

วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2563

บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

ภาพรวมธุรกิจ

ผลการดำเนินงานในไตรมาส 4 ปี 2562 และปี 2562

ภาพรวม: บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") ประกาศรายได้จากการดำเนินงานจำนวน 33,646 ล้านบาทและกำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษี และค่าเสื่อม (EBITDA) จากการดำเนินงานจำนวน 6,968 ล้านบาทในไตรมาส 4 ปี 2562 เพิ่มขึ้นร้อยละ 7 และ 10 ตามลำดับ จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นผลมาจากทั้งสามธุรกิจของบริษัท บริษัทมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานจำนวน 2,909 ล้านบาทในไตรมาส 4 ปี 2562 เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 53 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยการเติบโตในอัตราที่เร็วกว่าการเติบโตของรายได้และ EBITDA เป็นผลส่วนใหญ่มาจากการลดลงของค่าเสื่อมราคาของธุรกิจโรงแรม และการลดลงของต้นทุนทางการเงิน เนื่องมาจากการบริหารจัดการฐานะทางการเงินของบริษัทอย่างมีประสิทธิภาพ ในการลดระดับหนี้สินและอัตราดอกเบี้ย

สำหรับปี 2562 รายได้จากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในอัตราร้อยละ 57 จากปีก่อน จากการรวมงบการเงินของเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป และรายได้จากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นของทั้งสามธุรกิจที่มีอยู่เดิมของบริษัท ส่วน EBITDA จากการดำเนินงานเติบโตร้อยละ 42 จากปีก่อน ซึ่งเป็นอัตราที่ช้ากว่าการเติบโตของรายได้โดยมีสาเหตุส่วนใหญ่เนื่องมาจากการรวมงบการเงินของเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป ซึ่งมีความสามารถในการทำกำไรที่ต่ำกว่าความสามารถในการทำกำไรเดิมของบริษัท จากโครงสร้างธุรกิจแบบเช่าบริหาร ประกอบกับความสามารถในการทำกำไรที่ลดลงของธุรกิจร้านอาหารและไลฟ์สไตล์ ท่ามกลางการชะลอตัวของธุรกิจภายในประเทศ กำไรสุทธิจากการดำเนินงานเติบโตร้อยละ 23 จากปีก่อน ซึ่งเป็นอัตราที่ช้ากว่าการเติบโตของรายได้และ EBITDA จากการดำเนินงาน โดยมีสาเหตุส่วนใหญ่มาจากต้นทุนทางการเงินในปี 2562 ที่ใช้ในการลงทุนในเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ปที่เกิดขึ้นเต็มปี และอัตราภาษีที่สูงกว่าของเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป รวมถึงผลกระทบจากการแปลงค่าเงิน

นอกเหนือจากการเพิ่มความแข็งแกร่งในผลการดำเนินงาน บริษัทใช้กลยุทธ์การหมุนเวียนสินทรัพย์ในไตรมาส 4 ปี 2562 ด้วยการขายโรงแรมร่วมทุนสามแห่งในประเทศมัลดีฟส์ ซึ่งได้แก่ อนันตรา เวลี, อนันตรา ดิห์กู และ นาลาดู โพรเวท ไอส์แลนด์ โดยเงินสดรับที่ได้จากการขายได้ถูกนำไปใช้ในการชำระคืนเงินกู้ที่มีอยู่เดิม ส่วนกำไรจากการขายสินทรัพย์จะช่วยเหลือเพิ่มฐานส่วนของผู้ถือหุ้น ส่งผลให้บริษัทมีฐานะทางการเงินที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ด้วยอัตราส่วน

หนี้สินส่วนที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงอยู่ที่ 1.3 เท่า ณ สิ้นปี 2562 การทำธุรกรรมดังกล่าวช่วยให้ บริษัทมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งขึ้น ในขณะที่ บริษัทจะยังคงบริหารโรงแรมดังกล่าวต่อไป เป็นผลให้โรงแรมยังของ บริษัท และจะยังคงได้รับรายได้จากการรับจ้างบริหารโรงแรมต่อไป

งบกำไรขาดทุนในไตรมาส 4 ปี 2562 และปี 2562 ถูกปรับปรุงตามมาตรฐานการบัญชีฉบับ IAS 29 ในเรื่องของเงินเฟ้อรุนแรง โดยตามเดิมเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ปได้บันทึกรายการดังกล่าวไว้ในงบกำไรขาดทุน และได้มีการย้ายไปบันทึกในส่วนของผู้ถือหุ้นเพียงอย่างเดียวจำนวน 229 ล้านบาท นอกจากนี้ ได้มีการปรับราคาซื้อของเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ปตามมาตรฐานการบัญชีไทย TFRS 3 ในเรื่องการรวมธุรกิจภายในระยะเวลาหนึ่งปีภายหลังจากการเข้าซื้อกิจการ โดยได้ปรับกำไรจากการซื้อธุรกิจในราคาต่ำกว่ามูลค่ายุติธรรมสุทธิลดลงจำนวน 708 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทมีการบันทึกรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวตามมาตรฐานการบัญชีไทยในปี 2561 และปี 2562 ตามรายละเอียดในตารางในหน้า 2-3 โดยหากนับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว บริษัทจะมีรายได้ตามงบการเงินจำนวน 35,127 ล้านบาทและกำไรสุทธิตามงบการเงินจำนวน 3,768 ล้านบาทในไตรมาส 4 ปี 2562 เพิ่มขึ้นร้อยละ 11 และ 569 ตามลำดับ จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่วนในปี 2562 บริษัทมีรายได้ตามงบการเงินเพิ่มขึ้นร้อยละ 65 จากปีก่อน เป็นจำนวน 129,889 ล้านบาท ในขณะที่มีกำไรสุทธิตามงบการเงินเพิ่มขึ้นสองเท่าเป็นจำนวน 10,698 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปีก่อน

รายการปรับปรุงใหม่ในไตรมาส 4 ปี 2562 และปี 2562 (ตามงบการเงิน)

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 4 ปี 2561	ปี 2561
ตามงบการเงินปี 2561		
รายได้ตามงบการเงิน	32,233	79,328
กำไรสุทธิตามงบการเงิน	1,500	5,445
ปรับปรุงใหม่		
รายได้ตามงบการเงิน	31,525	78,620
กำไรสุทธิตามงบการเงิน	563	4,508

**รายการปรับปรุงใหม่ในไตรมาส 4 ปี 2562 และปี 2562
(จากการดำเนินงาน)***

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 4 ปี 2561	ปี 2561
ตามที่รายงานไว้เดิม		
รายได้จากการดำเนินงาน	31,525	78,499
กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน	2,133	5,957
ปรับปรุงใหม่		
รายได้จากการดำเนินงาน	31,525	78,499
กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน	1,904	5,728

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในตารางในหน้าที่ 2-3

ผลการดำเนินงาน

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 4 ปี 2562	ไตรมาส 4 ปี 2561 (ปรับปรุงใหม่)	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ตามที่รายงาน			
รายได้รวม	35,127	31,525	11
EBITDA รวม	7,760	4,971	56
EBITDA Margin (ร้อยละ)	22.1	15.8	
กำไรสุทธิรวม	3,768	563	569
อัตราการทำกำไรสุทธิ (ร้อยละ)	10.7	1.8	
จากการดำเนินงาน*			
รายได้รวม	33,646	31,525	7
EBITDA รวม	6,968	6,359	10
EBITDA Margin (ร้อยละ)	20.7	20.2	
กำไรสุทธิรวม	2,909	1,904	53
อัตราการทำกำไรสุทธิ (ร้อยละ)	8.6	6.0	

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในตารางในหน้าที่ 2-3

ผลการดำเนินงาน

หน่วย: ล้านบาท	ปี 2562	ปี 2561 (ปรับปรุงใหม่)	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ตามที่รายงาน			
รายได้รวม	129,889	78,620	65
EBITDA รวม	26,283	14,634	80
EBITDA Margin (ร้อยละ)	20.2	18.6	
กำไรสุทธิรวม	10,698	4,508	137
อัตราการทำกำไรสุทธิ (ร้อยละ)	8.2	5.7	
จากการดำเนินงาน*			
รายได้รวม	123,385	78,499	57
EBITDA รวม	22,634	15,901	42
EBITDA Margin (ร้อยละ)	18.3	20.3	
กำไรสุทธิรวม	7,061	5,728	23
อัตราการทำกำไรสุทธิ (ร้อยละ)	5.7	7.3	

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในตารางในหน้าที่ 2-3

สัดส่วนผลการดำเนินงาน*

ปี 2562 (ร้อยละ)	สัดส่วนรายได้ จากการ ดำเนินงาน	สัดส่วน EBITDA จาก การดำเนินงาน	สัดส่วนกำไร จากการ ดำเนินงาน
โรงแรมและอื่นๆ	76	83	82
ร้านอาหาร	20	16	17
จัดจำหน่ายและผลิต	4	1	1
รวม	100	100	100

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในตารางในหน้าที่ 2-3

รายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว

ช่วงเวลา	จำนวน (ล้านบาท)	กลุ่มธุรกิจ	รายการที่เกิดขึ้น เพียงครั้งเดียว
ไตรมาส 2 ปี 2561	121	ไมเนอร์ ฟู้ด	กำไรจากการลงทุนในเบนีสานา
ไตรมาส 4 ปี 2561	708 บันทึกใน ไตรมาส 4 ปี 2561 0 หลังปรับปรุงใหม่	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	กำไรจากการซื้อธุรกิจในตลาด กว่ามัลคาดีธรรมชาติของ ลงทุนใน เอ็นเอช ไฮเทล กรุ๊ป (รายได้อื่น)
	-800	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ส่วนขาดทุนจากการเปลี่ยนสถานะ เงินลงทุนในเอ็นเอช ไฮเทล กรุ๊ป (ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)
	-96	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ค่าใช้จ่ายการด้อยค่าของ สินทรัพย์ของโรงแรมไฮโดคส์ แกรนด์ แกลดส์โตน (ค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร)
	-280 ก่อนภาษี -232 หลังภาษี	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ค่าใช้จ่ายการด้อยค่าของเงิน ลงทุนในรานี (ค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร)
	-126	ไมเนอร์ ฟู้ด	ค่าใช้จ่ายการด้อยค่าของแกรนด์ (ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)
	-87	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ส่วนขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน จากสัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงิน เหรียญสหรัฐ (ค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร)
ไตรมาส 1 ปี 2562	50	ไมเนอร์ ฟู้ด	กำไรจากการขายธุรกิจเบรตทอลล์ (ประเทศไทย) (รายได้)
	132 ก่อนภาษี 91 หลังภาษี	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	กำไรจากการขายทรัพย์สินของ เอ็นเอช ไฮเทล กรุ๊ป (รายได้)
	-191	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ส่วนขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน จากสัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงิน เหรียญสหรัฐ (ค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร)
ไตรมาส 2 ปี 2562	-48 ก่อนภาษี -38 หลังภาษี	ไมเนอร์ ไฮเทลส์/ ไมเนอร์ ฟู้ด/ไมเนอร์ ไลฟ์สไตล์	ค่าใช้จ่ายสำรองสุทธิสำหรับ ผลประโยชน์พนักงาน ตาม กฎหมายแรงงานฉบับ ใหม่(ค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร จำแนกตามรายการธุรกิจ)
	62 รายได้ 44 กำไรสุทธิ	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	กำไรจากการขายทรัพย์สินของ เอ็นเอช ไฮเทล กรุ๊ป (รายได้)
	-320	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ส่วนขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน จากสัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงิน เหรียญสหรัฐ (ค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร)

ไตรมาส 3 ปี 2562	4,743 รายได้ 3,512 ค่าไรสุทธิ	ไมเนอร์ โฮเทลส์	กำไรจากการขายโรงแรมทีโวลี
	35 รายได้ -1 ค่าไรสุทธิ	ไมเนอร์ โฮเทลส์	รายได้และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น เพียงครั้งเดียวของเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป
	-46	ไมเนอร์ โฮเทลส์	ส่วนขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน จากสัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงิน เหรียญสหรัฐ (ค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร)
	-322	ไมเนอร์ โฮเทลส์/ ไมเนอร์ ฟู้ด	ค่าใช้จ่ายและค่าใช้จ่ายสำรองที่ เกี่ยวข้องกับคอร์ปอเรชั่น คิง ริบส์ แอนด์ รีมส์, และบางแบรนด์ในกลุ่ม ธุรกิจร้านอาหารในประเทศสิงคโปร์ (ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)
ไตรมาส 4 ปี 2562	1,350 รายได้ 935 ค่าไรสุทธิ	ไมเนอร์ โฮเทลส์	กำไรจากการขายสินทรัพย์ใน ประเทศมัลดีฟส์
	131 รายได้ 55 ค่าไรสุทธิ	ไมเนอร์ โฮเทลส์	รายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวของ เอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป
	-131	ไมเนอร์ โฮเทลส์	ส่วนขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน จากสัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงิน เหรียญสหรัฐ (ค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร)

พัฒนาการที่สำคัญในไตรมาส 4 ปี 2562

พัฒนาการ	
ร้านอาหาร	• เข้าซื้อร้านบอนซอนในประเทศไทย • เปิดร้านอาหารสุทธิจำนวน 80 สาขา เมื่อเทียบกับ ไตรมาส 3 ปี 2562 โดยส่วนใหญ่เป็นร้าน บอนซอน, เดอะ พิชซ่า คอมปะนี, ริเวอร์ไซด์ และ เบอร์เกอร์ คิง • เปิดร้านอาหารในประเทศเม็กซิโกเป็นครั้งแรก ผ่านการขยายร้านอาหารแฟรนไชส์ภายใต้แบรนด์ เบนีสานา
	• ขายโรงแรมที่ร่วมลงทุนสามแห่งในประเทศ มัลดีฟส์ ซึ่งได้แก่ อนันตรา เวลี, อนันตรา ดิห์กู และ นาลาดู ไพรวาท ไอส์แลนด์ ในขณะที่ทั้งสาม แห่งยังคงอยู่ภายใต้สัญญาจ้างบริหาร • เปิดให้บริการโรงแรมทั้งหมดห้าแห่ง - อนันตรา: Anantara Desaru Coast (โรงแรม ที่บริษัทเป็นเจ้าของ) ในประเทศมาเลเซีย และ Anantara Tozeur (โรงแรมภายใต้ สัญญาจ้างบริหาร) ในประเทศตูนิเซีย - เอ็นเอช: NH Cancun (โรงแรมเช่าบริหาร) ในประเทศเม็กซิโก - นาว: nhow London (โรงแรมภายใต้สัญญา จ้างบริหาร) ในประเทศสหราชอาณาจักร - อวานี: Avani Ibn Battuta Dubai (โรงแรม ภายใต้สัญญาจ้างบริหาร) ในประเทศสหรัฐ อาหรับเอมิเรตส์
โรงแรมและ อื่นๆ	

องค์กร	• เข้าทำสัญญาเบิกเงินกู้จากสถาบันการเงิน (Bilateral Loan) ซึ่งมีอายุ 7 ปี เป็นจำนวน 74 ล้านยูโร เพื่อนำไปชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นส่วนที่ เหลือที่นำไปใช้ในการลงทุนในเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป
--------	--

ผลการดำเนินงานจำแนกรายธุรกิจ

ธุรกิจร้านอาหาร

ณ สิ้นไตรมาส 4 ปี 2562 บริษัทมีสาขาร้านอาหารทั้งสิ้น 2,377 สาขา แบ่งเป็นสาขาที่บริษัทลงทุนเอง 1,198 สาขา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50 ของสาขาทั้งหมด และสาขาแฟรนไชส์ 1,179 สาขา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50 โดยเป็นสาขาในประเทศไทย 1,578 สาขา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 66 และเป็นสาขาในต่างประเทศ 799 สาขา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34 ในอีก 25 ประเทศครอบคลุมทั่วทวีปเอเชีย โอเชียเนีย ตะวันออกกลาง ยุโรป ประเทศแคนาดา และประเทศเม็กซิโก

ร้านอาหารจำแนกตามที่บริษัทลงทุนเองและแฟรนไชส์

จำนวนร้านสาขา	ไตรมาส 4 ปี 2562	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
บริษัทลงทุนเอง	1,198	55	39
- ประเทศไทย	962	49	13
- ต่างประเทศ	236	6	26
สาขาแฟรนไชส์	1,179	25	68
- ประเทศไทย	616	18	65
- ต่างประเทศ	563	7	3
รวมสาขาร้านอาหาร	2,377	80	107

ร้านอาหารจำแนกตามแบรนด์

จำนวนร้านสาขา	ไตรมาส 4 ปี 2562	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
เดอะ พิชซ่า คอมปะนี	570	18	42
สเวนเซ่นส์	322	1	6
ซีซซี่เลอร์	65	-1	-1
แดรี่ ครีน	522	2	19
เบอร์เกอร์ คิง	121	6	12
เดอะ คอฟฟี่ คลับ	481	-1	19
ไทย เอ็กซ์เพรส	90	3	-5
ริเวอร์ไซด์	91	10	21
เบนีสานา	19	0	-1
บอนซอน	46	46	46
อื่นๆ*	50	-4	-51**
รวมสาขาร้านอาหาร	2,377	80	107

* อื่นๆ คือ ร้านอาหารในสนามบิน ซึ่งอยู่ภายใต้บริษัทร่วมทุนในสัดส่วนร้อยละ 51 บริษัท ซีเล็ค เซอร์วิส พาร์ทเนอร์ และร้านอาหารในสหราชอาณาจักรภายใต้แบรนด์ "ภัทรา"

** จำนวนร้านอาหารที่ลดลงส่วนใหญ่เป็นผลจากการขายบริษัทร่วมทุนเบรตทอลล์ ประเทศไทย

ผลประกอบการตามกลุ่มร้านอาหาร

ในไตรมาส 4 ปี 2562 ยอดขายโดยรวมทุกสาขา (Total-System-Sales) ซึ่งรวมยอดขายสาขาแฟรนไชส์ เด็บโตในอัตราร้อยละ 7.3 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีสาเหตุมาจากการขยายสาขาในอัตราร้อยละ 4.7 ซึ่งรวมถึงการรวมร้านบอนซอนเข้ามาในเครือร้านอาหารของบริษัท โดยทุกกลุ่มธุรกิจร้านอาหารของไมเนอร์ ฟู้ด ซึ่งได้แก่ กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทย จีน และออสเตรเลียมียอดขายโดยรวมทุกสาขาที่เติบโตขึ้นในไตรมาส 4 ปี 2562 ส่วนยอดขายต่อร้านเดิม (Same-Store-Sales) ลดลงเล็กน้อยในอัตราร้อยละ 0.8 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีแนวโน้มที่ดีขึ้น เมื่อเทียบกับยอดขายต่อร้านเดิมที่ลดลงร้อยละ 4.0, 3.6 และ 3.7 ในไตรมาส 1, ไตรมาส 2 และไตรมาส 3 ปี 2562 ตามลำดับ จากการฟื้นตัวของยอดขายต่อร้านเดิมในประเทศไทยและออสเตรเลีย

กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยมียอดขายโดยรวมทุกสาขาเติบโตร้อยละ 7.6 ในไตรมาส 4 ปี 2562 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุมาจากการขยายสาขาอย่างระมัดระวังในอัตราร้อยละ 5.2 ซึ่งรวมถึงการรวมสาขาของร้านบอนซอน อย่างไรก็ตาม ยอดขายต่อร้านเดิมมีแนวโน้มที่ดีขึ้นเรื่อยๆ โดยลดลงเล็กน้อยในอัตราร้อยละ 1 ในไตรมาส 4 ปี 2562 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน แม้ว่าการแข่งขันจะยังคงอยู่ในระดับที่สูงในกรุงเทพฯ และการบริโภคภายในประเทศยังคงอ่อนตัวในต่างจังหวัดของประเทศไทย แต่แนวโน้มที่ดีขึ้นของยอดขายต่อร้านเดิมเป็นผลมาจากผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นของแบรนด์ร้านอาหารเชนร้อนของไมเนอร์ ฟู้ด ซึ่งมีการเติบโตของยอดขายต่อร้านเดิมเป็นบวกในไตรมาส 4 ปี 2562 เบอร์เกอร์ คิงมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมียอดขายต่อร้านเดิมเติบโตร้อยละ 6.5 ในไตรมาส 4 ปี 2562 ซึ่งเป็นผลมาจากการออกเมนูใหม่ ซึ่งได้แก่ เฟรนช์ฟรายส์ทรัฟเฟิลและเมนูข้าว แคมเปญการตลาดที่มีประสิทธิภาพ ยกตัวอย่างเช่น วอปเปอร์ราคา 99 บาท รวมถึงยอดขายผ่านช่องทางการจัดส่งอาหารที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ทั้งจำนวนลูกค้าและค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อใบเสร็จเพิ่มขึ้น ในขณะที่ซีซส์เลอร์ได้เสริมสร้างความแข็งแกร่งของภาพลักษณ์ของแบรนด์ในฐานะร้านอาหารเพื่อสุขภาพ นอกจากนี้ ซีซส์เลอร์ได้นำการวิเคราะห์ข้อมูลมาใช้ในการปรับปรุงเมนูหลักและกำหนดยุทธวิธีทางการตลาดใหม่ ส่งผลให้มีจำนวนลูกค้าและยอดขายต่อร้านเดิมเพิ่มขึ้น ในไตรมาส 4 ปี 2562 ส่วนเดอะ พิชซ่า คอมปะนีมีการเติบโตของยอดขายต่อร้านเดิม โดยเป็นผลมาจากเมนูใหม่ของแบรนด์ ซึ่งได้แก่ พิชซ่าเบคอนพันช์, พิชซ่าซูเปอร์ชีส, เชฟพิชซ่าสดคู่ม รวมถึงบริการจัดส่งอาหารของแบรนด์ ทั้งนี้ กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยจะยังคงมุ่งมั่นในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อสร้างความตื่นเต้นให้กับลูกค้าเดิมและมุ่งเน้นการขยายฐานลูกค้าใหม่ สร้างประสบการณ์การรับประทานอาหารภายในร้านที่ยอดเยี่ยม

ให้กับลูกค้า เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับแบรนด์ และยกระดับช่องทางการสื่อสารกับลูกค้าผ่านโปรแกรมความภักดีและการสะสมคะแนนผ่านช่องทางดิจิทัลเพื่อแลกรับรางวัล นอกจากนี้ ไมเนอร์ ฟู้ดจะผลักดันช่องทางการซื้อกลับบ้าน ควบคู่ไปกับการเพิ่มยอดขายผ่านบริการจัดส่งอาหาร ทั้งช่องทางแอปพลิเคชัน 1112 Delivery และการร่วมมือกับผู้ให้บริการจัดส่งอาหารรายอื่น

กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศจีนมียอดขายโดยรวมทุกสาขาเติบโตร้อยละ 12.7 ในไตรมาส 4 ปี 2562 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน การเติบโตดังกล่าวมีสาเหตุหลักมาจากการขยายสาขาของรีเวอร์ไซด์ ซึ่งช่วยลดผลกระทบจากยอดขายต่อร้านเดิมที่ลดลงเล็กน้อยในอัตราร้อยละ 1.7 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากเศรษฐกิจภายในประเทศที่ชะลอตัว ทั้งนี้ ในอนาคตบริษัทจะมุ่งเน้นไปที่การบริหารจัดการด้านความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อเพิ่มจำนวนครั้งในการใช้บริการ และสร้างโปรแกรมความภักดีและโปรแกรมการสะสมคะแนนเพื่อแลกรับรางวัลที่มีประสิทธิภาพ โดยโปรแกรมความภักดีจะช่วยให้ไมเนอร์ ฟู้ดในประเทศจีนเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคและพฤติกรรมการใช้จ่ายของลูกค้ามากขึ้น ซึ่งนำไปสู่การทำการตลาดแบบเจาะรายบุคคลที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้ ไมเนอร์ ฟู้ดจะปิดสาขาที่ไม่ทำกำไรในประเทศจีน โดยเฉพาะอย่างยิ่งแบรนด์ซีซส์เลอร์และไทย เอ็กซ์เพรส

กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศออสเตรเลียมียอดขายโดยรวมทุกสาขาเพิ่มขึ้นเล็กน้อยในอัตราร้อยละ 1 ในไตรมาส 4 ปี 2562 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการเติบโตของยอดขายต่อร้านเดิมในอัตราร้อยละ 1 โดยกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศออสเตรเลียมีการขยายสาขาอย่างระมัดระวังท่ามกลางสภาพเศรษฐกิจที่อ่อนตัว ส่วนยอดขายต่อร้านเดิมมีการเติบโตเป็นครั้งแรกในรอบ 5 ปีในไตรมาส 4 ปี 2562 โดยมีสาเหตุมาจากการดำเนินงานของเดอะ คอฟฟี่ คลับภายในประเทศออสเตรเลียที่ปรับตัวดีขึ้น จากความคิดริเริ่มต่างๆ ตลอดทั้งปีที่ผ่านมา รวมถึงกลยุทธ์การทำให้แบรนด์ทันสมัยมากขึ้น และผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งของเดอะ คอฟฟี่ คลับในต่างประเทศ และยอดขายที่ดีของเมล็ดคาเฟ่ในซิดนีย์เกิด ทั้งนี้ เพื่อที่จะสร้างผลการดำเนินงานที่ดียิ่งขึ้น กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศออสเตรเลียจะยังคงมุ่งมั่นในการเพิ่มยอดขายผ่านช่องทางการจัดส่งอาหาร โดยร่วมมือกับผู้ให้บริการจัดส่งอาหารรายอื่น สร้างโปรแกรมความภักดีของลูกค้าที่มีประสิทธิภาพผ่านช่องทางดิจิทัล ผลักดันการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่และการขยายธุรกิจในตลาดต่างประเทศ

ในปี 2562 ยอดขายโดยรวมทุกสาขาเติบโตร้อยละ 5.0 เมื่อเทียบกับปีก่อน การเติบโตของยอดขายโดยรวมทุกสาขาของกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยและจีน ช่วยลดผลกระทบจากยอดขายโดยรวมทุกสาขาที่ชะลอตัวของกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศออสเตรเลีย ส่วนยอดขายต่อร้านเดิมลดลงร้อยละ 3.0 ในปี 2562 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากสภาพเศรษฐกิจที่ท้าทายในตลาดหลักที่

บริษัทดำเนินธุรกิจอยู่ แม้ว่ายอดขายต่อร้านเดิมรายไตรมาสจะมีแนวโน้มที่ดีขึ้น ทั้งนี้ แม้ว่าบริษัทคาดหวังการปฏิบัติงานและผลการดำเนินงานในปี 2563 จะได้รับผลกระทบชั่วคราวจากการระบาดของไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ แต่บริษัทมีความพร้อมในการเสริมสร้างความแข็งแกร่งของผลการดำเนินงานเมื่อสถานการณ์คลี่คลายเพื่อที่จะชดเชยกับช่วงที่มีผลการดำเนินงานที่ชะลอตัวจากรากฐานทางธุรกิจที่แข็งแกร่ง เนื่องมาจากการดำเนินการอย่างมีวินัย ทั้งด้านกลยุทธ์และการปฏิบัติงาน การปรับเปลี่ยนองค์กรรวมถึงเครือร้านอาหารที่มีแบรนด์ที่หลากหลายและแข็งแกร่ง

ผลการดำเนินงานธุรกิจร้านอาหาร

(ร้อยละ)	ไตรมาส 4 ปี 2562	ไตรมาส 4 ปี 2561	ปี 2562	ปี 2561
อัตราเติบโตของยอดขายต่อร้านเฉลี่ย Average Same-Store-Sales Growth	-0.8	-4.3	-3.0	-3.3
อัตราเติบโตของยอดขายรวมเฉลี่ย Average Total-System-Sales	7.3	2.8	5.0	0.2

หมายเหตุ: การเติบโตของยอดขายคำนวณจากยอดขายที่เป็นสกุลเงินท้องถิ่น เพื่อชดเชยผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

ผลการดำเนินงาน

ในไตรมาส 4 ปี 2562 บริษัทมีรายได้รวมจากการดำเนินงานของธุรกิจร้านอาหารเติบโตร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุมาจากผลการดำเนินงานที่ดีของทุกกลุ่มธุรกิจร้านอาหารและรายได้ส่วนเพิ่มจากแบรนด์บอนซอน โดยรายได้จากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นช่วยลดผลกระทบจากรายรับจากการให้สิทธิแฟรนไชส์ที่ลดลงในอัตราร้อยละ 6 ในไตรมาส 4 ปี 2562 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน การเติบโตของรายได้จากการให้สิทธิแฟรนไชส์จากเดอะ พิชซ่า คอมปะนีทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศช่วยลดผลกระทบจากรายรับจากการให้สิทธิแฟรนไชส์ที่ลดลงของเดอะ คอฟฟี่ คลับในประเทศออสเตรเลียและเบนิฮานา ทั้งจากการปิดสาขาร้านอาหารและผลกระทบจากการแข็งค่าของสกุลเงินบาท รวมถึงผลการดำเนินงานที่อ่อนตัวของสเวนเซินส์ ในไตรมาส 4 ปี 2562 EBITDA จากการดำเนินงานเติบโตร้อยละ 19 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องมาจากการบริหารจัดการต้นทุนของการจัดซื้อจัดจ้างของกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยและการเพิ่มขึ้นของประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศออสเตรเลีย ดังนั้น อัตราการทำกำไร EBITDA จากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 13.4 ในไตรมาส 4 ปี 2562 เมื่อเทียบกับร้อยละ 12.3 ในไตรมาส 4 ปี 2561

ในปี 2562 บริษัทมีรายได้รวมจากการดำเนินงานของธุรกิจร้านอาหารเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องมาจากการขยายสาขาในประเทศไทยและจีน อย่างไรก็ตาม EBITDA จากการดำเนินงานในปี 2562 ลดลงร้อยละ 3 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ถึงแม้ว่าความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศจีนจะสูงขึ้นจากอัตราการทำกำไรที่เพิ่มขึ้นด้วยยอดขายที่เพิ่มขึ้นและการประหยัดค่าใช้จ่าย

ส่วนกลางในปี 2562 แต่กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยและออสเตรเลียมี EBITDA ที่ลดลงในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2562 จากยอดขายต่อร้านเดิมที่ชะลอตัว ท่ามกลางการใช้จ่ายภายในประเทศที่อ่อนตัว ส่งผลให้ อัตราการทำกำไร EBITDA จากการดำเนินงานลดลงจากร้อยละ 15.5 ในปี 2561 เป็นร้อยละ 14.6 ในปี 2562

ผลการดำเนินงาน*

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 4 ปี 2562	ไตรมาส 4 ปี 2561	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
รายได้จากการดำเนินงาน**	5,919	5,333	11
รายรับจากการให้แฟรนไชส์	395	423	-6
รวมรายได้	6,314	5,756	10
EBITDA	847	710	19
EBITDA Margin (ร้อยละ)	13.4	12.3	
หน่วย: ล้านบาท	ปี 2562	ปี 2561	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
รายได้จากการดำเนินงาน**	22,605	21,842	3
รายรับจากการให้แฟรนไชส์	1,629	1,641	-1
รวมรายได้	24,233	23,484	3
EBITDA	3,527	3,647	-3
EBITDA Margin (ร้อยละ)	14.6	15.5	

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในตารางในหน้า 2-3

** รวมส่วนแบ่งกำไรและรายได้อื่น

ธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

ธุรกิจโรงแรม

ณ สิ้นไตรมาส 4 ปี 2562 บริษัทมีโรงแรมที่ลงทุนเองจำนวน 379 แห่ง และมีโรงแรมและเซอร์วิส สตรีทที่รับจ้างบริหารอีก 156 แห่งใน 57 ประเทศ มีจำนวนห้องพักทั้งสิ้น 78,360 ห้อง ซึ่งเป็นห้องพักที่บริษัทลงทุนเองจำนวน 56,281 ห้อง และห้องพักที่บริษัทรับจ้างบริหารจำนวน 22,079 ห้อง ภายใต้แบรนด์อนันตรา, อวานี, โอลด์, ทิโวลี, เอ็นเอช คอลเลกชัน, เอ็นเอช โฮเทลส์, นาว และเอลาวานา คอลเลกชัน โดยจากห้องพักทั้งหมด เป็นห้องพักในประเทศไทย 5,009 ห้อง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6 และเป็นห้องพักในต่างประเทศ 73,351 ห้อง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 94 ในอีก 56 ประเทศ ครอบคลุมทั่วทวีปเอเชีย โอเชียเนีย ยุโรป อเมริกา และแอฟริกา

ห้องพักจำแนกตามที่เป็นบริษัทลงทุนเองและรับจ้างบริหาร

จำนวนห้องพัก	ไตรมาส 4 ปี 2562	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
บริษัทลงทุนเอง*	56,281	807	1,286
- ประเทศไทย	3,105	389	389
- ต่างประเทศ	53,176	418	897
รับจ้างบริหาร	22,079	586	1,833
- ประเทศไทย	1,904	178	348
- ต่างประเทศ	20,175	408	1,485
รวมห้องพัก	78,360	1,393	3,119

* จำนวนห้องพักที่บริษัทลงทุนเองรวมโรงแรมที่บริษัทลงทุนเอง เข้าบริหาร และร่วมลงทุน

ห้องพักจำแนกตามการลงทุน

จำนวนห้องพัก	ไตรมาส 4 ปี 2562	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
ลงทุนเอง	19,932	702	780
เช่าบริหาร	34,323	105	506
รวมทุน	2,026	0	0
รับจ้างบริหาร	14,932	482	1,621
MLR*	7,147	104	212
รวมห้องพัก	78,360	1,393	3,119

* การบริหารโรงแรมภายใต้สิทธิบริหารจัดการห้องชุด (Management Letting Rights) ในประเทศออสเตรเลียและนิวซีแลนด์

ผลประกอบการตามประเภทของการลงทุน**โรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของและเช่าบริหาร**

กลุ่มโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของและเช่าบริหาร (รวมเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป) ซึ่งมีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 80 ของรายได้จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ ในไตรมาส 4 ปี 2562 โดยกลุ่มโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของและเช่าบริหารในไตรมาส 4 ปี 2562 มีรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืน (Revenue per Available Room – RevPar) ของกลุ่มโรงแรมเดิม (Organic) ลดลงร้อยละ 7 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ในสกุลเงินบาท โดยมีสาเหตุส่วนใหญ่มาจากการแข็งค่าของสกุลเงินบาทในช่วงไตรมาสดังกล่าว ด้วยอัตราแลกเปลี่ยนคงที่ รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมเดิมจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องมาจากการดำเนินงานที่แข็งแกร่งของกลุ่มโรงแรมในต่างประเทศ

โรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของเองในประเทศไทยมีรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมเดิมลดลงร้อยละ 4 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุส่วนใหญ่มาจากจำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่ชะลอตัว โดยในกรุงเทพฯ ราคาห้องพักที่สูงขึ้นของโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของเองช่วยลดผลกระทบจากอัตราค่าเข้าพักที่ชะลอตัว ส่งผลให้รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมเดิมลดลงเล็กน้อยในอัตราร้อยละ 2 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ในขณะที่ผลการดำเนินงานของโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของเองในต่างจังหวัดของประเทศไทยยังคงเผชิญกับแรงกดดัน ส่งผลให้รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมเดิมลดลงร้อยละ 6 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากทั้งอัตราค่าเข้าพักและราคาห้องพักเฉลี่ยที่ลดลง

กลุ่มโรงแรมเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป มีรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมเดิมที่บริษัทเป็นเจ้าของและเช่าบริหารเพิ่มขึ้นร้อยละ 4 ในสกุลเงินยูโร จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนในทุกตลาดหลักของเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ยกเว้นลาตินอเมริกา รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมเดิมในประเทศอิตาลีและสเปนยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากการจัดประชุมที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนเติบโตในอัตราร้อยละ 6 และ 5 ตามลำดับ ส่วนโรงแรม

ในกลุ่มประเทศเบเนลักซ์มีผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่ง ด้วยการเติบโตของรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของโรงแรมเดิมในอัตราการร้อยละ 7 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ในสกุลเงินท้องถิ่น ซึ่งเป็นผลมาจากการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องและการเพิ่มขึ้นของการจัดกิจกรรมในเมืองบรัสเซลส์ และผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งของโรงแรมในเมืองอัมสเตอร์ดัม รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมเดิมในยุโรปกลางมีการเติบโตในไตรมาสดังกล่าว ซึ่งเป็นผลมาจากการจัดกิจกรรมที่เพิ่มขึ้น แม้จะมีการเพิ่มขึ้นของจำนวนโรงแรมใหม่โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเมืองแฟรงค์เฟิร์ต ในขณะที่ ลาตินอเมริกา ยังคงได้รับผลกระทบเชิงลบจากอัตราแลกเปลี่ยนรุนแรง

สำหรับโรงแรมในกลุ่มไมเนอร์ โฮเทลส์ ในต่างประเทศ โรงแรมในประเทศบราซิลและแอฟริกามีการเติบโตของรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนในสกุลเงินท้องถิ่น จากการขึ้นราคาห้องพัก ในขณะที่ผลการดำเนินงานของโรงแรมในประเทศโปรตุเกสและมัลดีฟส์มีการชะลอตัวชั่วคราว ด้วยรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนที่ลดลงทั้งในสกุลเงินบาทและสกุลเงินท้องถิ่นในไตรมาส 4 ปี 2562

ทั้งนี้ หากรวมโรงแรมใหม่ รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนในสกุลเงินบาทของโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของและเช่าบริหารทั้งหมดลดลงร้อยละ 7 ในไตรมาส 4 ปี 2562

กลุ่มโรงแรมภายใต้สิทธิบริหารจัดการห้องชุด

กลุ่มโรงแรมภายใต้สิทธิบริหารจัดการห้องชุด ซึ่งมีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 6 ของรายได้จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ ในไตรมาส 4 ปี 2562 มีรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนในสกุลเงินออสเตรเลียลดลงร้อยละ 1 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุส่วนใหญ่มาจากอัตราค่าเข้าพักที่ลดลงท่ามกลางสภาพแวดล้อมการดำเนินงานที่ท้าทายในประเทศออสเตรเลียจากจำนวนแขกเข้าพักที่ลดลง ทั้งนี้ ด้วยการอ่อนค่าของสกุลเงินดอลลาร์ออสเตรเลียเมื่อเทียบกับสกุลเงินบาท ส่งผลให้รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนในสกุลเงินบาทลดลงร้อยละ 13 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

โรงแรมภายใต้สัญญาจ้างบริหาร

รายได้จากการรับจ้างบริหารโรงแรมมีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 1 ของรายได้จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ ในไตรมาส 4 ปี 2562 รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนในสกุลเงินบาทของกลุ่มโรงแรมเดิมที่บริษัทรับจ้างบริหารลดลงร้อยละ 4 ในไตรมาส 4 ปี 2562 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ในขณะที่เติบโตร้อยละ 4 ในอัตราแลกเปลี่ยนที่คงที่ในไตรมาสดังกล่าว จากผลการดำเนินงานที่ดีของโรงแรมในประเทศอินโดนีเซีย โอมาน และกาตาร์

ภาพรวมของโรงแรมทั้งหมด

สำหรับภาพรวมในไตรมาส 4 ปี 2562 รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนในสกุลเงินบาทของกลุ่มโรงแรมเดิมทั้งหมดลดลงร้อยละ 8 จากช่วง

เดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุส่วนใหญ่มาจากการแข็งค่าของสกุลเงินบาท หากไม่รวมผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน ด้วยผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งของเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป และโรงแรมที่บริหารรับจ้างบริหาร ส่งผลให้รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมเดิมทั้งหมดเติบโตร้อยละ 2 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้ โดยหากรวมโรงแรมใหม่ ซึ่งยังอยู่ในระหว่างการเติบโต รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนในสกุลเงินบาทของโรงแรมทั้งหมดลดลงร้อยละ 9 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

ในปี 2562 รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนในสกุลเงินบาทของกลุ่มโรงแรมเดิมทั้งหมดของบริษัทลดลงร้อยละ 6 จากปีก่อน จากผลการดำเนินงานที่ชะลอตัวของกลุ่มโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของเองในต่างจังหวัดและกลุ่มโรงแรมภายใต้สิทธิบริหารจัดการห้องชุด รวมถึงผลกระทบจากการแข็งค่าของสกุลเงินบาทของโรงแรมในต่างประเทศ ทั้งนี้ หากรวมโรงแรมใหม่ รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของโรงแรมทั้งหมดลดลงร้อยละ 16 จากปีก่อน

ผลการดำเนินงานธุรกิจโรงแรมจำแนกตามการลงทุน				
(System-Wide) อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)				
	ไตรมาส 4 ปี 2562	ไตรมาส 4 ปี 2561	ปี 2562	ปี 2561
ลงทุนเองและ เช่าบริหาร*	70	71	71	70
ร่วมทุน	54	57	52	53
รับจ้างบริหาร	64	63	64	63
MLR*	78	79	77	79
เฉลี่ย	70	70	70	69
ค่าเฉลี่ยของ MINT ใน ประเทศไทย	72	75	75	77
ค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมใน ประเทศไทย**	71	71	71	71
(System-Wide) ค่าห้องเฉลี่ย (บาท/คืน)				
	ไตรมาส 4 ปี 2562	ไตรมาส 4 ปี 2561	ปี 2562	ปี 2561
ลงทุนเองและ เช่าบริหาร	3,736	3,998	3,846	4,587
ร่วมทุน	7,489	8,387	7,909	8,152
รับจ้างบริหาร	4,291	4,873	4,389	5,330
MLR*	3,804	4,332	3,797	4,297
เฉลี่ย	3,881	4,224	3,978	4,775
ค่าเฉลี่ยของ MINT ใน ประเทศไทย	5,175	5,318	4,966	5,048
ค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมใน ประเทศไทย**	1,766	1,846	1,721	1,710
(System-Wide) รายได้เฉลี่ยต่อห้อง (บาท/คืน)				
	ไตรมาส 4 ปี 2562	ไตรมาส 4 ปี 2561	ปี 2562	ปี 2561
ลงทุนเองและ เช่าบริหาร	2,631	2,831	2,729	3,190
ร่วมทุน	4,056	4,743	4,136	4,343
รับจ้างบริหาร	2,754	3,086	2,823	3,361
MLR*	2,963	3,411	2,937	3,391
เฉลี่ย	2,713	2,965	2,793	3,318
ค่าเฉลี่ยของ MINT ใน ประเทศไทย	3,713	4,006	3,727	3,889
ค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมใน ประเทศไทย**	1,258	1,313	1,229	1,221

(Organic) อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)				
	ไตรมาส 4 ปี 2562	ไตรมาส 4 ปี 2561	ปี 2562	ปี 2561
ลงทุนเองและ เช่าบริหาร	70	71	69	70
ร่วมทุน	54	57	52	53
รับจ้างบริหาร	66	63	65	63
MLR*	78	79	77	79
เฉลี่ย	70	70	69	69
ค่าเฉลี่ยของ MINT ในประเทศไทย	73	75	76	77
(Organic) ค่าห้องเฉลี่ย (บาท/คืน)				
	ไตรมาส 4 ปี 2562	ไตรมาส 4 ปี 2561	ปี 2562	ปี 2561
ลงทุนเองและ เช่าบริหาร	3,737	3,998	4,351	4,587
ร่วมทุน	7,489	8,387	7,915	8,152
รับจ้างบริหาร	4,476	4,873	5,133	5,330
MLR*	3,804	4,332	3,797	4,297
เฉลี่ย	3,906	4,224	4,473	4,775
ค่าเฉลี่ยของ MINT ในประเทศไทย	5,349	5,318	5,021	5,048
(Organic) รายได้เฉลี่ยต่อห้อง (บาท/คืน)				
	ไตรมาส 4 ปี 2562	ไตรมาส 4 ปี 2561	ปี 2562	ปี 2561
ลงทุนเองและ เช่าบริหาร	2,618	2,831	3,005	3,190
ร่วมทุน	4,056	4,743	4,138	4,343
รับจ้างบริหาร	2,953	3,086	3,331	3,361
MLR*	2,963	3,411	2,937	3,391
เฉลี่ย	2,733	2,965	3,102	3,318
ค่าเฉลี่ยของ MINT ในประเทศไทย	3,906	4,006	3,804	3,889

* การบริหารโรงแรมภายใต้สิทธิบริหารจัดการห้องชุด (Management Letting Rights) ในประเทศออสเตรเลียและนิวซีแลนด์
** ข้อมูลอุตสาหกรรมจากธนาคารแห่งประเทศไทย

ผลการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรม

ในไตรมาส 4 ปี 2562 รายได้จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและบริการที่เกี่ยวข้องลดลงเล็กน้อยในอัตราร้อยละ 1 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โรงแรมที่เปิดใหม่ในปี 2562 ช่วยลดผลกระทบจากการลดลงของรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมเดิมที่บริษัทเป็นเจ้าของเองและเช่าบริหารในอัตราร้อยละ 7 ได้บางส่วน ส่วนรายได้จากการรับจ้างบริหารโรงแรมลดลงร้อยละ 35 ในไตรมาส 4 ปี 2562 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากรายได้จากการรับจ้างบริหารโรงแรมที่สูงในไตรมาส 4 ปี 2561 ซึ่งมีการบันทึกค่าบริการทางเทคนิคและค่าธรรมเนียมในการเลิกจ้าง หากไม่รวมรายได้ในไตรมาส 4 ปี 2561 ดังกล่าว รายได้จากการรับจ้างบริหารโรงแรมในไตรมาส 4 ปี 2562 จะเพิ่มขึ้นจากปีก่อน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการขยายจำนวนห้องโรงแรมที่บริหารรับจ้างบริหารในปี 2562

ในปี 2562 รายได้จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและบริการที่เกี่ยวข้องเพิ่มขึ้นเกือบ 2 เท่า เมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการรวมงบการเงินของเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป ในขณะที่รายได้จากการรับจ้างบริหารโรงแรมลดลงร้อยละ 4 ในปี 2562 เมื่อ

เทียบกับปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากรายได้จากราคาบริการทางเทคนิคและค่าธรรมเนียมในการเลิกจ้างที่สูงในไตรมาส 4 ปี 2561

ผลการดำเนินงานของธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม

หนึ่งในธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม คือ ธุรกิจศูนย์การค้าและบันเทิง บริษัทเป็นเจ้าของและบริหารศูนย์การค้า 3 แห่งในกรุงเทพฯ ภูเก็ต และพัทยา นอกจากนี้ บริษัทยังดำเนินธุรกิจบันเทิงในเมืองพัทยาจำนวน 7 กลุ่ม ซึ่งรวมถึงพิกเจอร์ส Ripley's Believe It or Not! และพิกเจอร์สหุ่นขี้ผึ้ง หลุยส์ ทุสโซต์ส แร็กซ์เวิร์คที่มีชื่อเสียง

บริษัทดำเนินธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขาย ซึ่งบริษัทจะพัฒนาโครงการควบคู่ไปกับการดำเนินกิจการโรงแรมในพื้นที่เดียวกัน โดยบริษัทได้ปิดการขายไปแล้ว 2 โครงการ ซึ่งได้แก่ โครงการ ดิเอสเตท สมุย ที่ตั้งอยู่ติดกับโรงแรมโพธิ์ชนัส รีสอร์ท เกาะสมุย โดยโครงการดังกล่าวมีบ้านพักตากอากาศจำนวน 14 หลัง และโครงการเซ็นต์ ริจิส เรสซิเดนเชส ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับบนจำนวน 53 ยูนิตในอาคารเดียวกับโรงแรมเดอะ เซนต์ ริจิส กรุงเทพฯ โครงการที่ 3 คือ โครงการลาแย่น เรสซิเดนเชส บาย อนันตรา ในภูเก็ต มีบ้านพักตากอากาศจำนวน 15 หลัง ตั้งอยู่ติดกับโรงแรมอนันตรา ลายัน ภูเก็ต รีสอร์ท นอกจากนี้ บริษัทได้เข้าร่วมลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายอีก 3 โครงการ ได้แก่ โครงการอนันตรา เชียงใหม่ เซอร์วิส รีท ตั้งอยู่ตรงข้ามกับโรงแรมอนันตรา เชียงใหม่ รีสอร์ท ประกอบด้วยคอนโดมิเนียมจำนวน 44 ยูนิต โครงการ อวาตินา ฮิลล์ บาย อนันตรา ซึ่งตั้งอยู่ติดกับโครงการลาแย่น เรสซิเดนเชส บาย อนันตรา ในภูเก็ต ประกอบด้วยวิลล่าสำหรับเพื่อขายจำนวน 16 หลัง ท้ายสุด โครงการเทอร์เรส ราณี ในเมืองมาปูโด ประเทศโมซัมบิก ประกอบด้วยห้องพักเพนท์เฮาส์เพื่อขายอยู่จำนวน 6 ห้อง นอกจากนี้ บริษัทได้ประกาศโครงการใหม่เพิ่มอีก 2 โครงการ ซึ่งอยู่ระหว่างการก่อสร้าง ได้แก่ โครงการอนันตราเดชารุ ในประเทศมาเลเซีย และโครงการอนันตรา อุบุด ในประเทศอินโดนีเซีย เพื่อให้มีโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายอย่างต่อเนื่องในอนาคต

อีกส่วนหนึ่งของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือ โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา ภายใต้แบรนด์ของบริษัท ชื่อ อนันตรา เวเคชั่น คลับ ณ สิ้นไตรมาส 4 ปี 2562 อนันตรา เวเคชั่น คลับมีห้องพักของโครงการเพื่อรองรับการขายสิทธิในการเข้าพักอาศัยจำนวนทั้งหมด 247 ยูนิต ที่สมุย ภูเก็ต กรุงเทพฯ และเชียงใหม่ในประเทศไทย ครีนส์ทาวนในประเทศนิวซีแลนด์ บาห์ลีในประเทศอินโดนีเซีย และซานยาในประเทศจีน ด้วยความสำเร็จในการขายและการตลาดส่งผลให้อนันตรา เวเคชั่น คลับมีจำนวนสมาชิกเพิ่มขึ้นร้อยละ 18 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน อยู่ที่ 14,535 คน ณ สิ้นปี 2562

รายได้จากธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรมเติบโตเกือบ 3 เท่าในไตรมาส 4 ปี 2562 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์และการเติบโตอย่างต่อเนื่องของอนันตรา เวเคชั่น คลับ จากการเพิ่มขึ้นของจำนวนแคมเปญทั้งหมดและราคาต่อแคมเปญ การเติบโตของยอดขายของโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และอนันตรา เวเคชั่น คลับ สามารถชดเชยกับการลดลงของรายได้จากธุรกิจศูนย์การค้าและบันเทิง อันเนื่องมาจากสภาพแวดล้อมของธุรกิจค้าปลีกที่ชะลอตัว

สำหรับปี 2562 รายได้จากธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรมเติบโตอย่างมีนัยสำคัญในอัตราร้อยละ 31 จากปีก่อน โดยมีสาเหตุมาจากรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ในไตรมาส 1 ปี 2562 และไตรมาส 4 ปี 2562 รวมถึงการฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งของอนันตรา เวเคชั่น คลับในช่วงครึ่งหลังของปี 2562

ผลการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ

ในไตรมาส 4 ปี 2562 รายได้รวมจากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ เพิ่มขึ้นร้อยละ 6 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุมาจากรายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่แข็งแกร่งทั้งรายได้จากการขายโครงการที่อยู่อาศัยอนันตรา เวเคชั่น คลับ ในขณะที่ EBITDA จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ เพิ่มขึ้นร้อยละ 8 ในไตรมาส 4 ปี 2562 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากความสามารถในการทำกำไรที่สูงขึ้นของธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม ดังนั้น อัตราการทำกำไร EBITDA จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 22.7 ในไตรมาส 4 ปี 2561 เป็นร้อยละ 23.2 ในไตรมาส 4 ปี 2562

ในปี 2562 รายได้รวมจากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ เพิ่มขึ้นเกือบ 2 เท่า จากปีก่อน เนื่องมาจากการรวมงบการเงินของเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป รวมถึงจากเหตุผลเดียวกันกับในไตรมาส 4 ปี 2562 ส่วน EBITDA จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในอัตราร้อยละ 57 ในปี 2562 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยการเติบโตของ EBITDA จากการดำเนินงานในอัตราที่ช้ากว่าการเติบโตของรายได้ เป็นผลมาจากการรวมงบการเงินของเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป ซึ่งมีความสามารถในการทำกำไรที่ต่ำกว่าธุรกิจโรงแรมเดิมของบริษัท ด้วยโครงสร้างธุรกิจแบบเช่าบริหาร ดังนั้น อัตราการทำกำไร EBITDA จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ ลดลงเป็นร้อยละ 20.0 ในปี 2562 จากร้อยละ 23.6 ในปี 2561

สำหรับปี 2563 บริษัทคาดว่าผลการดำเนินงานจะได้รับผลกระทบระยะสั้นจาก COVID-19 และจะฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งเมื่อสถานการณ์คลี่คลายลง การเสริมสร้างความแข็งแกร่งของแบรนด์และการใช้ประโยชน์จากฐานการดำเนินงานระดับโลกและเครือข่ายการตลาดที่แข็งแกร่ง ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของแผนการรวมธุรกิจอย่าง

ต่อเนื่องกับเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ปจะเป็นกุญแจสำคัญในการผลักดันผลการดำเนินงานของไมเนอร์ โฮเทลส์ในอีก 1-3 ปีข้างหน้า

ผลการดำเนินงาน*

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 4 ปี 2562	ไตรมาส 4 ปี 2561 (ปรับปรุงใหม่)	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ธุรกิจโรงแรมและบริการที่เกี่ยวข้อง**	22,693	22,986	-1
ธุรกิจรับจ้างบริหารโรงแรม	317	485	-35
ธุรกิจอื่นๆ	2,922	1,064	175
รวมรายได้	25,932	24,535	6
EBITDA	6,018	5,564	8
EBITDA Margin (ร้อยละ)	23.2	22.7	

หน่วย: ล้านบาท	ปี 2562	ปี 2561 (ปรับปรุงใหม่)	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ธุรกิจโรงแรมและบริการที่เกี่ยวข้อง**	86,294	44,168	95
ธุรกิจรับจ้างบริหารโรงแรม	1,335	1,396	-4
ธุรกิจอื่นๆ	6,561	5,013	31
รวมรายได้	94,189	50,577	86
EBITDA	18,803	11,947	57
EBITDA Margin (ร้อยละ)	20.0	23.6	

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในตารางในหน้าที่ 2-3
** รวมส่วนแบ่งกำไรและรายได้อื่น

ธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิตสินค้า

ณ สิ้นไตรมาส 4 ปี 2562 บริษัทมีร้านค้าและจุดจำหน่ายจำนวนทั้งสิ้น 485 แห่ง ลดลง 5 แห่งจาก 490 แห่ง ณ สิ้นไตรมาส 4 ปี 2561 จากจำนวนร้านค้าและจุดจำหน่ายทั้งหมด 485 แห่ง ร้อยละ 83 เป็นของกลุ่มแฟชั่น ภายใต้แบรนด์ตอเนลโล่, บอสลี, บรูคส์ บราเธอร์ส, ชาร์ล แอนด์ คีธ, เอสปรี, เอแตรัม, โอวีเอส และแรทลีย์ ในขณะที่ร้อยละ 17 เป็นของกลุ่มเครื่องใช้ในบ้านและครัวเรือน ภายใต้แบรนด์โจเซฟ โจเซฟ, สวีลิ่ง เจ.เอ. เอ็งเคิลส์ และโบเด็ม

จำนวนสาขาและจุดจำหน่ายของธุรกิจจัดจำหน่าย

จำนวนสาขา/จุดจำหน่าย	ไตรมาส 4 ปี 2562	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
กลุ่มสินค้าแฟชั่น	402	-8	-7
กลุ่มเครื่องใช้ในบ้านและครัวเรือน	83	7	2
รวม	485	-1	-5

ในไตรมาส 4 ปี 2562 รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิตเติบโตในอัตราร้อยละ 13 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีสาเหตุมาจากการเติบโตของธุรกิจจัดจำหน่าย ด้วยแคมเปญส่งเสริมการขายปลายฤดูกาลของกลุ่มแบรนด์แฟชั่น โดยเฉพาะแบรนด์ตอเนลโล่ แรทลีย์ และแบรนด์เครื่องใช้ในบ้านและครัวเรือน รวมถึงการขายสาขาของโบเด็ม ส่งผลให้รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายเติบโตอย่างมีนัยสำคัญในอัตราร้อยละ 24 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน อย่างไรก็ตาม รายได้จากธุรกิจรับจ้างผลิตลดลงร้อยละ 22 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุมาจากการความต้องการในผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดของลูกค้าในกลุ่มธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภคที่ลดลง ทั้งนี้ ความสามารถในการทำกำไรที่

เพิ่มขึ้นจากการเพิ่มขึ้นของรายได้โดยมีนัยสำคัญ รวมถึงมาตรการการลดค่าใช้จ่ายของธุรกิจจัดจำหน่าย ช่วยลดผลกระทบจากอัตราการทำกำไรที่ลดลงของธุรกิจรับจ้างผลิตจากยอดขายและความสามารถในการทำกำไรที่ลดลง ส่งผลให้ ในไตรมาส 4 ปี 2562 EBITDA ของธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 21 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ในขณะที่อัตราการทำกำไร EBITDA เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 6.9 ในไตรมาส 4 ปี 2561 เป็นร้อยละ 7.4 ในไตรมาส 4 ปี 2562

ในปี 2562 รายได้จากธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิตเติบโตร้อยละ 12 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นผลมาจากสาเหตุเดียวกันกับในไตรมาส 4 ปี 2562 อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นของยอดขายจากการลดราคาสินค้าของธุรกิจจัดจำหน่ายในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2562 สร้างแรงกดดันต่อความสามารถในการทำกำไรในช่วงต้นปี 2562 และด้วยการประหยัลดต่อขนาดของธุรกิจรับจ้างผลิตที่ลดลงในปี 2562 ส่งผลให้ EBITDA ในปี 2562 ลดลงเล็กน้อยในอัตราร้อยละ 1 เมื่อเทียบกับปีก่อน ดังนั้น อัตราการทำกำไร EBITDA จึงลดลงจากร้อยละ 6.9 ในปี 2561 เป็นร้อยละ 6.1 ในปี 2562

รายได้ของธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิตสินค้า*

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 4 ปี 2562	ไตรมาส 4 ปี 2561	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ธุรกิจจัดจำหน่าย	1,180	953	24
ธุรกิจรับจ้างผลิต	220	282	-22
รวมรายได้**	1,400	1,234	13
EBITDA	103	85	21
EBITDA Margin (ร้อยละ)	7.4	6.9	

หน่วย: ล้านบาท	ปี 2562	ปี 2561	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ธุรกิจจัดจำหน่าย	4,025	3,448	17
ธุรกิจรับจ้างผลิต	937	992	-5
รวมรายได้**	4,962	4,439	12
EBITDA	304	307	-1
EBITDA Margin (ร้อยละ)	6.1	6.9	

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในตารางในหน้าที่ 2-3
** รวมส่วนแบ่งกำไรและรายได้อื่น

งบดุลและกระแสเงินสด

ณ สิ้นปี 2562 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 254,184 ล้านบาท ลดลงจำนวน 13,897 ล้านบาท จาก 268,081 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2561 การลดลงดังกล่าวมีสาเหตุหลักมาจาก (1) การลดลงของที่ดินอาคาร และอุปกรณ์จำนวน 9,918 ล้านบาท และ (2) การลดลงของสินทรัพย์ไม่มีตัวตนจำนวน 3,521 ล้านบาท โดยทั้งคู่มีสาเหตุมาจากผลกระทบจากการแปลงค่าบการเงินจากการแข็งค่าของสกุลเงินบาทในปี 2562

บริษัทมีหนี้สินรวม 168,316 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 ลดลงจำนวน 17,464 ล้านบาท จาก 185,780 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2561 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของเงินกู้ยืมสุทธิจำนวน 14,521 ล้าน

บาท จากการชำระคืนเงินกู้ยืมและหุ้นกู้ และผลกระทบจากการแปลงค่าเงิน

ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทเพิ่มขึ้นจำนวน 3,567 ล้านบาท จาก 82,301 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2561 เป็น 85,868 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นจากกำไรสุทธิในปี 2562 จำนวน 10,698 ล้านบาท สุทธิด้วยเงินปันผลจ่ายจำนวน 2,123 ล้านบาท การปรับปรุงการแปลงค่างบการเงินจำนวน 3,056 ล้านบาท และ การจ่ายดอกเบี้ยของหุ้นกู้ที่มีลักษณะคล้ายทุนจำนวน 1,312 ล้านบาท

สำหรับปี 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงานจำนวน 14,766 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 7,405 ล้านบาท จากปีก่อน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของกำไรสุทธิในปี 2562 และการเพิ่มขึ้นสุทธิที่เกี่ยวข้องกับการแปลงค่าเงินจำนวน 4,091 ล้านบาท

บริษัทมีกระแสเงินสดจ่ายจากกิจกรรมการลงทุนจำนวน 3,781 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลงทุนตามปกติของธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร และอื่นๆ และรวมถึงการเข้าลงทุนในร้านบอนซอนในประเทศไทยจำนวน 17,240 ล้านบาท ซึ่งถูกลดทอนด้วยเงินสดรับจากการขายโรงแรมทีโวลีและโรงแรมในประเทศมัลดีฟส์และสินทรัพย์อื่นๆ จำนวน 11,625 ล้านบาท

บริษัทมีเงินสดจ่ายสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 11,357 ล้านบาท ส่วนใหญ่มาจาก (1) เงินปันผลจ่ายให้กับผู้ถือหุ้นและส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมจำนวน 2,123 ล้านบาท (2) การจ่ายดอกเบี้ยของหุ้นกู้ที่มีลักษณะคล้ายทุนจำนวน 1,312 ล้านบาท และ (3) เงินสดจ่ายสุทธิจากการออกหุ้นกู้และเงินกู้ยืมจำนวน 7,898 ล้านบาท

โดยภาพรวม กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน การลงทุน และการจัดหาเงิน ส่งผลให้เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดสุทธิของบริษัทลดลงจำนวน 373 ล้านบาท สำหรับปี 2562

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงจากร้อยละ 56.3 ในปี 2561 เป็นร้อยละ 45.2 ในปี 2562 โดยมีสาเหตุหลักมาจากความสามารถในการทำกำไรที่ลดลงของธุรกิจโรงแรม จากการรวมงบการเงินของเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป ซึ่งมีอัตราการทำกำไรที่ต่ำกว่าบริษัท ดังนั้นอัตรากำไรสุทธิในปี 2562 ลดลงเป็นร้อยละ 5.7 จากร้อยละ 7.3 ในปี 2561 โดยนอกจากความแตกต่างของโครงสร้างธุรกิจ ด้วยธุรกิจแบบเช่าบริหารของเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป ซึ่งมีความสามารถในการทำกำไรที่ต่ำกว่าแล้ว ธุรกิจร้านอาหารและจัดจำหน่ายยังมีความสามารถในการทำกำไรที่ลดลง ท่ามกลางการบริหารภายใต้ในประเทศที่ชะลอตัว รวมทั้งต้นทุนทางการเงินและอัตราภาษีที่สูงขึ้นจากการเข้าซื้อเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป

อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นลดลงเล็กน้อยจากร้อยละ 8.6 ในปี 2561 เป็นร้อยละ 8.4 ในปี 2562 ซึ่งมีสาเหตุมาจากการออกหุ้นกู้ที่มีลักษณะคล้ายทุนเพื่อใช้ในการลงทุนในเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ปตั้งแต่ปลายปี 2561 เช่นเดียวกันอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ปรับเทียบเต็มปีลดลงจากร้อยละ 3.0 ในปี 2561 เป็นร้อยละ 2.7 ในปี 2562

ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยของบริษัทลดลงจาก 58 วันในปี 2561 เป็น 43 วันในปี 2562 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการรวมงบการเงินของเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป ส่วนอัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อยอดลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากร้อยละ 5.7 ในปี 2561 เป็นร้อยละ 5.9 ในปี 2562 เนื่องจากอัตราการลดลงของลูกหนี้การค้าสูงกว่าการลดลงของการตั้งค่าเผื่อการค้าต่อค่า สินค้าคงเหลือของบริษัท ส่วนใหญ่ประกอบด้วย วัตถุดิบ สินค้าระหว่างผลิต และสินค้าสำเร็จรูปของธุรกิจร้านอาหารและธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิต โดยอายุเฉลี่ยของสินค้าคงเหลือลดลงจาก 44 วันในปี 2561 เป็น 26 วันในปี 2562 ส่วนใหญ่เนื่องมาจากการรวมงบการเงินของเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจโรงแรมเพียงอย่างเดียว ส่งผลให้เอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ปมีสินค้าคงเหลือน้อยกว่าธุรกิจที่บริษัทมีอยู่เดิม ซึ่งดำเนินธุรกิจร้านอาหารและธุรกิจจัดจำหน่ายด้วย ส่วนอายุเฉลี่ยของเจ้าหนี้การค้าลดลงจาก 93 วันในปี 2561 เป็น 78 วันในปี 2562 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจากธุรกิจโรงแรม

อัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียนเพิ่มขึ้นอยู่ที่ 1.1 เท่า ณ สิ้น ปี 2562 จาก 0.9 เท่า ณ สิ้นปี 2561 โดยมีสาเหตุมาจากการลดลงของเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เงินกู้ยืมระยะยาวส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี หุ้นกู้ส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี จากการเปลี่ยนเงินกู้ยืมให้เป็นเงินกู้ระยะยาว และเงินกู้ยืมระยะยาว อัตราส่วนหนี้สินส่วนที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงจาก 1.54 เท่า ณ สิ้นปี 2561 เป็น 1.31 เท่า ณ สิ้นปี 2562 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการชำระคืนเงินกู้ด้วยเงินสดรับจากการขายสินทรัพย์ รวมถึงการเพิ่มของส่วนของผู้ถือหุ้นจากกำไรสุทธิ ส่วนอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นจาก 4.0 เท่าในปี 2561 เป็น 5.2 เท่าในปี 2562 เนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นของกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน

อัตราส่วนทางการเงิน

ความสามารถในการทำกำไร	31 ธ.ค. 62	31 ธ.ค. 61 (ปรับปรุงใหม่)
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	45.2	56.3
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	8.2	5.7
อัตรากำไรสุทธิจากผลการดำเนินงาน* (ร้อยละ)	5.7	7.3

ความมีประสิทธิภาพ	31 ธ.ค. 62	31 ธ.ค. 61 (ปรับปรุงใหม่)
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ร้อยละ)	8.4	8.6
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ร้อยละ)	2.7	3.0
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	43	58
อายุเฉลี่ยของสินค้าคงเหลือ (วัน)	26	44
อายุเฉลี่ยของเจ้าหนี้การค้า (วัน)	78	93
ความสามารถในการดำรงสภาพคล่อง	31 ธ.ค. 62	31 ธ.ค. 61 (ปรับปรุงใหม่)
สินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียน (เท่า)	1.1	0.9
ภาระหนี้สินต่อทุน	31 ธ.ค. 62	31 ธ.ค. 61 (ปรับปรุงใหม่)
อัตราส่วนหนี้สินส่วนที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.3	1.5
อัตราส่วนหนี้สินส่วนที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.2	1.4
	31 ธ.ค. 62	31 ธ.ค. 61 (ปรับปรุงใหม่)
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (เท่า)	5.2	4.0

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในตารางในหน้า 2-3

เอ็นเอช โซเทล กรุ๊ป

เอ็นเอช โซเทล กรุ๊ปยังคงมีผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งในไตรมาส 4 ปี 2562 โดยมีรายได้รวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 7 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการเติบโตอย่างแข็งแกร่งของโรงแรมในทวีปยุโรป ซึ่งรวมถึงกลุ่มประเทศเบเนลักซ์ อิตาลี และสเปน รวมถึงการรวมการดำเนินงานของโรงแรมทีโวลี การปรับปรุงโรงแรม และการเปิดโรงแรมใหม่ ทั้งนี้ หากไม่รวมโรงแรมทีโวลี รายได้รวมจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 4 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

EBITDA จากการดำเนินงานของเอ็นเอช โซเทล กรุ๊ปในไตรมาส 4 ปี 2562 เติบโตในอัตราร้อยละ 10 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน อยู่ที่ 85 ล้านยูโร ซึ่งเป็นผลมาจากการเติบโตอย่างแข็งแกร่งของรายได้ และการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น อัตราการทำกำไร EBITDA จากการดำเนินงานเพิ่มสูงขึ้นจากร้อยละ 18.1 ในไตรมาส 4 ปี 2561 เป็นร้อยละ 18.5 ในไตรมาส 4 ปี 2562

เอ็นเอช โซเทล กรุ๊ปรายงานกำไรสุทธิจากการดำเนินงานในไตรมาส 4 ปี 2562 เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในอัตราร้อยละ 96 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน อยู่ที่ 43 ล้านยูโร โดยมีสาเหตุมาจากการดำเนินงานที่ดีขึ้น การลดลงของต้นทุนทางการเงินจากการไถ่ถอนหุ้นกู้แปลงสภาพบางส่วนก่อนกำหนดในปี 2566 และการลดลงของภาษีจ่าย ดังนั้น อัตราการทำกำไรสุทธิจากการดำเนินงานเพิ่มสูงขึ้นจากร้อยละ 5.1 ในไตรมาส 4 ปี 2561 เป็นร้อยละ 9.4 ในปีในไตรมาส 4 ปี 2562 ทั้งนี้ เนื่องจากการตั้งสำรองที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ที่ไม่ใช่โรงแรมในลาตินอเมริกาในไตรมาสนี้ ส่งผลให้เอ็นเอช โซเทล กรุ๊ปมีกำไรสุทธิตามงบการเงิน ซึ่งนับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว อยู่ที่ 26 ล้านยูโร ในไตรมาส 4 ปี 2562

สำหรับปี 2562 เอ็นเอช โซเทล กรุ๊ปมีรายได้รวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 6 จากปีก่อน จากการเพิ่มขึ้นของรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของโรงแรมทั้งหมดในอัตราร้อยละ 5 ในสกุลเงินยูโร จากผลการดำเนินงานที่ดีของโรงแรมในทวีปยุโรปและการเปิดโรงแรมใหม่ ในขณะที่ EBITDA และกำไรสุทธิจากการดำเนินงานเติบโตในอัตราที่เร็วกว่าการเติบโตของรายได้เนื่องมาจากเหตุผลเดียวกันกับในไตรมาส 4 ปี 2562 ส่งผลให้ EBITDA และกำไรสุทธิจากการดำเนินงานเติบโตในอัตราร้อยละ 12 และ 63 ตามลำดับในปี 2562

เอ็นเอช โซเทล กรุ๊ปประสบความสำเร็จในการรายงานผลการดำเนินงานตามที่ได้ประกาศไว้ ด้วยเป้าหมายของ EBITDA จากการดำเนินงานจำนวน 285 ล้านยูโร และกำไรสุทธิจากการดำเนินงานจำนวน 100 ล้านยูโร (ไม่นับรวมมาตรฐานการบัญชี IFRS 16 และ IAS 29) ทั้งนี้ สำหรับปี 2563 ถึงแม้จะมีความท้าทายในทวีปยุโรป เอ็นเอช โซเทล กรุ๊ปจะให้ความสำคัญในการผลักดันธุรกิจเพื่อสร้างผลการดำเนินงานที่ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ โรงแรมระดับสูงทั้งแปดแห่งในเครือ Boscolo ที่ตั้งอยู่ในเมืองสำคัญในทวีปยุโรปจะเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่จะช่วยผลักดันฐานการเติบโตของเอ็นเอช โซเทล กรุ๊ปให้ดียิ่งขึ้นไป

ผลการดำเนินงาน*			
หน่วย: ล้านยูโร	ไตรมาส 4 ปี 2562	ไตรมาส 4 ปี 2561 (ปรับปรุงใหม่)	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
รายได้	461	430	7
EBITDA จากการดำเนินงาน	85	78	10
EBITDA Margin จากการดำเนินงาน	18.5	18.1	
กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน	43	22	96
อัตราการทำกำไรสุทธิจากการดำเนินงาน (ร้อยละ)	9.4	5.1	
กำไรสุทธิ	26	5	420
อัตราการทำกำไรสุทธิ (ร้อยละ)	5.7	1.2	
หน่วย: ล้านยูโร	ปี 2562	ปี 2561 (ปรับปรุงใหม่)	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
รายได้	1,718	1,620	6
EBITDA จากการดำเนินงาน	294	263	12
EBITDA Margin จากการดำเนินงาน	17.1	16.3	
กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน	113	70	63
อัตราการทำกำไรสุทธิจากการดำเนินงาน (ร้อยละ)	6.6	4.3	
กำไรสุทธิ	100	102	-2
อัตราการทำกำไรสุทธิ (ร้อยละ)	5.8	6.3	

* ไม่นับรวมมาตรฐานการบัญชี IFRS 16 ซึ่งมีผลวันที่ 1 มกราคม 2562 ในทวีปยุโรป

แนวโน้มในอนาคต

บริษัทมีความเชื่อมั่นในศักยภาพการเติบโตในระยะยาวของธุรกิจของบริษัท โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา 50 ปีที่ผ่านมา บริษัทสามารถก้าวข้ามผ่านวิกฤตการณ์ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น วิกฤตการณ์ทางการเงินในปี 2540, การระบาดของโรคระบบเดินหายใจเฉียบพลันร้ายแรง (SARS) ในปี 2546, การประท้วงทางการเมืองในกรุงเทพฯ และการปิดสนามบินในปี 2551 รวมถึงโรคระบาด, ภัยพิบัติทางธรรมชาติ หรือปัญหาทางเศรษฐกิจและการเมืองอื่น ๆ โดยในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา บริษัทมีการเติบโตของผลกำไรโดยเฉลี่ยต่อปีในอัตราร้อยละ 18

ถึงแม้ว่าในปัจจุบัน บริษัทและทั่วโลกกำลังเผชิญกับความท้าทายครั้งใหม่ ซึ่งคือไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ หรือ COVID-19 แต่บริษัทเชื่อมั่นว่าผลกระทบดังกล่าวจะเกิดขึ้นเพียงชั่วคราว บริษัทจะสามารถจัดการกับความท้าทายและกลายเป็นบริษัทที่มีความแข็งแกร่งยิ่งขึ้นได้ดังเช่นในอดีตที่ผ่านมา ในขณะเดียวกัน นอกเหนือจากการบริหารจัดการเชิงรุกเพื่อลดผลกระทบจากการระบาดของไวรัสโคโรนาแล้ว บริษัทจะยังคงมุ่งสร้างรากฐานการดำเนินงานสำหรับการเติบโตในระยะยาวต่อไป

การรับมือการระบาดของไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่เชิงรุกและทันที

บริษัทมีการติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิด และมีการทำงานร่วมกันกับหน่วยงานด้านสุขภาพในแต่ละท้องถิ่น เพื่อให้มั่นใจในสุขอนามัยและความปลอดภัยของแขกที่เข้าพัก ลูกค้า และพนักงาน บริษัทมีการรายงานสถานการณ์ดังกล่าวต่อคณะกรรมการบริหารและกำกับความเสี่ยง ซึ่งมีหน้าที่ติดตามผลกระทบของไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ต่อธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัทอย่างใกล้ชิด

ไมเนอร์ โฮเทลส์มีการดำเนินธุรกิจที่หลากหลายประเทศ ในประเทศที่มีจำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติลดลง ไมเนอร์ โฮเทลส์หันไปมุ่งเน้นนักท่องเที่ยวภายในประเทศ ในขณะเดียวกัน โรงแรมในทวีปเอเชียอยู่ในระหว่างการดำเนินการมาตรการการควบคุมค่าใช้จ่าย ยกตัวอย่างเช่น การจัดตารางเวลาการทำงานเป็นกะ โดยเฉพาะอย่างยิ่งหน่วยงานสนับสนุน ในขณะที่ยังคงให้บริการที่เป็นเลิศแก่แขกที่เข้ามาเข้าพัก ที่สำคัญกว่านั้น บริษัทคาดหวังว่าจำนวนแขกที่เข้าพักจะเพิ่มสูงขึ้นเมื่อสามารถที่ควบคุมสถานการณ์ได้ ด้วยฐานการดำเนินงานที่ครอบคลุมทั่วทวีปเอเชีย ออสเตรเลีย ตะวันออกกลาง แอฟริกา ยุโรป และอเมริกา ส่งผลให้ไมเนอร์ โฮเทลส์อยู่ในฐานะที่จะได้รับประโยชน์เมื่อธุรกิจมีการฟื้นตัว

ร้านอาหารส่วนใหญ่ของไมเนอร์ ฟู้ดให้บริการอาหารที่เหมาะสมสำหรับบริการจัดส่งอาหาร ในสถานการณ์ที่ผู้คนหลีกเลี่ยงพื้นที่สาธารณะ ไมเนอร์ ฟู้ดสามารถใช้ประโยชน์จากแพลตฟอร์มและมุ่งเน้นไปที่การขายผ่านบริการจัดส่งอาหาร โดยปรับเวลาบริการส่ง

อาหารในพื้นที่หลักเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ในขณะเดียวกัน บริษัทอยู่ในระหว่างการดำเนินการมาตรการการประหยัดค่าใช้จ่าย และทบทวนแผนการเปิดสาขาที่รองรับนักท่องเที่ยวส่วนในประเทศจีน ร้านอาหารส่วนใหญ่มีการปิดทำการชั่วคราว ดังนั้นจึงมีการวางแผนการลดค่าใช้จ่ายอย่างเข้มงวด ซึ่งรวมถึงการผ่อนปรนค่าเช่า การลดต้นทุนแรงงาน และการขยายเวลาชำระหนี้จากทั้งคู่ค้าและผู้รับเหมา ทั้งนี้ กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศจีนมีการติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิดและประเมินการดำเนินงานของสาขาเป็นประจำทุกวัน

การสร้างรากฐานสำหรับการเติบโตในระยะยาว

แม้การดำเนินธุรกิจของบริษัทในปัจจุบันจะประสบกับความท้าทายเป็นการชั่วคราว แต่บริษัทจะยังคงมุ่งยกระดับธุรกิจและฐานการดำเนินงานต่อไป เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทจะสามารถเติบโตได้ในระยะยาว

บริษัทมีการพิจารณาธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยมีเป้าหมายเพื่อสร้างผลตอบแทนโดยรวมสูงสุด ซึ่งรวมถึงโอกาสในการขยายธุรกิจที่มีอยู่เดิม การลงทุนในธุรกิจใหม่ การปรับโครงสร้างธุรกิจและสัดส่วนการถือหุ้น การขายและการหมุนเวียนสินทรัพย์ การเข้าลงทุนในบอนซอนจะเป็นหนึ่งในแรงขับเคลื่อนหลักของไมเนอร์ ฟู้ดในปี 2563 และต่อไป จากขนาดของธุรกิจ ศักยภาพในการเติบโตของตลาดไก่และโดยเฉพาะตลาดอาหารเอเชีย การเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในเบรตทอลล์ ประเทศสิงคโปร์ จะช่วยสร้างการเติบโตให้กับบริษัทด้วยฐานการปฏิบัติงานที่แข็งแกร่งยิ่งขึ้น ในปี 2562 บริษัทมีการทบทวนธุรกิจในเครือและพิจารณาขายเงินลงทุน ซึ่งรวมถึงแกรนด์ไทย ในประเทศสหราชอาณาจักร และริบส์ แอนด์ รัมส์ ในประเทศออสเตรเลีย และแบรนด์ที่ไม่ทำกำไรของไมเนอร์ โฮเทลส์ เช่น เซฟ มาย แบค ซึ่งจะช่วยให้ปี 2563 มีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น บริษัทจะยังคงมองหาโอกาสดังกล่าวข้างต้นในระยะยาว ซึ่งรวมถึงกลยุทธ์การหมุนเวียนสินทรัพย์เช่นเดียวกับธุรกรรมการขายและเช่ากลับโรงแรมทิวลิปและขายเงินลงทุนในโรงแรมในประเทศมัลดีฟส์

การสร้างผลประโยชน์ร่วมกันจากการรวมธุรกิจเป็นหนึ่งในสิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญเป็นอันดับต้นๆ โดยการรวมการดำเนินงานกับไมเนอร์ โฮเทลส์ ทั้งเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ปและไมเนอร์ โฮเทลส์จะยังคงสานต่อความพยายามในการสร้างโอกาสในการขายระหว่างฐานลูกค้าของทั้งสองบริษัท การขยายธุรกิจจากการใช้แบรนด์ร่วมกัน และการรวมโปรแกรมความภักดีของลูกค้า เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งของเครือโรงแรม นอกจากนี้ ทั้งสองบริษัทจะใช้ประโยชน์ร่วมกันจากจุดแข็งของทั้งสองฝ่ายเพื่อเร่งการเติบโต ยกตัวอย่างเช่น การใช้ประโยชน์จากความสัมพันธ์เชิงธุรกิจของเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ปกับนักลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ และแบรนด์โรงแรมหรูอนันตราของไมเนอร์ โฮเทลส์ ซึ่งช่วยให้เอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ปประสบความสำเร็จในการเข้าทำธุรกรรมเช่าบริหารของกลุ่ม

โรงแรม Boscolo อันทรงเกียรติในทวีปยุโรปประสบความสำเร็จด้วยโรงแรมระดับบนแปดแห่ง ซึ่งตั้งอยู่ในเมืองสำคัญของทวีปยุโรป เช่น โรม เวนิส และปราก ส่งผลให้เครือโรงแรม Boscolo เป็นหนึ่งในแรงผลักดันการเติบโตของเอ็นเอช โฮเทล กรุปในปี 2563 และปีต่อไป สำหรับไมเนอร์ ฟู้ด บอนซอนมีโอกาที่จะใช้ประโยชน์จากฐานการดำเนินงานของไมเนอร์ ฟู้ด ซึ่งรวมถึง การจัดซื้อ ผ่านการจัดซื้อจัดจ้างทั่วโลก การขยายสาขาผ่านทีมจัดหาพื้นที่ และมาตรฐานการปฏิบัติงานด้วยความเป็นเลิศในการดำเนินงาน นอกจากนี้ ไมเนอร์ ฟู้ดสามารถมองหาโอกาสในการสร้างประโยชน์ร่วมกันระหว่างกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศ สิงคโปร์และเบรตทอลด์ ประเทศสิงคโปร์ได้

ในปี 2563 ไมเนอร์ ฟู้ดให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัล ซึ่งรวมถึงการเปลี่ยนแปลงของทั้งเบื้องหน้าและหน่วยงานสนับสนุน โดยการวิเคราะห์ข้อมูลจะเป็นกุญแจสำคัญในการเจาะข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับพฤติกรรมของลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้สามารถทำการตลาดแบบเจาะรายบุคคลได้ และช่วยยกระดับประสบการณ์ของลูกค้าในทุกช่องทาง ในส่วนของการเชื่อมต่อกับลูกค้า ไมเนอร์ ฟู้ดจะพัฒนาโปรแกรมความภักดีของลูกค้าผ่านช่องทางดิจิทัลอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ครอบคลุมทุกแบรนด์และทุกกลุ่มธุรกิจร้านอาหาร พัฒนาแอปพลิเคชันการจัดส่งอาหารของบริษัทเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งแอปพลิเคชันบนมือถือ 1112 Delivery รวมทั้งเสริมสร้างความสัมพันธ์กับผู้ให้บริการจัดส่งอาหารรายอื่น ด้วยการเริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ช่วงครึ่งหลังของปี 2562 ไมเนอร์ ฟู้ดจึงเริ่มเห็นการฟื้นตัวของผลการดำเนินงาน โดยกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศออสเตรเลียมีการเติบโตของยอดขายต่อร้านเดิมในไตรมาส 4 และกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยมีแนวโน้มของยอดขายต่อร้านเดิมที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องในไตรมาส 4 จนถึงเดือนมกราคมของปี 2563 ก่อนที่จะมีการระบาดของไวรัสโคโรนา

เมื่อบริษัทมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง การบริหารจัดการฐานะทางการเงินจึงมีความสำคัญเช่นกัน โดยนอกเหนือจากการรักษาอัตราส่วนหนี้สินส่วนที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นให้อยู่ในระดับเดียวกับเป้าหมายภายในของบริษัทที่ 1.3 เท่าแล้ว บริษัทยังให้ความสำคัญกับประสิทธิภาพในการกักเงิน โดยบริษัทมีการบริหารจัดการหนี้สินส่วนที่มีภาระดอกเบี้ยเชิงรุก เพื่อเพิ่มอายุเฉลี่ยของหนี้สินดังกล่าว รวมทั้งมองหาโอกาสในการลดต้นทุนทางการเงินของบริษัท ทั้งนี้ ด้วยการดำเนินงานในหลายประเทศ บริษัทจึงมีการจัดการความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยกลยุทธ์การป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนแบบธรรมชาติ (Natural Hedge)

.....
นายชัยพัฒน์ ไพฑูรย์

ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายพัฒนาเชิงกลยุทธ์