

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 12 เมษายน 2550 โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “RASA” และเมื่อวันที่ 12 กันยายน 2557 บริษัทฯ ได้รับโอนหุ้นสามัญของบริษัท สันติบุรี จำกัด (“STB”) จากนายสันติ ภิรมย์ภักดี และหุ้นสามัญของบริษัท เอส ไบรท์ฟิวเจอร์ จำกัด (“SBF”) จากบริษัท สิงห์ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด (“SPM”) รวมถึงได้รับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) ของ STB และ SBF โดยบริษัทฯ 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 ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวเป็นไปตามแผนการรวมธุรกิจตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 9 มิถุนายน 2557

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในปี 2538 - 2557

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

- เมษายน 2547**
- 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**
- ลดทุนจดทะเบียนจาก 375,000,000 บาท เป็น 300,000,000 บาท
 - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 300,000,000 บาท เป็น 400,000,000 บาท
- เมษายน 2550**
- จดทะเบียนเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยหลักทรัพย์ของบริษัทฯ เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ภายใต้ชื่อย่อ “RASA”
- มีนาคม 2554**
- เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้ จากมูลค่าหุ้นละ 5 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 1 บาท
- เมษายน 2555**
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 400,000,000 บาท เป็น 500,000,000 บาท
- พฤษภาคม 2556**
- ลดทุนจดทะเบียนจาก 500,000,000 บาท เป็น 499,999,986 บาท
- พฤษภาคม 2556**
- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 499,999,986 บาท เป็น 549,999,986 บาท
- มิถุนายน 2557**
- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นบริษัทฯ มีมติอนุมัติแผนการรวมธุรกิจของบริษัทฯ กับบริษัท สันติบุรี จำกัด และบริษัท เอส ไบรท์ฟิวเจอร์ จำกัด โดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer)
- กันยายน 2557**
- 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)
 - เปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์ที่ซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ จาก “RASA” เป็น “S”

พัฒนาการที่สำคัญในปี 2558

เมษายน 2558

- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 วันที่ 22 เมษายน 2558 มีมติอนุมัติรายการสำคัญประกอบด้วย
 - การเข้าลงทุน ในบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“เนอวานา”) ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจด้านการพัฒนาที่พักอาศัยแนวราบ ภายใต้แบรนด์ “Nirvana” ในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 51 ในเนอวานา ผ่านการซื้อหุ้นสามัญของเนอวานา จากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม โดยบริษัทฯ ชำระค่าหุ้นดังกล่าวด้วยหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกใหม่ของบริษัทฯ (Share Swap) และการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน โดยชำระเป็นเงิน รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น 2,091 ล้านบาท
 - การเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 2,635,940,054 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 7,348,290,786 บาท เพื่อรองรับการลงทุนในเนอวานา และเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) รวมถึงเพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ รุ่นที่ 1 (“S-W1”)

ข้อมูลสรุปการเพิ่มทุนจดทะเบียน

รายการ	การเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 2,635,940,054 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 2,635,940,054 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท) รวมเป็นทุนจดทะเบียน 7,348,290,786 บาท
วัตถุประสงค์	<ol style="list-style-type: none"> 1. เพื่อรองรับการลงทุนในเนอวานา โดยใช้แทนเงินในการชำระค่าซื้อหุ้นสามัญของเนอวานา 2. เพื่อนำเงินที่ได้รับจากการเพิ่มทุนไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน และแหล่งเงินทุนสำหรับการลงทุนในอนาคต
การจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน	<p>หุ้นสามัญเพิ่มทุนออกใหม่ จำนวน 2,635,940,054 หุ้น</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. จำนวน 186,509,792 หุ้น จัดสรรให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของเนอวานา เพื่อใช้แทนเงินในการชำระค่าซื้อหุ้นสามัญของเนอวานา 2. จำนวน 816,476,754 หุ้น จัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วน (Rights Offering) 3. จำนวน 1,632,953,508 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน S-W1

ข้อมูลสรุปการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน

จำนวนหุ้นที่เสนอขาย	816,476,754 หุ้น
อัตราส่วน	6 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุน ควบคู่กับ 2 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ S-W1 (อัตราส่วน 6:1:2)
ราคาเสนอขาย	3.00 บาท ต่อ หุ้นสามัญเพิ่มทุน

ข้อมูลสรุปใบสำคัญแสดงสิทธิ S-W1

จำนวนหน่วยที่เสนอขาย	1,632,953,508 หน่วย
ราคาเสนอขาย	0.00 บาท ต่อหน่วย
อายุ	ไม่เกิน 4 ปี 2 เดือน นับจากวันที่ออกและเสนอขาย
อัตราการใช้สิทธิ	ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย มีสิทธิซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนได้ 1 หุ้น (อัตราส่วน 1:1)
ราคาการใช้สิทธิ	15.00 บาท ต่อ 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่

เมษายน 2558

- ลงทุนในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 51 ในเนอวานาฯ ผ่านการซื้อหุ้นสามัญของเนอวานาฯ จากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม โดยบริษัทฯ จะชำระค่าหุ้นดังกล่าวด้วยหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกใหม่ของบริษัทฯ (Share Swap) และการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน โดยชำระเป็นเงินสด รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น 2,091 ล้านบาท

ข้อมูลสรุปการลงทุนในเนอวานาฯ

รายการ	การลงทุนในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 51 ในเนอวานาฯ
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	1. สร้างรายได้และกำไรอย่างทันทีให้แก่บริษัทฯ 2. เป็นการขยายฐานและกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจ 3. ทำให้บริษัทฯ สามารถเข้าไปในธุรกิจที่พักอาศัยแนวราบได้อย่างรวดเร็ว
ลักษณะการทำรายการ	1. ซื้อหุ้นสามัญร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของเนอวานาฯ จากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม โดยชำระราคาหุ้นด้วยหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวน 186,509,792 หุ้น 2. ซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ (ร้อยละ 51) โดยชำระราคาหุ้นด้วยเงินสดประมาณ 319 ล้านบาท
มูลค่าการลงทุน	รวมประมาณ 2,091 ล้านบาท
วันที่ทำรายการ	วันที่ 27 เมษายน 2558

มิถุนายน 2558

- ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนและ S-W1 ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558

สิงหาคม 2558

- ลงทุนในอาคารสำนักงานชั้นทาวเวอร์ส ("ชั้นทาวเวอร์ส") ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานแฝด เกรด A บนถนนวิภาวดี-รังสิต มูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น 4,500 ล้านบาท

ข้อมูลสรุปการลงทุนในชั้นทาวเวอร์ส

รายการ	การลงทุนในอาคารสำนักงานชั้นทาวเวอร์ส (Suntowers Office Complex)
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	1. สร้างรายได้และกำไรอย่างทันทีให้แก่บริษัทฯ 2. สร้างกระแสเงินสดสม่ำเสมอในระยะยาว 3. เป็นการขยายฐานและกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจ 4. ทำให้บริษัทฯ สามารถเข้าไปในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าได้อย่างรวดเร็ว

ลักษณะการทำรายการ	เข้าลงทุนโดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) ซึ่งประกอบด้วย ทรัพย์สินและหนี้สินทั้งหมดของบริษัท ชันทาวเวอร์ส จำกัด
มูลค่าการลงทุน	รวมประมาณ 4,500 ล้านบาท
วันที่ทำรายการ	วันที่ 10 สิงหาคม 2558 (วันที่รับโอนกิจการทั้งหมด)

กันยายน 2558

- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 มีมติอนุมัติรายการ
สำคัญ ประกอบด้วย
 - ลงทุนในโครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ (Singha Complex) ซึ่งเป็นโครงการอาคาร
สำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า (Mixed-use Commercial Complex) บริเวณหัวมุม
ถนนอโศกมนตรีและเพชรบุรีตัดใหม่ โดยมีมูลค่าการลงทุนไม่เกิน 4,255 ล้านบาท
 - ให้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงานบางส่วนในโครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ แก่บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่
จำกัด และบริษัทย่อย (“กลุ่มบุญรอดฯ”) โดยมีระยะเวลาการเช่า 50 ปี และกำหนดค่า
เช่ารวมประมาณ 1,900 ล้านบาท

ข้อมูลสรุปการให้เช่าพื้นที่ในโครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ แก่กลุ่มบุญรอดฯ

รายการ	การให้เช่าพื้นที่บางส่วนในโครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ แก่กลุ่มบุญรอดฯ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้น ใหญ่ของบริษัทฯ
ข้อมูลเบื้องต้นของ พื้นที่ให้เช่า	พื้นที่อาคารสำนักงานชั้น 32-37 <ul style="list-style-type: none"> - ขนาดพื้นที่อาคารรวม (Gross Floor Area) ประมาณ 14,555 ตารางเมตร - ขนาดพื้นที่ให้เช่าสุทธิ (Net Leasable Area) ประมาณ 10,595 ตารางเมตร (คิดเป็น ร้อยละ 21 ของพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าสุทธิทั้งหมด) - สิทธิในการใช้พื้นที่จอดรถ 1 คัน ต่อ 100 ตารางเมตร
ระยะเวลาการให้เช่า	รวม 50 ปี
ราคาเช่ารวม	ประมาณ 1,900 ล้านบาท และเป็นการชำระล่วงหน้าทั้งจำนวน
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	1. สภาพคล่องที่เพิ่มขึ้นจากค่าเช่ารับล่วงหน้า 2. ลดภาระในการจัดหาผู้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน 3. ผลตอบแทนที่ดีและไม่ด้อยกว่าการให้บุคคลภายนอกเช่า 4. ภาพลักษณ์ที่ดีต่อโครงการจากการที่กลุ่มบุญรอดฯ เป็นผู้เช่าหลัก

ตุลาคม 2558

- เปิดตัวโครงการดิ เอส อโศก ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมระดับลักซ์ชัวรี่ บนถนนอโศกมนตรี และเป็น
โครงการที่พักอาศัยแห่งแรกที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นภายหลังการรวมธุรกิจ มูลค่าโครงการ
ประมาณ 4,500 ล้านบาท

- ลงทุนในกิจการโรงแรม 26 แห่ง ภายใต้แบรนด์ “Mercure” ในสหราชอาณาจักร ผ่านบริษัทร่วมทุน (บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50) มูลค่าการลงทุนรวมประมาณ 155 ล้านบาท หรือประมาณ 8,600 ล้านบาท

ข้อมูลสรุปการทำรายการ

รายการ	การลงทุนในกิจการโรงแรม 26 แห่ง ในสหราชอาณาจักร
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	<ol style="list-style-type: none"> 1. เป็นการขยายฐานและกระจายความเสี่ยงของธุรกิจโรงแรมไปยังประเทศที่มีเสถียรภาพสูงทางการท่องเที่ยว เศรษฐกิจ และการเงิน 2. ผลตอบแทนที่ดี ในขณะที่ความเสี่ยงของธุรกิจต่ำ 3. สร้างกระแสเงินสดสม่ำเสมอในระยะยาว 4. โอกาสในการต่อยอดธุรกิจโรงแรมในต่างประเทศ โดยอาศัยความรู้และประสบการณ์ของทีมบริหารกลุ่ม Accor
ลักษณะการทำรายการ	การลงทุนดังกล่าวดำเนินการผ่านบริษัทย่อยของบริษัทร่วมทุน FS JV Co Limited (“FS JV”) ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50 และเป็นผู้เข้าลงทุนโดยการซื้อหุ้นร้อยละ 100 ใน Jupiter Hotels Holdings Limited ซึ่งเป็นผู้ประกอบการและถือครองกรรมสิทธิ์/สิทธิการเช่าโรงแรม 26 แห่ง ในสหราชอาณาจักร ภายใต้แบรนด์ “Mercure”
มูลค่าการลงทุน ¹	รวมประมาณ 155 ล้านบาท หรือประมาณ 8,600 ล้านบาท
วันที่ทำรายการ	วันที่ 10 ตุลาคม 2558

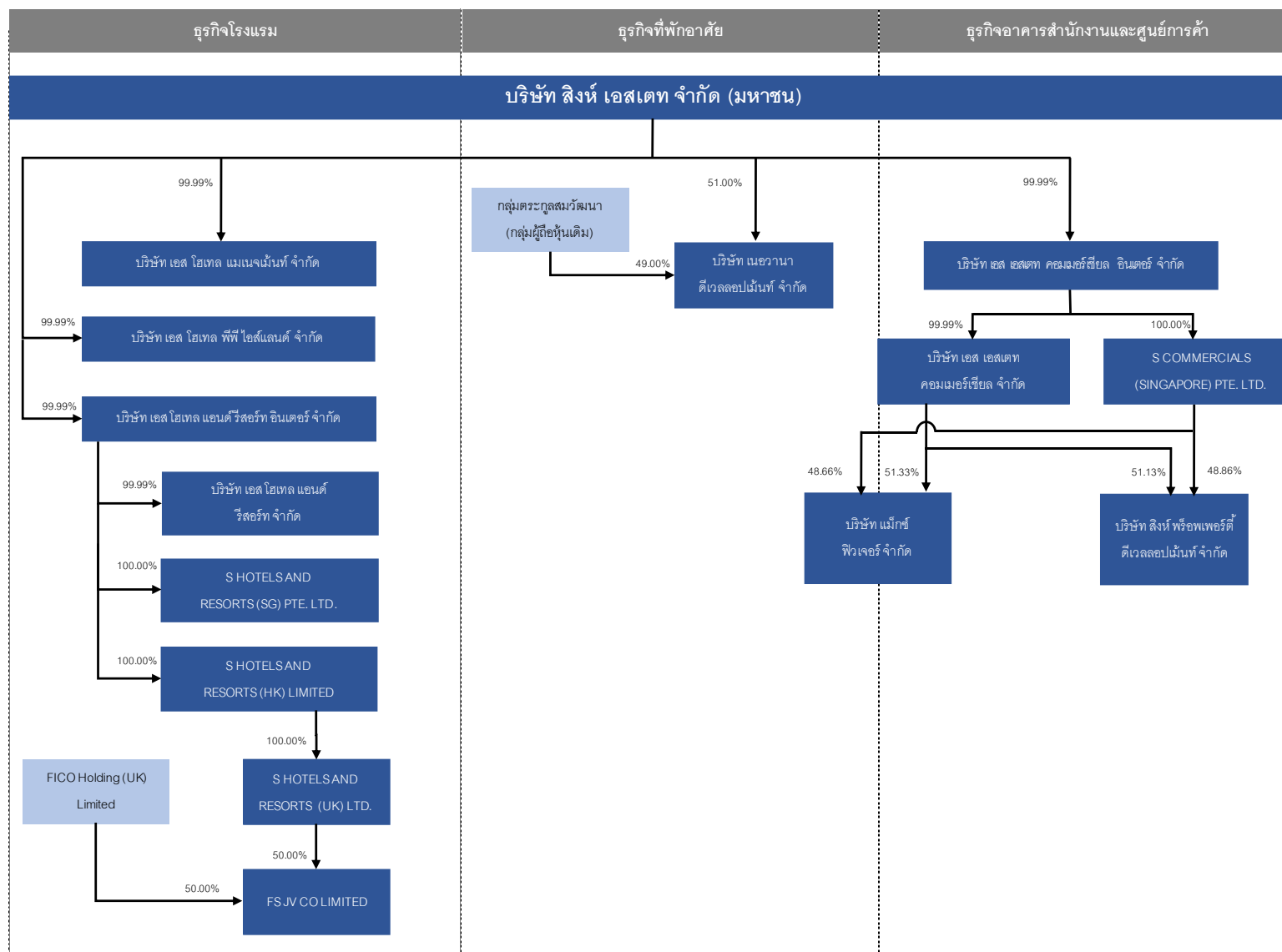
หมายเหตุ: ¹มูลค่าการลงทุนรวมโดย FS JV อ้างอิงจากอัตราแลกเปลี่ยนถัวเฉลี่ย ณ วันที่ 30 กันยายน 2558 ซึ่งเป็นวันที่คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติ ที่อัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 55.5579 บาทต่อปอนด์

พฤศจิกายน 2558

- เปิดให้บริการวิลล่าโซนใหม่จำนวน 45 หลัง พร้อมสระว่ายน้ำ (สระว่ายน้ำแห่งที่ 2 ของโรงแรม) ของโรงแรมฟิฟี่ ไอแลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและรองรับการขยายตัวของจำนวนนักท่องเที่ยวที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีบริษัทในกลุ่มรวม 28 บริษัท ประกอบด้วย สิงห์ เอสเตท ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่ และบริษัทย่อยทั้งทางตรงและทางอ้อม และบริษัทร่วม รวม 27 บริษัท (ไม่รวมบริษัทย่อยซึ่งอยู่ระหว่างการชำระบัญชี เลิกกิจการ) ซึ่งสามารถสรุปภาพรวมโครงสร้างเงินลงทุนของกลุ่มบริษัท โดยจำแนกตามกลุ่มธุรกิจได้ดังนี้



ทั้งนี้ รายละเอียดบริษัทย่อย ปรากฏตามหัวข้อ “สรุปข้อมูลทั่วไปของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป”

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

การรวมธุรกิจและปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้นเมื่อเดือนกันยายน 2557 และการเข้าเป็นส่วนหนึ่งของบริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด นำมาสู่นโยบายในการขยายธุรกิจและแผนธุรกิจฉบับใหม่ โดยบริษัทฯ ได้ปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจ ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจหลัก คือ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า อาทิ อาคารสำนักงาน และพื้นที่ค้าปลีก และ ธุรกิจโรงแรม

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการในปัจจุบัน

การลงทุนและขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องผ่านการซื้อที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพและพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพภายใต้แนวคิด “Best in Class” ควบคู่ไปกับการลงทุนโดยการร่วมลงทุน (Joint Investment) และการเข้าซื้อกิจการหรือสินทรัพย์ (Acquisition) ที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ที่จะเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับแนวหน้า ที่มุ่งมั่นสร้างสรรค์โครงการเปี่ยมคุณภาพด้วยความประณีต เพื่อสร้างไลฟ์สไตล์ใหม่ที่ครบถ้วนทั้งการพักอาศัย พักผ่อน ทำงาน และช้อปปิ้ง ส่งผลให้ ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีสินทรัพย์ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทร่วมทุนทั้งในและต่างประเทศใน 3 ธุรกิจหลักดังกล่าวข้างต้น ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย

บริษัทฯ มีนโยบายในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่พักอาศัยทั้งแนวสูงและแนวราบหลากหลายรูปแบบ ประกอบด้วย บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม โฮมออฟฟิศ และคอนโดมิเนียม เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าระดับกลางถึงระดับบน ภายใต้แบรนด์ที่ต่างกัน ซึ่งบริษัทฯ ดำเนินงานทั้งด้านการพัฒนาและการบริหารงานขายผ่านบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 และบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 51

การพัฒนาโครงการที่พักอาศัยของกลุ่มบริษัทฯ จะเริ่มตั้งแต่การจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพและเหมาะสมในการพัฒนาโครงการ การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ การควบคุมการออกแบบและบริหารงานก่อสร้าง การบริหารงานขาย และการให้บริการหลังการขาย โดยในปี 2558 บริษัทฯ มีโครงการที่พักอาศัยภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ จำนวน 2 โครงการ ได้แก่ โครงการอินโทร คอนโดมิเนียม (Intro Condominium) และโครงการ รสา แมกซ์วิลล์ (RASA Maxx Ville) ซึ่งเป็นโครงการที่ได้พัฒนาจนการรวมธุรกิจ ซึ่งบริษัทฯ ได้ปิดการขายและโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าครบทั้งโครงการแล้วเมื่อเดือนมิถุนายนที่ผ่านมา นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโครงการที่พักอาศัยซึ่งอยู่ภายใต้การพัฒนาและการบริหารงานบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“เนอวานา”) ซึ่งได้ทำการก่อสร้างและเปิดการขายในปี 2558 รวมทั้งสิ้น 14 โครงการ โดยมีมูลค่าโครงการคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 รวมประมาณ 5,500 ล้านบาท และมีโครงการที่อยู่ระหว่างการศึกษาและพัฒนาจำนวน 4 โครงการ (ดูรายละเอียดได้ในหัวข้อ “โครงการในอนาคต”)

โครงการที่พักอาศัยภายใต้เนอวานา

โครงการที่พักอาศัยภายใต้การดำเนินงานของเนอวานา ประกอบด้วย บ้านเดี่ยว 2 ชั้น และ 3 ชั้น ในรูปแบบของบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย และบ้านส่งสร้าง ทาวน์โฮม และโฮมออฟฟิศ โดดเด่นด้วยการออกแบบที่ทันสมัย มีเอกลักษณ์ที่แตกต่างจากคู่แข่ง และสอดคล้องกับความต้องการและไลฟ์สไตล์ของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ประเภทสินค้า			ระดับราคาต่อยูนิต	จำนวนโครงการในปี 2558
บ้านเดี่ยว	3 ชั้น	BEYOND	20 - 35 ล้านบาท	7
	2 ชั้น	Tara ICON INTRO by Nirvana	4 - 22 ล้านบาท	4
ทาวน์โฮม		COVER CLUSTER by Nirvana BY Nirvana	2 - 5 ล้านบาท	2
โฮมออฟฟิศ		@WORK	12 - 19 ล้านบาท	1

โครงการของเนอวานา ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภทโครงการ	จำนวนหน่วย คงเหลือ	มูลค่าโครงการคงเหลือ (ล้านบาท)
เนอวานา ปียอนด์ ไลท์ พระราม 9	พระราม 9	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	17	185
เนอวานา ปียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ (เฟส 1)	เกษตร-นวมินทร์	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	4	72
เนอวานา ปียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ (เฟส 2)	เกษตร-นวมินทร์	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	20	512
เนอวานา ปียอนด์ แอท บีท ฟัทยา	ฟัทยา ชลบุรี	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	20	306
เนอวานา ปียอนด์ ศรีนครินทร์	ศรีนครินทร์	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	39	693
เนอวานา ปียอนด์ พระราม 2	พระราม 2	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	136	3,197
เนอวานา ไอคอน พระราม 9	พระราม 9	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	2	16
เนอวานา ไอคอน วงแหวน-พระราม 9	วงแหวน-พระราม 9	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	16	142
เดอะ อาร่า	รามอินทรา (ช.พระยาสุเรนทร์ 35)	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	17	124
เนอวานา อินโทร วงแหวน-เกษตรนวมินทร์	วงแหวน- เกษตรนวมินทร์	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	3	17
เนอวานา คัพเวอร์ อ่อนนุช	อ่อนนุช	ทาวน์โฮม	66	191
เนอวานา คลัสเตอร์ รามคำแหง	รามคำแหง	ทาวน์โฮม 2 ชั้น และ 3 ชั้น	16	84
เนอวานา ปียอนด์ พระราม 9 (เฟส 2)	พระราม 9	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	-0-	-0- (ขายหมดในปี 2558)
แอท เวิร์ค เกษตรนวมินทร์ (เฟส 2)	เกษตรนวมินทร์	โฮมออฟฟิศ	-0-	-0- (ขายหมดในปี 2558)

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าซึ่งหมายถึงอสังหาริมทรัพย์ประเภทศูนย์การค้าและอาคารสำนักงานให้เช่าเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตสูงและให้ผลตอบแทนต่อการลงทุนอยู่ในเกณฑ์ดี จึงเป็นอีกหนึ่งธุรกิจหลักของบริษัท และถูกบรรจุอยู่ในแผนธุรกิจระยะ 5 ปี บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายธุรกิจประเภทนี้ผ่านการพัฒนาและการลงทุน โดยรายได้หลักจากธุรกิจดังกล่าวนี้ ประกอบด้วย รายได้ค่าเช่าพื้นที่ รายได้จากการให้บริการระบบสาธารณูปโภคและระบบรักษาความปลอดภัย และรายได้จากการให้บริการอื่น

การพัฒนาและการลงทุนจะพิจารณาจากความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง ข้อกำหนดในการพัฒนาหรือขยายโครงการอุปสงค์และอุปทานของในบริเวณนั้นๆ ผลตอบแทนจากการลงทุน และศักยภาพในการเติบโต เป็นสำคัญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าภายใต้การบริหาร 2 โครงการ ได้แก่ เดอะ ไลท์เฮ้าส์ ซึ่งเป็นอาคารพื้นที่ค้าปลีกขนาดเล็กซึ่งได้ถูกพัฒนาตั้งแต่บริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อ รสา และอาคารสำนักงานชั้นทาวเวอร์ส ซึ่งบริษัทฯ เข้าลงทุนผ่านการรับโอนกิจการทั้งหมดเมื่อเดือนสิงหาคม 2558 และมีโครงการระหว่างการพัฒนา 1 โครงการ คือ โครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ (ดูรายละเอียดได้ในหัวข้อ “โครงการในอนาคต”)

เดอะ ไลท์เฮ้าส์ (The Lighthouse)

เดอะ ไลท์เฮ้าส์ เป็นพื้นที่ค้าปลีกขนาดเล็กที่ได้พัฒนาและเปิดให้บริการก่อนการรวมธุรกิจ และเป็นส่วนหนึ่งของโครงการเดอะ ไลท์เฮ้าส์ คอนโดมิเนียม ซึ่งเป็นโครงการที่พักอาศัยซึ่งถูกพัฒนาดังแต่บริษัทฯ ยังประกอบธุรกิจภายใต้ชื่อ บริษัท รสา พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 เดอะ ไลท์เฮ้าส์ อยู่ระหว่างการปรับปรุงและปรับโฉม รวมถึงปรับผังร้านค้าเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน โดยมีกำหนดแล้วเสร็จในกลางปี 2559

ที่ตั้ง:	ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันไทร เขตคลองสาน กรุงเทพฯ
พื้นที่โครงการ:	ตั้งอยู่บนที่ดินเนื้อที่ 2-3-62 ไร่
รายละเอียดโครงการ:	เป็นพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ชุมชนบริเวณรอบข้างโครงการ พร้อมทั้งจอดรถสำหรับผู้มาใช้บริการกว่า 100 คัน
จุดเด่นของโครงการ:	ตั้งอยู่ในทำเลใจกลางเมือง สะดวกกับการเดินทางทุกรูปแบบ อยู่ติดถนนเจริญนคร ใกล้ทางด่วน ท่าเรือ และสถานีรถไฟฟ้ากรุงธนบุรี
พื้นที่อาคารทั้งหมด:	ประมาณ 5,800 ตารางเมตร
พื้นที่ให้เช่า:	ประมาณ 3,200 ตารางเมตร
อัตราการเช่าพื้นที่:	ร้อยละ 78 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)
ร้านค้า (ผู้เช่าพื้นที่):	ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านอาหารและเครื่องดื่ม โรงเรียนกวดวิชา คลินิก ธนาคาร กิจการ SME
ลักษณะการถือครอง:	บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์

อาคารสำนักงานชั้นทาวเวอร์ส (Suntowers Office Complex)

อาคารสำนักงานชั้นทาวเวอร์ส เป็นสินทรัพย์คุณภาพซึ่งบริษัทฯ เข้าลงทุนผ่านการรับโอนกิจการทั้งหมดเมื่อเดือนสิงหาคม 2558 ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจฝั่งเหนือของกรุงเทพฯ แวดล้อมด้วยอาคารสำนักงานชั้นนำ ศูนย์การค้า และสถานศึกษา

ที่ตั้ง:	ถนนวิภาวดี-รังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ
พื้นที่โครงการ:	ตั้งอยู่บนที่ดินขนาด 14-1-49.8 ไร่ ประกอบด้วยที่ดินซึ่งบริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ 5-3-19.8 ไร่ และที่ดินสิทธิการเช่า 8-2-30 ไร่
รายละเอียดโครงการ:	เป็นอาคารสำนักงานเกรด A ขนาดใหญ่ ตั้งอยู่บนที่ดินซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ ประกอบด้วย อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ สูง 33 ชั้น และอาคารชั้นทาวเวอร์ส บี สูง 41 ชั้น และพื้นที่ค้าปลีกในรูปแบบของตลาดนัด ตั้งอยู่บนที่ดินซึ่งบริษัทฯ ถือครองสิทธิการเช่า
จุดเด่นของโครงการ:	ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นศูนย์การคมนาคม ใกล้จุดขึ้น-ลงทางด่วน และไม่ไกลจากสถานีรถไฟฟ้าและรถไฟใต้ดิน อาคารสำนักงานประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ ห้องประชุมที่สามารถรองรับได้ประมาณ 150 คน ห้องออกกำลังกาย ที่จอดรถพร้อมระบบรักษาความปลอดภัย และพื้นที่ค้าปลีก
พื้นที่อาคารทั้งหมด:	ประมาณ 122,900 ตารางเมตร
พื้นที่ให้เช่า:	ประมาณ 58,000 ตารางเมตร
อัตราการใช้พื้นที่:	ร้อยละ 94 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)
ผู้เช่าพื้นที่:	บริษัทขนาดใหญ่และขนาดกลางทั้งในและต่างประเทศ
ลักษณะการถือครอง:	บริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์อาคารสำนักงานทั้งหมด และเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินบางส่วน

ธุรกิจโรงแรม

ธุรกิจโรงแรมและให้บริการบริหารโรงแรมเป็นอีกหนึ่งธุรกิจหลักและมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดภายหลังการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการขยายธุรกิจประเภทนี้ผ่านช่องทางการร่วมทุน (Joint Investment) และการเข้าซื้อกิจการ (Acquisition) โดยการเข้าลงทุนจะพิจารณาจากองค์ประกอบที่สำคัญ ประกอบด้วย ทำเลที่ตั้ง อุปสงค์และอุปทาน คุณภาพของสินทรัพย์ ทีมผู้บริหาร ผลตอบแทนจากการลงทุน รวมถึงศักยภาพในการเติบโต ทั้งในแง่ของการเพิ่มจำนวนห้องพัก อัตราการเข้าพัก และอัตราค่าห้องพัก

บริษัทฯ มีการประกอบธุรกิจโรงแรมผ่านบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 มีโรงแรมภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยรวม 2 แห่ง ได้แก่ โรงแรมสันติบุรี บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา (เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี) และ โรงแรมพีพี ไอลแลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท (เกาะพีพีดอน จังหวัดกระบี่) และมีโรงแรมภายใต้แบรนด์ “Mercure” ในสหราชอาณาจักรรวม 26 แห่ง ซึ่งอยู่ภายใต้การดำเนินงานและบริหารงานของบริษัทร่วมทุน Jupiter Hotels Holdings Limited ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 50

โรงแรมสันติบุรี บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา

โรงแรมระดับ 5 ดาว ที่ออกแบบอย่างเป็นเอกลักษณ์ และเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวมานานกว่า 20 ปี เนื่องจากการให้บริการที่มีมาตรฐานและอยู่ในระดับต้นๆ ของเกาะสมุย

ที่ตั้ง:	เกาะสมุย ตำบลแม่น้ำ อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี
พื้นที่โครงการ:	ตั้งอยู่บนที่ดินเนื้อที่ 56-3-93 ไร่
รายละเอียด:	โรงแรมระดับ 5 ดาว บนหาดส่วนตัว พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ทั้งสระว่ายน้ำขนาดใหญ่ ร้านอาหารริมหาด สปา (Spa Center) ศูนย์ออกกำลังกาย (Fitness center) ศูนย์บริการกีฬาและเครื่องเล่นทางน้ำ (Sport activity Center)
จำนวนห้องพัก:	78 ห้อง ในรูปแบบของ Duplex และวิลล่าส่วนตัว
อัตราการเข้าพัก:	ร้อยละ 58 (อัตราเฉลี่ยปี 2558)
กลุ่มลูกค้าหลัก:	กลุ่มลูกค้าแบบครอบครัว โดยเฉพาะชาวยุโรป
ลักษณะการถือครอง:	บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์

โรงแรมพีพี ไอแลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท

โรงแรมระดับ 4 ดาว บนชายหาดส่วนตัว ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2557 ประกอบด้วยห้องพักในรูปแบบบังกะโล โกลด์ชัตตรธรรมชาติ รวม 112 หลัง กลุ่มกลุ่มวิลล่า รวม 5 กลุ่ม โรงแรมซึ่งเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวและนักดำน้ำมานานกว่า 20 ปี โดยในปี 2558 บริษัทฯ ได้ดำเนินการสร้างห้องพักเพิ่มจำนวน 45 หลัง สร้างสระว่ายน้ำแห่งที่ 2 และปรับปรุงระบบอำนวยความสะดวก เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและเพิ่มมูลค่าให้แก่สินทรัพย์ การดำเนินการดังกล่าวแล้วเสร็จในเดือนพฤศจิกายน 2558

ที่ตั้ง:	เกาะพีพีดอน ตำบลอ่าวนาง อำเภอเมือง จังหวัดกระบี่
พื้นที่โครงการ:	ตั้งอยู่บนที่ดินเนื้อที่ 167-1-42 ไร่
รายละเอียดโรงแรม:	โรงแรมระดับ 4 ดาว บนหาดส่วนตัวที่ยาวเกือบ 800 เมตร
จำนวนห้องพัก:	วิลล่าส่วนตัวในรูปแบบบังกะโล 157 หลัง และกลุ่มวิลล่า (Villa Cluster) 5 กลุ่ม
อัตราการเข้าพัก:	ร้อยละ 82 (อัตราเฉลี่ยปี 2558)
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย:	กลุ่มลูกค้าแบบครอบครัว โดยเฉพาะชาวเอเชีย (เกาหลี จีน ญี่ปุ่น) และรัสเซีย
ลักษณะการถือครอง:	บริษัทย่อยซึ่งบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์

กลุ่มโรงแรมในสหราชอาณาจักร

เมื่อเดือนตุลาคม 2558 บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในบริษัทร่วมทุนที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 50 และได้เข้าซื้อกิจการโรงแรมระดับ 3 และ 4 ดาว ภายใต้แบรนด์ Mercure รวม 26 แห่งในสหราชอาณาจักร (20 ในประเทศอังกฤษ และ 6 แห่งในประเทศสก็อตแลนด์) มีจำนวนห้องพักรวมทั้งสิ้น 2,883 ห้อง อัตราการเข้าพักเฉลี่ยในปี 2558 อยู่ที่ร้อยละ 69 โรงแรมแต่ละแห่งตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ อาทิ ศูนย์กลางธุรกิจ แหล่งท่องเที่ยวภายในประเทศ ศูนย์การจัดกิจกรรมประเภท MICE (งานประชุม สัมมนา และจัดเลี้ยงในท้องถิ่น)

โรงแรม	ระดับ (ดาว) ^{/1}	ที่ตั้ง (เมือง และประเทศ)	ลักษณะการถือครอง	จำนวน ห้องพัก ^{/1}
Mercure Ayr	3	Ayr ประเทศสกอตแลนด์	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	118
Mercure Bolton Georgian House	3	Bolton ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	91
Mercure Bradford Bankfield	3	Bingley ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	103
Mercure Brighton Seafront	4	Brighton ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	116
Mercure Bristol North, The Grange	4	Bristol ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	68
Mercure Burton-on-Trent, Newton Park	4	Staffordshire ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	50
Mercure Chester East	4	Chester ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	126
Mercure Edinburgh City - Princess Street	3	Edinburgh ประเทศสกอตแลนด์	สิทธิการเช่าระยะยาว (สัญญาสิ้นสุดปี 2581)	169
Mercure Glasgow City	3	Glasgow ประเทศสกอตแลนด์	สิทธิการเช่าระยะยาว (สัญญาสิ้นสุดปี 2579)	91
Mercure Gloucester, Bowden Hall	4	Gloucester ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	72
Mercure Hull Grange Park	4	Hull ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	100
Mercure Inverness	3	Inverness ประเทศสกอตแลนด์	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	118
Mercure Kidderminster	4	Kidderminster ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	44
Mercure Leeds Parkway	3	Leeds ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	118
Mercure Leicester The Grand	4	Leicester ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	104
Mercure Livingston	3	Livingston ประเทศสกอตแลนด์	สิทธิการเช่าระยะยาว (สัญญาสิ้นสุดปี 2576)	120

โรงแรม	ระดับ (ดาว) ^{/1}	ที่ตั้ง (เมือง และประเทศ)	ลักษณะการถือครอง	จำนวน ห้องพัก ^{/1}
Mercure London Watford	4	Watford ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	218
Mercure Maidstone Great Danes	4	Maidstone ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	126
Mercure Manchester Piccadilly	4	Manchester ประเทศอังกฤษ	สิทธิการเช่าระยะยาว (สัญญาสิ้นสุดปี 2603)	280
Mercure Newbury Elcot Park	4	Newbury ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	73
Mercure Norwich	4	Norwich ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	107
Mercure Perth	3	Perth ประเทศสกอตแลนด์	สิทธิการเช่าระยะยาว (สัญญาสิ้นสุดปี 2576)	76
Mercure Swansea	3	Swansea ประเทศอังกฤษ	สิทธิการเช่าระยะยาว (สัญญาสิ้นสุดปี 2652)	119
Mercure Tunbridge Wells	4	Tunbridge Wells ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	84
Mercure Wetherby	3	Wetherby ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	103
Mercure York, Fairfield Manor	4	Skelton ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	89

หมายเหตุ: 1 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

โครงสร้างรายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ

ภายหลังการรวมธุรกิจเมื่อปี 2557 (ดูรายละเอียดในหัวข้อ “สรุปการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ”) บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องผ่านการร่วมทุน (Joint Investment) การเข้าซื้อกิจการ (Acquisition) และการซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการที่พักอาศัย ส่งผลให้รายได้รวมของบริษัทฯ เติบโตอย่างมีนัยสำคัญในระยะเวลา 1 ปีที่ผ่านมา โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงสร้างรายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ ดังนี้

กลุ่มธุรกิจ/ดำเนินการโดย	ร้อยละการถือหุ้นของบริษัทฯ	ปี 2556 ¹		ปี 2557 ¹		ปี 2558	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย <u>บ้านเดี่ยวและทาวน์โฮม</u> - บมจ.สิงห์ เอสเตท - บจ.เนอวานาดีเวลลอปเม้นท์	51.00	-	-	97.37	24.20	1,126.41	51.88
<u>คอนโดมิเนียม</u> - บมจ.สิงห์ เอสเตท		-	-	45.39	11.28	49.03	2.26
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า <u>อาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก</u> - บมจ.สิงห์ เอสเตท - บจ.แม็กซ์ ฟิวเจอร์	99.99	0.84	0.31	7.18	1.79	239.76	11.04
โรงแรม - บมจ.สิงห์ เอสเตท - บจ.เอส โฮเทล แมเนจเม้นท์ - บจ.เอส โฮเทล ฟิฟิ โฮสแลนด์	99.99 99.99	260.76	94.92	219.63	54.58	734.19	33.81
รายได้อื่น ² ดอกเบี๋ยรับ รายได้อื่นๆ ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน) จาก เงินลงทุนในบริษัทร่วมทุน		10.74 2.36 -	3.91 0.86 -	11.13 21.72 -	2.77 5.40 -	34.85 28.36 (41.32)	1.60 1.31 (1.90)
รายได้รวม²		274.70	100.00	402.42	100.00	2,171.28	100.00

หมายเหตุ: 1 ปรับปรุงใหม่

2 ไม่รวมรายการที่ไม่ได้เกิดขึ้นประจำปี 2557 และ 2558 คิดเป็นจำนวน 588 ล้านบาท และ 104 ล้านบาท ตามลำดับ (ดูรายละเอียดในหมายเหตุประกอบงบการเงิน ข้อ 26)

2.2 โครงการในอนาคต

เพื่อให้บริษัทฯ สามารถเติบโตและขยายธุรกิจได้ตามเป้าหมายและบรรลุลวิสัยทัศน์ “เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับแนวหน้าที่มุ่งมั่นสร้างสรรค์โครงการเปี่ยมคุณภาพด้วยความประณีต เพื่อสร้างไลฟ์สไตล์ใหม่ที่ครบถ้วนทั้งการพักอาศัย พักผ่อน ทำงาน และช้อปปิ้ง” นอกเหนือจากการลงทุน/การร่วมทุน (Investment/Joint Investment) และเข้าซื้อกิจการหรือสินทรัพย์ที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง (Merger and Acquisition) การซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการคุณภาพแบบ “Best in Class” อย่างต่อเนื่องจึงเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์หลักในการเติบโตธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีโครงการระหว่างการพัฒนาและที่ดินเปล่าที่อยู่ระหว่างการศึกษาดังนี้

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย

บริษัทฯ มีโครงการระหว่างการพัฒนา รวมถึงที่ดินที่รอการพัฒนาเป็นโครงการที่พักอาศัย ดังนี้

1 โครงการดิ เอส อโซก คอนโดมิเนียม (The Esse Asoke Condominium)

ที่ตั้ง:	333 ถนนสุขุมวิท 21 แขวงคลองเตย เขตวัฒนา กรุงเทพฯ โครงการตั้งอยู่บนที่ดินขนาด 2-2-74 ไร่ (บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์)
รายละเอียดโครงการ:	คอนโดมิเนียมระดับลักซ์วรี 1 อาคาร สูง 55 ชั้น ประกอบด้วย ห้องชุด 419 ยูนิต ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> - 1 ห้องนอน (พื้นที่ใช้สอย 37.00 – 53.00 ตารางเมตร) - 2 ห้องนอน (พื้นที่ใช้สอย 75.50 – 84.00 ตารางเมตร) - เพนท์เฮาส์ (พื้นที่ใช้สอย 104.50 – 195.50 ตารางเมตร) พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ สระว่ายน้ำ (Sky Panoramic Pool) ฟิตเนส กอล์ฟซิมูเลเตอร์ ห้องสมุด ห้องประชุม และที่จอดรถ พร้อมที่จอดรถเช่าเปอร์คาร์ และซูเปอร์ไบค์
ศักยภาพของโครงการ:	โครงการตั้งอยู่บนถนนอโศกมนตรีซึ่งเป็นทำเลที่มีศักยภาพสูงเชิงธุรกิจ และแวดล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ศูนย์การค้า สถานศึกษาและมหาวิทยาลัย โรงพยาบาล และโรงแรม และที่สำคัญคือเป็นทำเลที่แวดล้อมไปด้วยอาคารสำนักงานชั้นนำ การเดินทางสะดวกสบายใกล้จุดขึ้นลงทางด่วนพิเศษศรีรัช สถานีรถไฟใต้ดิน (MRT) เพชรบุรีและสุขุมวิท สถานีรถไฟฟ้า (BTS) อโศก และแอร์พอร์ตลิงค์ (AirportLink) สถานีมักกะสัน
มูลค่าโครงการ:	ประมาณ 4,500 ล้านบาท
ความคืบหน้าโครงการ:	การก่อสร้าง: คืบหน้าตามแผนงานและงบประมาณที่กำหนด การขาย: 58% (ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2558)
กำหนดแล้วเสร็จ:	คาดว่าจะการก่อสร้างจะแล้วเสร็จและเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดได้ในเดือนธันวาคม 2561
เงินลงทุน:	ประมาณ 2,300 ล้านบาท (ไม่รวมค่าที่ดิน)

2 โครงการที่พักอาศัยแนวราบ บนถนนประดิษฐ์มนูธรรม

ที่ตั้ง:	ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ ที่ดินขนาดประมาณ 45 ไร่ (บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์)
ศักยภาพของโครงการ:	ที่ดินอยู่ในย่านที่พักอาศัยระดับกลางถึงระดับบน แวดล้อมด้วยศูนย์การค้าขนาดใหญ่และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน การเดินทางสะดวกสบายใกล้จุดขึ้นลงทางด่วนรามอินทรา-อาจณรงค์ โดยบริษัทฯ มีแผนที่จะพัฒนาเป็นโครงการที่พักอาศัยระดับซูเปอร์ลักซ์วรี ในรูปแบบของบ้านสิ่งสร้างโดดเด่นด้วยการออกแบบ คุณภาพของวัสดุ และการให้บริการแก่ผู้อยู่อาศัยในระดับ World Class
ความคืบหน้าโครงการ:	อยู่ระหว่างการศึกษาและพัฒนารูปแบบโครงการในรายละเอียด คาดว่าจะเปิดตัวโครงการในปี 2559

3 โครงการคอนโดมิเนียม บนถนนรัตนวิเศษ

ที่ตั้ง:	ถนนรัตนวิเศษ ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี ที่ดินขนาด 7-3-50 ไร่ (บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์)
ศักยภาพของโครงการ:	ที่ดินตั้งอยู่บนถนนรัตนวิเศษซึ่งเป็นทำเลที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง ใกล้รถไฟฟ้า(MRT) สายสีม่วง สถานีแยกนนทบุรี1 และศูนย์การค้าขนาดใหญ่
ความคืบหน้าโครงการ:	อยู่ระหว่างการศึกษาและการพัฒนารูปแบบโครงการ คาดว่าจะเปิดตัวโครงการในปี 2560

4 โครงการคอนโดมิเนียม ย่านบางรักใหญ่

ที่ตั้ง:	ถนนรัตนวิเศษ ตำบลบางรักใหญ่ อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี ที่ดินขนาด 4-1-94 ไร่ (บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์)
ศักยภาพของโครงการ:	ที่ดินตั้งอยู่บนถนนรัตนวิเศษขนาด 10 เลน (ทางหลวง 302) ซึ่งเป็นทำเลที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง ใกล้รถไฟฟ้า(MRT) สายสีม่วง สถานีบางรักใหญ่
ความคืบหน้าโครงการ:	อยู่ระหว่างการศึกษาและการพัฒนารูปแบบโครงการ คาดว่าจะเปิดตัวโครงการในปี 2561

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

โครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ (Singha Complex)

ที่ตั้ง:	มูมถนนอโศกมนตรีและถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ โครงการตั้งอยู่บนที่ดินขนาด 9-0-23 ไร่ (บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์)
รายละเอียดโครงการ:	อาคารสำนักงานเกรดเอและพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า (Mixed-use Commercial Complex) ตัวอาคาร สูง 38 ชั้น ขนาดพื้นที่อาคารรวมประมาณ 111,900 ตารางเมตร ประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> - พื้นที่สำนักงาน 28 ชั้น (พื้นที่ให้เช่าสุทธิประมาณ 50,600 ตารางเมตร) - พื้นที่ค้าปลีก 5 ชั้น (พื้นที่ให้เช่าสุทธิประมาณ 6,000 ตารางเมตร) - พื้นที่จอดรถ 11 ชั้น (รองรับรถได้ประมาณ 1,000 คัน)
ศักยภาพของโครงการ:	โครงการตั้งอยู่บนแยกถนนอโศก-เพชรบุรีตัดใหม่ (เดิมเป็นที่ตั้งของสถานทูตญี่ปุ่น) ซึ่งเป็นทำเลที่มีศักยภาพสูงเชิงพาณิชย์ ใกล้ย่านธุรกิจสำคัญ แหล่งที่พักอาศัยระดับบน ศูนย์การค้า สถานศึกษาและมหาวิทยาลัย โรงพยาบาล และโรงแรม สามารถเข้าถึงได้โดยสะดวก ใกล้จุดขึ้นลงทางด่วนพิเศษศรีรัช สถานีรถไฟใต้ดิน (MRT) เพชรบุรีและสุขุมวิท สถานีรถไฟฟ้า (BTS) อโศก และแอร์พอร์ตลิงค์ (AirportLink) สถานีมักกะสัน
ผู้เช่าหลัก:	บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด และบริษัทย่อย
กลุ่มลูกค้า (ผู้เช่าพื้นที่) เป้าหมาย:	พื้นที่สำนักงาน: บริษัทในและต่างประเทศชั้นนำ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่หรือสำนักงานสาขาในกรุงเทพฯ พื้นที่ค้าปลีก: ร้านอาหารและเครื่องดื่ม ธนาคาร ร้านค้าและจุดให้บริการโทรศัพท์มือถือ อุปกรณ์สื่อสารพกพา อินเทอร์เน็ต
ความคืบหน้าโครงการ:	การก่อสร้างคืบหน้าตามแผนงานและงบประมาณที่กำหนด
กำหนดแล้วเสร็จ:	คาดว่าจะการก่อสร้างจะแล้วเสร็จและเปิดให้บริการเชิงพาณิชย์ในไตรมาสที่ 1 ปี 2561
เงินลงทุน:	ประมาณ 4,255 ล้านบาท (ไม่รวมค่าที่ดิน)

2.3 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.3.1 กลยุทธ์องค์กรและนโยบายธุรกิจ

สิงห์ เอสเตท มีวิสัยทัศน์ที่จะ “เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับแนวหน้า ที่มุ่งมั่นสร้างสรรค์โครงการเปี่ยมคุณภาพ ด้วยความประณีต เพื่อสร้างไลฟ์สไตล์ใหม่ที่ครบถ้วนทั้งการพักอาศัย พักผ่อน ทำงาน และช้อปปิ้ง” เพื่อให้องค์กรบรรลุตามวิสัยทัศน์ บริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์องค์กรและนโยบายธุรกิจ ดังนี้

1. กลยุทธ์การเติบโต โดยการเข้าซื้อและควบรวมกิจการ (Merger and Acquisition หรือ M&A) การลงทุนและการร่วมทุน (Investment and Joint Investment) การพัฒนาโครงการ (Greenfield Development) และการบริหารทรัพย์สิน (Property Management) ในอสังหาริมทรัพย์หลากหลายประเภท
2. กลยุทธ์การสร้างแบรนด์ และ ความรับผิดชอบต่อสังคม
3. กลยุทธ์การพัฒนาความสามารถในการพัฒนาโครงการ และนวัตกรรม
4. กลยุทธ์การบริหารทุนมนุษย์และพัฒนาองค์กร
5. กลยุทธ์การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานองค์กร

กลยุทธ์การเติบโต โดยการเข้าซื้อและควบรวมกิจการ (Merger and Acquisition หรือ M&A) การลงทุนและการร่วมทุน (Investment and Joint Investment) การพัฒนาโครงการ (Greenfield Development) และการบริหารทรัพย์สิน (Property Management) ในอสังหาริมทรัพย์หลากหลายประเภท

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับแนวหน้า เพื่อการเติบโตอย่างรวดเร็ว จึงกำหนดกลยุทธ์การเติบโต ผ่านการเข้าซื้อและควบรวมกิจการ และการลงทุน โดยเป็นลักษณะพิเศษ ที่เรียกว่า “Smart M&A” ซึ่งมีการกำหนดกรอบนโยบายในการลงทุนที่ชัดเจน โดยมุ่งเน้นในอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพ ก่อให้เกิดรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Income) และมีการเติบโตอย่างมีเสถียรภาพ รวมถึงการลงทุนร่วมกับพันธมิตรที่มีศักยภาพ ตลอดจนพิจารณาถึงการได้มาซึ่งทีมบริหารที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งเมื่อสินทรัพย์ดังกล่าวมีการเติบโตอย่างมีเสถียรภาพแล้ว บริษัทฯ จะนำสินทรัพย์บางส่วนขายเข้ากองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Investment Trust: REIT) โดยบริษัทฯ จะยังร่วมเป็นเจ้าของในกองทรัสต์นั้นเพื่อสร้างความมั่นใจ โดยเงินที่ได้จากการขายสินทรัพย์เข้ากองทุนจะถูกนำมาลงทุนในโครงการอื่นๆ ที่มีศักยภาพ เพื่อให้บริษัทฯ มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

ในส่วนของการพัฒนาโครงการที่พักอาศัย บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาโครงการทั้งแนวตั้งและแนวนอน โดยโครงการในแนวตั้ง บริษัทฯ จะมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการเพื่อลูกค้าในระดับกลางถึงบน โดยการซื้อที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพ เช่น พื้นที่ใจกลางเมืองและมีระบบขนส่งมวลชนขนาดใหญ่เข้าถึง การพัฒนาจะมุ่งเน้นด้านการออกแบบที่มีความสวยงาม ประณีต ทันสมัย ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า โดยอาศัยข้อมูลจากการศึกษาวิจัยความต้องการของลูกค้าและตลาด เพื่อพัฒนาโครงการที่มีศักยภาพ ตอบโจทย์ลูกค้า และมีความสามารถในการแข่งขันอย่างแท้จริง บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นที่จะยกระดับโครงการให้สูงกว่าโครงการในระดับเดียวกัน ผ่านการคัดเลือกบริษัทผู้ออกแบบระดับแนวหน้า เพื่อสร้างความแตกต่างโดดเด่นให้กับโครงการ ผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีประสิทธิภาพและมาตรฐานสูงตามที่บริษัทฯ กำหนด ตลอดจนเลือกการใช้วัสดุที่ทันสมัยได้รับการคัดสรรมาเป็นอย่างดี และการเพิ่มส่วนกลางต่างๆ ในโครงการที่เหนือกว่าคู่แข่ง

สำหรับโครงการแนวราบ บริษัทฯ มีการดำเนินการทั้งผ่าน บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และการพัฒนาโดยทีมงานคุณภาพของบริษัทฯ เอง โดยโครงการในแนวราบนั้นจะมุ่งเน้นลูกค้าในตลาดกลางถึงบน มุ่งเน้นการสร้างความสะดวกต่างและสร้างมาตรฐานที่เหนือกว่าโครงการในระดับเดียวกัน มุ่งเน้นการพัฒนาโครงการในทำเลที่มีศักยภาพ สอดคล้องกับการพัฒนาของผังเมืองและการเกิดขึ้นของย่านธุรกิจใหม่ในอนาคต ในส่วนของการออกแบบ บริษัทฯ มุ่งพัฒนาการวางแบบแปลนหลักของโครงการ (Master Plan) และภูมิสถาปัตย์ (Landscape) ที่มีความสวยงาม สาธารณูปโภคส่วนกลางที่สูงกว่ามาตรฐาน และอาคารที่มีความสวยงาม เป็นเอกลักษณ์ และตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยอาศัยข้อมูลจากการศึกษาความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ซื้อบ้านเพื่ออยู่อาศัยจริง เพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนาแบบบ้านอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนการนำนวัตกรรมเพื่อการอยู่อาศัยมาใช้ เพื่อให้ที่พักอาศัยของบริษัทฯ สามารถตอบสนองไลฟ์สไตล์และสร้างความสุขให้กับทุกคนอย่างแท้จริง

ในส่วนของการบริหารทรัพย์สิน บริษัทฯ มีการลงทุนและบริหารอาคารสำนักงาน พื้นที่ค้าปลีก และโรงแรม ซึ่งเป็นทรัพย์สินที่ก่อให้เกิดรายได้ประจำ (Recurring-income Based Asset) และสร้างการเติบโตให้กับบริษัทฯ อย่างมั่นคง มุ่งเน้นการยกระดับคุณภาพสินทรัพย์ ผ่านการปรับปรุงสินทรัพย์ (Renovation and Refurbishment) การเพิ่มมูลค่าให้กับสินทรัพย์ (Value Enhancement) การคัดสรรลูกค้า/ผู้เช่าที่มีศักยภาพ การให้บริการที่เป็นเลิศ (Service Excellence) และการบริหารที่มีประสิทธิภาพด้วยทีมงานที่มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการปรับปรุงพื้นที่ส่วนกลางเพื่ออำนวยความสะดวกกับผู้เช่า สรรหาผู้เช่าใหม่ๆ ที่มีศักยภาพในระยะยาว ดูแลคุณภาพการให้บริการในทุกส่วนให้เป็นไปตามมาตรฐาน ตลอดจนการตกแต่งความสวยงามและการจัดกิจกรรมการตลาดอย่างสม่ำเสมอ

สำหรับธุรกิจโรงแรม บริษัทฯ มุ่งเน้นการปรับปรุงโรงแรมให้มีความทันสมัย สวยงาม การเพิ่มจำนวนห้องพัก การขยายกลุ่มแขกผู้เข้าพักไปยังกลุ่มที่มีศักยภาพสูง เช่น กลุ่มลูกค้าเอเชีย ตลอดจนมุ่งเน้นการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ซึ่งเป็นช่องทางที่มีอัตราค่าห้องพักโดยเฉลี่ยที่สูง ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวทั้งหมดจะสร้างการเติบโตของรายได้ธุรกิจโรงแรม ทั้งในแง่ของจำนวนห้องพัก อัตราการเข้าพัก และอัตราค่าห้องพักที่จะเพิ่มสูงขึ้น ในส่วนของการบริการ บริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างมาตรฐานให้ทัดเทียมกับเครือโรงแรมชั้นนำของโลก ตลอดจนการพัฒนาบุคลากรให้มีทักษะ ความรู้ ความสามารถ เพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต

กลยุทธ์การสร้างแบรนด์ และความรับผิดชอบต่อสังคม

บริษัทฯ มุ่งสร้างแบรนด์จากภายในองค์กรสู่ภายนอกองค์กร ผ่านการพัฒนาและปลูกฝังบุคลากรตามค่านิยมองค์กร ซึ่งจะสะท้อนไปยังการปฏิบัติงานของพนักงานในทุกระดับ ไม่ว่าจะเป็นคุณภาพการให้บริการ ความเอาใจใส่ในคุณภาพและรายละเอียดต่างๆ ซึ่งท้ายที่สุดจะสะท้อนไปถึงการพัฒนาโครงการที่มีความประณีต สวยงาม ตอบสนองไลฟ์สไตล์ลูกค้าในทุกมิติ ซึ่งรายละเอียดในข้างต้นจะถูกสื่อสารไปยังลูกค้า คู่ค้า และผู้ที่เกี่ยวข้อง ควบคู่ไปกับการสร้างและส่งเสริมประสบการณ์ที่ดี โดยมุ่งสร้างความสัมพันธ์และการเป็นพันธมิตรที่ยั่งยืนกับลูกค้าและคู่ค้า

ในส่วนของความรับผิดชอบต่อสังคม บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการดูแลรับผิดชอบต่อสังคมตลอดจนชุมชนรอบข้างที่จะต้องเกื้อหนุนอยู่ร่วมกันในระยะยาว ดังนั้น ความรับผิดชอบต่อสังคมจึงเป็นหนึ่งในปัจจัยที่ถูกนำมาพิจารณาในการตัดสินใจและดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการก่อสร้าง การจราจร ภูมิทัศน์ ความปลอดภัย ที่จะต้องคำนึงถึงผลกระทบต่อพื้นที่และชุมชนรอบข้าง การให้ความสำคัญในเรื่องดังกล่าว ยังถูกถ่ายทอดไปยังผู้รับเหมาและคู่ค้าที่เกี่ยวข้อง

ให้ปฏิบัติตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนด สำหรับธุรกิจโรงแรม บริษัทฯ มีนโยบายที่จะดูแลชุมชนรอบข้าง ทั้งในเรื่องของการดูแลความสะอาด ภูมิทัศน์พื้นที่โดยรอบ การจัดการขยะ และน้ำเสีย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังริเริ่มโครงการอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรทางทะเล ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของชายหาดและแนวปะการัง เพื่อให้สถานที่ท่องเที่ยวมีความสวยงามและมีความยั่งยืน

กลยุทธ์การพัฒนาความสามารถในการพัฒนาโครงการ และนวัตกรรม

บริษัทฯ พัฒนาโครงการโดยทีมบริหารที่มีประสบการณ์ ทั้งในเชิงของการบริหารโครงการและทางเทคนิคการก่อสร้าง เพื่อรองรับความท้าทายของการพัฒนาโครงการที่ท้าทายทั้งแนวสูงและแนวราบ อาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก โรงแรม และรีสอร์ท บนพื้นที่ใจกลางเมืองหรือตามสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญ บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ทั้งในด้านเทคนิค กระบวนการทำงาน การบริหารจัดการ ตลอดจนการถ่ายทอดองค์ความรู้ให้แก่ผู้รับเหมาและคู่ค้าที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้มั่นใจได้ว่าผู้รับเหมาและคู่ค้านั้นๆ จะสามารถส่งมอบงานคุณภาพตามมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนดและตามที่บริษัทฯ ได้สัญญาไว้กับลูกค้า ตลอดจนมีการบริหารความปลอดภัยในการทำงาน การดูแลเอาใจใส่และรับผิดชอบต่อชุมชนรอบข้าง พื้นที่ก่อสร้างตามนโยบายของบริษัทฯ และไม่สร้างผลกระทบด้านลบต่อผู้ที่เกี่ยวข้องและพื้นที่โดยรอบ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการนำนวัตกรรมใหม่ๆ เข้ามาปรับใช้ในการพัฒนาโครงการ เพื่อให้การบริหารจัดการงานก่อสร้างเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนนวัตกรรมที่จะสร้างความแตกต่างให้กับโครงการที่ตอบสนองไลฟ์สไตล์ของลูกค้าในทุกมิติ เช่น Home Automation, New Material & Function เพื่อให้ทุกโครงการของ สิงห์ เอสเตท เป็นโครงการที่เปี่ยมคุณภาพ ตอบสนองลูกค้าทั้งการพักอาศัย พักผ่อน ทำงาน และ ช้อปปิ้ง อย่างแท้จริง

กลยุทธ์การบริหารทุนมนุษย์และพัฒนาองค์กร (Human Capital & Organization Development)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับบุคลากร ตั้งแต่การสรรหา การพัฒนา การสร้างแรงจูงใจในการทำงาน ตลอดจนการปลูกฝังค่านิยมองค์กรและแบรนด์ขององค์กรให้กับบุคลากรทุกระดับชั้น เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ จะมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ สอดคล้องกับกลยุทธ์ขององค์กร และมีความพร้อมที่จะสนับสนุนการเติบโตขององค์กรในอนาคต

การสรรหาบุคลากร จะมุ่งเน้นการสรรหา Top Talent ที่มีประสบการณ์ ความรู้ความสามารถ และมีทัศนคติและค่านิยมที่สอดคล้องกับค่านิยมของบริษัทฯ การพัฒนาบุคลากร จะเน้นการพัฒนาในทุกระดับ ทั้งระดับจัดการและระดับปฏิบัติการ สำหรับบุคลากรในระดับจัดการนั้น บริษัทฯ จะมุ่งเน้นการสร้างทักษะเพื่อความพร้อมและการรองรับการเติบโตของบริษัทในอนาคต ในขณะที่บุคลากรระดับปฏิบัติการ จะถูกเน้นด้านการพัฒนาทักษะที่สำคัญเพื่อยกระดับมาตรฐานการปฏิบัติงาน นอกจากนี้ บุคลากรในทุกระดับจะได้รับการปลูกฝังค่านิยมองค์กรและแบรนด์ขององค์กร โดยมีผู้บริหารระดับสูงเป็นผู้นำและเป็นแบบอย่าง ในส่วนของการสร้างแรงจูงใจตลอดจนความผูกพันกับองค์กรนั้น บริษัทฯ มุ่งเน้นการยกระดับสวัสดิการพนักงานให้อยู่ในมาตรฐานที่เทียบเคียงกับบริษัทชั้นนำ รวมถึงการสร้างกิจกรรม ตลอดจนการสื่อสารภายในองค์กรผ่านช่องทางต่างๆ เพื่อให้สิงห์ เอสเตท เป็น Happy Workplace และเป็น Employer of Choice ในอีก 2 ปีข้างหน้า

กลยุทธ์การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานองค์กร (Organization Infrastructure)

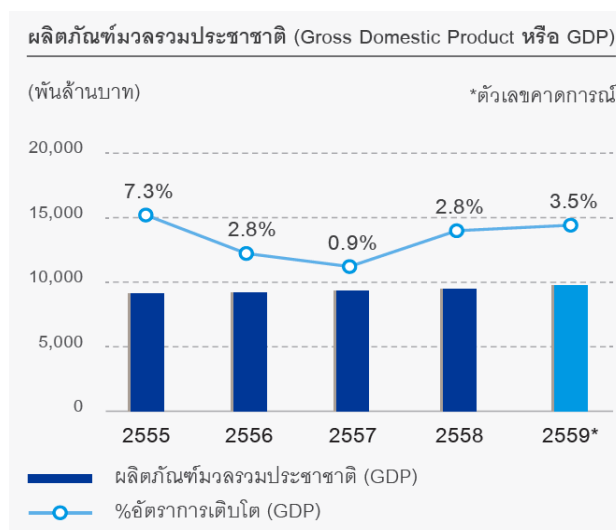
บริษัทฯ มุ่งสร้างความพร้อมขององค์กรในระยะยาว ผ่านการสร้างระบบงาน กระบวนการทำงาน ตลอดจนนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการสนับสนุนการทำงานให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยระบบงานที่บริษัทให้ความสำคัญ

และมุ่งพัฒนาให้เป็นไปตามมาตรฐาน ได้แก่ ระบบบัญชี ระบบการรายงานผลการดำเนินงาน ระบบปฏิบัติการการเงิน ระบบการกำกับดูแล และการควบคุมภายใน ในส่วนของกระบวนการทำงาน บริษัทฯ มุ่งสร้างกระบวนการทำงานร่วมกัน ระหว่างสายงานธุรกิจและสายงานสนับสนุน เพื่อให้มีกระบวนการทำงานที่สอดคล้องกัน ไม่ว่าจะเป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน การซื้อและควมรวมกิจการ การพัฒนาและการปรับปรุงอสังหาริมทรัพย์ และการบริหารสินทรัพย์ ในรอบปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่สำคัญ เช่น ระบบ ERP, ระบบงานเพื่อธุรกิจที่פקอาศัย มาใช้ในองค์กร และมีแผนที่จะพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อการบริหารบุคลากรที่ทันสมัยในอนาคตอันใกล้

2.3.2 ภาวะการแข่งขันและการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

ภาพรวมเศรษฐกิจไทยปี 2558²

ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมในปี 2558 มีอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (Gross Domestic Product หรือ “GDP”) ประมาณ 2.8% จากปีก่อน ซึ่งต่ำกว่าอัตราการเติบโตที่ได้คาดการณ์ไว้เมื่อปลายปี 2557 ที่ 4.0% อันเนื่องจากปัจจัยหลักที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจฟื้นตัวได้ช้ากว่าที่คาด อาทิ การส่งออกที่ปรับลดลงจากปีก่อนตาม การชะลอตัวของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าหลัก ได้แก่ จีน ญี่ปุ่น และกลุ่มประเทศในยุโรป การใช้จ่ายภาคครัวเรือนที่มีอัตราการเติบโตในระดับต่ำ โดยผู้บริโภคยังระมัดระวังการใช้จ่ายซึ่งสะท้อนจากดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคเกี่ยวกับภาวะเศรษฐกิจที่ลดลงต่อเนื่องตั้งแต่ต้นปี รวมถึงราคาสินค้าและผลผลิตทางการเกษตรอยู่ในระดับต่ำเนื่องจากผลกระทบของภัยแล้ง เป็นต้น ขณะที่เพียงการขยายตัวของภาคการท่องเที่ยวตามการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวชาวจีน และการใช้จ่ายของภาครัฐ ได้ช่วยพยุงอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจโดยรวมไว้ อย่างไรก็ตาม จากการที่รัฐบาลได้ออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจในหลายภาคส่วนในช่วงปลายไตรมาสที่ 3 รวมถึงสถานการณ์ราคาน้ำมันที่อยู่ในระดับต่ำ ได้เป็นแรงสนับสนุนให้ภาวะเศรษฐกิจช่วงปลายปีมีแนวโน้มการปรับตัวที่ดีขึ้น



² แหล่งข้อมูล: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และ ธนาคารแห่งประเทศไทย.

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยปี 2558³

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2558 เริ่มมีอัตราการขยายตัวที่ดีขึ้นภายหลังจากที่สถานการณ์ความตึงเครียดทางการเมืองเริ่มลดลงตั้งแต่ปลายปี 2557 โดยมีอัตราการขยายตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์ในปี 2558 ประมาณ 4% จากปีก่อน (ปี 2557 ขยายตัวประมาณ 0.4%) ขณะที่ยอดการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล เติบโตขึ้นประมาณ 6% รวมถึงราคาที่ดินที่ปรับเพิ่มขึ้นประมาณ 12% จากปีก่อน อย่างไรก็ตาม ภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวยังคงเป็นแรงกดดันต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2558 ซึ่งส่งผลให้ผู้บริโภคระมัดระวังการใช้จ่าย อีกทั้งอัตราส่วนหนี้ภาคครัวเรือนต่อ GDP ที่อยู่ในระดับสูง ส่งผลกระทบต่อการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ และทำให้ผู้บริโภคที่มีรายได้ น้อยเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยได้ยากขึ้น ทั้งนี้ ในเดือนตุลาคมที่ผ่านมา ภาครัฐได้ประกาศมาตรการการเงินการคลังเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ อันประกอบด้วย การผ่อนปรนการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยให้ผู้มีรายได้ น้อยและปานกลาง การลดค่าธรรมเนียมการโอนและค่าจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์ และการยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาที่ซื้อที่อยู่อาศัยไม่เกิน 3 ล้านบาท ซึ่งมาตรการเหล่านี้ได้ช่วยเร่งการตัดสินใจของผู้บริโภค และกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์ในช่วงปลายปีให้มีการปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้น

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยทั้งแนวสูงและแนวราบหลากหลายรูปแบบ ประกอบด้วย บ้านเดี่ยว (ทั้งแบบบ้านสร้างเสร็จพร้อมขายและบ้านสร้างบนที่ดินซึ่งลูกค้าซื้อจากบริษัทฯ) ทาวน์โฮม โฮมออฟฟิศ และคอนโดมิเนียม พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก ภายใต้แบรนด์ที่ต่างกัน ซึ่งบริษัทฯ ดำเนินงานทั้งด้านการพัฒนาและการบริหารงานขายผ่านบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 และบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด บริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 51

ในการออกแบบและพัฒนาโครงการที่พักอาศัยนั้น บริษัทฯ จะให้ความสำคัญกับคุณภาพและการออกแบบที่แตกต่างจากคู่แข่งเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าระดับกลางถึงระดับบน โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับผู้บริหารเจ้าของธุรกิจ และคนรุ่นใหม่ซึ่งมีกำลังซื้อสูงและมีความชื่นชอบสินค้าที่มีเอกลักษณ์และมีคุณภาพดี

ช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ ใช้ช่องทางการจำหน่ายที่เหมาะสมกับแต่ละผลิตภัณฑ์ โดยจะใช้ที่ตั้งโครงการเป็นที่ตั้งของสำนักงานขาย และมีบ้านหรือห้องชุดตัวอย่างซึ่งมีความสมบูรณ์ใกล้เคียงกับสภาพจริงแสดงให้ลูกค้าได้เห็นถึงคุณภาพของโครงการพร้อมกับการตกแต่งพื้นที่ส่วนกลางที่สร้างบรรยากาศเสมือนจริงของโครงการ โดยมีทีมขายของบริษัทฯ ที่มีความเป็นมืออาชีพ มีประสิทธิภาพ และมีความรู้ความเข้าใจในตัวสินค้า ทำหน้าที่รับรองลูกค้าที่เข้ามาแวะเยี่ยมชมโครงการ

³ แหล่งข้อมูล: - สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
- CB Richard Ellis (Thailand) Co., Ltd. (CBRE)

- ธนาคารแห่งประเทศไทย
- ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC)

นอกจากการแสดงผลสินค้าตัวอย่างและจำหน่ายที่สำนักงานขายแล้ว บริษัทฯ ยังใช้สื่อประชาสัมพันธ์อื่นที่มีประสิทธิภาพสูง หลากหลาย และเหมาะสมในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อาทิ โฆษณาทางโทรทัศน์ วิทยุ นิตยสาร ป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ (Billboard) และแผ่นพับ ตลอดจนการส่งข้อความผ่านทางโทรศัพท์มือถือให้แก่ลูกค้าในฐานะข้อมูลของบริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังทำการตลาดและประชาสัมพันธ์การขายผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ (www.singhaestate.co.th) และเว็บไซต์ของบริษัทย่อย (www.nirvana-group.com) รวมถึงการประชาสัมพันธ์และจัดโปรแกรมจำหน่ายสินค้าร่วมกับบัตรเครดิตธนาคารพาณิชย์ (Co-promotion) เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากขึ้น

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การพัฒนาโครงการที่พักอาศัยของกลุ่มบริษัทฯ จะอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของเนอวานาฯ หรือ สายพัฒนาธุรกิจที่พักอาศัยของบริษัทฯ ซึ่งจะเริ่มตั้งแต่การจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพและเหมาะสมในการพัฒนาโครงการ รวมถึงข้อจำกัดในการพัฒนาและขยายโครงการในอนาคต การศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน การควบคุมการออกแบบ การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง บริหารงานก่อสร้าง การบริหารงานขาย และการให้บริการหลังการขาย ซึ่งจะทำงานร่วมกับสายงานอื่นที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ฝ่ายจัดหาที่ดิน สายออกแบบและก่อสร้าง ฝ่ายการเงินโครงการ และฝ่ายกฎหมาย เป็นต้น

ทิศทางการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยในอนาคต

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยทั้งแนวสูงและแนวราบหลากหลายรูปแบบ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสถานะตลาด ความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง และอุปสงค์อุปทาน เป็นหลัก สำหรับโครงการพัฒนาที่พักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม (High-rise / low-rise condominiums) นั้น จะยังคงอยู่ในแนวระบบขนส่งมวลชนระบบรถไฟฟ้า (BTS และ MRT) สายปัจจุบัน และส่วนต่อขยายที่จะมีขึ้นในอนาคตบริเวณรอบนอกของกรุงเทพมหานคร และ/หรือปริมณฑล ซึ่งมีความชัดเจนเป็นรูปธรรมแล้วทั้งแนวเส้นทางและระยะเวลาการก่อสร้าง เช่น สายสีม่วง สายสีเขียว และสายสีน้ำเงิน เป็นต้น สำหรับโครงการที่พักอาศัยแนวราบ อาทิ บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม และโฮมออฟฟิศนั้น จะอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครรอบนอกและปริมณฑล เนื่องจากต้องใช้พื้นที่โครงการขนาดใหญ่ซึ่งหาได้ค่อนข้างยากในเขตกรุงเทพมหานครชั้นใน และที่ดินมีราคาสูงมาก

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

ภาพรวมตลาดค้าปลีกและอาคารสำนักงานให้เช่า ปี 2558⁴

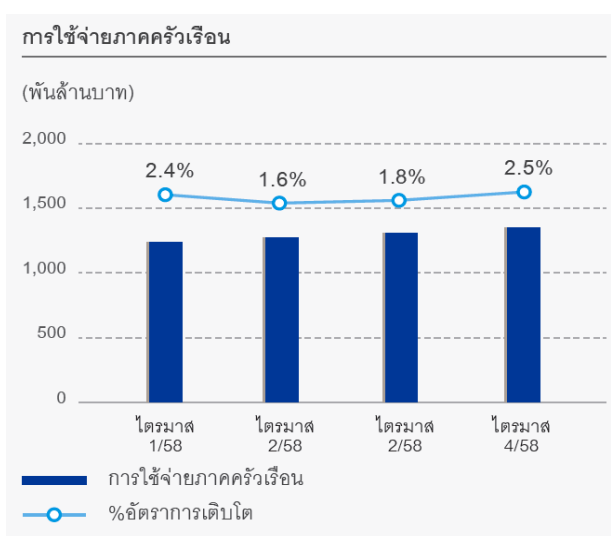
ธุรกิจค้าปลีกในปี 2558 มีอัตราการขยายตัวเล็กน้อยจากปีก่อน โดยการใช้จ่ายภาคครัวเรือนมีอัตราการเติบโตในระดับต่ำตลอดทั้งปี ซึ่งมีสาเหตุหลักจากการที่ผู้บริโภคมีระดับการใช้จ่ายและกังวลต่อภาวะเศรษฐกิจโดยรวมที่ฟื้นตัวช้ากว่าที่คาด ขณะที่ดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคเกี่ยวกับภาวะเศรษฐกิจปรับลดลงตั้งแต่ต้นปี และแตะระดับต่ำสุดในเดือนกันยายน อย่างไรก็ตาม ภายใต้อิทธิพลของการออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจในช่วงปลายปีของภาครัฐได้ส่งผลดีต่อตลาดค้าปลีกจากการเร่งการใช้จ่ายของภาคครัวเรือน และช่วยผลักดันให้การใช้จ่ายภาคครัวเรือนในปี 2558 สามารถเติบโตได้ประมาณ 2.1%

⁴ แหล่งข้อมูล: - สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
- CB Richard Ellis (Thailand) Co., Ltd. (CBRE)

- ธนาคารแห่งประเทศไทย
- ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC)

จากปีก่อน ด้านพื้นที่ค้าปลีกในกรุงเทพฯ มีขนาดรวมประมาณ 7.1 ล้านตารางเมตร เพิ่มขึ้นประมาณ 5.9% จากปีก่อน จากการเปิดศูนย์การค้าขนาดใหญ่หลายแห่ง อาทิ ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า เวสต์เกต ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัล อีสวิลล์ และศูนย์การค้าดิ เอ็ม คิวเทียร์ เป็นต้น ขณะเดียวกันผู้ประกอบการบางรายยังคงมีการขยายพื้นที่ใหม่ในต่างจังหวัด อย่างไรก็ตาม ผลจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวทำให้ผู้ประกอบการเริ่มชะลอแผนการลงทุนโครงการใหม่ และปรับแผนการลงทุนโดยปรับปรุงศูนย์การค้าหรือสาขาเดิมที่มีอยู่แทน เพื่อให้สามารถแข่งขันกับศูนย์การค้าที่เปิดใหม่ได้

สำหรับธุรกิจปล่อยเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ มีแนวโน้มที่ดี โดยในปี 2558 พื้นที่ปล่อยเช่ามีขนาดรวมประมาณ 8.5 ล้านตารางเมตร เพิ่มขึ้นเล็กน้อยประมาณ 1.8% จากปีก่อน ขณะที่ตลาดในกรุงเทพฯ ยังคงมีความต้องการเช่าพื้นที่อยู่ในระดับสูง ซึ่งสะท้อนได้จากอัตราการเช่าพื้นที่ (Occupancy Rate) ที่ระดับ 91% สูงขึ้น 1% จากปีก่อน ส่งผลให้ผู้ประกอบการที่ให้เช่าพื้นที่ยังสามารถปรับอัตราค่าเช่าเพิ่มขึ้นจากปีก่อนได้



ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ปัจจุบัน มีสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าภายใต้การดำเนินงาน 2 แห่ง ได้แก่ เดอะ ไลฟ์เฮาส์ ซึ่งเป็นพื้นที่ค้าปลีกขนาดเล็ก ซึ่งลูกค้า (ผู้เช่าพื้นที่) ส่วนใหญ่ ประกอบด้วย ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านอาหารและเครื่องดื่ม โรงเรียนกวดวิชา คลินิก ธนาคาร และกิจการ SME เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ที่อยู่อาศัยในบริเวณนั้น สำหรับอาคารสำนักงานชั้นทาวเวอร์ส ("ชั้นทาวเวอร์ส") นั้น ผู้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงานส่วนใหญ่ ได้แก่ บริษัทชั้นนำทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งใช้ใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่หรือสำนักงานสาขาในประเทศไทย ในส่วนของพื้นที่ค้าปลีกของชั้นทาวเวอร์สนั้น ผู้เช่าพื้นที่มีความหลากหลาย ประกอบด้วย ธนาคารพาณิชย์ (สาขาย่อย) ร้านค้าแฟชั่น ร้านอาหารและเครื่องดื่ม เป็นต้น เพื่อตอบสนองความต้องการของพนักงานบริษัทและผู้ที่อยู่อาศัยในบริเวณใกล้เคียง

ช่องทางการจำหน่าย

การจัดหาผู้เช่าพื้นที่รวมถึงการต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลิกรัน อยู่ในความรับผิดชอบโดยตรงของฝ่ายพัฒนาธุรกิจค้าปลีกและการพาณิชย์ ซึ่งมีทีมบริหารพื้นที่เช่าที่มีความเป็นมืออาชีพประจำที่สำนักงานใหญ่และสำนักงานโครงการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายธุรกิจเชิงพาณิชย์เพื่อการดำเนินการรวมกิจการ การเข้าซื้อกิจการ และการพัฒนาโครงการใหม่ โดยจะพิจารณาจากความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง ข้อจำกัดในการพัฒนา การขยาย และการเพิ่มมูลค่าของโครงการในอนาคต อุปสงค์และอุปทานในบริเวณนั้นๆ ความเป็นไปได้ทางการตลาดของโครงการ ผลตอบแทนจากการลงทุน และศักยภาพในการเติบโต เป็นสำคัญ

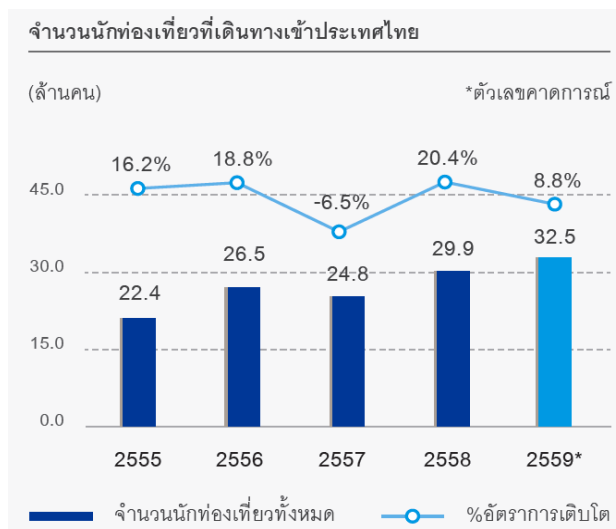
การรวมกิจการและการเข้าซื้อกิจการจะเริ่มตั้งแต่การสรรหาและการคัดเลือกกิจการ และ/หรือ ทรัพย์สินที่มีศักยภาพในการเติบโตสูงและผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ในปัจจุบันมีความสนใจที่จะขายขาดหรือโอนกิจการทั้งหมด จากนั้นจะเข้าสู่กระบวนการตรวจสอบสถานะทางบัญชี ภาษี กฎหมาย และด้านอื่นๆ ตามความจำเป็น การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน การเจรจาต่อรอง รวมถึงกำหนดเงื่อนไข และการเข้าทำสัญญาลงทุน สำหรับการพัฒนาโครงการใหม่ จะเริ่มตั้งแต่การหาที่ดินที่มีศักยภาพและเหมาะสมในการพัฒนาโครงการ รวมถึงข้อจำกัดในการพัฒนาและขยายโครงการในอนาคต การศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน การควบคุมการออกแบบ การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง บริหารงานก่อสร้าง การบริหารงานขาย และการให้บริการทรัพย์สินภายหลังเปิดดำเนินการ ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวข้างต้นจะอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบหลักของฝ่ายพัฒนาธุรกิจค้าปลีกและการพาณิชย์ ซึ่งจะทำงานร่วมกับสายงานอื่นที่เกี่ยวข้อง อาทิ ฝ่ายจัดหาที่ดิน สายพัฒนาธุรกิจและบริหารการลงทุน สายออกแบบและก่อสร้าง และสายการเงินและบัญชี เป็นต้น

ธุรกิจโรงแรมภายในประเทศ

ภาพรวมธุรกิจโรงแรมในประเทศไทยปี 2558⁵

ในปี 2558 ธุรกิจโรงแรมได้รับการสนับสนุนจากภาคท่องเที่ยวที่ขยายตัวต่อเนื่องตั้งแต่ปลายปี 2557 อันเป็นผลจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้าประเทศมีอัตราการเติบโตที่สูงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในปี 2558 มีจำนวนนักท่องเที่ยวถึง 29.9 ล้านคน เพิ่มขึ้น 20.4% จากปีก่อน โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวจีนที่เติบโตต่อเนื่องตลอดทั้งปี ในปี 2558 มีนักท่องเที่ยวชาวจีนที่เดินทางมายังประเทศไทยสูงถึง 7.9 ล้านคน เติบโต 71.1% จากปีก่อน และคิดเป็นสัดส่วนที่สูงถึง 26.6% ของจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมด ขณะที่กลุ่มนักท่องเที่ยวจากยุโรปยังคงได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศสหภาพยุโรป (EU) ที่ชะลอตัว และส่งผลกระทบต่อธุรกิจโรงแรมที่พึ่งพิงกลุ่มนักท่องเที่ยวจากยุโรปเป็นหลัก ขณะที่เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในกรุงเทพฯ เมื่อเดือนสิงหาคมนั้น ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวในเดือนกันยายนมีอัตราการเติบโตที่ชะลอตัวลง อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์ดังกล่าวส่งผลกระทบต่อภาคการท่องเที่ยวในระยะสั้น และกระทบต่อธุรกิจโรงแรมในบางพื้นที่ในกรุงเทพฯ เท่านั้น ดังจะเห็นได้จากจำนวนนักท่องเที่ยวที่เริ่มกลับมาเติบโตขึ้นได้อีกครั้งตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน อีกทั้งในปี 2558 มีอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) สูงกว่า 60% ซึ่งสูงกว่าปีก่อนที่มีอัตราการเข้าพักประมาณ 56% ได้สะท้อนให้เห็นว่าประเทศไทยยังคงเป็นจุดหมายสำหรับนักท่องเที่ยว

⁵ แหล่งข้อมูล: - สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ - สภาพัฒนาการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย
- กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา - ธนาคารแห่งประเทศไทย
- CB Richard Ellis (Thailand) Co., Ltd. (CBRE)



ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

สำหรับธุรกิจโรงแรมภายในประเทศ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในกิจการโรงแรมที่มุ่งเน้นให้บริการแก่กลุ่มนักท่องเที่ยวระดับกลางถึงระดับบนซึ่งเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงและเข้าใช้บริการเพื่อการพักผ่อน สำหรับโรงแรมสันติบุรี บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา (“สันติบุรีฯ”) กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าแบบครอบครัวโดยเฉพาะชาวยุโรป ที่เน้นความเป็นส่วนตัว เงียบสงบ ไม่พลุกพล่าน บริการที่เป็นเลิศ และมีกิจกรรมสันทนาการสำหรับเด็กและผู้ใหญ่ ทุกรายได้ดี โรงแรมสันติบุรีฯ ได้เริ่มทำตลาดกับกลุ่มลูกค้าชาวเอเชียมากขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้าประเทศไทยในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ในขณะที่โรงแรม ฟิฟี่ ไอแลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท (“ฟิฟี่ วิลเลจฯ”) ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าแบบครอบครัวโดยเฉพาะชาวเอเชีย (เกาหลี จีน และญี่ปุ่น) และรัสเซีย ที่เน้นการท่องเที่ยวและพักผ่อนเชิงธรรมชาติและนิยมการเล่นกิจกรรมทางน้ำ

ช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ เน้นการจัดจำหน่ายผ่านทาง 3 ช่องทางหลัก ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจนำเที่ยว (Tour Operators) ตัวแทนจำหน่ายและให้บริการธุรกิจท่องเที่ยวแบบออนไลน์ (Online Travel Agency) และ Website ของโรงแรม (สำหรับโรงแรมสันติบุรีฯ www.santiburisamui.com และสำหรับโรงแรมฟิฟี่ วิลเลจฯ www.phiphiislandvillage.com)

ธุรกิจโรงแรมภายในสหราชอาณาจักร (United Kingdom หรือ “UK”)

ภาพรวมธุรกิจโรงแรมใน United Kingdom ปี 2558⁶

ปี 2558 ธุรกิจโรงแรมใน UK สามารถขยายตัวได้ต่อเนื่องจากปี 2557 อันเป็นผลจากการฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจของ UK ซึ่งฟื้นตัวได้เร็วกว่ากลุ่มประเทศใน EU โดยมีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจของปี 2558 ประมาณ 2.4% (เทียบกับกลุ่ม EU ที่ 1.5%) และภาคการท่องเที่ยวของ UK ที่ขยายตัวได้ต่อเนื่อง ซึ่งในปีนี้มีจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมดประมาณ

⁶ แหล่งข้อมูล: The World Bank and PricewaterhouseCoopers LLP

35.1 ล้านคน เพิ่มขึ้น 2.5% จากปีก่อน โดยเป็นนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาที่ลอนดอนอันเป็นเมืองธุรกิจและแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญใน UK ประมาณ 18.8 ล้านคน เพิ่มขึ้น 5.6% จากปีก่อน ขณะเดียวกันการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจยังช่วยสนับสนุนด้านการติดต่อทางธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจด้านการจัดประชุม งานสัมมนา และการจัดเลี้ยงในท้องถิ่น (ธุรกิจ MICE) และส่งผลดีต่อธุรกิจโรงแรมเช่นกัน ซึ่งส่งผลให้ในปี 2558 ธุรกิจโรงแรมใน UK มีอัตราการเข้าพักประมาณ 78% สูงขึ้นประมาณ 1.4% จากปีก่อน

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

สำหรับธุรกิจโรงแรมในต่างประเทศ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในกิจการโรงแรมในประเทศที่มีเสถียรภาพทางเศรษฐกิจและการเมืองสูง และมุ่งเน้นให้บริการแก่กลุ่มนักท่องเที่ยวระดับกลางถึงระดับบนซึ่งเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงและเข้าใช้บริการเพื่อการพักผ่อน สำหรับกลุ่มโรงแรมทั้ง 26 แห่งในสหราชอาณาจักร ซึ่งบริษัทฯ ลงทุนผ่านบริษัทร่วมทุน (บริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 50) นั้น กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าธุรกิจระดับกลางภายในประเทศ (ประเทศอังกฤษและสก็อตแลนด์) และประเทศใกล้เคียง ซึ่งมุ่งเน้นการใช้บริการเชิงธุรกิจ อาทิ การเข้าพักระหว่างติดต่อธุรกิจ การจัดประชุมสัมมนา การจัดเลี้ยงสังสรรค์ และการจัดงานของสมาคมต่างๆ เป็นต้น และกลุ่มนักท่องเที่ยวภายในประเทศที่เข้าใช้บริการเพื่อการพักผ่อน

ช่องทางการจำหน่าย

กลุ่มโรงแรมทั้ง 26 แห่ง เน้นการจัดจำหน่ายผ่านทาง 3 ช่องทางหลัก ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจนำเที่ยว (Tour Operators) ตัวแทนจำหน่ายและให้บริการธุรกิจท่องเที่ยวแบบออนไลน์ (Online Travel Agency) และ Website หลักของกลุ่มโรงแรมเมอร์เคียว (www.mercure.com)

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

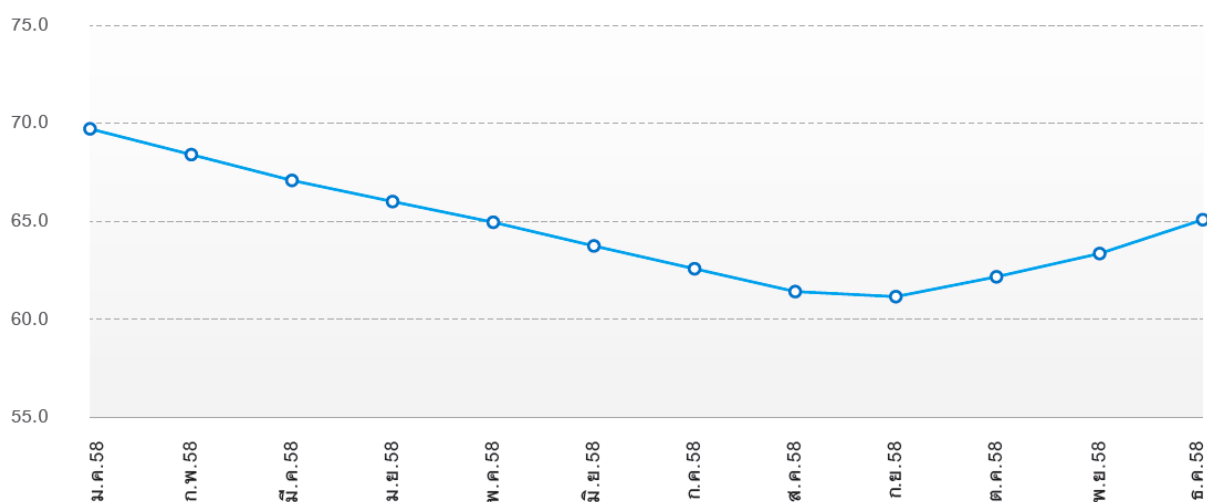
บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายธุรกิจโรงแรมทั้งในและต่างประเทศผ่านการรวมกิจการ และ/หรือ การเข้าซื้อกิจการ และ/หรือ การร่วมทุน ซึ่งการขยายธุรกิจดังกล่าวจะอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบหลักของสายพัฒนาธุรกิจและบริหารการลงทุน และบริษัท เอส โฮเทล แมเนจเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อย (บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99) ซึ่งจะทำงานร่วมกับสายงานอื่นที่เกี่ยวข้อง อาทิ สายออกแบบและก่อสร้าง และสายการเงินและบัญชี เป็นต้น โดยจะพิจารณาจากความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง ข้อจำกัดในการขยายและการเพิ่มมูลค่าของสินทรัพย์ในอนาคต อุปสงค์และอุปทานในบริเวณนั้นๆ ผลตอบแทนจากการลงทุน และศักยภาพในการเติบโต เป็นสำคัญ

การรวมกิจการ และ/หรือ การเข้าซื้อกิจการ จะเริ่มตั้งแต่การสรรหาและการคัดเลือกกิจการ และ/หรือ ทรัพย์สินที่มีศักยภาพในการเติบโตสูงและผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ในปัจจุบันมีความสนใจที่จะขายขาดหรือโอนกิจการทั้งหมด จากนั้นจะเข้าสู่กระบวนการตรวจสอบสถานะทางบัญชี ภาษี กฎหมาย และด้านอื่นๆ ตามความจำเป็น การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน การเจรจาต่อรอง รวมถึงกำหนดเงื่อนไข และการเข้าทำสัญญาลงทุน

แนวโน้มภาวะเศรษฐกิจ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจโรงแรมในปี 2559 ⁷

สำหรับแนวโน้มภาวะเศรษฐกิจในปี 2559 คาดว่าจะเติบโตได้ประมาณ 3.0-4.0% จากปี 2558 โดยมีปัจจัยหลักที่ช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจ อันได้แก่ การใช้จ่ายและการลงทุนจากภาครัฐ ผลของมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ การฟื้นตัวของภาคการส่งออกตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก รวมถึงการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของภาคการท่องเที่ยว ด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มที่จะขยายตัวได้ต่อเนื่อง โดยดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคเริ่มมีทิศทางที่ปรับตัวดีขึ้นตั้งแต่ปลายปี 2558 แสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคเริ่มมีความมั่นใจที่จะใช้จ่ายมากขึ้น อีกทั้งด้านผู้ประกอบการยังคงมีการลงทุนซื้อที่ดินเพื่อรอการพัฒนาโครงการในอนาคต ซึ่งสะท้อนจากราคาที่ดินที่ยังปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี 2558 ด้านธุรกิจโรงแรมจะขยายตัวต่อเนื่องจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นเป็น 32.5 ล้านคน โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการทรงตัวของต้นทุนในการท่องเที่ยวที่ปรับตามราคาพลังงานในตลาดโลก การอ่อนค่าของเงินบาท สำหรับธุรกิจค้าปลีกมีแนวโน้มการแข่งขันที่สูงขึ้นจากการแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดจากผู้ประกอบการเดิมในพื้นที่ใกล้เคียงกัน ขณะที่ธุรกิจปล่อยเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานยังคงมีแนวโน้มที่ดี เนื่องจากความต้องการเช่าพื้นที่ยังอยู่ในระดับสูงเมื่อเทียบกับอุปทานของพื้นที่สำนักงานปล่อยเช่าที่มีอยู่ในตลาด ทำให้ผู้ประกอบการที่ให้เช่าพื้นที่ยังมีโอกาสในการปรับค่าเช่าเพิ่มขึ้นได้

ดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคเกี่ยวกับภาวะเศรษฐกิจ



⁷ แหล่งข้อมูล: - สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
- กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา
- CB Richard Ellis (Thailand) Co., Ltd. (CBRE)

- สภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย
- ธนาคารแห่งประเทศไทย
- ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC)

3. ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk)

1.1 ความเสี่ยงด้านการแข่งขัน (Competition Risk)

1.2 ความเสี่ยงด้านความไม่แน่นอนของสภาพเศรษฐกิจ (Economic Risk)

1.3 ความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนทางการเมือง (Political and Policy Risk)

ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงขึ้นในตลาดอสังหาริมทรัพย์ ความไม่แน่นอนของสภาพเศรษฐกิจในปี 2559 รวมถึงความไม่แน่นอนทางการเมือง อาจมีผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้จัดให้มีการกำหนดแผนธุรกิจทั้งระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว ประกอบด้วยการวิเคราะห์ภาพรวมและแนวโน้มทางเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม การศึกษาความเป็นไปได้และความคุ้มค่าในการลงทุนโครงการ ตลอดจนการวางแผนโครงสร้างองค์กร อัตรากำลังคนและการพัฒนาบุคลากร และโครงสร้างทางการเงิน ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าเป้าหมายทางธุรกิจและกลยุทธ์ของบริษัทฯ สามารถปฏิบัติได้จริงและสอดคล้องกับความเสี่ยงที่บริษัทฯ ยอมรับได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังกำหนดให้สายงานต่างๆ ติดตามการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรและปัจจัยภายนอกที่สำคัญต่างๆ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อแผนงานที่ได้กำหนดไว้ อีกทั้งยังจัดให้มีทีมงานในการติดตามและรายงานความคืบหน้าของแผนธุรกิจต่อคณะกรรมการบริหารเป็นระยะๆ

2. ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน (Operational Risk)

2.1 ความเสี่ยงด้านบุคลากรเพื่อรองรับการขยายธุรกิจ (Human Capital Risk)

ความรวดเร็วของการเติบโตของบริษัทฯ อาจทำให้การสรรหาบุคลากรไม่สามารถดำเนินการได้ทันต่อความต้องการ ดังนั้น เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ มีอัตรากำลังที่เพียงพอและสามารถสรรหาบุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสมได้ตามแผนงาน บริษัทฯ จึงได้กำหนดให้งานด้านบุคลากรเป็นส่วนหนึ่งในแผนธุรกิจและแผนกลยุทธ์องค์กร ฝ่ายจัดการได้ปรับปรุงกระบวนการสรรหาให้มีประสิทธิภาพ ตลอดจนวิเคราะห์แผนความต้องการอัตรากำลังคนและแผนพัฒนาบุคลากรให้สอดคล้องกับการเติบโตของธุรกิจตามแผนกลยุทธ์ในระยะยาว รวมถึงจัดให้มีการวางแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Planning)

2.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารโครงการ (Project Management Risk)

บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านการบริหารโครงการ ได้แก่ การควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างและระยะเวลาการก่อสร้าง ซึ่งมีความเป็นไปได้ที่อัตราค่าไถ่ขึ้นต้นของโครงการจะลดลงหากต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้น และอาจส่งผลกระทบต่อชื่อเสียงของบริษัทฯ หากบริษัทฯ ไม่สามารถส่งมอบโครงการให้แก่ลูกค้าได้ตามกำหนดเวลา ดังนั้น เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จะทำสัญญาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Construction Contract) โดยการประมูลและพิจารณาเลือกผู้รับเหมาจากประสบการณ์ คุณภาพและผลงานในอดีต และราคาภายใต้เงื่อนไขที่ว่าผู้รับเหมาเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุ ก่อสร้างตามที่กำหนด อย่างไรก็ตาม การออกแบบและก่อสร้างทั้งหมดยังอยู่ภายใต้การควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิดของสายงานออกแบบและก่อสร้างของบริษัทฯ ซึ่งมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการควบคุมงานก่อสร้างอย่างยาวนาน ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ สามารถบริหารงานก่อสร้างโครงการที่พิกัดอาศัยประเภทเสนอขายก่อนก่อสร้างให้แล้วเสร็จได้ตามกำหนดเวลาและอยู่ภายใต้งบประมาณที่วางไว้

2.3 ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบ (Regulatory and Compliance Risk)

ในการพัฒนาโครงการใหม่ ๆ บริษัทฯ ต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง เช่น การวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม หรือ Environmental Impact Assessment (EIA) และกฎหมายอื่น ๆ ซึ่งบริษัทฯ ต้องได้รับอนุมัติจากทางราชการก่อนที่จะดำเนินการก่อสร้างได้ อย่างไรก็ตาม กฎเกณฑ์ต่างๆ เป็นที่รับทราบภายในบริษัทฯ และหากมีการเปลี่ยนแปลง จะมีการประกาศให้ทราบก่อนนำมาปฏิบัติอย่างเคร่งครัด

3. ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)

3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ (Foreign Exchange Risk)

บริษัทฯ มีการลงทุนในต่างประเทศ ได้แก่ ธุรกิจโรงแรมซึ่งลงทุนในสหราชอาณาจักร จึงอาจทำให้บริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่ผันผวน ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายและแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ตลอดจนทำรายการซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า และใช้เครื่องมือทางการเงินอื่น ๆ ตามความเหมาะสม ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

3.2 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย (Liquidity Risk and Interest Rate Risk)

เพื่อให้สามารถพัฒนาโครงการได้อย่างต่อเนื่องและขยายธุรกิจได้ตามแผนงานที่กำหนด บริษัทฯ จำเป็นต้องพึ่งพิงเงินทุนจากแหล่งเงินทุนต่างๆ รวมถึงสถาบันการเงิน ธนาคารพาณิชย์ และการระดมทุนผ่านช่องทางตลาดทุน ซึ่งความสำเร็จในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนดังกล่าวตลอดจนความสามารถในการจัดหาเงินทุนได้เพียงพอกับความจำเป็นในต้นทุนการเงินที่เหมาะสมนั้น ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย อาทิ สภาพตลาดในขณะนั้น ความเชื่อมั่นที่สถาบันการเงินและนักลงทุนมีให้กับบริษัทฯ และทีมบริหาร ตลอดหลายปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนเงินทุนจากธนาคารพาณิชย์หลายแห่งเป็นอย่างดี และด้วยชื่อเสียงและความมั่นคงทางการเงินของกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ ประกอบกับชื่อเสียงและประสบการณ์ตรงในธุรกิจสังหาริมทรัพย์ของทีมผู้บริหาร บริษัทฯ จึงยังคงได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากธนาคารพาณิชย์อย่างต่อเนื่องในต้นทุนทางการเงินที่แข่งขันได้ ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่าจะสามารถจัดหาเงินทุนได้ตามแผนงานด้วยต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความเสี่ยงที่บริษัทฯ ยอมรับได้

4. ความเสี่ยงอื่นที่สำคัญ

4.1 ความเสี่ยงจากการซื้อหรือควบรวมกิจการ (Merger and Acquisition Risk)

บริษัทฯ มุ่งเน้นการเติบโตของธุรกิจผ่านช่องทางการซื้อกิจการ การลงทุนและการร่วมทุน ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ที่จะเกิดความเสี่ยงจากการคำนวณราคาที่ไม่เหมาะสม เกิดปัญหาหรือข้อพิพาทในกระบวนการซื้อหรือควบรวมกิจการ เป็นต้น บริษัทฯ จึงได้กำหนดแนวปฏิบัติในการพิจารณาก่อนการซื้อหรือควบรวมกิจการ เป้าหมาย (Target) ที่ชัดเจน นอกจากนี้ยังมีการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาในการควบรวมกิจการและการทำ Due Diligence ของบริษัทเป้าหมายเพื่อวิเคราะห์ถึงความเสี่ยงด้านต่างๆ เช่น กฎหมาย การปฏิบัติตามกฎระเบียบต่างๆ การเงิน บัญชี และภาษี รวมไปถึงการวิเคราะห์ผลประโยชน์และการศึกษาในการเติบโตและพัฒนาต่อไปในอนาคตเพื่อให้มั่นใจว่าการซื้อหรือควบรวมกิจการจะสำเร็จลุล่วงตามแผนงานที่วางไว้ และ

การเข้าซื้อหรือควมรวมกิจการดังกล่าวจะเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างความเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับกลุ่มบริษัทตามแผนงานธุรกิจ

4.2 ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัย และความปลอดภัย (Environmental, Health and Safety Risk)

ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัย และ ความปลอดภัย มีโอกาสเกิดสูงในงานก่อสร้าง เช่น อุบัติเหตุ และยังมีความเป็นไปได้ที่ชุมชนในพื้นที่ที่ใกล้เคียงกับการก่อสร้างโครงการอาจเกิดความไม่พอใจเนื่องจากได้รับผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม ซึ่งอาจมีผลเสียต่อชื่อเสียงของบริษัทฯ ดังนั้น เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จึงทำสัญญาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey Construction Contract) โดยการประมูลและพิจารณาเลือกผู้รับเหมาจากประสบการณ์ คุณภาพและผลงานในอดีต ซึ่งรวมถึงความสามารถในการบริหารจัดการสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัย และความปลอดภัยในงานก่อสร้างด้วย นอกจากนี้ การก่อสร้างทั้งหมดยังอยู่ภายใต้การควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิดของสายงานออกแบบและก่อสร้างของบริษัทฯ ซึ่งมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการควบคุมงานก่อสร้างอย่างยาวนาน ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ สามารถบริหารงานก่อสร้างโครงการให้เป็นไปตามเป้าหมาย ภายใต้กรอบของนโยบายด้านสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัย และความปลอดภัย

4.3 ความเสี่ยงจากการก่อการร้าย โรคระบาด และภัยธรรมชาติ (Terrorism, Pandemic and Natural Disasters)

บริษัทฯ มั่นใจว่าจากลักษณะธุรกิจ มีความเป็นไปได้ต่ำที่บริษัทฯ จะตกเป็นเป้าหมายของการก่อการร้าย ทั้งนี้ เหตุการณ์ความไม่สงบต่างๆ ในปีที่ผ่านมา ส่งผลกระทบต่อธุรกิจโรงแรมน้อยมาก อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้กำหนดให้มีแผนฉุกเฉินเพื่อรองรับสถานการณ์รุนแรงที่อาจมีผลทำให้ธุรกิจหยุดชะงัก และได้จัดให้มีการสื่อสารและฝึกซ้อมแผนฉุกเฉินดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ ยังได้พิจารณาการรับประกันภัยตามความเหมาะสม เพื่อให้มั่นใจว่าธุรกิจของบริษัทฯ สามารถดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ภายหลังการรวมธุรกิจเมื่อปี 2557 (ดูรายละเอียดในหัวข้อ “สรุปการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ”) บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและกลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจรวมถึงเป้าหมายทางการเงินใหม่ ส่งผลให้ธุรกิจหลักภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ ขยายตัวเพิ่มเติมจากการมุ่งดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย อาทิ บ้านจัดสรร ทาวน์โฮม และอาคารชุด เป็นหลัก ไปสู่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า (อาคารสำนักงานให้เช่าและศูนย์การค้า) และธุรกิจโรงแรม (กิจการโรงแรมและให้บริการบริหารโรงแรม)

ภายใต้แผนธุรกิจระยะ 5 ปีของบริษัทฯ (ปี 2559 – 2563) บริษัทฯ มีนโยบายที่จะขยายธุรกิจทั้ง 3 ประเภทดังกล่าวผ่านการร่วมทุน (Joint Investment) การเข้าซื้อกิจการ (Acquisition) และการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการที่พักอาศัยทั้งแบบแนวสูงและแนวราบ โดยทีมงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยในปี 2558 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจอย่างรวดเร็วด้วยการเข้าลงทุน การรับโอนกิจการทั้งหมด รวมถึงการร่วมลงทุนเพื่อซื้อกิจการตามแผนธุรกิจข้างต้น ส่งผลให้บริษัทฯ มีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย ที่ดินระหว่างการพัฒนา โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยระหว่างการพัฒนาและดำเนินการขยายทั้งโครงการประเภทแนวราบและแนวสูง โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า และโรงแรมทั้งในและต่างประเทศ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย ที่ดินรอการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า และที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจโรงแรม โดยมีมูลค่ารวม 19,587.60 ล้านบาท (ตามงบแสดงฐานะทางการเงินรวม) โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภทสินทรัพย์	มูลค่า (ล้านบาท)
ที่ดินรอการพัฒนา ¹	45.15
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย ¹	7,660.35
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า (หรืออสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน) ²	8,374.95
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ (ธุรกิจโรงแรม) ¹	3,507.14
รวม	19,587.60

หมายเหตุ: 1 มูลค่าตามบัญชีรวม

2 มูลค่าตามราคาตลาดรวม

โดยมีรายละเอียดที่ตั้ง ขนาดที่ดิน ลักษณะกรรมสิทธิ์ แยกตามรายโครงการ ดังนี้

ที่ดินรอการพัฒนา

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดิน (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์
ที่ดินย่านพระโขนง	ที่ดินรอการพัฒนา	ตำบลที่ 8 พระโขนงฝั่งเหนือ เขตพระโขนง กรุงเทพฯ	0-3-7.9	เป็นเจ้าของ
ที่ดินย่านสวนหลวง	ที่ดินรอการพัฒนา	แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ	1-1-6.9	เป็นเจ้าของ
ที่ดินย่านบึงกุ่ม	ที่ดินรอการพัฒนา	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	1-3-62.3	เป็นเจ้าของ
ที่ดินย่านบางกะปิ	ที่ดินรอการพัฒนา	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	5-0-0.0	เป็นเจ้าของ
ที่ดินย่านคลองสามวา	ที่ดินรอการพัฒนา	แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ	0-1-46.0	เป็นเจ้าของ

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย

โครงการที่พักอาศัยภายใต้สิงห์ เอสเตท

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดิน (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์
ดิ เอส โอโก คอนโดมิเนียม	คอนโดมิเนียม	333 ถนนสุขุมวิท 21 แขวงคลองเตย เขตวัฒนา กรุงเทพฯ	2-2-74	เป็นเจ้าของ
โครงการที่พักอาศัยแนวราบ บนถนนประดิษฐ์มนูธรรม	โครงการที่พักอาศัย แนวราบ	ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	45-2-6	เป็นเจ้าของ
โครงการคอนโดมิเนียม ย่านบางรักใหญ่	คอนโดมิเนียม	ถนนรัตนวิบูลย์ ตำบลบางรักใหญ่ อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	4-1-94	เป็นเจ้าของ
โครงการคอนโดมิเนียม บนถนนรัตนวิบูลย์	คอนโดมิเนียม	ถนนรัตนวิบูลย์ ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี	7-3-50	เป็นเจ้าของ
โครงการคอนโดมิเนียม บนที่ดินสิงห์ คอมเพล็กซ์	คอนโดมิเนียม	มุมถนนอโศกมนตรีและถนนเพชรบุรี (เดิมเป็นที่ตั้งของสถานทูตญี่ปุ่น) แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ	2-1-1.25	เป็นเจ้าของ
ที่ดินบนถนนวัชรพล	ที่ดินรอการขาย	ถนนวัชรพล แขวงคลองถนน เขตสายไหม กรุงเทพฯ	1-2-0.9	เป็นเจ้าของ
ที่ดินบนถนนรามอินทรา	ที่ดินรอการพัฒนา	ถนนรามอินทรา แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	13-2-72	เป็นเจ้าของ

โครงการที่พักอาศัยภายใต้เนอวานา

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดิน (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์
เนอวานา ปียอนด์ โลท์ พระราม 9	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ถนนกรุงเทพกรีฑา 32 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ	34-3-72.8	เป็นเจ้าของ
เนอวานา ไอคอน พระราม 9	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น			
เนอวานา ปียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ (เฟส 1)	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ถนนประเสริฐมนูกิจ (ทล. 351) แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	20-1-16	เป็นเจ้าของ
เนอวานา ปียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ (เฟส 2)	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ซอยยอคมณี / ซอยประเสริฐมนูกิจ 33 ถนนประเสริฐมนูกิจ (ทล. 351) แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	8-1-13	เป็นเจ้าของ
เนอวานา ปียอนด์ แอท บีช พัทยา	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ซอยนาจอมเทียน 12 ถนนสุขุมวิท (ทล. 13) ตำบลนาจอมเทียน อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี	4-2-41	เป็นเจ้าของ
เนอวานา ปียอนด์ ศรีนครินทร์	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ถนนเฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ	12-2-69	เป็นเจ้าของ
เนอวานา ปียอนด์ พระราม 2	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ตำบลบางบอน, แสมดำ (บางบอน) อำเภอบางขุนเทียน กรุงเทพฯ	40-3-84.7	เป็นเจ้าของ

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดิน (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์
เนอวานา ไอคอน วงแหวน-พระราม 9	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	ซอยกรุงเทพกรีฑา 32 ถนนกรุงเทพ กรีฑา แขวงสะพานสูง เขตสะพาน สูง กรุงเทพฯ	8-0-25.1	เป็นเจ้าของ
เดอะ ธารา	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	ซอยพระยาสุเรนทร์ 35 ถนนพระยา สุเรนทร์ แขวงบางชัน เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	8-3-81	เป็นเจ้าของ
เนอวานา อินโทร วงแหวน-เกษตรวมินทร์	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	ถนนเลียบวงแหวนฝั่งตะวันออก แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพฯ	11-3-2.4	เป็นเจ้าของ
เนอวานา คัพเวอร์ อ่อนนุช	ทาวน์โฮม	ซอยอ่อนนุช 65 (ซอยพัฒนาชุมชน) / ถนนอ่อนนุช (สุขุมวิท 77) แขวง ประเวศ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	17-0-73	เป็นเจ้าของ
เนอวานา คลัสเตอร์ รามคำแหง	ทาวน์โฮม 2 ชั้นและ 3 ชั้น	แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง (บางกะปิ) กรุงเทพฯ	14-2-44.5	เป็นเจ้าของ

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดิน (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์
เดอะ ไกล์เฮาส์	ศูนย์การค้า	ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันไทร เขตคลองสาน กรุงเทพฯ	2-3-62	เป็นเจ้าของ
อาคารสำนักงานชั้นทาวเวอร์ส	อาคารสำนักงานและ พื้นที่ค้าปลีกให้เช่า	ถนนวิภาวดี-รังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	5-3-19.8	เป็นเจ้าของ
			8-2-30	สิทธิการเช่า (สิ้นสุดสัญญาเช่า ภายในปี 2559- 2561)
สิงห์ คอมเพล็กซ์	อาคารสำนักงานและ พื้นที่ค้าปลีกให้เช่า	มูมถนนอโศกมนตรีและถนนเพชรบุรี (เดิมเป็นที่ตั้งของสถานทูตญี่ปุ่น) แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ	9-0-23	เป็นเจ้าของ

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ (ธุรกิจโรงแรม)

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

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

ภายใต้แผนธุรกิจระยะ 5 ปี (ปี 2559 – 2563) บริษัทฯ มุ่งเน้นการขยายธุรกิจใน 3 ธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า และธุรกิจโรงแรม ผ่านการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุน โดยคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจแต่ละประเภทและผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลัก ในระยะแรกของการดำเนินธุรกิจภายใต้นโยบาย กลยุทธ์ โครงสร้างบริษัท และแผนธุรกิจฉบับใหม่ การบริหารงานของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทร่วมทุนส่วนใหญ่จะยังอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ทั้งนี้เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องและสนับสนุนเป้าหมายหลักของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายที่จะแต่งตั้งผู้บริหารที่มีประสบการณ์เหมาะสมกับประเภทธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุนเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุนนั้นๆ ตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ รวมถึงอาจมีการแต่งตั้งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าดำรงตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุน (แล้วแต่กรณี) เพื่อทำหน้าที่เป็นตัวแทนบริษัทฯ ในการกำกับดูแลการดำเนินงานและรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น โดยบริษัทฯ จะพิจารณาตามความเหมาะสมเป็นกรณีๆ ไป

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีบริษัทในกลุ่มรวม 28 บริษัท ประกอบด้วย สิงห์ เอสเตท ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่ และบริษัทย่อยทั้งทางตรงและทางอ้อม และบริษัทร่วม รวม 27 บริษัท (ไม่รวมบริษัทย่อยซึ่งอยู่ระหว่างการชำระบัญชี เลิกกิจการ) (ดูรายละเอียดใน “สรุปข้อมูลทั่วไปของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป”)

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปบริษัท

(ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)

ชื่อบริษัท	: บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) Singha Estate Public Company Limited
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107547000443
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 968 อาคารอ็อบเจ็คทีฟ ชั้นที่ 20 ถนนพระราม 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500
ประเภทธุรกิจ	: ลงทุน พัฒนา และบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ และประกอบธุรกิจโรงแรม
เลขทะเบียนนิติบุคคล	: 0107547000443
ทุนจดทะเบียน	: 7,348,290,786 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 7,348,290,786 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 5,715,337,268 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 5,715,337,268 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
โทรศัพท์	: +66 (0) 2632-4533
โทรสาร	: +66 (0) 2632-4534
เว็บไซต์	: www.singhaestate.co.th

6.2 สรุปข้อมูลทั่วไปของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป
(ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น จำนวนแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท เอส ไฮเทล แมนเนจเม้นท์ จำกัด 968 อาคารอ็อบจ็อบเฮลียง ชั้นที่ 20 ถนนพระรามที่ 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กทม. โทร. +66 (0) 2-632-4533 โทรสาร +66 (0) 2-632-4534	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและ พัฒนาโรงแรม	20,000,000	สามัญ	2,000,000	10	99.99%
บริษัท เอส ไฮเทล พีพี โฮสแลนด์ จำกัด 968 อาคารอ็อบจ็อบเฮลียง ชั้นที่ 20 ถนนพระรามที่ 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กทม. โทร. +66 (0) 2-632-4533 โทรสาร +66 (0) 2-632-4534	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและ พัฒนาโรงแรม	30,000,000	สามัญ	300,000	100	99.99%
บริษัท เอส ไฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด 968 อาคารอ็อบจ็อบเฮลียง ชั้นที่ 20 ถนนพระรามที่ 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กทม. โทร. +66 (0) 2-632-4533 โทรสาร +66 (0) 2-632-4534	ดำเนินธุรกิจลงทุนใน อสังหาริมทรัพย์ การให้บริการด้าน การบริหารหรือด้านเทคนิค และ/หรือ การให้บริการสนับสนุน แก่บริษัท ในเครือหรือสาขาของบริษัท	1,913,800,000	สามัญ	19,138,000	100	99.99%
บริษัท เอส ไฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด 968 อาคารอ็อบจ็อบเฮลียง ชั้นที่ 20 ถนนพระรามที่ 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กทม. โทร. +66 (0) 2-632-4533 โทรสาร +66 (0) 2-632-4534	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ การ ให้บริการด้านการบริหารหรือด้าน เทคนิค และ/หรือการให้บริการ สนับสนุน แก่บริษัทในเครือหรือ สาขาของบริษัท	1,000,000	สามัญ	10,000	100	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส ไฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น จำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น
S HOTELS AND RESORTS (SG) PTE. LTD. 1 Raffles Place # 28-02 One Raffles Place, Singapore 048616	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	1 ดอลลาร์สหรัฐฯ	สามัญ	1	1 ดอลลาร์สหรัฐฯ	100% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด)
S HOTELS AND RESORTS (HK) LIMITED Rm. 2101, Hong Kong Trade Center, 161-7 Des Voeux Road, Central, Hong Kong	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	40,500,000 ปอนด์	สามัญ	40,500,000	1 ปอนด์	100% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด)
S HOTELS AND RESORTS (UK) LTD. 100 New Bridge Street, London, England EC4V 6JA	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	500,000 ปอนด์	สามัญ	500,000	1 ปอนด์	100% (ถือหุ้นผ่าน S HOTELS AND RESORTS (HK) LIMITED)
FS JV CO LIMITED 7 Welbeck Street, London, England W1G 9YE	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	1,000,000 ปอนด์	สามัญ	1,000,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน S HOTELS AND RESORTS (UK) LTD.)
FS MEZZ CO LIMITED 7 Welbeck Street, London, England W1G 9YE	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	1,000,000 ปอนด์	สามัญ	1,000,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน FS JV CO LIMITED)
FS MID CO LIMITED 7 Welbeck Street, London, England W1G 9YE	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	1,000,000 ปอนด์	สามัญ	1,000,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน FS MEZZ CO LIMITED)
FS SENIOR CO LIMITED 7 Welbeck Street, London, England W1G 9YE	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	1,000,000 ปอนด์	สามัญ	1,000,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน FS MID CO LIMITED)
JUPITER HOTELS HOLDINGS LIMITED 7 Welbeck Street, London, England W1G 9YE	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	27,100,000 ปอนด์	สามัญ	27,100,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน FS SENIOR CO LIMITED)
JUPITER HOTELS MIDCO LIMITED 7 Welbeck Street, London, England W1G 9YE	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	27,100,000 ปอนด์	สามัญ	27,100,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน JUPITER HOTELS HOLDINGS LIMITED)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น จำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น
JUPITER HOTELS LIMITED 7 Welbeck Street, London, England W1G 9YE	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น และบริหารลงทุน และพัฒนา โรงแรม	35,776,000 ปอนด์	สามัญ	35,776,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน JUPITER HOTELS MIDCO LIMITED)
JUPITER HOTELS WETHERBY LIMITED 7 Welbeck Street, London, England W1G 9YE	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและ พัฒนาโรงแรม	4,505,000 ปอนด์	สามัญ	4,505,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน JUPITER HOTELS LIMITED)
JUPITER HOTELS MANAGEMENT LIMITED 7 Welbeck Street, London, England W1G 9YE	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและ พัฒนาโรงแรม	1 ปอนด์	สามัญ	1	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน JUPITER HOTELS LIMITED)
บริษัท เอส เอสเตท คอมเมอร์เชียล อินเตอร์ จำกัด 968 อาคารอ็อบเจกต์เฮลียง ชั้นที่ 20 ถนนพระรามที่ 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กทม. โทร. +66 (0) 2-632-4533 โทรสาร +66 (0) 2-632-4534	ดำเนินธุรกิจซื้อ ขาย แลกเปลี่ยน เช่า ให้เช่าที่ดิน อาคาร โรงเรือน และสิ่งปลูกสร้างทุกชนิดรวมถึง เช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	4,062,000,000	สามัญ	40,620,000	100	99.99%
บริษัท เอส เอสเตท คอมเมอร์เชียล จำกัด 968 อาคารอ็อบเจกต์เฮลียง ชั้นที่ 20 ถนนพระรามที่ 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กทม. โทร. +66 (0) 2-632-4533 โทรสาร +66 (0) 2-632-4534	ดำเนินธุรกิจซื้อ ขาย แลกเปลี่ยน เช่า ให้เช่าที่ดิน อาคาร โรงเรือน และสิ่งปลูกสร้างทุกชนิด รวมถึง เช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	2,080,000,000	สามัญ	20,800,000	100	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส เอสเตท คอมเมอร์เชียล อินเตอร์ จำกัด)
S COMMERCIALS (SINGAPORE) PTE. LTD. 1 Raffles Place # 28-02 One Raffles Place, Singapore 048616	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	56,796,178 ดอลลาร์สหรัฐ	สามัญ	56,796,178	1 ดอลลาร์สหรัฐ	100% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส เอสเตท คอมเมอร์เชียล อินเตอร์ จำกัด)
บริษัท แมกซ์ ฟิวเจอร์ จำกัด 968 อาคารอ็อบเจกต์เฮลียง ชั้นที่ 20 ถนนพระรามที่ 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กทม. โทร. +66 (0) 2-632-4533 โทรสาร +66 (0) 2-632-4534	ให้เช่าและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	1,500,000,000	สามัญ	15,000,000	100	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส เอสเตท คอมเมอร์เชียล จำกัด 51.33% และ S COMMERCIALS (SINGAPORE) PTE. LTD. 48.66%)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น จำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท สิงห์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด 968 อาคารอ็อบจ็อบเฮลียง ชั้นที่ 20 ถนนพระรามที่ 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กทม. โทร. +66 (0) 2-632-4533 โทรสาร +66 (0) 2-632-4534	ให้เช่าและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	2,562,000,000	สามัญ	25,620,000	100	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส เอส สเตท คอมเมอร์เชียล จำกัด 51.13% และ S COMMERCIALS (SINGAPORE) PTE. LTD. 48.86%)
บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กทม. โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	ดำเนินธุรกิจพัฒนา อสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้าน เดี่ยว อาคารพาณิชย์ และบ้าน ทาวน์เฮ้าส์ เพื่อขายและให้เช่า	878,768,100	สามัญ	8,787,681	100	51.00%
บริษัท เนอวานา ยู จำกัด 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กทม. โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	ดำเนินธุรกิจพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	80,000,000	สามัญ	800,000	100	51.00% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด)
บริษัท เนอวานา พระราม9 จำกัด 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กทม. โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	ดำเนินธุรกิจพัฒนา อสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้าน เดี่ยว อาคารพาณิชย์ และบ้าน ทาวน์เฮ้าส์ เพื่อขายและให้เช่า	150,000,000	สามัญ	1,500,000	100	51.00% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด)
บริษัท เนอวานา ริเวอร์ จำกัด 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กทม. โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	ดำเนินธุรกิจพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	305,000,000	สามัญ	3,050,000	100	51.00% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้น จำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท เนอวานา คอนสตรัคชั่น จำกัด 555 ถนนอ่อนนุช แขวงประเวศ เขตประเวศ กทม. โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง	140,000,000	สามัญ	1,400,000	100	51.00% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด)
บริษัท ทรพัยธนรินทร์ จำกัด 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กทม. โทร. +66 (0) 2-105-6789	ดำเนินธุรกิจพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	65,000,000	สามัญ	650,000	100	51.00% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด)
บริษัท ภิรมย์พัฒน์ จำกัด¹ 968 อาคารอ็อบจ็อยเลียต ชั้นที่ 20 ถนนพระรามที่ 4 แขวงสีลม เขตบางรัก กทม. โทร. +66 (0) 2-632-4533 โทรสาร +66 (0) 2-632-4534	ให้เช่าและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	73,000,000	สามัญ	73,000	100	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส ไบรท์ฟิวเจอร์ จำกัด)
บริษัท พีพี วิลเลจ แอสเซ็ท แมนเนจเม้นท์ จำกัด² 49 หมู่ที่ 8 ตำบลอ่าวนาง อำเภอเมืองกระบี่ จังหวัดกระบี่ โทร. +66 (0) 75-620-928 โทรสาร +66 (0) 75-628-955	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและ พัฒนาโรงแรม	50,000,000	สามัญ บุริมสิทธิ	250,000 250,000	100 100	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล พีพี ไอส์แลนด์ จำกัด)
บริษัท ทะเลน้อย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด³ 1/2 ซอยพรมแดน 3 แขวงบางบอน เขตบางบอน กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-632-4533 โทรสาร +66 (0) 2-632-4534	ดำเนินธุรกิจโรงแรม	1,000,000	สามัญ	100,000	10	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล พีพี ไอส์แลนด์ จำกัด)

หมายเหตุ ¹ จดทะเบียนเลิกกิจการเมื่อวันที่ 5 มกราคม 2558 และจดทะเบียนชำระบัญชีเสร็จสิ้นเมื่อวันที่ 4 มกราคม 2559

² จดทะเบียนเลิกกิจการเมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2558

³ จดทะเบียนเลิกกิจการเมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2558

6.3 บุคคลอ้างอิงอื่น

6.3.1 นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 ประเทศไทย

โทรศัพท์ : +66 (0) 2009 9000

โทรสาร : +66 (0) 2009 9991

6.3.2 ผู้สอบบัญชี

บริษัท ไพร์วอเดอ์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด

โดยนายวิเชียร กิ่งมนตรี (ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3977)

ชั้น 15 อาคารบางกอก ซิตี้ ทาวเวอร์

เลขที่ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120 ประเทศไทย

โทรศัพท์ : +66 (0) 2344 1000

โทรสาร : +66 (0) 2286 8200