

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1. วิสัยทัศน์ (Vision)

“เป็นผู้พัฒนาสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ ที่มุ่งมั่นสร้างสรรค์โครงการเปี่ยมคุณภาพด้วยความประณีต เพื่อสร้างไลฟ์สไตล์ใหม่ที่ครบถ้วนทั้งการพักอาศัย พักผ่อน ทำงาน และช้อปปิ้ง รวมถึงสร้างการเติบโตและส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม”

“To be the premier lifestyle developer by crafting quality settings for people to Live, Play, Work & Shop, while delivering sustainable growth, and creating value for all stakeholders”

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 โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรและอาคารชุดพักอาศัย ต่อมาบริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท รสา พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และ เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) เมื่อวันที่ 12 เมษายน 2550 โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “RASA”

เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2557 บริษัทฯ ได้รับโอนหุ้นสามัญของบริษัท สันตินิร 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) พร้อมทั้งเปลี่ยนตราของบริษัท ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวเป็นไปตามแผนการรวมธุรกิจตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 9 มิถุนายน 2557

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในปี 2557 – 2559 (3 ปีย้อนหลัง)

- | | |
|----------------------|---|
| มิถุนายน 2557 | ■ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นบริษัทฯ มีมติอนุมัติแผนการรวมธุรกิจของบริษัทฯ กับบริษัท สันตินิร จำกัด และบริษัท เอส ไบรท์ฟิวเจอร์ จำกัด โดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) |
| กันยายน 2557 | ■ ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 4,162,352,331 หุ้น โดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 2,932,405,807 ให้แก่ SPM และ SPM SG (รวมเรียกว่า “กลุ่มสิงห์ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจ |

¹ SPM ถือหุ้นร้อยละ 100 ใน SPM SG

	มันท์”) เพื่อชำระค่าหุ้นสามัญของบริษัท เอส ไบรท์ฟิวเจอร์ จำกัด แทนการชำระด้วยเงินสด และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนอีกจำนวน 1,229,946,524 หุ้น ให้แก่นายสันติ ภิรมย์ภักดี เพื่อชำระค่าหุ้นสามัญของบริษัท สันติบุรี จำกัด แทนการชำระด้วยเงินสด การดำเนินการดังกล่าว ส่งผลให้กลุ่มสิงห์ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเมนต์ (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”
เมษายน 2558	■ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 4,712,350,732 บาท เป็น 7,348,290,786 บาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 2,635,940,054 หุ้น เพื่อรองรับการลงทุนในบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“เนอวานา”) เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Rights Offering) และรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนรุ่นที่ 1 (S-W1) ■ ลงทุนผ่านการเข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 ในเนอวานาซึ่งเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจด้านการพัฒนาที่พักอาศัยแนวราบ ภายใต้แบรนด์ “Nirvana” ■ เพิ่มทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วจำนวน 186,509,792 บาท เป็นทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วทั้งสิ้น 4,898,860,524 บาท
มิถุนายน 2558	■ ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 816,476,744 หุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น และจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนรุ่นที่ 1 (S-W1) จำนวน 1,632,953,488 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่ซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน ■ เพิ่มทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วจำนวน 816,476,744 บาท เป็นทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วทั้งสิ้น 5,715,337,268 บาท
สิงหาคม 2558	■ ลงทุนในอาคารสำนักงานชั้นทาวเวอร์ส ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานแฝด เกรด B บนถนนวิภาวดี-รังสิต มูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น 4,500 ล้านบาท โดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) ซึ่งประกอบด้วยทรัพย์สินและหนี้สินทั้งหมดของบริษัท ชั้นทาวเวอร์ส จำกัด
กันยายน 2558	■ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 มีมติอนุมัติรายการสำคัญประกอบด้วย - ลงทุนในโครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ ซึ่งเป็นโครงการอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า (Mixed-use Commercial Complex) บริเวณห้วยมุ่มถนนอโศกมนตรีและเพชรบุรีตัดใหม่ โดยมีมูลค่าการลงทุนไม่เกิน 4,255 ล้านบาท - ให้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงานบางส่วนในโครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ แก่บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด และบริษัทย่อย (“กลุ่มบุญรอดฯ”) โดยมีขนาดพื้นที่ให้เช่าสุทธิ (Net Leasable Area) ประมาณ 10,595 ตารางเมตร (คิดเป็นร้อยละ 21 ของพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าสุทธิทั้งหมด) และมีระยะเวลาเช่า 50 ปี และกำหนดค่าเช่ารวมประมาณ 1,900 ล้านบาท

ตุลาคม 2558

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

เมษายน 2559

- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 วันที่ 26 เมษายน 2559 มีมติอนุมัติรายการที่สำคัญ คือ การเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 1,624,715,129 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,624,715,129 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท) รวมเป็นทุนจดทะเบียน 8,973,005,905 บาท

วัตถุประสงค์	เพื่อนำเงินที่ได้รับจากการเพิ่มทุนไปชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน และเป็นแหล่งเงินทุนสำหรับการลงทุนในอนาคต
การจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน	1. จำนวน 1,224,715,129 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Rights Offering) ราคาเสนอขาย 5.00 บาทต่อหุ้นสามัญเพิ่มทุน 2. จำนวน 300,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัดตามแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) ราคาเสนอขาย ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของราคาตลาด¹ 3. จำนวน 50,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกและเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ครั้งที่ 1 (“ESOP-Warrant-1”) 4. จำนวน 50,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกและเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ครั้งที่ 2 (“ESOP-Warrant-2”)

มิถุนายน 2559

- ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 738,382,027 หุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น ราคาเสนอขาย 5.00 บาทต่อหุ้นสามัญเพิ่มทุน
- เพิ่มทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วจำนวน 738,382,027 บาท เป็นทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วทั้งสิ้น 6,453,719,295 บาท

กันยายน 2559

- ลงทุนในกิจการโรงแรม 3 แห่งในสหราชอาณาจักร ผ่านบริษัทร่วมทุน (บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50) มูลค่าการลงทุนรวมประมาณ 12 ล้านปอนด์

สินทรัพย์ที่เข้าลงทุน	กิจการโรงแรม 3 แห่งในสหราชอาณาจักร ประกอบด้วย โรงแรมภายใต้แบรนด์ “Holiday Inn” 2 แห่ง และภายใต้แบรนด์ “Mercure” 1 แห่ง
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	1. ขยายฐานธุรกิจโรงแรมไปในประเทศที่มีเสถียรภาพสูงทางการท่องเที่ยว เศรษฐกิจ และการเงิน

¹ คำนวณจากราคาถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหุ้นของบริษัทฯ ที่ทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในช่วงระยะเวลาไม่น้อยกว่า 7 วันทำการติดต่อกัน แต่ไม่เกิน 15 วันทำการติดต่อกันก่อนวันกำหนดราคาเสนอขายหุ้น

	2. ผลตอบแทนที่ดี ในขณะที่มีความเสี่ยงของธุรกิจต่ำ
	3. สร้างกระแสเงินสดสม่ำเสมอในระยะยาว
มูลค่าการลงทุน	ประมาณ 12 ล้านปอนด์ หรือประมาณ 562 ล้านบาท ¹
วันที่เข้าลงทุน	วันที่ 8 กันยายน 2559

- กันยายน 2559**
- บริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด (บริษัทย่อยร้อยละ 99.99) ในฐานะผู้ให้บริการ เข้าทำสัญญาบริการ (Master Service Agreement) กับ Singha Property Management (Singapore) Pte.Ltd. (ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ) ในฐานะผู้ว่าจ้าง เพื่อให้บริการบริหารโครงการพัฒนา Tourist facilities บน Embodhoo Lagoon ในสาธารณรัฐมัลดีฟส์ โดยมีค่าตอบแทนภายใต้สัญญาบริการรวมประมาณ 276 ล้านบาท และบริษัทฯ ได้รับโอกาสในการเข้าลงทุนโดยการรับแบ่งสิทธิสัญญาเช่า และ/หรือการเช่าช่วงทรัพย์สินในโครงการภายใต้สิทธิในการซื้อหรือลงทุน (Option to Purchase) และ/หรือสิทธิในการปฏิเสธก่อน (Rights of First Refusal)
- พฤศจิกายน 2559**
- ซื้อที่ดินขนาด 2.5 ไร่ บริเวณปากซอยสุขุมวิท 36 ถนนสุขุมวิท (ติดสถานีรถไฟฟ้า BTS ทองหล่อ) เพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับบน (Super luxury)
- ธันวาคม 2559**
- โรงแรมพีพี ไฮสแลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท ดำเนินโครงการเพิ่มมูลค่าทรัพย์สินแล้วเสร็จ และได้เปิดให้บริการวิลล่าจำนวน 100 หลัง (ซึ่งทยอยปิดปรับปรุงระหว่างเดือนมิถุนายน – พฤศจิกายน 2559) ในรูปแบบใหม่ เพื่อรองรับการขยายตัวของนักท่องเที่ยวและเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของโรงแรม
 - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2559 มีมติอนุมัติการลงทุนในบริษัท ไดอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“ไดอิ”)

การเข้าทำรายการ	1. การเข้าซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของไดอิจำนวน 658,599,968 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 55.79 ของหุ้นที่ออกและชำระแล้วทั้งหมดของไดอิภายหลังการทำธุรกรรม ในราคาหุ้นละ 5.00 บาท รวมมูลค่า 3,293 ล้านบาท และการจำหน่าย (ก) หุ้นสามัญของบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“เนอวานา”) ที่บริษัทฯ ถืออยู่ร้อยละ 51 ของจำนวนหุ้นที่ออกและชำระแล้วทั้งหมดของเนอวานา มูลค่า 2,040 ล้านบาท และ (ข) ที่ดินจำนวน 2 แปลง (ที่ดินย่านบางรักใหญ่ และที่ดินย่านรัตนนาธิเบศร์) มูลค่า 1,253 ล้านบาท ให้แก่ไดอิ เพื่อแลกกับการออกและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนข้างต้นให้แก่บริษัทฯ ²
-----------------	--

¹ มูลค่าการลงทุนโดยบริษัทร่วมทุน FS JV License Limited และอ้างอิงจากอัตราแลกเปลี่ยนวันเฉลี่ย ณ วันที่ 7 กันยายน 2559 ซึ่งเป็นวันที่คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติที่อัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 46.8627 บาทต่อปอนด์

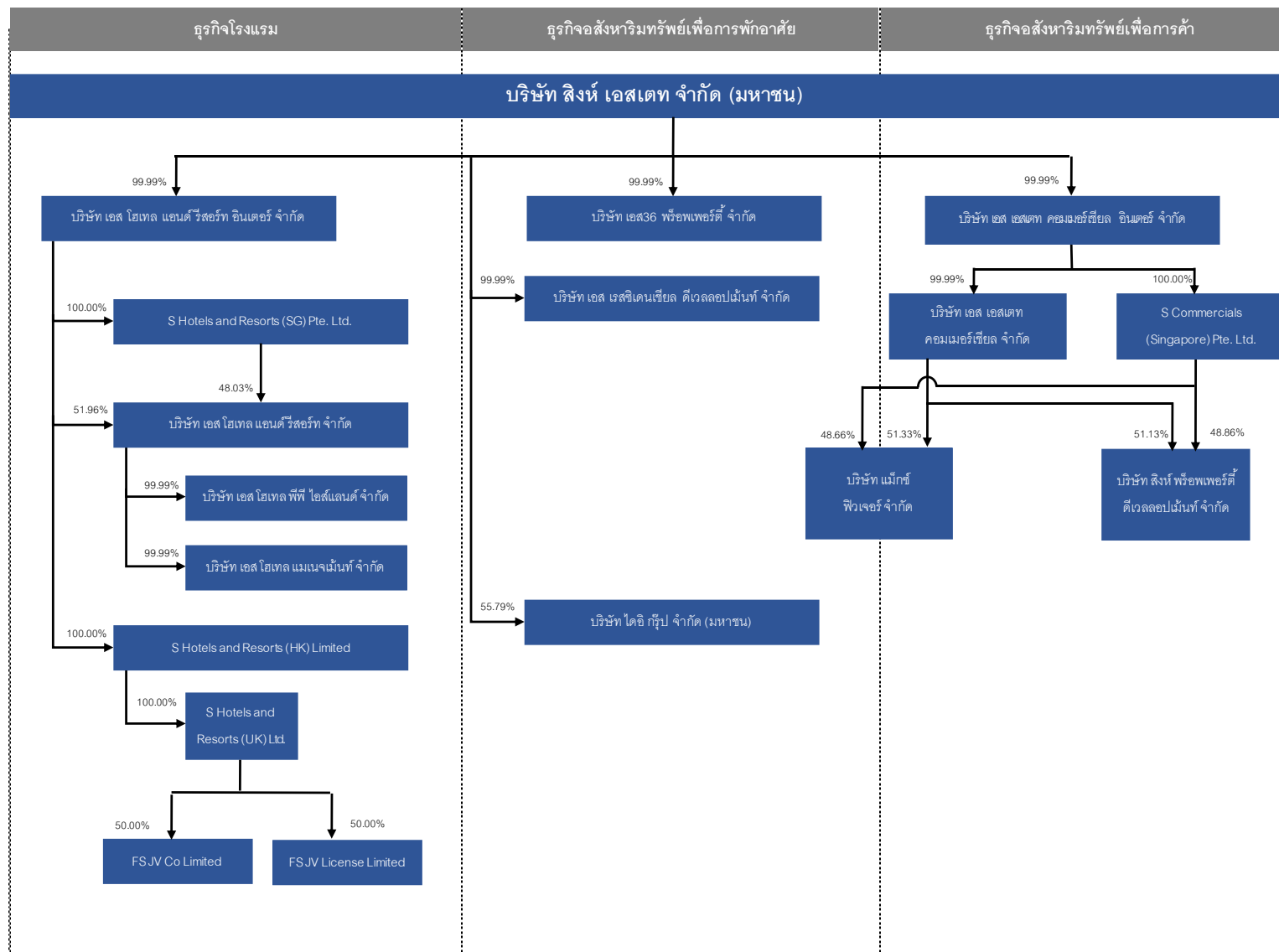
² บริษัทฯ เข้าทำรายการดังกล่าวแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 17 มกราคม 2560

	2. การทำคำเสนอซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของไดอิ (Tender Offer) จำนวน 522,000,010 หุ้น มูลค่ารวมประมาณ 2,610 ล้านบาท ¹
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	1. การสร้าง Synergy ระหว่างเนอวานาและไดอิ ได้แก่ การเพิ่มกำลังการก่อสร้างของเนอวานาให้เพียงพอต่อการขยายโครงการ การได้ทีมงานที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในธุรกิจการก่อสร้างสมัยใหม่ของไดอิ 2. การรวมธุรกิจระหว่างเนอวานาและไดอิ จะเปรียบเสมือนการที่เนอวานามีสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียน ซึ่งจะทำให้เนอวานาสามารถระดมทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นและสามารถขยายโครงการได้รวดเร็วมากยิ่งขึ้น 3. ช่วยกระจายความเสี่ยงของบริษัทฯ
มูลค่าการลงทุน	ประมาณ 3,293 ล้านบาท (ไม่รวมมูลค่าลงทุนจากการทำคำเสนอซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของไดอิ)

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 มกราคม 2560 บริษัทฯ มีบริษัทในกลุ่มรวม 41 บริษัท ประกอบด้วย สิงห์ เอสเตท ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่ และบริษัทย่อยทั้งทางตรงและทางอ้อม และบริษัทร่วม จำนวน 40 บริษัท (ไม่รวมบริษัทย่อยซึ่งอยู่ระหว่างการชำระบัญชีเลิกกิจการ) ซึ่งสามารถสรุปภาพรวมโครงสร้างเงินลงทุนของกลุ่มบริษัท โดยจำแนกตามกลุ่มธุรกิจได้ ดังนี้

¹ ราคาเสนอซื้อหุ้นสามัญเท่ากับ 5.00 บาทต่อหุ้น โดยกำหนดระยะเวลาทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดระหว่างวันที่ 30 มกราคม – 6 มีนาคม 2560



ทั้งนี้ รายละเอียดบริษัทย่อย ปรากฏตามหัวข้อ “สรุปข้อมูลทั่วไปของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป”

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

การรวมธุรกิจและการเข้าเป็นส่วนหนึ่งของบริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด นำมาสู่แผนธุรกิจฉบับใหม่ และการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจ ซึ่งสามารถแบ่งธุรกิจออกได้เป็น 4 กลุ่ม ตามแหล่งที่มาของรายได้ คือ ธุรกิจสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย ธุรกิจสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า ธุรกิจโรงแรม และธุรกิจบริการอสังหาริมทรัพย์และโรงแรม

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการในปัจจุบัน

การลงทุนและขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องผ่านการซื้อที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพและพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพภายใต้แนวคิด “Best in Class” ควบคู่ไปกับการลงทุน การร่วมลงทุน (Joint Investment) และการเข้าซื้อกิจการหรือสินทรัพย์ (Acquisition) ที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ที่จะเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับแนวหน้า ที่มุ่งมั่นสร้างสรรค์โครงการเปี่ยมคุณภาพด้วยความประณีต เพื่อสร้างไลฟ์สไตล์ใหม่ที่ครบถ้วนทั้งการพักอาศัย พักผ่อน ทำงาน และช้อปปิ้ง รวมถึงสร้างการเติบโตและส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม

การลงทุนและขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องของบริษัทฯ ส่งผลให้ ณ สิ้นปี 2559 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทร่วมทุนทั้งในและต่างประเทศ รายละเอียด ดังนี้

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย

บริษัทฯ มีนโยบายในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยทั้งแนวสูงและแนวราบหลากหลายรูปแบบ ประกอบด้วย บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม โฮมออฟฟิศ และคอนโดมิเนียม เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าระดับกลางถึงระดับบน ภายใต้แบรนด์ที่ต่างกัน การพัฒนาโครงการที่พักอาศัยของกลุ่มบริษัทฯ นั้น เริ่มตั้งแต่การจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพและเหมาะสมในการพัฒนาโครงการที่พักอาศัย การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ การควบคุมการออกแบบและบริหารงานก่อสร้าง การบริหารงานขาย และการให้บริการหลังการขาย

โดยในปี 2559 บริษัทฯ มีโครงการที่พักอาศัยภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 รวม 2 โครงการ ได้แก่ โครงการคอนโดมิเนียมระดับบน “ดิ เอส อโศก” (The Esse Asoke) และโครงการบ้านเดี่ยวระดับบน “สันติบุรี เรสซิเดนซ์” (Santiburi Residences) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโครงการที่พักอาศัยภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“เนอวานา”) บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 51.00¹ จำนวน 15 โครงการ โดยมีมูลค่าโครงการคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 รวมประมาณ 7,229 ล้านบาท โดยรายได้หลักจากธุรกิจดังกล่าวนี้ประกอบด้วย รายได้จากการขายห้องชุดและบ้านประเภทสร้างเสร็จก่อนขาย โดยบริษัทฯ จะรับรู้รายได้ดังกล่าวเมื่อโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดหรือบ้านนั้นๆ ให้แก่ผู้ซื้อ สำหรับรายได้จากการขายบ้านประเภทสร้างเสร็จนั้น บริษัทฯ จะรับรู้รายได้จากการขายที่ดินเมื่อโอนกรรมสิทธิ์และทยอยรับรู้รายได้จากค่าบ้านตามความคืบหน้าของงานก่อสร้าง

¹ สัดส่วนการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีโครงการที่พักอาศัยภายใต้แบรนด์ต่างๆ ดังนี้

ประเภทผลิตภัณฑ์และแบรนด์		ระดับราคา	เจ้าของโครงการ
คอนโดมิเนียม		เริ่มต้นที่ 200,000 บาท ต่อตารางเมตร	บริษัทฯ และบริษัท ย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้น ร้อยละ 99.99
บ้านเดี่ยว		13 - 40 ล้านบาทต่อหน่วย	เนอวานา (บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 51 ¹)
		4 - 16 ล้านบาทต่อหน่วย	
ทาวน์โฮม		3 - 24 ล้านบาทต่อหน่วย	
โฮม ออฟฟิศ		14 - 27 ล้านบาทต่อหน่วย	

โครงการดิ เอส อโศก (The Esse Asoke)

ที่ตั้ง:	333 ถนนสุขุมวิท 21 แขวงคลองเตย เขตวัฒนา กรุงเทพฯ
ขนาดที่ดิน:	2-2-74 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
รายละเอียดโครงการ:	คอนโดมิเนียมระดับลักซ์วี่ 1 อาคาร สูง 55 ชั้น ประกอบด้วย ห้องชุดแบบ 1 ห้องนอน 2 ห้องนอน และ เพนท์เฮาส์ รวม 419 หน่วย พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ สระว่ายน้ำ (Sky Panoramic Pool) ฟิตเนส กอล์ฟซิมูเลเตอร์ ห้องสมุด ห้องประชุม และ ที่จอดรถ พร้อมที่จอดรถซูเปอร์คาร์ และซูเปอร์ไบค์
ศักยภาพของโครงการ:	โครงการตั้งอยู่บนถนนอโศกมนตรีซึ่งเป็นทำเลที่มีศักยภาพสูงเชิงธุรกิจ และแวดล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ศูนย์การค้า สถานศึกษาและมหาวิทยาลัย โรงพยาบาล และ โรงแรม และที่สำคัญคือเป็นทำเลที่แวดล้อมไปด้วยอาคารสำนักงานชั้นนำ การเดินทางสะดวกสบายใกล้จุดขึ้นลงทางด่วนพิเศษศรีรัช สถานีรถไฟใต้ดิน (MRT) เพชรบุรีและสุขุมวิท สถานีรถไฟฟ้า (BTS) อโศก และแอร์พอร์ตลิงค์ (Airport Link) สถานีมีกะสัน
มูลค่าโครงการ:	ประมาณ 4,772 ล้านบาท
ความคืบหน้าโครงการ:	การก่อสร้าง: เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณที่กำหนด การขาย(สุทธิ): 74% ของมูลค่าโครงการ
กำหนดแล้วเสร็จ:	คาดว่าจะการก่อสร้างจะแล้วเสร็จและเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดได้ในไตรมาสที่ 4 ปี 2561
เงินลงทุน:	ประมาณ 2,300 ล้านบาท (ไม่รวมค่าที่ดิน)

¹ สัดส่วนการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

โครงการสันติบุรี เรสซิเดนซ์ (Santiburi Residences)

ที่ตั้ง:	ถนนประดิษฐมนูธรรม แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ
ขนาดที่ดิน:	45 ไร่ (บริษัท ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
รายละเอียดโครงการ:	โครงการที่พักอาศัยระดับซูเปอร์ลักซ์วรี ในรูปแบบของบ้านหลังสร้าง 2 ชั้น และ 3 ชั้น บนที่ดินต่อแปลงขนาดตั้งแต่ 1 ไร่ขึ้นไป พร้อมพื้นที่ใช้สอยเฉลี่ยประมาณ 1,250 ตารางเมตร รวมจำนวนทั้งหมด 24 หลัง โดดเด่นด้วยการออกแบบ คุณภาพของวัสดุ และการให้บริการแก่ผู้อยู่อาศัยในระดับ World Class
ศักยภาพของโครงการ:	ที่ดินอยู่ในย่านที่พักอาศัยระดับกลางถึงระดับบน แวดล้อมด้วยศูนย์การค้าขนาดใหญ่ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน การเดินทางสะดวกสบายใกล้จุดขึ้นลงทางด่วน งามอินทรา-อาจณรงค์
มูลค่าโครงการ:	ประมาณ 4,932 ล้านบาท
ความคืบหน้าโครงการ:	การก่อสร้าง: เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณที่กำหนด การขาย: เปิดขายอย่างไม่เป็นทางการ (Pre-sales) ระหว่างเดือนตุลาคม 2559 – ตุลาคม 2560 คาดว่าจะเปิดตัวโครงการในไตรมาสที่ 4 ปี 2560
เงินลงทุน:	ประมาณ 2,100 ล้านบาท (ไม่รวมค่าที่ดิน)

โครงการที่พักอาศัยภายใต้เนอวานา

โครงการที่พักอาศัยภายใต้การดำเนินงานของเนอวานา ประกอบด้วย บ้านเดี่ยว 2 ชั้น และ 3 ชั้น ในรูปแบบของบ้านสร้างเสร็จจกอนขาย และบ้านหลังสร้าง ทาวน์โฮม และโฮมออฟฟิศ โดดเด่นด้วยการออกแบบที่ทันสมัย มีเอกลักษณ์ที่แตกต่างจากคู่แข่ง และสอดคล้องกับความต้องการและไลฟ์สไตล์ของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

โครงการของเนอวานา ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ประเภทโครงการ	ความคืบหน้าของการขาย		งานที่ยังไม่ส่งมอบ		มูลค่าโครงการ คงเหลือ (ล้านบาท)	ความคืบหน้าของการก่อสร้าง (ร้อยละของมูลค่าตามบัญชี)
			จำนวนหน่วย ทั้งหมด	จำนวนหน่วย คงเหลือ	จำนวนหน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)		
เนอวานา ปียอนด์ โลท์ พระราม 9	พระราม 9	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	39	9	4	46	132	94
เนอวานา ปียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ (เฟส 1)	เกษตร-นวมินทร์	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	67	4	2	38	79	99
เนอวานา ปียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ (เฟส 2)	เกษตร-นวมินทร์	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	37	16	1	97	428	76
เนอวานา ปียอนด์ แอท บีช พัทยา	พัทยา ชลบุรี	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	21	20	-	1 ¹	345	52
เนอวานา ปียอนด์ ศรีนครินทร์	ศรีนครินทร์	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	58	37	3	86	648	80
เนอวานา ปียอนด์ พระราม 2	พระราม 2	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	120	114	2	73	2,584	63
เนอวานา ไอคอน พระราม 9	พระราม 9	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	117	2	2	16	16	100
เนอวานา ไอคอน วงแหวน-พระราม 9	วงแหวน-พระราม 9	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	36	11	7	54	91	99
เดอะ ธารา	รามอินทรา (ช.พระยาสุเมรุ 35)	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	53	18	2	11	119	93
เนอวานา อินโทร วงแหวน-เกษตรนวมินทร์	วงแหวน- เกษตรนวมินทร์	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	69	3	-	-	17	100
เนอวานา คัพเวอร์ อ่อนนุช	อ่อนนุช	ทาวน์โฮม	194	24	8	24	75	100
เนอวานา คลัสเตอร์ รามคำแหง	รามคำแหง	ทาวน์โฮม 2 ชั้น และ 3 ชั้น	20	13	-	-	73	98
เนอวานา ดีฟายน์ พระราม 9	รามคำแหง	ทาวน์โฮม	51	51	28	312	604	47
แอทเวิร์ค รามอินทรา	รามอินทรา	โฮมออฟฟิศ	61	55	7	126	955	68
แอทเวิร์ค เลิศหล้า	เลิศหล้า	โฮมออฟฟิศ	56	56	10	248	1,064	58

¹ รายได้จากบ้านสิ่งสร้างที่ยังไม่รับรู้เนื่องจากอยู่ระหว่างงานก่อสร้าง

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าได้แก่ อสังหาริมทรัพย์ประเภทศูนย์การค้า และอาคารสำนักงานให้เช่า เป็นต้น เป็นอีกหนึ่งธุรกิจหลักของบริษัทฯ และถูกบรรจุอยู่ในแผนธุรกิจระยะ 5 ปี เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง สร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (recurring income) ให้แก่บริษัทฯ และให้ผลตอบแทนต่อการลงทุนอยู่ในเกณฑ์ดี บริษัทฯ มุ่งนโยบายในการขยายธุรกิจประเภทนี้ผ่านการพัฒนาด้วยตนเองและการลงทุนผ่านการเข้าซื้อกิจการ โดยรายได้หลักจากธุรกิจดังกล่าวนี้ประกอบด้วย รายได้ค่าเช่าพื้นที่ รายได้จากการให้บริการระบบสาธารณูปโภคและระบบรักษาความปลอดภัย และรายได้จากการให้บริการอื่น

การพัฒนาและการลงทุนจะพิจารณาจากความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง ข้อจำกัดในการพัฒนาหรือขยายโครงการอุปสงค์และอุปทานของในบริเวณนั้นๆ ผลตอบแทนจากการลงทุน และศักยภาพในการเติบโต เป็นสำคัญ ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าภายใต้การบริหาร 2 โครงการ ได้แก่ เดอะ ไลต์เฮ้าส์ ซึ่งเป็นอาคารพื้นที่ค้าปลีกขนาดเล็กซึ่งได้ถูกพัฒนาตั้งแต่บริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อธสา และอาคารสำนักงานชั้นทาวเวอร์ส ซึ่งบริษัทฯ เข้าลงทุนผ่านการรับโอนกิจการทั้งหมดเมื่อเดือนสิงหาคม 2558 และมีโครงการระหว่างการพัฒนา 1 โครงการ คือ โครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ (ดูรายละเอียดได้ในหัวข้อ “โครงการในอนาคต”)

เดอะ ไลต์เฮ้าส์ (The Lighthouse)

เดอะ ไลต์เฮ้าส์ เป็นพื้นที่ค้าปลีกขนาดเล็กที่ได้ถูกพัฒนาและเปิดให้บริการก่อนปรับโครงสร้างการถือหุ้น และเป็นส่วนหนึ่งของโครงการเดอะ ไลต์เฮ้าส์ คอนโดมิเนียม (โครงการที่พักอาศัยที่ปิดการขายและส่งมอบให้นิติบุคคลก่อนปรับโครงสร้างการถือหุ้น)

ที่ตั้ง:	ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันใหม่ เขตคลองสาน กรุงเทพฯ
รายละเอียดโครงการ:	เป็นพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ชุมชนบริเวณรอบข้างโครงการ พร้อมทั้งจอดรถสำหรับผู้มาใช้บริการกว่า 100 คัน
จุดเด่นของโครงการ:	ตั้งอยู่ในทำเลใจกลางเมือง สะดวกกับการเดินทางทุกรูปแบบ อยู่ติดถนนเจริญนคร ใกล้ทางด่วน ท่าเรือ และสถานีรถไฟฟ้ากรุงธนบุรี
พื้นที่อาคารทั้งหมด:	ประมาณ 5,800 ตารางเมตร
พื้นที่ให้เช่า:	ประมาณ 3,200 ตารางเมตร
อัตราค่าเช่าพื้นที่:	ร้อยละ 84 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ลักษณะธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ (ร้านค้า):	ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านอาหารและเครื่องดื่ม โรงเรียนกวดวิชา คลินิก ธนาคาร กิจการ SME

อาคารสำนักงานชั้นทาวเวอร์ส (Suntowers)

อาคารสำนักงานชั้นทาวเวอร์ส เป็นสินทรัพย์คุณภาพซึ่งบริษัทฯ เข้าลงทุนผ่านการรับโอนกิจการทั้งหมดเมื่อเดือนสิงหาคม 2558 ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจฝั่งเหนือของกรุงเทพฯ แวดล้อมด้วยอาคารสำนักงานชั้นนำ ศูนย์การค้า และสถานศึกษา โดยในปี 2559 อาคารสำนักงานชั้นทาวเวอร์สได้รับการปรับปรุงตามโครงการเพิ่มมูลค่าให้กับทรัพย์สิน (Value Enhancement Project) โดยการยกระดับสิ่งอำนวยความสะดวกภายในอาคารสำนักงาน และปรับปรุงรูปโฉมใหม่ให้กับส่วนโถงล็อบบี้และพื้นที่ส่วนกลาง และได้ดำเนินแผนพัฒนาพื้นที่ค้าปลีกและร้านค้าแบบ 2 ชั้นบนที่ดินที่เป็นสิทธิการเช่าระยะเวลา 15 ปี ซึ่งคาดว่าจะสามารถดำเนินการในเชิงพาณิชย์ได้ภายในครึ่งปีหลังของปี 2560

ที่ตั้ง:	ถนนวิภาวดี-รังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ
ขนาดที่ดิน:	14-1-49.8 ไร่ ประกอบด้วยที่ดินซึ่งบริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ขนาด 5-3-19.8 ไร่ และที่ดินสิทธิการเช่า 8-2-30 ไร่
รายละเอียดโครงการ:	เป็นอาคารสำนักงานเกรด A ขนาดใหญ่ ประกอบด้วย อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ สูง 33 ชั้น และอาคารชั้นทาวเวอร์ส บี สูง 41 ชั้น และพื้นที่ค้าปลีกในรูปแบบของตลาดนัด และลานจอดรถให้เช่า
จุดเด่นของโครงการ:	ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นศูนย์การคมนาคม ใกล้จุดขึ้น-ลงทางด่วน และไม่ไกลจากสถานีรถไฟฟ้าและรถไฟใต้ดิน อาคารสำนักงานประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ ห้องประชุมที่สามารถรองรับได้ประมาณ 150 คน ห้องออกกำลังกาย ที่จอดรถพร้อมระบบรักษาความปลอดภัย และพื้นที่ค้าปลีก
พื้นที่อาคารทั้งหมด:	ประมาณ 122,900 ตารางเมตร
พื้นที่ให้เช่า	
- พื้นที่สำนักงาน:	ประมาณ 58,800 ตารางเมตร
- พื้นที่ค้าปลีก:	ประมาณ 2,560 ตารางเมตร
อัตราการใช้พื้นที่	
- พื้นที่สำนักงาน:	ร้อยละ 93 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
- พื้นที่ค้าปลีก:	ร้อยละ 87 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ลักษณะธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่	บริษัทขนาดใหญ่และขนาดกลางทั้งในและต่างประเทศ
รายใหญ่:	

ธุรกิจโรงแรม

ธุรกิจโรงแรมและให้บริการบริหารโรงแรมเป็นอีกหนึ่งธุรกิจหลักและมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดภายหลังการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการขยายธุรกิจประเภทนี้ผ่านช่องทางการร่วมทุน (Joint Investment) และการเข้าซื้อกิจการ (Acquisition) โดยการลงทุนจะพิจารณาจากองค์ประกอบที่สำคัญ ประกอบด้วย ทำเลที่ตั้ง อุปสงค์และอุปทาน คุณภาพของสินทรัพย์ ทีมผู้บริหาร ผลตอบแทนจากการลงทุน รวมถึงศักยภาพในการเติบโต ทั้งในแง่ของการเพิ่มจำนวนห้องพัก อัตราการเข้าพัก และอัตราค่าห้องพัก โดยรายได้หลักจากธุรกิจนี้ ประกอบด้วย รายได้ค่าห้องพัก รายได้จากอาหารและเครื่องดื่ม และรายได้จากการให้บริการอื่น

ในปี 2559 บริษัทฯ มีกิจการโรงแรมภายในประเทศไทย 2 แห่ง ได้แก่ โรงแรมสันติบุรี บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา (เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี) และ โรงแรมพีพี โฮสแลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท (เกาะพีพีดอน จังหวัดกระบี่) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีกิจการโรงแรมในสหราชอาณาจักรรวม 29 แห่ง (ภายใต้แบรนด์ “Mercure” และ “Holiday Inn” จำนวน 27 แห่ง และ 2 แห่งตามลำดับ) ซึ่งอยู่ภายใต้บริษัทร่วมทุน ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 50

โรงแรมสันติบุรี บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา

รีสอร์ทระดับ 5 ดาว ซึ่งเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวมานานกว่า 20 ปี เป็นกิจการโรงแรมแห่งแรกของบริษัทฯ ที่ได้ลงทุนผ่านการรับโอนกิจการทั้งหมดเมื่อปี 2557 ภายหลังการปรับโครงสร้างการถือหุ้น

ที่ตั้ง:	เกาะสมุย ตำบลแม่น้ำ อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี
ขนาดที่ดิน:	56-3-93 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
รายละเอียด:	โรงแรมระดับ 5 ดาว บนหาดส่วนตัวยาวกว่า 300 เมตร พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ทั้งสระว่ายน้ำขนาดใหญ่ ร้านอาหารริมหาด สปา (Spa Center) ศูนย์ออกกำลังกาย (Fitness Center) ศูนย์บริการกีฬาและเครื่องเล่นทางน้ำ (Water Sport Activity Center)
จำนวนห้องพัก:	77 ห้อง ในรูปแบบของ Duplex และวิลล่าส่วนตัว
อัตราการเข้าพัก:	ร้อยละ 71 (อัตราเฉลี่ยปี 2559)
กลุ่มลูกค้าหลัก:	กลุ่มลูกค้าแบบครอบครัว โดยเฉพาะชาวยุโรป

โรงแรมพีพี โฮสแลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท

โรงแรมระดับ 4 ดาว ที่รู้จักของนักท่องเที่ยวและนักดำน้ำมานานกว่า 20 ปี ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2557 โดยโรงแรมแห่งนี้ได้รับการปรับปรุงตามโครงการเพิ่มมูลค่าให้กับทรัพย์สิน (Value Enhancement Project) อย่างต่อเนื่อง นับแต่การสร้างบังกะโลเพิ่มจำนวน 45 หลัง สร้างสระว่ายน้ำแห่งที่ 2 และปรับปรุงระบบอำนวยความสะดวก (ดำเนินการแล้วเสร็จในปี 2558) อีกทั้งได้มีการปรับปรุงห้องพักเดิมทั้งหมดให้มีรูปแบบใหม่ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและรองรับจำนวนนักท่องเที่ยวที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง (ดำเนินการแล้วเสร็จในปี 2559)

ที่ตั้ง:	เกาะพีพีดอน ตำบลอ่าวนาง อำเภอเมือง จังหวัดกระบี่
ขนาดที่ดิน:	167-1-42 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
รายละเอียดโรงแรม:	โรงแรมระดับ 4 ดาว บนหาดส่วนตัวที่ยาวเกือบ 800 เมตร พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ทั้งสระว่ายน้ำขนาดใหญ่ 2 สระ ร้านอาหารริมหาด และสปา (Spa Center)
จำนวนห้องพัก:	201 ห้อง ประกอบด้วยห้องพักรูปแบบบังกะโล 189 หลัง และกลุ่มวิลล่า (Villa Cluster) 5 กลุ่ม ซึ่งประกอบด้วยบังกะโลรวม 12 หลัง
อัตราการเข้าพัก:	ร้อยละ 81 (อัตราเฉลี่ยปี 2559 ไม่รวมห้องพักที่ปิดปรับปรุง)
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย:	กลุ่มลูกค้าแบบครอบครัว โดยเฉพาะชาวเอเชีย (เกาหลี จีน ญี่ปุ่น) และรัสเซีย

กลุ่มโรงแรมในสหราชอาณาจักร

ณ สิ้นปี 2559 บริษัทฯ ประกอบกิจการโรงแรมในสหราชอาณาจักรรวม 29 แห่ง (22 แห่งในประเทศอังกฤษ และ 7 แห่งในประเทศสกอตแลนด์) มีจำนวนห้องพักรวม 3,112 ห้อง ซึ่งเป็นการดำเนินงานผ่านบริษัทร่วมทุนที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 50 โรงแรมแต่ละแห่งตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ อาทิ ศูนย์กลางธุรกิจ แหล่งท่องเที่ยวภายในประเทศ ศูนย์การจัดกิจกรรมประเภท MICE (งานประชุม สัมมนา และจัดเลี้ยงในท้องถิ่น)

กลุ่มโรงแรมในสหราชอาณาจักร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

โรงแรม	ระดับ (ดาว)	ที่ตั้ง (เมือง และประเทศ)	ลักษณะการถือครอง	จำนวน ห้องพัก
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

โรงแรม	ระดับ (ดาว)	ที่ตั้ง (เมือง และประเทศ)	ลักษณะการถือครอง	จำนวน ห้องพัก
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
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
Mercure Sheffield Parkway	4	Sheffield ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	78
Holiday Inn Darlington North	3	Darlington ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	80
Holiday Inn Dumfries	3	Dumfries ประเทศสกอตแลนด์	สิทธิการเช่าระยะยาว (สัญญาสิ้นสุดปี 2648)	71

ธุรกิจบริการอสังหาริมทรัพย์และโรงแรม

ธุรกิจด้านบริการอสังหาริมทรัพย์และโรงแรมเป็นธุรกิจที่ส่งเสริมกันเป็นอย่างดีกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจโรงแรมของบริษัทฯ อีกทั้งยังเป็นการต่อยอดทางธุรกิจโดยอาศัยศักยภาพและความชำนาญในธุรกิจของทีมงานผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ เพื่อสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องให้แก่บริษัทฯ โดยไม่ต้องใช้เงินลงทุน ธุรกิจบริการนี้ ประกอบด้วย การให้คำปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์และ/หรือโรงแรมทั้งก่อนเริ่มต้นและระหว่างการเดินทางโครงการ โดยครอบคลุมถึงการศึกษาคือความเป็นไปได้ของโครงการ การสำรวจและศึกษาตลาด การกำหนดรูปแบบของโครงการ การวางแผนการพัฒนา การควบคุมการออกแบบและบริหารงานก่อสร้าง การบริหารงานขาย และการบริหารจัดการโครงการแบบครบวงจร

นโยบายการประกอบธุรกิจในอนาคต

เพื่อสร้างความเติบโตอย่างรวดเร็วควบคู่กับการสร้างผลตอบแทนที่ดีอย่างยั่งยืน เมื่อวันที่ 17 มกราคม 2560 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจโดยการเข้าลงทุนในบริษัท ไดอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“ไดอิ”) ซึ่งประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทคอนกรีตสำเร็จรูปและรับสร้างบ้าน ผ่านการเข้าซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของไดอิ โดยบริษัทฯ ได้โอนที่ดิน 2 แปลง (ที่ดินย่านรัตนานิเบศร์และที่ดินย่านบางรักใหญ่) และหุ้นสามัญของเนอวานาที่บริษัทฯ ถืออยู่ทั้งหมดให้แก่ไดอิ เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนกับการที่ไดอิออกและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวให้แก่บริษัทฯ ส่งผลให้ ณ วันที่ 17 มกราคม 2560 บริษัทฯ ถือหุ้นในไดอิร้อยละ 55.79 และถือหุ้นในเนอวานาโดยอ้อมร้อยละ 55.79 เช่นกัน (ดูรายละเอียดในหัวข้อ “โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ”)

การเข้าลงทุนในไดอิดังกล่าว ส่งผลให้การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ตั้งแต่วันที่ 17 มกราคม 2560 เป็นต้นไป ขยายครอบคลุมไปถึงธุรกิจภายใต้การดำเนินงานของไดอิด้วย รายละเอียดดังนี้

1. ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปภายใต้เครื่องหมายการค้า “เฟนเซอร์” (Fenzer) และ “นิวโว” (Nuevo)
2. ธุรกิจรับสร้างบ้านสำเร็จรูปภายใต้ตราสินค้า “ดีจี โฮม” (Deeji Home) และรับสร้างบ้านสำเร็จรูปภายใต้ตราสินค้า “กินซ่าโฮม” (Ginza Home)
3. ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประตูและหน้าต่างอลูมิเนียมภายใต้ตราสินค้า “เอเทค” (Atech)
4. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับต่ำกว่า Luxury ซึ่งภายใต้การดำเนินงานเนอวานา

ทั้งนี้ เพื่อให้การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและปราศจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายเพื่อแบ่งแยกขอบข่ายในการดำเนินธุรกิจระหว่างบริษัทฯ และไดอิ ดังนี้

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ¹	ไดอิ และบริษัทย่อย
ประกอบธุรกิจหลัก ดังนี้ – ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภท คอนโดมิเนียม โดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Luxury² และ Super Luxury³ และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทแนวราบ โดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Luxury⁴ – ธุรกิจโรงแรม – ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า – ธุรกิจบริการอสังหาริมทรัพย์และโรงแรม	ประกอบธุรกิจหลัก ดังนี้ – ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย โดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับต่ำกว่า Luxury² – ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและรับสร้างบ้าน – ธุรกิจผลิตและจำหน่าย และเป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง

โครงสร้างรายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ

ภายหลังการรวมธุรกิจเมื่อปี 2557 (ดูรายละเอียดในหัวข้อ “สรุปการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ”) บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องผ่านการร่วมทุน (Joint Investment) การเข้าซื้อกิจการ (Acquisition) และการซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการที่พักอาศัย ส่งผลให้รายได้รวมของบริษัทฯ เติบโตอย่างมีนัยสำคัญในระยะเวลา 2 ปีที่ผ่านมา โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงสร้างรายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ ดังนี้

¹ ไม่รวมไดอิและบริษัทย่อยของไดอิ

² อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Luxury โดยทั่วไปแล้ว หมายถึง คอนโดมิเนียมที่มีราคาขายตั้งแต่ 200,000 บาท ต่อ ตร.ม. ถึง 300,000 บาท ต่อ ตร.ม.

³ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Super Luxury โดยทั่วไปแล้ว หมายถึง คอนโดมิเนียมที่มีราคาขายตั้งแต่ 300,000 บาท ต่อ ตร.ม. ขึ้นไป

⁴ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทแนวราบ ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Luxury โดยทั่วไปแล้ว หมายถึง สิ่งปลูกสร้างพร้อมที่ดินที่มีราคาขายตั้งแต่ 100 ล้านบาท ต่อ ยูนิต ขึ้นไป

กลุ่มธุรกิจ/ดำเนินการโดย	ร้อยละการถือหุ้นของบริษัทฯ ¹	ปี 2557 ²		ปี 2558		ปี 2559	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย		142.76	35.48	1,175.44	54.14	1,562.87	44.79
<u>บ้านเดี่ยวและทาวน์โฮม</u>		97.37	24.20	1,126.41	51.88	1,562.87	44.79
- บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)	99.99						
- บริษัท แมกซ์ ฟิวเจอร์ จำกัด							
- บริษัท เนอวานาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	51.00						
<u>คอนโดมิเนียม</u>		45.39	11.28	49.03	2.26	-	-
- บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)							
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า		7.18	1.79	239.76	11.04	577.69	16.55
<u>อาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก</u>		7.18	1.79	239.76	11.04	577.69	16.55
- บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)							
- บริษัท แมกซ์ ฟิวเจอร์ จำกัด	99.99						
โรงแรม		219.63	54.58	734.19	33.81	967.96	27.74
- บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)							
- บริษัท เอส ไฮเทลพีพีโฮสแลนด์ จำกัด	99.99						
ธุรกิจอื่น		-	-	-	-	124.71	3.57
- บริษัท เอส ไฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด	99.99						
รายได้อื่น³		32.85	8.16	63.21	2.91	256.48	7.35
ดอกเบี้ยรับ		11.13	2.77	34.85	1.60	147.73	4.23
รายได้อื่นๆ		21.72	5.40	28.36	1.31	108.75	3.12
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมทุน		-	-	(41.32)	(1.90)	-	-
รายได้รวม³		402.42	100.00	2,171.28	100.00	3,489.71	100.00

¹ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559² ปรับปรุงใหม่³ ไม่รวมรายการที่ไม่เกี่ยวกับการดำเนินงาน ได้แก่ กำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน ผลจากการปรับปรุงมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และการซื้อ/จำหน่ายสินทรัพย์

2.2 โครงการในอนาคต

เพื่อให้บริษัทฯ สามารถเติบโตและขยายธุรกิจได้ตามเป้าหมายและบรรลุลวิสัยทัศน์ “เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับแนวหน้าที่มุ่งมั่นสร้างสรรค์โครงการเปี่ยมคุณภาพด้วยความประณีต เพื่อสร้างไลฟ์สไตล์ใหม่ที่ครบถ้วนทั้งการพักอาศัย พักผ่อน ทำงาน และช้อปปิ้ง รวมถึงสร้างการเติบโตและส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม” นอกเหนือจากการลงทุน/การร่วมทุน (Investment/Joint Investment) และเข้าซื้อกิจการหรือสินทรัพย์ที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง (Merger and Acquisition) การซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการคุณภาพแบบ “Best in Class” อย่างต่อเนื่องจึงเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์หลักในการเติบโตธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีโครงการระหว่างการพัฒนาและที่ดินเปล่าที่อยู่ระหว่างการศึกษาดังนี้

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย

บริษัทฯ มีโครงการระหว่างการพัฒนา รวมถึงที่ดินที่รอการพัฒนาเป็นโครงการที่พักอาศัย ดังนี้

โครงการดิ เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์ (The Esse at Singha Complex)

ที่ตั้ง:	มูมถนนอโศกมนตรีและถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ โครงการตั้งอยู่บนแยกถนนอโศก-เพชรบุรีตัดใหม่ (เดิมเป็นที่ตั้งของสถานทูตญี่ปุ่น) ด้านหน้าติดถนนเพชรบุรีตัดใหม่ ด้านซ้ายติดถนนอโศกมนตรีเชื่อมต่อกับถนนพระราม 9 และถนนสุขุมวิท
ขนาดที่ดิน:	2-0-98 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ที่ดิน)
รายละเอียดโครงการ:	คอนโดมิเนียมระดับลักซ์วรี 1 อาคาร สูง 39 ชั้น ประกอบด้วย ห้องชุดแบบ 1 ห้องนอน 2 ห้องนอน และ เพนท์เฮาส์ รวม 319 ยูนิต พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ สระ ว่ายน้ำ ฟิตเนส ห้องสมุด ห้องประชุม co-working space และที่จอดรถ พร้อมที่จอดรถ รถผู้บริหาร
ศักยภาพของโครงการ:	โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพสูง ด้านवादิตโครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ ซึ่งเป็น อาคารสำนักงานเกรดเอและพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า (Mixed-use Commercial Complex) ด้านหลังติดคลองแสนแสบ ใกล้ท่าเรือด่วน และใกล้ย่านธุรกิจสำคัญ แวดล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ ห้างสรรพสินค้า อาคารสำนักงานขนาด ใหญ่ ธนาคาร สถานทูต สถานศึกษาและมหาวิทยาลัย และโรงพยาบาล สามารถเข้าถึง ได้โดยสะดวก ใกล้จุดขึ้นลงทางด่วนพิเศษศรีรัช สถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน (MRT) เพชรบุรีและ สุขุมวิท สถานีรถไฟฟ้า (BTS) อโศก และแอร์พอร์ตลิงค์ (Airport Link) สถานีมักกะสัน
มูลค่าโครงการ:	ประมาณ 4,160 ล้านบาท
ความคืบหน้าโครงการ:	การก่อสร้าง: เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณที่กำหนด การขาย: คาดว่าจะเปิดตัวโครงการในเดือนมีนาคม 2560
กำหนดแล้วเสร็จ:	คาดว่าจะการก่อสร้างจะแล้วเสร็จและเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดได้ในไตรมาสที่ 4 ปี 2562
เงินลงทุน:	ประมาณ 2,000 ล้านบาท (ไม่รวมค่าที่ดิน)

โครงการดิ เอส แอท สุขุมวิท 36

โครงการดิ เอส แอท สุขุมวิท 36 เป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับซูเปอร์ลักซ์วรี (Super-Luxury) ภายใต้บริษัทร่วมทุนระหว่างบริษัท เอส เรสซิเดนเชียล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99) และบริษัท HKL (Thai Development) Limited (บริษัทย่อยซึ่งถือหุ้นร้อยละ 99.99 โดย Hongkong Land Holdings Limited) ในสัดส่วนการร่วมทุนร้อยละ 51 ต่อ 49 ตามลำดับ

ที่ตั้ง:	บริเวณห้วยมขอยสุขุมวิท 36 ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพฯ โครงการตั้งอยู่ปากซอยสุขุมวิท 36
ขนาดที่ดิน:	2-2-0 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
ศักยภาพของโครงการ:	โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพสูง ใกล้ย่านธุรกิจสำคัญ แวดล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ ศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้า สถานศึกษา และโรงพยาบาล สามารถเข้าถึงได้โดยสะดวก ห่างจากรถไฟฟ้า (BTS) สถานีทองหล่อเพียง 20 เมตร
ความคืบหน้าโครงการ:	อยู่ระหว่างศึกษาและพัฒนารูปแบบโครงการ คาดว่าจะเปิดตัวโครงการในไตรมาสที่ 3 ปี 2560

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

โครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ (Singha Complex)

ที่ตั้ง:	มุมถนนอโศกมนตรีและถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ โครงการตั้งอยู่บนแยกถนนอโศก-เพชรบุรีตัดใหม่ (เดิมเป็นที่ตั้งของสถานทูตญี่ปุ่น) ด้านหน้าติดถนนเพชรบุรีตัดใหม่ ด้านซ้ายติดถนนอโศกมนตรีเชื่อมต่อถนนพระราม 9 และถนนสุขุมวิท
ขนาดที่ดิน:	9-0-23 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
รายละเอียดโครงการ:	อาคารสำนักงานเกรดเอและพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า (Mixed-use Commercial Complex) ตัวอาคาร สูง 38 ชั้น ขนาดพื้นที่อาคารรวมประมาณ 111,900 ตารางเมตร ประกอบด้วย - พื้นที่สำนักงาน 28 ชั้น (พื้นที่ให้เช่าสุทธิประมาณ 50,600 ตารางเมตร) - พื้นที่ค้าปลีก 5 ชั้น (พื้นที่ให้เช่าสุทธิประมาณ 6,000 ตารางเมตร) - พื้นที่จอดรถ 11 ชั้น (รองรับรถได้ประมาณ 1,000 คัน)
ศักยภาพของโครงการ:	โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพสูง ด้านซ้ายติดโครงการดิ เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์ คอนโดมิเนียมระดับลักซ์วรี ด้านหลังติดคลองแสนแสบ ใกล้ท่าเรือด่วน และใกล้ย่านธุรกิจสำคัญ แวดล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ ห้างสรรพสินค้า อาคารสำนักงานขนาดใหญ่ ธนาคาร สถานทูต สถานศึกษาและมหาวิทยาลัย และโรงพยาบาล สามารถเข้าถึงได้โดยสะดวก ใกล้จุดขึ้นลงทางด่วนพิเศษศรีรัช สถานีรถไฟใต้ดิน (MRT) เพชรบุรีและสุขุมวิท สถานีรถไฟฟ้า (BTS) อโศก และแอร์พอร์ตลิงค์ (Airport Link) สถานีมักกะสัน

ความคืบหน้าโครงการ:	การก่อสร้าง: - ผ่านการอนุมัติ EIA แล้ว - ก่อสร้างเป็นไปตามแผนงานและงบประมาณที่กำหนด การปล่อยเช่าพื้นที่: 20% ของพื้นที่ให้เช่าอาคารสำนักงานทั้งหมด
ลักษณะธุรกิจของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (ผู้เช่าพื้นที่):	พื้นที่สำนักงาน: บริษัทในและต่างประเทศชั้นนำ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่หรือสำนักงานสาขาในกรุงเทพฯ พื้นที่ค้าปลีก: ร้านอาหารและเครื่องดื่ม ธนาคาร ฟิตเนส ร้านค้าในลักษณะจุดให้บริการ
ผู้เช่าหลัก:	บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด และบริษัทในกลุ่ม โดยได้เข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน ในปี 2558 รวมระยะเวลาเช่า 50 ปี นับตั้งแต่วันส่งมอบพื้นที่
กำหนดแล้วเสร็จ:	คาดว่าจะการก่อสร้างจะแล้วเสร็จและเปิดให้บริการเชิงพาณิชย์ในไตรมาสที่ 1 ปี 2561
เงินลงทุน:	ประมาณ 4,255 ล้านบาท (ไม่รวมค่าที่ดิน)

ทั้งนี้ โครงการดังกล่าวข้างต้น ยังไม่รวมโครงการในอนาคตและที่ดินเปล่ารอการพัฒนาภายใต้การดำเนินงานของบริษัท ไดอิจ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“ไดอิจ”) บริษัทย่อยแห่งใหม่ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าลงทุนวันที่ 17 มกราคม 2560 โดยเข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 55.79¹ ของหุ้นที่ออกและเสนอขายแล้วทั้งหมด ทั้งนี้ การเข้าลงทุนดังกล่าวดำเนินการผ่านการเข้าซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของไดอิจ โดยบริษัทฯ ได้โอนที่ดิน 2 แปลง (ที่ดินย่านรัตนนิเบศร์และที่ดินย่านบางรักใหญ่) และหุ้นสามัญของเนอวานาที่บริษัทฯ ถืออยู่ทั้งหมดให้แก่ไดอิจ เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนกับการที่ไดอิจออกและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวให้แก่บริษัทฯ

¹ ณ วันที่ 31 มกราคม 2560

2.3 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.3.1 กลยุทธ์องค์กรและนโยบายธุรกิจ

สิงห์ เอสเตท มีวิสัยทัศน์ที่จะเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ ที่มุ่งมั่นสร้างสรรค์โครงการเปี่ยมคุณภาพ ด้วยความประณีต เพื่อสร้างไลฟ์สไตล์ใหม่ที่ครบถ้วนทั้งการพักอาศัย พักผ่อน ทำงาน และช้อปปิ้ง รวมถึงสร้าง การเติบโตและส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม เพื่อให้องค์กรบรรลุตามวิสัยทัศน์ บริษัทฯ ได้กำหนด กลยุทธ์องค์กร (Corporate Strategy) และกลยุทธ์ระดับธุรกิจและฟังก์ชัน (Business & Functional Strategy) ดังนี้

กลยุทธ์องค์กร (Corporate Strategy)

1. สร้างการเติบโตที่ยั่งยืนจากอสังหาริมทรัพย์หลากหลายประเภทโดยอาศัยกลยุทธ์การเติบโตที่หลากหลาย ทั้งการ พัฒนาโครงการที่มีความโดดเด่น (Best-in-class), การเข้าซื้อและควบรวมกิจการ (Smart M&A) ภายใต้กรอบการ กำกับดูแลกิจการที่ดี และการบริหารความเสี่ยง
2. สร้างองค์กรให้มีแบรนด์ที่แข็งแกร่งควบคู่ไปกับการพัฒนาที่ยั่งยืน ตลอดจนพัฒนาทุนมนุษย์และพื้นฐานองค์กรให้ มีความพร้อม เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว

กลยุทธ์ระดับธุรกิจและฟังก์ชัน (Business & Functional Strategy)

1. กลยุทธ์การลงทุนและการพัฒนาธุรกิจ (Investment & Business Development Strategy)
2. กลยุทธ์ธุรกิจที่พักอาศัย (Residential Business Strategy)
3. กลยุทธ์ธุรกิจอาคารเชิงพาณิชย์ (Commercial Business Strategy)
4. กลยุทธ์ธุรกิจโรงแรมและบริการ (Hospitality Business Strategy)
5. กลยุทธ์การสร้างแบรนด์ และการตลาด (Corporate Branding & Marketing Strategy)
6. กลยุทธ์การพัฒนาความสามารถในการพัฒนาโครงการและนวัตกรรม (Project Development & Innovation Strategy)
7. กลยุทธ์การบริหารทุนมนุษย์และพัฒนาองค์กร (Human Capital & Organizational Development Strategy)
8. กลยุทธ์การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานองค์กร (Corporate Infrastructure Development Strategy)
9. กลยุทธ์การพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainability Development Strategy)

กลยุทธ์การลงทุนและการพัฒนาธุรกิจ (Investment & Business Development Strategy)

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับแนวหน้าที่สามารถสร้างการเติบโตได้อย่างรวดเร็ว พร้อมๆ กับ การสร้างผลตอบแทนที่ดีอย่างยั่งยืน บริษัทฯ จึงกำหนดกลยุทธ์การเติบโต ผ่านการลงทุนเข้าซื้อและควบรวมกิจการ และพัฒนา ธุรกิจที่มีศักยภาพ ที่เรียกว่า “Smart M&A” ซึ่งมีการกำหนดกรอบนโยบายในการลงทุนที่ชัดเจน โดยมุ่งเน้นในอสังหาริมทรัพย์ที่ มีศักยภาพ ก่อให้เกิดรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Income) และมีการเติบโตอย่างมีเสถียรภาพในระยะยาว ซึ่งเมื่อสินทรัพย์ ดังกล่าวมีการเติบโตอย่างมีเสถียรภาพแล้ว บริษัทฯ จะนำสินทรัพย์บางส่วนเข้ากองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Investment Trust) หรือ REIT โดยบริษัทฯ จะยังร่วมเป็นเจ้าของในกองทรัสต์นั้นเพื่อสร้างความมั่นใจต่อนักลงทุน โดยเงินที่ได้จากการนำสินทรัพย์เข้ากองทรัสต์จะถูกนำมาลงทุนในโครงการอื่นๆ ที่มีศักยภาพการเติบโตที่สูงกว่าต่อไป

ในส่วนของการพัฒนาธุรกิจ บริษัทฯ มุ่งมั่นในการพัฒนาธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมุ่งสร้างธุรกิจที่มีความโดดเด่น แตกต่าง และสร้างผลตอบแทนที่ดีในระยะยาว โดยอาศัยความชำนาญของบริษัทฯ ในการพัฒนาและบริหารอสังหาริมทรัพย์หลากหลายประเภท ผนึกกับพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการเข้าสู่ตลาดใหม่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์และรูปแบบธุรกิจใหม่ ซึ่งการลงทุนและการพัฒนาธุรกิจใหม่นั้น บริษัทฯ จะมีการศึกษาอย่างรอบคอบ มีการบริหารความเสี่ยง ตลอดจนการกำหนดแนวทางการบริหารโครงการที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่า บริษัทฯ จะสามารถประสบความสำเร็จจากการลงทุนและพัฒนาธุรกิจใหม่นั้นในที่สุด

กลยุทธ์ธุรกิจที่พักอาศัย (Residential Business Strategy)

บริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง โดยสายงานพัฒนาที่พักอาศัยของบริษัทฯ จะมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการเพื่อตอบสนองลูกค้าในกลุ่มพรีเมียมระดับ Super Luxury และ Luxury ทั้งผลิตภัณฑ์แนวตั้งและแนวราบ สำหรับลูกค้าระดับกลางถึงบน (Mid to High) นั้น อยู่ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทย่อยคือ บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (เนอวานา) ซึ่งจะเป็นผู้พัฒนาโครงการทั้งแนวตั้งและแนวราบเช่นกัน

สายงานพัฒนาที่พักอาศัยของบริษัทฯ จะมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สร้างคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้อยู่อาศัย (Lasting Value) ผ่านการออกแบบที่พิถีพิถัน ประณีตในทุกรายละเอียด ทั้งในมิติของความสวยงามและประโยชน์ใช้สอย (Smart Design, Smart Living) เลือกใช้วัสดุและผลิตภัณฑ์ที่มีความสวยงาม คงทน เป็นมิตรกับผู้อยู่อาศัยและสิ่งแวดล้อม และคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรอย่างประหยัดเป็นหลัก นอกจากนี้ยังมุ่งมั่นที่จะสร้างมาตรฐานของโครงการให้สูงกว่าโครงการของผู้ประกอบการอื่นในระดับเดียวกัน การเลือกใช้ผู้ออกแบบระดับแนวหน้า ผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์ และมาตรฐานสูงตามที่บริษัทฯ กำหนด ตลอดจนการให้บริการระดับพรีเมียมผ่านการบริหารอสังหาริมทรัพย์ (Property Management) ของสิงห์ เอสเตท เพื่อให้แน่ใจว่าลูกค้าจะได้รับประสบการณ์ในการอยู่อาศัยที่เหนือระดับอย่างแท้จริง

สำหรับลูกค้าระดับกลางถึงบน เนอวานาจะมุ่งพัฒนาโครงการในทำเลที่มีศักยภาพ สอดคล้องกับการพัฒนาของผังเมืองและการเกิดขึ้นของระบบขนส่งมวลชนใหม่ในอนาคต พัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าที่กว้างขึ้น โดยขยายกลุ่มลูกค้าหลักจากเดิมที่มุ่งเน้นลูกค้าระดับบนไปสู่กลุ่มลูกค้าระดับกลางเพื่อสร้างการเติบโตของธุรกิจในระยะยาว เนอวานามุ่งสร้างความแตกต่างผ่านการออกแบบบ้านที่สวยงามเป็นเอกลักษณ์ และนำนวัตกรรมทางการออกแบบมาใช้ เพื่อให้ผู้อยู่อาศัยได้ใกล้ชิดกับธรรมชาติมากขึ้น เช่น ทุกห้องในบ้านจะสามารถรับแสงธรรมชาติได้ ทาวน์โฮมที่สามารถรับลมธรรมชาติจากชั้นบนลงสู่ชั้นล่าง ตลอดจนการออกแบบพื้นที่อย่างชาญฉลาดที่ทำให้ทุกคนในบ้านมีพื้นที่ทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกันและยังคงมีพื้นที่ส่วนตัวสำหรับสมาชิกทุกคนในบ้าน นอกจากนี้ เนอวานายังอาศัยข้อมูลจากการศึกษาความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ซื้อบ้านเพื่ออยู่อาศัยจริง เพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนาแบบบ้านอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ที่พักอาศัยของเนอวานาสามารถตอบสนองไลฟ์สไตล์และสร้างความสุขให้กับทุกคนอย่างแท้จริง

กลยุทธ์ธุรกิจอาคารเชิงพาณิชย์ (Commercial Business Strategy)

การดำเนินธุรกิจอาคารเชิงพาณิชย์ของบริษัทฯ ประกอบด้วย การพัฒนาอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า โดยบริษัทฯ เอง การลงทุนและการรับโอนกิจการทั้งหมดมาบริหาร ซึ่งธุรกิจนี้ก่อให้เกิดรายได้ประจำ (Recurring Income) และสร้างการเติบโตของกระแสเงินสดให้กับบริษัทฯ ในระยะยาว โดยโครงการที่บริษัทฯ พัฒนาใหม่จะมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่มีศักยภาพ ออกแบบโดยคำนึงถึงความต้องการและความสะดวกสบายของผู้เช่าเป็นหลัก เลือกสรรวัสดุคุณภาพสูงโดยคำนึงถึงความสวยงามควบคู่กับประโยชน์การใช้สอยและการบำรุงรักษาอาคารในระยะยาว ออกแบบและ

ติดตั้งระบบอาคารที่มีความทันสมัยตามมาตรฐานสิ่งแวดล้อม (LEED : Leadership in Energy and Environmental Design) สำหรับการพัฒนาพื้นที่ค้าปลีกนั้น จะมุ่งเน้นการตอบสนองไลฟ์สไตล์ใหม่ๆของลูกค้า ควบคู่ไปกับการสร้างความสำเร็จทางธุรกิจให้กับผู้เช่าในระยะยาว

สำหรับอาคารหรือโครงการเชิงพาณิชย์ที่บริษัท รับโอนกิจการมานั้น บริษัทฯ มุ่งเน้นการยกระดับคุณภาพสินทรัพย์ ผ่านการปรับปรุงสินทรัพย์ (Renovation and Refurbishment) และเพิ่มมูลค่าให้กับสินทรัพย์ (Value Enhancement) โดยการคัดสรรลูกค้า/ผู้เช่าที่มีศักยภาพ ควบคู่ไปกับการบริหารโครงการที่มุ่งเน้นเรื่องการให้บริการและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ อย่างครบถ้วน การตกแต่งอย่างสวยงาม ทันสมัยและการจัดกิจกรรมการตลาดอย่างสม่ำเสมอ ตลอดจนการดูแลอาคารตามมาตรฐานสิ่งแวดล้อมอย่างมีประสิทธิภาพด้วยทีมงานบริหารอาคารเชิงพาณิชย์ที่มีประสบการณ์

กลยุทธ์ธุรกิจโรงแรมและบริการ (Hospitality Business Strategy)

บริษัทฯ มุ่งเน้นการยกระดับคุณภาพสินทรัพย์ ผ่านการปรับปรุงสินทรัพย์ (Renovation and Refurbishment) ทั้งในส่วนห้องพัก ล็อบบี้ ห้องอาหาร และพื้นที่โดยรอบ และมุ่งดูแลอาคารโรงแรม ภูมิทัศน์ให้มีความสะอาด สวยงาม ตลอดจนการเพิ่มจำนวนห้องพักอย่างเหมาะสมเพื่อสร้างรายได้เพิ่มพร้อมกับยังคงรักษาความสะดวกสบายและความเป็นส่วนตัวให้กับผู้เข้าพัก

บริษัทฯ มุ่งสร้างรายได้เพิ่มจากการขายกลุ่มลูกค้าไปยังกลุ่มที่มีศักยภาพสูง มุ่งทำการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ ควบคู่กับการจัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์ต่างๆ ร่วมกับพันธมิตร รวมถึงสร้างรายได้เพิ่มจากการขายพวงและการขายข้ามผลิตภัณฑ์ (Upselling & Cross-Selling) ในส่วนของต้นทุนและค่าใช้จ่าย จะมีการจัดทำรายงานการใช้จ่ายและใช้เครื่องมือในการพยากรณ์ (Forecast tools) เพื่อให้แน่ใจได้ว่าการใช้จ่ายจะเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

ในส่วนของการบริการ โรงแรมมุ่งเน้นการพัฒนาทักษะพนักงานเพื่อยกระดับคุณภาพการบริการให้มีมาตรฐานทัดเทียมกับเครือโรงแรมชั้นนำของโลก ตลอดจนการอบรมพนักงานในเรื่องของการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมของโรงแรมและพื้นที่รอบข้าง โดยบริษัทฯ มีการอบรมพนักงานและพัฒนาระบบการทำงานที่เป็นมาตรฐานเพื่อให้แน่ใจว่าโรงแรมจะมีการเติบโตควบคู่ไปกับชุมชน ซึ่งโรงแรมและชุมชนจะร่วมมือกันในการรักษาทรัพยากรธรรมชาติให้คงความอุดมสมบูรณ์และสวยงามตลอดไป

กลยุทธ์การสร้างแบรนด์ และการตลาด (Corporate Branding & Marketing Strategy)

บริษัทฯ มุ่งสร้างแบรนด์อย่างยั่งยืน โดยเริ่มต้นการพัฒนาและปลูกฝังบุคลากรตามค่านิยมองค์กรซึ่งจะสะท้อนไปยังการปฏิบัติงานของพนักงานในทุกระดับ ไม่ว่าจะเป็นคุณภาพการให้บริการ ความเอาใจใส่ในคุณภาพ การพัฒนาโครงการที่มีความประณีต สวยงาม โดดเด่น ตอบสนองไลฟ์สไตล์ลูกค้าในทุกมิติ รวมถึงการสร้างและส่งเสริมประสบการณ์ที่ดี ตลอดจนการเป็นพันธมิตรที่ยั่งยืนกับลูกค้าและคู่ค้า

การสื่อสารการตลาดและประชาสัมพันธ์ จะมุ่งเน้นการทำในเชิงรุก โดยกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนและออกแบบการสื่อสารที่สอดคล้อง เพื่อให้แน่ใจว่าจะสามารถทำให้การสื่อสารการตลาดบรรลุวัตถุประสงค์และเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะการทำตลาดดิจิทัลที่มุ่งสร้างเครื่องมือการสื่อสารและนวัตกรรมที่ทันสมัย ตลอดจนข้อมูลและคอนเทนต์ที่มีความโดดเด่น และปรับเปลี่ยนอย่างรวดเร็วเพื่อตอบสนองกับการแข่งขันในโลกดิจิทัล

ในส่วนของการสร้างและส่งเสริมประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า บริษัทฯ จะมุ่งสร้างอัตลักษณ์ในทุกจุดที่ลูกค้าสัมผัส ไม่ว่าจะเป็นที่สำนักงานขาย สื่อทั้งออฟไลน์และออนไลน์ บริการผ่านช่องทางต่างๆ เช่น ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์และคอลเซ็นเตอร์ (Call Center) โดยฝ่ายการตลาดและภาพลักษณ์องค์กรและส่วนงานอื่นที่เกี่ยวข้องจะมีการทำงานร่วมกันในการพัฒนาพนักงานตลอดจนกระบวนการทำงานเพื่อให้แน่ใจว่า บริษัทฯ จะสามารถส่งเสริมประสบการณ์ที่ดีและแตกต่างให้กับลูกค้าได้ ซึ่งจะทำให้องค์กรสามารถสร้างแบรนด์ได้อย่างแข็งแกร่งซึ่งจะช่วยให้องค์กรสามารถประสบความสำเร็จได้ในระยะยาว

กลยุทธ์การพัฒนาความสามารถในการพัฒนาโครงการ และนวัตกรรม (Project Development & Innovation Strategy)

เพื่อตอบสนองความท้าทายในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์หลากหลายประเภท ทั้งที่พักอาศัยแนวตั้งและแนวราบ อาคารสำนักงาน พื้นที่ค้าปลีก โรงแรมและรีสอร์ท บริษัทฯ จึงเน้นการสร้างทีมพัฒนาและทีมบริหารที่มีความเชี่ยวชาญทั้งในด้านการบริหารโครงการ เทคนิคการก่อสร้าง ตลอดจนนวัตกรรม เพื่อพัฒนาออกแบบโครงการที่มีความโดดเด่น สอดคล้องกับแบรนด์ขององค์กรที่จะส่งมอบคุณภาพและคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับลูกค้า

บริษัทฯ มุ่งยกระดับคุณภาพของการบริหารโครงการ กระบวนการทำงาน ต้นทุน โดยการนำระบบและแอปพลิเคชันเพื่อการบริหารจัดการมาใช้ ตลอดจนมุ่งถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับพันธมิตรทางการค้าและคู่ค้า เพื่อให้มั่นใจได้ว่าพันธมิตรทางการค้าและคู่ค้านั้นๆ จะสามารถส่งมอบงานตามมาตรฐานคุณภาพที่บริษัทฯ กำหนดและตามที่บริษัทฯ ได้สัญญาไว้กับลูกค้า บริษัทฯ ได้กำหนดและปฏิบัติตามนโยบายคุณภาพอย่างเคร่งครัด ทั้งในเรื่องของการควบคุมคุณภาพ การบริหารความปลอดภัยในการทำงาน การดูแลเอาใจใส่และรับผิดชอบต่อชุมชนรอบข้างพื้นที่ก่อสร้าง และไม่สร้างผลกระทบด้านลบต่อผู้ที่เกี่ยวข้องและพื้นที่โดยรอบ ซึ่งเป็นนโยบายที่สำคัญของบริษัทฯ

กลยุทธ์การบริหารทุนมนุษย์และพัฒนาองค์กร (Human Capital & Organization Development Strategy)

จากกลยุทธ์การเติบโตของบริษัทฯ การสร้างทีมงานที่มีความพร้อมและเพียงพอต่อการขยายธุรกิจจึงเป็นสิ่งที่สำคัญซึ่งจะนำมาซึ่งความสำเร็จ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับบุคลากร ตั้งแต่การสรรหา ซึ่งมุ่งเน้นการสรรหา Top Talent ที่มีประสบการณ์ ความรู้ความสามารถ ทักษะที่ดี และมีค่านิยมที่สอดคล้องกับค่านิยมของบริษัทฯ

การพัฒนาบุคลากร จะเน้นการพัฒนาในทุกระดับทั้งผู้บริหารระดับสูง ระดับจัดการ และระดับปฏิบัติการ สำหรับผู้บริหารระดับสูงนั้น บริษัทฯ ได้จัดหลักสูตร Leadership Development Program ขึ้น โดยมุ่งพัฒนาเรื่องความเป็นผู้นำ ซึ่งจะมีการขยายไปสู่ระดับจัดการหรือ Middle Management ซึ่งจากการพัฒนาดังกล่าว จะเป็นการเตรียมพร้อมของระดับจัดการเพื่อรองรับการเติบโตของบริษัทฯ ในอนาคต ในขณะที่บุคลากรระดับปฏิบัติการจะได้รับการพัฒนาทักษะที่สำคัญอย่างต่อเนื่องเพื่อยกระดับมาตรฐานการปฏิบัติงานและจะได้รับการปลูกฝังค่านิยมองค์กรและแบรนด์ขององค์กร โดยบูรณาการเรื่องดังกล่าวในกระบวนการทำงาน โดยมีผู้บริหารระดับสูงเป็นผู้นำและเป็นแบบอย่าง

ในส่วนของการสร้างแรงจูงใจตลอดจนความผูกพันกับองค์กรนั้น บริษัทฯ มุ่งเน้นการยกระดับสวัสดิการพนักงานให้อยู่ในมาตรฐานที่เทียบเคียงกับบริษัทชั้นนำ รวมถึงการสร้างกิจกรรม ตลอดจนการสื่อสารภายในองค์กรผ่านช่องทางต่างๆ เพื่อให้สิงห์ เอสเตท เป็น Happy Workplace และเป็น Employer of Choice ในที่สุด

กลยุทธ์การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานองค์กร (Infrastructure Development Strategy)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบงาน และกระบวนการต่างๆ ให้เป็นไปตามมาตรฐานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทันต่อความท้าทายใหม่ๆ ทางธุรกิจ ตลอดจนการก้าวเข้าสู่เศรษฐกิจดิจิทัลในอนาคต บริษัทฯ สร้างความพร้อมขององค์กรในระยะยาว โดยนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการสนับสนุนการทำงานให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการพัฒนากระบวนการระหว่างบริษัทฯ และบริษัทในกลุ่มเพื่อให้การทำงานระหว่างกันเป็นไปอย่างถูกต้องและเป็นมาตรฐาน เช่น ระบบบัญชี ระบบการรายงานผลการดำเนินงาน ระบบปฏิบัติการการเงิน ระบบการกำกับดูแลและการควบคุมภายใน

ในส่วนของกระบวนการทำงาน บริษัทฯ มุ่งสร้างกระบวนการทำงานร่วมกันระหว่างสายงานธุรกิจและสายงานสนับสนุน เพื่อให้มีกระบวนการทำงานที่สอดคล้องกัน ไม่ว่าจะเป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน การซื้อและควรวรรวมกิจการ การพัฒนาและการปรับปรุงองค์หาริมทรัพย์ และการบริหารสินทรัพย์ ในรอบปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่สำคัญมาใช้เพิ่มเติมจากที่ดำเนินการไปแล้ว เช่น ระบบ ERP สำหรับ Suntowers และเนอวานา ระบบงานเพื่อธุรกิจอาคารเชิงพาณิชย์ และระบบสารสนเทศเพื่อการบริหารบุคลากร (HRIS)

กลยุทธ์การพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainability Development Strategy)

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการพัฒนาที่ยั่งยืน ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้บริษัทฯ สามารถบรรลุวิสัยทัศน์ได้ บริษัทฯ จึงมีการจัดตั้งคณะทำงานการพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยมีประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นประธาน และมีผู้บริหารระดับสูงจากทุกสายงานและหน่วยงานเป็นกรรมการ เพื่อร่วมกันกำหนดเป้าหมาย นโยบาย ตลอดจนแผนงานการพัฒนาที่ยั่งยืนในระดับองค์กร และหน่วยธุรกิจ โดยคณะทำงานฯ ดังกล่าวจะมีการติดตามความคืบหน้าของแผนงาน ตลอดจนผลลัพธ์เป็นระยะ

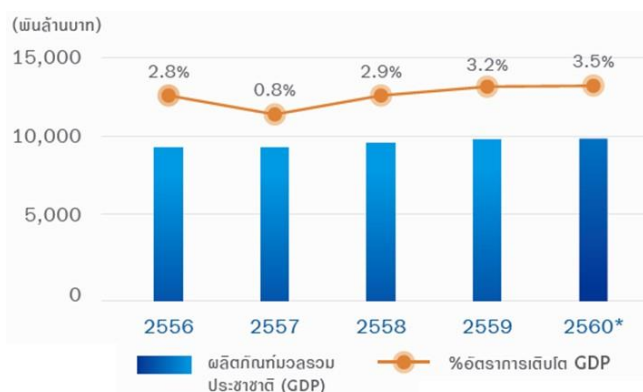
ภายใต้กรอบการพิจารณาผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม บริษัทฯ คำนึงถึงการบริหารความสมดุลทางผลประโยชน์ตั้งแต่การตัดสินใจลงทุน ว่ามีผลกระทบกับคนกลุ่มใดบ้าง มากน้อยเพียงใด รวมถึงในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาโครงการ การออกแบบและก่อสร้าง ที่จะต้องคำนึงถึงผลกระทบต่อชุมชนรอบข้างและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่น การให้ความสำคัญในเรื่องดังกล่าวได้ถูกถ่ายทอดไปยังพันธมิตรทางการค้าและคู่ค้าที่เกี่ยวข้องให้ปฏิบัติตามมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนด สำหรับธุรกิจโรงแรม บริษัทฯ มีนโยบายที่จะดูแลชุมชนรอบข้าง ทั้งในเรื่องของการดูแลความสะอาด ภูมิทัศน์พื้นที่โดยรอบ การจัดการขยะ และน้ำเสีย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังริเริ่มโครงการอนุรักษ์และฟื้นฟูทรัพยากรทางทะเล ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของการชายหาดและแนวปะการัง เพื่อให้สถานที่ท่องเที่ยวมีความสวยงามและมีความยั่งยืน

2.3.2 ภาวะการแข่งขันและการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

ภาพรวมเศรษฐกิจไทยปี 2559¹

ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมในปี 2559 เริ่มฟื้นตัวแบบค่อยเป็นค่อยไป โดยผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (Gross Domestic Product หรือ “GDP”) เติบโตประมาณ 3.2% จากปีก่อน ซึ่งสูงกว่าอัตราการเติบโตในปี 2558 ที่ 2.9% โดยภาคการท่องเที่ยวยังคงเป็นแรงขับเคลื่อนหลักของเศรษฐกิจในปี ซึ่งขยายตัวได้ดีตามจำนวนนักท่องเที่ยวที่เติบโตสูงตลอดทั้งปี โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวจีน รวมถึงจำนวนนักท่องเที่ยวจากรัสเซียที่กลับมาเติบโตได้ในปีนี้อีกทั้งการใช้จ่ายและมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจจากภาครัฐได้ช่วยพยุงอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจโดยรวมไว้ ด้านเสถียรภาพทางเศรษฐกิจอยู่ในระดับที่ดีสะท้อนได้จากอัตราเงินเฟ้อและอัตราว่างงานที่อยู่ในระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม การเติบโตของเศรษฐกิจไทยในปีนี้อาจต่ำกว่าตัวเลขที่ได้คาดการณ์ไว้เมื่อต้นปี 2559 เล็กน้อย (ตัวเลขคาดการณ์อัตราการเติบโตเฉลี่ยอยู่ที่ 3.3% โดยสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ หรือ “NESDB”) อันเนื่องจากปัจจัยทางเศรษฐกิจยังฟื้นตัวช้ากว่าที่คาด โดยเฉพาะการส่งออกซึ่งต่ำกว่าที่คาดไว้ อันเป็นผลจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าหลัก ได้แก่ จีน ญี่ปุ่น และกลุ่มประเทศในตะวันออกกลาง

ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (Gross Domestic Product หรือ GDP)



*ตัวเลขคาดการณ์

ธุรกิจสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยปี 2559²

ปี 2559 ธุรกิจสังหาริมทรัพย์สามารถขยายตัวได้ต่อเนื่องจากปี 2558 แต่เติบโตในอัตราที่ชะลอตัวลง โดยในปี 2559 มีอัตราการเติบโตที่ 1.8% (เทียบกับ 1.9% ในปี 2558) ทั้งนี้ ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ขยายตัวได้ดีในช่วงต้นปีโดยมีสาเหตุหลักจากมาตรการภาครัฐที่ออกมากกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ตั้งแต่ปลายปี 2558 อย่างไรก็ตาม อัตราการขยายตัวเริ่มชะลอตัวลงหลังจากที่มาตรการดังกล่าวสิ้นสุดลงในเดือนเมษายน 2559 อันเป็นผลจากภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวช้ากว่าที่คาดเป็นแรงกดดันต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งส่งผลให้ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย อีกทั้งสถาบันการเงินยังคงระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยอันเป็นผลจากอัตราส่วนหนี้ภาคครัวเรือนต่อ GDP ที่อยู่ในระดับสูง

¹ แหล่งข้อมูล: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

² แหล่งข้อมูล: - สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
- CB Richard Ellis (Thailand) Co., Ltd. (CBRE)

- ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- Thailand Property Intelligence Centre, JLL Thailand)

รวมถึงผู้พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยชะลอการเปิดโครงการใหม่และเร่งระบายสินค้าในโครงการที่เปิดขายอยู่เดิม สะท้อนได้จากจำนวนโครงการอสังหาริมทรัพย์เปิดตัวใหม่ที่ลดลงจากปีก่อน

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยทั้งแนวสูงและแนวราบหลากหลายรูปแบบ ประกอบด้วย บ้านเดี่ยว (ทั้งแบบบ้านสร้างเสร็จพร้อมขายและบ้านสร้างบนที่ดินซึ่งลูกค้าซื้อจากบริษัทฯ) ทาวน์โฮม โฮมออฟฟิศ และคอนโดมิเนียม พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก ภายใต้แบรนด์ที่ต่างกัน ซึ่งบริษัทฯ ดำเนินงานทั้งด้านการพัฒนาและการบริหารงานขายผ่านบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 และบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“เนอวานา”) บริษัทย่อยซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 51.00¹

ในการออกแบบและพัฒนาโครงการที่พักอาศัยนั้น บริษัทฯ จะให้ความสำคัญกับคุณภาพและการออกแบบที่แตกต่างจากคู่แข่งเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าระดับกลางถึงระดับบน โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับผู้บริหาร เจ้าของธุรกิจ และคนรุ่นใหม่ซึ่งมีกำลังซื้อสูงและมีความชื่นชอบสินค้าที่มีเอกลักษณ์และมีคุณภาพดี

เมื่อวันที่ 17 มกราคม 2560 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจโดยการเข้าลงทุนในบริษัท ไดอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“ไดอิ”) (ดูรายละเอียดในหัวข้อ “พัฒนาการที่สำคัญในปี 2559”) ส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นในไดอิร้อยละ 55.79² และถือหุ้นในเนอวานาโดยอ้อมร้อยละ 55.79² เช่นกัน ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายอย่างชัดเจนเพื่อแบ่งแยกขอบข่ายในการดำเนินธุรกิจระหว่างบริษัทฯ และไดอิ เพื่อให้การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและปราศจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ (ดูรายละเอียดในหัวข้อ “นโยบายการประกอบธุรกิจในอนาคต” ส่วนที่ 1 หน้า 16)

ช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ ใช้ช่องทางการจำหน่ายที่เหมาะสมกับแต่ละผลิตภัณฑ์ โดยจะใช้ทั้งที่ตั้งโครงการเป็นที่ตั้งของสำนักงานขาย และมีบ้านหรือห้องชุดตัวอย่างซึ่งมีความสมบูรณ์ใกล้เคียงกับสภาพจริงแสดงให้ลูกค้าได้เห็นถึงคุณภาพของโครงการพร้อมทั้งงานตกแต่งพื้นที่ส่วนกลางที่สร้างบรรยากาศเสมือนจริงของโครงการ โดยมีทีมขายของบริษัทฯ ที่มีความเป็นมืออาชีพ มีประสิทธิภาพ และมีความรู้ความเข้าใจในตัวสินค้า ทำหน้าที่รับรองลูกค้าที่เข้ามาแวะเยี่ยมชมโครงการ

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

¹ สัดส่วนการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

² สัดส่วนการถือหุ้น ณ วันที่ 31 มกราคม 2560

การกำหนดผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การพัฒนาโครงการที่พักอาศัยของกลุ่มบริษัทฯ จะอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของสายพัฒนาธุรกิจที่พักอาศัยของบริษัทฯ หรือเนอวานา 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 จะยังคงอยู่ในแนวระบบขนส่งมวลชนระบบรางไฟฟ้า (BTS และ MRT) สายปัจจุบัน และส่วนต่อขยายที่จะมีขึ้นในอนาคตบริเวณรอบนอกของกรุงเทพฯ และ/หรือปริมณฑล ซึ่งมีความชัดเจนเป็นรูปธรรมแล้วทั้งแนวเส้นทางและระยะเวลาการก่อสร้าง เช่น สายสีม่วง สายสีเขียว และสายสีน้ำเงิน เป็นต้น สำหรับโครงการที่พักอาศัยแนวราบ อาทิ บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม และโฮมออฟฟิศนั้น จะอยู่ในเขตกรุงเทพฯ รอบนอกและปริมณฑล เนื่องจากต้องใช้พื้นที่โครงการขนาดใหญ่ซึ่งหาได้ค่อนข้างยากในเขตกรุงเทพมหานครชั้นใน และที่ดินมีราคาสูงมาก

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

ภาพรวมธุรกิจค้าปลีกและอาคารสำนักงานให้เช่า ปี 2559 ¹

ปี 2559 ธุรกิจค้าปลีกมีอัตราการขยายตัวที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน โดยการใช้จ่ายภาคครัวเรือนเติบโตขึ้น 3.1% จากปีก่อน ซึ่งสูงกว่าอัตราการเติบโตในปี 2558 ที่ 2.2% อันเป็นผลจากราคาสินค้าเกษตรที่เริ่มปรับตัวดีขึ้น รวมถึงมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจจากรัฐ อย่างไรก็ตาม ผู้บริโภคยังคงระมัดระวังการใช้จ่ายโดยมีสาเหตุหลักจากความกังวลต่อภาวะเศรษฐกิจโดยรวมที่ฟื้นตัวช้ากว่าที่คาด และความไม่แน่นอนของภาวะเศรษฐกิจโลก ซึ่งสะท้อนได้จากดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคเกี่ยวกับภาวะเศรษฐกิจที่ลดลงจนแตะระดับต่ำสุดในรอบ 2 ปี ในเดือนมิถุนายน 2559 ขณะที่ในปี 2559 ด้านพื้นที่ค้าปลีกในกรุงเทพฯ มีขนาดรวมประมาณ 7.4 ล้านตารางเมตร เพิ่มขึ้นประมาณ 4% จากปีก่อน จากการเปิดศูนย์การค้าและคอมมูนิตีมอลล์ ขณะเดียวกันมีการขยายพื้นที่ค้าปลีกในต่างจังหวัดต่อเนื่องแต่จำนวนโครงการที่เปิดใหม่ลดลงจากปีก่อน อันเป็นผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวช้า ส่งผลให้ผู้ประกอบการชะลอแผนการเปิดโครงการใหม่

ด้านธุรกิจปล่อยเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานมีผลการดำเนินงานและแนวโน้มที่ดี เนื่องจากมีความต้องการเช่าพื้นที่อยู่ในระดับสูง ขณะที่ พื้นที่อาคารสำนักงานปล่อยเช่าในปี 2559 มีขนาดประมาณ 8.6 ล้านตารางเมตร เพิ่มขึ้น 1% จากปีก่อน ส่งผลให้อัตราการเช่าพื้นที่ (Occupancy Rate) ในปี 2559 ยังคงแข็งแกร่ง โดยมีอัตราการเช่าพื้นที่ 92% ใกล้เคียงกับปีก่อน

¹ แหล่งข้อมูล: - สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
- CB Richard Ellis (Thailand) Co., Ltd. (CBRE)

- ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- Thailand Property Intelligence Centre, JLL Thailand)

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ปัจจุบัน มีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าขายได้การดำเนินงาน 2 แห่ง ได้แก่ เดอะ ไลฟ์เฮาส์ ซึ่งเป็นพื้นที่ค้าปลีกขนาดเล็ก ซึ่งลูกค้า (ผู้เช่าพื้นที่) ส่วนใหญ่ ประกอบด้วย ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านอาหารและเครื่องดื่ม โรงเรียนกวดวิชา คลินิก ธนาคาร และกิจการ SME เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ที่อยู่อาศัยในบริเวณนั้น สำหรับอาคารสำนักงานชั้นทาวเวอร์ส (“ชั้นทาวเวอร์ส”) นั้น ผู้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงานส่วนใหญ่ ได้แก่ บริษัทชั้นนำทั้งในและต่างประเทศซึ่งใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ หรือสำนักงานสาขาในประเทศไทย ในส่วนของพื้นที่ค้าปลีกของชั้นทาวเวอร์สนั้น ผู้เช่าพื้นที่มีความหลากหลาย ประกอบด้วย ธนาคารพาณิชย์ (สาขาย่อย) ร้านค้าแฟชั่น ร้านอาหารและเครื่องดื่ม เป็นต้น เพื่อตอบสนองความต้องการของพนักงานบริษัทและผู้ที่อยู่อาศัยในบริเวณใกล้เคียง

ช่องทางการจำหน่าย

การจัดหาผู้เช่าพื้นที่รวมถึงการต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกนั้น อยู่ในความรับผิดชอบโดยตรงของสายพัฒนาธุรกิจค้าปลีกและการพาณิชย์ ซึ่งมีทีมบริหารพื้นที่เช่าที่มีความเป็นมืออาชีพประจำที่สำนักงานใหญ่ และสำนักงานโครงการ

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าขายผ่านการเข้าซื้อกิจการ และการพัฒนาโครงการใหม่ด้วยตนเอง โดยจะพิจารณาจากความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง ข้อจำกัดในการพัฒนา การขยาย และการเพิ่มมูลค่าของโครงการในอนาคต อุปสงค์และอุปทานในบริเวณนั้นๆ ความเป็นไปได้ทางการตลาดของโครงการ ผลตอบแทนจากการลงทุน และศักยภาพในการเติบโต เป็นสำคัญ

การรวมกิจการและการเข้าซื้อกิจการจะเริ่มตั้งแต่การสรรหาและการคัดเลือกกิจการ และ/หรือ ทรัพย์สินที่มีศักยภาพในการเติบโตสูงและผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ในปัจจุบันมีความสนใจที่จะขายขาดหรือโอนกิจการทั้งหมด จากนั้นจะเข้าสู่กระบวนการตรวจสอบสถานะทางบัญชี ภาษี กฎหมาย และด้านอื่นๆ ตามความจำเป็น การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน การเจรจาต่อรอง รวมถึงกำหนดเงื่อนไข และการเข้าทำสัญญาลงทุน สำหรับการพัฒนาโครงการที่ใหม่ จะเริ่มตั้งแต่การจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพและเหมาะสมในการพัฒนาโครงการ รวมถึงข้อจำกัดในการพัฒนาและขยายโครงการในอนาคต การศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน การควบคุมการออกแบบ การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง การจัดซื้อวัสดุ ก่อสร้าง บริหารงานก่อสร้าง การบริหารงานขาย และการให้บริหารทรัพย์สินภายหลังเปิดดำเนินการ ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวข้างต้นจะอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบหลักของสายพัฒนาธุรกิจค้าปลีกและการพาณิชย์ ซึ่งจะทำงานร่วมกับสายงานอื่นๆที่เกี่ยวข้อง อาทิ ฝ่ายจัดหาที่ดิน สายพัฒนาธุรกิจและบริหารการลงทุน สายออกแบบและก่อสร้าง และสายการเงินและบัญชี เป็นต้น

ธุรกิจโรงแรมภายในประเทศ

ภาพรวมธุรกิจโรงแรมในประเทศไทยปี 2559¹

ธุรกิจโรงแรมในปี 2559 เติบโตได้ดีจากปีก่อนตามการขยายตัวของภาคการท่องเที่ยว โดยจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้าประเทศไทยเพิ่มขึ้นตลอดทั้งปี โดยในปี 2559 มีจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมด 32.6 ล้านคน เพิ่มขึ้น 8.9% จากปีก่อน ทั้งนี้ ประเทศไทยยังเป็นจุดหมายของนักท่องเที่ยวชาวจีน ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนสูงที่สุดที่ 26.9% ของจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมด (ปี 2558 มีสัดส่วน 26.5%) นอกจากนี้ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจในกลุ่มประเทศสหภาพยุโรป (EU) และรัสเซีย ส่งผลให้มีจำนวนนักท่องเที่ยวกลุ่มนี้เพิ่มขึ้น 7.0% และ 23.3% จากปีก่อน ตามลำดับ ด้านอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) ในปี 2559 อยู่ที่ 66.6% สูงกว่าปีก่อนที่มีอัตราการเข้าพักอยู่ที่ 61.7% ขณะที่รายได้จากการท่องเที่ยวทั้งปี 2559 อยู่ที่ 2,511 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น 11.1% จากปีก่อน ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพในการเติบโตที่แข็งแกร่งของธุรกิจโรงแรมในไทย

จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้าประเทศไทย



*ตัวเลขคาดการณ์

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

สำหรับธุรกิจโรงแรมภายในประเทศ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในกิจการโรงแรมที่มุ่งเน้นให้บริการแก่กลุ่มนักท่องเที่ยวระดับกลางถึงระดับบนซึ่งเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงและเข้าใช้บริการเพื่อการพักผ่อน โดยบริษัทฯ มีนโยบายบริหารกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละโรงแรมให้มีสัดส่วนของกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เหมาะสม สำหรับโรงแรมสันติบุรี บีช รีสอร์ท ภูเก็ต สปา (“โรงแรมสันติบุรี”) กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าแบบครอบครัวโดยเฉพาะชาวยุโรป ที่เน้นความเป็นส่วนตัว เงียบสงบ ไม่พลุกพล่าน บริการที่เป็นเลิศ และมีกิจกรรมสันทนาการสำหรับเด็กและผู้ใหญ่ อย่างไรก็ตาม โรงแรมสันติบุรีได้เริ่มทำตลาดกับกลุ่มลูกค้าชาวเอเชียมากขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้าประเทศไทยในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ในขณะที่โรงแรม ฟิฟิ โฮสเทล ภูเก็ต บีช รีสอร์ท (“โรงแรมฟิฟิ ภูเก็ต”) กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าแบบครอบครัวโดยเฉพาะชาวจีน ยุโรป และสหรัฐอเมริกา ที่เน้นการท่องเที่ยวและพักผ่อนเชิงธรรมชาติและนันทนาการ กิจกรรมทางน้ำ

¹ แหล่งข้อมูล: - สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ - กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา
- ธนาคารแห่งประเทศไทย

ช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ เน้นการจัดจำหน่ายผ่านทาง 3 ช่องทางหลัก ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจนำเที่ยว (Tour Operators) ตัวแทนจำหน่ายและให้บริการธุรกิจท่องเที่ยวแบบออนไลน์ (Online Travel Agency) และ Website ของโรงแรม (สำหรับโรงแรมสันติบุรี www.santiburisamui.com และสำหรับโรงแรมพีพี วิลเลจ www.phiphiislandvillage.com)

ธุรกิจโรงแรมภายในสหราชอาณาจักร (United Kingdom หรือ “UK”)

ภาพรวมธุรกิจโรงแรมใน United Kingdom ปี 2559 ¹

ปี 2559 ภาคการท่องเที่ยวและธุรกิจโรงแรมเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยผลักดันเศรษฐกิจใน UK ให้ขยายตัวได้ 2% จากปีก่อน แม้ว่าภาพรวมของเศรษฐกิจใน UK จะชะลอตัวตามภาวะเศรษฐกิจโลก อีกทั้งได้รับผลกระทบจากการทำประชามติเรื่อง Brexit ในเดือนมิถุนายนที่ผ่านมา ซึ่งส่งผลให้เกิดความกังวลทางเศรษฐกิจและการอ่อนค่าลงอย่างรุนแรงของเงินปอนด์ ซึ่งลดลงกว่า 17% จากปี 2558 อย่างไรก็ตาม ธุรกิจโรงแรมได้รับผลดีจากการเงินปอนด์ที่อ่อนค่าลง และส่งผลให้ UK เป็นที่สนใจของนักท่องเที่ยวมากขึ้น ซึ่งสะท้อนได้จากจำนวนนักท่องเที่ยวในปี 2559 ที่มีจำนวนประมาณ 37 ล้านคน เพิ่มขึ้น 4% จากปีก่อน ซึ่งสูงกว่าอัตราการเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวในปี 2558 ที่ 2% รวมถึงธุรกิจโรงแรมใน UK ยังคงมีอัตราการเข้าพักอยู่ในระดับสูง โดยในปี 2559 อัตราการเข้าพักอยู่ที่ 78% สูงขึ้นประมาณ 0.2% จากอัตราการเข้าพักในปี 2558

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

สำหรับธุรกิจโรงแรมในต่างประเทศ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในกิจการโรงแรมในประเทศที่มีเสถียรภาพทางเศรษฐกิจและการเมืองสูง และมุ่งเน้นให้บริการแก่กลุ่มนักท่องเที่ยวระดับกลางถึงระดับบนซึ่งเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูงและเข้าใช้บริการเพื่อการพักผ่อน สำหรับกลุ่มโรงแรมทั้ง 29 แห่งในสหราชอาณาจักร ซึ่งบริษัทฯ ลงทุนผ่านบริษัทร่วมทุน (บริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 50) นั้น กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าธุรกิจระดับกลางภายในประเทศ (ประเทศอังกฤษและสก็อตแลนด์) และประเทศใกล้เคียง ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการเชิงธุรกิจ อาทิ การเข้าพักระหว่างติดต่อธุรกิจ การจัดประชุมสัมมนา การจัดเลี้ยงสังสรรค์ และการจัดงานของสมาคมต่างๆ เป็นต้น และกลุ่มนักท่องเที่ยวภายในประเทศที่เข้าใช้บริการเพื่อการพักผ่อน

ช่องทางการจำหน่าย

กลุ่มโรงแรมทั้ง 29 แห่ง เน้นการจัดจำหน่ายผ่านทาง 3 ช่องทางหลัก ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจนำเที่ยว (Tour Operators) ตัวแทนจำหน่ายและให้บริการธุรกิจท่องเที่ยวแบบออนไลน์ (Online Travel Agency) และ Website หลักของกลุ่ม Jupiter Hotels (www.jupiterhotels.co.uk) กลุ่มโรงแรมเมอร์เคียว (www.mercure.com) และของกลุ่มโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล (www.ihg.com)

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายธุรกิจโรงแรมทั้งในและต่างประเทศผ่านการเข้าซื้อกิจการ และ/หรือ การร่วมทุน ซึ่งการขยายธุรกิจดังกล่าวจะอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบหลักของสายพัฒนาธุรกิจและบริหารการลงทุน และบริษัท เอส ไฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด (บริษัทย่อย ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99) ซึ่งจะทำงานร่วมกับสายงานอื่นที่เกี่ยวข้อง อาทิ สายออกแบบและก่อสร้าง และสายการเงินและบัญชี เป็นต้น โดยจะพิจารณาจากความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง คุณภาพ

¹ แหล่งข้อมูล: - PricewaterhouseCoopers LLP

- Bank of England

ของสินทรัพย์ ทีมผู้บริหาร ชี้แจงจำกัดในการขยายและการเพิ่มมูลค่าของสินทรัพย์ในอนาคต อุปสงค์และอุปทานในบริเวณนั้นๆ ผลตอบแทนจากการลงทุน และศักยภาพในการเติบโต ทั้งในแง่ของการเพิ่มจำนวนห้องพัก อัตราการเข้าพัก และอัตราค่าห้องพัก เป็นสำคัญ

การเข้าซื้อกิจการ และ/หรือ การร่วมทุน จะเริ่มตั้งแต่การสรรหาและการคัดเลือกกิจการ และ/หรือ ทรัพย์สินที่มีศักยภาพในการเติบโตสูงและผู้ถือครองกรรมสิทธิ์ในปัจจุบันมีความสนใจที่จะขยายหรือโอนกิจการทั้งหมด จากนั้นจะเข้าสู่กระบวนการตรวจสอบสถานะทางบัญชี ภาษี กฎหมาย และด้านอื่นๆ ตามความจำเป็น การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน การเจรจาต่อรอง รวมถึงกำหนดเงื่อนไข และการเข้าทำสัญญาลงทุน

แนวโน้มภาวะเศรษฐกิจ ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจโรงแรมในปี 2560 ¹

แนวโน้มภาวะเศรษฐกิจในปี 2560 คาดว่าจะเติบโตได้ประมาณ 3.2% จากปี 2559 โดยมีปัจจัยหลักที่ช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจ อันได้แก่ การใช้จ่ายและการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานจากภาครัฐ ภาคการส่งออกที่เริ่มปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้นตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก การขยายตัวของภาคบริการตามการฟื้นตัวของภาคการเกษตรซึ่งจะส่งผลให้ผู้บริโภคมีกำลังซื้อที่ดีขึ้น รวมถึงการขยายตัวอย่างต่อเนื่องของภาคการท่องเที่ยว ด้านธุรกิจสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยมีแนวโน้มที่จะขยายตัวได้ต่อเนื่อง โดยเฉพาะการขยายตัวของโครงการที่พักอาศัยตามแนวรถไฟฟ้าหลังจากที่โครงการลงทุนในรถไฟฟ้าสายต่างๆ ที่จะเปิดปี 2560 – 2563 มีความชัดเจน ซึ่งสะท้อนจากราคาที่ดินและราคาที่พักอาศัยตามแนวรถไฟฟ้าที่ปรับเพิ่มขึ้นด้วย ด้านธุรกิจค้าปลีกมีการแข่งขันสูงเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดในพื้นที่ที่ใกล้เคียงกัน อีกทั้งผู้ประกอบการเริ่มมีความเชื่อมั่นสูงขึ้นสะท้อนจากแผนการขยายพื้นที่ค้าปลีกที่มีจำนวนโครงการเปิดใหม่มากขึ้นจากปี 2559 ขณะที่ธุรกิจปล่อยเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานแนวโน้มที่ดี รวมทั้งมีโอกาสในการปรับเพิ่มอัตราค่าเช่าเนื่องจากความต้องการเช่าพื้นที่ยังอยู่ในระดับสูงเมื่อเทียบกับอุปทานของพื้นที่สำนักงานปล่อยเช่าที่มีอยู่อย่างจำกัด ด้านธุรกิจโรงแรมมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็น 35.6 ล้านคน หรือเพิ่มขึ้น 9.2% จากปี 2559 ขณะที่ธุรกิจโรงแรมใน UK นั้นยังคงได้รับผลกระทบจากผลประทบที่ออกมาเมื่อกลางปี 2559 ซึ่งทำให้มีกังวลเกี่ยวกับความไม่แน่นอนความสัมพันธ์ทางการค้าและเศรษฐกิจระหว่าง UK และสหภาพยุโรป (EU) ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของ UK ในอนาคตด้วย

¹ แหล่งข้อมูล: - สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
- ธนาคารแห่งประเทศไทย
- CB Richard Ellis (Thailand) Co., Ltd. (CBRE)

- กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา
- PricewaterhouseCoopers LLP
- Thailand Property Intelligence Centre, JLL Thailand)

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงองค์กร ซึ่งมีส่วนสำคัญในการผลักดันให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน บริษัทฯ จึงได้จัดตั้งฝ่ายบริหารความเสี่ยงและว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาชั้นนำซึ่งมีความเชี่ยวชาญเฉพาะเข้ามาเพื่อร่วมกันพัฒนาระบบการบริหารความเสี่ยงโดยเริ่มตั้งแต่กลางปี 2558 และดำเนินการอย่างต่อเนื่องเรื่อยมา โดยระบบการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ ในปัจจุบันอิงจากมาตรฐานของ The Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission (COSO) เพื่อเป็นมาตรฐานระดับสากล

บริษัทฯ มีองค์ประกอบของการบริหารความเสี่ยงองค์กรอย่างครบถ้วน ได้แก่

- โครงสร้างองค์กรด้านการบริหารความเสี่ยงองค์กร ได้แก่ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ฝ่ายบริหารความเสี่ยง และผู้ประสานงานประจำหน่วยงาน
- กฎบัตรคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง นโยบายบริหารความเสี่ยงองค์กร และระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้
- คู่มือการบริหารความเสี่ยงองค์กร

บริษัทฯ ได้ดำเนินกิจกรรมด้านการบริหารความเสี่ยงอย่างต่อเนื่องตลอดปี 2559 ดังนี้

- จัดการประชุมเชิงปฏิบัติการร่วมกับผู้บริหารระดับสูงเพื่อระดมความคิดและประเมินความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น พร้อมทั้งกำหนดแนวทางการจัดการความเสี่ยง และนำเสนอรายงานต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อให้ความเห็นและข้อเสนอแนะ
- จัดอบรมเรื่องการบริหารความเสี่ยงองค์กรให้กับผู้บริหารระดับกลางเพื่อให้มีความรู้ ความเข้าใจในกระบวนการบริหารความเสี่ยง
- กำหนดให้มีการประเมินความเสี่ยงของโครงการลงทุน (Project Risk Management) และนำเสนอรายงานต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อขอความเห็นและข้อเสนอแนะ

บริษัทฯ รายงานผลการประเมินความเสี่ยงและกิจกรรมด้านการบริหารความเสี่ยงองค์กรต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงไตรมาสละ 1 ครั้ง เพื่อพิจารณาให้ความเห็นและข้อเสนอแนะต่อปัจจัยเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น ทั้งนี้ ความเสี่ยงที่ระบุได้มีดังต่อไปนี้

ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

- ความเสี่ยงด้านความไม่แน่นอนจากสภาพเศรษฐกิจ : จากภาพรวมเศรษฐกิจไทยยังไม่ฟื้นตัวดีนัก ประกอบกับภาวะหนี้ครัวเรือนสูงถึง 80% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) (ข้อมูลผลสำรวจสถานการณ์หนี้ครัวเรือน 2559 โดยศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย) ส่งผลให้ความต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภค (Demand) ขยายตัวไม่มากนักเมื่อเทียบกับช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา อีกทั้งยังคงมีอุปทาน (Supply) สะสมโดยเฉพาะตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ จึงทำให้เกิดภาวะตลาดทรงตัว
- อีกสาเหตุหนึ่งที่กระทบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยภาพรวมอย่างมีนัยยะ คือ “ยอดปฏิเสธสินเชื่อ” (Rejection Rates) จากธนาคารพาณิชย์ที่เข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้าที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย จึงทำให้กำลังซื้อหดตัวอย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีความมั่นใจว่าจะสามารถฝ่าภาวะทรงตัวนี้ไปได้ เนื่องจากโครงการคอนโดมิเนียมที่บริษัทฯ พัฒนานั้น ตั้งอยู่ในทำเลที่อยู่ในย่านใจกลางธุรกิจ (Prime location) ทั้งยังโดดเด่นด้านการออกแบบทั้งภายในและ

ภายนอก คุณภาพอันประณีต คุ่มค่าเงินที่ลูกค้าจ่าย ทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้ไม่ยาก นอกจากนี้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการระดับ Luxury ยังคงมีกำลังซื้อและความสามารถในการกู้ที่สูง ถือเป็นกลุ่มที่ธนาคารต่างต้องการปล่อยกู้อีกด้วย

นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการทำธุรกิจสังหาริมทรัพย์ที่หลากหลาย (Diversify) โดยมีรายได้จากธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอาคารสำนักงานเป็นพื้นฐานที่สำคัญ ทำให้มีรายได้ภาพรวมที่มีเสถียรภาพ ทั้งนี้ ธุรกิจโรงแรมเติบโตสูงกว่าเป้าหมายเนื่องจากการท่องเที่ยวในประเทศที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง และธุรกิจอาคารสำนักงานที่ตลาดยังคงมีการขยายตัว ทั้งยังเป็นที่คาดการณ์ว่าในปีหน้าตลาดอาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ จะยังคงขยายตัวต่อเนื่อง ถึงแม้จะไม่สูงเท่ากับในอดีตก็ตาม

- ความเสี่ยงจากการลงทุนขยายธุรกิจ: การลงทุนโดยรวมธุรกิจ (M&A) หรือการร่วมทุน (Joint Venture) อาจเกิดความเสี่ยงทั้งก่อนการลงทุน เช่น การกำหนดมูลค่าลงทุนที่เหมาะสม และความเสี่ยงหลังการลงทุน เช่น ความรับผิดชอบต่อการผิดนัดผิดนัดที่เกิดก่อนการควบรวม เป็นต้น บริษัทฯ จึงมีขั้นตอนในการพิจารณาการลงทุนอย่างเป็นระบบ โดยในปี 2559 บริษัทฯ ประเมินความเสี่ยงของการเข้าทำรายการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ไตอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ตรวจสอบสถานะ (Due Diligence) ในด้านต่างๆ ที่สำคัญ เช่น ด้านการเงินและบัญชี ภาษี และกฎหมาย และสอบถามความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นโดยใช้บริษัทที่ปรึกษาชั้นนำเฉพาะด้าน เพื่อให้มั่นใจว่าความเสี่ยงจากการลงทุนอยู่ในระดับที่ยอมรับได้

ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ

- สายธุรกิจค้าปลีกและการพาณิชย์ : สำหรับอาคารสำนักงานซึ่งเป็นสินทรัพย์หลัก ลูกค้าผู้เช่ากลุ่มที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพลังงานได้รับผลกระทบจากภาวะราคาน้ำมันตกต่ำต่อเนื่องทำให้ลดขนาดพื้นที่เช่า หรือยกเลิกสัญญาเช่า อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ สามารถหาผู้เช่ารายใหม่มาทดแทนได้ พร้อมทั้งปรับปรุงพื้นที่และระบบการบริหารการเช่าพื้นที่ ทำให้สามารถปรับอัตราค่าเช่าเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ผลประกอบการของธุรกิจอาคารสำนักงานเป็นไปตามเป้าหมาย
- สายธุรกิจโรงแรม : จากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลก ทำให้ในบางปีจำนวนนักท่องเที่ยวของบางประเทศลดลงอย่างมาก ดังนั้น บริษัทฯ จึงพัฒนาการตลาดเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติที่หลากหลายและสร้างสัดส่วนที่เหมาะสม (Customer Portfolio Management) เพื่อให้มีรายได้สูงสุดและมีการกระจายตัวของกลุ่มลูกค้าที่สมดุล ทำให้ผลประกอบการสายงานธุรกิจโรงแรมประสบความสำเร็จเกินกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้
- สายธุรกิจพัฒนาที่พักอาศัย : ความเสี่ยงจากต้นทุนค่าก่อสร้างที่สูงขึ้นที่อาจเกิดจากต้นทุนด้านวัสดุ และต้นทุนด้านแรงงาน ดังนั้น เพื่อป้องกันและลดระดับความผันผวนดังกล่าว บริษัทฯ จึงเห็นสมควรให้บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่ม ทำการรวมธุรกิจกับพันธมิตรที่มีศักยภาพในการพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าก่อสร้างที่จะช่วยให้การก่อสร้างเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และมีคุณภาพภายใต้ต้นทุนการก่อสร้างที่บริษัทฯ กำหนดไว้ ทั้งยังเป็นรากฐานที่สำคัญในการสร้างความแข็งแกร่งด้านต้นทุนให้กับบริษัทฯ ได้ในระยะยาวอีกด้วย
- ความเสี่ยงด้านบุคลากรเพื่อรองรับการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง: จากการที่บริษัทฯ มีการเติบโตอย่างก้าวกระโดด ทำให้อาจเกิดภาวะขาดแคลนบุคลากรในตำแหน่งต่างๆ ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญด้านการบริหารทรัพยากรบุคคล (Human Capital) มีแผนในการจัดสรรและบริหารบุคลากรให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจในระยะสั้นและกล

ยุทธ์ในระยะยาว มุ่งเน้นสรรหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถตลอด 1-2 ปีที่ผ่านมา เพื่อผลักดันทั้งการดำเนินงาน (Operation) และการสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืน

ความเสี่ยงด้านการเงิน

- ความผันผวนจากอัตราแลกเปลี่ยน: ในปีที่ผ่านมาความผันผวนระหว่างเงินบาทและเงินปอนด์เป็นผลบวกต่อภาระหนี้สินของบริษัท ที่เกิดจากการลงทุนในสหราชอาณาจักร เนื่องจากเงินปอนด์อ่อนค่าลง 17.5% (เปรียบเทียบอัตราแลกเปลี่ยน ณ สิ้นปี 2559 เทียบกับ ณ สิ้นปี 2558) ซึ่งเป็นผลกระทบจากการลงคะแนนให้ออกจากกลุ่มประเทศยุโรป (Brexit) ส่งผลให้ภาระหนี้สินที่ชำระไปในรูปของเงินบาทในปี 2559 ลดลง 84 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม การอ่อนค่าของเงินปอนด์ส่งผลกระทบในเชิงลบต่อมูลค่าสินทรัพย์ของบริษัท เช่นกันซึ่งเป็นผลกระทบระยะสั้น ในขณะที่บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนระยะยาว จึงเชื่อว่าผลกระทบดังกล่าวจะไม่ส่งผลกระทบต่อเป้าหมายทางธุรกิจในระยะยาว

ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยจากอันตรายต่อชีวิตและทรัพย์สิน

- ความเสี่ยงจากภัยก่อการร้าย: ถึงแม้ธุรกิจโรงแรมของบริษัทฯ จะไม่ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์ความไม่สงบที่เกิดขึ้นใน 7 จังหวัดภาคใต้ (ภูเก็ต ตรัง ประจวบคีรีขันธ์ สุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช พังงา กระบี่) ในเดือนสิงหาคม 2559 แต่เพื่อเป็นการเตรียมพร้อมรับสถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นและส่งผลให้ธุรกิจหยุดชะงัก บริษัทฯ เตรียมแผนฉุกเฉิน ช่องทางการสื่อสารกับตัวแทนท่องเที่ยวในต่างประเทศเพื่อความเร็วในการติดต่อและสร้างความเข้าใจถึงสถานการณ์จริงที่เกิดขึ้นได้อย่างทันท่วงที
- ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัยและความปลอดภัย: ในการก่อสร้างโครงการต่างๆ มีโอกาสที่จะเกิดอุบัติเหตุได้สูง รวมถึงกิจกรรมระหว่างก่อสร้างยังอาจส่งผลกระทบต่อชุมชนบริเวณใกล้เคียงทั้งด้านสิ่งแวดล้อมและอาชีวอนามัย เช่น เสียง ฝุ่นละออง เป็นต้น บริษัทฯ ตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและเน้นย้ำให้นำไปปฏิบัติในขั้นตอนการทำงาน โดยมีการควบคุมดูแลกิจกรรมการก่อสร้างอย่างใกล้ชิด คัดเลือกผู้รับเหมาที่มีชื่อเสียง ประสิทธิภาพ และมีมาตรฐานในการทำงาน เพื่อให้มั่นใจว่าการดำเนินงานเป็นไปภายใต้กรอบนโยบายด้านสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัยและความปลอดภัยของบริษัทฯ

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 โดยบริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจอย่างรวดเร็วด้วยการเข้าลงทุน การรับโอนกิจการทั้งหมด รวมถึงการร่วมลงทุนเพื่อซื้อกิจการตามแผนธุรกิจข้างต้น ส่งผลให้บริษัทฯ มีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจประกอบด้วย ที่ดินระหว่างการพัฒนา โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยระหว่างการพัฒนาและดำเนินการขยายทั้งโครงการประเภทแนวราบและแนวสูง โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า และโรงแรมทั้งในและต่างประเทศ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย ที่ดินรอการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า และที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจโรงแรม โดยมีมูลค่ารวม 23,302 ล้านบาท (ตามงบแสดงฐานะทางการเงินรวม) โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภทสินทรัพย์	มูลค่า (ล้านบาท)
ที่ดินรอการพัฒนา ¹	413
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย ¹	10,846
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า (หรืออสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน) ²	8,692
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ (ธุรกิจโรงแรม) ¹	3,351
รวม	23,302

โดยมีรายละเอียดที่ตั้ง ขนาดที่ดิน ลักษณะกรรมสิทธิ์ แยกตามรายการ ดังนี้

ที่ดินรอการพัฒนา

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดิน (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/ บางส่วน ไว้กับ)
ที่ดินบริเวณ ถนนกรุงเทพกรีฑา	ที่ดินรอการพัฒนา	บริเวณถนนกรุงเทพกรีฑา กรุงเทพฯ	28-3-96.5	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ที่ดินย่านสวนหลวง	ที่ดินรอการพัฒนา	แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ	1-1-6.9	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ที่ดินย่านพระโขนง	ที่ดินรอการพัฒนา	ตำบลที่ 8 พระโขนงฝั่งเหนือ เขตพระโขนง กรุงเทพฯ	0-3-7.9	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ที่ดินย่านคลองสามวา	ที่ดินรอการพัฒนา	แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ	0-1-46.0	เป็นเจ้าของ	ไม่มี

¹ มูลค่าตามบัญชีตามงบการเงินรวม

² มูลค่าตามราคาตลาดตามงบการเงินรวม

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย

โครงการที่พักอาศัยภายใต้สิงห์ เอสเตท

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/ บางส่วน ไว้กับ)
ดิ เอส โอโก คอนโดมิเนียม	คอนโดมิเนียม	333 ถนนสุขุมวิท 21 แขวง คลองเตย เขตวัฒนา กรุงเทพฯ	2-2-74	เป็นเจ้าของ	BBL ¹
ดิ เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์ คอนโดมิเนียม	คอนโดมิเนียม	มูมถนนอโศกมนตรีและถนนเพชรบุรี (เดิมเป็นที่ตั้งของสถานทูตญี่ปุ่น) แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ	2-0-98.2	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ดิ เอส แอท สุขุมวิท 36 คอนโดมิเนียม	คอนโดมิเนียม	บริเวณห้วยมูมซอยสุขุมวิท 36 ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพฯ	2-2-0	เป็นเจ้าของ	BAY ²
โครงการคอนโดมิเนียม ย่านบางรักใหญ่ ³	คอนโดมิเนียม	ถนนรัตนวิเศษ ตำบลบางรักใหญ่ อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	4-1-98.2	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการคอนโดมิเนียม บนถนนรัตนวิเศษ ³	คอนโดมิเนียม	ถนนรัตนวิเศษ ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี	7-3-50.3	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการสันติบุรี เรสซิเดนซ์	โครงการที่พัก อาศัยแนวราบ	ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	45-2-90.4	เป็นเจ้าของ	BBL ¹
ที่ดินบนถนนวัชรพล	ที่ดินรอการขาย	ถนนวัชรพล แขวงคลองถนน เขต สายไหม กรุงเทพฯ	1-2-9.2	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ที่ดินบริเวณ ถนนรามอินทรา	ที่ดินรอการพัฒนา	ถนนรามอินทรา แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	4-2-34	เป็นเจ้าของ	ไม่มี

โครงการที่พักอาศัยภายใต้เนอวานา

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/ บางส่วน ไว้กับ)
เนอวานา ปียอนด์ ไลฟ์ พระราม 9	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ถนนเทพกษัตรี 32 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ	34-3-72.8	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เนอวานา ไอคอน พระราม 9	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น				ไม่มี
เนอวานา ปียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ (เฟส 1)	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ถนนคลองลำเจียก แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	20-1-16	เป็นเจ้าของ	BAY ²

¹ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)² ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)³ ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/ บางส่วน ไว้กับ)
เนอวานา บีคอนด์ เกษตร-นวมินทร์ (เฟส 2)	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ถนนคลองลำเจียก แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	8-1-13	เป็นเจ้าของ	BAY ¹
เนอวานา บีคอนด์ แอท บีช พัทยา	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ซอยนาจอมเทียน 12 ถนนสุขุมวิท (ทล. 13) ตำบลนาจอมเทียน อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี	4-2-41	เป็นเจ้าของ	LHBANK ²
เนอวานา บีคอนด์ ศรีนครินทร์	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ถนนเฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ	12-2-69	เป็นเจ้าของ	SCB ³
เนอวานา บีคอนด์ พระราม 2	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ตำบลบางบอน, แสมดำ (บางบอน) อำเภอบางขุนเทียน กรุงเทพฯ	40-3-84.7	เป็นเจ้าของ	SCB ³
เนอวานา ไอคอน วงแหวน-พระราม 9	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	ซอยกรุงเทพกรีฑา 32 ถนนกรุงเทพกรีฑา แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ	8-0-25.1	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เดอะ ธารา	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	ซอยพระยาสุเรนทร์ 35 ถนนพระยาสุเรนทร์ แขวงบางชัน เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	8-3-81	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เนอวานา อินโทร วงแหวน-เกษตรนวมินทร์	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	ถนนเลียบวงแหวนฝั่งตะวันออก แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพฯ	11-3-2.4	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เนอวานา คัพเวอร์ อ่อนนุช	ทาวน์โฮม	ซอยอ่อนนุช 65 (ซอยพัฒนาชุมชน) ถนนอ่อนนุช (สุขุมวิท 77) แขวงประเวศ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	17-0-73	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เนอวานา คลัสเตอร์ รามคำแหง	ทาวน์โฮม 2 ชั้น และ 3 ชั้น	แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง (บางกะปิ) กรุงเทพฯ	14-2-44.5	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เนอวานา ดีฟายน์ พระราม 9	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ	5-2-85	เป็นเจ้าของ	LHBANK ²
แอทเวิร์ค รามอินทรา	โฮมออฟฟิศ	แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	9-0-31.9	เป็นเจ้าของ	SCB ³
แอทเวิร์ค เลิศหล้า	โฮมออฟฟิศ	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	7-1-1	เป็นเจ้าของ	KBANK ⁴

¹ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)² ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน)³ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)⁴ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/บางส่วน ว่างกับ)
เดอะ โลท์เฮาส์	ศูนย์การค้า	ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันเหนือ เขตคลองสาน กรุงเทพฯ	2-3-62	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
อาคารสำนักงานชั้น ทาวเวอร์ส	อาคารสำนักงาน และพื้นที่ค้าปลีก ให้เช่า	ถนนวิภาวดี-รังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	5-3-19.8	เป็นเจ้าของ	KTB ¹
			8-2-31	สิทธิการเช่า (สิ้นสุดในปี 2560-2574)	ไม่มี
สิงห์ คอมเพล็กซ์	อาคารสำนักงาน และพื้นที่ค้าปลีก ให้เช่า	มูมถนนอโศกมนตรีและถนนเพชรบุรี (เดิมเป็นที่ตั้งของสถานทูตญี่ปุ่น) แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ	9-0-25.8	เป็นเจ้าของ	BAY ²

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ (ธุรกิจโรงแรม)

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/บางส่วน ว่างกับ)
สันติบุรี บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา	โรงแรม	บนเกาะสมุย ตำบลแม่น้ำ อำเภอกะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี	57-0-22.7	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
พีพี ไอแลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท	โรงแรม	บนเกาะพีพีดอน ตำบลอ่าวนาง อำเภอมะนัง จังหวัดกระบี่	167-1-42	เป็นเจ้าของ	KBANK ³

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 มีนโยบายที่จะแต่งตั้งผู้บริหารที่มีประสบการณ์เหมาะสมกับประเภทธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุนเข้าดำรงแต่งตั้งกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุนนั้นๆ ตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ รวมถึงอาจมีการแต่งตั้งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าดำรงตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุน (แล้วแต่กรณี) เพื่อทำหน้าที่เป็นตัวแทนบริษัทฯ ในการกำกับดูแลการดำเนินงานและรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น โดยบริษัทฯ จะพิจารณาตามความเหมาะสมเป็นกรณีๆ ไป

¹ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)² ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)³ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปบริษัท

(ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

ชื่อบริษัท	: บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) Singha Estate Public Company Limited
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107547000443
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส บี ชั้น 22 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
ประเภทธุรกิจ	: ลงทุน พัฒนา และบริหารอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยและอาคารเชิงพาณิชย์ และประกอบ ธุรกิจโรงแรม
เลขทะเบียนนิติบุคคล	: 0107547000443
ทุนจดทะเบียน	: 8,973,005,905 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 8,973,005,905 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 6,453,719,295 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 6,453,719,295 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
โทรศัพท์	: +66 (0) 2050 5555
โทรสาร	: +66 (0) 2617 6444 - 5
เว็บไซต์	: www.singhaestate.co.th

6.2 สรุปข้อมูลทั่วไปของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป

(ณ วันที่ 31 มกราคม 2560)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
ธุรกิจโรงแรม						
บริษัท เอส โฮเทล แมนเนจเม้นท์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส บี ชั้นที่ 28 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนา โรงแรม	20,000,000	สามัญ	2,000,000	10	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด)
บริษัท เอส โฮเทล พีพี ไรส์แลนด์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส บี ชั้นที่ 28 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนา โรงแรม	30,000,000	สามัญ	300,000	100	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด)
บริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส บี ชั้นที่ 28 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	ดำเนินธุรกิจลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ การให้บริการด้านการบริหารหรือ ด้านเทคนิค และ/หรือการให้บริการ สนับสนุน แก่บริษัทในเครือ หรือ สาขาของบริษัท	2,062,255,800	สามัญ	20,622,558	100	99.99%

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
บริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส บี ชั้นที่ 28 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ การ ให้บริการด้านการบริหารหรือด้าน เทคนิค และ/หรือการให้บริการ สนับสนุน แก่บริษัทในเครือ หรือ สาขาของบริษัท	51,000,000	สามัญ	510,000	100	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด 51.96% และ S Hotels and Resorts (SG) Pte. Ltd.48.04%)
S Hotels and Resorts (SG) Pte. Ltd. 38 Beach Road, #29-11 South Beach Tower, Singapore 189767	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	684,498 ดอลลาร์สหรัฐฯ	สามัญ	684,498	1 ดอลลาร์สหรัฐฯ	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด)
S Hotels and Resorts (HK) Limited 18 th Floor, One Exchange Square, 8 Connaught Place, Central, Hong Kong	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	42,632,000 ปอนด์	สามัญ	42,632,000	1 ปอนด์	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด)
S Hotels and Resorts (UK) Ltd. The Broadgate Tower, Third Floor, 20 Primrose Street, London, United Kingdom, EC2A 2RS	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	500,000 ปอนด์	สามัญ	500,000	1 ปอนด์	99.99% (ถือหุ้นผ่าน S Hotels and Resorts (HK) Limited)
FS JV Co Limited 54 Portland Place, London, United Kingdom, W1B 1DY	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	1,000,000 ปอนด์	สามัญ	1,000,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน S Hotels and Resorts (UK) Ltd.)
FS Mezz Co Limited 54 Portland Place, London, United Kingdom, W1B 1DY	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	1,000,000 ปอนด์	สามัญ	1,000,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน FS JV Co Limited)
FS Mid Co Limited 54 Portland Place, London, United Kingdom, W1B 1DY	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	1,000,000 ปอนด์	สามัญ	1,000,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน FS Mezz Co Limited)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
FS Senior Co Limited 54 Portland Place, London, United Kingdom, W1B 1DY	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	1,000,000 ปอนด์	สามัญ	1,000,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน FS Mid Co Limited)
Jupiter Hotels Holdings Limited 54 Portland Place, London, United Kingdom, W1B 1DY	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	27,100,000 ปอนด์	สามัญ	27,100,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน FS Senior Co Limited)
Jupiter Hotels Midco Limited 54 Portland Place, London, United Kingdom, W1B 1DY	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	27,100,000 ปอนด์	สามัญ	27,100,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน Jupiter Hotels Holdings Limited)
Jupiter Hotels Limited 54 Portland Place, London, United Kingdom, W1B 1DY	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น และบริหารลงทุน และพัฒนาโรงแรม	35,776,000 ปอนด์	สามัญ บุริมสิทธิ	35,750,000 26,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน Jupiter Hotels Midco Limited และ Jupiter Hotels Holding Limited)
Jupiter Hotels Wetherby Limited 54 Portland Place, London, United Kingdom, W1B 1DY	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนา โรงแรม	4,505,000 ปอนด์	สามัญ บุริมสิทธิ	4,500,000 5,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน Jupiter Hotels Limited และ Jupiter Hotels Holding Limited)
Jupiter Hotels Management Limited 54 Portland Place, London, United Kingdom, W1B 1DY	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนา โรงแรม	1 ปอนด์	สามัญ	1	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน Jupiter Hotels Limited)
FS JV License Limited 54 Portland Place, London, United Kingdom, W1B 1DY	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	3,264,000 ปอนด์	สามัญ	3,264,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน S Hotels and Resorts (UK) Ltd.)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
FS Mid License Limited 54 Portland Place, London, United Kingdom, W1B 1DY	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	1 ปอนด์	สามัญ	1	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน FS JV License Limited)
The Hotelier Group Limited 54 Portland Place, London, United Kingdom, W1B 1DY	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	8,022,378.7 ปอนด์	สามัญ	80,223,787	0.1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน FS JV License Limited)
Aston Hotels Limited 54 Portland Place, London, United Kingdom, W1B 1DY	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนา โรงแรม	3,000,000 ปอนด์	สามัญ	1,500,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน The Hotelier Group Limited)
Aston Ventures Limited 54 Portland Place, London, United Kingdom, W1B 1DY	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนา โรงแรม	1,000,000 ปอนด์	สามัญ	1,000,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน The Hotelier Group Limited)
Aston Hotels (Sheffield) Limited 54 Portland Place, London, United Kingdom, W1B 1DY	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนา โรงแรม	1,000,000 ปอนด์	สามัญ	1,000,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน The Hotelier Group Limited)
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า						
บริษัท เอส เอสเตท คอมเมอร์เชียล อินเตอร์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส บี ชั้นที่ 22 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	ดำเนินธุรกิจซื้อ ขาย แลกเปลี่ยน เช่า ให้เช่าที่ดิน อาคาร โรงเรือน และสิ่ง ปลูกสร้างทุกชนิด รวมถึงเช่าถือหุ้น ในบริษัทอื่น	4,062,000,000	สามัญ	40,620,000	100	99.99%

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
บริษัท เอส เอสเตท คอมเมอร์เชียล จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส บี ชั้นที่ 22 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	ดำเนินธุรกิจซื้อ ขาย แลกเปลี่ยน เช่า ให้เช่าที่ดิน อาคาร โรงเรือน และสิ่ง ปลูกสร้างทุกชนิด รวมถึงเช่าถือหุ้น ในบริษัทอื่น	2,080,000,000	สามัญ	20,800,000	100	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส เอสเตท คอมเมอร์เชียล อินเตอร์ จำกัด)
S Commercials (Singapore) Pte. Ltd. 38 Beach Road, #29-11 South Beach Tower, Singapore 189767	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	56,796,178 ดอลลาร์สหรัฐ	สามัญ	56,796,178	1 ดอลลาร์สหรัฐ	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส เอสเตท คอมเมอร์เชียล อินเตอร์ จำกัด)
บริษัท แม็กซ์ ฟิวเจอร์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส บี ชั้นที่ 22 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	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%)
บริษัท สิงห์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส บี ชั้นที่ 22 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	ให้เช่าและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	2,562,000,000	สามัญ	25,620,000	100	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส เอสเตท คอมเมอร์เชียล จำกัด 51.13% และ S Commercials (Singapore) Pte. Ltd. 48.86%)
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย						
บริษัท เอส เรสซิเดนเชียล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส บี ชั้นที่ 22 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	ดำเนินธุรกิจรับจ้างก่อสร้าง อสังหาริมทรัพย์	5,000,000	สามัญ	50,000	100	99.99%

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
บริษัท เอส36 พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส บี ชั้นที่ 22 ซอยเฉยพวง ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภท คอนโดมิเนียม	50,000,000	สามัญ	500,000	100	99.99%
บริษัท ไดอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	ผลิตและจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ สำเร็จรูป รับสร้างบ้าน และจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ประติมากรรมและหน้าต่าง อลูมิเนียม	1,180,599,978	สามัญ	1,180,599,978	1	55.79%
บริษัท คิวเทค โปรดักส์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	จัดหาและจำหน่ายที่ดิน	10,000,000	สามัญ	1,000,000	10	55.79% (ถือหุ้นผ่านบริษัท ไดอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน))
บริษัท เอเทค เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	ตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประติมากรรม หน้าต่างอลูมิเนียมสำเร็จรูป	7,000,000	สามัญ	700,000	10	55.79% (ถือหุ้นผ่านบริษัท ไดอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน))

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
บริษัท ดีจี โฮม เซ็นเตอร์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	รับสร้างบ้านสำเร็จรูป	8,000,000	สามัญ	800,000	10	55.79% (ถือหุ้นผ่านบริษัท ไดอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน))
บริษัท กินซ่าโฮม จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	รับสร้างบ้านสำเร็จรูป	5,000,000	สามัญ	500,000	10	55.79% (ถือหุ้นผ่านบริษัท ไดอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน))
บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789	ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้านเดี่ยว อาคารพาณิชย์ และบ้านทาวน์เฮ้าส์	878,768,100	สามัญ	8,787,681	100	55.79% (ถือหุ้นผ่านบริษัท ไดอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน))
บริษัท เนอวานา ยู จำกัด 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789	ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	80,000,000	สามัญ	800,000	100	55.79% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด)
บริษัท เนอวานา พระราม9 จำกัด 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789	ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	150,000,000	สามัญ	1,500,000	100	55.79% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
บริษัท เนอวานา รีเวอร์ จำกัด 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789	ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	305,000,000	สามัญ	3,050,000	100	39.05% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด)
บริษัท เนอวานา คอนสตรัคชั่น จำกัด 555 ถนนอ่อนนุช แขวงประเวศ เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789	ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง	140,000,000	สามัญ	1,400,000	100	55.79% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด)
บริษัท ทรีพียธนารินทร์ จำกัด 343/351 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789	ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	65,000,000	สามัญ	650,000	100	55.79% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด)
เลิกกิจการ						
บริษัท พีพี วิลเลจ แอสเซ็ท แมนเนจเม้นท์ จำกัด¹ 49 หมู่ที่ 8 ตำบลอ่าวนาง อำเภอเมืองกระบี่ จังหวัดกระบี่	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนา โรงแรม	50,000,000	สามัญ	250,000	100	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล พีพี ไอส์แลนด์ จำกัด)
			บุริมสิทธิ	250,000	100	
บริษัท ทะเลน้อย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด¹ 1/2 ซอยพรมแดน 3 แขวงบางบอน เขตบางบอน กรุงเทพมหานคร	ดำเนินธุรกิจโรงแรม	1,000,000	สามัญ	100,000	10	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล พีพี ไอส์แลนด์ จำกัด)

¹ จดทะเบียนเลิกกิจการในเดือนธันวาคม 2558 ปัจจุบันอยู่ระหว่างการชำระบัญชี

6.3 บุคคลอ้างอิงอื่น

6.3.1 นายทะเบียนหลักทรัพย์หุ้นสามัญและใบสำคัญแสดงสิทธิ (S-W1)

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 ประเทศไทย

โทรศัพท์ : +66 (0) 2009 9000 หรือ SET Contact Center : +66 (0) 2009 9999

โทรสาร : +66 (0) 2009 9991

Email : SETContactCenter@set.or.th

6.3.2 ผู้สอบบัญชี

บริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอเปเอส จำกัด

โดย นายวิเชียร กิ่งมนตรี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3977 หรือ

นางอนุทัย ภูมิสุรกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3873 หรือ

นางสาววรารภรณ์ วรดิทีกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4474

ชั้น 15 อาคารบางกอก ซิตี้ ทาวเวอร์

เลขที่ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120 ประเทศไทย

โทรศัพท์ : +66 (0) 2344 1000

โทรสาร : +66 (0) 2286 8200