

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

**บริษัท** บริษัท เอเชียโฮเต็ล จำกัด (มหาชน) (ASIA)

**ประเภทธุรกิจ** ประกอบธุรกิจหลัก 2 กลุ่มได้แก่ ธุรกิจโรงแรมและภัตตาคาร และธุรกิจศูนย์การค้า (ให้เช่าพื้นที่)

ธุรกิจโรงแรมและภัตตาคาร ได้แก่

**บริษัท เอเชียโฮเต็ล จำกัด (มหาชน)** บริหารงาน “โรงแรมเอเชีย” ถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร

**บริษัท เอเชียพัทยาสโตน จำกัด (AP) - บริษัทย่อย**

บริหารงาน “โรงแรมเอเชียพัทยา” ตั้งอยู่ที่เขาพระตำหนัก อำเภอบางละมุง พัทยา จังหวัดชลบุรี

**บริษัท เอเชียแอร์พอร์ตโฮเต็ล จำกัด (AA) - บริษัทย่อย**

บริหารงาน 4 โรงแรม “โรงแรมเอเชียแอร์พอร์ต” ตั้งอยู่บนอาคารเชียร์ รังสิต ริมถนนพหลโยธิน อำเภอลำลูกกา จังหวัด

ปทุมธานี, “โรงแรมเอเชีย ะอ่า” ตั้งอยู่ริมหาดชะอำ จังหวัดเพชรบุรี, “โรงแรมคาร์ลีย์ เชียงใหม่” ตั้งอยู่อำเภอเมืองเชียงใหม่

จังหวัดเชียงใหม่ และ “ราชพฤกษ์ ลานนา บูติก” ตั้งอยู่อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

ธุรกิจศูนย์การค้า (ให้เช่าพื้นที่) ได้แก่

**บริษัท เชียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (ZP) – บริษัทย่อย**

บริหารงาน “ศูนย์การค้าเชียร์ รังสิต” ตั้งอยู่ที่ ถนนพหลโยธิน อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี

และ ZP มีบริษัทย่อยอีก 3 บริษัท ทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือ

1. **บริษัท เชียร์ แอสเซท จำกัด** ประกอบธุรกิจให้เช่าพื้นที่ และให้เช่า ราชพฤกษ์ ลานนา บูติก เชียงใหม่,

2. **ZEER OVERSEA LLC** ประกอบธุรกิจศูนย์การค้า ที่ ลอสแอนเจลิส สหรัฐอเมริกา และธุรกิจโรงแรมในต่างประเทศ คือ

Quality Inn Long Beach - Signal Hill ตั้งอยู่ที่ Signal Hill, CA, U.S.A.

3. **บริษัท สปโฮเต็ล จำกัด** ทำธุรกิจให้เช่าพื้นที่ ทำศูนย์การค้าพลาซ่า “ลานสุข พลาซ่า” ซึ่งโครงการปรับปรุงก่อสร้างจะแล้วเสร็จภายในสิ้นปี 2562 และให้เช่าโรงแรม “โรงแรมคาร์ลีย์” ที่ อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งทั้งสองโครงการ “ลานสุข พลาซ่า” และโรงแรมคาร์ลีย์ เชียงใหม่ จะเสร็จสมบูรณ์ พร้อมเปิดบริการแล้วตั้งแต่ปี 2563

#### 1.1 วิสัยทัศน์

บริษัทมีนโยบายของการดำเนินธุรกิจโรงแรมและภัตตาคาร รักษามาตรฐานอยู่ในระดับสี่ดาว มุ่งสร้างสรรค์การบริการให้ประทับใจแก่ลูกค้าทุกกลุ่ม ทุกระดับ ด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ปรับปรุงและพัฒนาองค์ความรู้อย่างต่อเนื่อง ตลอดจนให้ความสำคัญต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม เพื่อความสำเร็จที่ยั่งยืน

**ธุรกิจโรงแรมและภัตตาคาร** : มีวัตถุประสงค์รองรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละโรงแรม ตามทำเลที่ตั้งสถานประกอบการ เช่น

**โรงแรมเอเชีย ราชเทวี** ซึ่งก่อตั้งขึ้นมาตั้งแต่ ปี 2509 เป็นที่รู้จักมีชื่อเสียงมานานปี เนื่องจากตั้งอยู่ใกล้ศูนย์การค้าขนาดใหญ่ เช่น สยามพารากอน สยามเซ็นเตอร์ สยามดิสคอปเวอริ์ และศูนย์การค้ามาบุญครอง ที่จำหน่ายสินค้าหลากหลาย ขายส่ง ขายปลีก และสินค้ากลุ่มไอทีที่สำคัญที่มีราคาสูง หรือราคามือสอง อีกทั้งอาคาร โรงแรมเชื่อมกับสถานีรถไฟฟ้า “ราชเทวี” ทำให้สะดวกและปลอดภัยในการเดินทางของกลุ่มลูกค้านักท่องเที่ยวที่เดินทางมาด้วยตนเอง หรือกรุ๊ปทัวร์ ลูกค้าจัดเลี้ยงและสัมมนา หรือลูกค้าภัตตาคาร ที่มาใช้บริการในโรงแรม

**โรงแรมเอเชีย พัทยา** ตั้งอยู่บนเขาพระตำหนัก บนเนื้อที่กว่า 44 ไร่ บรรยากาศเงียบสงบ ติดชายทะเลหาดทรายสวยงาม เหมาะสำหรับผู้มาพักผ่อน มีห้องประชุมสำหรับตลาดสัมมนา เป็นที่ชื่นชอบของลูกค้าต่างประเทศและชาวไทย

**โรงแรมเอเชียแอร์พอร์ต** ตั้งอยู่บนอาคารศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต จังหวัดปทุมธานี มีห้องจัดเลี้ยง ห้องสัมมนา และห้องพักสำหรับนักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการสนามบินดอนเมือง รองรับกลุ่มลูกค้าที่อยู่บริเวณส่วนเหนือกรุงเทพมหานคร จังหวัดใกล้เคียงทั้งหมด ซึ่งมีความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจสูงต่อเนื่องมาตลอด

**โรงแรมเอเชีย ชะอำ** อยู่ริมชายหาดชะอำ จังหวัดเพชรบุรี รองรับลูกค้าชาวไทย และชาวต่างประเทศ ที่ต้องการพักผ่อนสวดกรณียาญ อยู่ไม่ไกลจากหัวหิน แหล่งท่องเที่ยวเปิดใหม่ย่านใกล้เคียง มีห้องประชุมสำหรับตลาดสัมมนา เป็นที่ชื่นชอบของลูกค้าต่างประเทศและชาวไทย

**โรงแรมคาร์เล่ย์ เชียงใหม่** ตั้งอยู่ใจกลางเมือง ใกล้ตลาดวโรรส รองรับลูกค้าชาวไทยและต่างประเทศ นักท่องเที่ยวที่ต้องการที่พักแบบสะดวก ทันสมัย โดยจองผ่านอินเทอร์เน็ต ใช้ระบบเช็คอินแบบออนไลน์

**ราชพฤกษ์ ลานนา บูติก** ตั้งอยู่อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ รองรับลูกค้าชาวไทยและต่างประเทศระดับกลางขึ้นไป ที่ชอบธรรมชาติ ความสงบ รวมถึงการให้บริการแบบแพคเกจ ที่พัก-พาเที่ยว-ดูแลสุขภาพ ใกล้สวนหลวงราชพฤกษ์

**Quality Inn Long Beach-Signal Hill, CA, USA.** ตั้งอยู่ที่เมือง Long Beach , Signal Hill ประเทศสหรัฐอเมริกา ไม่ไกลจากสนามบิน รองรับลูกค้าที่ชอบการท่องเที่ยวในสถานที่ท่องเที่ยวสำคัญต่าง ๆ เช่น สวนสนุก Universal

**ธุรกิจศูนย์การค้า (ให้เข้าพื้นที่) :** มีวัตถุประสงค์พัฒนาชุมชน บริเวณส่วนเหนือกรุงเทพมหานคร จังหวัดปทุมธานี และจังหวัดใกล้เคียง มีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ศูนย์การค้าขนาดใหญ่ ตั้งอยู่บนเนื้อที่กว่า 88 ไร่ ปัจจุบันส่งเสริมเป็นศูนย์การค้าประเภทไอที ใช้ชื่อว่า “ศูนย์การค้าไอที เซียร์รังสิต” และได้ขยายโครงการเพิ่มอีก 2 โครงการ ภายในอาณาเขตเดียวกัน คือโครงการศูนย์การค้าส่ง “The Hub” เป็นศูนย์การค้าเสื้อผ้า ขายส่ง ขายปลีก และโครงการอพาร์ทเมนต์ AA-TOWN เพื่อกลุ่มคนทำงานละแวกใกล้เคียง ที่สามารถเช่าพักในราคาปานกลาง ซึ่งได้รับความนิยมมากและมีการเข้าพักเกือบ 90 เปอร์เซ็นต์

บริษัทย่อย คือ บริษัท สปายโฮเต็ล จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ที่ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 92 บริษัทสไปโฮเต็ล จำกัด มีการลงทุนในที่ดินย่านตลาดวโรรส ใจกลางเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อพัฒนาเป็นศูนย์การค้า “ลานสุข พลาซ่า” และโรงแรมคาร์เล่ย์ เชียงใหม่ ในปี 2561 บริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่งคือบริษัท เซียร์ แอสเซท จำกัด ตกลงซื้อทรัพย์สินโครงการปราชญ์ ราชพฤกษ์ รีสอร์ท ตั้งอยู่บน เนื้อที่ดิน 2 ไร่ 31 ตารางวา ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ปัจจุบันชื่อ “โครงการราชพฤกษ์ ลานนา บูติก ”

นอกจากนี้ บริษัทย่อย Zeer Oversea LLC มีการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ เป็นศูนย์การค้าขนาดเล็ก ที่เมือง Grendale, Los Angeles สหรัฐอเมริกา และปี 2561 บริษัทย่อยมีการลงทุนเพิ่ม ย่าน Long Beach สหรัฐอเมริกา เป็นโรงแรมที่มีแฟรนไชส์ Quality Inn ของ Choice Hotels International มีชื่อว่า Quality Inn Long Beach Signal Hill ซึ่งห่างจากสนามบิน 40 นาที

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

### ประวัติความเป็นมา

บริษัท เอเชียโฮเต็ล จำกัด (มหาชน) (ASIA) เริ่มประกอบธุรกิจโรงแรมเมื่อปี 2509 โดยกลุ่มตระกูลเดชะหรวุจิตร ด้วยทุนจดทะเบียน 17 ล้านบาท โดยซื้อที่ดินบริเวณริมถนนพญาไท เนื้อที่ประมาณ 2 ไร่ เพื่อก่อสร้างโรงแรมสูง 9 ชั้น

ต่อมาปี 2515 บริษัทได้ร่วมลงทุนในบริษัท เอเชียพัทยา โฮเต็ล จำกัด (AP) คิดเป็นร้อยละ 35.0 ของทุนจดทะเบียน 12.0 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจโรงแรม “โรงแรมเอเชียพัทยา” ที่เขาพระตำหนัก หาดพัทยา จังหวัดชลบุรี ซึ่งต่อมาในปัจจุบันบริษัทลงทุนเพิ่มในบริษัท เอเชียพัทยาโฮเต็ล จำกัด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.42 ด้วยทุนจดทะเบียน 120.0 ล้านบาท

ในช่วงปี 2529-2530 บริษัทได้มีการขยายต่อเติมและปรับปรุงอาคาร โรงแรมเอเชีย เป็นโรงแรมขนาดห้องพัก 601 ห้อง พร้อมห้องจัดเลี้ยงและภัตตาคาร ต่อมาในปี 2532 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย มีทุนจดทะเบียน 240 ล้านบาท มีหุ้นสามัญจำนวน 24 ล้านหุ้น

ปี 2535 บริษัทลงทุนก่อตั้งบริษัท เอเชีย แอร์พอร์ตโฮเต็ล จำกัด (AA) เพื่อประกอบธุรกิจโรงแรม ภัตตาคารและ Service Apartment มีชื่อว่า “ โรงแรมเอเชียแอร์พอร์ต ” ตั้งอยู่ ตำบลคูคต อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี ห่างจากท่าอากาศยานกรุงเทพ (สนามบินดอนเมือง) ประมาณ 3 กิโลเมตร มีสัดส่วนลงทุนร้อยละ 75.0 และถือทางอ้อมผ่านบริษัท เอเชียพัทธาโฮเต็ล จำกัด ที่ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 24.99 รวมคิดเป็นเงินลงทุนในบริษัทนี้ร้อยละ 99.99 บริษัท เอเชียแอร์พอร์ตโฮเต็ล จำกัด มีทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท และในช่วงปลายปี 2535 บริษัท เอเชียโฮเต็ล จำกัด ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน “บริษัท เอเชียโฮเต็ล จำกัด (มหาชน)” ทะเบียนเลขที่ บมจ.67

ปี 2536 บริษัทจดทะเบียนเพิ่มทุนเป็น 500 ล้านบาท ชำระแล้ว 320 ล้านบาท มีหุ้นสามัญจำนวน 32 ล้านหุ้น มูลค่าตราไว้หุ้นละ 10.-บาท บริษัทนำเงินที่ได้มาชำระหนี้สถาบันการเงินและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ปลายปี 2543 บริษัทได้ปรับหนี้ให้กับ บริษัท เอ.บี.เค.เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (ABK) ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่และลูกหนี้ของบริษัท ทำให้บริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้น บริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (ZP) โดยทางอ้อม ZP เป็นเจ้าของโครงการเซียร์ รังสิต ประกอบธุรกิจให้เช่าพื้นที่ โดยเฉพาะจัดทำเป็นศูนย์ไอที ย่านรังสิต ทำให้ในปี 2543 บริษัทมีบริษัทย่อย 3 บริษัทในกลุ่ม คือ บริษัท เอเชียพัทธาโฮเต็ล จำกัด, บริษัท เอเชีย แอร์พอร์ตโฮเต็ล จำกัด และบริษัท บี.เค.ราชเทวี เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (รวมบริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด)

อนึ่งก่อนปี 2543 บริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (ZP) ได้ลงทุนในบริษัทอื่น 4 บริษัทในสัดส่วนร้อยละ 19 ซึ่งในปี 2548 และ 2549 ZP ได้ขายเงินลงทุนทั้งหมด เนื่องจากไม่สามารถทำรายได้ให้แก่ ZP

ตั้งแต่ปี 2540-2543 บริษัทได้รับผลกระทบจากวิกฤติเศรษฐกิจ ภาวะอุตสาหกรรมท่องเที่ยวชะลอตัว และนักท่องเที่ยวลดลง ประกอบค่าใช้จ่ายทางการเงินเกี่ยวกับดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มสูงขึ้นเป็นอย่างมาก กระทั่งต้องการเงินของบริษัท ประจำปี 2544 มีส่วนของผู้ถือหุ้นต่ำกว่าศูนย์ ส่งผลให้ในปี 2545 บริษัทมีคุณสมบัติเข้าเหตุอาจถูกเพิกถอนจากการเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถูกจัดอยู่ในหมวด REHABCO ต้องได้รับการฟื้นฟูกิจการและถูกระงับการซื้อขายหลักทรัพย์ตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2545 เป็นต้นมา

ในช่วงปลายเดือนธันวาคม 2548 บริษัทมีการจัดโครงสร้างการถือหุ้นในกลุ่มใหม่ ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความชัดเจนและไม่ซ้ำซ้อน มีการปรับใหม่เปลี่ยนจากการถือหุ้นทางอ้อมเป็นถือหุ้นทางตรงจากบริษัทใหญ่ คือ

- (1) ASIA ถือหุ้นโดยตรงใน AA ในสัดส่วนร้อยละ 100 และ
- (2) ASIA ถือหุ้นโดยตรงใน ZP ในสัดส่วนร้อยละ 73.98 และ ASIA ได้ขายเงินลงทุนซึ่งเป็นบริษัทที่เดิมถือหุ้น ZP ออกไปทั้งจำนวน เพื่อลดภาระการดูแลในอนาคต

ต้นปี 2549 บริษัท เอเชีย แอร์พอร์ตโฮเต็ล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 300 ล้านบาท เป็น 660 ล้านบาท และเรียกชำระครบแล้วเมื่อธันวาคม 2549 โดย ASIA ถือหุ้นในสัดส่วนเดิม

หลังจากการปรับโครงสร้างการถือหุ้น และโครงสร้างทางการเงิน การชำระหนี้ กับสถาบันการเงิน และหนี้ระหว่างกันแล้ว ทำให้ผลประกอบการของบริษัทในงบการเงินปี 2548 - 2549 มีสัดส่วนผู้ถือหุ้นเป็นบวก มีกำไรจากธุรกิจหลักติดต่อกันไม่น้อยกว่า 3 ไตรมาส และมีคุณสมบัติอื่นครบถ้วน ตลาดหลักทรัพย์พิจารณาอนุมัติให้หลักทรัพย์กลับเข้ามาซื้อขายได้และกลับเข้าอยู่ในหมวดธุรกิจปกติ และในวันที่ 22 มกราคม 2550 หลักทรัพย์ของบริษัทได้กลับเข้ามาซื้อขายได้เป็นวันแรก ในกลุ่มอุตสาหกรรมบริการ หมวดธุรกิจท่องเที่ยว

ในเดือนมกราคม 2550 บริษัท ZP ทำการลดทุนจากเดิม ทุนจดทะเบียน 4 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท รวม 400 ล้านบาท เหลือ 1 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท รวม 100 ล้านบาท มีผลทำให้ขาดทุนสะสมของ ZP ลดลงเป็นจำนวน 300 ล้านบาท

ในเดือนพฤษภาคม 2550 บริษัท ZP มีการเพิ่มทุนจดทะเบียน โดยออกหุ้นใหม่จำนวน 3 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท รวม 300 ล้านบาท ทำให้ทุนจดทะเบียนเป็น 400 ล้านบาท ASIA ในฐานะผู้ถือหุ้นรายใหญ่ มีมติอนุมัติให้ ZP ทำการเพิ่มทุนได้ และใช้สิทธิซื้อหุ้นเพิ่มทุนที่ได้รับการจัดสรรและซื้อหุ้นเพิ่มทุนในส่วนที่เหลือจากการใช้สิทธิ โดยผ่านความเห็นของที่ปรึกษาการเงินอิสระ “บริษัท แอดไวเซอร์พลาส จำกัด” เนื่องจากเห็นศักยภาพของ ZP ที่จะสามารถพัฒนาเติบโตขึ้นได้ในอนาคต ดังนั้น ASIA จึงถือหุ้น ZP ในสัดส่วนร้อยละ 93.50 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว การเพิ่มสัดส่วนในการถือหุ้นใน ZP ทำให้ ASIA มีอำนาจการควบคุมการบริหารงานอย่างชัดเจน และเป็นการลดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

ในเดือนสิงหาคม 2550 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของ ASIA ได้อนุมัติการทำรายการเกี่ยวโยงประเภทต่อสัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพิ่มเติม และทำสัญญาเช่าที่ดินเพิ่มเติม ระหว่าง ZP “ผู้เช่า” กับ บริษัท ดอนเมือง แกรนด์ พลาซ่า จำกัด (DM) ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้อง โดยการโอนที่ดิน 8 ไร่ 59 ตารางวา ของบริษัท AA ให้แก่ DM ทำให้ ZP มีสิทธิการเช่าที่ดิน 78 ไร่ 1 งาน พร้อมสิ่งปลูกสร้าง (ที่ตั้งโครงการเชียร์ รังสิต) ขยายระยะเวลาออกไปอีก 25 ปี (สิ้นสุดสัญญาวันที่ 31 มีนาคม 2591) และมีสิทธิการเช่าที่ดิน 8 ไร่ 59 ตารางวา ระยะเวลา 40 ปี 7 เดือน (ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2550 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2591) ดังนั้น ZP สามารถทำประโยชน์ที่ดินทั้งสองแปลง กลุ่มค่าต่อการลงทุนใด ๆ ในอนาคต อันจะส่งผลให้แก่ ASIA ต่อไป

ต่อมา เดือนสิงหาคม 2551 ZP มีการลดทุนจดทะเบียนจาก 4 ล้านหุ้น คงเหลือ 1 ล้านหุ้น เพื่อให้สอดคล้องกับแผนปรับปรุงโครงสร้างเงินทุนลดขาดทุนสะสมของบริษัท ZP โดย ASIA คงสัดส่วนการถือหุ้นเท่าเดิม

เดือนธันวาคม 2551 บริษัทย่อย AA ลดทุนจดทะเบียนลง 165 ล้านบาท ทั้งนี้ ASIA ถือหุ้นในบริษัท AA เป็นสัดส่วนร้อยละ 100 เท่าเดิม จาก 660 ล้านบาท ทำให้ทุนจดทะเบียนลดลงเหลือ 495 ล้านบาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท

เดิม บริษัทย่อย AA ถือหุ้นใน ASIA จำนวน 3.79 ล้านหุ้น ตั้งแต่ปี 2550 ซึ่งเป็นการถือหุ้นไขว้ บริษัทได้พยายามแก้ไขรายการหุ้นไขว้ โดย AA ขายหุ้น ASIA ทั้งหมด ส่วนหนึ่งขายให้แก่ บริษัท เอเชียพัตยาโฮเต็ล จำกัด “AP” ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกแห่งหนึ่ง ทำให้ AP ถือหุ้น ASIA จำนวน 2.24 ล้านหุ้น ณ สิ้นปี 2552 ASIA พยายามแก้ไขหุ้นไขว้ระหว่างกันนี้ โดย AP ทขายหุ้น ASIA ออกไปจนหมดในปี 2554 และไม่มีปัญหาหุ้นไขว้ดังกล่าวในปัจจุบัน

เดือนพฤศจิกายน 2552 ZP ได้จัดตั้งบริษัทใหม่ คือ บริษัท เชียร์ แอสเซท จำกัด (ZA) ทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท จำนวนหุ้น 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ละ 100 บาท โดย ZP ถือหุ้นคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 96.99 ZA เป็นบริษัททำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โครงการแรกลงทุนอยู่ที่หาดชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ต่อมาในเดือนธันวาคม 2554 ZA ได้ขายทรัพย์สินดังกล่าวให้แก่บริษัท ZP

เมื่อเดือนเมษายน 2553 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท เชียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ครั้งที่ 1/2553 ได้อนุมัติให้แปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชน “บริษัท เชียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)” (ZP) มีทุนจดทะเบียน 225 ล้านบาท จำนวนหุ้น 225 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นตราไว้หุ้นละ 1.- บาท การจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงนี้ เพื่อรองรับการเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

เดือนพฤศจิกายน 2553 AA เป็นบริษัทที่ได้รับการคัดเลือกจากการประกวดราคา ทำสัญญาเช่าบริหารโครงการโรงแรม “โรงแรมเอเชียชะอำ” ที่หาดชะอำ จังหวัดเพชรบุรี จาก ZP โดยมีอายุสัญญาเช่า 3 ปี โดยเริ่มเปิดบริการตั้งแต่เดือนธันวาคม 2553 จำนวน 106 ห้อง และในปี 2554 เพิ่มอีก 108 ห้อง ทำให้ปัจจุบันโรงแรมเอเชียชะอำ มีห้องพักจำนวน 214 ห้อง

ในปี 2553 ZP ได้จัดตั้งบริษัท ZEER OVERSEA LLC ที่ประเทศสหรัฐอเมริกา มีทุนจดทะเบียน 100,000 เหรียญสหรัฐ โดย ZP ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 94 เพื่อลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งในเดือนเมษายน 2554 ได้ลงทุนซื้อ Shopping Mall “Glendale Plaza” ที่ Glendale Boulevard, Los Angeles, California สหรัฐอเมริกา มีมูลค่า 6.29 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ประมาณ 190.50 ล้านบาท

ในปี 2554-2555 ZP เริ่มก่อสร้างโครงการเชียร์ 2 (The Hub) และ ธุรกิจหอพัก (AA Town Apartment) ซึ่งอยู่ในบริเวณข้างเคียงกับอาคารเดิม เชียร์ รังสิต มูลค่าโครงการทั้งสองรวมประมาณ 1,900 ล้านบาท การก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2558

ในเดือนสิงหาคม 2556 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556 วันที่ 16 สิงหาคม 2556 ของ ZO บริษัทย่อยของ ZP มีมติเพิ่มทุนจำนวน 5.66 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพื่อนำเงินมาชำระหนี้ให้แก่ ZP และที่ประชุมกรรมการครั้งที่ 6/2556 เมื่อวันที่ 16

กันยายน 2556 ของ ZP มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนในบริษัทย่อย ZO โดยแปลงหนี้เป็นทุน ซึ่งจากเดิมบริษัท ZP ให้ ZO กู้ยืมเงินจำนวน 6.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คงเหลือหนี้ค้างจำนวน 5.66 ล้านดอลลาร์สหรัฐ มีผลให้ ZO มีเงินลงทุน 5,760,000 เหรียญสหรัฐ โดย ZP ลงทุนเป็นเงินทั้งสิ้น 5,754,000 เหรียญสหรัฐ มีสัดส่วนถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากเดิม 94% เป็น 99.90% เพื่อให้ ZO มีศักยภาพในการขยายธุรกิจในอนาคต

ในวันที่ 16 ธันวาคม 2556 นายกำพล เตชะหรวุจิตร ประธานกรรมการและกรรมการผู้อำนวยการ ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งและผู้บริหารกลุ่มบริษัทเอเชียมากว่า 46 ปี ถึงแก่กรรม ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2557 เมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2557 แต่งตั้งนายสุรพงษ์ เตชะหรวุจิตร เป็นกรรมการผู้จัดการ ของกลุ่มบริษัทเอเชียโฮเต็ล เมื่อวันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2557 ส่วนตำแหน่งประธานกรรมการ อยู่ระหว่างการสรรหา โดยให้มีคุณสมบัติเป็นกรรมการอิสระ ทั้งนี้ มีนายอมร เตชะหรวุจิตร เป็นรองประธานกรรมการ และประธานกลุ่มโรงแรมเอเชีย-ปัจจุบัน ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งนายปิยะวุฒิ เสนาภูพิทักษ์ กรรมการอิสระ เป็นประธานกรรมการของบริษัท ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2561 เป็นต้นมา

เดือนกุมภาพันธ์ 2558 บริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อย ได้ชะลอเรื่องการระดมทุนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยออกไปก่อน ด้วยโครงการเดอะฮับ เพิ่งเปิดบริการใหม่ท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจที่ยังชะงัก ประกอบกับมีทางเลือกในการระดมทุนหลายทาง จึงขอเวลาเพื่อศึกษาให้ชัดเจนก่อน

เดือนสิงหาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เอเชียแอร์พอร์ทโฮเต็ล จำกัด และบริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ได้ทำการต่อสัญญาเช่าโครงการโรงแรมเอเชียชะอำ ไปอีก 3 ปี ตั้งแต่ ตุลาคม 2559 - ตุลาคม 2562

เดือนตุลาคม 2559 บริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อย ได้จัดตั้งบริษัทใหม่ ชื่อ บริษัท สปา โฮเต็ล จำกัด “SPA” ทุนจดทะเบียน 140 ล้านบาท โดยบริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ณ เดือนตุลาคม 2561 ถือหุ้นในสัดส่วน 92% มูลค่าหุ้นตราไว้หุ้นละ 10 บาท SPA ประกอบธุรกิจศูนย์การค้า “ลานสุข พลาซ่า” และโรงแรม “โรงแรมคาร์ลีย์ เชียงใหม่” จังหวัดเชียงใหม่ มีทำเลที่ตั้งกลางใจเมือง ใกล้ตลาดวโรรส มีเนื้อที่ 2-2-93.3 ไร่ ขณะนี้อยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการเป็นร้านค้าให้เช่า อพาร์ทเมนต์ให้เช่า ส่วนโรงแรมคาร์ลีย์ เชียงใหม่ เริ่มเปิดบริการตุลาคม 2561

ในเดือนกุมภาพันธ์ 2560 มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการแบ่งแยกธุรกิจของกลุ่มบริษัทเอเชีย (ธุรกิจโรงแรม) กับ บมจ. เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ (ธุรกิจให้เช่าพื้นที่) จากเดิมบริษัทมีการกำหนดนโยบายแบ่งแยกธุรกิจของกลุ่มบริษัทเอเชีย กับ บริษัทเซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) มิให้เกิดการซ้ำซ้อนในการบริหารในกลุ่มธุรกิจทั้งสอง ต่อมาต้นปี 2560 มีการพิจารณาทบทวนนโยบายดังกล่าว ด้วยเห็นว่า ตลอดเวลาที่มีการปฏิบัติงานตามนโยบายดังกล่าว ทำให้เกิดข้อจำกัดในการดำเนินธุรกิจหลายประการ ที่ประชุมคณะกรรมการในเดือนกุมภาพันธ์ 2560 เสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 ของบริษัททั้งสองพิจารณาอนุมัติยกเลิกทั้งนโยบายและข้อปฏิบัติที่เกี่ยวข้องในเดือนเมษายน 2560 และได้รับการอนุมัติยกเลิกทั้งนโยบายและข้อปฏิบัติที่เกี่ยวข้องดังกล่าว ปัจจุบันไม่มีนโยบายการแบ่งแยกธุรกิจตั้งแต่บัดนั้นเป็นต้นมา

เมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2560 บริษัทย่อย คือ บริษัท ZEER OVERSEA LLC ได้ทำการคืนเงินลงทุนให้แก่ บริษัทย่อย คือ บริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เป็นจำนวนเงิน 99.08 ล้านบาท (3.16 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา) ส่งผลให้บริษัทย่อย คือบริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) มีการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยดังกล่าว จากเดิมสัดส่วนร้อยละ 99.90 เป็นสัดส่วนร้อยละ 99.77 มีผลทำให้เกิดส่วนลดจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนเงินลงทุน จำนวน 0.45 ล้านบาท ต่อมาเมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2561 บริษัทย่อย คือ บริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) มีการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อย คือ ZEER OVERSEA LLC จากเดิมอัตราร้อยละ 99.79 เป็นร้อยละ 99.93 จากการเพิ่มทุนครั้งที่ 2 จำนวน 197.03 ล้านบาท (จำนวน 6.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา)

เดือนเมษายน 2561 บริษัท เซียร์ แอสเซท จำกัด “ZA” ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อย ได้ลงทุนซื้อโครงการปราชญ์ ราชพฤกษ์ รีสอร์ท ที่เปิดให้บริการให้เช่าที่พัก ที่อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ปัจจุบันได้ปรับปรุงเปลี่ยนชื่อเป็นโครงการ ราชพฤกษ์ ลานนา บูติค เปิดให้บริการตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2561 เป็นต้นมา

ในปี 2561 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 56 เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2561 อนุมัติให้มีการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เป็น หุ้นละ 1 บาท ทำให้บริษัทมีหุ้นสามัญจำนวน 320 ล้านหุ้น เป็นการเพิ่มสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ไม่กระทบต่อทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วของบริษัทแต่อย่างใด และบริษัทดำเนินการจดทะเบียนแก้ไขกับกระทรวงพาณิชย์เรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2561

ในเดือนพฤศจิกายน 2561 บริษัท Zeer Oversea LLC ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ได้ลงทุนซื้อโรงแรม Quality Inn Long Beach สหรัฐอเมริกา มีเนื้อที่ 1.3 เอเคอร์ (4.5 ไร่) ประกอบด้วยห้องพักและร้านอาหารรวมเป็นเงินลงทุน 14.44 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (ประมาณ 472.19 ล้านบาท) พร้อม Franchise Brand : Quality ของ Choice International Hotels เพื่อช่วยในการบริหารงานโรงแรมด้านการตลาด บัญชีและการเงิน ภายใต้ชื่อ Quality Inn Long Beach - Signal Hill เปิดให้บริการแล้ว

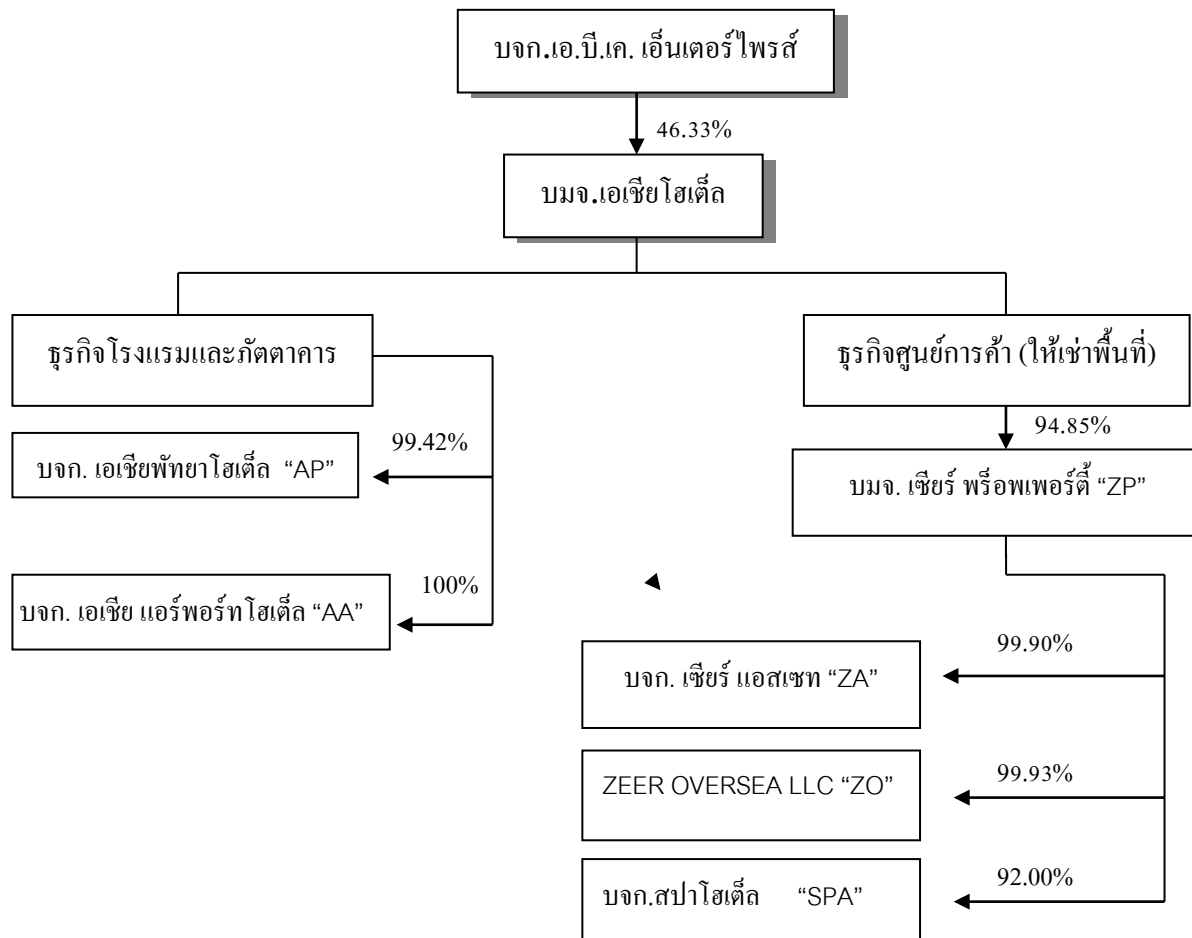
เดือนสิงหาคม 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เอเชียแอร์พอร์ทโฮเต็ล จำกัด และบริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ได้ทำการต่อสัญญาเช่าโครงการโรงแรมเอเชียชะอำ ไปอีก 3 ปี ตั้งแต่เดือน พฤศจิกายน 2562 - ตุลาคม 2565



## ภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีการประกอบธุรกิจในกลุ่มธุรกิจ 2 กลุ่ม คือ กลุ่มธุรกิจโรงแรมและภัตตาคาร และกลุ่มธุรกิจศูนย์การค้า (ให้เช่าพื้นที่) โดยมีการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่มดังนี้

### โครงสร้างการถือหุ้นในกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562



### ความสัมพันธ์กับกลุ่มบริษัทของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัท เอ.บี.เค.เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (ABK) เป็น Holding Company ถือหุ้นบริษัท เอเชียโฮเทล จำกัด (มหาชน) (ASIA) ร้อยละ 46.33 และมีรายได้จากเงินปันผลที่มาจาก ASIA เท่านั้น มิได้ประกอบกิจการอื่นใดที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้ง หรือ ความจำเป็นต้องพึ่งพิง บริษัท ABK ถือหุ้นโดยกลุ่มเดอะทิวลิป ซึ่งเป็นผู้บริหาร ASIA ถือหุ้นร้อยละ 33.53 และส่วนที่เหลือเป็นบุคคลภายนอกถือหุ้นร้อยละ 66.47 ดังนั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มเดอะทิวลิป ซึ่งเป็นผู้บริหาร ASIA อยู่ในปัจจุบัน ถือหุ้นในบริษัท ASIA ทางตรงร้อยละ 14.88 และทางอ้อมผ่านบริษัทกลุ่มบริษัท เอ.บี.เค. เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด รวมถือหุ้นทางตรงและทางอ้อม ใน ASIA คิดเป็นร้อยละ 62.33

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท เอเชียโฮเต็ล จำกัด (มหาชน) (ASIA) เริ่มประกอบธุรกิจโรงแรม ภายใต้ชื่อ “โรงแรมเอเชีย” เมื่อปี 2509 โดยกลุ่มตระกูลเดชะหิรัยจิตร และได้ขยายธุรกิจโรงแรม อีก 3 แห่ง คือ “โรงแรมเอเชียพัทยา” ตั้งอยู่ พัทยา จังหวัดชลบุรี , “โรงแรมเอเชียแอร์พอร์ต” ตั้งอยู่ อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี และ “โรงแรมเอเชียชะอำ” ตั้งอยู่อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี และประกอบธุรกิจศูนย์การค้า (ให้เช่าพื้นที่) คือ ศูนย์การค้าเชียร์ รังสิต ศูนย์การค้า เดอะสับ รังสิต และอพาร์ทเมนต์ เอเอ ทาวน์ ซึ่งตั้งอยู่ อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี โครงการโรงแรม “โรงแรมคาร์เลย์ เชียงใหม่” และพลาซ่า “ลานสุข พลาซ่า” ตั้งอยู่ใจกลางเมืองจังหวัดเชียงใหม่, “Glendale Plaza” ตั้งอยู่ ลอสแอนเจลิส แคลิฟอร์เนีย ประเทศสหรัฐอเมริกา และ โรงแรม Quality Inn Long Beach Airport ตั้งอยู่ ลองบีช ประเทศสหรัฐอเมริกา

ASIA มีรายได้จากกลุ่มธุรกิจโรงแรมและธุรกิจให้เช่าช่วงพื้นที่ เปรียบเทียบ 3 ปี ย้อนหลัง ดังนี้

### โครงสร้างรายได้หลัก

ลักษณะบริการ	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
			ล้านบาท	(%)	ล้านบาท	(%)	ล้านบาท	(%)
-โรงแรม	บริษัท เอเชียโฮเต็ล จำกัด (มหาชน)	บริษัทใหญ่ (บริษัทจดทะเบียน)	235.07	17.80	256.73	19.22	246.71	18.19
- ก่ออาคาร			149.90	11.36	138.43	10.36	130.58	9.63
รวม			384.97	29.16	395.16	29.58	377.29	27.82
-โรงแรม	บริษัท เอเชียพัทยาโฮเต็ล จำกัด (บริษัทย่อย)	99.42%	71.84	5.44	66.79	5.00	61.14	4.51
-ก่อาคาร			41.45	3.14	38.74	2.90	42.03	3.10
รวม			113.29	8.58	105.53	7.90	103.17	7.61
-โรงแรม	บริษัท เอเชีย แอร์พอร์ท โฮเต็ล จำกัด (บริษัทย่อย)	100.00%	132.10	10.0	147.52	11.04	143.73	10.60
-ก่อาคาร			79.79	6.05	82.79	6.20	83.52	6.16
รวม			211.89	16.05	230.31	17.24	227.25	16.76
-โรงแรม	บริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)(บริษัทย่อย)	94.85%	0.00	0.00	9.30	0.69	62.86	4.64
-ให้เช่าพื้นที่			610.26	46.21	595.77	44.59	585.56	43.17
รวม			610.26	46.21	605.07	45.28	648.42	47.81
รวมทั้งสิ้น			1,320.41	100.00	1,336.07	100.00	1,356.13	100.00



## 2.1 ธุรกิจโรงแรม

### 2.1.1 ลักษณะการบริการ

#### บริษัท เอเชียโฮเต็ล จำกัด (มหาชน)

บริษัท เอเชียโฮเต็ล จำกัด (มหาชน) “โรงแรมเอเชีย” เป็นผู้ดำเนินกิจการโรงแรมและภัตตาคาร เพื่อให้บริการด้านที่พัก จำหน่ายอาหารและเครื่องดื่ม พร้อมทั้งให้บริการอื่นๆ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจโรงแรม โรงแรมเอเชีย ตั้งอยู่บนเนื้อที่ 6-0-6 ไร่ บนถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร เป็นโรงแรมซึ่งได้รับการจัดอันดับมาตรฐานการให้บริการในระดับสี่ดาว ลักษณะการให้บริการของโรงแรมแบ่งเป็นประเภทดังนี้

1. การให้บริการด้านห้องพัก ปัจจุบันทางโรงแรม มีห้องพักรวมทั้งสิ้น 590 ห้อง แบ่งเป็น

	จำนวนห้อง	อัตราค่าห้องพัก(บาท)
ห้องซูพีเรีย (Superior)	232	3,700 - 4,000
ห้องเอ็กซีคิวทีฟ (Executive)	198	4,100 - 4,400
ห้องพรีเมียร์ (Premier)	139	4,500 - 4,800
ห้องชุด (Suite)	21	8,000 - 14,500
รวม	590	

2. การบริการอาหารและเครื่องดื่ม โรงแรมมีภัตตาคารจำหน่ายอาหารไทยและอาหารต่างประเทศ

และห้องจัดเลี้ยง เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าอื่นๆ ทั่วไป ดังนี้

ภัตตาคารและคอฟฟี่ช็อป จำนวน 5 ห้อง ได้แก่

- Tivoli Coffee shop บริการอาหารเช้าแบบ Buffet และ Buffet นานาชาติ ในช่วงกลางวันและเย็น นอกนั้น บริการอาหารแบบ A la carte ตลอด 24 ชั่วโมง ขนาดความจุ 180-200 ที่นั่ง
- Saigon Restaurant บริการอาหารเวียดนาม เปิดบริการช่วง 11.30-14.30 น. และ 18.00-22.30 น. ขนาดความจุ 120 ที่นั่ง
- Rio Grill Restaurant บริการอาหาร Brazilian เปิดบริการช่วง 11.30-14.30 น. และ 18.00-22.30 น. ขนาดความจุ 64 ที่นั่ง
- Great Wall Restaurant บริการอาหารจีน เปิดบริการช่วง 11.00-14.00 น. และ 18.00-22.00 น. ขนาดความจุ 100-140 ที่นั่ง
- Crystal Bar บริการเครื่องดื่มและอาหารว่าง เปิดบริการช่วง 08.00 น – 01.00 น. ขนาดความจุ 70 ที่นั่ง

ห้องจัดเลี้ยง ขนาดต่างๆ รวม 12 ห้อง เพื่อบริการจัดงานสัมมนาของหน่วยงานราชการและ

บริษัทเอกชน ต่าง ๆ ตลอดจนงานเลี้ยงวันเกิด, งานแต่งงาน, งานเลี้ยงเกษียณ และอื่นๆ ได้แก่

ขนาดความจุ 10-200 คน	จำนวน 4 ห้อง
ขนาดความจุ 30-50 คน	จำนวน 2 ห้อง
ขนาดความจุ 60-100 คน	จำนวน 2 ห้อง
ขนาดความจุ 150-300 คน	จำนวน 3 ห้อง
ขนาดความจุ 600-1,500 คน	จำนวน 1 ห้อง

3. การให้บริการด้านอื่นๆ อาทิ Health Club, สระว่ายน้ำ 2 สระ (ที่ชั้น 5 และชั้น 12) , สปา “เอเชียสปา” ชั้น 4 , บริการพื้นที่ให้เช่า, บริการอื่น ๆ เช่น บริการจำหน่ายสินค้าพื้นเมือง ของที่ระลึก การทำนวดไทยชะงู๋ชาลี บริการอินเทอร์เน็ต

### บริษัท เอเชียพญาโฮเทล จำกัด (บริษัทย่อย)

บริษัท เอเชียพญาโฮเทล จำกัด “โรงแรมเอเชียพญา” ดำเนินกิจการโรงแรมและภัตตาคาร เป็นอาคารสูง 7 ชั้น ตั้งบนเนื้อที่ 44-0-15.8 ไร่ ตั้งอยู่ที่เขาพระตำหนัก อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี ให้บริการทางด้านห้องพัก และให้บริการห้องจัดเลี้ยง และห้องประชุมสัมมนา, ภัตตาคาร, คีโอฟีชีฟ, สนามกอล์ฟ ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ สำหรับลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ สามารถแบ่งเป็นประเภทได้ ดังนี้

1. การให้บริการด้านห้องพัก ปัจจุบันทางโรงแรมมีห้องพักทั้งสิ้น 305 ห้อง แบ่งเป็น

	จำนวนห้องพัก	อัตราค่าห้องพัก ( บาท)
ห้องพักธรรมดา (Standard room)	270	2,800 – 3,300
ห้องชุด - Executive Suite	4	3,900 – 4,600
- Asia Suite	5	4,400 – 7,000
- Jacuzzi Suite	10	6,400
- President Suite	16	7,000 – 11,000
รวม	305	

2. การให้บริการด้านอาหาร ภัตตาคาร ห้องจัดเลี้ยง และห้องประชุมสัมมนา สำหรับหน่วยงานต่างๆ และธุรกิจเอกชน บริการแก่ลูกค้าที่มาพักและลูกค้าทั่วไปของโรงแรม ดังนี้

ภัตตาคารและคีโอฟีชีฟ จำนวน 5 ห้อง ได้แก่

Morakot Coffee Shop	ให้บริการ Buffet ในช่วงเช้า และ A la carte ตลอดวัน 24 ชั่วโมง ขนาดความจุ 300 คน
Garden Terrace Café	ให้บริการอาหารพร้อมดนตรี เปิดบริการช่วงเวลา 18.00-22.00 น. ขนาดความจุ 30 คน
Poolside Bar	บริการเครื่องดื่มกลางสระว่ายน้ำ เปิดบริการช่วงเวลา 10.00-19.00 น.
Cliff Top Seafood Pavilion	บริการอาหารทะเล ช่วงเวลา 11.00-14.00 น. และช่วงเวลา 18.00-22.00 น. ขนาดความจุ 200 คน
Neptune Sport Club	เปิดบริการเครื่องดื่ม มีคาราโอเกะ โต๊ะสนุกเกอร์ จอขนาดใหญ่สำหรับ ชมการแข่งขันกีฬา ขนาดความจุ 100 คน

ห้องจัดเลี้ยง ขนาดต่าง ๆ รวม 5 ห้อง เพื่อบริการกลุ่มสัมมนา สำหรับหน่วยงานราชการและธุรกิจเอกชนต่างๆ ดังนี้

ขนาดความจุ	50-120 คน	4 ห้อง
ขนาดความจุ	450 คน	1 ห้อง

3. การให้บริการด้านอื่นๆ ได้แก่ ร้านค้าเช่า ร้านเสริมสวย บริการนวดแผนไทยเพื่อสุขภาพ นวดเท้า Health Club สนามกอล์ฟขนาด 9 หลุม สนามเทนนิส สระว่ายน้ำ อินเทอร์เน็ต รถรับ-ส่งระหว่างโรงแรมและแหล่งท่องเที่ยวในเมืองพัทยา

## บริษัท เอเชีย แอร์พอร์ทโฮเทล จำกัด (บริษัทย่อย)

บริษัท เอเชีย แอร์พอร์ทโฮเทล จำกัด ปัจจุบันเปิดให้บริการทั้งหมด 4 โรงแรม ดังนี้

1. “โรงแรมเอเชียแอร์พอร์ท” ดำเนินกิจการ โรงแรมและภัตตาคาร ตั้งอยู่ชั้น 5, 6, 9-18 บนอาคารศูนย์การค้า เซียร์ รังสิต ถนนพหลโยธิน อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี ซึ่งเป็นสัญญาเช่าพื้นที่ระยะเวลาสิ้นสุดเดือนมีนาคม 2582 มีพื้นที่ใช้สอยรวม 39,380 ตารางเมตร มีจำนวนห้องพักให้บริการรวมทั้งสิ้น 512 ห้อง แบ่งการให้บริการห้องพัก ดังนี้

### 1. การให้บริการด้านห้องพัก

1.1 ห้องพักโรงแรม จำนวนรวม 402 ห้อง แบ่งเป็น

	จำนวนห้องพัก	อัตราค่าห้องพัก (บาท)
ห้องซูพีเรีย (Superior)	238	2,900 – 3,200
ห้องเอ็กซีคิวทีฟ (Executive)	152	3,200 – 3,500
ห้องพรีเมียร์ (Premier)	8	3,500 - 3,800
ห้องชุด (Suite)	4	5,300
รวม	402	

1.2 ห้องพักระยะยาว (Service Apartment) จำนวน 110 ห้อง (ชั้น 11-12) แบ่งเป็น

ห้อง Studio - Deluxe	จำนวน	87 ห้อง
ห้อง Suite	จำนวน	23 ห้อง
รวม		110 ห้อง

### 2. การให้บริการอาหารและเครื่องดื่ม ดังนี้

ห้องจัดเลี้ยงและประชุมสัมมนา 6 ห้อง แบ่งเป็น

ขนาดจุ 100-200 คน	จำนวน	3 ห้อง
ขนาดจุ 150-300 คน	จำนวน	1 ห้อง
ขนาดจุ 300-500 คน	จำนวน	1 ห้อง
ขนาดจุ 500-800 คน	จำนวน	1 ห้อง

ห้องอาหาร 2 ห้อง ห้อง Rosy Court ขนาดจุ 50-200 คน จำนวน 1 ห้อง

ห้อง Rio Grill ขนาดจุ 50-100 คน จำนวน 1 ห้อง

### 3. การให้บริการด้านอื่นๆ ได้แก่ สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย ร้านเสริมสวย

2. “โรงแรมเอเชียชะอำ” บริษัท เอเชีย แอร์พอร์ทโฮเทล จำกัด ได้ทำสัญญาเช่าโรงแรมที่หาดชะอำ จังหวัดเพชรบุรี จาก บริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ผู้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ในปี 2553 เพื่อขยายธุรกิจโรงแรม บริเวณหาดชะอำเป็นการเช่าที่ดิน 3 ไร่ 3 งาน 46 ตารางวา พร้อมอาคาร 3 อาคาร แบ่งเป็นอาคารสูง 17 ชั้น (อาคาร A) และอาคาร 4 ชั้น (อาคาร B และ C) มีห้องพักรวมทั้งสิ้น 214 ห้อง ปัจจุบันได้มีการต่อสัญญาเช่าออกไปถึงตุลาคม 2565 ลักษณะการให้บริการแบ่งเป็นประเภท ดังนี้

### 1. การบริหารด้านห้องพัก แบ่งเป็น 3 อาคาร จำนวนรวม 214 ห้อง แบ่งเป็น

	จำนวนห้องพัก	อัตราค่าห้องพัก (บาท)
ห้องซูพีเรีย (Superior)	78	3,500
ห้องเอ็กซีคิวทีฟ (Executive)	111	4,000
ห้องพรีเมียร์ (Premier)	22	4,500
ห้องชุด (Suite)	3	5,500 – 10,000
รวม	214	

2. การบริการด้านอาหารและเครื่องดื่ม

ห้องอาหารถิ่นหยก ขนาดจุ 50-200 คน จำนวน 1 ห้อง

ห้องจัดเลี้ยงและประชุมสัมมนา รวม 9 ห้อง แบ่งเป็น

	<u>ขนาดความจุ (ที่นั่ง)</u>	<u>จำนวน</u>
SUWANNASIN 1-2	100 – 200	2 ห้อง
PETCHNAPHA 1-2	100 – 200	2 ห้อง
RUENROM 1-2	100 - 300	2 ห้อง
PHUPAILIN	150 – 200	1 ห้อง
CHOMTALAY	300 - 350	1 ห้อง
V.I.P.	85 - 90	1 ห้อง

3. การให้บริการด้านอื่นๆ ได้แก่ ฟิตเนส ซาวน่า สระว่ายน้ำ บนชั้น 17 และสระว่ายน้ำริมทะเล

3. “ราชพฤกษ์ ลานนา บูทีก” บริษัท เอเชีย แอร์พอร์ตโฮเต็ล จำกัด ได้ทำสัญญาเช่าจากบริษัท เซียร์ แอสเซท จำกัด (บริษัทย่อย) ผู้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ราชพฤกษ์ ลานนา บูทีก เป็นสัญญาเช่าที่ดิน พร้อมสิ่งปลูกสร้างบนที่ดิน 2 ไร่ 31 ตารางวา พร้อมอาคารรวม 4 อาคาร และสระว่ายน้ำ มีห้องพักรวมทั้งสิ้น 35 ห้อง ลักษณะการให้บริการแบ่งเป็นประเภทดังนี้

1. การบริหารด้านห้องพัก แบ่งเป็น ประเภท จำนวนรวม 35 ห้อง แบ่งเป็น

	<u>จำนวนห้องพัก</u>	<u>อัตราค่าห้องพัก (บาท)</u>
ห้องซูพีเรีย (Superior)	2	4,500
ห้องดีลักซ์ (Deluxe)	31	6,500
ห้องจูเนียร์ (Junior)	1	8,500
ห้องเอ็กซีคิวทีฟ (Executive)	1	10,000
รวม	<u>35</u>	

2. การบริการด้านอาหารและเครื่องดื่ม

ห้องอาหารเชิขงคำ ขนาดจุ 50 คน

ห้องประชุมครฟงค์ ขนาดจุ 60 คน

3. การให้บริการด้านอื่นๆ ได้แก่ ห้องนวด – สปา และสระว่ายน้ำกลางแจ้ง

4. “โรงแรมคาร์เลย์ เชียงใหม่” บริษัท เอเชีย แอร์พอร์ตโฮเต็ล จำกัด ได้ทำสัญญาเช่าจากบริษัท สปปโฮเต็ล จำกัด (บริษัทย่อย) ผู้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ โรงแรมคาร์เลย์ เชียงใหม่ เป็นสัญญาเช่าที่ดิน พร้อมสิ่งปลูกสร้างบนที่ดิน 1 ไร่ พร้อมอาคารโรงแรมสูง 4 ชั้น มีห้องพักรวมทั้งสิ้น 76 ห้อง ลักษณะการให้บริการห้องพักรวมอาหารเช้าแบบพื้นเมือง แบ่งเป็นประเภทดังนี้

การบริหารด้านห้องพัก แบ่งเป็น ห้องพักโรงแรม จำนวน 76 ห้อง แบ่งเป็น

	<u>จำนวนห้องพัก</u>	<u>อัตราค่าห้องพัก (บาท)</u>
ห้องซูพีเรีย (Superior)	53	1,200
ห้องดีลักซ์ (Deluxe)	6	1,500
ห้องพรีเมียร์ (Premier)	15	1,800
ห้องดับเบิลดีลักซ์ (Double Deluxe)	2	3,000
รวม	<u>76</u>	

5. “Quality Inn Long Beach Signal Hill” เป็นการลงทุนของ บริษัท Zeer Oversea LLC บริษัทย่อยของบริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เมื่อเดือน พฤศจิกายน 2561 เป็นต้นมา มีพื้นที่ 1.3 เอเคอร์ (4.5 ไร่) ประกอบด้วยห้องพัก 74 ห้อง ร้านค้าให้เช่า 6 ห้อง ภายใต้การซื้อแฟรนไชส์ของ Choice Hotels International, Franchise Brand : Quality Inn เพื่อช่วยในการบริหารงานด้านการตลาดและบัญชี ปัจจุบันเปิดบริการแล้ว และในปี 2562 ได้มีการทยอยปรับปรุงห้องพักทั้งหมด บริเวณพื้นที่ส่วนกลาง และบริเวณโดยรอบให้สวยงามทันสมัยยิ่งขึ้น และให้ได้มาตรฐานของ Franchise Brand

การบริหารด้านห้องพัก แบ่งเป็น ห้องพักโรงแรม จำนวน 74 ห้อง แบ่งเป็น

	จำนวนห้องพัก	อัตราค่าห้องพัก (USD)
ห้อง King Bedroom	25	\$110.-
ห้อง Double Queen Bedroom	48	\$110.-
ห้อง Suite Room	1	\$130.-
รวม	74	

### ลักษณะของฤดูกาล หรือวัฏจักรของการประกอบธุรกิจ

ผลของฤดูกาลที่อาจกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย โดยปกติธุรกิจโรงแรมจะมีช่วงที่มีจำนวนนักท่องเที่ยวชาวไทยและนักท่องเที่ยวต่างประเทศ เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยแตกต่างกันใน 2 ช่วง คือช่วง High Season ได้แก่ ระหว่างเดือนตุลาคม – มีนาคม และ Low Season ระหว่างเดือนเมษายน – กันยายน เป็นประจำเกือบทุกปี อย่างไรก็ตามตลาดทางด้านการท่องเที่ยวเป็นตลาดที่ใหญ่และมีหลายตลาด แต่ละตลาดก็มีลักษณะเฉพาะตัว และช่วงเวลาของฤดูกาลท่องเที่ยวก็แตกต่างกันออกไป

## **2.1.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน**

### **(1) กลยุทธ์ทางการตลาด**

#### **❖ จุดเด่นทางการตลาด**

จากประสบการณ์การดำเนินการกิจการโรงแรมและภัตตาคารมากกว่า 50 ปี ทำให้บริษัทสามารถสร้างโอกาสและมีข้อได้เปรียบด้านการตลาด ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญสู่ความสำเร็จในการดำเนินกิจการ แบ่งได้เป็น 3 หมวดหมู่ คือ การบริหาร การตลาด และการบริการ ดังต่อไปนี้

#### **1) การบริหาร**

- 1.1 ผู้บริหารโรงแรม มีประสบการณ์ในการบริหารโรงแรมมากกว่า 50 ปี
- 1.2 ทรัพย์สินส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 95 เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทที่มีอายุมากกว่า 20 ปี อยู่ในลักษณะ Assets Appreciation นับวันมีแต่จะเพิ่มค่าสูงขึ้น
- 1.3 การกระจายรายได้ของบริษัทฯ มิได้ขึ้นอยู่กับรายได้จากห้องพักแต่เพียงอย่างเดียว บริษัทยังลงมีรายได้จากกิจการภัตตาคารเป็นสัดส่วนสูง มาจากห้องจัดเลี้ยง งานสัมมนาต่างๆ และมีรายได้คงที่อื่นจากสิทธิการเช่าและค่าเช่ารายเดือนจากพื้นที่เช่าในอาคารโรงแรม, อาคารเอเชีย (อาคารจอดรถ) และ Souvenir Arcade
- 1.4 บริษัทใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการบริหารโรงแรมทั้ง FRONT และ BACK OFFICE ทำให้ระบบการส่งต่อข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่จำเป็นในการบริหาร และการจัดการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และรวดเร็วยิ่งขึ้น
- 1.5 นโยบายด้านการพนักงานที่บริษัทยึดถือตลอดมา คือ การสร้างความรักและความศรัทธาในงาน ให้การฝึกอบรม เพื่อพัฒนาความสามารถของบุคลากรอย่างต่อเนื่อง การดูแลและปรับปรุงสวัสดิการพนักงาน ทำให้นักงานมีความตั้งใจในการทำงาน อันส่งผลให้การบริการของบริษัทอยู่ในระดับมาตรฐานสากลตลอดมา

## 2) การตลาด

- 2.1 ความหลากหลายของตลาด บริษัทฯ มีลูกค้าที่มาจากตลาดต่างๆ ทั่วโลก กระจายออกไป โดยไม่กระจุกตัวอยู่เฉพาะส่วนหนึ่งส่วนใดของโลก ประเทศที่เป็นลูกค้าหลักของบริษัทจาก จีน ทวีปยุโรป ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และลูกค้าคนไทย ทำให้ไม่มีความเสี่ยงในกรณีเกิดเหตุการณ์ที่กระทบตลาดใดตลาดหนึ่ง
  - 2.2 มีทีมขายที่ออกไปพบลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องทั้งในประเทศและต่างประเทศ
  - 2.3 การสำรองห้องพักผ่านระบบอินเทอร์เน็ตบริษัทมี Website <http://www.asiahotel.co.th> ซึ่งได้ทำการประชาสัมพันธ์ใน Search Engine อย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ทำให้เป็น WEBSITE ที่ติดอันดับต้นๆ ของ Search Engine ใน Keyword ที่ใช้ค้นหาโรงแรมในประเทศไทย นอกจากนี้ยังได้ติดต่อฝากขายอยู่ใน WEBSITE ขายห้องพักอื่นๆ จึงทำรายได้ที่ได้รับจากการขายห้องพักทางอินเทอร์เน็ตเติบโตขึ้นอย่างน่าพอใจ และยังคงเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต
  - 2.4 บริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากการมีสถานีรถไฟฟ้า BTS อยู่หน้าโรงแรม ซึ่งได้ใช้ความได้เปรียบนี้ในการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าในต่างประเทศ ซึ่งคุ้นเคยกับการเดินทางโดยระบบขนส่งมวลชน และได้รับการต้อนรับอย่างดี ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบโรงแรมคู่แข่งชั้นในระดับเดียวกัน นอกจากนี้ยังได้ทำการตลาดร่วมกับรถไฟฟ้า BTS ในหลายรูปแบบ เช่น มี Package แคมเปญรถไฟฟ้าสำหรับลูกค้าบางกลุ่ม
- นอกจากนี้ การเดินทางโดยรถไฟฟ้า BTS ยังสามารถเชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าใต้ดิน ซึ่งทำให้การเดินทางโดยระบบขนส่งมวลชน สามารถครอบคลุมแหล่งท่องเที่ยวได้มากขึ้น อีกทั้งยังสามารถเชื่อมต่อกับโครงการ AIRPORT RAIL LINK ทำให้นักท่องเที่ยวสามารถเดินทางไปและกลับจากสนามบินสุวรรณภูมิได้สะดวกมากยิ่งขึ้น

## 3) การบริการ

- 3.1 มีความได้เปรียบคู่แข่งทางด้านทำเลที่ตั้ง ซึ่งอยู่ใจกลางเมือง ใกล้แหล่งจับจ่ายซื้อหาของใช้ต่างๆ ย่านศูนย์การค้าที่สำคัญในใจกลางกรุงเทพมหานคร อีกทั้งทางโรงแรมยังเปิดให้บริการ Souvenir Arcade เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้านักท่องเที่ยวด้วย
- 3.2 เป็นเส้นทางผ่านของสถานีรถไฟฟ้า BTS ซึ่งมีสถานีราชเทวี เป็นสถานีรับ-ส่งผู้โดยสารอยู่หน้าโรงแรม อีกทั้งมีการจัดสร้างสะพานทางเชื่อมระหว่างอาคารโรงแรม ชั้น 2 กับสถานีราชเทวี ทำให้ผู้รับบริการได้รับความสะดวกเป็นอย่างมาก สามารถกล่าวได้ว่า เป็นโรงแรมที่สะดวกที่สุดสำหรับรถไฟฟ้า BTS และสามารถเชื่อมต่อกับรถไฟฟ้าใต้ดิน รวมทั้งโครงการ AIRPORT RAIL LINK
- 3.3 โรงแรมมีภัตตาคารอาหารนานาชาติไทย จีน เวียดนาม และ Brazilian เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มาใช้บริการ
- 3.4 ลูกค้าจัดเลี้ยง/ประชุม/สัมมนาว่าร้อยละ 70 เป็นลูกค้าประจำ อันได้แก่ บริษัท, องค์กร หน่วยงาน ทั้งของรัฐและเอกชน
- 3.5 มีบริการที่จอดรถ (อาคารเอเชีย) ซึ่งสามารถจอดรถได้ประมาณ 420 คัน

ส่วนของโรงแรมเอเชียพัทยา มีความได้เปรียบกว่าคู่แข่งในบริเวณพัทยา ในด้านทำเลที่ตั้งเป็นสำคัญ กล่าวคือโรงแรมเป็นหนึ่งในไม่กี่โรงแรมที่มีทำเลที่ตั้งอยู่บนหน้าผา หันหน้าออกทะเล และมีชายหาดที่เป็นเอกเทศ แยกที่พักรถสามารถสนุกสนานกับกิจกรรมต่างๆ บนชายหาดได้อย่างเป็นส่วนตัว นอกจากนี้จุดเด่นที่สำคัญอีกประการหนึ่งก็คือ การบริการห้องจัดเลี้ยง และห้องจัดประชุมสัมมนาที่มีให้เลือกหลายขนาด ห้องประชุมสัมมนาทุกห้องมีอุปกรณ์ทันสมัยที่ใช้ในการประชุมอย่างครบครัน ซึ่งตลอดระยะเวลาหลายปีที่ผ่านมาโรงแรมเอเชียพัทยาได้ชื่อว่าเป็นผู้ให้บริการจัดการประชุมสัมมนาที่ดีที่สุดแห่งหนึ่งในพัทยา และโรงแรมเอเชียพัทยาได้รับรางวัลจากมูลนิธิไม้มณีขวัญในฐานะที่เป็นโรงแรม “เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม”

ในส่วนของโรงแรมเอเชียแอร์พอร์ท มีข้อได้เปรียบ เนื่องจากในบริเวณกรุงเทพมหานครตอนเหนือเป็นเขตอุตสาหกรรมของบริษัทร่วมทุนระหว่างประเทศ ทำให้เกิดความต้องการของที่พักในรูปแบบของโรงแรมทั่วไป และในรูปแบบของการเช่าเหมาในระยะเวลาอีกด้วย อีกทั้งทำเลที่ตั้งของโรงแรมไม่ไกลกับสนามบินดอนเมือง ที่ปัจจุบันมีสายการบินในประเทศทุกสาย และประเทศชาร์เตอร์ไฟลท์มาใช้บริการมากขึ้น จึงสามารถรองรับผู้โดยสารของสายการบินบางส่วน นอกจากนี้โรงแรมมีศูนย์ประชุมซึ่งมีห้องจัดเลี้ยงหลายขนาด เพื่อรองรับตลาดงานจัดเลี้ยง เช่น งานแต่งงาน งานสังสรรค์ งานประชุมสัมมนาในอนาคต ซึ่งในย่านดังกล่าวยังไม่มีคู่แข่งมากนัก

โรงแรมเอเชียชะอำ มีความได้เปรียบในการที่เป็นโรงแรมปรับปรุงใหม่ ห้องพักและสิ่งอำนวยความสะดวกทั้งหมดได้รับการตกแต่งและปรับปรุงใหม่ทั้งหมด ทางด้านทำเลที่ตั้งก็เป็นโรงแรมที่มีที่ดินเปิดออกสู่ชายหาดชะอำ อยู่กึ่งกลางของชายหาดชะอำ ซึ่งเป็นชายหาดที่เป็นที่รู้จักกันดีในหมู่นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทย และชาวต่างประเทศ อยู่ศูนย์กลางของความเจริญของชายหาดชะอำ มีอาคารห้องจัดเลี้ยงสำหรับงานประชุมหรือสัมมนาขนาดใหญ่ ขนาดเล็ก พร้อมครัวจัดเลี้ยงรองรับงานจัดเลี้ยงจำนวนมาก มีสระว่ายน้ำ 2 สระ ที่ชั้น 17 ของอาคารและสระว่ายน้ำด้านหน้าโรงแรม และปรับภูมิทัศน์ให้สวยงาม

ราชพฤกษ์ ลานนา บูทีก เชียงใหม่ มีความได้เปรียบในการเป็นที่พักในสวน บรรยากาศสงบร่มรื่น เหมาะสำหรับการพักผ่อน สามารถร่วมกิจกรรมต่างๆ เช่น โยคะ นวด สปา และทำเลที่ตั้งใกล้สวนราชพฤกษ์ อำเภอหางดง ไม่ไกลจากตัวเมือง

โรงแรมคาร์ลีย์ เชียงใหม่ มีความได้เปรียบในการเป็นโรงแรมปรับปรุงใหม่ ตั้งอยู่ใจกลางเมืองเชียงใหม่ ใกล้ตลาดวโรรส ที่เป็นจุดที่นักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างประเทศ เข้ามาซื้อของพื้นเมืองก่อนกลับบ้าน ทำเลที่ตั้งสามารถเป็นแหล่งนัดพบนักท่องเที่ยวที่ลงจากดอยต่าง ๆ และมาซื้ออาหารพื้นเมือง ของฝากต่างๆ หรือลูกค้าที่มาติดต่อธุรกิจในเมือง สะดวกต่อการเดินทาง ทั้งไม่ไกลจากสนามบิน

Quality Inn Long Beach Signal Hill, USA. มีความได้เปรียบในการเป็นโรงแรมตั้งอยู่ในเมืองลองบีช ซึ่งเป็นเมืองพักผ่อนของคนเดินทางในประเทศสหรัฐอเมริกา อยู่ใกล้สนามบิน LGB (Long Beach Airport) 5 นาที และตั้งอยู่บนถนนหลัง Pacific Coast Highway ใกล้สถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ

## ❖ จุดด้อยทางการตลาด

จุดด้อยทางการตลาดของบริษัทและบริษัทย่อย มีดังนี้

### โรงแรมเอเชีย

เนื่องจากโรงแรมเอเชียเปิดบริการมานาน ภาพลักษณ์ภายนอกคงเดิม แต่ภายในได้ปรับปรุงห้องพักมาตลอด ปัจจุบันมีห้องพักพร้อมชายทั้งสี่ 594 ห้อง และในปี 2562 ปรับปรุงในส่วนภายนอกอาคารให้ทันสมัย และมีแผนที่จะปรับปรุง Lobby ห้องอาหาร กัฏดาการ รวมทั้งเสริมสร้างบรรยากาศภายในอาคาร โดยมีแผนการปรับปรุงในปี 2563 เหตุที่ล่าช้า เนื่องจากไม่สามารถปิดบริการกับช่วงเวลาที่เหมาะสม

### โรงแรมเอเชียพัทยา

โรงแรมเอเชียพัทยา ไม่ได้มีการปรับปรุงใหญ่มาเป็นเวลาหลายปีแล้ว ทำให้ห้องพักบางส่วนเริ่มเก่า ทำให้เสียเปรียบในการแข่งขัน

### โรงแรมเอเชียแอร์พอร์ท

เนื่องจากโรงแรมเอเชียแอร์พอร์ท ริงลิต ตั้งอยู่ในอาคารศูนย์การค้าเชียร์ ริงลิต ซึ่งมีผู้คนเข้ามาใช้บริการจำนวนมาก ส่งผลต่อความต้องการเป็นส่วนตัวของลูกค้าที่มาพักบางกลุ่ม กับทางโรงแรมต้องเพิ่มและดูแลรักษาความปลอดภัยเข้มงวดยิ่งขึ้น กับพื้นที่จอดรถอาจไม่เพียงพอสำหรับลูกค้าที่มาใช้งานจัดเลี้ยง สัมมนา งานแต่งงาน ในช่วงเวลาเดียวกับที่ลูกค้าของศูนย์การค้ามาซื้อของหรือใช้บริการห้างพร้อมกัน



### โรงแรมเอเชียชะอำ

โรงแรมเอเชียชะอำ ตั้งอยู่บนหาดชะอำ ซึ่งถือเป็นแหล่งท่องเที่ยวรอง มีชายหาดท่องเที่ยวหลักเหมือนหาดหัวหินราคาห้องพักจึงถูกกว่า และได้รับความนิยมน้อยกว่าหาดหัวหิน

### ราชพฤกษ์ ลานนา บูทีก

ด้วยที่ตั้งไม่ติดถนนใหญ่ การเข้าออกไม่สะดวก มีบรรยากาศเงียบสงบ สวยงาม เหมาะสำหรับนักท่องเที่ยวที่ต้องการความเป็นส่วนตัว มีราคาห้องพักสูงกว่าบริเวณใกล้เคียง

### โรงแรมคาร์ลีย์ เชียงใหม่

เนื่องจากเป็นโรงแรมที่ เปิดบริการไม่นาน ยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลาย ไม่มีห้องอาหารเช่นโรงแรมทั่วไป ราคาขายห้องพักเป็นราคารวมอาหารเช้าแบบพื้นเมือง ซึ่งลูกค้าต้องบริการตนเอง ใช้ระบบไอทีบริการ ประกอบกับลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าจองผ่านอินเทอร์เน็ต จึงมีพนักงานให้บริการจำนวนน้อย

### Quality Inn Long Beach Signal Hill, USA.

เนื่องจากที่ตั้งโรงแรมไม่ติดชายหาด ห่างไกลจากชายหาด 3 กิโลเมตร ทำให้มีข้อด้อยในการแข่งขันเรื่องราคา

### ภาวะการแข่งขัน

#### โรงแรมเอเชีย

##### กลุ่มเป้าหมาย:

1. ลูกค้าทาง Internet
2. บริษัทท่องเที่ยวในประเทศไทยและต่างประเทศ
3. หน่วยงานราชการและบริษัทที่จัดประชุมสัมมนา
4. บริษัท Corporate

##### คู่แข่ง :

ได้แก่ โรงแรมในกรุงเทพมหานครในระดับราคาเดียวกัน ท่าเลที่ตั้งใกล้เคียงกัน

- |                          |                        |                        |
|--------------------------|------------------------|------------------------|
| 1. Bangkok Palace Hotel  | 2. Prince Palace Hotel | 3. Dema Pavilion Hotel |
| 4. Twin Towers Hotel     | 5. Eastin Hotel        | 6. Narai Hotel         |
| 7. Indra Hotel           | 8. Mandarin Hotel      | 9. Royal River Hotel   |
| 10. Tawanna Ramada Hotel | 11. Amari Atriam Hotel | 12. Siam@Siam          |

##### สภาพการแข่งขัน:

ความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีทำให้พฤติกรรมของนักท่องเที่ยวเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม จากช่องทางการจองโรงแรมซึ่งเดิมนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ จะจองโรงแรมผ่านบริษัททัวร์ที่เปิดร้านในละแวกใกล้เคียงกับภูมิลำเนาของนักท่องเที่ยว เปลี่ยนเป็นการหาข้อมูลและจองผ่านตัวแทนในอินเทอร์เน็ต และระยะเวลาในการจองสั้นลงกว่าเดิม มาก คือ จะจองเมื่อใกล้เวลาเดินทาง นอกจากนั้น การที่มีโรงแรมผุดก่อกำเนิดขึ้นเป็นจำนวนมาก ก็ทำให้มีการแข่งขันในธุรกิจโรงแรมสูงมาก

#### โรงแรมเอเชียพัทยา

##### กลุ่มเป้าหมาย :

1. หน่วยงานราชการและบริษัทที่จัดประชุมสัมมนา
2. บริษัทท่องเที่ยวในประเทศไทยและต่างประเทศ
3. นักท่องเที่ยวชาวไทยที่ต้องการท่องเที่ยวในระยะทางไม่ไกลจากกรุงเทพ
4. ลูกค้าทาง Internet

##### คู่แข่ง :

- |                       |                       |                              |
|-----------------------|-----------------------|------------------------------|
| 1. Pattaya Park Hotel | 2. Amari Orchid Hotel | 3. A- One Royal Cruise Hotel |
| 4. D-varee Hotel      | 5. Jomtien Palm Beach | 6. Siam Bay View Hotel       |

##### สภาพการแข่งขัน:

ความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีส่งผลเช่นเดียวกับโรงแรมเอเชียในกรุงเทพฯ นอกจากนี้การจัดประชุมสัมมนาของทั้งเอกชนและรัฐบาล ซึ่งเป็นลูกค้าสำคัญของโรงแรมเอเชียพัทยา ก็ลดจำนวนลงในปีที่ผ่านมา ในพื้นที่พัทยาก็มีจำนวนห้องพักโรงแรมเกิดขึ้นจำนวนมากทั้งที่ถูกกฎหมายและผิดกฎหมาย ทำให้มีการแข่งขันสูงมาก

### โรงแรมเอเชียแอร์พอร์ต

- กลุ่มเป้าหมาย :**
1. หน่วยงานราชการและบริษัทที่จัดประชุมสัมมนา
  2. บริษัทท่องเที่ยวในประเทศไทยและต่างประเทศ
  3. ลูกค้าทาง Internet
  4. นักท่องเที่ยวที่เดินทางโดยใช้สนามบินดอนเมือง
  5. บริษัท Corporate ทางตอนเหนือสนามบินขึ้นไป เช่น อยู่ในบริเวณนวมินทร์

- คู่แข่ง :**
1. Amari Airport Hotel
  2. Quality Suite Hotel
  3. Miracle Grand Hotel
  4. Rama Gardens Hotel

**สภาพการแข่งขัน :** ความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีส่งผลเช่นเดียวกับโรงแรมเอเชียในกรุงเทพฯ นอกจากนี้การจัดประชุมสัมมนาของทั้งเอกชนและรัฐบาล ซึ่งเป็นลูกค้าสำคัญของโรงแรมเอเชียแอร์พอร์ต ก็ลดจำนวนลงในปีที่ผ่านมา

### โรงแรมเอเชียชะอำ

- กลุ่มเป้าหมาย:**
1. หน่วยงานราชการและบริษัทที่จัดประชุมสัมมนา
  2. บริษัทท่องเที่ยวในประเทศไทยและต่างประเทศ
  3. นักท่องเที่ยวชาวไทยที่ต้องการท่องเที่ยวในระยะทางที่ไม่ไกลจากกรุงเทพฯ
  4. ลูกค้าทาง Internet

- คู่แข่ง :**
1. Long Beach Hotel
  2. โรงแรมเมธาวลัย
  3. พันทายรีสอร์ท
  4. Golden Beach Resort
  5. Regent Cha Am
  6. สวนบวหาด

**สภาพการแข่งขัน :** ความเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีก็ส่งผลเช่นเดียวกับโรงแรมเอเชียในกรุงเทพฯ นอกจากนี้การจัดประชุมสัมมนาของทั้งเอกชนและรัฐบาล ซึ่งเป็นลูกค้าสำคัญของโรงแรมเอเชียชะอำ ก็ลดจำนวนลงในปีที่ผ่านมา

### โรงแรมคาร์เลย์ เชียงใหม่

- กลุ่มเป้าหมาย:**
1. ลูกค้าทาง Internet
  2. บริษัทท่องเที่ยวในประเทศไทยและต่างประเทศ

- คู่แข่ง :**
1. Prince Hotel
  2. โรงแรมคาโร โตดัส นูติก
  3. เชียงใหม่ รัตนโกสินทร์
  4. โรงแรมกรีนทรีทรี วิลเลจ

**สภาพการแข่งขัน :** จังหวัดเชียงใหม่ มีโรงแรมขนาดกลาง เล็ก เป็นจำนวนมาก และมีที่พักลักษณะเดียวกับโรงแรมที่มีราคาต่ำ ทำให้การแข่งขันสูง ประกอบกับมีผู้ประกอบการใหม่ ๆ ที่เข้ามาในธุรกิจโรงแรมที่จังหวัดเชียงใหม่

### ราชพฤกษ์ ลานนา บูติก เชียงใหม่

- กลุ่มเป้าหมาย:**
1. นักท่องเที่ยวในประเทศไทยและต่างประเทศ
  2. ลูกค้าทาง Internet

- คู่แข่ง :**
1. E-Outfitting Doikhum
  2. July Garden Resort
  3. Romsak Resort

**สภาพการแข่งขัน :** มีการแข่งขันด้านราคากันสูง โดยราชพฤกษ์มีราคาสูงกว่าบริเวณใกล้เคียง เนื่องจากมีสภาพแวดล้อมและบรรยากาศสวยงามดีกว่าคู่แข่งมาก อยู่ใกล้สวนหลวงราชพฤกษ์

### Quality Inn Long Beach- Signal Hill, USA.

- กลุ่มเป้าหมาย:**
1. นักท่องเที่ยวในประเทศไทยและต่างประเทศ
  2. ลูกค้าทาง Internet

- คู่แข่ง :**
1. Econo Lodge Long Beach
  2. Queen City Inn
  3. Sea Rock Inn
  4. Super 8 by Wyndham

**สภาพการแข่งขัน :** มีการแข่งขันด้านราคากันสูง ข้อได้เปรียบคือโรงแรมตั้งอยู่ในทำเลที่ดี และมี Shopping plaza เล็กๆ ที่มีร้านอาหารบริการ

## (2) การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่ายสำหรับกลุ่มลูกค้าของโรงแรมเอเชีย สามารถแยกออกไปตามลักษณะการให้บริการได้ ดังนี้

### 1) ลูกค้าจากต่างประเทศ

บริษัทได้ทำการจัดจำหน่ายโดยติดต่อกับลูกค้าต่างประเทศผ่านช่องทางต่าง ๆ ดังนี้

- 1.1 ส่งเจ้าหน้าที่ไปพบกับบริษัทนำเที่ยวที่เป็นผู้ค้าส่ง (Wholesale Tour Operators) อย่างสม่ำเสมอ
- 1.2 เข้าร่วมงานส่งเสริมการขายในตลาดใหม่ๆ (Road Shows) ซึ่งจัดโดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย เพื่อให้ได้ลูกค้าในตลาดใหม่ๆ เข้ามาเพิ่มเติมตลอดเวลา
- 1.3 ร่วมงานส่งเสริมการขายที่จัดในประเทศไทย โดยเชิญผู้ซื้อจากต่างประเทศและในประเทศมาร่วมงาน
  - Thailand Travel Mart Plus Mekhong Region      - Hotels Meet Travel Agents
  - Hotels Meet Corporates                                      - ไทยเที่ยวไทย

### 2) บริษัททัวร์ในประเทศและบริษัททัวร์จากต่างประเทศ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายได้ออกไปพบกับผู้บริหารในบริษัททัวร์ต่างๆ และทำสัญญาให้บริการสำหรับทัวร์กลุ่มใหญ่ (Group Tour) ในด้านห้องพัก พร้อมอาหาร ไว้กับบริษัทดังกล่าว ซึ่งในกลุ่มของบริษัททัวร์ มีทั้งทัวร์ในประเทศ และบริษัททัวร์ต่างประเทศ บริษัททัวร์ในประเทศ คือ บริษัทที่ดำเนินงานโดยคนไทยและมีสำนักงานในประเทศไทย แต่มีผู้นำลูกค้าชาวไทยมาพัก บริษัททัวร์ในประเทศเป็นตัวแทนนำนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศมาพัก และดำเนินงานเช่นเดียวกับทัวร์จากต่างประเทศ ในการที่จะติดต่อเสนอราคาให้แก่บริษัททัวร์เป็นลักษณะการติดต่อแบบไปเยี่ยมลูกค้า

### 3) การเสนอขายทางอินเทอร์เน็ต

การเสนอขายทางอินเทอร์เน็ตเป็นอีกช่องทางการขายหนึ่ง ซึ่งนับวันจะมีความสำคัญมากขึ้น และมีการเติบโตในอัตราสูงมากขึ้นเรื่อยๆ โดยการเสนอขายทางอินเทอร์เน็ตนี้ สามารถแบ่งออกเป็น 2 รูปแบบที่สำคัญคือ

3.1 ผ่านทางเว็บไซต์ของโรงแรมเอง โดยโรงแรมเอเชียได้ทำการจดทะเบียนเว็บไซต์ของโรงแรมโดยใช้ชื่อว่า [www.asiahotel.co.th](http://www.asiahotel.co.th) เพื่อใช้เป็นช่องทางการขาย รวมทั้งใช้ในการประชาสัมพันธ์กิจการของโรงแรม อีกทั้งยังเป็นช่องทางการสื่อสารกับผู้ถือหุ้นของโรงแรมอีกช่องทางหนึ่งด้วย

3.2 ผ่านทางเว็บไซต์ที่เป็นตัวกลางในการขายห้องพักโรงแรมทางอินเทอร์เน็ต ซึ่งขณะนี้มีผู้ให้บริการในการขายห้องพักผ่านทางอินเทอร์เน็ตเป็นจำนวนมาก

นอกจากนี้ ก็มีการทำการตลาดทางอินเทอร์เน็ต ผ่านช่องทางต่างๆ เช่น การนำ Blogger เข้ามาเขียนบทความเพื่อส่งเสริมการขาย การสื่อสารกับผู้ให้คำแนะนำต่างๆ (Review) การส่งเสริมการตลาดผ่าน Facebook เป็นต้น

### 4) บริษัทห้างร้านในประเทศไทย

ทางโรงแรมจะคัดเลือกบริษัทห้างร้าน หรือหน่วยงานต่างๆ ที่คาดว่าจะติดต่อกับต่างประเทศ และบางโอกาสต้องต้อนรับผู้แทนจากต่างประเทศที่จะเดินทางเข้ามาในประเทศไทย และเก็บบันทึกรายชื่อบริษัทห้างร้านเหล่านี้ไว้เพื่อประชาสัมพันธ์

### 5) ลูกค้าฝ่ายห้องอาหารและจัดเลี้ยง

เนื่องจากโรงแรมเอเชียมีห้องอาหารหลายห้อง และมีลักษณะเฉพาะแตกต่างกันออกไป ลูกค้าห้องอาหารของโรงแรมเอเชียจึงแบ่งได้หลายกลุ่ม และต้องใช้วิธีการ และสื่อโฆษณาให้ถึงลูกค้าแต่ละกลุ่มต่างกันออกไป ดังนี้

#### 5.1 ลูกค้าที่เป็นแขกพักอยู่ในโรงแรม

การประชาสัมพันธ์ สำหรับลูกค้ากลุ่มนี้ใช้วิธีการ โฆษณาเพื่อเข้าถึงลูกค้ากลุ่มนี้ ดังนี้

1. ปิดป้ายโฆษณาในจุดต่างๆ ของโรงแรม
2. ทำใบปลิวแจกเป็นข่าวสารถึงห้องพัก
3. ออกข่าวทางระบบโทรทัศน์ที่ส่งสัญญาณเข้าโทรทัศน์ในห้องพัก

## 5.2 ลูกค้ายที่เป็นนักธุรกิจและคนทำงานในย่านพญาไท

ลูกค้าเหล่านี้เป็นกลุ่มที่มาใช้บริการในห้องอาหาร เช่น Tivoli Coffee Shop, ห้องอาหารจีน Great Wall, Saigon Restaurant และห้องริโอ กริลล์ (Rio Grill) ช่วงอาหารกลางวันและเย็น โดยโรงแรมใช้สื่อและวิธีการโฆษณา ดังนี้

1. แจกใบปลิวทั่วบริเวณใกล้เคียง
2. ให้นักงานขายออกติดต่อกับ Office หรือแหล่งลูกค้าที่มีคนจำนวนมาก เช่น ที่ทำการ กรมสรรพากรเขต, สาขาของธนาคารพาณิชย์ต่างๆ คอนโดอยู่อาศัย อาคารสำนักงาน ฯลฯ

## 5.3 ลูกค้าทั่วไป

ลูกค้ากลุ่มนี้เป็นลูกค้าห้องจัดเลี้ยง สำหรับลูกค้ากลุ่มนี้โรงแรมใช้สื่อโฆษณา คือ

1. ส่งพนักงานขายไปพบกลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพ และมีแนวโน้มที่จะจัดประชุมสัมมนา เพื่อสร้างความคุ้นเคย และส่งข้อมูลปัจจุบันให้แก่กลุ่มลูกค้าอย่างต่อเนื่อง การทำข่าวประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับโรงแรม ผ่านหน้าหนังสือพิมพ์ต่างๆ
2. ลงโฆษณาในรายการวิทยุ หรือโทรทัศน์ โดยเลือกเป็นผู้สปอนเซอร์รายการเฉพาะที่มุ่งในกลุ่มผู้ดูหรือผู้ฟังเป็นกลุ่มเดียวกับกลุ่มเป้าหมาย เช่น อุปถัมภ์รายการเพลงสากล และลงโฆษณาในข่าวสารบันเทิงเครดิตต่าง ๆ
3. จัดทำเอกสาร Newsletter ส่งให้ลูกค้า เพื่อแจ้งข่าวสาร ข้อมูลโรงแรม รวมทั้งโปรโมชั่นต่างๆ

## การจำหน่าย วิธีการ และสัดส่วนการจำหน่ายแยกแต่ละวิธี

### บริษัท เอเชียโฮเต็ล จำกัด (มหาชน)

ประเภทลูกค้า	มูลค่าการให้บริการ			
	ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. COMPANY GROUP	27.17	10.25	8.18	3.18
2. GROUP TOUR AGENCY	38.10	14.37	31.81	12.38
3. INTERNET	180.58	68.08	179.17	69.69
4. GOVERNMENT	6.36	2.40	25.38	9.87
5. OTHERS	12.98	4.90	12.55	4.88
รวม	265.13	100.00	257.09	100.00

หมายเหตุ : (%) ร้อยละของมูลค่าให้บริการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม คำนวณจากมูลค่าการให้บริการของการประกอบกิจการโรงแรมเป็นเกณฑ์

### บริษัท เอเชียพญาโฮเต็ล จำกัด (บริษัทย่อย)

ประเภทลูกค้า	มูลค่าการให้บริการ			
	ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. COMPANY GROUP	6.04	8.48	5.16	7.93
2. GROUP TOUR AGENCY	40.80	57.26	37.09	57.00
3. INTERNET	15.23	21.37	11.74	18.04
4. GOVERNMENT	2.87	4.03	4.72	7.25
5. OTHERS	6.31	8.86	6.36	9.78
รวม	71.25	100.00	65.07	100.00

หมายเหตุ : (%) ร้อยละของมูลค่าให้บริการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม คำนวณจากมูลค่าการให้บริการประกอบกิจการโรงแรมเป็นเกณฑ์

ประเภทลูกค้า โรงแรมเอเชียแอร์พอร์ท รังสิต	มูลค่าการให้บริการ			
	ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. COMPANY GROUP	24.24	24.44	22.91	23.87
2. GROUP TOUR AGENCY	12.38	12.48	11.41	11.89
3. INTERNET	26.25	26.46	21.26	22.15
4. GOVERNMENT	29.47	29.71	31.26	32.56
5. OTHERS	6.86	6.91	9.15	9.53
รวม	99.20	100.00	95.99	100.00

หมายเหตุ: (%) ร้อยละของมูลค่าให้บริการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม คำนวณจากมูลค่าการให้บริการของการประกอบกิจการโรงแรมเป็นเกณฑ์

ประเภทลูกค้า โรงแรมเอเชียชะอำ	มูลค่าการให้บริการ			
	ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. COMPANY GROUP	3.89	10.54	2.39	6.41
2. GROUP TOUR AGENCY	10.01	27.11	7.98	21.42
3. INTERNET	12.83	34.75	14.06	37.74
4. GOVERNMENT	7.32	19.83	4.51	12.10
5. OTHERS	2.87	7.77	8.32	22.33
รวม	36.92	100.00	37.26	100.00

หมายเหตุ: (%) ร้อยละของมูลค่าให้บริการของลูกค้าแต่ละกลุ่ม คำนวณจากมูลค่าการให้บริการของการประกอบกิจการโรงแรมเป็นเกณฑ์

สำหรับข้อมูลประเภทลูกค้าของโรงแรมคาร์ลส์ เชิงใหม่ และ ราชพฤกษ์ ลานนา บูติก จะแตกต่างออกไป และเพิ่งเปิดดำเนินการในปี 2561 ไม่เต็มปี จึงไม่สามารถเปรียบเทียบข้อมูลปี 2561 กับปี 2562 ในรายงานประจำปี 2562 ได้

### ผู้แทนจำหน่ายและหลักเกณฑ์การแต่งตั้ง, สาระสำคัญของสัญญา

โรงแรมเอเชียกรุงเทพ โรงแรมเอเชียพัทยา โรงแรมเอเชียแอร์พอร์ท-รังสิต โรงแรมเอเชียชะอำ โครงการราชพฤกษ์ ลานนา บูติก และโรงแรมคาร์ลส์ เชิงใหม่ ทั้ง 6 โรงแรม มีนโยบายการจำหน่ายเช่นเดียวกัน โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะเป็นผู้ติดต่อกับทางบริษัททัวร์ในประเทศ บริษัททัวร์ต่างประเทศ บริษัท ห้าง ร้าน องค์กรหน่วยงานราชการ และเอกชนต่างๆ ทั้งนี้ ทางบริษัทไม่มีตัวแทนจำหน่ายแต่อย่างใด ส่วนโรงแรมในต่างประเทศ Quality Inn Long Beach Airport บริษัทมอบให้ Choice Hotels International เป็นผู้วางระบบบริหารและตัวแทนจำหน่าย

### (3) ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้ากับบริษัทและ / หรือบริษัทย่อย

ลักษณะของลูกค้าไม่จำกัดเฉพาะรายใดรายหนึ่ง และไม่มีการประมูล ความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นไปตามธุรกิจปกติที่มีความเชื่อถือ และเชื่อมั่นในคุณภาพของบริการ ความพอใจและความเข้าใจซึ่งกันและกัน

สำหรับลูกค้ากลุ่มนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่จะได้รับการประชาสัมพันธ์ โรงแรมเอเชีย จากสื่อต่างๆ อาทิเช่น ข่าวสารของสมาชิกผู้ถือบัตรเครดิตต่างๆ หรือสมาชิกสมาคมการค้า บริษัทห้างร้านต่างๆ รวมถึงหนังสือพิมพ์ข่าวของโรงแรมที่ส่งให้ลูกค้าโดยตรง นอกจากนั้นจะเป็นลูกค้าที่เคยมาใช้บริการ และพอใจในการให้บริการที่มีมาตรฐานของโรงแรม จึงกลับมาใช้บริการซ้ำอีก

การกำหนดราคาจะขึ้นอยู่กับเป้าหมาย ซึ่งในแต่ละกลุ่มเป้าหมายจะมีกำหนดราคาที่แตกต่างกันออกไป ได้แก่

1. กลุ่มบริษัททัวร์ แบ่งออกเป็น
  - 1.1 บริษัททัวร์ในประเทศ
  - 1.2 บริษัททัวร์ในต่างประเทศ
2. กลุ่มสายการบิน
3. กลุ่มบริษัท
4. กลุ่มราชการ
5. กลุ่มองค์กรต่าง ๆ
6. กลุ่ม Internet
7. อื่นๆ หมายถึง แยกประจำที่เคยมาพัก แยก Walk in เป็นต้น

การกำหนดราคาในแต่ละกลุ่มเป้าหมาย ก็จะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายๆ อย่าง เช่น ปริมาณลูกค้าที่คาดว่าจะได้จากการแข่งขันกันในตลาดนั้นๆ ความได้เปรียบเสียเปรียบในการเข้าถึงตลาดนั้นๆ

### สิทธิหรือข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

- ไม่มี -

#### 2.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

กำลังการให้บริการและปริมาณการให้บริการ ในปี 2562

**โรงแรมเอเชีย** ดำเนินธุรกิจโรงแรมขนาด 590 ห้อง โดยมีกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยว มีอัตราค่าเช่าห้องพักเฉลี่ยที่ 1,402.- บาท และมีอัตราเข้าพักเฉลี่ยที่ 85.15%

**โรงแรมเอเชียพญา** ดำเนินธุรกิจโรงแรมขนาด 305 ห้อง มีอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยที่ 1,053.- บาท และ อัตราเข้าพักเฉลี่ยที่ 55.65%

**โรงแรมเอเชียแอร์พอร์ต** ดำเนินธุรกิจโรงแรม 402 ห้อง มีอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยที่ 1,090.- บาท และ อัตราการเข้าพักเฉลี่ยที่ 57.04% และห้องพักระยะยาว Service Apartment จำนวน 110 ห้อง มีอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยที่ 33,029.34 บาท อัตราเข้าพักเฉลี่ยที่ 12.80%

**โรงแรมเอเชียชะอำ** ดำเนินธุรกิจโรงแรมขนาด 214 ห้อง มีอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยที่ 977.- บาท และ อัตราเข้าพักเฉลี่ยที่ 44.38%

**โรงแรมคาร์ลีย์ เชียงใหม่** ดำเนินธุรกิจโรงแรมขนาด 76 ห้อง มีอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยที่ 678.- บาท และ อัตราเข้าพักเฉลี่ยที่ 24.35%

**ราชพฤกษ์ ลานนา บูติก เชียงใหม่** ดำเนินธุรกิจห้องพัก ขนาด 35 ห้อง มีอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยที่ 1,415.- บาท และ อัตราเข้าพักเฉลี่ยที่ 15.08%

**Quality Inn Long Beach Signal Hill, USA.** ดำเนินธุรกิจห้องพัก ขนาด 74 ห้อง มีอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยที่ 3,652.-บาท (USD100.30) และ อัตราเข้าพักเฉลี่ยที่ 68.19%

ส่วนต้นทุนและค่าใช้จ่ายทั้ง 6 โรงแรม ในประเทศไทย ประกอบด้วยโครงสร้างค่าใช้จ่ายในรูปแบบ เงินเดือน ค่าสาธารณูปโภค ค่าวัตถุดิบ มีสัดส่วนโครงสร้างเดียวกัน

## 2.2 ธุรกิจการให้เช่าช่วงพื้นที่

### 2.2.1 ลักษณะการบริการ

บริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“ZEER”) ดำเนินธุรกิจด้านการพัฒนาและบริหารศูนย์การค้าและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยเป็นเจ้าของกิจการศูนย์การค้าขนาดใหญ่ โครงการเซียร์รังสิต ซึ่งตั้งอยู่บนถนนวิภาวดี-รังสิต กม. 28-29 ตำบลคูคต อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี โครงการมีเนื้อที่ประมาณ 86 ไร่ 1 งาน 59 ตารางวา บริษัทได้ทำสัญญาเช่าช่วงที่ดินจากบริษัท ดอนเมือง แกรนด์ พลาซ่า จำกัด (“DM”) ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน ปัจจุบันคงเหลือระยะเวลาเช่าตามสัญญาประมาณ 29 ปี ปัจจุบันในโครงการมีอาคารหลักทั้งหมด 3 อาคาร ประกอบด้วย อาคารศูนย์การค้าเซียร์-รังสิต, อาคารศูนย์การค้า เดอะฮับ รังสิต และ อาคาร อพาร์ทเมนต์ เอเอ ทาวน์ โดยดำเนินการให้เช่าช่วงทั้งระยะสั้นและระยะยาว กับผู้ประกอบการค้าปลีก

### ธุรกิจศูนย์การค้า

ธุรกิจศูนย์การค้าเป็นธุรกิจหลักของบริษัท ทำให้บริษัทมีรายได้ค่าเช่า ค่าบริการ จากการให้เช่าพื้นที่ค้าปลีกในศูนย์การค้าเซียร์รังสิต รวมถึงการให้บริการระบบสาธารณูปโภค ระบบรักษาความปลอดภัย บริการรักษาความสะอาด ภายในศูนย์การค้า ซึ่งเมื่อกลางปี 2543 บริษัทได้ปรับกลยุทธ์การพัฒนาพื้นที่ โดยเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจจากลักษณะเป็นศูนย์การค้าเพื่อให้เช่าพื้นที่ค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไป มาเป็นขายสินค้าเฉพาะอย่าง โดยปรับเป็นศูนย์อิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์ ซึ่งได้รับการตอบสนองเป็นอย่างดี และมีผู้ประกอบการเข้าร่วมเช่าพื้นที่มากขึ้น ส่งผลให้ในปัจจุบัน ศูนย์การค้าเซียร์รังสิตเป็นศูนย์ขายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ที่มีพื้นที่เช่าขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศ และคาดว่าจะมีแนวโน้มการขายพื้นที่เช่าเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

### รายละเอียดพื้นที่ให้เช่าของศูนย์การค้าเซียร์รังสิต

ศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต เป็นอาคาร 1 หลัง สูง 18 ชั้น (รวมชั้นใต้ดิน) เป็นศูนย์การค้าเฉพาะด้านไอทีขนาดใหญ่ ภายในอาคารมีการใช้สอยพื้นที่แบบผสม (Mixed-Use Development) ประกอบด้วย โรงแรม ศูนย์การค้า และเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ โดยอาคารมีพื้นที่ก่อสร้างทั้งหมดประมาณ 273,960 ตารางเมตร แบ่งเป็นพื้นที่ให้เช่าประมาณ 137,000 ตารางเมตร พื้นที่ส่วนกลางประมาณ 71,000 ตารางเมตร และพื้นที่จอดรถประมาณ 65,000 ตารางเมตร มีรายละเอียดพื้นที่ให้เช่าแต่ละชั้น ได้แก่

- ชั้นใต้ดิน ส่วนใหญ่เป็นร้านอาหาร และ ร้านจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค ศูนย์อาหาร ท็อปส์ ซูเปอร์มาร์เก็ต เช่น KFC , เอ็มเคสุกี้ , บาร์บีคิวพลาซ่า , จุ่มแซ่บฮัท , เซสเตอร์กริล , มิสเตอร์โดนัท , ข้าแซ่บ และมิยาบิ กริล เป็นต้น  
ในปี 2559 บริษัทได้ปรับปรุงพื้นที่บางส่วน เปิดดำเนินการเป็นโซน ZEER MARKET สำหรับสินค้าอุปโภค เน้นอาหารและเครื่องดื่ม
- ชั้นที่ 1 ร้านค้าที่เช่าพื้นที่ชั้นที่ 1 ส่วนใหญ่เป็นร้านค้าที่อยู่ในธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ คอมพิวเตอร์ และ อุปกรณ์ไฟฟ้า ได้แก่ ร้านค้าที่จำหน่ายโทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์มือถือ กล้องถ่ายภาพ อุปกรณ์ไฟฟ้า คอมพิวเตอร์ อะไหล่และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์
- ชั้นที่ 2 ร้านค้าที่เช่า เป็นร้านค้าที่จำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์ไฟฟ้า เช่นเดียวกันกับชั้นที่ 1 โดยมีร้านค้าจำหน่ายสินค้าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ไฟฟ้าขนาดใหญ่ เช่น เดอะฟิวเจอร์ เอวี , ร้านหนังสือซีเอ็ด และ ร้านจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์ไฟฟ้า คอมพิวเตอร์ เป็นต้น
- ชั้นที่ 3 ร้านค้าในชั้นนี้ ยังคงเป็นร้านค้าในธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ คอมพิวเตอร์ และซอฟต์แวร์ต่าง ๆ และในชั้นนี้ยังมีร้านค้าขนาดใหญ่ ได้แก่ ไอทีจีดี



- ชั้นที่ 4 เป็นธนาคารพาณิชย์กว่า 6 ธนาคาร, ร้านอมร, สำนักงาน, คลังสินค้าของผู้เช่า และมีร้านค้าที่จำหน่ายคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์
- ชั้นที่ 5 เปิดให้บริการเป็นศูนย์ประชุมและสัมมนาขนาดใหญ่ ชื่อ Diamond Hall ซึ่งมีพื้นที่เป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 51 ของพื้นที่ชั้น 5 ทั้งหมด สามารถรองรับผู้ใช้บริการสูงสุดประมาณ 2,000 คน
- ชั้นที่ 6 เป็นพื้นที่เช่าของโรงแรม และส่วนที่เหลือเป็นส่วนของการระบบของอาคาร
- ชั้นที่ 7-9 เป็นพื้นที่สำนักงานให้เช่า ซึ่งมีผู้เช่าเป็นบริษัทเอกชนทั่วไป และสำนักงานส่วนราชการ
- ชั้นที่ 10-17 เป็นพื้นที่ดำเนินการธุรกิจของโรงแรมเอเชียแอร์พอร์ท ซึ่งมีจำนวนห้องพักรวม 402 ห้อง และเซอร์วิส-อพาร์ทเมนต์ อีกจำนวน 110 ห้อง
- พื้นที่ให้เช่าบริเวณภายนอกอาคาร มีการแบ่งซอยให้เช่าเป็นลักษณะของตลาดนัดและตลาดสดบริเวณด้านหน้าและรอบๆ อาคารเซียร์ รังสิต อีกด้วย มีพื้นที่รวมประมาณ 5,000 ตารางเมตร โดยคิดค่าเช่าในลักษณะวันต่อวันและรายสัปดาห์ และมีผู้เช่าอยู่หนาแน่น

บริษัทแบ่งลักษณะของการให้เช่าพื้นที่ออกเป็น 2 ประเภท คือ

- การให้เช่าพื้นที่ระยะสั้น มีกำหนดระยะเวลาการเช่าไม่เกิน 3 ปี โดยเรียกเก็บค่าเช่าเป็นรายเดือน คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของพื้นที่เช่าที่มีผู้เช่าแล้ว สำหรับพื้นที่เช่าภายนอกอาคารในลักษณะของตลาดนัดและตลาดสดบริเวณด้านหน้าและรอบๆ อาคารเซียร์ รังสิต มีการเรียกเก็บค่าเช่าในลักษณะวันต่อวันและรายสัปดาห์
- การให้เช่าพื้นที่ระยะยาว มีกำหนดระยะเวลาการเช่าตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป โดยเรียกเก็บค่าเช่าเป็นรายปี คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 30 ของพื้นที่เช่าที่มีผู้เช่าแล้ว

### พื้นที่ให้เช่าของศูนย์การค้า เดอะฮับ รังสิต

ศูนย์ค้าส่งเดอะฮับ (The Hub) พื้นที่อาคาร 48,231 ตารางเมตร เป็นอาคารสูง 3 ชั้น และมีชั้นใต้ดิน โดยตั้งอยู่บนพื้นที่ด้านข้างของอาคารศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต มีลักษณะเป็นศูนย์การค้าส่วนขยายให้เช่าแก่ร้านค้าเสื้อผ้าและสินค้าอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อขายส่งและขายปลีก ร้านค้าส่วนใหญ่จะเป็นการขยายมาจากประตูน้ำ และโรงงานผู้ผลิต ปัจจุบันเปิดให้บริการ ชั้นใต้ดินเป็นลานจอดรถ , ชั้น 1 และ 2 เป็นร้านค้าให้เช่า มีร้านค้าเปิดให้บริการแล้วกว่า 62.66% ของร้านค้าที่มี

### อาคารอพาร์ทเมนต์ เอเอทาวน์

โครงการอพาร์ทเมนต์ (AA-TOWN) ตั้งอยู่บริเวณด้านหลังอาคารศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต อาคารหอพักเป็นอาคารสูง 7 ชั้น มีห้องพักให้บริการ 130 ห้อง มีอัตราค่าเช่าประมาณ 4,500/4,800/5,500 บาทต่อเดือน เปิดให้บริการแล้ว ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2557 ปัจจุบันมีผู้เช่าประมาณร้อยละ 88%

### ธุรกิจการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า

ปัจจุบันบริษัทได้ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้เช่าพื้นที่ 5 โครงการ แบ่งเป็นในประเทศ 3 โครงการ และต่างประเทศ 2 โครงการ ดังนี้

#### 1.โครงการโรงแรมที่บริเวณหาดชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

โครงการโรงแรมที่บริเวณหาดชะอำ จังหวัดเพชรบุรี เป็นการลงทุนซื้อที่ดินพร้อมอาคารโรงแรม และอาคารพาณิชย์ ติดถนนร่วมจิตร อำเภชะอำ จังหวัดเพชรบุรี และนำมาปรับปรุง อาคารโรงแรม จำนวน 214 ห้อง และห้องจัดเลี้ยง สัมมนาต่าง ๆ และเริ่มเปิดดำเนินการ “โรงแรมเอเชีย ชะอำ” ตั้งแต่ปลายปี 2553 ปัจจุบัน บริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) และบริษัท เอเชียแอร์พอร์ทโฮเต็ล จำกัด ได้ทำการต่อสัญญาเช่าออกไปอีก 3 ปี ซึ่งจะครบกำหนดในปี 2565

## 2. โครงการศูนย์การค้า Glendale, Los Angeles ประเทศสหรัฐอเมริกา

โครงการศูนย์การค้า Glendale, Los Angeles ประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นการลงทุนซื้อที่ดินพร้อมอาคารศูนย์การค้าให้เช่า (Community Mall) ตั้งอยู่ในบริเวณชุมชนขนาดใหญ่ ที่ตั้งล้อมรอบด้วยบ้านพักอาศัย ห่างจาก Downtown ของ Los Angeles ประมาณ 7 ไมล์ ผู้เช่าพื้นที่ส่วนใหญ่เข้ามาแล้วกว่า 5 ปี รวมพื้นที่ที่มีผู้เช่าแล้ว 11,735 ตารางฟุต หรือร้อยละ 100 ของพื้นที่ให้เช่า

## 3. โครงการศูนย์การค้า ลานสุข พลาซ่า, โรงแรมคาร์ลีย์ ที่จังหวัดเชียงใหม่

ในปี 2559 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ร่วมทุนกับเจ้าของธุรกิจเดิม เพื่อจัดตั้งบริษัทใหม่ ภายใต้ชื่อ บริษัท สปาโฮเต็ล จำกัด โดยเข้าถือหุ้นในบริษัทย่อยจัดตั้งใหม่ ปัจจุบันถือหุ้นร้อยละ 92 ของทุนจดทะเบียน บริษัท สปาโฮเต็ล จำกัด ลงทุนในที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ตั้งอยู่ตำบล ช้างม่วย อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ ในราคา 140 ล้านบาท โดยศักยภาพของทำเล ตั้งอยู่ใกล้ตลาดวโรรส ปัจจุบันบริษัทสปาฯ ได้ปรับปรุงเป็นโรงแรมคาร์ลีย์ เชียงใหม่ และเปิดให้บริการแล้วตั้งแต่เดือนตุลาคม 2561 ส่วนลานสุข พลาซ่า อยู่ระหว่างปรับปรุงพื้นที่ และคาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้ในไตรมาส 2 ปี 2563 นี้

## 4. Quality Inn Long Beach Airport, Los Angeles, U.S.A.

โรงแรมควอลิตี้ อินน์ ที่สหรัฐอเมริกา มีเนื้อที่ 1.83 เอเคอร์ (4.5 ไร่) ภายใต้ Franchise Brand ชื่อ “Quality” ของ Choice Hotels International ในการบริหารงานด้านการตลาดและบัญชี

## 5. โครงการราชพฤกษ์ ลานนา บูติก อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

ในปี 2561 บริษัท เชียร์ แอสเซท จำกัด บริษัทย่อย ลงทุนซื้อที่ดินพร้อมอาคารห้องพัก อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ชื่อในราคา 86.4 ล้านบาท โดยมีบริษัท เอเชียแอร์พอร์ทโฮเต็ล จำกัด เช่าเพื่อดำเนินกิจการห้องพักให้เช่า ขนาด 35 ห้อง

### 2.2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

#### นโยบายและลักษณะการตลาด

#### ❖ การกำหนดนโยบายของศูนย์การค้า

นโยบายของศูนย์การค้า เชียร์ รังสิต มีความชัดเจนในการวางตำแหน่งทางการตลาด เป็นศูนย์รวมธุรกิจไอที และอิเล็กทรอนิกส์ ครบวงจร และมีขนาดใหญ่ เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าจากกรุงเทพฯ ตอนเหนือ ภาคกลาง ภาคเหนือ ภาคอีสาน เนื่องจากตำแหน่งที่ตั้งของศูนย์การค้า เชียร์ รังสิต เป็นปากประตู (Gate Way) เข้ากรุงเทพฯ

ปัจจุบันภายในโครงการ ศูนย์การค้า เชียร์ รังสิต ประกอบด้วยอาคารธุรกิจ 3 อาคาร คือ ศูนย์การค้าไอที เชียร์ – รังสิต , ศูนย์ค้าส่งเดอะฮับ และอพาร์ทเมนต์ให้เช่า

ศูนย์การค้า ไอที เชียร์ รังสิต เปิดให้บริการพื้นที่ส่วนของศูนย์การค้าทั้งหมด 6 ชั้น โดยชั้น B ผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นร้านอาหาร ศูนย์อาหาร และซูเปอร์สโตร์ ชั้น 1,2,3 ผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นผู้จำหน่ายคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ส่วนชั้น 4 ผู้เช่าส่วนใหญ่ใช้เป็นธนาคารสำนักงาน คลังสินค้า และชั้น 5 จัดเป็นห้องประชุมสัมมนาของโรงแรมเอเชียแอร์พอร์ท และศูนย์ประชุมแสดงสินค้า Diamond Hall ขนาด 9,000 ตารางเมตร

ศูนย์ค้าส่งเดอะฮับ (The Hub) เป็นอาคารสูง 3 ชั้น และมีชั้นใต้ดิน พื้นที่อาคาร 48,231 ตารางเมตร โดยตั้งอยู่บนพื้นที่ด้านข้างของอาคารศูนย์การค้าเชียร์ รังสิตในปัจจุบัน ศูนย์การค้าแห่งใหม่นี้ จะมีลักษณะเป็นศูนย์การค้าส่วนขยายให้เช่าแก่ร้านค้าเสื้อผ้าเพื่อขายส่งและขายปลีก รวมถึงสินค้าอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ลักษณะคล้ายคลึงกับศูนย์การค้าประตูน้ำ เช่น ศูนย์การค้าแพลตทินัม ปัจจุบันเปิดให้บริการ ชั้นใต้ดินเป็นลานจอดรถ ชั้น 1 และ 2 เป็นร้านค้าให้เช่า ส่วนชั้น 3 ยังไม่เปิดให้บริการ

โครงการอพาร์ทเมนต์ (AA-TOWN) ตั้งอยู่บริเวณด้านหลังอาคารศูนย์การค้าเชียร์ รังสิต มีห้องพักให้บริการ 130 ห้อง มีอัตราค่าเช่าประมาณ 4,500/4,800/5,500 บาทต่อเดือน อาคารหอพักเป็นอาคารสูง 7 ชั้น เปิดให้บริการแล้ว ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2557 ปัจจุบันมีผู้เช่าประมาณร้อยละ 88

### ❖ วัตถุประสงค์ทางการตลาด

1. เพิ่มพื้นที่ให้บริการในรูปของพื้นที่พลาซ่าและพื้นที่พักผ่อน
2. เพิ่มการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้ารู้จักศูนย์การค้า ไอที เซียร์ รังสิต และ ศูนย์ค้าส่งเดอะฮับ มากขึ้น
3. เพิ่มกลุ่มร้านค้าอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์มากขึ้น
4. เพิ่มยอดขายให้กับร้านค้าที่เช่าพื้นที่อยู่ในศูนย์การค้า เซียร์ รังสิต
5. เพิ่มกลุ่มลูกค้าของโครงการนอกเหนือจากกลุ่มลูกค้าที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าค้าส่งที่สนใจสินค้าแฟชั่นและเครื่องประดับ

### ❖ กลยุทธ์ทางการตลาด

ศูนย์การค้า ไอที เซียร์ รังสิต และศูนย์ค้าส่งเดอะฮับ ได้ร่วมกับผู้ค้ารายใหญ่ภายในศูนย์ จัดทำแผนการตลาดร่วมกัน เพื่อส่งเสริมให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการมากขึ้น เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้มีมากขึ้น เพื่อดึงดูดลูกค้าได้ทุกๆ กลุ่ม เปิดให้บริการพื้นที่เพิ่มขึ้น เพื่อเป็นการขยายฐานกลุ่มลูกค้าให้กว้างยิ่งขึ้น เพิ่มพื้นที่ส่วนการศึกษาในด้านเทคโนโลยีและสถาบันสอนภาษา เพื่อเป็นแหล่งความรู้ให้กับลูกค้าและผู้สนใจทั่วไป

### ❖ จุดเด่นจุดด้อยทางการตลาด

ในปัจจุบันศูนย์การค้าไอทีเซียร์ รังสิต เป็นที่รู้จักของกลุ่มผู้ใช้ไอทีในระดับประเทศ เนื่องจากมีจุดเด่นหลายประการ จุดเด่นของศูนย์ฯ คือ

1. เป็นศูนย์ไอที ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ ภายใต้ชื่อ “ไอที เซียร์-รังสิต”
2. ศูนย์เปิดให้บริการสินค้าด้านอุปโภคและบริโภคเพิ่มเติม ทำให้ลูกค้าส่วนมากสามารถเลือกซื้อสินค้าได้ครบถ้วนและหลากหลายมากขึ้น
3. ชั้นใต้ดินของศูนย์ฯ เป็นแหล่งรวมร้านอาหารทุกประเภท
4. พื้นที่ลานจอดรถสะดวกสบาย และทางศูนย์ได้ปรับปรุงพื้นที่หลังอาคารเป็นลานจอดรถเพิ่มเติม
5. ภายในโครงการมีศูนย์การค้าส่ง เสื้อผ้า เครื่องประดับขนาดใหญ่ และมีที่พักอาศัย คุณภาพดีให้บริการอีกด้วย

ในส่วนจุดด้อยที่ยังต้องทำการแก้ไข อาทิ การจราจรหน้าโครงการ ให้ความสะดวกแก่ลูกค้าเข้าและออก, การสร้างภาพลักษณ์ของโครงการใหม่ให้เป็นที่รู้จัก

### ❖ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต มีกลุ่มลูกค้ากลุ่มใหญ่อยู่ 2 กลุ่ม ซึ่งแต่ละกลุ่มจะมีกำลังซื้อที่แตกต่างกัน ดังนี้

**กลุ่มลูกค้าทางตรง** ซึ่งเป็นผู้เช่าพื้นที่เพื่อประกอบการพาณิชย์ โดยจำหน่ายสินค้าประเภทคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และร้านค้าอื่นที่เกี่ยวข้อง สำหรับลูกค้าในกลุ่มนี้จะสามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มย่อย คือ

**กลุ่มที่ 1 กลุ่มผู้เช่าหลัก (Anchor)** จะเป็นกลุ่มผู้เช่าร้านค้า เพื่อจำหน่ายสินค้าเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์มือถือ เครื่องใช้ไฟฟ้า กล้องถ่ายรูป และเครื่องเสียง ซึ่งจะเป็นร้านค้าทั้งรายใหญ่และรายย่อย ซึ่งเป็นผู้เช่าพื้นที่ส่วนใหญ่ หรือถือว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายหลักภายในศูนย์การค้า โดยบริษัทมีการคัดสรรร้านค้าที่มีคุณภาพและสามารถสร้างฐานลูกค้า เพื่อการเติบโตในระยะยาว เช่น ไอทีจีดี, ฟิวเจอร์เอวี, นัฐพงษ์เซลล์แอนด์เซอร์วิส และอมรศูนย์รวมอะไหล่ อิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

**กลุ่มที่ 2 กลุ่มผู้เช่าร่วม (Co-Tenant)** เป็นร้านที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้ครอบคลุมความต้องการของผู้เข้ามาใช้บริการภายในศูนย์ และชุมชนบริเวณใกล้เคียง ที่เข้ามาใช้บริการ เช่น ร้านเฟอร์นิเจอร์, ร้านอาหารและเครื่องดื่ม, ร้านซูเปอร์มาร์เก็ต, ร้านหนังสือ, ธนาคาร, สำนักงานของราชการ, เอกชน และสำนักงานของร้านค้าภายในศูนย์การค้า เป็นต้น

**กลุ่มลูกค้าทางอ้อม** เป็นกลุ่มผู้ที่เข้ามาใช้บริการซื้อสินค้าภายในศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าที่พักอาศัย หรือศึกษาอยู่ในย่านรังสิตและบริเวณใกล้เคียง เนื่องจากในย่านนี้มีหมู่บ้านอยู่เป็นจำนวนมาก อีกทั้งยังมีแนวโน้มการขยายตัวของพื้นที่หน่วยงานราชการ หน่วยงานเอกชน สถาบันการศึกษา และที่อยู่อาศัย ในบริเวณใกล้เคียงอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งยังมีการขยายโครงการคมนาคมของภาครัฐ เช่น รถไฟฟ้าสายสีแดง บางซื่อ-รังสิต เป็นต้น

## ❖ ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

### ศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต

สืบเนื่องจากนโยบายรัฐบาลที่ส่งเสริมด้านอุตสาหกรรม สื่อสาร คอมพิวเตอร์ และอิเล็กทรอนิกส์ และจากทำเลที่ตั้งของศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต ที่อยู่ในบริเวณกรุงเทพฯ ดอนเหนือ ซึ่งในบริเวณดังกล่าวเป็นทำเลต่อเนื่องไปยังภาคเหนือ ภาคตะวันตก และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และการขยายตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในย่านนี้ค่อนข้างสูง เช่น ย่านลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี , ดอนเมือง , สายไหม ทำให้ทำเลดังกล่าวเป็นทำเลที่เหมาะสมในการประกอบธุรกิจด้านคอมพิวเตอร์ สื่อสาร และอิเล็กทรอนิกส์ ตลอดจนเครื่องใช้ไฟฟ้า ภายหลังวิกฤติเศรษฐกิจ การขยายตัวด้านอุปสงค์ในธุรกิจดังกล่าวมีสูงขึ้น โครงการศูนย์การค้า เซียร์ รังสิต เป็นโครงการที่มีศักยภาพที่จะรองรับการขยายตัวได้ดี ทำให้อัตราการให้เช่าพื้นที่มีเพิ่มขึ้น และจากจุดเด่นด้านทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม พื้นที่ในโครงการจึงมีการเช่าจองและประกอบกิจการ ตลอดจนการเข้าใช้พื้นที่ของผู้ประกอบการรายสำคัญที่สามารถดึงดูดกลุ่มลูกค้า เช่น Tops Supermarket, Office Depot, KFC, McDonald, MK Restaurant, Pizza Hut, Future AV, ธนาคารพาณิชย์ กว่า 7 แห่ง และโรงแรมเอเชียแอร์พอร์ต เป็นต้น ทำให้ฐานลูกค้าของโครงการศูนย์การค้า เซียร์ รังสิต ขยายจากลูกค้ากลุ่มคอมพิวเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์ เป็นกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาพักผ่อนและซื้อสินค้ามากขึ้น

### นโยบายการแข่งขันด้านราคา

เนื่องจากศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต คำนึงถึงความสามารถในการดำเนินกิจการ ทั้งของบริษัทและของร้านค้าที่มาเช่าพื้นที่ของศูนย์การค้าในระยะยาว จึงมีนโยบายกำหนดราคาเช่าให้เหมาะสม โดยคำนึงถึงปัจจัยที่สำคัญ ดังนี้

- ต้นทุนพื้นที่เช่าและต้นทุนการบริการของบริษัท ทั้งด้านการได้มาของที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง การต่อเติม ค่าใช้จ่ายในการดูแลพื้นที่ การประชาสัมพันธ์ และการส่งเสริมการขาย
- ต้นทุนทางธุรกิจของผู้ประกอบการ ตามแนวทางมุ่งเน้นการเติบโตร่วมกันในระยะยาว โดยสนับสนุนการเติบโตของผู้ประกอบการร้านค้าภายในศูนย์การค้าเซียร์รังสิต จึงคำนึงถึงต้นทุนที่สามารถรองรับได้ ของร้านค้าแต่ละประเภทธุรกิจ และระยะเวลาการสร้างฐานลูกค้าของร้านค้าและภาวะเศรษฐกิจโดยรวม โดยการจัดสรรพื้นที่และกำหนดราคาให้เหมาะสมกับร้านค้าแต่ละประเภท
- การเปรียบเทียบราคาและเงื่อนไข กับศูนย์การค้าอื่น ในบริเวณใกล้เคียง ที่มีพื้นที่ร้านค้าในลักษณะใกล้เคียงกัน

### 2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์ของบริษัท คือ การบริหารจัดการพื้นที่ให้เช่าและสาธารณูปโภค และการพัฒนาโครงการศูนย์การค้า โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### การบริหารพื้นที่เช่าและสาธารณูปโภค

บริษัทจะมีการทำสัญญากับผู้เช่าส่วนใหญ่ ในลักษณะสัญญาเช่าระยะสั้น อายุสัญญาน้อยกว่า หรือเท่ากับ 3 ปี โดยบริษัทจะจัดให้มีพนักงานการตลาดคอยติดตามสถานะความเปลี่ยนแปลงของผู้เช่าพื้นที่ทุกเดือน ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการมาแสดงความจำนงในการขอเช่าพื้นที่อยู่จำนวนมาก หากมีผู้เช่าใดแจ้งความจำนงในการยกเลิกการเช่า ทางบริษัทจะพิจารณาและแจ้งไปยังผู้ประกอบการรายใหม่ให้ทราบถึงพื้นที่ว่างทันที

ในการบริหารพื้นที่เช่าขนาดใหญ่ นั้น บริษัทมีรายชื่อผู้แสดงความจำนงส่วนหนึ่ง และอีกทางหนึ่งบริษัทได้ทำการตลาดในเชิงรุก โดยได้ติดต่อผู้เช่าเป้าหมายโดยตรง เช่น กลุ่มสถาบันสอนพิเศษและสอนภาษา กลุ่มสำนักงาน เพื่อให้บริษัทสามารถ

จัดการพื้นที่ขนาดใหญ่ได้อย่างเหมาะสมต่อการจัดกลุ่มพื้นที่ และเหมาะสมต่อกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการในศูนย์การค้า และบริษัทมีการให้บริการพื้นที่จัดกิจกรรมทางการตลาด (Promotion Area) โดยจะมีการดำเนินการร่วมกันกับผู้ประกอบการที่เช่าพื้นที่ จัดกิจกรรมทางการตลาด ตามช่วงเวลาและเทศกาลต่างๆ เพื่อกระตุ้นการใช้จ่ายและการซื้อ หรือใช้บริการจากผู้ให้บริการศูนย์การค้า

เพื่อรองรับการเติบโตของจำนวนผู้เช่าที่มากขึ้น บริษัทได้ปรับเปลี่ยนระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ให้เหมาะสมต่อจำนวนผู้เช่าและผู้ให้บริการ ทั้งด้านระบบไฟฟ้า แสงสว่าง ระบบน้ำคั้นน้ำเสีย ระบบการจราจรบริเวณที่จอดรถและบริเวณทางด้านหน้าศูนย์การค้า

#### โครงการ โรงแรมที่อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

เนื่องจากโครงการนี้เป็นการให้เช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อดำเนินธุรกิจเป็นโรงแรม ปัจจุบันได้พัฒนาห้องประชุมสัมมนาและสระว่ายน้ำเพิ่มเติม เพื่อเพิ่มมูลค่าทรัพย์สิน ดังนั้นบริษัทจึงไม่จำเป็นต้องให้บริการใดๆ เพิ่มเติมแก่ผู้เช่าพื้นที่ แต่จะมีการจัดส่งเจ้าหน้าที่เข้าสำรวจตรวจสอบพื้นที่โครงการเป็นระยะ

#### โครงการ ศูนย์การค้า Glendale , Los Angeles ประเทศสหรัฐอเมริกา

ในการบริหารจัดการโครงการ แก่ผู้เช่านี้ บริษัทได้จ้างให้บริษัทบริหารจัดการทรัพย์สินแห่งหนึ่ง เป็นผู้ดูแลโครงการ และรายงานผลการจัดเก็บรายได้ , ค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมต่างๆ ให้แก่บริษัท เป็นประจำทุกๆ เดือน โดยบริษัทส่งเจ้าหน้าที่บริษัทเข้าสำรวจตรวจสอบพื้นที่โครงการเป็นระยะ

#### โครงการ โรงแรมคาร์ลisle ที่จังหวัดเชียงใหม่

เนื่องจากโครงการนี้เป็นการให้เช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อดำเนินธุรกิจโรงแรม บริษัทจึงไม่จำเป็นต้องให้บริการใดๆ เพิ่มเติมแก่ผู้เช่าพื้นที่ แต่จะมีการจัดส่งเจ้าหน้าที่เข้าสำรวจตรวจสอบพื้นที่โครงการเป็นระยะ

#### โครงการ ศูนย์การค้า ลานสุขพลaza

ในปี 2562 บริษัทดำเนินการก่อสร้างและตกแต่งโครงการ เพื่อให้เป็นโครงการที่รวมร้านค้าที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งคาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการในไตรมาส 2 ของปี 2563 นี้

#### โครงการ โรงแรม Quality Inn Long Beach – Signal Hill

ในการบริหารจัดการโรงแรม บริษัทใช้การบริหารงานภายใต้ Francise Brand ชื่อ Quality ของ Choise International Hotels ในการบริหารงานด้านการตลาดและบัญชี ซึ่งในปี 2562 บริษัทได้ปรับปรุงตามแบบมาตรฐานของ Choise

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงปัจจัยภายนอก

- **ความเสี่ยงการเพิ่มขึ้นของจำนวนห้องพัก (Oversupply)**

เนื่องจากปัจจุบันมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้ามาในประเทศไทยมากขึ้น โดยเฉพาะตามเมืองท่องเที่ยวที่นักท่องเที่ยวนิยมเข้ามาเที่ยวเอง ทำให้เกิดโรงแรมขนาดเล็กเพิ่มเป็นจำนวนมากขึ้นจนมีห้องพักเกินตามความต้องการ (Oversupply) ดังนั้น ความเสี่ยงจากการ Oversupply ของห้องพัก อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทในอนาคต จากปัจจัยความเสี่ยงนี้ ทางบริษัทและบริษัทย่อย ได้มีมาตรการลดความเสี่ยงโดยใช้ความได้เปรียบทางธุรกิจของการเป็นโรงแรมขนาดใหญ่ที่มีงบประมาณทางการตลาดสูงกว่า อีกทั้งยังขยายช่องทางการตลาดเพิ่มขึ้น โดยการจองผ่านตัวแทนขายในระบบอินเทอร์เน็ต (Online travel agent) ทำให้มีลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

- **ความเสี่ยงจากการพึ่งพานักท่องเที่ยวจากประเทศจีน**

หากดูภาพนักท่องเที่ยวโดยรวมในปี 2562 นักท่องเที่ยวต่างชาติเติบโตขึ้นกว่าร้อยละ 4.24 จากปีที่ผ่านมา ซึ่งยังคงเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเป็นนักท่องเที่ยวจากประเทศจีนกว่าร้อยละ 27 ของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามาประเทศไทย ทำให้อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของประเทศไทยนั้น พึ่งพาอาศัยรายได้หลักจากนักท่องเที่ยวจีนเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม หากมีการเปลี่ยนแปลง นโยบายการอนุญาตให้ชาวจีนออกไปเที่ยวต่างประเทศ เช่น การเข้มงวดพลเมืองจีนออกจากประเทศ ดังนั้น ความเสี่ยงจากการพึ่งพาอาศัยรายได้หลักจากนักท่องเที่ยวจีน ถือเป็นความเสี่ยงต่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยวไทย และสามารถกระทบถึงผลการดำเนินงานของบริษัทได้ในอนาคต อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อยได้เห็นถึงปัญหาจากการพึ่งพานักท่องเที่ยวจีนเป็นส่วนใหญ่ ทำให้มีนโยบายทำการตลาดเพิ่มสัดส่วนนักท่องเที่ยวประเทศอื่นๆ ให้มากขึ้น อาทิ อาเซียน รัสเซีย และ ยุโรป ซึ่งในปัจจุบันสัดส่วนนักท่องเที่ยว (ที่ไม่รวมนักท่องเที่ยวจีน) ได้มีปริมาณเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าในแถบอาเซียน (รวมประเทศไทย) คิดเป็นสัดส่วนถึง 41% ในปี 2562

สำหรับภาพรวมการท่องเที่ยวในปี 2563 ตั้งแต่เทศกาลตรุษจีน ในเดือนมกราคม 2563 เกิดการระบาดของไวรัสโคโรนา (COVID-19) ในเมืองอู่ฮั่น ประเทศจีน และขยายออกไปตามเมืองต่างๆ ทางรัฐบาลจีนได้ประกาศมาตรการป้องกันใช้ระบดนี้ ระบการเดินทางเข้า-ออก ของนักท่องเที่ยวทั้งชาวจีนและชาวต่างประเทศ ซึ่งส่งผลกระทบต่อนักท่องเที่ยวชาวจีนในต่างประเทศทุกประเทศทั่วโลก และสำหรับประเทศไทยที่ชาวจีนนิยมมาเที่ยวอย่างมาก ได้รับผลกระทบทำให้นักท่องเที่ยวจีนลดลงอย่างมากเช่นกัน จากวิกฤตนี้อาจส่งผลต่อนักท่องเที่ยวประเทศอื่น ๆ ที่จะกังวลเข้ามาเที่ยวในประเทศไทยในช่วง 2 ไตรมาส ปี 2563 นี้

#### 3.2 ความเสี่ยงปัจจัยภายใน

- **ความเสี่ยงบุคลากร**

บริษัทและบริษัทย่อยได้ให้ความสำคัญต่อการบริหารทรัพยากรบุคคลเป็นอย่างมาก จากสถานการณ์ในปัจจุบันธุรกิจโรงแรมมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น ทั้งขนาดใหญ่และเล็ก ทำให้มีการแข่งขันพนักงานและแรงงานที่มีคุณภาพ รวมถึงแนวโน้มการเปลี่ยนงานที่บ่อยขึ้นของคนในยุคปัจจุบัน ซึ่งในช่วงปีที่ผ่านมาบริษัทฯ เผชิญกับปัญหาการจัดหาพนักงานใหม่ และความไม่ต่อเนื่องของงาน อย่างไรก็ดี บริษัทได้มีการบริหารความเสี่ยงโดยการเพิ่มบุคลากร เพิ่มอัตราจ้างงาน และการจัดสรรที่พักสำหรับพนักงานในหัวเมืองหลัก อาทิ กรุงเทพฯ และ พัทยา ซึ่งถือเป็นหนึ่งในนโยบายหลักของการเพิ่มสวัสดิการให้กับพนักงาน รวมถึงได้มีการจัดจ้างบริษัทภายนอกในการจัดหาพนักงานหรือแรงงานบางส่วน (Outsourcing) ในปี 2562 มีการจ้างแรงงานต่างชาติมากขึ้น ทั้งในระดับผู้บริหารระดับกลาง และแรงงานไร้ฝีมือจากประเทศพม่าและลาว

- **ความเสี่ยงการลงทุนต่างประเทศ**

ในปัจจุบันบริษัท เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อย (ZP) ได้มีการขยายการลงทุนไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งการลงทุนในระยะแรกบริษัทได้กู้เงินบาทจากธนาคารในประเทศไทย และนำไปลงทุนในสหรัฐอเมริกา โดยมีลักษณะการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ เป็นพื้นที่เช่าและโรงแรมที่รายได้เป็นสกุลเงินเหรียญสหรัฐ (USD) ซึ่งในสถานการณ์ที่อัตราแลกเปลี่ยนไม่ผันผวน รายรับจากการลงทุนมีจำนวนเพียงพอต่อการชำระเงินต้นและดอกเบี้ยที่เป็นเงินบาท

ในประเด็นดังกล่าว บริษัทมีความเสี่ยงในอัตราแลกเปลี่ยน เพราะหากมีความผันผวนในอัตราแลกเปลี่ยน รายรับที่เป็นสกุลเงินเหรียญสหรัฐอาจไม่เพียงพอต่อการชำระเงินต้นและดอกเบี้ยที่เป็นเงินบาท อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้ลดความเสี่ยงโดยการกู้เงินในสกุลเงินเหรียญสหรัฐจากธนาคารในสหรัฐอเมริกาและนำมาชำระเงินกู้คืนธนาคารในประเทศไทย ทำให้การชำระเงินต้นและดอกเบี้ยได้แปลงสภาพจากเงินบาท เป็นสกุลเงินเหรียญสหรัฐ (USD) เพื่อให้สอดคล้องกับรายรับที่เป็นสกุลเงินเหรียญสหรัฐ (USD)

- **ความเสี่ยงด้านการเงิน**

บริษัทและบริษัทย่อยได้มีการบริหารการเงินอย่างระมัดระวัง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมียอดเงินกู้จากสถาบันการเงินเป็นจำนวนทั้งหมดประมาณ 2,383 ล้านบาท คิดเป็นหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) 0.43 เท่า (คำนวณเฉพาะดอกเบี้ยเงินกู้ที่มาจากสถาบันการเงิน) โดยดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัทส่วนใหญ่อ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว (MLR) ในส่วนของความเสี่ยงนั้นคือความผันผวนของดอกเบี้ย MLR ตามสภาวะของตลาดเงิน อาจกระทบถึงกระแสเงินสดและผลการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยได้ในอนาคต ทางบริษัทและบริษัทย่อยได้มีมาตรการลดความเสี่ยง โดยมีมาตรการควบคุมสัดส่วนของ D/E Ratio ไม่ให้สูงเกินไป อีกทั้งบริษัทมีศักยภาพของการระดมเงินทุนผ่านตลาดทุน ตามกลไกของตลาดหลักทรัพย์ฯ

-----



#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินที่สำคัญที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ณ 31 ธันวาคม 2562

ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน (หมายเหตุ 1)
1. ที่ดินพร้อมอาคารโรงแรม/อาคารจอดรถ/ อาคารสำนักงาน รวมเนื้อที่ 6-0-6 ไร่ ตั้งอยู่ที่ เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร ประกอบธุรกิจ “โรงแรมเอเชีย”	ASIA เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	1,869.09	1,790.00
2. ที่ดินพร้อมอาคารโรงแรมสูง 6 ชั้น และอาคาร หอพักพนักงาน 7 แปลง รวมเนื้อที่ 44-0-15.8 ไร่ ตั้งอยู่ที่เมืองพัทยา อ.บางละมุง จ.ชลบุรี (ติดภาระผูกพัน เนื้อที่ 39-1-0.2 ไร่) ประกอบธุรกิจ “โรงแรมเอเชียพัทยา”	บจก.เอเชียพัทธา (AP) เป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์ทั้งอาคารและที่ดิน	1,602.72	660.00
3. สิทธิการเช่าอาคาร 4 ชั้น ช.พญานาค เขตราชเทวี กรุงเทพฯ ใช้เป็นอาคารสำนักงานของโรงแรมเอเชีย	ASIA ทำสัญญาเช่า กับสำนักงาน ทรัพย์สินฯ ตั้งแต่ปี 2525 มีการต่ออายุ ตลอดมา ปัจจุบันต่ออายุสัญญาเช่า 20 ปี ถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2575	5.89	-
4.1 ที่ดินและอาคารโรงแรมจำนวน 11 ชั้น พื้นที่เช่า 39,380 ตร.เมตร ตั้งอยู่ที่ อาคารศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์ ถนนพหลโยธิน ต.จตุจักร จ.ปทุมธานี มีค่าสิทธิการเช่า 600 ล้านบาท ประกอบธุรกิจ โรงแรมเอเชียแอร์พอร์ต	บจก.เอเชียแอร์พอร์ต (AA) (ผู้เช่า) ทำสัญญากับบมจ.เซ็นทรัลเทรดดิ้ง (ZP) (ผู้ให้เช่า) เป็นสัญญาเช่าระยะยาว 42 ปี 5 เดือน นับตั้งแต่ 1 พฤศจิกายน 2539 ถึง 31 มีนาคม 2582 (อายุสัญญาคงเหลือ 20 ปี 3 เดือน)	371.50	150.00
4.2 สิทธิการเช่าอาคารโรงแรมเอเชียชะอำ บนที่ดิน 3 ไร่ 3 งาน 46 ตร.วา ที่หาด ชะอำ จ.เพชรบุรี พร้อมอาคาร 17 ชั้น มี ห้องพัก 106 ห้อง และอาคาร 4 ชั้น มี ห้องพัก 108 ห้อง รวมห้องพัก 214 ห้อง ประกอบธุรกิจ โรงแรมเอเชียชะอำ	บจก.เอเชียแอร์พอร์ต (AA) (ผู้เช่า) ทำสัญญากับบมจ.เซ็นทรัลเทรดดิ้ง (ผู้ให้เช่า) เป็นสัญญาเช่าระยะ 3 ปี นับตั้งแต่ 1 พฤศจิกายน 2562 ถึง 31 ตุลาคม 2565	-ไม่มี-	-

5.1 สิทธิการเช่าที่ดินเนื้อที่ 86 ไร่ 1 งาน 59 ตารางวา พร้อมอาคารศูนย์การค้าเซียร์ รังสิต และอาคารภายใต้สัญญาเช่าและอุปกรณ์	บมจ.เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้ (ผู้เช่า) ZP กับ บจก.คอนเมืองแกรนด์ (ผู้ให้เช่า)DM ทำสัญญาเช่าระยะยาวรวม 55 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2536 ถึง 31 มีนาคม 2591 (อายุสัญญาคงเหลือ 29 ปี 3 เดือน)	3,192.71	1,590.00 ตามสัญญา จำนองกับ สถาบัน การเงิน
5.2 ทรัพย์สินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี ประกอบด้วย			
(1) ที่ดินพร้อมอาคารโรงแรม มี ห้องพัก รวม 214 ห้อง	บมจ. เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้	338.46	220.00 ตามสัญญา จำนองกับ สถาบัน การเงิน
(2) ที่ดินเปล่า และ อาคารพาณิชย์ ถ.ร่วมจิตร	บมจ. เซียร์ พร็อพเพอร์ตี้	19.95	-
6. ทรัพย์สินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ต.ช้างม้อย อ.เมือง จ.เชียงใหม่ เป็น โรงแรมและพลาซ่า เนื้อที่ดิน 2 ไร่ 3 งาน 29.3 ตารางวา	บริษัท สปาโฮเต็ล จำกัด	336.27	206.00 ตามสัญญา จำนองกับ สถาบัน การเงิน
7. ทรัพย์สินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ต. หนองควาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่ เนื้อที่ดิน 2 ไร่ 31 ตารางวา เป็นอาคารสูง 3 ชั้น 1 อาคาร, อาคารสูง 2 ชั้น 1 อาคาร และอาคารสำนักงาน 1 ชั้น 1 อาคาร มี ห้องพัก 35 ห้อง	บริษัท เซียร์ แอสเซท จำกัด	78.93	-
8.1 ศูนย์การค้า Glendale, Los Angeles., U.S.A.	Zeer Oversea LLC	221.84	-
8.2 ทรัพย์สินพร้อมสิ่งปลูกสร้างที่ Quality Inn Long Beach Signal Hill CA, USA. เนื้อที่ 1.83 เอเคอร์(4.5 ไร่) เป็นอาคารโรงแรม มีห้องพัก 74 ห้อง, อาคารร้านค้า 6 ห้อง	Zeer Oversea LLC	429.11	-

**ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน**

**ลักษณะกรรมสิทธิ์**

**มูลค่าตามบัญชี**

**ภาระผูกพัน**

(ล้านบาท)

(หมายเหตุ 1)

9. เครื่องจักรและอุปกรณ์	เจ้าของ	44.71	-
10. เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	เจ้าของ	188.10	-
11. เครื่องเรือนและเครื่องประดับ	เจ้าของ	5.54	-
12. อุปกรณ์ประจำโรงแรมและภัตตาคาร	เจ้าของ	11.77	-
13. เครื่องมือและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	16.11	-
14. ยานพาหนะ	เจ้าของ	12.78	1.39

หมายเหตุ : (1) ภาระผูกพันแสดงตามมูลค่าหนี้ ณ ปัจจุบัน

**4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในธุรกิจต่างๆ คือ บริษัทย่อย ได้แก่ ธุรกิจโรงแรมและภัตตาคารมูลค่ารวม 711.80 ล้านบาท และลงทุนในธุรกิจศูนย์การค้า (ให้เช่าพื้นที่) (ZP) มูลค่า 428.79 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 12.04 ของสินทรัพย์รวม

**4.3 การประเมินราคาทรัพย์สิน**

ในปี 2562 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีการตีราคาทรัพย์สินใหม่ในระหว่างรอบระยะเวลาบัญชี

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในคดีที่อาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของ ส่วนของผู้ถือหุ้น

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

บริษัท บริษัท เอเชียโฮเต็ล จำกัด (มหาชน) (ASIA)  
 ประเภทธุรกิจ ประกอบธุรกิจหลัก 2 กลุ่ม ได้แก่ ธุรกิจโรงแรมและภัตตาคาร และธุรกิจให้เช่าช่วงพื้นที่  
 ทะเบียนเลขที่ 0107535000346  
 โทรศัพท์ (662) 217-0808 โทรสาร (662) 215-2645  
 Home Page: //www.asiahotel.co.th

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่: เลขที่ 296 ถนนพญาไท แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400

ทุนจดทะเบียน: หุ้นสามัญ 500 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.- บาท รวม 500 ล้านบาท

ทุนชำระแล้ว: หุ้นสามัญ 320 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.- บาท รวม 320 ล้านบาท

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 56 ประจำปี 2561 มีมติเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 1 บาท โดยไม่เปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนบริษัท ทำให้จำนวนหุ้นสามัญของบริษัทที่ชำระแล้วเป็น 320 ล้านหุ้น

### นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

	ที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ประเภท ของหุ้น	ทุนที่ออกและ เรียกชำระแล้ว (ล้านบาท)	จำนวนหุ้น ที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือ หุ้นทั้งหมด (%)
บริษัท เอเชียพาทายโฮเต็ล จำกัด (บริษัทย่อย)	352 หมู่ 2 ถนนพระตำหนัก ตำบล หนองปรือ อำเภอบางละมุง ชลบุรี	ธุรกิจโรงแรม และภัตตาคาร	หุ้นสามัญ	120.0	1,193	99.42%
บริษัท เอเชียแอร์พอร์ท โฮเต็ล จำกัด (บริษัทย่อย)	99/2 หมู่ 8 ถนนพหลโยธิน ตำบลคูคต อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี	ธุรกิจโรงแรม และ Service- Apartment และ ภัตตาคาร	หุ้นสามัญ	495.0	4,949,993	100.0%
บริษัท เจียร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)	99 หมู่ 8 ถนนพหลโยธิน ตำบลคูคต อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี	ธุรกิจให้เช่าช่วง	หุ้นสามัญ	225.0	213,412,200	94.85%
บริษัท เจียร์ แอสเซท จำกัด * “ZA” ถือหุ้นโดย “ZP”	165 ซ.รังสิต-นครนายก 20 ถนนรังสิต- นครนายก ตำบลประชาธิปัตย์ จังหวัดปทุมธานี	ธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ	30.0	299,699	99.90%
ZEER OVERSEA LLC.,* “ZO” ถือหุ้นโดย “ ZP”	2662 22 <sup>nd</sup> Avenue San Francisco, CA., USA 94116	ศูนย์การค้า เพื่อให้เช่า	หุ้นสามัญ	US\$ 8,850,000	US\$ 8,844,000	99.93%
บริษัท สปาโฮเต็ล จำกัด * “SPA” ถือหุ้นโดย “ZP”	99 หมู่ 8 ถนนพหลโยธิน ตำบลคูคต อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี	ธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์	หุ้นสามัญ	140.0	12,879,987	92.00%

หมายเหตุ \* ZP ถือหุ้นสัดส่วน 99.90%, 99.93% และ 92.00% ใน ZA, ZO และ SPA ตามลำดับ ส่งผลให้ ASIA ถือหุ้นทางอ้อม

นายทะเบียนหุ้นสามัญ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทร. (662) 009 – 9000 โทรสาร (662) 009-9992

ผู้สอบบัญชี:

นายเสถียร วงศ์สนั่นท์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 3495 หรือ

นายวิชัย รุจิตานนท์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4054 หรือ

นางสาวพัชรี ศิริวงษ์ศิลป์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 9037 หรือ

นางสาวอัจฉรา สุขโนบุญญ

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4642

แห่งบริษัท เอเอ็นเอส ออดิท จำกัด

ตั้งอยู่เลขที่ 100/72 ชั้น 22 อาคารว่องวานิช บี

อาคารเลขที่ 100/2 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310

โทร. (662) 645-0109 โทรสาร. (662) 645-0110

ที่ปรึกษากฎหมาย :

นายกฤษฎางค์ นุตจรัส

เลขที่ 25/7 ซอยพุทธมณฑล สาย 2 ซอย 21/1 แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา

กรุงเทพมหานคร 10170

โทร. 081-646-6293