

รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561
ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์โรงแรมศรีพันวา (SRIPANWA)

เวลาและสถานที่

ประชุมเมื่อวันพุธที่ 25 เมษายน 2561 เวลา 14.00 นาฬิกา ณ ห้องจัดรา บอลรูม 1 ชั้น 2 โรงแรมสยามเคมปิน สก๊ กรุงเทพฯ เลขที่ 991/9 ถนนพระราม 1 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร

กรรมการ บริษัท ซาญอิสสระ ริท แมเนจเม้นท์ จำกัด ในฐานะผู้จัดการกองทรัสต์ที่เข้าร่วมประชุม

- | | |
|-----------------------|-----------------------------|
| 1. นายวรสิทธิ์ อิศสระ | ประธานกรรมการ |
| 2. นายไทรมัน์ ญญคดี | กรรมการอิสระ |
| 3. นางวิไล อินทกุล | กรรมการ และกรรมการผู้จัดการ |

ผู้บริหาร บริษัท ซาญอิสสระ ริท แมเนจเม้นท์ จำกัด ในฐานะผู้จัดการกองทรัสต์ที่เข้าร่วมประชุม

- | | |
|----------------------------------|---|
| 1. นางสาวสุนณา วรชุน | ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจและนักลงทุนสัมพันธ์ |
| 2. นางสาวจันทร์เพ็ญ สิริถาวรวงศ์ | ผู้จัดการฝ่ายบริหารสินทรัพย์ |
| 3. นางสาววันเพ็ญ สระทองจันทร์ | ผู้จัดการฝ่ายการเงินและธุรการ |
| 4. นายนรากร บุญบำรุง | ผู้จัดการฝ่ายกำกับดูแลการปฏิบัติงาน |

ผู้แทนจาก บริษัท หลักทรัพย์จัดการกองทุนไทยพาณิชย์ จำกัด ในฐานะทรัสต์ที่เข้าร่วมประชุม

- | | |
|-------------------------------|--|
| 1. นางสาวพิจิตตรา ไตรรัตนธาดา | ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการกลุ่มการลงทุนอสังหาริมทรัพย์
และโครงสร้างพื้นฐาน |
|-------------------------------|--|

ผู้แทนจาก บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ในฐานะผู้สอบบัญชีที่เข้าร่วมประชุม

- | |
|---------------------------------|
| 1. นางสาวสุพรรณณี ตริยานันท์กุล |
|---------------------------------|

ผู้แทนจาก บริษัท ชรินทร์ แอนด์ แอสเซซิเอทส์ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษากฎหมายที่เข้าร่วมประชุม

- | |
|-----------------------------------|
| 1. นายชรินทร์ สัจจญาณ |
| 2. นางสาวปัญญารีย์ แสงวงษ์วานิชย์ |

โดยมีนางสาวจันทร์เพ็ญ สิริถาวรวงศ์ ผู้จัดการฝ่ายบริหารสินทรัพย์บริษัท ชาญอิสสระ รีท แมเนจเม้นท์ จำกัด รับผิดชอบในฐานะผู้ดำเนินการประชุม กล่าวเรียนเชิญ คุณวรสิทธิ์ อิศสระ ประธานกรรมการ คุณวิไล อินทกุล กรรมการและกรรมการผู้จัดการ บริษัท ชาญอิสสระ รีท แมเนจเม้นท์ จำกัด ในฐานะผู้จัดการกองทรัสต์ และ คุณพิจิตตรา ไตรรัตน์ธาดา ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการกลุ่มการลงทุนอสังหาริมทรัพย์และโครงสร้างพื้นฐาน บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนไทยพาณิชย์ จำกัด ในฐานะทรัสต์ เข้าสู่การประชุม

นายวรสิทธิ์ อิศสระ กล่าวเปิดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นหน่วยทรัสต์ ประจำปี 2561 ในนามบริษัท ชาญอิสสระ รีท แมเนจเม้นท์ จำกัด ขอขอบคุณทุกท่านที่มาประชุมและให้การสนับสนุนเราเป็นอย่างดี และกล่าวเปิดประชุม โดยก่อนเข้าสู่ระเบียบวาระการประชุม ผู้ดำเนินการประชุมได้กล่าวแนะนำผู้บริหารของบริษัท ชาญอิสสระ รีท แมเนจเม้นท์ จำกัด (“บริษัทฯ”) ตัวแทนจากผู้ตรวจสอบบัญชี บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด และผู้แทนที่ปรึกษากฎหมายจากบริษัท ชรินทร์ แอนด์ แอสโซซิเอทส์ จำกัด จากนั้นผู้ดำเนินการประชุมแจ้งต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นหน่วยทรัสต์ประจำปี 2561 ว่ามีผู้ถือหุ้นหน่วยทรัสต์มาประชุมด้วยตนเอง 59 ราย เป็นจำนวนหน่วย 3,018,856 หน่วย ผู้ถือหุ้นที่เข้าประชุมโดยการมอบฉันทะ 24 ราย เป็นจำนวนหน่วย 156,989,189 หน่วย รวมจำนวนผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะทั้งหมด 160,008,045 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 57.3374 ของจำนวนหน่วยทรัสต์ที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด (ผู้ถือหุ้นทรัสต์มีจำนวนทั้งหมด 1,512 ราย โดยคิดเป็นจำนวนหน่วยทั้งหมด 279,064,000 หน่วย) ครบเป็นองค์ประชุมตามที่ระบุในสัญญาก่อตั้งกองทรัสต์ ซึ่งกำหนดให้การประชุมผู้ถือหุ้นทรัสต์จะต้องมีผู้ถือหุ้นทรัสต์เข้าร่วมประชุมไม่น้อยกว่า 25 คน และต้องมีหน่วยทรัสต์นับรวมกันไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนหน่วยทรัสต์ที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด และได้แจ้งต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นทรัสต์ว่าวาระการประชุมในครั้งนี้จะป็นวาระเพื่อทราบ ไม่มีวาระเพื่อขอมติจึงไม่ต้องการลงคะแนนเสียง

โดยมีคุณวิไล อินทกุล กรรมการและกรรมการผู้จัดการบริษัท ชาญอิสสระ รีท แมเนจเม้นท์ จำกัด ทำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุม (“ประธานฯ”) ตามลำดับวาระการประชุมทั้งหมด 6 วาระที่ได้แจ้งไว้ดังต่อไปนี้

วาระที่ 1: พิจารณาและรับทราบรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นหน่วยทรัสต์ประจำปี 2560

ประธานฯ ได้แถลงต่อที่ประชุมพิจารณาและรับทราบรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นหน่วยทรัสต์ประจำปี 2560 โดยมีการนำส่งรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นหน่วยทรัสต์ประจำปี 2560 พร้อมกับจดหมายเชิญประชุมให้กับผู้ถือหุ้นหน่วยทรัสต์ได้ศึกษารายละเอียด โดยการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นหน่วยทรัสต์ประจำปี 2560 ได้จัดขึ้นเมื่อวันที่ 27 เมษายน 2560 ณ ห้องจัดรา บอลรูม ชั้น 2 ณ โรงแรมสยามเคมปินสกี กรุงเทพฯ ฯ ผู้จัดการกองทรัสต์เห็นว่ารายงานการประชุมนั้นมีความถูกต้องเหมาะสมและมีการบันทึกได้อย่างถูกต้องเรียบร้อยแล้ว

ทั้งนี้ ประธานฯ ได้แจ้งให้ที่ประชุมทราบว่า วาระนี้ไม่มีการลงมติ

ที่ประชุมรับทราบ

ไม่มีผู้ถือหุ้นทรัสต์ท่านใดซักถาม และ/หรือแสดงความคิดเห็นในวาระนี้ จึงได้เข้าสู่วาระที่ 2

วาระที่ 2: พิจารณาและรับทราบผลการดำเนินงานประจำปี 2560 ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560

ประธานฯ รายงานผลการดำเนินงานเมื่อปี 2560 โดยนำเสนออัตราการเข้าพัก (occupancy) และอัตราค่าห้องพักเฉลี่ย (room rate) กองทรัสต์เป็นเจ้าของทรัพย์สินอยู่สองส่วน โดยแบ่งออกเป็น SPM 1 และ SPM 2

ส่วนแรก SPM 1 คือทรัพย์สินที่กองทรัสต์ลงทุนครั้งแรกโดยมีการแปลงสภาพมาจาก Property Fund มาเป็น REIT ซึ่งใน SPM 1 มีทรัพย์สินที่อยู่สองประเภท คือ

- 1.) Pool Villa (PV) โดยมีบ้านพักแบบพูลวิลล่า 38 หลัง occupancy 63 % และ room rate 21,665 บาท
 - 2.) Pool Suite (PS) ห้องพักแบบ พูลสวีท จำนวน 7 ห้อง occupancy 79 % และ room rate 12,229 บาท
- โดยภาพรวมของ SPM1 occupancy 65% และ room rate 19,907 บาท

ส่วนที่สอง SPM 2 เป็นการลงทุนเพิ่มเติม ครั้งที่ 1 ซึ่งใน SPM 2 มีทรัพย์สินที่อยู่ 2 ประเภท คือ

- 1.) โครงการ Habita ที่ประกอบด้วย Pool Suite (PS) 20 ห้อง และ Penthouse 10 ห้อง occupancy 70% room rate 10,212 บาทและ Penthouse (PH) 10 ห้อง occupancy 56% room rate 16,212 บาท
- 2.) บ้านพักตากอากาศ 5 ห้องนอน (X29) occupancy 14 % room rate 75,960 บาท

ผลการดำเนินงานของกองทรัสต์ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 – 31 ธันวาคม 2560 โดยสรุปกองทรัสต์มีรายได้รวม 278 ล้านบาท มีค่าใช้จ่ายรวม 42 ล้านบาท มีรายได้จากการลงทุนสุทธิอยู่ที่ 236 ล้านบาท มีอัตราการเพิ่มในสินทรัพย์สุทธิจากการดำเนินงานอยู่ 239 ล้านบาท โดยกองทรัสต์ได้มีการประมาณการงบกำไรขาดทุน (Pro-forma) ในหนังสือชี้ชวนซึ่งมีประมาณการรายได้รวมอยู่ที่ 270 ล้านบาท ค่าใช้จ่ายรวมอยู่ที่ 62 ล้านบาท และได้ประมาณการว่าในปี 2560 ทั้งปีจะมีกำไรอยู่ที่ 208 ล้านบาท ซึ่งหมายความว่าผลการดำเนินงานของกองทรัสต์เมื่อเปรียบเทียบกับประมาณการที่เคยแจ้งกับทางผู้ถือหุ้นไว้ที่ประมาณการไว้ถึง 31 ล้านบาท ส่วนหนึ่งมาจากค่าใช้จ่ายรวมที่ลดลง โดยค่าใช้จ่ายหลักมาจากดอกเบี้ยเงินกู้

ผู้จัดการกองทรัสต์เห็นว่าผลการดำเนินงานของกองทรัสต์นั้นมีความถูกต้องเหมาะสมและเป็นไปตามข้อกำหนดในสัญญาก่อตั้งทรัสต์

ประธานฯเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นทรัสต์ที่เข้าร่วมประชุมซักถามและแสดงความคิดเห็นในวาระนี้

ผู้ถือหุ้นทรัสต์ที่เข้าร่วมประชุมซักถาม และแสดงความคิดเห็นในวาระนี้ ดังต่อไปนี้

คำถามที่ 1 : คุณสุกฤษณ์ คุรัตน์ชัชวาล ผู้ถือหุ้นทรัสต์มาประชุมด้วยตนเองและรับมอบฉันทะ สอบถามว่ากรณีที่ บ้านพักตากอากาศ 5 ห้องนอน (X29) มี occupancy ประมาณแค่ 14 % ทางกองทรัสต์ชี้แจงถึงสาเหตุได้หรือไม่ และขอแนะนำสำหรับการประชุมครั้งต่อไปควรมีรูปแบบตารางเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา เพื่อให้ผู้ถือหุ้นได้เห็นภาพที่ชัดเจนยิ่งขึ้น

ข้อชี้แจง : ประธานฯ เรียนชี้แจงว่า ในส่วน occupancy ของตัว X29 ที่อยู่ที่ระดับ 14% ทางผู้จัดการกองทรัสต์ ได้รับรายละเอียดข้อมูลมาจากทางผู้เช่าหลัก เนื่องจาก X29 เป็นบ้านพักที่อยู่ใกล้กับบริเวณบ้านพักที่มีการก่อสร้างในโครงการศรีพินนา ทางผู้เช่าจึงต้องพิจารณาในส่วนของความปลอดภัยของพื้นที่ให้ทางลูกค้าน้อยกว่าปกติ เพราะเกรงว่าจะเกิดปัญหาในการเข้าพัก แต่อย่างไรก็ตามทางกองทรัสต์ไม่ได้รับผลกระทบจากสาเหตุนี้ เนื่องจากทางผู้เช่ามีการจ่ายค่าเช่าคงที่ให้กับกองทรัสต์ และในปี 2018 การก่อสร้างบ้านพักที่ใกล้กับ X29 ได้ทำการก่อสร้างเสร็จเรียบร้อยแล้ว ทำให้ในไตรมาสที่ 1 ของปี 2018 ผลประกอบการของ X29 occupancy ขยับขึ้นมาอยู่ที่ 40% ด้วย room rate ประมาณ 100,000 บาท และรับทราบคำแนะนำของผู้ถือหุ้นหน่วยทรัสต์

ทั้งนี้ ประธานฯได้แจ้งให้ที่ประชุมทราบว่า วาระนี้ไม่มีการลงมติ

ที่ประชุมรับทราบ

ไม่มีผู้ถือหุ้นทรัสต์ท่านใดซักถามเพิ่มเติม และ/หรือแสดงความคิดเห็นในวาระนี้ จึงได้เข้าสู่วาระที่ 3

วาระที่ 3: พิจารณาและรับทราบงบแสดงฐานะทางการเงิน (งบดุล) และงบบัญชีกำไรขาดทุนประจำปีสำหรับรอบปีบัญชี ตั้งแต่ วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560

ประธานฯ ได้แถลงต่อที่ประชุมเพื่อรับทราบงบแสดงฐานะทางการเงิน (งบดุล) และงบกำไรขาดทุนประจำปีสำหรับรอบปีบัญชี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ซึ่งได้ผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตลงนามโดยคุณสุพรรณิ ตรียานันท์กุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4498 ได้ให้ความเห็นในงบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดสำหรับระยะเวลาตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ของทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์โรงแรมศรีพินนาโดยถูกต้องตามที่ควร ในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน มีความถูกต้องเหมาะสม รายละเอียดปรากฏตามรายงานประจำปี 2560 โดยสรุปรายการที่สำคัญดังนี้

ผลการดำเนินงาน	สำหรับรอบระยะเวลา 1 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560 (บาท)
1. สินทรัพย์รวม	3,671,122,792
2. หนี้สินรวม	455,413,543
3. เงินกู้ระยะยาว	447,077,069
4. สินทรัพย์สุทธิ	3,215,709,249
5. สินทรัพย์สุทธิต่อหน่วย	11.5232
6. รายได้รวม	278,151,038
7. กำไรสุทธิ	238,729,412

ประธานฯเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นทรัสต์ที่เข้าร่วมประชุมซักถามและแสดงความคิดเห็นในวาระนี้

ผู้ถือหุ้นทรัพย์สินที่เข้าร่วมประชุมซักถาม และแสดงความคิดเห็นในวาระนี้ ดังต่อไปนี้

คำถามที่ 1 : คุณวนิดา ตันติสุนทร ผู้ถือหุ้นมาประชุมด้วยตนเอง สอบถามว่ามีตัวเลขเปรียบเทียบในปีที่ผ่านมา ระหว่างปี 2559 กับปี 2560 รายได้ รายจ่าย หรือคิดเป็นเงินกู้เท่าไร

ข้อชี้แจง : ประธานฯ เรียนชี้แจงว่า เนื่องจากกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์โรงแรมศรีพินวา ได้จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 6 ธันวาคม 2560 ซึ่งมีระยะดำเนินงาน 20 วัน ดังนั้นเมื่อเปรียบเทียบจะทำให้เข้าใจยาก เพราะเป็นการเปรียบเทียบระหว่าง 20 วันกับ 1 ปี แต่ในปีถัดไป จะนำปี 2560 มาเปรียบเทียบกับปีกับปี 2561 ตามข้อเสนอแนะ ซึ่งรายละเอียดค่าใช้จ่ายในปี 2559 มีระบุอยู่ในรายงานประจำปี 2560 หน้า 96 จะมีแนบงบการเงินที่ผ่านการตรวจสอบและมีการเปรียบเทียบให้ดูปี 2559 ซึ่งคำถามคือถ้ารายได้รวมของปี 2559 จะอยู่ที่ 8.7 ล้านบาท เป็นผลกราดำเนินงานเพียง 20 วัน หลังจากที่มีการแปลงสภาพมาเป็น REIT ดังนั้นถ้านำมาเปรียบเทียบกับ 278 ล้านบาท ปีที่แล้ว 20 วันกำไรอยู่ที่ 6.9 ล้านบาท แต่ปีนี้เต็มปีก็อยู่ที่ 239 ล้านบาท จะเปรียบเทียบ 20 วันกับ 1 ปี จึงไม่ได้นำมาแสดงใน presentation นี้

คำถามที่ 2 : คุณจินตพัทธ์ พรพิบูลย์ ผู้ถือหุ้นมาประชุมด้วยตนเอง สอบถามว่าสามารถที่จะทำรายได้แล้วเพิ่มกำไรให้ได้มากกว่าที่เป็นอยู่หรือไม่ และ asset ของกองนี้ดี แต่ทำไมนักลงทุนมองดูเหมือนกับการให้ความสนใจกับหน่วยทรัสต์ศรีพินวาไม่มี liquidity เท่าที่ควร ทั้งนี้จะมีโอกาสทำอย่างไรได้บ้าง เพื่อให้มี liquidity ที่ดีกว่านี้

ข้อชี้แจง : ประธานฯ เรียนชี้แจงว่า รายได้ของกองทรัสต์ที่ได้รับเป็นค่าเช่าคงที่ตามสัญญาเช่าที่ทำไว้กับผู้เช่า ในสัญญาเช่า SPM 1 เช่า 15 ปี 5 ปีแรกอัตราคงที่ ปีที่ 6-9 มีการปรับค่าเช่าขึ้นไปตามสัญญาเช่า ค่าเช่าจะเพิ่มขึ้นและรายได้ของกองทรัสต์ก็จะเพิ่มมากขึ้น ในเรื่องของ liquidity ในตลาดเนื่องจากหน่วยทรัสต์ศรีพินวาเป็นหน่วยทรัสต์ที่ผู้ถือหุ้นถือเพื่อรับเงินปันผล เพราะเห็นว่าเงินปันผลที่ให้กับผู้ถือหุ้นเป็นอัตราที่หาในตลาดค่อนข้างจะยากมาก ดังนั้นผู้ถือหุ้นจะดำรงเก็บตัวหน่วยนี้เอาไว้

ประธานฯ ได้เรียนเชิญคุณพิจิตตรา ในฐานะทรัสต์ตี ตอบเพิ่มเติมในประเด็นนี้

คุณพิจิตตรา ได้เรียนชี้แจงในฐานะทรัสต์ตีว่า กอง REIT ทั่วไป นักลงทุนส่วนใหญ่ จะถือ Buy & Hold ไม่ได้ Trade เหมือนหุ้นทั่วไป ส่วนใหญ่ผู้ถือหุ้นก็จะถือและเก็บรอ Dividend ดุลมูลค่าการซื้อขายของ REIT ไม่จำเป็นว่าจะจะเป็นกองทรัสต์ศรีพินวาหรือไม่ ก็จะไม่ค่อยเยอะเมื่อเทียบกับหุ้น และขนาดของกองทรัสต์ศรีพินวา กองทรัสต์ไม่ได้เล็กไม่ได้ใหญ่ ยังคงอยู่ขนาดกลาง เพราะฉะนั้นในอนาคตหากทางกองทรัสต์มีการซื้อของเพิ่มเติมขนาดกองทรัสต์จะใหญ่ขึ้น และจะช่วยให้มี liquidity เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

คำถามที่ 3: คุณจินตพัทธ์ พรพิบูลย์ สอบถามเพิ่มเติมถึงการขยับขึ้นของ NAV และการสร้าง Value Added เพิ่มความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุน เพราะฉะนั้นถ้าทำให้ราคาขึ้นได้ก็เป็นเสน่ห์อีกอันหนึ่งที่ Buy & Hold แล้ว ยังได้เห็นการเติบโตใน Capital Gain ด้วย

ข้อชี้แจง : คุณพิจิตตรา ได้เรียนชี้แจงเพิ่มเติมว่า NAV ไม่ได้เป็นตัวเลขที่ทาง REIT Manager หรือ Fund Manager คำนวณมา ทุกกองทรัสต์จะต้องแต่งตั้งผู้ประเมินอิสระเข้ามาประเมินสินทรัพย์ที่อยู่ในกองทรัสต์มี วิธีที่ผู้ประเมินส่วนใหญ่ใช้คือ เขาจะทำการพยากรณ์กระแสเงินสดไปในอนาคตแล้วใช้ rate ตัวหนึ่งที่เรียกว่า Discount rate ทำการ Discount กลับมา จะเห็นได้ว่า บางกอง REIT นั้น NAV ชัยบ้ขึ้นลง อาจจะเป็นเพราะว่าแต่ละปี กองทรัสต์ต้องแต่งตั้งผู้ประเมินแต่ละรายไปเปลี่ยนกันไปทุกปี แต่ละรายอาจจะมีสมมติฐานที่ไม่เหมือนกัน เลยทำให้ค่า NAV มีการปรับขึ้นลง ซึ่งไม่ได้หมายความว่า กองที่ NAV ดีขึ้น จะดีขึ้นเพราะว่า NAV เป็นความเห็นของคน ๆ เดียวก็คือผู้ประเมิน มีกองเยอะมาก หากไปดูเทียบแล้วราคาตลาดกับราคา NAV ไม่เท่ากัน บางกองราคาตลาดสูงกว่า NAV บางกองราคาตลาดก็ต่ำกว่า NAV เพราะฉะนั้นมุมมองของผู้ลงทุนทางส่วนตัวมองว่า NAV ไม่ใช่ตัวที่จะมาดูว่าจะเป็นตัวบ่งบอกราคาในอนาคตแต่อย่างใด แล้วถ้าเป็นมุมมองของทาง REIT Manager ไม่ได้ต้องการให้ NAV มีการปรับขึ้นลง เพราะจะทำให้งบกำไรขาดทุนแต่ละปีมีการปรับขึ้นลงสูง สำหรับกองโรงแรม NAV จะชั้บ้น้อยมากเมื่อเทียบกับกองอื่น Occupancy Rate กับ Average Room Rate ขึ้นตลอดทุกปี ผู้ประเมินเข้ามา ก็เปลี่ยน Assumption ให้ขึ้นไปอีกเลยขึ้นต่อไปได้ แต่ว่าถ้าเป็นกองโรงแรมทั่วไปอื่น ๆ ที่ทาง คุณพิจิตตรา เห็นมาก็ดูกองโรงแรมหลาย ๆ อันเหมือนกันส่วนใหญ่สัญญาเช่า คนที่มาเช่าโรงแรมกลับไปทำกับกองเป็นสัญญาเช่าระยะยาว อย่างกองทรัสต์ศรีพันทวาส่วนใหญ่ 90 % เป็น fix rent เพราะฉะนั้นสิ่งที่ผู้ประเมินต่อให้เปลี่ยนคนมาประเมินก็ได้ประเมินค่าใกล้เคียง ๆ กัน เพราะว่าสัญญาเช่าที่ทำไว้เป็น fix rent ส่วนใหญ่แล้วค่อย ๆ ชั้ขึ้น อย่างเช่น 5 ปีแรก fix อย่างที่คุณวิไลอธิบาย แล้วปีที่ 6 ก็ค่อยเริ่มชั้ขึ้น ๆ ไปจะต่างกับธุรกิจอื่น ธุรกิจอื่นถ้าคุณไปซื้อกองที่เป็นแบบ retail office หรือ Industrial estate ที่แบบสัญญาปรับทีละ 3 ปีแล้วเปลี่ยนเรื่อย ๆ อย่างนี้ทุกปีผู้ประเมินที่เข้ามาเปลี่ยน assumption ได้ทุกตัวเลยแต่ผิดกันอย่างถ้าเป็นกองโรงแรมอย่างนี้ ถ้าเป็นผู้ประเมินเข้ามา ก็ต้องดูสัญญาก่อน สัญญาจะระยะยาว 10 กว่าปีและเขียนอยู่แล้วว่าค่าเช่าจะได้เท่านี้ผู้ประเมินคงไม่ได้จะประเมินต่างไปจากสัญญาที่ทำอยู่แล้วก็เลยทำให้ทำทำไม NAV ของกองโรงแรมจะไม่ค่อยเปลี่ยนแปลงถ้าเทียบกับ sector อื่น

คำถามที่ 4: คุณฉิมพัคตร์ พรพิบูลย์ สอบถามเพิ่มเติมว่า กองทรัสต์ศรีพันทวา IPO ด้วยราคาเท่าไร

ข้อชี้แจง : ประธานฯ เรียนชี้แจงว่า 10.80 บาท ปัจจุบันราคาตลาดอยู่ที่ 11.50 บาท ณ วันนี้อย่างไม่ทราบราคาตลาด

คำถามที่ 5: คุณฉิมพัคตร์ พรพิบูลย์ สอบถามเพิ่มเติมว่า เพราะฉะนั้นแสดงว่า เราอาจจะได้รายได้เพิ่มหรือว่ามีโอกาสที่จะเห็นการเติบโตก็ต่อเมื่อมีการปรับขึ้นค่าเช่าใช่ไหม ว่าโอกาสที่จะเกิดขึ้นมีได้เฉพาะตามเงื่อนไขของสัญญาว่าจะปรับค่าเช่าขึ้นเมื่อไหร่ตรงนั้น ถึงจะได้มีโอกาสมีรายได้เพิ่มขึ้น นอกจากนั้นแล้ววการที่ 10.80 บาท กลายเป็น 11.50 บาท ชั้จากสาเหตุใด

ข้อชี้แจง : คุณพิจิตตรา เรียนชี้แจงว่า อย่างที่อธิบายให้ทราบ ตัวกระแสเงินสดที่ทางผู้ประเมินก็เรื่องหนึ่ง แต่ละผู้ประเมินก็มี assumption discount rate (อัตราคิดลด) ที่จะ discount กระแสเงินสดในอนาคตกลับมาเป็นมูลค่าปัจจุบัน แต่ละผู้ประเมินก็จะมี assumption เรียกว่าอัตราผลตอบแทนที่คาดหวังต่างกัน

อย่างเช่น ถ้าผู้ประเมินสมมติให้กระแสเงินสดคิดมาเท่ากันเลยผู้ประเมินรายหนึ่งใช้อัตราคิดลดที่ต่ำกว่า มูลค่าที่ได้ก็จะสูงกว่า อันนี้ก็จะทำให้ทำไม NAV ไม่ถึงกับนิ่งไปเลย ก็จะขยับอยู่บ้าง

คำถามที่ 6 : คุณจิณพัทตร์ พรพิบูลย์ สอบถามเพิ่มเติมว่า แสดงว่าฐานขึ้นอยู่กับผู้ประเมิน และมาตรฐานไม่มี Standard

ข้อชี้แจง : คุณพิจิตตราเรียนชี้แจงว่า ทางสมาคมผู้ประเมินก็จะมีมาตรฐานในการใช้อัตราคิดลด แต่เป็นไปไม่ได้เลยที่ว่าผู้ประเมินทุกรายจะใช้อัตราคิดลดตัวเดียวกัน โอกาสน้อยมาก โดยส่วนใหญ่จะต่างกันในระดับทศนิยม

คำถามที่ 7 : ผู้ถือหุ้นฯ สอบถามเพิ่มเติมจากที่ผ่านมา เนื่องจากว่ากองทรัสต์มีรายได้ขึ้นอยู่กับสัญญาเช่า หากค่าเช่าเราก็จะได้เพิ่มขึ้นเมื่อสัญญาเช่าหมดไปหมายความว่าปีใหม่นี้ใช่หรือไม่ ที่จะเริ่มในราคาใหม่ ราคาที่ตกลงกันไว้กับผู้เช่า

ข้อชี้แจง : ประธานฯ เรียนชี้แจง ตามสัญญาเช่าจะมีการปรับค่าเช่าขึ้นในปีถัดไป คือปี 2562

คำถามที่ 8 : ผู้ถือหุ้นฯ สอบถามเพิ่มเติม เพราะฉะนั้นคงคาดหวังได้ว่าในปี 2562 จะได้ปันผลเพิ่มขึ้นอย่างนั้นใช่หรือไม่

ข้อชี้แจง : ประธานฯ เรียนชี้แจง ก็ต้องดูผลประกอบการของปีนั้น โดยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเพราะเนื่องจากรายได้รวมของกองทรัสต์จะเพิ่มจากสัญญาเช่าที่เพิ่มขึ้น

ข้อชี้แจง : คุณพิจิตตรา เรียนชี้แจงเพิ่มเติม ปี 2562 รายได้รวมน่าจะสูงขึ้นเพราะค่าเช่าสูงขึ้น แต่ว่าสุดท้ายจะปันผลได้เยอะขึ้นหรือเปล่าต้องดูในเรื่องค่าใช้จ่าย เช่น กองทรัสต์มีเงินกู้อยู่ เพราะฉะนั้นถ้าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในปีนั้นสูงขึ้นมา ก็อาจจะทำให้มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเหมือนกัน เพราะฉะนั้นทางผู้จัดการกองทรัสต์ก็อาจจะไม่สามารถ promise ได้ว่าปี 2562 กำไรจะขึ้นเพราะยังมีส่วนค่าใช้จ่ายอยู่เหมือนกันที่ว่ามีโอกาสสูงขึ้น ก็คืออัตราดอกเบี้ย

คำถามที่ 9 : ผู้ถือหุ้นฯ สอบถามเพิ่มเติม หมายความว่าต้องรอรายได้สุทธิใช่หรือไม่ เพื่อที่จะได้นำมาคำนวณอีกครั้งหนึ่ง แล้วก็การกักรันตีในเรื่องของปันผล จำได้ว่าเหมือนจะการันตีแค่ปี 2561 ใช่หรือไม่

ข้อชี้แจง : ประธานฯ เรียนชี้แจง กองทรัสต์ไม่ได้มีการกักรันตีเงินปันผล แต่ว่าตามสัญญาเช่า ทางกลุ่มชาวนิสสระ ได้เข้าทำสัญญาตกลงกระทำการว่าใน 5 ปี แรกตั้งแต่ตั้งกองสำหรับ SPM 1 ทรัพย์สินเดิมทางกลุ่มชาวนิสสระ จะเป็นผู้ค้ำประกันการจ่ายค่าเช่าของ บริษัท ศรีพันวา แมเนจเมนท์ จำกัด (ผู้เช่า) พอปีที่ 5 ไป ซึ่งจะหมด 31 กรกฎาคม 2561 นี้ ถ้ามีการตรวจสอบ Performance แล้ว หากทำได้ถึงตามสัญญาเช่า กลุ่มชาวนิสสระก็จะไม่ต้องเข้าสู่การประกันช่วงที่สอง ดังนั้นหมายความว่ากลุ่มชาวนิสสระ ก็จะไม่ต้องการันตีการจ่ายค่าเช่าของ บริษัท ศรีพันวา แมเนจเมนท์ จำกัด (ผู้เช่า) ต่อกองทรัสต์ แต่ไม่ใช่เป็นการประกันเงินปันผล

คำถามที่ 10 : ผู้ถือหุ้น สอบถามเพิ่มเติม แล้วถ้าอย่างนั้น พอจะแจ้งได้หรือไม่ว่าในอนาคตจะเป็นอย่างไรเพราะเท่าที่ทราบ ภูเก็ตมีนักท่องเที่ยวเยอะแล้วก็มี Airbnb เข้ามาเกี่ยวข้องด้วยตอนนี้มีบ้านให้เช่าเยอะแยะเต็มไปหมด ซึ่งเป็นในกลุ่มของเขาติดต่อโดยตรง คนที่ท่องเที่ยวสามารถจะจองผ่าน Airbnb ตรงนั้นเป็นคู่แข่งใหญ่ของศรีพันวาหรือไม่ เพราะว่าเขาจะสามารถติดต่อได้โดยตรงแล้วเขาก็เป็นเดือน กรณีแบบนี้จะมีผลกระทบต่อรายได้ของเราหรือเปล่าแล้วก็ขอสอบถามด้วยว่าสถานการณ์เรื่องเที่ยวของภูเก็ตตอนนี้เป็นอย่างไบบ้าง เพราะคราวที่แล้วบอกไว้ว่าของศรีพันวาเรามีปัญหาหนึ่งในเรื่องของการเดินทางไป และก็มีการก่อสร้างในภูเก็ตมากมายทำให้รถติดอะไรอย่างนี้ตอนนี้เป็นอย่างไบบ้างเนื่องจากว่าไม่ได้ไปภูเก็ตเลย

ข้อชี้แจง : ประธานฯ เรียนชี้แจง เมื่อหมดการันตีการจ่ายค่าเช่าจากกลุ่มชาวนิสสระ ผู้เช่าต้องปฏิบัติตามสัญญาเช่า และทางผู้จัดการกองทรัสต์มีข้อมูลเพื่อที่จะให้ผู้ถือหุ้นได้เห็นศักยภาพของภูเก็ต จำนวนนักท่องเที่ยว ตลาดโรงแรม การท่องเที่ยวด้านโรงแรมที่ภูเก็ตเป็นอย่างไร เพื่อให้ยังมั่นใจว่าภาวะทางโรงแรมของผลประกอบการทางด้านโรงแรมจะสามารถจะดำเนินการไปได้

ข้อชี้แจง : คุณวรสิทธิ์ เรียนชี้แจงว่า ข้อมูลลูกค้าระหว่าง ลูกค้า Airbnb กับ ลูกค้าของศรีพันวาเป็นคนละกลุ่มกัน ลูกค้า Airbnb เข้าคืนละ 3,000 - 4,000 บาท ซึ่งเป็นลูกค้าคนละเป๋ากับที่เลี้ยงไว้ ลูกค้าศรีพันวาต้องการ Full Service แต่ลูกค้า Airbnb ต้องการ Semi-Service เช่น มีแม่บ้านเข้ามาวันละครั้งไม่ต้องมีร้านอาหาร แต่ลูกค้าที่เข้ามาที่ศรีพันวาต้องการ Full Service ไม่ต้องออกไปไหน เขาต้องการคนดูแลเขาเต็มที่แล้ว Rate ก็จะเป็นอีกแบบ

คำถามที่ 11 : ผู้ถือหุ้น สอบถามว่าไม่ทราบว่ามี Rate of return ชักแคไหนในกรณีที่ลูกค้าเราระดับสูงเขากลับมาพักกับเราชั๊กเปอร์เซ็นต์เคยมีการคิดตัวเลขตรงนั้นหรือไม่

ข้อชี้แจง : คุณวรสิทธิ์ เรียนชี้แจงว่า มีการทำ Rate of return แต่จะขอชี้แจงในลำดับถัดไป

คำถามที่ 12 : ผู้ถือหุ้น สอบถามเพิ่มเติมว่ามี Option อื่น ๆ ในกรณีที่เราจะขยายกิจการ นอกจากเราจะไปขึ้นอยู่กับเรื่องค่าเช่า

ข้อชี้แจง : คุณวรสิทธิ์ เรียนชี้แจงว่า ในประเด็นคำถามที่สอบถาม จะมีการชี้แจงในลำดับถัดไป

ทั้งนี้ ประธานฯ ได้แจ้งให้ที่ประชุมทราบว่า วาระนี้ไม่มีการลงมติ

ที่ประชุมรับทราบ

ไม่มีผู้ถือหุ้นทรัสต์ท่านใดซักถามเพิ่มเติม และ/หรือแสดงความคิดเห็นในวาระนี้ จึงได้เข้าสู่วาระที่ 4

วาระที่ 4: พิจารณาและรับทราบเรื่องการจ่ายประโยชน์ตอบแทนประจำปี 2560 สำหรับงวดผลการดำเนินงาน วันที่ 1 มกราคม 2560 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560

ประธานฯ ได้แถลงต่อที่ประชุมเพื่อรับทราบการจ่ายประโยชน์ตอบแทนประจำปี 2560 จากผลประกอบการของปี 2560 มีการจ่ายประโยชน์ตอบแทนให้กับผู้ถือหุ้นในครั้งแรกคือวันที่ 16 มิถุนายน 2560 ในอัตราประโยชน์ตอบแทนหน่วยละ 0.1817 บาท สำหรับผลประกอบการ Q1 ก็คือ 1 มกราคม – 31 มีนาคม 2560 และลำดับถัดไปวันที่ 8 ธันวาคม 2560 จ่ายประโยชน์ตอบแทนหน่วยละ 0.2150 บาท สำหรับผลประกอบการรวมกัน Q2 และ Q3 รอบการดำเนินงานวันที่ 1 เมษายน – 30 กันยายน 2560 และสำหรับผลประกอบการ Q4 คือ วันที่ 1 ตุลาคม – 31 ธันวาคม 2560 จ่ายประโยชน์ตอบแทนหน่วยละ 0.3625 บาท เมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2561 รวมกันทั้งสามครั้งที่จ่ายอัตราประโยชน์ตอบแทนไปอัตราหน่วยละ 0.7592 โดยสรุปรายการที่สำคัญดังนี้

รอบผลประกอบการ	อัตราประโยชน์ตอบแทนจ่ายต่อหน่วย (บาท/หน่วย)	กำหนดจ่ายประโยชน์ตอบแทน
1 มกราคม – 31 มีนาคม 2560	0.1817	16 มิถุนายน 2560
1 เมษายน – 30 กันยายน 2560	0.2150	8 ธันวาคม 2560
1 ตุลาคม – 31 ธันวาคม 2560	0.3625	22 มีนาคม 2561
รวม	0.7592	

ผู้จัดการกองทรัสต์เห็นว่า การจ่ายประโยชน์ตอบแทนเป็นไปอย่างถูกต้องเหมาะสมและเห็นสมควรให้รายงานต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นทรัสต์เพื่อรับทราบ

ทั้งนี้ ประธานฯ ได้แจ้งให้ที่ประชุมทราบว่า วาระนี้ไม่มีการลงมติ

ที่ประชุมรับทราบ

ไม่มีผู้ถือหุ้นทรัสต์ท่านใดซักถาม และ/หรือ แสดงความคิดเห็นในวาระนี้ จึงได้เข้าสู่วาระที่ 5

วาระที่ 5: พิจารณาและรับทราบการแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ประธานฯ แถลงต่อที่ประชุม เพื่อรับทราบการแต่งตั้งผู้สอบบัญชีจากบริษัท ดีลอยท์ ทูอ โทมัสส์ ไซยยศ สอบบัญชี จำกัด โดยกำหนดให้ผู้สอบบัญชีคนใดคนหนึ่งดังกล่าวใน 4 ราย ต่อไปนี้

1. คุณวัลลภ วิไลวรวิทย์ ผู้สอบบัญชีรับใบอนุญาตเลขทะเบียนที่ 6797 และ/หรือ
2. คุณชวลา เทียนประเสริฐกิจ ผู้สอบบัญชีรับใบอนุญาตเลขทะเบียนที่ 4301 และ/หรือ

3. คุณนิสากร ทรงมณี ผู้สอบบัญชีรับใบอนุญาตเลขทะเบียนที่ 5035 และ/หรือ
4. คุณนันทวัฒน์ สำรวญพันธ์ ผู้สอบบัญชีรับใบอนุญาตเลขทะเบียนที่ 7731

โดยกำหนดค่าสอบบัญชีสำหรับปี 2561 เป็นจำนวนทั้งสิ้น 630,000 บาท

ผู้จัดการกองทรัสต์เห็นว่า ทางบริษัท ดีลอยท์ ทูธ โทมัส ลู ซอยยศ สอบบัญชี จำกัด ได้ปฏิบัติหน้าที่อย่างเหมาะสมและไม่มีความสัมพันธ์หรือส่วนได้ส่วนเสียกับกองทรัสต์ โดยมีความเป็นอิสระต่อการทำหน้าที่

ประธานฯ เปิดโอกาสให้ผู้ถือหน่วยทรัสต์ที่เข้าร่วมประชุมซักถามและแสดงความคิดเห็นในวาระนี้

ผู้ถือหน่วยทรัสต์ที่เข้าร่วมประชุมซักถาม และแสดงความคิดเห็นในวาระนี้ ดังต่อไปนี้

คำถามที่ 1 : ผู้ถือหน่วยสอบถามว่าถ้าเทียบกับปีที่ผ่านมา อัตราค่าตอบแทนการตรวจสอบบัญชีเท่ากันหรือไม่

ข้อชี้แจง : ประธานฯ เรียงชี้แจง อัตราค่าตอบแทนการตรวจสอบบัญชีเพิ่มขึ้นเล็กน้อย เมื่อปีที่แล้วอยู่ที่ 610,000 บาท ซึ่งอัตราของปีที่แล้ว ปรากฏอยู่ในงบการเงิน

ทั้งนี้ ประธานฯ ได้แจ้งให้ที่ประชุมทราบว่า วาระนี้ไม่มีการลงมติ

ที่ประชุมรับทราบ

ไม่มีผู้ถือหน่วยทรัสต์ท่านใดซักถามเพิ่มเติม และ/หรือแสดงความคิดเห็นในวาระนี้ จึงได้เข้าสู่วาระที่ 6

วาระที่ 6 : พิจารณาเรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

ประธานฯ ได้แจ้งต่อที่ประชุมว่าก่อนจะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหน่วยทรัสต์ซักถาม และ/หรือ แสดงความคิดเห็นในวาระอื่น ๆ ขอเชิญคุณสุมนา วรชุน ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจและนักลงทุนสัมพันธ์ มาให้ข้อมูลเกี่ยวกับภาพรวมการท่องเที่ยวในจังหวัดภูเก็ต

คุณสุมนา ได้รายงานต่อที่ประชุมรับทราบถึงภาพรวมตลาดโรงแรมในจังหวัดภูเก็ต โดยจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามายังประเทศไทย ตั้งแต่ปี 2554 อยู่ที่ 19 ล้านคน เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปีจนถึงปี 2559 อยู่ที่ 32 ล้านคน ในขณะที่ปี 2554 เป็นนักท่องเที่ยวที่เดินทางมายังภูเก็ต 9 ล้านคน และเติบโตอย่างต่อเนื่องมาในปี 2559 อยู่ที่ 13 ล้านคน (แสดงว่าเกือบครึ่งหนึ่งของนักท่องเที่ยวที่เดินทางมายังประเทศไทยเดินทางเข้ามาในภูเก็ต)

นักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทย 32 ล้านคน แบ่งเป็น Top 5 Country คือ ประเทศจีน มาเลเซีย ญี่ปุ่น เกาหลี ลาว ตามลำดับ ส่วน 5 อันดับนักท่องเที่ยวที่เดินทางไปยังภูเก็ต คือ จีน รัสเซีย ออสเตรเลีย เยอรมัน อังกฤษ ตามลำดับ

จำนวนนักท่องเที่ยวจีน ช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมานักท่องเที่ยวจีนเติบโตขึ้นประมาณ 20 % ลำดับถัดมาเป็นรัสเซีย ที่เดินทางเข้ามาเป็นอันดับที่สอง

จำนวนเที่ยวบินที่เดินทางเข้ามายังภูเก็ตตั้งแต่ปี 2554 - 2559 จะเห็นว่าเที่ยวบินเติบโตขึ้นจากปี 2554 อยู่ที่ 27,000 เที่ยวบิน เพิ่มขึ้นเป็น 48,000 เที่ยวบิน จำนวนเที่ยวรถโดยสารสาธารณะที่เข้ามายังภูเก็ตจากปี 2554 จำนวนเที่ยวรถโดยสารอยู่ที่ 61,000 เพิ่มขึ้นเป็น 72,000 เที่ยวบิน การโดยสารทางเรือ (เรือยอร์ช) จาก 1,400 เที่ยวในปี 2554 เติบโตขึ้นมาเป็น 1,900 เที่ยวในปี 2559

สำหรับ 30 โรงแรมใหม่ที่เกิดขึ้นในช่วงปีปัจจุบัน และช่วงสามปีข้างหน้า จะเห็นได้ว่าจำนวนห้องพักที่เพิ่มขึ้น จะมีจำนวน 6,125 ห้อง เหลือแล้ว 70% เป็นโรงแรมระดับ 3 - 4 ดาว ส่วนใหญ่จะเป็นรูปแบบของห้องพัก และส่วนใหญ่จะเกิดขึ้นทางฝั่งตะวันตกของเกาะภูเก็ต

นอกเหนือจากนี้จะมีระบบสาธารณูปโภค Infrastructure เช่น สนามบินนานาชาติภูเก็ต อาคารโดยสารระหว่างประเทศ ทางแยกบางคูสัยบายพาส ทางลอดแยกสามกonge ทางลอดแยกดาราสมุทร ทางยกระดับสะพานเทพศรีสินธุ์ และล่าสุดที่เพิ่งเปิดให้บริการไปจะเป็นภูเก็ตสมาร์ทปัส จากสนามบินภูเก็ตไปยังราไวย์ ทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้น เป็นภาพรวมของเกาะภูเก็ตถึงการพัฒนาลำดับความสำคัญที่เกิดขึ้น

ประธานฯ ได้เชิญคุณจันทรเพ็ญ สิริถาวรวงศ์ ผู้จัดการฝ่ายทรัพย์สิน นำเสนอข้อมูลผลประกอบการของ โรงแรมศรีพันวาในปี 2560

คุณจันทรเพ็ญ ได้รายงานต่อที่ประชุมถึง อัตราการเข้าพัก (Occupancy) ในปี 2560 โดย

SPM 1 Pool Villa (PV) 63 % Pool Suite (PS) 79 % รวมทั้งหมด 65 %

SPM 2 Pool Suite (PS) 70 % Penthouse (PH) 56 % และ X29 14 % รวมทั้งหมด 63 %

ในส่วนของอัตราค่าห้องพักเฉลี่ย (Room rate) ต่อคืน ต่อห้อง ในปี 2560

SPM 1 Pool Villa (PV) 21,665 บาท Pool Suite (PS) 12,229 บาท รวมทั้งหมด 19,907 บาท

SPM 2 Pool Suite (PS) 10,212 บาท Penthouse (PH) 16,212 บาท และ X29 75,960 บาท
รวมทั้งหมด 12,459 บาท

และนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าที่เดินทางมาโรงแรมศรีพันวาในปี 2560 โดยแบ่งเป็น 3 ช่องทาง โดย SPM 1 อันดับแรกเป็น Travel Agent อยู่ที่ 59 % และ SPM 2 อยู่ที่ 57 % ซึ่งช่องทาง Travel Agent มาจากทางออนไลน์และออฟไลน์ ออนไลน์ เช่น Booking.com, Agoda และ Expedia ส่วนทางออฟไลน์คือ Wholesale หรือ บริษัททัวร์ทั่ว ๆ ไปที่เข้ามาติดต่อตรงที่โรงแรมศรีพันวา คิดเป็นเปอร์เซ็นต์อยู่ที่ 50 ส่วนช่องทาง Direct ศรีพันวาเป็นโรงแรมที่มีลูกค้า Direct มาก่อนข้างมากเมื่อเปรียบเทียบกับโรงแรมที่อื่น โดยที่อัตราส่วนของ Direct SPM 1 อยู่ที่ 32 % และ SPM 2 Direct อยู่ที่ 25 %

Direct คือ การที่ลูกค้าจองผ่านทางเว็บไซต์ หรือจองตรงกับทางโรงแรม หรือผ่านทางงานไทยเที่ยวไทย ส่วนอันดับสุดท้ายที่ลูกค้าเข้ามาคือ Group โดยหลักๆ แล้วจะเป็น Group งานแต่ง, ประชุม และสัมมนาต่าง ๆ ซึ่ง SPM 1 อยู่ที่ 7 % และ SPM 2 อยู่ที่ 17 % จะเห็นว่าทาง SPM 2 สูงกว่า เนื่องจากลักษณะที่พักของ SPM 2 จะมีลักษณะดีก Habit มีห้องพักที่มีลักษณะเหมือนกัน คือห้อง Pool Suite (PS) ซึ่งเป็นที่ต้องการของลูกค้าประเภท Group Business

ถัดมาเป็นการนำเสนอเกี่ยวกับกลุ่มลูกค้าจากภาคพื้นทวีปที่เข้ามาโรงแรมศรีพินวาทั้ง SPM 1 และ SPM 2 เนื่องจากตลาดหลักของที่โรงแรมศรีพินวามีลูกค้าคนไทยค่อนข้างเยอะ และตอนนี้ตลาดจีนก็ค่อนข้างเติบโตทั่วประเทศ รวมถึงภูเก็ต ซึ่งทางด้านโรงแรมศรีพินวาได้รับส่วนแบ่งการตลาดที่ค่อนข้างสูงจากตลาดเอเชีย ได้แก่ จีน ไทย เกาหลี ฮองกง ญี่ปุ่น ไต้หวัน โดยอันดับแรกของการตลาดจะเป็นตลาดเอเชีย SPM1 จะอยู่ที่ 73 % และ SPM 2 อยู่ที่ 71 % อันดับที่สอง คือตลาดภาคพื้นอเมริกา โดยที่อเมริกาจะอยู่ที่ 7 % สำหรับ SPM1 และ 9 % สำหรับ SPM2 ลำดับถัดไปจะเป็นตลาดยุโรป SPM 1 อยู่ที่ 7 % และ SPM2 อยู่ที่ 6 % ลำดับถัดไปเป็น ตลาดตะวันออกกลาง ตลาดออสเตรเลีย ตลาดรัสเซีย และกิตลาดแอฟริกา ทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้นเป็นข้อมูลในปี 2560 ที่ผ่านมา

ประธานฯเปิดโอกาสให้ผู้ถือหน่วยทรัสต์ที่เข้าร่วมประชุมซักถามและแสดงความคิดเห็นในวาระนี้

ผู้ถือหน่วยทรัสต์ที่เข้าร่วมประชุมซักถาม และแสดงความคิดเห็นในวาระนี้ ดังต่อไปนี้

- คำถามที่ 1: ผู้ถือหน่วย สอบถามท่านประธาน 2 ข้อ คือ ข้อ 1. คู่แข่งของศรีพินวาในภูเก็ต สามารถบอกชื่อได้หรือไม่ ว่าคือโรงแรมอะไร คือใคร หรือไม่มี แล้วอัตราการเข้าพักหรือการหารายได้แข่งกับเรา แล้วเราเป็นอันดับที่เท่าไรในภูเก็ตในกรณีกลุ่มลูกค้าเดียวกัน High-end เหมือนกัน
- ข้อ 2. ในกรณีที่ในภาวการณ์แข่งขัน การมาเข้าพักแยกอย่างไร ลูกค้าของโรงแรมศรีพินวาตั้งใจมาพักที่โรงแรมศรีพินวาตั้งแต่ต้นเลยหรือไม่ หรือว่านักท่องเที่ยวจะมาอยู่ในโรงแรมระดับ 5 - 6 ดาว นักท่องเที่ยวเลือกมาจากไหน เช่น มีคนแนะนำ หรือว่าโรงแรมศรีพินวาไปทำการตลาดยังไปลูกค้าถึง มาเลือกพักที่โรงแรมศรีพินวา หรือว่าโรงแรมศรีพินวามีช่องทางที่จะไปสื่อสารกับลูกค้าอย่างไร
- ข้อเสนอแนะ ในการประชุมครั้งถัดไป ให้นำเสนอภาพรวมธุรกิจก่อน การพิจารณาในแต่ละวาระ

ข้อชี้แจง : คุณจันทร์เพ็ญ เรียนชี้แจง ในข้อ 1. เกี่ยวกับเรื่องคู่แข่งของทางโรงแรมศรีพินวา โดยแจ้งให้ทราบถึงการแบ่งประเภทของโรงแรม เช่น โรงแรม 5 ดาว มีหลายประเภท โรงแรมศรีพินวา จัดอยู่ในประเภท Luxury ดังนั้นคู่แข่งไม่มาก โดยโรงแรมที่จัดอยู่ในประเภทเดียวกัน ยกตัวอย่างเช่น โรงแรมตรีศร มีลักษณะโรงแรมที่เป็น Individual คือเป็นโรงแรมที่ไม่ใช่ Chain ส่วนโรงแรม Chain เองก็จะมีลักษณะเป็นห้องพัก รูปแบบก็จะไม่เหมือนกับทางโรงแรมศรีพินวา ซึ่งจะมีลักษณะเป็น Villa ดังนั้นจะมี โรงแรมตรีศร, โรงแรมอันดารา ที่จะค่อนข้างใกล้เคียงกันกับโรงแรมศรีพินวา ส่วนโรงแรมอื่น เช่น โรงแรมบันยันทรี่ ที่เป็นรัฐักกัน ลักษณะของโรงแรมไม่ได้จัดอยู่ในประเภท Luxury ด้านราคาก็จะไม่เหมือนกัน ราคาห้องพักของโรงแรมบันยันทรี่จะถูกกว่า โดยโรงแรมที่มีราคาสูงคือ โรงแรมอมันบุรี จะเป็นโรงแรมคนละประเภท แต่โรงแรมศรีพินวาก็จัดอยู่ใน Rank ของ Luxury เหมือนกัน คุณจันทร์เพ็ญ ได้เรียนเชิญคุณวรลธิธิ ให้ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับคู่แข่ง

ข้อชี้แจง : คุณวรสิทธิ์ เรียนชี้แจง เรื่องคู่แข่ง ไม่ได้มองว่าคู่แข่งเป็นคู่แข่ง ด้วยลูกค้าของโรงแรมศรีพันวา คือลูกค้าของโรงแรมศรีพันวา โดยไม่ได้แย่งลูกค้าของโรงแรมอื่น และโรงแรมต่าง ๆ ที่เป็นโรงแรม 5 ดาว ก็ไม่ได้แย่งลูกค้าของโรงแรมศรีพันวา และลูกค้าคนละกลุ่มกัน คือ มีเงินพร้อมที่จะใช้ ตัวอย่างเช่น ลูกค้าพร้อมจะใช้ 2,000 USD เท่ากัน แต่ว่าลูกค้าก็เลือกมาเลยว่าจะมาพักที่โรงแรมศรีพันวา ลูกค้าของโรงแรมต่าง ๆ ก็เลือกว่าจะไปพักโรงแรมนั้น ๆ แม้ว่า Target Group ของโรงแรมศรีพันวา จะเป็น High-end ก็จริงแต่ว่าลูกค้าของโรงแรมศรีพันวาจะเป็นคนละแบบกัน อย่างเช่น ตอนที่โรงแรมศรีพันวาเริ่มใหม่ในช่วงแรก การตลาดเริ่มที่เมืองไทย เมื่อก่อนการตลาดโรงแรม 5 ดาว จะมี High Season กับ Low Season ตลอด ที่ผ่านมา การ Conference ต่าง ๆ มักจะมีคนที่มาจากเยอรมันพูดว่าตอนนี้ต้องเน้นแขกเยอรมัน แขกสวีเดนแลนด์และไม่มีแขกเอเชีย ทำให้ทราบถึงจุดนี้ว่า โรงแรมที่อยู่ในเมืองไทยที่เป็นแบรนด์ดัง ๆ ไม่ได้สนใจตลาดเอเชีย เพราะว่าอาจจะไม่มี Local Knowledge ตอนที่เริ่มโรงแรมศรีพันวา ได้เริ่มจากการทำการตลาดในประเทศก่อน อย่างแรกในเมืองไทย ฮองกง สิงคโปร์ มาเลเซีย เมืองจีน ซึ่งได้ผลเป็นที่น่าพอใจ เพราะตอนนั้นโรงแรม Luxury ไม่มีลูกค้าเป็นคนไทย โรงแรมศรีพันวามีลูกค้าคนไทยมาจึงเริ่มมีลูกค้าคนไทยมา ก็ชมโรงแรม โรงแรมที่เป็นแบรนด์ต่างชาติที่เน้น High Season กับ Low Season ลูกค้าไม่ได้รับการบริการดีอย่างที่ได้รับการบริการที่โรงแรมศรีพันวา เช่น การขอหนังสือพิมพ์ก็ไม่มีหนังสือพิมพ์ไทย พนักงานก็บริการลูกค้าคนไทยไม่ดีเท่าลูกค้าต่างชาติ จุดอ่อนของตลาดด้านนี้ที่ตอนนั้นโรงแรมศรีพันวาได้เน้น ทำให้โรงแรมศรีพันวามีลูกค้าคนไทยมาตลอดตั้งแต่เปิดมา 14 ปี ซึ่งมีลูกค้าคนไทยมาโดยตลอด เป็นจุดแข็งของโรงแรมศรีพันวา ช่วง Low season ของต่างชาติซึ่งเป็นช่วงเดือน 5 - 9 ทำให้มี Occupancy ที่ดี ศรีพันวามีตลาดลูกค้าประจำ 30 - 40 % ของลูกค้าทั้งหมด พอมีลูกค้าคนไทย ศรีพันวาก็เริ่มทำการตลาดเมืองนอก ทางด้าน Online , Agency และ Website เพราะสมัยก่อนยังไม่มีการทำ Website มีแต่การทำโบรชัวร์ ศรีพันวาเป็นกลุ่มแรกที่ทำ Website Online Marketing ใช้วิธีการตลาดใหม่ ๆ ค่าใช้จ่ายมีค่าใช้จ่ายน้อยกว่าการทำตลาดแบบทั่วไป มีค่าใช้จ่ายอยู่ที่ประมาณ 2,000,000 บาท ซึ่งการตลาดแบบ Online Marketing มีค่าใช้จ่ายอยู่ที่ประมาณ 100,000 - 200,000 บาท เพื่อทดสอบการทำการตลาด ซึ่งการทำการตลาดมีหลายวิธี เพราะโรงแรมอมันบุรีเปิดดำเนินการมาเป็นระยะเวลา 20 กว่าปีแล้ว ลูกค้าบางส่วนของโรงแรมอมันบุรีนิยมมาพักที่ศรีพันวาเช่นกัน ด้วยศรีพันวามีความหลากหลายของการให้บริการที่มากกว่า

ข้อชี้แจง : คุณจันทร์เพ็ญ เรียนชี้แจงเพิ่มเติม จากการตรวจสอบข้อมูลการเข้าพักของลูกค้าพบว่า มีการกลับมาใช้บริการกับทางโรงแรมศรีพันวาค่อนข้างสูง เนื่องจากโรงแรมอื่นเน้นลูกค้ายุโรป แต่ศรีพันวาเปิดตลาดที่คนไทย ทำให้ศรีพันวาเป็นที่นิยมในวงกว้าง และมีบริการที่ครบครัน ทำให้ลูกค้ามีการบอกต่อ และกลับมาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง

ข้อชี้แจง : คุณวรสิทธิ์ เรียนชี้แจงเพิ่มเติมว่า ตลาดในกลุ่มยุโรป กับสหรัฐอเมริกา โรงแรมศรีพันวาให้ความสำคัญกับลูกค้ากลุ่มนี้มาก เนื่องจากช่วงระยะเวลาหนึ่งปีจะเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในเอเชีย 4 - 5 เดือน ซึ่งโรงแรมศรีพันวาได้ให้ความสำคัญกับทุกตลาด โดยเน้นที่ไทย จีน ซึ่งสำคัญมากเพราะว่าเป็นตลาด

ที่มาทั้งปี และมีกำลังซื้อสูง ณ ปัจจุบัน ประเทศไทย หรือ Southeast Asia เป็นภูมิภาคประเทศที่มีความปลอดภัยที่สุด โชนยุโรปบางประเทศมีการก่อการร้าย เป็นต้น ดังนั้นการเข้ามาเที่ยวในเมืองไทย จังหวัดภูเก็ตเดินทางสะดวก ซึ่งเห็นได้ข้อมูลที่แสดงการเติบโตขึ้นจากการท่องเที่ยวของจังหวัดภูเก็ต

คำถามที่ 2 : คุณจินพักตร์ พรพิบูลย์ เสนอแนะเพื่อเพิ่มศักยภาพ ในการทำรายได้ (Occupancy Rate) และความสามารถในการจ่ายปันผลที่เพิ่มขึ้นของกองทรัสต์ สร้างความเป็นเอกลักษณ์ (Uniqueness) การทำการตลาดและการควบคุมต้นทุนงบประมาณ การพัฒนาบุคลากรผู้ให้บริการในโรงแรมตลอดจนการตั้งเป้ารายได้ที่สูงขึ้น ทั้งนี้ ให้ความเห็นสำหรับการนำเสนอ ข้อมูลและรายละเอียด ในที่ประชุมผู้จัดการกองทรัสต์และตัวแทนทรัสต์ (คุณพิจิตตรา) ได้ให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินที่กองทรัสต์ลงทุน การดำเนินงานปัจจุบันและการเปลี่ยนแปลงในรอบปีที่ผ่านมา ตลอดจนมุมมองและโอกาสความก้าวหน้าในอนาคต ซึ่งเป็นประโยชน์ต่ออย่างมากแก่ผู้ถือหุ้น

ข้อชี้แจง : ประธานฯ ขอขอบคุณผู้ถือหุ้นสำหรับคำแนะนำ

คำถามที่ 3 : ผู้ถือหุ้นสอบถามว่า ให้ชี้แจงถึงแนวความคิดในการดำเนินงานสำหรับปี 2561 เกี่ยวกับแนวโน้มลักษณะธุรกิจของไปในทิศทางใด หรือลักษณะอย่างไร

ข้อชี้แจง คุณวรสิทธิ์ เรียนชี้แจงว่า มีทิศทางที่เป็นบวก และมีการเติบโตมากขึ้น

ประธานฯ เรียนชี้แจงเพิ่มเติมว่า แนวโน้มของกองทรัสต์สำหรับปี 2561 เนื่องจากยังไม่ได้มีการปรับค่าเช่า ซึ่งจะเหมือนกับปี 2560 แต่หากเป็นแนวโน้มของทางผู้เช่าหลัก ผู้เช่าหลักมีการประมาณการเติบโตขึ้นอย่างแน่นอน ประธานฯ เรียนสอบถามผู้ถือหุ้นเพิ่มเติม เกี่ยวกับการให้อธิบายแนวโน้มของกองทรัสต์หรือตัวผู้เช่าหลัก

ผู้สอบถาม : ทั้งสองอย่าง ดีขึ้นหรือไม่ อย่างไร

ข้อชี้แจง : ประธานฯ เรียนชี้แจง ทางผู้เช่าหลักมีแนวโน้มบวกขึ้นทุกปี ซึ่งไม่สามารถแจ้งประมาณการตัวเลขได้

ข้อชี้แจง : คุณวรสิทธิ์ เรียนชี้แจงเพิ่มเติม โดยภาพรวมของลูกค้าเข้าพักมีแนวโน้มที่ดีขึ้น และหากเอเชียไม่พบเหตุภัยพิบัติทางธรรมชาติ พายุ สึนามิ ซึ่งช่วงต้นปี 2561 มีลูกค้าเข้าพักเต็มจำนวน และ ณ ปัจจุบัน ลูกค้ามีลูกค้าเข้าพักมากกว่าปีที่ผ่านมา ซึ่งไม่สามารถแจ้งประมาณการตัวเลขได้

ข้อชี้แจง : ประธานฯ เรียนชี้แจง เกี่ยวกับโรงแรมศรีพันวามีการเติบโต เนื่องจากไตรมาส 1 เดือนมกราคม - มีนาคม ที่ผ่านมามีอัตราการเข้าพัก (Occupancy) สูงกว่าปี 2560 ซึ่งเชื่อมั่นว่าปี 2561 มีการเติบโตของการเข้าพัก

ข้อชี้แจง : คุณวรสิทธิ์ เรียนชี้แจงเพิ่มเติม ปี 2561 มีเกณฑ์ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพราะมีลูกค้าและมีฐานลูกค้าเพิ่มขึ้น และมีตลาดลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการสถานที่เพื่อจัดงานแต่งงานที่เพิ่มขึ้น โดยศรีพันวาเปิดตลาดในส่วนนี้เมื่อ 6 ปีที่ผ่านมา และปัจจุบันนี้มีผู้สนใจเข้ามาจำนวนมาก (Wedding List) ด้วยศรีพันวามี location สำหรับจัดงานแต่งงาน 2 location

ข้อชี้แจง : คุณจันทร์เพ็ญ เรียนชี้แจงเพิ่มเติม อาทิ เดือนมีนาคม มีงานแต่งจำนวน 12 งาน และเดือนเมษายน มีงานแต่งจำนวน 9 งาน

ข้อชี้แจง : คุณวรสิทธิ์ เรียนชี้แจงเพิ่มเติม ลูกค้ำที่ต้องการจัดงานแต่งงานมีค่อนข้างมาก โดยเฉพาะลูกค้ำยุโรป ออสเตรเลีย ลูกค้ำกลุ่มนี้ มีความตั้งใจที่จะจัดงานแต่งงานที่โรงแรมศรีพันวา เพราะมีภูมิทัศน์ที่สวยงาม

ข้อชี้แจง : ประธานฯ เรียนชี้แจงเพิ่มเติมว่า แนวโน้มของกองทรัสต์ปี 2561 ถ้าไม่มีการเพิ่มขนาดของกองทรัสต์ ผลประกอบการ มีแนวโน้มเป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ แต่ถ้ากองทรัสต์มีการเพิ่มทรัพย์สินเข้ามาในกองทรัสต์ ก็จะทำให้ผลประกอบการที่มากขึ้น ซึ่งตอนนี้ทางผู้จัดการทรัสต์ได้สรรหาทรัพย์สินที่มีศักยภาพ โดยทางกลุ่มชาวยุโรปได้มีการพัฒนาการโรงแรมขึ้นอีก 2 แห่ง ภายใต้ชื่อ Baba Beach Club ตั้งอยู่ที่ภูเก็ตหรือหัวหิน ผู้จัดการกองทรัสต์ได้เข้าไปศึกษาทรัพย์สินดังกล่าวถึงการมีศักยภาพที่จะนำเข้ามาเพิ่มเป็นทรัพย์สินของกองทรัสต์ได้หรือไม่ เนื่องจากกองทรัสต์สามารถใช้เงินกู้ในการจัดหาทรัพย์สินเข้ามาเพิ่มในกองทรัสต์โดยไม่ต้องเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้น ซึ่งขณะนี้กองทรัสต์กู้เงินแค่ประมาณ 14 % เท่านั้น หากผู้จัดการกองทรัสต์เห็นสมควรว่า Baba Beach Club ภูเก็ตมีศักยภาพที่จะนำเข้ามาเป็นทรัพย์สินของกองทรัสต์ โดยมองว่าอาจใช้เงินกู้ในการนำทรัพย์สินมาเพิ่มในกองทรัสต์ ประธานฯ ได้เชิญคุณวรสิทธิ์อธิบาย รูปแบบหรือแนวคิดของ Baba Beach Club ที่ทางกลุ่มชาวยุโรปได้พัฒนาขึ้นมาให้ผู้ถือหุ้นทราบ

ข้อชี้แจง : คุณวรสิทธิ์ เรียนชี้แจง กลุ่มชาวยุโรป ได้พัฒนาโรงแรมขึ้น 2 แห่ง ภายใต้ชื่อ Baba Beach Club ตั้งอยู่ที่ จังหวัดภูเก็ต และอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ สำหรับที่ตั้ง Baba Beach Club ภูเก็ต การเดินทางจากสนามบินภูเก็ตใช้เวลาประมาณ 30 นาที โดยมีลักษณะเป็น Beach Club ซึ่งมีห้องพักอาศัย แบ่งเป็น Phase แรก จำนวน 18 ห้องพัก และ Phase สอง จำนวน 18 วิลล่า โดย Phase แรกจะมี Gabana Villa และ Pool Suite ซึ่งล้อมรอบด้วยสระน้ำตั้งอยู่บริเวณตรงกลาง มี Concept เป็นแบบ Beach Club มีการนำเครื่องเสียงชั้นนำของโลก เน้นสร้างความสนุกในแบบ วิทยุรุ่น โดยมีการนำ DJ หรือ Artist ที่มีชื่อเสียงจากทั่วโลกเข้ามา โดยเปิดดำเนินการมาประมาณ 5 เดือน มีลักษณะเป็น Music Lovers Hotel ส่วน Baba Beach Club หัวหินมีลักษณะหรูหรา เปรียบเสมือนแนวเพลงแบบ Frank Sinatra และตกแต่งสไตล์ Colonial มีการผสมกลิ่นไอของหัวหิน ห้องพักมีความเป็นส่วนตัว โดย Baba Beach Club หัวหิน เน้นตลาดคนไทย บรรยากาศของโรงแรมเรียบง่าย อาหารอร่อย มีบ้านเก่าแบบคลาสสิกเปิดดำเนินการเป็นร้านอาหาร ปัจจุบันทางโรงแรมเปิดให้บริการจำนวน 18 ห้อง และสำหรับ Baba Beach Club ภูเก็ต มีการตกแต่งสไตล์ Chino Portugese ผสมผสานกลิ่นไอของเมืองภูเก็ต โดยใช้โทนสีส้ม เพิ่มความสนุกสนานในการตกแต่ง และในปัจจุบันมองเรื่องตลาด conference ของทั้งสองทำเลเปิดพร้อมกันปลายปีที่ผ่านมา

ข้อชี้แจง : ประธานฯ เรียนชี้แจงเพิ่มเติม โดยทั้งสองแหล่งมีการนำเสนอ Performance เข้ามา แต่ในฐานะของผู้จัดการกองทรัสต์ต้องเข้าไปศึกษา Performance อีกครั้ง และถ้ามีศักยภาพ (Potential) ที่จะมา

สามารถเพิ่มรายได้ให้แก่ผู้ถือหุ้นบริษัท ทางผู้จัดการกองทรัสต์จะทำ Due Diligence ขึ้นตอนต่าง ๆ และนำกลับมาเสนอแก่ผู้ถือหุ้นบริษัทอีกครั้ง หากมีเปลี่ยนแปลงโครงสร้าง การเพิ่มทุนหรือการใช้เงินกู้ ซึ่งผู้จัดการกองทรัสต์เห็นว่า การเพิ่มขนาดของกองทรัสต์ ทำให้เกิด Movement ของกองทรัสต์

ข้อชี้แจง : คุณวรสิทธิ์ เรียนชี้แจงเพิ่มเติม ด้วยประสบการณ์ที่ทำโรงแรมมากกว่า 14 ปี ทำให้สามารถสร้างโรงแรมในลักษณะแบบนี้ได้ Baba Beach Club เป็นการรวม Concept ในแบรนด์ของศรีพันวาเข้าด้วยกัน และเป็นอีกหนึ่งรูปแบบทางเลือกใหม่ๆ ให้กับลูกค้า ก่อนหน้านี้ได้มีการทดสอบให้ผู้มีชื่อเสียงในวงการโรงแรมจากยุโรป และเอเชีย ได้เข้ามาทดสอบการใช้บริการ ผลตอบรับเป็นที่ชื่นชอบและน่าตื่นเต้น หลายท่านสอบถามถึงรูปแบบที่แปลกใหม่ของโรงแรมลักษณะนี้ คำตอบคือถูกออกแบบมาจาก Concept ของโรงแรมสมัยเก่า ซึ่งเน้นความเรียบง่าย และตั้งอยู่บนทัศนียภาพของชายหาดที่ทอดยาว เป็นจุดเด่น

ผู้ดำเนินการประชุมแจ้งต่อที่ประชุมเรื่องการจองห้องประชุม ในครั้งแรก ได้จองห้องประชุมไว้เพียง 1 ห้อง แต่ทางโรงแรมได้ upgrade ห้องประชุมให้เป็น 2 ห้องโดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นบริษัทท่านใดซักถาม หรือ แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม ผู้ดำเนินการประชุมขอเป็นตัวแทนของบริษัท ชาญอิสสระ รีท แมเนจเม้นท์ จำกัด ในฐานะผู้จัดการกองทรัสต์ กล่าวขอบคุณผู้ถือหุ้นบริษัท และผู้บริหารทุกท่านที่สละเวลามาร่วมประชุม และ ปิดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นบริษัท ประจำปี 2561

ปิดประชุมเวลา 16.00 น.

ลงชื่อ.....



(นางวิไล อินทูล)

กรรมการและกรรมการผู้จัดการ

บริษัท ชาญอิสสระ รีท แมเนจเม้นท์ จำกัด

ในฐานะผู้จัดการกองทรัสต์

ประธานในที่ประชุม