

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และการบริหารอาคารสำนักงาน แบบครบวงจร ทั้งในด้านการบริหารอาคาร งานขาย งานธุรการ งานการบัญชี และการเงินและการบริหารอาคารที่พักอาศัย ซึ่งอยู่ในพื้นที่ย่านศูนย์กลางธุรกิจ อาทิ พื้นที่บริเวณสีลม สาทร และ สุขุมวิท และพื้นที่ที่เป็นทำเลที่ดี ในย่านใจกลางธุรกิจของกรุงเทพมหานคร

บริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ

บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว จำนวน 50 ล้านบาท ประกอบธุรกิจการให้บริการระบบสารสนเทศ สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทคือร้อยละ 99.99

บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว จำนวน 10 ล้านบาท ประกอบธุรกิจที่ปรึกษาทางธุรกิจ สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทคือร้อยละ 99.99

1.1 เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

บริษัทดำเนินกลยุทธ์ด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย และธุรกิจการรับบริหารจัดการอาคารสำนักงาน และอาคารที่อยู่อาศัย รวมถึงธุรกิจในเรื่องการบริหารทรัพย์สินต่างๆ อย่างครบวงจรการ ซึ่งเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ให้บริษัทอย่างสม่ำเสมอ

บริษัทมีนโยบายและเป้าหมายในการพัฒนาและบริหาร โครงการที่มีคุณภาพ และสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทที่อยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD-Central Business District)

ตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ บริษัทได้มุ่งมั่นพัฒนา ปรับแผนธุรกิจให้สอดคล้องกับภาวะการแข่งขันในตลาด และภาวะผันผวนของเศรษฐกิจ การเมือง ลดปัจจัยเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อบริษัท โดยเห็นว่ามีการสำนักงาน คอนโดมิเนียมจำนวนมากที่ยังขาดการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทจึงได้ขยายธุรกิจรับบริหารสินทรัพย์อาคารสำนักงานและอาคารที่พักอาศัยแบบครบวงจร

ในขณะเดียวกันภาคธุรกิจต่างๆ มุ่งเน้นความสำคัญของการพัฒนาระบบสารสนเทศในองค์กรมากขึ้น บริษัทจึงได้ลงทุนในบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการระบบสารสนเทศ ให้คำปรึกษา ติดตั้งและวางระบบงานโปรแกรมสำเร็จรูปที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับธุรกิจโรงพยาบาล (Hospital Information System) บริหารจัดการทรัพยากรขององค์กร (Enterprise Resource Planning) เช่น ด้านทรัพยากรบุคคล ด้านการเงิน ด้านการบริหารห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) รวมถึงโปรแกรมสำเร็จรูปในการวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจ (Business Intelligence) และให้บริการบำรุงรักษาระบบสารสนเทศ (System Maintenance & Support) ให้แก่บริษัทต่างๆ

บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด มุ่งเน้นการให้บริการองค์กรภาคธุรกิจทั้งในพื้นที่กรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด และเตรียมพร้อมในการขยายตัวเพื่อรองรับการแข่งขันในระดับภูมิภาคภายหลังการเกิดขึ้นของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

การลงทุนในบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด สามารถสร้างรายได้ที่ต่อเนื่องให้กับบริษัทมากขึ้น โดยไม่ต้องใช้เงินลงทุนสูง กลุ่มลูกค้าปัจจุบันคือกลุ่มโรงพยาบาล มหาวิทยาลัย บริษัทเอกชนรวมถึงผู้ผลิตในภาคอุตสาหกรรม โดยกลุ่มโรงพยาบาลเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก ซึ่งมีบุคลากรปัจจุบันของผู้ถือหุ้นหลักที่มีประสบการณ์ยาวนานและสามารถให้คำแนะนำได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อจาก บริษัท เมโทรสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2556 และมีชื่อย่อหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย คือ “PRINC” บริษัทประกอบธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เริ่มดำเนินโครงการแรกภายใต้ชื่อ “สลิม เทอเรส” มีมูลค่าโครงการเท่ากับ 341.87 ล้านบาท ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมสูง 8 ชั้น ตั้งอยู่บริเวณถนนศาลาแดง ซอย 2 ซึ่งเป็นอาคารที่ก่อสร้างแล้วทั้งร่างไว้ เนื่องจากเจ้าของเดิมประสบปัญหาด้านการเงินและเป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้จากวิกฤตเศรษฐกิจในขณะนั้น โดยซื้อมาในปี 2543 ก่อสร้างแล้วเสร็จ และเริ่มเปิดขายเมื่อปี 2544 ทั้งนี้ บริษัทมีประวัติความเป็นมาที่สำคัญ ดังนี้

- | | |
|------|--|
| 2546 | <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5 ล้านบาทเป็น 100 ล้านบาท ชำระแล้วเท่ากับ 30 ล้านบาท เพื่อซื้อที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการของบริษัท - ซื้อที่ดินบริเวณถนนศาลาแดง ดำเนินการก่อสร้าง และ เปิดขายโครงการภายใต้ชื่อ สลิม แกรนด์ เทอเรส ซึ่งเป็นโครงการที่อยู่ในบริเวณเดียวกับโครงการสลิม เทอเรส |
| 2547 | <ul style="list-style-type: none"> - ชำระทุนจดทะเบียนเต็มเป็น 100 ล้านบาท - บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท โดยเรียกชำระแล้วเต็มจำนวน เพื่อนำไปชำระเงินกู้ระยะสั้นซึ่งจะทยอยถึงกำหนดชำระภายในสิ้นปี 2547 - เริ่มดำเนินการก่อสร้างโครงการเซ็นต์หลุยส์ แกรนด์เทอเรส - บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท - บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 170 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 470 ล้านบาท เพื่อเป็นการเตรียมพร้อมในการเสนอขายหลักทรัพย์ต่อประชาชนทั่วไปจำนวน 150 ล้านบาท และนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี สำหรับทุนจดทะเบียนอีก 20 ล้านบาท เป็นการรองรับการแปลงสภาพของใบสำคัญแสดงสิทธิที่ได้มีการจัดสรรให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัท |
| 2548 | <ul style="list-style-type: none"> - เริ่มดำเนินการก่อสร้างโครงการสาทร เทอเรส - เริ่มดำเนินการก่อสร้างโครงการบ้านริภา สุขุมวิท (ทาวน์เฮ้าส์) บริเวณซอยอุดมสุข - หุ้นของบริษัท เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย |

2549	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นจาก 2 บาท เป็น 1 บาท ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2549 เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2549 และเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 140 ล้านบาทเพื่อรองรับหุ้นกู้แปลงสภาพ จึงทำให้หุ้นสามัญจดทะเบียนเพิ่มขึ้นจาก 470 ล้านบาท เป็น 610 ล้านบาท - บริษัท ได้รับการเสนอชื่อให้เป็น “Best Newly Listed Company” จากงาน SET Award 2006 - ซื้อที่ดินบริเวณถนนสุขุมวิทเพื่อพัฒนาโครงการเมโทร อเวนิว สุขุมวิท 66 - ซื้อที่ดินบริเวณ แขวงรัชโยธินเพื่อพัฒนาโครงการเมโทร อเวนิว รัชโยธิน
2550	<ul style="list-style-type: none"> - เปิดโครงการเมโทร อเวนิว รัชโยธิน และ เมโทร อเวนิว สุขุมวิท 66 - เปลี่ยนชื่อโครงการสาทร เทอเรส เป็น โครงการแมริออท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า กรุงเทพฯ - วางแผนการจัดตั้งกองทุนอสังหาริมทรัพย์ ณ 31 ธันวาคม 2550 บริษัทมีทุนชำระแล้วจำนวน 459.11 ล้านบาท เนื่องจากระหว่างปี บริษัทได้มีการเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ
2551	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทขายที่ดินบริเวณ สาทร เนื้อที่ 1,750 ตารางวา ในราคา 1,400 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีกำไรจากการขายที่ดินจำนวน 737.40 ล้านบาท - บริษัทได้รับรางวัลประกาศเกียรติคุณจาก คณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคให้เป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ดี ประจำปี พ.ศ. 2550 – 2551 - ณ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทมีทุนชำระแล้วจำนวน 466.90 ล้านบาท เนื่องจากในระหว่างปี บริษัทได้มีการเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ ที่ให้แก่กรรมการและพนักงาน 3 ครั้ง รวมเป็นเงิน 7.78 ล้านบาท
2552	<ul style="list-style-type: none"> - โครงการแมริออท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทรวิสต้า กรุงเทพฯ แล้วเสร็จและเริ่มเปิดดำเนินการ - โครงการเซ็นทรัลพลาซ่า แกรนด์เทอเรส ได้รับรางวัลพระราชทานผลงานสถาปัตยกรรมดีเด่นปี 2551 ประเภทอาคารพักอาศัยรวม จากสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี คัดเลือกโดยสมาคมสถาปนิกสยาม ในพระบรมราชูปถัมภ์
2553	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทขายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริเวณแขวงรัชโยธิน เนื้อที่ 5,251 ตารางวา ในราคา 681 ล้านบาท - บริษัทขายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง บริเวณถนนสุขุมวิท 66 เนื้อที่ 1,832 ตารางวา ในราคา 513 ล้านบาท
กรกฎาคม 2556	- จัดตั้งบริษัทย่อยคือ บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท เพื่อทำหน้าที่ให้คำปรึกษาธุรกิจกับบริษัท สนับสนุน และ ขยายการลงทุนของบริษัท
กันยายน 2556	- บริษัทได้ขยายการให้บริการบริหารทรัพย์สิน โดยเข้าบริหารทรัพย์สินแบบครบวงจร อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เอกมัย

ตุลาคม 2556	<ul style="list-style-type: none"> - ลดทุนจดทะเบียน 140,000,000 บาท จากเดิมบริษัทได้ออกหุ้นไว้รองรับสิทธิแปลงสภาพของหุ้นกู้แปลงสภาพ ซึ่งบริษัทไม่ได้ออกหุ้นกู้แปลงสภาพดังกล่าวแล้ว ทำให้ทุนจดทะเบียนจากเดิม 606,900,000 บาท เหลือเป็น 466,900,000 บาท และ ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียน 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 ประกอบธุรกิจการให้บริการระบบสารสนเทศ สำหรับโรงพยาบาล และ บริษัทต่างๆ โดยเป็นการเข้าถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในวันที่ 15 ตุลาคม 2556 โดยการซื้อกิจการในครั้งนี้จะเป็นการเพิ่มศักยภาพ และกลยุทธ์ทางธุรกิจ และ เพื่อสนับสนุนธุรกิจของบริษัทไม่ให้พึ่งพาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในการสร้างรายได้เพียงอย่างเดียว
CSR ตลอดปี 2557	<ul style="list-style-type: none"> - จัดกิจกรรมเพื่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ในเรื่องการประหยัดพลังงานไฟฟ้า การบริจาคเงิน การกุศลให้มูลนิธิต่างๆ ปลูกป่า การเลี้ยงอาหารบ้านพักคนชรา การผ่าตัดเด็กปากแหว่ง
มกราคม 2557	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจากการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญจำนวน 20,000 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 20,000 บาท โดยเป็นทุนที่ชำระแล้ว 933,820,000 บาท
เมษายน 2557	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจากการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญจำนวน 1,000 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 1,000 บาท โดยเป็นทุนที่ชำระแล้ว 933,821,000 บาท
กรกฎาคม 2557	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจากการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญจำนวน 25,000 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 25,000 บาท โดยเป็นทุนที่ชำระแล้ว 933,846,000 บาท
สิงหาคม 2557	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทประกาศเจตนารมณ์แนวร่วมปฏิบัติ (Collective Action Coalition) ของภาคเอกชนไทย ในการต่อต้านทุจริต - แมริออท เอ็กเซลลิวิตีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสดี – กรุงเทพฯ รับรางวัล ที่พักอาศัยที่ดีที่สุดประจำปี พ.ศ. 2557 ในฐานะโรงแรมในกรุงเทพฯ ที่ได้รับการจัดอันดับสูงสุด โดยที่รางวัลดังกล่าวนี้ ได้จัดอันดับโรงแรมชั้นนำเกือบ 400 แห่ง จากสถานที่ยอดนิยมนานาชาติ โดยผลการจัดอันดับขึ้นอยู่กับข้อความแสดงความคิดเห็นของลูกค้าออร์บิทซ์ และรางวัล TripAdvisor 2014 Certificate of Excellence Award Winner และ World Travel Award 2014
ตุลาคม 2557	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้ว จากการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญจำนวน 13,878,500 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 1,000 บาท โดยเป็นทุนที่ชำระแล้ว 947,724,500 บาท - เริ่มโครงการระบบบริหารคุณภาพและ ระบบงานSkytizens ISO QMS Solution และ Alfresco ซึ่งเป็นระบบจัดการและควบคุมคุณภาพเอกสารดิจิทัล
พฤศจิกายน 2557	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทดำเนินการบริหารในส่วนของพลาซ่า อาคารบางกอกบิซิเนสเซ็นเตอร์ เอกมัย หลังจากการปรับปรุงใหม่

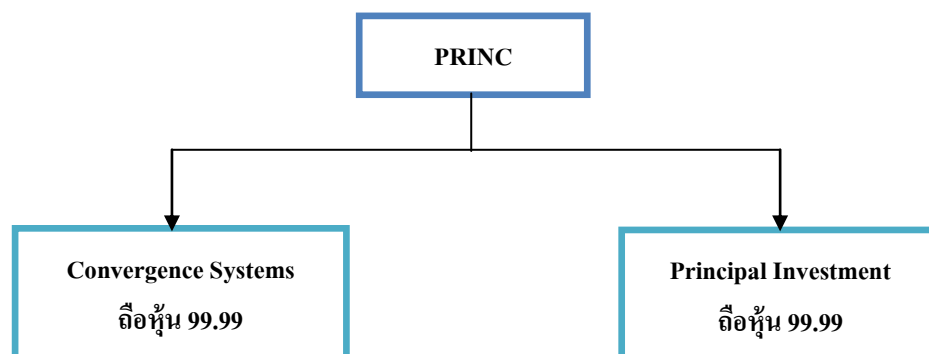
1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท

บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2543 เดิมชื่อบริษัท เมโทรสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ได้เปลี่ยนชื่อ เมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2556 และ บริษัทได้นำหุ้นสามัญเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 26 ตุลาคม 2548

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ณ วันที่ 19 มีนาคม 2558

	ชื่อ - สกุล	จำนวนหุ้น	% ของจำนวนหุ้นทั้งหมด
1	นายสาธิต วิทยากร	650,842,200	68.674
2	นายชัยรัตน์ โกวิทจินดาชัย	28,900,000	3.049
3	นายจิตติพร จันทรัช	21,575,000	2.277
4	นายพิรพล สุวรรณภาศรี	10,657,000	1.124
5	นางปิยมา ชรินทร์	9,540,000	1.007
6	นายมิตรพันธ์ สถาวรมณี	8,978,700	0.947
7	น.ส.สุวัชนิ ลิ้มอดิบุลย์	8,020,000	0.846
8	นายทวีศักดิ์ วีระประเสริฐ	7,500,000	0.791
9	นายปวิณ นพคุณทอง	5,600,000	0.591
10	น.ส. โสพิศ ภูสนามม	5,300,000	0.559
	รวม	756,912,900	79.866

วันที่ 26 กรกฎาคม 2556 บริษัทตั้งบริษัทย่อยชื่อ บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด ทำธุรกิจเป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจ และการลงทุน โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 และ วันที่ 15 ตุลาคม 2556 บริษัทได้ซื้อกิจการ บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ ซิสเทมส์ จำกัด ประกอบธุรกิจการให้บริการระบบสารสนเทศ รวมทั้งให้บริการด้านบำรุงรักษาและดูแลระบบสารสนเทศ โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ต่อมาได้ขยายธุรกิจการบริหารทรัพย์สิน แบบครบวงจร ทั้งในด้านการบริหารอาคาร งานขาย งานธุรการ งานการเงินและการบัญชี งานจัดซื้อ และงานดูแลด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ปัจจุบันบริษัทมีโครงการดังนี้

- แมริออท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสตา – กรุงเทพฯ เป็นโรงแรมและเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ เพื่อเช่า ระดับ 5 ดาว สูง 31 ชั้น โครงการตั้งอยู่เลขที่ 1 ซอยสาทร 3 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
- บริหารจัดการอาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เอกมัย ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานให้เช่า ตั้งอยู่ที่ ถนนสุขุมวิท 63 (เอกมัย) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร

ทั้งนี้บริษัทอยู่ระหว่างศึกษาการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนที่ดีและมั่นคงในระยะยาวต่อไป นอกจากนี้บริษัทมีรายได้เพิ่มจากการได้เข้าลงทุนบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการและให้คำปรึกษาในการติดตั้งและวางระบบงานโปรแกรมสำเร็จรูป และบำรุงรักษา ดูแลระบบสารสนเทศ

โครงสร้างรายได้

ประเภทรายได้	2557		2556		2555	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการกิจการอาคารที่พักอาศัย	191.40	51.20	202.20	68.40	190.19	97.04
รายได้การให้บริการ*	130.70	34.96	68.20	23.07	-	-
รายได้จากการบริหารอาคาร	42.00	11.24	14.00	4.74	-	-
รายได้อื่น	9.70	2.60	11.20	3.79	5.80	2.96
รายได้รวม	373.80	100.00	295.60	100.00	195.99	100.00

หมายเหตุ * รายได้การให้บริการระบบสารสนเทศจากบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด เป็นรายได้ตั้งแต่เดือนตุลาคม ถึง ธันวาคม 2556

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

บริษัทประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภท อาคารชุดพักอาศัย (Condominium) บ้านและที่ดิน และ อสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ปัจจุบันบริษัทดำเนินกิจการอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า คือ แมริออท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสตา – กรุงเทพฯ ตั้งอยู่ที่ซอยสาทร 3 (ซอยสวนพลู) ซึ่งเป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ระดับ 5 ดาว อยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจที่มีศักยภาพถนน สีลม-สาทร เป็นที่ต้องการมากของลูกค้าไม่ว่าจะเป็นผู้บริหารระดับสูงทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ

รายละเอียดโครงการที่พักอาศัยเพื่อเช่า

แมริออท เอ็กซ์คลูซีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสตา – กรุงเทพฯ

ที่ตั้งโครงการ	เลขที่ 1 ซอยสาทร 3 (สวนพลู) ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร
พื้นที่โครงการ	834.30 ตารางวา
พื้นที่ขาย	17,290 ตารางเมตร
รายละเอียดโครงการ	โรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ระดับ 5 ดาว เพื่อเช่า สูง 31 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	ที่พักอาศัยเพื่อเช่าคุณภาพสูง ระดับห้าดาว ใจกลางศูนย์กลางธุรกิจในกรุงเทพมหานคร ประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักและส่วนกลางครบครัน
จำนวนหน่วย	<ul style="list-style-type: none"> 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

และดำเนินธุรกิจด้านการบริหารจัดการอาคารสำนักงาน คืออาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ ตั้งอยู่ที่ถนนสุขุมวิท 63 (ซอยเอกมัย) ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานสูง 30 ชั้น ประกอบด้วยสำนักงานให้เช่าจำนวน 61 ยูนิต และบริการสำนักงานเช่า (Serviced Office) ให้เช่าทั้งระยะสั้นและระยะยาวจำนวน 9 ยูนิต ห้องประชุมจำนวน 7 ห้อง ห้องอบรมและสัมมนาขนาด 50 ที่นั่งจำนวน 1 ห้อง และพลาซ่าร้านค้าให้เช่าอีกจำนวนหนึ่ง นอกจากนี้บริษัทเป็นที่ปรึกษาและผู้บริหารงานโครงการในการปรับปรุงอาคารและภาพลักษณ์ เริ่มตั้งแต่เดือนกันยายน 2556 และได้รับค่าตอบแทนในรูปค่าจ้างบริหารจัดการ

ธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ

บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเต็มส์ จำกัด ดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1) บริการวางระบบโปรแกรมสำเร็จรูป (Software Implementation Services)

ทำการวิเคราะห์ และออกแบบระบบที่สอดคล้อง และตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยแบ่งสายงานตามรูปแบบซอฟต์แวร์ที่ให้บริการในปัจจุบันได้แก่

- **PeopleSoft** ระบบซอฟต์แวร์ PeopleSoft ของออราเคิล (Oracle) ซึ่งให้บริการด้าน Enterprise Resource Planning (ERP) ทำให้องค์กรสามารถบูรณาการงานหลัก (core business process) ต่างๆ ในบริษัททั้งหมด ได้แก่ การจัดจ้าง

การผลิต การขาย การบัญชี และการบริหารบุคคล เข้าด้วยกัน ให้เป็นระบบที่สัมพันธ์กันและเชื่อมโยงกันอย่าง real time ทำให้สามารถบริหารองค์กรได้อย่างเป็นระบบมีประสิทธิภาพ โดยข้อมูลของระบบทุกส่วนจะอยู่ในส่วนกลางส่วนเดียวกัน ไม่เกิดความขัดแย้งของข้อมูล รวมทั้งลดกระบวนการทำงานและลดต้นทุน

- **Hospital Information System** ระบบซอฟต์แวร์ C-HIS ซึ่งให้บริการรวบรวมและบริหารจัดการข้อมูลเกี่ยวกับการให้บริการทางการแพทย์และสาธารณสุขของโรงพยาบาลรวมไปถึงคลินิกต่างๆ ทั้งด้านข้อมูลผู้ป่วย ข้อมูลยา และการให้บริการทางการแพทย์ ข้อมูลด้านการเงิน ฯลฯ

- **Busiesss Intelligence** ระบบซอฟต์แวร์ QlikView ซึ่งเป็นโปรแกรมการบริหารจัดการและช่วยผู้บริหารในการตัดสินใจ โดยการแสดงผลข้อมูลผ่านทางรูปแบบการนำเสนอที่มีความหลากหลาย เช่น ตาราง แผนภูมิ และอัตราส่วนสำคัญต่างๆ นอกจากนี้ยังสามารถนำเสนอข้อมูลได้หลายชุดในเวลาเดียวกัน ซึ่งทำให้ผู้บริหารสามารถบริหารจัดการข้อมูลต่างๆ ภายในองค์กรได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

2) บริการด้านการบำรุงรักษาระบบงาน (System Maintenance & Support Service)

บริการบำรุงรักษาระบบงานและสนับสนุนทางเทคนิคสำหรับระบบซอฟต์แวร์ขององค์กร โดยบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ ให้บริการตรวจสอบและบำรุงรักษาระบบตามกำหนดเวลา ซึ่งการบริการดังกล่าวเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานของระบบ สร้างความมั่นใจว่าผลงานที่จะส่งมอบสามารถตอบสนองวัตถุประสงค์ของลูกค้าได้อย่างถูกต้องและครบถ้วน และลดข้อผิดพลาดของซอฟต์แวร์ที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้งาน

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 ภาวะอุตสาหกรรม และการแข่งขัน

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

นโยบายและลักษณะการตลาด

สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า โรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ นั้น บริษัทมีนโยบายให้บริการตลาดระดับพรีเมียม โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้บริหารระดับสูงทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ และลูกค้าสัญญาเช่าระยะยาวที่บริษัททำสัญญาเช่าเพื่อเป็นที่พักให้ผู้บริหารและพนักงานชาวต่างชาติที่เดินทางมาทำงานในประเทศไทย ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่มีความเชื่อมั่นในบริการและชื่อเสียงของผู้บริหารจากกลุ่มเมริออต สำหรับช่องทางการขายประกอบด้วยพนักงานขายของเมริออต เอ็กเซคคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสด้า - กรุงเทพฯ และระบบการจองห้องพักทางระบบอินเทอร์เน็ตของกลุ่มเมริออตด้วย

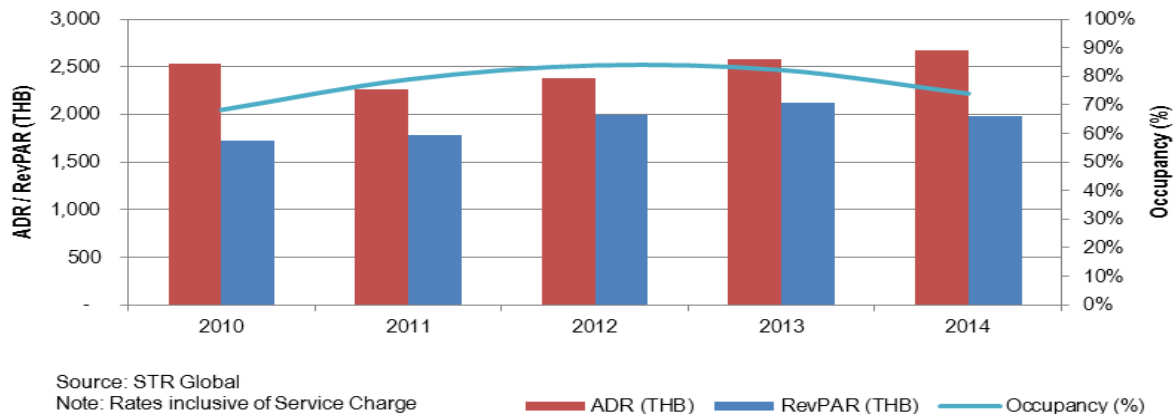
ภาวะอุตสาหกรรม และแนวโน้ม

Jones Lang LaSalle Hotels & Hospitality Group ได้ให้ความเห็นว่าสำหรับธุรกิจโรงแรมในภาพรวมนั้น ได้รับผลกระทบจากหลายๆเหตุการณ์ในช่วงเกือบทศวรรษที่ผ่านมา เริ่มตั้งแต่การรัฐประหารในปีพ.ศ. 2549 การยึดสนามบินในปีพ.ศ. 2551 การเดินขบวนประท้วงตลอดช่วงปีพ.ศ. 2552 และ พ.ศ. 2553 ส่งผลให้ผลประกอบการของตลาดโรงแรมระดับบนอยู่ในระดับต่ำที่สุดในปีพ.ศ. 2553 ซึ่งถือว่าต่ำที่สุดนับตั้งแต่ปีพ.ศ. 2549 เป็นต้นมา แต่หลังจากนั้นธุรกิจ

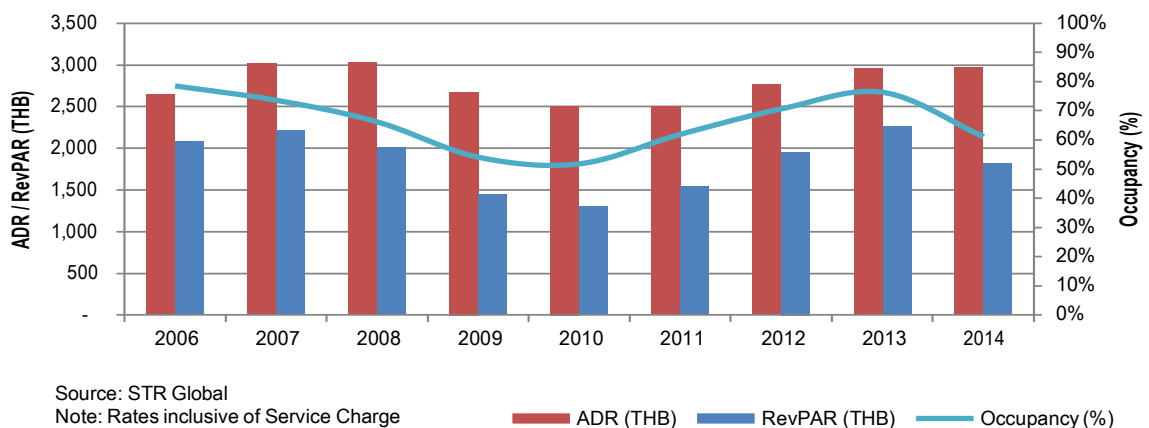
โรงแรมได้รับปัจจัยสนับสนุนหลายประการที่ทำให้ผลประกอบการกระเตื้องขึ้น ทั้งเศรษฐกิจโลกที่ฟื้นตัวหลังวิกฤตการเงินโลก การเมืองในประเทศมีความมั่นคงมากขึ้น การมีสายการบินต้นทุนต่ำให้บริการมากขึ้น และมีกลุ่มนักท่องเที่ยวอิสระจากในภูมิภาค เป็นต้นว่า จีน ญี่ปุ่น และเกาหลี เพิ่มขึ้น ถึงกระนั้น ผลประกอบการก็ยังไม่สามารถกลับขึ้นไปเทียบเท่าผลประกอบการของปีพ.ศ. 2551 ได้ ทั้งนี้ เนื่องจากมีปัจจัยเกี่ยวเนื่องอีกหลายอย่าง เป็นต้นว่า การที่อัตราค่าห้องเฉลี่ยไม่สามารถปรับเพิ่มขึ้นได้เนื่องมาจากการที่มีปริมาณอุปทานของห้องพักเพิ่มมากขึ้น ประจวบกับภาวะความไม่สงบทางการเมืองที่เริ่มรุนแรงขึ้นอีกครั้งในช่วงปีพ.ศ. 2556 จนกระทั่งถึงการรัฐประหารในปีพ.ศ. 2557 ซึ่งกระทบกับปริมาณนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศอย่างชัดเจน ส่งผลให้อัตราการเข้าพักลดลงอย่างมากในทุกระดับโรงแรม ไม่เว้นแม้แต่กลุ่มโรงแรมระดับบน ที่รายได้เฉลี่ยต่อห้องพักได้ของปี 2557 ปรับลดลงจากปี 2556 ถึงร้อยละ 19.5 มาอยู่ที่ 1,818 บาท แม้จะมีการฟื้นตัวอย่างชัดเจนในช่วงเดือนธันวาคม 2557 แล้วก็ตาม

สำหรับกลุ่มเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์นั้น ได้รับผลกระทบไม่ต่างกัน และยังมีความท้าทายจากการที่มีผู้ให้บริการเข้าสู่ตลาดมากขึ้นในช่วงปีพ.ศ. 2553-2554 อีกทั้งผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมในระดับ 3-4 ดาว ยังมีการปรับราคาห้องพักให้มาอยู่ในระดับใกล้เคียงกับเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ ทำให้อัตราค่าห้องเฉลี่ยของเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ในปีพ.ศ. 2554 ปรับลดถึงร้อยละ 27 จากช่วงที่สูงสุดในปีพ.ศ. 2550 มาอยู่ที่ 2,499 บาท และเริ่มปรับตัวสูงขึ้นเล็กน้อยมาที่ 2,676 บาท ในช่วงปลายปี 2557 ในขณะที่อัตราการเข้าพักซึ่งต่ำมากในช่วงปีพ.ศ. 2553 ได้เริ่มกระเตื้องขึ้นเรื่อยๆจนขึ้นถึงระดับสูงสุดที่ร้อยละ 82 ในปีพ.ศ. 2556 แต่ได้รับผลกระทบจนทำให้ลดลงมาอยู่ที่ร้อยละ 74 ในปี 2557

Serviced Apartments Trading Performance in Bangkok



Upscale Hotel Trading Performance in Bangkok



ภาวะการแข่งขัน

Jones Lang LaSalle Hotels & Hospitality Group วิเคราะห์ว่าผลการดำเนินงานของ แมริออท เอ็กซีคิวทีฟ อพาร์ทเม้นท์ สาทร วิสต้า - กรุงเทพฯ เมื่อเทียบกับผลการดำเนินงานของกลุ่มคู่แข่งตามข้อมูลของ **Smith Travel Research (STR)** นั้น พบว่าแม้ในปีพ.ศ. 2557 แมริออท เอ็กซีคิวทีฟ อพาร์ทเม้นท์ สาทร วิสต้า - กรุงเทพฯ จะมีอัตราการเข้าพักที่ลดลงมาอยู่ที่ร้อยละ 79.4 แต่ยังคงถือว่าสูงกว่าตลาดที่มีอัตราการเข้าพักที่ร้อยละ 74 และเป็นการปรับตัวลดลงที่น้อยกว่าตลาดด้วย โดยที่รายได้เฉลี่ยต่อห้องพักได้ (RevPAR) ปรับลดเหลือ 2,599 บาท ลดลงเพียงร้อยละ 4.4 เทียบกับตลาดที่ลดลงกว่าร้อยละ 6.6 สาเหตุที่ แมริออท เอ็กซีคิวทีฟ อพาร์ทเม้นท์ สาทร วิสต้า กรุงเทพฯ มีผลการดำเนินงานที่ดีได้นั้น ส่วนหนึ่งเป็นเพราะแบรนด์ของแมริออทที่มีความแข็งแกร่ง อีกส่วนหนึ่งเป็นด้วยคุณภาพและทำเลที่ตั้งที่มีความได้เปรียบของ แมริออท เอ็กซีคิวทีฟ อพาร์ทเม้นท์ สาทร วิสต้า - กรุงเทพฯ เอง ในส่วนของอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยต่อคืนปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.4 ใกล้เคียงกับผลประกอบการของกลุ่มคู่แข่งในตลาด และเมื่อเทียบผลการดำเนินงานกับกลุ่มคู่แข่งที่เป็นโรงแรมในระดับบนในกรุงเทพฯ จะพบว่ากลุ่มโรงแรมระดับบนนั้น ได้รับผลกระทบจากวิกฤตการณ์ทางการเมืองมากกว่ากลุ่มเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ค่อนข้างมาก เห็นได้จากรายได้เฉลี่ยต่อห้องพักได้ที่ลดลงเกือบร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับการลดเพียงร้อยละ 4.4 ของ แมริออท เอ็กซีคิวทีฟ อพาร์ทเม้นท์ สาทร วิสต้า - กรุงเทพฯ

Competitor Set Performance									
	OCCUPANCY (%)			AVERAGE DAILY RATE (THB)			RevPAR (THB)		
	Market	Subject	MPI	Market	Subject	ARI	Market	Subject	RGI
2011	78.9%	77.2%	1.13	2,258	2,695	1.07	1,782	2,080	1.17
2012	83.9%	88.1%	1.05	2,376	2,895	1.22	1,992	2,550	1.28
2013	82.2%	85.8%	1.04	2,580	3,167	1.23	2,121	2,719	1.28
2014	74.0%	79.4%	1.07	2,676	3,274	1.22	1,980	2,599	1.31
STR Set of Serviced Apartments in Bangkok									

Competitor Set Performance									
	OCCUPANCY (%)			AVERAGE DAILY RATE (THB)			RevPAR (THB)		
	Market	Subject	MPI	Market	Subject	ARI	Market	Subject	RGI
2011	61.9%	77.2%	1.25	2,501	2,695	1.08	1,549	2,080	1.34
2012	70.6%	88.1%	1.25	2,764	2,895	1.05	1,952	2,550	1.31
2013	76.3%	85.8%	1.12	2,958	3,167	1.07	2,258	2,719	1.20
2014	61.1%	79.4%	1.30	2,974	3,274	1.10	1,818	2,599	1.43
STR Set of Upscale Hotels in Bangkok									

นโยบายภาครัฐ

สำหรับปี 2558 สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ หรือ สภาพัฒน์ ประมาณการจีดีพีที่ 3.8% (ณ วันที่ 23 มีนาคม 2558) ในขณะที่กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและการกีฬาแถลงว่าในปี 2557 นักท่องเที่ยวทั้งหมดประมาณ 24.7 ล้านคน หดตัวกว่าร้อยละ 6.6 และก่อให้เกิดรายได้ 1.13 ล้านล้านบาท หดตัวร้อยละ

5.8 จาก ปีที่ผ่านมา และจากการวิเคราะห์คาดว่า ในปี 2558 หลายประเทศที่ประสบปัญหาทางเศรษฐกิจจะให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมภาคการท่องเที่ยวเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจของตน ซึ่งจะทำให้ ระดับแข่งขันด้านการท่องเที่ยวในเวทีโลกทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้น แต่จากแนวโน้มราคาน้ำมันในตลาดโลกที่ลดลง การเปิดเที่ยวบินระหว่างประเทศ ใหม่ของสายการบินต่างๆ และจากการวิเคราะห์ขององค์กรท่องเที่ยวโลกที่คาดว่า การท่องเที่ยวระหว่างประเทศจะขยายตัวต่อเนื่องในปี 2558 จึงคาดว่า ในปี 2558 จะมี นักท่องเที่ยวประมาณ 28.5 – 29 ล้านคน อย่างไรก็ตาม กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา และหน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้อง ยังคงมุ่งมั่นในการบรรลุเป้าหมายรายได้จากการท่องเที่ยว 2.2 ล้านล้านบาท เพื่อให้ ภาคการท่องเที่ยวเป็นกลไกหนึ่งที่สามารถขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศให้เจริญเติบโต สร้างการจ้างงาน และกระจายรายได้สู่ภูมิภาค

	จำนวน (ล้านคน)		รายได้ล้านล้านบาท	
	2557	2558 (เป้าหมาย)	2557	2558 (เป้าหมาย)
นักท่องเที่ยวระหว่างประเทศ	24.7	29.0	1.13	1.40
นักท่องเที่ยวภายในประเทศ	136.2*	139.0*	0.68	0.80
รวมรายได้ (ล้านล้านบาท)			1.81	2.20

หมายเหตุ : * ล้านคน-ครั้ง

ภาวะเศรษฐกิจ

การเกิดวิกฤตเศรษฐกิจในกลุ่มประเทศในยุโรปส่งผลโดยตรงต่อการขยายธุรกิจในเอเชีย นโยบายการลดเงินค่าที่พักอาศัยของผู้บริหารบริษัทญี่ปุ่นที่ทำงานในต่างประเทศรวมถึงประเทศไทย อาจส่งผลกระทบต่อความต้องการเช่าเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ นอกจากนี้การขยายตัวของตลาดคอนโดมิเนียมทำให้ลูกค้าบางส่วนสนใจที่จะลงทุนในคอนโดมิเนียมแทนการเช่าเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์

แนวโน้มความเสี่ยงธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ปี 2558

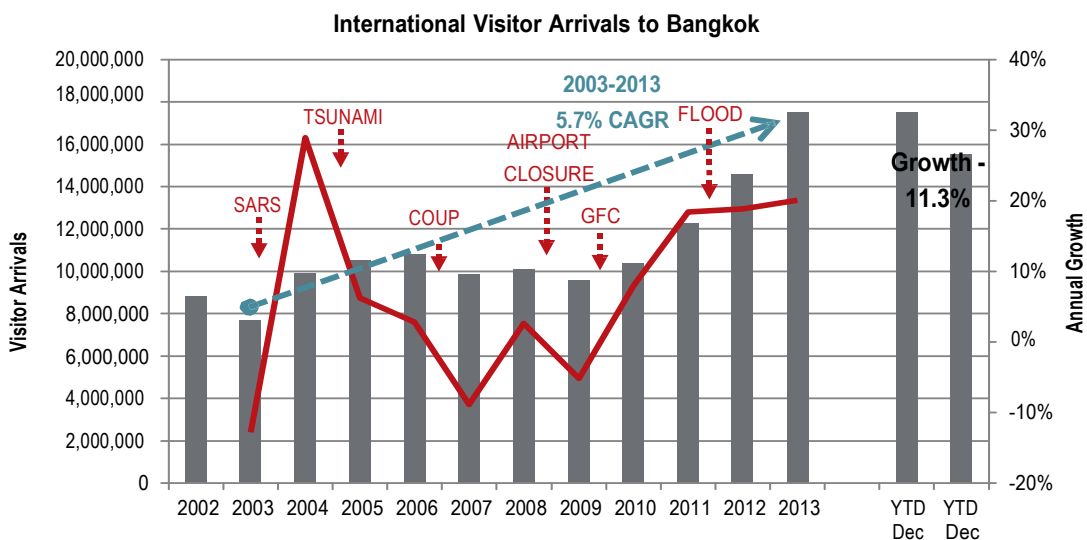
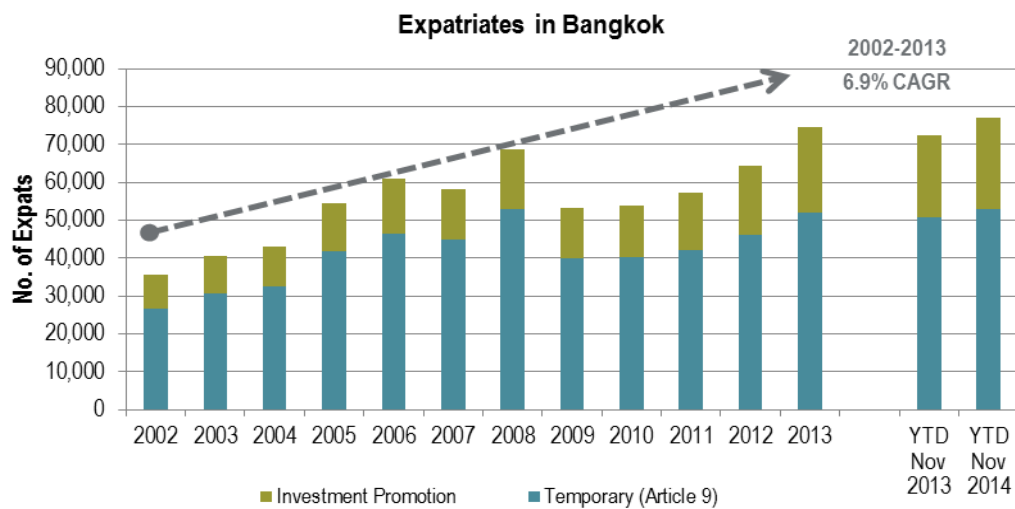
ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดการณ์ว่า ในปี 2558 ธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในเขตกรุงเทพฯ มีแนวโน้มความเสี่ยงอยู่ในระดับ “ปานกลาง” ยกเว้นพื้นที่ซึ่งไกลจากแหล่งธุรกิจ แหล่งชุมชน หรือห่างจากแนวรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนมาก มีความเสี่ยงอยู่ในระดับ “ค่อนข้างสูง” คาดว่าภาพรวมตลาดยังทรงตัวอยู่ที่ 91% ซึ่งเป็นอัตราการตอบรับในระดับสูง

โดยสรุปธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์จะมีการแข่งขันที่สูงขึ้นทั้งในด้านการให้บริการที่หลากหลาย และการหารายได้ส่วนอื่นเพิ่มเติมแทน เช่น ห้องอาหาร สถานที่จัดสัมมนาเป็นต้น และผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ต้องมีแผนการเริ่มปรับปรุงโครงสร้าง และ สภาพห้องพักที่มีอายุมากๆ และการพัฒนาโครงการ เพื่อที่จะดึงดูดผู้เช่า และรักษาสถานะของลูกค้าเดิม

ในขณะที่ Jones Lang LaSalle Hotels & Hospitality Group มีความเห็นว่า ปริมาณอุปทานของห้องพักเพิ่มมากขึ้นประจวบกับภาวะความไม่สงบทางการเมืองที่เริ่มรุนแรงขึ้นอีกครั้งในช่วงปีพ.ศ. 2556 จนกระทั่งถึงการรัฐประหารในปีพ.ศ. 2557 ซึ่งกระทบกับปริมาณนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศอย่างชัดเจน ส่งผลให้อัตราการเข้าพักลดลงอย่างมาก ทำให้คาดการณ์สำหรับแนวโน้มธุรกิจโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพฯ นั้น สำหรับระยะสั้นยังคงได้รับผลกระทบ

จากการรัฐประหาร ซึ่งถึงแม้ในทุกครั้งที่ผ่านมา การฟื้นตัวจากสถานการณ์การเมืองจะเป็นไปค่อนข้างเร็ว แต่การคาดการณ์ถึงการฟื้นตัวในครั้งนี้อาจเป็นสิ่งที่ยากจะประเมิน แม้ว่าจะมีปัจจัยด้านบวกส่งเสริมหลายประการเช่น การที่กรุงเทพฯ ได้รับรางวัล “Best Leisure Destination in the Asia-Pacific” จากนิตยสาร Business Traveller Asia-Pacific ติดต่อกันเป็นปีที่สอง รวมถึงการกระตุ้นการท่องเที่ยวจากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ซึ่งได้เริ่มโครงการหลายอย่าง อันได้แก่ การลดค่าธรรมเนียมวีซ่าระยะเวลา 3 เดือนของนักท่องเที่ยวชาวจีนและไต้หวัน การประชาสัมพันธ์แคมเปญ “Amazing Thailand: Happiness Within” ซึ่งให้ความสำคัญกับเรื่องความปลอดภัยของนักท่องเที่ยว ทั้งหมดนี้ พอจะเป็นปัจจัยให้คาดการณ์ได้ว่า การท่องเที่ยวจะฟื้นตัวได้ในระดับหนึ่ง และอัตราการเข้าพักก็น่าจะอยู่ในเกณฑ์ดีขึ้นเช่นกันจากปริมาณนักท่องเที่ยวที่จะกลับเข้ามา ผนวกกับการที่ปริมาณห้องพักที่จะเพิ่มเข้าสู่ตลาดจะมีจำนวนลดลงกว่าช่วงก่อนหน้านี้

โดยมีสถิติดังนี้



ธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ

นโยบายและลักษณะการตลาด

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

กลยุทธ์การแข่งขันและจุดเด่นของบริษัท

- จุดเด่นของบริษัทคือ การมีผู้บริหารที่มีประสบการณ์ในธุรกิจให้บริการซอฟต์แวร์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งซอฟต์แวร์ด้านการบริหารจัดการข้อมูลระบบโรงพยาบาล นอกจากนี้ บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาทักษะบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีความสามารถในการตอบสนองการให้บริการ ด้านธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วอยู่ตลอดเวลา
- บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์จากบริษัทผู้ผลิตซอฟต์แวร์ที่มีคุณภาพและมีชื่อเสียงระดับโลก โดยซอฟต์แวร์บางตัวบริษัทเป็นผู้วางระบบแต่เพียงผู้เดียวในประเทศ ทำให้บริษัทได้เปรียบคู่แข่งขันในการให้บริการ
- การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี จะทำให้รูปแบบการให้บริการของบริษัทมีความหลากหลายมากยิ่งขึ้นในอนาคต ซึ่งจะทำให้รายได้บริษัทมีการเติบโต โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจบำรุงรักษาระบบ (System Maintenance & Support) จะขยายตัวควบคู่ไปกับการพัฒนาโปรแกรมซอฟต์แวร์ และธุรกิจการให้บริการอื่นซึ่งบริษัทมีโครงการจะเปิดให้บริการในลำดับต่อไป เช่น IT Outsourcing เป็นต้น
- บริษัทมีความตื่นตัวต่อเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป โดยมีการเตรียมความพร้อมให้ความรู้แก่นุคลากรรวมทั้งการวางแผนงานเพื่อรองรับเทคโนโลยีใหม่ เช่น ระบบ Cloud Computing ซึ่งคาดว่าจะมีบทบาทมากในอนาคตอันใกล้

ภาวะอุตสาหกรรม และแนวโน้ม

สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน) (ชিপ้า) ร่วมกับสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (ทีดีอาร์ไอ) แดงผลการสำรวจมูลค่าตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ของประเทศไทยประจำปี 2556 และประมาณการปี 2557 การสำรวจในปี 2556 ว่ามีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญซึ่งมีผลต่อการสำรวจมูลค่าอุตสาหกรรมคือ กรมพัฒนาธุรกิจการค้ามีการปรับปรุงการจัดหมวดหมู่กิจกรรมของอุตสาหกรรมในประเทศไทย (TSIC) จาก TSIC2001 เป็น TSIC2009 ซึ่งมีการแบ่งหมวดหมู่ของธุรกิจซอฟต์แวร์ละเอียดมากขึ้น ทำให้พบจำนวนประชากรที่เกี่ยวข้องในปี 2556 เพิ่มขึ้นจาก 985 บริษัท เป็น 1,705 บริษัท คณะผู้สำรวจได้ปรับผลการสำรวจในปี 2555 ย้อนหลังให้สอดคล้องกับจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นด้วย เพื่อให้ผลการสำรวจในปี 2556 สามารถเปรียบเทียบกับปี 2555 ได้

การสำรวจพบว่า ตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ของไทยในปี 2556 ที่ผ่านมามีมูลค่าการผลิตเฉพาะที่เกิดขึ้นในประเทศไทย 45,652 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตจากปี 2555 ร้อยละ 9.9 โดยจำแนกเป็นมูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูป 10,661 ล้านบาท มีอัตราการเติบโตร้อยละ 5.9 และมูลค่าการผลิตบริการซอฟต์แวร์ 34,991 ล้านบาท มีอัตราการเติบโตร้อยละ 11.2 โดยภาคการเงินยังคงเป็นอุตสาหกรรมที่มีค่าใช้จ่ายด้านซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์สูงที่สุด ในส่วนของตลาดเครื่องคอมพิวเตอร์นั้นพบว่า ปี 2556 ที่ผ่านมามีมูลค่าการผลิตสูงถึง 5,730 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 34.4 ซึ่งเป็นผลจากการขยายตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์เป็นหลัก เนื่องจากได้รับประโยชน์จากนโยบายรถคันแรกของรัฐบาลชุดก่อน โดยเฉพาะในช่วง 4 เดือนแรกของปี 2556 มีการส่งมอบรถยนต์จำนวนมาก ประกอบกับอุตสาหกรรมรถยนต์มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ในด้านการส่งออกนั้น ประเทศไทยมีการส่งออกซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ และเครื่องคอมพิวเตอร์รวมกันทั้งสิ้นมูลค่า 5,700 ล้านบาท ในปี 2556 โดยเป็นมูลค่าการส่งออกบริการซอฟต์แวร์ร้อยละ 53.9 การส่งออกเครื่องคอมพิวเตอร์ร้อยละ 41.2 และที่เหลือเป็นการส่งออกซอฟต์แวร์สำเร็จรูปร้อยละ 4.9

การสำรวจยังพบว่า ตลาดราชการมีสัดส่วนประมาณ 1 ใน 3 ของมูลค่าตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ ไม่รวมซอฟต์แวร์สมองกลฝังตัว และ 2 ใน 3 เป็นตลาดของภาคเอกชน ทั้งนี้ ยังคาดว่า มูลค่าตลาดของหน่วยงานราชการในปี 2557 จะชะลอตัวลงมาก สืบเนื่องจากสถานการณ์ทางการเมืองทำให้สถานที่ราชการหลายแห่งถูกปิดในต้นปี หลังจากนั้นยังมีการปรับเปลี่ยนคณะกรรมการหรือผู้บริหารระดับสูงของรัฐวิสาหกิจและหน่วยราชการ ทำให้การตรวจรับงานและการจัดซื้อซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ตามโครงการใหม่ๆ ต้องล่าช้าออกไป ในส่วนของตลาดภาคเอกชนนั้น คาดการณ์ว่าองค์กรต่างๆ ยังจะไม่ลงทุนด้านซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์มากนัก เนื่องจาก คาดว่าเศรษฐกิจจะเติบโตโดยรวมในปี 2557 ในอัตราประมาณร้อยละ 1.5 ซึ่งจะทำให้การผลิตซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ในประเทศมีมูลค่าประมาณ 49,560 ล้านบาท หรือเติบโตร้อยละ 8.6 โดยเป็นมูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูปประมาณ 11,698 ล้านบาท (เติบโตร้อยละ 9.7) และบริการซอฟต์แวร์ประมาณ 37,862 ล้านบาท (เติบโตร้อยละ 8.2) ส่วนการผลิตซอฟต์แวร์สมองกลฝังตัวนั้น คาดว่าจะสามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราการเติบโตประมาณร้อยละ 12.3 กล่าวโดยสรุป มูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ รวมทั้งซอฟต์แวร์สมองกลฝังตัวของไทยจะเติบโตต่อเนื่องแม้จะชะลอตัวลงบ้างในปีนี้ และจะสามารถเติบโตเพิ่มขึ้นได้อีกมากในอนาคตหากสามารถแก้ไขปัญหาการขาดแคลนบุคลากรที่มีคุณภาพในทุกด้าน

ภาวะการแข่งขัน

บริษัทดำเนินการในลักษณะงานโครงการ โดยมุ่งเน้นไปที่การวางระบบซอฟต์แวร์กลุ่มประยุกต์ใช้ในองค์กร และให้การสนับสนุนผู้ใช้งานแบบต่อเนื่อง บริษัทมีความเชี่ยวชาญในระบบบริหารจัดการทรัพยากรองค์กร ซึ่งมีตลาดเป็นภาคธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วและจำเป็นต้องมีระบบสารสนเทศที่ดีรองรับเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในดำเนินธุรกิจ

ปัจจุบันภาวะการแข่งขันในตลาดธุรกิจซอฟต์แวร์จะแข่งขันอยู่ในกลุ่มของผู้ให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่เคยให้บริการกับกลุ่มลูกค้ามาก่อน ซึ่งจำนวนคู่แข่งยังไม่มากนัก แม้ว่าการบริการซอฟต์แวร์จะมีอุปสรรคต่อการเข้าสู่อุตสาหกรรมค่อนข้างต่ำ (Low Barrier to Entry) ก็ตาม แต่ประสบการณ์และทักษะของบุคลากรเป็นสิ่งสำคัญที่จะสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้รับบริการ นอกจากนี้ การแข่งขันจากบริษัทต่างชาติยังถือว่าไม่สูงมากนักเนื่องจากการวางระบบ

ซอฟต์แวร์ให้กับภาครัฐกิจในเมืองไทยยังต้องอาศัยความรู้ความเข้าใจในหลักเกณฑ์ และข้อกำหนดต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจของผู้รับบริการ นอกจากนี้ บริษัทในประเทศยังมีความได้เปรียบเรื่องค่าจ้างแรงงานที่ต่ำกว่ามาก ซึ่งค่าจ้างแรงงานนั้นเป็นส่วนหลักของต้นทุนในธุรกิจบริการซอฟต์แวร์

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

ปัจจัยต่างๆ ที่จะส่งผลต่อแนวโน้มอุตสาหกรรม

ภาวะเศรษฐกิจ

การเติบโตของอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ มีความสัมพันธ์กับการขยายตัวของเศรษฐกิจและสัดส่วนการใช้จ่ายด้านสารสนเทศของแต่ละองค์กร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคธุรกิจบริการที่มีการใช้ระบบไอทีในสัดส่วนที่สูง เช่น ธุรกิจการเงิน ประกันภัย การแพทย์และสาธารณสุข ค่าปลีก ฯลฯ ภาวะเศรษฐกิจในปี 2557 เติบโตในอัตรา 1.5% เมื่อเทียบกับปี 2556 อย่างไรก็ดีตาม มูลค่าตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ในปี 2558 ยังคาดว่าจะยังเติบโตในอัตรา 8.2% ทั้งนี้เนื่องจากภาคธุรกิจยังคงให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบสารสนเทศ

แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

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

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

บุคลากร

ข้อจำกัดในการเติบโตของอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทยที่สำคัญคือ การขาดแคลนบุคลากรที่มีคุณภาพ เนื่องจากหลักสูตรของสถาบันการศึกษาไม่สอดคล้องกับความต้องการที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของตลาด ทำให้การพัฒนาขาดความต่อเนื่อง ซึ่งนำไปสู่การเพิ่มขึ้นของต้นทุนด้านแรงงาน นอกจากนี้การเข้าสู่ AEC ภาครัฐกิจจำเป็นต้องแข่งขันกับกลุ่มทุนต่างชาติที่อาจดึงดูดบุคลากรที่มีคุณภาพออกจากองค์กร ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจโดยตรง

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

เพื่อเป็นการรักษามาตรฐานการให้บริการ สำหรับลูกค้าระดับบน บริษัทได้ทำสัญญาการจัดการกับ กลุ่มเมริออท ซึ่งเป็นกลุ่มโรงแรมระดับนานาชาติที่มีชื่อเสียง เพื่อว่าจ้างให้บริการงานอาคารที่พักอาศัยของบริษัท โครงการเมริออท เอ็กเซคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสตา

ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ

ธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนา และให้บริการซอฟต์แวร์ ต้องมีการคัดเลือกและจัดหาผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่มีคุณภาพจากผู้ผลิตที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย โดยบุคลากรของบริษัทจะต้องมีความรู้ความเชี่ยวชาญและมีความมั่นใจในคุณภาพของซอฟต์แวร์ต่างๆ โดยรายชื่อผู้ผลิตสินค้าหรือผู้ให้บริการที่เป็นคู่ค้าหลักในปี 2556 ได้แก่ บริษัท ออราเคิล ผู้ผลิตและจำหน่ายซอฟต์แวร์ Peoplesoft บริษัท CloudMed ผู้ผลิตและจำหน่ายซอฟต์แวร์ C-HIS และ บริษัท QlikTech ผู้ผลิตและจำหน่ายซอฟต์แวร์ QlikView เป็นต้น

2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

ปัจจุบันบริษัทย่อยแห่งหนึ่ง มีงานที่ยังไม่ส่งมอบงานมูลค่าเกินร้อยละ 10 ของรายได้รวมตามงบการเงินรวม ปี 2557 มูลค่าประมาณ 111 ล้านบาท และมีกำหนดส่งมอบภายใน 2 ปี

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท โดยปัจจัยความเสี่ยงของบริษัทสามารถจำแนกได้ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ ลักษณะการดำเนินธุรกิจก่อนปี 2556 นั้นบริษัทจะพึ่งพิงธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก คือ รายได้จากโครงการบ้านจัดสรรและคอนโดมิเนียมจะมีการรับรู้รายได้ก้อนใหญ่เมื่อโครงการแล้วเสร็จ และการรับรู้รายได้จะขาดช่วงจนกว่าบริษัทจะเริ่มพัฒนาโครงการใหม่ และมีรายได้ค่าเช่าและบริการจาก แมริออท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า – กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นรายได้ที่มีความต่อเนื่อง แต่ด้วยรายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทำให้รายได้รวมบริษัทค่อนข้างผันผวน ตั้งแต่ปี 2556 บริษัทยังมีได้ดำเนินโครงการพัฒนาที่ดินเพิ่มขึ้นใหม่ แต่เพิ่มธุรกิจการรับบริหารจัดการอาคารสำนักงานแบบครบวงจร ดังนั้นโครงสร้างรายได้ของบริษัทประกอบด้วยรายได้ค่าเช่าและบริการจากแมริออท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า – กรุงเทพฯ และการรับบริหารจัดการอาคารสำนักงานแบบครบวงจร เป็นรายได้พื้นฐาน ที่สามารถรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องทุกปี นอกจากนี้บริษัทได้ขยายธุรกิจไปในอุตสาหกรรมให้บริการให้คำปรึกษา ติดตั้ง และวางระบบงานโปรแกรมสำเร็จรูปและบำรุงรักษา และดูแลระบบสารสนเทศซึ่งมีการรับรู้รายได้ตามความคืบหน้าโครงการที่มีอยู่

ความเสี่ยงจากความไม่สงบทางการเมือง ช่วงไตรมาส 3 ของปี 2557 ประเด็นปัญหาทางการเมือง แม้จะปกติขึ้น แต่ก็ส่งผลต่อรายได้จากโครงการที่พักอาศัยให้เช่า ปรับลดลงเนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวต่างประเทศที่มีความกังวลเกี่ยวกับสถานการณ์การเมืองในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม ในเดือนมกราคมถึงกุมภาพันธ์ 2558 รายได้จากโครงการที่พักอาศัยให้เช่า เพิ่มขึ้นจนกลับมาปกติ

ความเสี่ยงจากการส่งมอบงาน ธุรกิจการให้บริการสารสนเทศนั้นการส่งมอบงานตามกำหนดระยะเวลา และคุณภาพของงานเป็นสิ่งสำคัญ การให้บริการด้านซอฟต์แวร์มักจะมีอายุการส่งมอบโครงการประมาณ 6 - 24 เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละโครงการ หากบริษัทไม่สามารถส่งมอบโครงการในเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา บริษัทอาจถูกปรับจากการส่งงานล่าช้าได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีกระบวนการติดตามและตรวจสอบระยะเวลาการส่งมอบโครงการอย่างสม่ำเสมอ

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี ธุรกิจการให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง และมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตลอดเวลา บริษัทมีความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบจากความล่าช้าของการให้บริการ ซึ่งมีผลให้สูญเสียความสามารถในการแข่งขัน บริษัทจึงให้ความสำคัญต่อการวางแผนการลงทุนเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี พร้อมทั้งการส่งเสริมให้พนักงานมีความพร้อมที่จะเรียนรู้และตอบรับนวัตกรรมใหม่อยู่เสมอ

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนทรัพยากรบุคคล เนื่องจากธุรกิจบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นธุรกิจที่มีการพึ่งพาความสามารถและความชำนาญเฉพาะด้านของบุคลากร บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการบริหารทรัพยากรบุคคลโดย

การจัดการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะของบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงมีการวางแผนกำลังคนอย่างเป็นระบบเพื่อป้องกันการขาดแคลนทรัพยากรบุคคลซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานให้แก่ลูกค้าได้

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงทางด้านโครงสร้างทางการเงินและสภาพคล่อง ก่อนปี 2552 บริษัทประกอบธุรกิจหลักเพียงประเภทเดียวคือธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งการรับรู้รายได้ของบริษัทนั้นเป็นการรับรู้รายได้ตามวิธีอัตราร้อยละของ งานที่ทำเสร็จ ซึ่งอาจจะทำให้ขาดความต่อเนื่องจากวิธีการรับรู้รายได้และจากโครงการที่บริษัทกำลังพัฒนาที่มีไม่มากนักโดยเฉพาะอย่างยิ่งจากภาวะทางเศรษฐกิจที่ชะลอตัวอย่างมาก ตั้งแต่ปี 2552 ถึงปัจจุบันบริษัทได้ขยายธุรกิจให้เข้าเพิ่มขึ้น ได้แก่ อาคารที่พักอาศัยให้เช่าซึ่งเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูง แต่การเก็บเกี่ยวผลประโยชน์จากโครงการนั้นต้องใช้ระยะเวลายาวจึงจะคุ้มทุน แต่ก็จะมีรายได้อย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอถึงแม้จะอยู่ในช่วงภาวะเศรษฐกิจถดถอย ซึ่งการลงทุนในธุรกิจให้เช่านั้นทำให้บริษัทมีอัตราหนี้สิน ต่อทุนสูงและมีภาระดอกเบี้ยจ่ายยาวนานกว่าธุรกิจขาย เนื่องจากต้องใช้เวลาในการทยอยชำระคืนเงินกู้

สำหรับธุรกิจใหม่ของบริษัทตั้งแต่ปี 2556 คือ การรับบริหารจัดการอาคารสำนักงานและการให้เช่าปาร์กและวางระบบสารสนเทศนั้น เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้เงินลงทุนสูง แต่อาศัยความชำนาญเฉพาะทางของบุคลากรเป็นหลัก จึงไม่ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัท

ปัจจุบันความเสี่ยงทางด้าน โครงสร้างทางการเงินและสภาพคล่องอยู่ในเกณฑ์ต่ำ เนื่องจากรายได้รวมของบริษัทจะเริ่มลดความผันผวนลง และในเดือนตุลาคม 2556 บริษัทได้ใช้เงินจากการเพิ่มทุนชำระคืนเงินกู้ธนาคารก่อนกำหนดเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ทำให้บริษัทไม่มีภาระจ่ายเงินต้นและดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาวตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2556 เป็นต้นมา

ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ บริษัท มีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้า ฝ่ายบริหารควบคุมความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดให้มีนโยบายและวิธีการในการควบคุมสินเชื่อที่เหมาะสม ดังนั้นบริษัท จึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายที่เป็นสาระสำคัญจากการให้สินเชื่อ นอกจากนี้ การให้สินเชื่อของบริษัทและบริษัทย่อย ไม่มีการกระจุกตัวเนื่องจากบริษัท มีฐานของลูกค้าที่หลากหลายและมีจำนวนมาก ราย จำนวนเงินสูงสุดที่บริษัท อาจต้องสูญเสียจากการให้สินเชื่อคือมูลค่าตามบัญชีของลูกค้าที่แสดงอยู่ในงบแสดงฐานะทางการเงิน

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย เมื่อพิจารณาการทำธุรกิจเดิมของบริษัท ที่เน้นด้านอสังหาริมทรัพย์เพียงอย่างเดียว ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยนับเป็นความเสี่ยงสำคัญของบริษัทเนื่องจากกระทบกับภาระดอกเบี้ยกู้ยืมของบริษัทที่นำมาลงทุนในโครงการ และกระทบกับกำลังซื้อของลูกค้าที่ต้องกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์เช่นเดียวกัน ซึ่งดอกเบี้ยเหล่านี้จะเป็นอัตราลอยตัวปรับขึ้นลงได้ตามภาวะเศรษฐกิจและปัจจัยเสี่ยงต่างๆที่กระทบสถานการณ์เศรษฐกิจซึ่งรวมถึงสถานการณ์การเมืองด้วย

อย่างไรก็ตามภายหลังจากการชำระคืนเงินกู้ก่อนกำหนดทั้งจำนวนในเดือนตุลาคม 2556 และ บริษัทยังไม่มี

นโยบายที่จะทำโครงการที่พักอาศัยและคอนโดมิเนียมอีก ทำให้ความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยของบริษัทอยู่ในระดับต่ำ

หมายเหตุ การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี แบบมีระยะเวลา (MLR) และแบบเงินเบิกเกินบัญชี (MOR) ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ปี 2557

สิ้นเดือน	มกราคม	มีนาคม	ธันวาคม
MLR	6.875	6.75	6.75
MOR	7.375	7.25	7.50

3.3 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิและการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

ความเสี่ยงจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใดรายหนึ่งถือหุ้นเกินกว่า 50% ณ วันที่ 19 มีนาคม 2558 นายสาธิต วิทยากร ถือหุ้นในบริษัทจำนวน 650,842,200 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 68.67 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทจึงทำให้ นายสาธิต วิทยากร สามารถควบคุมมติผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดต้องให้ได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

4. สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักของบริษัท

1) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีสินทรัพย์หลักเพื่อการประกอบธุรกิจ ซึ่งได้แก่ อาคารและที่ดินสำหรับโครงการที่พักอาศัย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ (ตารางวา)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ 31 ธันวาคม 2557	ภาระผูกพัน (ล้านบาท) ณ 31 ธันวาคม 2557
แมริออท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า - กรุงเทพฯ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ	เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์	834.30	เจ้าของ	1,457.6	-
รวมทั้งสิ้น				1,457.6	-

2) มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลักประเภทอุปกรณ์ และ เครื่องใช้สำนักงานของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 รายละเอียด ดังนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) งบเฉพาะกิจการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) งบรวม
ที่ดิน อาคารและส่วนปรับปรุง	1,431.62	1,431.62
ยานพาหนะ	8.62	8.88
เครื่องใช้สำนักงาน	1.50	3.85
เครื่องตกแต่ง	25.82	25.82
รวมที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ – สุทธิ	1,467.55	1,470.17
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน – สุทธิ	2.39	11.63
รวมทั้งสิ้น	1,469.94	1,481.8

หมายเหตุ : - อาคารสำนักงานของบริษัทในปัจจุบันเป็นการเช่าจากบริษัท วี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด ดังนั้น จึงไม่มีรายการสินทรัพย์อาคารสำนักงาน

- ที่ดิน อาคารและส่วนปรับปรุงจะมีเฉพาะแมริออท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า – กรุงเทพฯ

- สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ประกอบด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปบัญชี สำหรับใช้ในสำนักงาน และ โปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อบริหารแมริออท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า - กรุงเทพฯ

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทลงทุนในบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด สัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 10 ล้านบาท ซึ่งดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษาด้านธุรกิจ และบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด สัดส่วนการลงทุนร้อยละ 99.99 ทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 50 ล้านบาท ซึ่งดำเนินธุรกิจการให้บริการระบบสารสนเทศ โดยให้คำปรึกษา ติดตั้ง และวางระบบงาน โปรแกรมสำเร็จรูป (ซอฟต์แวร์) รวมทั้งให้บริการด้านการบำรุงรักษา และดูแลระบบสารสนเทศ การจัดตั้งและเข้าถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวข้างต้น เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพและกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัท โดยบริษัทมีนโยบายส่งกรรมการและผู้บริหารของบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการของบริษัทย่อยดังกล่าว เพื่อร่วมกำหนดนโยบายการดำเนินงานให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน และเอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

รายละเอียดบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	ลักษณะของธุรกิจ	จัดตั้งขึ้น ในประเทศ	อัตราร้อยละที่ถือหุ้น	
			2557	2556
บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด	ที่ปรึกษาด้านธุรกิจ	ไทย	99.99	99.99
บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด	ให้บริการเกี่ยวกับการติดตั้งระบบสารสนเทศ	ไทย	99.99	99.99

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ในปี พ.ศ. 2552 บริษัทได้ถูกนิติบุคคลอาคารชุด โครงการเซ็นทรัลพลูส์ แกรนด์เทอร์ส ฟ้องร้องให้โอนกรรมสิทธิ์ที่ดินที่เป็นภาระจำยอม หรือชดใช้ค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 49 ล้านบาท และให้จัดหาที่จอดรถเพิ่มเติมหรือชดใช้ค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 106 ล้านบาท รวมถึงให้ชดใช้ค่าเสียหายในการซ่อมแซมการชำรุดของอาคารชุดเป็นจำนวนเงิน 4 ล้านบาท ศาลชั้นต้นได้พิพากษายกฟ้องคดีดังกล่าวแล้วในเดือนธันวาคม พ.ศ.2553 ต่อมาในเดือนมีนาคม พ.ศ. 2554 โจทก์ได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลอุทธรณ์ และในเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2556 ศาลอุทธรณ์ได้พิพากษายกฟ้องในกรณีให้โอนกรรมสิทธิ์ที่ดินที่เป็นภาระจำยอมและให้จัดหาที่จอดรถเพิ่มเติม ส่วนค่าเสียหายในการซ่อมแซมส่วนที่ชำรุดของอาคารชุดให้ชดเชยไม่เกิน 3 ล้านบาทพร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี ต่อมาในเดือนกันยายน พ.ศ. 2556 บริษัทได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลฎีกา และขณะนี้คืออยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา อย่างไรก็ตามบริษัทได้ตั้งสำรองเพื่อผลความเสียหายจากคดีฟ้องร้อง ในส่วนที่บริษัทคิดว่าเหมาะสมเป็นเงินจำนวนรวม 1 ล้านบาท ไว้ในบัญชีแล้ว

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ บริษัท เมโทรสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	Principal Capital Public Company Limited Formerly name Metrostar Property Public Company Limited
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 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
หลักทรัพย์ที่ออก	- บริษัทมีทุนจดทะเบียน 1,400,700,000 บาท เรียกชำระแล้ว 947,724,500 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญจำนวน 947,724,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ณ วันที่ 19 มีนาคม 2558 - ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (PRINC-W1) จำนวน 466,900,000 หน่วย ให้ แก่ผู้ถือหุ้นรายเดิม ซึ่งจดทะเบียนหลักทรัพย์กับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2556 จำนวนทั้งสิ้น 466,850,000 หน่วย ใบสำคัญแสดงสิทธิที่ยังไม่ได้ใช้สิทธิซื้อ หุ้นคงเหลือ เป็นจำนวน 452,925,500 หน่วย ณ วันที่ 19 มีนาคม 2558

6.2 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด
ชื่อภาษาอังกฤษ	Principal Investment Company Limited
ประเภทธุรกิจ	ปรึกษาทางธุรกิจ
ที่ตั้งสำนักงาน	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ถนนสุขุมวิท 63 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
เลขทะเบียนบริษัท	0105556119227
โทรศัพท์	02-714-2184
โทรสาร	02-714-2185
หลักทรัพย์ที่ออก	- บริษัทมีทุนจดทะเบียน 10,000,000 บาท เรียกชำระแล้ว 10,000,000 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 19 มีนาคม 2558

6.3 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด
ชื่อภาษาอังกฤษ	Convergence System Company Limited
ประเภทธุรกิจ	ให้บริการระบบสารสนเทศ
ที่ตั้งสำนักงาน	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ถนนสุขุมวิท 63 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
เลขทะเบียนบริษัท	0105551095249
โทรศัพท์	02-714-1378
โทรสาร	02-714-3478
หลักทรัพย์ที่ออก	บริษัทมีทุนจดทะเบียน 50,000,000 บาท เรียกชำระแล้ว 50,000,000 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญจำนวน 5,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 19 มีนาคม 2558

6.4 ข้อมูลสำคัญอื่น

บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหุ้นสามัญ	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ชั้น 7 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทร. 02-229-2800	
ผู้สอบบัญชี	:	นายชาญชัย ชัยประสิทธิ์ นายพิสิฐ ทางธนกุล นางสาวสกุณา เข้มสกุล	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3760 ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4095 ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4906
		บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด ชั้น 15 บางกอกซี้ดทาวเวอร์ เลขที่ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120 โทร. 02-344-1000 โทรสาร 02-286-5050	