

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ฟรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และ การบริหารอาคารสำนักงาน แบบครบวงจร ทั้งในด้านการบริหารอาคาร งานขาย งานธุรการ งานการบัญชี และการเงินและ การบริหารอาคารที่พักอาศัย ซึ่งอยู่ในพื้นที่ย่านศูนย์กลางธุรกิจ อาทิพื้นที่บริเวณสีลม สาทร และ สุขุมวิท และพื้นที่ที่เป็นทำเลที่ดี ในย่านใจกลางธุรกิจของกรุงเทพมหานคร

บริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อย 3 บริษัท คือ

บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว จำนวน 50 ล้านบาท ประกอบธุรกิจการ ให้บริการเกี่ยวกับการติดตั้งระบบสารสนเทศ สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทคือร้อยละ 99.997

บริษัท ฟรินซิเพิล อินเวสท์เม้นท์ จำกัด ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว จำนวน 10 ล้านบาท ประกอบธุรกิจที่ปรึกษา ธุรกิจ สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทคือร้อยละ 99.997

บริษัท แบงค็อก เซนเตอร์ ดิสตริค จำกัด ทุนจดทะเบียน จำนวน 300 ล้านบาทและเรียกชำระแล้ว จำนวน 75 ล้านบาท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของบริษัทคือร้อยละ 99.997

1.1 เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

บริษัทดำเนินกลยุทธ์ด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย และธุรกิจการรับบริหารจัดการอาคารสำนักงาน และอาคารที่อยู่อาศัย รวมถึงธุรกิจในเรื่องการบริหารทรัพย์สินต่างๆ อย่างครบวงจร ซึ่งเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ให้บริษัทอย่าง สม่าเสมอ บริษัทมีนโยบายและเป้าหมายในการพัฒนาและบริหาร โครงการที่มีคุณภาพ และสามารถตอบสนองความต้องการ ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทที่อยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD-Central Business District)

ตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ บริษัทได้มุ่งมั่นพัฒนา ปรับแผนธุรกิจให้สอดคล้องกับภาวะการแข่งขันในตลาด และภาวะผันผวนของเศรษฐกิจ การเมือง ลดปัจจัยเสี่ยงที่อาจมีผลกระทบต่อบริษัท โดยพิจารณาแล้วว่าการพัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์เพียงอย่างเดียวทำให้รายได้มีความผันผวน ทั้งยังเล็งเห็นว่าอาคารสำนักงาน คอนโดมิเนียมจำนวนมากที่ยัง ขาดการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทจึงได้ขยายธุรกิจรับบริหารสินทรัพย์อาคารสำนักงานและอาคารที่พักอาศัย แบบครบวงจร ซึ่งทำให้มีรายได้เข้าบริษัทในลักษณะที่ต่อเนื่องขึ้น

ในขณะเดียวกันภาคธุรกิจต่างๆ มุ่งเน้นความสำคัญของการพัฒนาระบบสารสนเทศในองค์กรมากขึ้น บริษัทจึงได้ ลงทุนในบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการระบบสารสนเทศ ให้คำปรึกษา ติดตั้งและวาง ระบบงานโปรแกรมสำเร็จรูปที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับธุรกิจโรงพยาบาล (Hospital Information System) บริหารจัดการทรัพยากรขององค์กร (Enterprise Resource Planning) เช่น ด้านทรัพยากรบุคคล ด้านการเงิน ด้านการบริหารห่วง โซ่อุปทาน (Supply Chain Management) รวมถึงโปรแกรมสำเร็จรูปในการวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจ (Business Intelligence)

และให้บริการบำรุงรักษาระบบสารสนเทศ (System Maintenance & Support) ให้แก่บริษัทต่างๆ โดยมุ่งเน้นการให้บริการองค์กรภาครัฐกิจทั้งในพื้นที่กรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด และเตรียมพร้อมในการขยายตัวเพื่อรองรับการแข่งขันในระดับภูมิภาคภายหลังการเกิดขึ้นของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

การลงทุนในบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด สามารถสร้างรายได้ที่ต่อเนื่องให้กับบริษัทมากขึ้น โดยไม่ต้องใช้เงินลงทุนสูง กลุ่มลูกค้าปัจจุบันคือกลุ่มโรงพยาบาล มหาวิทยาลัย บริษัทเอกชนรวมถึงผู้ผลิตในภาคอุตสาหกรรม โดยกลุ่มโรงพยาบาลเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก ซึ่งมีบุคลากรปัจจุบันของผู้ถือหุ้นหลักที่มีประสบการณ์ยาวนานและสามารถให้คำแนะนำได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ในปีที่ผ่านมา บริษัทได้มีการเปิดกิจการใหม่อีกแห่งหนึ่ง คือ บริษัท แบงก์กิ้ง เซนเตอร์ ดิสตริค จำกัด เพื่อทำงานร่วมกับภาครัฐในการศึกษาความเป็นไปได้ของการดำเนินโครงการ Public Private Partnership (PPP) หรือโครงการความร่วมมือภาครัฐและภาคเอกชน ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในย่านใจกลางเมือง

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญ

บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) ได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อจาก บริษัท เมโทรสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2556 และมีชื่อย่อหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย คือ “PRINC” ประกอบธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีประวัติความเป็นมาที่สำคัญ ดังนี้

- | | |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2546 - กรกฎาคม 2556 | <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยมี โครงการสำคัญหลายแห่ง เป็นต้นว่า สีสม แกรนด์ เทอเรส, เซ็นต์หลุยส์ แกรนด์เทอเรส, และโครงการสาทร เทอเรส ซึ่งภายหลังได้เปลี่ยนชื่อเป็น โครงการเมรือท เอ็คเชลิวทิฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า – กรุงเทพฯ - บริษัทเริ่มต้นจากทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท และ ทายอดเพิ่มทุนจดทะเบียนมาเป็น 610,000,000 บาท ในปี 2549 โดยหุ้นของบริษัทได้เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ในปี 2548 - บริษัทได้รับรางวัลพระราชทานผลงานสถาปัตยกรรมดีเด่น ปี 2551 จากโครงการ เซ็นต์หลุยส์ แกรนด์เทอเรส ประเภทอาคารพักอาศัยรวม จากสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี คัดเลือกโดยสมาคมสถาปนิกสยามในพระบรมราชูปถัมภ์ และได้รับรางวัลประกาศเกียรติคุณจากคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคให้เป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ดี ประจำปี พ.ศ. 2550 – 2551 |
| ปี 2556 | <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ถือหุ้นใหญ่มีการเปลี่ยนแปลงเป็น นายสาธิต วิทยากร และได้ทำการเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) - จัดตั้งบริษัทย่อยคือ บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.997 ของทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท เพื่อทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจกับบริษัท สันนิบาต และขยายการลงทุนของบริษัท |

ปี 2557

- ขยายการให้บริการบริหารทรัพย์สินแบบครบวงจรให้อาคารบางกอกบิซิเนสเซ็นเตอร์ เอกมัย
- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 1,400,700,000 บาท โดยเป็นทุนที่ชำระแล้ว 933,800,000 บาท และหุ้นสามัญอีก 466,900,000 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 1 บาท ออกไว้เพื่อรองรับการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (PRINC-W1)
- เข้าซื้อกิจการของบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด ประกอบธุรกิจการให้บริการเกี่ยวกับการติดตั้งระบบสารสนเทศสำหรับโรงพยาบาลและบริษัทต่างๆ โดยเป็นการเข้าถือหุ้นร้อยละ 99.997 โดยการซื้อกิจการในครั้งนี้เป็นการเพิ่มศักยภาพและกลยุทธ์ทางธุรกิจ รวมถึงลดการพึ่งพาธุรกิจสังหาริมทรัพย์ในการสร้างรายได้เพียงอย่างเดียว
- บริษัทจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจากการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ จำนวน 13,924,500 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 13,924,500 บาท ทำให้ทุนที่ชำระแล้วเป็นจำนวน 947,724,500 บาท
- บริษัทประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (Collective Action Coalition Against Corruption)
- เมริออท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า – กรุงเทพฯ ได้รับรางวัล ที่พักอาศัยที่ดีที่สุด ประจำปี พ.ศ. 2557 ในฐานะโรงแรมในกรุงเทพฯ ที่ได้รับการจัดอันดับสูงสุด โดยที่รางวัลดังกล่าวนี้ ได้จัดอันดับโรงแรมชั้นนำเกือบ 400 แห่ง จากสถานที่ยอดนิยมต่างๆ โดยผลการจัดอันดับขึ้นอยู่กับข้อความแสดงความคิดเห็นของลูกค้าออร์บิทซ์ และ ได้รับรางวัล TripAdvisor 2014 Certificate of Excellence Award Winner และ World Travel Award 2014
- เริ่มโครงการระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001:2008 เพื่อขอการรับรองในปี 2558
- สำหรับงานความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR) ในปีนี้ ได้ดำเนินการจัดกิจกรรมในเรื่องการประหยัดพลังงานไฟฟ้า การบริจาคเงินการกุศลให้มูลนิธิต่างๆ ปลูกป่า การเลี้ยงอาหารบ้านพักคนชรา การผ่าตัดเด็กปากแหว่ง

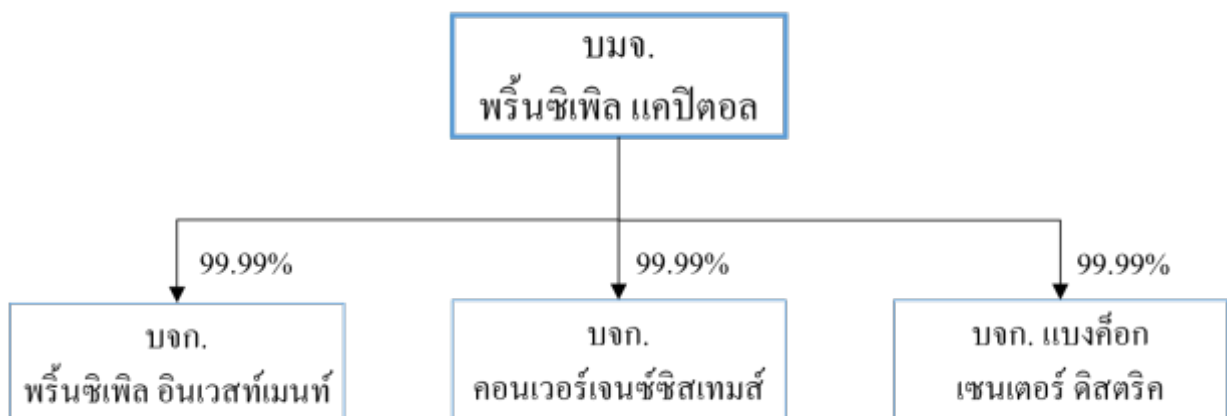
ปี 2558

- บริษัทผ่านการรับรองมาตรฐานระบบคุณภาพ ISO 9001:2008
- จัดตั้งบริษัทย่อยคือ บริษัท แบล็กค็อก เซนเตอร์ ดิสตริค จำกัด ทุนจดทะเบียน จำนวน 300 ล้านบาท และ เรียกชำระแล้ว จำนวน 75 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทมีส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.997
- เมริออท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า – กรุงเทพฯ ได้รับรางวัลจากหลายหน่วยงาน ดังต่อไปนี้
 - o รางวัลชนะเลิศในฐานะเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์หรูระดับทวีปประจำปี 2558 (World Luxury Hotel Awards 2015 as Continent's Luxury Serviced Apartments)
 - o 2015 Award Winner จาก Booking.com (ได้คะแนน 9.1 จากคะแนนเต็ม 10)

- o 2015 World Travel Award
 - o ประกาศนียบัตรยอดเยี่ยมประจำปี 2558 โดย TripAdvisor.com (Certificate of Excellence)
 - o รางวัลโครงการกรุงเทพสะอาดและร่มรื่นจากกรุงเทพมหานคร (Clean and Green Award by Bangkok Metropolitan Administration)
- บริษัทจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจากการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ จำนวน 10,251,700 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 10,251,700 บาท ทำให้ทุนที่ชำระแล้วเป็นจำนวน 957,976,200 บาท
- บริษัทได้ร่วมโครงการความรับผิดชอบต่อสังคมหลายโครงการเป็นต้นว่า การระดมทุนสำหรับภารกิจมอบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปวช.ให้แก่เด็กด้อยโอกาสของมูลนิธิสร้างรอยยิ้ม ร่วมกิจกรรมปลูกป่าชายเลนกับองค์การระหว่างประเทศเพื่อการอนุรักษ์ธรรมชาติ (IUCN) และจัดกิจกรรม Wish upon a Star เพื่อช่วยเหลือเด็กผู้ยากไร้ในสังคม

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) ได้ก่อตั้งบริษัทย่อยชื่อ บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด ทำธุรกิจเป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจและการลงทุน โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.997 และ ได้ซื้อกิจการ บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจการให้บริการเกี่ยวกับการติดตั้งระบบสารสนเทศ รวมทั้งให้บริการด้านบำรุงรักษาและดูแลระบบสารสนเทศ โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.997 ในปีที่ผ่านมา บริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อยคือ บริษัท แบงค็อก เซนเตอร์ ดิสตริค จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทมีส่วนถือหุ้นร้อยละ 99.997 ทำให้โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทเป็นดังนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า ต่อมาได้ขยายธุรกิจการบริหารทรัพย์สิน แบบครบวงจร ทั้งในด้านการบริหารอาคาร งานขาย งานธุรการ งานการเงินและการบัญชี งานจัดซื้อ และงานดูแลด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ปัจจุบันบริษัทมีโครงการดังนี้

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

นอกจากนี้บริษัทมีรายได้เพิ่มจากการได้เข้าลงทุนบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการและให้คำปรึกษาในการติดตั้งและวางระบบงาน โปรแกรมสำเร็จรูป และบำรุงรักษา ดูแลระบบสารสนเทศ สำหรับบริษัทย่อยอื่นนั้นยังอยู่ระหว่างการศึกษารูถุกิจเพื่อหาโครงการที่มีผลตอบแทนที่เหมาะสมและยั่งยืน จึงยังไม่มีรายได้ให้กลุ่มบริษัท

โครงสร้างรายได้

ประเภทรายได้	2558		2557		2556	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการให้บริการที่พักอาศัย	214.23	49.47	191.44	51.22	202.21	68.42
รายได้การให้บริการระบบสารสนเทศ*	167.51	38.69	130.67	34.96	68.17	23.06
รายได้จากการบริหารอาคารสำนักงาน	42.93	9.91	42.00	11.24	14.00	4.74
รายได้อื่น	8.35	1.93	9.65	2.58	11.18	3.78
รายได้รวม	433.02	100.00	373.76	100.00	295.56	100.00

หมายเหตุ * รายได้การให้บริการระบบสารสนเทศจากบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด เป็นรายได้ตั้งแต่เดือนตุลาคม ถึง ธันวาคม 2556

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

บริษัทประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า คือ แมริออท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสตา – กรุงเทพฯ ตั้งอยู่ที่ซอยสาทร 3 (ซอยสวนพลู) ซึ่งเป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ระดับ 5 ดาว อยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจที่มีศักยภาพถนนสีลม-สาทร เป็นที่ต้องการสูงของลูกค้าในกลุ่มผู้บริหารระดับสูงทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ

รายละเอียดโครงการที่พักอาศัยเพื่อเช่า

แมริออท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า – 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	ห้องชุดพักอาศัย จำนวน 184 ยูนิต ขนาดห้องพักตั้งแต่ 61- 163 ตารางเมตร
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มนักธุรกิจชาวไทยและชาวต่างประเทศ และคนที่ทำงานในย่านสาทร ระดับ A จนถึง A+ รวมทั้งนักท่องเที่ยวที่ต้องการห้องพักที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันและต้องการพักอาศัยระยะเวลานาน
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

สำหรับบริษัทย่อยแห่งใหม่อันได้แก่ คือ บริษัท แบงค็อก เซ็นเตอร์ ดิสตริค จำกัด นั้น กำลังอยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการความร่วมมือภาครัฐและเอกชนในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในย่านสยามสแควร์

ธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ

บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ 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 HIS ซึ่งให้บริการรวบรวมและบริหารจัดการข้อมูลเกี่ยวกับการให้บริการทางการแพทย์และสาธารณสุขของโรงพยาบาลรวมไปถึงคลินิกต่างๆ ทั้งด้านข้อมูลผู้ป่วย ข้อมูลยาและการให้บริการทางการแพทย์ ข้อมูลด้านการเงิน ฯลฯ

- **Busienss 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

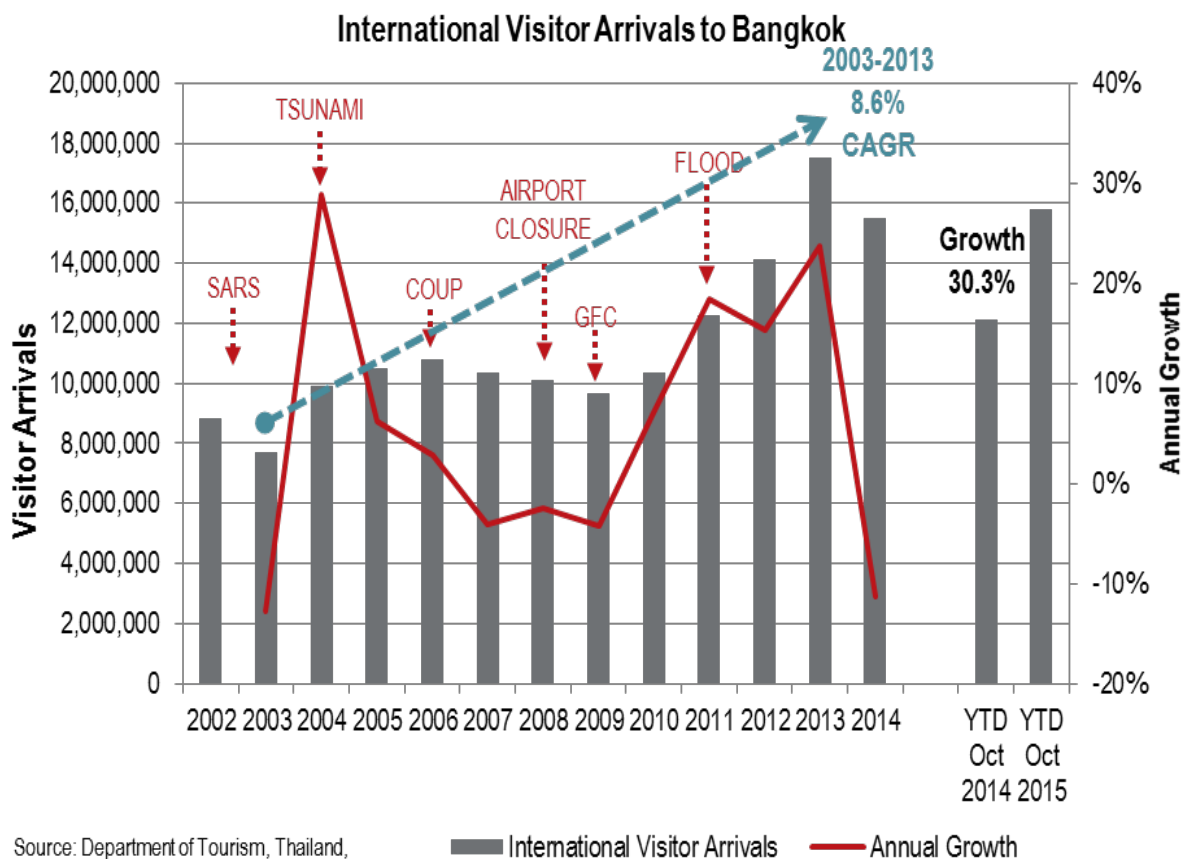
นโยบายและลักษณะการตลาด

สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า โรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ นั้น บริษัทมีนโยบายให้บริการตลาดระดับพรีเมียม โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้บริหารระดับสูงทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ และลูกค้าสัญญาเช่าระยะยาวที่บริษัททำสัญญาเช่าเพื่อเป็นที่พักให้ผู้บริหารและพนักงานชาวต่างชาติที่เดินทางมาทำงานในประเทศไทย ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่มีความเชื่อมั่นในบริการและชื่อเสียงของผู้บริหารจากกลุ่มเมริออต สำหรับช่องทางการขายประกอบด้วยพนักงานขายของ เมริออต เอ็กเซคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิลล์ - กรุงเทพฯ และระบบการจองห้องพักทางระบบอินเทอร์เน็ตของกลุ่มเมริออตด้วย

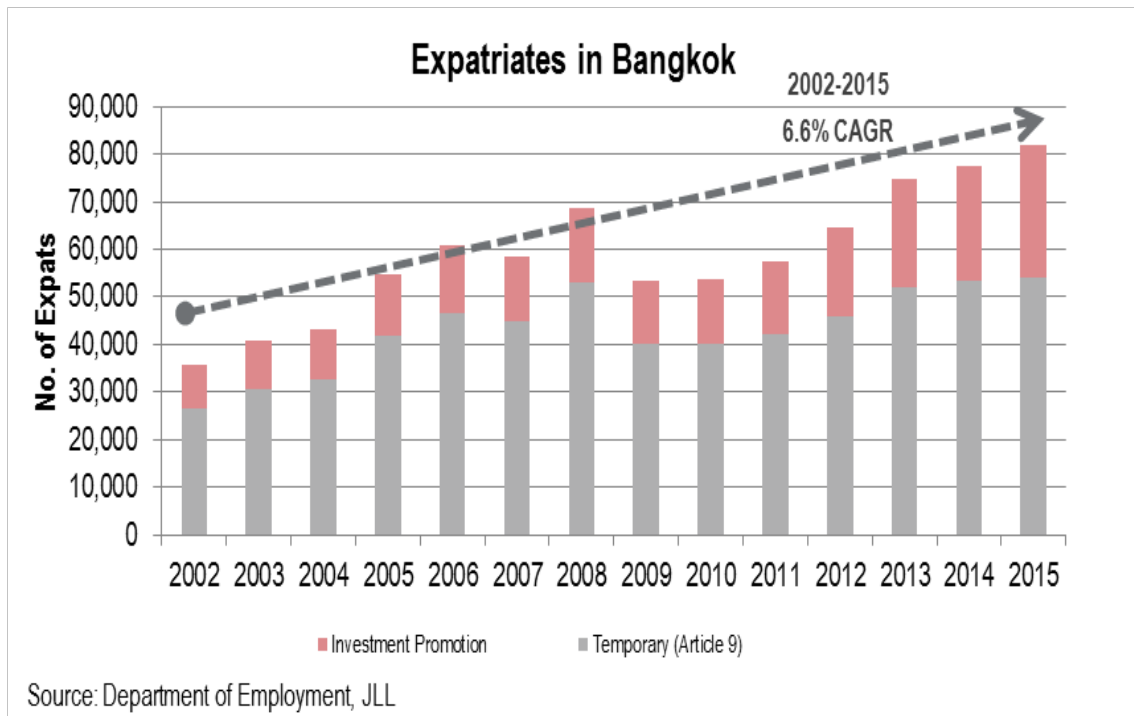
ภาวะอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของประเทศไทยนั้นถูกเอื้อด้วยปัจจัยสนับสนุนหลายด้าน ไม่ว่าจะเป็นการเติบโตของสายการบินต้นทุนต่ำในหลายประเทศ หรือด้วยศักยภาพด้านคุณภาพในการให้บริการของผู้ประกอบการในภาพรวมเอง ทำให้แม้จะมีสถานการณ์การความไม่แน่นอนทางการเมืองที่ส่งผลกระทบต่อจำนวนนักท่องเที่ยวในบางปี แต่ก็สามารถฟื้นตัวกลับมาได้ในเวลาไม่นาน

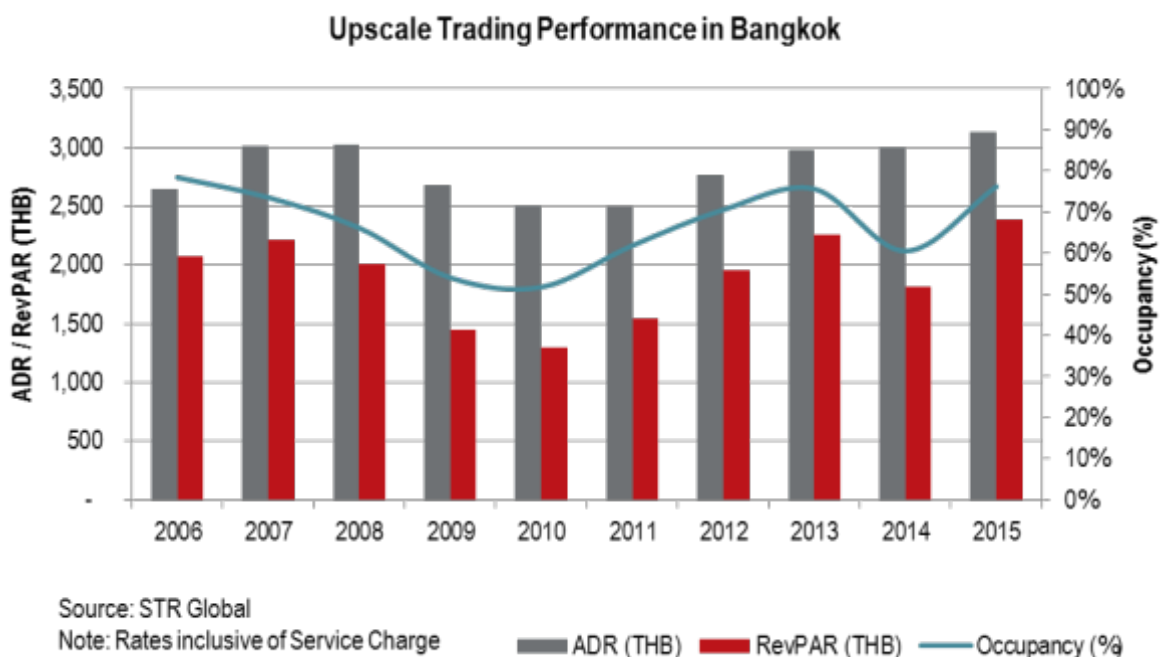
ปี 2558 เป็นอีกหนึ่งปีที่อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวได้แสดงให้เห็นถึงความแข็งแกร่ง โดยหลังจากที่จำนวนนักท่องเที่ยวในประเทศไทยในปี 2557 ลดลง 11.3% จากปีก่อนหน้า อันเป็นผลมาจากการทำรัฐประหาร แต่เมื่อสถานการณ์มีความชัดเจนมากขึ้น และนักท่องเที่ยวมีความมั่นใจว่าจะไม่ได้รับผลกระทบใดๆ จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มาเยือนประเทศไทยในปี 2558 จึงเติบโตอย่างก้าวกระโดดอีกครั้งโดยในช่วง 10 เดือนแรก มีอัตราการเพิ่มขึ้นอยู่ที่ 30.3% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยกลุ่มนักท่องเที่ยวหลักยังคงเป็นนักท่องเที่ยวจากประเทศจีนซึ่งมีอัตราการเพิ่มขึ้นกว่า 100%



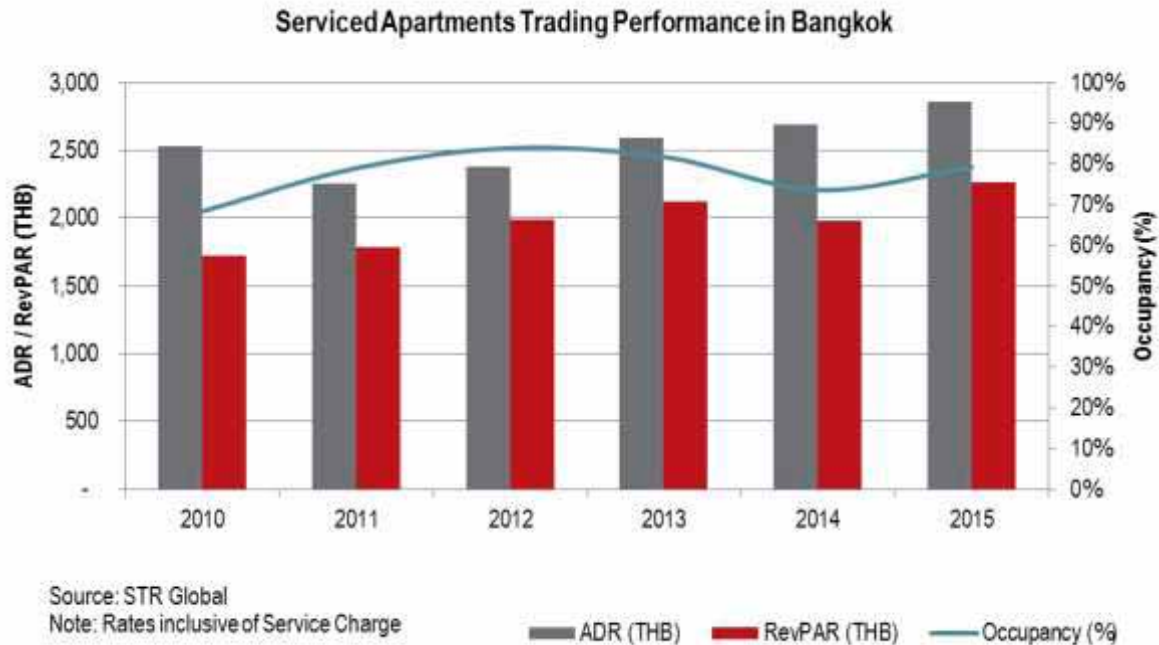
สำหรับจำนวนชาวต่างชาติที่ทำงานในกรุงเทพฯ ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ใช้บริการหลักของธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์นั้น แม้จะไม่มีลักษณะการเติบโตที่ก้าวกระโดด แต่ถือว่าอยู่ในแนวโน้มขาขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2558 จำนวนชาวต่างชาติที่มาทำงานในกรุงเทพฯ มีอัตราการเติบโตที่ 5.7% จากปี 2557 โดยกลุ่มหลักยังคงมาจากประเทศญี่ปุ่น



ผลจากการที่จำนวนกลุ่มลูกค้าหลักฟื้นตัวกลับมามีอย่างรวดเร็ว ทำให้ผลประกอบการในภาพรวมของธุรกิจโรงแรมระดับบนและธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ปรับตัวดีขึ้นเป็นอย่างมากตามไปด้วย โดยรายได้เฉลี่ยต่อห้องพักได้ (RevPAR) ของโรงแรมในกลุ่มนี้เพิ่มขึ้นจาก 1,818 บาท มาอยู่ที่ 2,392 บาทในปี 2558 ด้วยอัตราการเพิ่มขึ้นถึง 31.5%



สำหรับธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ซึ่งได้รับผลกระทบจากความไม่แน่นอนทางการเมืองน้อยกว่าธุรกิจโรงแรม เนื่องจากพึ่งพาจำนวนนักท่องเที่ยวน้อยกว่า ทำให้การปรับตัวในปี 2558 จึงเป็นไปในอัตราเพิ่มที่ไม่ได้สูงเทียบเท่า โดยอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยต่อคืน (ADR) ปรับเพิ่มขึ้น 6.1% จาก 2,676 บาท มาอยู่ที่ 2,839 บาท



ภาวะการแข่งขัน

การที่เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่ในกรุงเทพฯ ให้บริการห้องพักในระยะสั้นด้วย ทำให้ต้องเข้าไปแข่งขันในตลาดเดียวกับผู้ประกอบการโรงแรมโดยปริยาย ซึ่งผู้ประกอบการหลายแห่งมีอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยต่อคืนในระดับที่ใกล้เคียงกัน จำนวนโรงแรมที่เปิดให้บริการใหม่ตั้งแต่ 3-4 ดาวขึ้นไปก็มีจำนวนเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ทางสมาคมโรงแรมไทย ยังพยายามกดดันให้ภาครัฐมีข้อกำหนดให้เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ต้องมีใบอนุญาตประกอบการโรงแรมด้วย อีกปัจจัยหนึ่งคือการที่คอนโดมิเนียมระดับหรูหลายแห่งมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการบางส่วนมาเป็นลักษณะของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เช่นกัน โดยมีอัตราค่าเช่าที่อยู่ในระดับต่ำกว่า ทั้งสองปัจจัยที่กล่าวมาทำให้การปรับอัตราค่าห้องพักของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เป็นไปได้ยากยิ่งขึ้น

นโยบายภาครัฐ

กรมการท่องเที่ยวได้สรุปสถานการณ์ท่องเที่ยวไทยปี 2558 โดยประเมินจากข้อมูลเบื้องต้น ณ วันที่ 1 มกราคม 2559 พบว่าในปีที่ผ่านมา มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางมาเที่ยวไทยมากถึง 29.88 ล้านคน ขยายตัว 20.44% สร้างรายได้ 1.44 ล้านล้านบาท ขยายตัว 23.53% ถือว่ามีการเติบโตสูงที่สุดในรอบ 8 ปี เป็นผลมาจากนโยบายของรัฐบาลที่ออกมาตรการต่าง ๆ เพื่อกระตุ้นการท่องเที่ยว ทั้งนี้ กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาได้มีการจัดทำยุทธศาสตร์การท่องเที่ยวไทย พ.ศ. 2558-2560 ไว้แล้ว เพื่อเป็นการวางรากฐานในการพัฒนาการท่องเที่ยวในระยะ 3 ปี ซึ่งเชื่อว่าจะจะเป็นปัจจัยที่เกื้อหนุนให้ภาคการท่องเที่ยวยังเติบโตได้ต่อเนื่องและเป็นส่วนขับเคลื่อนจีดีพี (GDP) ของประเทศต่อไป โดยในปี 2559 ถ้าไม่มีเหตุการณ์ผิดปกติใดๆ คาดว่าจะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติรวมทั้งหมดอยู่ในช่วงระหว่าง 32.54-34.07 ล้านคน เพิ่มขึ้น 7.96-13.04% จากปี 2558 และมีรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งหมดประมาณ 1.56-1.64 ล้านล้านบาท ทั้งนี้แม้ว่าจำนวนนักท่องเที่ยวจะเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วแต่การที่นักท่องเที่ยวจากยุโรปซึ่งมีวันพักเฉลี่ยและค่าใช้จ่ายต่อหัวสูงมีส่วนลดลงในขณะที่นักท่องเที่ยวจากเอเชียตะวันออกและ

อาเซียนซึ่งมีวันพักเฉลี่ยและค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อหัวต่ำกว่ามีสัดส่วนเพิ่มขึ้นมาก ทำให้คาดว่าในปี 2559 วันพักเฉลี่ยจะลดลงเล็กน้อย ในขณะที่ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อหัวเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย

สภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (สทท.) ประเมินว่าในช่วงไตรมาสแรกของปีนี้ จะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางมาเที่ยวไทย 8.53 ล้านคน ซึ่งเติบโตจากอย่างต่อเนื่องจากช่วงไตรมาส 4 ของปี 2558 ถึงเดือนมีนาคมปี 2559 เนื่องจากเป็นช่วงฤดูที่นิยมท่องเที่ยว และคาดว่าแผนในการดึงดูดนักท่องเที่ยวกลุ่มคุณภาพของททท. น่าจะเห็นผลในช่วงไตรมาส 2 และไตรมาส 3 เป็นต้นไป จากการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการที่รองรับกลุ่มนักท่องเที่ยวคุณภาพเพิ่มขึ้น และยังมีแรงหนุนจากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

ภาวะเศรษฐกิจ

การชะลอตัวของเศรษฐกิจจีนส่งผลกระทบต่อคู่ค้าอีกกว่า 50 ประเทศทั่วโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศในยุโรป ซึ่งอาจทำให้ส่งผลมาถึงการใช้จ่ายใช้สอยของภาคการท่องเที่ยวตามไปด้วย นโยบายการลดเงินค่าที่พักอาศัยของผู้บริหารบริษัทญี่ปุ่นที่ทำงานในต่างประเทศรวมถึงประเทศไทย อาจส่งผลกระทบกับความต้องการเช่าเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ นอกจากนี้การขยายตัวของตลาดคอนโดมิเนียมทำให้ลูกค้าบางส่วนสนใจที่จะลงทุนในคอนโดมิเนียมแทนการเช่าเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์

แนวโน้มธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ปี 2559

จำนวนของชาวต่างชาติที่ทำงานในกรุงเทพฯ ยังคงมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกไตรมาส อุตสาหกรรมท่องเที่ยวที่ยังคงอยู่ในขาขึ้น ผสมกับการคาดการณ์ถึงปริมาณนักท่องเที่ยวต่างชาติที่จะเข้ามาสู่ประเทศไทยเนื่องจากมองว่าเป็นศูนย์กลางการลงทุนของอาเซียน ล้วนแล้วแต่เป็นปัจจัยบวกสนับสนุนธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ แต่ในทางกลับกันราคาที่ดินและคอนโดมิเนียมที่สร้างเสร็จเป็นจำนวนมากในกรุงเทพฯ ก็ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลทางลบต่อการพัฒนาเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เนื่องจากให้ผลตอบแทนที่สูงกว่า และการแข่งขันที่ต่ำกว่าตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ อัตราค่าห้องพักเฉลี่ยยังมีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้นต่อเนื่องในปีพ.ศ. 2559 แต่อาจจะไม่มากนัก เพราะว่าลูกค้าส่วนใหญ่ของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เป็นลูกค้าที่ทำสัญญาเช่าระยะยาว อีกทั้งมีอัตราค่าเช่าคอนโดมิเนียมและอัตราค่าห้องของโรงแรมเป็นตัวเปรียบเทียบมากขึ้น

Jones Lang LaSalle Hotels & Hospitality Group มีความเห็นว่าแม้จะมีจำนวนห้องใหม่เข้าสู่ตลาดในจำนวนที่น้อยลงอย่างต่อเนื่อง แต่ปริมาณอุปทานของห้องพักยังมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นในช่วง 2559-2561 ทั้งโรงแรมใหม่ที่จะเปิดตัว และโรงแรมที่ปิดปรับปรุงแล้วเสร็จพร้อมจะกลับมาเปิดให้บริการอีกครั้ง รวมถึงเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์อีก 200-300 ห้องที่จะเปิดตัวในปีนี้เป็นต้นว่า โครงการเมริออท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สุรวงศ์ โดยที่ตลาดโดยรวมน่าจะยังได้รับผลกระทบเชิงบวกจากนโยบายการกระตุ้นเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวของภาครัฐ

ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้มธุรกิจอาคารสำนักงาน ปี 2559

ฝ่ายวิจัย บริษัท คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย รายงานว่าอาคารสำนักงานจะเป็นตลาดที่น่าสนใจในปี พ.ศ. 2559 และอีกหลายปีข้างหน้า เนื่องจากบริษัทต่างชาติยังคงเข้ามาลงทุนในประเทศไทยหรือประเทศในภูมิภาคอาเซียนมากขึ้น และกรุงเทพฯ เป็นเมืองที่พร้อมรองรับความต้องการในส่วนนี้ได้โดยอยู่ในต้นทุนที่เหมาะสม อัตราการเช่าและค่าเช่าเฉลี่ยจะเพิ่มขึ้นต่อเนื่องในปีพ.ศ. 2559 แม้จะไม่ได้มากนัก เนื่องจากพื้นที่อาคารสำนักงานปัจจุบัน และที่กำลังก่อสร้างอยู่ที่มีกำหนดแล้วเสร็จในปีพ.ศ. 2559 – 2561 มีอยู่ไม่มากนัก แต่ความต้องการยังคงขยายตัวต่อเนื่อง อาคารสำนักงานใหม่มีความน่าสนใจมากกว่าอาคารปัจจุบัน หรืออาคารที่เก่ากว่าในกรุงเทพมหานคร แม้ว่าจะไม่ได้อยู่ในพื้นที่ศูนย์กลางเขตธุรกิจ พื้นที่ศูนย์กลางเขตธุรกิจและพื้นที่ตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้า BTS / MRT ยังคงน่าสนใจสำหรับบริษัทไทย และต่างชาติในการเช่าพื้นที่สำนักงาน

โดยพื้นที่ตามแนวนอนพหุโยธิน และรัชดาภิเษกเป็นทำเลใหม่ในการพัฒนาอาคารสำนักงานมีหลายอาคารที่กำลังก่อสร้าง และอีกหลายอาคารที่อยู่ระหว่างการเตรียมการ

ธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ

นโยบายและลักษณะการตลาด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท คือองค์กรที่มีความต้องการใช้บริการและติดตั้ง พัฒนาระบบซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการงานโรงพยาบาล การบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล การบริหารจัดการงานบัญชี การเงิน จัดซื้อ จัดจ้าง รวมไปถึงระบบการวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจ และลูกค้าที่มีความต้องการรับคำปรึกษา ตลอดจนรับบริการวางระบบ บริหาร และดูแลระบบสารสนเทศให้กับองค์กรแบบครบวงจร (Outsource) ปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในธุรกิจการแพทย์ การเงิน รวมทั้งภาคการผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆ บริษัทคาดว่า ความต้องการใช้ระบบซอฟต์แวร์จะเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะการจัดการระบบทรัพยากรบุคคลและระบบการเงินซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของทุกอุตสาหกรรม ช่องทางการจำหน่ายหลักผ่านตัวแทนฝ่ายการตลาดของบริษัท ในการนำเสนอการให้บริการต่างๆแก่องค์กรต่างๆที่สนใจโดยตรง ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่ปัจจุบันเป็นธุรกิจโรงพยาบาล และกลุ่มบริการทางการแพทย์

กลยุทธ์การแข่งขันและจุดเด่นของบริษัท

- การมีผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ในธุรกิจให้บริการซอฟต์แวร์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งซอฟต์แวร์ด้านการบริหารจัดการข้อมูลระบบโรงพยาบาล
- บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายซอฟต์แวร์จากบริษัทผู้ผลิตซอฟต์แวร์ที่มีคุณภาพและมีชื่อเสียงระดับโลก โดยซอฟต์แวร์บางตัวบริษัทเป็นผู้วางระบบแต่เพียงผู้เดียวในประเทศ ทำให้บริษัทได้เปรียบคู่แข่งในการให้บริการ
- การให้บริการแบบครบวงจร โดยบริษัทมีการให้บริการติดตั้ง และพัฒนาระบบที่หลากหลายเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าแบบครบวงจร รวมถึงการให้บริการบำรุงรักษาและสนับสนุนการใช้งานระบบ (System Maintenance & Support) และธุรกิจการให้บริการอื่นซึ่งบริษัทมีโครงการจะเปิดให้บริการในลำดับต่อไป เช่น IT Outsourcing เป็นต้น เพื่อรักษาลูกค้าเดิม ขยายฐานลูกค้า และทำให้บริษัทมีรายได้อย่างต่อเนื่อง (Retention Revenue)
- มุ่งเน้นการทำงานที่เป็นมืออาชีพและมีความเป็นเลิศทางด้านเทคโนโลยี โดยทางบริษัทจะทำการ พัฒนานวัตกรรมอย่างต่อเนื่องให้ทันกับเทคโนโลยีสารสนเทศซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้ทีมงานมีความสามารถในการตอบสนองการให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และรองรับการให้บริการตามเทคโนโลยีใหม่ที่กำลังเปลี่ยนแปลง
- สร้างพันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Partnership) ทางบริษัทมุ่งเน้นในการทำธุรกิจในรูปแบบพันธมิตรทางธุรกิจกับลูกค้าไม่ว่าจะเป็นในส่วนของผู้ผลิต ผู้แทนจำหน่าย ลูกค้า หรือผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจลักษณะเดียวกัน เพื่อเอื้อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จร่วมกัน (Win Win Situation)

ภาวะอุตสาหกรรม และแนวโน้ม

สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ ซิป้า ร่วมกับสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI) แดงผลการสำรวจมูลค่าตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ของประเทศไทยประจำปี 2557 และคาดการณ์ปี 2558 และ 2559 โดยภาพรวมของตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ของไทยในปี 2557 มีมูลค่าการผลิตเฉพาะที่เกิดขึ้นในประเทศไทยรวม 54,980 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2556 ที่ปรับฐานประชากรแล้ว ร้อยละ 9.4 โดยจำแนกเป็นมูลค่าการ

ผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูป 15,031 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2556 ร้อยละ 4.5 และมูลค่าการผลิตบริการซอฟต์แวร์ 39,949 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2556 ถึงร้อยละ 11.4

ปี 2558 จะมีมูลค่าการผลิตภายในประเทศประมาณ 61,096 ล้านบาท คิดเป็นอัตราการเติบโต 11.1% ทั้งนี้ จำแนกตามประเภทเป็นมูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูปประมาณ 15,973 ล้านบาท เติบโต 6.3% และมูลค่าการผลิตบริการซอฟต์แวร์ประมาณ 45,113 ล้านบาท เติบโต 13%

ขณะที่ ปี 2559 ตลาดซอฟต์แวร์สำเร็จรูปและบริการซอฟต์แวร์จะเติบโตใกล้เคียงกับปี 2558 คือประมาณ 12.8%ตามประเภทซอฟต์แวร์สำเร็จรูปและบริการซอฟต์แวร์จะเติบโต 7.4% และ 14.7% ตามลำดับ เนื่องจากการขยายตัวของเศรษฐกิจดิจิทัล ซึ่งการขยายตัวของเศรษฐกิจดิจิทัลจะทำให้อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์เติบโตต่อเนื่อง แม้เศรษฐกิจโดยรวมเติบโตต่ำ

ภาวะการแข่งขัน

บริษัทดำเนินการในลักษณะงานโครงการ โดยมุ่งเน้นไปที่การวางระบบซอฟต์แวร์กลุ่มประยุกต์ใช้ในองค์กร และให้การสนับสนุนผู้ใช้งานแบบต่อเนื่อง บริษัทมีความเชี่ยวชาญในการติดตั้ง และพัฒนาระบบบริหารจัดการงานโรงพยาบาล (Hospital Information System) ระบบงานบัญชี การเงิน สินค้าคงคลัง และจัดซื้อจัดจ้าง (Oracle PeopleSoft Enterprise Financial & Supply Chain Management) ระบบงานบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ (Oracle PeopleSoft Enterprise Human Capital Management) และระบบวิเคราะห์ข้อมูล (QlikView Business Intelligence) รวมถึงสามารถให้บริการติดตั้งและพัฒนาระบบซอฟต์แวร์แบบครบวงจรในส่วนของธุรกิจโรงพยาบาล

ในส่วนของการให้บริการติดตั้งและพัฒนาระบบซอฟต์แวร์แบบครบวงจรในส่วนของธุรกิจโรงพยาบาล ภาวะการแข่งขันในตลาดกับผู้ให้บริการติดตั้งและพัฒนาระบบซอฟต์แวร์แบบครบวงจรจะมีไม่มากนัก รวมถึงธุรกิจโรงพยาบาลส่วนใหญ่มีความต้องการที่จะปรับเปลี่ยนซอฟต์แวร์เพื่อรองรับกับเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป ดังนั้นจึงมีโอกาสนในการขยายตลาดในธุรกิจส่วนนี้สูงมาก

ในส่วนของการให้บริการติดตั้งและพัฒนาระบบซอฟต์แวร์แบบครบวงจรในส่วนของธุรกิจทั่วไป ภาวะการแข่งขันในตลาดจะเริ่มสูงมากขึ้น แต่จำนวนคู่แข่งในระดับเดียวกันยังมีไม่มากนัก และความต้องการในท้องตลาดในส่วนของการติดตั้งระบบซอฟต์แวร์สำเร็จรูประบบการบริหารทรัพยากรมนุษย์ยังมีเพิ่มขึ้น เนื่องจากแต่ละบริษัทมีความต้องการที่จะพัฒนาระบบงานสารสนเทศของตนเองให้รองรับกับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2559 นี้

อย่างไรก็ดีการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2559 นี้ นอกจากจะส่งผลให้เกิดการไหลเข้าของเงินทุนปริมาณมหาศาลจากต่างชาติแล้ว ยังอาจเกิดภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นในระดับภูมิภาค ดังนั้น ในระยะต่อไป แนวโน้มการควบรวมกิจการในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศอาจเกิดขึ้น เพื่อเป็นการสร้างการเติบโตอย่างก้าวกระโดดและมีศักยภาพในการแข่งขันที่สูงขึ้น

ปัจจัยต่างๆ ที่จะส่งผลต่อแนวโน้มอุตสาหกรรม

ภาวะเศรษฐกิจ

การเติบโตของอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ มีความสัมพันธ์กับการขยายตัวของเศรษฐกิจและสัดส่วนการใช้จ่ายด้านสารสนเทศของแต่ละองค์กร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคธุรกิจบริการที่มีการใช้ระบบไอทีในสัดส่วนที่สูง เช่น ธุรกิจการเงิน ประกันภัย การแพทย์และสาธารณสุข ค้าปลีก ฯลฯ จากผลสำรวจตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ของสำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ หรือชป. คาดว่าตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ของไทยในปี 2558 จะมีมูลค่าการผลิตภายในประเทศประมาณ 61,096 ล้านบาท เติบโต 11.1% จำแนกเป็นมูลค่าการผลิตซอฟต์แวร์สำเร็จรูปประมาณ 15,973 ล้านบาท และมูลค่าการผลิตบริการซอฟต์แวร์ประมาณ 45,113 ล้านบาท ส่วนในปี 2559 คาดว่าจะเติบโตใกล้เคียงกับปี 58 หรือประมาณ 12.8% โดยซอฟต์แวร์สำเร็จรูปและบริการซอฟต์แวร์จะเติบโตตามการขยายตัวของเศรษฐกิจดิจิทัล การขยายตัวของเศรษฐกิจดิจิทัลจะทำให้อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์เติบโตต่อเนื่อง แม้เศรษฐกิจโดยรวมเติบโตต่ำ ผู้ประกอบการที่จะอยู่รอด และเติบโตได้ในระยะยาวต้องสร้างทรัพย์สินทางปัญญาจากการผลิตซอฟต์แวร์คุณภาพสูงตอบโจทย์เฉพาะสาขาธุรกิจ

แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

แนวโน้มและทิศทางของการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่จะมาแรงในอนาคต ที่ทาง Gartner บริษัทวิจัยด้านเทคโนโลยี ได้กล่าวถึงจะมี 10 เรื่องดังนี้

1. Mobile Device Battle (สนามรบอุปกรณ์เคลื่อนที่)
2. Mobile Applications & HTML5 Web Technology
3. Personal Cloud
4. The Internet of Things
5. Hybrid IT & Cloud Computing
6. Strategic Big Data
7. Actionable Analytic
8. Mainstream In-Memory Computing (IMC)
9. Integrated Eco-System
10. Enterprise Applications Store

จากแนวโน้มและทิศทางของการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศดังกล่าวที่จะมาแรงในอนาคต รวมถึงการขยายตัวของเศรษฐกิจดิจิทัลในประเทศไทยและการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) จะสามารถเป็นแรงผลักดันอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทยให้สามารถขยายตัวและเพิ่มมูลค่าตลาดซอฟต์แวร์ให้ได้มากขึ้น

บุคลากร

ข้อจำกัดในการเติบโตของอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศไทยที่สำคัญคือ การขาดแคลนบุคลากรที่มีคุณภาพ เนื่องจากหลักสูตรของสถาบันการศึกษาไม่สอดคล้องกับความต้องการที่เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็วของตลาด ทำให้การพัฒนาขาดความต่อเนื่อง ซึ่งนำไปสู่การเพิ่มขึ้นของต้นทุนด้านแรงงาน นอกจากนี้การเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

ภาคธุรกิจจำเป็นต้องแข่งขันกับกลุ่มทุนต่างชาติที่อาจดึงตัวบุคลากรที่มีศักยภาพออกจากองค์กร หรือการได้บุคลากรที่มีศักยภาพมาทำงานร่วมกับองค์กร ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจทั้งในเชิงบวกและลบขึ้นอยู่กับกลยุทธ์และการบริหารจัดการขององค์กร

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

เพื่อเป็นการรักษามาตรฐานการให้บริการ สำหรับลูกค้าระดับบน บริษัทได้ทำสัญญาการจัดการกับกลุ่มเมรือทซึ่งเป็นกลุ่มโรงแรมระดับนานาชาติที่มีชื่อเสียง เพื่อว่าจ้างให้บริหารงานอาคารที่พักอาศัยของบริษัท โครงการเมรือท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสตา – กรุงเทพฯ

ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ

ธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนา และให้บริการซอฟต์แวร์ ต้องมีการคัดเลือกและจัดหาผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่มีคุณภาพจากผู้ผลิตที่บริษัทได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย โดยบุคลากรของบริษัทจะต้องมีความรู้ความเชี่ยวชาญและมีความมั่นใจในคุณภาพของซอฟต์แวร์ต่างๆ โดยรายชื่อผู้ผลิตสินค้าหรือผู้ให้บริการที่เป็นคู่ค้าหลักในปี 2558 ได้แก่

- บริษัท Oracle Corporation (Thailand) จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายซอฟต์แวร์ Oracle Peoplesoft Enterprise
- บริษัท Telstra Corporation จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายซอฟต์แวร์ ARCUS Hospital Information System
- บริษัท QlikTech จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายซอฟต์แวร์ QlikView เป็นต้น

2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

ปัจจุบันบริษัทยังมีงานที่ยังไม่ส่งมอบงานมูลค่าเกินร้อยละ 10 ของรายได้รวมตามงบการเงินรวมปี 2558 มูลค่าประมาณ 123 ล้านบาท และมีกำหนดส่งมอบภายใน 2 ปีตามระยะเวลาโดยทั่วไปในการพัฒนาระบบสารสนเทศ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัท สามารถจำแนกได้ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ความเสี่ยงจากความไม่ต่อเนื่องของรายได้ ลักษณะการดำเนินธุรกิจก่อนปี 2556 นั้น บริษัทจะพึ่งพิงธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก คือ รายได้จากโครงการบ้านจัดสรรและคอนโดมิเนียมจะมีการรับรู้รายได้ก้อนใหญ่เมื่อโครงการแล้วเสร็จ และการรับรู้รายได้จะขาดช่วงจนกว่าบริษัทจะเริ่มพัฒนาโครงการใหม่ และมีรายได้บางส่วนจากค่าเช่าและบริการจาก แมริออท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า – กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นรายได้ที่มีความต่อเนื่อง แต่ด้วยรายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทำให้รายได้รวมของบริษัทค่อนข้างผันผวน ตั้งแต่ปี 2556 บริษัทจึงยังมีได้ดำเนินโครงการพัฒนาที่ดินเพิ่มขึ้นใหม่ แต่เพิ่มธุรกิจการบริหารจัดการอาคารสำนักงานแบบครบวงจร เพื่อให้สามารถรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องทุกปี นอกจากนี้บริษัทได้ขยายธุรกิจไปในอุตสาหกรรมให้บริการให้คำปรึกษา ติดตั้ง และวางระบบงาน โปรแกรมสำเร็จรูปและบำรุงรักษา และดูแลระบบสารสนเทศซึ่งมีการรับรู้รายได้ตามความคืบหน้าโครงการที่มีอยู่

ความเสี่ยงจากความไม่สงบทางการเมือง เนื่องจากปัจจุบันรายได้หลักของบริษัทมาจากรายได้ค่าเช่า และ บริการจากแมริออท เอ็กเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า – กรุงเทพฯ ซึ่งผลการดำเนินงานขึ้นอยู่กับจำนวนนักท่องเที่ยวและชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย โดยปัจจัยหลักที่ส่งผลกระทบต่อจำนวนของผู้ใช้บริการทั้งสองกลุ่มนั้นคือสถานการณ์ทางการเมืองของประเทศ จะเห็นได้ว่าในช่วงที่มีการปฏิวัติหรือเปลี่ยนแปลงทางการเมือง จำนวนนักท่องเที่ยวและชาวต่างชาติที่ทำงานในประเทศไทยจะลดลงอย่างชัดเจนทุกครั้ง บริษัทจึงได้พยายามหาธุรกิจอื่นที่ไม่พึ่งพากับปัจจัยดังกล่าวเพื่อรับมือกับความเสี่ยงจากความไม่สงบทางการเมืองได้ดีขึ้น

ความเสี่ยงจากการส่งมอบงาน ธุรกิจการให้บริการสารสนเทศนั้นการส่งมอบงานตามกำหนดระยะเวลา และคุณภาพของงานเป็นสิ่งสำคัญ การให้บริการด้านซอฟต์แวร์มักจะมีอายุการส่งมอบโครงการประมาณ 8 - 24 เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละโครงการ หากบริษัทไม่สามารถส่งมอบโครงการในเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา บริษัทอาจถูกปรับจากการส่งงานล่าช้าได้ อย่างไรก็ดี บริษัทมีกระบวนการติดตาม ตรวจสอบ และบริหารความเสี่ยงของโครงการอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้สามารถส่งมอบงานและปิดโครงการได้ตรงตามแผนการดำเนินงาน โครงการที่กำหนด

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี ธุรกิจการให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงและมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วตลอดเวลา บริษัทมีความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบจากความล่าช้าของการให้บริการ ซึ่งมีผลให้สูญเสียความสามารถในการแข่งขัน บริษัทจึงให้ความสำคัญต่อการวางแผนการลงทุนเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี พร้อมทั้งการส่งเสริมให้พนักงานมีความพร้อมที่จะเรียนรู้และตอบรับนวัตกรรมใหม่อยู่เสมอ

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนทรัพยากรบุคคล เนื่องจากธุรกิจบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นธุรกิจที่มีการพึ่งพาความสามารถและความชำนาญเฉพาะด้านของบุคลากร บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการบริหารทรัพยากรบุคคลโดยการจัดการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะของบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงมีการวางแผนกำลังคนอย่างเป็นระบบเพื่อป้องกันการขาดแคลนทรัพยากรบุคคลซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงทางด้านการสร้างทางการเงินและสภาพคล่อง ทั้งรายได้จากแมริออท เอ็กซ์เชคคิวทีฟ อพาร์ทเมนท์ สาทร วิลล์ – กรุงเทพฯ รายได้จากการบริหารจัดการอาคารสำนักงาน และการให้คำปรึกษาและวางระบบสารสนเทศเป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้เงินลงทุนสูง แต่อาศัยความชำนาญเฉพาะทางของบุคลากรเป็นหลัก จึงไม่ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัท และทำให้มีกระแสเงินสดที่ต่อเนื่อง

ปัจจุบันความเสี่ยงทางด้านการสร้างทางการเงินและสภาพคล่องอยู่ในเกณฑ์ต่ำ เนื่องจากรายได้รวมของบริษัทเริ่มลดความผันผวนลง และในเดือนตุลาคม 2556 บริษัทได้ใช้เงินจากการเพิ่มทุนชำระคืนเงินกู้ธนาคารก่อนกำหนดเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ทำให้บริษัทไม่มีการระดมเงินต้นและดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาวตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2556 เป็นต้นมา

ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ บริษัทมีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้า ฝ่ายบริหารควบคุมความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดให้มีนโยบายและวิธีการในการควบคุมสินเชื่อที่เหมาะสม ดังนั้นบริษัท จึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายที่เป็นสาระสำคัญจากการให้สินเชื่อ นอกจากนี้ การให้สินเชื่อของบริษัทและบริษัทย่อย ไม่มีการกระจุกตัวเนื่องจากบริษัท มีฐานของลูกค้าที่หลากหลายและมีจำนวนมาก ราย จำนวนเงินสูงสุดที่บริษัทอาจต้องสูญเสียจากการให้สินเชื่อคือมูลค่าตามบัญชีของลูกค้าที่แสดงอยู่ในงบแสดงฐานะทางการเงิน

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย ภายหลังจากการชำระคืนเงินกู้ก่อนกำหนดทั้งจำนวนในเดือนตุลาคม 2556 แล้ว บริษัทยังไม่มีแผนพัฒนาโครงการที่พักอาศัยและคอนโดมิเนียมอีก จึงไม่มีความจำเป็นต้องใช้เงินกู้ยืมธนาคาร ทำให้ความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยของบริษัทอยู่ในระดับต่ำ

หมายเหตุ การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายใหญ่ชั้นดีของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ปี 2558

สิ้นเดือน	มีนาคม	พฤษภาคม	กันยายน	พฤศจิกายน
แบบมีระยะเวลา (MLR)	6.625	6.5	6.5	6.5
แบบเงินเบิกเกินบัญชี (MOR)	7.5	7.375	7.375	7.375

3.3 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

ความเสี่ยงจากบริษัทที่มีผู้ถือหุ้นรายใดรายหนึ่งถือหุ้นเกินกว่า 50% ณ วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2559 นายสาธิต วิทยากร ถือหุ้นในบริษัทจำนวน 650,842,200 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 67.94 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทจึงทำให้ นายสาธิต วิทยากร สามารถควบคุมมติผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดต้องให้ได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

4. สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักของบริษัท

1) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทมีสินทรัพย์หลักเพื่อการประกอบธุรกิจ ซึ่งได้แก่ อาคารและที่ดินสำหรับโครงการที่พักอาศัย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ลักษณะโครงการ	พื้นที่ (ตารางวา)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) ณ 31 ธันวาคม 2558	ภาระผูกพัน (ล้านบาท) ณ 31 ธันวาคม 2558
เมรืออท เอ็คเซ็คคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสด้า - กรุงเทพฯ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ	เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์	834.30	เจ้าของ	1,393.9	-
รวมทั้งสิ้น				1,393.9	-

2) มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลักประเภทอุปกรณ์ และ เครื่องใช้สำนักงานของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 รายละเอียด ดังนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) งบเฉพาะกิจการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) งบรวม
ที่ดิน อาคารและส่วนปรับปรุง	1,394.40	1,394.40
ยานพาหนะ	6.42	6.51
เครื่องใช้สำนักงาน	1.51	2.77
เครื่องตกแต่ง	27.49	27.49
รวมที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ – สุทธิ	1,429.82	1,431.17
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน – สุทธิ	5.45	6.52
รวมทั้งสิ้น	1,435.27	1,437.69

หมายเหตุ : - อาคารสำนักงานของบริษัทในปัจจุบันเป็นการเช่าจากบริษัท วี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด ดังนั้น จึงไม่มีรายการสินทรัพย์อาคารสำนักงาน

- สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ประกอบด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปบัญชี สำหรับใช้ในสำนักงาน และ โปรแกรม สำเร็จรูปเพื่อบริหารธุรกิจให้บริการที่พักอาศัยเมรืออท เอ็คเซ็คคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสด้า - กรุงเทพฯ

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทลงทุนในบริษัทย่อย 3 บริษัท คือ บริษัท ฟรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด และบริษัท แบงค็อก เซนเตอร์ ดิสตริค จำกัด การจัดตั้งและเข้าถือหุ้นในบริษัทดังกล่าวข้างต้น เพื่อเป็นการเพิ่มศักยภาพและกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัท โดยบริษัทมีนโยบายส่งกรรมการและผู้บริหารของบริษัทเข้าไปเป็น

กรรมการของบริษัทย่อยดังกล่าว เพื่อร่วมกำหนดนโยบายการดำเนินงานให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน และเฝ้าต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

รายละเอียดบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	ลักษณะของธุรกิจ	จัดตั้งขึ้น ในประเทศไทย	อัตราร้อยละถือหุ้น	
			2558	2557
บริษัท ฟรินซิเพิล อินเวสเมนต์ จำกัด	ที่ปรึกษาด้านธุรกิจ	ไทย	99.997	99.997
บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด	ให้บริการเกี่ยวกับการติดตั้งระบบ สารสนเทศ	ไทย	99.997	99.997
บริษัท แบงค็อก เซนเตอร์ ดิสตริค จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.997	-

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ในปี พ.ศ. 2552 บริษัทได้ถูกนิติบุคคลอาคารชุด โครงการเซ็นทรัลพลัส แกรนด์เทอร์เรส ฟ้องร้องให้โอนกรรมสิทธิ์ที่ดินที่เป็นภาระจำยอม หรือชดเชยค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 49 ล้านบาท และให้จัดหาที่ดินเพิ่มเติมหรือชดเชยค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 106 ล้านบาท รวมถึงให้ชดเชยค่าเสียหายในการซ่อมแซมการชำรุดของอาคารชุดเป็นจำนวนเงิน 4 ล้านบาท ศาลชั้นต้นได้พิพากษายกฟ้องคดีดังกล่าวแล้วในเดือนธันวาคม พ.ศ.2553 ต่อมาในเดือนมีนาคม พ.ศ. 2554 โจทก์ได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลอุทธรณ์ และในเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2556 ศาลอุทธรณ์ ได้พิพากษายกฟ้องในกรณีให้โอนกรรมสิทธิ์ที่ดินที่เป็นภาระจำยอมและให้จัดหาที่ดินเพิ่มเติม ส่วนค่าเสียหายในการซ่อมแซมส่วนที่ชำรุดของอาคารชุดให้ชดเชยไม่เกิน 3 ล้านบาทพร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี ต่อมาในเดือนกันยายน พ.ศ. 2556 บริษัทได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลฎีกา และขณะนี้คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา อย่างไรก็ตามบริษัทได้ตั้งสำรองเพื่อผลความเสียหายจากคดีฟ้องร้อง ในส่วนที่บริษัทคิดว่าเหมาะสมเป็นจำนวนเงินรวม 1.4 ล้านบาท ไว้ในบัญชีแล้ว

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์

(1) บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน)

ชื่อบริษัท	บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ บริษัท เมโทรสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	Principal Capital Public Company Limited Formerly named 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 957,976,200 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 957,976,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ณ วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2559 และมีใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (PRINC-W1) ที่ออกให้แก่ผู้ถือหุ้นรายเดิม ซึ่งจดทะเบียนหลักทรัพย์กับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2556 จำนวนทั้งสิ้น 466,850,000 หน่วย ใบสำคัญแสดงสิทธิที่ยังไม่ได้ใช้สิทธิคงเหลือ เป็นจำนวน 442,673,800 หน่วย ณ วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2559

(2) บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด

ชื่อบริษัท	บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด
ชื่อภาษาอังกฤษ	Principal Investment Company Limited
ประเภทธุรกิจ	ที่ปรึกษาทางธุรกิจ
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 15 กุมภาพันธ์ 2559

(3) บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด

ชื่อบริษัท	บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด
ชื่อภาษาอังกฤษ	Convergence System Company Limited
ประเภทธุรกิจ	ให้บริการเกี่ยวกับการติดตั้งระบบสารสนเทศ
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 หุ้นสามัญ จำนวน 5,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2559

(4) บริษัท แบงค็อก เซนเตอร์ ดิสตริก จำกัด

ชื่อบริษัท	บริษัท แบงค็อก เซนเตอร์ ดิสตริก จำกัด
ชื่อภาษาอังกฤษ	Bangkok Center District Company Limited
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงาน	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ถนนสุขุมวิท 63 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
เลขทะเบียนบริษัท	0105558144911
โทรศัพท์	02-714-2173
โทรสาร	02-714-2185
หลักทรัพย์ที่ออก	บริษัทมีทุนจดทะเบียน 300,000,000 บาท เรียกชำระแล้ว 75,000,000 บาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญ จำนวน 30,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2559

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหุ้นสามัญ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
 ชั้น 7 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย
 กรุงเทพฯ 10110
 โทร. 02-229-2800

ผู้สอบบัญชี : นายชาญชัย ชัยประสิทธิ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3760
 นายพิสิฐ ทางธนกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4095
 นางสาวนภนุช อภิชาติเสถียร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5266

บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด
 ชั้น 15 บางกอกซิติ์ทาวเวอร์
 เลขที่ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120
 โทร. 02-344-1000 โทรสาร 02-286-5050