

ตอบคำถามจากบริษัท ชนัตถ์และลูก จำกัด

ข้อมูลที่บริษัท ดุสิตธานี จำกัด (มหาชน) ตอบไปยังบริษัท ชนัตถ์และลูก จำกัด เกี่ยวกับผลประกอบการ ปี 2567 และขอเผยแพร่เพื่อให้ผู้ถือหุ้นทุกรายได้รับทราบข้อมูลอย่างเท่าเทียมกัน

- (1) บริษัท ดุสิตธานี จำกัด (มหาชน) มีผลประกอบการขาดทุนสะสม 1,254 ล้านบาท ทำให้ผู้ถือหุ้นไม่ได้รับเงินปันผลมาเป็นเวลา 5 ปีแล้ว โดยครั้งสุดท้ายที่บริษัท ชนัตถ์และลูก จำกัด (บริษัท ชนัตถ์ฯ) ได้รับเงินปันผลคือในปี 2562 เป็นจำนวนกว่า 80 ล้านบาท แต่หลังจากนั้น บริษัท ชนัตถ์ฯ ไม่ได้รับเงินปันผลอีกเลย

อยากทราบว่า เมื่อใดบริษัทชนัตถ์ฯ จะได้รับเงินปันผลอีก คณะกรรมการมีแผนและแนวทางแก้ไขอย่างไรที่เป็นรูปธรรม ที่ทำให้บริษัทกลับมามีกำไร และจ่ายเงินปันผลได้

ตอบ

ก่อนจะตอบคำถามท่านผู้ถือหุ้นว่าเมื่อใดบริษัท จะสามารถกลับมามีกำไร และจ่ายเงินปันผลให้ท่านได้อีกครั้ง บริษัท ขอเรียนให้ทราบว่า สาเหตุของการขาดทุนต่อเนื่องถึง 5 ปี และไม่สามารถจ่ายเงินปันผลได้นั้น ไม่ได้เกิดจากการบริหารที่ผิดพลาด แต่เป็นเพราะการตัดสินใจวางรากฐานองค์กร เพื่อการเติบโตในระยะยาว ตามที่ฝ่ายบริหาร ได้นำเสนอให้คณะกรรมการ รวมถึงท่านผู้ถือหุ้น ได้พิจารณาและอนุมัติมาก่อนหน้านี้ ซึ่งบริษัท ขอใช้โอกาสนี้ ในการสรุปแผนกลยุทธ์ 9 ปี (2559-2568) และผลงานทั้งหมดที่ผ่านมาให้ท่านได้รับทราบถึงที่มาที่ไปดังนี้

ย้อนกลับไปในปี 2559 รายได้กว่า 90% ของกลุ่มยังพึ่งพาโรงแรมที่ตัวเองเป็นเจ้าของ โดย 90% นั้นมีโรงแรมดุสิตธานี กรุงเทพฯ ที่อายุเกือบ 50 ปี เป็นผู้สร้างรายได้หลักให้กับธุรกิจ ในขณะที่โรงแรมที่เราเป็นเจ้าของส่วนใหญ่ก็มีอายุเฉลี่ยมากกว่า 30 ปี มีความทรุดโทรม และขาดการบำรุงรักษามาเป็นระยะเวลาหนึ่ง ซึ่งเท่ากับว่า รายได้ของทั้งบริษัทผูกอยู่กับสินทรัพย์ไม่กี่แห่ง และอยู่ในรูปแบบธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูง ซึ่งมีความไม่ยั่งยืนและมีความเสี่ยงมากในระยะยาว ซึ่งสถานการณ์ดังกล่าว จึงเป็นที่มาของการเริ่มต้นแผน 9 ปี ในการวางแผนปรับโครงสร้างองค์กรครั้งใหญ่ โดยมีเป้าหมายคือ การปลดล็อกมูลค่าขององค์กร และขยายธุรกิจให้ไกลกว่าเดิม ด้วยกลยุทธ์หลักใน 3 แกนสำคัญคือ

1. การรักษาสมดุล (Balance) ให้รายได้ของบริษัทไม่จำเป็นต้องพึ่งพาแต่โรงแรมที่เราเป็นเจ้าของ
2. ขยายธุรกิจให้เติบโต (Expand) ด้วยโมเดล asset-light คือบริหารโรงแรมโดยไม่ต้องเป็นเจ้าของ

3. กระจายความเสี่ยงให้กับพอร์ตธุรกิจที่มีอยู่ (Diversify) ไปยังธุรกิจใกล้เคียงที่จะช่วยสนับสนุนธุรกิจหลักให้มีขีดความสามารถในการแข่งขัน เช่น ธุรกิจอาหาร ธุรกิจการศึกษา และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

แผนกลยุทธ์ดังกล่าว แบ่งออกเป็น 3 ช่วง ช่วงเวลาละ 3 ปี

ช่วงที่ 1 ช่วงสร้างฐาน (2559-2561) เป็นช่วง 3 ปีแรกของการปรับโครงสร้างครั้งใหญ่ของบริษัท โดยเป้าหมายที่วางไว้จะโฟกัสที่การสร้างคน ทั้งวัฒนธรรมองค์กร ทักษะคน การพัฒนาทักษะพนักงาน พัฒนาระบบการทำงาน เตรียมความพร้อมด้านเทคโนโลยี สร้างศักยภาพของสินทรัพย์กลุ่มดุสิตธานี และยกระดับศักยภาพของแบรนด์ดุสิตธานีให้ตอบโจทย์ทุกเซกเมนต์ หรือเซกเมนต์ที่มีศักยภาพสูง เพราะการอยู่รอดในธุรกิจนี้ในอนาคต จะไม่สามารถพึ่งพาแค่โรงแรมแบบ Full Service ที่กลุ่มดุสิตธานีเคยมีเท่านั้น เนื่องจากพฤติกรรมของนักท่องเที่ยวเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะกลุ่มเจน Z และ Millennial ที่ชอบประสบการณ์เฉพาะตัวและมองหาแบรนด์ที่มีอัตลักษณ์ชัดเจน

นอกจากนี้ บริษัท ยังต้องเตรียมพร้อมด้านโครงสร้างการเงิน เพื่อรองรับแผนระยะยาว สำหรับเตรียมรับมือกับการสูญเสียแหล่งรายได้หลักจากการปิดโรงแรมดุสิตธานี กรุงเทพ เพื่อก่อสร้างโครงการ ดุสิต เซ็นทรัล พาร์ค ซึ่งเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสมมูลค่ากว่า 46,000 ล้านบาท ที่ประกอบไปด้วยโรงแรมดุสิตธานี กรุงเทพใหม่ โครงการที่พักอาศัย ห้างสรรพสินค้า และอาคารสำนักงาน

ช่วงที่ 2 ช่วง Take Off (2562-2565) เป็นช่วงขยายการเติบโตให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด ทั้งการขยายการลงทุนในธุรกิจโรงแรม พัฒนาและปรับปรุงสินทรัพย์เดิมให้มีขีดความสามารถในการแข่งขันที่ดีมากขึ้น รวมถึงเติมสินทรัพย์ใหม่ให้มีความหลากหลายและสามารถตอบโจทย์ความต้องการของนักเดินทางในปัจจุบัน และทิศทางในอนาคตที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น โดยเป็นช่วงที่เราเริ่มเปิดตัวแบรนด์ ASAI แบรนด์ใหม่ที่ตอบโจทย์เจน Z และ Millennial ควบคู่ไปกับการขยายการลงทุนไปยังบริการอื่นๆ ที่สามารถช่วยสนับสนุนธุรกิจหลัก เช่น การขยายธุรกิจการศึกษา พร้อมๆ กับการขยายสู่ธุรกิจอาหาร ด้วยการจัดตั้งบริษัท ดุสิต ฟู้ดส์ จำกัด เพื่อเข้าซื้อกิจการที่มีแนวโน้มการเติบโตที่ดี และสามารถช่วยสร้างรายได้เพิ่มให้กับกลุ่มธุรกิจ

นอกจากนี้ ยังเป็นช่วงที่บริษัท เข้าสู่การพัฒนาโครงการ “ดุสิต เซ็นทรัล พาร์ค” เต็มตัว ซึ่งการทำโครงการขนาดใหญ่เช่นนี้ ต้องใช้ระยะเวลาการทำโครงการหลายปี จนกว่าจะเริ่มรับรู้รายได้ นับตั้งแต่การทุบโรงแรมเดิม การก่อสร้างที่มีความท้าทายสูง จากสถานที่ตั้งใจกลางเมือง ดิตรรถไฟใต้ดิน และแวดล้อมด้วยชุมชนรอบข้าง ประกอบกับในช่วงที่ทำโครงการนี้ บริษัท ยังต้องอดทนกับการสูญเสีย

รายได้หลักจากการปิดโรงแรมดุสิตธานี กรุงเทพ อีกด้วย (ปิดโรงแรมดุสิตธานี กรุงเทพ ในวันที่ 5 มกราคม 2562)

เมื่อทุกอย่างกำลังเริ่มเดินหน้าไปอย่างดีตามแผนที่วางไว้ได้ไม่นาน แต่ในช่วงต้นปี 2563 ทั่วทั้งโลกกลับต้องหยุดนิ่งจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 นักท่องเที่ยวหาย รายได้หาย การฟื้นฟูต่างๆ ที่เพิ่งเริ่มดำเนินการไปเกิดการชะงัก แผนการที่เริ่มดำเนินการไปจำเป็นต้องมีการชะลอและเลื่อนเวลาออกไป ในขณะที่ต้นทุนต่างๆ ยังคงเดินต่อ

ในช่วงนี้ บริษัท ต้องปรับกลยุทธ์ โดยเน้นการสำรองเงิน เพื่อให้มีกระแสเงินสดที่เพียงพอ ด้วยการตัดสินใจขายทรัพย์สินบางส่วนออกไป เพื่อปรับโมเดลทางการเงินใหม่ รวมถึงการกู้เงินจากสถาบันการเงินต่างๆ และการออกหุ้นกู้ ซึ่งเป็นเครื่องมือทางการเงินที่มีต้นทุนการเงินต่ำกว่าการเพิ่มทุน โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการรักษาองค์กรให้เดินต่อไปได้ และที่สำคัญคือ ยังคงสามารถเดินหน้าทำโครงการดุสิตเซ็นทรัล พาร์คต่อไปได้ โดยไม่ลดทอนคุณภาพของโครงการลงแต่อย่างใด ซึ่งด้วยเหตุผลนี้ บริษัท จากที่เคยสามารถมีกำไร จึงกลายเป็น บริษัทที่ “ต้องขาดทุน” อย่างต่อเนื่อง เพื่อประคองวิสัยทัศน์ระยะยาวให้อยู่รอด

ช่วงที่ 3 ช่วง Unlock Value (2566-2568) เป็นช่วงเก็บเกี่ยวการเติบโต จากการที่กลุ่มดุสิตธานีลงทุนไปก่อนหน้านี้ เพื่อสร้างผลประกอบการที่เติบโตอย่างยั่งยืน ไม่ว่าจะเป็นการขยายโรงแรม จากที่เคยมีโรงแรม 27 แห่งใน 8 ประเทศ ปัจจุบัน ณ ไตรมาสแรกปี 2568 กลุ่มดุสิตธานีมีโรงแรมและวิลล่าภายใต้การบริหารจัดการรวม 294 แห่ง จำนวนห้องพักรวม 12,909 ห้อง ใน 18 ประเทศ เป็นโรงแรม 55 แห่ง และวิลล่าหรู 239 แห่ง และในปี 2568 จะรับรู้รายได้จากโรงแรมดุสิตธานี กรุงเทพ เต็มปี หลังจากเปิดให้บริการเมื่อวันที่ 27 กันยายน 2567

นอกจากนี้ กลุ่มดุสิตธานียังขยายการลงทุนในธุรกิจอาหาร ผ่านบริษัท ดุสิต ฟู้ดส์ จำกัด ซึ่งปัจจุบัน มีการลงทุนใน บริษัท เอ็มเพอริว เคเทอริง จำกัด ผู้นำธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มที่ให้บริการกับโรงเรียนนานาชาติในไทย บริษัท เดอะ เคเทอริเออร์ส จอยท์ สต็อก จำกัด (The Caterers Joint Stock) หรือ เดอะ เคเทอริเออร์ส (The Caterers) ผู้ให้บริการด้านการจัดเลี้ยงสำหรับโรงเรียน และงานเลี้ยงรับรองนอกสถานที่ในประเทศเวียดนาม บริษัท บองซู เบเกอรี่ เอเชีย จำกัด เป็นเจ้าของแฟรนไชส์ขนมเบเกอรี่ “บองซู” (BONJOUR) มีสาขารวมทั้งสิ้น 99 แห่ง ครอบคลุมในประเทศไทย จีน และเวียดนาม และมีโรงงานผลิตเบเกอรี่ที่นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด จังหวัดระยอง และขณะนี้บริษัทกำลังอยู่ในขั้นตอนการเตรียมตัวสำหรับการนำธุรกิจอาหารเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

ในช่วง 9 ปีที่ผ่านมา แม้กลุ่มดุสิตธานีจะเผชิญกับปัจจัยท้าทายและความยากลำบาก ทั้งจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ วิกฤติการแพร่ระบาดของโควิด-19 รวมถึงการตัดสินใจยุติการให้บริการโรงแรมดุสิตธานี กรุงเทพ แห่งเดิม เพื่อสร้างโรงแรมดุสิตธานี กรุงเทพ แห่งใหม่ แต่ตลอดเส้นทางที่เราต้องเผชิญนั้น คณะกรรมการ ฝ่ายบริหาร รวมถึงพนักงานทุกคนของกลุ่มดุสิตธานี ก็ได้ร่วมแรงร่วมใจกันผลักดันให้แผนกลยุทธ์ 9 ปีที่วางไว้ สามารถเป็นไปตามเป้าหมาย

โดยในปี 2567 บริษัท มีรายได้รวมสูงที่สุดเป็นประวัติการณ์ที่ 11,204 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี 2566 คิดเป็น 74.8% โดยมีกำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) 1,650 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 91.4% (YoY) แต่ยังคงมีผลขาดทุนสุทธิ 237 ล้านบาท ซึ่งสาเหตุหลักมาจากต้นทุนทางการเงินที่สูงถึง 578 ล้านบาทจากสองส่วน คือ 1) มีภาระดอกเบี้ยจ่าย หักกู้และดอกเบี้ยเงินกู้ยืมประมาณ 281 ล้านบาท และ 2) ดอกเบี้ยของหนี้สินจากสัญญาเช่าตามมาตรฐานการรายงานการเงินฉบับที่ 16 (TFRS 16) ประมาณ 297 ล้านบาท

ซึ่งสาเหตุของต้นทุนเหล่านี้ มาจากการระดมทุน เพื่อรักษาสภาพคล่องในช่วงโควิด และเพื่อลงทุนในโครงการดุสิต เซ็นทรัล พาร์ค ทั้งนี้ หากไม่รวมต้นทุนดอกเบี้ยจ่าย ธุรกิจของบริษัทมีกำไรจากการดำเนินงานแล้ว

สำหรับแผนและแนวทางแก้ไขอย่างไรที่เป็นรูปธรรม ที่ทำให้บริษัทกลับมามีกำไร และจ่ายเงินปันผลได้นั้น บริษัท คาดว่า ช่วงครึ่งหลังของปี 2568 ซึ่งเป็นช่วงสุดท้ายของแผนกลยุทธ์ 9 ปี กลุ่มดุสิตธานีจะสร้างการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งจากธุรกิจโรงแรม และจากธุรกิจอื่นๆ หากสถานการณ์เศรษฐกิจโลกและในประเทศยังอยู่ในภาวะปกติ ไม่มีเหตุไม่คาดฝันใดๆ โดยบริษัท ตั้งเป้ารายได้ปี 2568 โตขึ้น 20-25% โดยแบ่งตามธุรกิจ:

- โรงแรม: โต 20-25% จากการท่องเที่ยวที่ฟื้นตัว และการเปิดให้บริการเต็มปีของโรงแรมดุสิตธานี กรุงเทพ แห่งใหม่
- อาหาร: โต 10-15%
- การศึกษา: โต 10-12%
- อสังหาริมทรัพย์: โตมากกว่า 100% (ไม่รวมรายได้จาก Bare Shell)

ซึ่งปัจจัยที่จะสนับสนุนให้บริษัทกลับมามีกำไร คือ การทยอยรับรู้รายได้จาก โครงการ Dusit Residences และ Dusit Parkside ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของ “ดุสิต เซ็นทรัล พาร์ค” ซึ่งปัจจุบันมียอดขายอยู่ที่ประมาณ 90% คิดเป็นมูลค่าประมาณ 16,000 ล้านบาท โดยบริษัทมีแผนจะเริ่มทยอยโอนในช่วงปลายปี 2568 และคาดว่าจะมีการโอนอย่างมีนัยสำคัญในปี 2569 ซึ่งบริษัท

คาดการณ์ว่า ในปี 2569 หลังจากการทยอยรับรู้รายได้จากการโอนโครงการที่พักอาศัย บริษัทจะสามารถลดภาระหนี้สิน และทำให้ต้นทุนการเงินลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ลดขาดทุนสะสมที่มีอยู่ และคาดว่าจะทำให้บริษัท สามารถจ่ายเงินปันผลให้กับท่านผู้ถือหุ้นอีกครั้งจากผลประกอบการในปี 2569

- (2) ในงบการเงินที่ผู้สอบบัญชีให้ความเห็นเกี่ยวกับการด้อยค่าที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ สินทรัพย์สิทธิการใช้ ค่าความนิยม และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่นในงบการเงินรวม และการด้อยค่าของเงินลงทุนในบริษัทย่อย และเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อยในงบการเงินเฉพาะกิจการ โดยให้ความเห็นที่สำคัญว่า “มีความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญ”

ขอสอบถามว่า ที่ผู้สอบบัญชีมีความเห็นว่า บริษัทตกอยู่ในความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญนั้น เหตุใดกรรมการจึงได้ลงทุนหรือบริหารจัดการให้บริษัทต้องตกอยู่ในความเสี่ยงเช่นนี้ และกรรมการมีแนวทางที่จะป้องกันยับยั้งมิให้บริษัทต้องตกอยู่ในภาวะความเสี่ยงที่อาจต้องเสียหายและขาดทุนอย่างไร ขอทราบแผนงานที่เตรียมไว้ด้วย

อีกทั้งวิธีการตรวจสอบที่ผู้สอบบัญชีได้ระบุไว้ นั้น เป็นการตรวจสอบข้อมูลที่คณะกรรมการได้ให้กับผู้สอบบัญชีครบถ้วนแล้วหรือไม่ มีการให้ข้อมูลเกี่ยวกับโครงการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทลูกกับผู้สอบบัญชีหรือไม่

ตอบ

ข้อความที่ผู้สอบบัญชีระบุในรายงานผู้สอบบัญชีเป็นไปตามมาตรฐานการสอบบัญชีและการจัดทำรายงานหัวข้อ “เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ” หรือ “Key Audit Matter” ซึ่งตามปกติผู้สอบบัญชีจะระบุเรื่องสำคัญและอธิบายถึงวิธีตรวจสอบที่ใช้ ก่อนนำไปสู่ข้อสรุปภายหลังการตรวจสอบเสร็จสิ้นแล้ว เพื่อแสดงความเห็นต่องบการเงิน โดย Key Audit Matter ของแต่ละบริษัท จะแตกต่างกันตามลักษณะการประกอบธุรกิจ สำหรับงบการเงินของบริษัท ภายหลังจากการตรวจสอบที่กล่าวข้างต้นทั้งหมด ผู้สอบบัญชีแสดงความเห็นต่องบการเงินปี 2567 แบบ “ไม่มีเงื่อนไข” ซึ่งหมายถึง “เรื่องสำคัญในการตรวจสอบ” ดังกล่าว ไม่ได้มีประเด็นตรวจพบที่มีสาระสำคัญ ซึ่งผู้สอบบัญชีต้องรายงาน ให้ข้อสังเกตเฉพาะ หรือแสดงความเห็นว่างบการเงินไม่ถูกต้อง และ/หรือ มีข้อจำกัดการใช้รายงาน ซึ่งจะเห็นได้ว่า Key Audit Matter อาจไม่ใช่เรื่องเกี่ยวกับการลงทุนที่มีความเสี่ยง

ส่วนคำถามเกี่ยวกับการจัดเตรียมข้อมูลให้ผู้สอบบัญชี ฝ่ายบริหารขอรายงานท่านผู้ถือหุ้นว่าได้จัดเตรียมและให้คำรับรองอย่างเป็นทางการ เพื่อยืนยันการให้ข้อมูลแก่ผู้สอบบัญชีครบถ้วน

(3) คณะกรรมการแจ้งว่า บริษัท ดุสิตธานี จำกัด (มหาชน) มีนโยบายกระจายความเสี่ยงในการลงทุน โดยเปิดกิจการใหม่ที่ดี ลงทุนในบริษัทย่อยหรือร่วมทุนที่ดี

อยากทราบว่า กิจการเหล่านั้น มีผลประกอบการอย่างไร มีกำไรหรือขาดทุนอย่างไร และมีการสร้างภาระหนี้สินเพิ่มให้กับบริษัท ดุสิตธานี จำกัด (มหาชน) หรือไม่อย่างไร

ตอบ จากแผนกลยุทธ์ 9 ปี ที่บริษัท ได้ตั้งเป้าลดการพึ่งพิงรายได้จากรัฐกิจโรงแรม กระจายความเสี่ยงในการลงทุน โดยการขยายไปยังธุรกิจใหม่ที่มีอัตราการทำกำไรที่สูงกว่าธุรกิจโรงแรม เพื่อให้ผลประกอบการของบริษัท สามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืนในระยะยาว โดยธุรกิจต่างๆ ที่เข้าลงทุนสรุปผลประกอบการได้ดังนี้

ธุรกิจโรงแรมที่ลงทุนเอง (Owned hotel) 3 แห่งได้แก่ โรงแรมอาศัย กรุงเทพ ไซนาทาวน์ โรงแรมอาศัย กรุงเทพ สาทร โรงแรมดุสิตสวีท ราชดำริ เป็นโครงการที่บริษัท เริ่มลงทุนในช่วงก่อนโควิด-19 และแล้วเสร็จในช่วงโควิด-19 ซึ่งเป็นช่วงของวิกฤติการณ์ท่องเที่ยวและการประกอบกิจการของทุกๆ ภาคส่วนอันเป็นสถานการณ์ที่ไม่อาจคาดเห็นและไม่อาจควบคุมได้ ปัจจุบันโรงแรมอาศัยทั้งสองแห่งมีผลประกอบการดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัด จนบริษัท สามารถนำโรงแรมทั้งสองแห่งนี้เข้าไปนำเสนอหักลงทุนในการทำ DREIT Buy Back ได้สำเร็จ เพื่อนำเงินที่ได้ไปชำระคืนเงินกู้ และลดภาระดอกเบี้ย

- โรงแรมอาศัย กรุงเทพ ไซนาทาวน์ ได้เคยติดอันดับ 1 ใน Tripadvisor ซึ่งที่ผ่านมาไม่เคยมีโรงแรมอื่นใดในกลุ่มดุสิตฯ ได้รับมาก่อน อันเป็นการตอกย้ำว่าบริษัท ได้ปรับตัวและตอบโจทย์ทิศทางตลาดแนวใหม่ได้เป็นอย่างดี
- โรงแรมอาศัย กรุงเทพ สาทร เป็นการลงทุนเพื่อสร้างโรงแรมต้นแบบทั้งในส่วนของขนาดห้อง รูปแบบการให้บริการของแบรนด์ ฯลฯ เพื่อที่ลูกค้า (hotel owner) จะได้เข้าใจในมาตรฐานและรายละเอียดของแบรนด์ ในลักษณะที่เป็นรูปธรรมอันจะเป็นพื้นฐานที่สำคัญในการสร้างความไว้วางใจให้บริษัท ไปบริหารโรงแรมในแบรนด์ อาศัย เป็นการเปิดโอกาสต่อยอดแบรนด์ อาศัยให้ขยายไปในพื้นที่ (Location) อื่นๆ อย่างมีมาตรฐานที่ชัดเจน ในอนาคตข้างหน้าบริษัท คาดว่าจะมีรายได้จากการรับจ้างบริหารโรงแรมภายใต้แบรนด์ อาศัย อีกมาก โดยปัจจุบันบริษัท มีสัญญาที่ลงนามเพื่อบริหารแบรนด์โรงแรมนี้อีก 8 แห่ง
- โรงแรมดุสิต สวีท ราชดำริ หลังภาวะโควิด โรงแรมก็มีการพัฒนาดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง และมีผลประกอบการดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัดเช่นกัน ปัจจุบันบริษัท ได้ใช้โรงแรมนี้ทำโครงการนาร่องเพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าที่ให้ความสนใจเรื่องสุขภาพ และ Wellness ซึ่งเป็นอีกเทรนด์หนึ่งที่กำลังมีการเจริญเติบโต โดยทางโรงแรมได้มีความร่วมมือกับโรงพยาบาลและคลินิกที่เป็นพันธมิตรในการจัดทำแพคเกจห้องพักระยะยาว และพร้อมบริการด้าน Wellness

ตารางสรุปผลการดำเนินงาน

โรงแรมอาศัย กรุงเทพ ไซนาทาวน์

(ล้านบาท)	ปี 2566	ปี 2567	% เปลี่ยนแปลง	หมายเหตุ
รายได้รวม*	122	153	26%	ADR และอัตราการเข้าพักเพิ่มขึ้น 8% และ 11% ตามลำดับ ส่งผลให้ EBITDA เพิ่มขึ้น 70% และ EBITDA Margin เพิ่มขึ้นเป็น 47% ทั้งนี้ ผลตอบแทนจากการลงทุนเฉลี่ยไม่รวมปี 2563 และปี 2564 ที่ได้รับผลกระทบจากโควิดมีค่าประมาณ 5%
EBITDA	42	71	70%	
EBITDA Margin	34%	47%	12%	
กำไร(ขาดทุน) สุทธิ	(57)	(37)	35%	

*รวมส่วนแบ่งกำไรและรายได้อื่น

โรงแรมอาศัย กรุงเทพ สาทร

(ล้านบาท)	ปี 2566	ปี 2567	% เปลี่ยนแปลง	หมายเหตุ
รายได้รวม*	35	81	134%	ADR และอัตราการเข้าพักเพิ่มขึ้น 12% และ 23% ตามลำดับ ส่งผลให้ EBITDA เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ และ EBITDA Margin เพิ่มขึ้นเป็น 41% ทั้งนี้ ผลตอบแทนจากการลงทุนเฉลี่ยไม่รวมปี 2563 และปี 2564 ที่ได้รับผลกระทบจากโควิดมีค่าประมาณ 5%
EBITDA	2	33	1,976%	
EBITDA Margin	5%	41%	36%	
กำไร(ขาดทุน) สุทธิ	(24)	(16)	34%	

*รวมส่วนแบ่งกำไรและรายได้อื่น

โรงแรมดุสิต สวิท ราชดำริ

(ล้านบาท)	ปี 2566	ปี 2567	% เปลี่ยนแปลง	หมายเหตุ
-----------	------------	------------	------------------	----------

รายได้รวม*	130	143	10%	ADR เพิ่มขึ้น 15% แม้ว่าอัตราการเข้าพักลดลงเล็กน้อยเพียง 0.38% ยังคงส่งผลให้ EBITDA เพิ่มขึ้น และ EBITDA Margin เพิ่มขึ้นเป็น 39% ทั้งนี้ ผลตอบแทนจากการลงทุนเฉลี่ยไม่รวมปี 2563 และ ปี 2564 ที่ได้รับผลกระทบจากโควิดมีค่าประมาณ 6%
EBITDA	44	53	20%	
EBITDA Margin	36%	39%	2%	
กำไร(ขาดทุน) สุทธิ (46)	(41)		10%	

*รวมส่วนแบ่งกำไรและรายได้อื่น

ธุรกิจอาหาร

- บริษัทเริ่มต้นด้วยการลงทุนในบริษัท NRF ผู้ผลิตซอสและเครื่องปรุงอาหารโดยใช้เงินลงทุนเริ่มต้น 713 ล้านบาท แต่ได้รับเงินปันผลจำนวน 426.7 ล้านบาท หรือ คิดเป็น 59.9% ของเงินลงทุนเริ่มแรก ซึ่งถือเป็นการลงทุนที่คุ้มค่าในระยะเวลาอันสั้น รวมถึงช่วยพยุงกลุ่มบริษัทในช่วงวิกฤตหนักจากโควิดได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ ยังได้สร้างรากฐานของกลุ่มธุรกิจอาหารให้มีศักยภาพต่อเนื่องจากการเข้าลงทุนในบริษัทย่อยต่าง ๆ กล่าวคือ
- การลงทุนในกลุ่ม Epicure ซึ่งเป็นผู้นำในธุรกิจจัดเลี้ยงในโรงเรียนนานาชาติในประเทศไทย เวียดนาม และกัมพูชา และฮ่องกง การเติบโตอย่างมั่นคงของกลุ่ม Epicure ได้รับความสนใจจากกลุ่มธุรกิจอาหารขนาดใหญ่จากญี่ปุ่น เช่น Sumitomo และ Green House ที่เข้ามาร่วมลงทุน เพื่อขยายตลาดและสร้างโอกาสใหม่ร่วมกัน
- การลงทุนในบริษัท Port Royal ผู้ผลิตเบเกอรี่ภายใต้แบรนด์ Bonjour ณ สิ้นปี 2567 มีสาขาถึง 99 สาขา เป็นการลงทุนที่ทำให้บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) (หรือ OR) สนใจมาร่วมลงทุนในดุสิต ฟู้ดส์ และสามารถขยายธุรกิจเข้าสู่ตลาด B2C ได้อย่างแข็งแกร่ง รวมถึงรองรับบริการผลิตสินค้าในรูปแบบ White Label สำหรับกลุ่มโรงแรมดุสิตและลูกค้าองค์กรอื่นๆ
- การจัดตั้ง ดุสิต กาสโทร (Dusit Gastro) เพื่อเป็นหน่วยธุรกิจด้านการจัดหาและกระจายสินค้าอาหาร โดยเน้นให้บริการภายในเครือดุสิตและลูกค้าภายนอก แม้ธุรกิจยังไม่ขยายตัวได้ตามเป้าหมายเนื่องจากยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น แต่บริษัท ยังคงเห็นโอกาสจากการเติบโตของยอดขายและการขยายแพลตฟอร์มจัดจำหน่าย โดยรายได้รวมของดุสิต กาสโทรในปี 2567 อยู่ที่ 18 ล้านบาท เติบโตขึ้น 160% จากปีก่อนหน้า ทั้งนี้ บริษัท มีแผนจะดำเนินการปรับโครงสร้างภายในของดุสิต กาสโทร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุน
- อีกหนึ่งในธุรกิจที่เป็นการตอบโจทย์เทรนด์อาหารแช่แข็งซึ่งมีการเจริญเติบโตสูง คือ เซเวียร์ อีทส์ (Savor Eats) ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มรวมอาหารสตรีทฟู้ดในตำนานผ่านแบรนด์ ปิ่นโตอับ ซึ่งแม้ผลตอบรับในตลาด B2C ยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น ซึ่งยังไม่เป็นไปตามเป้าหมาย บริษัท จึงได้ปรับกลยุทธ์โดยหันมาเน้นตลาด B2B เพิ่มเติม ผ่านความร่วมมือกับโครงการ Street to Sky ของการบินไทย ในการนำเมนูอาหารของเซเวียร์ อีทส์ ขึ้นเสิร์ฟบนเที่ยวบินระหว่างประเทศตั้งแต่เดือนตุลาคม 2567 เป็นต้นมา

ตารางสรุปผลการดำเนินงานงบการเงินรวมของ Dusit Foods (ปี 2565–2567)

(ล้านบาท)	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567	หมายเหตุ
รายได้รวม	881	1,258	1,490	เติบโตอย่างต่อเนื่อง สะท้อนความสามารถในการขยายธุรกิจของบริษัทย่อยในกลุ่ม
EBITDA	56	168	181	ผลการดำเนินงานดีขึ้นต่อเนื่อง ตามรายได้ที่เติบโต
E B I T D A Margin	6%	13%	12%	ปรับตัวดีขึ้นเป็นเท่าตัว
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ - ส่วน ของบริษัท ใหญ่	(90)	(11)	(29)	ทั้งนี้ ผลขาดทุนสุทธิ 90 ล้านบาทในปี 2565 ส่วนใหญ่เกิดจากภาษีเงินได้จากการขายเงินลงทุนในหลักทรัพย์จดทะเบียน และในขณะที่ผลขาดทุนสุทธิของปี 2566-2567 เกิดจากรายการพิเศษที่เกิดขึ้นครั้งเดียว อาทิ ค่าใช้จ่ายในการปรับโครงสร้างการบริหารจัดการ และโครงสร้างธุรกิจ เพื่อเตรียมความพร้อมเข้าตลาดหลักทรัพย์ (เช่น ทรัพยากรบุคคล ระบบบัญชี ระบบไอที) การปิดธุรกิจที่ไม่สอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทในอนาคต (ปิดร้านอาหารเพื่อสุขภาพภายใต้แบรนด์ควาวอิ) เตรียมบริษัทให้มีศักยภาพมากขึ้น ด้วยการสร้างแพลตฟอร์มสนับสนุน Eco System ของกลุ่มดุสิตและ OR โดย Dusit Gastro เพิ่งเริ่มต้น และ Savor Eats เป็นการตอบโจทย์เทรนด์ในอนาคตในเรื่องของ Frozen Food ซึ่งในปัจจุบัน เราได้ปรับรูปแบบจาก B2C เป็น B2B เพื่อให้ได้ Volume มากขึ้น และพยายามลดต้นทุนที่มีอยู่

ธุรกิจการศึกษา

โรงเรียนสอนทำอาหาร เดอะ ฟู้ด สคูล (TFS) เป็นอีกหนึ่งโครงการลงทุนที่เริ่มต้นในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ถูกพัฒนาขึ้นให้เป็นพื้นที่การเรียนรู้แนวใหม่ ที่ผสานการลงมือปฏิบัติจริง ความคิดสร้างสรรค์ และการเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมอาหารระดับสากล การลงทุนใน TFS ไม่เพียงช่วยขยายพอร์ตการศึกษา แต่ยังสะท้อนถึงความมุ่งมั่นของกลุ่มดุสิตธานี ในการพัฒนาการเรียนการสอนที่ทันสมัยและตอบโจทย์ตลาดแรงงานยุคใหม่อย่างแท้จริง ท่ามกลางความเปลี่ยนแปลงของ

พฤติกรรมผู้เรียนในยุคปัจจุบัน บริษัท ตระหนักถึงความจำเป็นในการปรับรูปแบบการศึกษาให้ทันยุค ทันความคาดหวังของคนรุ่นใหม่ โดยเฉพาะในสาขาอาหารและบริการ

โดยทั่วไปแล้ว ธุรกิจโรงเรียนเอกชนต้องใช้ระยะเวลาในการคืนทุนไม่ต่ำกว่า 4-5 ปี ดังนั้น TFS ซึ่งขณะนี้ดำเนินการเข้าสู่ปีที่ 2 จึงยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการเติบโต อย่างไรก็ตาม ในปี 2567 ที่ผ่านมา TFS ได้รับความสนใจจากผู้เรียนเป็นจำนวนมาก โดยมีนักเรียนในหลักสูตรระยะสั้นรวมทั้งสิ้น 1,401 คน และหลักสูตรระยะยาว 181 คน ซึ่งถือเป็นผลลัพธ์ที่น่าพึงพอใจ โดยเฉพาะเมื่อเทียบกับโรงเรียนสอนทำอาหารอื่นๆ ที่มีหลักสูตรและช่วงเวลาเปิดดำเนินการใกล้เคียงกันในช่วงปี 2560-2565 ซึ่งบางแห่งต้องยุติการดำเนินการ และบางแห่งยังคงประสบภาวะขาดทุน

เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งและเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการ TFS บริษัท ได้ดำเนินการปรับโครงสร้างองค์กรในปีที่ผ่านมา โดยการรวมทรัพยากรบุคคล ทั้งผู้บริหารและทีมงาน เข้ากับวิทยาลัยดุสิตธานีในฝ่ายการศึกษาต่างประเทศ การดำเนินการดังกล่าวไม่เพียงช่วยลดต้นทุนค่าใช้จ่ายเท่านั้น แต่ยังเป็นการสร้าง Synergy ระหว่างสองหน่วยงาน ทำให้สามารถใช้ศักยภาพของบุคลากรได้อย่างคุ้มค่าสูงสุด

นอกจากนี้ การรวมศักยภาพของ TFS เข้ากับจุดแข็งทางวิชาการและเครือข่ายต่างประเทศของ วิทยาลัยดุสิตธานี ยังช่วยเพิ่มความสามารถในการตอบโจทย์ความต้องการของนักเรียนต่างชาติได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดย TFS ยังทำหน้าที่เป็น Incubator หรือฐานบ่มเพาะนักเรียนที่มีศักยภาพก่อนเข้าสู่การศึกษาต่อในระดับที่สูงขึ้นที่วิทยาลัยดุสิตธานี ซึ่งถือเป็นแนวทางในการปรับตัวเชิงรุกต่อสถานการณ์ที่จำนวนประชากรเด็กไทยลดลงอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ บริษัท เชื่อมั่นว่าการมี TFS (The Food School Bangkok) อยู่ในพอร์ตการศึกษานับเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับกลุ่มดุสิตธานี ทั้งในแง่ของการยกระดับภาพลักษณ์ การสร้างความแตกต่าง และการต่อยอดไปสู่การพัฒนาหลักสูตรรูปแบบใหม่ๆ ที่ผสมผสานทั้งศาสตร์อาหาร การบริการ และการบริหารจัดการแบบครบวงจร โดยมีเป้าหมายร่วมกันคือการสร้างบุคลากรคุณภาพที่พร้อมเติบโตในอุตสาหกรรมบริการทั้งในและต่างประเทศในระยะยาว

The Food School Bangkok

(ล้านบาท)	ปี 2566	ปี 2567	% เปลี่ยนแปลง	หมายเหตุ
รายได้รวม*	63	62	-2%	เดอะ ฟู้ด สคูล ยังคงประสบปัญหาในการสร้างรายได้ทั้งจากสถานะเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อตลาดการศึกษาทางเลือก และต้นทุนการบริหารงานที่สูงกว่าคาดการณ์ โดยมีรายได้รวมในปี 2567 ลดลงจากปีก่อนหน้า 2% สอดคล้องกับจำนวนนักเรียนที่ต่ำกว่าคาดการณ์
EBITDA	(78)	(79)	-1%	
EBITDA Margin	-123%	-126%	-3%	
กำไร(ขาดทุน) สุทธิ	(133)	(144)	-9%	

(ล้านบาท)	ปี 2566	ปี 2567	% เปลี่ยน แปลง	หมายเหตุ
				โดยเฉพาะในหลักสูตรระยะยาว รายได้ที่ดีกว่า ยังคงส่งผลต่อกำไรสุทธิ ผนวกกับต้นทุนการ บริหารที่เกินไปจากประมาณการ โดยปี 2567 มี ผลประกอบการขาดทุนสุทธิเพิ่มขึ้น 9%

*รวมส่วนแบ่งกำไรและรายได้อื่น

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

- โครงการดุสิต เซ็นทรัล พาร์ค เริ่มต้นและบริหารต้นทุนโครงการได้ดีต่อเนื่องแม้จะประสบภาวะวิกฤตโควิดก็ไม่ได้มีการขอของบลงทุนเพิ่มและยังคงรักษามาตรฐานทั้งการก่อสร้างและวัสดุที่ใช้ทำให้โครงการมีความน่าเชื่อถือและสร้างยอดขายได้ดีในภาวะที่ตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยรวมมีการหดตัวเป็นอย่างมาก ในด้านรายได้โครงการรับรู้รายได้ในช่วงปลายปี 2567 จากการเปิดการให้บริการอย่างไม่เป็นทางการของโรงแรมดุสิตธานี กรุงเทพฯ ในปลายไตรมาส 3/67 (ซึ่งผลการดำเนินงานยังขาดทุนตามปกติของโรงแรมที่เปิดใหม่ของกลุ่มดุสิตจะมีความผลการดำเนินงานที่ขาดทุนประมาณ 2-3 ปี) และรับรู้รายได้จากการโอนพื้นที่ศูนย์การค้าในปลายไตรมาส 4/67 และมีแผนที่จะทยอยรับรู้รายได้จากที่พักอาศัยและศูนย์การค้าต่อไปในอนาคต (คาดว่าจะเปิดอาคารสำนักงานและศูนย์การค้าในช่วงครึ่งหลังของปี 2568 และจะเริ่มทยอยโอนอาคารที่พักอาศัยให้แก่ผู้ซื้อในช่วงปลายปี 2568)
- โครงการแฮมป์ตัน ศรีราชา แม้อยอดขายต่ำกว่าเป้าเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวจากผลกระทบโควิด-19 แต่ยังคงสร้างผลกำไร และทำให้บริษัท ได้เรียนรู้ตลาดในส่วนนี้มากขึ้น สามารถวางกลยุทธ์ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการใหม่ๆ ได้อย่างเหมาะสม
- โครงการดุสิต อจара หัวหิน เปิดตัวเมื่อปลายมีนาคม 2568 เป็นโครงการที่พักอาศัยระดับบน ภายใต้แนวคิดการใช้ชีวิตร่วมกันหลากหลายช่วงวัย (Multi-generational Living) และเน้นการออกแบบเพื่อความยั่งยืนและความเป็นอยู่ที่ดี (Well-being & Sustainability) ที่เป็นโครงการที่ตอบโจทย์การใช้ที่ดินในเครืออย่างคุ้มค่าและเป็นตัวอย่างของ Real Estate for Purpose ที่บริษัท ตั้งใจทำ ซึ่งรูปแบบของโครงการเป็นการร่วมมือกับพันธมิตร (Joint Venture Partner) เพื่อบริหารเงินลงทุนแบบไม่เน้นใส่เงินลงทุนจำนวนมาก ด้วยการระดมทุนจากจากผู้ร่วมทุนที่ยินดีที่จะใส่เงินลงทุนในโครงการ เพื่อไม่เป็นภาระต่อผู้ถือหุ้น โดยมีแผนเริ่มก่อสร้างปี 2569 หลังจากโครงการดุสิต เซ็นทรัล พาร์ค แล้วเสร็จเพื่อให้อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนของบริษัท มีความยืดหยุ่น
- Dusit Suites Phuket เป็นโครงการที่อยู่ระหว่างการศึกษากฎหมายใต้บริษัท ดุสิตธานี พร็อพเพอร์ตี้ส์ รีท จำกัด (DREIT) ถึงความเป็นไปได้ในการพัฒนาพื้นที่สนามเทนนิสของโรงแรมดุสิตธานี ลาภานา ภูเก็ต ให้เป็นที่พักอาศัยเพื่อขายและให้เช่า โดยโครงการนี้จะช่วยเพิ่มจำนวนห้องพักในช่วงที่โรงแรมมีการ

ปรับปรุงและรักษาระดับค่าห้องเฉลี่ย (ADR) โดย DREIT จะเป็นผู้ลงทุน และดุสิตธานีจะเป็นผู้บริหารโครงการ

นอกจากนี้ บริษัท ได้ต่อยอดสู่บริการบริหารอสังหาริมทรัพย์ผ่าน ดุสิต โฮสপিทาลิตี้ เซอร์วิสเชส (DHS) ซึ่งให้บริการในโครงการของบริษัท เอง ได้แก่ โครงการแอมป์ตัน ศรีราชา, ดุสิต เซ็นทรัล พาร์ค ดุสิต อจารา หัวหิน รวมถึงลูกค้านอกกลุ่มบริษัท เช่น Sukhothai Residences, Marque Sukhumvit, Coco Parc, KingsQuare Residences Rama III ซึ่งสะท้อนศักยภาพในการสร้างรายได้จากบริการเสริมเพิ่มเติมในระยะยาว

สำหรับภาระหนี้สินเพิ่มให้กับบริษัท ดุสิตธานี จำกัด (มหาชน) บริษัทฯ มีการวางแผนการระดมทุนเพื่อใช้ในการลงทุนต่างๆ แบบผสมผสาน โดยโครงการส่วนใหญ่จะได้รับการสนับสนุนเงินกู้แบบโครงการใหญ่จากสถาบันการเงิน ผสมกับ ส่วนของผู้ถือหุ้นที่ดุสิตลงทุนเองจากกระแสเงินสดของบริษัทแม่ ในการลงทุนบางส่วนเป็นการนำเงินสดที่ได้จากการบริหารจัดการพอร์ตการลงทุนในแต่ละกลุ่มธุรกิจกันเอง เช่น การลงทุนซื้ออสังหาริมทรัพย์ พอร์ต รอยัล-บองซู ได้เงินทุนจากการร่วมทุนจาก ปตท. ค้าปลีกฯ ที่ ดุสิต ฟู้ดส์

ยอดภาระหนี้ส่วนที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน ณ 31 ธันวาคม 2567

อ้างอิงตามงบการเงิน

หนี้สินสถาบันการเงิน		หน่วย: ล้านบาท
บริษัท		จำนวน
บมจ. ดุสิตธานี	Project Finance DSRB	330
บมจ. ดุสิตธานี	ซื้อหุ้น VMS ตาม Call Option	234
บมจ. ดุสิตธานี	โครงการ ASAI Shijo	123
บจ. วัฒนาสุริยา	Project Finance DCP	4,280
บจ. ดุสิตฟู้ดส์	ซื้อหุ้น Bonjour เพิ่ม	143
		5,110

หมายเหตุ : ยังไม่รวมภาระหนี้ของ The Food School จำนวน 173 ล้านบาท ซึ่งไม่ได้แสดงอยู่ในงบการเงินรวม

- (4) บริษัท ดุสิตธานี จำกัด (มหาชน) มีหนี้สินทั้งหมดเป็นจำนวนเท่าใด และมีภาระดอกเบี้ยและต้นทุนทางการเงินในแต่ละปีเป็นจำนวนเท่าใด และอีก 5 ปีต่อไป บริษัทฯ จะมีภาระดอกเบี้ยและต้นทุนทางการเงินเป็นเงินประมาณเท่าใด

ตอบ ตามงบการเงิน ณ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทและบริษัทย่อยมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจากสถาบันการเงิน หนี้กู้และอื่นๆ ทั้งหมดเป็นจำนวน 9,561 ล้านบาท และ หนี้สินตามสัญญาเช่า 8,978 ล้านบาท (ไม่นับรวม Perpetual Debenture จำนวน 1,500 ล้านบาท ซึ่งแสดงอยู่ในส่วนของผู้ถือหุ้น) และหนี้ของ The Food School ซึ่งเป็น JV จำนวน 179 ล้านบาท) ดังนี้

1. หนี้สินสถาบันการเงิน 6,759 ล้านบาท
2. หนี้กู้ 2,485 ล้านบาท

- | | |
|---------------------------------|---------------|
| 3. เงินกู้ยืมระยะยาว-กิจการอื่น | 317 ล้านบาท |
| 4. หนี้สินตามสัญญาเช่า | 8,978 ล้านบาท |

ทั้งนี้ ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาบริษัทและบริษัทย่อยมีต้นทุนทางการเงินตามตารางแนบ

**ภาระดอกเบี้ย
และต้นทุนทางการเงิน**

หน่วย: ล้านบาท

รายการ	2563	2564	2565	2566	2567
ต้นทุนทางการเงินรวม	421	469	493	524	578
ดอกเบี้ยเงินกู้	88	129	99	119	142
ดอกเบี้ยหุ้นกู้	35	51	100	122	139
ดอกเบี้ยตามสัญญาเช่า	298	289	294	283	297

ขอถามว่า บริษัทฯ ได้ทำการตรวจสอบสุขภาพทางการเงิน (Financial health) ของบริษัทไว้หรือไม่ อย่างไร และคณะกรรมการมีนโยบายอย่างไรที่จะทำให้บริษัท ดีขึ้น และไม่ต้องมีความเสี่ยงในเรื่องเหล่านี้อีก ได้จัดทำแผนคาดการณ์ผลการดำเนินงานทางการเงินของบริษัทฯ ในอนาคตไว้ล่วงหน้า 3-5 ปีหรือไม่ และได้พิจารณาเรื่องเหล่านี้ด้วยหรือไม่

- ความสามารถในการสร้างกำไร (Profitability)
- กระแสเงินสด (Cash Flow)
- ความสามารถในการชำระหนี้ (Solvency)
- การจัดการเกี่ยวกับเรื่องหนี้ (Debt Management)
- ศักยภาพในการเติบโต (Growth Potential)

ขอทราบรายละเอียดด้วย

ตอบ บริษัทฯ มีระบบรายงานทางการเงินและการควบคุมดูแลสุขภาพทางการเงินและสภาพคล่องอย่างใกล้ชิด เนื่องจากบริษัทฯ อยู่ในช่วงสำคัญของการดำเนินโครงการใหญ่และการดำเนินงานแผนกลยุทธ์ที่สำคัญซึ่งการบริหารจัดการทางการเงินมีความสำคัญอย่างยิ่ง นอกจากการบริหารจัดการอย่างเข้มงวดแล้วบริษัทฯ ยังได้นำส่งรายการเฉพาะให้หน่วยงานกำกับและคู่สัญญาภายนอกเพื่อสอบถามและรับรองการปฏิบัติตามข้อกำหนดหน้าที่ของบริษัทฯ เช่น สำนักงานกสท ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ ธนาคาร สถาบันจัดอันดับเครดิต รวมทั้งเผยแพร่ข้อมูลในคำอธิบายและบทวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

และฐานะทางการเงินของฝ่ายบริหาร (MD&A) และแบบแสดงข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1 One report) ทั้งนี้คณะกรรมการของบริษัทฯ นอกจากได้สอบทานแผนกลยุทธ์ซึ่งรวมถึงแผนการเงินที่เกี่ยวข้องแล้ว ยังได้ติดตามผลประกอบอย่างใกล้ชิด คาดการณ์ว่าภายหลังโครงการ Dusit Central Park เสร็จเรียบร้อย บริษัทฯ จะสามารถทยอยชำระคืนสินเชื่อโครงการให้แก่สถาบันการเงินและมีผลตอบแทนจากการลงทุนบางส่วนซึ่งจะทำให้ภาระหนี้สินลดลงอย่างมาก ซึ่งสามารถสรุปพัฒนาการของอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญในปีที่ผ่านมา ดังนี้

อัตราส่วนทางการเงิน

ความสามารถในการทำกำไร	31 ธ.ค. 2563	31 ธ.ค. 2564	31 ธ.ค. 2565	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567
อัตรากำไรขั้นต้น	5.9%	6.9%	30.3%	32.8%	28.5%
อัตรากำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษีเงินได้ และค่าเสื่อมราคา	6.7%	15.0%	16.8%	13.4%	14.7%
อัตรากำไรสุทธิ*	-30.5%	-27.4%	-9.8%	-8.9%	-2.1%
ความมีประสิทธิภาพ	31 ธ.ค. 63	31 ธ.ค. 2564	31 ธ.ค. 2565	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนผู้ถือหุ้น*	-20.8%	-25.1%	-13.5%	-15.1%	-4.4%
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม	-3.3%	-2.3%	-0.3%	-0.2%	2.1%
สภาพคล่อง	31 ธ.ค. 63	31 ธ.ค. 2564	31 ธ.ค. 2565	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	0.48	0.53	0.58	0.70	1.15
นโยบายทางการเงิน	31 ธ.ค. 63	31 ธ.ค. 2564	31 ธ.ค. 2565	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)*	3.21	4.35	3.18	4.05	2.57
อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (เท่า)*	4.22	6.05	5.14	6.86	4.09
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (ไม่รวมหนี้สินตามสัญญาเช่าตาม TI	1.22	1.68	1.07	1.51	1.09
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิ (ไม่รวมหนี้สินตามสัญญาเช่าตาม	1.10	1.31	0.61	1.08	0.68
ความสามารถในการชำระหนี้	31 ธ.ค. 63	31 ธ.ค. 2564	31 ธ.ค. 2565	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (เท่า)**	-1.50	-1.13	-0.14	-0.09	1.18
ความสามารถในการชำระภาระผูกพัน (เท่า) (DSCR)	0.06	0.18	0.23	0.43	0.72

* คำนวณจากส่วนของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่

** คำนวณจากกำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีเงินได้/ดอกเบี้ยจ่าย

หน่วย: ล้านบาท

กระแสเงินสด	31 ธ.ค. 63	31 ธ.ค. 2564	31 ธ.ค. 2565	31 ธ.ค. 2566	31 ธ.ค. 2567
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	729	816	2,440	2,224	4,407
กระแสเงินสดจากการลงทุน	(2,615)	(799)	(826)	(2,750)	(4,296)
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน	640	(218)	(666)	56	1,708
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	1,420	1,210	2,143	1,700	3,552

ส่วนคำตอบเกี่ยวกับบริษัทว่าได้จัดทำแผนคาดการณ์ผลการดำเนินงานทางการเงินของบริษัทฯ ในอนาคตไว้ล่วงหน้า 3-5 ปี หรือไม่ ในส่วนนี้ทางบริษัทฯ ยังขอยืนยันว่า ได้จัดทำแผนการดำเนินงานอย่างเต็มที่ภายใต้กลยุทธ์ที่ได้กล่าวถึง เพื่อให้สามารถมีผลกำไรและผลประกอบการที่ทำให้สุขภาพทางการเงินดีขึ้นกว่าปัจจุบันอีก อย่างไรก็ตามเพื่อให้เป็นไปตามนโยบายการเปิดเผยข้อมูลภายใต้นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี บริษัทฯ จึงไม่สามารถให้ข้อมูลที่เป็นการคาดการณ์ล่วงหน้าได้