

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เดิมชื่อ บริษัท เมโทรสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เดิมประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะในพื้นที่ย่านศูนย์กลางธุรกิจ และพื้นที่ที่เป็นทำเลที่ดี อาทิ พื้นที่บริเวณสีลม และสาทร และพื้นที่ย่านใจกลางธุรกิจของกรุงเทพมหานคร ภายหลังบริษัทมีนโยบายขยายกิจการไปสู่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า รวมถึงได้เริ่มขยายธุรกิจการบริหารอาคารสำนักงานแบบครบวงจร ทั้งในด้านการบริหารอาคาร งานขาย งานธุรการ งานการเงินและการบัญชี

เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท ในเดือนกรกฎาคม 2556 บริษัทได้จัดตั้ง บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว 10 ล้านบาท เพื่อทำหน้าที่ให้คำปรึกษาทางธุรกิจ โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

นอกจากนี้ เพื่อเพิ่มศักยภาพและกลยุทธ์ทางธุรกิจ บริษัทได้ลงทุนในธุรกิจการให้บริการระบบสารสนเทศซึ่งเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มการเติบโตสูง จึงเข้าทำรายการลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด ในเดือนตุลาคม 2556 ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้วของบริษัท จำนวน 35 ล้านบาท

1.1 เป้าหมายและวิสัยทัศน์ในการดำเนินงาน

บริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจด้วยการเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในระดับแนวหน้า โดยการพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพ และสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทที่อยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD-Central Business District)

ปัจจุบันบริษัทได้ปรับแผนธุรกิจให้สอดคล้องกับภาวะการแข่งขันในตลาดมากขึ้นเนื่องจากการพัฒนาโครงการก่อสร้างที่อยู่อาศัยใหม่ในย่านธุรกิจต้องใช้เงินลงทุนสูงมากตามราคาที่ดิน อีกทั้งรายได้จะมีความผันผวนตามการก่อสร้างของโครงการและมีความเสี่ยงหากโครงการต้องสะดุดไปด้วยปัจจัยเสี่ยงภายนอกด้านอื่นๆ เช่น เศรษฐกิจ การเมือง บริษัทจึงมุ่งเน้นการทำธุรกิจที่สร้างรายได้อย่างสม่ำเสมอให้กับบริษัท โดยอาศัยความรู้ความชำนาญของทีมงานผู้ถือหุ้นใหม่ โดยเริ่มจากธุรกิจการบริหารจัดการอาคารสำนักงานด้วยเล็งเห็นว่ามีการสำนักงาน คอนโดมิเนียมจำนวนมากที่ยังขาดการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทจึงได้ขยายธุรกิจในเรื่องการบริหารทรัพย์สินต่างๆ อย่างครบวงจร นอกจากนี้เนื่องจากภาคธุรกิจต่างมุ่งเน้นความสำคัญของการพัฒนาระบบสารสนเทศในองค์กรมากขึ้น บริษัทจึงได้ลงทุนในบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ให้คำปรึกษา ติดตั้งและวางระบบงานโปรแกรมสำเร็จรูป ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับธุรกิจโรงพยาบาล (Hospital Information System) บริหารจัดการทรัพยากรขององค์กร (Enterprise Resource Planning) เช่น ด้านทรัพยากรบุคคล ด้านการเงิน ด้านการบริหารห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) รวมถึงโปรแกรมสำเร็จรูปในการวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจ (Business Intelligence) และให้บริการบำรุงรักษาระบบสารสนเทศ (System Maintenance & Support) ให้แก่บริษัทต่างๆ ซึ่งการลงทุนในบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด จะช่วยสร้างรายได้ที่ต่อเนื่องให้กับบริษัทมากขึ้นโดย

ไม่ต้องใช้เงินลงทุนสูง กลุ่มลูกค้าปัจจุบันคือกลุ่มโรงพยาบาล มหาวิทยาลัย บริษัทเอกชนรวมถึงผู้ผลิตในภาคอุตสาหกรรม โดยกลุ่มโรงพยาบาลเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก ซึ่งมีบุคลากรปัจจุบันของผู้ถือหุ้นหลักที่มีประสบการณ์ยาวนานและสามารถให้คำแนะนำได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด มุ่งเน้นการให้บริการองค์กรภาคธุรกิจทั้งในพื้นที่กรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด นอกจากนี้ บริษัทอยู่ในระหว่างการศึกษาการเปลี่ยนแปลงไปสู่เทคโนโลยี Cloud Computing ซึ่งคาดว่าจะแพร่หลายมากขึ้นในอนาคตอันใกล้ รวมไปถึงการขยายตัวเพื่อรองรับการแข่งขันในระดับภูมิภาคภายหลังการเกิดขึ้นของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อจาก บริษัท เมโทรสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2556 และมีชื่อหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย คือ “PRINC” ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เริ่มดำเนินโครงการแรกภายใต้ชื่อ “สีลม เทอเรส” มีมูลค่าโครงการเท่ากับ 341.87 ล้านบาท ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้น ตั้งอยู่บริเวณถนนศาลาแดง ซอย 2 ซึ่งเป็นอาคารที่ก่อสร้างแล้วทั้งร่างไว้เนื่องจากเจ้าของเดิมประสบปัญหาด้านการเงินและเป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้จากวิกฤตเศรษฐกิจในขณะนั้น โดยซื้อมาในปี 2543 ก่อสร้างแล้วเสร็จ และเริ่มเปิดขายเมื่อปี 2544 ทั้งนี้ บริษัทมีประวัติความเป็นมาที่สำคัญดังนี้

2546	บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5 ล้านบาทเป็น 100 ล้านบาท ชำระแล้วเท่ากับ 30 ล้านบาท เพื่อซื้อที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการของบริษัท ซื้อที่ดินบริเวณถนนศาลาแดง ดำเนินการก่อสร้าง และเปิดขายโครงการภายใต้ชื่อ สีลม แกรนด์ เทอเรส ซึ่งเป็นโครงการที่อยู่ในบริเวณเดียวกับโครงการสีลม เทอเรส
กุมภาพันธ์ 2547	ชำระทุนจดทะเบียนเต็มเป็น 100 ล้านบาท
กรกฎาคม 2547	บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท โดยเรียกชำระแล้วเต็มจำนวน เพื่อนำไปชำระเงินกู้ระยะสั้นซึ่งจะทยอยถึงกำหนดชำระภายในสิ้นปี 2547
สิงหาคม 2547	เริ่มดำเนินการก่อสร้างโครงการเซ็นทรัลพลูส์ แกรนด์ เทอเรส บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท
กันยายน 2547	บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 170 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 470 ล้านบาท เพื่อเป็นการเตรียมพร้อมในการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนทั่วไปจำนวน 150 ล้านบาท และนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้อย่างมีประสิทธิภาพ สำหรับทุนจดทะเบียนอีก 20 ล้านบาทเป็นการรองรับการแปลงสภาพของใบสำคัญแสดงสิทธิที่ได้มีการจัดสรรให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัท
มิถุนายน 2548	เริ่มดำเนินการก่อสร้างโครงการสาทร เทอเรส
กรกฎาคม 2548	เริ่มดำเนินการก่อสร้างโครงการบ้านริภา สุขุมวิท (ทาวน์เฮ้าส์) บริเวณซอย อุดมสุข
ตุลาคม 2548	หุ้นของบริษัท เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

พฤษภาคม 2549	บริษัทเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นจาก 2 บาท เป็น 1 บาท ตามประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2549 เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2549 และเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 140 ล้านบาทเพื่อรองรับหุ้นที่แปลงสภาพ จึงทำให้หุ้นสามัญจดทะเบียนเพิ่มขึ้นจาก 470 ล้านบาท เป็น 610 ล้านบาท
กรกฎาคม 2549	บริษัท ได้รับการเสนอชื่อให้เป็น “Best Newly Listed Company” จากงาน SET Award 2006
สิงหาคม 2549	ซื้อที่ดินบริเวณถนนสุขุมวิทเพื่อพัฒนาโครงการเมโทร อเวนิว สุขุมวิท 66
ธันวาคม 2549	ซื้อที่ดินบริเวณ แยกรัชโยธินเพื่อพัฒนาโครงการเมโทร อเวนิว รัชโยธิน
มีนาคม 2550	งานพิธีเปิดโครงการเมโทร อเวนิว รัชโยธิน และ เมโทร อเวนิว สุขุมวิท 66
พฤศจิกายน 2550	เปลี่ยนชื่อโครงการสาทร เทอเรส เป็น โครงการแมริออท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ – สาทร วิสตา กรุงเทพฯ
ธันวาคม 2550	วางแผนการจัดตั้งกองทุนอสังหาริมทรัพย์ ณ 31 ธันวาคม 2550 บริษัทมีทุนชำระแล้วจำนวน 459.11 ล้านบาท เนื่องจากระหว่างปี บริษัทได้มีการเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ
กรกฎาคม 2551	บริษัทขายที่ดินบริเวณ สาทร เนื้อที่ 1,750 ตารางวา ในราคา 1,400 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีกำไรจากการขายที่ดินจำนวน 737.40 ล้านบาท
กันยายน 2551	บริษัทได้รับรางวัลประกาศเกียรติคุณ จากคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค ให้เป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ดี ประจำปี พ.ศ. 2550 - 2551
ธันวาคม 2551	ณ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทมีทุนชำระแล้วจำนวน 466.90 ล้านบาท เนื่องจากในระหว่างปี บริษัทได้มีการเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ ที่ให้แก่กรรมการและพนักงาน 3 ครั้ง รวมเป็นเงิน 7.78 ล้านบาท
มีนาคม 2552	โครงการแมริออท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ – สาทร วิสตา กรุงเทพฯ แล้วเสร็จและเริ่มเปิดดำเนินการ
มิถุนายน 2552	โครงการเซ็นทรัลพลูส แกรนด์เทอร์เรส ได้รับรางวัลพระราชทานผลงานสถาปัตยกรรมดีเด่นปี 2551 ประเภทอาคารพักอาศัยรวม จากสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี คัดเลือกโดยสมาคมสถาปนิกสยาม ในพระบรมราชูปถัมภ์
มกราคม 2553	บริษัทขายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริเวณแยกรัชโยธิน เนื้อที่ 5,921 ตารางวา ในราคา 681 ล้านบาท
ธันวาคม 2553	บริษัทขายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริเวณถนนสุขุมวิท 66 เนื้อที่ 1,832 ตารางวา ในราคา 513 ล้านบาท
กรกฎาคม 2556	จัดตั้งบริษัทย่อยคือ บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท เพื่อทำหน้าที่ให้คำปรึกษาธุรกิจกับบริษัท สนับสนุนและขยายการลงทุนของบริษัท
กันยายน 2556	บริษัทได้ขยายการให้บริการบริหารทรัพย์สิน โดยเข้าบริหารทรัพย์สินแบบครบวงจร อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เอกมัย
ตุลาคม 2556	ลดทุนจดทะเบียน 140 ล้านบาท จากเดิมบริษัทได้ออกหุ้นไว้รองรับสิทธิแปลงสภาพของหุ้นที่แปลงสภาพ ซึ่งบริษัทไม่ได้ออกหุ้นที่แปลงสภาพดังกล่าวแล้ว

ทำการเพิ่มทุน 933,800,000 บาท ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2556 ทำให้มีทุนจดทะเบียนเพิ่มเป็น 1,400,700,000 บาท โดยเป็นทุนที่ชำระแล้ว 933,800,000 บาท และหุ้นสามัญอีก 466,900,000 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 1 บาท ออกไว้เพื่อรองรับการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ (PRINC-W1)

เข้าซื้อกิจการของบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาและให้บริการวางระบบงานสารสนเทศ (IT) สำหรับโรงพยาบาลและบริษัทต่างๆ โดยเป็นการเข้าถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในวันที่ 15 ตุลาคม 2556 โดยการซื้อกิจการในครั้งนี้จะเป็นการเพิ่มศักยภาพและกลยุทธ์ทางธุรกิจและเพื่อสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทไม่ให้พึ่งพาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในการสร้างรายได้เพียงอย่างเดียว

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท

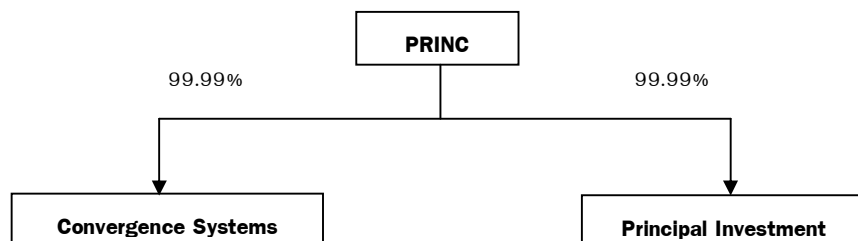
บริษัท ฟรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อบริษัท เมโทรสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2543 โดยนายวีระ บุรพชัยศรี บริษัทได้นำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 26 ตุลาคม 2548

ภายหลังจากนายสาธิต วิทยาการ ได้เข้าซื้อหุ้นบริษัทเมื่อวันที่ 22 เมษายน 2556 ทำให้ผู้ถือหุ้นหลักของบริษัทเปลี่ยนเป็น นายสาธิต วิทยาการ ซึ่งต่อมาบริษัทได้เปลี่ยนชื่อจากเดิมบริษัท เมโทรสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท ฟรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2556 และดำเนินกิจการเฉพาะในส่วนของอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า

เดือนกันยายน 2556 บริษัทได้ทำสัญญาเช่าบริหาร อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานตั้งอยู่ที่ถนนสุขุมวิท 63 (ซอยเอกมัย) และรับรู้รายได้จากการบริหารตั้งแต่เดือน กันยายน 2556

ในวันที่ 26 กรกฎาคม 2556 บริษัทได้ตั้งบริษัทย่อยชื่อ บริษัท ฟรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด ทำหน้าที่หลักเป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจและการลงทุนของบริษัท โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99

ในวันที่ 15 ตุลาคม 2556 บริษัทได้ซื้อกิจการของบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทให้บริการและคำปรึกษาการติดตั้งและวางระบบงานโปรแกรมสำเร็จรูป(ซอฟต์แวร์) รวมทั้งให้บริการด้านบำรุงรักษาและดูแลระบบสารสนเทศ โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 และเริ่มรับรู้รายได้จากการให้บริการตั้งแต่วันที่ซื้อกิจการ



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

เดิมบริษัทประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านและคอนโด ต่อมาบริษัทมีนโยบายขยายกิจการไปสู่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า รวมถึงได้เริ่มขยายธุรกิจการบริหารทรัพย์สิน แบบครบวงจร ทั้งในด้านการบริหารอาคาร งานขาย งานธุรการ งานการเงินและการบัญชี ปัจจุบันบริษัทมีโครงการดังนี้

- โครงการแมริออท เอ็กซีคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ – สาทร วิสตา กรุงเทพฯ เป็นเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ระดับ 5 ดาว เพื่อเช่า สูง 31 ชั้น โครงการตั้งอยู่เลขที่ 1 ซอยสาทร 3 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
- บริหารจัดการอาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เอกมัย ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานให้เช่า ตั้งอยู่ที่ ถนนสุขุมวิท 63 (เอกมัย) เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร

บริษัทมีรายได้หลักจากการให้เช่าและบริการซึ่งเป็นรายได้จากโครงการแมริออท เอ็กซีคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ – สาทร วิสตา กรุงเทพฯ ที่เป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าโครงการแรกของบริษัท ซึ่งเปิดดำเนินการตั้งแต่เดือนมีนาคม ปี 2552 และจะเป็นรายได้หลักของบริษัทอย่างต่อเนื่องในอนาคต และในเดือนกันยายน 2556 บริษัทได้มีรายได้เพิ่มจากการบริหารอาคารสำนักงานแบบครบวงจร นอกจากนี้ยังมีรายได้จากบริหารสภาพคล่องที่ได้จากการเพิ่มทุน ทั้งนี้บริษัทอยู่ระหว่างหาการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนที่ดีและมั่นคงในระยะยาวต่อไป ในเดือนตุลาคมบริษัทมีรายได้เพิ่มจากการได้เข้าลงทุนบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทให้บริการให้คำปรึกษาดิตตังและวางระบบงานโปรแกรมสำเร็จรูป และบำรุงรักษา ดูแลระบบสารสนเทศ

โครงสร้างรายได้

ประเภทรายได้	2554		2555		2556	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการกิจการอาคารที่พักอาศัย	153.89	93.93	190.19	97.04	202.20	68.21
รายได้การให้บริการ*	-	-	-	-	68.17	22.99
รายได้จากการบริหารอาคาร	-	-	-	-	14.00	4.72
รายได้อื่น	9.95	6.07	5.80	2.96	12.09	4.08
รายได้รวม	163.84	100.00	195.99	100.00	296.46	100.00

หมายเหตุ * รายได้การให้บริการระบบสารสนเทศจากบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด เป็นรายได้ตั้งแต่เดือนตุลาคม ถึง ธันวาคม 2556

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

บริษัท เมโทรสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เดิมเป็นบริษัทประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภท อาคารชุดพักอาศัย (Condominium) บ้านและที่ดิน และ อสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ภายหลังจากการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นหลัก บริษัทได้เปลี่ยนชื่อใหม่เป็น บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 27

สิงหาคม 2556 และดำเนินการเฉพาะในส่วนของการจ้างบริหารทรัพยากรเพื่อเช่า โดยโครงการหลักของบริษัทได้แก่ โครงการเมรือท เอ็คเซ็คคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ – สาทร วิสตา กรุงเทพฯ ตั้งอยู่ที่ซอยสาทร 3 (ซอยสวนพลู) ซึ่งเป็น เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เกรดเอ อยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจที่มีศักยภาพ เนื่องจากเป็นทำเลที่ยังมีความต้องการของลูกค้า อยู่อย่างมากไม่ว่าจะเป็นผู้บริหารระดับสูงทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ

รายละเอียดโครงการที่พักอาศัยเพื่อเช่า

โครงการเมรือท เอ็คเซ็คคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ – สาทร วิสตา กรุงเทพฯ (ชื่อเดิมสาทร เทอเรส)

ที่ตั้งโครงการ	เลขที่ 1 ซอยสาทร 3 (สวนพลู) ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร
พื้นที่โครงการ	834.30 ตารางวา
พื้นที่ขาย	17,290 ตารางเมตร
รายละเอียดโครงการ	เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เกรดเอ เพื่อเช่า สูง 31 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	ที่พักอาศัยเพื่อเช่าคุณภาพสูง ระดับห้าดาว ใจกลางศูนย์กลางธุรกิจใน กรุงเทพมหานคร ประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักและส่วนกลาง ครบครัน
จำนวนหน่วย	● ห้องชุดพักอาศัย จำนวน 184 ยูนิต ขนาดห้องพักตั้งแต่ 61 – 163 ตารางเมตร
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มนักธุรกิจชาวไทยและชาวต่างประเทศ และคนที่ทำงานในย่านสาทร ระดับ A จนถึง A+ รวมทั้งนักท่องเที่ยวที่ต้องการห้องพักที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน และต้องการพักอาศัยระยะเวลานาน
มูลค่าโครงการ	ประมาณ 2,500 ล้านบาท
มูลค่าเงินลงทุน	ประมาณ 1,800 ล้านบาท
เริ่มเปิดดำเนินการ	เดือนมีนาคม 2552

ในปี 2556 บริษัทได้เริ่มขยายงานในด้านการบริหารจัดการอาคารสำนักงาน โดยโครงการแรกบริษัทรับ บริหารจัดการ อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ ตั้งอยู่ที่ถนนสุขุมวิท 63 (ซอยเอกมัย) ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานสูง 30 ชั้น ประกอบด้วยสำนักงานให้เช่าจำนวน 61 ยูนิต และบริการสำนักงานเช่า(Serviced Office) ให้เช่าทั้งระยะสั้นและ ระยะยาวจำนวน 9 ยูนิต ห้องประชุมจำนวน 7 ห้อง ห้องอบรมและสัมมนาขนาด 50 ที่นั่งจำนวน 1 ห้อง รวมถึงร้านค้า ให้เช่าอีกจำนวนหนึ่ง นอกจากนี้ยังรับเป็นที่ปรึกษาและผู้บริหารงานโครงการในการปรับปรุงอาคารและภาพลักษณ์ เริ่ม ตั้งแต่เดือนกันยายน 2556 และได้รับค่าตอบแทนในรูปค่าจ้างบริหารจัดการ

ธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ

บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเต็มส์ จำกัด มีการให้บริการแก่ลูกค้าใน 2 รูปแบบหลักได้แก่

1) บริการวางระบบโปรแกรมสำเร็จรูป (Software Implementation Services)

บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการวางระบบโปรแกรมสำเร็จรูป โดยทำการวิเคราะห์ และออกแบบระบบที่ สอดคล้อง และตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยแบ่งสายงานตามรูปแบบซอฟต์แวร์ที่ให้บริการในปัจจุบันได้แก่

- **PeopleSoft** บริษัทให้บริการวางระบบซอฟต์แวร์ PeopleSoft ของ ออราเคิล ซึ่งให้บริการด้าน Enterprise Resource Planning (ERP) ทำให้องค์กรสามารถบูรณาการงานหลัก (core business process) ต่างๆ ในบริษัททั้งหมด ได้แก่ การจัดจ้าง การผลิต การขาย การบัญชี และการบริหารบุคคล เข้าด้วยกัน ให้เป็นระบบที่สัมพันธ์กันและเชื่อมโยงกันอย่าง real time ทำให้สามารถบริหาร องค์กรได้อย่างเป็นระบบมีประสิทธิภาพ โดยข้อมูล ของระบบ ทุกส่วนจะอยู่ในส่วนกลางส่วนเดียวกัน ไม่เกิดความขัดแย้งของข้อมูล รวมทั้งลดกระบวนการทำงานและลดต้นทุน
- **Hospital Information System** บริษัทให้บริการวางระบบซอฟต์แวร์ HealthObject ซึ่งให้บริการ รวบรวมและบริหารจัดการข้อมูลเกี่ยวกับการให้บริการทางการแพทย์และสาธารณสุขของโรงพยาบาลรวมถึงคลินิค ต่างๆ ทั้งด้านข้อมูลผู้ป่วย ข้อมูลยาและการให้บริการทางการแพทย์ ข้อมูลด้านการเงิน ฯลฯ .
- **Busienss Intelligence** บริษัทให้บริการวางระบบซอฟต์แวร์ QlickView ซึ่งเป็นโปรแกรมการ บริการจัดการและช่วยผู้บริหารในการตัดสินใจ โดยการแสดงผลข้อมูลผ่านทางรูปแบบการนำเสนอที่มีความหลากหลาย เช่น ตาราง แผนภูมิ และอัตราส่วนสำคัญต่างๆ นอกจากนี้ยังสามารถนำเสนอข้อมูลได้หลายชุดในเวลาเดียวกัน ซึ่งทำให้ผู้บริหารสามารถบริหารจัดการข้อมูลต่างๆ ภายในองค์กรได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

2) บริการด้านการบำรุงรักษาระบบงาน (System Maintenance & Support Service)

บริษัทให้บริการบำรุงรักษาระบบงานและสนับสนุนทางเทคนิคสำหรับระบบซอฟต์แวร์ขององค์กรโดยบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ ให้บริการตรวจสอบและบำรุงรักษาระบบตามกำหนดเวลา ซึ่งการบริการดังกล่าวเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานของระบบ สร้างความมั่นใจว่าผลงานที่จะส่งมอบสามารถตอบสนองวัตถุประสงค์ของลูกค้าได้อย่างถูกต้องและครบถ้วน และลดข้อผิดพลาดของซอฟต์แวร์ที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้งาน

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 ภาวะอุตสาหกรรม และการแข่งขัน

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

นโยบายและลักษณะการตลาด

สำหรับธุรกิจเชอริวสพาร์ทเมนต์ บริษัทยังเน้นให้บริการตลาดระดับบน โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้บริหารระดับสูงทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ นอกจากนี้ยังมีลูกค้าที่เป็นบริษัทต่างชาติที่ทำสัญญาเช่าเพื่อเป็นที่พักให้ผู้บริหาร และพนักงานชาวต่างชาติที่เดินทางมาทำงานในประเทศไทย โดยเป็นสัญญาเช่าระยะยาวเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่จะให้ความเชื่อมั่นในบริการและชื่อเสียงของผู้บริหารจากแมริออท ช่องทางการขายหลักของธุรกิจจะผ่านกลุ่มพนักงานขายของโครงการเองเป็นหลัก และมีการจองห้องพักผ่านระบบการจองห้องพักของแมริออทด้วย

ภาวะอุตสาหกรรม และแนวโน้ม

ภาวะการแข่งขันในธุรกิจเชอริวสพาร์ทเมนต์ในช่วงปีที่ผ่านมาเริ่มรุนแรงขึ้น หลังจากปริมาณอุปทานห้องพักเชอริวสพาร์ทเมนต์ใหม่ในบางพื้นที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามอัตราการขยายตัวของอุปทานนั้นยังอยู่ในระดับต่ำ ในขณะที่อุปสงค์หรือความต้องการเช่าพักยังคงมีอยู่ หากเศรษฐกิจไทยยังคงขยายตัวได้จะส่งผลดีต่อการลงทุนและจำนวนนักท่องเที่ยวที่จะเดินทางเข้ามาในประเทศไทยขยายตัวเพิ่มขึ้น ส่งผลให้อัตราค่าเช่าห้องพักในพื้นที่ทำเลต่างๆ ปรับขึ้น แต่อาจไม่มากนักและบางพื้นที่ต้องมีการลดราคาลงด้วย สำหรับคู่แข่งสำคัญคือผู้ประกอบการคอนโดมิเนียมบางส่วน

แบ่งห้องพักของโครงการมาพัฒนาเป็นห้องพักสำหรับเช่าพร้อมการให้บริการเช่นเดียวกับเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ทำให้ผู้ประกอบการต้องใช้กลยุทธ์หาตลาดใหม่ๆ เพื่อกระตุ้นความสนใจจากลูกค้ามากขึ้น

สำหรับปี 2556 อัตราการเข้าพักปรับตัวดีขึ้นทั้งอาคารเกรดเอและบี ยังคงทรงตัวอยู่ในระดับสูง แต่ในปี 2557 อาจลดลงเพราะภาวะเศรษฐกิจไทยและปัญหาการเมืองที่ยืดเยื้อ ผู้ประกอบการอาจต้องมีการแข่งขันกันทางด้านราคาอย่างกว้างขวางมากขึ้น แต่นับว่าเป็นผลดีต่อผู้บริโภค จากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการหลายรายใช้เงินลงทุนปรับปรุงห้องพักใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้น และลดราคาลงเพื่อจูงใจอุปสงค์ที่มีอยู่

ภาวะการแข่งขัน

จากการสำรวจของพลัสพรีอเพอร์ตีพบว่า ตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ครึ่งปีแรก 2556 พบโครงการเปิดดำเนินการใหม่ 2 โครงการ รวมจำนวน 91 ยูนิต อีกทั้งพบโครงการในพื้นที่ เฟลิจิตี-ชิดลมที่เปิดปรับปรุงไปได้กลับมาให้บริการใหม่ในรอบนี้ อย่างไรก็ตามยังพบว่ามีเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ที่เปลี่ยนรูปแบบการให้บริการไปเป็นโรงแรมอีกจำนวน 621 ยูนิต จึงทำให้อุปทานสะสมโดยรวมทั้งตลาดลดลง 3% มาอยู่ที่ 19,488 ยูนิต ในปัจจุบัน และในปี 2557-2560 คาดว่าจะมีจำนวนห้องพักสร้างใหม่ประมาณ 180 ยูนิต

ในครึ่งแรกปี 2556 พบว่าโครงการเกรดเอ มีอัตราการเช่าเฉลี่ยรวมอยู่ที่ 93% เพิ่มขึ้น 1% จากปี 2555 โดยพื้นที่เฟลิจิตี-ชิดลม มีอัตราการเข้าพักเพิ่มขึ้นสูงสุดที่ 6% มาอยู่ที่ 91% เพราะเป็นพื้นที่ใจกลางเมืองและปลอดภัยจากอุทกภัย มีความสะดวกสบายในการเดินทางด้วยรถไฟฟ้า BTS และ MRT เป็นย่านศูนย์การค้าและแหล่งท่องเที่ยวที่สามารถรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติได้ สำหรับพื้นที่สีลม-สาทรและพื้นที่สุขุมวิทนั้นอัตราการเข้าพักทรงตัวอยู่ที่ 92% ด้วยศักยภาพของพื้นที่ที่สามารถอำนวยความสะดวกให้กับกลุ่มลูกค้าที่เข้าพัก และในพื้นที่สุขุมวิทจะเหมาะกับนักท่องเที่ยวต่างชาติ ส่วนพื้นที่ปทุมธานีอัตราการเช่าเฉลี่ยลดลง 1% มาอยู่ที่ 99% แต่ยังเป็นพื้นที่ที่มีอัตราการเข้าพักที่สูงสุด

โครงการเกรดบี อัตราการเช่ารวมเฉลี่ยลดลงถึง 13% จากปี 2555 มาอยู่ที่ 79% เป็นผลจากพื้นที่เฟลิจิตี-ชิดลม มีอุปทานที่เปิดปรับปรุงไปเมื่อรอบที่ผ่านมากลับเข้าสู่ตลาดในรอบนี้และอัตราการเช่ายังเติบโตในระดับต่ำที่ 47% จึงทำให้อัตราการเข้าพักเฉลี่ยรวมลดลงสูง ประกอบกับพื้นที่ปทุมธานี มีอัตราการเข้าพักลดลงถึง 8% มาอยู่ที่ 91% เพราะความทรุดโทรมของตัวอาคาร บางแห่งผู้เช่าจึงย้ายที่อยู่ใหม่ รองลงมาคือ พื้นที่สุขุมวิทลดลง 2% มาอยู่ที่ 91% อย่างไรก็ตาม พบอัตราการเข้าพักเติบโตขึ้น 4% ในพื้นที่สีลม-สาทร มาอยู่ที่ 88% ในปัจจุบัน

สำหรับอัตราค่าเช่าห้องพักเกรดเอใน 3 พื้นที่ธุรกิจหลักในเขตกรุงเทพฯ ครึ่งแรกปี 2556 พบว่าค่าเช่าเฉลี่ยเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า 1% หรือ มาอยู่ที่ 1,130 บาทต่อตารางเมตร กรณีอัตราค่าเช่าห้องพักเกรดบีพบว่ามีการปรับราคาลดลงถึงร้อยละ 2 มาอยู่ที่ 782 บาทต่อตารางเมตร

ที่มา : ธนาคารซีไอเอ็มบีไทย

ปัจจัยต่าง ๆ ที่จะส่งผลต่อตลาดเซอวีส์อพาร์ทเมนต์ ปี 2557

สถานการณ์ทางการเมือง

ในช่วงปลายปี 2556 ที่ผ่านมาสถานการณ์การเมืองในประเทศ เริ่มรุนแรงและต่อเนื่องมาตั้งแต่ต้นปี 2557 ซึ่งส่งผลกระทบต่อโดยตรงกับตลาดเซอวีส์อพาร์ทเมนต์เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติที่เข้ามาลงทุนหรือทำงานในประเทศไทย สถานการณ์ที่รุนแรงจะสร้างความกังวลและทำให้จำนวนชาวต่างชาติที่เข้ามาในประเทศไทยลดลงเพื่อชดเชยสถานการณ์

นโยบายภาครัฐ

ในปี 2557 คาดการณ์ว่าเศรษฐกิจไทยจะเติบโตร้อยละ 3.4 และไทยยังประเทศที่น่าสนใจในการลงทุนและการท่องเที่ยว ซึ่งหากเศรษฐกิจกลับมาฟื้นตัวได้จะเป็นโอกาสที่ดีของธุรกิจที่จะขยายการเติบโตได้ดี จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามายังประเทศไทยในปี 2556 มีจำนวน 26.74 ล้านคน เติบโตร้อยละ 19.6 จากปีก่อน และคาดว่าในปี 2557 จะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติจำนวน 24.31 ล้านคน นอกจากนี้การเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economics Community : AEC) ที่จะมีผลเป็นรูปธรรมในปี 2558 จะสนับสนุนให้มีการเคลื่อนย้ายแรงงานและการลงทุน ซึ่งจะส่งผลดีกับ ธุรกิจเซอวีส์อพาร์ทเมนต์โดยตรง เนื่องจากชาวต่างชาติเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ภาวะเศรษฐกิจ

การเกิดวิกฤตเศรษฐกิจในกลุ่มประเทศในยุโรปส่งผลโดยตรงต่อการขยายธุรกิจในเอเชีย นโยบายการลดเงินค่าที่พักอาศัยของผู้บริหารบริษัทญี่ปุ่นที่ทำงานในต่างประเทศรวมถึงประเทศไทย อาจส่งผลกระทบต่อความต้องการเช่าเซอวีส์อพาร์ทเมนต์ นอกจากนี้การขยายตัวของตลาดคอนโดมิเนียมทำให้ลูกค้าบางส่วนสนใจที่จะลงทุนในคอนโดมิเนียมแทนการเช่าเซอวีส์อพาร์ทเมนต์

แนวโน้มความเสี่ยงธุรกิจเซอวีส์อพาร์ทเมนต์ ปี 2557

ปี 2557 คาดการณ์ว่า ธุรกิจเซอวีส์อพาร์ทเมนต์ในเขตกรุงเทพฯ มีแนวโน้มความเสี่ยงอยู่ในระดับ “ปานกลาง” ยกเว้นพื้นที่ซึ่งไกลจากแหล่งธุรกิจ แหล่งชุมชน หรือห่างจากแนวรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนมาก มีความเสี่ยงอยู่ในระดับ “ค่อนข้างสูง” คาดว่าภาพรวมตลาดยังทรงตัวอยู่ที่ 91% ซึ่งเป็นอัตราการตอบรับในระดับสูง

อุปทานในตลาดคาดว่าจะลดลงจากโครงการที่เปลี่ยนรูปแบบการบริการไปเป็นโรงแรมแทนเซอวีส์อพาร์ทเมนต์ ในขณะที่อุปสงค์อาจจะเปลี่ยนเป็นคอนโดมิเนียมปล่อยเช่าเพิ่มมากขึ้น ด้วยข้อจำกัดด้านเงินสนับสนุนในการเช่าที่อยู่อาศัยของต่างชาติที่ถูกจำกัดสิทธิให้เช่าที่อยู่อาศัยขนาดเล็ก และถูกลดงบประมาณในการเช่าที่อยู่อาศัยราคาแพง ตลอดจนผู้พัฒนาโครงการปัจจุบันบางรายให้ความสนใจพัฒนาโครงการเพื่อขายมากกว่าการปล่อยเช่าแบบเซอวีส์อพาร์ทเมนต์ที่ต้องใช้ระยะเวลานานกว่าจะคืนทุน อุปทานในตลาดจึงเหลือตัวเลือกให้ผู้เช่าน้อยลง

อย่างไรก็ตามอุปสงค์ในตลาดนี้ยังมีแนวโน้มทรงตัวในระดับสูง เนื่องจากผู้ให้บริการหลายรายเริ่มปรับกลยุทธ์การปล่อยเช่าเป็นแบบระยะสั้นมากขึ้นเพื่อดึงดูดผู้เช่าพัก ระดับราคาเช่าคาดว่าจะมีการตรึงราคาเช่ารวมถึงการลดราคาเช่าในโครงการเก่าที่ยังไม่ได้ปรับปรุง ทั้งนี้ย่อมขึ้นกับสภาพโครงการและสถานที่ตั้งที่สำคัญ

นอกจากนี้ฐานลูกค้าต่างชาติยังคงเน้นไปที่การเช่าเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์มากกว่า เนื่องจากแรงงานต่างด้าวที่เข้ามาส่วนใหญ่นั้นเป็นแรงงานชั่วคราว ซึ่งจะนิยมการเช่าอยู่อาศัยมากกว่าการลงทุนซื้อ ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ต้องมีแผนการเริ่มปรับปรุงโครงสร้างและสภาพห้องพักที่มีอายุมากๆ และการพัฒนาโครงการ เพื่อที่จะดึงดูดผู้เช่า และรักษฐานของลูกค้าเดิม ตลอดจนสร้างความแตกต่างจากแห่งอื่นๆ เช่น ห้องพักที่ทันสมัยในราคาที่ย่อมเยาขึ้นเพื่อเน้นกลุ่มผู้บริหารที่มีอายุน้อย

โดยสรุปธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์จะมีการแข่งขันที่สูงขึ้นทั้งในด้านการให้บริการที่หลากหลาย และการหารายได้ส่วนอื่นเพิ่มเติม เช่น ห้องอาหาร สถานที่จัดสัมมนา เป็นต้น และผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ต้องมีแผนการเริ่มปรับปรุงโครงสร้าง และ สภาพห้องพักที่มีอายุมากๆ และการพัฒนาโครงการ เพื่อที่จะดึงดูดผู้เช่า และรักษฐานของลูกค้าเดิม

ธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ

นโยบายและลักษณะการตลาด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท คือองค์กรที่มีความต้องการใช้บริการและพัฒนาระบบซอฟต์แวร์เพื่อการพัฒนา ระบบการบริหารจัดการข้อมูล ระบบทรัพยากรบุคคล ระบบการเงิน รวมไปถึงระบบการวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจ และลูกค้าที่มีความต้องการรับคำปรึกษา ตลอดจน รับบริการวางระบบ บริหาร และดูแลระบบสารสนเทศให้กับองค์กรแบบครบวงจร (Outsource) ปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในธุรกิจการแพทย์ การเงิน รวมทั้งภาคการผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆ บริษัทคาดว่า ความต้องการใช้ระบบซอฟต์แวร์จะเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะการจัดการระบบทรัพยากรบุคคลและระบบการเงินซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของทุกอุตสาหกรรม ช่องทางการจำหน่ายหลักผ่านตัวแทนฝ่ายการตลาดของบริษัท ในการนำเสนอการให้บริการต่างๆ แก่องค์กรต่างๆ ที่สนใจโดยตรง ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่ปัจจุบันเป็นธุรกิจโรงพยาบาล และกลุ่มบริการทางการแพทย์

กลยุทธ์การแข่งขันและจุดเด่นของบริษัท

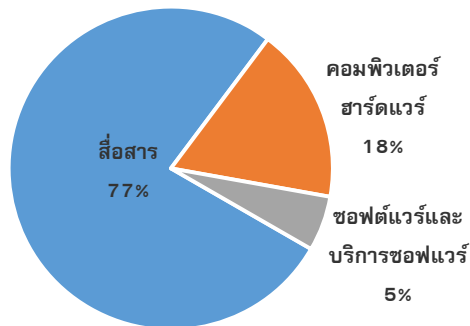
- จุดเด่นของบริษัทคือการมีผู้บริหารที่มีประสบการณ์ในธุรกิจให้บริการซอฟต์แวร์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งซอฟต์แวร์ด้านการบริหารจัดการข้อมูลระบบโรงพยาบาล นอกจากนี้ บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาทักษะบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีความสามารถในการตอบสนองการให้บริการด้านธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วอยู่ตลอดเวลา
- บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์จากบริษัทผู้ผลิตซอฟต์แวร์ที่มีคุณภาพและมีชื่อเสียงระดับโลก โดยซอฟต์แวร์บางตัวบริษัทเป็นผู้วางระบบแต่เพียงผู้เดียวในประเทศ ทำให้บริษัทได้เปรียบคู่แข่งขันในการให้บริการ
- การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี จะทำให้รูปแบบการให้บริการของบริษัทมีความหลากหลายมากขึ้นในอนาคต ซึ่งจะทำให้รายได้บริษัทมีการเติบโต โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจบำรุงรักษาระบบ (System Maintenance & Support) จะขยายตัวควบคู่ไปกับการพัฒนาโปรแกรมซอฟต์แวร์ และธุรกิจการให้บริการอื่นซึ่งบริษัทมีโครงการจะเปิดให้บริการในลำดับต่อไป เช่น IT Outsourcing เป็นต้น
- บริษัทมีความตื่นตัวต่อเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป โดยมีการเตรียมความพร้อมให้ความรู้แก่บุคลากร รวมทั้งการวางแผนงานเพื่อรองรับเทคโนโลยีใหม่ เช่น ระบบ Cloud Computing ซึ่งคาดว่าจะมีบทบาทมากในอนาคตอันใกล้

ภาวะอุตสาหกรรม และแนวโน้ม

ตลาดเทคโนโลยีและการสื่อสาร (ไอซีที) ในประเทศไทยในปี 2554 มีมูลค่าประมาณ 531,853 ล้านบาท โดยมีอัตราการเติบโตร้อยละ 6.3 จากปี 2553 โดยสามารถแบ่งได้เป็น ตลาดสื่อสาร ร้อยละ 76.9 ตลาดคอมพิวเตอร์ ฮาร์ดแวร์ ร้อยละ 17.6 และตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ ร้อยละ 5.5 ทั้งนี้คาดว่าตลาดไอซีทีจะเติบโตประมาณ ร้อยละ 11.2 ในปี 2555 หรือคิดเป็นมูลค่าตลาดประมาณ 5.9 แสนล้านบาท¹

มูลค่าตลาดเทคโนโลยีและการสื่อสาร (ไอซีที) ปี 2554

รวม 531,853 ล้านบาท

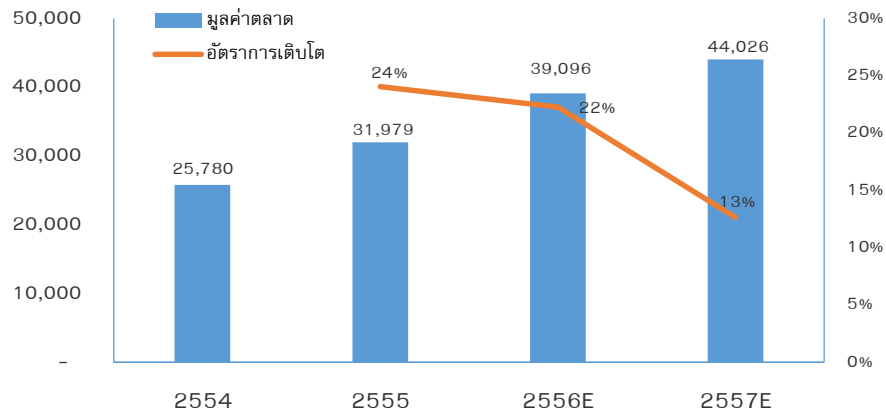


ทั้งนี้ จากผลการสำรวจมูลค่าตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ของประเทศไทยประจำปี 2555/2556² พบว่า ตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ของไทย มีมูลค่าการผลิตเฉพาะที่เกิดขึ้นในประเทศไทย 31,979 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2554 ร้อยละ 24.0 ส่วนในปี 2556 ประมาณการเบื้องต้นว่า ตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ของไทยจะมีมูลค่าการผลิตในประเทศไทยกว่า 39,096 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 22.2 โดยจำแนกเป็นซอฟต์แวร์สำเร็จรูปที่มีมูลค่าการผลิตประมาณ 7,962 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 35.5 และบริการซอฟต์แวร์ที่มีมูลค่าการผลิตประมาณ 31,134 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 19.3 ทั้งนี้ การเติบโตของตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์เป็นผลเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจในประเทศที่ยังคงเติบโต และทั้งภาคเอกชนและภาครัฐให้ความสนใจกับการลงทุนในเทคโนโลยีสารสนเทศมากขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ให้ความสำคัญกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้น ส่วนมูลค่าตลาดซอฟต์แวร์ในปี 2557 คาดว่าจะมีมูลค่าประมาณ 44,062 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 12.6

¹ สรุปผลสำรวจตลาดเทคโนโลยีและการสื่อสารของประเทศไทย ประจำปี 2554 และประมาณการปี 2555 โดยฝ่ายวิจัยนโยบายสำนักงานวิทยาศาสตร์และพัฒนาเทคโนโลยีแห่งชาติ และ สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน)

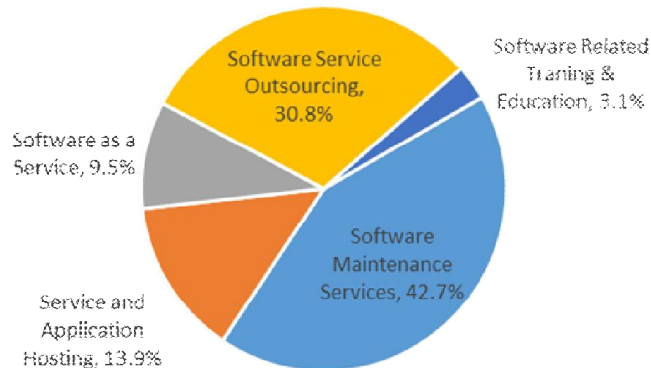
² การสำรวจมูลค่าตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ของประเทศไทยประจำปี 2555/2556และประมาณการปี 2557 โดยสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย และ สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน)

มูลค่าตลาดซอฟต์แวร์และการบริการซอฟต์แวร์ (ล้านบาท)



สำหรับตลาดบริการซอฟต์แวร์นั้น จากผลการสำรวจในปี 2554 พบว่า มูลค่าการผลิตส่วนใหญ่มาจากธุรกิจบริการบำรุงรักษาโปรแกรมซอฟต์แวร์ (Software Maintenance Service) ร้อยละ 42.7 รองลงมาคือ บริการติดตั้งบริหาร และดูแลโปรแกรมซอฟต์แวร์ แบบครบวงจร (Software Service Outsourcing) ร้อยละ 30.8³ อันเนื่องมาจากการเติบโตตามตลาด ซอฟต์แวร์ที่ขยายตัว และผู้ประกอบการให้ความสำคัญกับการขยายธุรกิจบริการซอฟต์แวร์มากขึ้น อีกทั้งลูกค้ามีความนิยมใช้บริการซอฟต์แวร์มากขึ้น

ส่วนแบ่งตลาดการบริการซอฟต์แวร์ ปี 2554



สำหรับแนวโน้มการทำธุรกิจซอฟต์แวร์ในปัจจุบันสามารถแบ่งได้เป็นกลุ่มหลัก 6 กลุ่ม ได้แก่

- อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์กลุ่มประยุกต์ใช้ในองค์กร ซึ่งเป็นกลุ่มที่ใหญ่ที่สุดในอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์

³ สรุปผลสำรวจตลาดเทคโนโลยีและการสื่อสารของประเทศไทย ประจำปี 2554 และประมาณการปี 2555 โดยฝ่ายวิจัยนโยบายสำนักงานวิทยาศาสตร์และพัฒนาเทคโนโลยีแห่งชาติ และ สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน)

ซึ่งประกอบไปด้วย ระบบวางแผนการจัดการทรัพยากรขององค์กร (Enterprise Resource Planning : ERP) ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management : CRM) ระบบบริหารทรัพยากรบุคคล (Human Resource Management) ระบบการจัดการขนส่งสินค้า (Logistics & Transportation Management) ระบบรวบรวม จัดเก็บ และวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจ (Business Intelligence) เป็นต้น

- อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์บริการเฉพาะทาง โดยการบริการผ่านสื่อเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น ระบบธนาคาร ระบบขนส่ง ระบบบริการด้านสุขภาพ ระบบบริการท่องเที่ยวและนำทาง เป็นต้น
- อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์เพื่อการเรียนรู้ และผลิตสื่อเพื่อการเรียนรู้
- อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แอนิเมชัน สื่อประชาสัมพันธ์และภาพยนตร์
- อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์เพื่อการบันเทิงและเกมส์ต่างๆ
- อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์เพื่อธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ซึ่งเป็นการนำเทคโนโลยีมาใช้เรื่องการรักษาสิ่งแวดล้อม การประหยัดพลังงาน และการดำรงชีวิตประจำวัน

ภาวะการแข่งขัน

บริษัทดำเนินการในลักษณะงานโครงการ โดยมุ่งเน้นไปที่การวางระบบซอฟต์แวร์กลุ่มประยุกต์ใช้ในองค์กร และให้การสนับสนุนผู้ใช้งานแบบต่อเนื่อง บริษัทมีความเชี่ยวชาญในระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กร ซึ่งมีตลาดเป็นภาคธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วและจำเป็นต้องมีระบบสารสนเทศที่ดีมารองรับเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในดำเนินธุรกิจ

ปัจจุบันภาวะการแข่งขันในตลาดธุรกิจซอฟต์แวร์จะแข่งขันอยู่ในกลุ่มของผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่เคยให้บริการกับกลุ่มลูกค้ามาก่อน ซึ่งจำนวนคู่แข่งยังไม่มากนัก แม้ว่าการบริการซอฟต์แวร์จะมีอุปสรรคต่อการเข้าสู่อุตสาหกรรมค่อนข้างต่ำ (Low Barrier to Entry) ก็ตาม แต่ประสบการณ์และทักษะของบุคลากรเป็นสิ่งสำคัญที่จะสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้รับบริการ นอกจากนี้ การแข่งขันจากบริษัทต่างชาติยังถือว่าไม่สูงมากนักเนื่องจากการวางระบบซอฟต์แวร์ให้กับภาคธุรกิจในเมืองไทยยังต้องอาศัยความรู้ความเข้าใจในหลักเกณฑ์ และข้อกำหนดต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจของผู้รับบริการ นอกจากนี้ บริษัทในประเทศยังมีความได้เปรียบเรื่องค่าจ้างแรงงานที่ต่ำกว่ามาก ซึ่งค่าจ้างแรงงานนั้นเป็นส่วนหลักของต้นทุนในธุรกิจบริการซอฟต์แวร์

อย่างไรก็ดี การเข้าสู่ AEC ในปี 2558 ที่นอกจากจะส่งผลให้เกิดการไหลเข้าของเงินทุนปริมาณมหาศาลจากต่างชาติแล้ว ยังอาจเกิดภาวะการแข่งขันที่รุนแรงในระดับภูมิภาค เนื่องจากประเทศไทยยังมีจุดอ่อน ทั้งการลงทุนด้านภาครัฐในการพัฒนาโครงข่ายที่ยังล่าช้าและการพัฒนาบุคลากรที่ยังอยู่ในระดับต่ำ ดังนั้น ในระยะต่อไป แนวโน้มการควบรวมกิจการในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศอาจเกิดขึ้น เพื่อเป็นการสร้างการเติบโตอย่างก้าวกระโดดและมีศักยภาพในการแข่งขันที่สูงขึ้น

ปัจจัยต่าง ๆ ที่จะส่งผลต่อแนวโน้มอุตสาหกรรม

ภาวะเศรษฐกิจ

การเติบโตของอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ มีความสัมพันธ์กับการขยายตัวทางเศรษฐกิจและสัดส่วนการใช้จ่ายด้านไอซีทีของแต่ละองค์กร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคธุรกิจบริการที่มีการใช้ระบบไอทีในสัดส่วนที่สูง เช่น ธุรกิจการเงิน ประกันภัย การแพทย์และสาธารณสุข ค้าปลีก ฯลฯ แม้ว่าสภาวะเศรษฐกิจในปี 2557 มีแนวโน้มชะลอตัวเมื่อเทียบกับปี

2556 ที่มีการเติบโตในอัตรา 22% อย่างไรก็ตาม มูลค่าตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ในปี 2557 ยังคาดว่าจะยังเติบโตในอัตรา 13% ทั้งนี้เนื่องจากภาคธุรกิจยังคงให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบสารสนเทศ

แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

เทคโนโลยีสารสนเทศในปัจจุบัน คาดว่าจะมีการพัฒนาไปสู่เทคโนโลยี Cloud Computing Service ซึ่งเป็นระบบการบริหารจัดการทรัพยากรไอทีแบบใหม่ที่มีความยืดหยุ่นสูง ส่งผลให้ธุรกิจสามารถเพิ่ม ลด และปรับเปลี่ยนระบบไอทีเพื่อตอบสนองตามนโยบายการดำเนินธุรกิจได้ทันทีโดยไม่จำเป็นต้องรอการสั่งซื้ออุปกรณ์เพิ่มเติม เพราะโครงสร้างของระบบถูกออกแบบให้ทำงานอยู่บนระบบเสมือน (Virtualization) โดยใช้เทคโนโลยีที่สามารถรองรับการทำงานของ Software และ Application ในปริมาณมากๆ หรือแม้แต่ใช้กับระบบปฏิบัติการหลายๆตัวให้สามารถทำงานพร้อมกันหลายๆอย่างได้ ในมุมมองของการทำธุรกิจ การเพิ่มเติมหน่วยงานหรือขยายธุรกิจออกไปจำเป็นต้องคำนึงถึงต้นทุนและการลงทุนที่เพิ่มขึ้นแต่การเพิ่มการใช้งานระบบไอทีจะมีต้นทุนที่ต่ำลงเพราะโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) ทั้งหมดจะถูกสร้างเป็นระบบเสมือนและสามารถใช้งานได้ทันที ทำให้การตัดสินใจในการต่อยอดทางธุรกิจเป็นไปได้อย่างรวดเร็วขึ้น

ปัจจุบันมีการใช้ Cloud Computing Service แพร่หลายมากในต่างประเทศ อย่างไรก็ตามก็คาดว่าระบบ Cloud Computing Service นี้ จะยังไม่แพร่หลายในประเทศมากนักในระยะสั้น เนื่องจากผู้ใช้อยู่ระหว่างการศึกษาดูเฉพาะอย่างยิ่งเกี่ยวกับด้านความปลอดภัยของระบบ ส่วนผู้ให้บริการนั้นยังอยู่ในระหว่างการทดลองตลาด

บุคคลากร

ข้อจำกัดในการเติบโตของอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทยที่สำคัญคือ การขาดแคลนบุคลากรที่มีคุณภาพ เนื่องจากหลักสูตรของสถาบันการศึกษาไม่สอดคล้องกับความต้องการที่เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็วของตลาด ทำให้การพัฒนาขาดความต่อเนื่อง ซึ่งนำไปสู่การเพิ่มขึ้นของต้นทุนด้านแรงงาน นอกจากนี้การเข้าสู่ AEC ภาคธุรกิจจำเป็นต้องแข่งขันกับกลุ่มทุนต่างชาติที่อาจดึงดูดบุคลากรที่มีคุณภาพออกจากองค์กร ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจโดยตรง

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

เพื่อเป็นการรักษามาตรฐานการให้บริการ สำหรับลูกค้าระดับบน บริษัทได้ทำสัญญาการจัดการกับกลุ่มแมริออทซึ่งเป็นกลุ่มโรงแรมระดับนานาชาติที่มีชื่อเสียง เพื่อว่าจ้างให้บริการงานอาคารที่พักอาศัยของบริษัท โครงการแมริออท เอ็กซีคิวทีฟ อพาร์ทเมนท์ – สาทร วิสตา กรุงเทพฯ

ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ

ธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนา และให้บริการซอฟต์แวร์ ต้องมีการคัดเลือกและจัดหาผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่มีคุณภาพจากผู้ผลิตที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย โดยบุคลากรของบริษัทจะต้องมีความรู้ความเชี่ยวชาญและมีความมั่นใจในคุณภาพของซอฟต์แวร์ต่างๆ โดยรายชื่อผู้ผลิตสินค้าหรือผู้ให้บริการที่เป็นลูกค้าหลักในปี 2556 ได้แก่ บริษัทออราเคิล ผู้ผลิตและจำหน่ายซอฟต์แวร์ Peoplesoft บริษัท IdeaObject ผู้ผลิตและจำหน่ายซอฟต์แวร์ HealthObject และ บริษัท QlikTech ผู้ผลิตและจำหน่ายซอฟต์แวร์ QlikView เป็นต้น

2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

ปัจจุบันบริษัทย่อยแห่งหนึ่ง มีงานที่ยังไม่ส่งมอบจำนวน 1 โครงการที่มีมูลค่าเกินร้อยละ 10 ของรายได้รวม ตามงบการเงินรวมปี 2556 มูลค่าประมาณ 148 ล้านบาท และมีกำหนดส่งมอบภายใน 2 ปี

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท โดยปัจจัยความเสี่ยงของบริษัทสามารถจำแนกได้ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ ลักษณะโครงสร้างรายได้ของบริษัทแต่เดิมจะพึ่งพิงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักโดยมีรายได้ค่าเช่าและบริการจากโครงการแมริออท เอ็คเซ็คคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ - สาทร วิสตา กรุงเทพฯ เป็นรายได้พื้นฐาน ที่สามารถรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องทุกปี ในขณะที่รายได้จากโครงการบ้านจัดสรร และคอนโดจะมีกำไรรับรู้รายได้ก่อนใหญ่เมื่อโครงการแล้วเสร็จ และการรับรู้รายได้จะขาดช่วงจนกว่าบริษัทจะเริ่มพัฒนาโครงการใหม่ ทำให้รายได้รวมบริษัทค่อนข้างผันผวน

ในปี 2556 ภายหลังการเปลี่ยนผู้ถือหุ้นหลัก บริษัทยังมีได้ดำเนินโครงการพัฒนาที่ดินเพิ่มขึ้นใหม่ แต่เน้นการบริหารจัดการอาคารสำนักงานแบบครบวงจรโดยอาศัยบุคลากรกลุ่มเดิมที่มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ นอกจากนี้บริษัทได้ขยายธุรกิจไปในอุตสาหกรรมให้บริการให้คำปรึกษา ติดตั้ง และวางระบบงานโปรแกรมสำเร็จรูปและบำรุงรักษา และดูแลระบบสารสนเทศซึ่งมีการรับรู้รายได้ตามความคืบหน้าโครงการที่มีอยู่ ในขณะที่ โครงการแมริออท เอ็คเซ็คคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ - สาทร วิสตา กรุงเทพฯ ยังคงเป็นธุรกิจหลักที่สร้างรายได้หลัก ซึ่งจะทำให้โครงสร้างรายได้ของบริษัทมีความต่อเนื่องมากขึ้น

ความเสี่ยงจากความไม่สงบทางการเมือง ประเด็นปัญหาทางการเมือง และความขัดแย้งของคนในสังคมยังเป็นปัจจัยที่ต้องคอยเฝ้าระวัง เมื่อใดที่ปัญหาเริ่มสร้างความรุนแรงและส่งผลกระทบต่อความปลอดภัยของประชาชน จนทำให้รัฐบาลประกาศพระราชกำหนดการบริหารราชการในสถานการณ์ฉุกเฉิน (พรก.ฉุกเฉิน) จะส่งผลให้รายได้จากโครงการที่พักอาศัยให้เช่าปรับลดลงเนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวต่างประเทศที่มีความกังวลเกี่ยวกับสถานการณ์การเมืองในประเทศไทย อย่างไรก็ตามปัญหาผู้ชุมนุมที่เริ่มตั้งแต่เดือนตุลาคม 2556 จนทำให้รัฐบาลต้องประกาศพรก.ฉุกเฉินในเวลาต่อมานั้น บริษัทเชื่อว่าปัญหาดังกล่าวจะกระทบกับอุปสงค์ในระยะสั้นเท่านั้น เนื่องจากสถานที่ตั้งของโครงการอยู่บนถนนสาทรซึ่งค่อนข้างห่างจากจุดชุมนุมและมีความปลอดภัยซึ่งธุรกิจส่วนใหญ่ยังดำเนินต่อไปได้ปกติ

ความเสี่ยงจากการส่งมอบงาน ธุรกิจการให้บริการสารสนเทศนั้นการส่งมอบงานตามกำหนดระยะเวลาและคุณภาพของงานเป็นสิ่งสำคัญ การให้บริการด้านซอฟต์แวร์มักจะมีอายุการส่งมอบโครงการประมาณ 6-24 เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละโครงการ หากบริษัทไม่สามารถส่งมอบโครงการในเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา บริษัทอาจถูกปรับจากการส่งงานล่าช้าได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีกระบวนการติดตามและตรวจสอบระยะเวลาการส่งมอบโครงการอย่างสม่ำเสมอ

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี ธุรกิจการให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงและมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตลอดเวลา บริษัทมีความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบจากความล่าช้าของการให้บริการ ซึ่งมีผลให้สูญเสียความสามารถในการแข่งขัน บริษัทจึงให้ความสำคัญต่อการวางแผนการลงทุนเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี พร้อมทั้งส่งเสริมให้พนักงานมีความพร้อมที่จะเรียนรู้และตอบรับนวัตกรรมใหม่ๆ อยู่เสมอ

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนทรัพยากรบุคคล เนื่องจากธุรกิจบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นธุรกิจที่มีการพึ่งพาความสามารถและความชำนาญเฉพาะด้านของบุคลากร บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการบริหารทรัพยากรบุคคลโดยการจัดการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะของบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงมีการวางแผนกำลังคนอย่างเป็นระบบเพื่อป้องกันการขาดแคลนทรัพยากรบุคคลซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงทางด้านโครงสร้างทางการเงินและสภาพคล่อง ก่อนปี 2552 บริษัทประกอบธุรกิจหลักเพียงประเภทเดียวคือธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งการรับรู้รายได้ของบริษัทนั้นเป็นการรับรู้รายได้ตามวิธีอีอีอาร์ของงานที่ทำเสร็จ ซึ่งอาจจะทำให้ขาดความต่อเนื่องจากวิธีการรับรู้รายได้และจากโครงการที่บริษัทกำลังพัฒนาที่มีไม่มากนัก โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากภาวะทางเศรษฐกิจที่ชะลอตัวอย่างมาก ตั้งแต่ปี 2552 ถึงปัจจุบันบริษัทได้ขยายธุรกิจให้เข้าเพิ่มขึ้น ได้แก่ อาคารที่พักอาศัยให้เช่าซึ่งเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูง แต่การเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากโครงการนั้นต้องใช้ระยะเวลายาวจึงจะคุ้มทุน แต่ก็จะมีรายได้อย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอถึงแม้จะอยู่ในช่วงภาวะเศรษฐกิจถดถอย ซึ่งการลงทุนในธุรกิจให้เช่านั้นทำให้บริษัทมีอัตราหนี้สิน ต่อทุนสูงและมีภาระดอกเบี้ยจ่ายยาวนานกว่าธุรกิจขาย เนื่องจากต้องใช้เวลาในการทยอยชำระคืนเงินกู้

สำหรับธุรกิจใหม่ของบริษัทในปี 2556 คือ การรับบริหารจัดการอาคารสำนักงานและการให้คำปรึกษาและวางระบบสารสนเทศนั้น เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้เงินลงทุนสูง แต่อาศัยความชำนาญเฉพาะทางของบุคลากรเป็นหลัก จึงไม่ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัท

ดังนั้นหากพิจารณาโครงสร้างการเงินในภาพรวมของบริษัท รายได้รวมของบริษัทจะเริ่มลดความผันผวนลง ในขณะที่เงินลงทุนในโครงการที่พักอาศัยและคอนโดจะหมดไป ค่าใช้จ่ายหลักจะเหลือเพียงแต่ภาระดอกเบี้ยและเงินต้นจากเงินกู้เพื่อลงทุนในโครงการอาคารที่พักอาศัยให้เช่าที่บริษัทต้องทยอยชำระคืนธนาคารเท่านั้น ซึ่งในเดือนตุลาคม 2556 บริษัทใช้เงินที่ได้จากการขายหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทในการชำระคืนเงินกู้ธนาคารก่อนกำหนดเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ทำให้บริษัทไม่มีภาระจ่ายเงินต้นและดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาวตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2556 เป็นต้นมา

ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ บริษัท มีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้า ฝ่ายบริหารควบคุมความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดให้นโยบายและวิธีการในการควบคุมสินเชื่อที่เหมาะสม ดังนั้นบริษัท จึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายที่เป็นสาระสำคัญจากการให้สินเชื่อ นอกจากนี้ การให้สินเชื่อของบริษัทและบริษัทย่อย ไม่มีการกระจุกตัวเนื่องจากบริษัท มีฐานของลูกค้าที่หลากหลายและมีจำนวนมากมาย จำนวนเงินสูงสุดที่บริษัท อาจต้องสูญเสียจากการให้สินเชื่อคือมูลค่าตามบัญชีของลูกค้าหนี้ที่แสดงอยู่ในงบแสดงฐานะทางการเงิน

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย เมื่อพิจารณาการทำธุรกิจเดิมของบริษัทที่เน้นด้านอสังหาริมทรัพย์เพียงอย่างเดียว ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยนับเป็นความเสี่ยงสำคัญของบริษัทเนื่องจากกระทบกับภาระดอกเบี้ยกู้ยืมของบริษัทที่นำมาลงทุนในโครงการ และกระทบกับกำลังซื้อของลูกค้าที่ต้องกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์เช่นเดียวกัน ซึ่งดอกเบี้ยเหล่านี้จะเป็นอัตราลอยตัวปรับขึ้นลงได้ตามภาวะเศรษฐกิจและปัจจัยเสี่ยงต่างๆที่กระทบสถานการณ์เศรษฐกิจซึ่งรวมถึงสถานการณ์การเมืองด้วย

อย่างไรก็ตามภายหลังจากการชำระคืนเงินกู้ก่อนกำหนดทั้งจำนวนในเดือนตุลาคม 2556 และบริษัทยังไม่มีนโยบายที่จะทำโครงการที่פקอาศัยและคองโดอีก ทำให้ความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยของบริษัทอยู่ในระดับต่ำ

การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายปี (MLR) ของธนาคารกรุงเทพ

End-month	Dec 11	Feb 12	Oct 12	Nov 12	Jan 13	Dec 13
MLR	7.25	7.13	7.00	7.00	7.00	6.88
12-m deposit (avg.)	2.88	2.88	2.88	2.5	2.44	2.25

ที่มา : ธนาคารกรุงเทพ

3.3 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิและการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

ความเสี่ยงจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใดรายหนึ่งถือหุ้นเกินกว่า 50% ณ.วันที่ 18 กันยายน 2556 นายสาธิต วิทยากร ถือหุ้นในบริษัทจำนวน 334,503,900 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 71.64 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทจึงทำให้ นายสาธิต วิทยากร สามารถควบคุมมติผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการหรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดต้องให้ได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

4. สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักของบริษัท

1) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีสินทรัพย์หลักเพื่อการประกอบธุรกิจ ซึ่งได้แก่ อาคารและที่ดินสำหรับโครงการที่พักอาศัย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ (ตารางวา)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ 31 ธันวาคม 2556	ภาระผูกพัน (ล้านบาท) ณ 31 ธันวาคม 2556
มูลค่าโครงการเมรือท เอ็คเซ็คคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทรวิสตา กรุงเทพฯ (สาทร เทอเรส) แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ	เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์	834.30	เจ้าของ	1,498.42	-
รวมทั้งสิ้น				1,498.42	-

2) มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลักประเภทอุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงานของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) งบเฉพาะกิจการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) งบรวม
ที่ดิน อาคารและส่วนปรับปรุง	1,469.58	1,469.58
ยานพาหนะ	10.82	12.33
เครื่องใช้สำนักงาน	1.14	2.61
เครื่องตกแต่ง	29.62	29.68
รวมที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ	1,511.15	1,514.20
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ	2.39	33.49
รวมทั้งสิ้น	1,513.54	1547.69

หมายเหตุ : - อาคารสำนักงานของบริษัทในปัจจุบันเป็นการเช่าจากบริษัท วี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด ดังนั้น จึงไม่มีรายการสินทรัพย์อาคารสำนักงาน
- ที่ดิน อาคารและส่วนปรับปรุงจะมีเฉพาะโครงการเมรือท เอ็คเซ็คคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ - สาทร วิสตา กรุงเทพฯ
- สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ประกอบด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปบัญชี สำหรับใช้ในสำนักงาน และโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อบริหารโครงการเมรือท เอ็คเซ็คคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ - สาทร วิสตา กรุงเทพฯ

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีบริษัทย่อย 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด ซึ่งจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม 2556 ด้วยทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 10 ล้านบาท บริษัทดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับให้คำปรึกษาด้านธุรกิจและการลงทุนแก่บริษัท และ เมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2556 ได้เข้าซื้อหุ้นบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด จากผู้ถือหุ้นเดิมในสัดส่วนร้อยละ 99.99 จำนวนเงินลงทุน 35 ล้านบาท ซึ่งบริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการให้คำปรึกษา ติดตั้ง และวางระบบงานโปรแกรมสำเร็จรูป (ซอฟต์แวร์) รวมทั้งให้บริการด้านการบำรุงรักษา และดูแลระบบสารสนเทศ การจัดตั้งและเข้าถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวข้างต้น เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพและกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัท โดยบริษัทมีนโยบายจะส่งกรรมการและผู้บริหารของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการของบริษัทย่อยดังกล่าว เพื่อร่วมกำหนดนโยบายการดำเนินงานให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน และเฝ้าต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

รายละเอียดบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	ลักษณะของธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นในประเทศ	อัตราร้อยละที่ถือหุ้น	
			2556	2555
บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด	ที่ปรึกษาด้านธุรกิจและการลงทุน	ไทย	99.99	-
บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด	ให้บริการให้คำปรึกษา ติดตั้งและวางระบบงานโปรแกรมสำเร็จรูป และให้บริการบำรุงรักษาและดูแลระบบสารสนเทศ	ไทย	99.99	-

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ในปี 2552 บริษัทฯได้ถูกลูกค้าฟ้องร้องเรียกคืนเงินที่จ่ายชำระในการซื้อห้องชุดในโครงการของบริษัทเป็นจำนวนเงินประมาณ 0.5 ล้านบาท ศาลอุทธรณ์ได้พิจารณายกฟ้องในเดือนสิงหาคม 2554 อย่างไรก็ตาม เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2555 โจทก์ได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลฎีกา ขณะนี้คดีอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา และเมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2555 บริษัท (จำเลย) ได้ยื่นคำแก้ฎีกาของฝ่ายโจทก์ ฝ่ายบริหารเชื่อว่า จะไม่เกิดผลเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญต่อบริษัท ดังนั้น จึงไม่ได้ตั้งสำรองเผื่อหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นในบัญชี
- ในปี 2552 บริษัทได้ถูกนิติบุคคลอาคารชุด โครงการเซ็นต์หลุยส์ แกรนด์เทอร์ส ฟ้องร้องให้โอนกรรมสิทธิ์ที่ดินที่เป็นภาระจำยอม หรือชดใช้ค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 49 ล้านบาท และให้จัดหาที่จอดรถเพิ่มเติมหรือชดใช้ค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 106 ล้านบาท รวมถึงให้ชดใช้ค่าเสียหายในการซ่อมแซมการชำรุดของอาคารชุดเป็นจำนวนเงิน 4 ล้านบาท ศาลชั้นต้นได้พิพากษายกฟ้องคดีดังกล่าวแล้วในเดือนธันวาคม 2553 อย่างไรก็ตามในเดือนมีนาคม 2554 โจทก์ได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลอุทธรณ์ และเมื่อเดือนเมษายน 2554 บริษัท ได้ยื่นคำแก้ฎีกา

เดือนมีนาคม 2556 ศาลอุทธรณ์ ได้มีคำพิพากษายืนตามคำพิพากษาศาลชั้นต้น ในเรื่องการเรียกร้องให้โอนกรรมสิทธิ์ที่ดินที่เป็นภาระจำยอม หรือชดใช้ค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 49 ล้านบาท และให้จัดหาที่จอดรถเพิ่มเติมหรือชดใช้ค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 106 ล้านบาท แต่ได้มีคำพิพากษาแก้เป็นให้ชดใช้ค่าเสียหายในการซ่อมแซมการชำรุดของอาคารชุดเป็นจำนวนเงินไม่เกิน 2.83 ล้านบาท และฝ่ายจำเลย

ได้ยื่นขอฎีกาในเดือนกันยายน 2556 ขณะนี้คืออยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา ฝ่ายบริหารเชื่อว่าจะไม่เกิดผลเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญต่อบริษัท อย่างไรก็ตาม ทางบริษัทได้ตั้งสำรองเผื่อค่าความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นเป็นเงินจำนวน 1 ล้านบาท

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ บริษัท เมโทรสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	Principal Capital Public Company Limited Formerly known as Metrostar Property Public Company Limited
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 29 ชั้น 23 อาคารบางกอก บิสซิเนสเซ็นเตอร์ ถนนสุขุมวิท 63 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
ที่ตั้งสาขา	1 ซอยสวนพลู ถนนสาทร แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
เลขทะเบียนบริษัท	0107547000869 (เลขทะเบียนเดิมเป็น 0107574700864)
โทรศัพท์	02-714-2184
โทรสาร	02-714-2185
Website	www.principalcapital.co.th

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหุ้นสามัญ	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 7 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทร. 02-229-2800
ผู้สอบบัญชี	:	นายโสภณ เพิ่มศิริวิมลภ ทะเบียนเลขที่ 3182 นางสาวรุ่งนภา เลิศสุวรรณกุล ทะเบียนเลขที่ 3516 นายชยพล ศุภเศรษฐนันท์ ทะเบียนเลขที่ 3972 นางสาวพิมพ์ใจ มานิตขจรกิจ ทะเบียนเลขที่ 4521 บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ แอนด์ ยัง จำกัด) เลขที่ 193/136-137 ชั้น 33 อาคารเลครัชดา ถนนรัชดาภิเษก กรุงเทพฯ 10110 โทร. 02-264-0777 โทรสาร 02-264-0789-90