

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1. วิสัยทัศน์ (Vision)

“เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับแนวหน้าที่มุ่งมั่นสร้างสรรค์โครงการเปี่ยมคุณภาพด้วยความประณีต เพื่อสร้างไลฟ์สไตล์ใหม่ที่ครบถ้วนทั้งการพักอาศัย พักผ่อน ทำงาน และช้อปปิ้ง”

“Become a premier lifestyle developer by crafting quality settings for people to live, play, work, and shop”

1.2 สรุปการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “สิงห์ เอสเตท”) มีชื่อภาษาอังกฤษว่า “Singha Estate Public Company Limited” (เดิมชื่อ บริษัท รสา พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2538 ในชื่อเดิมว่า “บริษัท พาณิชยกรรมพัฒนา จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรและอาคารชุดพักอาศัย ต่อมาบริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท รสา พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และ เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2547 โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “RASA” เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2557 บริษัทฯ ได้รับโอนหุ้นสามัญของ บริษัท สันติบุรี จำกัด (“STB”) จากนายสันติ ภิรมย์ภักดี และหุ้นสามัญของ บริษัท เอส ไบรท์ฟิวเจอร์ จำกัด (“SBF”) จาก บริษัท สิงห์ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด (“SPM”) ซึ่งเป็นการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) โดย บริษัทฯ ได้ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อชำระค่าหุ้นสามัญของ STB ให้แก่นายสันติ ภิรมย์ภักดี และเพื่อชำระค่าหุ้นสามัญของ SBF ให้แก่ SPM และ Singha Property Management (Singapore) Pte. Ltd. (“SPMSG”)¹ และในวันเดียวกันบริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) พร้อมทั้งเปลี่ยนตราของบริษัทฯ การดำเนินการดังกล่าวเป็นไปตามแผนการรวมธุรกิจตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 9 มิถุนายน 2557

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการ	
สิงหาคม 2538	- จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทฯ ด้วยทุนจดทะเบียน 10,000,000 บาท
มีนาคม 2545	- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10,000,000 บาท เป็น 20,000,000 บาท โดยเรียกชำระแล้วเต็มจำนวน มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ตุลาคม 2546	- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 20,000,000 บาท เป็น 300,000,000 บาท โดยเรียกชำระแล้วเต็มจำนวน

¹ SPM ถือหุ้นร้อยละ 100 ใน SPM SG

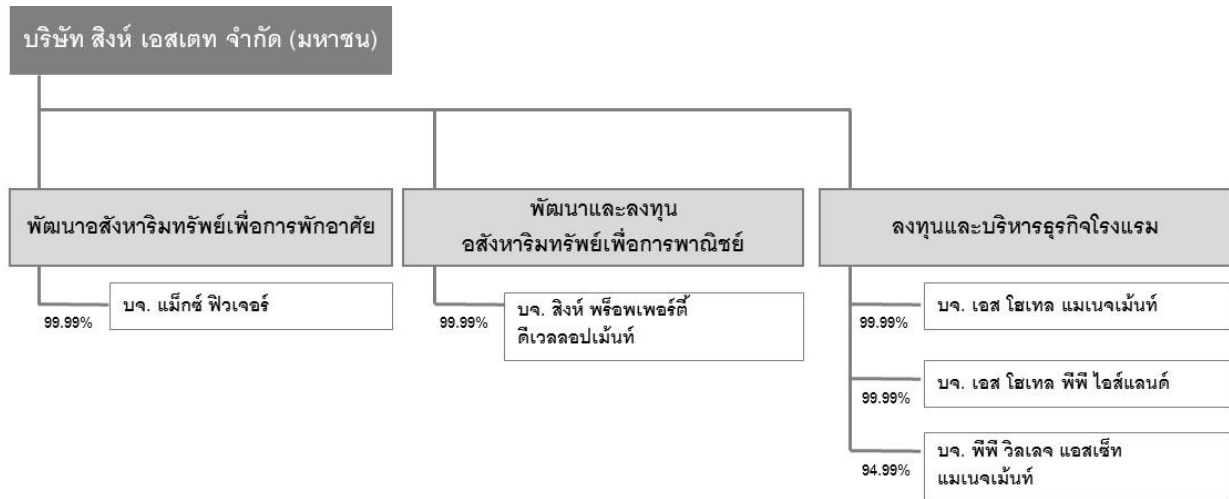
การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการ	
เมษายน 2547	<ul style="list-style-type: none"> - เปลี่ยนชื่อจาก บริษัท พาณิชยกรรมพัฒนา จำกัด เป็น บริษัท รสา พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 300,000,000 บาท เป็น 375,000,000 บาท - เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากมูลค่าหุ้นละ 100 บาท เป็น หุ้นละ 5 บาท
มีนาคม 2549	<ul style="list-style-type: none"> - ลดทุนจดทะเบียนจาก 375,000,000 บาท เป็น 300,000,000 บาท - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 300,000,000 บาท เป็น 400,000,000 บาท
เมษายน 2550	<ul style="list-style-type: none"> - จดทะเบียนเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยหลักทรัพย์ของบริษัทฯ เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ภายใต้ชื่อย่อ “RASA”
มีนาคม 2554	<ul style="list-style-type: none"> - เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้ จากมูลค่าหุ้นละ 5 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 1 บาท
เมษายน 2555	<ul style="list-style-type: none"> - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 400,000,000 บาท เป็น 500,000,000 บาท
พฤษภาคม 2556	<ul style="list-style-type: none"> - ลดทุนจดทะเบียนจาก 500,000,000 บาท เป็น 499,999,986 บาท
พฤษภาคม 2556	<ul style="list-style-type: none"> - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 499,999,986 บาท เป็น 549,999,986 บาท
มิถุนายน 2557	<ul style="list-style-type: none"> - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นบริษัทฯ มีมติอนุมัติแผนการรวมธุรกิจของบริษัทฯ กับบริษัท สันติบุรี จำกัด และบริษัท เอส ไบรท์ฟิวเจอร์ จำกัด โดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer)
กันยายน 2557	<ul style="list-style-type: none"> - ลดทุนจดทะเบียนจาก 549,999,986 บาท เป็น 549,998,401 บาท - ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 4,162,352,331 หุ้น โดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 2,932,405,807 ให้แก่ SPM และ SPM SG (รวมเรียกว่า “กลุ่มสิงห์ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์”) เพื่อชำระค่าหุ้นสามัญของบริษัท เอส ไบรท์ฟิวเจอร์ จำกัด แทนการชำระด้วยเงินสด และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนอีกจำนวน 1,229,946,524 หุ้น ให้แก่นายสันติ ภิรมย์ภักดี เพื่อชำระค่าหุ้นสามัญของบริษัท สันติบุรี จำกัด แทนการชำระด้วยเงินสด การดำเนินการดังกล่าว ส่งผลให้กลุ่มสิงห์ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ (ถือหุ้นร้อยละ 99.99 โดยบริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด) และนายสันติ ภิรมย์ภักดี เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ - เปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท รสา พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)
กันยายน 2557	<ul style="list-style-type: none"> - เปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์ที่ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ จาก “RASA” เป็น “S”

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

ปี 2557 ถือเป็นปีแห่งการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญของบริษัท รสา พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งได้เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) ในปัจจุบัน ตามที่ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 9 มิถุนายน 2557 มีมติอนุมัติแผนการรวมธุรกิจของบริษัทฯ โดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) จากบริษัทในกลุ่มสิงห์ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ และบริษัท สันติบุรี จำกัด ในกลุ่มนายสันติ ภิรมย์ภักดี การดำเนินการดังกล่าว

ได้แล้วเสร็จตามแผนงานเมื่อวันที่ 12 กันยายน 2557 ที่ผ่านมา โดยที่กลุ่มสิงห์ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ และกลุ่มนายสันติ ภิรมย์ภักดี ได้เข้าเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่รายใหม่ของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีบริษัทในกลุ่มรวม 6 บริษัท² ประกอบด้วย สิงห์ เอสเตท ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่ และบริษัทย่อยทั้งทางตรงและทางอ้อมรวม 5 บริษัท ซึ่งสามารถสรุปภาพรวมโครงสร้างเงินลงทุนของกลุ่มบริษัท โดยจำแนกตามกลุ่มธุรกิจได้ดังนี้



² ไม่รวมบริษัทย่อยซึ่งอยู่ระหว่างการชำระบัญชี เลิกกิจการ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

การรับโอนกิจการทั้งหมดตามแผนการรวมธุรกิจจากบริษัทในกลุ่มสิงห์ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ และบริษัท สันติบุรี จำกัด ประกอบกับการขยายธุรกิจผ่านการเข้าซื้อสินทรัพย์ ส่งผลให้ธุรกิจภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ ขยายตัวจากเดิมซึ่งมีเพียงอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักอาศัย ไปสู่อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และธุรกิจโรงแรม โดยในปี 2556 และ 2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อยโครงสร้างรายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ ดังนี้

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการโดย	ร้อยละการถือหุ้นของบริษัทฯ	ปี 2556		ปี 2557	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย						
บ้านเดี่ยวและทาวน์โฮม	S		-	0.00	97.37	24.20
คอนโดมิเนียม	S		-	0.00	45.39	11.28
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน						
ศูนย์การค้า	S		0.84	0.31	3.31	0.82
ธุรกิจโรงแรมและบริหารโรงแรม	S		260.76	94.92	219.63	54.58
	SHM, SHPP	99.99				
	PVVAM	94.99				
รายได้อื่น						
ดอกเบี้ยรับ			10.74	3.91	11.13	2.77
รายได้อื่นๆ			2.36	0.86	25.59	6.36
รวมรายได้			274.70	100.00	402.43	100.00

หมายเหตุ:	S	หมายถึง	บมจ.สิงห์ เอสเตท
	SHM	หมายถึง	บจ.เอส โฮเทล แมเนจเม้นท์
	SHPP	หมายถึง	บจ.เอส โฮเทล พีที ไอส์แลนด์
	PVVAM	หมายถึง	บจ.พีที วิลเลจ แอสเซ็ท แมเนจเม้นท์

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการในปัจจุบัน

กว่า 19 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มุ่งดำเนินธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขายเป็นหลัก จนเมื่อเดือนกันยายน 2557 ที่ผ่านมานี้ บริษัทฯ ได้รับโอนกิจการทั้งหมดตามแผนการรวมธุรกิจดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯ ได้จัดประเภทการดำเนินธุรกิจใหม่ โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่มธุรกิจหลัก ดังนี้

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายหลากหลายรูปแบบประกอบด้วย บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม และคอนโดมิเนียม เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าระดับกลางถึงระดับบน ภายใต้แบรนด์ที่ต่างกัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายจำนวน 2 โครงการ ได้แก่ โครงการอินทรี คอนโดมิเนียม (“โครงการ อินทรี”) และโครงการรสา แมกซ์วิลล์ (“โครงการ แมกซ์วิลล์”) ซึ่งเป็นโครงการที่ได้พัฒนาก่อนการรวมธุรกิจ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการขายและโอนกรรมสิทธิ์

โครงการอินโทร คอนโดมิเนียม

ที่ตั้งโครงการ :	ถนนประดิพัทธ์ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ :	ตั้งอยู่บนที่ดินเนื้อที่ 3-1-33 ไร่
รายละเอียดโครงการ :	คอนโดมิเนียม สูง 37 ชั้น จำนวนห้องชุด 450 ยูนิต พื้นที่ใช้สอยประมาณ 38 - 137 ตารางเมตรต่อยูนิต
ราคาขายต่อหน่วย :	2.50 – 13.30 ล้านบาท (โดยประมาณ)
มูลค่าโครงการ :	1,450 ล้านบาท
ความคืบหน้าการก่อสร้าง :	ก่อสร้างแล้วเสร็จ
หน่วยคงเหลือ : (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)	8 ยูนิต มูลค่าประมาณ 28.14 ล้านบาท คาดว่าจะขายและโอนกรรมสิทธิ์ได้ทั้งหมดภายในไตรมาสที่ 1 ปี 2558

โครงการ รสา แม็กชีวิลส์

ที่ตั้งโครงการ :	ซอยพหลโยธิน 73 ถนนพหลโยธิน แขวงสนามบิน เขตดอนเมือง กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ :	ตั้งอยู่บนที่ดินเนื้อที่ 20-2-75 ไร่
รายละเอียดโครงการ :	ทาวน์โฮม 2 ชั้น ขนาด 18 - 39 ตารางวา จำนวน 217 ยูนิต พื้นที่ใช้สอยต่อหลังประมาณ 100 – 120 ตารางเมตรต่อยูนิต
ราคาขายต่อหน่วย :	2.00 – 3.90 ล้านบาท (โดยประมาณ)
มูลค่าโครงการ :	520 ล้านบาท
ความคืบหน้าการก่อสร้าง :	ก่อสร้างแล้วเสร็จ
หน่วยคงเหลือ : (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)	7 ยูนิต มูลค่าประมาณ 17.39 ล้านบาท คาดว่าจะขายและโอนกรรมสิทธิ์ได้ทั้งหมดภายในไตรมาสที่ 1 ปี 2558

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง ดังนั้นการพัฒนาและบริหารอสังหาริมทรัพย์ประเภทศูนย์การค้าและอาคารสำนักงานให้เข้าจึงเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่ถูกบรรจุอยู่ในแผนธุรกิจระยะ 5 ปี ของบริษัทฯ โดยรายได้หลักจากธุรกิจดังกล่าวนี้ ประกอบด้วย รายได้ค่าเช่าพื้นที่ รายได้จากการให้บริการระบบสาธารณูปโภคและระบบรักษาความปลอดภัย และรายได้จากการให้บริการรักษาความสะอาด ปัจจุบันบริษัทฯ มีศูนย์การค้าภายใต้การบริหาร 1 โครงการ ได้แก่ โครงการเดอะ ไคท์เฮ้าส์ (“โครงการไคท์เฮ้าส์”) ซึ่งเป็นโครงการที่ได้พัฒนา ก่อนการรวมธุรกิจ และมีโครงการระหว่างการพัฒนา 1 โครงการ คือ โครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ ซึ่งเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนแบบครบวงจร ประกอบด้วยอาคารสำนักงานให้เช่า อาคารอเนกประสงค์ พื้นที่ค้าปลีก และโรงแรมขนาดเล็ก (สามารถดูรายละเอียดได้ในหัวข้อ “โครงการในอนาคต”)

โครงการ เดอะ ไลท์เฮ้าส์

โครงการเดอะ ไลท์เฮ้าส์ เป็นศูนย์การค้าขนาดเล็ก มีพื้นที่ให้เช่าจำนวน 4 ชั้น ขนาดพื้นที่ให้เช่าประมาณ 3,500 ตารางเมตร ตั้งอยู่บนถนนเจริญนคร โดยพื้นที่เช่าดังกล่าวให้เช่าแก่ร้านค้าหลากหลายประเภท เช่น ร้านอาหารและเครื่องดื่ม ร้านค้าปลีก คลินิก ร้านจำหน่ายตัวเครื่องบินและทัวร์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โรงเรียน และสปา เป็นต้น

ที่ตั้งโครงการ :	ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันใต้ เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ :	ตั้งอยู่บนที่ดินเนื้อที่ 2-3-62 ไร่
รายละเอียดโครงการ :	พื้นที่เช่าสำหรับร้านค้าเพื่อการพาณิชย์ โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ประกอบการ และชุมชนใกล้เคียง ปัจจุบันอยู่ในระหว่างการจัดทำแผนปรับปรุงโครงการและผังประเภทร้านค้า เพื่อให้ตอบสนองความต้องการกลุ่มลูกค้าได้ตรงเป้าหมาย
จุดเด่นของโครงการ :	<ul style="list-style-type: none"> - ทำเลที่ตั้งใจกลางเมือง สะดวกกับการเดินทางทุกรูปแบบ อยู่ติดถนนเจริญนคร ใกล้ทางด่วน ท่าเรือ และสถานีรถไฟฟ้ากรุงธนบุรี - ที่จอดรถสำหรับร้านค้าถึง 100 คัน - ร้านค้าหลากหลาย รวมถึงร้านสะดวกซื้อ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (ร้านค้าผู้เช่าพื้นที่) :	ร้านอาหาร ร้านขายเสื้อผ้า โรงเรียนสอนภาษา คลินิก ร้านสะดวกซื้อ สาขาของ ธนาคาร กิจการ SME

ธุรกิจโรงแรม

ธุรกิจโรงแรมและให้บริการบริหารโรงแรมเป็นอีกหนึ่งธุรกิจหลักที่ถูกบรรจุอยู่ในแผนธุรกิจระยะ 5 ปี ของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะขยายธุรกิจประเภทนี้ผ่านช่องทางการร่วมทุน (Joint Investment) และการเข้าซื้อกิจการ (Acquisition) ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีโรงแรมภายใต้การดำเนินงานและบริหาร 2 แห่ง ได้แก่ โรงแรมสันติบุรี บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา ซึ่งบริษัทฯ ได้รับโอนกิจการทั้งหมดตามแผนการรวมธุรกิจเมื่อเดือนกันยายน 2557 และโรงแรมพีพี โฮสแลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2557 พร้อมกับการเข้าลงทุนในบริษัทพีพี วิลเลจ แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้เช่าที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง และทรัพย์สิน และมีสิทธิในการบริหารและรับผิดชอบต่อหนี้จากการประกอบกิจการของโรงแรมพีพี โฮสแลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท

โรงแรมสันติบุรี บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา

โรงแรมสันติบุรี บีช รีสอร์ท กอล์ฟ แอนด์ สปา ตั้งอยู่บนหาดแม่รำ กาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นโรงแรมระดับ 5 ดาว ที่เปิดดำเนินการมากกว่า 20 ปี เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวเป็นอย่างดี เนื่องจากมีการให้บริการที่มีมาตรฐานและอยู่ในระดับต้นๆ ของเกาะสมุย โรงแรมได้เปิดให้บริการกว่า 3 เดือนเพื่อทำการปรับปรุง และได้เปิดให้บริการภายใต้รูปแบบใหม่แล้วเมื่อเดือนธันวาคม 2557

ทำเลที่ตั้ง :	เกาะสมุย ตำบลแม่่น้ำ อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี
พื้นที่โครงการ :	ตั้งอยู่บนที่ดินเนื้อที่ 56-3-93 ไร่ (บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์)
รายละเอียดโรงแรม :	เป็นโรงแรมระดับ 5 ดาว บนหาดส่วนตัว ห้องพักประเภท Duplex จำนวน 12 ห้อง และมีห้องพักแบบวิลล่า จำนวน 59 ห้อง รวมทั้งสิ้น 71 ห้อง
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :	กลุ่มลูกค้าแบบครบวงจร โดยเฉพาะชาวยุโรป

โรงแรมพีพี ไอส์แลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท

โรงแรม พีพี ไอส์แลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท เป็นโรงแรมระดับ 4 ดาว ตั้งอยู่บนเกาะพีพีตอน ตำบลอ่าวนาง อำเภอเมือง จังหวัดกระบี่ มีการออกแบบในลักษณะบังกาโล ใกล้เคียงธรรมชาติ แต่ละวิลลามีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน

ทำเลที่ตั้ง :	เกาะพีพีตอน ตำบลอ่าวนาง อำเภอเมือง จังหวัดกระบี่
พื้นที่โครงการ	ตั้งอยู่บนที่ดินเนื้อที่ 167-1-42 ไร่ (บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์)
รายละเอียดโรงแรม :	เป็นโรงแรมระดับ 4 ดาว เลียบชายหาด ประกอบด้วยอาคารที่พักอาศัยวิลล่า ทั้งหมด 112 หลัง และกลุ่มวิลล่า (Villa Cluster) จำนวน 5 กลุ่ม
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย :	กลุ่มลูกค้าแบบครบวงจร โดยเฉพาะชาวเอเชีย (เกาหลี จีน ญี่ปุ่น) และรัสเซีย

2.2 โครงการในอนาคต

เพื่อให้บริษัทฯ สามารถเติบโตและขยายธุรกิจได้ตามเป้าหมายภายใต้วิสัยทัศน์ “เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับแนวหน้าที่มุ่งมั่นสร้างสรรค์โครงการเปี่ยมคุณภาพด้วยความประณีต เพื่อสร้างไลฟ์สไตล์ใหม่ที่ครบถ้วนทั้งการพักอาศัยพักผ่อน ทำงาน และช้อปปิ้ง” การซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการคุณภาพแบบ “Best in Class” จะเป็นกลยุทธ์หลักในการเติบโตทางธุรกิจ ควบคู่ไปกับการลงทุน/การลงทุนร่วม (Investment/Joint Investment) และการรวมธุรกิจและเข้าซื้อกิจการ (Merger and Acquisition)

โครงการคอนโดมิเนียม บนถนนอโศกมนตรี

ทำเลที่ตั้ง :	ถนนอโศกมนตรี แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ
พื้นที่โครงการ	ตั้งอยู่บนที่ดินเนื้อที่ 2-2-63 ไร่ (บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์)
รายละเอียดโครงการ :	บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน ปัจจุบันอยู่ระหว่างการพัฒนาเป็นคอนโดมิเนียม สูง 55 ชั้น ประกอบด้วยห้องชุดประเภท 1 - 3 ห้องนอน จำนวน 416 ห้อง พื้นที่ใช้สอยเฉลี่ย 45 ตารางเมตรต่อห้อง พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกที่เหนือกว่าคู่แข่ง มูลค่าโครงการโดยประมาณ 4,200 ล้านบาท
ศักยภาพโครงการ :	โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพสูง ใกล้ย่านธุรกิจและแวดล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ศูนย์การค้า สถานศึกษาและมหาวิทยาลัยชื่อดัง โรงพยาบาล และ

	โรงแรม และที่สำคัญคือเป็นทำเลที่แวดล้อมไปด้วยอาคารสำนักงานชั้นนำ การเดินทางสะดวกสบายใกล้จุดขึ้นลงทางด่วนพิเศษศรีรัช ใกล้รถไฟฟ้าเอ็มอาร์ที สถานีเพชรบุรีและสถานีสุขุมวิท รถไฟฟ้าบีทีเอส สถานีอโศก และแอร์พอร์ตลิงค์สถานีมักกะสัน
ความคืบหน้า :	อยู่ระหว่างการออกแบบในรายละเอียด
กำหนดการ :	<ul style="list-style-type: none"> • เปิดขาย: ไตรมาส 3 ปี 2558 • ก่อสร้างแล้วเสร็จ: ไตรมาส 4 ปี 2561
เงินลงทุน :	ประมาณ 2,300 ล้านบาท (ไม่รวมมูลค่าที่ดิน)

โครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์

ทำเลที่ตั้ง :	มูมถนนอโศกมนตรีและถนนเพชรบุรี (เดิมเป็นที่ตั้งของสถานทูตญี่ปุ่น) แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ
พื้นที่โครงการ	ตั้งอยู่บนที่ดินเนื้อที่ 11-1-24 ไร่ (บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์)
รายละเอียดโครงการ :	บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน บริษัทฯ มีโครงการที่จะพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์แบบครบวงจร (Mixed-use Development) ประกอบด้วยอาคารสำนักงานเกรดเอ อาคารอเนกประสงค์ พื้นที่ค้าปลีก และโรงแรมขนาดเล็ก
ศักยภาพโครงการ :	โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพสูง ใกล้ย่านธุรกิจและแวดล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ ศูนย์การค้า สถานศึกษาและมหาวิทยาลัย โรงพยาบาล และโรงแรม และที่สำคัญคือเป็นทำเลที่แวดล้อมด้วยอาคารสำนักงานชั้นนำ การเดินทางสะดวกสบายใกล้จุดขึ้นลงทางด่วนพิเศษศรีรัช ใกล้รถไฟฟ้าเอ็มอาร์ที สถานีเพชรบุรีและสถานีสุขุมวิท รถไฟฟ้าบีทีเอส สถานีอโศก และแอร์พอร์ตลิงค์ สถานีมักกะสัน
ความคืบหน้า :	อยู่ระหว่างการศึกษาและการออกแบบ

2.3 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย ปี 2557

ในครึ่งปีแรกของปี 2557 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หดตัวร้อยละ 1.2 ตามภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวอย่างต่อเนื่องและความไม่แน่นอนทางการเมือง ส่งผลต่อความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการ ในขณะที่ราคาที่ดินเพิ่มสูงขึ้นทำให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับสูงขึ้น ส่งผลให้ผู้ซื้อชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ประกอบกับธนาคารพาณิชย์เพิ่มความระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อ

ทำให้จำนวนที่อยู่อาศัยที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อปล่อยใหม่จากธนาคารพาณิชย์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลลดลง ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2557 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์กลับมาขยายตัวร้อยละ 0.2 ตามการขยายตัวของอุปสงค์และอุปทาน ราคาที่ดิน และราคาที่อยู่อาศัยมีการปรับตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะราคาที่ดิน ทาวน์เฮาส์พร้อมที่ดิน และอาคารชุด

ทิศทางการพัฒนาที่อยู่อาศัยในอนาคต

โครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมที่เป็นตึกสูง (High rise condominium) คงยังเกาะอยู่กับแนวการขยายขนส่งมวลชนระบบรางไฟฟ้า ซึ่งมีความชัดเจนเป็นรูปธรรมทั้งแนวเส้นทางและเวลาการก่อสร้าง เช่น สายสีม่วง สายสีเขียวและสายสีน้ำเงิน ส่วนคอนโดมิเนียมที่เป็นตึกไม่สูง (Low rise condominium) จะเกิดขึ้นในแนวรถไฟฟ้าที่จะมีขึ้นในอนาคตบริเวณรอบนอกของกรุงเทพมหานครหรือปริมณฑล ส่วนในแนวราบนั้นจะออกสู่บริเวณกรุงเทพมหานครรอบนอกและปริมณฑล เพราะต้องใช้พื้นที่ค่อนข้างมากและหาได้ยากแล้วในกรุงเทพมหานครชั้นใน และราคาที่ดินสูงมาก

การเกิดมหาอุทกภัยในปี 2554 นั้นก่อให้เกิดความต้องการห้องชุดคอนโดมิเนียมอย่างเห็นได้ชัดในขณะที่ที่อยู่อาศัยแนวราบนั้นลดลงโดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการที่อยู่ในบริเวณที่เกิดน้ำท่วมถึง การมีวิกฤติการณ์ทางการเมืองในครึ่งปีหลังของปี 2556 ทำให้ความเชื่อมั่นในการใช้จ่ายของผู้บริโภคลดลงส่งผลต่อการเจริญเติบโตต่อเศรษฐกิจโดยรวม และกระทบต่อเนื่องมายังภาคอสังหาริมทรัพย์อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

อย่างไรก็ตาม ภายหลังจากที่คณะรักษาความสงบแห่งชาติ ได้จัดตั้งรัฐบาลขึ้นมา นักวิเคราะห์ต่างก็คาดการณ์ว่าเหตุการณ์ดังกล่าว จะช่วยให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น อีกทั้งยังช่วยให้ภาคเอกชนกลับมาเริ่มลงทุนจากที่มีการชะลอการลงทุนจากปัญหาการเมืองภายในประเทศ

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายหลากหลายรูปแบบประกอบด้วย บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม และคอนโดมิเนียม เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าระดับกลางถึงระดับบน ภายใต้แบรนด์ที่ต่างกัน โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีความชื่นชอบสินค้าที่มีเอกลักษณ์ และมีคุณภาพดี

ช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ ใช้ช่องทางการจำหน่ายที่เหมาะสมกับแต่ละผลิตภัณฑ์ โดยจะใช้ตัวโครงการเป็นที่ตั้งของสำนักงานขาย และมีบ้านหรือห้องชุดตัวอย่างซึ่งมีความสมบูรณ์แบบใกล้เคียงสภาพจริงแสดงให้ลูกค้าได้เห็นถึงคุณภาพของโครงการ พร้อมกับการตกแต่งพื้นที่ส่วนกลางที่สร้างบรรยากาศที่รื่นรมย์ของโครงการ โดยมีทีมขายของบริษัทฯ ที่มีความเป็นมืออาชีพ มีประสิทธิภาพ และมีความรู้ความเข้าใจในตัวสินค้า ทำหน้าที่รับรองลูกค้าที่เข้ามาแวะเยี่ยมชมโครงการ โดยมีการตลาดและการขายที่พร้อมให้บริการและให้ข้อมูลเกี่ยวกับโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ และมีเว็บไซต์ (www.singhaestate.co.th) ที่ลูกค้าสามารถศึกษารายละเอียดเบื้องต้นของแต่ละโครงการได้

ธุรกิจโรงแรม

ภาพรวมอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ปี 2557

ในครึ่งปีแรกของปี 2557 ธุรกิจโรงแรมหดตัวร้อยละ 3.6 เนื่องจากได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ทางการเมือง การกำหนดมาตรการเพิ่มคุณภาพนักท่องเที่ยว การชะลอตัวของเศรษฐกิจจีน การประกาศเตือนพลเมืองของประเทศต่าง ๆ ที่เป็นตลาดท่องเที่ยวของไทยในช่วงที่มีการบังคับใช้กฎอัยการศึก รวมทั้งการแข่งขันที่รุนแรงจากประเทศอื่น ๆ ทำให้นักท่องเที่ยวเปลี่ยนจุดหมายปลายทาง อย่างไรก็ตาม เป็นที่น่าสังเกตว่า ในขณะที่จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางผ่านท่าอากาศยานสุวรรณภูมิและดอนเมืองลดลง จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางผ่านท่าอากาศยานในภูมิภาคกลับมีจำนวนเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะท่าอากาศยาน สมุย เชียงใหม่ กระบี่ และภูเก็ต โดยนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด ได้แก่ ชาวรัสเซีย ชาวฝรั่งเศส ชาวฟินแลนด์ ชาวอังกฤษ ชาวเยอรมัน ชาวออสเตรเลีย ชาวอิตาลี และชาวลาว

สถานการณ์ด้านการท่องเที่ยวเริ่มมีการปรับตัวดีขึ้นในช่วงเดือนตุลาคม 2557 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก สถานการณ์ทางการเมืองที่ผ่อนคลายลง การยกเว้นค่าธรรมเนียมในการตรวจลงตรา (วีซ่า) ให้แก่นักท่องเที่ยวจีนและไต้หวัน (ระยะเวลา 3 เดือน ตั้งแต่วันที่ 9 สิงหาคม – 8 พฤศจิกายน 2557) และการเปิดเส้นทางการบินใหม่ของสายการบินราคาประหยัดในประเทศญี่ปุ่นและเกาหลี

เศรษฐกิจไทยในปี 2558 มีแนวโน้มที่จะขยายตัวขึ้นจากปี 2557 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากภาคการท่องเที่ยวที่ได้เริ่มปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง เห็นได้จากสถานการณ์การเมืองในประเทศที่คลี่คลายลง ทำให้บรรยากาศการท่องเที่ยวเริ่มปรับตัวดีขึ้นตามลำดับ โดยข้อมูลล่าสุดในเดือนตุลาคม 2557 จำนวนนักท่องเที่ยวเริ่มกลับมาขยายตัวร้อยละ 6.1 เป็นครั้งแรกในรอบ 9 เดือน นับตั้งแต่เดือนมกราคม 2557

ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2557 และ ในช่วงต้นปี 2558 รัฐบาลมีนโยบายเร่งรัดและติดตามผลการดำเนินงานตามมาตรการช่วยเหลือและสนับสนุนภาคการท่องเที่ยวและดำเนินมาตรการเพิ่มเติม เพื่อให้การท่องเที่ยวฟื้นตัวได้ต่อเนื่อง โดย (1) เจรจาและเร่งรัดทำความเข้าใจกับประเทศที่ยังคงมาตรการแจ้งเตือนนักท่องเที่ยวให้มีความเข้าใจและมั่นใจในสถานการณ์ความสงบและความปลอดภัยภายในประเทศ (2) ยกระดับความปลอดภัยสำหรับนักท่องเที่ยวจากปัญหาอาชญากรรมและการเอาเปรียบของผู้ค้า/ผู้ประกอบการ และเร่งจัดระเบียบแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญอย่างจริงจังและต่อเนื่อง รวมทั้งเร่งประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยววิถีไทย ตามเป้าหมายตามนโยบายรัฐบาล (3) พิจารณาต่ออายุมาตรการยกเว้นวีซ่าให้กับนักท่องเที่ยวจีนและไต้หวัน ตลอดจนฤดูกาลท่องเที่ยวในช่วงต้นปี 2558 และ (4) ร่วมกับภาคเอกชนและสายการบินในการจัดแคมเปญท่องเที่ยวและเปิดตัวเส้นทางการบินใหม่ ในตลาดท่องเที่ยวที่มีความสำคัญ

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะพัฒนาและลงทุนในธุรกิจโรงแรม โดยมุ่งเน้นให้บริการแก่กลุ่มนักท่องเที่ยวระดับกลางถึงระดับบนซึ่งเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงและเข้าใช้บริการเพื่อการพักผ่อน ฐานลูกค้าในปัจจุบันมีความแตกต่างกัน สำหรับโรงแรมสันติบุรี บีช รีสอร์ท กอล์ฟ แอนด์ สปา กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าแบบครอบครัวโดยเฉพาะชาวยุโรป ที่เน้นโรงแรมที่มีความเป็นส่วนตัว เงียบสงบ ไม่พลุกพล่าน และมีกิจกรรมสำหรับเด็กและผู้ใหญ่รวมอยู่ในโรงแรม ในขณะที่โรงแรม ฟีฟี่ โฮส

แลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าแบบครอบครัวโดยเฉพาะชาวเอเชีย (เกาหลี จีน ญี่ปุ่น) และรัสเซีย ที่เน้นการท่องเที่ยวและพักผ่อนเชิงธรรมชาติและการมีกิจกรรมทางน้ำ

ช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ มีกลุ่มพันธมิตรทางการค้าที่เป็น Tour Operator ขนาดใหญ่ โดยจะเน้นการจัดจำหน่ายผ่านทาง 3 ช่องทางหลักๆ ได้แก่ Tour Operators, Online Travel Agency (OTA) และ Web Site Online ของโรงแรม

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk)

ความเสี่ยงด้านความพร้อมทางธุรกิจ

บริษัทฯ ได้จัดให้มีการกำหนดแผนธุรกิจทั้งระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาวประกอบด้วยการวิเคราะห์ภาพรวมและแนวโน้มทางเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม การศึกษาความเป็นไปได้และความคุ้มค่าในการลงทุนในโครงการ ตลอดจนการวางแผนโครงสร้างองค์กร อัตรากำลังคนและการพัฒนาบุคลากร และโครงสร้างทางการเงินทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าเป้าหมายทางธุรกิจและกลยุทธ์ของบริษัทฯ สามารถปฏิบัติได้จริงและสอดคล้องกับความเสี่ยงที่บริษัทฯ ยอมรับได้นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังกำหนดให้สายงานต่างๆ ติดตามการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรและปัจจัยภายนอกที่สำคัญต่างๆ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อแผนงานที่ได้กำหนดไว้ อีกทั้งยังจัดให้มีทีมงานในการติดตามและรายงานความคืบหน้าของแผนธุรกิจต่อคณะกรรมการบริหารเป็นระยะๆ

ความเสี่ยงด้านความต่อเนื่องของรายได้

โดยทั่วไปธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขายจะมีการรับรู้รายได้เมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้า ดังนั้นหากบริษัทฯ มุ่งพัฒนาเฉพาะอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย รายได้ของบริษัทฯ อาจมีความผันผวนและไม่ต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงได้กำหนดเป้าหมายโครงสร้างรายได้ในระยะ 5 ปีข้างหน้า ซึ่งจะประกอบด้วย รายได้จากอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขายอาทิ คอนโดมิเนียม และบ้านเดี่ยว ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 และรายได้จากอสังหาริมทรัพย์เพื่อการเช่าและการให้บริการ (Recurring-Income based) อาทิ โรงแรม อาคารสำนักงานให้เช่า และศูนย์การค้า ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40

เนื่องจากทรัพย์สินส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2557 เป็นที่ดินเปล่าซึ่งอยู่ระหว่างการพัฒนา เพื่อให้มั่นใจได้ว่า บริษัทฯ จะมีรายได้อย่างต่อเนื่องในระยะ 5 ปีข้างหน้า บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการเติบโตทางธุรกิจผ่านช่องทางการซื้อกิจการ (Merger and Acquisition) การลงทุนและการร่วมทุน (Takeover and Joint Investment) ควบคู่ไปกับการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต การพัฒนาโครงการบนที่ดินที่มีอยู่ในปัจจุบันให้แล้วเสร็จตามแผนงาน และการเพิ่มมูลค่าให้กับโครงการที่อยู่ภายใต้การบริหารงานของบริษัทฯ

ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน (Operational Risk)

ความเสี่ยงด้านการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ

การเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจในทิศทางที่ดีขึ้นตั้งแต่ต้นปี 2557 การรวมตัวเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่จะเริ่มต้นในปี 2558 การแข่งขันที่สูงขึ้นระหว่างผู้ประกอบการ โดยเฉพาะผู้ประกอบการที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ เป็นเหตุให้ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นมาก ส่งผลให้การจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพเหมาะสมแก่การพัฒนาในราคาที่เหมาะสมทำได้ยากยิ่งขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลกำไรและความคุ้มค่าในการลงทุน

บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงดังกล่าว ด้วยการติดตามความเคลื่อนไหวของตลาดอสังหาริมทรัพย์ ศึกษาและวิเคราะห์ทิศทางตลาดจนแนวโน้มการขยายตัวของเมือง ทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และหัวเมืองใหญ่ของภาคต่าง ๆ เพื่อใช้เป็น

ข้อมูลประกอบในการวางแผนการจัดหาที่ดิน ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ สามารถจัดซื้อที่ดินที่มีศักยภาพได้ในราคาที่เหมาะสม และมีที่ดินเพียงพอต่อการพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่องในอนาคตตามแผนงาน

ความเสี่ยงด้านการควบคุมต้นทุนการก่อสร้าง

ความผันผวนของราคาน้ำมัน การก่อสร้างโครงการพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐ และการพัฒนาโครงการใหม่อย่างต่อเนื่องของภาคเอกชน อาจนำไปสู่ปัญหาการขาดแคลนวัสดุและแรงงานในการก่อสร้างส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ และอาจทำให้ระยะเวลาการพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้น ซึ่งอาจกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ

บริษัทฯ ตระหนักดีว่าค่าวัสดุก่อสร้างถือเป็นต้นทุนสำคัญของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย บริษัทฯ จึงกำหนดนโยบายเพื่อบริหารความเสี่ยงดังกล่าว ดังนี้

1. สำหรับโครงการที่พัสดุภัณฑ์แนวดิ่งหรือคอนโดมิเนียม บริษัทฯ จะทำสัญญาการก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Construction Contract) โดยการประมูลและพิจารณาเลือกผู้รับเหมาที่ให้ราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุด ภายใต้เงื่อนไขว่าผู้รับเหมาเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุก่อสร้างเอง
2. สำหรับโครงการที่พัสดุภัณฑ์แนวราบ ก่อนเริ่มทำการก่อสร้าง บริษัทฯ จะจัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางรายการจากผู้ผลิตโดยตรง โดยจัดให้มีการประกวดราคาเพื่อเปรียบเทียบคุณภาพ ราคา และเงื่อนไขที่เกี่ยวข้อง บริษัทฯ จะทำสัญญาซื้อขายวัสดุก่อสร้างหลักเหล่านี้ไว้ล่วงหน้าสำหรับทั้งโครงการโดยพิจารณาเลือกผู้ขายที่ให้ราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุด และกำหนดราคาส่งมอบวัสดุก่อสร้างไว้ล่วงหน้าในสัญญา

ความเสี่ยงจากการขายโครงการที่พัสดุภัณฑ์ก่อนการก่อสร้าง

การเสนอขายโครงการที่พัสดุภัณฑ์ก่อนการก่อสร้าง (Pre-sales) แม้จะช่วยลดความเสี่ยงด้านการขายและยังช่วยเสริมสภาพคล่องจากการนำเงินค่างวดที่ได้รับจากลูกค้ามาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการขายโครงการตามราคาซึ่งกำหนดไว้ก่อนเริ่มก่อสร้างหรือก่อนการก่อสร้างจะแล้วเสร็จ ส่งผลให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านการควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างและระยะเวลาการก่อสร้าง ซึ่งมีความเป็นไปได้ที่อัตรากำไรขั้นต้นของโครงการจะลดลงหากต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้น และอาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงและความเชื่อมั่นในเครื่องหมายการค้า (แบรนด์สินค้า) ของบริษัทฯ หากบริษัทฯ ไม่สามารถส่งมอบโครงการให้แก่ลูกค้าได้ตามกำหนดเวลา

ดังนั้น เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จะทำสัญญาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Construction Contract) โดยการประมูลและพิจารณาเลือกผู้รับเหมาจากประสบการณ์ คุณภาพและผลงานในอดีตและราคาภายใต้เงื่อนไขที่ว่าผู้รับเหมาเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุก่อสร้างตามที่กำหนด อย่างไรก็ตาม การออกแบบและก่อสร้างทั้งหมดยังอยู่ภายใต้การควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิดของสายงานออกแบบและก่อสร้างของบริษัทฯ ซึ่งมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการควบคุมงานก่อสร้างอย่างยาวนาน ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ สามารถบริหารงานก่อสร้างโครงการที่พัสดุภัณฑ์ประเภทเสนอขายก่อนก่อสร้างให้แล้วเสร็จได้ตามกำหนดเวลาและอยู่ภายใต้งบประมาณที่วางไว้

ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)

ความเสี่ยงด้านการจัดหาเงินทุนและต้นทุนทางการเงิน

เพื่อให้สามารถพัฒนาโครงการได้อย่างต่อเนื่องและขยายธุรกิจได้ตามแผนงานที่กำหนด บริษัทฯ จำเป็นต้องพึ่งพาสินเงินจากแหล่งเงินทุนต่างๆ รวมถึงสถาบันการเงิน ธนาคารพาณิชย์ และการระดมทุนผ่านช่องทางตลาดทุน ซึ่งความสำเร็จในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนดังกล่าวตลอดจนความสามารถในการจัดหาเงินทุนให้เพียงพอกับความจำเป็นในต้นทุนการเงินที่เหมาะสมนั้นขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย อาทิ สภาพตลาดในขณะนั้น ความเชื่อมั่นที่สถาบันการเงินและนักลงทุนมีให้กับบริษัทฯ และทีมผู้บริหาร

ตลอดหลายปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนเงินทุนจากธนาคารพาณิชย์หลายแห่งเป็นอย่างดี และด้วยชื่อเสียงและความมั่นคงทางการเงินของกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่รายใหม่ ประกอบกับชื่อเสียงและประสบการณ์ตรงในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของทีมผู้บริหารชุดใหม่ ซึ่งเข้ามารับช่วงการบริหารธุรกิจต่อจากทีมผู้บริหารชุดเดิมภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัทฯ จึงยังคงได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากธนาคารพาณิชย์อย่างต่อเนื่องในต้นทุนทางการเงินที่แข่งขันได้ ด้วยเหตุนี้บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่าจะสามารถจัดหาเงินทุนได้ตามแผนงานด้วยต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความเสี่ยงที่บริษัทฯ ยอมรับได้

ความเสี่ยงด้านบริหารองค์กร (Corporate Risk)

ความเสี่ยงด้านอัตราค่าจ้างและความสามารถของบุคลากรเพื่อรองรับการขยายธุรกิจ

ปัจจัยสำคัญที่จะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจที่วางไว้คือบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจตามแผนกลยุทธ์ระยะสั้นและระยะยาวที่กำหนด เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ มีอัตราค่าจ้างที่เพียงพอและสามารถสรรหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสมได้ตามแผนงาน บริษัทฯ จึงได้กำหนดให้งานด้านบุคลากรเป็นส่วนหนึ่งในแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์องค์กร ภายหลังการรวมธุรกิจ ฝ่ายจัดการได้เร่งดำเนินการทบทวนโครงสร้างองค์กรและอัตราผลตอบแทน ปรับปรุงกระบวนการสรรหาให้มีประสิทธิภาพ ตลอดจนวิเคราะห์แผนความต้องการอัตราค่าจ้างคนและแผนพัฒนาบุคลากรให้สอดคล้องกับการเติบโตของธุรกิจตามแผนกลยุทธ์ในระยะยาว สำหรับปี 2558 บริษัทฯ ได้กำหนดเป้าหมายในการพัฒนางานด้านบุคลากรให้ครอบคลุมไปถึงการวางแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Planning)

ความเสี่ยงอื่นที่สำคัญ (Other Key Risks)

ความเสี่ยงจากการที่สิทธิในการออกเสียงส่วนใหญ่อยู่ภายใต้การควบคุมของกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่

ณ วันที่ 30 มกราคม 2558 กลุ่มสิงห์พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นรวมร้อยละ 51.67 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ดังนั้น สำหรับการทำการธุรกรรมสำคัญ ซึ่งตามกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับมติเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนนกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่กลุ่มนี้จึงสามารถควบคุมมติในที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ บางวาระได้ ซึ่งผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงได้เพียงพอที่จะถ่วงดุลกับกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่กลุ่มนี้

อย่างไรก็ดี สำหรับการทำความธุรกรรมระหว่างบริษัทฯ กับกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่กลุ่มนี้ ซึ่งอาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทฯจะต้องปฏิบัติตามประกาศ ข้อบังคับ กฎหรือระเบียบที่เกี่ยวข้องกับคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่กลุ่มนี้ไม่มีสิทธิในการลงคะแนนเสียง

ความเสี่ยงจากการด้อยค่าของค่าความนิยม

ตามที่บริษัทฯ รับโอนกิจการทั้งหมดตามแผนการรวมธุรกิจที่ได้รับมติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 ที่ผ่านมานั้น บริษัทฯ ได้รับรู้ค่าความนิยมจากส่วนต่างที่มากกว่าของมูลค่าที่ตกลงซื้อขายกันจริงกับมูลค่ายุติธรรมของกิจการที่บริษัทฯ รับโอนมาทั้งหมด โดยผู้บริหารมีหน้าที่ทดสอบการด้อยค่าเป็นประจำทุกสิ้นงวดบัญชีหรือเมื่อมีข้อบ่งชี้ และหากผู้บริหารพิจารณาและพบว่าข้อบ่งชี้ใด ๆ ว่าค่านิยมดังกล่าวเกิดการด้อยค่า บริษัทฯ จะต้องรับรู้ค่าเผื่อการด้อยค่าความนิยมเป็นรายจ่ายในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จของบริษัทฯ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ภายหลังการรวมธุรกิจ (ดูรายละเอียดในส่วนที่ 1 หน้า 1-3) บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและกลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจ รวมถึงเป้าหมายทางการเงินใหม่ ส่งผลให้ธุรกิจหลักภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ ขยายตัวเพิ่มเติมจากการมุ่งดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย (โครงการที่พักอาศัย อาทิ บ้านจัดสรร ทาวน์โฮม และอาคารชุด) เป็นหลัก ไปสู่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน (อาคารสำนักงานให้เช่าและศูนย์การค้า) และธุรกิจโรงแรม (กิจการโรงแรมและให้บริการบริหารโรงแรม)

ภายใต้แผนธุรกิจระยะ 5 ปีของบริษัทฯ (ปี 2558 – 2562) บริษัทฯ มีนโยบายที่จะขยายธุรกิจทั้ง 3 ประเภทดังกล่าวผ่านการร่วมทุน (Joint Investment) การเข้าซื้อกิจการ (Acquisition) และการซื้อที่ดิน พัฒนา และบริหารโครงการโดยทีมงานของบริษัทฯ โดยในปี 2557 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ประกอบด้วย ที่ดินระหว่างการพัฒนา โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย (ทาวน์โฮมและอาคารชุด) โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน (พื้นที่ค้าปลีกขนาดเล็ก) และโรงแรม (ดูรายละเอียดในส่วนที่ 1 หน้า 4-7)

ณ วันรวมธุรกิจ บริษัทฯ มีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย โรงแรมสันติบุรี บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา โครงการศูนย์การค้าขนาดเล็กภายใต้ชื่อ โครงการเดอะ ไลฟ์เฮาส์ โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายจำนวน 2 โครงการ ได้แก่ โครงการอินโทร คอนโดมิเนียม (“โครงการ อินโทร”) และโครงการรสา แมกซ์วิลล์ (“โครงการ แมกซ์วิลล์”) ซึ่งเป็นโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขายและโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อ และที่ดินรอการพัฒนา ภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัทฯ มีการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2557 บริษัทฯ ได้ทำการเข้าซื้อกิจการโรงแรมพีพี โฮสแลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท บนเกาะพีพี จังหวัดกระบี่ และได้ซื้อที่ดินเปล่าเพิ่มเติมเพื่อรอการพัฒนาในอนาคต ตลอดจนได้ทำการโอนยูนิตในโครงการ อินโทร และ โครงการ แมกซ์วิลล์ ให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ มีจำนวนยูนิตคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เท่ากับ 8 และ 7 ยูนิต ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย ที่ดินรอการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจโรงแรม โดยมีมูลค่าตามบัญชีรวม 8,237.28 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)
ที่ดินรอการพัฒนา	1,499.60
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย	794.83
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	2,819.97
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ (ธุรกิจโรงแรม)	3,122.88
รวม	8,237.28

โดยมีรายละเอียดที่ตั้ง ขนาดที่ดิน ลักษณะกรรมสิทธิ์ แยกตามรายการโครงการ ดังนี้

ที่ดินรอการพัฒนา

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดิน (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์
ที่ดินบนถนนอโศกมนตรี	ที่ดินระหว่างการพัฒนา	ถนนอโศกมนตรี แขวงคลองเตย เหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ	2-2-63	เป็นเจ้าของ
ที่ดินบริเวณแยกอโศกมนตรีตัด ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ (โครงการ สิงห์ คอมเพล็กซ์)	ที่ดินระหว่างการพัฒนา	มุมถนนอโศกมนตรีและถนนเพชรบุรี (เดิมเป็นที่ตั้งของสถานทูตญี่ปุ่น) แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ	11-1-24	เป็นเจ้าของ
ที่ดินบนถนนประดิษฐ์มนูธรรม	ที่ดินระหว่างการพัฒนา	ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	30-2-10	เป็นเจ้าของ
ที่ดินย่านบางรักใหญ่	ที่ดินรอการพัฒนา	ถนนรัตนนิลเบสร์ ตำบลบางรักใหญ่ อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	4-1-94	เป็นเจ้าของ
ที่ดินบนถนนรามอินทรา	ที่ดินรอการพัฒนา	ถนนรามอินทรา แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	13-2-72	เป็นเจ้าของ
ที่ดินบนถนนวัชรพล	ที่ดินรอการขาย	ถนนวัชรพล แขวงคลองถนน เขต สายไหม กรุงเทพฯ	1-2-0.9	เป็นเจ้าของ

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดิน (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์
โครงการ อินโทร	คอนโดมิเนียม (เปิดดำเนินการแล้ว)	ถนนประดิพัทธ์ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ	3-1-33	เป็นเจ้าของ
โครงการ แมกซ์วิลล์	ทาวน์โฮม (เปิดดำเนินการแล้ว)	ซอยพลโยธิน 73 ถนนพลโยธิน แขวงสนามบิน เขตดอนเมือง กรุงเทพฯ	20-2-75	เป็นเจ้าของ

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดิน (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์
เดอะ ไลฟ์เฮาส์	ศูนย์การค้า	ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันไทร เขตคลองสาน กรุงเทพฯ	2-3-62	เป็นเจ้าของ

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ (ธุรกิจโรงแรม)

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดิน (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์
สันติบุรี บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา	โรงแรม	บนเกาะสมุย ตำบลแม่น้ำ อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี	56-3-93	เป็นเจ้าของ
พีพี ไอส์แลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท	โรงแรม	บนเกาะพีพี ตำบลอ่าวนาง อำเภอกะเปอร์ จังหวัดกระบี่	167-1-42	เป็นเจ้าของ

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

ภายใต้แผนธุรกิจระยะ 5 ปี (ปี 2558 – 2562) บริษัทฯ มุ่งเน้นการขยายธุรกิจและรายได้ใน 3 ธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และธุรกิจโรงแรม ผ่านการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่เกี่ยวข้องหรือเชื่อมโยงประโยชน์กับการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทฯ โดยคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจแต่ละประเภทและผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลัก ในระยะแรกของการดำเนินธุรกิจภายใต้นโยบาย กลยุทธ์ โครงสร้างบริษัท และแผนธุรกิจใหม่ การบริหารงานของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทร่วม(ถ้ามี) ส่วนใหญ่จะยังอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ทั้งนี้เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องและสนับสนุนเป้าหมายหลักของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายที่จะแต่งตั้งกรรมการและผู้บริหารที่มีประสบการณ์เหมาะสมกับประเภทธุรกิจของบริษัทย่อย และบริษัทร่วม(ถ้ามี) แต่ละแห่งเพื่อทำหน้าที่เป็นตัวแทนบริษัทฯ ในการกำกับดูแลการดำเนินงานและรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น โดยบริษัทฯ จะพิจารณาตามความเหมาะสมเป็นกรณีๆ ไป

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีบริษัทในกลุ่มรวม 6 บริษัท ประกอบด้วย สิงห์ เอสเตท ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่ และบริษัทย่อยทั้งทางตรงและทางอ้อมรวม 5 บริษัท (ดูรายละเอียดในส่วนที่ 1 หน้า 3 และหน้า 20-21)

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) Singha Estate Public Co., Ltd.
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107547000443
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 968 อาคารอ็อบจ็อบเฮลียัง ชั้นที่ 20 ถนนพระรามที่ 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ	: ดำเนินธุรกิจลงทุน พัฒนา และบริหารอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนนิติบุคคล	: 0107547000443
ทุนจดทะเบียน	: 4,712,350,732 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 4,712,350,732 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 4,712,350,732 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 4,712,350,732 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
โทรศัพท์	: 02 632-4533
โทรสาร	: 02 632-4534
เว็บไซต์	: www.singhaestate.co.th

6.2 สรุปข้อมูลทั่วไปของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป

บริษัทในเครือ	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วน การถือหุ้น
1. บริษัท แม็กซ์ ฟิวเจอร์ จำกัด 968 อาคารอ็อบจ็อบเฮลียัง ชั้นที่ 20 ถนนพระรามที่ 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กทม. 10500 โทร. 02-632-4533	ให้เช่าและพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	1,500,000,000	99.99%
2. บริษัท เอส ไฮเทล แมเนจเม้นท์ จำกัด 968 อาคารอ็อบจ็อบเฮลียัง ชั้นที่ 20 ถนนพระรามที่ 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กทม. 10500 โทร. 02-632-4533	รับบริหารโรงแรม	1,000,000	99.99%
3. บริษัท เอส ไฮเทล ฟิฟิ ไอส์แลนด์ จำกัด 968 อาคารอ็อบจ็อบเฮลียัง ชั้นที่ 20 ถนนพระรามที่ 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กทม. 10500 โทร. 02-632-4533	ลงทุนในธุรกิจโรงแรม และรับบริหารโรงแรม	10,000,000	94.99%
4. บริษัท สิงห์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด 968 อาคารอ็อบจ็อบเฮลียัง ชั้นที่ 20 ถนนพระรามที่ 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กทม. 10500 โทร. 02-632-4533	ให้เช่าและพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	2,562,000,000	99.99%

5. บริษัท ภิรมย์พัฒน์ จำกัด ³ 968 อาคารอื้อจือเหลียง ชั้นที่ 20 ถนนพระรามที่ 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กทม. 10500 โทร. 02-632-4533	ให้เช่าและพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	73,000,000	99.99%
6. บริษัท พีพี วิลเลจ แอสเซ็ท แมนเนจเม้นท์ จำกัด 49 หมู่ที่ 8 ตำบลอ่าวนาง อําเภอมะนัง จังหวัดกระบี่ 81000 โทร. 075-620-928	รับบริหารโรงแรม	50,000,000	94.99%

6.3 บุคคลอ้างอิงอื่น

6.3.1 นายทะเบียนหุ้น

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

ชั้น 4 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

เลขที่ 62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ : 02 229 2888

โทรสาร : 02 654 5427

6.3.2 ผู้สอบบัญชี

บริษัท ไพร์วอเดอ์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด

โดยนายวิเชียร กิ่งมนตรี (ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3977)

ชั้น 15 อาคารบางกอก ซิตี้ ทาวเวอร์

เลขที่ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ : 02 344 1000

โทรสาร : 02 286 8200

³ จดทะเบียนเลิกกิจการเมื่อวันที่ 5 มกราคม 2558