

คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

ภาพรวมธุรกิจ

ผลการดำเนินงานในไตรมาส 2 ปี 2567 และ 6 เดือนแรกของปี 2567

ภาพรวม: บริษัท ไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) รายงานผลการดำเนินงานในไตรมาส 2 ปี 2567 สูงสุดเป็นประวัติการณ์แสดงให้เห็นถึงโมเดลธุรกิจที่แข็งแกร่ง การมุ่งเน้นในเชิงกลยุทธ์และความยืดหยุ่นของสภาพแวดล้อมเศรษฐกิจมหภาค

ในไตรมาส 2 ปี 2567 การดำเนินงานอย่างแข็งแกร่งของธุรกิจโรงแรมและร้านอาหารเป็นส่วนสำคัญที่ช่วยผลักดันให้รายได้จากการดำเนินงานของ MINT เติบโตร้อยละ 10 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และระดับ 44,600 ล้านบาท จากการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องของอุปสงค์การท่องเที่ยวและราคาห้องพักเฉลี่ยที่สูงขึ้น โดยเฉพาะในทวีปยุโรปและประเทศไทย รวมถึงการเปิดโรงแรมแห่งใหม่ ส่งผลให้หน่วยธุรกิจโรงแรมมีผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่ง ในขณะเดียวกันจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้นในประเทศไทยและสิงคโปร์ เป็นผลมาจากการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ แคมเปญการตลาดที่ประสบความสำเร็จ และการขยายสาขา ซึ่งเป็นส่วนขับเคลื่อนพอร์ตโฟลิโอธุรกิจร้านอาหาร

ในไตรมาส 2 ปี 2567 บริษัทมีกำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษีและค่าเสื่อม จากการดำเนินงาน (Core EBITDA) เพิ่มขึ้นร้อยละ 8 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน มาอยู่ที่ 13,234 ล้านบาท ซึ่งเติบโตในอัตราที่น้อยกว่าการเติบโตของรายได้จากผลกระทบบการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยน หากไม่รวมผลกระทบด้านลบจากการตีมูลค่าใหม่นี้ กำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษีและค่าเสื่อมสามารถเติบโตได้สูงกว่าการเติบโตของรายได้ในอัตราสองหลัก ซึ่งการบริหารค่าใช้จ่ายหลัก การเพิ่มผลิตภาพทั้งในส่วนของธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร และ สำนักงานของ MINT ถือเป็นปัจจัยสำคัญ แม้จะมีผลกระทบด้านลบจากการตีมูลค่าจากการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่ไม่เอื้ออำนวยดังกล่าว ข้างต้น MINT สามารถสร้างผลกำไรสุทธิจากการดำเนินงานในไตรมาส 2 ปี 2567 และระดับ 3,230 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 8 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยหลักมาจากการดำเนินงานที่แข็งแกร่งของทุกหน่วยธุรกิจ หากไม่นับรวมผลกระทบดังกล่าว กำไรจากการดำเนินงานจะเติบโตได้กว่าร้อยละ 30

ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานเติบโตอย่างต่อเนื่องที่อัตราร้อยละ 12 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน อยู่ที่ 82,248 ล้านบาท จากผลการดำเนินงานทางการเงินที่ดีขึ้น

ทั้งในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและร้านอาหาร โดย EBITDA จากการดำเนินงานช่วง 6 เดือนแรกของปี 2567 เติบโตอัตราร้อยละ 13 มาอยู่ที่ 21,587 ล้านบาท บัญชีขับเคลื่อนหลักมาจากรายได้และแพลตฟอร์มการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นของ MINT ควบคู่ไปกับการบริหารภาษีและการใช้ผลขาดทุนทางภาษียกมาส่งผลให้กำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 22 เทียบกับปีก่อน เป็น 2,878 ล้านบาทในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2567

หากนับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวตามรายละเอียดในภาคผนวก ในไตรมาส 2 ปี 2567 MINT มีรายได้และ EBITDA ตามงบการเงินเติบโตร้อยละ 9 และ 2 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เป็นจำนวน 44,422 และ 12,913 ล้านบาท ตามลำดับ ในขณะที่บริษัทมีผลกำไรตามงบการเงินจำนวน 2,823 ล้านบาท ในไตรมาส 2 ปี 2567 ลดลงร้อยละ 13 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่จำนวน 3,255 ล้านบาท ในไตรมาส 2 ปี 2566 โดยหลักมาจากการรับรู้ผลขาดทุนที่ไม่ได้เกิดขึ้นจริงจากสัญญาอนุพันธ์และการยกเลิกสัญญาเช่า โดยในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทมีรายได้ตามงบการเงินเติบโตอัตราร้อยละ 12 เป็นจำนวน 82,473 ล้านบาท ในขณะที่ EBITDA เติบโตในอัตราที่สูงกว่าการเติบโตของรายได้คิดเป็นร้อยละ 19 อยู่ที่ 22,836 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทมีผลกำไรตามงบการเงินจำนวน 3,969 ล้านบาท เติบโตอย่างมีนัยสำคัญที่อัตราร้อยละ 74 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องมาจากการดำเนินงานที่แข็งแกร่งและการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่ดีในไตรมาส 1 ปี 2567

ผลการดำเนินงาน

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 2 ปี 2567	ไตรมาส 2 ปี 2566	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
จากการดำเนินงาน*			
รายได้รวม**	44,600	40,504	10
EBITDA รวม	13,234	12,282	8
EBITDA Margin (ร้อยละ)	29.7	30.3	
กำไรสุทธิรวม	3,230	3,005	8
อัตราการทำกำไรสุทธิ (ร้อยละ)	7.2	7.4	
ตามที่รายงาน			
รายได้รวม**	44,422	40,607	9
EBITDA รวม	12,913	12,691	2
EBITDA Margin (ร้อยละ)	29.1	31.3	
กำไรสุทธิรวม	2,823	3,255	-13
อัตราการทำกำไรสุทธิ (ร้อยละ)	6.4	8.0	

พัฒนาการที่สำคัญในไตรมาส 2 ปี 2567

หน่วย: ล้านบาท	6 เดือนแรก ปี 2567	6 เดือนแรก ปี 2566 (ปรับปรุง)	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
จากการดำเนินงาน*			
รายได้รวม**	82,248	73,614	12
EBITDA รวม	21,587	19,136	13
EBITDA Margin (ร้อยละ)	26.2	26.0	
กำไรสุทธิรวม	2,878	2,358	22
อัตราการทำกำไรสุทธิ (ร้อยละ)	3.5	3.2	
ตามที่รายงาน			
รายได้รวม**	82,473	73,729	12
EBITDA รวม	22,836	19,188	19
EBITDA Margin (ร้อยละ)	27.7	26.0	
กำไรสุทธิรวม	3,969	2,279	74
อัตราการทำกำไรสุทธิ (ร้อยละ)	4.8	3.1	

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในภาคผนวก

** รวมส่วนแบ่งกำไรและรายได้อื่น

สัดส่วนผลการดำเนินงาน*			
6 เดือนแรกปี			
2567	รายได้	EBITDA	กำไร
(ร้อยละ)			
โรงแรมและอื่นๆ	80	83	58
ร้านอาหาร	20	17	42
รวม	100	100	100

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในภาคผนวก

พัฒนาการ

- เปิดร้านอาหารจำนวน 13 สาขา เมื่อเทียบกับร้านอาหาร ไตรมาส 1 ปี 2567 โดยส่วนใหญ่เป็นร้านสเวนเซนส์ แดรี่ ครีน และก้าในประเทศไทย
- เปิดโรงแรม 9 แห่ง ในช่วงไตรมาส 2 ปี 2567
 - อวานี: โรงแรมภายใต้สัญญาบริหารจัดการ 1 แห่ง ในประเทศไทย
 - เอ็นเอช คอลเลคชั่น: โรงแรมเช่าบริหาร 1 แห่ง ในประเทศฟินแลนด์ และโรงแรมภายใต้สัญญาบริหารจัดการ 3 แห่ง ในประเทศมัลดีฟส์ ไทย และศรีลังกา
 - เอ็นเอช: โรงแรมภายใต้สัญญาบริหารจัดการ 4 แห่ง ในประเทศไทย ศรีลังกา มัลดีฟส์ และ แอฟริกาใต้
- ปิดโรงแรม 6 แห่ง ในช่วงไตรมาส 2 ปี 2567
- อนันตรา: โรงแรมภายใต้สัญญาบริหารจัดการ 1 แห่ง ในประเทศสหรัฐอเมริกาหรับเอมิเรตส์
- เอ็นเอช: โรงแรมที่เป็นเจ้าของเอง 1 แห่ง ในประเทศเนเธอร์แลนด์ และโรงแรมภายใต้สัญญาบริหารจัดการ 4 แห่ง ในประเทศสวีเดน สเปน และเยอรมนี
- รีแบรนด์โรงแรม 2 แห่ง ในช่วงไตรมาส 2 ปี 2567
 - อวานี: จากแบรนด์เอ็นเอช ในประเทศเนเธอร์แลนด์
 - ทิวาลี: จากแบรนด์เอ็นเอช คอลเลคชั่นในประเทศไทยอิตาลี
- เพิ่มดูไบเป็นจุดหมายปลายทางใหม่ของอนันตรา เวเคชั่น คลับ
- ประสบความสำเร็จในการออกหุ้นกู้ส่งเสริมความยั่งยืน (sustainability-linked bond) มูลค่า 8 พันล้านบาท

ผลการดำเนินงานจำแนกรายธุรกิจ

ธุรกิจร้านอาหาร

ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2567 บริษัทมีสาขาร้านอาหารทั้งสิ้น 2,655 สาขา แบ่งเป็นสาขาที่บริษัทลงทุนเอง 1,365 สาขา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51 ของสาขาทั้งหมด และสาขาแฟรนไชส์ 1,290 สาขา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49 โดยเป็นสาขาภายใต้กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทย 2,031 สาขา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 76 และเป็นสาขาภายใต้กลุ่มธุรกิจร้านอาหารอื่น 624 สาขา คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 24 ครอบคลุมอีก 23 ประเทศทั่วทวีปเอเชีย โอเชียเนีย ตะวันออกกลาง ยุโรป ประเทศเม็กซิโก และประเทศแคนาดา

ร้านอาหารจำแนกตามบริษัทลงทุนเองและแฟรนไชส์

จำนวนร้านสาขา	ไตรมาส 2 ปี 2567	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
บริษัทลงทุนเอง	1,365	12	65
สาขาแฟรนไชส์	1,290	1	9
รวมสาขาร้านอาหาร	2,655	13	74
ประเทศไทย*	2,031	12	88
ประเทศจีน	134	1	-10
ประเทศออสเตรเลีย	313	-2	-14
อื่นๆ	177	2	10
รวมสาขาร้านอาหาร	2,655	13	74

* กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยรวมสาขาร้านอาหารในประเทศกัมพูชา ลาว เมียนมา ร์ เวียดนาม และญี่ปุ่น

ร้านอาหารจำแนกตามแบรนด์

จำนวนร้านสาขา	ไตรมาส 2 ปี 2567	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
เดอะ พิชซ่า คอมปะนี	587	0	12
สเวนเซนส์	368	7	18
ซีซซ์เลอร์	74	0	11
แดรี่ ครีน	521	2	15
เบอร์เกอร์ คิง	129	0	2
เดอะ คอฟฟี่ คลับ	389	-3	-9
ไทย เอ็กซ์เพรส	98	2	-8
ริเวอร์ไซด์	141	1	-8
เบนิฮานา	21	1	2
บอนซอน	120	-1	8
คอฟฟี่ เจอเน่	86	-2	-7
กาค้า	49	2	17
อื่นๆ*	72	4	21
รวมสาขาร้านอาหาร	2,655	13	74

* อื่นๆ คือ ร้านอาหารในสนามบิน ซึ่งอยู่ภายใต้บริษัทร่วมทุนในสัดส่วนร้อยละ 51 บริษัท ซีล็ค เซอร์วิส พาร์ทเนอร์ และร้านอาหารในสหราชอาณาจักรภายใต้แบรนด์ "ภัทรา" และ "ฟูเลห์"

ผลประกอบการตามกลุ่มร้านอาหาร

ในไตรมาส 2 ปี 2567 การเติบโตของธุรกิจและการขยายจำนวนสาขาในประเทศไทยและสิงคโปร์ส่งผลให้ยอดขายโดยรวมทุกสาขา (Total-System-Sales) ซึ่งรวมยอดขายสาขาแฟรนไชส์เติบโตร้อยละ 2.5 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้ยอดขายต่อร้านเดิมในไตรมาส

ลดลงร้อยละ 2.8 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยกิจกรรมทางธุรกิจที่เพิ่มขึ้นของกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยและสิงคโปร์สามารถบรรเทาผลกระทบจากการที่ลดลงในกลุ่มธุรกิจประเทศอื่นๆ ได้เพียงบางส่วน

ร้านอาหารในประเทศไทยในไตรมาส 2 ปี 2567 มียอดขายโดยรวมทุกสาขาเติบโตขึ้นร้อยละ 7.4 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากยอดขายต่อร้านเดิมที่เติบโตร้อยละ 0.7 และอัตราการเปิดสาขาใหม่ที่ร้อยละ 4.1 การเติบโตของยอดขายโดยรวมทุกสาขาและยอดขายต่อร้านเดิมมีสาเหตุหลักมาจาก: 1) การเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้าที่รับประทานอาหารภายในร้าน ซึ่งเป็นผลมาจากนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่ออกแบบมาสำหรับการนั่งรับประทานที่ร้าน โดยเฉพาะ 2) ความสำเร็จในการเปิดตัวเมนูอาหารจานเดียวที่ช่วยเพิ่มโอกาสในการรับประทานสำหรับหลายๆ แบรินด์เช่น เดอะ พิชซ่า คอมปะนี ซีซซ์เลอร์ และบอนซอน และ 3) ผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งจากช่องทางการส่งอาหารกลับบ้านและช่องทางเดลิเวอรี่ จากแผนการตลาดและแคมเปญความภักดีที่มีประสิทธิภาพ หากรวมกลุ่มประเทศ CLMV แล้ว ยอดขายโดยรวมทุกสาขามีการเติบโตร้อยละ 8.9 โดยสาเหตุหลักมาจากการขยายสาขาในขณะที่ยอดขายต่อร้านเดิมเทียบเท่ากับระดับของปีก่อน

กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศจีนมีจำนวนผู้เข้าใช้บริการที่สาขาลดลงท่ามกลางสภาวะความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่อ่อนแอจากความท้าทายทางเศรษฐกิจ รวมถึงการปิดสาขาที่ต่ำกว่าไร้ไม่ถึงเกณฑ์ที่กำหนด ส่งผลให้ยอดขายโดยรวมทุกสาขาและยอดขายต่อร้านเดิมในไตรมาส 2 ปี 2567 ลดลงร้อยละ 22.8 และ 20.2 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้ไมเนอร์ ฟู้ด ประเทศจีนได้เปิดตัวเมนูหลักเพิ่มเติมจากเมนูเดิมโดยนำเสนอตัวเลือกโปรตีนประเภทใหม่ที่มีความหลากหลายนอกเหนือจากปลา เพื่อดึงดูดและขยายฐานลูกค้าให้มีความหลากหลายมากขึ้น นอกจากนี้ กลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศจีนยังคงใช้กลยุทธ์เพื่อลดต้นทุนในทุกสาขา อีกทั้งแบรนด์ใหม่ เจียง เหมย เซียน ได้มีการขยายสาขาเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจในรูปแบบแฟรนไชส์

ในไตรมาส 2 ปี 2567 ยอดขายโดยรวมทุกสาขาของกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศออสเตรเลียลดลงร้อยละ 4.9 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และยอดขายต่อร้านเดิมลดลงร้อยละ 4.2 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากความเชื่อมั่นผู้บริโภคที่ยังคงอ่อนแอและแรงกดดันจากค่าครองชีพที่สูง ส่งผลให้กิจกรรมทางธุรกิจลดลง อีกทั้งจำนวนที่ลดลงของสาขาจากการปิดสาขาที่มีผลการดำเนินงานต่ำกว่าคาด อย่างไรก็ตาม เดอะ คอฟฟี่ คลับ ได้ตัดสินใจกลยุทธ์การขายอย่างต่อเนื่องเพื่อยกระดับแบรนด์ และได้คิดค้นเมนูและรูปแบบอาหารใหม่ๆ พร้อมทั้งแคมเปญการตลาดที่ยิ่งใหญ่สำหรับปี (การร่วมมือกับมาสเตอร์เชฟ ออสเตรเลีย) ที่ได้เปิดตัวไปทั่วประเทศในช่วงท้ายของไตรมาส นอกจากนี้ธุรกิจร้านอาหารในประเทศออสเตรเลียยังมีการปรับปรุงร้านค้าด้วยการออกแบบใหม่เพื่อปรับปรุงยอดขายให้เพิ่มขึ้น

โดยภาพรวม ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2567 ยอดขายโดยรวมทุกสาขาเติบโตร้อยละ 2.5 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เป็นผลมาจากการเติบโตอย่างแข็งแกร่งของกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยและสิงคโปร์ อย่างไรก็ตามยอดขายต่อร้านเดิมลดลงร้อยละ 3.1 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยผลการดำเนินงานที่เป็นบวกของธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยและสิงคโปร์สามารถบรรเทาผลกระทบจากเศรษฐกิจที่ชะลอตัวของกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศจีนและออสเตรเลียได้เพียงบางส่วน

ผลการดำเนินงานธุรกิจร้านอาหาร				
(ร้อยละ)	ไตรมาส 2 ปี 2567	ไตรมาส 2 ปี 2566	6 เดือนแรก ปี 2567	6 เดือนแรก ปี 2566
อัตราเติบโตของยอดขายต่อร้านเฉลี่ย Average Same-Store-Sales Growth	-2.8	8.1	-3.1	9.6
อัตราเติบโตของยอดขายรวมเฉลี่ย Average Total-System-Sales	2.5	17.5	2.5	18.7

หมายเหตุ: การเติบโตของยอดขายคำนวณจากยอดขายที่เป็นสกุลเงินท้องถิ่น เพื่อขจัดผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

ผลการดำเนินงาน

ในไตรมาส 2 ปี 2567 บริษัทมีรายได้รวมจากการดำเนินงานของธุรกิจร้านอาหารเติบโตในอัตราร้อยละ 5 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นผลมากรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากร้านอาหารในประเทศไทย ออสเตรเลีย และสิงคโปร์ รวมถึงกำไรจากกิจการร่วมค้าที่เติบโตขึ้น การเติบโตของจำนวนลูกค้าและจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้นผลักดันการเติบโตของรายได้ในประเทศไทยและสิงคโปร์ ในขณะที่ยอดขายเมล็ดกาแฟคั่วที่เพิ่มขึ้นของโนแมดเป็นสาเหตุหลักสำหรับการเติบโตของรายได้ในประเทศออสเตรเลีย ในส่วนของรายรับจากการให้แฟรนไชส์เพิ่มขึ้นร้อยละ 3 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากผลประกอบการที่ฟื้นตัวของสาขาแฟรนไชส์ในประเทศไทยและสาขาแฟรนไชส์ในประเทศอื่นๆ ระหว่างไตรมาส

ในไตรมาส 2 ปี 2567 EBITDA จากการดำเนินงานเติบโตที่อัตราร้อยละ 15 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน อยู่ที่ 1,868 ล้านบาท ซึ่งเป็นอัตราการเติบโตที่เร็วกว่าการเติบโตของรายได้ มีสาเหตุหลักมาจากรายได้ที่เพิ่มขึ้นและการจัดการต้นทุนที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเฉพาะจากกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยและออสเตรเลีย รวมถึงต้นทุนวัตถุดิบในประเทศจีนที่ลดลง ส่งผลให้อัตรากำไร EBITDA จากการดำเนินงานมีการเติบโตสู่อัตราร้อยละ 23.1 ในไตรมาส 2 ปี 2567 จาก ร้อยละ 21.0 ในไตรมาส 2 ปี 2566

สำหรับช่วง 6 เดือนแรกของปี 2567 ไมเนอร์ ฟู้ดมีรายได้รวมจากการดำเนินงานของธุรกิจร้านอาหารเติบโตร้อยละ 5 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นผลมาจากยอดขายที่ฟื้นตัวของกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทย สิงคโปร์ และออสเตรเลีย รวมถึงผลประกอบการที่แข็งแกร่งจากกิจการร่วมค้า ในขณะที่รายรับจากการให้แฟรนไชส์ลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนที่ร้อยละ 1 โดยผลการดำเนินงานที่ฟื้นตัวจากสาขาแฟรนไชส์ในประเทศไทยเกือบจะสามารถครอบคลุมผลการดำเนินงานที่อ่อนแอของ

ของสาขาแฟรนไชส์ในต่างประเทศในไตรมาส 1 ปี 2567 ได้ อย่างไรก็ตาม ผลกำไรที่แข็งแกร่งขึ้นของกลุ่มธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยและสิงคโปร์ ส่งผลให้ EBITDA จากการดำเนินงานของกลุ่มเติบโตร้อยละ 12 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน อยู่ที่จำนวน 3,708 ล้านบาท ในขณะที่อัตราการทำให้ EBITDA จากการดำเนินงานเติบโตเป็นร้อยละ 23.0 ในช่วงช่วง 6 เดือนแรกของปี 2567 เมื่อเทียบกับ 6 เดือนแรกของปี 2566 ที่ร้อยละ 21.4

ผลการดำเนินงาน*

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 2 ปี 2567	ไตรมาส 2 ปี 2566	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
รายได้จากผลการดำเนินงาน**	7,683	7,309	5
รายรับจากการให้แฟรนไชส์	419	406	3
รวมรายได้	8,102	7,715	5
EBITDA	1,868	1,619	15
EBITDA Margin (ร้อยละ)	23.1	21.0	

หน่วย: ล้านบาท	6 เดือนแรก ปี 2567	6 เดือนแรก ปี 2566	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
รายได้จากผลการดำเนินงาน**	15,343	14,636	5
รายรับจากการให้แฟรนไชส์	802	808	-1
รวมรายได้	16,145	15,444	5
EBITDA	3,708	3,302	12
EBITDA Margin (ร้อยละ)	23.0	21.4	

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในภาคผนวก

** รวมส่วนแบ่งกำไรและรายได้อื่น

ธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

ธุรกิจโรงแรม

ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2567 บริษัทมีโรงแรมที่ลงทุนเองจำนวน 371 แห่ง และมีโรงแรมและเซอร์วิส สวีทที่รับจ้างบริหารอีก 184 แห่งใน 57 ประเทศ มีจำนวนห้องพักทั้งสิ้น 80,547 ห้อง ซึ่งเป็นห้องที่บริษัทลงทุนเองและเช่าบริหารจำนวน 56,257 ห้อง และห้องที่บริษัทรับจ้างบริหารจำนวน 24,290 ห้อง ภายใต้แบรนด์อนันตรา, อวานี, โอดีส, ทิวาลี, เอ็นเอช คอลเลคชั่น, เอ็นเอช, นาว และเอลวานา คอลเลคชั่น โดยจากห้องพักทั้งหมด เป็นห้องพักในประเทศไทย 6,152 ห้อง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8 และเป็นห้องพักในต่างประเทศ 74,395 ห้อง คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 92 ในอีก 56 ประเทศ ครอบคลุมทวีปเอเชีย โอเชียเนีย ยุโรป อเมริกา และแอฟริกา

ห้องพักจำแนกตามของบริษัทลงทุนเองและรับจ้างบริหาร

จำนวนห้องพัก	ไตรมาส 2 ปี 2567	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
บริษัทลงทุนเอง*	56,257	-219	-145
- ประเทศไทย	3,791	0	195
- ต่างประเทศ	52,466	-219	-340
รับจ้างบริหาร	24,290	1,245	2,563
- ประเทศไทย	2,361	833	386
- ต่างประเทศ	21,929	412	2,177
รวมห้องพัก	80,547	1,026	2,418

* จำนวนห้องพักที่บริษัทลงทุนเองรวมโรงแรมที่บริษัทลงทุนเอง เช่าบริหาร และร่วมลงทุน

ห้องพักจำแนกตามการลงทุน

จำนวนห้องพัก	ไตรมาส 2 ปี 2567	เปลี่ยนแปลง (q-q)	เปลี่ยนแปลง (y-y)
ลงทุนเอง	19,031	-112	43
เช่าบริหาร	35,505	-107	120
ร่วมทุน	1,721	0	-308
รับจ้างบริหาร	17,624	1,262	2,305
MLRs*	6,666	-17	258
รวมห้องพัก	80,547	1,026	2,418

* การบริหารโรงแรมภายใต้สิทธิบริหารจัดการห้องชุด (Management Letting Rights) ในประเทศออสเตรเลียและนิวซีแลนด์

ผลประกอบการตามประเภทของการลงทุน

โรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของและเช่าบริหาร

กลุ่มโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของและเช่าบริหาร มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 85 ของรายได้จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ ในไตรมาส 2 ปี 2567 โดยรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืน (Revenue per Available Room – RevPar) ของกลุ่มโรงแรมทั้งหมด (System-wide) ที่บริษัทเป็นเจ้าของและเช่าบริหารเติบโตร้อยละ 14 ในไตรมาส 2 ของปี เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากความต้องการด้านการเดินทางที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและความสามารถในการเพิ่มราคาห้องพักเฉลี่ยของโรงแรมในทวีปยุโรป ลาตินอเมริกา และประเทศไทย นอกจากนี้ความสำเร็จจากกลยุทธ์การตั้งราคาของไมเนอร์ โฮเทลส์ยังส่งผลให้รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนเติบโตอยู่ในระดับที่สูงกว่าระดับก่อนการระบาดของโรค COVID-19 ในอัตราร้อยละ 56

การเติบโตที่แข็งแกร่งยังคงมีต่อเนื่องในไตรมาส 2 ปี 2567 สำหรับโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของและเช่าบริหารในทวีปยุโรปและลาตินอเมริกา ทำให้รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมทั้งหมดในสกุลเงินยูโรเติบโตในอัตราร้อยละ 8 และร้อยละ 54 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และไตรมาสก่อนตามลำดับ ความต้องการการเดินทางเพื่อการพักผ่อนยังคงแข็งแกร่งอย่างต่อเนื่องและการเติบโตของการเดินทางเพื่อธุรกิจรวมถึงกลยุทธ์การเพิ่มระดับของแบรนด์ส่งผลให้อัตราการเข้าพักเฉลี่ยและราคาห้องพักเฉลี่ยเพิ่มขึ้น ในขณะที่เดียวกันกับการเข้าสู่ไตรมาสที่เป็นช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวหนุนให้ธุรกิจเติบโตเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน ทั้งนี้ทุกภูมิภาครายงานผลการดำเนินงานที่ยอดเยี่ยม นำโดยประเทศสเปนที่มีการเติบโตของรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนที่แข็งแกร่งที่สุด ตามด้วยยุโรปกลาง ลาตินอเมริกา เม็กซิโก และอิตาลี อัตราการเข้าพักเฉลี่ยเพิ่มขึ้นสู่ระดับร้อยละ 73 ในไตรมาส 2 ปี 2567 จากร้อยละ 72 ในไตรมาส 2 ปี 2566 และเข้าใกล้สู่ระดับก่อนการระบาดของโรค COVID-19 ในอัตราร้อยละ 75 นอกจากนี้ราคาห้องพักเฉลี่ยปรับตัวเพิ่มขึ้นเป็นประวัติการณ์ที่ 165 ยูโรต่อห้องต่อคืน เพิ่มขึ้นร้อยละ 7 และร้อยละ 47 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และจากช่วงก่อนการระบาดของโรค COVID-19 ตามลำดับ ทั้งนี้รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนสำหรับโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของและเช่าบริหารในทวีปยุโรปและลาตินอเมริกา

เติบโตในอัตราร้อยละ 44 จากช่วงก่อนการระบาดของโรค COVID-19

ในไตรมาส 2 ปี 2567 รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของโรงแรมที่บริษัทเป็นเจ้าของเองในประเทศไทยเติบโตร้อยละ 14 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากความต้องการการเดินทางของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางมายังประเทศไทยที่เพิ่มขึ้นและราคาห้องพักที่สูงขึ้น โรงแรมในประเทศไทย และสถานที่ท่องเที่ยวอื่นๆ เช่น ภูเก็ต สมุย และเชียงใหม่ รายงานการเติบโตที่แข็งแกร่งของรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืน เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และเติบโตสูงกว่าระดับก่อนการระบาดของโรค COVID-19 ที่ร้อยละ 20 โดยสาเหตุหลักมาจากราคาห้องพักที่สูงขึ้น

ประเทศมัลดีฟส์มีการเติบโตของรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนในไตรมาส 2 ปี 2567 ลดลงเล็กน้อยที่ ร้อยละ 4 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน อย่างไรก็ตามผลประกอบการของประเทศมัลดีฟส์ มีการเติบโตของรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนในช่วงท้ายของไตรมาสในเดือนพฤษภาคมและมิถุนายนเป็นบวก เพิ่มขึ้นร้อยละ 1 และ 9 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนตามลำดับ สะท้อนให้เห็นถึงการฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปของอัตราการเข้าพัก การฟื้นตัวดังกล่าวเป็นผลมาจากแผนการตลาดที่เฉพาะเจาะจงและการร่วมมือกับพันธมิตรเชิงกลยุทธ์เพื่อกระตุ้นจำนวนนักท่องเที่ยว แม้ว่ารายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนจะยังคงอยู่ต่ำกว่าระดับก่อนการระบาดของโรค COVID-19 ที่ร้อยละ 21 ราคาห้องพักเฉลี่ยยังคงเติบโตในระดับที่สูงกว่าระดับก่อนการระบาดของโรค COVID-19 ที่ร้อยละ 14 ทั้งนี้ผลการดำเนินงานที่เป็นบวกในช่วงท้ายของไตรมาสสะท้อนถึงโอกาสในการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องสำหรับเดือนถัดๆไป

กลุ่มโรงแรมภายใต้สิทธิบริหารจัดการห้องชุด

กลุ่มโรงแรมภายใต้สิทธิบริหารจัดการห้องชุด มีสัดส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 7 ของรายได้จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ ในไตรมาส 2 ปี 2567 โดยรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนในสกุลเงินเหรียญออสเตรเลียเติบโตร้อยละ 33 จากช่วงก่อนการระบาดของโรค COVID-19 สาเหตุหลักมาจากราคาห้องพักที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่อัตราการเข้าพักอยู่ในระดับที่เทียบเท่ากับช่วงก่อนการระบาดของโรค COVID-19 หากเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมภายใต้สิทธิบริหารจัดการห้องชุด ลดลงร้อยละ 7 ซึ่งเป็นไปตามการคาดการณ์จากฐานของผลการดำเนินงานที่สูงในปีก่อน การเติบโตของกลุ่มนักท่องเที่ยวเพื่อธุรกิจไม่สามารถบรรเทาผลกระทบจากความต้องการที่ลดลงของกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางเพื่อการพักผ่อนภายในประเทศได้ เป็นผลมาจากความต้องการการเดินทางไปต่างประเทศของนักท่องเที่ยวในออสเตรเลียที่เพิ่มขึ้น สภาพอากาศที่แจ่มใส ภาวะเศรษฐกิจที่ท้าทาย และฐานที่สูงในปีก่อนหน้า อย่างไรก็ตาม รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของไมเนอร์ โฮเทลส์ในออสเตรเลีย โดยเฉพาะอัตราการเข้าพักเฉลี่ย มีระดับสูงกว่าระดับของตลาด เป็นผลมาจากแผนการตลาดที่สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยว

ทั้งกลุ่มนักท่องเที่ยวเพื่อธุรกิจและนักท่องเที่ยวภายในประเทศ ซึ่งช่วยบรรเทาผลกระทบดังกล่าวข้างต้นได้บางส่วน

โรงแรมภายใต้สัญญาจ้างบริหาร

ในไตรมาส 2 ปี 2567 รายได้จากการรับจ้างบริหารโรงแรมมีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 2 ของรายได้จากการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและอื่นๆ โดยรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมทั้งหมดที่บริษัทรับจ้างบริหารเติบโตร้อยละ 14 และร้อยละ 21 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และไตรมาส 2 ปี 2562 ตามลำดับ จากผลประกอบการที่โดดเด่นในภูมิภาคส่วนใหญ่

ภาพรวมของโรงแรมทั้งหมด

สำหรับภาพรวมในไตรมาส 2 ปี 2567 รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมทั้งหมดเติบโตในอัตราร้อยละ 12 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และสูงกว่าระดับก่อนการระบาดของโรค COVID-19 ในอัตราร้อยละ 48 โดยการเติบโตอย่างแข็งแกร่งดังกล่าวเป็นผลมาจากการฟื้นตัวโดยรวมของธุรกิจนำโดยความต้องการในการเดินทางที่สูงต่อเนื่อง ประกอบกับกลยุทธ์การขายและการตั้งราคาห้องพักที่ประสบความสำเร็จของไมเนอร์ โฮเทลส์

สำหรับ 6 เดือนแรกของปี 2567 รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืนของกลุ่มโรงแรมทั้งหมดเติบโตอย่างมีนัยสำคัญในอัตราร้อยละ 15 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และสูงกว่าระดับก่อนการระบาดของโรค COVID-19 ในอัตราร้อยละ 41 จากเหตุผลเดียวกันดังกล่าวข้างต้น

ผลการดำเนินงานธุรกิจโรงแรมจำแนกตามการลงทุน

	อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)			
	ไตรมาส 2 ปี 2567	ไตรมาส 2 ปี 2566 (ปรับปรุง)	6 เดือนแรก ปี 2567	6 เดือนแรก ปี 2566 (ปรับปรุง)
ลงทุนเองและเช่าบริหาร*	71	70	67	65
ร่วมทุน	29	36	35	39
รับจ้างบริหาร*	60	57	61	56
MLR**	74	77	78	77
เฉลี่ย	69	68	66	64

	ค่าห้องเฉลี่ย (บาท/คืน)			
	ไตรมาส 2 ปี 2567	ไตรมาส 2 ปี 2566 (ปรับปรุง)	6 เดือนแรก ปี 2567	6 เดือนแรกปี 2566 (ปรับปรุง)
ลงทุนเองและเช่าบริหาร*	6,570	5,842	5,970	5,299
ร่วมทุน	8,193	6,253	9,412	7,384
รับจ้างบริหาร*	5,874	5,441	6,130	5,661
MLR**	5,249	5,224	5,398	5,365
เฉลี่ย	6,354	5,727	5,975	5,386

	รายได้เฉลี่ยต่อห้อง (บาท/คืน)			
	ไตรมาส 2 ปี 2567	ไตรมาส 2 ปี 2566 (ปรับปรุง)	6 เดือนแรก ปี 2567	6 เดือนแรกปี 2566 (ปรับปรุง)
ลงทุนเองและเช่าบริหาร*	4,692	4,118	3,998	3,430
ร่วมทุน	2,383	2,263	3,305	2,873
รับจ้างบริหาร*	3,525	3,099	3,757	3,167
MLR**	3,907	4,010	4,221	4,134
เฉลี่ย	4,373	3,894	3,961	3,435

* จำนวนห้องรวมเอ็นเอช โฮเทล กรุ๊ป
** การบริหารโรงแรมภายใต้สิทธิบริหารจัดการห้องชุด (Management Letting Rights) ในประเทศออสเตรเลียและนิวซีแลนด์

ผลการดำเนินงานของธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม

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

บริษัทดำเนินธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขาย ซึ่งบริษัทจะพัฒนาโครงการควบคู่ไปกับการดำเนินกิจการโรงแรมในพื้นที่เดียวกัน โดยบริษัทมีโครงการที่อยู่ในระหว่างการขาย ทั้งหมด 4 โครงการทั้งในประเทศและมาเลเซีย นอกจากนี้ บริษัทอยู่ระหว่างการศึกษและพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายแห่งใหม่ซึ่งอยู่ระหว่างการก่อสร้างอีก 2 โครงการ เพื่อให้มีโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายอย่างต่อเนื่องในอนาคต

อีกส่วนหนึ่งของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือ โครงการพักผ่อนแบบปันส่วนเวลา ภายใต้แบรนด์ของบริษัท ชื่อ อนันตรา เวเคชั่น คลับ ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2567 อนันตรา เวเคชั่น คลับมีห้องพักของโครงการเพื่อรองรับการขายสิทธิในการเข้าพักอาศัยจำนวนทั้งหมด 340 ยูนิตในประเทศไทย นิวซีแลนด์ อินโดนีเซีย และจีน โดยอนันตรา เวเคชั่น คลับ มีจำนวนสมาชิกเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน อยู่ที่ 18,531 คน ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2567

ผลการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอื่นๆ

รายได้รวมจากการดำเนินงานปกติ (Core Revenue) ของธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอื่นๆ ในไตรมาส 2 ปี 2567 เพิ่มขึ้นร้อยละ 11 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นการเติบโตอย่างแข็งแกร่งโดยหลักมาจากผลการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจโรงแรมในทวีปยุโรป ลาตินอเมริกา และประเทศไทย ซึ่งปัจจัยขับเคลื่อนหลักมาจากอุปสงค์และราคาห้องพักเฉลี่ยที่สูงขึ้น ส่งผลให้รายได้ปกติจากธุรกิจโรงแรมและบริการที่เกี่ยวข้องเติบโตร้อยละ 12 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่วนรายได้จากการรับจ้างบริหารโรงแรมเพิ่มขึ้นร้อยละ 24 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องมาจากรายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืน (Revenue per Available Room – RevPar) ที่เติบโตแข็งแกร่งและการที่มีจำนวนโรงแรมภายใต้สัญญาจ้างบริหารใหม่ๆ ที่เพิ่มขึ้นในช่วง 12 เดือนที่ผ่านมา ในส่วนของรายได้จากธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรมอยู่ระดับใกล้เคียงกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ในส่วนรายได้ของธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์ที่ลดลงสาเหตุมาจากจำนวนการขายอสังหาริมทรัพย์ที่น้อยกว่าปีที่แล้ว ซึ่งถูกชดเชยด้วยรายได้จากธุรกิจอนันตรา เวเคชั่น คลับ ร้านอาหารในสหราชอาณาจักร ธุรกิจค้าปลีก รวมถึงธุรกิจศูนย์การค้าและบันเทิงที่เติบโตเพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ ยังมีการเติบโตของกำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษีและค่าเสื่อม (EBITDA) จากการดำเนินงานปกติของธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอื่นๆ

อย่างต่อเนื่องที่ร้อยละ 7 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า มาอยู่ที่จำนวน 11,366 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี กำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษี และค่าเสื่อม จากการดำเนินงานปกติเติบโตในอัตราที่น้อยกว่าการเติบโตของรายได้ ส่งผลให้ความสามารถในการทำกำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษีและค่าเสื่อม ลดลงเล็กน้อยมาอยู่ที่ร้อยละ 31.1 ในไตรมาส 2 ปี 2567 จากร้อยละ 32.5 ในไตรมาส 2 ปี 2566 เนื่องมาจาก การบันทึกขาดทุนที่ไม่ได้เกิดขึ้นจริงจากอัตราแลกเปลี่ยน (unrealized foreign exchange loss) ในไตรมาส 2 ปี 2567 เนื่องมาจากการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศของดอลลาร์สหรัฐต่อรูปีศรีลังกา (เนื่องมาจากการที่ไมเนอร์ โฮเทลส์ มีเงินกู้ยืมในประเทศศรีลังกา) รวมถึงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐต่อเรียลบราซิล (เนื่องมาจากรายการหนี้สินตามสัญญาเช่า lease liability ของโรงแรมในประเทศบราซิล) ในขณะที่ช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน มีการบันทึกกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนที่ไม่เกิดขึ้นจริง หากไม่รวมผลกระทบด้านลบจากการตีมูลค่านี้ กำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษี และค่าเสื่อมจากการดำเนินงานปกติ สามารถเติบโตได้สูงกว่าการเติบโตของรายได้ จากการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และแรงหนุนจากรายได้ที่สะท้อนความสามารถในการดำเนินงานที่สูงขึ้น รวมถึงจากการปรับปรุงบัญชีต้นทุนในด้านบวกของโอ๊คส์ ตามมาตรฐานบัญชี IFRS 16

สำหรับ 6 เดือนแรกของปี 2567 รายได้รวมของธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอื่นๆ ในไตรมาส 2 ปี 2567 เติบโตร้อยละ 14 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน แสดงให้เห็นถึงการดำเนินงานที่แข็งแกร่งของทั้งธุรกิจโรงแรมและและธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง กำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษีและค่าเสื่อม จากการดำเนินงานปกติเพิ่มขึ้นร้อยละ 13 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน มาอยู่ที่จำนวน 17,879 ล้านบาท ซึ่งเป็นอัตราการเติบโตที่น้อยกว่าการเติบโตของรายได้เล็กน้อย เนื่องมาจากการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนในไตรมาส 2 ปี 2567 ส่งผลให้ความสามารถในการทำกำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย ภาษีและค่าเสื่อม ลดลงเล็กน้อยมาอยู่ที่ร้อยละ 27.0 ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2567 จากร้อยละ 27.2 ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2566

ผลการดำเนินงาน*

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 2 ปี 2567	ไตรมาส 2 ปี 2566 (ปรับปรุง)	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ธุรกิจโรงแรมและบริการที่เกี่ยวข้อง**	33,335	29,723	12
ธุรกิจรับจ้างบริหารโรงแรม	566	457	24
ธุรกิจอื่นๆ	2,596	2,609	0
รวมรายได้	36,497	32,789	11
EBITDA	11,366	10,663	7
EBITDA Margin (ร้อยละ)	31.1	32.5	

หน่วย: ล้านบาท	6 เดือนแรก ปี 2567	6 เดือนแรก ปี 2566 (ปรับปรุง)	เปลี่ยนแปลง (ร้อยละ)
ธุรกิจโรงแรมและบริการที่เกี่ยวข้อง**	59,771	52,185	15
ธุรกิจรับจ้างบริหารโรงแรม	1,250	998	25
ธุรกิจอื่นๆ	5,082	4,987	2
รวมรายได้	66,103	58,171	14
EBITDA	17,879	15,835	13
EBITDA Margin (ร้อยละ)	27.0	27.2	

* ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในภาคผนวก

** รวมส่วนแบ่งกำไรและรายได้อื่น

งบดุลและกระแสเงินสด

ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2567 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 372,383 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 13,187 ล้านบาทจาก 359,196 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2566 โดยการเพิ่มขึ้นดังกล่าวมีสาเหตุหลักมาจาก (1) การเพิ่มขึ้นของลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นจำนวน 1,760 ล้านบาท สอดคล้องกับยอดขายที่เพิ่มขึ้น (2) การเพิ่มขึ้นของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ส่วนเกินจากการประเมินมูลค่าที่ดิน และกำไรจากการแปลงค่าเงินจำนวน 7,737 ล้านบาท (3) การเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ส่วนใหญ่เป็นผลมาจากกำไรจากการแปลงค่าเงิน จำนวน 2,325 ล้านบาท บริษัทมีหนี้สินรวม 277,610 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2567 เพิ่มขึ้นจำนวน 5,708 ล้านบาท จาก 271,901 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2566 โดยการเพิ่มขึ้นดังกล่าวมีสาเหตุหลักมาจาก (1) การเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวสุทธิ ขาดทุนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริงจากอัตราแลกเปลี่ยน การปรับปรุงมูลค่าดีดธรรมจากการป้องกันความเสี่ยงและการแปลงค่าเงินของเงินกู้ยืมและหุ้นกู้ รวมจำนวน 3,094 ล้านบาท (2) การเพิ่มขึ้นของหนี้สินหมุนเวียนจากเงินมัดจำการจองโรงแรมของ ไมเนอร์ โฮเทลส์ ที่ยุโรปและอเมริกาล่วงหน้า จำนวน 1,457 ล้านบาท (3) การเพิ่มขึ้นของหนี้สินภาษีเงินได้รอตัดบัญชีที่เกี่ยวข้องกับส่วนเกินจากการประเมินมูลค่าที่ดินจำนวน 1,697 ล้านบาท ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทเพิ่มขึ้นจำนวน 7,479 ล้านบาท จาก 87,295 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2566 เป็น 94,774 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2567 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจาก (1) ผลการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2567 (2) การใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 2,300 ล้านบาท (3) จากองค์ประกอบอื่นๆ ของส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 2,963 ล้านบาท เป็นผลมาจากส่วนเกินการประเมินมูลค่าที่ดิน จำนวน 1,783 ล้านบาท และกำไรจากการแปลงค่าเงิน จำนวน 1,171 ล้านบาท สุทธิด้วย (1) การจ่ายชำระดอกเบี้ยของหุ้นกู้ที่มีลักษณะคดจ่ายทุน จำนวน 857 ล้านบาท และ (2) การจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้น จำนวน 1,814 ล้านบาท สำหรับ 6 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงานเป็นบวกจำนวน 14,214 ล้านบาท ลดลงจำนวน 3,419 ล้านบาทจากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยหลักเป็นผลมาจากผลขาดทุนที่ยังไม่เกิดขึ้นจริงจากการปรับมูลค่าดีดธรรมของตราสารอนุพันธ์และหนี้สินทางการเงินและวันชำระหนี้ที่สั้นลงทั่วทั้งยุโรป

บริษัทมีกระแสเงินสดใช้ในกิจกรรมการลงทุนจำนวน 3,313 ล้านบาท ใน 6 เดือนแรกปี 2567 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลงทุนตามปกติของธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร และอื่นๆ จำนวน 4,103 ล้านบาท ขดเชยด้วย (1) ดอกเบี้ยรับ จำนวน 703 ล้านบาท และเงินได้จากการจำหน่ายสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนเพื่อขาย จำนวน 317 ล้านบาท

บริษัทมีเงินสดจ่ายสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงินจำนวน 10,839 ล้านบาท ใน 6 เดือนแรกปี 2567 โดยส่วนใหญ่เป็นผลมาจาก (1) การชำระคืนหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าจำนวน 5,726 ล้านบาท (2) ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยจ่ายจำนวน 5,711 ล้านบาท (3) ดอกเบี้ยจ่ายของหุ้นกู้ที่มีลักษณะคล้ายหุ้นสุทธิจำนวน 857 ล้านบาท (4) การจ่ายปันผลให้กับผู้ถือหุ้นจำนวน 1,814 ล้านบาท ขดเชยด้วย (1) การใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 2,300 ล้านบาท (2) การเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวสุทธิจากสถาบันการเงินรวมจำนวน 994 ล้านบาท

โดยภาพรวม กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน การลงทุน และการจัดหาเงิน ส่งผลให้เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดสุทธิของบริษัทเพิ่มขึ้นจำนวน 62 ล้านบาท ในครึ่งปีแรกของปี 2567

กระแสเงินสดอิสระ (Free cash flow) ซึ่งคำนวณมาจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน เงินชำระคืนหนี้สินตามสัญญาเช่า ดอกเบี้ยจ่าย ซึ่งรวมถึงดอกเบี้ยจ่ายของหุ้นกู้ที่มีลักษณะคล้ายหุ้น และเงินสำหรับการลงทุนสุทธิที่เป็นลบอยู่จำนวน 1.4 พันล้านบาท ใน 6 เดือนแรกปี 2567 แสดงถึงกลยุทธ์การลงทุนที่สะท้อนมายังค่าใช้จ่ายลงทุนและการผูกพันทางการเงินจากดอกเบี้ยจ่ายและการชำระเงินตามสัญญาเช่าทางการเงิน ซึ่งมีความสำคัญต่อการเติบโตและการทำกำไรของบริษัทในอนาคต

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงเล็กน้อยจากร้อยละ 44.2 ในช่วง 6 เดือนแรก ปี 2566 เป็นร้อยละ 43.5 ในช่วง 6 เดือนแรก ปี 2567 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม จากการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีอัตรากำไรน้อยกว่าปีก่อน อย่างไรก็ตาม MINT มีอัตรากำไรสุทธิจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ร้อยละ 3.5 ใน 6 เดือนแรก ปี 2567 เมื่อเทียบกับร้อยละ 3.2 ในช่วง 6 เดือนแรก ปี 2566 เป็นผลมาจากรายได้ที่สูงขึ้น การบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพโดยเฉพาะธุรกิจร้านอาหาร

อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น (ซึ่งไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว) เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ร้อยละ 6.3 ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2567 จากร้อยละ 5.6 ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2566 โดยมีสาเหตุมาจากอุปสงค์ของการท่องเที่ยวที่สูงขึ้นและการกลับมารับประทานอาหารที่ร้าน รวมถึงความสามารถในการทำกำไรที่เพิ่มขึ้นของ MINT เช่นเดียวกันกับอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ซึ่งไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว) ที่อยู่ที่ร้อยละ 1.6 ในช่วง 6 เดือนแรกปี 2567 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 1.3 ในช่วงเดียวกันของปีก่อน

ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยของบริษัทลดลงจาก 39 วันในช่วง 6 เดือน

แรก ปี 2566 เป็น 38 วันในช่วง 6 เดือนแรก ปี 2567 ซึ่งเป็นผลมาจากความพยายามของบริษัทในการเก็บเงินจากลูกค้าที่การค้าได้เร็วขึ้น ส่วนอัตราส่วนค่าเผื่อนั้นจะสูญต่อยอดลูกหนี้การค้าลดลงจากร้อยละ 10.0 ในช่วง 6 เดือนแรกปี 2566 มาอยู่ที่ร้อยละ 8.8 ในไตรมาส 1 ปี 2567 โดยหลักเป็นผลมาจากธุรกิจโรงแรมและร้านอาหารจากคุณภาพการขายที่สูงขึ้น

สินค้าคงเหลือของบริษัทส่วนใหญ่ประกอบด้วย วัตถุดิบ สินค้าระหว่างผลิต และสินค้าสำเร็จรูปของธุรกิจร้านอาหารและธุรกิจจัดจำหน่ายและรับจ้างผลิต โดยอายุเฉลี่ยของสินค้าคงเหลือลดลงมาอยู่ที่ 19 วันในช่วง 6 เดือนแรก ปี 2567 เมื่อเทียบกับ 23 วันในช่วง 6 เดือนแรก ปี 2566 เนื่องมาจากยอดขายที่สูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญและการบริหารจัดการสินค้าคงเหลือเชิงรุก ส่วนอายุเฉลี่ยของเจ้าหนี้การค้าลดลงจาก 74 วันในช่วง 6 เดือนแรก ปี 2566 เป็น 67 วันในช่วง 6 เดือนแรก ปี 2567 เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบทั่วยุโรปที่นำมาใช้ในไตรมาสนี้ ซึ่งกำหนดให้มีการลดจำนวนวันชำระเงินสำหรับผลิตภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม

บริษัทมีอัตราส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียนเพิ่มมาอยู่ที่ 0.7 เท่า ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2567 เมื่อเทียบกับ 0.6 เท่า ณ สิ้นปี 2566 จากการที่สินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้นเร็วกว่าหนี้สินหมุนเวียน

ตามเงื่อนไขทางการเงินใหม่ของบริษัทสัญญาหนี้ ซึ่งไม่รวมหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าในการคำนวณอัตราส่วนภาระหนี้สินต่อทุน อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงจาก 1.10 เท่า ณ สิ้นปี 2566 มาอยู่ที่ 0.96 เท่า ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2567 โดยมีสาเหตุมาจากฐานส่วนของผู้ถือหุ้นที่เพิ่มขึ้น ซึ่งต่ำกว่าเงื่อนไขของพันธสัญญาหนี้ที่ 1.75 เท่า และต่ำกว่าเกณฑ์กำหนดภายในของบริษัทที่ 1.3 เท่า ส่วนอัตราส่วนภาระหนี้สินสุทธิต่อ EBITDA ลดลงจาก 4.87 เท่า ในช่วง 6 เดือนแรก ปี 2566 เป็น 4.65 เท่า ในช่วง 6 เดือนแรก ปี 2567 ด้วยกระแสเงินสดที่คาดว่าจะยังคงแข็งแกร่งในช่วงครึ่งหลังของปี ส่งผลให้สถานะสภาพคล่องของบริษัทจะแข็งแกร่งต่อไป และอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนน่าจะลดลงอย่างต่อเนื่องในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2024 อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยลดลงจาก 4.6 เท่าในครึ่งปีแรกของปี 2566 เป็น 3.7 เท่าในครึ่งปีแรกของปี 2567 โดยมีสาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยที่สูงขึ้น

อัตราส่วนทางการเงิน

ความสามารถในการทำกำไร	30 มิ.ย. 67	30 มิ.ย. 66 (ปรับปรอง)
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	43.5	44.2
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	4.8	3.1
อัตรากำไรสุทธิจากผลการดำเนินงาน* (ร้อยละ)	3.5	3.2
ความมีประสิทธิภาพ	30 มิ.ย. 67	30 มิ.ย. 66 (ปรับปรอง)
อัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้น* (ร้อยละ)	6.3	5.6
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์* (ร้อยละ)	1.6	1.3

ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	38	39
อายุเฉลี่ยของสินค้าคงเหลือ (วัน)	19	23
อายุเฉลี่ยของเจ้าหนี้การค้า (วัน)	67	74
ความสามารถในการดำรงสภาพคล่อง	30 มิ.ย. 67	31 ธ.ค. 66
สินทรัพย์หมุนเวียนต่อหนี้สินหมุนเวียน (เท่า)	0.7	0.6
ภาระหนี้สินต่อทุน	30 มิ.ย. 67	31 ธ.ค. 66
อัตราส่วนหนี้สินส่วนที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.11	1.17
อัตราส่วนหนี้สินส่วนที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.96	1.01
	30 มิ.ย. 67	30 มิ.ย. 66
		(ปรับปรุง)
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (เท่า)	3.7	4.6

*ไม่นับรวมรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ตามรายละเอียดในภาคผนวก

แนวโน้มในอนาคต

ไมเนอร์ โฮเทลส์

ไมเนอร์ โฮเทลส์ยังคงเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับแบรนด์ผ่านกลยุทธ์การยกระดับแบรนด์ โดยนำเสนอ ประสบการณ์ที่ปรับให้เข้ากับนักเดินทางแต่ละกลุ่มให้เป็นการเดินทางที่มอบความประทับใจ ซึ่งตอบสนองความต้องการเฉพาะของแต่ละกลุ่มลูกค้า โดย Anantara Convento di Amalfi Grand Hotel ได้เปิดตัวการรับประทานอาหารใหม่ในธีม "Future-Heritage" ด้วยการนำวัตถุดิบท้องถิ่นจากชายฝั่งอามาลฟีมาใช้ประกอบการทำอาหาร ในขณะที่ Avani Frankfurt City Hotel ได้มอบประสบการณ์ใหม่ให้กับผู้เข้าพักถึง 4 รูปแบบ อาทิเช่น คลาสเรียนศิลปะ ทัวร์เดินเท้า ชีวจักรยานน้ำ และคลาสเรียนการผสมเครื่องดื่ม เพื่อเพิ่มโอกาสให้นักท่องเที่ยวได้สัมผัสกับวัฒนธรรมท้องถิ่น ยิ่งไปกว่านั้น Anantara Layan Phuket Resort มีแผนที่จะเปิดตัว "Layan Life by Anantara" ในไตรมาส 3 ปี 2567 ซึ่งเป็นแนวคิดด้านสุขภาพทางการแพทย์ระดับโลกที่ผสมผสานเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ากับการรักษาแบบประเพณีไทยโบราณ

ไมเนอร์ โฮเทลส์กระตือรือร้นในการมีส่วนร่วมกับผู้เข้าพักเพื่อให้สอดคล้องกับเทรนด์ล่าสุด โดยมุ่งเน้นในการขยายฐานลูกค้า โดยเฉพาะกับกลุ่มที่ยังมีการทำการตลาดในระดับที่ต่ำอยู่ บริษัทได้เสริมความแข็งแกร่งให้กับเครือข่ายการขายเพื่อเพิ่มกลุ่มเป้าหมายจากตลาดอิสราเอลสำหรับโรงแรมในประเทศไทย ในขณะที่สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ซาอุดีอาระเบีย และออสเตรเลียได้กลายเป็นตลาดหลักสำหรับโรงแรมในมัลดีฟส์ในช่วงนอกฤดูการท่องเที่ยว อนันตรา ซึ่งเป็นแบรนด์ดั้งเดิมของบริษัท ได้ขยายเครือข่ายการตลาดไปยังสถานที่ในเมืองนอกเหนือจากประเภทรีสอร์ทแบบดั้งเดิม และในส่วนของเอ็นเอช และเอ็นเอช คอลเลคชั่น ได้มีการขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมลูกค้ากลุ่มรีสอร์ทเช่นกัน

การจัดการช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญสำหรับ ไมเนอร์ โฮเทลส์โดยมีเป้าหมายหลักเพื่อเพิ่มจำนวนผู้เข้าพัก

และรักษาลูกค้าเดิมโดยการรวมแบรนด์ทั้งหมดของโรงแรมให้อยู่ภายใต้แพลตฟอร์มการจองโรงแรมของ ไมเนอร์ โฮเทลส์

ยุโรป: ยอดการจองห้องพักล่วงหน้าสำหรับไตรมาส 3 ปี 2567 มีอัตราการเติบโตของรายได้รวมของโรงแรมอยู่ที่ประมาณเลขสองหลักสำหรับประเทศแถบยุโรปทางใต้และเหนือ การเดินทางเพื่อการพักผ่อนและเพื่อธุรกิจของนักท่องเที่ยวภายในยุโรป งานด้านความบันเทิงและการแข่งขันกีฬาเป็นแรงผลักดันหลักที่กระตุ้นความต้องการการเดินทาง บริษัทยังคงดำเนินการปรับเปลี่ยนแบรนด์ของสินทรัพย์และขยายสัญญาเช่าสำหรับโรงแรมที่หากำไรเพื่อเพิ่มผลกำไรสูงสุด สำหรับปี 2567 บริษัทมีแผนการยกระดับแบรนด์สู่แบรนด์ที่ระดับสูงขึ้นและปรับเปลี่ยนการตกแต่งโรงแรมราว 30 แห่งเพื่อให้โรงแรมดังกล่าวเข้าสู่ระดับพรีเมียมและเพิ่มความสามารถในการเพิ่มราคาห้องพัก

ประเทศไทย: โรงแรมในประเทศไทยจะได้รับประโยชน์จากการผลักดันของรัฐบาลในการส่งเสริมการท่องเที่ยว การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยมีแผนที่จะเจาะตลาดที่มีศักยภาพมากขึ้นเพื่อให้บรรลุเป้าหมายการทำรายได้ในช่วงครึ่งปีหลัง นอกเหนือจากตลาดที่มั่นคง 5 ประเทศ ซึ่งได้แก่ รัสเซีย สหราชอาณาจักร สหรัฐอเมริกา เยอรมนี และฝรั่งเศส การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยได้ระบุประเทศทางไกลที่มีศักยภาพสูง 6 ประเทศให้เป็น 'ดาวรุ่ง' ได้แก่ แคนาดา อิตาลี คาซัคสถาน โปแลนด์ เดนมาร์ก และซาอุดีอาระเบีย ประเทศเหล่านี้ได้รับประโยชน์จากนโยบายปลอดวีซ่าของรัฐบาล และได้แสดงให้เห็นถึงรายได้จากการท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นและศักยภาพในการบินมายังประเทศไทยที่เพิ่มมากขึ้น ในส่วนของรายได้จากห้องพักของโรงแรมในประเทศไทยในเดือนกรกฎาคมและสิงหาคมคาดว่าจะเติบโตร้อยละ 15 และ 16 ตามลำดับ

ออสเตรเลีย: ไมเนอร์ โฮเทลส์ ออสเตรเลีย ยังคงมุ่งมั่นเดินทางสร้างผลงานความเป็นผู้นำตลาดและรักษาสัดส่วนแบ่งการตลาดแม้ว่าการเดินทางเพื่อการพักผ่อนภายในประเทศจะอ่อนแอก็ตาม กลยุทธ์นี้มุ่งเน้นไปที่การค้นหาโอกาสในการสร้างรายได้จากกลุ่มองค์กรและ MICE และสำรวจการบริหารต้นทุนเพื่อรักษาผลกำไร แนวโน้มตลาดคาดว่าจะดีขึ้นในช่วงครึ่งหลังของปี โดยรัฐบาลประเทศออสเตรเลียทั้งระดับรัฐและท้องถิ่นอยู่ในขั้นตอนให้การช่วยเหลือผ่านการลดภาษีเงินได้และเงินคืนด้านพลังงาน

มัลดีฟส์: การฟื้นตัวยังคงดำเนินต่อเนื่องในช่วงครึ่งปีหลัง โดยได้รับแรงหนุนจากความคิดริเริ่มด้านการขายของ ไมเนอร์ โฮเทลส์ เพื่อดึงดูดกลุ่มตลาดลูกค้าใหม่เพิ่มด้วยข้อเสนอและกิจกรรมใหม่ๆ Anantara Dhigu Maldives Resort มีการเปิดตัววิลล่าเหนือน้ำที่ได้รับการตกแต่งใหม่อย่างเต็มรูปแบบพร้อมสระว่ายน้ำขนาดใหญ่สามารถดึงดูดผู้เข้าพักและเพิ่มราคาระดับพรีเมียม นอกจากนี้ Niyama Private Islands Maldives จะมีการจัดโปรแกรมสัปดาห์พิตเนสครั้งแรก นำโดย Shaun Stafford แชมป์โลกพิตเนสสองสมัย เกาะแฝดของ Niyama ในนาม Play and Chill เป็นสถานที่พักผ่อนสุดพิเศษที่มีบรรยากาศเหมาะสมสำหรับกิจกรรมดังกล่าวเป็นอย่างดี

ไมเนอร์ ฟู้ด

การออกผลิตภัณฑ์ใหม่ เป็นปัจจัยหลักในการเพิ่มรายได้ เพิ่มยอดขายของลูกค้าและเพิ่มจำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการที่สาขา รวมถึงการดึงดูดลูกค้าใหม่ แบรินด์ของ ไมเนอร์ ฟู้ด อยู่ในระหว่างกระบวนการปรับเมนูและคิดค้นเมนูใหม่เพื่อตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายของรูปแบบการจำหน่ายอาหารที่รวมถึงการนั่งรับประทานภายในร้าน เดลิเวอรี่ การซื้ออาหารนาคกลับ และแบบ Drive-Thru

ไมเนอร์ ฟู้ดมุ่งเน้นในการ**สร้างความแข็งแกร่งในการมีส่วนร่วมของลูกค้า** ผ่านโปรแกรมความภักดีและโปรแกรมการตลาดรูปแบบดิจิทัลสำหรับมอบรางวัล เช่นเดียวกับการมีแบรินด์แอมบาสเดอร์และการสื่อสารโดยใช้แคมเปญที่ขยายเป็นวงกว้าง ความพยายามเหล่านี้มีเป้าหมายเพื่อเพิ่มความภักดีของกลุ่มสมาชิกและเพิ่มโอกาสการซื้อซ้ำของลูกค้า

ในขณะที่ ไมเนอร์ ฟู้ดขยายจำนวนสาขา **การดำเนินงานเป็นเลิศ** ยังคงเป็นส่วนสำคัญสำหรับการปฏิบัติงาน สร้างความเชื่อมั่นในการเพิ่มประสิทธิภาพ คุณภาพ ความสม่ำเสมอ การมอบประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า และผลกำไร บริษัทมุ่งมั่นที่จะคงไว้ซึ่งมาตรฐานที่ดีในทุกๆขั้นตอนของการดำเนินงาน การบริการ และในผลิตภัณฑ์จากทุกแบรินด์

ประเทศไทย: ทุกแบรินด์ตั้งเป้าหมายขับเคลื่อนการเติบโตของรายได้โดยในครึ่งปีหลัง ไมเนอร์ ฟู้ด มีแผนการเพิ่มจำนวนสาขาที่เป็นสาขา Flagship ระดับภูมิภาค เพื่อนำเสนอวัฒนธรรมท้องถิ่นและประสบการณ์ที่ไม่เหมือนใคร เดอะ พิชซ่า คอมปะนี เพิ่งเปิดตัวสาขา Flagship ระดับภูมิภาคเป็นสาขาแรกที่จังหวัดแพร่ ประเทศไทย ซึ่งเป็นการผสมผสานระหว่างสถาปัตยกรรมท้องถิ่นเข้ากับความทันสมัยและองค์ประกอบต่างๆ ของแบรินด์ส่งผลให้สาขาดังกล่าวกลายเป็นจุดหมายท่องเที่ยวใหม่ที่โดดเด่นของเมือง เมนูพิเศษที่ทำจากวัตถุดิบท้องถิ่นช่วยเสริมสร้างสถานะทางการตลาดของแบรินด์และกระตุ้นยอดขายโดยรวม จากความสำเร็จของแนวคิดสาขา Flagship ก่อนหน้านี้ สเวนเซนส์จึงมีแผนที่จะเปิดร้าน Flagship อีกแห่งในสถานที่ใหม่ ในส่วนของแตรี่ ครีน ผลิตภัณฑ์ใหม่ ‘ฮัปปี้’ – โยเกิร์ตผสมเยลลี่ ยังคงดึงดูดความสนใจของตลาด และช่วยกระตุ้นยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง

จีน: ท่ามกลางเศรษฐกิจที่ซบเซา ไมเนอร์ ฟู้ด ประเทศจีน มุ่งเน้นไปที่การบรรเทาความอ่อนแอของตลาดพร้อมกับการสำรวจโอกาสเพื่อสร้างรายได้เพิ่ม การย้ายร้านอาหารที่มีรูปแบบเพื่อนั่งรับประทานอาหารไปยังสถานที่ที่มีกลุ่มลูกค้าหนาแน่นประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีและการดำเนินการดังกล่าวได้รับประโยชน์จากการปิดสาขาของแบรินด์อื่นที่ตั้งสำหรับการรับประทานอาหารแบบรวดเร็วในห้างสรรพสินค้าชั้นนำ นอกจากนี้เมนูอาหารแบบเดลิเวอรี่มีการปรับปรุงเพื่อให้รองรับการสั่งอาหารได้หลากหลายโอกาส ยิ่งไปกว่านั้น หลังจากการเปิดตัวแบรินด์ เจียง เหม่ย เซียน เมื่อปีที่แล้วเพื่อ

รองรับธุรกิจรูปแบบแฟรนไชส์ ไมเนอร์ ฟู้ด วางแผนที่จะเปิดตัวแนวคิดใหม่อีกรูปแบบหนึ่งที่มุ่งเป้าไปที่ตลาดการรับประทานอาหารที่มีบรรยากาศเป็นกันเอง ซึ่งจะนำร่องสำหรับการรองรับธุรกิจรูปแบบแฟรนไชส์

ออสเตรเลีย: ไมเนอร์ ฟู้ด ออสเตรเลีย ให้ความสำคัญกับการเริ่มการฟื้นฟูธุรกิจและปรับปรุงในส่วนของการดำเนินงานของร้านค้าเมนูใหม่รวมถึงตัวเลือกขนมอบและการออกแบบร้านค้าใหม่ได้มีการเปิดตัวไปยังทั่วประเทศ การเปลี่ยนแปลงทัศนียภาพในร้านค้า เช่นบรรจุภัณฑ์ใหม่และเครื่องแบบใหม่ของพนักงาน สามารถช่วยเพิ่มมูลค่าและขยายการเข้าถึงตลาดให้กับแบรินด์

.....
นายชัยพัฒน์ ไพฑูรย์

ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน

