



บทสรุปผู้บริหาร

ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในไตรมาสที่ 2 ของปี 2560 สิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2560 บริษัทฯ มีรายได้รวมจำนวน 2,579.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 45.4 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนที่ 1,773.3 ล้านบาท โดยการรับรู้รายได้หลักมาจากการรับรู้ยอดขายจาก เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก โครงการมหานครจำนวน 1,692.5 ล้านบาท (ร้อยละ 65.6 ของรายได้รวมทั้งบริษัทฯ) จากการรับรู้รายได้ของห้องชุดจำนวน 33 เรสซิเดนซ์ และการเพิ่มขึ้นของรายได้จากธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ดิน แอนด์ เดคูเก่า จำนวน 801.5 ล้านบาท (ร้อยละ 31.1 ของรายได้รวมทั้งบริษัทฯ) การเพิ่มขึ้นจากรายได้อื่นๆ รวมถึงการรับรู้รายได้จากการขายสิทธิการใช้แบรนด์และชื่อทางการค้า “ดิน แอนด์ เดคูเก่า” จำนวน 85.1 ล้านบาท

บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นในไตรมาสที่ 2 ปี 2560 จำนวน 761.8 ล้านบาท หรือร้อยละ 31.3 ของรายได้รวม ดีขึ้นอย่างมากคิดเป็น 190.2 ล้านบาท หรือร้อยละ 28.2 แบ่งเป็นกำไรขั้นต้นจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จำนวน 418 ล้านบาท หรือร้อยละ 24.7 ของรายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเพิ่มขึ้นอย่างมากเมื่อเทียบกับไตรมาสที่ 2 ปี 2559 จากการรับรู้รายได้จากการโอนห้องชุด 33 เรสซิเดนซ์ และทำให้รายได้ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโตขึ้นร้อยละ 54 จากไตรมาสที่ 2 ปี 2559

ขณะเดียวกัน กำไรขั้นต้นจากธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มในไตรมาสที่ 2 ปี 2560 จำนวน 362.4 ล้านบาท หรือร้อยละ 45.2 ของรายได้จากธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มลดลงเล็กน้อยจากร้อยละ 49.7 ในไตรมาสที่ 2 ปี 2559

สารบัญ

บทสรุปผู้บริหาร

ผลการดำเนินงานทางการเงิน

การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่าย
จัดการ

15 สิงหาคม 2560

**PACE Development
Corporation PLC.**

ตึกซีอาร์ซี ออลซีซั่นเพลส
ชั้น 45 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี
เขตปทุมวัน กทม. 10330

โทร 02-654-3344 ต่อ119

<http://www.pacedev.com>



บทสรุปผู้บริหาร (ต่อ)

บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายรวม 2,553.8 ล้านบาท หรือร้อยละ 99.0 ของรายได้รวม ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการขายจำนวน 1,075 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 1,466.1 ล้านบาท และค่าใช้จ่ายอื่นๆ จำนวน 12.6 ล้านบาท

ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นเกิดจากการปรับปรุงสินค้าอุปโภคบริโภค และการจัดกิจกรรมทางการตลาด ร่วมกับการแข่งขัน PGA ตลอดจนค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและการสร้างแบรนด์ ดิน แอนด์ เดลต้า และค่าใช้จ่ายด้านการขายและการตลาดเพื่อสนับสนุนการขายและการโอนกรรมสิทธิ์ ห้องชุดของโครงการมหานคร โครงการมหาสมุทร และโครงการนิมิต หลังสวน

บริษัทฯ มีดอกเบี้ยจ่ายจำนวนรวม 288.8 ล้านบาท แบ่งเป็นต้นทุนทางการเงินจำนวน 223.6 ล้านบาท และต้นทุนการกู้ยืมที่บันทึกเป็นสินทรัพย์จำนวน 65.2 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม การร่วมทุนกับผู้ลงทุนใหม่ 2 รายทำให้ส่วนของทุนของบริษัทย่อยเพิ่มขึ้นร้อยละ 49 ในบริษัท เพช โปรเจค วัน จำกัด และ ร้อยละ 48.7 ในบริษัท เพช โปรเจค ทรี จำกัด บริษัทฯ มีการวัดมูลค่าภายหลังจากการร่วมทุนของผู้ลงทุนทั้ง 2 ราย และรับรู้ส่วนต่างกำไรของเงินลงทุนในกิจการร่วมค้าด้วยมูลค่ายุติธรรมกับมูลค่าตามบัญชี ด้วยจำนวนเพิ่มทั้งสิ้น 8,856.6 ล้านบาท

ดังที่กล่าวมาทำให้บริษัทฯ บันทึกผลกำไรสุทธิจำนวน 5,492.5 ล้านบาท

สารบัญ

บทสรุปผู้บริหาร

ผลการดำเนินงานทางการเงิน

การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่าย
จัดการ

15 สิงหาคม 2560

**PACE Development
Corporation PLC.**

ตึกซีอาร์ซี ออลซีซั่นเพลส
ชั้น 45 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี
เขตปทุมวัน กทม. 10330

โทร 02-654-3344 ต่อ119

<http://www.pacedev.com>

ภาพรวมการดำเนินงานและปัจจัยที่ทำให้มีการเปลี่ยนแปลงสำคัญในไตรมาสที่ 2 ปี 2560

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2560 บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ปัจจุบันที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง ได้แก่ โครงการมหานคร โครงการมหาสมุทร และโครงการนิมิต หลังสวน ท่ามกลางการแข่งขันด้านราคา บริษัทฯ สามารถโอนห้องชุดในโครงการมหานครจำนวน 33 เรสซิเดนซ์ให้กับลูกค้า ซึ่งเป็นจำนวนที่สูงในไตรมาสที่ 2 ปี 2560 ขณะเดียวกันห้องชุดที่เหลือคาดการณ์ว่าจะสามารถส่งมอบและรับรู้รายได้ในไตรมาสที่ 1 ปี 2561 นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้เริ่มพัฒนาโครงการใหม่ “วินด์เซลล์ นราธิวาส” และเริ่มเปิดจองในไตรมาส 2 ที่ผ่านมา โครงการนี้คาดว่าจะแล้วเสร็จและสามารถรับรู้รายได้ได้ในปี 2562

สำหรับธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มกูร์เมต์ Dean & DeLuca, Inc. (DDUS) มีความพยายามในการดำเนินการแก้ไขและปรับปรุงความสามารถในการทำกำไรของร้านปัจจุบันอย่างต่อเนื่อง และยังคงมีความตั้งใจที่จะขยายกิจการ การวางจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค (Consumer Brands) และโอกาสใหม่ในการทำธุรกิจแฟรนไชส์ในต่างประเทศ การควบคุมทางการเงินและการดำเนินงานอยู่ระหว่างการประเมินและวางตำแหน่งเพื่อที่จะสามารถทำให้บริษัทฯ มองเห็นผลตอบแทนจากการทำกำไรของร้านปัจจุบัน ในกลุ่มของสินค้าอุปโภคบริโภค (Consumer Brands Group หรือ CBG) การวางจำหน่ายสินค้า DEAN & DELUCA Performance Bar ใน PGA tournament จะแสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการทำกำไรในอนาคตของสินค้านี้โดยบริษัทฯ มีแผนจะวางจำหน่าย DEAN & DELUCA Performance Bar อย่างเป็นทางการในไตรมาสที่ 3 ปีนี้ นอกจากนี้ เมื่อเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา ทาง Galaxy Group ได้ทำการลงนามในสัญญาธุรกิจแฟรนไชส์อย่างเป็นทางการเพื่อที่จะเปิดร้าน ดิน แอนด์ เดลุก้า สาขาแรกในมาเก๊า

สรุปผลการดำเนินงานทางการเงิน

วิเคราะห์ผลการดำเนินงาน:

รายได้

สำหรับไตรมาสที่ 2 ปี 2560 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2560 บริษัทฯ มีรายได้รวมจำนวน 2,579.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 42.2 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า จำนวน 1,773.3 ล้านบาท รายได้หลักมีรายละเอียดดังนี้

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์: บริษัทฯ จะสามารถรับรู้รายได้ได้ต่อเมื่อมีการก่อสร้างแล้วเสร็จและได้มีการโอนกรรมสิทธิ์ไปยังลูกค้าแล้วเท่านั้น

โครงการมหานคร:

บริษัทฯ ได้เริ่มทยอยโอนห้องชุดเดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนซ์ บางกอก โครงการมหานครตั้งแต่เดือนเมษายน ปี 2559 และสะท้อนถึงการรับรู้รายได้จากการโอนห้องชุดและจำนวนห้องชุดที่สามารถโอนได้มากขึ้นกว่าที่ผ่านมา โดยในไตรมาสนี้ได้มีการโอนห้องชุดจำนวน 33 เรสซิเดนซ์ ซึ่งเป็นการรับรู้รายได้ที่สำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 1,692.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 75 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน จำนวน 969.3 ล้านบาท นอกจากนี้ ยังมีรายได้อื่นๆ เช่น ชื่อและเครื่องหมายทางการค้า ค่าเช่าและบริการ การออกแบบภายใน และรายได้อื่นๆ เป็นจำนวนรวม 14 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนการขายและการตลาดเพื่อส่งเสริมยอดขายและการโอนห้องชุดที่เหลือทั้งหมด โดยคาดว่าจะโอนห้องชุดส่วนที่เหลือภายในไตรมาสที่ 1 ปี 2561

โครงการนิมิต หลังสวน:

การก่อสร้างโครงการนิมิต หลังสวน ปัจจุบันงานส่วนแกนกลางของอาคารได้สร้างขึ้นไปถึงชั้น 5 แล้ว งานพื้นบริเวณชั้น 2 เสร็จเรียบร้อยและได้เริ่มดำเนินงานอย่างต่อเนื่องไปยังชั้น 3 ของอาคารตามลำดับ

โครงการมหาสมุทร:

ความคืบหน้าการก่อสร้างส่วนที่เป็นวิลล่าใกล้จะแล้วเสร็จ ส่วนงานโครงสร้างหลังคาของอาคารคันทรี คลับ ก่อสร้างถึงส่วนบนสุดเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ส่วนงานอื่นๆ ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างยังคงเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ โดยคาดว่าจะสามารถเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ให้เจ้าของวิลล่าได้ตั้งแต่ไตรมาส 4 ปีนี้ เป็นต้นไป

II ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

ณ วันที่ 15 สิงหาคม 2560 บริษัทฯ มีจำนวนสาขาที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของ และมีจำนวนสาขาที่เป็นไลเซนส์ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ประเทศ	บริษัทฯ เป็นเจ้าของ	ไลเซนส์	รวม
สหรัฐอเมริกา	10	-	10
สหรัฐอเมริกา (ฮาวาย)	-	1	1
ไทย	13	-	13
ญี่ปุ่น	15 (50% ร่วมทุน)	16	31
เกาหลีใต้	-	2	2
สิงคโปร์	-	3	3
คูเวต	-	1	1
สหรัฐอเมริกาฮับเอมิเรตส์	-	1	1
ฟิลิปปินส์	-	2	2
รวม	38	26	64

รายได้รวมของ ดิน แอนด์ เดลิวก้า ในไตรมาสที่ 2 ปี 2560 อยู่ที่ 801.5 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.6 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนจำนวน 745 ล้านบาท การเติบโตของยอดขายเกิดจากช่องทาง E-commerce และ ธุรกิจการให้บริการ (B2B) และวันหยุดอีสเตอร์ซึ่งปีนี้อยู่ในไตรมาสที่ 2 ในขณะที่ปีที่แล้วอยู่ในไตรมาสที่ 1

กำไรขั้นต้น

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2560 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นจากธุรกิจสังหาริมทรัพย์และธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มจำนวน 780.4 ล้านบาท หรือร้อยละ 31.3 ของรายได้ทั้งหมด โดยมีรายละเอียดดังนี้

I ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์:

กำไรขั้นต้นจากการโอนห้องชุดจำนวน 418 ล้านบาท หรือร้อยละ 24.7 ของรายได้ กำไรขั้นต้นของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในไตรมาสที่สูงกว่าไตรมาสเดียวกันในปีก่อนก่อนเนื่องจาก ห้องชุดที่โอนในไตรมาสนี้เป็นห้องที่มีราคาสูงกว่า และเชื่อว่าจากการจัดกิจกรรมทางการตลาดและการสนับสนุนการขายจะช่วยเพิ่มยอดขายและการโอนห้องชุดในส่วนที่เหลือทั้งหมดภายในไตรมาสที่ 1 ปี 2561 ตลอดจนการควบคุมต้นทุนการก่อสร้างจะทำให้กำไรขั้นต้นอยู่ในระดับที่สูงขึ้นในปี 2560

II ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม

กำไรขั้นต้นอยู่ที่ 362.4 ล้านบาท หรือร้อยละ 45.2 ของรายได้ ซึ่งลดลงจากปีที่แล้วเล็กน้อยที่ 9.9 ล้านบาท กำไรขั้นต้นของ ดีน แอนด์ เดลู่กา สหรัฐอเมริกา จำนวน 322.5 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 3.5 เมื่อเทียบกับปีก่อน สืบเนื่องมาจากการทำทนายในธุรกิจค้าปลีกในสหรัฐอเมริกาจากต้นทุนของอาหารที่สูงขึ้น และการเปลี่ยนแปลงการผสมผสานของผลิตภัณฑ์ และการรับรู้กำไรจำนวน 7 แสนเหรียญจากการขายสิทธิการใช้แบรนด์ ดีน แอนด์ เดลู่กา ในประเทศญี่ปุ่น อีกทั้งยังมีการดำเนินการแก้ไขและควบคุมเพื่อลดการเพิ่มขึ้นของค่าแรง และปรับปรุงการประมาณการณ์และการจัดซื้อ

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2560 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารจำนวน 2,553.8 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 99.0 ของรายได้รวม แบ่งเป็นค่าใช้จ่ายในการขายเป็นจำนวน 1,075 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 433.3 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 67.5 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า และค่าใช้จ่ายในการบริหารจำนวน 1,466.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1,001.9 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 215.8 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ค่าใช้จ่ายในการขายที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวได้มีการใช้เพื่อสนับสนุนกิจกรรมส่งเสริมการขายและการตลาดรวมถึงการจัดโปรโมชั่นการขายและการสื่อสารต่างๆ ผ่านทาง Social Media ของโครงการมหานคร โครงการมหาสมุทร และโครงการนิมิต หลังสวน

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารของธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มมูลค่าจำนวน 1,221.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 49 จากปีก่อน การเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งเกิดจากค่าใช้จ่ายการพัฒนาสินค้าของแผนก Consumer Brands Group ซึ่งรวมถึงการวิจัยผลิตภัณฑ์ กฎหมาย และการตลาด และการเริ่มทำการตลาดกับ PGA tour เพื่อเปิดตัว CBG DEAN & DELUCA Performance Bar โดยคาดว่าจะยอดขายของกลุ่ม CBG จะแสดงผลขึ้นต้น ณ สิ้นปี 2560 และในปี 2561

ต้นทุนทางการเงิน

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2560 บริษัทฯ มีดอกเบี้ยจ่ายจำนวนรวม 288.9 ล้านบาท แบ่งเป็นต้นทุนทางการเงินจำนวน 223.6 ล้านบาท และต้นทุนการกู้ยืมที่บันทึกเป็นสินทรัพย์จำนวน 65.2 ล้านบาท ต้นทุนที่เพิ่มขึ้นเป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินกู้เพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการมหาสมุทร และโครงการนิมิต หลังสวน และการขยายสาขาของ ดีน แอนด์ เดลู่กา ประเทศสหรัฐอเมริกา ในขณะที่บริษัทฯ มีการทยอยจ่ายคืนเงินต้นของโครงการมหานครตั้งแต่เริ่มมีการรับรู้รายได้ในเดือนเมษายน 2559

กำไร (ขาดทุน)

สำหรับไตรมาสที่ 2 ปี 2560 บริษัทฯ มีผลกำไรสุทธิจำนวน 5,492.5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 213 ของรายได้รวม โดยเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากการร่วมทุนกับอพอลโล จำนวน 8,856.6 ล้านบาท

วิเคราะห์ฐานะทางการเงิน:

สินทรัพย์

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2560 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 37,025.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5,194.8 ล้านบาท หรือร้อยละ 16.3 จากสิ้นปี 2559 สินทรัพย์หลักประกอบด้วยเงินลงทุนจากการร่วมทุนจำนวน 8,372.9 ล้านบาท เงินกู้ยืมแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกันจำนวน 1,909 ล้านบาท เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดรวมจำนวน 2,313.8 ล้านบาท และเงินกู้ยืมระยะยาวจากผู้ถือหุ้น ซึ่งมาจากเงินลงทุนจากการร่วมทุนกับอพอลโล โครงการระหว่างพัฒนาเพื่อขายจำนวน 12,987.3 ล้านบาท ลูกหนี้ทางการค้าจำนวน 371.5 ล้านบาท งานระหว่างก่อสร้างจำนวน 2,317.6 ล้านบาท นอกจากนี้ ยังมีค่าความนิยมจากการซื้อกิจการ ดิน แอนด์ เดวก้า จำนวน 3,184.2 ล้านบาท และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนของกิจการ ดิน แอนด์ เดวก้า อาทิ เครื่องหมายการค้า ชื่อทางการค้าและสิทธิการใช้แบรนด์ ดิน แอนด์ เดวก้า จำนวน 2,117.7 ล้านบาท สินทรัพย์หลักคิดเป็นร้อยละ 90 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด

หนี้สิน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2560 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 29,945.8 ล้านบาท ซึ่งลดลงอย่างมีนัยสำคัญจำนวน 196.1 ล้านบาท หรือร้อยละ 0.7 จากสิ้นปี 2559 ซึ่งส่วนใหญ่มาจากการคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินของโครงการมหานครจำนวน 3,958 ล้านบาท แม้จะมีการออกหุ้นกู้ใหม่จำนวน 1,219 ล้านบาท

หนี้สินหลักประกอบด้วยเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินจำนวน 1,768.8 ล้านบาท เงินกู้ยืมระยะสั้นอื่นๆ จำนวน 3,922 ล้านบาท ส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปีจำนวน 6,096.1 ล้านบาท เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระใน 1 ปีจำนวน 1,694.8 ล้านบาท ส่วนของหุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปีจำนวน 3,614.5 ล้านบาท และ ยังไม่ถึงกำหนดชำระใน 1 ปีจำนวน 2,299.7 ล้านบาท และเงิน

รับล่วงหน้าและเงินมัดจำจากลูกค้าจำนวน 4,001.2 ล้านบาท ภาษีเงินได้รอตัดบัญชีจำนวน 2,064.4 ล้านบาท หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจ่ายมีจำนวนรวม 19,435.9 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2560 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมจำนวน 7,080.1 ล้านบาท โดยส่วนสำคัญมาจากเงินลงทุนของอพอลโลและการวัดมูลค่าเงินลงทุนที่มูลค่ายุติธรรม

ความเหมาะสมของโครงสร้างเงินทุน

ณ สิ้นปี 2559 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่ 17.8 เท่า อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจ่ายต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเป็น 13.1 เท่า ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2560 มี อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงเหลือ 4.23 เท่า และอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจ่ายต่อส่วนของผู้ถือหุ้น 2.75 เท่า เนื่องจากการลดลงของยอดเงินกู้สุทธิตามที่ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มเพิ่มขึ้น

การลดลงอย่างมีนัยสำคัญของหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เกิดจากการรับรู้รายได้จากการโอนห้องชุดพักอาศัยเดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก โครงการมหานคร การจ่ายคืนเงินกู้ในไตรมาสนี้จากเงินร่วมลงทุนของอพอลโลทำให้หนี้ค้างในส่วนของสถาบันการเงินลดลง

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงลงทุนขยายสาขาที่ดิน แอนด์ เดวก้า กล่าวได้ว่า ถ้าบริษัทฯ สามารถโอนห้องชุดของโครงการมหานครให้กับลูกค้าและรับรู้รายได้ได้อย่างต่อเนื่องตามแผนงาน บริษัทฯ จะสามารถจ่ายคืนเงินกู้จากสถาบันการเงิน ซึ่งจะช่วยให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ณ สิ้นปี 2560

การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ: 2560

ความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

1. รายละเอียดและความคืบหน้าของโครงการต่างๆ มีดังนี้

โครงการ	ดำเนินการโดย	มูลค่าโครงการโดยประมาณ (ล้านบาท)	จำนวน (ยูนิต)	ความคืบหน้าในการขาย			มูลค่าที่รับรู้รายได้ (ล้านบาท)	ปีที่เริ่มคาดว่าจะเริ่มรับรู้รายได้
				จำนวนห้อง	ล้านบาท	% (ยูนิต)		
โครงการ มหานคร - เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก	เพชทู	15,000	209	157*	10,083	75	4,796.1**	เมษายน 2559
โครงการ มหาสมุทร วิลล่า	บริษัทฯ	4,000	80	22	1,113	28	-	ไตรมาส 4/2560
โครงการนิมิต หลังสวน	บริษัทฯ	8,000	179	168	6,709	94	-	2561
โครงการวินด์เซลล์ นราธิวาส	วายแอลพี	3,000	36	N/A	N/A	N/A	-	2562

หมายเหตุ: * ในไตรมาสที่ 2 ปี 2560 มีการรับรู้รายได้จากห้องชุดทั้งหมดจำนวน 33 เรสซิเดนซ์ (ไตรมาสที่ 1 ปี 2560 จำนวน 21 เรสซิเดนซ์ และปี 2559 จำนวน 24 เรสซิเดนซ์) และคาดว่าจะโอนห้องชุดส่วนที่เหลือภายในไตรมาส 1 ปี 2561

** รวมมูลค่าของห้องชุดพักอาศัยทั้งหมดที่รับรู้รายได้ตั้งแต่ปี 2559 ที่ผ่านมา

2. ความคืบหน้าในการก่อสร้างโครงการมหานคร โครงการมหาสมุทร และโครงการนิมิต หลังสวน

โครงการมหานคร

ปัจจุบันอยู่ระหว่างการทยอยส่งมอบห้องชุดพักอาศัย เดอะ ริทซ์-คาร์ลตัน เรสซิเดนเซส บางกอก ให้แก่ลูกค้า โดยมีลูกค้าบางส่วนได้ย้ายเข้ามาพักอาศัยเป็นที่เรียบร้อยแล้วตั้งแต่เดือนมิถุนายนที่ผ่านมา ทั้งนี้ ผู้พักอาศัยสามารถใช้บริการส่วนกลางบริเวณต่างๆ ได้แล้ว อาทิ สระว่ายน้ำ เกมสักรูม หรือ คลับ เลาจน์ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ตกแต่งห้องชุดตัวอย่างใหม่โซนสกาย เรสซิเดนซ์ ชั้น 58 ของอาคารเพื่อเตรียมเปิดขายส่วนที่เหลือ ส่วนความคืบหน้าการก่อสร้างในส่วนของโรงแรม บางกอก เอดิชั่น และจุดชมวิว นั้น ยังอยู่ระหว่างการตกแต่งภายในซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาสที่ 4 ปี 2560



โครงการมหาสมุทร

ความคืบหน้าการก่อสร้างส่วนที่เป็นวิลล่าใกล้จะแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการตกแต่งภายใน ส่วนงานโครงสร้างหลังคาของอาคารคันทรี คลับ ก่อสร้างถึงส่วนบนสุดเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ส่วนงานอื่นๆ ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างยังคงเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ โดยคาดว่าจะสามารถเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ให้เจ้าของวิลล่าได้ตั้งแต่ไตรมาส 4 ปีนี้ เป็นต้นไป



ภาพการก่อสร้างมหาสมุทร คันทรี คลับ



ภาพการก่อสร้างสปอร์ต คลับ

โครงการนิมิต หลังสวน

การก่อสร้างโครงการนิมิต หลังสวน ปัจจุบันงานส่วนแกนกลางของอาคารได้สร้างขึ้นไปถึงชั้น 5 แล้ว งานพื้นบริเวณชั้น 2 เสร็จเรียบร้อยและได้เริ่มดำเนินงานอย่างต่อเนื่องไปยังชั้น 3 ของอาคารตามลำดับ บริเวณส่วนหน้าทางเข้าโครงการฯ อยู่ระหว่างการทดสอบเพื่อเตรียมติดตั้ง facade ประมาณปลายปีนี้



ความสามารถในการทำกำไรและแผนการขยายกิจการของ ดิน แอนด์ เดลู่ก้า

ปัจจุบันมีการเตรียมขยายสาขาเพิ่มอีก 3 สาขาในรูปแบบ chef led fast food concept (สมอลเลอร์ ฟอรัมเมต) และ 1 ซูเปอร์มาร์เก็ตในพื้นที่ที่มีกลุ่มเป้าหมายที่มีกำลังซื้อสูง สำหรับสาขาในรูปแบบ สมอลเลอร์ ฟอรัมเมต จะขยายได้เร็วกว่ารูปแบบ ซูเปอร์มาร์เก็ต เนื่องจากมีขนาดเล็กสามารถหาพื้นที่เช่าได้ง่าย กำไรดี และคืนทุนได้เร็ว กลยุทธ์จะเน้นขยายร้านจำนวนมากในเมืองหลักมากกว่าที่จะขยายร้านแบบกระจายไปหลายๆ เมือง ซึ่งจะช่วยให้ประสิทธิภาพในการบริหารงานได้ดีกว่า อาทิเช่น การขนส่ง การผลิต และการตลาด

สินค้าอุปโภคบริโภคภายใต้แบรนด์ (Consumer Brands Group):

การเปิดตัวสินค้าของ CBG จะแสดงให้เห็นว่า สินค้าใหม่ตัวแรกของ ดิน แอนด์ เดลู่ก้า ที่ขายส่งนอกเหนือจาก DDUS การเปิดตัวของสินค้า DEAN & DELUCA Performance Bar ในรายการ PGA และจะถูกนำไปวางขายในร้านค้าภายในสิ้นเดือนสิงหาคมปีนี้

ประเด็นสำคัญดังต่อไปนี้ คือ การริเริ่มที่สำคัญและกลยุทธ์ที่กำลังจะถูกดำเนินการหรือทบทวนเพื่อปรับปรุงการดำเนินงานที่มีอยู่ในปัจจุบัน
ผลิตภัณฑ์:

- Merchant Core – ทบทวนผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ทั้งหมด Stock Keeping Unit (SKU) ตัดผลิตภัณฑ์ที่ไม่ทำกำไรออก และพัฒนากลุ่มผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อสะท้อนแนวโน้มของตลาดซึ่งจะนำไปสู่การปรับปรุงยอดขายกำไร
- ทบทวนระบบและรูปแบบรายงานใหม่เพื่อปรับปรุงการมองเห็นและการวิเคราะห์ข้อมูลให้ดีขึ้นในทุกประเภทผลิตภัณฑ์และเชื่อมโยงการวางแผนและกระบวนการวางแผนการสั่งซื้อ
- นำเสนอสินค้า Private Label ชนิดใหม่ และการจัดหาสินค้าที่คุณภาพดีกว่าเดิม
- การวิจัยเพื่อทำผลิตภัณฑ์ใหม่

ธุรกิจจัดเลี้ยง:

- พัฒนาและปรับปรุงเมนูให้เหมือนกันในทุกสาขา รวมไปถึงการนำเสนอสินค้าชนิดใหม่
- ย้ายหน่วยงาน Catering ในนิวยอร์กทั้งหมดไปที่ควีนส์เพื่อเพิ่มคุณภาพและกำลังการผลิต และนำไปรณรงค์ Social Catering เพื่อช่วยตอบสนองความต้องการ

การขายและการตลาด:

- ปรับปรุงการขายและการตลาดเพื่อยกระดับและแสดงถึงความเป็นลักซ์วรีแบรนด์ (Luxury brand)
- เพิ่มการร่วมมือกับคู่ค้าใหม่ๆ ทาง Social media หลายๆ ช่องทาง เพื่อเพิ่มความสนใจให้กับผู้บริโภคและดึงดูดลูกค้าในร้านค้าและ E-commerce
- จัดกิจกรรมใน 6 สาขาของไตรมาส 1 โดยได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้า

ธุรกิจขายตรง (B2B & B2C):

- ปรับสินค้าในแคตตาล็อก B2B และ B2C ใหม่ เพื่อเพิ่มปริมาณการสั่งซื้อต่อครั้ง (Average Order Value)
- ต่อรองค่าขนส่งใหม่ ผ่านซัพพลายเออร์ใหม่ และการปรับปรุงบรรจุภัณฑ์ ส่งผลให้เกิดการประหยัดอย่างชัดเจน

สหราชอาณาจักร

บริษัทฯ ได้จัดตั้งหน่วยงานใหม่ที่ประเทศอังกฤษเพื่อขยายร้าน ดิน แอนด์ เดลู่ก้า โดยบริษัทฯ มองว่าประเทศอังกฤษนับว่าเป็นประเทศที่มีศักยภาพและมีโอกาสเติบโตสูง โดยสาขาแรกจะเปิดในช่วงปลายปี 2560 ที่เมย์แฟร์ ใจกลางกรุงลอนดอน และบริษัทฯ มีแผนจะขยายสาขาเพิ่มขึ้นในปีต่อไป

ประเทศไทย

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2560 บริษัท ดิน แอนด์ เดลูกา (ประเทศไทย) มีสาขาที่เปิดให้บริการรวมทั้งสิ้น 11 สาขา ประกอบด้วยร้านอาหารที่ให้บริการเต็มรูปแบบพร้อมร้านค้าปลีกจำนวน 5 สาขา ร้านคาเฟ่พร้อมร้านค้าปลีกจำนวน 5 สาขา และร้านอาหารพร้อมร้านค้าปลีกภายในท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ (ร่วมทุน 51%) อีก 1 สาขา โดยทางบริษัทฯ ได้มีการทำสัญญาจองทำเลแห่งที่สองภายในสนามบิน ซึ่งคาดว่าจะเปิดให้บริการได้ในไตรมาสที่ 3 ปี 2560 ภายใต้การร่วมทุนเดียวกัน นอกจากนี้ ทางบริษัทฯ จะมีการเปิดร้านคาเฟ่พร้อมร้านค้าปลีกอีกแห่งหนึ่งบนถนนสีลมในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี 2560 เช่นเดียวกัน เรายังคงมุ่งมั่นอย่างต่อเนื่องที่จะส่งมอบบริการที่หลากหลาย โดยมุ่งเน้นที่คุณภาพ การค้นพบ และนวัตกรรม เรากำลังดำเนินการขยายการให้บริการด้านอาหารสำเร็จรูปภายในร้านคาเฟ่ และยังคงมุ่งมั่นอย่างต่อเนื่องที่จะยกระดับโครงการเครื่องดื่มและร้านค้าปลีกของเราให้เป็นผู้นำในตลาด ด้วยแนวคิดด้านร้านอาหารและคาเฟ่ของเรา อีกทั้งทางบริษัทฯ จะมีการโอนย้ายห้องครัวกลางซึ่งเป็นฐานการผลิต จากปัจจุบันซึ่งตั้งอยู่ที่ตึกมหานคร คิวบ์ ไปยังศูนย์การผลิตส่วนกลาง ภายในไตรมาสที่ 3 ปี 2560 อีกด้วย ซึ่งจะช่วยให้เราสามารถปรับปรุงการผลิตอาหาร และควบคุมต้นทุนการผลิตให้ดียิ่งขึ้น โดยทางบริษัทฯ ยังได้วางแผนที่จะทำการสรรหาทำเลที่มีผู้คนสัญจรผ่านไปมาหนาแน่นสำหรับปีต่อไป เพื่อขยายร้านค้าปลีกในรูปแบบคาเฟ่ ซึ่งเป็นรูปแบบที่ต้องการจำนวนพนักงานที่น้อยกว่า มีความต้องการเงินทุนที่ต่ำกว่า และมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงขึ้น

ญี่ปุ่น

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2560 บริษัท ดิน แอนด์ เดลูกา คาเฟ่ (ประเทศญี่ปุ่น) มีจำนวนคาเฟ่ที่เปิดให้บริการรวมทั้งสิ้น 13 สาขา ซึ่งรวมถึงคาเฟ่แห่งใหม่ 2 สาขา ที่เปิดให้บริการในระหว่างปี โดยคาดว่าจะภายในสิ้นปี 2560 จะมีจำนวนคาเฟ่ที่เปิดให้บริการรวมทั้งสิ้น 19 สาขา สำหรับแผนการขยายสาขาของคาเฟ่ จะมุ่งเข้าไปที่เขตเมืองที่มีประชากรหนาแน่นสูงและเป็นจุดศูนย์กลางรวมการคมนาคมขนส่ง เช่น สถานีรถไฟในเขตสำคัญ ของโตเกียว โอซาก้า และนาโกย่า ด้วยรูปแบบของคาเฟ่ที่มีขนาดพื้นที่ของร้านค้าไม่เกิน 200 ตารางเมตร ทำเลเหล่านี้จะช่วยสร้างยอดขายที่โดดเด่นและให้ผลตอบแทนจากการลงทุนที่มากขึ้นเมื่อเทียบกับทำเลอื่นๆ โดยจุดสำคัญคือการพัฒนาแผนการขยายโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เพียงพอต่อการขยายร้านคาเฟ่ตามแผนที่ได้วางไว้

มาเก๊า

ในเดือน พ.ค. 2560 DEAN & DELUCA ได้ลงนามในสัญญากับ Galaxy Entertainment Group ซึ่งเป็นหนึ่งในนักพัฒนาและผู้ดำเนินงานชั้นนำของโลกในธุรกิจบันเทิงครบวงจรและรีสอร์ท และเป็นสมาชิกของ Hang Seng Index ด้วย

ในสัญญานี้ได้รวมถึงการเปิดคาเฟ่อย่างน้อย 3 จุด และซูเปอร์มาร์เก็ต 1 จุด ในช่วงเวลา 10 ปีนับจากปี 2560 โดยจุดที่ 1 จะเป็นการวางจุดยุทธศาสตร์ที่ the Promenade Shops ใน Galaxy Macau™ ซึ่งเป็นจุดหมายปลายทางของผู้ซื้อและสังคมนาฬิกาอันดับ 1 ของมาเก๊าในฤดูใบไม้ร่วงปีนี้ หลังจากเปิดคาเฟ่แรกแล้ว กาแล็กซี่วางแผนที่จะเปิดซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดพื้นที่กว่า 700 ตารางเมตรใน Galaxy Mall ภายในปี 2561 คาเฟ่ที่เหลือได้ถูกวางลำดับและจะเกิดขึ้นจากสัญญาคู่ค้านี้ กาแล็กซี่ยังได้รับสิทธิขาดในการพัฒนา DEAN & DELUCA ในบางพื้นที่ของสาธารณรัฐประชาชนจีนเช่นเดียวกับมาเก๊าและยังคาดหวังจะหาโอกาสการลงทุนอื่นๆ อีกด้วย

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานในอนาคต

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์:

ในปัจจุบันการเพิ่มขึ้นของราคาที่ดิน นับว่าเป็นปัจจัยหลักที่อาจส่งผลกระทบในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากราคาที่ดินปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และอาจทำให้เกิดความยากขึ้นในการเลือกซื้อที่ดินในทำเลศูนย์กลางธุรกิจย่านใจกลางเมืองในราคาที่เหมาะสมสำหรับการลงทุนของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ในปีนี้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังคงมีการแข่งขันที่สูง อาทิ การแข่งขันด้านราคา หรือเงื่อนไขพิเศษในการทำการขายและการตลาดซึ่งเป็นสาเหตุที่ยากในการผลักดันยอดขายและการโอนของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการศึกษาถึงแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ระดับไฮเอนด์และเตรียมแผนการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่ในช่วง 2-3 ปีไว้บางส่วนแล้ว เพื่อให้มีการรับรู้รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง

ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม:

กฎหมายแรงงานกำลังเข้มงวดขึ้นในหลายรัฐและในบางรัฐและบางเมืองกำลังกำหนดค่าแรงที่สูงขึ้น อัตราและเปลี่ยนที่ค่าเงินดอลลาร์แข็งขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อการใช้ Private Label และผลิตภัณฑ์ของ DEAN & DELUCA ที่มีจำนวนมากของผู้ร่วมทุน การเดินเท้าที่น้อยลงทำให้การค้าปลีกต้องวางตำแหน่งให้แข็งแกร่งขึ้นในธุรกิจ E-commerce เนื่องจากผู้คนซื้อของออนไลน์มากขึ้น การเพิ่มขึ้นของค่าเช่าต่อตารางเมตรอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถของบริษัทในการจับจองทำเลที่ดีที่สุดและการสร้าง EBITDA ที่สูงขึ้น ความสามารถในการจ้างพนักงานที่ประสิทธิภาพจากการขยายบริษัทสามารถส่งผลกับการดำเนินงานและผลการดำเนินงานของร้าน ผู้บริหารได้รับทราบและระแวงระวังปัจจัยเหล่านี้และจะแก้ไขแต่ละปัจจัยเพื่อลดผลกระทบให้น้อยลง