

วันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2566

บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

ภาพรวมธุรกิจ

ผลการดำเนินงานในไตรมาส 4 ปี 2565 และปี 2565

ภาพรวม: บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") รายงานผลการดำเนินงานในไตรมาส 4 ปี 2565 ที่เติบโตอย่างแข็งแกร่งจากทั้งช่วงเดียวกันของปีก่อนและไตรมาสก่อน

ในไตรมาส 4 ปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานอยู่ที่จำนวน 35,964 ล้านบาท โดยเติบโตอย่างมีนัยสำคัญในอัตราร้อยละ 35 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นผลมาจากการฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งของธุรกิจโรงแรมจากกิจกรรมการท่องเที่ยวที่ฟื้นตัวทั้งในประเทศและต่างประเทศและกลยุทธ์การขึ้นราคาห้องพักที่ประสบความสำเร็จ ประกอบกับการเติบโตของธุรกิจร้านอาหารและธุรกิจการขายสินค้าไลฟ์สไตล์จากจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น

ในไตรมาส 4 ปี 2565 บริษัทมีกำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษี และค่าเสื่อม (EBITDA) จากการดำเนินงานอยู่ที่จำนวน 10,681 ล้านบาท โดยเติบโตร้อยละ 23 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นอัตราการเติบโตที่ช้ากว่าการเติบโตของรายได้ โดยเป็นผลมาจากผลกระทบจากการปรับปรุงทางบัญชีที่เกี่ยวข้องกับสัญญาเช่าและฐานการดำเนินงานที่สูงจากเงินสนับสนุนจากรัฐบาลที่เอ็นเอชไฮเทล กรุ๊ปได้รับในช่วงเดียวกันของปีก่อน อย่างไรก็ตามโครงสร้างต้นทุนของบริษัทยังคงแข็งแกร่ง ซึ่งเป็นผลมาจากความพยายามในการบริหารจัดการต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ การเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ตลอดจนความสามารถในการผลักดันรายได้ในช่วง COVID-19

บริษัทมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานในไตรมาส 4 ปี 2565 เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในอัตราร้อยละ 44 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน อยู่ที่จำนวน 2,379 ล้านบาท โดยเป็นผลมาจากการดำเนินงานที่แข็งแกร่งของทั้งสามหน่วยธุรกิจของบริษัท

ในปี 2565 บริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานเติบโตร้อยละ 66 จากปีก่อน อยู่ที่จำนวน 123,809 ล้านบาท จากสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่ฟื้นตัวในทุกภูมิภาคหลักของบริษัท ส่วน EBITDA จากการดำเนินงานเติบโต 2 เท่า อยู่ที่ 32,919 ล้านบาทในปี 2565 ซึ่งเป็น

ผลมาจากความสามารถในการทำกำไรที่เพิ่มขึ้นตามการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการขึ้นราคาห้องพักและความสามารถในการบริหารจัดการต้นทุนเชิงรุกของบริษัท ส่งผลให้บริษัทพลิกฟื้นกลับมาสร้างผลกำไรจากการดำเนินงานจำนวน 2,019 ล้านบาท จากผลขาดทุนจำนวน 9,314 ล้านบาท ในปี 2565

หากนับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวตามรายละเอียดในภาคผนวก ในไตรมาส 4 ปี 2565 บริษัทมีรายได้และ EBITDA ตามงบการเงินเติบโตร้อยละ 34 และ 204 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน อยู่ที่จำนวน 36,077 และ 10,161 ล้านบาท ตามลำดับ ในขณะที่บริษัทมีกำไรตามงบการเงินพลิกฟื้นกลับมาเป็นบวกจำนวน 1,911 ล้านบาท จากผลขาดทุนตามงบการเงินจำนวน 1,557 ล้านบาท ในช่วงเดียวกันของปีก่อน สำหรับปี 2565 บริษัทมีรายได้ตามงบการเงินเติบโตร้อยละ 64 จากปีก่อน อยู่ที่จำนวน 124,341 ล้านบาท ส่วน EBITDA ตามงบการเงินเติบโตมากกว่า 3 เท่าจากปีก่อน อยู่ที่จำนวน 35,208 ล้านบาท ในขณะที่กำไรตามงบการเงินพลิกฟื้นกลับมาเป็นบวกจำนวน 4,286 ล้านบาท ปรับตัวดีขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากผลขาดทุนตามงบการเงินจำนวน 13,167 ล้านบาท ในปีก่อน

ผลการดำเนินงาน

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 4 ปี 2565	ไตรมาส 4 ปี 2564	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ตามที่รายงาน			
รายได้รวม*	36,077	26,958	34
EBITDA รวม	10,161	3,345	204
EBITDA Margin (ร้อยละ)	28.2	12.4	
กำไรสุทธิรวม	1,911	-1,557	223
อัตราการทำกำไรสุทธิ (ร้อยละ)	5.3	-5.8	
จากการดำเนินงาน**			
รายได้รวม*	35,964	26,632	35
EBITDA รวม	10,681	8,670	23
EBITDA Margin (ร้อยละ)	29.7	32.6	
กำไรสุทธิรวม	2,379	1,657	44
อัตราการทำกำไรสุทธิ (ร้อยละ)	6.6	6.2	

หน่วย: ล้านบาท	ปี 2565	ปี 2564	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ตามที่รายงาน			
รายได้รวม*	124,341	76,003	64
EBITDA รวม	35,208	11,114	217
EBITDA Margin (ร้อยละ)	28.3	14.6	
กำไรสุทธิรวม	4,286	-13,167	133
อัตราการทำกำไรสุทธิ (ร้อยละ)	3.4	-17.3	
จากการดำเนินงาน**			
รายได้รวม*	123,809	74,463	66
EBITDA รวม	32,919	16,629	98
EBITDA Margin (ร้อยละ)	26.6	22.3	
กำไรสุทธิรวม	2,019	-9,314	122
อัตราการทำกำไรสุทธิ (ร้อยละ)	1.6	-12.5	

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในภาคผนวก
** รวมส่วนแบ่งกำไรและรายได้อื่น

สัดส่วนผลการดำเนินงาน*

ปี 2565 (ร้อยละ)	รายได้	EBITDA	ผลกำไร
โรงแรมและอื่นๆ	76	82	45
ร้านอาหาร	22	17	45
จัดจำหน่าย	2	1	10
รวม	100	100	100

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในภาคผนวก

พัฒนาการที่สำคัญในไตรมาส 4 ปี 2565

	พัฒนาการ
ร้านอาหาร	<ul style="list-style-type: none"> เปิดร้านอาหารสุทธิจำนวน 47 สาขา เมื่อเทียบกับไตรมาส 3 ปี 2565 โดยส่วนใหญ่เป็นร้านสเวนเซ่นส์ แดรี่ ครีน เบอร์เกอร์ ดิง บอนชอน และคอฟฟี่ เจอณีในประเทศไทย และเดอะ พิชซ่า คอมปะนีในประเทศไทยและเวียดนาม ซึ่งหักลบการปิดสาขาของแบรนด์เดอะ คอฟฟี่ คลับในประเทศไทยตลอดระยะเวลาในระหว่างไตรมาส เปิดร้านพุลท์ ซึ่งเป็นร้านโกกอสไต้สฝรั่งเศสแห่งแรกในประเทศไทย เข้าถึงหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50.1 ในกาต้า ซึ่งเป็นผู้นำเทรนด์ในการดำเนินธุรกิจธุรกิจค้าปลีกเครื่องดื่ม
โรงแรมและอื่นๆ	<ul style="list-style-type: none"> ประสบความสำเร็จในการขายและรับจ้างบริหารโรงแรม Tivoli Coimbra ในประเทศโปรตุเกส เปิดโรงแรม 4 แห่ง ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2565 อนันตรา: โรงแรมภายใต้สัญญาเช่าบริหาร 1 แห่งในประเทศฝรั่งเศส และโรงแรมภายใต้สัญญาเช่าบริหาร 1 แห่งในตะวันออกกลาง

- เอ็นเอช: โรงแรมเช่าบริหาร 1 แห่ง ในประเทศอิตาลี และโรงแรมภายใต้สัญญาเช่าบริหาร 1 แห่ง ในประเทศไทย
- ปิดโรงแรม 1 แห่ง ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2565
- เอ็นเอช: โรงแรมเช่าบริหาร 1 แห่ง ในประเทศเยอรมนี
- เปิดตัว BDMS Wellness Clinic Retreat ที่โรงแรมอนันตรา ริเวอร์ไซด์ ในกรุงเทพฯ โดยร่วมทุนกับ Bangkok Dusit Medical Services
- อนันตรา เวเคชั่น คลับเพิ่มจำนวนยูนิทในเขาสหลัก ซึ่งเป็นสถานที่พักผ่อนแห่งใหม่ของโครงการ

ผลการดำเนินงานจำแนกรายธุรกิจ

ธุรกิจร้านอาหาร

ณ สิ้นไตรมาส 4 ปี 2565 บริษัทมีสาขาร้านอาหารทั้งสิ้น 2,531 สาขา แบ่งเป็นสาขาที่บริษัทลงทุนเอง 1,264 สาขา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50 ของสาขาทั้งหมด และสาขาแฟรนไชส์ 1,267 สาขา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50 โดยเป็นสาขาภายใต้กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทย 1,904 สาขา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 75 และเป็นสาขาภายใต้กลุ่มธุรกิจร้านอาหารอื่น 627 สาขา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25 ครอบคลุม 24 ประเทศครอบคลุมทั่วทวีปเอเชีย โอเชียเนีย ตะวันออกกลาง ยุโรป ประเทศเม็กซิโก และประเทศแคนาดา

ร้านอาหารจำแนกตามที่เป็นบริษัทลงทุนเองและแฟรนไชส์

จำนวนร้านสาขา	ไตรมาส 4 ปี 2565	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
บริษัทลงทุนเอง	1,264	18	59
สาขาแฟรนไชส์	1,267	29	83
รวมสาขาร้านอาหาร	2,531	47	142
ประเทศไทย*	1,904	50	139
ประเทศจีน	140	-2	5
ประเทศออสเตรเลีย	335	-3	-7
อื่นๆ	152	2	5
รวมสาขาร้านอาหาร	2,531	47	142

* กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยรวมสาขาร้านอาหารในประเทศกัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม

ร้านอาหารจำแนกตามแบรนด์

จำนวนร้านสาขา	ไตรมาส 4 ปี 2565	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
เดอะ พิชซ่า คอมปะนี	574	2	12
สเวนเซ่นส์	348	9	25
ซีซซเลอว์	66	-3	1
แดรี่ ครีน	505	6	15
เบอร์เกอร์ ดิง	127	3	8
เดอะ คอฟฟี่ คลับ	405	0	-10
ไทย เอ็กซ์เพรส	91	0	6
ริเวอร์ไซด์	145	-2	5
เบนิฮานา	19	2	2

บอนซอน	114	5	11
คอฟฟี่ เจอณี	85	20	56
อื่นๆ*	52	5	11
รวมสาขาร้านอาหาร	2,531	47	142

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

ผลประกอบการตามกลุ่มร้านอาหาร

ในไตรมาส 4 ปี 2565 ยอดขายโดยรวมทุกสาขา (Total-System-Sales) ซึ่งรวมยอดขายสาขาแฟรนไชส์ เดิบโตร้อยละ 17.1 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยการเติบโตของยอดขายโดยรวมทุกสาขาของกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยและออสเตรเลียสามารถหักลบผลกระทบจากการลดลงของยอดขายโดยรวมทุกสาขาในประเทศจีนจากมาตรการการป้องกันการระบาดของโรค COVID-19 ที่เข้มงวดของรัฐบาลและการติดเชื้อระลอกใหญ่ในประเทศใต้เต็มจำนวน ส่วนยอดขายต่อร้านเดิบโตในอัตราร้อยละ 4.4 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากยอดขายที่เติบโตขึ้นในทุกภูมิภาค ยกเว้นประเทศจีน

ยอดขายโดยรวมทุกสาขาของกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยเติบโตร้อยละ 20.2 ในไตรมาส 4 ปี 2565 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากยอดขายต่อร้านเดิบโตที่เติบโตร้อยละ 4.1 และการเปิดสาขาใหม่ของหลายแบรนด์ ซึ่งรวมถึง เดอะ พิชซ่า คอมปะนี, สเวนเซนส์, แดรี่ ครีน, เบอร์เกอร์ คิง, บอนซอน และคอฟฟี่ เจอณี โดยสาขาร้านอาหารที่เปิดใหม่ของไมเนอร์ ฟู้ดได้รับการปรับเปลี่ยนรูปแบบให้เหมาะกับแบรนด์และสถานที่ตั้งมากขึ้น ยกตัวอย่างเช่น แดรี่ ครีนได้เปิดตัวป๊อปอัพสโตร์แห่งแรกในทวีปเอเชีย ซึ่งนำเสนอประสบการณ์ที่แตกต่างให้กับลูกค้า ด้วยตู้เกมส์สไตล์ญี่ปุ่นที่สามารถโต้ตอบได้แบบทันที คู่ปัญญาประดิษฐ์ และเมนูพิเศษเฉพาะช่วงเวลา ในขณะที่เบอร์เกอร์ คิงได้เปิดตัวแฟล็กชิปสโตร์แห่งแรกในเอเชียที่นำเสนอเทคโนโลยีขั้นสูง เช่นเตาย่างเนื้อที่มีเปลวไฟอันเป็นเอกลักษณ์ ล็อคเกอร์เก็บความร้อนอัจฉริยะเพื่อควบคุมคุณภาพของบริการการจัดส่งอาหารให้ดียิ่งขึ้น และสถานีชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าที่คำนึงถึงแนวทางด้านความยั่งยืน

ในไตรมาส 4 ปี 2565 กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศจีนมียอดขายโดยรวมทุกสาขาลดลงร้อยละ 20.1 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน แม้ว่าจำนวนสาขาร้านอาหารจะเพิ่มขึ้น โดยมีสาเหตุมาจากสภาพแวดล้อมการดำเนินงานที่ทำหายในเมืองหลักของประเทศจีน ซึ่งรัฐบาลได้ออกข้อจำกัดในการนั่งรับประทานอาหารภายในร้าน อย่างไรก็ตาม แม้ว่ามาตรการการปิดประเทศจะถูกยกเลิกตั้งแต่ในช่วงต้นเดือนธันวาคม แต่จำนวนผู้ติดเชื้อ COVID-19 ยังคงอยู่ในจำนวนที่สูงทั่วประเทศ ส่งผลให้จำนวนลูกค้าภายในร้านอาหารลดลง และยอดขายต่อร้านเดิบโตลดลงร้อยละ 26.4 ในไตรมาส 4 ปี 2565 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้เพื่อที่จะรับมือกับยอดขายที่ลดลง กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศ

จีนได้ดำเนินมาตรการการลดค่าใช้จ่ายผ่านการลดค่าเช่าและเพิ่มประสิทธิภาพของพนักงาน

สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจในประเทศออสเตรเลียยังคงปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากการใช้จ่ายของผู้บริโภคและกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ฟื้นตัว โดยกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศออสเตรเลียได้ดำเนินโครงการด้านการขายและการตลาดที่มีประสิทธิภาพเพื่อกระตุ้นยอดขาย และเปิดตัวกระเป๋าสตางค์แบบดิจิทัลเพื่อยกระดับประสบการณ์ของลูกค้าที่หน้าร้าน ส่งผลให้ลูกค้าสามารถสะสมคะแนนและแลกรับของรางวัลในโปรแกรมได้ง่ายขึ้น เป็นผลให้ยอดขายต่อร้านเดิบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.1 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ในไตรมาส 4 ปี 2565 ทั้งนี้ ประกอบกับการกลับมาเปิดสาขาร้านอาหารที่สนามบินและสาขาที่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วม ยอดขายโดยรวมทุกสาขาเดิบโตร้อยละ 18.9

โดยภาพรวม ในปี 2565 ยอดขายโดยรวมทุกสาขาเดิบโตร้อยละ 20.1 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยเป็นผลมาจากการฟื้นตัวของธุรกิจในประเทศไทยและออสเตรเลีย ส่วนยอดขายต่อร้านเดิบโตของกลุ่มธุรกิจร้านอาหารทั้งหมดเติบโตร้อยละ 8.0 โดยการฟื้นตัวของยอดขายผ่านช่องทางการนั่งรับประทานภายในร้านในทุกภูมิภาคสามารถหักลบสภาพแวดล้อมการดำเนินงานที่ทำหายในประเทศจีนได้เต็มจำนวน

ผลการดำเนินงานธุรกิจร้านอาหาร

(ร้อยละ)	ไตรมาส 4 ปี 2565	ไตรมาส 4 ปี 2564	ปี 2565	ปี 2564
อัตราเติบโตของยอดขายต่อร้านเฉลี่ย Average Same-Store-Sales Growth	4.4	(1.7)	8.0	(5.1)
อัตราเติบโตของยอดขายรวมเฉลี่ย Average Total-System-Sales	17.1	6.0	20.1	3.1

หมายเหตุ: การเติบโตของยอดขายคำนวณจากยอดขายที่เป็นสกุลเงินท้องถิ่น เพื่อจัดผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

ผลการดำเนินงาน

ในไตรมาส 4 ปี 2565 บริษัทมีรายได้รวมจากการดำเนินงานของธุรกิจร้านอาหารเดิบโตอย่างมีนัยสำคัญในอัตราร้อยละ 21 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นผลมาจากการเติบโตของการดำเนินงานในประเทศไทยและออสเตรเลีย กำไรที่เพิ่มขึ้นจากกิจการร่วมค้า และการปรับโครงสร้างธุรกิจภายในเพื่อย้ายธุรกิจรับจ้างผลิตของไมเนอร์ โลฟส์โด้มาอยู่ภายใต้การดำเนินงานของไมเนอร์ ฟู้ด ทั้งนี้ หากไม่นับรวมผลการดำเนินงานของธุรกิจรับจ้างผลิต รายได้รวมจากการดำเนินงานของธุรกิจร้านอาหารยังคงเติบโตร้อยละ 17 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่วนรายรับจากการให้สิทธิแฟรนไชส์เดิบโตในอัตราร้อยละ 6 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี จากรายได้รับจากการให้สิทธิแฟรนไชส์ภายในประเทศที่สูงขึ้นในหลายแบรนด์ ประกอบกับค่าธรรมเนียมแรกเข้าที่เพิ่มขึ้นของแบรนด์เดอะ พิชซ่า คอมปะนี และสเวนเซนส์ จากสัญญาการให้สิทธิแฟรนไชส์ใหม่ในต่างประเทศ

ในไตรมาส 4 ปี 2565 EBITDA จากการดำเนินงานของไมเนอร์ ฟู๊ด เดิบโตในอัตราร้อยละ 16 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน อยู่ที่ 1,625 ล้านบาท โดยผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งขึ้นของกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยและออสเตรเลีย จากการเปิดร้านอาหารรูปแบบใหม่และความคิดริเริ่มทางด้านการขายและการตลาดที่ประสบความสำเร็จ ซึ่งช่วยเพิ่มการมีส่วนร่วมของลูกค้า สามารถหักลบผลกระทบจากการชะลอตัวของผลการดำเนินงานที่ทำหายในประเทศจีนได้เต็มจำนวน อัตราการทำกำไร EBITDA จากการดำเนินงานลดลงเล็กน้อยเป็นร้อยละ 22.4 ในไตรมาส 4 ปี 2565 เมื่อเทียบกับร้อยละ 23.3 ในไตรมาส 4 ปี 2564 โดยมีสาเหตุมาจากธุรกิจรับจ้างผลิตซึ่งมีอัตราการทำกำไรที่ต่ำกว่า ทั้งนี้ หากไม่นับรวมผลกระทบจากการปรับโครงสร้างธุรกิจ ในไตรมาส 4 ปี 2565 อัตราการทำกำไร EBITDA จากการดำเนินงานจะอยู่ที่ร้อยละ 23.2 ซึ่งเป็นระดับที่ใกล้เคียงกับไตรมาส 4 ปี 2564

สำหรับปี 2565 บริษัทมีรายได้ และ EBITDA รวมจากการดำเนินงานของธุรกิจร้านอาหารเดบโตร้อยละ 29 และ 13 เมื่อเทียบกับปีก่อน อยู่ที่จำนวน 27,401 และ 5,423 ล้านบาท ตามลำดับ จากสาเหตุที่ได้กล่าวมาข้างต้น ทั้งนี้ EBITDA จากการดำเนินงานเดบโตร้อยละ 29.6 ซึ่งต่ำกว่าการเดบโตร้อยละ 29.6 ของรายได้ ซึ่งมีสาเหตุมาจากการปรับโครงสร้างธุรกิจรับจ้างผลิตของไมเนอร์ ไลฟ์สไตล์ ซึ่งมีอัตราการทำกำไรที่ต่ำกว่า ความสามารถในการทำกำไรที่ลดลงของธุรกิจในประเทศจีน และต้นทุนที่สูงขึ้นของธุรกิจในประเทศไทย ดังนั้น อัตราการทำกำไร EBITDA จากการดำเนินงานลดลงจากร้อยละ 22.6 ในปี 2564 เป็นร้อยละ 19.8 ในปี 2565 ทั้งนี้ หากไม่นับรวมผลกระทบจากการปรับโครงสร้างธุรกิจ ในปี 2565 อัตราการทำกำไร EBITDA จากการดำเนินงานจะอยู่ที่ร้อยละ 20.6

ผลการดำเนินงาน*

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 4 ปี 2565	ไตรมาส 4 ปี 2564	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
รายได้จากผลการดำเนินงาน**	6,848	5,612	22
รายรับจากการให้แฟรนไชส์	418	393	6
รวมรายได้	7,266	6,005	21
EBITDA	1,625	1,396	16
EBITDA Margin (ร้อยละ)	22.4	23.3	

หน่วย: ล้านบาท	ปี 2565	ปี 2564	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
รายได้จากผลการดำเนินงาน**	25,759	19,853	30
รายรับจากการให้แฟรนไชส์	1,641	1,321	24
รวมรายได้	27,401	21,173	29
EBITDA	5,423	4,782	13
EBITDA Margin (ร้อยละ)	19.8	22.6	

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในภาคผนวก

** รวมส่วนแบ่งกำไรและรายได้อื่น

ธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

ธุรกิจโรงแรม

ณ สิ้นไตรมาส 4 ปี 2565 บริษัทมีโรงแรมที่ลงทุนเองจำนวน 365 แห่ง และมีโรงแรมและเซอร์วิส สวีทที่รับจ้างบริหารอีก 166 แห่งใน

56 ประเทศ มีจำนวนห้องพักทั้งสิ้น 76,996 ห้อง ซึ่งเป็นห้องพักที่บริษัทลงทุนเองและเช่าบริหารจำนวน 56,341 ห้อง และห้องพักที่บริษัทรับจ้างบริหารจำนวน 20,655 ห้อง ภายใต้แบรนด์ค่อนตรา, อวานี, โยคส์, ทีโวลี, เอ็นเอช คอลเลคชั่น, เอ็นเอช, นาว และ เอเลวาน่า คอลเลคชั่น โดยจากห้องพักทั้งหมด เป็นห้องพักในประเทศไทย 5,571 ห้อง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7 และเป็นห้องพักในต่างประเทศ 71,425 ห้อง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 93 ในอีก 55 ประเทศ ครอบคลุมทวีปเอเชีย โอเชียเนีย ยุโรป อเมริกา และ แอฟริกา

ห้องพักจำแนกตามบริษัทลงทุนเองและรับจ้างบริหาร

จำนวนห้องพัก	ไตรมาส 4 ปี 2565	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
บริษัทลงทุนเอง*	56,341	-42	-334
- ประเทศไทย	3,516	0	328
- ต่างประเทศ	52,825	-42	-662
รับจ้างบริหาร	20,655	732	1,709
- ประเทศไทย	2,055	271	351
- ต่างประเทศ	18,600	461	1,358
รวมห้องพัก	76,996	690	1,375

* จำนวนห้องพักที่บริษัทลงทุนเองรวมโรงแรมที่บริษัทลงทุนเอง เช่าบริหาร และ รวมลงทุน

ห้องพักจำแนกตามการลงทุน

จำนวนห้องพัก	ไตรมาส 4 ปี 2565	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
ลงทุนเอง	19,154	-151	42
เช่าบริหาร	35,358	109	-376
ร่วมทุน	1,829	0	0
รับจ้างบริหาร	14,216	663	1,721
MLRs*	6,439	69	-12
รวมห้องพัก	76,996	690	1,375

* การบริหารโรงแรมภายใต้สิทธิบริหารจัดการห้องพัก (Management Letting Rights) ในประเทศออสเตรเลียและนิวซีแลนด์

ผลประกอบการตามประเภทของการลงทุน

โรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของและเช่าบริหาร

กลุ่มโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของและเช่าบริหาร (รวมเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป) มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 82 ของรายได้จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ ในไตรมาส 4 ปี 2565 โดยรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืน (Revenue per Available Room – RevPar) ของกลุ่มโรงแรมทั้งหมด (System-wide) ที่บริษัทเป็นเจ้าของและเช่าบริหารเดบโตร้อยละ 66 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน กลุ่มโรงแรมในทวีปยุโรปและลาตินอเมริกา ประเทศไทย และออสเตรเลียฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนจากกิจกรรมการเดินทางที่สูงขึ้นและความสามารถในการเพิ่มราคาห้องพักเฉลี่ย ทั้งนี้ เมื่อเทียบกับในช่วงก่อนการระบาดของโรค COVID-19 รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนโดยรวมของโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของและเช่าบริหารยังคงอยู่ในระดับที่สูงกว่าในปี 2562 เป็นไตรมาสที่สามติดต่อกัน โดยเดบโตร้อยละ 21 ในไตรมาส 4 ปี 2565

โรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของในทวีปยุโรปและลาตินอเมริการายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมทั้งหมดในสกุลเงินยูโรเติบโตร้อยละ 66 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยอัตราการเข้าพักเฉลี่ยปรับตัวสูงขึ้นอยู่ที่ร้อยละ 64 ในไตรมาส 4 ปี 2565 จากร้อยละ 50 ในช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องมาจากความต้องการในการเดินทางที่เพิ่มขึ้นอย่างแข็งแกร่ง ในขณะที่ราคาห้องพักสูงขึ้นร้อยละ 28 จากปีก่อน โดยรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนสูงกว่าระดับในปี 2562 ในอัตราร้อยละ 10 จากราคาห้องพักที่สูงขึ้นโดยทวีปยุโรปตอนใต้มีรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนที่เติบโตอย่างแข็งแกร่งที่สุดจากช่วงก่อนการระบาดของโรค COVID-19 ตามมาด้วยลาตินอเมริกาและยุโรปเหนือ

กลุ่มโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของในประเทศมัลดีฟส์มีรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนที่สูงกว่าระดับก่อนเกิดการระบาดของโรค COVID-19 ตั้งแต่ไตรมาส 3 ปี 2564 โดยเติบโตร้อยละ 22 ในไตรมาส 4 ปี 2565 โดยมีสาเหตุมาจากราคาห้องพักเฉลี่ยที่สูงขึ้นจากความพยายามในการขายของไมเนอร์ โฮเทลส์ นอกจากนี้ รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนยังเติบโตสูงกว่าไตรมาสก่อนทั้งนี้ เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมในประเทศมัลดีฟส์ลดลงร้อยละ 12 ในสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ เนื่องมาจากราคาห้องพักที่สูงขึ้นในอัตราร้อยละ 7 ช่วยลดทอนผลกระทบจากอัตราการเข้าพักที่ลดลงได้บางส่วน โดยการเปิดประเทศอื่นๆ เพิ่มขึ้นส่งผลให้นักท่องเที่ยวมีทางเลือกมากขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน ส่งผลให้มีฐานของผลการดำเนินงานที่สูงในไตรมาส 4 ปี 2564 ซึ่งมัลดีฟส์เป็นแค่หนึ่งในจุดหมายปลายทางไม่กี่แห่งที่เปิดประเทศท่ามกลางวิกฤต COVID-19

ในไตรมาส 4 ปี 2565 โรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของในประเทศไทยมีรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมทั้งหมดเติบโตอย่างแข็งแกร่งทั้งจากช่วงเดียวกันของปีก่อนและไตรมาสก่อน โดยเติบโตร้อยละ 207 และ 66 ตามลำดับ ภายหลังจากที่ประเทศไทยได้เปิดประเทศเพื่อต้อนรับนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2565 และจำนวนที่นั่งของสายการบินเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ส่งผลให้ในไตรมาสที่ 4 ปี 2565 รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนกลับไปอยู่ที่ระดับก่อนการระบาดของโรค COVID-19 แล้ว ซึ่งนับเป็นไตรมาสแรกนับตั้งแต่เกิดโรคระบาด โดยมีสาเหตุมาจากราคาห้องพักที่สูงขึ้นในอัตราร้อยละ 16 ทั้งนี้ รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมในประเทศไทยอยู่ในระดับที่สูงกว่าระดับก่อนการระบาดของโรค COVID-19 ในอัตราร้อยละ 9 ในเดือนธันวาคม 2565 โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากโรงแรมในจังหวัดกรุงเทพฯ ซึ่งเป็นเมืองหน้าด่านการท่องเที่ยวของประเทศไทย

กลุ่มโรงแรมภายใต้สิทธิบริหารจัดการห้องชุด

กลุ่มโรงแรมภายใต้สิทธิบริหารจัดการห้องชุด ซึ่งมีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 8 ของรายได้จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ ในไตรมาส 4 ปี 2565 มีรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนในสกุล

เงินเหรียญออสเตรเลียเติบโตอย่างต่อเนื่องในอัตราร้อยละ 56 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน นอกจากนี้ กลุ่มโรงแรมภายใต้สิทธิบริหารจัดการห้องชุดยังมีรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนในสกุลเงินเหรียญออสเตรเลียอยู่ในระดับที่สูงกว่าระดับก่อนการระบาดของโรค COVID-19 ถึงร้อยละ 35 ซึ่งเป็นผลมาจากการฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งของกลุ่มการเดินทางเพื่อพักผ่อน จากการเป็นช่วงเวลาของการปิดเทอม ช่วงเทศกาล และการเดินทางระหว่างประเทศที่เพิ่มขึ้น โดยปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้ราคาห้องพักเฉลี่ยเติบโตขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

โรงแรมภายใต้สัญญาจ้างบริหาร

รายได้จากการรับจ้างบริหารโรงแรมมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 3 ของรายได้จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ ในไตรมาส 4 ปี 2565 โดยรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมทั้งหมดที่บริษัทรับจ้างบริหารเติบโตร้อยละ 38 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุมาจากการฟื้นตัวของกลุ่มโรงแรมในทวีปยุโรป ทวีปเอเชีย และตะวันออกกลาง

ภาพรวมของโรงแรมทั้งหมด

สำหรับภาพรวมในไตรมาส 4 ปี 2565 รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมทั้งหมดเติบโตอย่างมีนัยสำคัญในอัตราร้อยละ 58 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และสูงกว่าระดับก่อนการระบาดของโรค COVID-19 ในอัตราร้อยละ 25 โดยมีสาเหตุมาจากการฟื้นตัวของผลการดำเนินงานจากความต้องการในการเดินทางที่สูงขึ้นทั่วโลก ประกอบกับกลยุทธ์การขึ้นราคาห้องพักที่ประสบความสำเร็จของไมเนอร์ โฮเทลส์

ในปี 2565 รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมทั้งหมดของบริษัทเพิ่มขึ้น 2 เท่าจากปีก่อนและสูงกว่าระดับก่อนการระบาดของโรค COVID-19 ในอัตราร้อยละ 7 จากสาเหตุที่ได้กล่าวมาข้างต้น

ผลการดำเนินงานธุรกิจโรงแรมจำแนกตามการลงทุน				
	อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)			
	ไตรมาส 4 ปี 2565	ไตรมาส 4 ปี 2564	ปี 2565	ปี 2564
ลงทุนเองและเช่าบริหาร*	63	48	59	33
ร่วมทุน	42	40	40	30
รับจ้างบริหาร*	59	46	52	37
MLR**	80	64	80	65
เฉลี่ย	64	49	60	36
ค่าเฉลี่ยของ MINT ในประเทศไทย	65	29	48	19
ค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมในประเทศไทย***	63	26	47	14
(System-Wide) ค่าห้องเฉลี่ย (บาท/คืน)				
	ไตรมาส 4 ปี 2565	ไตรมาส 4 ปี 2564	ปี 2565	ปี 2564
ลงทุนเองและเช่าบริหาร*	5,009	3,980	4,780	3,668
ร่วมทุน	7,725	8,219	7,847	7,261
รับจ้างบริหาร*	6,316	5,901	5,750	4,997
MLR**	5,753	4,701	5,430	4,348
เฉลี่ย	5,326	4,393	5,029	4,024

ค่าเฉลี่ยของ MINT ในประเทศไทย	5,736	4,334	4,891	3,529
ค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมในประเทศไทย***	1,289	867	1,063	914
(System-Wide)	รายได้เฉลี่ยต่อห้อง (บาท/คืน)			
	ไตรมาส 4 ปี 2565	ไตรมาส 4 ปี 2564	ปี 2565	ปี 2564
ลงทุนเองและเช่าบริหาร*	3,176	1,910	2,835	1,218
ร่วมทุน	3,244	3,329	3,174	2,151
รับจ้างบริหาร*	3,756	2,712	3,000	1,841
MLR**	4,616	3,022	4,364	2,814
เฉลี่ย	3,400	2,148	2,998	1,462
ค่าเฉลี่ยของ MINT ในประเทศไทย	3,754	1,250	2,346	683
ค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมในประเทศไทย***	806	228	503	129

* จำนวนห้องรวมเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป

** การบริหารโรงแรมภายใต้สิทธิ์บริหารจัดการห้องชุด (Management Letting Rights) ในประเทศออสเตรเลียและนิวซีแลนด์

*** ข้อมูลอุตสาหกรรมจากธนาคารแห่งประเทศไทย

ผลการดำเนินงานของธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม

หนึ่งในธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม คือ ธุรกิจศูนย์การค้าและบันเทิง บริษัทเป็นเจ้าของและบริหารศูนย์การค้า 3 แห่งในกรุงเทพฯ ภูเก็ต และพัทยา นอกจากนี้ บริษัทยังดำเนินธุรกิจบันเทิงในเมืองพัทยาจำนวน 7 กลุ่ม ซึ่งรวมถึงพืชรักบี้ Ripley's Believe It or Not! และพืชรักบี้หุ่นขี้ผึ้ง หลุยส์ ทุสโซต์ส แร็กบี้ เวิร์ดที่มีชื่อเสียง

บริษัทดำเนินธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขาย ซึ่งบริษัทจะพัฒนาโครงการควบคู่ไปกับการดำเนินกิจการโรงแรมในพื้นที่เดียวกัน โดยบริษัทมีโครงการที่อยู่ในระหว่างการขายทั้งหมด 5 โครงการทั้งในประเทศไทย โมซัมบิก และมาเลเซีย นอกจากนี้ บริษัทได้ประกาศโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายและอาคารสำนักงานแห่งใหม่ซึ่งอยู่ระหว่างการก่อสร้างอีก 4 โครงการ เพื่อให้มีโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายอย่างต่อเนื่องในอนาคต

อีกส่วนหนึ่งของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือ โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา ภายใต้แบรนด์ของบริษัท ชื่อ อนันตรา เวเคชั่น คลับ ณ สิ้นไตรมาส 4 ปี 2565 อนันตรา เวเคชั่น คลับมีห้องพักของโครงการเพื่อรองรับการขายสิทธิในการเข้าพักอาศัยจำนวนทั้งหมด 288 ยูนิต ในประเทศไทย นิวซีแลนด์ อินโดนีเซีย และจีน โดยอนันตรา เวเคชั่น คลับมีจำนวนสมาชิกเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน อยู่ที่ 17,362 คน ณ สิ้นไตรมาส 4 ปี 2565

ผลการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ

รายได้รวมจากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ ในไตรมาส 4 ปี 2565 เติบโตในอัตราร้อยละ 42 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยการฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งของธุรกิจโรงแรมสามารถหักลบรายได้ที่ลดลงของธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรมได้เต็มจำนวน ส่วนรายได้จากธุรกิจโรงแรมและบริการที่เกี่ยวข้องและการรับจ้างบริหารโรงแรมในไตรมาส 4 ปี 2565 เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในอัตราร้อยละ 48 และ 43 ตามลำดับ จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการฟื้นตัวของการเดินทางและกลยุทธ์การขึ้นราคา

ค่าห้องพัก ส่งผลให้กลุ่มโรงแรมในภูมิภาคหลักต่างๆ ของบริษัท ซึ่งรวมถึงทวีปยุโรปและลาตินอเมริกา ประเทศไทย และออสเตรเลียมีผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่ง ในขณะที่ รายได้ของธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรมลดลงในอัตราร้อยละ 10 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนในไตรมาส 4 ปี 2565 โดยรายได้ที่เพิ่มขึ้นของธุรกิจอนันตรา เวเคชั่น คลับ และธุรกิจศูนย์การค้าและบันเทิงไม่เพียงพอที่จะหักลบรายได้ที่ลดลงจากความแตกต่างของช่วงเวลาในการบันทึกการขายที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตาม จำนวนแต่มีขายและราคาเฉลี่ยต่อแต่มีที่เพิ่มขึ้นจากความคิดริเริ่มทางการตลาดที่ประสบความสำเร็จ ช่วยผลักดันผลการดำเนินงานของธุรกิจอนันตรา เวเคชั่น คลับ ในขณะที่ผลการดำเนินงานที่ฟื้นตัวของธุรกิจศูนย์การค้าและบันเทิงเป็นผลมาจากจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น

EBITDA จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ ในไตรมาส 4 ปี 2565 เติบโตร้อยละ 25 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน อยู่ที่ 8,945 ล้านบาท ซึ่งเป็นอัตราการเติบโตที่ช้ากว่าการเติบโตของรายได้ ส่งผลให้ความสามารถในการกำไร EBITDA ลดลงอยู่ที่ร้อยละ 32.0 ในไตรมาส 4 ปี 2565 จากร้อยละ 36.3 ในไตรมาส 4 ปี 2564 โดยมีสาเหตุมาจากการที่เอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ปได้รับเงินสนับสนุนจากทางรัฐบาลจากการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 และการปรับปรุงทางบัญชีที่เกี่ยวข้องกับสัญญาเช่าในไตรมาส 4 ปี 2564 อย่างไรก็ตาม ธุรกิจอื่น ๆ นอกเหนือจากธุรกิจโรงแรมในทวีปยุโรปและลาตินอเมริกามีการเติบโตของ EBITDA จากการดำเนินงานในอัตราที่สูงกว่าการเติบโตของรายได้ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความพยายามของบริษัทในการเสริมสร้างโครงสร้างต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับปี 2565 บริษัทมีรายได้รวมจากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ เติบโตเกือบ 2 เท่าจากปีก่อน อยู่ที่ 93,886 ล้านบาท จากผลการดำเนินงานที่ฟื้นตัวของทุกหน่วยธุรกิจของบริษัท ยกเว้นธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขาย ซึ่งเป็นผลมาจากความแตกต่างของช่วงเวลาในการบันทึกการขายของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งขัดกับผลการดำเนินงานจริงของธุรกิจ ในขณะที่ EBITDA จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ เติบโตมากกว่า 2 เท่าจากปีก่อน อยู่ที่จำนวน 27,012 ล้านบาท จากผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งของธุรกิจโรงแรม และผลการดำเนินงานที่ฟื้นตัวของเครือข่ายร้านอาหารระดับโลกภายใต้กลุ่ม Wolseley Group ในประเทศสหราชอาณาจักร และธุรกิจศูนย์การค้าและบันเทิงของบริษัท ส่งผลให้ความสามารถในการทำกำไร EBITDA จากการดำเนินงานเติบโตอยู่ที่ร้อยละ 28.8 ในปี 2565 จากร้อยละ 23.2 ในปี 2564

ผลการดำเนินงาน*

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 4 ปี 2565	ไตรมาส 4 ปี 2564	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ธุรกิจโรงแรมและบริการที่เกี่ยวข้อง**	25,341	17,074	48
ธุรกิจรับจ้างบริหารโรงแรม	722	506	43
ธุรกิจอื่นๆ	1,896	2,107	-10
รวมรายได้	27,960	19,688	42
EBITDA	8,945	7,154	25
EBITDA Margin (ร้อยละ)	32.0	36.3	

หน่วย: ล้านบาท	ปี 2565	ปี 2564	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ธุรกิจโรงแรมและบริการที่เกี่ยวข้อง**	86,450	43,320	100
ธุรกิจรับจ้างบริหารโรงแรม	2,020	1,302	55
ธุรกิจอื่นๆ	5,416	5,909	-8
รวมรายได้	93,886	50,530	86
EBITDA	27,012	11,726	130
EBITDA Margin (ร้อยละ)	28.8	23.2	

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในภาคผนวก

** รวมส่วนแบ่งกำไรและรายได้อื่น

ธุรกิจไลฟ์สไตล์

ณ สิ้นไตรมาส 4 ปี 2565 บริษัทมีร้านค้าและจุดจำหน่ายจำนวนทั้งสิ้น 297 แห่ง ลดลง 89 แห่งจาก 386 แห่ง ณ สิ้นไตรมาส 4 ปี 2564 ซึ่งเป็นผลมาจากการปิดสาขาของแบรนด์เอสปริ แรทลีย์ และโบเด็ม เพื่อมุ่งเน้นที่ประสิทธิภาพของสาขา สุทธิด้วยการเปิดร้านค้าใหม่ของแบรนด์สวีลลิ่ง เจ.เอ. เฮ็งเคิลส์, โจเซฟ โจเซฟ และเบิร์กฮอฟ ทั้งนี้ ร้อยละ 69 ของจำนวนร้านค้าและจุดจำหน่ายทั้งหมด 297 แห่ง เป็นของกลุ่มแฟชั่น ภายใต้แบรนด์ดอเนลโล, บอสสินี และชาร์ล แอนด์ คีธ ในขณะที่ร้อยละ 31 เป็นของกลุ่มเครื่องใช้ในบ้านและครัวเรือน ภายใต้แบรนด์โจเซฟ โจเซฟ, สวีลลิ่ง เจ.เอ. เฮ็งเคิลส์ และเบิร์กฮอฟ

จำนวนสาขาและจุดจำหน่ายของธุรกิจจัดจำหน่าย

จำนวนสาขา / จุดจำหน่าย	ไตรมาส 4 ปี 2565	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
กลุ่มสินค้าแฟชั่น	205	-18	-97
กลุ่มเครื่องใช้ในบ้านและครัวเรือน	92	9	8
รวม	297	-9	-89

ในไตรมาส 4 ปี 2565 ไมเนอร์ ไลฟ์สไตล์มีรายได้จากการดำเนินงานลดลงร้อยละ 21 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการปรับโครงสร้างธุรกิจภายใน โดยปรับให้ธุรกิจรับจ้างผลิตไปอยู่ภายใต้การดำเนินงานของไมเนอร์ ฟู้ด ทั้งนี้ หากไม่รวมผลกระทบจากการปรับโครงสร้างธุรกิจใหม่ รายได้จากการดำเนินงานโดยรวมของไมเนอร์ ไลฟ์สไตล์จะเติบโตในอัตราร้อยละ 6 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน แม้ว่าจำนวนร้านค้าจะลดลง โดยการเติบโตดังกล่าวมีสาเหตุส่วนใหญ่มาจากรายได้ที่เพิ่มขึ้นอย่างแข็งแกร่งจากการขายที่หน้าบ้านลูกค้าและงานสัมมนาของไมเนอร์ สมาร์ท คิตส์

ในไตรมาส 4 ปี 2565 EBITDA จากการดำเนินงานของไมเนอร์ ไลฟ์สไตล์ยังคงเป็นบวกแต่ลดลงในอัตราร้อยละ 7 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน อยู่ที่ 111 ล้านบาท เนื่องจากสัดส่วนยอดขายที่สูงขึ้นจากการขายสินค้าประเภทเครื่องใช้ในบ้านและเครื่องครัวให้กับพนักงานในราคาพิเศษที่มีอัตราการต่ำกว่าที่ต่ำกว่า ค่าเช่าที่สูงขึ้น และค่าใช้จ่ายในการตัดจำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับการปิดแบรนด์ อย่างไรก็ตาม อัตราการทำกำไร EBITDA ของไมเนอร์ ไลฟ์สไตล์ปรับตัวดีขึ้นอยู่ที่ร้อยละ 15.0 ในไตรมาส 4 ปี 2565 จากร้อยละ 12.8 ในไตรมาส 4 ปี 2564 จากการปรับโครงสร้างธุรกิจภายใน ซึ่งไม่นับรวมธุรกิจรับจ้างผลิตซึ่งมีความสามารถในการทำกำไรที่ต่ำกว่าอย่างมีนัยสำคัญ

ในปี 2565 ไมเนอร์ ไลฟ์สไตล์มีรายได้จากการดำเนินงานลดลงร้อยละ 9 เมื่อเทียบกับปีก่อน ซึ่งเป็นผลมาจากการปรับโครงสร้างธุรกิจภายใน ซึ่งไม่นับรวมรายได้จากธุรกิจรับจ้างผลิต ทั้งนี้ หากไม่นับรวมผลกระทบจากการปรับโครงสร้างธุรกิจดังกล่าว ไมเนอร์ ไลฟ์สไตล์จะมีรายได้ที่เติบโตขึ้นร้อยละ 31 ในขณะที่ EBITDA จากการดำเนินงานเติบโตจาก 121 ล้านบาท ในปี 2564 เป็นจำนวน 485 ล้านบาท ในปี 2565 ซึ่งเป็นอัตราการเติบโตที่เร็วกว่าการเติบโตของรายได้อย่างมีนัยสำคัญ จากผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งของธุรกิจแฟชั่น ฮีคอมเมิร์ซ และไมเนอร์ สมาร์ท คิตส์ ส่งผลให้อัตราการทำกำไร EBITDA ปรับตัวดีขึ้นอยู่ที่ร้อยละ 19.2 ในปี 2565 จากร้อยละ 4.4 ในปี 2564

ผลการดำเนินงาน*

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 4 ปี 2565	ไตรมาส 4 ปี 2564	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ธุรกิจจัดจำหน่าย	739	696	6
ธุรกิจรับจ้างผลิต**	0	244	-100
รวมรายได้***	739	940	-21
EBITDA	111	120	-7
EBITDA Margin (ร้อยละ)	15.0	12.8	

หน่วย: ล้านบาท	ปี 2565	ปี 2564	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ธุรกิจจัดจำหน่าย	2,521	1,752	44
ธุรกิจรับจ้างผลิต**	0	1,008	-100
รวมรายได้***	2,521	2,760	-9
EBITDA	485	121	301
EBITDA Margin (ร้อยละ)	19.2	4.4	

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในภาคผนวก

** จากการปรับโครงสร้างธุรกิจภายใน ธุรกิจรับจ้างผลิตถูกปรับให้อยู่ภายใต้การดำเนินงานของไมเนอร์ ฟู้ด

*** รวมส่วนแบ่งกำไรและรายได้อื่น

งบดุลและกระแสเงินสด

ณ สิ้นปี 2565 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 358,210 ล้านบาท ลดลงจำนวน 11,423 ล้านบาทจาก 369,633 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 โดยการลดลงดังกล่าวมีสาเหตุหลักมาจาก (1) การลดลงของเงินสดจากการชำระคืนเงินกู้จำนวน 2,130 ล้านบาท (2) การลดลงของเงินลงทุนในบริษัทรวมค่าจำนวน 690 ล้านบาท (3) การลดลง

ของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ สิทธิการใช้สินทรัพย์ และสินทรัพย์ ไม่มีตัวตนจำนวน 7,252 ล้านบาท 3,427 ล้านบาท และ 1,887 ล้านบาท ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่เป็นผลมาจากค่าเสื่อมราคาและการตัดจำหน่ายตามปกติ และผลขาดทุนจากการแปลงค่าเงิน และ (4) การลดลงของสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชีจำนวน 1,207 ล้านบาท สุทธิด้วย การเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นจำนวน 2,414 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจากยอดขายที่เพิ่มขึ้น

บริษัทมีหนี้สินรวม 275,601 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 ลดลงจำนวน 14,540 ล้านบาท จาก 290,140 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 โดยการลดลงดังกล่าวมีสาเหตุหลักมาจาก (1) การลดลงของเงินกู้ยืมจำนวน 14,008 ล้านบาท จากการชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาว และ (2) การลดลงของหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าจำนวน 3,924 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการชำระค่าเช่า และ (3) การลดลงของหนี้สินอนุพันธ์จำนวน 1,486 ล้านบาท สุทธิด้วย การเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้การค้าจำนวน 3,413 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทเพิ่มขึ้นจำนวน 3,117 ล้านบาท จาก 79,492 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 เป็น 82,609 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจาก (1) กำไรสุทธิจำนวน 4,286 ล้านบาทในปี 2565 (2) การใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 1,475 ล้านบาท สุทธิด้วย (1) การไถ่ถอนหุ้นกู้ที่มีลักษณะคล้ายหุ้นจำนวน 1,989 ล้านบาท และ (2) ดอกเบี้ยจ่ายของหุ้นกู้ที่มีลักษณะคล้ายหุ้นจำนวน 1,411 ล้านบาท

สำหรับปี 2565 บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงานเป็นบวกจำนวน 30,139 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 11,996 ล้านบาทจากปีก่อน จากการดำเนินงานที่ฟื้นตัว

บริษัทมีกระแสเงินสดใช้ในกิจกรรมการลงทุนจำนวน 112 ล้านบาท ในปี 2565 โดยมีสาเหตุหลักมาจาก (1) เงินลงทุนที่เกี่ยวข้องกับคอร์ปิน แอนด์ คิงจำนวน 1,273 ล้านบาท และ (2) การลงทุนตามปกติของธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร และอื่นๆ จำนวน 4,587 ล้านบาท สุทธิด้วย (1) การลดลงของเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทอื่นจำนวน 1,861 ล้านบาท และ (2) เงินสดรับจำนวน 2,090 ล้านบาท จากการจำหน่ายทรัพย์สินบางส่วน ซึ่งรวมถึงการขายโรงแรม 2 แห่งในประเทศเนเธอร์แลนด์และเยอรมนีในไตรมาส 2 ปี 2565 (3) เงินสดรับจำนวน 1,708 ล้านบาท จากการจำหน่ายทรัพย์สินบางส่วน ซึ่งรวมถึงการขายโรงแรม 2 แห่งในสหราชอาณาจักรและเบลเยียมในไตรมาส 3 ปี 2565 และ (4) เงินสดรับจำนวน 204 ล้านบาท จากการจำหน่ายและเปลี่ยนแปลงส่วนได้เสียของเงินลงทุนในบริษัทย่อย ซึ่งรวมถึงการขายและรับจ้างบริหารโรงแรมหนึ่งแห่งในประเทศโปรตุเกสในไตรมาส 4 ปี 2565

บริษัทมีเงินสดจ่ายสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 31,882 ล้านบาท ในปี 2565 โดยส่วนใหญ่เป็นผลมาจาก (1) การชำระคืนหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าจำนวน 8,819 ล้านบาท (2) ดอกเบี้ยจ่าย

จำนวน 8,944 ล้านบาท (3) ดอกเบี้ยจ่ายของหุ้นกู้ที่มีลักษณะคล้ายหุ้นสุทธิจำนวน 1,411 ล้านบาท (4) การชำระคืนสุทธิสุทธิเงินกู้ยืมระยะยาว หุ้นกู้ และหุ้นกู้ที่มีลักษณะคล้ายหุ้นจำนวน 13,614 ล้านบาท สุทธิด้วยเงินสดรับจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 1,475 ล้านบาท

โดยภาพรวม กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน การลงทุน และการจัดหาเงิน ส่งผลให้เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดสุทธิของบริษัทลดลงจำนวน 1,854 ล้านบาท ในปี 2565

กระแสเงินสดอิสระ (Free cash flow) ซึ่งคำนวณมาจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน เงินชำระคืนหนี้สินตามสัญญาเช่า ดอกเบี้ยจ่าย ซึ่งรวมถึงดอกเบี้ยจ่ายของหุ้นกู้ที่มีลักษณะคล้ายหุ้น และเงินจ่ายสำหรับการลงทุนยังคงเป็นบวกอยู่ที่จำนวน 2.9 พันล้านบาท ในไตรมาส 4 ปี 2565 โดยมีสาเหตุหลักมาจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่ปรับตัวดีขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ สำหรับปี 2565 บริษัทมีกระแสเงินสดอิสระจำนวน 10.9 พันล้านบาท

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากร้อยละ 31.8 ในปี 2564 เป็นร้อยละ 43.5 ในปี 2565 ซึ่งเป็นผลส่วนใหญ่มาจากการดำเนินงานที่ฟื้นตัวของไมเนอร์ โฮเทลส์ และไมเนอร์ ไลฟ์สไตล์ ในขณะที่ผลขาดทุนสุทธิของบริษัทในปี 2564 พลิกฟื้นกลับมาเป็นผลกำไรในปี 2565 จากการฟื้นตัวของธุรกิจในทุกหน่วยธุรกิจของบริษัท

อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (ซึ่งไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว) พลิกฟื้นกลับมาเป็นบวกอยู่ที่ร้อยละ 2.5 ในปี 2565 ปรับตัวดีขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากที่เป็นลบร้อยละ 12.0 ในปี 2564 ซึ่งมีสาเหตุมาจากการฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งของธุรกิจโรงแรม และการฟื้นตัวของธุรกิจร้านอาหารและไลฟ์สไตล์จากจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น เช่นเดียวกัน ในขณะที่อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ซึ่งไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว) พลิกฟื้นกลับมาเป็นบวกอยู่ที่ร้อยละ 0.6 ในปี 2565

ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยของบริษัทลดลงจาก 56 วันในปี 2564 เป็น 39 วันในปี 2565 ซึ่งเป็นผลมาจากความพยายามของบริษัทในการเก็บเงินจากลูกหนี้การค้าได้เร็วขึ้น ส่วนอัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อยอดลูกหนี้การค้าลดลงจากร้อยละ 16.5 ในปี 2564 เป็นร้อยละ 9.9 ในปี 2565 จากธุรกิจโรงแรมและร้านอาหาร จากยอดขายและคุณภาพของยอดขายที่ดีขึ้น

สินค้าคงเหลือของบริษัทส่วนใหญ่ประกอบด้วย วัตถุดิบ สินค้าระหว่างผลิต และสินค้าสำเร็จรูปของธุรกิจร้านอาหารและธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิต โดยอายุเฉลี่ยของสินค้าคงเหลืออยู่ที่ 26 วันในปี 2565 เมื่อเทียบกับ 44 วันในปี 2564 เนื่องมาจากยอดขายที่สูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญและการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือเชิงรุก ส่วนอายุเฉลี่ยของเจ้าหนี้การค้าลดลงจาก 115 วันในปี 2564 เป็น 83 วันในปี 2565 เนื่องจากการไม่ยืดอายุการชำระหนี้ เนื่องจาก

บริษัทได้กลับมาดำเนินงานตามปกติ

บริษัทมีอัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียนอยู่ที่ 0.7 เท่า ณ สิ้นปี 2565 เมื่อเทียบกับ 0.9 เท่า ณ สิ้นปี 2564 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของส่วนของผู้ถือหุ้นระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี ทั้งนี้ ตามเงื่อนไขทางการเงินใหม่ของบริษัทสัญญาหนี้ ซึ่งไม่รวมหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าในการคำนวณอัตราส่วนภาระหนี้สินต่อทุน อัตราส่วนหนี้สินส่วนที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นสุทธิลดลงจาก 1.36 เท่า ณ สิ้นปี 2564 เป็น 1.17 เท่า ณ สิ้นปี 2565 โดยมีสาเหตุมาจากจำนวนหนี้สินส่วนที่มีภาระดอกเบี้ยที่ลดลงจากการชำระหนี้สุทธิ และฐานส่วนของผู้ถือหุ้นที่เพิ่มขึ้นจากผลกำไรและการขายสินทรัพย์ ซึ่งต่ำกว่าเงื่อนไขของพันธสัญญาหนี้ที่ 1.75 เท่าอย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม การทดสอบการดำรงอัตราส่วนทางการเงินดังกล่าวได้รับการยกเว้นไปจนถึงสิ้นปี 2565 ส่วนอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นจาก 2.6 เท่าในปี 2564 เป็น 4.6 เท่าในปี 2565 โดยมีสาเหตุส่วนใหญ่มาจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่ปรับตัวดีขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

อัตราส่วนทางการเงิน

ความสามารถในการทำกำไร	31 ธ.ค. 65	31 ธ.ค. 64
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	43.5	31.8
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	3.4	-17.3
อัตรากำไรสุทธิจากผลการดำเนินงาน* (ร้อยละ)	1.6	-12.5
ความมีประสิทธิภาพ	31 ธ.ค. 65	31 ธ.ค. 64
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น* (ร้อยละ)	2.5	-12.0
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์* (ร้อยละ)	0.6	-2.5
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	39	56
อายุเฉลี่ยของสินค้าคงเหลือ (วัน)	26	44
อายุเฉลี่ยของเจ้าหนี้การค้า (วัน)	83	115
ความสามารถในการดำรงสภาพคล่อง	31 ธ.ค. 65	31 ธ.ค. 64
สินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียน (เท่า)	0.7	0.9
ภาระหนี้สินต่อทุน	31 ธ.ค. 65	31 ธ.ค. 64
อัตราส่วนหนี้สินส่วนที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.44	1.68
อัตราส่วนหนี้สินส่วนที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.17	1.36
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย	31 ธ.ค. 65	31 ธ.ค. 64
(เท่า)	4.6	2.6

*ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในภาคผนวก

แนวโน้มในอนาคต

บริษัทได้กลับมาวางแผนกลยุทธ์ระยะยาวอย่างเต็มรูปแบบใหม่อีกครั้งภายหลังจากสถานการณ์การระบาดของโรค COVID-19 และได้ดำเนินการเพื่อวางแผนกลยุทธ์ 3 ปีฉบับใหม่สำหรับช่วงปี 2565-2568 โดยกลยุทธ์ดังกล่าวได้จัดลำดับความสำคัญของเป้าหมายเชิงกลยุทธ์และการเงินในระดับสูงเพื่อเร่งการเติบโตของธุรกิจ

นอกจากนี้ บริษัทได้บริหารจัดการความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อมทางการดำเนินงานที่เปลี่ยนแปลงไปอยู่ตลอดเวลาและความไม่แน่นอนที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่ช่วยให้บริษัทบรรลุเป้าหมายในระดับที่สูงขึ้นทั้งทางด้านผลกำไรและมูลค่าของผู้ถือหุ้น ได้แก่

การสร้างเครือข่ายแบรนด์ที่แข็งแกร่ง

เพื่อที่จะรักษาตำแหน่งที่หนึ่งในใจลูกค้าและต่อยอดโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ บริษัทยังคงมุ่งสร้างเครือข่ายแบรนด์ที่แข็งแกร่งและสินทรัพย์ที่มีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทจะมุ่งเน้นไปที่การขยายเครือข่ายแบรนด์ที่มีเดิมด้วยการเปิดโรงแรมและร้านค้าต้นแบบในประเทศใหม่ๆ ฟันฟูภายใต้ลักษณะของแบรนด์ให้ทันสมัยด้วยแนวทางแบบ 360 องศา และมองหาแบรนด์ใหม่ที่น่าสนใจเข้าสู่เครือข่ายแบรนด์ของบริษัท

การสร้างมูลค่าและประสิทธิภาพ

บริษัทได้ริเริ่มการดำเนินงานต่างๆ เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไรและผลตอบแทน ในขณะที่ลดระยะเวลาคืนทุนลงเพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับกระแสเงินสดและสภาพคล่องของบริษัท โดยความคิดริเริ่มดังกล่าวรวมถึง

- การใช้เงินลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นเพื่อเพิ่มผลตอบแทนจากการลงทุนให้สูงสุด
- การรวมการดำเนินงานเพิ่มเติมระหว่างไมเนอร์ โฮเทลส์และเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป เพื่อผลักดันยอดขายและเพิ่มความสามารถในการทำกำไร
- การเสริมสร้างศักยภาพในการผลิตเพื่อยกระดับศักยภาพโดยรวมของกลุ่มบริษัท
- การเพิ่มความแข็งแกร่งของฐานะทางการเงินเพื่อเพิ่มมูลค่าของผู้ถือหุ้นในระยะยาว
- การปรับทีมสนับสนุนเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพและประสิทธิผลและแบ่งโครงสร้างการบริหารงานเป็นกลุ่มการดำเนินงานรายประเทศและภูมิภาคเพื่อเพิ่มรายของบริษัทต่อพนักงานให้สูงสุด

การลงทุน สร้างพันธมิตร และบริหารจัดการกลุ่มธุรกิจ

บริษัทดำเนินกลยุทธ์การลงทุนที่สมดุลซึ่งต่อยอดการได้รับประโยชน์ต่อขนาดเพื่อสนับสนุนการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนสูงของไมเนอร์ โฮเทลส์และปรับโครงสร้างกลุ่มเครือร้านอาหารของไมเนอร์ ฟู้ดเพื่อดึงดูดคนรุ่นใหม่ นอกจากนี้ บริษัทยังเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรทางธุรกิจสำหรับการลงทุนที่มีศักยภาพในการเติบโตทั้งในตลาดใหม่และตลาดที่มีอยู่เดิมตลอดจนขยายความสัมพันธ์กับพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญ เช่น นักลงทุนสถาบันขนาดใหญ่ ผู้จัดการสินทรัพย์ และผู้ประกอบการที่มี

มูลค่าสุทธิสูง นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ เร่งการขยายกลุ่มโรงแรมภายใต้สัญญารับจ้างบริหาร และมองหาพันธมิตรที่มีศักยภาพเพิ่มเติมสำหรับโปรแกรมการแลกรับรางวัลของบริษัท

การดำเนินงานด้านดิจิทัลและนวัตกรรม

การดำเนินงานด้านดิจิทัลและนวัตกรรมเป็นส่วนสำคัญในการเสริมสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัทและการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ โดยบริษัทอยู่ในระหว่างการดำเนินการทางด้านเทคโนโลยีมากมาย เช่น ระบบการจองโรงแรมที่รวมหลายแบรนด์เข้าด้วยกัน การวิเคราะห์ข้อมูล การสร้างจุดสัมผัสดิจิทัลที่โรงแรม และการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ของทั้งระบบห่วงโซ่คุณค่าของไมเนอร์ โฮเทลส์ ทั้งตั้งแต่ก่อนการเข้าพัก ระหว่างการเข้าพัก ไปจนถึงภายหลังการเข้าพัก ในขณะที่ไมเนอร์ ทุ่มงบประมาณไปที่การแบ่งกลุ่มลูกค้า การเข้าถึงข้อมูลเชิงลึกของลูกค้าเพื่อการสร้างสรรคนวัตกรรม การวางแผนระบบการจัดซื้อจัดจ้างและการขนส่ง จุดสัมผัสดิจิทัลที่ร้านค้า และความคิดริเริ่มเพื่อการมีส่วนร่วมและการรักษาลูกค้า โดยความพยายามดังกล่าวจะช่วยยกระดับประสบการณ์ของลูกค้าและเพิ่มมูลค่าสูงสุดให้กับผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัท

การมีบุคลากรและทีมงานที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทตระหนักดีว่าบุคลากรเป็นทรัพย์สินที่สำคัญที่สุดของบริษัท โดยบริษัทยังคงมีเป้าหมายที่จะเป็นองค์กรในฝัน บริษัทจึงมุ่งเน้นไปที่การมองหาและพัฒนาบุคลากรที่มีความสามารถเหมาะสมสำหรับอนาคต การมอบโอกาสในการเติบโตในสายอาชีพที่สนับสนุนการพัฒนาความเป็นผู้นำ และการสร้างวัฒนธรรมองค์กรที่ครอบคลุมและคล่องตัว ซึ่งส่งเสริมความยั่งยืนของบุคลากรที่มีความสามารถและความเป็นผู้นำ ทั้งนี้ บริษัทได้ให้ความสำคัญกับความเป็นอยู่ที่ดี การเติบโต และการพัฒนาของพนักงานทั้ง 70,000 คนของบริษัท และมีเป้าหมายที่จะดึงดูดและรักษาบุคลากรที่มีความสามารถระดับสูง และก้าวขึ้นเป็นนายจ้างในฝันในอุตสาหกรรม

การดำเนินงานด้านความยั่งยืน

การดำเนินงานด้านความยั่งยืนยังคงเป็นสิ่งทีบริษัทให้ความสำคัญ โดยกลยุทธ์สามปีของบริษัท ซึ่งสะท้อนถึงความมุ่งมั่นในการสร้างอนาคตที่ยั่งยืนยิ่งขึ้นสำหรับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งหมดในระยะยาว

กลยุทธ์ด้านความยั่งยืนของบริษัทประกอบด้วยประเด็นสำคัญ 5 ประการ ได้แก่

- การพัฒนาบุคลากรอย่างยั่งยืนเพื่อสร้างผู้บริหารศักยภาพสูง และผู้นำสำหรับองค์กร
- การบริหารจัดการห่วงโซ่คุณค่าที่ยั่งยืนผ่านการสร้างความไว้วางใจและความปลอดภัยระหว่างองค์กรและพันธมิตร

- การบริหารจัดการผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมเพื่อบรรลุเป้าหมายการเป็นองค์กรปล่อยคาร์บอนสุทธิเป็นศูนย์ ภายในปี 2593
- การส่งเสริมการกำกับดูแลกิจการที่ดีและการสร้างวัฒนธรรมในการดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ
- การส่งเสริมการสร้างคุณค่าร่วมผ่านการดำเนินงานภายใต้แนวคิดการพัฒนาอย่างยั่งยืนขององค์กร

บริษัทมีอีกหนึ่งความมุ่งมั่นที่จะสร้างผลตอบแทนที่สูงที่สุดให้กับผู้ถือหุ้น โดยเพื่อที่จะบรรลุเป้าหมายดังกล่าว บริษัทอยู่ระหว่างการพิจารณาที่จะประกาศเสนอจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสดสำหรับปี 2565 ในอัตราร้อยละ 30 ของกำไรจากการดำเนินงานปี 2565 นอกจากนี้ จากสถานะแวดล้อมในการดำเนินงานที่ฟื้นตัวในทุกธุรกิจ บริษัทอยู่ระหว่างการพิจารณาการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลอีกครั้งในปีนี้อะไรก็ตาม การตัดสินใจที่สิ้นสุดดังกล่าวจะต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการและผู้ถือหุ้น

ในขณะที่เราก้าวเข้าสู่ยุคภายหลังสถานการณ์การแพร่ระบาดของโลก COVID-19 บริษัทคาดว่าผลการดำเนินงานที่ดีจะยังคงมีแนวโน้มในเชิงบวกอย่างต่อเนื่องและบริษัทจะสามารถสร้างผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งในปี 2566 โดยเพื่อให้สอดคล้องกับแผนกลยุทธ์การดำเนินงาน 3 ปีฉบับใหม่ ในปี 2566 บริษัทจะมุ่งเน้นไปที่การมองหาและคว้าโอกาสใหม่ๆ เพื่อที่จะปลดล็อกและเร่งการเติบโตและเพิ่มความสามารถในการทำกำไร ในขณะที่ยังคงรักษาตำแหน่งในฐานะผู้นำตลาดระดับโลก

.....

นายชัยพัฒน์ ไพฑูรย์

ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน

ภาคผนวก

รายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว

ช่วงเวลา	จำนวน (ล้านบาท)	กลุ่มธุรกิจ	รายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว				
ไตรมาส 1 ปี 2564	119 รายได้ -100 ค่าไรสุทธิ	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	รายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวของ เอ็นเอช ไฮเทล กรุ๊ป (รายได้และ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)	ไตรมาส 3 ปี 2563	17 รายได้ -96 ค่าไรสุทธิ	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	รายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวของ เอ็นเอช ไฮเทล กรุ๊ป (รายได้และ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)
	-2,349	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	การต่อค้าของสินทรัพย์เนื่องจาก สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรค COVID-19 (ค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร)		-110	ไมเนอร์ ไฮเทลส์/ ไมเนอร์ ฟู้ด/ไมเนอร์ ไลฟ์สไตล์	ค่าใช้จ่ายในการเลิกจ้างจาก มาตรการการประหยัดค่าใช้จ่าย (ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)
	793	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจาก สัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงินเหรียญ สหรัฐ (ค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร)		-17 รายได้ -13 ค่าไรสุทธิ	ไมเนอร์ ฟู้ด	ค่าใช้จ่ายสำรองสำหรับสินค้า คงเหลือ (ค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร)
	-135	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	การปรับมูลค่าดีเดียมของอนุพันธ์ อัตราดอกเบี้ย (ค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร)		-197	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ส่วนขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน จากสัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงิน เหรียญสหรัฐ (ค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร)
	-12	ไมเนอร์ ไฮเทลส์/ ไมเนอร์ ไลฟ์สไตล์	ค่าใช้จ่ายในการเลิกจ้างจาก มาตรการการประหยัดค่าใช้จ่าย (ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)		-369	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	การปรับมูลค่าดีเดียมของอนุพันธ์ ของเครื่องมือทางการเงิน (ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)
	-236	ไมเนอร์ ฟู้ด	ค่าใช้จ่ายสำรองสำหรับการปิด สาขาและลูกหนี้ค่าเช่า และการตัด จำหน่ายค่าเช่าล่วงหน้า (ค่าใช้จ่าย ในการขายและบริหาร)		116 รายได้ -26 ค่าไรสุทธิ	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	รายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวของ เอ็นเอช ไฮเทล กรุ๊ป (รายได้และ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)
					-4,460 ก่อนภาษี -3,065 หลังภาษี	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ส่วนขาดทุนจากการตีราคาที่ดิน ใหม่ และการต่อค้าของอาคาร (ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)
ไตรมาส 2 ปี 2564	134 รายได้ 83 ค่าไรสุทธิ	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	รายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวของ เอ็นเอช ไฮเทล กรุ๊ป (รายได้และ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)	ไตรมาส 4 ปี 2564	862	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ส่วนปรับปรุงสินทรัพย์ภาษีเงินได้รอ การตัดบัญชีของ MINT ในส่วนที่ เกี่ยวข้องกับหนี้สินตามสัญญาเช่า ของเอ็นเอช ไฮเทล กรุ๊ป (ภาษี จ่าย)
	-340 ก่อนภาษี -103 หลังภาษี	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ส่วนขาดทุนจากการขายสินทรัพย์ ในประเทศสเปน (ค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร)		-75	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ภาษีเงินได้นิติบุคคลจากกำไรจาก การขายเงินลงทุนร้อยละ 40 ของ MINT ในสินทรัพย์ 5 แห่งใน ประเทศไทย (ภาษีจ่าย)
	-737	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ค่าใช้จ่ายในการปรับโครงสร้างหนี้ ของเอ็นเอช ไฮเทล กรุ๊ป (ดอกเบี้ย จ่าย)		-208 ก่อนภาษี -223 หลังภาษี	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนจาก สัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงินเหรียญ สหรัฐ (ค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร)
	-9	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ค่าใช้จ่ายในการเลิกจ้างจาก มาตรการการประหยัดค่าใช้จ่าย (ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)		-284 ก่อนภาษี -131 หลังภาษี	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	การปรับมูลค่าดีเดียมของอนุพันธ์ อัตราดอกเบี้ย (ค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร)
	-9	ไมเนอร์ ฟู้ด	ค่าใช้จ่ายสำรองในการปิดสาขาและ การตัดจำหน่ายค่าเช่าล่วงหน้า (ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)		-826 ก่อนภาษี -757 หลังภาษี	ไมเนอร์ ไฮเทลส์/ ไมเนอร์ ฟู้ด/ไมเนอร์ ไลฟ์สไตล์	การต่อค้าของค่าความนิยม การ ลงทุน และสินทรัพย์อื่นๆ รวมถึง ค่าใช้จ่ายสำรองและการตัด จำหน่ายที่เกี่ยวข้องกับการปิดสาขา และสินค้าคงเหลือที่ล้าสมัยจากทั้ง 3 หน่วยธุรกิจ (ค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร)
	272 ก่อนภาษี 209 หลังภาษี	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจาก สัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงินเหรียญ สหรัฐ (ค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร)		-11	ไมเนอร์ ไฮเทลส์/ ไมเนอร์ ไลฟ์สไตล์	ค่าใช้จ่ายในการเลิกจ้าง(ค่าใช้จ่าย ในการขายและบริหาร)
	45 ก่อนภาษี 36 หลังภาษี	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	การปรับมูลค่าดีเดียมของอนุพันธ์ อัตราดอกเบี้ย (ค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร)		200	ไมเนอร์ ฟู้ด	การปรับราคาซื้อสุทธิของธุรกิจ ร้านอาหารบอนซอน (รายได้)
			9	ไมเนอร์ ฟู้ด	ค่าตัดจำหน่ายรายได้รอตัดบัญชี ของไมเนอร์ ฟู้ดตามมาตรฐานการ บัญชี IFRS15 (รายได้)		

ไตรมาส 1 ปี 2565	42 รายได้ 115 ค่าไรสุทธิ	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	รายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวของ เอ็นเอช ไฮเทล กรุ๊ป (รายได้และ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)	ไตรมาส 3 ปี 2565	387 รายได้ 456 ค่าไรสุทธิ	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	รายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวของ เอ็นเอช ไฮเทล กรุ๊ป (รายได้และ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)
	-7	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ค่าใช้จ่ายในการเลิกจ้างจาก มาตรการการประหยัดค่าใช้จ่าย (ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)		-8	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ค่าใช้จ่ายในการเลิกจ้างจาก มาตรการการประหยัดค่าใช้จ่าย (ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)
	-74	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนจาก สัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงินเหรียญ สหรัฐ (ค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร)		783	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจาก สัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงินเหรียญ สหรัฐ (ค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร)
	-576	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	การปรับมูลค่าดีเดียมของอนุพันธ์ อัตราดอกเบี้ย (ค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร)		-52	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	การปรับมูลค่าดีเดียมของอนุพันธ์ อัตราดอกเบี้ย (ค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร)
	389	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	การป้องกันความเสี่ยงที่ไม่มี ประสิทธิภาพ (กำไรอื่น)		349	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	การป้องกันความเสี่ยงที่ไม่มี ประสิทธิภาพ (รายได้อื่น)
	-65	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ภาษีเงินได้รอตัดบัญชีตามมาตร ฐานการบัญชี IFRS9 (ภาษีจ่าย)		147	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ภาษีเงินได้รอตัดบัญชีตาม มาตรฐานการบัญชี IFRS9 (ภาษี จ่าย)
	-7	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ภาษีเงินได้รอตัดบัญชีจากกำไรจาก การขายเงินลงทุนร้อยละ 40 ของ MINT ในสินทรัพย์ 5 แห่งใน ประเทศไทย (ภาษีจ่าย)		922	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	กำไรที่ไม่ได้เกิดขึ้นจริงจากสัญญา อนุพันธ์อนุพันธ์ (รายได้อื่น)
	-16 รายได้ 13 ค่าไรสุทธิ	ไมเนอร์ ฟู้ด	การจำหน่ายสินทรัพย์ถาวร, ค่าใช้จ่ายสำรองสำหรับการด้อยค่า ของสินทรัพย์และการตัดจำหน่าย ของรายได้รอตัดบัญชีตาม มาตรฐานการบัญชี IFRS15 (รายได้และค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร)		-24 รายได้ 1 ค่าไรสุทธิ	ไมเนอร์ ฟู้ด	การจำหน่ายสินทรัพย์ถาวร, การ กลับค่าใช้จ่ายสำรองสำหรับการ ด้อยค่าของสินทรัพย์ และการตัด จำหน่ายของรายได้รอตัดบัญชีตาม มาตรฐานการบัญชี IFRS15 (รายได้และค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร)
ไตรมาส 2 ปี 2565	32 รายได้ 115 ค่าไรสุทธิ	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	รายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวของ เอ็นเอช ไฮเทล กรุ๊ป (รายได้และ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)	ไตรมาส 4 ปี 2565	149 รายได้ 34 ค่าไรสุทธิ	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	รายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวของ เอ็นเอช ไฮเทล กรุ๊ป (รายได้และ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)
	-8	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ค่าใช้จ่ายในการเลิกจ้างจาก มาตรการการประหยัดค่าใช้จ่าย (ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)		-61	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ค่าใช้จ่ายในการเลิกจ้างจาก มาตรการการประหยัดค่าใช้จ่าย (ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)
	867	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจาก สัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงินเหรียญ สหรัฐ (ค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร)		-71	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ค่าใช้จ่ายสำรองสำหรับการด้อยค่า ของสินทรัพย์และลูกหนี้การค้า (ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร)
	-141	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	การปรับมูลค่าดีเดียมของอนุพันธ์ อัตราดอกเบี้ย (ค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร)		-1,000	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนจาก สัญญาแลกเปลี่ยนสกุลเงินเหรียญ สหรัฐ (ค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร)
	-32	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	การป้องกันความเสี่ยงที่ไม่มี ประสิทธิภาพ (ขาดทุนอื่น)		182	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	การปรับมูลค่าดีเดียมของอนุพันธ์ อัตราดอกเบี้ย (ค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร)
	-120	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ภาษีเงินได้รอตัดบัญชีตาม มาตรฐานการบัญชี IFRS9 (ภาษี จ่าย)		242	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	การป้องกันความเสี่ยงที่ไม่มี ประสิทธิภาพ (กำไรอื่น)
	-463	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ขาดทุนที่ไม่ได้เกิดขึ้นจริงจาก สัญญาอนุพันธ์อนุพันธ์ (ขาดทุน อื่น)		-9	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	ภาษีเงินได้รอตัดบัญชีตาม มาตรฐานการบัญชี IFRS9 (ภาษี จ่าย)
	128	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	กำไรจากการถือถอนหุ้นที่มี ลักษณะคล้ายหุ้นจำนวน 300 ล้าน เหรียญสหรัฐ (กำไรอื่น)		167	ไมเนอร์ ไฮเทลส์	กำไรที่ไม่ได้เกิดขึ้นจริงจากสัญญา อนุพันธ์อนุพันธ์ (กำไรอื่น)
	-1 รายได้ 5 ค่าไรสุทธิ	ไมเนอร์ ฟู้ด	การจำหน่ายสินทรัพย์ถาวร, ค่าใช้จ่ายสำรองสำหรับการด้อยค่า ของสินทรัพย์ และการตัดจำหน่าย ของรายได้รอตัดบัญชีตาม มาตรฐานการบัญชี IFRS15 (รายได้และค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร)		-36 รายได้ 43 ค่าไรสุทธิ	ไมเนอร์ ฟู้ด	การจำหน่ายสินทรัพย์ถาวร, ค่าใช้จ่ายสำรองสำหรับการด้อยค่า ของสินทรัพย์ และการตัดจำหน่าย ของรายได้รอตัดบัญชีตาม มาตรฐานการบัญชี IFRS15 (รายได้และค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร)