** เป็นศูนย์จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ตั้งอยู่บนชั้น 3 ของศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ประกอบด้วยร้านค้าที่จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มมากกว่า 20 ร้านค้า และจัดให้มีที่นั่งไว้สำหรับรองรับลูกค้าที่มาใช้บริการได้มากกว่า 200 ที่นั่ง

รายละเอียดธุรกิจของ บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

| ธุรกิจ ให้เช่า และบริการ | ปีที่ เริ่ม ดำเนินการ | กรรมสิทธิ์ | มูลค่า เงินลงทุน ตามบัญชี (ล้านบาท) | มูลค่า ตามราคา ประเมิน (ล้านบาท) | พื้นที่รวม (ตร.ม.) | พื้นที่ ให้เช่า (ตร.ม.) | อัตรา การเช่าพื้นที่ (ร้อยละ) |
|--|--|---|-------------------------------------|----------------------------------|--------------------|-------------------------|-------------------------------|
| ศูนย์แฟชั่น ค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ⁽¹⁾ | ธันวาคม 2548 | บริษัทฯ ถือกรรมสิทธิ์ ร่วมกับนิติบุคคล อาคารชุด | 1,206 | 9,947 | 137,537 | 23,391 | 84 |
| เดอะ วอร์ฟ สมุย ⁽²⁾ | มกราคม 2558 | สัญญา เช่าที่ดินและ สิ่งปลูกสร้าง | - | - | 18,904 | N/A | N/A |
| เดอะ นีออน ในท์ บาซาร์ ⁽³⁾ | เฟส 1: ธันวาคม 2559 เฟส 2: ธันวาคม 2561 | สัญญา เช่าที่ดินเปล่า | - | - | 21,710 | N/A | N/A |
| เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ⁽¹⁾ | เฟส 1: กุมภาพันธ์ 2562 | สัญญา เช่าที่ดิน | 4,912 | 4,800 | 141,164 | 29,618 | 54 |

หมายเหตุ ⁽¹⁾ มูลค่าเงินลงทุนตามบัญชีรวมถึงสิทธิการใช้สินทรัพย์ ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 16 เรื่องสัญญาเช่า

- (2) ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2563 เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2563 ได้มีมติอนุมัติการยกเลิกสัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย โดยให้สัญญาสิ้นสุดผลในวันที่ 31 มีนาคม 2563 เนื่องจากประสบปัญหาขาดทุนจากการดำเนินโครงการอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่เปิดโครงการในปี 2558 อย่างไรก็ตาม การยกเลิกสัญญาดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อภาระกิจของบริษัทฯ แต่จะส่งผลดีทำให้บริษัทฯ สามารถลดค่าใช้จ่ายและลดผลขาดทุนจากการดำเนินงานโครงการดังกล่าวได้
- (3) บริษัทฯ ได้ดำเนินการยกเลิกสัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโครงการ เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ เฟส 1 และ เฟส 2 โดยให้สัญญาสิ้นสุดผลในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2563

| ธุรกิจโรงแรม | ปีที่เริ่มดำเนินการ | กรรมสิทธิ์ | มูลค่าเงินลงทุนตามบัญชี (ล้านบาท) | มูลค่าตามราคาประเมิน (ล้านบาท) | จำนวนห้องพัก | อัตราการใช้ห้องพัก (ร้อยละ) |
|--------------------------------------|---------------------|---------------------|-----------------------------------|--------------------------------|--------------|-----------------------------|
| โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพมหานคร ประตูน้ำ | พฤศจิกายน 2554 | บริษัทฯ เป็นเจ้าของ | 503 | 2,533 | 288 | 24 |

โครงการในอนาคต

1) โครงการเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

แบ่งออกเป็น 2 เฟส คือ

เฟส 2 ประกอบด้วย โรงแรมม็อกซี่ โฮเทล แบงคอก ราชประสงค์ และอาคารสำนักงานให้เช่า

เฟส 3 อยู่ในช่วงการพิจารณารูปแบบของโครงการ

หมายเหตุ: เฟส 1 ศูนย์การค้าเดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เปิดให้บริการเมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2562

โรงแรมม็อกซี่ โฮเทล แบงคอก ราชประสงค์

รายละเอียดโครงการ: โรงแรมระดับ 3 ดาว ภายใต้การบริหารของโรงแรมในเครือแมริออท (Marriott) มีจำนวนห้องพัก 532 ห้อง

สถานที่ตั้งโครงการ: ตั้งอยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก อาคาร M1

ความคืบหน้าโครงการ: เริ่มดำเนินการก่อสร้างเมื่อเดือนมกราคม ปี 2564

กำหนดการเปิดให้บริการ: ประมาณไตรมาสที่ 2 ปี 2565

มูลค่าเงินลงทุน: ประมาณ 1,600 ล้านบาท

อาคารสำนักงานให้เช่า

รายละเอียดโครงการ: อาคารสำนักงานให้เช่า มีพื้นที่ประมาณ 38,000 ตารางเมตร โดยมี บริษัท ซีปียอร์อิ (ประเทศไทย) จำกัด เป็น Sole Agent

สถานที่ตั้งโครงการ: ตั้งอยู่บนโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก อาคาร M2

ความคืบหน้าโครงการ: เริ่มดำเนินการก่อสร้างเมื่อเดือนมกราคม ปี 2564

กำหนดการเปิดให้บริการ: ประมาณไตรมาสที่ 2 ปี 2565

มูลค่าเงินลงทุน: ประมาณ 2,000 ล้านบาท

2) Holiday Inn Resort Hotel

รายละเอียดโครงการ: โรงแรมระดับ 4 ดาว ภายใต้การบริหารของโรงแรมในเครือ IHG มีจำนวนห้องพัก 203 ห้อง
 สถานที่ตั้งโครงการ: ตั้งอยู่ริมหาดปอผุด บนเกาะสมุย
 ความสำเร็จโครงการ: เริ่มดำเนินการก่อสร้างเมื่อเดือนพฤศจิกายน ปี 2561
 กำหนดการเปิดให้บริการ: ประมาณไตรมาสที่ 3 ปี 2564
 มูลค่าเงินลงทุน: ประมาณ 1,220 ล้านบาท

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

2.3.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะสร้างการพัฒนาอย่างยั่งยืนและสร้างการเติบโตของธุรกิจไปพร้อมกับการเติบโตของสังคมโดยรวม และคำนึงถึงความต้องการของผู้ประกอบการที่เป็นลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ดังนั้น เพื่อให้บริษัทฯ สามารถบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ บริษัทฯ จึงกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการ ดังนี้

1) กลยุทธ์การพัฒนาโครงการ

• ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค เพื่อออกแบบศูนย์การค้าหรือโครงการ

ปัจจัยสำคัญประการหนึ่ง ที่จะทำให้โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เข้าประสบความสำเร็จ และได้รับความนิยมจากผู้เข้ามาใช้บริการ คือ ความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าผู้เข้ามาใช้บริการ รวมทั้ง ความสามารถในการตอบสนองต่อพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ดังนั้น ก่อนที่จะมีการกำหนดรูปแบบหรือแนวคิดในการพัฒนาโครงการ บริษัทฯ จะศึกษาและทำการวิจัยทางการตลาด เพื่อให้เข้าใจถึงพฤติกรรมของผู้บริโภค ความคาดหวังที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง รวมถึงรูปแบบการใช้จ่ายใช้สอย แล้วจึงนำข้อมูล และผลการสำรวจมาวิเคราะห์ร่วมกับข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง เพื่อให้บริษัทฯ สามารถสรุปและกำหนดเป้าหมายหลักของการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ของบริษัทฯ ได้ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถกำหนดรูปแบบของโครงการได้อย่างเหมาะสม รวมทั้ง สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทั้งในส่วนของแนวคิดโครงการ ภาพลักษณ์โครงการ การพิจารณาจัด Merchandising Mix (ส่วนผสมของประเภทร้านค้า) ให้มีความเหมาะสม และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ซึ่งจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดสำหรับพื้นที่เช่าที่มีอยู่ ให้สามารถดึงดูดลูกค้าให้กลับมาใช้บริการได้อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้ง ร้านค้าหรือผู้ประกอบการภายในศูนย์การค้า จะสามารถประกอบธุรกิจได้อย่างยั่งยืนอีกด้วย

• สร้างมาตรฐานที่ดีในแต่ละขั้นตอนของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ มีการวางแผนการพัฒนาโครงการไว้อย่างเป็นระบบ โดยเริ่มจากการศึกษาแนวโน้มพฤติกรรมของผู้บริโภค เพื่อพิจารณารูปแบบโครงการให้รองรับต่อพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลาควบคู่ไปกับการประเมินความเป็นไปได้ในการคัดเลือกพื้นที่ที่มีศักยภาพ รวมถึง ถนนที่เข้าถึงโครงการ และเส้นทางการพัฒนาของโครงการระบบขนส่งมวลชนเพื่อสร้างความสะดวกสบายในการเดินทาง

ให้กับลูกค้าในอนาคต อีกทั้ง บริษัทฯ จะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) โดยวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนว่า อยู่ในระดับที่เหมาะสมหรือไม่ รวมทั้งพิจารณาทางเลือกของวิธีการเข้าลงทุน

นอกจากนี้ บริษัทฯ จะทำการวิจัยเชิงลึก (In-depth Research) อีกครั้ง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าแนวคิดของโครงการเหมาะสมในทุกรายละเอียดและจะสามารถตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมายได้อย่างถูกต้อง หลังจากนั้น บริษัทฯ จะทำการคัดเลือกพันธมิตรต่างๆ สำหรับโครงการ อาทิเช่น ผู้ออกแบบและผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการ ให้ถูกต้องตามรูปแบบของโครงการที่วางไว้ ซึ่งจะพิจารณาคัดเลือกจากผู้ออกแบบและผู้รับเหมาหลายราย ตามเกณฑ์มาตรฐานที่ได้กำหนดไว้อย่างยุติธรรม เท่าเทียมและสามารถตรวจสอบได้ รวมถึง ควบคุมการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนพัฒนาโครงการในระหว่างการพัฒนาและก่อสร้างโครงการ ระหว่างนั้น บริษัทฯ จะเริ่มติดต่อและคัดเลือกร้านค้าหรือผู้ประกอบการที่จะเข้ามาเช่าพื้นที่ที่มีความเหมาะสมตามแนวคิดหลักของศูนย์การค้าหรือโครงการตามที่ได้วางแผนมาอย่างละเอียด และตามแนวโน้มพฤติกรรมของผู้บริโภค ที่อาจเกิดขึ้นมาใหม่ในขณะนั้น เพื่อให้โครงการออกมาสำเร็จสมบูรณ์แบบที่สุด

2) กลยุทธ์การบริหารอาคารและพื้นที่เช่า

• การรู้จักและเข้าใจความต้องการของกลุ่มผู้เช่าพื้นที่

การบริหารพื้นที่ภายในศูนย์การค้า บริษัทฯ จะทำการสำรวจ และทำความเข้าใจลักษณะของกลุ่มผู้เช่าและกลุ่มเป้าหมาย ทั้งในกลุ่มผู้เช่าพื้นที่ที่เช่าอยู่ในปัจจุบันและกลุ่มผู้เช่าพื้นที่รายใหม่ ตลอดจน ความต้องการพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้เช่าได้อย่างเหมาะสม ตัวอย่างเช่นโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ผู้เช่าพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าส่งเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น ทำให้จำนวนสินค้าที่ร้านค้าจำหน่ายในแต่ละวันมีจำนวนมาก ซึ่งผู้เช่าจะมีปัญหาในเรื่องของพื้นที่จัดเก็บสินค้าภายในร้าน ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้จัดเตรียมพื้นที่ส่วนหนึ่งไว้เป็นคลังสินค้าให้เช่า เพื่อให้ร้านค้าที่มีสินค้าเป็นจำนวนมาก สามารถเช่าพื้นที่คลังสินค้าเพิ่มเติมไว้ใช้ในการจัดเก็บสินค้าได้ เพื่อสะดวกต่อการเติมสินค้าเข้าร้าน และจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าได้ทันทีหลังการขาย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการจัดทำแผนการตลาด และให้การสนับสนุนในเรื่องการประชาสัมพันธ์ร้านค้าภายในศูนย์การค้าผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ในช่องทางต่างๆ ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์อย่างต่อเนื่อง เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการขายสินค้าของร้านค้าภายในศูนย์การค้าอีกด้วย โดยเฉพาะในส่วนของกลุ่มผู้เช่าพื้นที่ที่เช่าอยู่ในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้จัดให้มีเจ้าหน้าที่ประสานงาน เพื่อพูดคุย รับข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะ รวมถึงปัญหาต่างๆ เพื่อนำกลับมาหาทางพัฒนาโครงการและแก้ไขปัญหาซึ่งจะเป็นการส่งเสริมให้การดำเนินงานของบริษัทฯ และผู้ประกอบการภายในศูนย์การค้าให้สามารถเติบโตไปด้วยกันได้อย่างยั่งยืน

• วิธีการคัดเลือกผู้เช่าพื้นที่ที่เหมาะสม

บริษัทฯ ในฐานะผู้บริหารโครงการ ได้กำหนดวิธีการและขั้นตอนในการคัดเลือกผู้เช่าพื้นที่ เพื่อให้อุปสรรค Positioning ของโครงการตามที่บริษัทฯ ได้วางไว้ และเป็นไปตามความต้องการตาม

แนวโน้มพฤติกรรมของผู้บริโภค ผู้เข้าพื้นที่ที่จะได้รับการคัดเลือกให้เข้ามาจำหน่ายสินค้าและ/หรือบริการ ต้องเป็นผู้จำหน่ายสินค้าที่มีจุดเด่นและเป็นที่ต้องการของตลาด สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายของโครงการ อีกทั้ง การจัด Merchandising Mix (ส่วนผสมของประเภทร้านค้า) จะต้องครบถ้วน และมีความหลากหลายของจุดเด่นในสินค้าที่ไม่ซ้ำกัน ซึ่งจะสามารถตอบสนองความต้องการและไลฟ์สไตล์ของลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้า และ/หรือใช้บริการได้อย่างสอดคล้องกัน

- **การสร้างชื่อเสียงและประสบการณ์ในการบริหารพื้นที่เช่า**

ชื่อเสียงและประสบการณ์ในการบริหารจัดการพื้นที่เช่าของเจ้าของศูนย์การค้า ถือเป็นปัจจัยหนึ่งในการพิจารณาและตัดสินใจของผู้เข้าพื้นที่ที่จะเข้ามาเช่าพื้นที่ภายในศูนย์การค้า ไม่ว่าจะเป็นผู้เช่าหรือผู้ให้บริการพื้นที่รายเดิม หรือผู้เช่าหรือผู้ให้บริการพื้นที่รายใหม่ กล่าวคือ ความพึงพอใจของผู้เช่าหรือผู้ให้บริการพื้นที่รายเดิมในการบริหารพื้นที่เช่าของผู้บริหารศูนย์การค้า ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจต่อสัญญาเช่า และหากชื่อเสียงของผู้บริหารศูนย์การค้าเป็นที่ยอมรับ ก็จะส่งผลให้จำนวนผู้สนใจเข้ามาเช่าพื้นที่ภายในศูนย์การค้ารายใหม่เพิ่มมากขึ้น โดยแนวทางในการสร้างชื่อเสียงด้านคุณภาพการบริหารจัดการพื้นที่เช่าของศูนย์การค้า นั้น ผู้บริหารพื้นที่เช่าได้มีการศึกษาและติดตามแนวโน้มพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างสม่ำเสมอ เพื่อนำมาปรับใช้และต่อยอดแนวความคิดผ่านกลยุทธ์ด้านการบริหาร และ การตลาด เพื่อให้ได้ข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน

อีกทั้ง บริษัทฯ ยังได้กำหนด Merchandising Mix (ส่วนผสมประเภทร้านค้า) ให้มีความเหมาะสม ความคุ้มค่า เพื่อให้ผู้เช่าปฏิบัติตามกฎระเบียบของศูนย์การค้า ตลอดจนเปิดโอกาสให้ผู้เช่าสามารถร้องเรียนและแสดงความคิดเห็น เพื่อนำข้อคิดเห็นไปปรับปรุงการดำเนินงานของศูนย์การค้าให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น รวมถึง การกำหนดราคาเช่าหรือค่าบริการให้มีความเหมาะสมกับตำแหน่งของพื้นที่เช่า

- **การบำรุงรักษาและปรับปรุงพื้นที่ศูนย์การค้าอย่างสม่ำเสมอ**

การปรับปรุงและบำรุงรักษาพื้นที่ศูนย์การค้าอย่างสม่ำเสมอเป็นหลักสำคัญอย่างหนึ่งในการบริหารโครงการให้ประสบความสำเร็จ เนื่องจากศูนย์การค้าเป็นบริเวณที่มีผู้สัญจรไปมาเป็นจำนวนมาก ดังนั้น พื้นที่งานระบบและอุปกรณ์ภายในศูนย์การค้า จึงจำเป็นต้องได้รับการตรวจตรา และตรวจสอบสภาพความพร้อมและความปลอดภัยในการใช้งานอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงมีนโยบายกำหนดแผนบำรุงรักษาและซ่อมแซมพื้นที่งานระบบและอุปกรณ์ภายในศูนย์การค้าอย่างสม่ำเสมอ และรวดเร็วที่สุด เพื่อความปลอดภัยของผู้เข้ามาใช้บริการภายในศูนย์การค้า

- **การจัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน**

โครงการศูนย์การค้าที่ประสบความสำเร็จจะต้องมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้เช่าพื้นที่และผู้ซื้อสินค้าหรือใช้บริการภายในศูนย์การค้า เช่น โครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ เป็นศูนย์แฟชั่นค้าส่งที่ผู้มาใช้บริการส่วนใหญ่จะซื้อสินค้าปริมาณมาก ดังนั้น บริษัทฯ จึงจัดให้มีลิฟต์โดยสารขนาดใหญ่ให้สามารถรองรับ

สินค้าที่จะขนส่งได้ และจัดให้มีที่จอดรถที่เพียงพอต่อจำนวนผู้เข้ามาใช้บริการ ตลอดจน จัดให้มีการบริการคาร์โก้และผู้ให้บริการจัดส่งพัสดุ เพื่ออำนวยความสะดวกในเรื่องการจัดส่งสินค้าไปยังสถานที่ต่างๆ ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ เนื่องจากผู้เข้ามาใช้บริการบางส่วน เป็นผู้ค้าปลีกในแถบหัวเมือง และบางส่วนเป็นชาวต่างชาติ รวมถึง การจัดให้มีพื้นที่เพื่อให้บริการทางการเงินอย่างครบครัน ทั้งธนาคารพาณิชย์และบรูคแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

3) กลยุทธ์ด้านการตลาดและการส่งเสริมการขาย (Marketing Strategy & Sale Promotion)

บริษัทฯ ได้วางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดและการส่งเสริมการขายให้กับธุรกิจอย่างครบวงจร โดยมีการรับฟังข้อมูลข่าวสาร วิเคราะห์สถานการณ์ สภาพเศรษฐกิจ เพื่อนำมาปรับปรุงรูปแบบการทำการตลาดให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น เพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายของการนำพาบริษัทฯ ไปสู่ความยั่งยืนตามแผนที่วางไว้ โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

- การสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รับรู้ จดจำ และตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
- การจัดกิจกรรมการตลาดทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ ให้เป็นไปในแนวทางคู่ขนานกัน โดยในปี 2563 ที่มีสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ทำให้บริษัทฯ ได้ปรับรูปแบบกิจกรรมโดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าคนไทย และกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในประเทศไทยมากขึ้น
- จัดกิจกรรมการตลาดและโปรโมชั่นส่งเสริมการขายที่น่าสนใจ ตลอดจนตกแต่งพื้นที่เพื่อสร้างสีสันและบรรยากาศตามเทศกาล เพื่อสร้างและมอบประสบการณ์ความสุขในการเลือกซื้อสินค้าให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้ากลับเข้ามาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง
- การโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ครบทุกมิติแห่งการสื่อสาร ทันต่อยุคสมัย เน้นการสื่อสารไปในทิศทางเดียวกันอย่างต่อเนื่อง และตรงเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย โดยเฉพาะการสื่อสารผ่านช่องทางการตลาดบนสื่อดิจิทัลจะเป็นช่องทางที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายลูกค้าเดิม และเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่ได้มากยิ่งขึ้น
- สร้างการมีส่วนร่วมกับร้านค้าผู้เช่า เพื่อช่วยเสริมศักยภาพในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการ SMEs ผ่านการพัฒนาทักษะการผลิต การออกแบบ การจัดการธุรกิจ และพัฒนาเครือข่าย SMEs เพื่อสร้างระบบนิเวศทางธุรกิจที่เอื้อต่อการเติบโตอย่างยั่งยืน
- สร้างความร่วมมือด้านการค้า-ธุรกิจ กับพันธมิตรและสปอนเซอร์ที่หลากหลาย ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน หน่วยงาน และองค์กรต่างๆ เพื่อต่อยอดธุรกิจ และให้สิทธิพิเศษกับร้านค้าผู้เช่า ตลอดจนลูกค้าให้ได้รับประโยชน์สูงสุด

2.3.2 สภาพการแข่งขัน

1) การแข่งขันในการจัดหาผู้เช่าหรือผู้ประกอบการเช่าพื้นที่ในโครงการ

ปัจจุบันการแข่งขันในการจัดหาผู้เช่าหรือผู้ประกอบการที่จะเข้ามาเช่าพื้นที่ภายในโครงการค่อนข้างรุนแรง ทั้งในรูปแบบของการกำหนดเงื่อนไขการให้เช่าหรือให้บริการ และการเรียกเก็บค่าเช่าหรือค่าบริการพื้นที่ในอัตราที่จูงใจกว่า ดังนั้น ศูนย์การค้าจึงต้องมีการวางรูปแบบของภาพลักษณ์ให้ตัวธุรกิจอย่างชัดเจน ประกอบกับการปรับเปลี่ยนมุมมองใหม่ตามพฤติกรรมของผู้บริโภคอยู่ตลอดเวลา

อีกทั้ง มีมาตรการเพื่อช่วยเพิ่มโอกาสในการขายของร้านค้าที่เช่าพื้นที่โดยการจัดกิจกรรมทางการตลาดที่น่าสนใจอย่างต่อเนื่อง เช่น การจัดกิจกรรมที่กำลังได้รับความนิยมในช่วงนั้นๆ การประดับตกแต่งศูนย์การค้าตามเทศกาล การจัดพื้นที่เพื่อให้ผู้เช่าได้มาขายสินค้าราคาพิเศษ และการสร้างเนื้อหาโฆษณาที่มีจุดเด่นน่าสนใจเพื่อการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อโซเชียลมีเดียอย่างสม่ำเสมอ

2) การแข่งขันของธุรกิจโรงแรมในย่านประตูน้ำ ราชประสงค์ และพื้นที่ใกล้เคียง

โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ตั้งอยู่บริเวณสี่แยกซึ่งเป็นพื้นที่ติดกันระหว่างถนนราชดำริและถนนเพชรบุรี และสร้างอยู่บนโครงการ ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ซึ่งอยู่ภายใต้การบริหารงานในเครือโรงแรม Accor ที่มีเครือข่ายด้านการบริหารโรงแรมที่มีชื่อเสียงในระดับนานาชาติ ซึ่งการประกอบธุรกิจของโรงแรมที่ตั้งอยู่ในย่านประตูน้ำ ราชประสงค์ และพื้นที่ใกล้เคียง มีสถานะการแข่งขันที่มีความรุนแรง เนื่องจากมีโรงแรมระดับ 3 - 5 ดาว ตั้งอยู่เป็นจำนวนมาก อีกทั้ง ยังมีที่พักประเภทอื่นๆ เปิดให้บริการอีกเป็นจำนวนมาก ซึ่งการแข่งขันที่รุนแรงดังกล่าวส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของผู้ประกอบการ และเพื่อให้การดำเนินธุรกิจของโรงแรม โนวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ สามารถแข่งขันกับโรงแรมอื่นๆ ในบริเวณใกล้เคียงกันได้ บริษัทฯ และเครือโรงแรม Accor ซึ่งเป็นผู้บริหารโรงแรม จึงกำหนดนโยบายที่มีได้มุ่งเน้นการแข่งขันทางด้านราคา แต่มุ่งเน้นการแข่งขันในด้านคุณภาพการให้บริการ รวมถึง การควบคุมต้นทุน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เพื่อให้ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ มีกำไรในระดับที่เหมาะสมและสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน นอกจากนี้ จุดเด่นสำคัญอีกประการหนึ่ง ที่ทำให้โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ สามารถแข่งขันกับโรงแรมคู่แข่งในย่านใกล้เคียงกันได้ เนื่องจากการที่โรงแรมตั้งอยู่บนศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่มีส่วนช่วยดึงดูดนักท่องเที่ยวต่างชาติให้เข้ามาพักและใช้บริการภายในโรงแรมมากขึ้น เนื่องจากผู้เข้าพักมีความสะดวกสบายในการจับจ่ายใช้สอยและเลือกซื้อสินค้าหรือบริการภายในศูนย์การค้า รวมทั้ง บริษัทฯ ยังสามารถกำหนดและใช้แผนการตลาดและแผนส่งเสริมการขายที่เหมาะสมร่วมกันระหว่างโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม กับศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ อีกทางหนึ่งด้วย

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากปี 2563 เป็นปีที่อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวไทยได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงจากเหตุการณ์แพร่ระบาดของ COVID-19 เนื่องจากต้องพึ่งพานักท่องเที่ยวจากต่างชาติที่ขณะนี้ยังไม่สามารถเดินทางเข้ามาในประเทศไทยได้โดยปกติ ที่ผ่านมาโรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ จึงต้องมีการปรับกลยุทธ์ด้านต่างๆ เพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าภายในประเทศให้มากขึ้น เช่น การจัดโปรโมชั่นราคาห้องพัก ห้องอาหาร และเน้นตลาดการจัดประชุมสัมมนาต่างๆ อีกทั้งยังคงต้องรักษามาตรฐานการให้บริการเอาไว้เช่นเดิม ทั้งนี้ทางโรงแรมได้ดำเนินการโดยตระหนักถึงสุขอนามัยและความสะอาดเพื่อความปลอดภัยของผู้มาใช้บริการอย่างเคร่งครัด นอกเหนือจากนี้ยังดำเนินมาตรการต่างๆ ที่จำเป็นในการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง เพื่อบรรเทาผลกระทบและเสริมสภาพคล่องของโรงแรมให้มากที่สุด

ถึงแม้การดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในย่านประตูน้ำและราชประสงค์ รวมถึง พื้นที่ใกล้เคียงจะมีผู้ประกอบการหลายรายและมีการแข่งขันค่อนข้างสูง แต่โครงการต่างๆ ของบริษัทฯ ยังสามารถประสบความสำเร็จและสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้เป็นอย่างดี เนื่องจากมีจุดเด่น ดังต่อไปนี้

- **สถานที่ตั้งของโครงการอยู่ในย่านธุรกิจที่สำคัญใจกลางกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นทำเลที่ดี มีศักยภาพและอัตราการเติบโตสูง**

ศูนย์การค้า เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และ ศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ตั้งอยู่ในย่านประตูน้ำและราชประสงค์ ซึ่งเป็นย่านการค้าและการท่องเที่ยวที่สำคัญใจกลางกรุงเทพมหานคร โดยในแต่ละปีจะมีลูกค้าและนักท่องเที่ยว ทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเข้ามาท่องเที่ยว และจับจ่ายใช้สอย เพื่อซื้อสินค้าหรือใช้บริการในศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ รวมถึง ศูนย์การค้า และห้างสรรพสินค้าที่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงเป็นจำนวนมาก โดยศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า รวมถึง อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ประเภทต่างๆ ในย่านนี้และใกล้เคียง ต่างได้รับประโยชน์จากนโยบายของภาครัฐที่มีนโยบายส่งเสริมให้กรุงเทพมหานครเป็นศูนย์กลางธุรกิจแฟชั่น และการท่องเที่ยวที่สำคัญของภูมิภาคอาเซียน

อย่างไรก็ตาม ด้วยสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ศูนย์การค้าจึงได้ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์เพื่อดึงดูดลูกค้าภายในประเทศทั้งชาวไทย และ ชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย (EXPAT) ให้มากขึ้น ด้วยการทำการตลาดผ่านกิจกรรมหลากหลายรูปแบบ การโฆษณาประชาสัมพันธ์ ทั้งทางออฟไลน์ และ ออนไลน์ เพื่อให้เข้าถึงทุกกลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับทางภาครัฐได้ออกมาตรการหลายรูปแบบเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจภายในประเทศ เช่น โครงการ ชิม ช้อป ใช้ โครงการช้อปดีมีคืน โครงการเราเที่ยวด้วยกัน และโครงการ คนละครึ่ง ซึ่งทำให้ศูนย์การค้าได้รับประโยชน์ในส่วนนี้ด้วย

- **รูปแบบอาคารของโครงการศูนย์การค้า ได้รับการออกแบบให้ดูดีและมีความทันสมัย**

รูปแบบอาคารของโครงการศูนย์การค้า ได้รับการออกแบบและตกแต่งทั้งภายในและภายนอกให้ดูดีและมีความทันสมัย เพื่อดึงดูดให้มีผู้ประกอบการ เข้ามาเช่าหรือใช้บริการพื้นที่ภายในศูนย์การค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้ง โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ซึ่งตั้งอยู่บนโครงการส่วนขยายของศูนย์การค้า เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ก็มีสวนสนับสนุนและส่งเสริมให้มีลูกค้าหรือนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติเข้ามาซื้อสินค้าและใช้บริการประเภทต่างๆ ภายในศูนย์การค้า เนื่องจากมีความสะดวกสบาย และไม่ต้องเสียเวลาในการเดินทาง

- **มีระบบขนส่งและเส้นทางที่เข้าถึงโครงการหลากหลาย ทำให้สะดวกสบายต่อการเดินทาง**

การเดินทางเข้ามาใช้บริการศูนย์การค้ามีความสะดวกสบาย เนื่องจากมีระบบขนส่งมวลชนที่หลากหลายรองรับ เช่น รถโดยสารประจำทาง เรือโดยสาร นอกจากนี้ ลูกค้ายังสามารถใช้บริการรถไฟฟ้าบีทีเอส และเดินทางต่อมา โดยทางเดินลอยฟ้าราชประสงค์ วอล์ค (R-Walk) เพื่อเดินทางมายังศูนย์การค้า เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ทำให้การเดินทางมีความสะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น อีกทั้ง ทางศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก ยังได้เปิดเส้นทางเข้าออกได้หลายทาง คือ ฝั่งถนนราชดำริห์ ฝั่งซอยเพชรบุรี 32 และ ฝั่งถนนชิดลม

- **ทีมผู้บริหารที่มีความรู้และประสบการณ์**

ทีมผู้บริหารของบริษัทฯ ประกอบด้วยบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์และธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องมากกว่า 10 ปี ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ทีมผู้บริหารของบริษัทฯ ได้ร่วมกันพัฒนาและดำเนินโครงการจนประสบความสำเร็จได้เป็นอย่างดี ทั้งนี้ ทีมผู้บริหารของบริษัทฯ มีความตั้งใจและมุ่งมั่นที่จะบริหารโครงการของบริษัทฯ ให้ประสบความสำเร็จและมีการเติบโตอย่างยั่งยืน

2.3.3 ภาพรวมอุตสาหกรรมและแนวโน้มในอนาคต

1) ภาพรวมอุตสาหกรรมพื้นที่ค้าปลีกให้เช่าและแนวโน้มในอนาคต

การอุปโภคบริโภคในประเทศไทยเพิ่มขึ้นเกือบสองเท่าในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา การเพิ่มขึ้นของรายได้ในท้องถิ่นและการใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เพิ่มขึ้น รวมถึง ระบบโครงสร้างพื้นฐานที่ดีขึ้น ล้วนเป็นปัจจัยที่ผลักดันการขยายตัวของพื้นที่ค้าปลีกในกรุงเทพมหานคร อุปทานรวมของพื้นที่ค้าปลีกในกรุงเทพมหานครในปี 2563 มีประมาณ 9 ล้านตารางเมตร ทั้งนี้ อุปทานของพื้นที่ศูนย์การค้ามีสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 60 ของพื้นที่ค้าปลีกทั้งหมด โดยในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา อุปทานพื้นที่ค้าปลีกในกรุงเทพมหานคร ปรับเพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 6.1 ต่อปี

ทั้งนี้ อัตราการเช่าพื้นที่โดยเฉลี่ยของพื้นที่ค้าปลีกในกรุงเทพมหานครอยู่ในระดับค่อนข้างดี โดยในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา อยู่ที่ร้อยละ 92 - ร้อยละ 94 อย่างไรก็ดี ผู้ประกอบการค้าปลีกรายใหญ่หลายแห่งรายงานว่ารายได้ค่าเช่าในปี 2563 ปรับลดลงไปอย่างมีนัยสำคัญ อันเป็นผลมาจากการยกเว้นค่าเช่า เพื่อช่วยเหลือผู้เช่าในช่วงล็อกดาวน์ซึ่งมีส่วนช่วยให้ผู้ประกอบการยังสามารถรักษ้อัตรากำไรพื้นที่ให้อยู่ในระดับที่สูงได้ โดยคาดว่า จะยังไม่เห็นการปรับเพิ่มราคาเช่าในช่วงระยะสั้น มุมมองด้านดี คือ อุปทานพื้นที่ค้าปลีก ในตลาดที่สร้างเสร็จใหม่ในช่วงปี 2563 - 2564 มีจำนวนน้อยมาก โดย บริษัท ฟินิกซ์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนซัลแทนซี จำกัด ที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ รายงานว่า ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2563 มีพื้นที่ค้าปลีกที่สร้างเสร็จใหม่เพียง 66,000 ตารางเมตร และในปี 2564 คาดว่า จะมีอุปทานใหม่เพียง 1 แสนตารางเมตร เมื่อเปรียบเทียบกับในช่วงปี 2560 - 2562 ที่มีพื้นที่ค้าปลีกเพิ่มขึ้นถึงปีละ 3 - 4 แสนตารางเมตร

ในปี 2563 ความเชื่อมั่นของบริโภคที่ลดลงสะท้อนจากพฤติกรรมการใช้จ่ายที่ลดลง เนื่องจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ที่เกิดขึ้นทั่วโลก ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยโดยรวม ทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคภายในประเทศลดลง นอกจากนั้นการใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวต่างชาติ ยังมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 16 เมื่อเทียบกับการใช้จ่ายรวม 1.9 ล้านล้านบาท ในปี 2562 อย่างไรก็ตาม ยอดขายปลีกบางส่วน กลับฟื้นตัวอย่างรวดเร็วภายหลังสิ้นสุดมาตรการล็อกดาวน์จากภาครัฐ โดยความหวังของผู้บริโภคในเรื่องเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวได้ด้วยดัชนีความเชื่อมั่นของผู้บริโภค (CCI) ที่ปรับลดลงอย่างชัดเจนจากประมาณ 70 ในช่วงต้นปี 2563 สู่ระดับต่ำสุดที่ 47 ในเดือนเมษายน 2563 และมีการฟื้นตัวขึ้นมาที่ 52 ในเดือนพฤศจิกายน 2563 เป็นไปในทิศทางเดียวกันกับดัชนียอดขายจากธุรกิจค้าปลีก

ที่วัดระดับความต้องการสินค้าและบริการที่ลดลงจาก 260 ในไตรมาสที่ 4 ปี 2562 ซึ่งคงเหลือ 198 ในไตรมาสที่ 2 ปี 2563 และแสดงการฟื้นตัวที่ 238 ในไตรมาสที่ 3 ปี 2563

โดยนักวิเคราะห์ให้ความเห็นว่า ในระยะ 2 - 3 ปี ปริมาณยอดขายจากร้านค้าปลีกอาจได้รับผลกระทบในเชิงลบจากสัดส่วนหนี้สินครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูงเมื่อเทียบกับ GDP ซึ่งคาดว่าจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 88 - ร้อยละ 90 ภายในสิ้นปี 2563 คิดเป็นร้อยละ 8 - ร้อยละ 10 (Percentage Points) ซึ่งสูงกว่าปี 2562 และคาดว่าจะ เป็นตัวเลขสูงที่สุดนับตั้งแต่ปี 2546 เป็นต้นมา และอยู่ในระดับสูงสุดของทวีปเอเชีย

ในระยะยาว การเพิ่มขึ้นของธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ซึ่งปัจจุบันมีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 3 - ร้อยละ 4 ของยอดขายปลีกทั้งหมด และคาดว่าจะพุ่งสูงขึ้นเป็นร้อยละ 20 - ร้อยละ 25 ในช่วงประมาณ 5 - 10 ปีข้างหน้า ดังนั้น การพัฒนารูปแบบการค้าปลีกใหม่ๆ รวมทั้ง การพัฒนาธุรกิจศูนย์การค้า จึงควรออกแบบและวางแผนกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นในอนาคตดังกล่าว และจะต้องเพิ่มศักยภาพให้กับผู้เช่าพื้นที่ในศูนย์การค้าให้มากที่สุด นอกจากนี้ ศูนย์การค้าควรเน้นการเพิ่มส่วนแบ่งพื้นที่ค้าปลีกไปเป็นร้านค้าประเภทจำหน่ายอาหาร เครื่องดื่ม และความบันเทิงให้มากขึ้น เพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการ

อีกทั้ง ผู้ประกอบการควรใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการรวบรวมข้อมูลผู้บริโภค ซึ่งจะช่วยให้การออกแบบพื้นที่ทำได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ ความพร้อมด้านข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าในร้านค้าจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของการขายได้อีกทางหนึ่ง จากสถิติของกูเกิ้ล (Google) แสดงให้เห็นว่า ผู้บริโภคมากกว่าร้อยละ 80 จะซื้อสินค้าในร้านทันที เมื่อรู้ว่าสินค้าที่พวกเขาต้องการมีวางจำหน่ายในร้านค้านั้น ซึ่งเกี่ยวข้องกับการที่ผู้ค้าปลีกประยุกต์ใช้กลยุทธ์การตลาดแบบบูรณาการ (omnichannel) โดยบริษัทฯ ตระหนักถึงแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นในอนาคตดังกล่าว จึงได้มีการวางแผน เพื่อเตรียมความพร้อม และดำเนินการผ่านกิจกรรมต่างๆ จากทั้งภายในและภายนอกบริษัทฯ

ที่มา : อ้างอิงจาก บทวิเคราะห์ บริษัท ฟินิกส์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ แอนด์ คอนซัลแทนซี จำกัด เผยแพร่ในเดือนพฤศจิกายน 2563 และบทวิเคราะห์ บริษัท ไนท์แฟรงค์ ชาร์เตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด เผยแพร่ในเดือนมกราคม 2564

2) ภาพรวมอุตสาหกรรมโรงแรมและแนวโน้มในอนาคต

ปัจจุบัน มีผู้ประกอบการในธุรกิจโรงแรมทั่วประเทศกว่า 31,000 แห่ง มีห้องพักรวม 1.15 ล้านห้อง ซึ่งสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ตั้งแต่ต้นปี 2563 ส่งผลให้เศรษฐกิจไทยได้รับผลกระทบอย่างหนัก เนื่องจากธุรกิจการท่องเที่ยวของไทยพึ่งพารายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติสูงถึงประมาณร้อยละ 13 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ภาคการท่องเที่ยวที่เคยเป็นแรงขับเคลื่อนหลักของเศรษฐกิจไทยได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงจากมาตรการปิดเมืองและมาตรการจำกัดการเดินทางระหว่างประเทศ เพื่อสกัดกั้นการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ส่งผลให้ไม่มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามาในประเทศไทยเป็นระยะเวลาติดต่อกันนานถึง 6 เดือน (เดือนเมษายน - กันยายน 2563) ในขณะที่ ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2563 ภาครัฐเริ่มผ่อนคลามาตรการล็อกดาวน์และอนุญาตให้นักท่องเที่ยวประเภทพิเศษ (STV) เดินทางเข้ามาในประเทศไทยได้ แต่ก็มิ

จำนวนเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ทำให้ตลอดปี 2563 คาดว่าจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยจะมีเพียง 6.7 ล้านคน เปรียบเทียบกับปี 2562 ที่มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามาประมาณ 39.8 ล้านคน ลดลงร้อยละ 83.2 และถึงแม้ว่า จะมีความคืบหน้าในการพัฒนาและเริ่มใช้วัคซีนป้องกันเชื้อไวรัส COVID-19 แล้วในบางประเทศ แต่แนวโน้มการเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทย จะยังไม่เกิดขึ้น จนกว่าจะถึงไตรมาสที่ 4 ของปี 2564 ซึ่งคาดว่า ช่วงเวลาดังกล่าวประชากรทั่วโลกจะได้รับวัคซีนป้องกันเชื้อไวรัส COVID-19 อย่างทั่วถึง และมีการประเมินว่า อาจต้องใช้ระยะเวลาอย่างน้อย 2 - 3 ปี กว่าจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยจะกลับเข้าสู่ระดับเดิมก่อนเกิดการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสดังกล่าว โดยคาดว่าในปี 2564 จะมีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยเพียง 4 ล้านคน จาก 6.7 ล้านคน ในปี 2563 และประเมินว่า ต้องใช้เวลาจนถึงปี 2567 กว่าสถานการณ์การเดินทางระหว่างประเทศทั่วโลก จะกลับเข้าสู่สภาวะปกติในระดับเดียวกันกับก่อนที่จะเกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19

ที่มา: อ้างอิงจาก บทวิเคราะห์ศูนย์วิจัยกสิกรไทย เผยแพร่ในเดือนธันวาคม 2563 และบทวิจัยธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) เผยแพร่ในเดือนมกราคม 2564

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ คือ การพัฒนาโครงการศูนย์การค้า ซุปเปอร์มอลล์ คอมมูนิตี้มอลล์ อาคารสำนักงาน โรงแรม และศูนย์อาหารภายในโครงการ มีลำดับการพัฒนาโครงการ ดังนี้

จัดหาที่ดินและบริหารโครงการ

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะพัฒนาโครงการใหม่หรือลงทุนซื้อโครงการที่เปิดดำเนินการแล้วในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด ที่มีแนวโน้มการเติบโตทางเศรษฐกิจ ประชาชนมีรายได้ต่อคนในอัตราที่สูง และอัตราเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรอยู่ในอัตราที่สูง โดยบริษัทฯ จะจัดหาที่ดินและพิจารณาถึงความเหมาะสมผลของราคาที่ดินควบคู่กับศักยภาพของที่ดินที่จะนำมาพัฒนาโครงการ ซึ่งบริษัทฯ จะใช้วิธีการซื้อหรือการเช่าที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการ

ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

ดำเนินการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด ได้แก่ จำนวนและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย สัดส่วนร้านค้าและแนวคิดของโครงการ รวมถึง การกำหนดราคาค่าเช่าที่เหมาะสมในแต่ละพื้นที่ของโครงการ

คัดเลือกผู้รับเหมาและบริหารการก่อสร้าง

บริษัทฯ มีนโยบายในการคัดเลือกและว่าจ้างผู้รับเหมาที่เป็นที่ยอมรับ และมีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านสำหรับการพัฒนาโครงการ โดยการคำนึงถึงเงินลงทุน ระยะเวลาการก่อสร้าง ประสิทธิภาพของผู้รับเหมาแต่ละราย ทั้งนี้ แผนงานที่กำหนดไว้ จะต้องมีความสอดคล้องกัน เช่น เป็นไปตามงบประมาณการลงทุน และมีอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม เป็นต้น โดยบริษัทฯ จัดให้มีการประมูลแข่งขันกันระหว่างผู้รับเหมาอย่างน้อย 3 ราย และเป็นการประมูลแบบ Close Bid

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ในปี 2563 การดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ ต้องเผชิญกับความเสี่ยงทั้งภายในและภายนอก โดยเฉพาะการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID - 19 ซึ่งส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อการดำรงชีวิตของผู้คนในปัจจุบันทั่วโลก ซึ่งจะต้องมีการปรับตัวจนกลายเป็นวิถีการดำเนินชีวิตแบบใหม่ หรือ New Normal และส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อการประกอบธุรกิจ การดำเนินงาน ฐานะการเงิน และมูลค่าหุ้นของบริษัทฯ

โดยคณะกรรมการบริษัทฯ ได้กำหนดให้คณะกรรมการตรวจสอบทำหน้าที่ในการสอบทานการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ให้สามารถบริหารจัดการความเสี่ยงได้อย่างเหมาะสมและสอดคล้องกับแผนการดำเนินงาน ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการกำหนดนโยบายการบริหารความเสี่ยง เพื่อใช้เป็นแนวทางให้การบริหารปฏิบัติหน้าที่ของผู้บริหารและพนักงานในการบริหารจัดการความเสี่ยง ซึ่งในปี 2563 ได้มีการกำหนดปัจจัยความเสี่ยง กำหนดมาตรการป้องกัน และแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยง ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงในการแข่งขันของธุรกิจ

การแข่งขันของธุรกิจมีแนวโน้มรุนแรงขึ้น บริษัทฯ ต้องแข่งขันไม่เพียงเฉพาะกับคู่แข่งที่มีรูปแบบธุรกิจเดียวกัน อันได้แก่ ศูนย์การค้าแบบดั้งเดิมเท่านั้น แต่จะต้องแข่งขันกับผู้ประกอบการที่มาจากธุรกิจอื่น รวมถึงคู่แข่งรายใหม่จากทั้งในและต่างประเทศที่เห็นช่องทางการเติบโตของภาคค้าส่งและค้าปลีกในไทย ไม่ว่าจะเป็นระบบการค้าแบบไม่มีหน้าร้าน การนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนโดยตรง หรือ การค้าทางออนไลน์ (e-commerce) ที่เติบโตได้ดียิ่งขึ้น โดยเฉพาะในช่วงการแพร่ระบาดของ COVID-19

เมื่อมีคู่แข่งที่ทำการบุกตลาดอย่างเข้มข้นเช่นนี้ ทำให้บริษัทฯ ต้องมีการปรับกลยุทธ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขันทำให้สามารถแข่งขันและอยู่รอดในอุตสาหกรรมได้เพื่อขจัดปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ ดังนี้

การแข่งขันที่สูงขึ้นของธุรกิจให้เข้าพื้นที่ค้าส่ง-ค้าปลีก

- **คู่แข่งทางธุรกิจให้เข้าพื้นที่การค้าส่ง-ค้าปลีก**

บริษัทฯ มุ่งเน้นการบริหารสัญญาเช่าและบริการให้มีอัตราค่าเช่าและค่าบริการที่เหมาะสมกับการประกอบธุรกิจของลูกค้า โดยพิจารณาปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ลักษณะการดำเนินธุรกิจของลูกค้าที่เข้าพื้นที่ อัตราค่าเช่าและค่าบริการที่คู่แข่งเรียกเก็บ รวมถึง ต้นทุนในการพัฒนาและดำเนินโครงการของบริษัทฯ เพื่อให้ลูกค้าสามารถทำสัญญาเช่าพื้นที่และ/หรือสัญญาบริการกับบริษัทฯ ได้อย่างต่อเนื่อง ตลอดจนมุ่งเน้นคัดเลือกร้านค้าหรือผู้ประกอบการที่เข้าพื้นที่ที่มีลักษณะประกอบกิจการทั้งค้าส่งและค้าปลีก โดยเน้นความหลากหลายของสินค้าแฟชั่นต่างๆ เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่เข้ามาเลือกซื้อสินค้าหรือใช้บริการได้อย่างครบวงจร (one stop shopping)

- **คู่แข่งทางธุรกิจจากการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนเองโดยตรง**

บริษัทฯ ได้จัดตั้งโครงการ The Platinum Empowering SMEs มีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมศักยภาพและขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการ SME ภายในศูนย์การค้า ด้วยการพัฒนาศักยภาพ เสริมความรู้ด้านการผลิต ออกแบบ การจัดการธุรกิจ เพื่อก่อให้เกิดการออกแบบและผลิต

สินค้าที่เป็นของไทยเอง ซึ่งมีเอกลักษณ์โดดเด่นไม่ซ้ำใคร และผลักดันให้เกิดการส่งออกสินค้าแฟชั่นจากประเทศไทย เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จในวิถีการค้ายุคใหม่ในตลาดโลก

- **คู่แข่งธุรกิจทางการค้าออนไลน์ (e-commerce)**

บริษัทฯ มีการปรับกลยุทธ์ธุรกิจ โดยนำเทคโนโลยีและเครื่องมือทางออนไลน์มาใช้ผสมผสานในการค้าขายอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อเพิ่มช่องทางการขายทั้งออนไลน์และออฟไลน์ ขยายการเข้าถึงกลุ่มลูกค้า สอดรับกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวกสบาย และสร้างประสบการณ์การช้อปปิ้งให้แก่ลูกค้าแบบไร้รอยต่อ (Seamless Shopping Experience) เช่น การทำ Online campaign, การ Live สดขายสินค้า และการสร้าง Content ต่างๆ ด้าน Fashion Trend ที่น่าสนใจ อีกทั้ง บริษัทฯ กำลังอยู่ในระหว่างการพัฒนาโครงการ E-Marketplace ซึ่งจะเป็นเว็บไซต์สื่อกลางในการแสดงสินค้าโดยรวบรวมร้านค้าภายในศูนย์การค้าแพลทินัม แฟชั่น มอลล์ เพื่อทำการโปรโมทเว็บไซต์และส่งต่อลูกค้าไปยังช่องทางการสื่อสารของแต่ละร้านค้าให้สามารถทำการซื้อขายได้ตลอด 24 ชั่วโมง เป็นการช่วยเพิ่มโอกาสการขายแก่ร้านค้าให้มากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการสนับสนุนผู้ประกอบการที่เข้าพื้นที่ให้มีการพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ รับฟังและร่วมกันแก้ไขปัญหา มีการประเมินความพึงพอใจของร้านค้าและลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการอย่างสม่ำเสมออีกด้วย

การแข่งขันที่สูงขึ้นของธุรกิจโรงแรม

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID - 19 และสถานการณ์เศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง โรงแรมหลายแห่งได้หันมาใช้มาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวสำหรับนักท่องเที่ยวชาวไทย หรือชาวต่างชาติที่พำนักอยู่ในประเทศไทย (Expat) ให้มาใช้บริการที่โรงแรมของตน ทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคาโดยตรง เช่น ในกรณีที่โรงแรม 5 ดาว นำเสนอราคาห้องพักในอัตราที่ต่ำกว่าโรงแรม 3 ดาว หรือ 4 ดาว เพื่อเป็นการดึงดูดนักท่องเที่ยวกลุ่มดังกล่าวให้เข้ามาใช้บริการโรงแรมของตน โดยที่หลายโรงแรมมีการเสนอราคา โดยไม่คำนึงถึงผลกำไร แต่มุ่งเน้นการสร้างกระแสเงินสดให้กับโรงแรมเป็นหลักโดยแนวโน้มการท่องเที่ยวในปี 2564 ในช่วงไตรมาสที่ 1 และ 2 มีแนวโน้มเติบโตขึ้นอย่างช้าๆ และยังคงต้องพึ่งพาการท่องเที่ยวจากนักท่องเที่ยวภายในประเทศเป็นหลัก คาดการณ์ว่า การท่องเที่ยวจะค่อยๆ เติบโตขึ้นเมื่อการใช้วัคซีนป้องกันเชื้อไวรัส COVID-19 ประสบผลสำเร็จ และประเทศต่างๆ เริ่มผ่อนคลายมาตรการในการเดินทางข้ามประเทศ แต่การเติบโตจะเป็นไปอย่างช้าๆ ดังนั้น ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2564 จึงมีแนวโน้มที่โรงแรม 5 ดาว จะยังคงใช้กลยุทธ์การตัดราคาค่าห้องพัก ในการแข่งขัน ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อราคาค่าห้องพักโรงแรมในอนาคต

ปัจจุบัน บริษัทฯ ประกอบธุรกิจโรงแรม 1 แห่ง ในย่านประตูน้ำ คือ โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวและย่านการค้าที่สำคัญใจกลางกรุงเทพมหานคร โดยโรงแรมตั้งอยู่ใกล้ศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า และแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญหลายแห่ง ซึ่งถือเป็นจุดเด่นที่สำคัญประการหนึ่งที่จะช่วยดึงดูดลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ ให้เข้ามาใช้บริการโรงแรมได้อย่างต่อเนื่อง โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม จัดอยู่ในโรงแรมระดับ 4 ดาว บริหารงานโดย Accor Hotel ซึ่งเป็น Chain โรงแรมจากต่างประเทศที่มีชื่อเสียงและมีเครือข่ายทั่วโลก จึงถือเป็นข้อได้เปรียบโรงแรมขนาดเดียวกัน

ที่ไม่ได้บริหารโดย Hotel Chain ที่มีชื่อเสียง หรือเป็นโรงแรมขนาดใหญ่ที่มีอัตราค่าห้องสูงกว่า อย่างไรก็ตาม เพื่อให้โรงแรมสามารถแข่งขันกับข้อเสนอที่หลากหลายของโรงแรมบริเวณใกล้เคียง ทั้งโรงแรมระดับ 3 ดาว - 5 ดาว ได้ โดยในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2564 โรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม จึงมีการปรับแผนเพื่อเสนอราคาที่น่าสนใจให้กับนักท่องเที่ยวชาวไทยให้เข้ามาใช้บริการ ทั้งในรูปแบบของการเดินทางมาเป็นหมู่คณะ เดินทางคนเดียว หรือเดินทางมาเป็นครอบครัว เพื่อทำธุรกิจหรือเพื่อการพักผ่อน และวางแผนจะปรับราคาห้องพักให้สูงขึ้นเมื่อมีการเปิดประเทศ อีกทั้งยังมีแผนการทำการตลาดร่วมกับศูนย์การค้าภายในเครือบริษัท ทั้ง ศูนย์การค้า เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ และ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เพื่อเป็นการจูงใจให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการเพิ่มมากยิ่งขึ้น

ที่มา: TMB analytics, บทวิเคราะห์ Industry Insight ธุรกิจโรงแรม – สิงหาคม 2563

3.2 ความเสี่ยงด้านการลงทุนและการพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีแผนการลงทุนโครงการในอนาคตหลายโครงการ เช่น โครงการศูนย์การค้า หรือศูนย์การค้าส่งและค้าปลีกให้เช่าเชิงพาณิชย์ โรงแรมหรือรีสอร์ท และอาคารสำนักงานให้เช่า เป็นต้น ซึ่งการพัฒนาโครงการดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะได้รับผลตอบแทนในรูปแบบของรายได้ค่าเช่าและค่าบริการ ซึ่งเป็นรายรับที่มั่นคงและมีความแน่นอนในระยะยาว (Recurring Income) อย่างไรก็ตาม การลงทุนดังกล่าวของบริษัทฯ ต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมาก รวมทั้ง ต้องใช้ระยะเวลายาวนานในการคืนทุน ดังนั้น หากการพัฒนาและการก่อสร้างโครงการไม่ประสบผลสำเร็จ ไม่ว่าจะเป็นสาเหตุมาจากการพัฒนาหรือการก่อสร้างโครงการที่ต้องหยุดชะงักลง หรือการพัฒนาหรือก่อสร้างโครงการเสร็จล่าช้ากว่ากำหนด หรือการพัฒนาหรือก่อสร้างโครงการแล้วเสร็จแต่ใช้เงินลงทุนมากกว่าที่ได้วางแผนไว้ (Cost Overrun) ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ทางการเงิน ความสามารถในการชำระหนี้ หรือสภาพคล่องของบริษัทฯ ได้ รวมถึง อาจส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนหรือผู้ถือหุ้นจะได้รับจากการลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เชื่อมั่นว่า จะสามารถนำความรู้ที่ได้รับจากประสบการณ์การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าที่สั่งสมมาเป็นระยะเวลายาวนาน ไม่ว่าจะเป็นโครงการศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ หรือโรงแรม โนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูนํ้า มาใช้ในการพัฒนาโครงการที่จะเกิดขึ้นในอนาคตของบริษัทฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และจะสามารถสร้างผลตอบแทนในระยะยาวให้กับผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ทำการศึกษาและประเมินความเป็นไปได้และความคุ้มค่าจากการลงทุนและการพัฒนาโครงการเป็นอย่างดี รวมถึงดำเนินการศึกษา วิเคราะห์ และประเมินปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนและพัฒนาโครงการ ประกอบกับนโยบายที่บริษัทฯ มุ่งเน้นการลงทุนในโครงการที่มีศักยภาพทางธุรกิจสูงและตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ทำให้มั่นใจได้ว่าโครงการในอนาคตของบริษัทฯ มีโอกาสสูงที่จะประสบความสำเร็จ และจะสามารถสร้างผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น โดยที่บริษัทฯ จะสามารถจำกัดความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

ในการพัฒนาโครงการให้มีคุณภาพ ตัวอย่างเช่น การพัฒนาโครงการที่ได้มาตรฐานของงานก่อสร้าง และเป็นไปตามแผนงานที่บริษัทฯ กำหนดไว้ บริษัทฯ ได้กำหนดคุณสมบัติและขั้นตอนในการคัดเลือกผู้ออกแบบ วิศวกรที่ปรึกษา วิศวกรควบคุมงาน ตลอดจนบริษัทผู้รับเหมาและควบคุมงานก่อสร้างไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้กระบวนการคัดเลือกเป็นไปอย่างโปร่งใส มีคุณภาพและคุณสมบัติที่เหมาะสม รอบคอบ รัดกุม และมีประสิทธิภาพ โดยผู้ที่

เข้าร่วมพัฒนาโครงการต้องมีคุณสมบัติและมีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับและเชื่อถือได้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการพัฒนาหรือก่อสร้างโครงการที่อาจล่าช้าออกไป หรือต้องหยุดการก่อสร้างลง และเพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุนในการพัฒนาโครงการให้เป็นไปตามเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่บริษัทฯ กำหนดไว้ได้

3.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

ด้วยบริษัทฯ มีแผนการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการต่างๆ ในอนาคต ตามที่ได้กล่าวไว้ในหัวข้อ “ความเสี่ยงด้านการลงทุนและการพัฒนาโครงการในอนาคต” ข้างต้น ภายในระยะเวลา 3-5 ปี ข้างหน้า โดยบริษัทฯ ต้องใช้เงินลงทุนรวมประมาณ 4,800 ล้านบาท และมีเงินลงทุนบางส่วนที่บริษัทฯ จำเป็นต้องจัดหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมจากธนาคาร สถาบันการเงิน หรือแหล่งเงินทุนอื่นๆ ที่มีลักษณะเหมาะสมกับการลงทุนของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญและได้วางแผนเพื่อเตรียมการจัดหาเงินลงทุนให้เพียงพอต่อการขยายธุรกิจในอนาคตไว้ล่วงหน้า อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการกำหนดนโยบายควบคุมความเสี่ยงด้านการเงินไว้ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมนอกเหนือจากที่บริษัทฯ ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการเงิน (Financial Covenant) ที่ธนาคารหรือสถาบันการเงินอาจจะกำหนดควบคู่กับการเบิกใช้เงินกู้ โดยบริษัทฯ กำหนดอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest-Bearing Debt) ต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ไว้ไม่เกิน 1 : 1 เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความเสี่ยงทางการเงินในระดับที่สูงเกินไป

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ มีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดยมีมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ดังนี้

| ประเภททรัพย์สิน | มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) |
|---------------------------------|----------------------------------|
| 1. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน | 6,478 |
| 2. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ | 1,855 |
| 3. สินทรัพย์ไม่มีตัวตน | 195 |

โดยลักษณะกรรมสิทธิ์และการะผูกพันของทรัพย์สินแยกตามโครงการแสดงในตารางทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

4.1 โครงการในปัจจุบัน

| ชื่อและที่ตั้งโครงการ | ลักษณะโครงการ | เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.) | มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (ล้านบาท) | ถือกรรมสิทธิ์โดย | ภาระ ผูกพัน |
|---|--|------------------------------------|--------------------------------------|---|----------------|
| 1) ศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ที่ตั้ง: ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร | ประกอบด้วย - อาคารศูนย์การค้า 11 ชั้น (ชั้น 1- ชั้น 11) และชั้นใต้ดิน 1 ชั้น - อาคารห้องชุดพักอาศัย 12 ชั้น (ชั้น 12- ชั้น 23) | 7-0-22 | 579 | บมจ. เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป ถือกรรมสิทธิ์ ในพื้นที่ส่วนศูนย์การค้า ชั้น 1 - 11 เนื้อที่รวม 19,311.69 ตร.ม. | - |
| 2) โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ ที่ตั้ง: ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร | อาคารสูง 25 ชั้น มีที่จอดรถชั้นใต้ดิน 4 ชั้น อาคารประกอบด้วย - ศูนย์การค้า 5 ชั้น (ชั้น 1 - ชั้น 5) - โรงแรม 20 ชั้น (ชั้น 6 - ชั้น 25) มีห้องพักจำนวน 288 ห้อง | 2-2-11.2 | 1,129 | บมจ. เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป | - |
| 3) เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ ที่ตั้ง: ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร ⁽¹⁾ | โครงการตลาดนัดกลางคืน ประกอบด้วยพื้นที่เช่าประเภท ตู้คอนเทนเนอร์ Food Truck และเดินที่ พื้นที่ให้เช่าประมาณ 5,757 ตร.ม. | 13-2-26.6 | - | บมจ. เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป เช่าที่ดินจาก บจ. เอส.พี.ซี. เวิร์ล รีเทล เอสเตท ระยะเวลาการ เช่า 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 ได้เปิดดำเนินการเฉพาะ ส่วนศูนย์การค้า 2 อาคาร (M1, M2) จำนวน 6 ชั้น พื้นที่ให้เช่าประมาณ 30,605 ตร.ม. | 20-0-77.21 | 4,087 | บมจ. เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต (บริษัทย่อย)เช่า ที่ดินจากสำนักงาน ทรัพย์สินส่วน พระมหากษัตริย์ ระยะเวลาก่อสร้าง 4 ปี บวกด้วยระยะเช่าตาม สัญญาเช่า 30 ปี | - |

หมายเหตุ: ⁽¹⁾ บริษัทฯ ได้ดำเนินการยกเลิกสัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโครงการ เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ โดยให้สัญญาสิ้นสุดผล
ในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2563

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 กรุงเทพมหานคร | โครงการมิกซ์ยูสประกอบด้วย ศูนย์การค้า โรงแรม อาคาร สำนักงาน อยู่ในโครงการ เดียวกัน ประกอบด้วย 1) โรงแรมม็อกซี โฮเทล แบงคอก ราชประสงค์ เป็น โรงแรมระดับ 3 ดาว ตั้งอยู่ บนศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เฟส 1 (อาคาร M1) สูง 25 ชั้น ระหว่างชั้นที่ 8 ถึง ชั้นที่ 32 จำนวนห้องพัก 532 ห้อง 2) อาคารสำนักงาน 25 ชั้น ระหว่างชั้นที่ 10 - ชั้นที่ 34 ตั้งอยู่บนศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก เฟส 1 (อาคาร M2) พื้นที่ทั้งหมด ประมาณ 54,000 ตร.ม. | 20-0-77.21 | 1,865 | บมจ. เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต (บริษัทย่อย) เช่าที่ดินจากสำนักงาน ทรัพย์สินส่วน พระมหากษัตริย์ ระยะเวลาก่อสร้าง 4 ปี บวกด้วยระยะเช่า ตามสัญญาเช่า 30 ปี | - |
| 2) โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ ริสอร์ท สมุย ที่ตั้ง: ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี | - โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ ริสอร์ท เป็นโรงแรมระดับ 4 ดาว จำนวนห้องพัก 203 ห้อง | 10-2-0.75 | 671 | บจ. เดอะ แพลทินัม สมุย (บริษัทย่อย) | - |
| 3) ที่ดินว่างเปล่า ที่ตั้ง : จังหวัดปทุมธานี | ที่ดินรอการพัฒนา | 4-0-23.2 | 2 | บมจ. เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป | - |

4.3 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

บริษัทฯ มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนสุทธิ ตามรายละเอียด ดังต่อไปนี้

(ล้านบาท)

| รายการ | มูลค่าตามบัญชีสุทธิ |
|---|---------------------|
| 1. สิทธิการใช้ประโยชน์โครงการ ราชประสงค์ วอล์ค (R-Walk) | 180 |
| 2. ซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ | 15 |

ต้นทุนค่าก่อสร้างที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จ่ายเข้าไปในการก่อสร้างโครงการ ราชประสงค์ วอล์ค (R-Walk) ซึ่งเป็นทางเดินลอยฟ้าที่เชื่อมระหว่างสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสชิดลมเชื่อมต่อกับอาคารพลาซ่าและศูนย์การค้าที่สำคัญในย่านราชประสงค์มุ่งตรงมายังศูนย์การค้า เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก โรงแรมโนโวเทล กรุงเทพ แพลทินัม ประตูน้ำ และศูนย์แฟชั่นค้าส่ง เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ กำหนดระยะเวลาการใช้ประโยชน์จากทางเดินลอยฟ้าเท่ากับระยะเวลาสัมปทานสำหรับการดำเนินการบริหารระบบทางเดินรถไฟฟ้าบีทีเอสที่ได้รับจากกรุงเทพมหานคร ซึ่งจะสิ้นสุดลงในเดือนธันวาคม 2572 โดยระยะเวลาการใช้ประโยชน์ทางเชื่อมของแต่ละอาคารต้องไม่เกินระยะเวลานั้น เจ้าของอาคารนั้น มีสิทธิตามสัญญาเช่าที่ดินและสิทธิที่ดินเองมีอยู่บนที่ดินนั้น

4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ส่งเสริมและสนับสนุนต่อการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยจะพิจารณาความเหมาะสมผลในการลงทุน ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับการลงทุน รวมถึงปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง สำหรับนโยบายการบริหารงาน ในกรณีการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทฯ จะควบคุมดูแล โดยการส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนตามสัดส่วนการถือหุ้น ในกรณีที่เป็นบริษัทร่วม บริษัทฯ จะจัดส่งตัวแทนเข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทนั้น โดยจำนวนตัวแทนจะขึ้นอยู่กับสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ในกิจการเหล่านั้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 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 | พัฒนาและบริหารโครงการโรงแรม ที่ตั้งอยู่ที่ อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี | 99.99 | 19.7 |

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) สัญญาเช่าระยะยาวโครงการ เดอะ มาร์เก็ต แบงคอก

| | |
|----------------|---|
| วันที่ทำสัญญา | 1 สิงหาคม 2555 |
| คู่สัญญา | ผู้ให้เช่า : สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ (ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น สำนักงานทรัพย์สินพระมหากษัตริย์) ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด (บริษัทย่อย) |
| ลักษณะของสัญญา | สัญญาเช่าที่ดิน เนื้อที่ 20 ไร่ – งาน 77.21 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนราชดำริ เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร วัตถุประสงค์การเช่า เพื่อก่อสร้างอาคารและสิ่งปลูกสร้างเพื่อใช้ประโยชน์เป็นศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน สถานฝึกอบรม สถานสนทนาการ โรงแรม และอาคารพักอาศัยให้เช่า |
| อายุของสัญญา | (1) 30 ปี เริ่มนับจากวันที่ 14 ธันวาคม 2562 (2) ผู้ให้เช่าให้คำมั่นว่า หากผู้เช่าประสงค์จะต่อสัญญาเช่าออกไปอีก ผู้เช่ามีสิทธิขอต่อสัญญาเช่าได้อีก 30 ปี หลังครบระยะเวลาตามข้อ (1) ข้างต้น โดยต้องแจ้งความประสงค์ที่จะต่อสัญญาให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรภายในปีการเช่าที่ 25 |

| | |
|----------------------|---|
| | รวมทั้งต้องดำเนินการตามสัญญาเช่าข้อ 6. (4) เกี่ยวกับการร่วมกันแต่งตั้งผู้ประเมินอิสระเพื่อประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่เช่าตามราคาตลาด ณ ขณะนั้นในการคำนวณราคาเฉลี่ยและกำหนดเป็นค่าเช่าใหม่ให้แล้วเสร็จ เพื่อลงนามต่ออายุสัญญาเช่าใหม่ภายในปีที่ 27 |
| หน้าที่และภาระผูกพัน | <ul style="list-style-type: none"> - ผู้เช่าเช่าที่ดินตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ในสัญญาเช่า การดำเนินการใดๆ นอกเหนือจากที่กำหนดไว้ต้องได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง อาคารและสิ่งปลูกสร้างจะต้องตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า - ผู้เช่ามีหน้าที่จ่ายค่าเช่าตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า - ผู้เช่ามีสิทธิให้เช่าอาคารและสิ่งปลูกสร้างในที่ดินที่เช่าภายใต้ข้อกำหนดในสัญญา - ผู้เช่าไม่สามารถนำสิทธิและหน้าที่ใดๆ ของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่น เว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - ผู้เช่าสามารถนำสิทธิการเช่าที่ดินตามสัญญาฉบับนี้ ไปเป็นหลักประกันการชำระหนี้กับธนาคารผู้สนับสนุนทางการเงินได้ - ผู้เช่าสามารถนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญานี้ ไปเป็นหลักประกันการชำระหนี้กับธนาคารได้ก็ต่อเมื่อได้รับความเห็นชอบจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อน - ผู้เช่าสามารถนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างหรือที่ดินที่ไม่มีสิ่งปลูกสร้างตามสัญญานี้ ให้บุคคลอื่นเช่าช่วง ภายใต้ภาระและความผูกพันตามสัญญานี้ - ตลอดระยะเวลาก่อสร้างและระยะเวลาเช่าตามสัญญานี้ ผู้เช่าต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา |

2) สัญญาเช่าระยะยาวโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย

| | |
|----------------------|--|
| วันที่ทำสัญญา | 29 ตุลาคม 2557 |
| คู่สัญญา | <p>ผู้ให้เช่า : บริษัท เดอะ วอร์ฟ สมุย พลาซ่า จำกัด</p> <p>ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)</p> |
| ลักษณะของสัญญา | สัญญาเช่าที่ดิน เนื้อที่ 11 ไร่ 3 งาน 25.9 ตารางวา พร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้าง ตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อผุด อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี วัตถุประสงค์การเช่า เพื่อใช้ประกอบกิจการเชิงพาณิชย์ประเภทร้านอาหารและร้านค้าต่างๆ และดำเนินการให้บริการพื้นที่จอดรถ รวมถึงการให้เช่าช่วงและให้บริการซึ่งสังหาริมทรัพย์ และอสังหาริมทรัพย์แก่บุคคลภายนอก |
| อายุของสัญญา | <p>(1) 10 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 - 31 ธันวาคม 2567</p> <p>(2) ผู้ให้เช่าให้คำมั่นว่า หากผู้เช่าประสงค์จะต่อสัญญาเช่าออกไปอีก ผู้เช่ามีสิทธิขอต่อสัญญาเช่าได้อีก 5 ปี นับจากวันครบกำหนดระยะเวลาเช่าตามข้อ (1) โดยต้องแจ้งให้ผู้เช่าทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 1 ปี ก่อนครบกำหนดระยะเวลาเช่าและต้องตกลงอัตราค่าเช่าและเงื่อนไขอื่นๆ ในสัญญาให้เสร็จก่อนครบอายุการเช่าตามสัญญานี้ไม่น้อยกว่า 6 (หก) เดือน</p> |
| หน้าที่และภาระผูกพัน | <ul style="list-style-type: none"> - ผู้เช่าเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ในสัญญาเช่า การดำเนินการใดๆ นอกเหนือจากที่กำหนดไว้ต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่า |

| | |
|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง อาคารและสิ่งปลูกสร้างจะต้องตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า - ผู้เช่ากระทำนิติกรรมใดๆ กับบุคคลหรือนิติบุคคลในอันที่จะก่อให้เกิดภาระผูกพันในที่ดินหรืออาคาร และ/หรือสิ่งปลูกสร้าง ไม่ว่ากระทำโดยทางตรงหรือทางอ้อม หรือดำเนินการด้านเอกสารเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์การเช่า การกระทำดังกล่าวจะไม่ใช่เป็นการผูกพันหรือก่อให้เกิดความรับผิดใดๆ ของผู้ให้เช่า - ผู้เช่าตกลงเป็นผู้รับผิดชอบ ชำระภาษีเงินได้อันเกิดจากรายได้ค่าเช่าที่ได้รับตามสัญญา และรับผิดชอบชำระภาษีบำรุงท้องที่ และ/หรือภาษีโรงเรือนและที่ดิน และ/หรือภาษีป้าย - ผู้เช่ามีหน้าที่รับผิดชอบ ในบรรดาค่าใช้จ่าย และค่าเสียหายทั้งหมดอันเกิดขึ้นต่อชีวิต ร่างกาย หรือทรัพย์สินของบุคคลหนึ่งบุคคลใด รวมถึงเจ้าหน้าที่และพนักงานหรือบุคคลภายนอก ที่มาใช้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้เช่า โดยไม่คำนึงว่าเหตุแห่งความเสียหายเกิดจากการกระทำของผู้ใด - ผู้เช่ามีหน้าที่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหลายที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน อาคารและสิ่งปลูกสร้าง รวมทั้งค่าใช้จ่ายอันเกิดจากการประกอบกิจการของผู้เช่า เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา นับแต่วันส่งมอบที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง - ผู้เช่าจะไม่กระทำการ หรือละเว้นกระทำการใดๆ ที่อาจเป็นเหตุทำให้ที่ดินหรืออาคาร และสิ่งปลูกสร้างได้รับความเสียหาย หรือเสื่อมมูลค่าลงอย่างมีนัยสำคัญ หรือขาดความมั่นคงแข็งแรง หรือกระทบต่อโครงสร้างของอาคารและสิ่งปลูกสร้างในโครงการ และจะหยุดกระทำการทันทีที่ผู้เช่าได้ทราบหรือได้รับแจ้งให้ทราบถึงเหตุดังกล่าว - ผู้เช่าจะทำการซ่อมแซมและบำรุงรักษาที่ดินหรืออาคารและสิ่งปลูกสร้างที่ไม่ใช่งานโครงสร้างด้วยค่าใช้จ่ายของตนเอง ให้อยู่ในสภาพที่ดีและเหมาะสมกับการใช้งาน ด้วยค่าใช้จ่ายของผู้เช่า - ผู้เช่าจะดูแลรักษาพื้นที่ตามสัญญาเช่าให้เรียบร้อย ไม่กระทำการอันเป็นการรบกวนความสงบสุขของบุคคลอื่นที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง และไม่กีดขวางการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ซึ่งมีอำนาจหน้าที่ตามกฎหมาย - ผู้เช่าไม่สามารถนำสิทธิและหน้าที่ใดๆ ของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่น เว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - ผู้เช่าจะไม่กระทำการใดๆ ที่ผิดกฎหมายหรือระเบียบข้อบังคับของทางราชการและเป็นที่น่ารังเกียจ หรืออาจกระทบกระเทือนความปลอดภัยและความสงบสุข หรือเป็นอันตรายต่อสังคมส่วนรวม และจะไม่กระทำการหรือยอมให้ผู้อื่นกระทำการใดๆ อันเป็นการขัดต่อความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดีของประชาชน - ผู้เช่าจะไม่ดัดแปลงหรือต่อเติมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญา รวมทั้งจะไม่ก่อสร้างแก้ไข หรือต่อเติมส่วนใดลงไปในที่ดิน เว้นแต่ ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน - ตลอดระยะเวลาการเช่า ผู้เช่าต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา |
|--|---|

หมายเหตุ : ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2563 มีมติอนุมัติการยกเลิกสัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโครงการ เดอะ วอร์ฟ สมุย โดยให้สัญญาสิ้นสุดผลในวันที่ 31 มีนาคม 2563

3) สัญญาเช่าระยะยาวที่ดินและอาคารราชพัสดุอาคาร 2 ชั้น

| | |
|----------------------|--|
| วันที่ทำสัญญา | 19 พฤษภาคม 2560 |
| คู่สัญญา | ผู้ให้เช่า : กระทรวงการคลัง ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) |
| ลักษณะของสัญญา | สัญญาเช่าที่ราชพัสดุ เพื่อก่อสร้างอาคาร ค.ล.ส.2 ชั้น ประกอบด้วยที่ดินและอาคาร รวมทั้งสิ่งปลูกสร้างที่ผู้เช่าปลูกสร้างและยกกรรมสิทธิ์ให้กระทรวงการคลัง เนื้อที่ 68 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์ การเช่า เพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยและประกอบธุรกิจ |
| อายุของสัญญา | 28 ปี 5 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2557 - 31 ธันวาคม 2585 |
| หน้าที่และภาระผูกพัน | <ul style="list-style-type: none"> - ผู้เช่าเช่าที่ราชพัสดุตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ในสัญญาเช่า โดยจะไม่ใช่หรือยินยอม ให้ผู้อื่นใช้สถานที่เช่าเพื่อการใด ๆ อันเป็นการละเมิดต่อกฎหมาย ความสงบเรียบร้อย หรือศีลธรรมอันดีของประชาชน - ผู้เช่าเป็นผู้รับภาระภาษีโรงเรือนและที่ดิน ภาษีบำรุงท้องที่ หรือภาษีอื่นใด รวมทั้ง ค่าธรรมเนียมอื่นๆ - ผู้เช่ามีหน้าที่บำรุงรักษาสถานที่เช่าและอุปกรณ์ต่างๆ ให้อยู่ในสภาพเรียบร้อยดี โดยผู้เช่าเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเอง - ผู้เช่าสามารถนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญานี้ไปบุคคลอื่นเช่าช่วง ภายใต้ ภาระและความผูกพันตามสัญญานี้ - ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่าหรือผู้แทนเข้าไปตรวจสอบสถานที่เช่า โดยผู้เช่าจะต้องอำนวยความสะดวกให้กับผู้ให้เช่าตามสมควร - ผู้เช่าจะไม่ดัดแปลงหรือต่อเติมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญา รวมทั้งจะไม่ก่อสร้าง แก้ไข หรือต่อเติมส่วนใดลงไปในที่ดิน เว้นแต่ ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษร จากผู้ให้เช่าก่อน สิ่งปลูกสร้างที่ได้ทำลงในที่ดินบริเวณสถานที่เช่า หรือที่ได้ดัดแปลง ต่อเติม ซ่อมแซมให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงหรือระงับลงไม่ว่าด้วยกรณีใดๆ ผู้เช่าต้องส่งมอบสถานที่เช่า ส่วนควบและเครื่องอุปกรณ์ของสถานที่เช่าและอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพเรียบร้อยปราศจากความชำรุดบกพร่องหรือความเสียหายภายใน 30 วัน หากเกิดความชำรุดบกพร่องหรือเกิดความเสียหาย ผู้เช่าจะต้องซ่อมแซมแก้ไข ให้อยู่ในสภาพดีก่อนส่งมอบ - หากผู้เช่าและบริวารไม่ยินยอมออกจากสถานที่เช่า หรือส่งมอบสถานที่เช่าคืนแก่ ผู้ให้เช่าเมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่าคิดค่าปรับเป็นรายวันนับถัด จากวันที่ครบกำหนดในสัญญาเช่าจนถึงวันที่ผู้เช่าส่งมอบสถานที่เช่าและยกทรัพย์สิน ให้แก่ผู้ให้เช่าจนครบถ้วน - การนำสิทธิการเช่าไปทำให้ตกอยู่ภายใต้เงื่อนไขผูกพันของการกู้เงินหรือเบิกเงิน เกินบัญชีกับสถาบันการเงินใดๆ จะต้องได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากผู้ให้เช่าก่อน |

| | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> - หากผู้เช่าประสงค์จะขอต่ออายุสัญญาเช่า ผู้เช่าต้องแจ้งเป็นหนังสือไปยังผู้ให้เช่าล่วงหน้า ก่อนสิ้นสุดสัญญาเช่าเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 2 ปี - ตลอดระยะเวลาการเช่า ผู้เช่าต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา |
|--|--|

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 ค.ส.ล.3 ชั้น ประกอบด้วยที่ดินและอาคาร รวมทั้งสิ่งปลูกสร้างที่ผู้เช่าปลูกสร้างและยกกรรมสิทธิ์ให้กระทรวงการคลัง เนื้อที่ 53 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร วัตถุประสงค์การเช่า เพื่อใช้เป็นอาคารจอดรถจักรยานยนต์และร้านอาหาร |
| อายุของสัญญา | 28 ปี 5 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2557 - 31 ธันวาคม 2585 |
| หน้าที่และภาระผูกพัน | <ul style="list-style-type: none"> - ผู้เช่าเช่าที่ราชพัสดุตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ในสัญญาเช่า โดยจะไม่ใช่หรือยินยอมให้ผู้อื่นใช้สถานที่เช่าเพื่อการใดๆ อันเป็นการละเมิดต่อกฎหมาย ความสงบเรียบร้อย หรือศีลธรรมอันดีของประชาชน - ผู้เช่าเป็นผู้รับภาระภาษีโรงเรือนและที่ดิน ภาษีบำรุงท้องที่ หรือภาษีอื่นใด รวมทั้งค่าธรรมเนียมอื่นๆ - ผู้เช่าสามารถนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญานี้ไปบุคคลอื่นเช่าช่วง ภายใต้ภาระและความผูกพันตามสัญญานี้ - ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่าหรือผู้แทนเข้าไปตรวจสอบสถานที่เช่า โดยผู้เช่าจะต้องอำนวยความสะดวกให้กับผู้ให้เช่าตามสมควร - ผู้เช่ามีหน้าที่บำรุงรักษาสถานที่เช่าและอุปกรณ์ต่างๆ ให้อยู่ในสภาพเรียบร้อยดี โดยผู้เช่าเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเอง - ผู้เช่าจะไม่ดัดแปลงหรือต่อเติมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญา รวมทั้งจะไม่ก่อสร้างแก้ไข หรือต่อเติมส่วนใดลงไปในที่ดิน เว้นแต่ ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน สิ่งปลูกสร้างที่ได้ทำลงในพื้นที่ดินบริเวณสถานที่เช่า หรือที่ได้ดัดแปลงต่อเติม ซ่อมแซมให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า - เมื่อสัญญาสิ้นสุดลงหรือระงับลงไปไม่ว่าด้วยกรณีใดๆ ผู้เช่าต้องส่งมอบสถานที่เช่า ส่วนควบและเครื่องอุปกรณ์ของสถานที่เช่าและอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพเรียบร้อย ปราศจากความชำรุดบกพร่องหรือความเสียหาย ภายใน 30 วัน หากเกิดความชำรุดบกพร่องหรือเกิดความเสียหาย บริษัทฯ จะต้องซ่อมแซมแก้ไขให้อยู่ในสภาพดีก่อนส่งมอบ - หากผู้เช่าและบริวารไม่ยินยอมออกจากสถานที่เช่า หรือส่งมอบสถานที่เช่าคืนแก่ผู้ให้เช่าเมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่าคิดค่าปรับเป็นรายวันนับถัด |

| | |
|--|---|
| | <p>จากวันที่ครบกำหนดในสัญญาเช่าจนถึงวันที่ผู้เช่าส่งมอบสถานที่เช่าและยกทรัพย์สินให้แก่ผู้ให้เช่าจนครบถ้วน</p> <ul style="list-style-type: none"> - การนำสิทธิการเช่าไปทำให้ตกอยู่ภายใต้เงื่อนไขผูกพันในการกู้เงินหรือเบิกเงินเกินบัญชีกับสถาบันการเงินใดๆ จะต้องได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากผู้ให้เช่า - หากผู้เช่าประสงค์จะขอต่ออายุสัญญาเช่า ผู้เช่าต้องแจ้งเป็นหนังสือไปยังผู้ให้เช่าล่วงหน้า ก่อนสิ้นสุดสัญญาเช่าเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 2 (สอง) ปี - ตลอดระยะเวลาการเช่า ผู้เช่าต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา |
|--|---|

5) สัญญาเช่าระยะยาวที่ดินและอาคารราชพัสดุอาคาร 3 ชั้น

| | |
|----------------------|---|
| วันที่ทำสัญญา | 30 เมษายน 2562 |
| คู่สัญญา | <p>ผู้ให้เช่า : กระทรวงการคลัง</p> <p>ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)</p> |
| ลักษณะของสัญญา | สัญญาเช่าที่ราชพัสดุ เพื่อก่อสร้างอาคาร 3 ชั้น ประกอบด้วยที่ดินและอาคาร รวมทั้งสิ่งปลูกสร้างที่ผู้เช่าปลูกสร้างและยกกรรมสิทธิ์ให้กระทรวงการคลัง เนื้อที่ 2 งาน 4 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร วัตถุประสงค์การเช่า เพื่อการพาณิชย์และหรือพักอาศัย |
| อายุของสัญญา | 15 ปี นับตั้งแต่วันที่ 4 ธันวาคม 2561 - 3 ธันวาคม 2576 |
| หน้าที่และภาระผูกพัน | <ul style="list-style-type: none"> - ผู้เช่าเช่าที่ราชพัสดุตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ในสัญญาเช่า โดยจะไม่ใช้หรือยินยอมให้ผู้อื่นใช้สถานที่เช่าเพื่อการใดๆ อันเป็นการละเมิดต่อกฎหมาย ความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดีของประชาชน - ผู้เช่าเป็นผู้รับภาระภาษีโรงเรือนและที่ดิน ภาษีบำรุงท้องที่ หรือภาษีอื่นใด รวมทั้งค่าธรรมเนียมอื่นๆ - ผู้เช่าสามารถนำอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญานี้ไปบุคคลอื่นเช่าช่วง ภายใต้ภาระและความผูกพันตามสัญญานี้ - ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่าหรือผู้แทนเข้าไปตรวจสอบสถานที่เช่า โดยผู้เช่าจะต้องอำนวยความสะดวกให้กับผู้ให้เช่าตามสมควร - ผู้เช่ามีหน้าที่บำรุงรักษาสถานที่เช่าและอุปกรณ์ต่างๆ ให้อยู่ในสภาพเรียบร้อยดี โดยผู้เช่าเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเอง - ผู้เช่าจะไม่ดัดแปลงหรือต่อเติมอาคารและสิ่งปลูกสร้างตามสัญญา รวมทั้งจะไม่ก่อสร้างแก้ไข หรือต่อเติมส่วนใดลงไปในที่ดิน เว้นแต่ ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน สิ่งปลูกสร้างที่ได้ทำลงในที่ดินบริเวณสถานที่เช่า หรือที่ได้ดัดแปลงต่อเติม ซ่อมแซมให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า - เมื่อสัญญาสิ้นสุดลงหรือสัญญาเช่าระงับลงไม่ว่ากรณีใดๆ ผู้เช่าต้องส่งมอบสถานที่เช่า ส่วนควบและเครื่องอุปกรณ์ของสถานที่เช่าและอุปกรณ์ต่างๆ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพเรียบร้อย ปราศจากความชำรุดบกพร่องหรือความเสียหาย |

| | |
|--|---|
| | <p>ภายใน 30 วัน หากเกิดความชำรุดบกพร่องหรือเกิดความเสียหาย บริษัทฯ จะต้องซ่อมแซมแก้ไขให้อยู่ในสภาพดีก่อนส่งมอบ</p> <ul style="list-style-type: none"> - หากผู้เช่าและบริวารไม่ยินยอมออกจากสถานที่เช่า หรือส่งมอบสถานที่เช่าคืนแก่ผู้ให้เช่าเมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่าคิดค่าปรับเป็นรายวันนับถัดจากวันที่ครบกำหนดในสัญญาเช่าจนถึงวันที่ผู้เช่าส่งมอบสถานที่เช่าและยกทรัพย์สินให้แก่ผู้ให้เช่าจนครบถ้วน - การนำสิทธิการเช่าไปทำให้ตกอยู่ภายใต้เงื่อนไขผูกพันในการกู้เงินหรือเบิกเงินเกินบัญชีกับสถาบันการเงินใดๆ จะต้องได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากผู้ให้เช่า - หากผู้เช่าประสงค์จะขอต่ออายุสัญญาเช่า ผู้เช่าต้องแจ้งเป็นหนังสือไปยังผู้ให้เช่าล่วงหน้า ก่อนสิ้นสุดสัญญาเช่าเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 2 (สอง) ปี - ตลอดระยะเวลาการเช่า ผู้เช่าต้องจัดให้มีการประกันภัยตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา |
|--|---|

6) สัญญาเช่าระยะสั้นโครงการ เดอะ นีออน ไนท์ 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> <p>หมายเหตุ : วันที่ 10 พฤศจิกายน 2560 นายสุรัชย์ โชติจุพางกูร ได้จัดตั้งบริษัท เอส.พี.ซี. เวลธ์ เรียลเอสเตท จำกัด โดยนำที่ดินดังกล่าว ไปชำระเป็นทุนจดทะเบียน ส่งผลให้ภาระหน้าที่ และสิทธิถูกโอนไปยัง บริษัท เอส.พี.ซี. เวลธ์ เรียลเอสเตท จำกัด โดย นายสุรัชย์ โชติจุพางกูร เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทดังกล่าว</p> |
| ลักษณะของสัญญา | สัญญาเช่าที่ดิน เนื้อที่ 10 ไร่ 2 งาน 70.05 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ แขวงมักกะสัน (ประแจจีน) เขตราชเทวี (ดุสิต) กรุงเทพมหานคร วัตถุประสงค์การเช่าเพื่อใช้ประกอบกิจการเชิงพาณิชย์ จำหน่ายสินค้า บริการ และจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม ให้บริการพื้นที่จอดรถทุกประเภท รวมถึง ให้เช่าช่วงและให้บริการแก่บุคคลภายนอก |
| อายุของสัญญา | 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2562 - 30 พฤศจิกายน 2565 |
| หน้าที่และภาระผูกพัน | <ul style="list-style-type: none"> - ผู้เช่าดำเนินการทำนิติกรรมในนามผู้เช่า โดยค่าใช้จ่ายของผู้เช่า เพื่อปรับปรุงที่ดิน เทศอนกิริต วางโครงสร้าง ปรับพื้นผิวถนนที่เป็นหลุมภายในที่ดินที่เช่าและบริเวณโดยรอบที่ให้อยู่ในสภาพดีและคนสามารถสัญจรได้ ขนย้ายวัสดุ รวมทั้งการดำเนินการตามวัตถุประสงค์การเช่า ตลอดจนการขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และการติดตั้งเกี่ยวกับบริการสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ เป็นต้น - การทำนิติกรรมใดๆ อันก่อให้เกิดภาระผูกพันในที่ดินกับบุคคลหรือนิติบุคคลอื่น นอกเหนือขอบเขตแห่งวัตถุประสงค์ของการเช่าต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน - ผู้เช่ามีหน้าที่จ่ายค่าเช่า ค่าตอบแทนและสิทธิประโยชน์อื่นใด ตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า รวมทั้งบรรดาค่าใช้จ่ายทั้งหลายที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน และ ค่าใช้จ่ายอันเกิดจากการประกอบกิจการของผู้เช่า เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา นับแต่วันส่งมอบที่ดินให้ผู้เช่า |

| | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> - ผู้เช่ามีหน้าที่รับผิดชอบ ในบรรดาค่าใช้จ่าย และค่าเสียหายทั้งหมดอันเกิดขึ้นต่อชีวิต ร่างกาย หรือทรัพย์สินของบุคคลหนึ่งบุคคลใด รวมถึงเจ้าหน้าที่และพนักงาน หรือบุคคลภายนอก ที่มาใช้บริการต่างๆที่เกี่ยวข้องกับผู้เช่า โดยไม่คำนึงว่าเหตุแห่งความเสียหายเกิดจากการกระทำของผู้ใด - ผู้เช่าจะไม่กระทำการ หรือละเว้นกระทำการใดๆ ที่อาจเป็นเหตุทำให้ที่ดินหรืออาคาร และสิ่งปลูกสร้าง ได้รับความเสียหาย หรือเสื่อมมูลค่าลงอย่างมีนัยสำคัญ และจะหยุดกระทำการทันทีที่ผู้เช่าได้ทราบหรือได้รับแจ้งให้ทราบถึงเหตุดังกล่าว - ผู้เช่ามีหน้าที่บำรุงรักษาที่ดินเช่า ให้สะอาดเรียบร้อยดีโดยผู้เช่าเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเอง - ผู้เช่าจะดูแลรักษาที่ดินโดยรอบ ไม่กระทำการอันเป็นการรบกวนความสงบสุขของบุคคลอื่นที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง และไม่กีดขวางการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ซึ่งมีอำนาจตามกฎหมาย - ผู้เช่าไม่สามารถนำสิทธิและหน้าที่ใดๆ ของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่น เว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - ผู้เช่าจะไม่ก่อสร้าง แกะไข ซ่อมแซม หรือต่อเติมส่วนใดลงไปในที่ดิน เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบชำระภาษีบำรุงท้องที่ และ/หรือภาษีโรงเรือนและที่ดิน และ/หรือภาษีป้าย รวมทั้งค่าอากรแสตมป์หรือภาษีใดๆที่เกิดขึ้นและเกี่ยวข้องกับสัญญานี้ ยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาของผู้ให้เช่า - ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่าหรือตัวแทนเข้าตรวจสอบที่ดินได้ ในเวลาอันสมควร โดยให้ผู้ให้เช่าแจ้งให้ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 วัน - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง ผู้เช่าจะส่งมอบที่ดินคืนให้แก่ผู้ให้เช่า โดยผู้เช่ามีสิทธิเลือกให้ทำการรื้อถอนลานคอนกรีตและส่งมอบที่ดินเปล่าคืนในสภาพเดิมภายใน 60 วัน นับแต่วันสิ้นสุดสัญญา หรือให้ผู้เช่าส่งมอบที่ดินพร้อมลานคอนกรีตตามสภาพนับแต่วันสิ้นสุดสัญญา โดยปราศจากการติดพันใดๆ |
|--|--|

หมายเหตุ : บริษัทฯ ได้ดำเนินการยกเลิกสัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโครงการ เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ เฟส 1 โดยให้สัญญาสิ้นสุดผลในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2563

7) สัญญาเช่าระยะสั้นโครงการ เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ เฟส 2

| | |
|----------------------|--|
| วันที่ทำสัญญา | 25 กุมภาพันธ์ 2562 |
| คู่สัญญา | ผู้ให้เช่า : บริษัท เอส.พี.ซี. เวลธ์ เรียลเอสเตท จำกัด ผู้เช่า : บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) |
| ลักษณะของสัญญา | สัญญาเช่าที่ดิน เนื้อที่ 2 ไร่ 2 งาน 56.60 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ แขวงมักกะสัน (ประแจจีน) เขตราชเทวี (ดุสิต) กรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์การเช่าเพื่อใช้ประกอบกิจการพาณิชย์ จำหน่ายสินค้า บริการ จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม และดำเนินการให้บริการพื้นที่จอดรถทุกประเภท รวมถึงให้เช่าช่วงและให้บริการแก่บุคคลภายนอก |
| อายุของสัญญา | 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 ธันวาคม 2561 - 30 พฤศจิกายน 2564 |
| หน้าที่และภาระผูกพัน | - ผู้เช่าดำเนินการทำนิติกรรมในนามผู้เช่า โดยค่าใช้จ่ายของผู้เช่า เพื่อปรับปรุงที่ดิน เทคอนกรีต วางโครงสร้าง ปรับพื้นผิวถนนที่เป็นหลุมภายในที่ดินที่เช่าและบริเวณ |

| | |
|--|---|
| | <p>โดยรอบที่ให้รถยนต์และคนสามารถสัญจรได้ ขนย้ายวัสดุ รวมทั้งการดำเนินการตามวัตถุประสงค์การเช่า ตลอดจนการขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และการติดตั้งเกี่ยวกับบริการสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ เป็นต้น</p> <ul style="list-style-type: none"> - การทำนิติกรรมใดๆ อันก่อให้เกิดภาระผูกพันในที่ดินกับบุคคลหรือนิติบุคคลอื่น นอกเหนือขอบเขตแห่งวัตถุประสงค์ของการเช่าต้องได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้ให้เช่าก่อน - ผู้เช่ามีหน้าที่จ่ายค่าเช่า ค่าตอบแทนและสิทธิประโยชน์อื่นใด ตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาเช่า รวมทั้งบรรดาค่าใช้จ่ายทั้งหลายที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน และ ค่าใช้จ่ายอันเกิดจากการประกอบกิจการของผู้เช่า เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา นับแต่วันส่งมอบที่ดินให้ผู้เช่า - ผู้เช่ามีหน้าที่รับผิดชอบ ในบรรดาค่าใช้จ่าย และค่าเสียหายทั้งหมดอันเกิดขึ้นต่อชีวิต ร่างกาย หรือทรัพย์สินของบุคคลหนึ่งบุคคลใด รวมถึงเจ้าหน้าที่และพนักงาน หรือบุคคลภายนอก ที่มาใช้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้เช่า โดยไม่คำนึงว่าเหตุแห่งความเสียหายเกิดจากการกระทำของผู้ใด - ผู้เช่าจะไม่กระทำการหรือละเว้นที่จะกระทำการใดๆ อันอาจเป็นเหตุทำให้ที่ดินได้รับความเสียหาย หรือเสื่อมมูลค่าลงอย่างมีนัยสำคัญ และจะหยุดกระทำการทันทีที่ได้ทราบหรือได้รับแจ้งถึงเหตุดังกล่าว - ผู้เช่ามีหน้าที่บำรุงรักษาที่ดินเช่า ให้สะอาดเรียบร้อยดีโดยผู้เช่าเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายเอง - ผู้เช่าจะรักษาและดูแลที่ดินโดยรอบให้เรียบร้อย ไม่กระทำการใดๆ อันเป็นการรบกวนความสงบสุขของบุคคลอื่นที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง หรือกีดขวางการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ซึ่งมีอำนาจหน้าที่ตามกฎหมาย - ผู้เช่าไม่สามารถนำสิทธิและหน้าที่ใดๆ ของผู้เช่าตามสัญญาไปโอนให้แก่บุคคลอื่น เว้นแต่ได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - ผู้เช่าจะไม่ก่อสร้าง แก้ไข ซ่อมแซมหรือต่อเติมส่วนใดลงไปในที่ดิน เว้นแต่จะได้รับความยินยอมจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษร - ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบชำระภาษีบำรุงท้องที่ และ/หรือภาษีโรงเรือนและที่ดิน และ/หรือภาษีป้าย รวมทั้งค่าอากรแสตมป์หรือภาษีใดๆ ที่เกิดขึ้นและเกี่ยวข้องกับสัญญานี้ ยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาของผู้ให้เช่า - ผู้เช่ายินยอมให้ผู้ให้เช่าหรือตัวแทนเข้าตรวจสอบที่ดินได้ ในเวลาอันสมควร โดยให้ผู้ให้เช่าแจ้งให้ผู้เช่าทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 3 วัน - เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง ผู้เช่าจะส่งมอบที่ดินคืนให้แก่ผู้ให้เช่า โดยผู้เช่ามีสิทธิเลือกให้ทำการรื้อถอนลานคอนกรีตและส่งมอบที่ดินเปล่าคืนในสภาพเดิมภายใน 60 วัน นับแต่วันสิ้นสุดสัญญา หรือให้ผู้เช่าส่งมอบที่ดินพร้อมลานคอนกรีตตามสภาพนับแต่วันสิ้นสุดสัญญา โดยปราศจากภาระติดพันใดๆ |
|--|---|

หมายเหตุ : บริษัทฯ ได้ดำเนินการยกเลิกสัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโครงการ เดอะ นีออน ไนท์ บาซาร์ เฟส 2 โดยให้สัญญาสิ้นสุดผลในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2563

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียต่อบริษัทฯ และบริษัทย่อยเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ ที่ได้รับการตรวจสอบแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ

บริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

| | |
|---------------------|---|
| ประเภทธุรกิจ | พัฒนาและให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ ศูนย์อาหาร และโรงแรม |
| ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ | 222/1398 อาคาร เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ชั้น 11 ถนนเพชรบุรี แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400 |
| โทรศัพท์ | 0-2121-9999 |
| โทรสาร | 0-2121-9500 |
| เลขทะเบียนบริษัท | 0107557000241 |
| ทุนจดทะเบียน | 2,800,000,000 บาท |
| ทุนชำระแล้ว | 2,800,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ จำนวน 2,800,000,000 หุ้น |
| มูลค่าที่ตราไว้ | หุ้นละ 1 บาท |
| หุ้นบุริมสิทธิ | ไม่มี |
| เว็บไซต์ | www.theplatinumgroup.co.th |

| | |
|------------------|---|
| นักลงทุนสัมพันธ์ | 222/1398 อาคาร เดอะ แพลทินัม แฟชั่น มอลล์ ชั้น 11 ถนนเพชรบุรี แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400 |
| โทรศัพท์ | 0-2121-9999 ต่อ 55 |
| อีเมล | ir@theplatinumgroup.co.th |

ข้อมูลของบุคคลที่อ้างอิง

| | |
|----------------------|--|
| นายทะเบียนหลักทรัพย์ | บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 1 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 |
| โทรศัพท์ | 0-2009-9999 |

ผู้สอบบัญชี

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ชั้น 33 อาคารเลคริชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย

กรุงเทพมหานคร 10110

1. นางสาวอิศราภรณ์ วิสุทธิญาณ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 7480 หรือ

2. นางสาววฐ ขยันการนาวิ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 5423 หรือ

3. นางสาวสุพรรณิ ดิยานันท์กุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 4498

โทรศัพท์

0-2264-9090

โทรสาร

0-2264-0789

6.3 ข้อมูลบริษัทที่ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป

| ชื่อและที่ตั้งบริษัท | ประเภทธุรกิจ | ทุนชำระแล้ว | สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ) |
|--|---|---|----------------------------|
| บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด 222/1403 อาคารเดอะ แพลทินัม แฟชั่นมอลล์ ชั้นที่ 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 ชั้นที่ 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 ชั้นที่ 4 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 02-256-9111 โทรสาร 02-256-9910 | บริหารจัดการทางเดินลอยฟ้า ชื่อ ราชประสงค์วอล์ค (R-Walk) | 100,000 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญจำนวน 1,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท | 49.90 |

6.4 นโยบายและแนวทางการดำเนินการกับบริษัทที่เกี่ยวข้องและอาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

ในการพิจารณานำกลุ่มบริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด อันประกอบด้วยบริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เดอะ แพลทินัม มาร์เก็ต จำกัด บริษัท เดอะ แพลทินัม สมุย จำกัด และกิจการร่วมค้าที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.9 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง คือ บริษัท แบงคอก สกายไลน์ จำกัด เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยนั้น คณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสามารถในการสร้างกำไรในอนาคตของกิจการ ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ขนาดของกิจการ ฐานะทางการเงิน ความเกี่ยวข้องและการสนับสนุนธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทฯ รวมทั้ง ความเป็นไปได้ของการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต และผลกระทบ

จากการนำแต่ละกิจการเข้ามารวมในกลุ่มบริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด ที่มีผลต่อการเงินรวม นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีการพิจารณาหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว ทำให้การนำกลุ่มบริษัท เดอะ แพลทินัม กรุ๊ป จำกัด เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในเดือนมีนาคม 2558 ในครั้งนั้น ไม่ได้รวมบางบริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกับ กลุ่มบริษัทเดอะ แพลทินัม กรุ๊ป เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยด้วย ถึงแม้ว่าจะมี ผู้ถือหุ้นใหญ่ร่วมกัน และ/หรือ มีผู้มีอำนาจควบคุมร่วมกัน และ/หรือ มีกรรมกรร่วมกัน และ/หรือ มีญาติสนิทของ กรรมการผู้มีอำนาจควบคุมเป็นกรรมการ และ/หรือ ผู้ถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวก็ตาม