ASSET WORLD
CORPORATION

บริษัท แอสเสท เวิรด์ คอร์ป จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ

ประจำไตรมาส 3 ปี 2569



บทสรุปผู้บริหาร

รายได้รวม
5,578
ล้านบาท
▲7.4% YoY

EBITDA
2,695
ล้านบาท
▲7.4% YoY

กำไรสุทธิ
1,332
ล้านบาท
▲16.0% YoY

มูลค่าทรัพย์สินคุณภาพ
224,336
ล้านบาท
▲4.1% YoY

IBD/E
0.92
เท่า
ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม

ก้าวสำคัญในการสร้างการเติบโต

กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ เติบโตโดดเด่นในทุกกลุ่มโรงแรม

รายได้ +17% YoY I EBITDA +22% YoY

- จาก RevPAR ที่เติบโตในทุกจุดหมายปลายทางท่องเที่ยว ด้วยดีมานด์ที่แข็งแกร่งทั้งจากนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ
- จากประสิทธิภาพการดำเนินงานที่ส่งผลให้ EBITDA Margin ปรับตัวสูงขึ้น

กลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียล สร้างกระแสเงินสดอย่างแข็งแกร่งต่อเนื่อง

รายได้ +23% YoY I EBITDA +30% YoY

- จากการสร้างจุดหมายปลายทางด้านไลฟ์สไตล์ระดับโลกที่ขับเคลื่อนการเติบโตอย่างแข็งแกร่งของธุรกิจศูนย์การค้า
- จากผู้เช่าคุณภาพรายใหม่ที่เสริมศักยภาพการเติบโตของรายได้ค่าเช่าพื้นที่และ EBITDA ในอนาคต

เดินหน้าสร้างความสำเร็จ พร้อมต่อยอดธุรกิจผ่านความร่วมมือกับพันธมิตรระดับโลก



เปิดตัว “แฟร์มอนท์ แบงคอก สุขุมวิท” โรงแรมแฟร์มอนท์แห่งแรกในประเทศไทย พร้อมเติมเต็มจุดหมายปลายทางไลฟ์สไตล์ ระดับลักชัวรีแห่งใหม่ และรองรับการจัดงาน MICE ใจกลางสุขุมวิท



เปิดตัว “เอญ่า เวลเนส คลับ” พร้อมร่วมมือกับศูนย์ส่งเสริมสุขภาพไวทัลไลฟ์ สร้างจุดหมายปลายทางด้านเวลเนสและไลฟ์สไตล์ครบวงจรแห่งแรก



ลงนามความร่วมมือเชิงกลยุทธ์กับเวสฟิลด์ พันธมิตรชั้นนำด้านรีเทลไลฟ์สไตล์ที่ใหญ่ที่สุดในโลก Unibail-Rodamco-Westfield (URW)



ลงนามความร่วมมือกับ Meliá Hotels International เตรียมเปิดตัว ME by Meliá ที่สุขุมวิท 24 และ Meliá Hotels & Resorts ที่สุขุมวิท 26 พร้อมขยายความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ระยะยาวถึงปี 2579 ด้วยพอร์ตโฟลิโอห้องพักรวมกว่า 3,000 ห้อง



AWC อนุมัติจัดตั้ง ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เอดับเบิ้ลยูซี ไลฟ์สไตล์ พร็อพเพอร์ตีส์ หรือ AWR ซึ่งเป็นส่วนสำคัญของ Sustainable Growth Platform ที่เชื่อมโยงศักยภาพการพัฒนาจุดหมายปลายทางด้านธุรกิจและการท่องเที่ยวของไทยเข้ากับการสร้างมูลค่าเพิ่มจากสินทรัพย์ เพื่อส่งมอบผลตอบแทนที่ยั่งยืนในระยะยาวแก่ผู้ลงทุน ด้วยมูลค่าการลงทุนเริ่มต้นและราคาจำหน่ายสินทรัพย์ไม่ต่ำกว่า 48,499 ล้านบาท ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการยื่น Filing ต่อสำนักงาน ก.ล.ต.



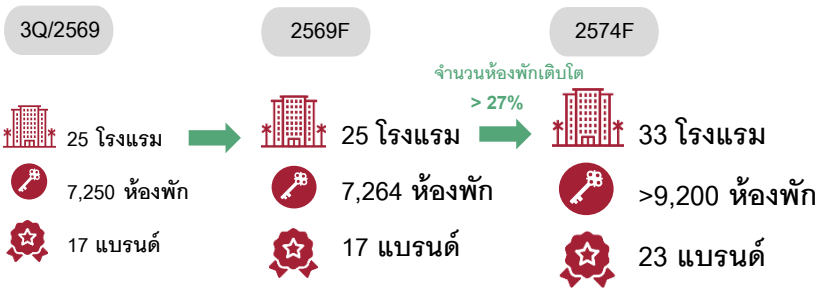
ผนึกพันธมิตรภาครัฐ ภาคเอกชนและชุมชนจังหวัดเชียงใหม่ ร่วมสร้างบทใหม่แห่งประสบการณ์ที่ไม่เคยมีมาก่อน เชื่อมประวัติศาสตร์ ศิลปะ และมรดกทางวัฒนธรรมล้านนาอันทรงคุณค่า ร่วมขับเคลื่อน “Chiang Mai Tram by Lannatique”



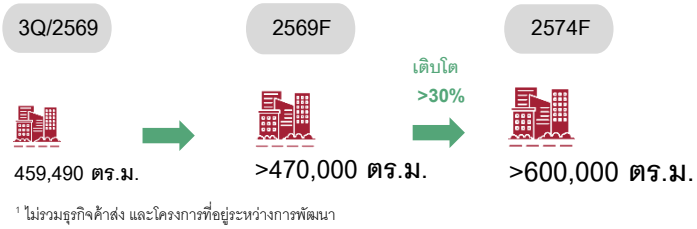
ร่วมกับ IHG Hotels & Resorts ลงนามสัญญาบริหารโรงแรม Ruby in Bangkok เปิดตัวโรงแรม Ruby แห่งแรกในประเทศไทย และภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก

ขยายการลงทุนและต่อยอดโครงการคุณภาพอย่างมีวินัย เพื่อสร้างการเติบโตในระยะยาวอย่างยั่งยืน

กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ



กลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียล[1]



[1] ไม่รวมธุรกิจค้าส่ง และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา

ผลประกอบการรวมของบริษัทฯ

หน่วย: ล้านบาท	3Q/2569	2Q/2569	3Q/2568	%Change YoY	%Change QoQ	9M/2569	9M/2568	%Change YoY
รายได้รวม	5,578	5,502	5,193	7.4%	1.4%	17,855	16,594	7.6%
ต้นทุนและค่าใช้จ่าย	2,883	2,652	2,684	7.4%	8.7%	8,780	7,946	10.5%
กำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA)	2,695	2,850	2,509	7.4%	-5.4%	9,076	8,648	4.9%
อัตรากำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA Margin)	*48.3%*	*51.8%*	*48.3%*	*0.0%*	*-3.5%*	*50.8%*	*52.1%*	*-1.3%*
กำไรสุทธิ	1,332	1,468	1,148	16.0%	-9.3%	3,455	3,374	2.4%
อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin)	*23.9%*	*26.7%*	22.1%	*1.8%*	*-2.8%*	*19.3%*	*20.3%*	*-1.0%*
ตัวชี้วัดที่สำคัญของกลุ่มธุรกิจโรงแรม								
จำนวนห้องพัก	7,250	6,834	6,834	6.1%	6.1%	7,250	6,834	6.1%
อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)	70.1	61.0	62.7	11.7%	15.0%	69.7	65.5	6.3%
รายได้เฉลี่ยต่อวัน (ADR) (บาท/คืน)	5,726	5,204	5,103	12.2%	10.0%	5,793	5,656	2.4%
รายได้เฉลี่ยต่อห้องพัก (RevPAR) (บาท/คืน)	4,014	3,173	3,202	25.4%	26.5%	4,037	3,708	8.9%
ตัวชี้วัดที่สำคัญของกลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียล								
จำนวนพื้นที่ให้เช่า (ตร.ม.)	459,490	459,490	460,608	-0.2%	0.0%	459,490	452,211	1.6%
อัตราการเช่าพื้นที่ (ร้อยละ)	68.4	67.9	69.1	-0.7%	0.4%	68.7	68.9	-0.2%
รายได้ค่าเช่าเฉลี่ย (ARR) (บาท/ตร.ม./เดือน)	810	805	803	0.9%	0.7%	810	812	-0.3%

รายได้รวม

ในไตรมาส 3/2569 บริษัทฯ มีรายได้รวม 5,578 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 7.4 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสัดส่วนรายได้จากกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการร้อยละ 60 ส่วนกลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียลในสัดส่วนร้อยละ 40 ด้วยความแข็งแกร่งของพอร์ตธุรกิจที่มีความหลากหลาย เพื่อกระจายความเสี่ยงของพอร์ตการลงทุน มุ่งสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องภายใต้กลยุทธ์การเติบโตอย่างยั่งยืน (Sustainable Growth-Led Strategy) ผ่านการเพิ่มขีดความสามารถในการสร้างรายได้ของทรัพย์สินที่เปิดดำเนินการ ควบคู่กับการลงทุนอย่างมีวินัย

การเติบโตในไตรมาสนี้ได้รับแรงสนับสนุนจากทั้งสองกลุ่มธุรกิจ โดยกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการมีรายได้เฉลี่ยต่อห้องพัก (RevPAR) เพิ่มขึ้นร้อยละ 25.4 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการเติบโตของโรงแรมในทุกกลุ่ม โดยเฉพาะดีมานด์ที่แข็งแกร่งจากนักท่องเที่ยวคุณภาพทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่ช่วยส่งเสริมการเติบโตอย่างเด่นชัดของกลุ่มโรงแรมกลุ่มประชุมสัมมนาและกลุ่มโรงแรมในกรุงเทพฯ รวมถึงการรับรู้ผลการดำเนินงานของโรงแรมใหม่ โรงแรม แฟร์มอนท์ แบงคอก สุขุมวิท ที่เริ่มเปิดเปิดให้บริการเมื่อเดือนสิงหาคม 2569 ที่ผ่านมา ขณะเดียวกันโรงแรมในต่างจังหวัดทุกจุดหมายปลายทางท่องเที่ยวที่สำคัญมีผลการดำเนินงานที่เติบโตต่อเนื่อง ขณะที่ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มยังคงเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสนับสนุนการเติบโตของรายได้เช่นกัน

ขณะที่กลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียลยังคงสร้างผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่ง โดยเฉพาะธุรกิจศูนย์การค้าที่ได้รับปัจจัยสนับสนุนจากการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดและการเสริมศักยภาพโครงการเอเชียทีค เดอะ ริเวอร์ฟร้อนท์ เดสติเนชั่น ให้เป็นจุดหมายปลายทางด้านการท่องเที่ยว ผ่านการเปิดตัว Jurassic World: The Experience และ SkyFlyers: Wings of Garudapterus ในปี 2568

ทั้งนี้ ในไตรมาส 3/2569 บริษัทฯ รับรู้กำไรจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนจำนวน 1,092 ล้านบาท

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

ในไตรมาส 3/2569 บริษัทฯ มีต้นทุนและค่าใช้จ่ายจำนวน 2,883 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.4 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องมาจากการเปิดโรงแรมใหม่ในไตรมาสนี้ อย่างไรก็ตาม สัดส่วนต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่อรายได้ยังคงที่ อยู่ที่ร้อยละ 51.7 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ

กำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA)

ในไตรมาส 3/2569 บริษัทฯ มีกำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) จำนวน 2,695 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.4 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการเติบโตของกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการในทุกกลุ่มโรงแรม และผลการดำเนินงานที่ เติบโตต่อเนื่องของกลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียล โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจศูนย์การค้าที่มุ่งปรับกลยุทธ์การตลาด เพื่อยกระดับประสบการณ์ของผู้ใช้บริการ ตลอดจนการพัฒนาโครงการ เอเชียทีค เดอะ ริเวอร์ฟร้อนท์ เดสติเนชั่น สู่การเป็นจุดหมายปลายทางการท่องเที่ยว ผ่านการเปิด Jurassic World: The Experience และ SkyFlyers: Wings of Garudapterus ในปี 2568 ส่งผลให้บริษัทฯ สร้างการเติบโตของรายได้และเพิ่มศักยภาพในการทำกำไร

กำไรสุทธิ

ในไตรมาส 3/2569 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 1,332 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 16.0 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการเติบโตของผลการดำเนินงานในทั้งสองกลุ่มธุรกิจ ควบคู่กับการบริหารต้นทุนและการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ

ผลการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจ

กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ

ผลการดำเนินงานรวมของกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ								
หน่วย: ล้านบาท	3Q/2569	2Q/2569	3Q/2568	%Change YoY	%Change QoQ	9M/2569	9M/2568	%Change YoY
รายได้	3,312	2,761	2,843	16.5%	20.0%	10,150	9,096	11.6%
ต้นทุนและค่าใช้จ่าย[1]	2,313	2,019	2,025	14.3%	14.6%	6,785	6,105	11.1%
กำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA)	999	742	818	22.1%	34.6%	3,365	2,991	12.5%
อัตรากำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA Margin)	*30.2%*	*26.9%*	*28.8%*	*1.4%*	*-3.3%*	*33.2%*	*32.9%*	*0.3%*
จำนวนห้องพัก	7,250	6,834	6,834	6.1%	0.0%	7,250	6,834	6.1%
อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)	70.1	61.0	62.7	11.7%	15.0%	69.7	65.5	6.3%
รายได้เฉลี่ยต่อวัน (ADR) (บาท/คืน)	5,726	5,204	5,103	12.2%	10.0%	5,793	5,656	2.4%
รายได้เฉลี่ยต่อห้องพัก (RevPAR) (บาท/คืน)	4,014	3,173	3,202	25.4%	26.5%	4,037	3,708	8.9%
ตัวชี้วัดที่สำคัญแยกตามประเภท								
กลุ่มโรงแรมกลุ่มประชุมสัมมนา (MICE)								
จำนวนห้องพัก	3,751	3,335	3,335	12.5%	12.5%	3,751	3,335	12.5%
อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)	67.7	60.7	62.8	4.9%	7.0%	67.5	64.9	2.5%
รายได้เฉลี่ยต่อวัน (ADR) (บาท/คืน)	5,189	4,764	4,539	14.3%	8.9%	5,121	5,017	2.1%
รายได้เฉลี่ยต่อห้องพัก (RevPAR) (บาท/คืน)	3,512	2,891	2,850	23.2%	21.5%	3,454	3,256	6.1%
กลุ่มโรงแรมในกรุงเทพฯ								
จำนวนห้องพัก	1,131	1,131	1,131	0.0%	0.0%	1,131	1,131	0.0%
อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)	79.9	69.8	71.0	8.9%	10.1%	78.2	71.8	6.4%
รายได้เฉลี่ยต่อวัน (ADR) (บาท/คืน)	3,613	3,455	3,472	4.1%	4.6%	3,708	3,782	-2.0%
รายได้เฉลี่ยต่อห้องพัก (RevPAR) (บาท/คืน)	2,887	2,410	2,466	17.1%	19.8%	2,899	2,714	6.8%
กลุ่มรีสอร์ทระดับลักชัวรี								
จำนวนห้องพัก	239	239	239	0.0%	0.0%	239	239	0.0%
อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)	80.3	74.0	73.9	6.4%	6.3%	79.6	76.2	3.4%
รายได้เฉลี่ยต่อวัน (ADR) (บาท/คืน)	21,000	19,147	18,887	11.2%	9.7%	22,427	21,325	5.2%
รายได้เฉลี่ยต่อห้องพัก (RevPAR) (บาท/คืน)	16,855	14,169	13,948	20.8%	19.0%	17,856	16,248	9.9%
กลุ่มโรงแรมอื่นๆ นอกกรุงเทพฯ								
จำนวนห้องพัก	2,129	2,129	2,129	0.0%	0.0%	2,129	1,842	15.6%
อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)	67.3	55.3	57.0	10.3%	12.0%	67.5	61.6	5.9%
รายได้เฉลี่ยต่อวัน (ADR) (บาท/คืน)	5,888	5,035	5,149	14.3%	16.9%	5,933	5,652	5.0%
รายได้เฉลี่ยต่อห้องพัก (RevPAR) (บาท/คืน)	3,962	2,785	2,937	34.9%	42.2%	4,006	3,481	15.1%

[1] ต้นทุนและค่าใช้จ่ายเป็นรายการก่อนหักรายการระหว่างกันของกลุ่มธุรกิจ

รายได้ของกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ

ณ สิ้นไตรมาส 3/2569 ประเทศไทยมีนักท่องเที่ยวต่างชาติ 23.2 ล้านคน ลดลงร้อยละ 3.8 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากความไม่แน่นอนของสถานการณ์ความขัดแย้งในตะวันออกกลางที่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการเดินทางและความเชื่อมั่นของนักท่องเที่ยว อย่างไรก็ตาม ตลาดนักท่องเที่ยวจีนยังคงเป็นปัจจัยสนับสนุนสำคัญ โดยมีจำนวนนักท่องเที่ยวจีนเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.2 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน สอดคล้องกับสัดส่วนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้าประเทศไทยในช่วงเวลาดังกล่าว

บริษัทฯ มุ่งสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องผ่านความร่วมมือกับพันธมิตรระดับโลก ภายใต้กลยุทธ์การเติบโตอย่างยั่งยืน (Sustainable Growth-Led Strategy) เพื่อเสริมศักยภาพทรัพย์สินและต่อยอดการขยายฐานลูกค้าคุณภาพ ส่งผลให้ในไตรมาส 3/2569 กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการมีรายได้ 3,312 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 16.5 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีรายได้เฉลี่ยต่อห้องพัก (RevPAR) อยู่ที่ 4,014 บาทต่อคืน เพิ่มขึ้นร้อยละ 25.4 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากการเติบโตของทุกกลุ่มโรงแรม โดยเฉพาะดีมานด์จากโรงแรมกลุ่มประชุมสัมมนา (MICE) และกลุ่มโรงแรมในกรุงเทพฯ ควบคู่กับการเติบโตของกลุ่มรีสอร์ทระดับลักชัวรี และกลุ่มโรงแรมอื่นๆ นอกกรุงเทพฯ ในเมืองท่องเที่ยวที่สำคัญ

โรงแรมกลุ่มประชุมสัมมนา (MICE) เติบโตอย่างชัดเจน โดยมี RevPAR เพิ่มขึ้นร้อยละ 23.2 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยกลับมาเติบโตเป็นบวกเป็นครั้งแรกนับตั้งแต่ไตรมาสที่ 2/2568 จากทั้งโรงแรมเดิมที่เปิดดำเนินการและการเริ่มรับรู้ผลการดำเนินงานของโรงแรม แฟร์มอนท์ แบงคอก สุขุมวิท ที่เปิดให้บริการในเดือนสิงหาคม 2569 ส่วนกลุ่มโรงแรมในกรุงเทพฯ มี RevPAR เพิ่มขึ้นร้อยละ 17.1 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และเติบโตต่อเนื่องจากไตรมาสก่อน เนื่องจากดีมานด์ที่เพิ่มขึ้นของกลุ่มนักท่องเที่ยวคุณภาพ รวมไปถึงปัจจัยสนับสนุนจากการจัดอีเวนต์ประชุมสัมมนาในช่วงเดือน ก.ย. 2569 ส่งผลให้ทั้งพอร์ตโรงแรมในกรุงเทพฯ มี RevPAR เพิ่มขึ้นร้อยละ 18 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

ส่วนพอร์ตโรงแรมในต่างจังหวัดมีการเติบโตอย่างโดดเด่น ทั้งจากกลุ่มรีสอร์ทระดับลักชัวรีและกลุ่มโรงแรมอื่นๆ นอกกรุงเทพ โดยมี RevPAR เติบโตร้อยละ 20.8 และ 34.9 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ตามลำดับ โดยเฉพาะในจุดหมายปลายทางท่องเที่ยวที่สำคัญ อาทิ โรงแรมในพัทยามี RevPAR เพิ่มขึ้นร้อยละ 94 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการรับรู้ผลการดำเนินงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่องของโรงแรมใหม่ทั้ง 2 แห่ง ที่เปิดให้บริการในปี 2568 โรงแรมในเชียงใหม่มี RevPAR เพิ่มขึ้นร้อยละ 40 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากอุปสงค์ของนักท่องเที่ยวระยะใกล้ (Short-haul) ที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มนักท่องเที่ยวจีน ขณะที่ โรงแรมในเกาะสมุย จังหวัดกระบี่ และหัวหิน มีผลการดำเนินงานที่เติบโตเช่นกัน โดยมี RevPAR เพิ่มขึ้นร้อยละ 24 ร้อยละ 18 และร้อยละ 3 ตามลำดับ สะท้อนศักยภาพของทั้งสองจุดหมายปลายทางในการดึงดูดกลุ่มนักท่องเที่ยวคุณภาพ

ทั้งนี้ รายได้ที่เติบโตของกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการได้รับแรงสนับสนุนจากดีมานด์ที่แข็งแกร่งจากทุกกลุ่มลูกค้า หนุนรายได้ห้องพักเติบโตอย่างโดดเด่น โดยกลุ่มลูกค้ารายบุคคล (Retail) มีการเติบโตของจำนวนห้องที่เข้าพัก (Room night) และราคาได้เฉลี่ยต่อวัน (ADR) ร้อยละ 26 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน กลุ่มลูกค้าองค์กร (Corporate) มีการเติบโตของจำนวนห้องที่เข้าพัก (Room night) และราคาได้เฉลี่ยต่อวัน (ADR) ร้อยละ 22 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่วนกลุ่มลูกค้าแบบคณะ (Group) มีการเติบโตหลักจากราคาได้เฉลี่ยต่อวัน (ADR) ร้อยละ 7 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

นอกจากนี้ ในไตรมาส 3/2569 พอร์ตธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มยังสร้างการเติบโตต่อเนื่องด้วยรายได้ 1,013 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.5 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30 ของรายได้กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ นำโดย พัทยา แมริออท รีสอร์ต แอนด์ สปา และ อินเตอร์คอนติเนนตัล เชียงใหม่ แม่ปิง โฮเทล ที่สร้างรายได้ค่าอาหารและเครื่องดื่มเพิ่มขึ้นร้อยละ 135.0 และ 38.7 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ตามลำดับ ขณะที่ เอ-ญ่า รูฟทอป แอท ดิ เอ็มไพร์ สร้างรายได้ค่าอาหารและเครื่องดื่มเติบโตต่อเนื่องร้อยละ 24.2 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน สะท้อนผลสำเร็จของการพัฒนาและต่อยอดไลฟ์สไตล์โมเดล เพื่อยกระดับประสบการณ์ของลูกค้าและขยายโอกาสในการสร้างรายได้จากธุรกิจที่เกี่ยวเนื่อง

ต้นทุนและค่าใช้จ่ายกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ

ในไตรมาส 3/2569 กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการมีต้นทุนและค่าใช้จ่ายจำนวน 2,313 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.3 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีปัจจัยหลักจากการเปิดดำเนินงานของโรงแรมใหม่ โรงแรม แฟร์มอนท์ แบงคอก สุขุมวิท ส่งผลให้จำนวนห้องพักเพิ่มขึ้น รวมถึงต้นทุนวัตถุดิบอาหารที่สูงขึ้นสอดคล้องกับการเติบโตของรายได้ อย่างไรก็ตาม สัดส่วนต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่อรายได้ปรับตัวลดลงจากร้อยละ 71.2 ในไตรมาส 3/2568 มาอยู่ที่ร้อยละ 69.8 ในไตรมาสนี้ ซึ่งสะท้อนประสิทธิภาพที่ดีขึ้นในการบริหารจัดการต้นทุนและการดำเนินงาน

กำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ

ในไตรมาส 3/2569 กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการมีกำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) จำนวน 999 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 22.1 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการเติบโตของทุกกลุ่มโรงแรม ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ทั้งนี้ อัตรากำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA Margin) อยู่ที่ร้อยละ 30.2 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 28.8 ในช่วงเดียวกันของปีก่อน หากไม่รวมผลการดำเนินงานของโรงแรม แฟร์มอนท์ แบงคอก สุขุมวิท ซึ่งเป็นทรัพย์สินใหม่ และโรงแรม เดอะ เวสทิน สิเหร่ เบย์ รีสอร์ท แอนด์ สปา ภูเก็ต ที่อยู่ระหว่างการปรับปรุงเป็น โรงแรม เดอะ ริตซ์-คาร์ลตัน ภูเก็ต รีสอร์ท แอนด์ สปา EBITDA Margin ของกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการอยู่ที่ร้อยละ 32.9 เติบโตร้อยละ 3.6 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน สะท้อนการเติบโตของรายได้ ควบคู่กับการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ

กลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียล

ผลการดำเนินงานรวมของกลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียล [1]

หน่วย: ล้านบาท	3Q/2569	2Q/2569	3Q/2568	%Change YoY	%Change QoQ	9M/2569	9M/2568	%Change YoY
รายได้	2,184	2,524	1,775	23.1%	-13.5%	7,222	6,295	14.7%
ต้นทุนและค่าใช้จ่าย	356	381	373	-4.8%	-6.6%	1,109	1,016	9.1%
กำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA)	1,828	2,143	1,401	30.5%	-14.7%	6,113	5,278	15.8%
อัตรากำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA Margin)	*83.7%*	*84.9%*	*79.0%*	*4.8%*	*-1.2%*	*84.6%*	*83.9%*	*0.8%*
จำนวนพื้นที่ให้เช่า (ตร.ม.)	459,490	459,490	460,608	-0.2%	0.0%	459,490	452,211	1.6%
อัตราการเช่าพื้นที่ (ร้อยละ)	68.4	67.9	69.1	-0.5%	-0.8%	68.7	68.8	-0.4%
รายได้ค่าเช่าเฉลี่ย (ARR) (บาท/ตร.ม./เดือน)	810	805	815	-0.6%	0.6%	806	813	-0.9%
ตัวชี้วัดที่สำคัญแยกตามประเภท								
กลุ่มคอมมูนิตี้ ชอปปิงมอลล์								
จำนวนพื้นที่ให้เช่า (ตร.ม.)	118,277	118,277	117,823	0.4%	0.0%	118,277	117,823	0.4%
อัตราการเช่าพื้นที่ (ร้อยละ)	74.2	73.2	73.9	0.3%	1.0%	73.8	73.2	0.6%
รายได้ค่าเช่าเฉลี่ย (ARR) (บาท/ตร.ม./เดือน)	705	693	707	-0.3%	1.7%	699	704	-0.8%
กลุ่มศูนย์การค้าเพื่อการท่องเที่ยว								
จำนวนพื้นที่ให้เช่า (ตร.ม.)	35,235	35,235	33,807	4.2%	0.0%	35,235	33,807	4.2%
อัตราการเช่าพื้นที่ (ร้อยละ)	78.7	77.8	84.6	-5.9%	0.9%	79.2	79.1	3.1%
รายได้ค่าเช่าเฉลี่ย (ARR) (บาท/ตร.ม./เดือน)	1,339	1,299	1,297	3.2%	3.1%	1,339	1,279	4.7%
กลุ่มคอมมูนิตี้ มาร์เก็ต								
จำนวนพื้นที่ให้เช่า (ตร.ม.)	13,194	13,194	13,194	0.0%	0.0%	13,194	13,194	0.0%
อัตราการเช่าพื้นที่ (ร้อยละ)	86.8	89.9	75.4	11.3%	-3.2%	88.9	75.6	13.2%
รายได้ค่าเช่าเฉลี่ย (ARR) (บาท/ตร.ม./เดือน)	563	552	542	3.8%	2.0%	550	534	2.9%
กลุ่มอาคารสำนักงาน								
จำนวนพื้นที่ให้เช่า (ตร.ม.)	292,785	292,785	295,784	-1.0%	0.0%	292,785	287,387	1.9%
อัตราการเช่าพื้นที่ (ร้อยละ)	63.6	63.6	65.1	-0.8%	0.1%	64.5	65.5	-1.1%
รายได้ค่าเช่าเฉลี่ย (ARR) (บาท/ตร.ม./เดือน)	801	800	807	-0.8%	0.1%	793	812	-2.4%

[1] ผลการดำเนินงานเป็นรายการก่อนหักรายการระหว่างกันของกลุ่มธุรกิจ ซึ่งไม่รวมธุรกิจค้าส่ง และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา

รายได้ของกลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียล

ในไตรมาส 3/2569 ธุรกิจค้าปลีกยังคงได้รับความต้องการเช่าพื้นที่คุณภาพสูงจากแบรนด์ใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะโครงการชั้นนำในย่านค้าปลีกใจกลางเมือง ทั้งนี้ ผู้ประกอบการค้าปลีกรายใหญ่หันมาให้ความสำคัญกับการยกระดับประสบการณ์การชอปปิงผ่านหน้าร้าน เพื่อรักษาฐานลูกค้าเดิมและดึงดูดกลุ่มลูกค้าใหม่ ขณะที่ กำลังซื้อภายในประเทศในไตรมาสนี้ได้รับปัจจัยสนับสนุนจากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ “ไทยช่วยไทยพลัส” ซึ่งมีส่วนช่วยกระตุ้นการใช้จ่ายและส่งเสริมกิจกรรมทางเศรษฐกิจในภาคค้าปลีก

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินกลยุทธ์ “AWC Lifestyle Destination” ที่มุ่งยกระดับทรัพย์สิน ด้วยประสบการณ์ไลฟ์สไตล์ที่หลากหลาย ดึงดูดกลุ่มผู้เช่าคุณภาพ พร้อมทั้งตอบโจทย์ลูกค้าชาวไทยและนักท่องเที่ยวต่างชาติ เสริมศักยภาพการแข่งขันของโครงการ ส่งผลให้กลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียลมีผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่ง โดยมีรายได้ 2,184 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 23.1 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

หากไม่รวมกำไรจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน กลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียลมีรายได้เติบโตร้อยละ 0.5 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยกลุ่มธุรกิจศูนย์การค้ามีรายได้ค่าเช่าพื้นที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.3 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากการยกระดับโครงการ เอเชียทีค เดอะ ริเวอร์ฟร้อนท์ เดสติเนชั่น สู่จุดหมายปลายทางด้านไลฟ์สไตล์ระดับโลก ผ่านการเปิด Jurassic World: The Experience และ SkyFlyers: Wings of Garudapterus ซึ่งช่วยเพิ่มความน่าสนใจของโครงการและดึงดูดนักท่องเที่ยว ส่งผลให้ในช่วง 9M/2569 โครงการ เอเชียทีค เดอะ ริเวอร์ฟร้อนท์ เดสติเนชั่น มีรายได้ค่าเช่าพื้นที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.2 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน พร้อมทั้งทราฟฟิกของผู้มาเยือนที่เติบโตร้อยละ 38 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ทำให้รายได้ของกลุ่มธุรกิจศูนย์การค้าในช่วง 9M/2569 มีการเติบโตร้อยละ 21 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

นอกจากนี้ ด้วยการปรับกลยุทธ์ทางการตลาด (Repositioning) ของกลุ่มธุรกิจศูนย์การค้า ช่วยขยายฐานลูกค้าและดึงดูดผู้เช่าคุณภาพรายใหม่ ส่งผลให้ ลาซาล อเวนิว มีอัตราการเช่าพื้นที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.3 และรายได้ค่าเช่าเฉลี่ยเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.8 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ขณะที่ พันธุ์ทิพย์ แอท งามวงศ์วาน มีอัตราการเช่าพื้นที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.3 และรายได้ค่าเช่าเฉลี่ยเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.0 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

กลุ่มอาคารสำนักงานยังคงสร้างกระแสเงินสดที่แข็งแกร่ง ด้วยรายได้ในช่วง 9M/2569 เติบโตร้อยละ 1.5 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ท่ามกลางตลาดอาคารสำนักงานที่มีการแข่งขันสูง จากการยกระดับประสบการณ์ด้านไลฟ์สไตล์ผ่านสิ่งอำนวยความสะดวกที่หลากหลาย อาทิ พื้นที่ Co-Living เอ-ญ่า รูฟทอป แอท ดิ เอ็มไพร์ ร้านค้าและร้านอาหาร รวมถึงพื้นที่สำนักงานสำเร็จรูป เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้เช่า ช่วยรักษาฐานผู้เช่าเดิมและดึงดูดผู้เช่าคุณภาพรายใหม่อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้อัตราการเช่าพื้นที่ของ ดิ เอ็มไพร์ เพิ่มขึ้นสู่ระดับร้ อยละ 74 ณ สิ้นไตรมาส 3/2569

ต้นทุนและค่าใช้จ่ายกลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียล

ในไตรมาส 3/2569 กลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียลมีต้นทุนและค่าใช้จ่ายจำนวน 356 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 4.8 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ

กำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) กลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียล

ในไตรมาส 3/2569 กลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียลมีกำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) จำนวน 1,828 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 30.5 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน หากไม่รวมกำไรจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน EBITDA อยู่ที่ 801 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.0 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

โดยกลุ่มธุรกิจศูนย์การค้าถือเป็นปัจจัยสำคัญที่สนับสนุนการเติบโตของกลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียล ทั้งจากความสำเร็จในการพัฒนาโครงการ เอเชียทีคเดอะ ริเวอร์ฟร้อนท์ เดสติเนชั่น สู่การเป็นจุดหมายปลายทางด้านไลฟ์สไตล์ โดย EBITDA ในไตรมาส 3/2569 เติบโตร้อยละ 3.6 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และในช่วง 9M/2569 เติบโตร้อยละ 14.1 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน รวมถึงการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดของกลุ่มธุรกิจศูนย์การค้า ส่งผลให้ ลาซาล อเวนิว และพันธุ์ทิพย์ แอท งามวงศ์วาน มี EBITDA เติบโตร้อยละ 26.5 และ 3.6 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ตามลำดับ ขณะเดียวกันกลุ่ม อาคารสำนักงานยังคงสร้างกระแสเงินสดอย่างมั่นคง โดยมี EBITDA ในช่วง 9M/2569 เติบโตร้อยละ 3.6 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เสริมการเติบโตของกลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียล ควบคู่กับการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ

งบฐานะการเงินรวม

หน่วย: ล้านบาท	ณ 31 ธ.ค. 2568	ณ 30 ก.ย. 2569	เปลี่ยนแปลง	%Change
สินทรัพย์รวม	204,197	212,350	8,153	4.0%
หนี้สินรวม	108,459	114,340	5,881	5.4%
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	95,739	98,010	2,271	2.4%
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.89	0.92	0.03	3.4%

สินทรัพย์รวม

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมจำนวน 212,350 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8,153 ล้านบาท หรือร้อยละ 4.0 จาก ณ สิ้นปี 2568 จากการลงทุนในโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาและการขยายพอร์ตสินทรัพย์คุณภาพตามแผนการลงทุนของบริษัทฯ

สินทรัพย์ส่วนใหญ่เป็นสินทรัพย์ที่สร้างรายได้ ประกอบด้วย ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และสิทธิการเช่า รวมมูลค่า 201,867 ล้านบาท ขณะที่สินทรัพย์อื่นมีมูลค่า 10,483 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยสินทรัพย์หมุนเวียนที่เปลี่ยนแปลงตามการดำเนินธุรกิจตามปกติ และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น อาทิ ภาษีหัก ณ ที่จ่าย และภาษีมูลค่าเพิ่มรอขอคืน

หนี้สินรวม

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมจำนวน 114,340 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5,881 ล้านบาท หรือร้อยละ 5.4 จาก ณ สิ้นปี 2568 สะท้อนการจัดหาเงินทุนเพื่อรองรับการลงทุนในโครงการระหว่างการพัฒนาและการขยายพอร์ตสินทรัพย์คุณภาพ โดยหนี้สินของบริษัทฯ ประกอบด้วยหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest-Bearing Debt: IBD) จำนวน 90,418 ล้านบาท และหนี้สินอื่นจำนวน 23,292 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมจำนวน 98,010 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2,271 ล้านบาท หรือร้อยละ 2.4 จาก ณ สิ้นปี 2568 โดยมีปัจจัยหลักจากการรับรู้กำไรสุทธิของบริษัทฯ ซึ่งยังไม่ได้จัดสรรเป็นเงินปันผล

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Interest-Bearing Debt to Equity Ratio: IBD/E) ณ วันที่ 30 กันยายน 2569 อยู่ที่ 0.92 เท่า สะท้อนฐานะการเงินที่มั่นคงและการบริหารโครงสร้างเงินทุนอย่างมีวินัย ซึ่งช่วยรักษาศักยภาพในการจัดหาเงินทุนเพื่อรองรับการลงทุนและการขยายพอร์ตสินทรัพย์ในอนาคต

ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงาน และแนวโน้มธุรกิจในปี 2569

กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ

สำหรับแนวโน้มช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวในไตรมาส 4/2569 นี้ คาดว่าบรรยากาศการท่องเที่ยวจะมีความคึกคักมากขึ้น จากการเดินทางของนักท่องเที่ยวเพื่อพักผ่อนในช่วงวันหยุดและเทศกาลส่งท้ายปี รวมทั้งมาตรส่งเสริมการท่องเที่ยวของภาครัฐ เช่น การยกเว้นวีซ่า (Free Visa) ให้นักท่องเที่ยวต่างชาติจาก 60 ประเทศ พำนักในไทยได้สูงสุดไม่เกิน 30 วัน ซึ่งมีผลตั้งแต่วันที่ 15 ก.ย. 2569 ที่ผ่านมา สร้างโอกาสในการดึงดูดทั้งนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ นอกจากนี้ ประเทศไทยยังเป็นเจ้าภาพจัดอีเวนต์ระดับนานาชาติ อาทิ การประชุมประจำปีสภาผู้ว่าการกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) และกลุ่มธนาคารโลก (World Bank) ระหว่างวันที่ 12 -18 ตุลาคม 2569 ณ กรุงเทพมหานคร และเทศกาลดนตรีระดับโลก Tomorrowland ระหว่างวันที่ 11–13 ธันวาคม 2569 ณ จังหวัดชลบุรี ซึ่งจะช่วยดึงดูดกลุ่มนักเดินทางธุรกิจและผู้เข้าร่วมงานจากทั่วโลกที่จะเดินทางท่องเที่ยวต่อเนื่องก่อนและหลังการจัดงาน ส่งผลให้ล่าสุดการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) คาดการณ์จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติปี 2569 ที่ประมาณ 32.6 - 32.7 ล้านคน สร้างรายได้รวมประมาณ 2.7 ล้านล้านบาท พร้อมตั้งเป้าจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติในปี 2570 ไม่น้อยกว่า 35 ล้านคน โดยมุ่งเน้นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางด้วยวัตถุประสงค์เฉพาะ ซึ่งมีการใช้จ่ายสูงกว่านักท่องเที่ยวทั่วไป อาทิ การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพและเวลเนส การท่องเที่ยวเชิงกีฬา ตลอดจนการเดินทางเพื่อธุรกิจ การค้า และการลงทุน

ทั้งนี้ ในปี 2569 กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการของบริษัทฯ ยัง**รับรู้ผลการดำเนินงานเต็มปีจากโรงแรมที่เปิดให้บริการในปี 2568 ได้แก่ โรงแรม มีเลีย พัทยา โฮเต็ล ประเทศไทย โรงแรมจุบิลี เพรสทีจน์ รัชดาภิเษก และพัทยา แมริออท รีสอร์ต แอนด์ สปา** รวมทั้ง**การเปิดโรงแรมใหม่ โรงแรม แฟร์มอนท์ แบงคอก สุขุมวิท ในเดือนสิงหาคม 2569 ที่ผ่านมา** ซึ่งจะช่วยสนับสนุนการเติบโตของรายได้ของกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการอย่างต่อเนื่อง

กลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียล

กลุ่มธุรกิจคอมเมอร์เชียลซึ่งประกอบด้วย ธุรกิจศูนย์การค้า และธุรกิจอาคารสำนักงานยังสร้างการเติบโตอย่างแข็งแกร่งให้แก่บริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2569 บริษัทฯ **รับรู้ผลการดำเนินงานเต็มปีของโครงการ** Jurassic World: The Experience **และเครื่องเล่น** SkyFlyers: Wings of Garudapterus ที่โครงการเอเชียทีค เดอะ ริเวอร์ฟร้อนท์ เดสติเนชั่น ซึ่งประกอบด้วยรายได้ทั้งในส่วนของค่าตั๋วและค่าของที่ระลึกลิขสิทธิ์ที่ประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีจากการเปิดดำเนินงานในปีที่ผ่านมา พร้อมทั้งการเปิด “Better World Better Future” อย่างเต็มรูปแบบ ณ Hatch Dome เพิ่มประสบการณ์ Edutainment ด้านความยั่งยืนแบบ Immersive สอดคล้องกับแนวคิด AWC’s Lifestyle Destination ที่มุ่งสร้างประสบการณ์พิเศษใหม่ๆ ให้แก่ลูกค้าที่มาใช้บริการศูนย์การค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนที่จะสร้างประสบการณ์พิเศษใหม่ต่อเนื่องด้วยการเปิดตัว Avatar: Guardians of Eywa ประสบการณ์อิมเมอร์ซีฟ ในรูปแบบความบันเทิงใหม่ล่าสุด The Magic Walk™ Experience ซึ่งจะนำเสนออยู่ภายใน Blue Dome at Asiatique Destination พร้อมเปิดให้บริการในปี 2570 ส่วนด้านกลุ่มอาคารสำนักงาน ในปี 2569 บริษัทฯ **รับรู้ผลการดำเนินงานเต็มปีของอาคารสำนักงานแห่งใหม่ใจกลางรัชดา จูบิลี่ เพรสทีจ ทาวน์เวอร์** ซึ่งจะช่วยเสริมความแข็งแกร่งของพอร์ตอาคารสำนักงาน เพื่อกระแสเงินสดที่มั่นคงในระยะยาว พร้อมทั้ง**บริษัทฯ มีแผนที่จะเปิดตัว “เอญ่า เวลเนส คลับ” ที่ ดิ เอ็มไพร์** เพื่อพัฒนาสู่จุดหมายปลายทางด้านสุขภาพและไลฟ์สไตล์แบบครบวงจรแห่งแรกของประเทศไทย โดยคาดว่าจะทยอยเปิดเฟสแรกในปลายปีนี้ และเปิดเต็มรูปแบบในปี 2570

กลยุทธ์องค์รวมเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

บริษัทฯ มุ่งสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนผ่านโมเดลธุรกิจที่เป็นเอกลักษณ์ โดยเน้นการเพิ่มมูลค่าทรัพย์สินคุณภาพและเสริมศักยภาพของพอร์ตโฟลิโอ สอดคล้องกับกลยุทธ์ Sustainable Growth-Led Strategy ที่มุ่งสร้างการเติบโตจาก 2 รูปแบบคือ (1) การเติบโตจาก Organic Growth และ (2) การเติบโตจาก Inorganic Growth เพื่อเสริมสร้างกระแสเงินสดที่แข็งแกร่ง สะท้อนผ่านผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

1) การเติบโตจาก Organic Growth

บริษัทฯ มุ่งบริหารจัดการทรัพย์สินที่มีอยู่ให้เกิดมูลค่าเพิ่มอย่างต่อเนื่อง ด้วยความสามารถในการเร่งพัฒนาทรัพย์สินที่อยู่ในช่วงเริ่มต้นการดำเนินงาน (Ramp Up) และทรัพย์สินที่อยู่ในช่วงการปรับกลยุทธ์ทางการตลาด (Repositioning) ให้เข้าสู่ระดับการดำเนินงานปกติ (BAU)

2) การเติบโตจาก Inorganic Growth

บริษัทฯ มุ่งขยายพอร์ตโฟลิโออย่างต่อเนื่อง ผ่านการพัฒนาและปรับปรุงทรัพย์สิน รวมถึงการลงทุนเชิงกลยุทธ์ในรูปแบบต่างๆ เพื่อเสริมสร้างโอกาสในการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน ผ่าน 4 แนวทางหลัก ได้แก่

2.1) การเร่งพัฒนาทรัพย์สินที่อยู่ระหว่างการพัฒนา (Developing Asset) เป็นทรัพย์สินดำเนินงาน (Operating Asset): บริษัทฯ มีศักยภาพในการสร้างกระแสเงินสดที่เพิ่มขึ้น จากเปิดดำเนินการทรัพย์สินอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะขยายพอร์ตโฟลิโอกว่าเท่าตัวจากปี 2562 ทั้งในส่วนของจำนวนโรงแรมและจำนวนห้องพัก สำหรับธุรกิจโรงแรมและการบริการ รวมทั้งการขยายพื้นที่เช่า สำหรับธุรกิจคอมเมอร์เชียล

2.2) ความสามารถในการปรับปรุงทรัพย์สิน เพื่อยกระดับศักยภาพในการดำเนินงาน: บริษัทฯ มีศักยภาพในการปรับปรุงทรัพย์สิน ด้วยความได้เปรียบทั้งในด้านต้นทุนต่อ ตร.ม. และต้นทุนเฉลี่ยต่อโครงการที่ต่ำกว่าคู่แข่งในพื้นที่เดียวกัน ส่งผลให้โครงการที่เปิดดำเนินงานแล้วสามารถสร้างรายได้เฉลี่ยต่อวัน (ADR) เพิ่มขึ้น

2.3) สิทธิในการเข้าซื้อทรัพย์สินคุณภาพสูงภายใต้ข้อตกลง ROFR Agreement: บริษัทฯ มีศักยภาพในการเติบโตผ่าน (1) แผนการลงทุนภายใต้ข้อตกลง GRANT OF RIGHT (GOR) Agreement ในการเข้าถึงทรัพย์สินศักยภาพสูงของกลุ่ม TCC เพื่อเสริมการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และ (2) โมเดลกองทุนเพื่อการเติบโต (AWC GROWTH FUND) ที่บริษัทฯ สามารถเข้าลงทุนทรัพย์สินที่มีศักยภาพในราคาที่กำหนดไว้ โดยมีความยืดหยุ่นในระยะเวลาการลงทุน ไม่เกิดภาระเงินกู้ช่วงระหว่างการพัฒนา ทำให้บริษัทฯ สามารถสร้างการเติบโตของกระแสเงินสด และเสริมสร้างพอร์ตโฟลิโอคุณภาพอย่างยั่งยืน

2.4) การเข้าลงทุนซื้อกิจการเชิงกลยุทธ์ เพื่อขยายโอกาสในการเติบโต: บริษัทฯ มีศักยภาพในการลงทุนเข้าซื้อโครงการขนาดใหญ่ที่มีโอกาสในการพัฒนารีแบรนด์และสร้างเพิ่มมูลค่าในระยะยาว นับตั้งแต่ปี 2564 ถึงปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ลงทุนเข้าซื้อ 7 โครงการ เพื่อพัฒนาเป็นแบรนด์โรงแรมที่มีมูลค่าสูงขึ้น ทำให้จำนวนห้องพักในพอร์ตโฟลิโอเพิ่มขึ้นมากกว่า 1,800 ห้อง

การดำเนินงานด้านความยั่งยืน

บริษัทฯ ขับเคลื่อนกลยุทธ์ผ่านกรอบแนวคิด 3BETTERs ซึ่งประกอบด้วย BETTER PLANET, BETTER PEOPLE และ BETTER PROSPERITY

1) BETTER PLANET: ยกระดับประสิทธิภาพด้านสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ สามารถลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้ 3,406 ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า (tCO2e) จากการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พลังงานและพลังงานหมุนเวียน พร้อมนำของเสียจากงานก่อสร้างกลับมาใช้ประโยชน์และลดการฝังกลบได้ร้อยละ 84 ตามแนวทางเศรษฐกิจหมุนเวียน รวมถึงลดการใช้น้ำได้ 89,000 ลูกบาศก์เมตร จากมาตรการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้น้ำ นอกจากนี้ โครงการโรงแรม เดอะ ริตซ์-คาร์ลตัน ภูเก็ต รีสอร์ท แอนด์ สปา ได้นำผลการประเมินความหลากหลายทางชีวภาพมาใช้ในการออกแบบและพัฒนาโครงการ โดยคำนึงถึงการอนุรักษ์ระบบนิเวศ ควบคู่กับการสร้างประสบการณ์ที่เชื่อมโยงผู้เข้าพักกับธรรมชาติ เพื่อส่งเสริมความยั่งยืนในระยะยาว

2) BETTER PEOPLE: เสริมสร้างคุณค่าแก่ผู้คนและชุมชน

ร้อยละ 50 ของตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงและผู้บริหารอาวุโสเป็นสตรี สะท้อนความก้าวหน้าอย่างต่อเนื่องด้านความสมดุลทางเพศในระดับผู้นำ ขณะที่ร้อยละ 61 ของพนักงานได้รับการจ้างงานจากชุมชนท้องถิ่น สนับสนุนการสร้างงานอย่างทั่วถึงและการกระจายโอกาสทางเศรษฐกิจสู่ท้องถิ่น บริษัทฯ ดำเนินโครงการด้านการมีส่วนร่วมของชุมชนและกิจกรรมสร้างผลกระทบเชิงสังคมมากกว่า 340 โครงการ ครอบคลุมพื้นที่ดำเนินงานของ AWC นอกจากนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการรักษามาตรฐานด้านความปลอดภัยและอาชีวอนามัย ทั้งในพื้นที่ระหว่างการพัฒนาโครงการและพื้นที่ดำเนินงาน โดยมุ่งเน้นการป้องกันอุบัติเหตุและลดความเสี่ยงจากการทำงาน เพื่อสร้างสภาพแวดล้อมการทำงานที่ปลอดภัยสำหรับพนักงานและผู้ที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานด้านความปลอดภัย โดยไม่พบกรณีการเสียชีวิตจากอุบัติเหตุที่เกี่ยวข้องกับการทำงานของพนักงาน

3) BETTER PROSPERITY: ขับเคลื่อนนวัตกรรมและคุณค่าร่วมทางเศรษฐกิจ

บริษัทฯ สร้างรายได้ให้กับชุมชนผ่านสินค้าและบริการที่เกี่ยวข้องกับความยั่งยืนมากกว่า 3.67 ล้านบาท จากการดำเนินงานผ่าน THE GALLERY ร่วมสร้างคุณค่าทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้ยังสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจกว่า 442 ล้านบาท ผ่านการจัดซื้อวัตถุดิบอาหารและเครื่องดื่มของธุรกิจโรงแรมมาจากแหล่งท้องถิ่น และรักษามาตรฐานความมั่นคงปลอดภัยข้อมูลและการกำกับดูแลอย่างเข้มแข็ง โดยไม่พบเหตุการณ์ข้อมูลรั่วไหลในไตรมาสที่ผ่านมา รวมทั้งได้มีการวางแผนจัดอบรมด้าน AI และการตระหนักรู้ด้านความมั่นคงปลอดภัยในไซเบอร์ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถด้านดิจิทัล ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีอย่างรับผิดชอบ

การดำเนินการด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดีในไตรมาส 3/2569

1) เสริมความเข้มแข็งในการกำกับดูแลโครงการลงทุนเชิงกลยุทธ์ของบริษัทฯ: คณะกรรมการกำกับดูแลการลงทุนภายใต้หลักเกณฑ์การพิจารณาการลงทุน (Investment Criteria) ที่ชัดเจน โดยคำนึงถึงความสอดคล้องกับกลยุทธ์องค์กร ความคุ้มค่า ผลตอบแทน และความเสี่ยงจากการลงทุน พร้อมทั้งติดตามภาพรวมการลงทุนและการพัฒนาสินทรัพย์เป็นรายไตรมาส รวมถึงพิจารณาแผนงานและความคืบหน้าในการยกระดับสินทรัพย์เป็นรายเดือน เพื่อส่งเสริมประสิทธิภาพการลงทุนและการสร้างมูลค่าเพิ่มในระยะยาว

2) ยกระดับการบริหารความเสี่ยงและกลยุทธ์ด้านดิจิทัล: จัดให้มีนโยบายและกรอบการกำกับดูแล AI เพื่อส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีอย่างรู้เท่าทัน มีจริยธรรมและรับผิดชอบ พร้อมพัฒนาระบบ AI ขององค์กรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและขีดความสามารถในการแข่งขัน ควบคู่กับการบริหารความเสี่ยงด้านไซเบอร์และการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล โดยมุ่งเป้าไม่ให้เกิดเหตุการณ์ร้ายแรงหรือการรั่วไหลของข้อมูลที่มีนัยสำคัญ

3) ส่งเสริมการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสีย: ยกระดับความโปร่งใสและการมีส่วนร่วมของผู้ลงทุนผ่านการจัดประชุมนักวิเคราะห์และนักลงทุนรายไตรมาส รวมถึงการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นในรูปแบบผสม (Hybrid AGM) พร้อมเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถามและแสดงความคิดเห็นอย่างเท่าเทียม โดยบริษัทฯ ได้รับคะแนนเต็ม 100 คะแนน จากการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้น (AGM Checklist) ปี 2569

4) ส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กรที่ยึดมั่นในจริยธรรมและความพร้อมด้านกฎระเบียบ: ยกระดับความพร้อมในการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ใหม่เกี่ยวกับรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ (MT) และรายการที่เกี่ยวโยงกัน (RPT) ผ่านการอบรมคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบ โดยมีกรรมการเข้าร่วมอบรมครบถ้วนร้อยละ 100 พร้อมทั้งจัดให้มีระบบติดตามการทำรายการและคำนวณขนาดรายการอย่างเป็นระบบ เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินรายการเป็นไปตามกฎหมายและหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน โดยมุ่งเป้าหมายการไม่เกิดกรณีฝ่าฝืนกฎระเบียบ (Zero Non-Compliance)