

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในนาม “บริษัท เมโทรสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด” ในปี พ.ศ. 2543 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ต่อมาในปี 2548 บริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในปี พ.ศ. 2556 ได้มีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นและเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจหลักคือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในระดับแนวหน้าเพื่อเช่า โดยการพัฒนาคอนโดมิเนียมที่มีคุณภาพและสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้า โดยมุ่งพัฒนาโครงการในทำเลที่อยู่ย่านศูนย์กลางธุรกิจ และธุรกิจการบริหารอาคารสำนักงานแบบครบวงจร โดยทีมงานมืออาชีพ อย่างโปร่งใส ยุติธรรม ทั้งในด้านการบริหารอาคาร บริการงานขาย บริการงานจัดซื้อ บริการงานบัญชี บริการงานและเป็นผู้ให้บริการบริหารจัดการอาคารสำนักงานแบบครบวงจร นอกจากนี้ยังได้ขยายงานไปยังธุรกิจให้บริการระบบสารสนเทศ และ ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาทางการลงทุน อีกด้วย

ปัจจุบันการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยสามารถจำแนกได้ดังนี้

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

- 1.1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ได้แก่ โรงแรม/เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ อาคารสำนักงานให้เช่า
- 1.2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ได้แก่ การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เป็นทาวน์โฮม บ้านเดี่ยว และคอนโดมิเนียมเพื่อขายทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ปัจจุบันอยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการคาดว่าจะเริ่มพัฒนาโครงการได้ภายในปี 2560
- 1.3. ธุรกิจบริหารอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร ได้แก่ บริหารอาคารสำนักงานให้เช่า

2. ธุรกิจให้บริการระบบสารสนเทศ

ได้แก่ การวางระบบโปรแกรมสำเร็จรูปที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับธุรกิจโรงพยาบาล บริหารจัดการทรัพยากรขององค์กร และการบำรุงรักษาระบบสารสนเทศ

3. ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาการลงทุน

1.1 วิสัยทัศน์

มีความมุ่งมั่นที่จะขยายธุรกิจทั้งทางด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจการบริหารอาคารสำนักงานแบบครบวงจร ธุรกิจการให้บริการระบบสารสนเทศ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมองหาโอกาสการลงทุนในธุรกิจที่หลากหลาย ทั้งในและนอกตลาดหลักทรัพย์ โดยมุ่งพัฒนาธุรกิจให้เติบโตครอบคลุมทั้งในตลาดในประเทศและต่างประเทศ

1.2 พันธกิจ

คณะกรรมการบริษัท มุ่งเน้นสร้างผลประโยชน์สูงสุดให้กับผู้ถือหุ้น โดยปรับปรุงและพัฒนาโครงการด้านอสังหาริมทรัพย์ปัจจุบันของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องพร้อม พิจารณาคัดเลือกโครงการการลงทุนใหม่ๆ ที่มีความหลากหลายและมีศักยภาพ โดยมีวัตถุประสงค์หลักคือสร้างรายได้และกำไรจากการลงทุนให้แก่บริษัทฯ

1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อบริษัท เมโทรสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2543 ด้วยทุนจดทะเบียน 5,000,000 ล้านบาท และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 26 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญมีดังนี้

ปี พ.ศ.	เหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้น
2546-2556	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการสำคัญหลายแห่งได้แก่ สีลม แกรนด์เทอร์เรส, เซ็นต์หลุยส์ แกรนด์เทอร์เรส, และโครงการสาทร เทอเรส ซึ่งภายหลังได้เปลี่ยนชื่อเป็น โรงแรมแมริออท เอ็คเซ็ค-คิวทีฟ อพาร์ทเม้นท์ สาทร วิสด้า – กรุงเทพฯ บริษัทฯ ท้ายเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5,000,000 บาท มาเป็น 610,000,000 บาท มีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นนายสาธิต วิทยากร และได้ทำการเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็นบริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) และเปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น "PRINC" จัดตั้งบริษัทย่อยคือ บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท เพื่อทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจกับบริษัทสนับสนุนและขยายการลงทุนของบริษัท

ปี พ.ศ.	เหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้น
	<ul style="list-style-type: none"> — ขยายการให้บริการบริหารทรัพย์สินแบบครบวงจรให้อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เอกมัย — เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 1,400,700,000 บาท โดยเป็นทุนที่ชำระแล้ว 933,800,000 บาท และหุ้นสามัญ อีก 466,900,000 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 1 บาท ออกไว้เพื่อรองรับการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (PRINC-W1) — เข้าซื้อกิจการของบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด ประกอบธุรกิจการให้บริการเกี่ยวกับการติดตั้งระบบสารสนเทศสำหรับโรงพยาบาลและบริษัทต่างๆ โดยเป็นการเข้าถือหุ้นร้อยละ 99.99 โดยการซื้อกิจการในครั้งนี้เป็นการเพิ่มศักยภาพและกลยุทธ์ทางธุรกิจรวมถึงลดการพึ่งพาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในการสร้างรายได้เพียงอย่างเดียว
2557	<ul style="list-style-type: none"> — บริษัทฯ จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจากการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ จำนวน 13,924,500 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 13,924,500 บาท ทำให้ทุนที่ชำระแล้วเป็นจำนวน 947,724,500 บาท — บริษัทฯ ประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (Collective Action Coalition Against Corruption) — เริ่มโครงการระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001:2008 เพื่อขอการรับรองในปี 2558
2558	<ul style="list-style-type: none"> — บริษัทฯ ผ่านการรับรองมาตรฐานระบบคุณภาพ ISO 9001:2008 — จัดตั้งบริษัทย่อยคือ บริษัท แบงค็อก เซ็นเตอร์ ดิสตริค จำกัดโดยมีทุนจดทะเบียน จำนวน 300 ล้านบาท และเรียกชำระแล้วจำนวน 75 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยทำงานร่วมกับภาครัฐในการดำเนินโครงการ Public Private Partnership (PPP) โดยบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99 — บริษัทฯ จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจากการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ จำนวน 10,251,700 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 10,251,700 บาท ทำให้ทุนที่ชำระแล้วเป็นจำนวน 957,976,200 บาท
2559	<ul style="list-style-type: none"> — บริษัทฯ จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจากการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ จำนวน 442,172,887 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 442,172,887 บาท ทำให้ทุนที่ชำระแล้วเป็นจำนวน 1,400,149,087 บาท — บริษัทฯ ได้เข้าทำรายการซื้อหุ้นสามัญและหุ้นบุริมสิทธิรวมร้อยละ 99.99 ของบริษัท วี

ปี พ.ศ.	เหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้น
	<p>บริลเลียน-กรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และลงทุนในบริษัทย่อยซึ่งประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวน 4 บริษัทได้แก่ 1) บริษัท วิอินเทลลิเจนซ์ จำกัด 2) บริษัท วี เรสซิเดนซ์ จำกัด 3) บริษัท กรุงเทพบริหาร จำกัด และ 4) บริษัท วี 33 จำกัด จากนางสาวสาธิตา วิทยากรและบริษัท พิค ดีเวลลอปเม้นท์ โฮลดิ้งส์ แอลทีดี ซึ่งการลงทุนดังกล่าวจะทำให้กิจการได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ในที่ดินและอาคารเพิ่มขึ้น 9 แห่งโดยแบ่งเป็นโครงการที่ตั้งอยู่ในทำเลใจกลางกรุงเทพมหานครรวม 4 โครงการ และที่ดินในต่างจังหวัด 5 แห่ง โดยบริษัทฯ ได้ทำการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,839,938,433 หุ้น ให้แก่ นางสาวสาธิตา วิทยากร และพิก ดีเวลลอปเม้นท์ โฮลดิ้งส์ แอลทีดี และออกตั๋วสัญญาใช้เงินมูลค่ารวมทั้งสิ้น 510,509,850 บาท ให้แก่คุณสาธิตา เพื่อเป็นค่าตอบแทนสำหรับการเข้าซื้อกิจการของบริษัท วี บริลเลียนกรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด ทำให้ทุนจดทะเบียนเพิ่มขึ้นเป็น 3,240,683,433 บาท</p>

1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) สามารถแบ่งธุรกิจของบริษัทฯ ออกเป็น 3 ประเภท คือ กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มธุรกิจให้บริการระบบสารสนเทศ และกลุ่มธุรกิจที่ปรึกษาด้านการลงทุน โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เป็นดังนี้



ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า คือ โรงแรมแมริออท เอ็คเซ็กคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า-กรุงเทพฯ และบริหารจัดการอาคารบางกอก- บิสซิเนสเซ็นเตอร์	-
บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด	ให้บริการติดตั้งระบบ สารสนเทศ	ให้บริการวางระบบโปรแกรมสำเร็จรูป และดูแลรักษาระบบงาน	99.99
บริษัท แบงค็อก เซนเตอร์ ดิสตริค จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ร่วมกับภาครัฐ ในการดำเนินโครงการ Public Private Partnership (PPP)	99.99
บริษัท วี บริลเลียนกรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และลงทุนในบริษัทอื่น	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ปัจจุบันมีที่ดินเปล่าที่ จ.สระบุรีและ จ.อ่างทอง อยู่ระหว่างการศึกษาความ เป็นไปได้ของโครงการ	99.99
บริษัท วี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด	ให้เช่าอาคารและ สำนักงาน	ให้เช่าอาคารสำนักงานบางกอก- บิสซิเนสเซ็นเตอร์ที่ตั้งอยู่บน ถ.เอกมัย	99.99
บริษัท วี 33 จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ปัจจุบันมีที่ดินเปล่าที่ จ.เชียงใหม่ที่อยู่ ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ของ โครงการ	99.99
บริษัท วี เรสซิเดนซ์ จำกัด	โรงแรมและเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์	บริการที่พักอาศัยให้เช่า เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ โครงการซัมเมอร์เซ็ท เอกมัย แบงค็อก	99.99

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัท กรุงเทพบริหาร จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และให้เช่า อสังหาริมทรัพย์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ปัจจุบันมีที่ดินเปล่าที่ จ.ระยองและ จ. อุตรดิตถ์ อยู่ระหว่างการศึกษา ความเป็นไปได้ของโครงการ อีกทั้งยังมี ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในซอย สุขุมวิท 29 ซึ่งมีแผนจะพัฒนาเป็น โครงการคอนโดมิเนียมในอนาคต นอกจากนี้ยังพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ให้เช่าเป็นเซอร์วิส อพาร์ทเมนท์โดย โครงการตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 27	99.99
บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด	ที่ปรึกษา	ให้คำปรึกษาด้านการลงทุน	99.99

1.5 รางวัลแห่งความภาคภูมิใจ

- บริษัทฯ ได้รับรางวัลพระราชทานผลงานสถาปัตยกรรมดีเด่นจากโครงการเซ็นทรัลพลูมส์ แกรนด์
เทอเรส ประเภทอาคารพักอาศัยรวม จากสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี
คัดเลือกโดยสมาคมสถาปนิกสยามในพระบรมราชูปถัมภ์ และได้รับรางวัลประกาศเกียรติคุณ
จากคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคให้เป็นผู้ประกอบการ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ดี ประจำปี
พ.ศ. 2550 – 2551
- โรงแรมแมริออท เอ็คเซ็ลคิวิตีฟ อพาร์ทเมนท์ สาทร วิสต้า – กรุงเทพฯ ได้รับรางวัลที่พักอาศัยที่ดี
ที่สุด ประจำปี พ.ศ. 2557 ในฐานะโรงแรมในกรุงเทพฯ ที่ได้รับการจัดอันดับสูงสุด โดยที่รางวัล
ดังกล่าวนี้ ได้จัดอันดับโรงแรมชั้นนำ เกือบ 400 แห่ง จากสถานที่ยอดนิยมต่างๆ โดยผลการจัด
อันดับขึ้นอยู่กับข้อความแสดงความความคิดเห็นของลูกค้าออร์บิทซ์ และ ได้รับรางวัล Trip Advisors
2014 Certificate of Excellence Award Winner และ World Travel Award 2014
- โรงแรมแมริออท เอ็คเซ็ลคิวิตีฟ อพาร์ทเมนท์ สาทร วิสต้า – กรุงเทพฯ ได้รับรางวัลจากหลาย
หน่วยงาน ดังต่อไปนี้
 1. รางวัลชนะเลิศในฐานะเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในระดับทวีปประจำปี 2558 (World Luxury
Hotel Awards 2015 as Continent's Luxury Serviced Apartments)
 2. 2015 Award Winner จาก Booking.com (ได้คะแนน 9.1 จากคะแนนเต็ม 10)

3. ประกาศนียบัตรยอดเยี่ยมประจำปี 2558 โดย TripAdvisor.com (Certificate of Excellence)
4. รางวัลโครงการกรุงเทพสะอาดและราบรื่นจากกรุงเทพมหานคร (Clean and Green Award by Bangkok Metropolitan Administration)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าทั้งในรูปแบบของโรงแรม/เซอวิสอพาร์ทเมนต์ อีกทั้งยังมีธุรกิจการบริหารทรัพย์สินแบบครบวงจร ทั้งในด้านการบริหารอาคาร งานขาย งานธุรการ งานการเงินและการบัญชี งานจัดซื้อ และงานดูแลด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ

นอกจากนี้บริษัทฯ มีรายได้จากการได้เข้าลงทุนบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจให้บริการและให้คำปรึกษาในการติดตั้งและวางระบบงานโปรแกรมสำเร็จรูป และบำรุงรักษา ดูแลระบบสารสนเทศ และยังมีรายได้จากธุรกิจให้คำปรึกษาด้านการลงทุนอีกด้วย จากการเข้าลงทุนในกลุ่มวี บริลเลียนกรุ๊ป โฮลดิ้งในปี 2559 ทำให้บริษัทฯ ได้สินทรัพย์ซึ่งเป็นที่ดินเปล่าในต่างจังหวัด และโครงการที่มีศักยภาพในการสร้างรายได้ในกรุงเทพฯ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีรายได้จากอาคารสำนักงานให้เช่าและในอนาคตจะมีโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายอีกด้วย

โครงสร้างรายได้

ประเภทรายได้	ดำเนินการโดย	ถือหุ้นร้อยละ	2559		2558		2557	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการให้เช่าและบริการ	บมจ. พรินซิเพิล แคปิตอล บจ. วี อินเทลลิเจนซ์	- 99.99	230.9	63.6	214.2	49.5	191.4	51.2
รายได้จากการให้บริการระบบสารสนเทศ	บจ. คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์	99.99	68.0	18.7	167.5	38.7	130.7	35.0
รายได้จากการให้บริการบริหารอาคารสำนักงาน	บมจ. พรินซิเพิล แคปิตอล	-	55.9	15.4	42.9	9.9	42.0	11.2
รายได้อื่น			8.4	2.3	8.4	1.9	9.7	2.6
รายได้รวม			363.2	100.0	433.0	100.00	373.8	100.0

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จัดแบ่งผลิตภัณฑ์ออกเป็นกลุ่มตามประเภทธุรกิจแต่ละประเภท ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ก) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า

- ธุรกิจโรงแรม/เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์

บริษัทฯ พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ภายใต้ชื่อ “โรงแรมแมริออท เอ็คเซ็คคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า – กรุงเทพฯ” เป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ระดับ 5 ดาว ภายใต้การบริหารงานของผู้บริหารในกลุ่มแมริออท เพื่อให้บริการที่พักอาศัยแก่ลูกค้าชาวต่างประเทศที่เข้ามาทำงานและท่องเที่ยวในประเทศไทยที่ต้องการเช่าที่พักอาศัยในระยะสั้นและระยะยาว โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ครบครัน ตั้งอยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจที่มีศักยภาพถนนสีลม-สาทร และยังมีนโยบายการให้บริการที่มีคุณภาพ มีระบบรักษาความปลอดภัยที่มีประสิทธิภาพ

1) โรงแรมแมริออท เอ็คเซ็คคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า – กรุงเทพฯ		
ประเภท	โรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ระดับ 5 ดาวจำนวน 1 อาคาร	
ที่ตั้งโครงการ	ซอยสาทร 3 (สวนพลู) ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ	
ห้องพัก	ประเภท	จำนวน (ห้อง)
	1 Bedroom Suite	55
	1 Bedroom Executive Suite	50
	2 Bedroom Suite	58
	3 Bedroom Suite	11
	3 Bedroom Executive Suite	10
ห้องอาหาร	ชื่อร้านและประเภทอาหาร	
	Momo Café (อาหารไทยและอาหารนานาชาติ)	
	Pool Bar	
ห้องจัดเลี้ยง/สัมมนา	ชื่อห้อง	
	Board Room	
บริการอื่นๆ	สปา	
เริ่มเปิดดำเนินการ	เดือนมีนาคม 2552	

บริษัทย่อยได้แก่ บริษัท วี เรสซิเดนซ์ จำกัด พัฒนาโครงการโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ให้เช่าภายใต้ชื่อ “ซัมเมอร์เซ็ท เอกมัย แบริ่งค็อก” ภายใต้การบริหารงานของผู้บริหารในกลุ่มแอสคอต ที่มีชื่อเสียงและประสบการณ์ในการบริหารงานโรงแรมในระดับสากล โครงการนี้ให้บริการที่พักอาศัยแก่ลูกค้าชาวต่างประเทศที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยและนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยที่มีความต้องการเช่าที่พักอาศัยในระยะยาว โดยคำนึงถึงการให้บริการและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆภายในห้องพักอาศัย โครงการตั้งอยู่ในทำเลย่านธุรกิจบริเวณสุขุมวิท และ เอกมัย

2) โครงการซัมเมอร์เซ็ท เอกมัย แบริ่งค็อก		
ประเภท	โรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ระดับ 5 ดาว รวมทั้งหมด 3 อาคาร ประกอบด้วยอาคารโรงแรม 15 ชั้น อาคารอพาร์ทเมนท์ 14 ชั้นและอาคารอพาร์ทเมนท์ 19 ชั้น	
ที่ตั้งโครงการ	ซอยเอกมัย 2 ถนนสุขุมวิท 63 (ถนนเอกมัย) แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ	
ห้องพัก	<u>ประเภท</u>	<u>จำนวน (ห้อง)</u>
	1. Studio Executive	26
	2. Studio Executive Twin	13
	3. Studio Standard	9
	4. Studio Deluxe	42
	5. 1-Bedroom Classic	13
	6. 1-Bedroom Executive	13
	7. 1-Bedroom Premier	39
	8. 2-Bedroom Executive	13
	9. 2-Bedroom Premier	13
	10. 1-Bedroom Deluxe	12
	11. 2-Bedroom Deluxe	13
	12. 3-Bedroom Executive	26
	13. 3-Bedroom Deluxe	20
	14. 3-Bedroom Premier	10
ห้องจัดเลี้ยง/สัมมนา	มีห้องประชุมและห้องฝึกอบรม/สัมมนา 5 ห้อง	
มูลค่าการลงทุน	2,450 ล้านบาท	
เริ่มเปิดดำเนินการ	ไตรมาส 4 ปี 2559	

โครงการในอนาคต

จากการที่บริษัทฯ เข้าลงทุนในกลุ่มวี บริลเลียนกรุ๊ป โฮลดิ้งทำให้บริษัทฯ ได้มาซึ่งสินทรัพย์โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพ ตั้งอยู่ในใจกลางกรุงเทพมหานคร ซึ่งสามารถพัฒนาโครงการเป็นโรงแรมได้ในอนาคต รายละเอียดของทรัพย์สินดังกล่าวมีดังนี้

ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ซอยสุขุมวิท 27	
ผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท กรุงเทพบริหาร จำกัด
ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ดินจำนวน 2 แปลง เนื้อที่ดินรวม 2-2-34.3 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้างอาคารโรงแรมสูง 34 ชั้น (ยังก่อสร้างไม่เสร็จ)
ที่ตั้ง	ซอยสุขุมวิท 27 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ
มูลค่าทางบัญชี	1,515.53 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ราคาประเมิน	2,396 ล้านบาท ประเมินโดยบริษัท เยียร์ แอปไพร์ซ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
แผนพัฒนาโครงการ	บริษัทจะพัฒนาโครงการดังกล่าวเป็นโครงการโรงแรม
มูลค่าการลงทุน	3,940 ล้านบาท
เริ่มพัฒนาโครงการ	ปี 2561
ระยะเวลาเปิดดำเนินงาน	ปี 2562

• ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทย่อยได้แก่ บริษัท วี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด เป็นผู้ให้บริการพื้นที่สำนักงานให้เช่าในอาคารบางกอกบิสซิเนส เซ็นเตอร์ แก่ลูกค้าบริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ ทั้งบริษัทสัญชาติไทยและต่างประเทศ โดยทำเลที่ตั้งของโครงการดังกล่าวอยู่ในย่านเอกมัยซึ่งเป็นย่านธุรกิจ มีสิ่งอำนวยความสะดวกด้านสาธารณูปโภคและการสื่อสารโทรคมนาคมอย่างครบครัน

อาคารสำนักงานบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์	
ที่ตั้งโครงการ	ถนนเอกมัย (ซอยสุขุมวิท 63) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ
พื้นที่โครงการ	1-3-9 ไร่ (709 ตารางวา)
พื้นที่อาคาร	37,770.61 ตารางเมตร
รายละเอียดโครงการ	อาคารสำนักงาน 30 ชั้นพร้อมชั้นใต้ดิน 1 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	อาคารสำนักงานเกรดเอ ย่านเอกมัย มีการตกแต่งที่ทันสมัย สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง ศูนย์อาหารและห้องประชุมที่ได้มาตรฐานจำนวน 7 ห้อง ห้องอบรมสัมมนาขนาด 50 ที่นั่ง 1 ห้อง มีพลาซ่าและร้านค้าต่างๆ
จำนวนหน่วย	61 หน่วย
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	บริษัทไทยและต่างชาติขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่ต้องการพื้นที่อาคารสำนักงานในย่านสุขุมวิท และเอกมัย
มูลค่าทางบัญชี	543.26 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

- ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายธุรกิจไปสู่การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยการเข้าลงทุนในกลุ่มวิปี้ ทำให้บริษัทฯ ได้มาซึ่งสินทรัพย์เป็นที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างซึ่งในอนาคตจะพัฒนาเป็นโครงการคอนโดมิเนียมเพื่อขายในกรุงเทพฯ 1 โครงการและที่ดินรอการพัฒนา ซึ่งมีทำเลที่ตั้งในต่างจังหวัดรวม 5 แปลงดังต่อไปนี้

โครงการในกรุงเทพฯ

ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ซอยสุขุมวิท 29	
ผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท กรุงเทพบริหาร จำกัด
ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ดินจำนวน 9 แปลง เนื้อที่ดินรวม 1-2-51 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้างอาคารโรงแรมสูง 2 ชั้น อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 4 คูหา
ที่ตั้ง	ซอยสุขุมวิท 29 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ
มูลค่าทางบัญชี	1,047.23 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ราคาประเมิน	1,106.70 ล้านบาท ประเมินโดยบริษัท เอียร์ แอปไพร์ซ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
แผนพัฒนาโครงการ	บริษัทฯ จะพัฒนาโครงการดังกล่าวเป็นโครงการคอนโดมิเนียม
เริ่มพัฒนาโครงการ	ปี 2562
รับรู้รายได้	ปี 2564-2565
มูลค่าโครงการ	4,000 ล้านบาท
มูลค่าการลงทุน	2,200 ล้านบาท
ความคืบหน้าของโครงการ	อยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

โครงการในต่างจังหวัด

1) ที่ดินจังหวัดสระบุรี	
ผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท วี บริลเลียนกรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด
ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ดินเปล่าจำนวน 2 แปลง เนื้อที่ดิน 10-0-0 ไร่
ที่ตั้ง	ตำบลมวกเหล็ก อำเภอมวกเหล็ก จังหวัดสระบุรี
มูลค่าทางบัญชี	30.0 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ราคาประเมิน	30.0 ล้านบาท ประเมินโดยบริษัท เอียร์ แอปไพร์ซ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
แผนพัฒนาโครงการ	บริษัทฯ คาดว่าจะพัฒนาที่ดินดังกล่าวเป็นโครงการบ้านแฝด
มูลค่าโครงการ	280 ล้านบาท
ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ปี 2561- 2563
ความคืบหน้าของโครงการ	อยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ
ความเป็นไปได้และความเสี่ยง	ก่อนการพัฒนาโครงการในเชิงพาณิชย์ บริษัทฯ จะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยละเอียด สภาพเศรษฐกิจ รวมถึงข้อจำกัดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง หากปัจจัยดังกล่าวไม่เอื้ออำนวยให้พัฒนาโครงการ บริษัทฯ มีสิทธิขายคืนที่ดินให้แก่ผู้ขายได้ภายในระยะเวลา 3 ปีนับจากวันที่ได้มา

2) ที่ดินจังหวัดอ่างทอง	
ผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท วี บริลเลียนกรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด
ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ดินเปล่าจำนวน 4 แปลง เนื้อที่ดิน 49-3-93 ไร่
ที่ตั้ง	ตำบลตลาดกรวด อำเภอเมืองอ่างทอง จังหวัดอ่างทอง
มูลค่าทางบัญชี	73.71 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ราคาประเมิน	81.59 ล้านบาท ประเมินโดยบริษัท เอียร์ แอปไพร์ซ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
แผนพัฒนาโครงการ	บริษัทฯ คาดว่าจะพัฒนาที่ดินดังกล่าวเป็นโครงการทาวนิسم
มูลค่าโครงการ	1,700 ล้านบาท
ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ปี 2560-2565
ความคืบหน้าของโครงการ	อยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ
ความเป็นไปได้และความเสี่ยง	ก่อนการพัฒนาโครงการในเชิงพาณิชย์ บริษัทฯ จะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยละเอียด สภาพเศรษฐกิจ รวมถึงข้อจำกัดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง หากปัจจัยดังกล่าวไม่เอื้ออำนวยให้พัฒนาโครงการ บริษัทฯ มีสิทธิขายคืนที่ดินให้แก่ผู้ขายได้ภายในระยะเวลา 3 ปี นับจากวันที่ได้มา

3) ที่ดินจังหวัดเชียงใหม่	
ผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท วี 33 จำกัด
ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ดินเปล่า 1 แปลง เนื้อที่ดิน 30-0-3 ไร่
ที่ตั้ง	ตำบลริมใต้ อำเภอแมริม จังหวัดเชียงใหม่
มูลค่าทางบัญชี	152.17 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ราคาประเมิน	150.04 ล้านบาท ประเมินโดยบริษัท เอียร์ แอปไพร์ซ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
แผนพัฒนาโครงการ	บริษัทฯ คาดว่าจะพัฒนาที่ดินดังกล่าวเป็นโครงการบ้านเดี่ยว
มูลค่าโครงการ	700 ล้านบาท
ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ปี 2560-2564
ความคืบหน้าของโครงการ	อยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ
ความเป็นไปได้และความเสี่ยง	ก่อนการพัฒนาโครงการในเชิงพาณิชย์ บริษัทฯ จะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยละเอียด สภาพเศรษฐกิจ รวมถึงข้อจำกัดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง หากปัจจัยดังกล่าวไม่เอื้ออำนวยให้พัฒนาโครงการ บริษัทฯ มีสิทธิขายคืนที่ดินให้แก่ผู้ขายได้ภายในระยะเวลา 3 ปี นับจากวันที่ได้มา

4) ที่ดินจังหวัดระยอง	
ผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท กรุงเทพบริหาร จำกัด
ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ดินเปล่า จำนวน 4 แปลง เนื้อที่ดินรวม 40-0-58.9 ไร่
ที่ตั้ง	ตำบลบ้านฉาง อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง
มูลค่าทางบัญชี	96.93 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ราคาประเมิน	120.44 ล้านบาท ประเมินโดยบริษัท เอียร์ แอฟไพร์ซ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
แผนพัฒนาโครงการ	บริษัทฯ คาดว่าจะพัฒนาที่ดินดังกล่าวเป็นโครงการทาวนิسم บ้านแฝด บ้านเดี่ยว
มูลค่าโครงการ	1,300 ล้านบาท
ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ปี 2560-2565
ความคืบหน้าของโครงการ	อยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ
ความเป็นไปได้และความเสี่ยง	ก่อนการพัฒนาโครงการในเชิงพาณิชย์ บริษัทฯ จะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยละเอียด สภาพเศรษฐกิจ รวมถึงข้อจำกัดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง หากปัจจัยดังกล่าวไม่เอื้ออำนวยให้พัฒนาโครงการ บริษัทฯ มีสิทธิขายคืนที่ดินให้แก่ผู้ขายได้ภายในระยะเวลา 3 ปี นับจากวันที่ได้มา

5) ที่ดินจังหวัดอุดรธานี	
ผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท กรุงเทพบริหาร จำกัด
ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ดินเปล่า จำนวน 17 แปลง เนื้อที่ดินรวม 5-3-35.2 ไร่
ที่ตั้ง	ตำบลหมากแข้ง อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี
มูลค่าทางบัญชี	118.07 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ราคาประเมิน	128.44 ล้านบาท ประเมินโดยบริษัท เอียร์ แอฟไพร์ซ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
แผนพัฒนาโครงการ	บริษัทฯ คาดว่าจะพัฒนาที่ดินดังกล่าวเป็นโครงการคอนโดมิเนียม
มูลค่าโครงการ	1,050 ล้านบาท
ระยะเวลาพัฒนาโครงการ	ปี 2562-2566
ความคืบหน้าของโครงการ	อยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ
ความเป็นไปได้และความเสี่ยง	ก่อนการพัฒนาโครงการในเชิงพาณิชย์ บริษัทฯ จะศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยละเอียด สภาพเศรษฐกิจ รวมถึงข้อจำกัดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง หากปัจจัยดังกล่าวไม่เอื้ออำนวยให้พัฒนาโครงการ บริษัทฯ มีสิทธิขายคืนที่ดินให้แก่ผู้ขายได้ภายในระยะเวลา 3 ปี นับจากวันที่ได้มา

ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ซอยสุขุมวิท 27	
ผู้ถือกรรมสิทธิ์	บริษัท กรุงเทพบริหาร จำกัด
ลักษณะทรัพย์สิน	ที่ดินจำนวน 2 แปลง เนื้อที่ดินรวม 2-2-34.3 ไร่ พร้อมสิ่งปลูกสร้างอาคารโรงแรมสูง 34 ชั้น (ยังก่อสร้างไม่เสร็จ)
ที่ตั้ง	ซอยสุขุมวิท 27 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ
มูลค่าทางบัญชี	1,515.53 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ราคาประเมิน	2,396 ล้านบาท ประเมินโดยบริษัท เอียร์ แอปไพร์ซ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
แผนพัฒนาโครงการ	บริษัทจะพัฒนาโครงการดังกล่าวเป็นโครงการโรงแรม
มูลค่าการลงทุน	3,940 ล้านบาท
เริ่มพัฒนาโครงการ	ปี 2561
ระยะเวลาเปิดดำเนินงาน	ปี 2562

● ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทย่อยได้แก่ บริษัท วี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด เป็นผู้ให้บริการพื้นที่สำนักงานให้เช่าในอาคาร บางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ แก่ลูกค้าบริษัทขนาดกลางและขนาดใหญ่ ทั้งบริษัทสัญชาติไทยและต่างประเทศ โดยทำเลที่ตั้งของโครงการดังกล่าวอยู่ในย่านเอกมัยซึ่งเป็นย่านธุรกิจ มีสิ่งอำนวยความสะดวกด้านสาธารณูปโภคและการสื่อสารโทรคมนาคมอย่างครบครัน

อาคารสำนักงานบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์	
ที่ตั้งโครงการ	ถนนเอกมัย (ซอยสุขุมวิท 63) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ
พื้นที่โครงการ	1-3-9 ไร่ (709 ตารางวา)
พื้นที่อาคาร	37,770.61 ตารางเมตร
รายละเอียดโครงการ	อาคารสำนักงาน 30 ชั้นพร้อมชั้นใต้ดิน 1 ชั้น
จุดเด่นของโครงการ	อาคารสำนักงานเกรดเอ ย่านเอกมัย มีการตกแต่งที่ทันสมัย สิ่งอำนวยความสะดวก ส่วนกลาง ศูนย์อาหารและห้องประชุมที่ได้มาตรฐานจำนวน 7 ห้อง ห้องอบรมสัมมนาขนาด 50 ที่นั่ง 1 ห้อง มีพลาซ่าและร้านค้าต่างๆ
จำนวนหน่วย	61 หน่วย
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	บริษัทไทยและต่างชาติขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่ต้องการพื้นที่อาคารสำนักงานในย่าน สุขุมวิท และเอกมัย
มูลค่าทางบัญชี	543.26 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

- **ธุรกิจบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์**

นอกจากพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าแล้ว บริษัทฯ ยังประกอบธุรกิจด้านการบริหารจัดการอาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ ซึ่งตั้งอยู่บนถนนเอกมัย

ข) ธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ

บริษัทย่อยได้แก่ บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด ดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1) บริการวางระบบโปรแกรมสำเร็จรูป (Software Implementation Services)

ให้บริการวิเคราะห์ และออกแบบระบบที่สอดคล้อง และตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยแบ่งสายงานตามรูปแบบซอฟต์แวร์ที่ให้บริการในปัจจุบันได้แก่

- **PeopleSoft** ระบบซอฟต์แวร์ PeopleSoft ของออราเคิล (Oracle) ซึ่งให้บริการด้าน Enterprise Resource Planning (ERP) ทำให้องค์กรสามารถบูรณาการงานหลัก (core business process) ต่างๆ ในบริษัททั้งหมด ได้แก่ การจัดจ้างการผลิต การขาย การบัญชี และการบริหารบุคคล เข้าด้วยกัน ให้เป็นระบบที่สัมพันธ์กันและเชื่อมโยงกันอย่าง real time ทำให้สามารถบริหารองค์กรได้อย่างเป็นระบบมีประสิทธิภาพ โดยข้อมูลของระบบทุกส่วนจะอยู่ในส่วนกลางส่วนเดียวกัน ไม่เกิดความขัดแย้งของข้อมูล รวมทั้งลดกระบวนการทำงานและลดต้นทุน

- **Hospital Information System** ระบบซอฟต์แวร์ HIS ซึ่งให้บริการรวบรวมและบริหารจัดการข้อมูลเกี่ยวกับการให้บริการทางการแพทย์และสาธารณสุขของโรงพยาบาลรวมถึงคลินิคต่างๆ ทั้งด้านข้อมูลผู้ป่วยข้อมูลยาและการให้บริการทางการแพทย์ ข้อมูลด้านการเงิน ฯลฯ

- **Business Intelligence** ระบบซอฟต์แวร์ QlikView ซึ่งเป็นโปรแกรมการบริหารจัดการและช่วยผู้บริหารในการตัดสินใจ โดยการแสดงผลข้อมูลผ่านทางรูปแบบการนำเสนอที่มีความหลากหลาย เช่น ตาราง แผนภูมิ และอัตราส่วนสำคัญต่างๆ นอกจากนี้ยังสามารถนำเสนอข้อมูลได้หลายชุดในเวลาเดียวกัน ซึ่งทำให้ผู้บริหารสามารถบริหารจัดการข้อมูลต่างๆ ภายในองค์กรได้อย่างรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ

2) บริการด้านการบำรุงรักษาระบบงาน (System Maintenance & Support Service)

บริการบำรุงรักษาระบบงานและสนับสนุนทางเทคนิคสำหรับระบบซอฟต์แวร์ขององค์กร โดยบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ ให้บริการตรวจสอบและบำรุงรักษาระบบตามกำหนดเวลา ซึ่งการบริการดังกล่าวเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานของระบบ สร้างความมั่นใจว่าผลงานที่จะส่งมอบสามารถ

ตอบสนองวัตถุประสงค์ของลูกค้าได้อย่างถูกต้องและครบถ้วน และลดข้อผิดพลาดของซอฟต์แวร์ที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้งาน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ คือองค์กรที่มีความต้องการใช้บริการและติดตั้ง พัฒนาระบบซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการงานโรงพยาบาล การบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล การบริหารจัดการงานบัญชี การเงิน จัดซื้อ จัดจ้าง รวมไปถึงระบบการวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจ และลูกค้าที่มีความต้องการรับคำปรึกษา ตลอดจนรับบริการวางระบบบริหาร และดูแลระบบสารสนเทศให้กับองค์กรแบบครบวงจร (Outsource) ปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในธุรกิจการแพทย์ การเงิน รวมทั้งภาคการผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆ บริษัทคาดว่า ความต้องการใช้ระบบซอฟต์แวร์จะเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะการจัดการระบบทรัพยากรบุคคลและระบบการเงินซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของทุกอุตสาหกรรม ช่องทางการจำหน่ายหลักผ่านตัวแทนฝ่ายการตลาดของบริษัท ในการนำเสนอการให้บริการต่างๆ แก่องค์กรต่างๆ ที่สนใจโดยตรง ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่ปัจจุบันเป็นธุรกิจโรงพยาบาลและกลุ่มบริการทางการแพทย์

ค) ธุรกิจให้คำปรึกษาด้านการลงทุน

บริษัทย่อย ได้แก่บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด เป็นผู้ให้บริการให้คำปรึกษาด้านการลงทุน ปัจจุบันอยู่ในช่วงพักการดำเนินงาน

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ภาพรวมเศรษฐกิจไทย

เศรษฐกิจไทยในปี 2559 สามารถขยายตัวได้ร้อยละ 3.3 เพิ่มจากปีก่อนที่ขยายตัวร้อยละ 2.8 โดยมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากภาคการท่องเที่ยวที่มีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้การใช้จ่ายภาครัฐยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะจากโครงการลงทุนยกระดับโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ด้านการคมนาคมขนส่ง โครงการบริหารจัดการน้ำและพัฒนาระบบขนส่งทางถนน และกรอบวงเงินงบประมาณรายจ่ายลงทุนในปี 2559 ที่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะเป็นแรงกระตุ้นให้เศรษฐกิจมีการฟื้นตัวได้อย่างต่อเนื่อง

สำหรับการบริโภคและการลงทุนภาคเอกชนมีแนวโน้มฟื้นตัวได้อย่างค่อยเป็นค่อยไป ตามแนวโน้มการจ้างงาน และรายได้นอกภาคเกษตรยังอยู่ในเกณฑ์ดี รวมทั้งแนวโน้มราคาน้ำมันที่ลดลงและอัตราดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในระดับต่ำ จะช่วยให้ต้นทุนการดำเนินธุรกิจอยู่ในระดับที่เอื้อต่อการลงทุนภาคเอกชน นอกจากนี้ มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจจากภาครัฐ อาทิ โครงการเพิ่มความเข้มแข็งของเศรษฐกิจฐานรากตามแนวประชารัฐ ยังมีส่วนช่วยสนับสนุนการขยายตัวของการใช้ภายในประเทศ อย่างไรก็ตามเศรษฐกิจไทยยังต้องเผชิญกับปัจจัยเสี่ยงของการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกที่ล่าช้าไป จาก

ความไม่แน่นอนของนโยบายเศรษฐกิจของสหรัฐฯ ภายหลังจากการเลือกตั้งประธานาธิบดี กระบวนการที่สหราชอาณาจักรออกจากการเป็นสมาชิกสหภาพยุโรป (Brexit)

ภาคการส่งออกในปี 2560 คาดว่าจะขยายตัวได้ดีกว่าปี 2559 ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกที่มีทิศทางแข็งแกร่งขึ้น ประกอบกับเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าหลักอย่างอาเซียนและ CLMV ยังมีทิศทางขยายตัวได้ดี ส่วนปริมาณการนำเข้าสินค้าและบริการคาดว่าจะมีแนวโน้มขยายตัวเร่งขึ้นมาอยู่ที่ร้อยละ 0.4 (โดยมีช่วงคาดการณ์ที่ร้อยละ 0.1 - 0.7) สอดคล้องกับแนวโน้มการใช้จ่ายภาคเอกชนที่คาดว่าจะเร่งขึ้นและการฟื้นตัวของภาคการส่งออก นอกจากนี้ ยังได้รับแรงสนับสนุนจากโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐอีกด้วย

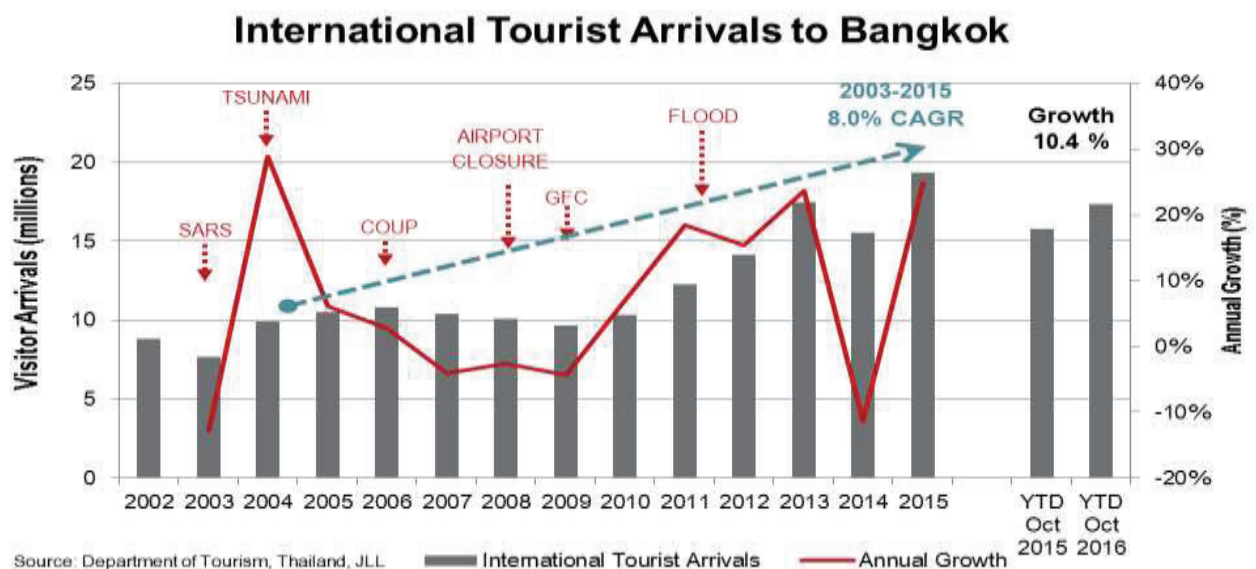
ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

ภาพรวมอุตสาหกรรมไทยปี 2559 และแนวโน้มปี 2560 โดยสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

1) ภาพรวมอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและโรงแรม

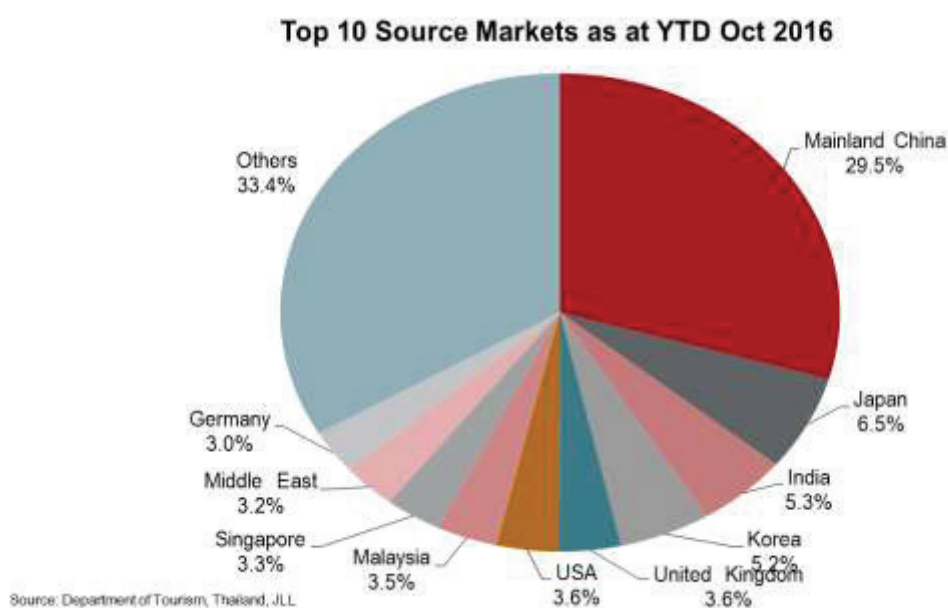
อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในกรุงเทพฯ ได้รับการสนับสนุนจากหลายปัจจัยนับตั้งแต่การก่อสร้างสนามบินสุวรรณภูมิเสร็จสมบูรณ์ในปี 2549 ทำให้การเชื่อมต่อการเดินทางจากต่างประเทศมีความสะดวกมากขึ้น การเติบโตของสายการบินต้นทุนต่ำในเอเชียและการขยายเส้นทางการบินของทั้งสายการบินต้นทุนต่ำและสายการบินที่ให้บริการเต็มรูปแบบช่วยสนับสนุนให้กรุงเทพฯ เป็นเมืองที่ได้รับความนิยมและเป็นจุดหมายปลายทางในการท่องเที่ยวในระดับภูมิภาคเอเชีย

นอกจากนี้กรุงเทพฯ ยังมีจุดยืนในฐานะผู้นำศูนย์สุขภาพในเอเชียโดยมีสปาและศูนย์สุขภาพเป็นจำนวนมาก อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์เติบโตและได้รับอานิสงค์จากการที่มีศูนย์สุขภาพที่มีคุณภาพในระดับสากลซึ่งหลายๆ แห่งเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางในต่างประเทศ



แม้ว่าจะมีมาตรการกวดขันเรื่องทัวร์ศูนย์เหรียญในช่วงปลายปี 2559 แต่ไม่ได้ส่งผลกระทบต่อ การท่องเที่ยวโดยรวมมากนัก ตามสถิติจากกรมการท่องเที่ยว กรุงเทพฯ ได้ต้อนรับนักท่องเที่ยวจาก ต่างประเทศจำนวน 32.58 ล้านคนในปี 2559 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 8.6 จากปี 2558 ขณะที่ รายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติเที่ยวไทยในปี 2559 อาจมีมูลค่าอยู่ที่ประมาณ 1.60 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.3 จากมูลค่าประมาณ 1.45 ล้านล้านบาทในปี 2558 ซึ่งเป็นการขยายตัวเป็นบวกเป็น ปีที่ 2 ติดต่อกัน

แผนภูมิด้านล่างแสดงที่มาของนักท่องเที่ยว 10 อันดับสูงสุดในช่วง 10 เดือนแรกของปี 2559 จำแนกตามสัญชาติ

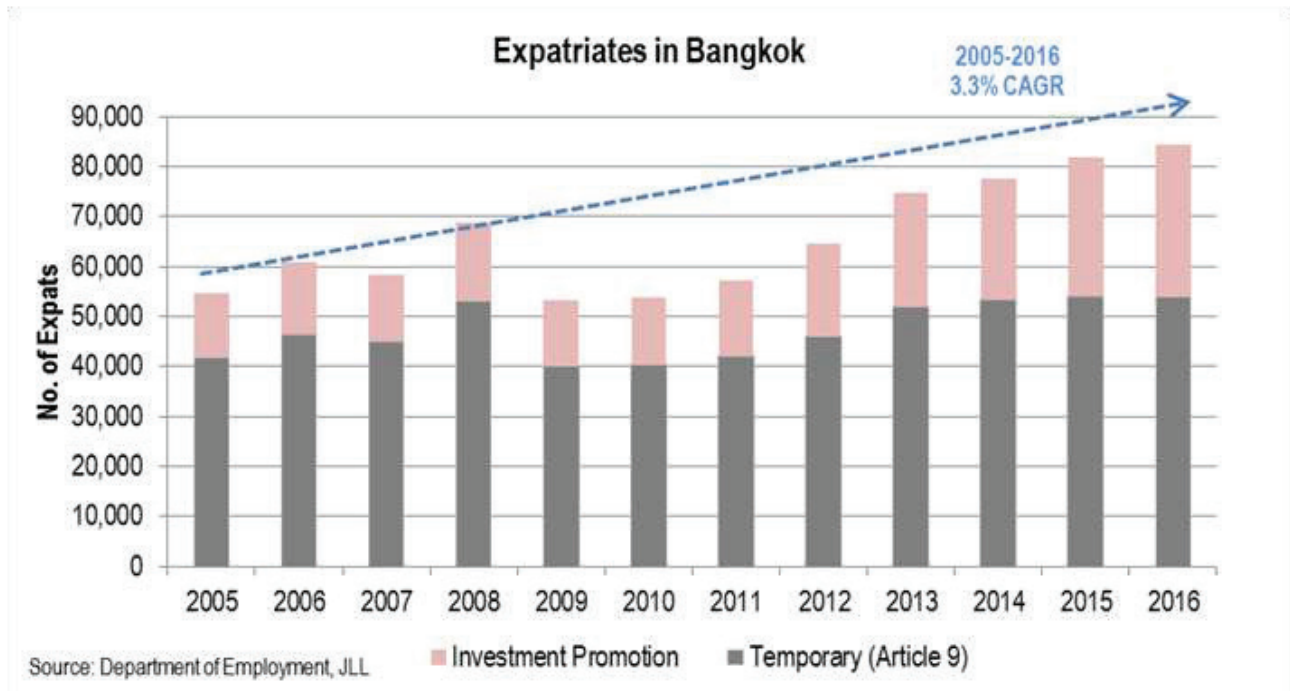


จากจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางผ่านสนามบินสุวรรณภูมิและสนามบินดอนเมืองจำแนกตาม สัญชาติพบว่า นักท่องเที่ยวจากประเทศจีนมีจำนวนสูงสุดในช่วง 10 เดือนของปี 2559 คิดเป็นร้อยละ 29.5 ของจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมดเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 13 จากปีก่อน นักท่องเที่ยวจากประเทศ ญี่ปุ่นเป็นลำดับสองคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.5 ของตลาดตามมาด้วยนักท่องเที่ยวจากประเทศอินเดียคิด เป็นร้อยละ 5.3 นักท่องเที่ยวจากเกาหลีใต้คิดเป็นร้อยละ 5.2 และนักท่องเที่ยวจากอังกฤษคิดเป็นร้อยละ 3.6

ภาพรวมธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในกรุงเทพฯ

เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ได้รับความนิยมจากบริษัทต่างชาติในกรุงเทพฯ ด้วยจำนวนชาวต่างชาติที่ เข้ามาทำงานในเมืองและการขยายตัวของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศส่งผลให้อุปสงค์ของที่พัก อาศัยระยะยาวเติบโตขึ้นมากในช่วงหลายปีที่ผ่านมา

จากสถิติล่าสุดจากกรมแรงงานพบว่า มีชาวต่างประเทศที่มาทำงานในประเทศไทยจำนวน 149,181 คน ณ เดือนธันวาคม 2559 โดยจำนวน 84,312 คนอยู่ในกรุงเทพฯ จำนวนชาวต่างประเทศที่มาทำงานในกรุงเทพฯ มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสมร้อยละ 3.3 ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมาตั้งแต่ปี 2549 – 2559 ณ สิ้นปี 2559 จำนวนชาวต่างประเทศที่มาทำงานโดยได้รับการส่งเสริมการลงทุนคิดเป็นอัตราร้อยละ 36.1 ของจำนวนชาวต่างประเทศที่มาทำงานในกรุงเทพฯ

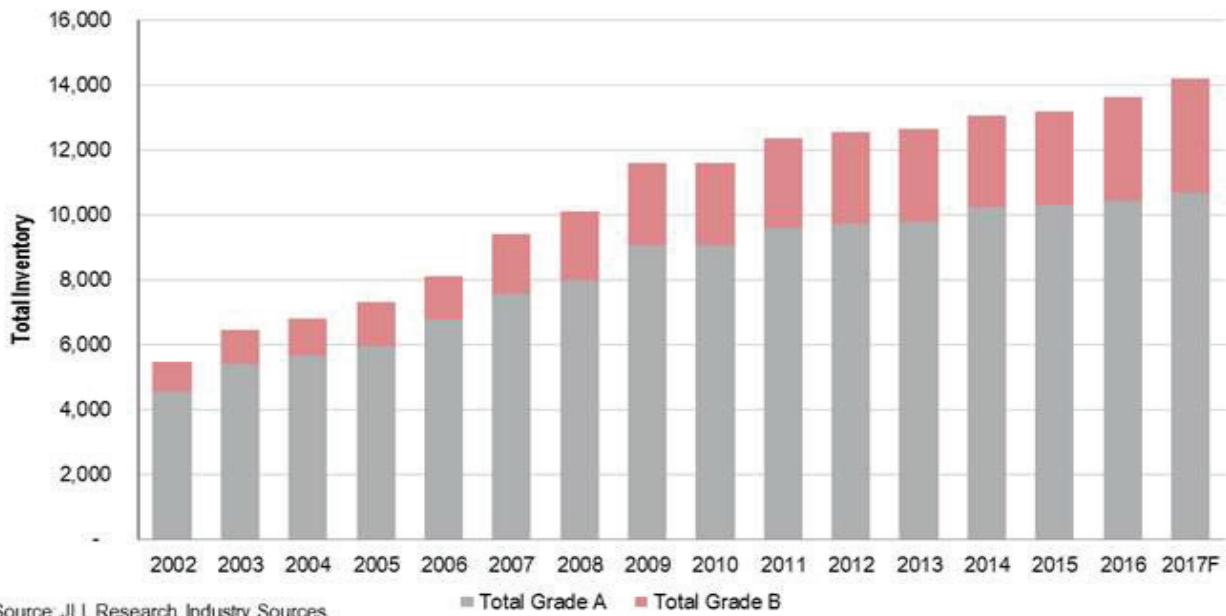


โดยทั่วไปอุปสงค์ของการพักอาศัยระยะยาวมาจากชาวต่างประเทศที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพฯ ที่เป็นสัดส่วน การเลือกที่พักอาศัยขึ้นอยู่กับสถานที่ตั้งของที่ทำงานและความสะดวกในการเดินทาง จากบทวิจัยพบว่าเกือบร้อยละ 100 ของผู้พักอาศัยในเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เป็นชาวต่างประเทศที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย

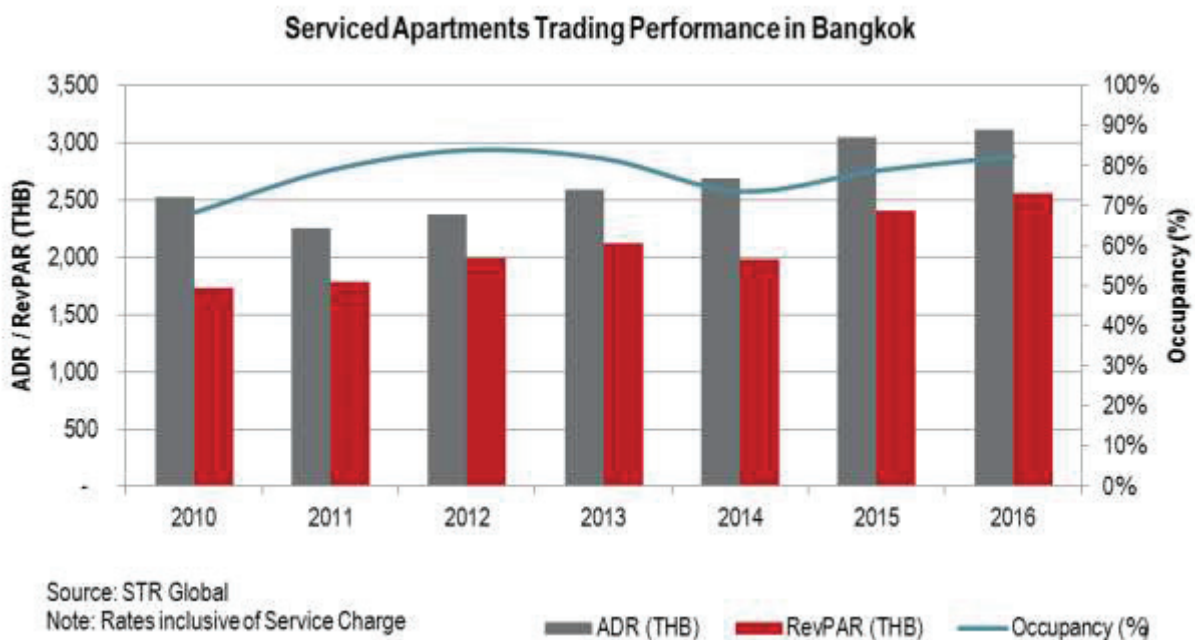
อุปทานปัจจุบันของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพฯ

ในปี 2559 มีเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ภายใต้แบรนด์ใหม่ๆ เข้าสู่ตลาด ได้แก่ โมเดน่า โดย เฟรเซอร์ เป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ 239 ห้องในโครงการ FYI Center บนถนนพระราม 4 โครงการเมโทรโพล 122 ห้อง เดอะเครสท์ คอลเลคชั่นโดยแอสคอตท์ ในทองหล่อ

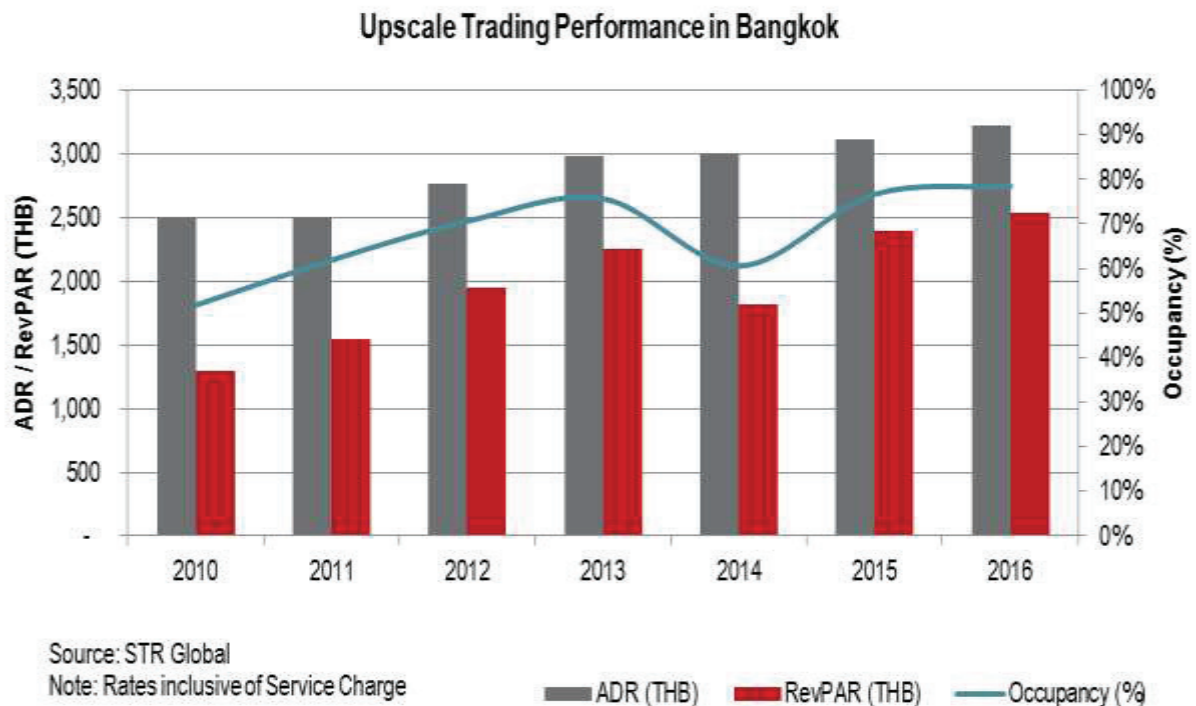
แผนภูมิต่อไปนี้จะแสดงแนวโน้มอุปทานของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในช่วง 15 ปีที่ผ่านมาและแนวโน้มสำหรับปี 2560 ประกอบด้วยที่พักเกรด A และเกรด B



ปี 2559 รายได้เฉลี่ยต่อห้องพัก (RevPar) เพิ่มขึ้นจาก 2,403 บาทเป็น 2,562 บาทหรือเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 6.6 ทั้งนี้เป็นผลมาจากอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยต่อคืนเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.9 จาก 3,052 บาทต่อคืนในปี 2558 เป็น 3,110 บาทต่อคืนในปี 2559 และอัตราการใช้ห้องพักเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.6 จากร้อยละ 78.8 ในปี 2558 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 82.4 ในปี 2559 การเติบโตของรายได้เฉลี่ยต่อห้องพักดังกล่าวได้รับปัจจัยสนับสนุนจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนชาวต่างประเทศที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย



ผลจากการเติบโตอย่างรวดเร็วของจำนวนนักท่องเที่ยวให้ผลประกอบการในภาพรวมของธุรกิจโรงแรมระดับบนและธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ปรับตัวดีขึ้นตามไปด้วย โดยรายได้เฉลี่ยต่อห้องพักได้ (RevPAR) ของโรงแรมในกลุ่มนี้เพิ่มขึ้นจาก 2,390 บาทในปี 2558 มาอยู่ที่ 2,534 บาทในปี 2559 คิดเป็นการเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 6



ที่มา : บทวิจัยธุรกิจท่องเที่ยว, โรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในกรุงเทพฯ โดยบริษัท ไจন্ส แลง ลาซาลส์ จำกัด

ภาวะการแข่งขัน

การแข่งขันในธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์อยู่ในระดับที่ค่อนข้างสูงนอกจากการที่ต้องแข่งขันกับผู้ประกอบการกิจการเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์แล้วยังต้องแข่งขันในตลาดเดียวกับผู้ประกอบการกิจการโรงแรมด้วย เนื่องจากเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ส่วนใหญ่ในกรุงเทพฯ ให้บริการห้องพักในระยะสั้นด้วย ซึ่งผู้ประกอบการหลายแห่งมีอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยต่อคืนในระดับที่ใกล้เคียงกันจำนวนโรงแรมที่เปิดให้บริการใหม่ในระดับ 3-4 ดาวขึ้นไปก็มีจำนวนเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ทางสมาคมโรงแรมไทย ยังพยายามกดดันให้ภาครัฐมีข้อกำหนดให้เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ต้องมีใบอนุญาตประกอบการโรงแรมด้วย อีกปัจจัยหนึ่งคือการที่คอนโดมิเนียมระดับหรูหลายแห่งมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการบางส่วนมาเป็นลักษณะของเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เช่นกัน โดยมีอัตราค่าเช่าที่อยู่ในระดับต่ำกว่า ทั้งสองปัจจัยที่กล่าวมาทำให้การปรับอัตราค่าห้องพักของเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์เป็นไปได้ยากยิ่งขึ้น

กลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทฯ มีกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเม้นดังนี้

1. ให้บริการที่คุ้มค่าเหมาะสมกับราคาขาย สร้างความประทับใจในการบริการให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการอีก
2. มีระบบการสำรองห้องพักที่มีประสิทธิภาพและได้มาตรฐานสากลทั้งในส่วนของเว็บไซต์ และออนไลน์
3. ส่งเสริมการขายร่วมกับพันธมิตรในธุรกิจท่องเที่ยว และให้ส่วนลดแก่ลูกค้ากลุ่มบริษัทต่างชาติ
4. มุ่งรักษฐานลูกค้าเดิมและขยายฐานกลุ่มลูกค้าใหม่

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1. ชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย
2. นักท่องเที่ยว

นโยบายด้านราคา

การกำหนดราคาห้องพักในธุรกิจโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเม้นขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ได้แก่ ฤดูกาล ราคาตลาดของคู่แข่งในระดับเดียวกัน ต้นทุนการดำเนินงานของโรงแรม เนื่องจากฐานลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ คือนักธุรกิจชาวไทยและชาวต่างประเทศที่พักอาศัยเป็นระยะเวลานาน ดังนั้นปัจจัยเรื่องฤดูกาลจะไม่มีผลกระทบต่อ บริษัทฯ มากนัก

ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายหลายรูปแบบดังนี้

- การจำหน่ายตรงผ่านเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของบริษัทฯ โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะเสนอราคาสินค้าให้แก่ลูกค้าโดยตรงโดยมุ่งเน้นรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า
- การจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย บริษัทท่องเที่ยว และเว็บไซต์ให้บริการด้านการจองห้องพัก เช่น Agoda.com, Booking.com, Hotels.com, Expedia.com ฯลฯ
- การจำหน่ายผ่านระบบสำรองห้องพักผ่านทางอินเทอร์เน็ต โดยสามารถสำรองห้องพักผ่านเว็บไซต์ของกลุ่มแมริออทคือ www.marriott.com ซึ่งการจองผ่านเว็บไซต์สามารถอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า ชาวต่างประเทศที่ต้องการเข้าพักทำให้ช่องทางนี้ได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น

2) ภาพรวมธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

ภาพรวมตลาดอาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ ปี 2559 เติบโตได้ดี เนื่องจากพื้นที่สำนักงานที่เพิ่มขึ้นใหม่มีปริมาณจำกัด ขณะที่ปริมาณการใช้พื้นที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง หนึ่งในปัจจัยสำคัญที่กระตุ้นให้ตลาดอาคารสำนักงานให้เช่าเติบโตนั้นมาจากธุรกิจประเภทเอสเอ็มอีหรือสตาร์ทอัพที่มีการขยายตัวรวมไปถึงโครงการรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายเปิดใช้งาน จึงเริ่มมีการพัฒนาโครงการอาคารสำนักงานกันมากขึ้น

ฝ่ายวิจัย บริษัท ซีบี ริชาร์ด เอลลิส (ประเทศไทย) (“ซีบีอาร์อี”) รายงานว่าปี 2559 ในกรุงเทพฯ มีพื้นที่สำนักงานใหม่สร้างแล้วเสร็จ 151,000 ตารางเมตร ทำให้พื้นที่สำนักงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.7 โดยในไตรมาส 4/2559 มีอาคารสำนักงานใหม่แล้วเสร็จ 2 อาคารได้แก่ อาคารของไทยรัฐและโอสถสภา มีพื้นที่รวมราว 26,000 ตารางเมตร ทั้ง 2 อาคารเป็นอาคารที่เจ้าของใช้พื้นที่เองทั้งหมด สำหรับปี 2560-2562 ซีบีอาร์อีคาดว่าจะมีพื้นที่สำนักงานให้เช่าใหม่อีก 463,000 ตารางเมตร เฉพาะในปี 2560 จะมีพื้นที่ใหม่มากกว่า 200,000 ตารางเมตร ซึ่งพื้นที่ส่วนใหญ่กว่า 120,000 ตารางเมตร เป็นพื้นที่สำนักงานนอกเขตศูนย์กลางธุรกิจ (ซีบีดี) รายชื่อของสำนักงานให้เช่าที่สร้างเสร็จในปี 2560 มีดังนี้

ชื่ออาคารสำนักงาน	พื้นที่ (ตารางเมตร)
ภิรัช ทาวเวอร์ แอท สาทร	27,000
ชินวัตรทาวเวอร์ 4 ย่านพหลโยธิน	13,000
สิงห์ คอมเพล็กซ์ ย่านอโศก-เพชรบุรี	36,000
เกษร ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ย่านราชดำริ	19,500
ภิรัช ทาวเวอร์ แอท ไบเทค บางนา	32,000
รวม	127,500

ซีบีอาร์อีเปิดเผยว่าค่าเช่าพื้นที่สำนักงานในกรุงเทพฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้นอัตราเฉลี่ยร้อยละ 6.5 โดยที่ค่าเช่าสำนักงานเกรดเอและเกรดบีเพิ่มขึ้นร้อยละ 8 และร้อยละ 5 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม แม้พื้นที่อาคารสำนักงานจะเพิ่มขึ้นแต่อัตราการการใช้พื้นที่โดยรวมก็เพิ่มขึ้นเช่นกันเป็นร้อยละ 91.8 ในปี 2559 โดยตลอดปี 2559 ปริมาณการใช้พื้นที่สำนักงานเป็นไปตามที่คาดการณ์ซึ่งน่าจะแตะที่ระดับ 180,000 ตารางเมตร โดยลดลงเล็กน้อยจากปี 2558

ด้านความต้องการเช่าพื้นที่ล่วงหน้ายังคงมีอยู่ เห็นได้ชัดจากอาคารเกษร ทาวเวอร์ และอาคารเอ็ม ทาวเวอร์ ซึ่งมีกำหนดแล้วเสร็จในช่วงไตรมาส 2 ปี 2560 ที่ประสบความสำเร็จในการปล่อยเช่าพื้นที่ล่วงหน้าก่อนอาคารสร้างแล้วเสร็จมากกว่า 6 เดือน มีผู้พัฒนาโครงการจำนวนหนึ่งมีแผนพัฒนาที่ดินเป็นอาคารสำนักงาน ซึ่งคาดว่าจะโดยรวมจะทำให้พื้นที่สำนักงานให้เช่าเพิ่มขึ้นประมาณ 1,000,000 ตารางเมตร แต่จะมีพื้นที่สำนักงานที่กำหนดแล้วเสร็จในปี 2562 เพียง 463,000 ตารางเมตร ดังนั้นจึงเชื่อว่าอัตราการใช้พื้นที่โดยรวมในตลาดอาคารสำนักงาน รวมถึงค่าเช่ายังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี 2560

ที่มา: รายงานภาวะตลาดอาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ โดยบริษัท ซีปียาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด

กลยุทธ์ทางการตลาด

- ทำเลที่ตั้งของอาคารสำนักงานให้เช่าของบริษัทฯ อยู่ในย่านธุรกิจ เดินทางสะดวก
- บริษัทฯ มีระบบการรักษาความปลอดภัยที่ได้มาตรฐาน อีกทั้งมีทีมช่างที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการควบคุมดูแลอาคารและระบบงานต่างๆ ภายในอาคาร
- บริษัทฯ มีทีมงานที่เป็นมืออาชีพซึ่งมีประสบการณ์ในการบริหารอาคารสำนักงานให้เช่า

ลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ บริษัทไทยและต่างชาติขนาดกลางและบริษัทขนาดใหญ่ที่ต้องการใช้พื้นที่อาคารสำนักงานในย่านสุขุมวิท เอกมัย

นโยบายด้านราคา

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดราคาให้เหมาะสมและอยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้

ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีช่องทางการจัดจำหน่ายโดยการขายผ่านตัวแทน เนื่องจากตัวแทนมีเครือข่ายและฐานลูกค้า นอกจากการขายผ่านตัวแทนแล้วลูกค้าสามารถติดต่อเช่าพื้นที่โดยตรงกับพนักงานขายในพื้นที่อาคารสำนักงานได้

3) ภาพรวมและแนวโน้มธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ

การเติบโตของอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ มีความสัมพันธ์กับการขยายตัวทางเศรษฐกิจและสัดส่วนการใช้จ่ายด้านสารสนเทศของแต่ละองค์กร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคธุรกิจบริการที่มีการใช้ระบบไอทีในสัดส่วนที่สูง เช่น ธุรกิจการเงิน ประกันภัย การแพทย์และสาธารณสุข ค้าปลีก ฯลฯ สำนักงานส่งเสริม

อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ ซีป้า เปิดเผยว่าโดยภาพรวมของตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ของไทย มีอัตราการเติบโตร้อยละ 4.4 ในปี 2559 และคาดการณ์ว่าในปี 2560 จะมีอัตราการเติบโตร้อยละ 4.3 และมีมูลค่ารวม 57,257 ล้านบาท โดยปัจจัยหลักที่ทำให้อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์เติบโตคือการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ภาคการเงินจากโครงการพร้อมเพย์ (Promptpay) ทำให้มีการลงทุนเพิ่มขึ้นทั้งด้านซอฟต์แวร์ระบบและซอฟต์แวร์ด้านความปลอดภัยของข้อมูล นอกจากนี้ภาคโทรคมนาคมเกิดโครงการขยายเครือข่ายสื่อสารไร้สาย เทคโนโลยี 4G ที่ได้รับใบอนุญาตไปแล้ว และโครงการขยายโครงข่ายบริการบรอดแบนด์ทั่วประเทศ อย่างไรก็ตามจากการสำรวจตลาดซอฟต์แวร์พบว่า พฤติกรรมการใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปมีการเปลี่ยนแปลงไปสู่การใช้ SaaS (Software as a Service) มากขึ้น และเทคโนโลยี Cloud Technology และ SaaS ได้เข้ามาเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจ ทำให้แนวโน้มการย้ายไปสู่การใช้บริการซอฟต์แวร์บนเทคโนโลยีคลาวด์แทนการติดตั้งซอฟต์แวร์สำเร็จรูปแบบเครื่องคอมพิวเตอร์มากขึ้น

แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

แนวโน้มและทิศทางของการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่จะมาแรงในอนาคต ที่ Gartner บริษัทวิจัยด้านเทคโนโลยีได้กล่าวถึงจะมี 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

ภาวะการแข่งขัน

บริษัทฯ ดำเนินการในลักษณะงานโครงการ โดยมุ่งเน้นไปที่การวางระบบซอฟต์แวร์กลุ่มประยุกต์ใช้ในองค์กร และให้การสนับสนุนผู้ใช้งานแบบต่อเนื่อง บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการติดตั้งและพัฒนาระบบบริหารจัดการงานโรงพยาบาล (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 และความต้องการในท้องตลาดในส่วนของติดตั้งระบบซอฟต์แวร์สำเร็จรูประบบการบริหารทรัพยากรมนุษย์ยังมีเพิ่มขึ้น เนื่องจากแต่ละบริษัทมีความต้องการที่จะพัฒนาระบบงานสารสนเทศของตนเองให้รองรับกับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2559 นี้

อย่างไรก็ดีการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2559 นอกจากจะส่งผลให้เกิดการไหลเข้าของเงินทุนปริมาณมหาศาลจากต่างชาติแล้ว ยังอาจเกิดภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นในระดับภูมิภาค ดังนั้น ในระยะต่อไป แนวโน้มการควบรวมกิจการในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศอาจเกิดเพิ่มขึ้น เพื่อเป็นการสร้างการเติบโตอย่างก้าวกระโดดและมีศักยภาพในการแข่งขันที่สูงขึ้น

กลยุทธ์ทางการตลาด

1. มีผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ในธุรกิจให้บริการซอฟต์แวร์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งซอฟต์แวร์ด้านการบริหารจัดการข้อมูลระบบโรงพยาบาล
2. ซอฟต์แวร์ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายเป็นซอฟต์แวร์ที่มาจากบริษัท ผู้ผลิตที่มีคุณภาพและมีชื่อเสียงระดับโลก โดยซอฟต์แวร์บางตัวบริษัทฯ เป็นผู้วางระบบแต่เพียงผู้เดียวในประเทศ ทำให้บริษัทฯ ได้เปรียบคู่แข่งในการให้บริการ

3. เน้นการให้บริการแบบครบวงจร โดยบริษัทฯ มีการให้บริการติดตั้ง และพัฒนาระบบที่หลากหลายเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าแบบครบวงจร รวมถึงการให้บริการบำรุงรักษาและสนับสนุนการใช้งานระบบ (System Maintenance & Support) และธุรกิจการให้บริการอื่นซึ่งบริษัทมีโครงการจะเปิดให้บริการในลำดับต่อไป เช่น IT Outsourcing เป็นต้น เพื่อรักษารฐานลูกค้าเดิม ขยายฐานลูกค้า และทำให้บริษัทฯ มีรายได้อย่างต่อเนื่อง (Retention Revenue)
4. มุ่งเน้นการทำงานที่เป็นมืออาชีพและมีความเป็นเลิศทางด้านเทคโนโลยี โดยทางบริษัทฯ จะทำการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องให้ทันกับเทคโนโลยีสารสนเทศซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้ทีมงานมีความสามารถในการตอบสนองการให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และรองรับการให้บริการตามเทคโนโลยีใหม่ที่เกิดขึ้นเปลี่ยนแปลง
5. สร้างพันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Partnership) ทางบริษัทฯ มุ่งเน้นในการทำธุรกิจในรูปแบบพันธมิตรทางธุรกิจกับคู่ค้าไม่ว่าจะเป็นในส่วนของผู้ผลิต ผู้แทนจำหน่าย ลูกค้า หรือผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจในลักษณะเดียวกัน เพื่อเอื้อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จร่วมกัน (Win-Win Situation)

ลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ คือองค์กรที่มีความต้องการใช้บริการและติดตั้ง พัฒนาระบบซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการงานโรงพยาบาล การบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล การบริหารจัดการงานบัญชี การเงิน จัดซื้อ จัดจ้าง รวมไปถึงระบบการวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจ และลูกค้าที่มีความต้องการรับคำปรึกษา ตลอดจนรับบริการวางระบบ บริหาร และดูแลระบบสารสนเทศให้กับองค์กรแบบครบวงจร (Outsource) ปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ อยู่ในธุรกิจการแพทย์ การเงิน รวมทั้งภาคการผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆ บริษัทฯ คาดว่า ความต้องการใช้ระบบซอฟต์แวร์จะเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะการจัดการระบบทรัพยากรบุคคลและระบบการเงินซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของทุกอุตสาหกรรม

นโยบายด้านราคา

เนื่องจากซอฟต์แวร์ที่ทางบริษัทฯ ให้บริการติดตั้งพัฒนาเป็นซอฟต์แวร์ที่เป็นที่ยอมรับกันในตลาดในประเทศไทยและตลาดแถบ AEC และมีต้นทุนราคาไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับซอฟต์แวร์คู่แข่งในระดับเดียวกัน ทางบริษัทฯ ได้ใช้นโยบายการตั้งราคาโดยยึดความต้องการของตลาดและการแข่งขันเป็นเกณฑ์ ทั้งนี้ขึ้นกับปัจจัยภายนอกอื่นๆ ด้วย เช่น อุปสงค์ (demand) สภาพการแข่งขัน สภาพเศรษฐกิจปัจจุบัน และงบประมาณของลูกค้า

ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่ายหลักผ่านตัวแทนฝ่ายการตลาดของบริษัทฯ ในการนำเสนอการให้บริการต่างๆ แก่องค์กรต่างๆ ที่สนใจโดยตรง ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่ปัจจุบันเป็นธุรกิจโรงพยาบาล และกลุ่มบริการทางการแพทย์

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า

เพื่อเป็นการรักษามาตรฐานการให้บริการสำหรับลูกค้าระดับบน บริษัทฯ ได้ทำสัญญาการจัดการกับ กลุ่มแมริออทซึ่งเป็นกลุ่มโรงแรมระดับนานาชาติที่มีชื่อเสียง เพื่อว่าจ้างให้บริหารงานอาคารที่พักอาศัยของบริษัทฯ โรงแรมแมริออท เอ็คเซคคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า – กรุงเทพฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ทำสัญญาการจัดการกับกลุ่มแอสคอตซึ่งเป็นกลุ่มโรงแรมที่มีชื่อเสียงในระดับสากล เพื่อว่าจ้างให้บริหารอาคารที่พักอาศัยในโครงการซัมเมอร์เซ็ท เอกมัย แวงค็อก

ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ

ธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนา และให้บริการซอฟต์แวร์ ต้องมีการคัดเลือกและจัดหาผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่มีคุณภาพจากผู้ผลิตที่บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย โดยบุคลากรของบริษัทฯ จะต้องมีความรู้ความเชี่ยวชาญและมีความมั่นใจในคุณภาพของซอฟต์แวร์ต่างๆ โดยรายชื่อผู้ผลิตสินค้าหรือผู้ให้บริการที่เป็นคู่ค้าหลักในปี 2559 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

-ไม่มี-

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

- ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ความเสี่ยงจากการแข่งขันสูง

ปัจจุบันธุรกิจเซอวิสอพาร์ทเมนต์ที่มีการแข่งขันในระดับค่อนข้างสูง เนื่องจากให้บริการที่พักอาศัยในระยะสั้นด้วย จึงต้องแข่งขันกับผู้ประกอบการโรงแรม นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการคอนโดระดับหรูที่เปลี่ยนมาให้เช่าในระยะสั้น ทำให้อัตราค่าเช่าของเซอวิสอพาร์ทเมนต์ที่ไม่สามารถปรับเพิ่มขึ้นได้มากนัก

ความเสี่ยงจากการด้อยค่าของทรัพย์สินจากการที่ผลประกอบการของโครงการที่ได้มาไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

ในการเข้าซื้อกิจการของกลุ่มวี บริลเลียนกรุ๊ป ทำให้บริษัทฯ ได้สินทรัพย์เป็นที่ดินเปล่าในต่างจังหวัด 5 แห่ง และที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในกรุงเทพฯ ที่สุขุมวิท 27 และสุขุมวิท 29 โครงการอาคารสำนักงานบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์และโครงการซัมเมอร์เท็ท เอกมัย แวงค็อก ในส่วนของที่ดินเปล่าในต่างจังหวัดและที่ดินของโครงการที่สุขุมวิท 27 และสุขุมวิท 29 ซึ่งราคาซื้อเป็นราคาเต็มมูลค่าราคาประเมินทรัพย์สิน โดยที่ไม่มีส่วนลด ดังนั้นหากเกิดเหตุการณ์ใดๆ ในอนาคตที่อาจจะทำให้ผลประกอบการของโครงการต่างๆ ได้แก่โครงการอาคารสำนักงานบางกอก- บิสซิเนสเซ็นเตอร์ และโครงการซัมเมอร์เท็ท เอกมัย แวงค็อก ต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ หรือหากเกิดเหตุการณ์ใดๆ ที่ส่งผลกระทบต่อโดยตรงทำให้มูลค่าทรัพย์สินลดลง อาจจะทำให้บริษัทฯ ต้องมีการบันทึกการด้อยค่าของทรัพย์สินดังกล่าว

ความเสี่ยงจากข้อจำกัดการใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในต่างจังหวัด

ในการเข้าซื้อกิจการของกลุ่มวี บริลเลียนกรุ๊ป ทำให้บริษัทฯ ได้สินทรัพย์เป็นที่ดินเปล่าในต่างจังหวัด 5 แห่ง ที่ดินแต่ละแห่งมีข้อจำกัดของการใช้ประโยชน์ที่ดินแตกต่างกันไป ที่ดินบางแปลงอาจติดข้อจำกัดในการใช้ประโยชน์ที่ดินตามกฎหมาย ส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขาย ให้เช่า หรือโครงการในเชิงพาณิชย์ได้ หรือไม่สามารถพัฒนาโครงการในรูปแบบที่ให้ผลตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุนได้ ภายในระยะเวลา 3 ปีนับจากวันที่ซื้อขายหุ้นภายใต้สัญญาซื้อขายหุ้น ถ้าบริษัทฯ ยังไม่ได้ตัดสินใจที่จะพัฒนาโครงการบนที่ดินในต่างจังหวัดจำนวน 5 แปลง บริษัทฯ มีสิทธิที่จะขายคืนที่ดินในต่างจังหวัดแปลงใดแปลงหนึ่ง หรือทั้ง 5 แปลง ให้แก่ผู้ขายในราคาต้นทุนพร้อมกับ

ได้รับต้นทุนในการถือครองในอัตราร้อยละ 1.75 ต่อปี โดยผู้ขายจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการโอนค่าภาษีต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการขายที่ดินแต่เพียงผู้เดียว ซึ่งเงื่อนไขดังกล่าวช่วยลดความเสี่ยงจากข้อจำกัดการใช้ประโยชน์ที่ดินลงได้

ความเสี่ยงจากต้นทุนการพัฒนาโครงการสูงกว่าประมาณการ หรือการพัฒนาโครงการล่าช้ากว่าแผนที่กำหนด

บริษัทฯ มีแผนเริ่มพัฒนาโครงการโรงแรมที่สุขุมวิท 27 และโครงการคอนโดมิเนียม สุขุมวิท 29 ในระหว่างปี 2561 - 2562 บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้างที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยดูจากดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างของปี 2557-2559 โดยรวมปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งอาจทำให้ต้นทุนในการก่อสร้างเพิ่มขึ้นมากกว่าประมาณการที่กำหนดไว้ นอกจากนี้ โครงการโรงแรม สุขุมวิท 27 เป็นการพัฒนาโครงการต่อจากโครงสร้างโยธาเดิมที่ก่อสร้างแล้วเสร็จมานานกว่า 11 ปี (ยังขาดงานระบบ งานผนังอาคาร งานตกแต่งภายใน งานภูมิสถาปัตย์ และงานอื่นๆ) จึงจำเป็นต้องออกแบบและดำเนินการด้วยความรอบคอบ ให้เข้ากับโครงสร้างโยธาเดิมที่ออกแบบมาเฉพาะ ซึ่งจะเปลี่ยนแปลงแบบแปลนได้ยาก หรือเปลี่ยนแปลงแบบแปลนได้แต่มีต้นทุนเพิ่มขึ้น ดังนั้น อาจมีความเสี่ยงจากการประมาณการต้นทุนโครงการแตกต่างไปจากต้นทุนที่จะเกิดขึ้นจริง อันเนื่องจากราคาวัสดุก่อสร้างและระบบต่างๆ ที่เพิ่มขึ้น หรือการปรับเปลี่ยนทำให้ต้นทุนสูงขึ้น

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีแนวทางลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยการว่าจ้างที่ปรึกษาโครงการซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญในตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่มีชื่อเสียงมาช่วยกำหนดรูปแบบและประเมินต้นทุนที่ต้องใช้ในการพัฒนาโครงการในเบื้องต้น และประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้สำรองค่าใช้จ่ายเผื่อเหลือเผื่อขาดเพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 5 ของมูลค่าก่อสร้างโครงการ เพื่อรองรับการเพิ่มขึ้นของต้นทุนโครงการที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทฯ วางแผนเข้าทำสัญญารับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ ซึ่งจะกำหนดมูลค่างานและระยะเวลาการส่งมอบงานตามสัญญาที่ชัดเจน ซึ่งช่วยให้บริษัทฯ สามารถคาดการณ์ต้นทุนที่จะเกิดขึ้นและพัฒนาโครงการได้แล้วเสร็จตามเป้าหมาย

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

จากที่กระทรวงการคลังได้นำพระราชบัญญัติ (พ.ร.บ.) ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และได้ผ่านความเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรี เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยกระทรวงการคลังจะบังคับใช้ในปี 2561 การเปลี่ยนแปลงนโยบายภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างอาจส่งผลให้บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับภาษีที่ดินเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่มี

มูลค่าสูงเกิน 50 ล้านบาทจากการที่ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างดังกล่าวตั้งอยู่ในศูนย์กลางธุรกิจ ซึ่งเดิมเสียภาษีในอัตราร้อยละ 12.5 ของรายได้ค่าเช่า การเปลี่ยนนโยบายภาษีดังกล่าวจะทำให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยต้องเสียภาษีตามมูลค่าของสินทรัพย์แทน ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีค่าใช้จ่ายทางภาษีเพิ่มขึ้น

- ธุรกิจให้บริการติดตั้งและวางระบบสารสนเทศ

ความเสี่ยงจากการส่งมอบงาน

ธุรกิจการให้บริการสารสนเทศนั้นการส่งมอบงานตามกำหนดระยะเวลา และคุณภาพของงานเป็นสิ่งสำคัญ การให้บริการด้านซอฟต์แวร์มักจะมีอายุการส่งมอบโครงการประมาณ 8 - 24 เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละโครงการ หากบริษัทฯ ไม่สามารถส่งมอบโครงการในเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญาบริษัทฯ อาจถูกปรับจากการส่งงานล่าช้าได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีกระบวนการติดตาม ตรวจสอบ และบริหารความเสี่ยงของโครงการอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้สามารถส่งมอบงานและปิดโครงการได้ตรงตามแผนการดำเนินงานโครงการที่กำหนด

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

ธุรกิจการให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงและมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบจากความล้มเหลวของการให้บริการ ซึ่งมีผลทำให้ความสามารถในการแข่งขันลดลง บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญต่อการวางแผนการลงทุนเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีพร้อมทั้งการส่งเสริมให้พนักงานมีความพร้อมที่จะเรียนรู้และรับมือกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่อยู่ตลอดเวลา

ความเสี่ยงจากการขาดแคลนทรัพยากรบุคคล

เนื่องจากธุรกิจบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นธุรกิจที่มีการพึ่งพาความสามารถและความชำนาญเฉพาะด้านของบุคลากร บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการบริหารทรัพยากรบุคคลโดยการจัดการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะของบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงมีการวางแผนกำลังคนอย่างเป็นระบบเพื่อป้องกันการขาดแคลนทรัพยากรบุคคลซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานให้แก่ลูกค้าได้

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

ความเสี่ยงทางด้านการโครงสร้างเงินทุนและสภาพคล่อง

ภายหลังการเข้าซื้อกิจการของกลุ่มวี บริลเลียนกรุ๊ป บริษัทฯ ต้องรับภาระหนี้เงินกู้ยืมของกลุ่มวี บริลเลียนกรุ๊ป ซึ่งเป็นหนี้สินที่เกิดจากการพัฒนาโครงการอีกจำนวน 1,544.53 ล้านบาท ประกอบด้วย เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน 924.14 ล้านบาท และเงินกู้ยืมกรรมการจำนวน 620.39 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีภาระหนี้เพิ่มขึ้นจากตัวสัญญาใช้เงินจำนวน 510.51 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน 968.0 ล้านบาท แต่ไม่มีเงินกู้ยืมกรรมการ

บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนแก่นักลงทุนแบบเฉพาะเจาะจงจำนวน 1,839,938,433 หุ้น ซึ่งทำให้มีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น 5,896.15 ล้านบาท ทำให้บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจาก 0.02 เท่า จากปี 2558 เป็น 0.18 เท่าในปี 2559 นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีภาระในการจัดหาเงินทุนเพื่อพัฒนาโครงการอีก 2 โครงการคือ โครงการโรงแรมที่สุขุมวิท 27 โครงการคอนโดมิเนียมที่สุขุมวิท 29 คาดว่าจะใช้เงินลงทุนรวมทั้งสิ้น 2,643 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยลงทุนในปี 2561 - 2562 อย่างไรก็ตาม อัตราหนี้สินต่อทุนของบริษัทฯ ยังอยู่ในระดับต่ำ การก่อหนี้ดังกล่าวไม่ได้ส่งผลให้มีความเสี่ยงทางการเงินเพิ่มขึ้นมากนัก

ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้า ฝ่ายบริหารควบคุมความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดให้มีนโยบายและวิธีการในการควบคุมสินเชื่อที่เหมาะสม ดังนั้นบริษัท จึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายที่เป็นสาระสำคัญ จากการให้สินเชื่อ นอกจากนี้ การให้สินเชื่อของบริษัทฯ ไม่มีการกระจุกตัวเนื่องจากมีฐานของลูกค้าที่หลากหลายและมีจำนวนมากมาย จำนวนเงินสูงสุดที่บริษัทฯ อาจต้องสูญเสียจากการให้สินเชื่อคือมูลค่าตามบัญชีของลูกค้าที่แสดงอยู่ในงบแสดงฐานะทางการเงิน

ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย

จากการเข้าซื้อกิจการของกลุ่มวีบี ทำให้บริษัทฯ มีภาระหนี้เพิ่มขึ้น โดยอัตราดอกเบี้ยสำหรับโครงการต่างๆของกลุ่มวี บริลเลียนกรุ๊ปเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว การเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยจะทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินที่สูงขึ้น ซึ่งดอกเบี้ยดังกล่าวมีผลกระทบโดยตรงต่อกำไรสุทธิของบริษัทฯ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มบริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินทั้งสิ้นประมาณ 1,500.0 ล้านบาท และมีภาระหนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ประมาณ 1,480.5 ล้านบาท (รวมตัวสัญญาใช้เงินระยะยาวจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน)

3.3 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

ความเสี่ยงจากกรณีที่บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายในการบริหารงาน

ณ วันที่ 14 มีนาคม 2560 ผู้ถือหุ้นใหญ่คือกลุ่มวิทยากร ถือหุ้นในบริษัทฯ ทั้งหมดเป็นจำนวน 2,945,342,543 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 90.91 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ จึงทำให้กลุ่มวิทยากรสามารถควบคุมกลุ่มบริษัทและมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในทุกเรื่องที่ต้องได้รับการอนุมัติจากการประชุมผู้ถือหุ้นเกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทฯ กำหนดต้องให้ได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายย่อย จึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้แต่งตั้งบุคคลภายนอก 3 ท่านเข้ามาเป็นกรรมการอิสระและเป็นกรรมการตรวจสอบจากกรรมการทั้งหมด 9 ท่าน จึงเป็นการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ในกรณีเข้าทำรายการเกี่ยวกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุมรวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งกับบุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการดังกล่าว

4. สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะสำคัญของสินทรัพย์หลัก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจซึ่งได้แก่ ที่ดิน อาคารมีดังนี้

4.1.1 ธุรกิจโรงแรม

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
แมริออท เอ็คเซ็คคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า -กรุงเทพฯ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม.	เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์	2-0-34.3	32.82	บริษัทฯ	-

4.1.2 ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
อาคาร บางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ ถนนสุขุมวิท 63 (ถนนเอกมัย) กทม.	อาคาร สำนักงานให้เช่า	1-3-9	543.26	บจก. วี อินเทลลิเจนซ์	ค้ำประกันเงินกู้ยืม จาก สถาบันการเงิน

4.1.3 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างให้เช่า

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
โรงแรม RetrOasis ซอยสุขุมวิท 29 ถนนสุขุมวิท กทม.	โรงแรม	1-2-51	1,047.23	บจก. กรุงเทพบริหาร	-

หมายเหตุ : ปัจจุบันบจก.กรุงเทพบริหารได้ให้บจก. วี แมเนจเม้นท์ เซอร์วิสเชส ("VMS") (ซึ่งนางสาวสาธิตาเป็นกรรมการและ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่) เช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เพื่อประกอบธุรกิจโรงแรมขนาดเล็ก จำนวน 63 ห้อง คือ โรงแรม RetrOasis ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าประเภทนักท่องเที่ยวแบบประหยัด ซึ่งสัญญาเช่าจะครบกำหนดในเดือนมิถุนายน 2560 พร้อมทั้งให้เช่าอาคารพาณิชย์อีกหลายราย ซึ่งบริษัทฯ ยังคงมีนโยบายดังกล่าวจนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการพัฒนาโครงการ และในระหว่างนี้ หากสัญญาเช่าครบกำหนด บริษัทฯ อาจจะพิจารณาต่อสัญญาเช่าภายใต้เงื่อนไขว่า บริษัทฯ จะสามารถยกเลิกสัญญาเช่าได้เมื่อต้องการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมเพื่อขายซึ่งคาดว่าจะดำเนินการในปี 2562

4.1.4 ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการโรงแรมและ เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ ซัมเมอร์เซ็ท เอกมัย แบงค็อก ซอยเอกมัย 2 ถนนเอกมัย กทม.	เซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์	5-1-94	2,271.70	บจก. วี เรสซิเดนซ์	ค้ำประกันเงินกู้ยืม จากสถาบันการเงิน

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการโรงแรม ซอยสุขุมวิท 27 ถนนสุขุมวิท กทม.	โรงแรม	2-2-34.3	1,515.53	บจก. กรุงเทพมหานคร	-

4.1.5 ที่ดินเปล่ารอการพัฒนา

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน / ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 2559 (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 49 ไร่ 3 งาน 93 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอเมืองอ่างทอง จังหวัดอ่างทอง	73.71	บจก. วี บริลเลียนกรุ๊ป โฮลดิ้ง	-
2	ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 10 ไร่ ตั้งอยู่ที่ ตำบลมวกเหล็ก อำเภอมวกเหล็ก จังหวัดสระบุรี	30.0	บจก. วี บริลเลียนกรุ๊ป โฮลดิ้ง	-
3	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 30 ไร่ 3 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอแมริม จังหวัดเชียงใหม่	152.17	บจก. วี 33	-
4	ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 40 ไร่ 58.90 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง	96.93	บจก. กรุงเทพมหานคร	-
5	ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 5 ไร่ 3 งาน 35.2 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี	118.07	บจก. กรุงเทพมหานคร	-

4.1.6 มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลัก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท) งบการเงินรวม
ที่ดิน อาคารและส่วนปรับปรุง	3,120.06
ยานพาหนะ	12.65
เครื่องใช้สำนักงานและคอมพิวเตอร์	9.94
เครื่องตกแต่งและวัสดุอุปกรณ์	114.83
งานระหว่างทำ	633.32
รวมที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ – สุทธิ	3,890.80
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน – สุทธิ	7.32
รวมทั้งสิ้น	3,898.12

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพในการสร้างรายได้ ผ่านการวิเคราะห์ความเป็นได้ของโครงการ และมีผลตอบแทนที่เหมาะสม ภายใต้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้ โดยธุรกิจนั้นสามารถส่งเสริมสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ เพื่อให้สามารถกำหนดทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยให้เป็นไปในแนวทางเดียวกันและสอดคล้องกับแผนธุรกิจของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงมีนโยบายการบริหารงานโดยส่งบุคคลที่คณะกรรมการบริษัท/คณะกรรมการบริหารเห็นว่ามีความรู้และประสบการณ์ที่เหมาะสมเข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อยนั้นๆ และมีการประชุมเพื่อติดตามผลการดำเนินงานเป็นประจำทุกไตรมาส นอกจากนี้มีการจัดให้หน่วยงานภายนอกรับผิดชอบการตรวจสอบภายใน พร้อมทั้งรายงานผลให้คณะกรรมการบริษัทรับทราบ และมีการชี้แจงนโยบายที่สำคัญของบริษัทฯ เป็นต้นว่า นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี นโยบายการบริหารความเสี่ยง นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน นโยบายรายการที่เกี่ยวข้องกัน และนโยบายการแจ้งเบาะแส ให้บริษัทย่อยรับทราบและนำไปปฏิบัติ

ทั้งนี้ เงินลงทุนในบริษัทย่อยของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

ชื่อบริษัท	ประเภทกิจการ	จัดตั้งขึ้น ในประเทศไทย	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	
			2558	2559
บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด	ที่ปรึกษาธุรกิจ	ไทย	99.99	99.99
บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด	ให้บริการเกี่ยวกับการติดตั้งระบบสารสนเทศ	ไทย	99.99	99.99
บริษัท แบงค็อก เซนเตอร์ ดิสตริค จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99
บริษัท วี บริลเลียนกรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	-	99.99
บริษัท วี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด	อาคารสำนักงานให้เช่า	ไทย	-	99.99
บริษัท วี 33 จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	-	99.99
บริษัท วี เรสซิเดนซ์ จำกัด	ให้บริการที่พักอาศัยให้เช่า	ไทย	-	99.99
บริษัท กรุงเทพบริหาร จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และให้เช่าอสังหาริมทรัพย์	ไทย	-	99.99

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ในปี พ.ศ. 2552 บริษัทฯ ได้ถูกนิติบุคคลอาคารชุด โครงการเซ็นทรัลพลูมส์ แกรนด์เทอร์เรส ฟ้องร้องให้โอนกรรมสิทธิ์ที่ดินที่เป็นภาระจำยอม หรือชดใช้ค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 49 ล้านบาท และให้จัดหาที่จอดรถเพิ่มเติมหรือชดใช้ค่าเสียหายเป็นจำนวนเงิน 106 ล้านบาท รวมถึงให้ชดใช้ค่าเสียหายในการซ่อมแซมการชำรุดของอาคารชุดเป็นจำนวนเงิน 4 ล้านบาท ศาลชั้นต้นได้พิพากษายกฟ้องคดีดังกล่าวแล้วในเดือนธันวาคม พ.ศ.2553 ต่อมาในเดือนมีนาคม พ.ศ. 2554 โจทก์ได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลอุทธรณ์ และในเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2556 ศาลอุทธรณ์ ได้พิพากษายกฟ้องในกรณีให้โอนกรรมสิทธิ์ที่ดินที่เป็นภาระจำยอมและให้จัดหาที่จอดรถเพิ่มเติม ส่วนค่าเสียหายในการซ่อมแซมส่วนที่ชำรุดของอาคารชุดให้ชดเชยไม่เกิน 3 ล้านบาทพร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี ต่อมาในเดือนกันยายน พ.ศ. 2556 บริษัทฯ ได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลฎีกา เมื่อวันที่ 23 สิงหาคม พ.ศ. 2559 ศาลฎีกามีคำสั่งยกคำร้องและไม่รับฎีกาของบริษัทฯ และให้ซ่อมแซมส่วนที่ชำรุดของอาคารชุดบางรายการ หรือให้จำเลยชดใช้ค่าซ่อมแซมตามราคาที่แท้จริง แต่ไม่เกินจำนวน 1.2 ล้านบาทพร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี นับตั้งแต่วันที่ศาลอุทธรณ์ได้พิพากษาจนถึงวันที่นำเงินไปวางที่ศาล ขณะนี้มีความไม่แน่นอนในราคาที่แท้จริงสำหรับการซ่อมแซมเป็นจำนวนเท่าใด อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตั้งสำรองเผื่อผลเสียหายจากคดีฟ้องร้องในส่วนที่บริษัทคิดว่าเหมาะสมเป็นจำนวนเงินรวม 1.5 ล้านบาท ไว้ในบัญชีแล้ว

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น**6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท****1) บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน)**

ชื่อบริษัทที่ออก	บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน)
หลักทรัพย์	(เดิมชื่อ บริษัท เมโทรสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน))
ชื่อภาษาอังกฤษ	Principal Capital Public Company Limited (Formerly named Metrostar Property Public Company Limited)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	PRINC
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)
ทุนจดทะเบียน	3,240,638,433.00 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 3,240,638,433 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	3,240,087,520.00 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 3,240,087,520 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
เว็บไซต์	http://www.principalcapital.co.th

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	0105556449227
ทุนจดทะเบียน	10,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	10,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
โทรศัพท์	02-714-2171-3
โทรสาร	02-714-2185

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
ทุนจดทะเบียน	50,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 5,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	50,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 5,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
โทรศัพท์	02-714-1378
โทรสาร	02-714-3478

4) บริษัท แบงค็อก เซนเตอร์ ดิสตริค จำกัด

ชื่อบริษัท	บริษัท แบงค็อก เซนเตอร์ ดิสตริค จำกัด
ชื่อภาษาอังกฤษ	Bangkok Center District Company Limited
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงาน	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ถนนสุขุมวิท 63 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
เลขทะเบียนบริษัท	0105558144911
ทุนจดทะเบียน	300,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 30,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	75,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 7,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
โทรศัพท์	02-714-2171-3
โทรสาร	02-714-2185

5) บริษัท วี บริลเลียนกรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด

ชื่อบริษัท	บริษัท วี บริลเลียนกรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด
ชื่อภาษาอังกฤษ	V Brilliant Group Holding Company Limited
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงาน	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ถนนสุขุมวิท 63 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
เลขทะเบียนบริษัท	0105556006937
ทุนจดทะเบียน	6,330,900,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 633,090,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	6,330,900,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 633,090,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
โทรศัพท์	02-714-8239
โทรสาร	02-7142185

6) บริษัท วี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด

ชื่อบริษัท	บริษัท วี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
ชื่อภาษาอังกฤษ	V Intelligence Company Limited
ประเภทธุรกิจ	ให้เช่าอาคารสำนักงาน
ที่ตั้งสำนักงาน	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ถนนสุขุมวิท 63 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
เลขทะเบียนบริษัท	0105556007003
ทุนจดทะเบียน	200,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 20,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	200,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 20,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
โทรศัพท์	02-714-8239
โทรสาร	02-714-2185

7) บริษัท วี 33 จำกัด

ชื่อบริษัท	บริษัท วี 33 จำกัด
ชื่อภาษาอังกฤษ	V 33 Company Limited
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงาน	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ถนนสุขุมวิท 63 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
เลขทะเบียนบริษัท	0105557152309
ทุนจดทะเบียน	500,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 50,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	300,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 50,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ชำระแล้วหุ้นละ 6 บาท
โทรศัพท์	02-714-2171
โทรสาร	02-714-2185

8) บริษัท วี เรสซิเดนซ์ จำกัด

ชื่อบริษัท	บริษัท วี เรสซิเดนซ์ จำกัด
ชื่อภาษาอังกฤษ	V Residence Company Limited
ประเภทธุรกิจ	โรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์
ที่ตั้งสำนักงาน	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ถนนสุขุมวิท 63 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
เลขทะเบียนบริษัท	0105556015847
ทุนจดทะเบียน	700,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 70,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	700,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 70,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
โทรศัพท์	02-714-2171
โทรสาร	02-714-2185

9) บริษัท กรุงเทพบริหาร จำกัด

ชื่อบริษัท	บริษัท กรุงเทพบริหาร จำกัด
ชื่อภาษาอังกฤษ	Bangkok Management Company Limited
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และให้เช่าอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงาน	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ถนนสุขุมวิท 63 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
เลขทะเบียนบริษัท	0105535092052
ทุนจดทะเบียน	2,850,600,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 28,506,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	2,850,600,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 28,506,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
โทรศัพท์	02-714-2171
โทรสาร	02-714-2185

6.2 บุคคลอ้างอิง

1) นายทะเบียนหุ้น

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (แห่งประเทศไทย) จำกัด

93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ : 02-009-9000

โทรสาร : 02-009-9991

2) ผู้สอบบัญชี

นายชาญชัย ชัยประสิทธิ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3760

บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอพีเอส จำกัด

179/74-80 ถนนสาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ 02-344-1000 02-824-5000

โทรสาร 02-286-5050