

## 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)

ในปี 2560 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นของบริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ จำกัด (เดิมชื่อบริษัท อลิอันซ์ เมดิคอล เอเชีย จำกัด) ซึ่งประกอบธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนโดยมีเครือข่ายโรงพยาบาล 4 แห่งใน 3 จังหวัดทางภาคเหนือ ในปี 2561 บริษัทฯ ได้ลงทุนซื้อกิจการโรงพยาบาลเพิ่มอีก 1 แห่งคือ โรงพยาบาลพรินซ์ สุวรรณภูมิ (เดิมชื่อโรงพยาบาลปิยะมินทร์) เป็นโรงพยาบาลขนาดใหญ่ในจังหวัดสมุทรปราการ ซึ่งช่วยขยายเครือข่ายการประกอบธุรกิจโรงพยาบาลของกลุ่มบริษัทฯ ให้ครอบคลุมมากขึ้นโดยเฉพาะในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ภายหลังจากการซื้อกิจการดังกล่าว บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจหลักคือ ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนและการบริหารจัดการโรงพยาบาลเอกชน และได้ย้ายหมวดธุรกิจจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยจากหมวดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นหมวดธุรกิจทางการแพทย์ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนและการบริหารจัดการโรงพยาบาลควบคู่ไปกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในระดับแนวหน้าเพื่อเข้าในทำเลที่อยู่ย่านศูนย์กลางธุรกิจ และธุรกิจการบริหารอาคารสำนักงานแบบครบวงจร โดยทีมงานมืออาชีพ อย่างโปร่งใส ยุติธรรม ทั้งในด้านการบริหารจัดการโรงพยาบาลเอกชน การดูแลสุขภาพ การบริหารอาคาร บริการงานขาย บริการงานจัดซื้อ บริการงานบัญชี อีกทั้งยังเป็นผู้ให้บริการบริหารจัดการอาคารสำนักงานแบบครบวงจร นอกจากนี้ยังมีธุรกิจให้บริการระบบสารสนเทศ และ ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาทางการลงทุนอีกด้วย

ปัจจุบันการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยสามารถจำแนกได้ 4 ประเภท ดังนี้

1. **ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน และการบริหารจัดการโรงพยาบาลเอกชน** ปัจจุบันบริษัทฯ มีโรงพยาบาลในเครือ 8 แห่งใน 7 จังหวัดของประเทศไทยได้แก่ โรงพยาบาลพรินซ์ สุวรรณภูมิ ในจังหวัดสมุทรปราการ โรงพยาบาลพิษณุเวช ในจังหวัดพิษณุโลก โรงพยาบาลสทเวช ในจังหวัดพิจิตร โรงพยาบาลปากน้ำโพ และโรงพยาบาลปากน้ำโพ 2 ในจังหวัดนครสวรรค์ และ อีกทั้งยังมี โรงพยาบาลพิษณุเวช อุดรดิตต์ ในจังหวัดอุดรดิตต์ ที่จะเปิดดำเนินการได้ในไตรมาสแรกของปี 2562 โรงพยาบาลพรินซ์ อุทัยธานี ที่อยู่ระหว่างการปรับปรุง คาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 3 ปี 2562 นอกจากนี้ยังมีโรงพยาบาลศิริเวช ลำพูน ในจังหวัดลำพูนที่บริษัทฯ รับโอนกิจการเสร็จสิ้นในเดือนมีนาคม 2562 และเปิดดำเนินการต่อเนื่องต่อไปภายหลังจากการรับโอนกิจการ
2. **ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า** ได้แก่ โรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ อาคารสำนักงานให้เช่า
3. **ธุรกิจให้บริการระบบสารสนเทศ** ได้แก่ การวางระบบโปรแกรมสำเร็จรูปที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการข้อมูลสำหรับธุรกิจโรงพยาบาล บริหารจัดการทรัพยากรขององค์กร และการบำรุงรักษาระบบสารสนเทศ
4. **ธุรกิจบริการให้คำปรึกษาการลงทุน** โดยให้บริการเป็นที่ปรึกษาธุรกิจซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างพักการดำเนินการ

## 1.1 วิสัยทัศน์

พรินซิเพิล แคปิตอล จะเป็นองค์กรที่มุ่งเน้นการขยายกิจการในธุรกิจด้านสุขภาพ และจะเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารธุรกิจโรงพยาบาลที่ได้รับการยอมรับในการนำเทคโนโลยีมายกระดับคุณภาพการให้บริการและการเพิ่มประสิทธิภาพ รวมถึงจะใช้ประโยชน์จากอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ ที่บริษัทฯ ถือครองอยู่อย่างเต็มที่ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด

## 1.2 พันธกิจ

- จะให้บริการบริหารธุรกิจโรงพยาบาลและบริการส่วนงานสนับสนุนอย่างมืออาชีพ ต่อโรงพยาบาลในเครือและโรงพยาบาลพันธมิตรที่ได้รับโอกาสเข้าไปบริหารงานให้
- จะมุ่งมั่นในการบริหารโรงพยาบาลอย่างมีประสิทธิภาพโดยนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพื่อให้บรรลุเป้าหมายตามที่ตั้งไว้ทั้งผลประกอบการด้านการเงิน คุณภาพการให้บริการ และ ความพึงพอใจของผู้รับบริการ
- จะเสริมความแข็งแกร่งของเครือโรงพยาบาลด้วยการสร้างพันธมิตร และ/หรือ การเข้าซื้อกิจการเพื่อร่วมกันพัฒนาศักยภาพและผลประกอบการให้ดียิ่งขึ้น
- จะแสวงหาโครงการที่เกี่ยวข้องกับด้านสุขภาพใหม่ๆ เพื่อต่อยอดธุรกิจ โดยเป็นได้ทั้งการใช้อสังหาริมทรัพย์เดิมที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์ และลงทุนในอสังหาริมทรัพย์แห่งใหม่ที่สอดคล้องกับความเป็นไปได้ของโครงการ
- จะเป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนและยกระดับการดูแลสุขภาพในชุมชน เพื่อให้เกิดสังคมที่แข็งแรงอย่างยั่งยืน
- จะทุ่มเทในการพัฒนาบุคลากรในเครืออย่างต่อเนื่อง เพื่อเสริมศักยภาพทางด้านเทคโนโลยีและทักษะใหม่ๆ ให้รองรับกับการขยายตัวอย่างรวดเร็วขององค์กร
- มุ่งมั่นให้บริการ วิเคราะห์ ออกแบบ ติดตั้งระบบงานเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ด้วยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญ เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนธุรกิจด้านการแพทย์ ซึ่งเป็นธุรกิจหลัก
- มุ่งมั่นพัฒนาความเป็นเลิศในการให้บริการของโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่มีอยู่เพื่อสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าที่เข้าพักทั้งชาวไทยและต่างประเทศ

## 1.3 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญมีดังนี้

ปี พ.ศ.	เหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้น
2562	<ul style="list-style-type: none"><li>— ในวันที่ 1 มีนาคม 2562 บริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ - ลำพูน จำกัด เข้าทำการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer – EBT) ของโรงพยาบาลศิริเวชลำพูน เสร็จสิ้น</li><li>— ในเดือนกุมภาพันธ์ 2562 บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) ได้รับการอนุมัติจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในการปรับย้ายกลุ่มอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง หมวดธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไปยังอุตสาหกรรมบริการ ในหมวดธุรกิจการแพทย์ (Health Care Services)</li></ul>
2561	<ul style="list-style-type: none"><li>— ในเดือนพฤศจิกายน 2561 บริษัทฯ ผ่านการรับรองมาตรฐานระบบคุณภาพ ISO 9001:2015</li></ul>

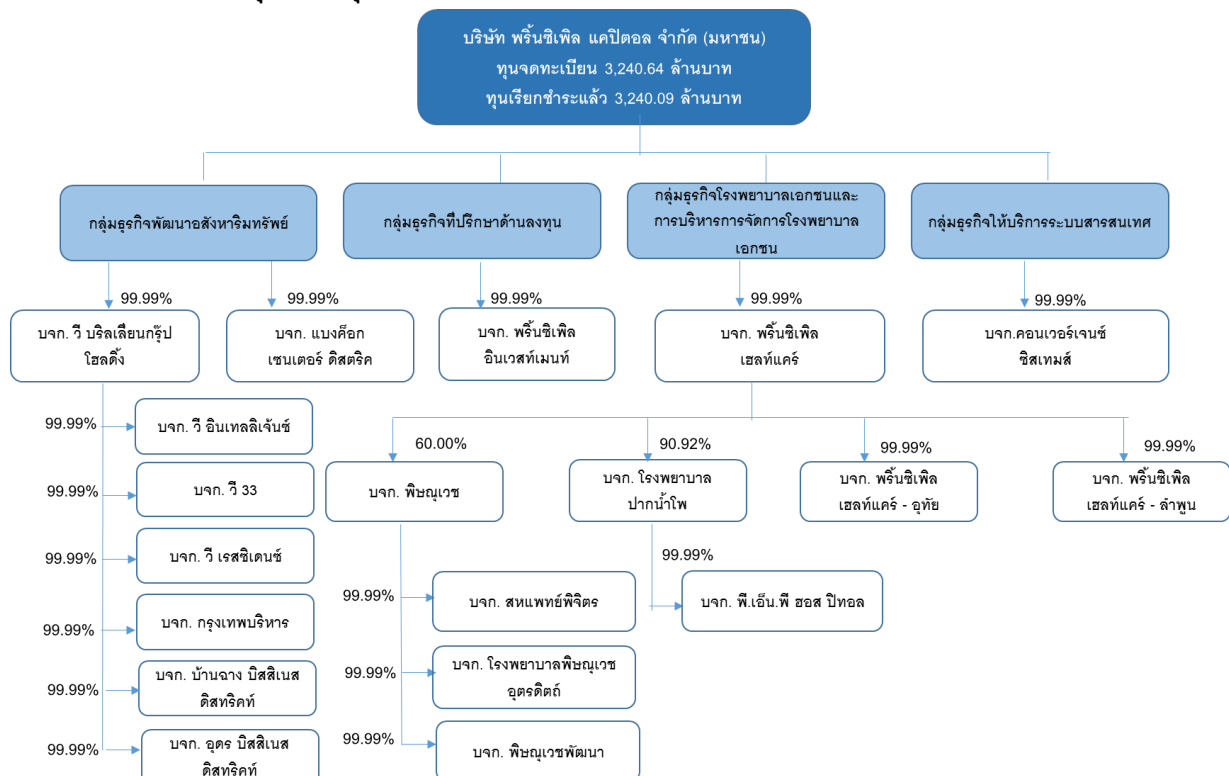
ปี พ.ศ.	เหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้น
	<ul style="list-style-type: none"> <li>— ในเดือนตุลาคม 2561 บริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ - ลำพูน จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน โดยมีทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมติให้บริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ - ลำพูน จำกัด เข้าทำการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer – EBT) ของโรงพยาบาลศิริเวช ลำพูน ในจังหวัดลำพูน ประกอบด้วยที่ดิน 2 แปลงเนื้อที่ 11-0-65 ไร่ พร้อมอาคารโรงพยาบาล อาคารสนับสนุน 9 หลังและอุปกรณ์ทางการแพทย์ และใบอนุญาตในการประกอบกิจการโรงพยาบาลจำนวน 59 เตียง เงินลงทุนทั้งสิ้น 120 ล้านบาท</li> <li>— ในวันที่ 7 มิถุนายน 2561 บริษัทฯ ผ่านการรับรอง Anti Corruption จาก โครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทย ในการต่อต้านการทุจริต (Private Sector Collective Action Coalition Against Corruption : CAC)</li> <li>— ในเดือนพฤษภาคม 2561 บริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ - อุทัย จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน โดยมีทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท โดยบริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ - อุทัย จำกัด ได้ซื้อโรงพยาบาลที่หยุดประกอบกิจการซึ่งเป็นหนี้ NPA จากสถาบันการเงินทำให้ได้มาซึ่งที่ดินรวม 10 แปลงพร้อมสิ่งปลูกสร้าง (อยู่ระหว่างการปรับปรุงอาคาร) รวม 10 หลังเนื้อที่ 12-1-79.5 ไร่ ตำบลบางพระครู อำเภอนครหลวง จังหวัดอุทัยธานีโดยบริษัทฯ ปรับปรุงอาคารเดิมให้เป็นโรงพยาบาลขนาด 59 เตียง มูลค่าการลงทุน 160 ล้านบาท</li> <li>— ในเดือนมีนาคม 2561 บริษัท วี บริลเลียนกรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัทย่อยขึ้น 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท บ้านฉาง บิสซิเนส ดีสทริคท์ จำกัด และบริษัท อุดร บิสซิเนส ดีสทริคท์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยมีทุนจดทะเบียน 121 ล้านบาท และ 129 ล้านบาท ตามลำดับ</li> <li>— ในวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2561 บริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อ “โรงพยาบาลปิยะมินทร์” เป็น “โรงพยาบาลพรินซ์ สุวรรณภูมิ (PRINC HOSPITAL SUVARNABHUMI)” ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าซื้อและรับโอนกิจการสถานพยาบาลของบริษัท ไทย เฮลท์ เมเนจเม้นท์ ออกลานัยเซชั่น จำกัด (“THM”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนภายใต้ชื่อ “โรงพยาบาลปิยะมินทร์” ซึ่งตั้งอยู่ในจังหวัดสมุทรปราการ และคลินิกเวชกรรม ปิยะมินทร์อีก 3 แห่งในกรุงเทพมหานคร โดยบริษัทฯ จะรับโอนมาซึ่งกิจการสถานพยาบาลของ THM รวมถึงทรัพย์สิน หนี้สิน ใบอนุญาตต่างๆ ที่จำเป็นต่อการประกอบกิจการของสถานพยาบาล พนักงานทั้งหมดที่ประสงค์จะทำงานกับบริษัทฯ ต่อไป ตลอดจนเจตจำนงสุภาพและภาระผูกพันตามสัญญาที่ THM มีอยู่ ณ วันโอนกิจการ ภายใต้ข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญาโอนกิจการระหว่างบริษัทฯ กับ THM โดยบริษัทฯ จะชำระค่าตอบแทนการโอนกิจการข้างต้นให้แก่ THM เป็นเงิน 900 ล้านบาท เมื่อเงื่อนไขบังคับก่อนตามที่กำหนดในสัญญาโอนกิจการสำเร็จ การได้มาซึ่งกิจการของ THM ในครั้งนี้จะช่วยขยายเครือข่ายการประกอบธุรกิจโรงพยาบาลของกลุ่มบริษัทฯ ให้ครอบคลุมมากขึ้นโดยเฉพาะในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล จากเดิมที่โรงพยาบาลในกลุ่มบริษัทฯ ตั้งอยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัด ซึ่งจะก่อให้เกิดเป็น Hub</li> </ul>

ปี พ.ศ.	เหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้น
	<p>และ Spoke System ของธุรกิจโรงพยาบาลซึ่งจะช่วยเสริมสร้างการเติบโตและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน การรับโอนกิจการจาก THM ดำเนินการแล้วเสร็จ</p> <p>— ในวันที่ 25 มกราคม 2561 บริษัท อลิอันซ์ เมดิคอล เอเชีย จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ จำกัด</p>
2560	<p>— ในเดือนพฤศจิกายน 2560 บริษัทฯ เข้าซื้อกิจการของกลุ่มบริษัท อลิอันซ์ เมดิคอล เอเชีย จำกัด (“AMA”) โดยการซื้อหุ้นใน AMA จำนวนทั้งสิ้น 268,374,998 หุ้น ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของ AMA จากผู้ถือเดิม อันได้แก่ นางสาวสาธิตา วิทยากร (“คุณสาธิตา”) แวนเทจ พ้อยท์ แมเนจเม้นท์ ลิมิเตด (“แวนเทจ พ้อยท์”) และนายศิริชัย โตวิริยะเวช (“คุณศิริชัย”) ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ในราคาหุ้นละประมาณ 7.4523 บาท คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้นไม่เกิน 2,000 ล้านบาท ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ ได้มาซึ่งบริษัทย่อยที่ AMA ถือหุ้นทางตรงหรือทางอ้อมจำนวน 6 บริษัท อันประกอบด้วย (1) บริษัท พิชญเวช จำกัด (2) บริษัท โรงพยาบาลปากน้ำโพ จำกัด (3) บริษัท สหแพทย์พิจิตร จำกัด (4) บริษัท โรงพยาบาลพิชญเวชอุตรดิตถ์ จำกัด (5) บริษัท พิชญเวชพัฒนา จำกัด และ (6) บริษัท พี.เอ็น.พี. ฮอสปิทอล จำกัด (รวมเรียกบริษัทตาม (1) – (6) ว่า “บริษัทย่อย” และกิจการของบริษัทย่อยทั้งหมดด้วย โดยบริษัทฯ จะชำระค่าหุ้นข้างต้นให้แก่คุณสาธิตา แวนเทจ พ้อยท์ และ คุณศิริชัย ด้วยเงินสด โดยจะชำระจำนวนกึ่งหนึ่งในวันที่ซื้อขายหุ้น และจะชำระในส่วนที่เหลืออีกกึ่งหนึ่งภายในระยะเวลาไม่เกิน 12 เดือนนับจากวันที่ทำสัญญาซื้อขายหุ้น ทั้งนี้หากบริษัทฯ ชำระราคาซื้อขายหุ้นในส่วนที่เหลือดังกล่าวให้แก่คุณสาธิตา แวนเทจ พ้อยท์ หรือ คุณศิริชัย ภายในวันที่สิ้นสุดระยะเวลาครบ 6 เดือนนับแต่วันที่ทำสัญญาซื้อขายหุ้น บริษัทฯ จะต้องชำระดอกเบี้ยเป็นรายเดือนให้แก่คุณสาธิตา แวนเทจ พ้อยท์ และ/หรือ คุณศิริชัย สำหรับราคาซื้อขายในส่วนที่ผู้ซื้อยังไม่ได้ชำระในอัตราเท่ากับดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ประเภท MLR ลบ 2 เปอร์เซ็นต์ (MLR-2%) ณ วันที่ถัดจากวันสิ้นสุดระยะเวลาครบ 6 เดือนนับแต่วันที่ทำสัญญาซื้อขายหุ้น (“วันเริ่มต้นดอกเบี้ย”) โดยเริ่มคำนวณตั้งแต่วันที่เริ่มต้นดอกเบี้ยจนถึงวันที่บริษัทฯ ชำระราคาซื้อขายครบถ้วน (โดยไม่มีการคิดดอกเบี้ยทบต้น)</p> <p>— ในเดือนพฤษภาคม 2560 บริษัทฯ กรุงเทพมหานคร จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ (“บริษัทย่อย” หรือ “ผู้ขาย”) ทำการขายที่ดินโฉนดเลขที่ 3582 และ 3962 รวม 2 แปลงเนื้อที่รวม 2 ไร่ 2 งาน 34.3 ตารางวาพร้อมสิ่งปลูกสร้างประเภทอาคารสูง 34 ชั้น และที่จอดรถ ซึ่งตั้งอยู่บนที่ดิน 2 แปลงดังกล่าวพร้อมใบอนุญาตก่อสร้างเลขที่ 42/2559 ให้กับ Carlton Bangkok Investment Pte. Ltd. (“ผู้ซื้อ”) ในมูลค่า 2,400 ล้านบาท และภาษีตลอดจนค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการโอนที่ดินและสิ่งปลูกสร้างอีกจำนวน 100 ล้านบาท รวมราคาตามสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างและใบอนุญาต เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 2,500 ล้านบาท โดยผู้ซื้อตกลงให้ บริษัท คาร์ลตัน โฮเทล แบงคอก จำกัด (“ผู้รับโอน”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของผู้ซื้อรับโอนที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างรวมถึงใบอนุญาตก่อสร้างข้างต้น</p>

ปี พ.ศ.	เหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้น
	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ ทำการแก้ไขเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัทฯ และแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัทฯ เพื่อรองรับการประกอบธุรกิจโรงพยาบาล</li> </ul>
2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ จัดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจากการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญจำนวน 442,172,887 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 442,172,887 บาท ทำให้ทุนที่ชำระแล้วเป็นจำนวน 1,400,149,087 บาท</li> <li>บริษัทฯ ได้เข้าทำรายการซื้อหุ้นสามัญและหุ้นบุริมสิทธิรวมร้อยละ 99.99 ของบริษัท วี บิลเลี่ยน กรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และลงทุนในบริษัทย่อยซึ่งประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวน 4 บริษัทได้แก่ (1) บริษัท วี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด (2) บริษัท วี เรสซิเดนซ์ จำกัด (3) บริษัท กรุงเทพบริหาร จำกัด และ (4) บริษัท วี 33 จำกัด จากนั้นนางสาวสาธิตา วิทยากร และบริษัท พีค ดีเวลลอปเม้นท์ โฮลดิ้งส์ แอลทีดี ซึ่งการลงทุนดังกล่าวจะทำให้กิจการได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ในที่ดินและอาคารเพิ่มขึ้น 9 แห่ง โดยแบ่งเป็นโครงการที่ตั้งอยู่ในทำเลใจกลางกรุงเทพมหานครรวม 4 โครงการ และที่ดินในต่างจังหวัด 5 แห่ง มูลค่ากิจการรวม 5,791.13 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้ทำการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,839,938,433 หุ้น ให้แก่ นางสาวสาธิตา วิทยากร และพีค ดีเวลลอปเม้นท์ โฮลดิ้งส์ แอลทีดี และออกตั๋วสัญญาใช้เงินมูลค่ารวมทั้งสิ้น 510,509,850 บาท ให้แก่คุณสาธิตา เพื่อเป็นค่าตอบแทนสำหรับการเข้าซื้อกิจการของบริษัท วี บิลเลี่ยนกรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด ทำให้ทุนจดทะเบียนเพิ่มขึ้นเป็น 3,240,683,433 บาท</li> </ul>
2558	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ ผ่านการรับรองมาตรฐานระบบคุณภาพ ISO 9001:2008</li> <li>จัดตั้งบริษัทย่อยคือ บริษัท แบงค็อก เซนเตอร์ ดิสตริค จำกัด โดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 300 ล้านบาท และเรียกชำระแล้วจำนวน 75 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยทำงานร่วมกับภาครัฐในการดำเนินโครงการ Public Private Partnership (PPP) โดยบริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 99.99</li> <li>บริษัทฯ จัดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจากการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญจำนวน 10,251,700 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 10,251,700 บาท ทำให้ทุนที่ชำระแล้วเป็นจำนวน 957,976,200 บาท</li> </ul>
2557	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ จัดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจากการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญจำนวน 13,924,500 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 13,924,500 บาท ทำให้ทุนที่ชำระแล้วเป็นจำนวน 947,724,500 บาท</li> <li>บริษัทฯ ประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (Collective Action Coalition Against Corruption)</li> <li>เริ่มโครงการระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001:2008 เพื่อขอการรับรองในปี 2558</li> </ul>
2546-2556	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการสำคัญหลายแห่งได้แก่ สีส้ม แกรนด์เทอเรส, เซ็นต์หลุยส์ แกรนด์เทอเรส, และโครงการสาทร เทอเรส ซึ่งภายหลังได้เปลี่ยนชื่อเป็นโรงแรมแมริออท เอ็คเซ็คคิวทีฟ อพาร์ทเม้นท์ สาทร วิสต้า – กรุงเทพฯ</li> <li>บริษัทฯ ทายอดเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5,000,000 บาท มาเป็น 610,000,000 บาท</li> </ul>

ปี พ.ศ.	เหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้น
	<ul style="list-style-type: none"> <li>มีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นดร. สาธิต วิทยากร และได้ทำการเปลี่ยนชื่อบริษัท เป็นบริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) และเปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์เป็น "PRINC"</li> <li>จัดตั้งบริษัทย่อยคือ บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท เพื่อทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาด้านธุรกิจกับบริษัทสนับสนุน และขยายการลงทุนของบริษัท</li> <li>ขยายการให้บริการบริหารทรัพย์สินแบบครบวงจรให้อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เอกมัย</li> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 1,400,700,000 บาท โดยเป็นทุนที่ชำระแล้ว 933,800,000 บาท และหุ้นสามัญ อีก 466,900,000 หุ้น ที่ราคาหุ้นละ 1 บาท ออกไว้เพื่อรองรับการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (PRINC-W1)</li> <li>เข้าซื้อกิจการของบริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเต็มส์ จำกัด ประกอบธุรกิจการให้บริการเกี่ยวกับการติดตั้งระบบสารสนเทศสำหรับโรงพยาบาลและบริษัทต่างๆ โดยเป็นการเข้าถือหุ้นร้อยละ 99.99 โดยการซื้อกิจการในครั้งนี้เป็นการเพิ่มศักยภาพและกลยุทธ์ทางธุรกิจรวมถึงลดการพึ่งพาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในการสร้างรายได้เพียงอย่างเดียว</li> </ul>

#### 1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ( ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)



หมายเหตุ : บริษัทฯ ได้ลดสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท พรินซิเพิล เซลล์แคร์ - ลำพูน จำกัด ลงเหลือร้อยละ 80 เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2562

รายละเอียดการถือหุ้นของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ดังนี้

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) (PRINC)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า คือ โรงแรมแมริออท เอ็คเซคคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิลล์-กรุงเทพฯ และบริหารจัดการอาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ ประกอบธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน ภายใต้ชื่อ โรงพยาบาลพรินซ์ สุวรรณภูมิ <sup>1/</sup>	-
<b>ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนและการบริหารจัดการโรงพยาบาล</b>			
บริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ จำกัด (PRINH)	ลงทุนในบริษัทอื่น	ลงทุนในบริษัทอื่น ให้บริการ Shared Service แก่โรงพยาบาลในเครือ	99.99
บริษัท พิษณุเวช จำกัด <sup>2/</sup> (PSV)	โรงพยาบาลเอกชน	ประกอบธุรกิจโรงพยาบาลพิษณุเวช	60.00
บริษัท สหแพทย์พิจิตร จำกัด <sup>2/</sup> (PPCH)	โรงพยาบาลเอกชน	ประกอบธุรกิจโรงพยาบาลสวเขต	60.00
บริษัท โรงพยาบาลพิษณุเวชอุตรดิตถ์ จำกัด <sup>2/</sup> (PUTD)	โรงพยาบาลเอกชน	ประกอบธุรกิจโรงพยาบาลพิษณุเวชอุตรดิตถ์	60.00
บริษัท พิษณุเวชพัฒนา จำกัด <sup>2/</sup> (PPTN)	โรงพยาบาลเอกชน	ยังไม่ได้ประกอบธุรกิจ	60.00
บริษัท โรงพยาบาลปากน้ำโพ จำกัด <sup>3/</sup> (PPNP)	โรงพยาบาลเอกชน	ประกอบธุรกิจโรงพยาบาลปากน้ำโพ และโรงพยาบาลปากน้ำโพ 2	90.92
บริษัท พี.เอ็น.พี ฮอสปิเทล จำกัด <sup>3/</sup> (PNPH)	โรงพยาบาลเอกชน	ยังไม่ได้ประกอบธุรกิจ	90.92
บริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ – อุทัย จำกัด <sup>4/</sup> (PUTH)	โรงพยาบาลเอกชน	ประกอบธุรกิจโรงพยาบาลพรินซ์อุทัยธานี	99.99
บริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ – ลำพูน จำกัด <sup>4/</sup> (PLPN)	โรงพยาบาลเอกชน	ประกอบธุรกิจโรงพยาบาลศิริเวชลำพูน	80.00
<b>ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์</b>			
บริษัท แบงค็อก เซ็นเตอร์ ดิสตริค จำกัด (BCD)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ร่วมกับภาครัฐในการดำเนินโครงการ Public Private Partnership (PPP)	99.99
บริษัท วี บริลเลียนกรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด (VB)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และลงทุนในบริษัทอื่น	ปัจจุบันมีที่ดินเปล่าที่จังหวัดสระบุรีและจังหวัดอ่างทอง อยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ	99.99
บริษัท วี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด <sup>5/</sup> (VI)	ให้เช่าอาคารและสำนักงาน	ให้เช่าอาคารสำนักงานบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ ซึ่งตั้งอยู่บนถนนเอกมัย	99.99

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัท วี 33 จำกัด <sup>5/</sup> (V33)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ปัจจุบันมีที่ดินเปล่าที่จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งอยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ	99.99
บริษัท วี เรสซิเดนซ์ จำกัด <sup>5/</sup> (VR)	โรงแรมและเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์	บริการที่พักอาศัยให้เช่า เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ โครงการซัมเมอร์เซ็ท เอกมัย	99.99
บริษัท กรุงเทพบริหาร จำกัด <sup>5/</sup> (BG)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และให้เช่าอสังหาริมทรัพย์	ปัจจุบันมีที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในซอย สุขุมวิท 29 ซึ่งมีแผนจะขายที่ดินดังกล่าว ให้แก่นักลงทุนที่สนใจ	99.99
บริษัท บ้านฉาง บิสซิเนส ดีสทริคท์ จำกัด <sup>5/</sup> (BBD)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ปัจจุบันมีที่ดินเปล่าที่จังหวัดระยองซึ่งอยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ	99.99
บริษัท อูธร บิสซิเนส ดีสทริคท์ จำกัด <sup>5/</sup> (UBD)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ปัจจุบันมีที่ดินเปล่าที่จังหวัดอุดรธานี ซึ่งอยู่ระหว่างการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ	99.99
<b>ธุรกิจให้บริการระบบสารสนเทศ</b>			
บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด (CS)	ให้บริการติดตั้งระบบสารสนเทศ	ให้บริการวางระบบโปรแกรมสำเร็จรูป และดูแลรักษาระบบงาน	99.99
<b>ธุรกิจที่ปรึกษาด้านการลงทุน</b>			
บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เม้นท์ จำกัด (PI)	ที่ปรึกษา	ให้คำปรึกษาด้านการลงทุน	99.99

หมายเหตุ: 1/ เดิมชื่อ บริษัท อลิอันซ์ เมดิคอล เอเชีย จำกัด

2/ บริษัทฯ ถือหุ้นผ่านบริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นในบริษัท พิชญเวช จำกัดร้อยละ 60

3/ บริษัทฯ ถือหุ้นผ่านบริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นในบริษัท โรงพยาบาลปากน้ำโพ จำกัด ร้อยละ 90.92

4/ บริษัทฯ ถือหุ้นผ่านบริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ จำกัด

5/ บริษัทฯ ถือหุ้นผ่านบริษัท วี บริลเลียนกรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด

## 1.5 รางวัลแห่งความภาคภูมิใจ

- บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) ได้รับมอบใบประกาศนียบัตรผู้ผ่านกระบวนการรับรอง และเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริตอย่างสมบูรณ์จากโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริตเมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2561

### ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนและบริหารจัดการโรงพยาบาล

- โรงพยาบาลพิชญเวช ได้รับการรับรอง JCI ในเดือนธันวาคม 2555 และได้รับการ reaccreditation ในเดือนธันวาคม 2558 และในเดือนธันวาคม 2561
- โรงพยาบาลพิชญเวชได้รับรางวัลจากหลายหน่วยงาน ดังต่อไปนี้



1. รางวัลสถานประกอบกิจการต้นแบบด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน ระดับประเทศ จากกรมสวัสดิการ กระทรวงแรงงาน ปีที่ 3
  2. รางวัลธรรมาภิบาลดีเด่นจากกรมส่งเสริมธุรกิจและคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ปปช.)
  3. ห้างอาหารได้รับการรับรอง Good Manufacturing Practice (GMP) และรางวัลดีเลิศจากสำนักงานสาธารณสุขจังหวัด
  4. รางวัลมาตรฐานระบบ IT ขั้นที่ 2 จาก 3 ขั้น จากสมาคมเวชสารสนเทศไทย (TMI) 2559
  5. รางวัลชนะเลิศอันดับ 2 ในการนำเสนอเรื่อง Phlebitis ด้านนวัตกรรมและ R2R จากสำนักงานป้องกันควบคุมโรคที่ 2
  6. รางวัล Thailand Corporate Governance Award 2018 จากกรมพัฒนาธุรกิจ กระทรวงพาณิชย์
  7. รางวัลเมืองไทยประกันชีวิต Hospital Award ชนะเลิศอันดับ 1 ด้านริเริ่มเปิดนวัตกรรม
  8. รางวัลสถานประกอบกิจการดีเด่น ด้านแรงงานสัมพันธ์และสวัสดิการแรงงาน (ปีที่ 8 ติดต่อกัน) จากกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน กระทรวงแรงงาน
  9. รางวัลสถานประกอบกิจการดีเด่น ด้านการส่งเสริมการพัฒนาฝีมือแรงงานจากสถาบันพัฒนาฝีมือแรงงาน
  10. ประกาศเกียรติคุณ Zero Accident Campaign 2018 ระดับเงินจากสถาบันส่งเสริมความปลอดภัย อาชีวอนามัย
  11. รางวัลสถานที่ดีเด่นที่เอื้อต่อคนพิการประจำปี 2561 (ระดับประเทศ) จากกรมส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ
- โรงพยาบาลสหเวช ได้รับรางวัลธรรมาภิบาลธุรกิจดีเด่นระดับจังหวัดในปี 2561

### ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

- บริษัทฯ ได้รับรางวัลพระราชทานผลงานสถาปัตยกรรมดีเด่นจากโครงการเซ็นทรัลพลูส์ แกรนด์เดอะเพลส ประเภทอาคารพักอาศัยรวม จากสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี คัดเลือกโดยสมาคมสถาปนิกสยามในพระบรมราชูปถัมภ์ และได้รับรางวัลประกาศเกียรติคุณจากคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคให้เป็นผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ดี ประจำปี พ.ศ. 2550 – 2551
- โรงแรมแมริออท เอ็คเซ็ลคิวิตีฟ อพาร์ทเมนท์ สาทร วิสต้า – กรุงเทพฯ ได้รับรางวัลที่พักอาศัยที่ดีที่สุด ประจำปี พ.ศ. 2557 ในฐานะโรงแรมในกรุงเทพฯ ที่ได้รับการจัดอันดับสูงสุด โดยที่รางวัลดังกล่าวนี้ ได้จัดอันดับโรงแรมชั้นนำเกือบ 400 แห่ง จากสถานที่ยอดนิยมต่างๆ โดยผลการจัดอันดับขึ้นอยู่กับข้อความแสดงความคิดเห็นของลูกค้าออร์บิทซ์ และได้รับรางวัล Trip Advisors 2014 Certificate of Excellence Award Winner และ World Travel Award 2014
- โรงแรมแมริออท เอ็คเซ็ลคิวิตีฟ อพาร์ทเมนท์ สาทร วิสต้า – กรุงเทพฯ ได้รับรางวัลจากหลายหน่วยงาน 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)

- รางวัลโครงการกรุงเทพสะอาดและปราศจากมลพิษ (Clean and Green Award by Bangkok Metropolitan Administration)

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ปัจจุบันธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนและบริหารจัดการโรงพยาบาลเอกชน จากการที่บริษัทฯ มองเห็นโอกาสและการเติบโตอีกมากในธุรกิจบริการทางการแพทย์ ในปี 2560 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นของบริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ จำกัด (เดิมชื่อบริษัท อลิอันซ์ เมดิคอล เอเชีย จำกัด) ซึ่งประกอบธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนโดยมีเครือข่ายโรงพยาบาล 4 โรง ใน 3 จังหวัดทางภาคเหนือ ได้แก่ โรงพยาบาลสวเขว โรงพยาบาลปากน้ำโพ โรงพยาบาลปากน้ำโพ 2 และโรงพยาบาลพิษณุเวช

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่เป็นผู้ให้บริการทางการแพทย์ชั้นนำแก่กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลางในประเทศไทยโดยการขยายเครือข่ายโรงพยาบาลให้ครอบคลุมและเพิ่มศักยภาพในการแสวงหารายได้ด้วยการลงทุนสร้างโรงพยาบาลเองซื้อกิจการโรงพยาบาลและรับจ้างบริหารกิจการโรงพยาบาล และนำระบบการจัดการเทคโนโลยีสารสนเทศของโรงพยาบาล (Hospital Information Systems) มาใช้ในการบริหารต้นทุนของธุรกิจโรงพยาบาลอย่างมีประสิทธิภาพ โดยในปี 2561 บริษัทฯ ได้ลงทุนซื้อกิจการโรงพยาบาลเพิ่มอีก 1 แห่งคือ โรงพยาบาลพรินซ์ สุวรรณภูมิ (เดิมชื่อโรงพยาบาลปิยะมินทร์) เป็นโรงพยาบาลขนาดใหญ่ในจังหวัดสมุทรปราการ ซึ่งช่วยขยายเครือข่ายการประกอบธุรกิจโรงพยาบาลของกลุ่มบริษัทฯ ให้ครอบคลุมมากขึ้นโดยเฉพาะในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล จากเดิมที่โรงพยาบาลในกลุ่มบริษัทฯ ตั้งอยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัด ซึ่งจะก่อให้เกิดเป็น Hub และ Spoke System ของธุรกิจโรงพยาบาลซึ่งจะช่วยเสริมสร้างการเติบโตและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน จากการซื้อกิจการดังกล่าวส่งผลให้รายได้จากธุรกิจการให้บริการทางการแพทย์เป็นรายได้หลักของบริษัทฯ ดังนั้นบริษัทฯ ได้ยื่นขอตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเปลี่ยนกลุ่มธุรกิจอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไปยังกลุ่มธุรกิจให้บริการทางการแพทย์ซึ่งได้รับการอนุมัติจากตลาดหลักทรัพย์ในเดือนกุมภาพันธ์ 2562 นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้ลงทุนสร้างโรงพยาบาลเพิ่มอีก 1 แห่งคือ โรงพยาบาลพิษณุเวช อุตรดิตถ์ ในจังหวัดอุตรดิตถ์ และซื้อโรงพยาบาลที่จังหวัดอุทัยธานีซึ่งเป็นหนี้ NPA จากสถาบันการเงินและนำมาปรับปรุงเป็นโรงพยาบาล พรินซ์ อุทัยธานี ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการปรับปรุงให้มีความทันสมัยและสามารถให้บริการรักษาในระดับมาตรฐานสากล ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จและเปิดให้บริการอย่างเป็นทางการได้ภายในไตรมาสที่ 3 ปี 2562 เมื่อเดือนมีนาคม 2562 บริษัทฯ ได้รับโอนกิจการของโรงพยาบาลศิริเวช ลำพูน ในจังหวัดลำพูนเสร็จสิ้น จึงทำให้จำนวนโรงพยาบาลในเครือข่ายเพิ่มขึ้นเป็น 8 โรงพยาบาลใน 7 จังหวัด

สำหรับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ ยังคงดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าในรูปแบบของโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ และอาคารสำนักงานให้เช่าแบบครบวงจร อย่างไรก็ตามบริษัทฯ หยุดขยายธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายโดยจะไม่พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพิ่มเติมจากปัจจุบัน สำหรับที่ดินรอการพัฒนา หากมีโอกาสที่เหมาะสมและเป็นประโยชน์ บริษัทฯ พร้อมทั้งจะขายที่ดินรอการพัฒนาและโครงการที่มีอยู่ในปัจจุบันแก่นักลงทุนที่สนใจ เพื่อนำมาเป็นแหล่งเงินทุนในการพัฒนาธุรกิจการแพทย์ต่อไป เว้นแต่ที่ดินรอการพัฒนาที่มีศักยภาพที่จะสามารถพัฒนารองรับธุรกิจการแพทย์ในอนาคต

นอกจากธุรกิจการแพทย์และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แล้วบริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจให้บริการและให้คำปรึกษาในการติดตั้งและวางระบบงานโปรแกรมสำเร็จรูป และบำรุงรักษา ดูแลระบบสารสนเทศ และบริการให้คำปรึกษาด้านการลงทุนอีกด้วย

## โครงสร้างรายได้

ประเภทรายได้	ดำเนินการโดย	2561		2560		2559	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ธุรกิจโรงพยาบาล	PSUV, PSV, PPCH, PPNP	2,084.6	76.6	1,690.4	75.5	1,716.8	82.9
ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ ให้เช่า	PRINC, VB, VI, VR	574.2	21.1	476.4	21.3	286.9	13.8
ธุรกิจอื่นๆ	CS	63.9	2.3	71.0	3.2	68.0	3.3
รายได้รวม		2,722.7	100.0	2,237.8	100.0	2,071.7	100.0

หมายเหตุ:	PSUV	-	โรงพยาบาลพรินซ์ สุวรรณภูมิซึ่งดำเนินการโดยบมจ. พรินซิเพิล แคปิตอล
	PSV	-	โรงพยาบาลพิษณุเวช
	PPCH	-	โรงพยาบาลสวเขตพิจิตร
	PPNP	-	โรงพยาบาลปากน้ำโพ และโรงพยาบาลปากน้ำโพ 2
	PRINC	-	บมจ. พรินซิเพิล แคปิตอล
	VB	-	บจก. วี บริลเลียนกรุ๊ป โฮลดิ้ง
	VI	-	บจก. วี อินเทลลิเจนซ์
	VR	-	บจก. วี เรสซิเดนซ์
	CS	-	บจก. คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์

## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จัดแบ่งผลิตภัณฑ์ออกเป็นกลุ่มตามประเภทธุรกิจแต่ละประเภท ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

### ก) ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน และการบริหารจัดการโรงพยาบาลเอกชน

#### ▪ โรงพยาบาลเอกชนในกรุงเทพและปริมณฑล

เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2561 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการกิจการโรงพยาบาลเอกชนภายใต้ชื่อ “โรงพยาบาลพรินซ์ สุวรรณภูมิ (PRINC HOSPITAL SUVARNABHUMI) (เดิมชื่อ “โรงพยาบาลปิยะมินทร์”) ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าซื้อและรับโอนกิจการสถานพยาบาลของบริษัท ไทย เอ็ดจ์ เมเนจเม้นท์ ออกานัยเซชั่น จำกัด (“THM”) ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน ซึ่งตั้งอยู่ที่อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ และคลินิกเวชกรรมปิยะมินทร์อีก 3 แห่งในกรุงเทพมหานคร โดยบริษัทฯ ได้รับโอนมาซึ่งกิจการสถานพยาบาลของ THM รวมถึงทรัพย์สิน หนี้สิน ใบอนุญาตต่างๆ ที่จำเป็นต่อการประกอบกิจการของสถานพยาบาล พนักงานทั้งหมดที่ประสงค์จะทำงานกับบริษัทฯ ต่อไป ตลอดจนสิทธิหน้าที่และภาระผูกพันตามสัญญาที่ THM มีอยู่ ณ วันโอนกิจการ ภายใต้ข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญาโอนกิจการระหว่างบริษัทฯ กับ THM

โรงพยาบาลพรินซ์ สุวรรณภูมิ มีขนาด 200 เตียง และมีศักยภาพรองรับผู้ป่วยนอกได้วันละ 600 คนต่อวัน โรงพยาบาลเปิดให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง โดยมีการจัดตั้งคลินิกโดยมีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางดังต่อไปนี้

- คลินิกอายุรกรรม
- ศัลยกรรมระบบประสาท
- สูตินารีเวช
- ศัลยกรรมกระดูก

- กุมภาพันธ์
- ศูนย์เวชศาสตร์ผู้สูงอายุ
- ศูนย์ทางเดินอาหาร
- ศูนย์มะเร็ง
- ศูนย์อุบัติเหตุฉุกเฉิน
- ศูนย์ต่อมไร้ท่อ
- ศูนย์หัวใจ
- ศูนย์ไตเทียม

## ■ โรงพยาบาลเอกชนในต่างจังหวัด

บริษัทฯ ดำเนินกิจการโรงพยาบาลเอกชนในต่างจังหวัดผ่านบริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ จำกัด (PRINH) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 โดย PRINH เข้าลงทุนในกลุ่มบริษัทที่ดำเนินธุรกิจโรงพยาบาล โดยมีรายละเอียดดังนี้

### 1. โรงพยาบาลพิษณุเวช

เป็นโรงพยาบาลขนาด 150 เตียง ตั้งอยู่ในจังหวัดพิษณุโลก เปิดให้บริการมาแล้วเป็นระยะเวลา 37 ปี เป็นสถานพยาบาลชั้นทุติยภูมิระดับสูง ดำเนินงานโดยบริษัท พิษณุเวช จำกัด เปิดให้บริการรักษาพยาบาลทั้งผู้ป่วยในและผู้ป่วยนอกตลอด 24 ชั่วโมง โดยได้รับการรับรองมาตรฐานสากล JCI (Joint Commission International) โดยมีการจัดตั้งคลินิกโดยมีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางดังต่อไปนี้

- คลินิกอายุรกรรม
- คลินิกสูตินรีเวช
- ศูนย์สุขภาพพรีกซ์ชีวิต
- คลินิกส่งเสริมพัฒนาการเด็กและวัยรุ่น
- คลินิก นู คอ จมูก
- คลินิกกุมารเวช
- คลินิกศัลยกรรม
- คลินิกจิตเวช
- คลินิกตา
- ศูนย์ทันตกรรม

นอกจากนี้ยังมีการให้บริการด้านต่างๆ เช่น การตรวจทางรังสีวิทยา การตรวจทางหัวใจ การตรวจทางห้องปฏิบัติการ และศัลยกรรม

### 2. โรงพยาบาลสทเวช

ดำเนินงานโดยบริษัท สหแพทย์พิจิตร จำกัด เปิดให้บริการเมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2533 เป็นโรงพยาบาลขนาด 90 เตียง ตั้งอยู่ในจังหวัดพิจิตร ให้บริการรักษาพยาบาลทั้งผู้ป่วยในและผู้ป่วยนอกตลอด 24 ชั่วโมง โดยมีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะโรคดังต่อไปนี้

- ศูนย์รักษาโรคกระดูกและข้อ
- ศูนย์ตรวจสุขภาพทั่วไป
- ศูนย์ไตเทียม
- คลินิกอายุรกรรม
- ศูนย์กายภาพบำบัด
- คลินิกสูตินรีเวช
- ศูนย์อุบัติเหตุฉุกเฉิน
- ศูนย์โรคหัวใจ ทางเดินปัสสาวะ
- ศูนย์เอกซเรย์คอมพิวเตอร์
- คลินิกศัลยกรรมทั่วไป
- ศูนย์กุมารเวชกรรม

### 3. โรงพยาบาลปากน้ำโพ และโรงพยาบาลปากน้ำโพ 2

โรงพยาบาลทั้ง 2 แห่งตั้งอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์ ดำเนินงานโดยบริษัท โรงพยาบาลปากน้ำโพ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท เท็น เอ็ม ดี นครสวรรค์ จำกัด) โดยแต่ละแห่งเป็นโรงพยาบาลขนาด 100 เตียง และยังเป็นโรงพยาบาลเอกชนที่ได้รับการรับรองมาตรฐานจากสถาบันรับรองคุณภาพสถานพยาบาล (องค์การมหาชน) โดยให้บริการเฉพาะผู้ป่วยที่เป็นลูกค้าเงินสดและประกันสุขภาพ เป็นสถานพยาบาลชั้นทุติยภูมิระดับสูง ให้บริการรักษาพยาบาลทั้งผู้ป่วยในและผู้ป่วยนอกตลอด 24 ชั่วโมง โดยมีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะโรคดังต่อไปนี้

- |                                   |                              |
|-----------------------------------|------------------------------|
| — ศูนย์อุบัติเหตุและฉุกเฉิน       | — คลินิกกุมารเวชกรรม         |
| — คลินิกทันตกรรม                  | — ศูนย์รังสีวินิจฉัย         |
| — คลินิกโรคระบบทางเดินอาหารและตับ | — คลินิกโรคหัวใจและหลอดเลือด |
| — หอผู้ป่วยวิกฤต                  | — คลินิกโรคติดเชื้อ          |
| — คลินิกอายุรกรรม                 | — ห้องปฏิบัติการทางการแพทย์  |
| — คลินิกโรคสมองและระบบประสาท      | — คลินิกกระดูกและข้อ         |
| — แผนกกายภาพบำบัด                 | — คลินิกศัลยกรรมทั่วไป       |
| — ศูนย์โรคทางเดินปัสสาวะ          | — คลินิกสูภาพสตรี            |
| — ศูนย์ตรวจสุขภาพ                 | — คลินิกหู คอ จมูก           |

### 4. โรงพยาบาลพิษณุเวชอุตรดิตถ์

โรงพยาบาลพิษณุเวชอุตรดิตถ์ซึ่งจะดำเนินงานโดย บริษัท โรงพยาบาลพิษณุเวชอุตรดิตถ์ จำกัด เป็นโรงพยาบาลขนาด 60 เตียง ตั้งอยู่บนเนื้อที่ประมาณ 28 ไร่ ถนนสายพิษณุโลก-เด่นชัย อำเภอเมืองอุตรดิตถ์ จังหวัดอุตรดิตถ์ จะเปิดให้บริการได้ในเดือนมีนาคม 2562 ให้บริการรักษาพยาบาลทั้งผู้ป่วยในและผู้ป่วยนอกตลอด 24 ชั่วโมง โดยมีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญและคลินิกเฉพาะทางดังต่อไปนี้

- |                              |                             |
|------------------------------|-----------------------------|
| — แผนกอายุรกรรม              | — แผนกศัลยกรรม              |
| — แผนกสูติรีเวช              | — แผนกกุมารเวช              |
| — แผนกออร์โธปิดิกส์          | — แผนกกายภาพบำบัด           |
| — หอผู้ป่วย                  | — ศูนย์ฉุกเฉินและอุบัติเหตุ |
| — แผนกห้องคลอดและเนอส์เซอรี่ | — แผนกผ่าตัด                |
| — แผนกปฏิบัติการชันสูตร      | — แผนกรังสีวินิจฉัย         |
| — แผนกไอซียู                 |                             |

### 5. โรงพยาบาลศิริเวชลำพูน

โรงพยาบาลศิริเวชลำพูน ดำเนินการโดยบริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ – ลำพูน จำกัด เป็นโรงพยาบาลเอกชนขนาด 59 เตียง ตั้งอยู่บนเนื้อที่ประมาณ 11 ไร่ ได้รับการรับรองจากสำนักงานหลักประกันสุขภาพแห่งชาติให้รักษาโรคต่อกระดูกและโรคข้อเข่าเสื่อมในผู้ป่วยสิทธิบัตรทอง นอกจากนี้ยังให้บริการรักษาพยาบาลทั้งผู้ป่วยในและผู้ป่วยนอกตลอด 24 ชั่วโมง โดยมีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญและคลินิกเฉพาะทางดังต่อไปนี้

- ศูนย์รักษาต่อกระดูก
- แผนกอายุรกรรม
- ศูนย์อุบัติเหตุและฉุกเฉิน
- ศูนย์ลดน้ำหนัก
- ศูนย์ศัลยกรรมความงาม
- ศูนย์รักษาเส้นเลือดอุดตัน
- ศูนย์ทันตกรรม

### ● ศักยภาพในการบริการทางการแพทย์

ศักยภาพในการให้บริการกลุ่มลูกค้าผู้ป่วยนอก (Out-Patient Department : OPD) ประเมินจากจำนวนห้องตรวจรักษาในขณะที่ศักยภาพในการให้บริการผู้ป่วยใน (In-Patient Department : IPD) ประเมินจากจำนวนเตียงที่ให้บริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โรงพยาบาลในกลุ่มบริษัทฯ มีศักยภาพในการให้บริการทางการแพทย์และมีอัตราการให้บริการดังนี้

	โรงพยาบาล พรินซ์ สุพรรณภูมิ		โรงพยาบาล พิษณุเวช		โรงพยาบาล สนเวช		โรงพยาบาล ปากน้ำโพ		โรงพยาบาล ศิริเวชลำพูน	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
จำนวนเตียง	200	-	150	150	90	90	200	200	59	59
จำนวนผู้ป่วยไข้/วัน (คน)	309	-	573	553	185	195	336	319	237	-
ค่ารักษาพยาบาลผู้ป่วยนอกเฉลี่ย(บาท)	874	-	2,586	2,468	950	771	1,698	1,620	220	-
จำนวนผู้ป่วยครองเตียงเฉลี่ยต่อวัน	61.1	-	131.8	125.7	40.9	40.2	94.9	92.3	11	-
ค่ารักษาพยาบาลผู้ป่วยใน/คน/วัน(บาท)	5,375	-	14,399	14,050	8,029	7,114	9,759	8,944	4,900	-
อัตราการให้บริการผู้ป่วยใน (%)	31%	-	88%	84%	45%	45%	47%	46%	4%	-

หมายเหตุ : ยังไม่มีข้อมูลของโรงพยาบาลพิษณุเวชอุตรดิตถ์ เนื่องจากโรงพยาบาลพิษณุเวชอุตรดิตถ์ มีกำหนดเปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการในเดือนมีนาคม 2562

### โครงการที่อยู่ระหว่างการปรับปรุง

บริษัท โรงพยาบาลปากน้ำโพ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ดำเนินการปรับปรุงอาคารโรงพยาบาลรวมทั้งระบบต่างๆ เช่น ระบบลิฟท์ บ่อบำบัดน้ำเสีย ปรับปรุงถนน สร้างศูนย์อาหาร ฯลฯ ในโรงพยาบาลปากน้ำโพ และโรงพยาบาลปากน้ำโพ 2 ให้ดีขึ้นเพื่อให้มีความทันสมัยและพร้อมให้บริการที่มีคุณภาพแก่ผู้ป่วย คาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2562

ในเดือนเมษายน 2561 บริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ - อุทัย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้ถูกจัดตั้งขึ้นด้วยทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน บริษัทดังกล่าวได้ซื้อโรงพยาบาลเดิมที่หยุดประกอบกิจการซึ่งเป็นหนี้ NPA จากสถาบันการเงิน ทำให้ได้มาซึ่งที่ดินรวม 10 แปลงพร้อมสิ่งปลูกสร้างรวม 10 หลังเนื้อที่ 12-1-79.5 ไร่ ตำบลบางพระครู อำเภอนครหลวง จังหวัดอุทัยธานี โดยบริษัทได้ลงทุนปรับปรุงอาคารเดิมให้เป็นโรงพยาบาลขนาด 59 เตียง ภายใต้ชื่อโรงพยาบาลพรินซ์ อุทัยธานี โดยปัจจุบันโรงพยาบาลอยู่ระหว่างการต่อเติมและปรับปรุงคาดว่าจะแล้วเสร็จและสามารถเปิดให้บริการได้ในไตรมาส 3 ปี 2562

### ข) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า

#### ● ธุรกิจโรงแรม/เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์

1. โรงแรมแมริออท เอ็คเซ็คคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า – กรุงเทพฯ เป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ระดับ 5 ดาว จำนวน 187 ห้อง ภายใต้การบริหารงานของผู้บริหารในกลุ่มแมริออท เพื่อให้บริการที่พักอาศัยแก่ลูกค้าชาวต่างประเทศ

ที่เข้ามาทำงานและท่องเที่ยวในประเทศไทยที่ต้องการเช่าที่พักอาศัยในระยะสั้นและระยะยาว โดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ครบครัน ตั้งอยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจที่มีศักยภาพ ถนนสีลม สาทร และยังมีนโยบายการให้บริการที่มีคุณภาพ มีระบบรักษาความปลอดภัยที่มีประสิทธิภาพ

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	ซีอีว็อนและประเภทอาหาร Momo Café (อาหารไทยและอาหารนานาชาติ) Pool Bar	
ห้องจัดเลี้ยง/สัมมนา	ซีอีว็อน Board Room	
บริการอื่นๆ	-	
เริ่มเปิดดำเนินการ	เดือนมีนาคม 2552	

2. ซัมเมอร์เซ็ท เอกมัย แวงค็อก เป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ เป็นอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทย่อย คือ บริษัท วี เรสซิเดนซ์ จำกัด ภายใต้การบริหารงานของผู้บริหารในกลุ่มแอสคอต ที่มีชื่อเสียงและประสบการณ์ในการบริหารงานโรงแรมในระดับสากล โครงการนี้ให้บริการที่พักอาศัยแก่ลูกค้าชาวต่างประเทศที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยและนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยที่มีความต้องการเช่าที่พักอาศัยในระยะยาว โดยคำนึงถึงการให้บริการและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายในห้องพักอาศัย โครงการตั้งอยู่ในทำเลย่านธุรกิจบริเวณสุขุมวิท และ เอกมัย

โครงการซัมเมอร์เซ็ท เอกมัย แวงค็อก		
ประเภท	โรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ระดับ 5 ดาว ภายใต้การบริหารในกลุ่มแอสคอต รวมทั้งหมด 3 อาคาร ประกอบด้วยอาคารโรงแรม 15 ชั้น อาคารอพาร์ทเมนต์ 14 ชั้น และอาคารอพาร์ทเมนต์ 19 ชั้น พร้อมด้วยห้องจัดเลี้ยง	
ที่ตั้งโครงการ	ซอยเอกมัย 2 ถนนสุขุมวิท 63 (ถนนเอกมัย) แขวงพระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ	
ห้องพัก	ประเภท	จำนวน (ห้อง)
	1. Studio Executive	26 Tower AIM (A)
	2. Studio Executive Twin	13
	3. 1-Bedroom Classic	13
	4. 1-Bedroom Executive	13

โครงการซัมเมอร์เซ็ท เอกมัย แบงค็อก			
	5. 1-Bedroom Premier	39	
	6. 2-Bedroom Executive	13	
	7. 2-Bedroom Premier	13	Tower Balance (B)
	8. 1-Bedroom Deluxe	12	
	9. 2-Bedroom Deluxe	13	
	10. 3-Bedroom Executive	26	
	11. 3-Bedroom Deluxe	20	Tower Cheer (C)
	12. 3-Bedroom Premier	10	
	13. Studio Standard	9	
	14. Studio Deluxe	42	
ห้องจัดเลี้ยง/สัมมนา	มีห้องประชุมและห้องฝึกอบรม/สัมมนา 5 ห้อง		
มูลค่าการลงทุน	2,450 ล้านบาท		
เริ่มเปิดดำเนินการ	ไตรมาส 4 ปี 2559		

• ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทย่อยได้แก่ บริษัท วี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด เป็นผู้ให้บริการพื้นที่สำนักงานให้เช่าในอาคารบางกอก บิสซิเนส 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
จำนวนหน่วยพื้นที่เช่า	93 ยูนิต
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	บริษัทไทยและต่างชาติขนาดกลางและขนาดเล็กที่ต้องการพื้นที่อาคารสำนักงานในย่านสุขุมวิท และเอกมัย ระหว่าง 100 – 900 ตารางเมตร

ปัจจุบันบริษัทฯ มีที่ดินรวม 6 แปลงที่ถือโดยบริษัทในกลุ่มวี บริลเลียนกรุ๊ป โฮลดิ้ง แบ่งเป็นที่ดินเปล่า 5 แปลงในต่างจังหวัดได้แก่ เชียงใหม่ อ่างทอง สระบุรี ระยอง และอุดรธานีและที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง 1 แปลงอยู่ในกทม. เนื่องจาก



บริษัทฯ มีนโยบายที่ชัดเจนที่จะมุ่งขยายธุรกิจการแพทย์และไม่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย บริษัทฯ จะพิจารณาศักยภาพของที่ดินเปล่าในต่างจังหวัดเป็นรายแปลงในการพัฒนาเป็นโรงพยาบาลแทนการพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย หากที่ดินแปลงใดไม่มีศักยภาพในการพัฒนาเป็นโรงพยาบาล บริษัทฯ จะขายคืนแก่ผู้ขายภายในระยะเวลาที่กำหนด (ตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาซื้อขาย) สำหรับที่ดินเปล่าพร้อมสิ่งปลูกสร้างในกทม. บริษัทฯ มีแผนจะขายให้แก่กลุ่มทุนที่สนใจต่อไป

### ค) ธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ

บริษัทย่อยได้แก่ บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด ดำเนินธุรกิจ ดังนี้

#### 1) บริการวางระบบโปรแกรมสำเร็จรูป (Software Implementation Services)

ให้บริการวิเคราะห์ และออกแบบระบบที่สอดคล้อง และตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยแบ่งสายงานตามรูปแบบซอฟต์แวร์ที่ให้บริการในปัจจุบันได้แก่

- **SAP Success Factor** ระบบซอฟต์แวร์ ของ เอส เอ พี (SAP) บริษัท ซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชัน แอนด์ โปรดักต์ อิน ดาต้า โปรเซสซิง (SAP) จากเยอรมัน ที่ให้บริการด้าน Human Capital Management (HCM) ซึ่งเป็นโซลูชันบนระบบคลาวด์สำหรับองค์กรระดับ Enterprise ทำให้องค์กรสามารถบูรณาการงานหลัก (core business process) ต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งระบบงานบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ ได้แก่ Organization Management, Personal Administration, Time and Labour, Absence Management Global Payroll และ Training Administration ให้เป็นระบบที่สัมพันธ์กันและเชื่อมโยงกันอย่าง real time ทำให้องค์กรบริหารจัดการองค์กรได้อย่างเป็นระบบ มีประสิทธิภาพ รวมทั้งลดกระบวนการทำงานและลดต้นทุนในการจัดการอีกด้วย

- **SAP Enterprise Resource Planning** ระบบซอฟต์แวร์ ของ เอส เอ พี (SAP) เอส เอ พี บริษัท ซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชัน แอนด์ โปรดักต์ อิน ดาต้า โปรเซสซิง (SAP) จากเยอรมัน ที่ให้บริการด้าน Enterprise Resource Planning (ERP) ทำให้องค์กรสามารถบูรณาการงานหลัก (core business process) ต่างๆ ในบริษัททั้งหมด ได้แก่ การจัดซื้อจัดจ้าง การวางแผนการผลิต การขายและการจัดจำหน่าย การควบคุมงบประมาณ การควบคุมโครงการ การควบคุมคุณภาพ การบัญชี การเงิน และการบริหารบุคคลเข้าด้วยกัน ให้เป็นระบบที่สัมพันธ์กันและเชื่อมโยงกันอย่าง real time ทำให้องค์กรบริหารจัดการองค์กรได้อย่างเป็นระบบมีประสิทธิภาพ โดยข้อมูลส่วนกลางของระบบทุกส่วนจะอยู่ใน ส่วนกลางส่วนเดียวกัน ไม่เกิดความขัดแย้งของข้อมูลรวมทั้งลดกระบวนการทำงานและลดต้นทุน

- **SAP Business One** ระบบซอฟต์แวร์ ของ เอส เอ พี (SAP) เอส เอ พี บริษัท ซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชัน แอนด์ โปรดักต์ อิน ดาต้า โปรเซสซิง (SAP) จากเยอรมัน ที่ให้บริการด้าน ระบบบัญชีและการเงินแบบครบวงจร สำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ทำให้องค์กรสามารถบริหารจัดการธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตอบสนองต่อ การแข่งขันทางธุรกิจ หรือการขยายธุรกิจได้อย่างราบรื่น รวมทั้งระบบข้อมูลที่ใช้ในการบริหารหรือวางแผนธุรกิจที่ถูกต้อง ทันต่อเวลา และควบคุมการดำเนินการทางธุรกิจได้อย่างรัดกุม

- **Hospital Information System** ระบบซอฟต์แวร์ HIS ซึ่งเป็นระบบที่ใช้ในการบริหารจัดการงานโรงพยาบาล อันได้แก่ ระบบการนัดหมาย ระบบงานลงทะเบียน ระบบงานลงทะเบียนฉุกเฉิน ระบบงานประวัติข้อมูล การรักษาผู้ป่วย

ระบบงานสังเคราะห์ ระบบงานเภสัชกรรมและเวชภัณฑ์ ระบบงานตรวจวิเคราะห์ห้องปฏิบัติการ ระบบงานห้องปฏิบัติการรังสีวิทยา ระบบงานบริหารจัดการผู้ป่วยใน ระบบงานห้องผ่าตัด ระบบงานห้องคลอด ระบบงานบริหารจัดการโภชนาการ ระบบงานจัดเก็บเวชระเบียนผู้ป่วย และระบบการเงิน

- **Business Intelligence** ระบบซอฟต์แวร์ QlikView เป็นระบบที่ใช้ในงานการนำเสนอและวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับผู้บริหารไม่ว่าจะเป็นข้อมูลด้านการตลาด การขาย การบัญชี การบริหาร บุคลากร งบประมาณและอื่นๆ อันนำไปสู่การวางแผนกลยุทธ์ การวางแผนการตลาด การวางแผนพัฒนาบุคลากร ฯลฯ โดยการแสดงผลข้อมูลผ่านทางรูปแบบการนำเสนอที่มีความหลากหลาย เช่น ตาราง แผนภูมิ และอัตราส่วนสำคัญต่างๆ นอกจากนี้ยังสามารถนำเสนอข้อมูลได้หลายชุดในเวลาเดียวกัน ซึ่งทำให้ผู้บริหารสามารถบริหารจัดการข้อมูลต่างๆ ภายในองค์กรได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

## 2) บริการด้านการบำรุงรักษาระบบงาน (System Maintenance & Support Service)

บริการบำรุงรักษาระบบงานและสนับสนุนทางเทคนิคสำหรับระบบซอฟต์แวร์ขององค์กร โดยบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ ให้บริการตรวจสอบและบำรุงรักษาระบบตามกำหนดเวลา ซึ่งการบริการดังกล่าวเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของระบบ สร้างความมั่นใจว่าผลงานที่จะส่งมอบสามารถตอบสนองวัตถุประสงค์ของลูกค้าได้อย่างถูกต้องและครบถ้วน และลดข้อผิดพลาดของซอฟต์แวร์ที่อาจเกิดขึ้นจากการใช้งานในอนาคต

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ คือองค์กรที่มีความต้องการใช้บริการและติดตั้ง พัฒนาระบบซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการองค์กรทั้งด้านทรัพยากรบุคคล การวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจต่างๆ โดยไม่จำกัดกลุ่มลูกค้าเฉพาะอุตสาหกรรมทางการแพทย์และสาธารณสุขเท่านั้น รวมถึงอุตสาหกรรมอื่นๆ ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่ปัจจุบันเป็นธุรกิจโรงพยาบาลและกลุ่มบริการทางการแพทย์

## 3) บริการให้คำปรึกษาและแนวทางในการจัดการระบบบริหารงาน

บริการให้คำปรึกษาและวางแผนด้านการบริหารจัดการ ระบบบริหารงานโรงพยาบาล ระบบงานทรัพยากรบุคคล ระบบงานบัญชีการเงิน สินค้าคงคลัง จัดซื้อจัดจ้าง ระบบนำเสนอและวิเคราะห์ข้อมูลโดยนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาเป็นตัวหลักในการจัดการตลอดจนให้คำแนะนำปรึกษาในการแก้ปัญหาที่เกิดจากการวางระบบการจัดการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศผ่านระบบซอฟต์แวร์อื่นๆ บริษัทฯ มีการบริการที่ครอบคลุมในหลากหลายธุรกิจ เช่น อุตสาหกรรมทางการแพทย์ อุตสาหกรรมการเงินการธนาคาร อุตสาหกรรมการบิน อุตสาหกรรมท่องเที่ยวและการโรงแรม เป็นต้น อย่างไรก็ตาม อุตสาหกรรมทางการแพทย์และสาธารณสุขยังคงเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก

## ง) ธุรกิจให้คำปรึกษาด้านการลงทุน

บริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด เป็นผู้ให้บริการให้คำปรึกษาด้านการลงทุน ปัจจุบันอยู่ในช่วงพักการดำเนินกิจการ

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### ภาพรวมเศรษฐกิจไทย

เศรษฐกิจไทยในปี 2561 คาดว่าจะสามารถขยายตัวอย่างต่อเนื่องที่ร้อยละ 4.5 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าที่ขยายตัวร้อยละ 3.9 โดยได้รับแรงขับเคลื่อนหลักมาจากการใช้จ่ายภาคเอกชนทั้งด้านการบริโภคและการลงทุนที่มีแนวโน้มขยายตัวแรงขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับการจ้างงานที่ขยายตัวเพิ่มขึ้น และรายได้ครัวเรือนในภาคเกษตรกรรมที่เริ่มขยายตัวดีขึ้น

ตามปริมาณผลผลิตสินค้าเกษตรที่เพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้มาตรการช่วยเหลือผู้มีรายได้น้อยของภาครัฐ โดยเฉพาะโครงการบัตรสวัสดิการแห่งรัฐยังช่วยสนับสนุนการใช้จ่ายใช้สอยของประชาชน และความคืบหน้าของโครงการลงทุนภาครัฐจากปีก่อนหน้ายังเป็นแรงสนับสนุนให้การลงทุนภาคเอกชนมีแนวโน้มขยายตัวดีขึ้นจากปีก่อนหน้าอีกด้วย สำหรับจำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศที่เข้ามายังประเทศไทยยังคงมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าอย่างต่อเนื่องเช่นกัน ซึ่งคาดว่าจะยังคงสนับสนุนให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการท่องเที่ยวขยายตัวต่อไปด้วย อย่างไรก็ตามการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าที่ชะลอตัวลง และนโยบายกีดกันทางการค้าของสหรัฐรวมถึงการตอบโต้จากประเทศต่างๆ คาดว่าจะส่งผลให้การส่งออกสินค้าชะลอตัวลงเล็กน้อย

ที่มา: รายงานประมาณการเศรษฐกิจไทยปี 2561 โดยสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง วันที่ 29 ตุลาคม 2561

### 1) ภาพรวมธุรกิจให้บริการทางการแพทย์ในประเทศไทย

ภาพรวมอุตสาหกรรมธุรกิจให้บริการทางการแพทย์มีการเติบโตแบบก้าวกระโดด เนื่องจากสังคมเปลี่ยนแปลงมีการใช้ชีวิตเร่งรีบ มีความเครียดเพิ่มขึ้น การไม่ออกกำลังกาย เป็นสาเหตุให้อัตราการเจ็บป่วยเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ความต้องการบริการด้านสุขภาพเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

#### ระบบสวัสดิการสังคมด้านสุขภาพในประเทศไทย

ภาครัฐได้จัดระบบสวัสดิการสังคมด้านสุขภาพให้แก่ประชาชนทุกภาคส่วนได้เข้ารับบริการ โดยระบบบริการหลักได้แก่

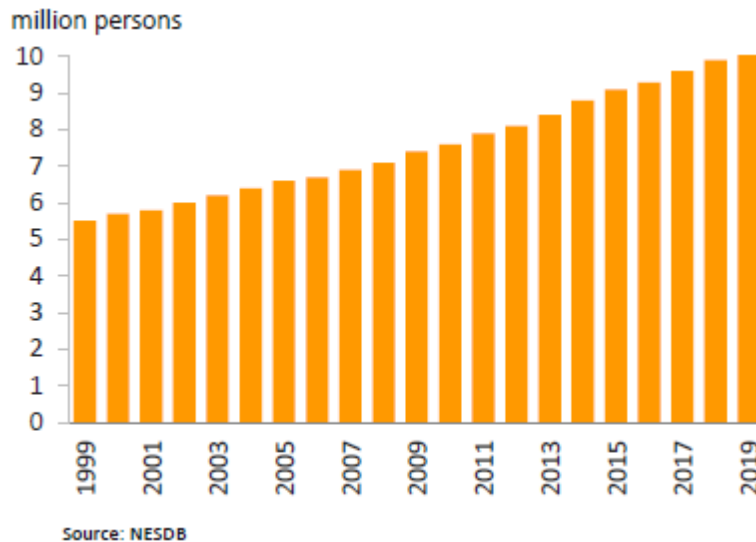
- ระบบประกันสุขภาพถ้วนหน้า ให้การดูแลด้านสุขภาพแก่ผู้ที่ไม่มียุติในสวัสดิการสังคมด้านสุขภาพอื่นๆ โดยเฉพาะกลุ่มคนที่มีรายได้น้อย รู้จักกันในนามโครงการ 30 บาทรักษาทุกโรค เน้นการดูแลรักษาอาการเจ็บป่วยทั่วไปเป็นหลัก หน่วยงานที่ดูแลได้แก่ สำนักงานหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ
- ระบบประกันสังคม ให้การดูแลสุขภาพแก่แรงงานภาคเอกชน ครอบคลุมเรื่องการเจ็บป่วยทุพพลภาพ รวมถึงการคลอดบุตร สงเคราะห์บุตร ชราภาพ และการว่างงาน ระบบประกันสังคมดูแลโดยสำนักงานประกันสังคม
- ระบบสวัสดิการข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจ ให้การดูแลสุขภาพแก่แรงงานภาครัฐ ได้แก่ ข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจ ครอบคลุมถึงคู่สมรส บิดามารดา บุตรธิดาที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ หน่วยงานที่ดูแลระบบนี้ได้แก่ กรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง

แม้ว่าประเทศไทยจะมีระบบสวัสดิการสังคมที่ภาครัฐจัดให้ แต่เนื่องจากงบประมาณด้านสุขภาพในการสนับสนุนระบบสวัสดิการดังกล่าวยังไม่เพียงพอ นอกจากนี้ประเทศไทยยังประสบปัญหาขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งบุคลากรทางการแพทย์ในโรงพยาบาลรัฐในต่างจังหวัด ตามรายงานสถิติด้านสุขภาพอนามัย โดยองค์การอนามัยโลกพบว่า จำนวนแพทย์ต่อคนไข้ในประเทศไทยต่ำกว่าประเทศอื่นๆ ในเอเชีย โดยคนไข้ทุก 10,000 คน ประเทศไทยมีแพทย์เพียง 3 คน เทียบกับประเทศสิงคโปร์ที่มีแพทย์ 18.3 คน มาเลเซียมีแพทย์ 9.4 คน ฟิลิปปินส์มี 11.5 คน ส่งผลให้ความต้องการด้านการบริการทางการแพทย์จากโรงพยาบาลเอกชนที่มีคุณภาพในการรักษาพยาบาลเพิ่มขึ้น

#### โอกาสการเติบโตของธุรกิจให้บริการทางการแพทย์

- **ประชากรสูงอายุที่ต้องการการดูแลและรักษาพยาบาลมีจำนวนเพิ่มขึ้นมาก** ในระยะยาวสังคมผู้สูงอายุ (Ageing Society) จะเป็นปัจจัยหนุนความต้องการ ใช้บริการทางการแพทย์ที่ทันสมัยและเทคโนโลยีขั้นสูงมากขึ้น จากสัดส่วน

ผู้สูงอายุ (วัย 65 ปีขึ้นไป) ที่ยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยเฉพาะกลุ่มประชากรอายุมากกว่า 85 ปี ที่จะมี จำนวนเพิ่มขึ้นมาก จะมีความต้องการบริการด้านสุขภาพเพิ่มขึ้นอย่างมากอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีอัตราของการเจ็บป่วยสูงและ เป็นกลุ่มที่ไม่สามารถดูแลตนเองได้ จึงต้องการการดูแลเป็นพิเศษ ทั้งนี้ จากการคาดการณ์ของสำนักงานคณะกรรมการ พัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) ระบุว่า จำนวนผู้สูงอายุอายุมากกว่า 60 ปี จะเพิ่มขึ้นจาก 9.1 ล้านคน ในปัจจุบันเป็น 10.3 ล้านคนในปี 2562 ขณะที่ค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพของผู้สูงอายุจะเพิ่มขึ้นจาก 6.3 หมื่นล้านบาทในปี 2553 (2.1% ของ GDP) เป็น 22.8 หมื่นล้านบาท (2.8% ของ GDP) ในปี 2565



แนวโน้มจำนวนประชากรอายุมากกว่า 60 ปีในประเทศไทย

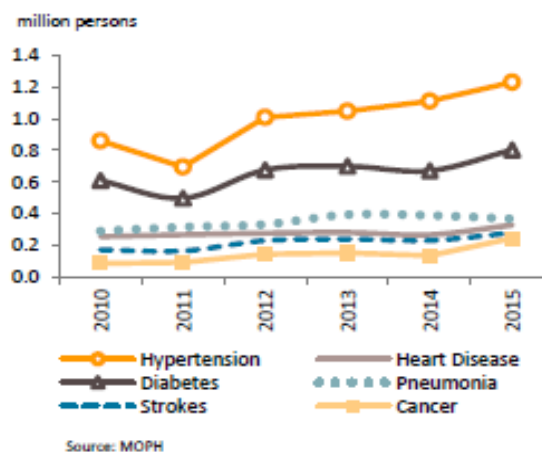
- **การเปิดเสรีทางการค้าหรือประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC: Asean Economic Community)** จากการศึกษา ของทีมงานผู้เชี่ยวชาญด้านสุขภาพอาเซียน เรื่อง "ความคืบหน้าของระบบหลักประกันสุขภาพถ้วนหน้าในภูมิภาค อาเซียน" ชี้ว่า ความครอบคลุมของการให้บริการสุขภาพของรัฐในกลุ่มประเทศ CLMV ยังอยู่ในระดับต่ำ (ลาวอยู่ที่ ระดับ 15% กัมพูชา 24% เวียดนาม 65% และไม่มีข้อมูลของประเทศเมียนมาร์) หรืออาจกล่าวในอีกนัยหนึ่งว่า โครงสร้างพื้นฐานด้านการดูแลสุขภาพพยาบาลในกลุ่มประเทศ CLMV ยังไม่เพียงพอและยังมีช่องว่างอีกมาก ดังนั้น ผล จากการสร้างความร่วมมือตามกรอบการเปิดเสรีทางการค้าหรือประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC: Asean Economic Community) และการเปิดให้มีการเดินทางข้ามพรมแดนที่เสรีมากขึ้น จะเอื้อให้กลุ่มลูกค้าผู้ป่วยจาก CLMV สามารถ เข้าถึงการรักษาทางการแพทย์ในไทยได้สะดวกและง่ายขึ้น จึงเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจที่สำคัญแก่โรงพยาบาลไทย
- **นโยบายรัฐหนุนการแพทย์ครบวงจรเป็นหนึ่งในคลัสเตอร์ตามนโยบายเขตเศรษฐกิจพิเศษและเป็นกลุ่ม อุตสาหกรรมเทคโนโลยีขั้นสูง** ใน 4 กลุ่มกิจการได้แก่ อุตสาหกรรมยา อุตสาหกรรมสมุนไพร เครื่องมือแพทย์ และ บริการทางการแพทย์ โดยภาครัฐให้สิทธิประโยชน์ปรับลดอัตราภาษี ช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันจากการที่ โรงพยาบาลไทยมีต้นทุนลดลง จึงทำให้มีผู้เข้ามาใช้บริการทางการแพทย์มากขึ้น
- **การสนับสนุนจากภาครัฐเพื่อให้ประเทศไทยเป็น Medical Hub ของเอเชีย** โดยกำหนดและดำเนินการตาม แผนพัฒนาประเทศไทยให้เป็นศูนย์กลางสุขภาพนานาชาติ (Medical Hub พ.ศ. 2559 - 2668) ไทยได้รับการยอมรับ ว่าเป็นหนึ่งในประเทศศูนย์กลางการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพของโลก เนื่องจากโรงพยาบาลของไทยมีความก้าวหน้าและมีความพร้อมของศูนย์การแพทย์เฉพาะทาง โดยเฉพาะการรักษาโรคเรื้อรัง (อาทิ โรคหัวใจ กระดูก มะเร็ง เป็นต้น) รวมทั้ง

ศูนย์ดูแลและบริหารผู้ป่วยสูงอายุ นอกจากนี้ โรงพยาบาลเอกชนไทยยังเป็นที่ยอมรับในเรื่องคุณภาพการรักษา การบริการและค่ารักษาพยาบาลที่ถูกลงกว่าประเทศอื่นๆ และยังได้รับการรับรองมาตรฐาน JCI (Joint Commission International) ถึง 58 แห่งมากกว่าทุกประเทศในภูมิภาคนี้



จำนวนโรงพยาบาลที่ได้รับการรับรองมาตรฐานสากล JCI

- อัตราการเจ็บป่วยและเสียชีวิตจากโรคเรื้อรังของคนไทยมีมากขึ้น จำนวนผู้ป่วยและการเสียชีวิตจากโรคไม่ติดต่อเรื้อรัง (Non-Communicable Diseases: NCD) อาทิ โรคหัวใจ โรคหลอดเลือดสมอง โรคมะเร็ง โรคเบาหวาน โรคปอดบวม มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในไทยและประเทศอาเซียนอื่นๆ ซึ่งในส่วนของผู้ป่วยในประเทศไทย มีพฤติกรรมเสี่ยงของการเกิดโรค อาทิ มีอัตราการสูบบุหรี่ค่อนข้างสูง อัตราการดื่มเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ที่สูงถึง 6.5 ลิตรต่อคนต่อปี การบริโภคน้ำตาลสูงที่สุดในอาเซียน เป็นต้น ทำให้คาดว่าความต้องการใช้บริการทางการแพทย์จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง



จำนวนผู้ป่วยในประเทศไทยแบ่งตามอาการป่วย

- สัดส่วนค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพของไทยยังต่ำกว่าค่าเฉลี่ย จากการเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพของภาครัฐและภาคเอกชน โดยสรุปข้อมูลของประเทศต่างๆ พบว่าประเทศไทยมีสัดส่วนดังกล่าวร้อยละ 6.53 ซึ่งยังต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของโลกซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 6.78 โดยนโยบายของภาครัฐในการสนับสนุนให้ประชาชนเข้าถึงบริการด้านสาธารณสุขเพิ่มขึ้น รวมถึงกระแสดูแลสุขภาพ เป็นปัจจัยสำคัญที่จะส่งผลให้อัตราการใช้จ่ายด้านสุขภาพมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคต ทั้งนี้ประเทศไทยถือได้ว่าเป็นหนึ่งในประเทศผู้นำด้านธุรกิจการให้บริการด้านสุขภาพในกลุ่มอาเซียน

## ปัจจัยเชิงลบที่อาจกระทบต่อการเติบโตของธุรกิจให้บริการทางการแพทย์

- **ภาวะการแข่งขันที่รุนแรง** โดยนอกเหนือจากคู่แข่งในธุรกิจเดียวกันขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่องแล้ว ยังมีกลุ่มทุนขนาดใหญ่จากธุรกิจอื่นที่ปรับโมเดลธุรกิจโรงพยาบาล อาทิ กลุ่มพญาธร โฮลดิ้ง (โรงพยาบาลวิมุตติ คาดว่าจะเปิดปี 2563) กลุ่มอาร์เอสยู (RSU International Hospital ปี 2563) กลุ่มอื่นๆ ได้แก่ เครือเจริญโภคภัณฑ์ (CP Group) และเครือไทยเจริญ คอร์ปอเรชั่น (TCC Group) ทำให้มีจำนวนโรงพยาบาลและจำนวนเตียงผู้ป่วยเพิ่มขึ้น จึงมีแนวโน้มที่ผู้ประกอบการโรงพยาบาลเอกชนต้องแข่งขันสูงขึ้น ทั้งด้านราคา และบริการ รวมทั้งการแย่งชิงบุคลากรทางการแพทย์ นอกจากนี้ โรงพยาบาลเอกชนยังต้องแข่งขันกับกลุ่มคลินิกนอกเวลาของโรงพยาบาลรัฐ และโรงพยาบาลในเครือโรงเรียนแพทย์ (เช่น โรงพยาบาลปิยมหาราชากรุณย์ในเครือศิริราช และศูนย์การแพทย์สมเด็จพระเทพรัตนของโรงพยาบาลวชิราวุธ) ที่มีข้อได้เปรียบในการแข่งขัน ทั้งแง่ของชื่อเสียง เทคโนโลยีทางการแพทย์ และแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ

ในระยะปานกลางและระยะยาว ธุรกิจโรงพยาบาลจะเผชิญการแข่งขันจากการรุกเข้าสู่ธุรกิจของทุนอาเซียนที่ได้รับประโยชน์จาก AEC ซึ่งสามารถถือครองหุ้นโรงพยาบาลในไทยได้ในสัดส่วนถึง 70% โดยเฉพาะนักลงทุนจากแหล่งทุนประเทศสิงคโปร์และมาเลเซียที่มีประสบการณ์ในการเข้าซื้อธุรกิจนี้ในต่างประเทศหลายแห่ง นอกจากนี้ยังมีคู่แข่งจากโรงพยาบาลในต่างประเทศหลายประเทศในเอเชียวางสถานะเป็นศูนย์กลางการแพทย์หรือมีกลุ่มเป้าหมายเดียวกับไทย เช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย อินเดีย ส่วนประเทศในตะวันออกกลางซึ่งเป็นลูกค้าหลักของโรงพยาบาลชั้นนำในไทย เช่น กาตาร์ เปิด Medical City ขนาดใหญ่ขนาด 559 เตียง มูลค่า 23,000 ล้านบาทปลายปี 2560 ส่วนคูเวต เปิด Hospital Complex ขนาด 1,168 เตียง มูลค่า 35,000 ล้านบาท และรัฐบาลสาธารณรัฐอาหรับเอมิเรต เปลี่ยนเงื่อนไขประกันสุขภาพเป็นเน้นการรักษาในประเทศแทนการออกมาใช้บริการต่างประเทศ เป็นต้น จากสภาพการแข่งขันข้างต้นจะเป็นแรงกดดันต่อผลการดำเนินงาน ทางด้านการเงินของโรงพยาบาลเอกชนให้มีอัตรากำไรชะลอลง อย่างไรก็ตาม โรงพยาบาลขนาดกลางและเล็กที่ไม่มีเครือข่ายสาขาอาจมีกำไรลดลง

- **นโยบายการควบคุมราคา ยา เวชภัณฑ์ และการให้บริการทางการแพทย์ของภาครัฐ**

ในเดือนมกราคม 2562 คณะรัฐมนตรีเห็นชอบให้เพิ่ม ยารักษาโรคและเวชภัณฑ์ ตลอดจนบริการทางการแพทย์ เป็นสินค้าและบริการควบคุมตามพ.ร.บ.ว่าด้วยสินค้าและบริการ พ.ศ. 2542 อย่างไรก็ตาม มาตรการที่จะนำมาใช้ดูแล เช่น การให้เงินอุดหนุน การกำหนดส่วนต่างค่ายาและเวชภัณฑ์ รวมถึงค่าบริการ เป็นต้น จะต้องหารือกันอีกครั้งภายใต้คณะกรรมการที่จะเสนอให้จัดตั้งขึ้นโดยมีตัวแทนจากภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาชน ได้แก่ กรรมการค้าภายใน กระทรวงสาธารณสุข มูลนิธิคุ้มครองผู้บริโภค สมาคมประกันชีวิต สมาคมโรงพยาบาลเอกชน คณะกรรมการสุขภาพแห่งชาติ เพื่อจะร่วมกันกำหนดมาตรการที่ให้เกิดความเป็นธรรม

ที่มา: แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรมปี 2561 - 2563 “ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน” ประจำเดือนพฤศจิกายน 2560 โดยศูนย์วิจัยกรุงศรี

Industry Update ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน ประจำเดือนพฤษภาคม 2560 โดยศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ ธุรกิจและเศรษฐกิจฐานราก ธนาคารออมสิน

<https://thestandard.co/news-medicine-treatment-fee-laws/>

<https://www.thaipost.net/main/detail/25180>

### กลยุทธ์ทางการตลาด

1. ขยายเครือข่ายโรงพยาบาลโดยเพิ่มจำนวนโรงพยาบาลในเครือในหัวเมืองรอง ด้วยการสร้างโรงพยาบาลขึ้นเองในต่างจังหวัดโดยเลือกจังหวัดที่มีศักยภาพและยังไม่มีโรงพยาบาลเอกชน โดย ซึ่งปัจจุบันมีการลงทุนสร้างโรงพยาบาลในจังหวัดอุดรธานีและปรับปรุงโรงพยาบาลในจังหวัดอุทัยธานี ซึ่งจะคาดว่าจะแล้วเสร็จและเปิดให้บริการอย่างเป็นทางการได้ภายในปี 2562 ส่งผลให้สิ้นปีมีโรงพยาบาลในเครือ 8 โรงจากปัจจุบันมี 7 โรง นอกจากการสร้างโรงพยาบาลเองบริษัทฯ มีนโยบายในการเป็นพันธมิตรกับโรงพยาบาลขนาดกลางและเล็กในต่างจังหวัดที่มีอยู่แล้วโดยการร่วมทุน โดยพิจารณาโรงพยาบาลที่เก่าแก่อายุเฉลี่ย เปิดให้บริการมานานกว่า 10 ปี
2. เน้นเจาะกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ซึ่งถือว่าฐานประชากรกลุ่มใหญ่ของประเทศ ใช้ Focus Strategy ด้วยการกำหนดอัตราค่าบริการถูกกว่ากลุ่มชนโรงพยาบาลชั้นนำ
3. รับจ้างบริหารธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน รัฐบาล โดยเฉพาะกลุ่มโรงพยาบาลเอกชนต่างจังหวัดที่เปิดมานานไม่ต่ำกว่า 10-25 ปีขึ้นไป เนื่องจากผู้ก่อตั้งไม่อยากจะขายกิจการและไม่อยากหาผู้ร่วมทุนรายใหม่ แต่ผลประโยชน์โดยบริษัทฯ จะดูแลตั้งแต่การบริหารจัดการต้นทุน พร้อมทั้งรับประกันการเติบโตด้านรายได้และผลกำไร
4. ใช้เทคโนโลยีขับเคลื่อนธุรกิจ โดยให้ความสำคัญทั้งด้านเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่ทันสมัยและเทคโนโลยีในการเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการแก่ผู้ป่วย เช่น เครื่องฉายยาอัตโนมัติ การฉายยาให้ผู้ป่วยด้วยระบบที่ถูกต้องแม่นยำ เครื่องมือแพทย์ที่ทันสมัย การดูแลเชิงเศรษฐศาสตร์ทางคอมพิวเตอร์ ฯลฯ ควบคู่ไปกับการพัฒนาระบบการบริหารจัดการโรงพยาบาล หรือ HIS (Hospital Information System) เพื่อสร้างมาตรฐานการบริหารจัดการธุรกิจโรงพยาบาลในเครือภายใต้เชื่อมโยงกัน (Network Hospital Management) สนับสนุนให้มีการแบ่งปันทรัพยากรและการทำงานร่วมกัน เช่น บริหารงานจัดซื้อ งานบริหารคลัง งานเทคโนโลยีสารสนเทศ งานยุทธศาสตร์ งานระบบบัญชี ตลอดจนระบบบริหารทรัพยากรบุคคลในรูปแบบใหม่ (ระบบ Workday) ซึ่งระบบดังกล่าวจะช่วยให้สามารถเห็นภาพรวมของทรัพยากรบุคคลในเครือและสามารถบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### ภาวะการแข่งขัน

โรงพยาบาลของบริษัทในเครือตั้งอยู่ในเขตจังหวัดสมุทรปราการและ 6 จังหวัดในภาคเหนือได้แก่ จังหวัดพิจิตร พิษณุโลก นครสวรรค์ อุทัยธานี อุดรธานีและลำพูน โอกาสการเติบโตของกิจการโรงพยาบาลและสถานพยาบาลในจังหวัดดังกล่าวยังมีอยู่มากเนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีประชากรอยู่มาก เมื่อพิจารณาที่บุคลากรทางการแพทย์ จำนวนเตียงที่ให้บริการ ตลอดจนชื่อเสียงของโรงพยาบาลเอกชนของบริษัทในเครือ ถือว่าเป็นโรงพยาบาลเอกชนชั้นนำในพื้นที่

โรงพยาบาลของกลุ่มบริษัทฯ ประสบกับการแข่งขันกับโรงพยาบาลเอกชนที่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียง โดยคู่แข่งในแต่ละพื้นที่ได้แก่

โรงพยาบาลของกลุ่มบริษัท	โรงพยาบาลเอกชนใกล้เคียง	ที่ตั้ง
โรงพยาบาลพรินซ์ สุวรรณภูมิ	โรงพยาบาลจุฬารัตน์ 3	สมุทรปราการ
	โรงพยาบาลเซ็นทรัลปาร์ค	สมุทรปราการ
	โรงพยาบาลบางนา 5	สมุทรปราการ
	โรงพยาบาลเปาโลเมมโมเรียล	สมุทรปราการ
	โรงพยาบาลเมืองสมุทรปราการ	สมุทรปราการ
	โรงพยาบาลสำโรงการแพทย์	สมุทรปราการ



โรงพยาบาลของกลุ่มบริษัท	โรงพยาบาลเอกชนใกล้เคียง	ที่ตั้ง
โรงพยาบาลสหเวช	โรงพยาบาลชัยอรุณเวชการ	พิจิตร
	โรงพยาบาลศรีสุโข	พิจิตร
โรงพยาบาลพิษณุเวช	โรงพยาบาลกรุงเทพ พิษณุโลก	พิษณุโลก
	โรงพยาบาลรวมแพทย์ พิษณุโลก	พิษณุโลก
	โรงพยาบาลพิษณุโลก ฮอสพิทอล	พิษณุโลก
โรงพยาบาลปากน้ำโพ และปากน้ำโพ 2	โรงพยาบาลศรีสวรรค์	นครสวรรค์
	โรงพยาบาลร่มฉัตร	นครสวรรค์
	โรงพยาบาลรวมแพทย์	นครสวรรค์
โรงพยาบาลพิษณุเวชอุตรดิตถ์	โรงพยาบาลอุตรดิตถ์	อุตรดิตถ์
โรงพยาบาลศิริเวชลำพูน	โรงพยาบาลลำพูน	ลำพูน
	โรงพยาบาลหริภุญชัย	ลำพูน

โรงพยาบาลเอกชนของกลุ่มบริษัทฯ มีจุดเด่นและข้อได้เปรียบในการแข่งขันกับคู่แข่งหลายประการ ดังนี้

**โรงพยาบาลพรินซ์ สุวรรณภูมิ** เป็นโรงพยาบาลที่มีทำเลที่ตั้งดี ใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ ใกล้ห้างเมกาบางนา มีโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่มาเปิดใกล้โรงพยาบาลชุมชนที่อยู่อาศัยระดับกลางและสูงรอบๆ โรงพยาบาลเป็นจำนวนมาก มีโครงสร้างที่พร้อมจะพัฒนาเป็นโรงพยาบาลระดับตติยภูมิ (Tertiary Care)

**โรงพยาบาลสหเวช** เป็นโรงพยาบาลเอกชนแห่งแรกของจังหวัดพิจิตรที่เปิดดำเนินการมาเป็นเวลา 26 ปี โรงพยาบาลมีความได้เปรียบคู่แข่งในหลายๆ ด้าน ได้แก่ มีบุคลากรทางการแพทย์ที่มีความสามารถและเชี่ยวชาญในแผนกเฉพาะทางสำคัญมีการลงทุนในเครื่องมือแพทย์ที่ทันสมัยครบถ้วน มีระบบการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้สามารถควบคุมต้นทุนการรักษาได้ดี อัตราค่ารักษาพยาบาลอยู่ในอัตราที่เหมาะสมกับรายได้ของประชาชนที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นอกจากนี้มีโรงพยาบาลในกลุ่มที่มีศักยภาพในการรักษาขั้นสูงสร้างความมั่นใจในการส่งต่อการรักษาเฉพาะโรค

**โรงพยาบาลพิษณุเวช** เป็นโรงพยาบาลที่ได้รับรองมาตรฐาน JCI มาตรฐานคุณภาพระดับสากลในจังหวัดพิษณุโลก โรงพยาบาลมีเครื่องมือและบริการทางการแพทย์ที่ทันสมัยและมีศูนย์รังสีที่มีเทคโนโลยีขั้นสูง นอกจากนี้ผู้บริหารของโรงพยาบาล มีประสบการณ์บริหารโรงพยาบาลมากกว่า 40 ปี และมีบุคลากรทางการแพทย์ พยาบาล และ สหสาขาวิชาชีพครบถ้วนในทุกสาขา พร้อมให้บริการตามมาตรฐานวิชาชีพ

**โรงพยาบาลปากน้ำโพ และโรงพยาบาลปากน้ำโพ 2** ทั้ง 2 โรงพยาบาลเป็นต้นแบบของโรงพยาบาลที่ใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ อาทิ ระบบ smart system และได้รับการรับรองมาตรฐาน HIMSS Analytics EMRAM Stage 6 และเป็นโรงพยาบาลแห่งแรกของไทยที่ได้รับมาตรฐานระดับสูงในการใช้เทคโนโลยีเพื่อยกระดับบริการดูแลผู้ป่วย มีเครือข่ายโรงพยาบาลซึ่งมีบุคลากรทางการแพทย์ที่มีความเชี่ยวชาญในหลายสาขา

**โรงพยาบาลพิษณุเวชอุตรดิตถ์** เป็นโรงพยาบาลใหม่ตั้งอยู่ในอำเภอเมืองและเป็นโรงพยาบาลเอกชนแห่งแรกในจังหวัดอุตรดิตถ์ ที่มีมาตรฐานคุณภาพระดับสากล มีเครื่องมือและการบริการทางการแพทย์ที่ทันสมัย มีบุคลากรทางการแพทย์ที่มีความเชี่ยวชาญในหลายสาขา

**โรงพยาบาลศิริเวชลำพูน** เป็นโรงพยาบาลเอกชนขนาดเล็กตั้งอยู่ในอำเภอเมือง มีแพทย์ผู้เชี่ยวชาญโดยเฉพาะอย่างยิ่งในการรักษาโรคต่อกระดูกและโรคข้อเข่าเสื่อม ด้วยเครื่องมือทางการแพทย์ที่ทันสมัย



นอกจากนี้ปัจจุบันบริษัทฯ ได้นำระบบ Hospital Information System (HIS) มาใช้ในกลุ่มโรงพยาบาลในเครือซึ่งมีการปรับเปลี่ยนระบบฐานข้อมูลทุกอย่างให้อยู่ในระบบคลาวด์ มีการเชื่อมต่อข้อมูลประวัติคนไข้ด้วยระบบดิจิทัล ทำให้การรักษาพยาบาลมีประสิทธิภาพมากขึ้น สามารถลดต้นทุนทางด้านเครื่องมือแพทย์ ค่าบำรุงรักษา ดูแลเครื่องมือแพทย์ และค่าบุคลากรลงอย่างมีนัยสำคัญ และสามารถรองรับการขยายตัวของธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว และรองรับการทำงานแบบเครือข่ายเนื่องจากผู้ใช้งานระบบสามารถเข้าถึงข้อมูลของแต่ละโรงพยาบาลได้ทุกที่ ทุกเวลา ตามสิทธิที่กำหนด นอกจากนี้แล้วระบบ (HIS) ยังรองรับการทำงานแบบ Electronic Medical Record (EMR) และรองรับกระบวนการงานโรงพยาบาลตั้งแต่การลงทะเบียนผู้ป่วยจนถึงการตรวจรักษาเสร็จสิ้นและผู้ป่วยกลับบ้าน ซึ่งปัจจุบัน พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ ถือเป็นเครือโรงพยาบาลแห่งแรกที่นำฐานข้อมูลทุกอย่างเข้าไปอยู่บนระบบคลาวด์ อีกทั้งยังให้ความสำคัญกับระบบด้านการพัฒนาศักยภาพบุคลากร ซึ่งล่าสุดได้ติดตั้งระบบการบริหารทุนมนุษย์ประสิทธิภาพสูง (Workday Human Capital Management : HCM) ซึ่งเป็นเทคโนโลยีคลาวด์จากเวิร์กเดย์ เข้ามาเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานและยกระดับประสบการณ์บริการด้านสุขภาพแก่ผู้รับบริการทั้งในประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียน

ทั้งนี้ การเลือกใช้ระบบ HCM นี้จะทำให้บริษัทฯ เป็นบริษัทแรกในธุรกิจเฮลท์แคร์ของประเทศไทยที่ใช้เทคโนโลยีคลาวด์เพื่อการบริหารจัดการทุนมนุษย์ โดยเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์การปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำงานสู่ระบบดิจิทัล (Digital Transformation) ในรูปแบบของแอปพลิเคชัน ที่สามารถปรับระบบการลงเวลาทำงานของพนักงานให้ง่ายขึ้นด้วยการลงเวลาผ่านแอปพลิเคชัน หรือการยื่นเอกสารลางาน การขอแลกเวร การแจ้งคำสั่งงานต่างๆ รวมถึงมีระบบช่วยประเมินพนักงานล้วนสามารถทำได้ผ่านแอปพลิเคชัน

### ลักษณะลูกค้า

กลุ่มลูกค้าของโรงพยาบาลในกลุ่มบริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ สามารถจำแนกเป็น 2 กลุ่มดังนี้

1. กลุ่มลูกค้าเงินสด ได้แก่ ลูกค้าที่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลด้วยตนเอง กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ ประชาชนที่มีที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ทำงานในพื้นที่ใกล้เคียงกับที่ตั้งของโรงพยาบาล
2. กลุ่มลูกค้าคู่สัญญา ได้แก่ กลุ่มลูกค้าที่เข้ารับการรักษาพยาบาลที่องค์กรต้นสังกัดได้ทำสัญญาข้อตกลงไว้กับทางโรงพยาบาล ซึ่งองค์กรต้นสังกัดจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการรักษาที่เกิดขึ้น หรือเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีกรรมสิทธิ์ประกันสุขภาพโดยทางโรงพยาบาลจะเรียกเก็บค่ารักษากับองค์กรต้นสังกัด หรือบริษัทประกัน หรือสำนักงานประกันสังคม

### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลางถึงระดับสูง ในแต่ละพื้นที่ รวมทั้งกลุ่มลูกค้าที่มีกรรมสิทธิ์ประกันชีวิตและประกันสุขภาพ กลุ่มลูกค้าที่ประสบอุบัติเหตุจากรถ และกลุ่มลูกค้าชาวต่างประเทศ

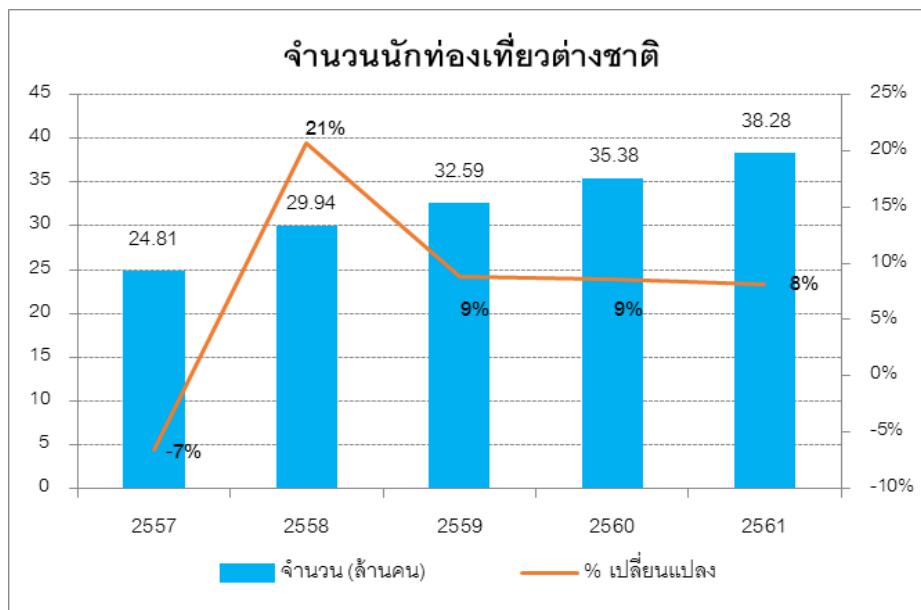
### นโยบายด้านราคา

โรงพยาบาลในกลุ่มบริษัท มีนโยบายในการกำหนดราคาให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม สอดคล้องกับอาการของโรค และวิธีการรักษา ซึ่งราคาในการรักษาต่างๆ สามารถเทียบเคียงได้กับคู่แข่งในระดับเดียวกันในพื้นที่ใกล้เคียง และอยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้ โดยอิงจากราคาตลาดของโรงพยาบาลเทียบเคียงที่ตั้งอยู่ในทำเลเดียวกันหรือใกล้เคียง

## 2) ภาพรวมอุตสาหกรรมท่องเที่ยว

ธุรกิจเชอร์วิสอพาร์ทเมนท์และโรงแรมมีความเกี่ยวเนื่องกับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเนื่องจากลูกค้าบางส่วนเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยว ภาพรวมสถานการณ์การท่องเที่ยวในปี 2561 ขยายตัวต่อเนื่องจากการเพิ่มขึ้นทั้งจำนวนและค่าใช้จ่ายเฉลี่ยของนักท่องเที่ยวต่างชาติและนักท่องเที่ยวชาวไทยที่ให้ความสำคัญกับการเดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศมากขึ้น โดยมีปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญมาจากเศรษฐกิจทั้งในและต่างประเทศเริ่มฟื้นตัว รวมทั้งการออกมาตรการส่งเสริมการท่องเที่ยวของภาครัฐออกมาตรการลดหย่อนค่าธรรมเนียม Visa On Arrivals ครอบคลุม 21 ประเทศจนถึง 30 เมษายน 2562

สถานการณ์การท่องเที่ยวระหว่างประเทศของไทย สำหรับปี พ.ศ. 2561 มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทยรวมทั้งสิ้น 38.28 ล้านคน เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.5 เมื่อเทียบกับปี พ.ศ. 2560



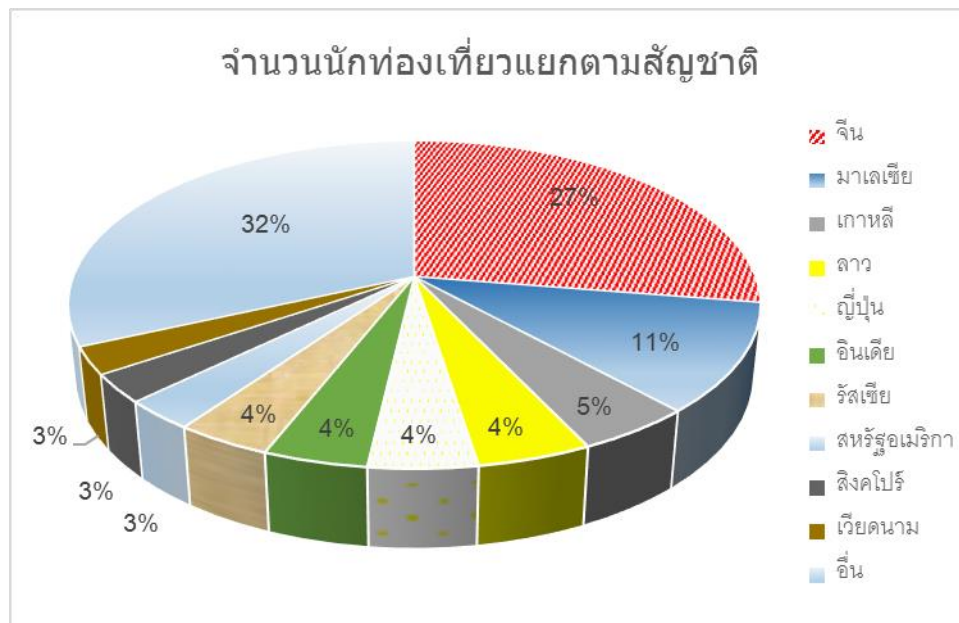
ที่มา : กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

ขณะที่รายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติเที่ยวไทยในปี 2561 มีมูลค่าอยู่ที่ประมาณ 2 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.3 จากมูลค่าประมาณ 1.83 ล้านล้านบาทในปี 2560 ซึ่งเป็นการขยายตัวเป็นบวกเป็นปีที่ 4 ติดต่อกัน



ที่มา : กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

แผนภูมิด้านล่างแสดงนักท่องเที่ยว 10 อันดับสูงสุดปี 2561 จำแนกตามสัญชาติ



ที่มา : กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

นักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยสูงสุด 3 ลำดับแรกจำแนกตามสัญชาติยังคงไม่เปลี่ยนแปลงไปจากปี 2560 โดยจำนวนนักท่องเที่ยวสูงสุดอันดับ 1 มาจากจีนคิดเป็นร้อยละ 27 ของจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมด จำนวนสูงสุดลำดับ 2 มาจากประเทศมาเลเซียคิดเป็นร้อยละ 11 และอันดับ 3 คือนักท่องเที่ยวจากประเทศเกาหลีคิดเป็นร้อยละ 5

โดยสรุป แม้ว่าในปี 2561 จะมีเหตุการณ์เรือล่มที่จังหวัดภูเก็ต และเหตุการณ์ใช้ความรุนแรงกับนักท่องเที่ยวจีนที่สนามบินและทำให้นักท่องเที่ยวจากประเทศจีนยกเลิกการเดินทางมาไทยหรือเลื่อนการเดินทางมาประเทศไทยในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2561 อย่างไรก็ตามนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เข้ามาท่องเที่ยวไทยยังได้รับแรงกระตุ้นจากการเร่งทำตลาดของหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนธุรกิจท่องเที่ยวและเกี่ยวเนื่อง จึงทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวโดยรวมในปี 2561 ยังคงเติบโตได้ดี

#### ภาพรวมธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพฯ

อุปทานเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพมหานครจะมีค่อนข้างจำกัดใน 1-3 ปีข้างหน้า เนื่องจากมีการแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรงระหว่างเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ คอนโดมิเนียม และ High-end อพาร์ทเมนต์ในพื้นที่เมืองชั้นในของกรุงเทพมหานคร แม้ว่าจะมีชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานครเพิ่มขึ้นในทุกไตรมาส แต่เนื่องจากมีที่อยู่อาศัยหลายประเภทให้เลือกพักอาศัย จึงทำให้อัตราค่าเช่าและ อัตราการเข้าพักยังคงใกล้เคียงกับปี 2560

ณ ไตรมาสที่ 4 ปี 2561 มีชาวต่างชาติที่ได้รับใบอนุญาตทำงานในกรุงเทพมหานครอยู่ที่ประมาณ 95,033 คน และเพิ่มขึ้นต่อเนื่องในช่วงหลายปีที่ผ่านมา แต่ชาวต่างชาติไม่ได้เลือกพักอาศัยในเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ เนื่องจากมีคอนโดหรูและอพาร์ทเมนต์ตลอดแนวรถไฟฟ้าบีทีเอส อีกทั้งค่าเช่าก็ต่ำกว่าเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ในพื้นที่ใกล้เคียงประมาณร้อยละ 10 ในทำเลเดียวกัน

ณ ไตรมาสที่ 4 ปี 2561 มีเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ 56 ยูนิตที่แล้วเสร็จ ส่งผลให้มีจำนวน เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ทั้งหมด 20,372 ยูนิต และยังมีอีกกว่า 4,689 ยูนิต ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและคาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2562-2564 อัตราการเช่าเฉลี่ยเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในทุกทำเลของกรุงเทพมหานครมากกว่า 74% และบางโครงการมีการอัตราการเช่าสูงเกิน 90% ในบางทำเลพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจและพื้นที่ตามแนวถนนสุขุมวิทยังคงเป็นทำเลยอดนิยมที่สุดสำหรับชาวต่างชาติที่เข้ามา

ทำงานในกรุงเทพมหานคร อัตราการเช่าเฉลี่ยจึงอยู่ที่ประมาณ 80% เนื่องจากมีความสะดวกในการเดินทางด้วยรถไฟฟ้า BTS รวมไปถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ มากมายอัตราการเช่าเฉลี่ยของเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในกรุงเทพมหานครในปี 2561 มีแนวโน้มเติบโตขึ้นมากกว่าปี 2560 เพราะลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยที่ต้องการพักอาศัยเป็นสัญญาระยะยาว สำหรับอัตราค่าเช่าต่อเดือนเฉลี่ยในทุกทำเลในไตรมาส 4 ปี 2561 ใกล้เคียงกับไตรมาสก่อนอยู่ที่ 840 บาท/ตารางเมตรต่อเดือน ยกเว้นทางตอนใต้ของกทม.และย่านพระราม 3 ที่มีค่าเช่าเฉลี่ย 640 บาท/ตารางเมตรต่อเดือน โดยพื้นที่ที่มีอัตราค่าเช่าสูงสุดคือย่านศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) และลุมพินีที่มีค่าเช่าเฉลี่ยเกิน 1,200 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน แม้ว่าตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในกรุงเทพมหานครมีสัญญาณการเติบโตเพียงเล็กน้อยในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา แต่ยังมีปัจจัยสนับสนุนให้ตลาดมีการเติบโตในอนาคตได้แก่ การลงทุนจากต่างประเทศที่เพิ่มขึ้น การเมืองที่มีเสถียรภาพในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา

ที่มา : บทวิเคราะห์ตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในกรุงเทพฯ ประจำไตรมาส 4/2561 โดยบริษัท คอลลิเออร์ อินเตอร์เนชันแนล จำกัด

### ภาวะการแข่งขัน

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

### กลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทฯ มีกลยุทธ์ทางการตลาดสำหรับธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ดังนี้

1. ให้บริการที่คุ้มค่าเหมาะสมกับราคาขาย สร้างความประทับใจในการบริการให้กับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการอีก
2. มีระบบการสำรองห้องพักที่มีประสิทธิภาพและได้มาตรฐานสากลทั้งในส่วน of เว็บไซต์ และออนไลน์
3. ส่งเสริมการขายร่วมกับพันธมิตรในธุรกิจท่องเที่ยว และให้ส่วนลดแก่ลูกค้ากลุ่มบริษัทต่างชาติ
4. มุ่งรักษฐานลูกค้าเดิมและขยายฐานกลุ่มลูกค้าใหม่

### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1. ชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย
2. นักท่องเที่ยว

## นโยบายด้านราคา

การกำหนดราคาห้องพักในธุรกิจโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ได้แก่ ฤดูกาล ราคาตลาดของคู่แข่งในระดับเดียวกัน ต้นทุนการดำเนินงานของโรงแรม เนื่องจากฐานลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ คือนักธุรกิจชาวไทยและชาวต่างประเทศที่พักอาศัยเป็นระยะเวลานาน ดังนั้นปัจจัยเรื่องฤดูกาลจะไม่มีผลกระทบต่อบริษัทฯ มากนัก

## ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายหลายรูปแบบ ดังนี้

- การจำหน่ายตรงผ่านเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายของบริษัทฯ โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายจะเสนอราคาสินค้าให้แก่ลูกค้าโดยตรงโดยมุ่งเน้นรักษาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า
- การจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายบริษัทท่องเที่ยว และเว็บไซต์ให้บริการด้านการจองห้องพัก เช่น Agoda.com, Booking.com, Hotels.com, Expedia.com ฯลฯ
- การจำหน่ายผ่านระบบสำรองห้องพักผ่านทางอินเทอร์เน็ต โดยสามารถสำรองห้องพักผ่านเว็บไซต์ของกลุ่มแมริออทคือ [www.marriott.com](http://www.marriott.com) ซึ่งการจองผ่านเว็บไซต์สามารถอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าชาวต่างประเทศที่ต้องการเข้าพักทำให้ช่องทางนี้ได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น

## 3) ภาพรวมธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

ณ สิ้นปี 2561 พื้นที่อาคารสำนักงานในกรุงเทพมหานครมีจำนวนรวมทั้งสิ้น 8.70 ล้านตารางเมตร โดยมีประมาณ 262,000 ตารางเมตรที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและจะแล้วเสร็จในปี 2562 นอกจากนี้มี 1 ล้านตารางเมตรที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างคาดว่าจะแล้วเสร็จในปีอีก 4-5 ปีข้างหน้า ความต้องการใช้พื้นที่สำนักงานในกทม. มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องอยู่ในช่วง 200,000 - 250,000 ตารางเมตรต่อปี ปัจจัยหนุนจากการส่งเสริมการลงทุนตามโครงการระเบียงเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor) และนโยบายประเทศไทย 4.0 ที่มุ่งเน้นให้ประเทศไทยเป็นดิจิทัลฮับในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ นโยบายดังกล่าวดึงดูดการลงทุนจากบริษัทต่างชาติขนาดใหญ่และธุรกิจสตาร์ทอัพในประเทศไทย ส่งผลให้ความต้องการใช้พื้นที่อาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ เพิ่มขึ้น อุปทานในอนาคตของอาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ มีดังนี้

อาคารสำนักงาน	พื้นที่เช่า (ตารางเมตร)	สร้างเสร็จ
สปริง ทาวเวอร์	27,518	2562
ซีพี ทาวเวอร์ 4	48,091	2562
สามย่าน มิตรทาวน์	45,000	2562
เดอะ พาร์ค	71,000	2562
<b>รวมพื้นที่อาคารแล้วเสร็จในปี 2562</b>	<b>191,609</b>	
แมกโนเลีย ไพรเจก	20,000	2563
อาคารวานิสสา	22,185	2563
พญาไท คอมเพล็กซ์	100,000	2563
โพเียม ทาวเวอร์	25,000	2564

อาคารสำนักงาน	พื้นที่เช่า (ตารางเมตร)	สร้างเสร็จ
เพลินจิต เอ็มบาสซี	60,000	2564
โครนอส สาทร	22,481	2564
วัน แบงค็อก	225,000	2565
เดอะ ฟอเรสเทีย	100,000	2565
ศรีบุญเรือง	56,500	2565
ซูเปอร์ ทาวเวอร์	94,000	2566
ซูวิทย์ การ์เดน	20,000	2566
ดุสิตธานี	20,000	2567
<b>รวมพื้นที่อาคารแล้วเสร็จในปี 2563-2567</b>	<b>765,166</b>	

ที่มา : รายงานภาวะตลาดอาคารสำนักงานประจำไตรมาสที่ 4 ปี 2561 โดยบริษัท ไนท์แฟรงค์ ประเทศไทย จำกัด

การครอบครองพื้นที่อาคารสำนักงานใหม่ในปี 2561 ประมาณ 200,000 ตารางเมตร และคาดว่าอัตราการครอบครองพื้นที่อาคารสำนักงานใหม่จะเพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ 5 ในปี 2562 พื้นที่อาคารสำนักงานยังคงมีจำกัดในช่วงปี 2562-2563 อย่างไรก็ตามการเติบโตของเศรษฐกิจของประเทศยังคงเป็นปัจจัยสนับสนุนการครอบครองพื้นที่อาคารสำนักงาน

ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ ค่าเช่ายังคงปรับราคาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องอาจจะเติบโตในอัตราที่น้อยกว่าช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา ซึ่งค่าเช่าโดยเฉลี่ยสำหรับอาคารสำนักงานเกรดเอ ในพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจอยู่ที่ 970 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือนใกล้เคียงกับไตรมาสก่อน โดยอัตราค่าเช่าเฉลี่ยสูงสุดอยู่ที่ 1,120 บาท/ตารางเมตรต่อเดือนในพื้นที่ถนนวิบูลย์ อัตราค่าเช่าต่ำสุดนอกพื้นที่ใจกลางธุรกิจอยู่ในพื้นที่บางนา คือ 532 บาท/ตารางเมตรต่อเดือน อย่างไรก็ตาม อาคารสำนักงานเกรด เอ ในพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจไม่สามารถปรับเพิ่มขึ้นได้มากกว่าร้อยละ 5 ต่อปี เพื่อรักษาผู้เช่ารายเดิม โดยเฉพาะผู้เช่าที่เช่าพื้นที่ขนาดใหญ่

ที่มา : รายงานสถานการณ์ตลาดอาคารสำนักงานประจำไตรมาส 4 ปี 2561 โดยบริษัท คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

ภาพรวมตลาดอาคารสำนักงานในไตรมาส 4 ปี 2561 โดย บริษัท ไนท์แฟรงค์ ประเทศไทย จำกัด

### กลยุทธ์ทางการตลาด

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

### ลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ บริษัทไทยและต่างชาติขนาดกลางและบริษัทขนาดใหญ่ที่ต้องการใช้พื้นที่อาคารสำนักงานในย่านสุขุมวิท เอกมัย

## นโยบายด้านราคา

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดราคาให้เหมาะสมและอยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้

## ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีช่องทางการจัดจำหน่ายโดยการขายผ่านตัวแทน เนื่องจากตัวแทนมีเครือข่ายและฐานลูกค้า นอกจากการขายผ่านตัวแทนแล้วลูกค้าสามารถติดต่อเข้าพื้นที่โดยตรงกับพนักงานขายในพื้นที่อาคารสำนักงานได้

## 4) ภาพรวมและแนวโน้มธุรกิจเทคโนโลยีและสารสนเทศ

การเติบโตของอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ มีความสัมพันธ์กับการขยายตัวทางเศรษฐกิจและสัดส่วนการใช้จ่ายด้านสารสนเทศของแต่ละองค์กร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคธุรกิจบริการที่มีการใช้ระบบไอทีในสัดส่วนที่สูง เช่น ธุรกิจการเงิน ประกันภัย การแพทย์และสาธารณสุข ค้าปลีก ฯลฯ สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ ซิป้า เปิดเผยว่า มูลค่าตลาดซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ ปี 2560 มีมูลค่าการบริโภคซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ 78,818 ล้านบาท โดยคาดการณ์ว่าปี 2561 และปี 2562 ตลาดการบริโภคซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ จะเติบโต 15.19% และ 17.5% ตามลำดับ เนื่องจากผู้ประกอบการด้านไอทีที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับซอฟต์แวร์ได้รับอานิสงส์จาก 4 ปัจจัยคือ

1. การทรานฟอร์มธุรกิจไปสู่ดิจิทัลของภาคธุรกิจต่าง ๆ จากนโยบาย Thailand 4.0 ของรัฐบาล
2. การปรับตัวของผู้ประกอบการที่มุ่งไปสู่การสร้างโอกาสจากเทคโนโลยีใหม่ เช่น Cloud, Big Data, AI, Blockchain, IoT
3. ความพยายามในการสร้างซอฟต์แวร์หรือแพลตฟอร์มที่เป็นทรัพย์สินของตนเอง และ
4. การเกิดธุรกิจใหม่และผู้ประกอบการรายใหม่ ที่แม้จะยังมีขนาดเล็กแต่มีแนวโน้มที่ดี

อย่างไรก็ดีจากการสำรวจตลาดซอฟต์แวร์พบว่าพฤติกรรมการใช้ซอฟต์แวร์สำเร็จรูปมีการเปลี่ยนแปลงไปสู่การใช้ SaaS (Software as a Service) มากขึ้น และ Cloud Technology ได้เข้ามาเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจ ทำให้แนวโน้มการย้ายไปสู่การใช้บริการซอฟต์แวร์บนเทคโนโลยีคลาวด์แทนการติดตั้งซอฟต์แวร์สำเร็จรูปบนเครื่องคอมพิวเตอร์มากขึ้น

## แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

แนวโน้มและทิศทางของการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่จะมาแรงในอนาคต ที่ Gartner บริษัทวิจัยด้านเทคโนโลยีได้กล่าวถึงจะมี 10 เรื่องดังนี้

1. Autonomous Things
2. Augmented Analytics
3. AI Driven Development
4. Digital Twin
5. Cloud to the Edge
6. Smart Spaces
7. Immersive Experience
8. Blockchain



## 9. Digital Ethics and Privacy

## 10. Quantum Computing

ที่มา : <https://www.techtalkthai.com/gartner-10-technology-trends-for-2019/>

จากแนวโน้มและทิศทางของการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศดังกล่าวที่จะมาแรงในอนาคต รวมถึงการขยายตัวของเศรษฐกิจดิจิทัลในประเทศไทย จะสามารถเป็นแรงผลักดันอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทยให้สามารถขยายตัวและเพิ่มมูลค่าตลาดซอฟต์แวร์ให้ได้มากขึ้น

### ภาวะการแข่งขัน

บริษัทฯ ดำเนินการในลักษณะงานโครงการ โดยมุ่งเน้นไปที่การวางระบบซอฟต์แวร์กลุ่มประยุกต์ใช้ในองค์กร และให้การสนับสนุนผู้ใช้งานแบบต่อเนื่อง บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการติดตั้ง 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) อย่างไรก็ตามการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2559 นอกจากจะส่งผลให้เกิดการไหลเข้าของเงินทุนปริมาณมหาศาลจากต่างชาติแล้วยังอาจเกิดภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นในระดับภูมิภาค ดังนั้น ในระยะต่อไป แนวโน้มการควบรวมกิจการในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศอาจเกิดเพิ่มขึ้น เพื่อเป็นการสร้างการเติบโตอย่างก้าวกระโดดและมีศักยภาพในการแข่งขันที่สูงขึ้น

สภาวะการแข่งขันในส่วนของการศึกษาระดับอุดมศึกษาของรัฐค่อนข้างสูง และมีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีในปัจจุบันเป็นอย่างมากทั้งในเรื่อง Big Data, Internet of Things (IoT), AI และ Machine Learning กำลังเป็นแนวโน้มที่สำคัญในการแข่งขันในอุตสาหกรรมการศึกษา เนื่องจากจำนวนนักศึกษามีแนวโน้มที่ลดลง ดังนั้นแต่ละมหาวิทยาลัยมีความจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนตัวเพื่อรองรับการแข่งขันที่สูงขึ้นต่อไปในอนาคต โดยต้องมีระบบงานที่มีประสิทธิภาพเพื่อรองรับการทำงานที่ถูกต้อง รวดเร็ว และครบถ้วน และระบบ SAP ก็เป็นระบบที่มหาวิทยาลัยขนาดใหญ่ของรัฐบาลได้นำไปใช้งานแล้วเกิดประสิทธิภาพอย่างมากในการบริหารงานภายในองค์กร ตัวอย่างเช่น จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหิดล เป็นต้น ดังนั้น โอกาสทางการตลาดของกลุ่มธุรกิจนี้ก็มีอีกมาก



## กลยุทธ์ทางการตลาด

1. มีผู้บริหารและทีมบุคลากรที่มีประสบการณ์ตรงในฐานะผู้ออกแบบ วางแผนที่มีความรู้ความสามารถในธุรกิจให้บริการซอฟต์แวร์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งซอฟต์แวร์ด้านการบริหารโรงพยาบาลและอื่นๆ
2. ซอฟต์แวร์ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายเป็นซอฟต์แวร์ที่มาจากบริษัทผู้ผลิตที่มีคุณภาพและมีชื่อเสียง ระดับโลก โดยซอฟต์แวร์บางตัว เช่น HealthObject หรือ HO บริษัทฯ เป็นผู้วางระบบแต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย และเพียงไม่กี่เจ้าในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ทำให้บริษัทฯ ได้เปรียบคู่แข่งขึ้นในการให้บริการด้านนี้ (ระบบบริหารจัดการงานโรงพยาบาลทั้ง Front Office และ Back Office)
3. บริษัทฯ เน้นการให้บริการแบบครบวงจร โดยบริษัทฯ มีการให้บริการติดตั้ง และพัฒนาระบบที่หลากหลายเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าแบบครบวงจรรวมถึงการให้บริการบำรุงรักษาและสนับสนุนการใช้งานระบบ (System Maintenance & Support) นอกจากนี้ยังมีโครงการจะเปิดให้บริการเพิ่มเติม เช่น IT Outsourcing เป็นต้น เพื่อรักษาสถานะลูกค้าเดิม ขยายฐานลูกค้า และทำให้บริษัทฯ มีรายได้อย่างต่อเนื่อง (Retention Revenue)
4. มุ่งเน้นการทำงานที่เป็นมืออาชีพและมีความเป็นเลิศทางด้านเทคโนโลยี ด้านบริหารจัดการโดยทางบริษัทฯ จะทำการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่องให้ทันกับเทคโนโลยีสารสนเทศซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว และต่อเนื่อง เพื่อให้ทีมงานมีความสามารถในการตอบสนองการให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพและรวดเร็ว อีกทั้งสามารถวิเคราะห์ ออกแบบ และทำให้ระบบที่มีความซับซ้อนกลายเป็นระบบที่ง่ายต่อการใช้งาน
5. สร้างพันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Partnership) ทางบริษัทฯ มุ่งเน้นในการทำธุรกิจในรูปแบบพันธมิตรทางธุรกิจกับคู่ค้าไม่ว่าจะเป็นในส่วนของผู้ผลิต ผู้แทนจำหน่าย ลูกค้า หรือผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจในลักษณะเดียวกัน เพื่อเอื้อประโยชน์ในการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จร่วมกัน (Win-Win Situation)

## ลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ คือองค์กรที่มีความต้องการพัฒนาระบบสารสนเทศและการจัดการภายในให้เป็นระบบและสอดคล้องกับความต้องการที่รวดเร็วในยุคปัจจุบัน ซึ่งเวลาและการตัดสินใจทางธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญ ทั้งนี้ระบบซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารจัดการงานโรงพยาบาล งานการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล รวมไปถึงระบบการวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจ สามารถตอบสนองความต้องการดังกล่าวได้อย่างครบถ้วน นอกจากนี้ยังมีกลุ่มลูกค้าที่ต้องการรับคำปรึกษาเพื่อให้เข้าใจถึงรูปแบบการทำงานในปัจจุบัน โดยลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ อยู่ในธุรกิจการแพทย์ การเงิน รวมทั้งภาคการผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆ บริษัทฯ คาดว่า ความต้องการใช้ระบบซอฟต์แวร์จะเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะการจัดการระบบทรัพยากรบุคคลและระบบการเงินซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของทุกอุตสาหกรรม

ในส่วนของระบบ SAP กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ มหาวิทยาลัยของรัฐและเอกชน รวมถึงกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น อุตสาหกรรมผลิตสินค้าอุปโภค บริโภค และอุตสาหกรรมอื่นๆ

ส่วนของระบบ Hospital Information System (HIS) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ ธุรกิจเฮลท์แคร์ เช่น คลินิก โรงพยาบาลทั้งของรัฐและเอกชน ศูนย์การแพทย์

## นโยบายด้านราคา

เนื่องจากซอฟต์แวร์ที่ทางบริษัทฯ ให้บริการติดตั้งพัฒนาเป็นซอฟต์แวร์ที่เป็นที่ยอมรับกันในตลาดในประเทศไทย และตลาดแถบ AEC และมีต้นทุนราคาไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับซอฟต์แวร์คู่แข่งในระดับเดียวกัน ทางบริษัทฯ ได้ใช้นโยบายการตั้งราคาโดยยึดความต้องการของตลาดและการแข่งขันเป็นเกณฑ์ ทั้งนี้ขึ้นกับปัจจัยภายนอกอื่นๆ ด้วย เช่น อุปสงค์ (demand) สภาพการแข่งขัน สภาพเศรษฐกิจปัจจุบันและงบประมาณของลูกค้า

## ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่ายหลักผ่านตัวแทนฝ่ายการตลาดของบริษัทฯ เป็นการนำเสนอตัวซอฟต์แวร์ต่างๆ แก่องค์กรต่างๆ ที่สนใจโดยตรง อีกช่องทางหนึ่งคือการได้รับการแนะนำจากลูกค้าปัจจุบัน

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน และการบริหารจัดการโรงพยาบาลเอกชน

#### • การจัดหายาและเวชภัณฑ์

บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดซื้อยาและเวชภัณฑ์จากผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายในประเทศหลายรายเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการขาดแคลนยาและเวชภัณฑ์ บริษัทฯ วางแผนจะนำระบบจัดซื้อกลาง สำหรับโรงพยาบาลทุกแห่งในเครือ โดยฝ่ายจัดซื้อจะรวบรวมคำสั่งซื้อจากทุกโรงพยาบาลในกลุ่มและส่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายเป็นคราวๆ ไป

#### • เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการจัดซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ เนื่องจากเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์เป็นปัจจัยสำคัญในการรักษาพยาบาลผู้ป่วย ดังนั้นบริษัทฯ จะพิจารณาคัดเลือกและสั่งซื้ออุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน มีความทันสมัยและมีประสิทธิภาพจากผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่ายในประเทศที่เชื่อถือได้ และมีบริการหลังการขายที่ดี

#### • บุคลากรทางการแพทย์

เนื่องจากบุคลากรทางการแพทย์อันได้แก่ แพทย์ พยาบาล ผู้ช่วยพยาบาล มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจโรงพยาบาล บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาแพทย์ผู้เชี่ยวชาญในแต่ละโรค เพื่อสามารถให้บริการแก่ผู้ป่วยได้อย่างมีคุณภาพ โดยมีการคัดเลือกแพทย์ที่มีความสามารถจากมหาวิทยาลัยแพทย์และวิทยาลัยพยาบาลที่มีชื่อเสียง นอกจากนี้ยังจัดให้มีการอบรมสำหรับแพทย์และพยาบาลเพื่อพัฒนาความรู้และวิทยาการทางการแพทย์ให้กับบุคคลที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง

### ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า

เพื่อเป็นการรักษามาตรฐานการให้บริการ สำหรับลูกค้าระดับบน บริษัทฯ ได้ทำสัญญาการจัดการกับกลุ่มเมริออท ซึ่งเป็นกลุ่มโรงแรมระดับนานาชาติที่มีชื่อเสียงเพื่อว่าจ้างให้บริหารงานอาคารที่พักอาศัยของบริษัทฯ โรงแรมเมริออท เอ็คเซ็คคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า – กรุงเทพฯ นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ทำสัญญาการจัดการกับกลุ่มแอสคอตซึ่งเป็นกลุ่มโรงแรมที่มีชื่อเสียงในระดับสากลเพื่อว่าจ้างให้บริหารอาคารที่พักอาศัยในโครงการซัมเมอร์เซ็ท เอกมัย

### ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ

ธุรกิจบริการให้คำปรึกษา พัฒนา และให้บริการซอฟต์แวร์ ต้องมีการคัดเลือกและจัดหาผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่มีคุณภาพจากผู้ผลิตที่บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย โดยบุคลากรของบริษัทฯ จะต้องมีความรู้ความเชี่ยวชาญ และมีความมั่นใจในคุณภาพของซอฟต์แวร์ต่างๆ โดยรายชื่อผู้ผลิตสินค้าหรือผู้ให้บริการที่เป็นคู่ค้าหลักในปี 2561 ได้แก่

- บริษัท Oracle Corporation (Thailand) จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายซอฟต์แวร์ Oracle Peoplesoft Enterprise
- บริษัท Incarnus จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายซอฟต์แวร์ ARCUS Hospital Information System
- บริษัท QlikTech จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายซอฟต์แวร์ QlikView เป็นต้น
- บริษัท ซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชัน แอนด์ โปรดัก อิน ดาต้า โปรเซสซิง (SAP) จากเยอรมัน ผู้ผลิตและจำหน่ายซอฟต์แวร์ SAP

#### 2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

-ไม่มี-

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

##### 3.1.1 ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน

###### ความเสี่ยงจากการแข่งขันเพิ่มขึ้น

แม้ว่าธุรกิจโรงพยาบาลจะมีแนวโน้มการเติบโตที่ดี แต่ก็มีการแข่งขันที่รุนแรงทั้งการแข่งขันกับสถานพยาบาลของรัฐที่ปรับตัวโดยเปิดให้บริการโรงพยาบาลมาตรฐานเดียวกับโรงพยาบาลเอกชน หรือการแข่งขันกับผู้ประกอบการจากต่างประเทศจากนโยบายเปิดเสรีทางการแพทย์ ซึ่งผู้ประกอบการจากต่างประเทศมีความได้เปรียบในเรื่องของเทคโนโลยีที่ทันสมัยกว่า หรือขนาดของกลุ่มโรงพยาบาลเครือข่ายมีขนาดใหญ่กว่า และภาพลักษณ์ความเป็นโรงพยาบาลระดับนานาชาติ

โรงพยาบาลเอกชนของไทยจะยังคงเผชิญการแข่งขันที่รุนแรง ทั้งจากการขยายการลงทุนของธุรกิจโรงพยาบาลในประเทศไทยในช่วงที่ผ่านมา ทำให้มีจำนวนโรงพยาบาลและจำนวนเตียงผู้ป่วยเพิ่มขึ้น จึงมีแนวโน้มที่ผู้ประกอบการโรงพยาบาลเอกชนต้องแข่งขันสูงขึ้น ทั้งด้านราคา การมีแพคเกจและการออกโปรแกรมรักษาพยาบาลเฉพาะ รวมทั้งการแย่งชิงบุคลากรทางการแพทย์ นอกจากนี้ โรงพยาบาลเอกชนยังต้องแข่งขันกับกลุ่มคลินิกนอกเวลาของโรงพยาบาลรัฐและโรงพยาบาลในเครือโรงเรียนแพทย์ (เช่น โรงพยาบาลปิยมหาราชากรุณย์ในเครือศิริราช และศูนย์การแพทย์สมเด็จพระเทพรัตนของโรงพยาบาลรามารัตน์) ที่มีข้อได้เปรียบในการแข่งขัน ทั้งด้านชื่อเสียง เทคโนโลยีทางการแพทย์ และแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ จากสภาพการแข่งขันที่รุนแรงอาจจะมีปัจจัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานของโรงพยาบาลเอกชนได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มุ่งเน้นในการให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับปานกลาง ที่ต้องการรับบริการรักษาพยาบาลในโรงพยาบาลเอกชนที่มีมาตรฐานสากล โดยค่ารักษาพยาบาลของกลุ่มโรงพยาบาลในเครือพรินซิเพิล เฮลท์แคร์จะต่ำกว่าของโรงพยาบาลระดับ Top Tier ด้วยการบริหารงานโดยใช้ระบบ Hospital Information Systems ที่ช่วยจัดการบริหารต้นทุนให้ต่ำลง และเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน

###### การลงทุนปรับปรุงโรงพยาบาลพรินซ์ สุวรรณภูมิและโรงพยาบาลสหเวช ในปี 2561 - 2563 จะต้องใช้เวลาสร้างผลการดำเนินงานให้คุ้มค่าต่อการลงทุน

ในปี 2561 - 2563 บริษัทฯ และบริษัทย่อยวางแผนลงทุนปรับปรุงโรงพยาบาล 2 แห่งคือโรงพยาบาล พรินซ์ สุวรรณภูมิและโรงพยาบาลสหเวช โดยลงทุนปรับปรุงอาคารโรงพยาบาล ห้องพักรักษาผู้ป่วย และเครื่องมืออุปกรณ์ทางการแพทย์ เพื่อให้โรงพยาบาลมีความทันสมัยและยกระดับคุณภาพการรักษาพยาบาลในการรักษาโรคเฉพาะทางด้วยอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ใช้เทคโนโลยีระดับสูง ด้วยงบลงทุนประมาณ 900 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม การเติบโตของรายได้และผลกำไรของโรงพยาบาลทั้ง 2 แห่ง จึงขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ ความสำเร็จในการทำการตลาด การแข่งขัน คุณภาพแพทย์และจำนวนแพทย์ที่เพียงพอ คุณภาพในการให้บริการ เพื่อดึงดูดให้ผู้ป่วยมาใช้บริการ รวมถึงการบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ อาจต้องใช้เวลาในการสร้างผลกำไรเพื่อให้ได้ผลตอบแทนจากการลงทุนตามที่ประมาณการไว้

###### ความเสี่ยงจากการขยายธุรกิจโรงพยาบาล

ในปี 2561 บริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ – อูทัย จำกัด (PUTH) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในกลุ่มพรินซิเพิล เฮลท์แคร์ (PRINH) เข้าลงทุนซื้อโรงพยาบาลที่หยุดดำเนินธุรกิจ และเป็น NPA ของสถาบันการเงิน ทำให้ได้มาซึ่งที่ดินเนื้อที่ประมาณ

12 ไร่พร้อมสิ่งปลูกสร้างที่ยังสร้างไม่แล้วเสร็จในจังหวัดอุทัยธานี และนำมาพัฒนาปรับปรุงเป็นโรงพยาบาลพริ้นซ์อุทัยธานี ให้บริการในระดับทุติยภูมิ รองรับผู้รับบริการได้ 59 เตียง ตั้งอยู่ในอำเภอนครหลวง จังหวัดอุทัยธานี จังหวัดอุทัยธานีนั้นอยู่ไม่ไกลจากจังหวัดนครสวรรค์ สามารถส่งต่อผู้รับบริการมาที่โรงพยาบาลปากน้ำโพ จังหวัดนครสวรรค์ ทำให้สามารถใช้ทรัพยากรร่วมกันได้ เช่น ในกรณีมีเคสหนักๆ เกินศักยภาพของโรงพยาบาลพริ้นซ์อุทัยธานี ก็จะนำส่งไปที่โรงพยาบาลปากน้ำโพ เพื่อที่จะได้รับการรักษาขั้นสูงต่อไป ทำให้ผู้ป่วยไม่ต้องเดินทางไกล

ดังนั้น บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการปรับปรุงโรงพยาบาล เช่น การก่อสร้างล่าช้ากว่าแผนที่วางไว้ ต้นทุนการก่อสร้างสูงกว่าที่ประมาณการ หรือเกิดเหตุการณ์อื่นใดที่ส่งผลให้การก่อสร้างหยุดชะงักและอาจเกิดความเสียหาย รวมถึงผลการดำเนินงานของโรงพยาบาลไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ อย่างไรก็ตาม สำหรับในส่วนของโครงการก่อสร้างนั้น บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์ จ้างบริษัทที่ปรึกษาเพื่อควบคุมงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้ รวมถึงจะมีการกำหนดเงื่อนไขในสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาหลัก โดยกำหนดค่าปรับการทำงานล่าช้า ซึ่งทาง PUTH จะสามารถเรียกเก็บจากผู้รับเหมาหลักได้ในกรณีที่การก่อสร้างไม่ได้แล้วเสร็จตามสัญญาที่ตกลงกันได้

### **ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์**

บุคลากรทางการแพทย์ ได้แก่ แพทย์ พยาบาล และผู้เชี่ยวชาญในสาขาต่างๆ มีส่วนสำคัญมากต่อการประกอบธุรกิจโรงพยาบาล ธุรกิจโรงพยาบาลจะต้องพึ่งพาบุคลากรทางการแพทย์ในสาขาต่างๆ ซึ่งปัจจุบันผลิตได้ในจำนวนจำกัด และแพทย์ที่มีชื่อเสียงส่วนใหญ่ประจำอยู่ที่โรงพยาบาลของรัฐ ทำให้ต้องใช้ค่าจ้างที่สูงในการดึงตัวมาเป็นแพทย์ประจำหรือชั่วคราว มีโอกาสจะเกิดการแย่งตัวบุคลากรทางการแพทย์มากขึ้น นอกจากนี้ จากการขยายตัวของธุรกิจโรงพยาบาล การเตรียมความพร้อมเข้าสู่สังคมประชากรสูงอายุ (Aging Society) โรงพยาบาลต่างๆ ต้องเตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการขยายตัวในอนาคต ทำให้เกิดความต้องการบุคลากรทางการแพทย์ที่มีคุณภาพ และประสบการณ์เข้าร่วมงานในองค์กร ซึ่งบุคลากรดังกล่าวจะต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาความรู้ ความสามารถที่เหมาะสม อาจทำให้ได้รับผลกระทบจากการขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์ในด้านต่างๆ ได้ในอนาคต

อย่างไรก็ตาม บริษัทในกลุ่มของ PRINH มีสถานที่ตั้งของโรงพยาบาลใกล้กับมหาวิทยาลัยของรัฐที่มีคณะแพทยศาสตร์ คณะพยาบาลศาสตร์ คณะเภสัชศาสตร์ คณะวิทยาศาสตร์การแพทย์ (มหาวิทยาลัยนเรศวร จังหวัดพิษณุโลก) โดย บริษัท พิษณุเวช จำกัด (PSV) มีความร่วมมือกับวิทยาลัยพยาบาลหลายแห่งในการผลิตพยาบาล และพัฒนาบุคลากรร่วมกัน ไม่เพียงแต่เตรียมความพร้อมด้านบุคลากรทางการแพทย์เท่านั้น ทรัพยากรที่มีอยู่ PSV ก็มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องเช่นกัน

### **ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีสำหรับเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์**

ความซับซ้อนและความรุนแรงของโรคที่เพิ่มมากขึ้น การรักษาจึงจำเป็นต้องใช้อุปกรณ์เครื่องมือทางการแพทย์ที่ทันสมัย กลุ่มบริษัท PRINH ให้ความสำคัญต่อคุณภาพในการตรวจวิเคราะห์รวมถึงการให้บริการในการรักษาแก่คนไข้ของโรงพยาบาลสูงสุด จึงมีการลงทุนซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์เพื่อให้ทันสมัยอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม เทคโนโลยีทางการแพทย์ในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ซึ่งอาจทำให้เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์บางชนิดมีการเปลี่ยนเทคโนโลยีได้ง่าย รวมทั้งอาจมีค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาสูง ดังนั้น อาจส่งผลกระทบต่อความคุ้มค่าของการลงทุนได้ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท PRINH มีนโยบายในการพิจารณาและวิเคราะห์คุณสมบัติ ประโยชน์จากการใช้งาน และความคุ้มค่าของเครื่องมือ และอุปกรณ์การแพทย์ในระยะยาวก่อนการลงทุน เพื่อความมีประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนที่เหมาะสม และเกิดประโยชน์สูงสุดต่อโรงพยาบาล

### ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากการให้บริการทางการแพทย์

ธุรกิจโรงพยาบาลซึ่งให้บริการทางการแพทย์ มีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากผู้ป่วยหรือบุคคลที่เกี่ยวข้องของผู้ป่วยไม่พอใจในการรักษาของโรงพยาบาล หรือผลการรักษาของแพทย์หรือผู้เชี่ยวชาญไม่เป็นไปตามความคาดหวังของกลุ่มบุคคลดังกล่าว

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท PRINH ได้พัฒนาคุณภาพการให้บริการให้มีมาตรฐาน มีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาช่วยในการรักษา มีการประกันความรับผิดวิชาชีพแพทย์ (Medical Malpractice Liability Insurance) จากการถูกเรียกร้องค่าเสียหายของผู้ป่วยที่ผลการรักษาไม่เป็นไปตามความคาดหวัง โดยประกันคุ้มครองความรับผิดตามกฎหมายในการให้บริการทางการแพทย์ที่ผิดพลาดโดยไม่ได้เจตนา และยังคงคุ้มครองรวมถึงค่าใช้จ่ายในการต่อสู้คดีด้วย และจากประสบการณ์ของแพทย์ประจำโรงพยาบาลที่มีมาอย่างยาวนาน มีการประเมินคุณภาพการให้บริการ ประเมินผลการรักษาและความพึงพอใจในการเข้ามารับบริการ ประกอบกับความคุ้นเคยในการให้บริการประชาชนในพื้นที่ บริษัทฯ เชื่อว่าจะสามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้เข้ามาใช้บริการได้

### ความเสี่ยงจากนโยบายของรัฐในการควบคุมราคา ยา เวชภัณฑ์และบริการทางการแพทย์

คณะรัฐมนตรีเห็นชอบให้เพิ่มยารักษาโรคและเวชภัณฑ์ ตลอดจนบริการรักษาพยาบาลและบริการทางการแพทย์เป็นสินค้าและบริการควบคุมตามพ.ร.บ. ว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ พ.ศ. 2542 บริษัทฯ รับทราบนโยบายดังกล่าวของภาครัฐและพร้อมที่จะปฏิบัติตาม มาตรการที่จะนำมาใช้ในการควบคุมดูแล เช่น การแจ้งต้นทุน การกำหนดส่วนต่างค่ายาและเวชภัณฑ์ รวมถึงค่าบริการ เนื่องจากจะมีการตั้งคณะกรรมการและมีตัวแทนจาก ภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาชน ร่วมกันกำหนดมาตรการที่เป็นธรรมกับทุกฝ่าย นอกจากนี้ ในเรื่องนี้ บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามแนวทางของสมาคมโรงพยาบาลเอกชน ซึ่งได้รับการยอมรับและปฏิบัติเป็นอย่างเดียวกันทั้งธุรกิจ อีกทั้ง บริษัทฯ มีนโยบายที่จะให้บริการทางการแพทย์ในราคาที่เหมาะสม ดังนั้น นโยบายดังกล่าวของภาครัฐยังไม่มีผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

#### 3.1.2 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

##### ความเสี่ยงจากการแข่งขันสูง

ปัจจุบันธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่มีการแข่งขันในระดับค่อนข้างสูง เนื่องจากให้บริการที่พักอาศัยในระยะสั้นด้วย จึงต้องแข่งขันกับผู้ประกอบการโรงแรม นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการคอนโดระดับหรูที่เปลี่ยนมาให้เช่าในระยะสั้น ทำให้อัตราค่าเช่าของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่ไม่สามารถปรับเพิ่มขึ้นได้มากนัก

### ความเสี่ยงจากการด้อยค่าของทรัพย์สินจากการที่ผลประกอบการของโครงการที่ได้มาไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

ในการเข้าซื้อกิจการของกลุ่มวี บริลเลียนกรุ๊ปในปี 2559 ทำให้บริษัทฯ ได้สินทรัพย์เป็นที่ดินเปล่าในต่างจังหวัด 5 แห่ง และที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในกรุงเทพฯ ที่สุขุมวิท 29 โครงการอาคารสำนักงานบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ และโครงการซัมเมอร์เซ็ท เอกมัย ในส่วนของที่ดินเปล่าในต่างจังหวัดและที่ดินของโครงการสุขุมวิท 29 ซึ่งราคาซื้อเป็นราคาเต็มมูลค่าราคาประเมินทรัพย์สิน โดยที่ไม่มีส่วนลด ดังนั้นหากเกิดเหตุการณ์ใดๆ ในอนาคตที่อาจจะทำให้ผลประกอบการของโครงการต่างๆ ได้แก่ โครงการอาคารสำนักงานบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ และโครงการซัมเมอร์เซ็ท เอกมัย ต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ หรือ

หากเกิดเหตุการณ์ใดๆ ที่ส่งผลกระทบโดยตรงทำให้มูลค่าทรัพย์สินลดลง อาจจะทำให้บริษัทฯ ต้องมีการบันทึกการด้อยค่าของทรัพย์สินดังกล่าว

#### **ความเสี่ยงจากข้อจำกัดการใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในต่างจังหวัด**

ในการเข้าซื้อกิจการของกลุ่มวี บริดเลียนกรุ๊ป ทำให้บริษัทฯ ได้สินทรัพย์เป็นที่ดินเปล่าในต่างจังหวัด 5 แห่ง ที่ดินแต่ละแห่งมีข้อจำกัดของการใช้ประโยชน์ที่ดินแตกต่างกันไป ที่ดินบางแปลงอาจติดข้อจำกัดในการใช้ประโยชน์ที่ดินตามกฎหมาย ส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถพัฒนาโครงการในเชิงพาณิชย์ได้ หรือไม่สามารถพัฒนาโครงการในรูปแบบที่ให้ผลตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุนได้ภายในระยะเวลา 3 ปีนับจากวันที่ซื้อขายหุ้นภายใต้สัญญาซื้อขายหุ้น ถ้าบริษัทฯ ยังไม่ได้ตัดสินใจที่จะพัฒนาโครงการบนที่ดินในต่างจังหวัดจำนวน 5 แปลง บริษัทฯ มีสิทธิที่จะขายคืนที่ดินในต่างจังหวัดแปลงใดแปลงหนึ่ง หรือทั้ง 5 แปลง ให้แก่ผู้ขายในราคาต้นทุนพร้อมกับได้รับต้นทุนในการถือครองในอัตราร้อยละ 1.75 ต่อปี โดยผู้ขายจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการโอน ภาษีต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากการขายที่ดินแต่เพียงผู้เดียว ซึ่งเงื่อนไขดังกล่าวช่วยลดความเสี่ยงจากข้อจำกัดการใช้ประโยชน์ที่ดินลงได้

#### **ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง**

จากที่กระทรวงการคลังได้นำพระราชบัญญัติ (พ.ร.บ.) ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง และได้ผ่านความเห็นชอบจากคณะรัฐมนตรี เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยกระทรวงการคลังจะบังคับใช้ในปี 2563 การเปลี่ยนแปลงนโยบายภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างอาจส่งผลให้บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับภาษีที่ดินเพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทฯ และบริษัทย่อยเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเพื่อการพาณิชย์กรรมที่มีมูลค่าสูงเกิน 50 ล้านบาทหลายแห่ง ตามร่างพ.ร.บ.ภาษีที่ดินฯ ได้กำหนดบทเฉพาะกาลเพื่อบรรเทาภาระภาษีในช่วง 2 ปีแรก (ปี 2563-2564) เจ้าของทรัพย์สินจะเสียภาษีที่ดินตามมูลค่าทรัพย์สินตามราคาประเมินของกรมธนารักษ์ เริ่มต้นเสียภาษีในอัตราร้อยละ 0.3 สำหรับทรัพย์สินที่มีมูลค่าไม่เกิน 50 ล้านบาท สูงสุดร้อยละ 0.7 สำหรับทรัพย์สินที่มีมูลค่า 5,000 ล้านบาทขึ้นไป และเพิ่มอัตราร้อยละ 0.3 ทุก 3 ปีแต่อัตราร้อยละรวมกันไม่เกินร้อยละ 3 ของราคาประเมินที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง จากการที่ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างดังกล่าวตั้งอยู่ในศูนย์กลางธุรกิจ ซึ่งเดิมเสียภาษีโรงเรือนในอัตราร้อยละ 12.5 ของรายได้ค่าเช่า การเปลี่ยนนโยบายภาษีดังกล่าวจะทำให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยต้องเสียภาษีตามมูลค่าของสินทรัพย์แทน ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีค่าใช้จ่ายทางภาษีเพิ่มขึ้น

#### **ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ**

บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้การค้า ฝ่ายบริหารควบคุมความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดให้มีนโยบายและวิธีการในการควบคุมสินเชื่อที่เหมาะสม ดังนั้นบริษัทฯ จึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายที่เป็นสาระสำคัญ จากการให้สินเชื่อ นอกจากนี้ การให้สินเชื่อของบริษัทฯ ไม่มีการกระจุกตัวเนื่องจากมีฐานของลูกค้าที่หลากหลายและมีจำนวนมาก ราย จำนวนเงินสูงสุดที่บริษัทฯ อาจต้องสูญเสียจากการให้สินเชื่อคือมูลค่าตามบัญชีของลูกค้าที่แสดงอยู่ในงบแสดงฐานะทางการเงิน

### **3.1.3 ธุรกิจให้บริการติดตั้งและวางระบบสารสนเทศ**

#### **ความเสี่ยงจากการส่งมอบงาน**

ธุรกิจการให้บริการติดตั้งและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศนั้น การปิดงานและการส่งมอบงานตามกำหนดระยะเวลา และคุณภาพของงานรวมถึงเอกสารส่งมอบต่างๆ เป็นสิ่งสำคัญ ซึ่งโดยเฉลี่ยอายุงานโครงการประมาณ 8 - 24 เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละโครงการ หากบริษัทฯ ไม่สามารถส่งมอบโครงการในเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา บริษัทฯ



อาจถูกปรับจากการส่งงานล่าช้าได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีกระบวนการติดตาม ตรวจสอบ และบริหารความเสี่ยงของโครงการอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้สามารถส่งมอบงานและปิดโครงการได้ตรงตามแผนการดำเนินงานโครงการที่กำหนด

#### **ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี**

ธุรกิจการให้บริการเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงและมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบจากความล้าสมัยของเทคโนโลยีสารสนเทศ ส่งผลให้ความสามารถในการแข่งขันลดลง บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญต่อการวางแผนการลงทุนเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง พร้อมทั้งส่งเสริมให้พนักงานมีความพร้อมที่จะเรียนรู้ ศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมและรับมือกับนวัตกรรมใหม่อยู่ตลอดเวลา

#### **ความเสี่ยงจากการขาดแคลนทรัพยากรบุคคล**

ธุรกิจบริการติดตั้งและวางระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเป็นธุรกิจที่ต้องพึ่งพาความสามารถและความชำนาญเฉพาะด้านของบุคลากร บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการบริหารทรัพยากรบุคคลโดยเฉพาะอย่างยิ่งการจัดการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาทักษะของบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านเทคนิค การจัดการงานโครงการ งานบริการและการสื่อสาร รวมถึงมีการวางแผนกำลังคนอย่างเป็นระบบเพื่อป้องกันการขาดแคลนทรัพยากรบุคคลซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการส่งมอบงานให้แก่ลูกค้าได้

### **3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน**

#### **ความเสี่ยงทางด้านการสร้างเงินทุนและสภาพคล่อง**

ภายหลังการเข้าซื้อกิจการของกลุ่มวี บริลเลียนกรุ๊ป บริษัทย่อยในกลุ่มได้กู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้น 500 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีภาระหนี้จำนวน 232.09 ล้านบาท การเข้าซื้อกิจการของกลุ่มพรินซิเพิล เฮลท์แคร์และโรงพยาบาลพรินซ์ สุวรรณภูมิ มีภาระเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน จำนวน 1,630 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีเงินกู้ยืมเพื่อใช้เป็นทุนในการลงทุนขยายเครือข่ายโรงพยาบาลในอนาคตอีกจำนวน 1,500 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีภาระหนี้เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินสำหรับธุรกิจบริการทางการแพทย์จำนวน 2,375.51 ล้านบาท โดยไม่มีเงินกู้ยืมกรรมการ (แต่มีการออกตั๋วสัญญาใช้เงินระยะยาวกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งได้รับอนุมัติการทำรายการระหว่างกันจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นแล้ว) อย่างไรก็ตามสิ้นปี 2561 อัตราส่วนหนี้สินต่อทุนของบริษัทฯ ยังอยู่ในระดับต่ำเพียง 0.68 เท่า ความเสี่ยงทางการเงินจึงยังอยู่ในระดับต่ำ

#### **ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย**

จากการเข้าซื้อกิจการธุรกิจสังหาริมทรัพย์และลงทุนขยายธุรกิจโรงพยาบาล ทำให้บริษัทฯ มีภาระหนี้เพิ่มขึ้นโดยอัตราดอกเบี้ยปัจจุบันสำหรับโครงการต่างๆ ของกลุ่มวี บริลเลียนกรุ๊ป และกลุ่มพรินซิเพิล เฮลท์แคร์ เป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว การเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยจะทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินที่สูงขึ้น ซึ่งดอกเบี้ยดังกล่าวมีผลกระทบโดยตรงต่อกำไรสุทธิของบริษัทฯ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินทั้งสิ้นประมาณ 4,140.50 ล้านบาท และมีภาระหนี้จำนวน 2,607.50 ล้านบาท (ยังไม่รวมตั๋วสัญญาใช้เงินระยะยาวจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน)



### 3.3 ความเสี่ยงด้านการบริหาร การจัดการ

#### **ความเสี่ยงจากกรณีที่บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายในการบริหารงาน**

ณ วันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2562 ผู้ถือหุ้นใหญ่คือกลุ่มวิทยากร ถือหุ้นในบริษัทฯ ทั้งหมดเป็นจำนวน 2,797,600,443 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 86.4 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ จึงทำให้กลุ่มวิทยากรสามารถควบคุมกลุ่มบริษัท และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในทุกเรื่องที่ต้องได้รับการอนุมัติจากการประชุมผู้ถือหุ้นเกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่อง การแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับ บริษัทฯ กำหนดต้องให้ได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายย่อย จึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้แต่งตั้งบุคคลภายนอก 3 คนเข้ามาเป็นกรรมการอิสระและเป็นกรรมการตรวจสอบจากกรรมการทั้งหมด 9 คน จึงเป็นการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ในกรณีเข้าทำรายการเกี่ยวกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่และผู้มีอำนาจควบคุมรวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งกับบุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการดังกล่าว

## 4. สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

### 4.1 ลักษณะสำคัญของสินทรัพย์หลัก

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

#### 4.1.1 ธุรกิจโรงพยาบาล

ก) ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของโรงพยาบาลในกลุ่ม

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน / ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1.	<b>บริษัท พิษณุเวช จำกัด (โรงพยาบาลพิษณุเวช)</b>			
	-ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 1 ไร่ 1 งาน 45.5 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก	81.93	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	-ที่ดิน เนื้อที่ 8 ไร่ 57.5 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก		เป็นเจ้าของ	บมจ.ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา
	-ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 28 ไร่ 1 งาน 78.1 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอเมืองอุตรดิตถ์ จังหวัดอุตรดิตถ์		เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	225.45	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	อุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์	123.89	เป็นเจ้าของ	บมจ.ธนาคารกรุงศรี อยุธยา (บางส่วน)
2.	<b>บริษัท สหแพทย์พิจิตร จำกัด (โรงพยาบาลสวเวช)</b>			
	-ที่ดินเนื้อที่ 6 ไร่ 1 งาน 72 ตารางวา ตั้งอยู่ที่อำเภอเมืองพิจิตร จังหวัดพิจิตร	15.39	เป็นเจ้าของ	บมจ. ธนาคารกรุงไทย <sup>1/</sup>
	-ที่ดินเนื้อที่ 1 ไร่ 97 ตารางวา	33.21	เป็นเจ้าของ	ไม่มี

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน / ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ตั้งอยู่ที่อำเภอเมืองพิจิตร จังหวัดพิจิตร			
	อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	78.55	เป็นเจ้าของ	บมจ. ธนาคารกรุงไทย <sup>2/</sup>
	อุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์	42.41	เป็นเจ้าของ	บมจ.ธนาคารกรุงศรี อยุธยา (บางส่วน)
3.	<b>บริษัท โรงพยาบาลปากน้ำโพ จำกัด (โรงพยาบาลปากน้ำโพ และโรงพยาบาลปากน้ำโพ 2)</b>			
	-ที่ดินเนื้อที่ 13 ไร่ 98.4 ตารางวา ตั้งอยู่ที่อำเภอเมืองนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์	348.80	เป็นเจ้าของ	บมจ. ธนาคารธนาชาติ
	อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	1,055.70	เป็นเจ้าของ	บมจ.ธนาคารธนาชาติ
	อาคารระหว่างก่อสร้าง	10.18	เป็นเจ้าของ	บมจ.ธนาคารธนาชาติ
	อุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์	15.06	เป็นเจ้าของ	บมจ.ธนาคารกรุงศรี อยุธยา (บางส่วน)
	ที่ดินและอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 3 คูหา	41.00	เป็นเจ้าของ	บมจ. ธนาคารธนาชาติ
	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 1 หลัง	0.38	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	ที่ดินเนื้อที่ 1 ไร่ 1 งาน 93.2 ตารางวา ตั้งอยู่ที่อำเภอเมืองนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์	72.00	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	ห้องชุดโครงการ O2 (โอทู) คอนโดมิเนียม เลขที่ จ76/108	4.60	เป็นเจ้าของ	บมจ.ธนาคารกรุงเทพ
4.	<b>บริษัท พิชญเวชพัฒนา จำกัด</b>			
	ที่ดินเนื้อที่ 2 ไร่ 9 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก	70.76	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
5	<b>บริษัท โรงพยาบาลพิษณุเวชอุตรดิตถ์ จำกัด (โรงพยาบาลพิษณุเวชอุตรดิตถ์)</b>			
	-ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 28 ไร่ 1 งาน 78.1 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอเมืองอุตรดิตถ์ จังหวัดอุตรดิตถ์	-	เช่าระยะยาว 30 ปี	บมจ.ธนาคารกรุงศรี อยุธยา
	อาคารระหว่างก่อสร้าง	329.37	เป็นเจ้าของ	บมจ.ธนาคารกรุงศรี อยุธยา
6	<b>บริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ – อุทัย จำกัด (โรงพยาบาลพรินซ์อุทัยธานี)</b>			
	ที่ดินเนื้อที่ 12 ไร่ 1 งาน 79.5 ตารางวา ตั้งอยู่ที่อำเภอ นครหลวง จังหวัดอุทัยธานี	31.20	เป็นเจ้าของ	บมจ.ธนาคารธนาชาติ
	อาคารระหว่างปรับปรุง	N/A	เป็นเจ้าของ	บมจ.ธนาคารธนาชาติ
7	<b>บริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ – ลำพูน จำกัด (โรงพยาบาลศิริเวชลำพูน)</b>			
	ที่ดินเนื้อที่ 15 ไร่ 73.5 ตารางวา ตั้งอยู่ที่อำเภอเมือง ลำพูน จังหวัดลำพูน	96.60	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
	อาคารและส่วนปรับปรุง	74.57	เป็นเจ้าของ	ไม่มี

หมายเหตุ : 1/ น.ส.3 ก.เลขที่ 851 เนื้อที่ 49 ตารางวาและน.ส.3 ก. เลขที่ 853 เนื้อที่ 3-328 ไร่ มีภาระผูกพันกับบมจ. ธนาคารกรุงไทย

2/ อาคารโรงพยาบาลสูง 4 ชั้น 1 อาคาร, อาคารโรงพยาบาลสูง 5 ชั้น 1 อาคาร, อาคารบ้านพักแพทย์ 2 ชั้น จำนวน 3 หลัง  
อาคารเครื่องปั้น และส่วนโล่งหลังคาคลุมจอดรถยนต์ 1 หลัง มีการผูกพันกับบมจ. ธนาคารกรุงไทย

#### 4.1.2 ธุรกิจโรงแรม/เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
แมริออท เอ็คเซ็คคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ สาทร วิสต้า - กรุงเทพฯ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กทม.	เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์	2-0-34.3	1,282.13	บริษัทฯ	ค้ำประกันเงินกู้ยืม สถาบันการเงิน
โครงการโรงแรมและ เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ซัมเมอร์เซ็ท ซอยเอกมัย 2 ถนนเอกมัย กทม.	เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์	5-1-94	2,165.36	บจก. วี เรสซิเดนซ์	ค้ำประกันเงินกู้ยืม สถาบันการเงิน

#### 4.1.3 ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
อาคารบางกอกบิส ซิเนสเซ็นเตอร์ ถนนสุขุมวิท 63 (ถนนเอกมัย) กทม.	อาคารสำนักงาน ให้เช่า	1-3-9	511.92	บจก. วี อินเทล ลิเจนซ์	ค้ำประกันเงิน กู้ยืมสถาบัน การเงิน

#### 4.1.4 ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างให้เช่า

ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.วา)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
โรงแรม RetrOasis ซอยสุขุมวิท 29 ถนนสุขุมวิท กทม.	โรงแรม	1-2-51	1,033.13	บจก. กรุงเทพ บริหาร	ไม่มี

หมายเหตุ: ปัจจุบันบจก.กรุงเทพบริหารได้ให้บจก. วี แมเนจเม้นท์ เซอร์วิสเชส (“VMS”) (ซึ่งนางสาวสาธิตาเป็นกรรมการ และ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่) เช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เพื่อประกอบธุรกิจโรงแรมขนาดเล็ก จำนวน 63 ห้อง คือ โรงแรม RetrOasis ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าประเภทนักท่องเที่ยวแบบประหยัด ซึ่งสัญญาเช่าจะครบกำหนดในเดือนมิถุนายน 2565 พร้อมทั้งให้เช่าอาคารพาณิชย์อีกหลายราย ซึ่งบริษัทฯ ยังคงมีนโยบายดังกล่าวจนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการพัฒนาโครงการ และในระหว่างนี้ หากสัญญาเช่าครบกำหนด บริษัทฯ อาจพิจารณาต่อสัญญาเช่าภายใต้เงื่อนไขว่า บริษัทฯ จะสามารถยกเลิกสัญญาเช่าได้เมื่อต้องการพัฒนาโครงการ คอนโดมิเนียมเพื่อขาย

#### 4.1.5 ที่ดินเปล่ารอการพัฒนา

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน / ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 2561 (ล้านบาท)	ถือกรรมสิทธิ์โดย	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 49 ไร่ 3 งาน 93 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอเมืองอ่างทอง จังหวัดอ่างทอง	73.71	บจก. วี บริลเลียนกรุ๊ป โฮลดิ้ง	ไม่มี
2	ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 10 ไร่ ตั้งอยู่ที่ ตำบลมวกเหล็ก อำเภอมวกเหล็ก จังหวัดสระบุรี	30.0	บจก. วี บริลเลียนกรุ๊ป โฮลดิ้ง	ไม่มี
3	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 30 ไร่ 3 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอแมริม จังหวัดเชียงใหม่	150.0	บจก. วี 33	ไม่มี
4	ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 40 ไร่ 58.90 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง	120.50	บจก. บ้านฉาง บิสซิเนส ดีสทริคท์	ไม่มี
5	ที่ดินเปล่า เนื้อที่ 5 ไร่ 3 งาน 35.2 ตารางวา ตั้งอยู่ที่ อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี	128.50	บจก. อุดร บิสซิเนส ดีสทริคท์	ไม่มี

หมายเหตุ : บริษัทฯ มีนโยบายไม่ขยายธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และไม่พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพิ่มเติม บริษัทฯ พร้อมที่จะขายที่ดินรอการพัฒนาที่มีอยู่แก่นักลงทุนที่สนใจ เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนในการพัฒนาธุรกิจการแพทย์ต่อไป

#### 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพในการสร้างรายได้ ผ่านการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ และมีผลตอบแทนที่เหมาะสม ภายใต้ความเสี่ยงที่ยอมรับได้ โดยธุรกิจนั้นสามารถส่งเสริมสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ เพื่อให้สามารถกำหนดทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยให้เป็นไปในแนวทางเดียวกันและสอดคล้องกับแผนธุรกิจของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงมีนโยบายการบริหารงานโดยส่งบุคคลที่คณะกรรมการบริษัท/คณะกรรมการบริหาร เห็นว่ามีความรู้และประสบการณ์ที่เหมาะสมเข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อยนั้นๆ และมีการประชุมเพื่อติดตามผลการดำเนินงานเป็นประจำทุกไตรมาส นอกจากนี้มีการจัดให้หน่วยงานภายนอกรับผิดชอบการตรวจสอบภายใน พร้อมทั้งรายงานผลให้คณะกรรมการบริษัททราบ และมีการชี้แจงนโยบายที่สำคัญของบริษัทฯ เป็นต้นว่า นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี นโยบายการบริหารความเสี่ยง นโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน นโยบายรายการที่เกี่ยวข้องกัน และนโยบายการจ้างเหมาแส ให้บริษัทย่อยรับทราบและนำไปปฏิบัติ

ทั้งนี้ สัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	
		ปี 2560	ปี 2561
ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนและการบริหารจัดการโรงพยาบาล			
บริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ จำกัด <sup>1/</sup> (PRINH)	ลงทุนในบริษัทอื่นและให้บริการแก่โรงพยาบาลในเครือ	99.99	99.99
บริษัท พิษณุเวช จำกัด <sup>2/</sup> (PSV)	โรงพยาบาลเอกชน	60.00	60.00
บริษัท สหแพทย์พิจิตร จำกัด <sup>2/</sup> (PPCH)	โรงพยาบาลเอกชน	60.00	60.00
บริษัท โรงพยาบาลพิษณุเวชอุตรดิตถ์ จำกัด <sup>2/</sup> (PUTD)	โรงพยาบาลเอกชน	60.00	60.00

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	
		ปี 2560	ปี 2561
บริษัท พิชญะพัฒนา จำกัด <sup>2/</sup> (PPTN)	โรงพยาบาลเอกชน	60.00	60.00
บริษัท โรงพยาบาลปากน้ำโพ จำกัด <sup>3/</sup> (PPNP)	โรงพยาบาลเอกชน	90.92	90.92
บริษัท พี.เอ็น.พี. ฮอสปิเทล จำกัด <sup>3/</sup> (PNPH)	โรงพยาบาลเอกชน	90.92	90.92
บริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ – อุทัย จำกัด <sup>4/</sup> (PUTH)	โรงพยาบาลเอกชน	-	99.99
บริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ – ลำพูน จำกัด <sup>4/</sup> (PLPN)	โรงพยาบาลเอกชน	-	99.99
<b>ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์</b>			
บริษัท แบงค็อก เซนเตอร์ ดิสตริค จำกัด (BCD)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	99.99	99.99
บริษัท วี บิลเลียนก๊อปปี้ โฮลดิ้ง จำกัด (VB)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และลงทุนในบริษัทอื่น	99.99	99.99
บริษัท วี อินเทลลิเจนซ์ จำกัด <sup>5/</sup> (VI)	ให้เช่าอาคารและสำนักงาน	99.99	99.99
บริษัท วี 33 จำกัด <sup>5/</sup> (V33)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	99.99	99.99
บริษัท วี เรสซิเดนซ์ จำกัด <sup>5/</sup> (VR)	โรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์	99.99	99.99
บริษัท กรุงเทพบริหาร จำกัด <sup>5/</sup> (BG)	พัฒนาและให้เช่าอสังหาริมทรัพย์	99.99	99.99
บริษัท บ้านฉาง บิสซิเนส ดิสทริค จำกัด <sup>5/</sup> (BBD)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	-	99.99
บริษัท อุดร บิสซิเนส ดิสทริค จำกัด <sup>5/</sup> (UBD)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	-	99.99
<b>ธุรกิจให้บริการระบบสารสนเทศ</b>			
บริษัท คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์ จำกัด (CS)	ให้บริการติดตั้งระบบสารสนเทศ	99.99	99.99
<b>ธุรกิจที่ปรึกษาด้านการลงทุน</b>			
บริษัท พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์ จำกัด (PI)	ที่ปรึกษา	99.99	99.99

หมายเหตุ: 1/ เดิมชื่อ บริษัท อลิอันซ์ เมดิคอล เอเชีย จำกัด

2/ บริษัทฯ ถือหุ้นผ่านบริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นในบริษัท พิชญะพัฒนา จำกัดร้อยละ 60

3/ บริษัทฯ ถือหุ้นผ่านบริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ จำกัด ซึ่งถือหุ้นในบริษัท โรงพยาบาลปากน้ำโพ จำกัด ร้อยละ 90.92

4/ บริษัทฯ ถือหุ้นผ่านบริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ จำกัด และในวันที่ 1 มีนาคม 2562 ได้ลดสัดส่วนการถือหุ้นเฉพาะในบริษัท พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ - ลำพูน จำกัด ลงเหลือร้อยละ 80.00

5/ บริษัทฯ ถือหุ้นผ่านบริษัท วี บิลเลียนก๊อปปี้ โฮลดิ้ง จำกัด

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

-ไม่มี-

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

#### 1) บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน)

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	บริษัท พรินซิเพิล แคปิตอล จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ บริษัท เมโทรสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	Principal Capital Public Company Limited Formerly named Metrostar Property Public Company Limited
ชื่อย่อหลักทรัพย์	PRINC
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจโรงพยาบาลและบริหารงานโรงพยาบาลเอกชน
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ถนนสุขุมวิท 63 (เอกมัย) แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
ที่ตั้งสาขา	(1) เลขที่ 1 ซอยสวนพลู ถนนสาทร แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 (2) เลขที่ 35/2 หมู่ที่ 12 ถนนบางนา-ตราด ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540
เลขทะเบียนบริษัท	0107547000869 (เลขทะเบียนเดิมเป็น 0107547000864)
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	<a href="http://www.principalcapital.co.th">http://www.principalcapital.co.th</a>
โทรศัพท์	02-714-2171-3
โทรสาร	02-714-2185



## 6.2 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	เลขทะเบียน จัดตั้ง	ที่อยู่	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	หมายเลขติดต่อ
บจก.พรินซิเพิล เฮลท์แคร์	ลงทุนในบริษัทอื่น และshared service ให้รพ.ใน กลุ่ม	0125557004113	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ซอย สุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวง คลองตัน เหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110	2,683.75	2,683.75	โทรศัพท์ : 02-714-2173 โทรสาร : 02-714-2185
บจก. พิษณุเวช	โรงพยาบาลเอกชน และลงทุนในบริษัท อื่น	0655524000033	211 ถนนขุนพิเรนทรเทพ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง พิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก 65000	500.00	500.00	โทรศัพท์ : 055-909-000 โทรสาร : 055-909-005
บจก.สหแพทย์พิจิตร	โรงพยาบาลเอกชน	0665532000039	2/158 ถนนศรีมาลา ตำบลในเมือง อำเภอเมืองพิจิตร จังหวัดพิจิตร 66000	100.00	100.00	โทรศัพท์ : 056-612-791-2 โทรสาร : 056-612-794-5
บจก. โรงพยาบาลพิษณุเวชอุตรดิตถ์	โรงพยาบาลเอกชน	0655560001044	888 หมู่ 5 ตำบลป่าเป้า อำเภอเมืองอุตรดิตถ์ จังหวัด อุตรดิตถ์ 53000	300.00	75.75	โทรศัพท์ : 055-409-000 โทรสาร : -
บจก. พิษณุเวชพัฒนา	โรงพยาบาลเอกชน	0655560001745	211 ถนนขุนพิเรนทรเทพ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง พิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก 65000	1.00	1.00	โทรศัพท์ : 055-909-000 โทรสาร : 055-909-005
บจก. โรงพยาบาลปากน้ำโพ	โรงพยาบาลเอกชน	0605530000155	96/12 หมู่ที่ 9 ถนนสายเอเชีย ตำบลนครสวรรค์ตก อำเภอเมืองนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ 60000	354.166	354.166	โทรศัพท์ : 056-000-111 โทรสาร : 056-225-505
บจก. พี.เอ็น.พี. ฮอสปิทอล	โรงพยาบาลเอกชน	0605557000342	96/12 หมู่ที่ 9 ถนนสายเอเชีย ตำบลนครสวรรค์ตก อำเภอเมืองนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ 60000	150.00	37.50	โทรศัพท์ : 056-000-111 โทรสาร : 056-225-505
บจก. พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ -ลำพูน	โรงพยาบาลเอกชน	0515561001324	7 หมู่ที่ 5 ตำบลเวียงยอง อำเภอเมืองลำพูน จังหวัด ลำพูน 51000	200.00	200.00	โทรศัพท์ : 053-537-597 โทรสาร : 053-537-776
บจก. พรินซิเพิล เฮลท์แคร์ -อุทัย	โรงพยาบาลเอกชน	0105561066977	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ซอย สุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110	50.00	50.00	โทรศัพท์ : 02-714-2173 โทรสาร : 02-714-2185

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	เลขทะเบียน จัดตั้ง	ที่อยู่	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	หมายเลขติดต่อ
บจก. แบงค็อก เซนเตอร์ ดิสตริค	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	0105558144911	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110	300.00	75.00	โทรศัพท์ : 02-714-2173 โทรสาร : 02-714-2185
บจก. วี บริลเลียนกรุป โฮลดิ้ง	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	0105556006937	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110	6,330.90	6,330.90	โทรศัพท์ : 02-714-8239 โทรสาร : 02-714-2185
บจก. วี อินเทลลิเจนซ์	ให้เช่าอาคารสำนักงาน	0105556007003	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110	200.00	200.00	โทรศัพท์ : 02-714-8239 โทรสาร : 02-714-2185
บจก. วี 33	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	0105557152309	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110	500.00	300.00	โทรศัพท์ : 02-714-2171 โทรสาร : 02-714-2185
บจก. วี เรสซิเดนซ์	โรงแรมและเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์	0105556015847	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110	1,000.00	1,000.00	โทรศัพท์ : 02-714-2171 โทรสาร : 02-714-2185
บจก. กรุงเทพบริหาร	พัฒนาและให้เช่า อสังหาริมทรัพย์	0105535092052	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110	998.60	998.60	โทรศัพท์ : 02-714-2171 โทรสาร : 02-714-2185
บจก. บ้านฉาง บิสซิเนส ดีสทริคท์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	0105561042806	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110	121.00	121.00	โทรศัพท์ : 02-714-2173 โทรสาร : 02-714-2185

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	เลขทะเบียนจัดตั้ง	ที่อยู่	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	หมายเลขติดต่อ
บจก. อูร บิสซิเนส ดีสทริคท์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	0105561042792	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110	129.00	129.00	โทรศัพท์ : 02-714-2173 โทรสาร : 02-714-2185
บจก. คอนเวอร์เจนซ์ซิสเทมส์	ให้บริการเกี่ยวกับการ ติดตั้งระบบสารสนเทศ	0105551095249	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110	50.00	50.00	โทรศัพท์ : 02-714-1378 โทรสาร : 02-714-3478
บจก. พรินซิเพิล อินเวสต์เมนต์	ที่ปรึกษาทางธุรกิจ	0105556199227	ชั้น 23 อาคารบางกอกบิสซิเนสเซ็นเตอร์ เลขที่ 29 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110	10.00	10.00	โทรศัพท์ : 02-714-2184 โทรสาร : 02-714-2185

### 6.3 บุคคลอ้างอิง

1) นายทะเบียนหุ้น

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (แห่งประเทศไทย) จำกัด

93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ : 02-009-9000

โทรสาร : 02-009-9991

2) ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

นายชาญชัย ชัยประสิทธิ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 3760

บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด

179/74-80 ถนนสาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ 02-344-1000 02-824-5000

โทรสาร 02-286-5050