

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1. วิสัยทัศน์ (Vision)

“เป็นผู้พัฒนาสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ ที่มุ่งมั่นสร้างสรรค์โครงการเปี่ยมคุณภาพด้วยความประณีต เพื่อสร้างไลฟ์สไตล์ใหม่ที่ครบถ้วนทั้งการพักอาศัย พักผ่อน ทำงาน และช้อปปิ้ง รวมถึงสร้างการเติบโตและส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม”

จากวิสัยทัศน์ สิงห์ เอสเตท มุ่งมั่นที่จะ

เป็นผู้พัฒนาสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ โดยมุ่งสู่การเป็นบริษัทโฮลดิ้งที่พัฒนาและลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่มีสัดส่วนธุรกิจ (Business Portfolio) ทั้งการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เปี่ยมคุณภาพในระดับ Best In-Class และลงทุนในสินทรัพย์ที่มีศักยภาพในการเติบโตของรายได้ประจำ (Recurring Income) เพื่อสร้างการเติบโตให้กับองค์กรอย่างต่อเนื่องและยั่งยืนในระยะยาว

เป็นผู้สร้างไลฟ์สไตล์และคุณค่าใหม่ โดยพัฒนาโครงการด้วยความประณีต ศึกษาความต้องการเชิงลึกของลูกค้าตลอดจนเทรนด์ต่างๆ เพื่อส่งมอบที่อยู่อาศัยที่มีความสวยงาม สร้างมูลค่าในระยะยาวให้กับผู้ครอบครอง อาคารสำนักงานที่มีความทันสมัยเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและเฟื่องฟูพร้อมด้วยบริการต่างๆ ที่ตอบสนองไลฟ์สไตล์ที่นอกเหนือจากการทำงาน ตลอดจนโรงแรมที่สามารถสร้างความสุขความทรงจำที่ดีให้กับทุกคนที่มาพักผ่อน ซึ่งทั้งหมดนี้ เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตและสร้างความสุขที่ยั่งยืนให้กับทุกคน

เป็นผู้ส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ผ่านการพัฒนาและบริหารโครงการโดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสีย การมุ่งพัฒนาบุคลากรและสร้างการเติบโตในหน้าที่การงาน ตลอดจนการดูแลชุมชนและสิ่งแวดล้อมรอบข้าง รวมถึงการใช้หลักบรรษัทภิบาลทั้งในการทำงานภายในองค์กรและกับองค์กรภายนอก เพื่อให้ทุกสิ่งที่เราสร้างสามารถส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนถึงทุกคนในวันข้างหน้า

1.2 สรุปการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “สิงห์ เอสเตท”) มีชื่อภาษาอังกฤษว่า “Singha Estate Public Company Limited” (เดิมชื่อ บริษัท รสา พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2538 ในชื่อเดิมว่า “บริษัท พาณิชยกรรมพัฒนา จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรและอาคารชุดพักอาศัย ต่อมาบริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท รสา พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และ เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) เมื่อวันที่ 12 เมษายน 2550 โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “RASA”

เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2557 บริษัทฯ ได้รับโอนหุ้นสามัญของบริษัท สันติบุรี จำกัด (“STB”) จากนายสันติ ภิรมย์ภักดี และหุ้นสามัญของบริษัท เอส ไบรท์ฟิวเจอร์ จำกัด (“SBF”) จากบริษัท สิงห์ พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด (“SPM”)

รวมถึงได้รับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) ของ STB และ SBF โดยบริษัทฯ ได้ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อชำระค่าหุ้นสามัญของ STB ให้แก่นายสันติ ภิรมย์ภักดี และเพื่อชำระค่าหุ้นสามัญของ SBF ให้แก่ SPM และ Singha Property Management (Singapore) Pte. Ltd. (“SPMSG”)¹ และในวันเดียวกันบริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) พร้อมทั้งเปลี่ยนตราของบริษัทฯ ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวเป็นไปตามแผนการรวมธุรกิจตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 9 มิถุนายน 2557

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในปี 2558 – 2560 (3 ปีย้อนหลัง)

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 ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานแฟด 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) บริเวณห้วยมถนมนอกโคกมนตรีและเพชรบุรีตัดใหม่ โดยมีมูลค่าการลงทุนไม่เกิน 4,255 ล้านบาท
 - ให้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงานบางส่วนในโครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ แก่บริษัท บัญชรอดบิวเวอรี่ จำกัด และบริษัทย่อย (“กลุ่มบุญรอดฯ”) โดยมีขนาดพื้นที่ให้เช่าสุทธิ (Net Leasable Area) ประมาณ 10,595 ตารางเมตร (คิดเป็นร้อยละ 21 ของพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าสุทธิทั้งหมด) และมีระยะเวลาเช่า 50 ปี และกำหนดค่าเช่ารวมประมาณ 1,900 ล้านบาท

¹ SPM ถือหุ้นร้อยละ 100 ใน SPM SG

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	<ol style="list-style-type: none"> 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 โฮสแลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท ดำเนินโครงการเพิ่มมูลค่าทรัพย์สินแล้วเสร็จ และได้เปิดให้บริการวิลล่าจำนวน 100 หลัง (ซึ่งทยอยเปิดปรับปรุงระหว่างเดือนมิถุนายน – พฤศจิกายน 2559) ในรูปแบบใหม่ เพื่อรองรับการขยายตัวของจำนวนนักท่องเที่ยวและเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของโรงแรม
 - 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 และที่ดินย่านรัตนภิเบศร์) 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	<ol style="list-style-type: none"> 1. การสร้าง Synergy ระหว่างเนอวานาและไดอิ ได้แก่ การเพิ่มกำลังการก่อสร้างของเนอวานาให้เพียงพอต่อการขยายโครงการ การได้ทีมงานที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในธุรกิจการก่อสร้างสมัยใหม่ของไดอิ 2. การรวมธุรกิจระหว่างเนอวานาและไดอิ จะเปรียบเสมือนการที่เนอวานามีสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียน ซึ่งจะทำให้เนอวานาสามารถระดมทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นและสามารถขยายโครงการได้รวดเร็วมากยิ่งขึ้น 3. ช่วยกระจายความเสี่ยงของบริษัทฯ
มูลค่าการลงทุน	ประมาณ 3,293 ล้านบาท (ไม่รวมมูลค่าลงทุนจากการทำคำเสนอซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของไดอิ)

มกราคม 2560

- บริษัทฯ ลงทุนโดยการเข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 56 ในบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน) (“เนอวานา ไดอิ”) เดิมคือบริษัท ไดอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“ไดอิ”) ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายสินค้าประเภทคอนกรีตสำเร็จรูปและรับสร้างบ้าน โดยการลงทุนดังกล่าวเป็นไปตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2559

การเข้าทำรายการ	เข้าซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของไดอิในสัดส่วนร้อยละ 56 ของหุ้นที่ออกและชำระแล้วทั้งหมดของไดอิภายหลังการเพิ่มทุน 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 และที่ดินย่านรัตนนิเบศร์) มูลค่า 1,253 ล้านบาท ให้แก่ไดอิ เพื่อแลกกับการออกและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนข้างต้นให้แก่บริษัทฯ
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	<ol style="list-style-type: none"> 1. การสร้าง Synergy ระหว่างเนอวานาและไดอิ ได้แก่ การเพิ่มกำลังการก่อสร้างของเนอวานาให้เพียงพอต่อการขยายโครงการ การได้ทีมงานที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในธุรกิจการก่อสร้างสมัยใหม่ของไดอิ 2. การรวมธุรกิจระหว่างเนอวานาและไดอิ จะเปรียบเสมือนการที่เนอวานามีสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียน ซึ่งจะทำให้เนอวานาสามารถระดมทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นและสามารถขยายโครงการได้รวดเร็วมากยิ่งขึ้น 3. ช่วยกระจายความเสี่ยงของบริษัทฯ
มูลค่าการลงทุน	ประมาณ 3,293 ล้านบาท (ไม่รวมมูลค่าลงทุนจากการทำคำเสนอซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของไดอิ)

¹ ราคาเสนอซื้อหุ้นสามัญเท่ากับ 5.00 บาทต่อหุ้น โดยกำหนดระยะเวลาทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดระหว่างวันที่ 30 มกราคม – 6 มีนาคม 2560

กุมภาพันธ์ 2560

- บริษัท เอส เรสซิเดนเชียล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อยร้อยละ 99) ได้ร่วมทุนกับบริษัท HKL (Thai Developments) Limited บริษัทย่อยในกลุ่ม Hongkong Land Holdings Limited ซึ่งเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับโลก ในสัดส่วนร้อยละ 51:49 เพื่อร่วมกันพัฒนาโครงการ “ดิ เอส สุขุมวิท 36” (The ESSE Sukhumvit 36) ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับบน (Super luxury) ที่ตั้งอยู่บริเวณปากซอยสุขุมวิท 36
- เปิดตัวโครงการ “ดิ เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์” (The ESSE at Singha Complex) ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับบน (Luxury) ตั้งอยู่มุมถนนอโศกมนตรีและถนนเพชรบุรี มูลค่าโครงการรวมประมาณ 4,300 ล้านบาท โดยมีกำหนดแล้วเสร็จและเริ่มการโอนกรรมสิทธิ์ในไตรมาสที่ 3 ปี 2562

มีนาคม 2560

- บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นสามัญของไดอิจิเพิ่มเติมโดยการทำคำเสนอซื้อหุ้นสามัญทั้งหมด (Tender Offer) ส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นในไดอิจิรวมร้อยละ 60.3¹

เมษายน 2560

- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 วันที่ 28 เมษายน 2560 มีมติอนุมัติรายการที่สำคัญคือ
 - การเข้าลงทุนในโครงการพัฒนา Tourist facilities บน Embodhoo Lagoon ในสาธารณรัฐมัลดีฟส์ (โครงการ Crossroads) เฟส 1 มูลค่ารวมไม่เกิน 311.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ
 - การออกและเสนอขายหุ้นกู้แปลงสภาพ อายุไม่เกิน 5 ปี มูลค่าการเสนอขายไม่เกิน 200 ล้านดอลลาร์สหรัฐ อายุไม่เกิน 5 ปี
 - การออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกและเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 3 (“ESOP-Warrant-3”) จำนวนไม่เกิน 50,000,000 หน่วย อายุไม่เกิน 5 ปี
 - การเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 2,041,829,723 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 2,041,829,723 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท) รวมเป็นทุนจดทะเบียน 10,228,502,526 บาท รายละเอียดดังนี้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อลงทุนในโครงการพัฒนา Tourist facilities บน Embodhoo Lagoon ในสาธารณรัฐมัลดีฟส์ และเป็นแหล่งเงินทุนสำหรับการลงทุนในอนาคต
2. เพื่อชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน
3. เป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการดำเนินกิจการ

¹ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51.6 ซึ่งเป็นผลจากการออกและจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของเนอวานา ไดอิจิ ให้แก่บุคคลในวงจำกัดในเดือนมิถุนายนและกรกฎาคม 2560

การจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน	<ol style="list-style-type: none"> 1. จำนวนไม่เกิน 500,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัดตามแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) ราคาเสนอขาย ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของราคาตลาด¹ 2. จำนวนไม่เกิน 1,491,829,723 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิแปลงสภาพโดยผู้ถือหุ้นกู้แปลงสภาพ 3. จำนวน 50,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิ ESOP-Warrant-3
-----------------------	--

กรกฎาคม 2560

- บริษัทฯ ได้ระดมทุนตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 ซึ่งประกอบด้วยการเข้าทำรายการดังนี้
 - การออกและจำหน่ายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) จำนวน 400 ล้านหุ้น มูลค่ารวม 1,664 ล้านบาท
 - การออกและเสนอขายหุ้นกู้แปลงสภาพ (สกุลเงินเหรียญสหรัฐ อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2.00 ต่อปี อายุไม่เกิน 5 ปี จัดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์) ให้แก่นักลงทุนสถาบันในต่างประเทศ มูลค่ารวม 180 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

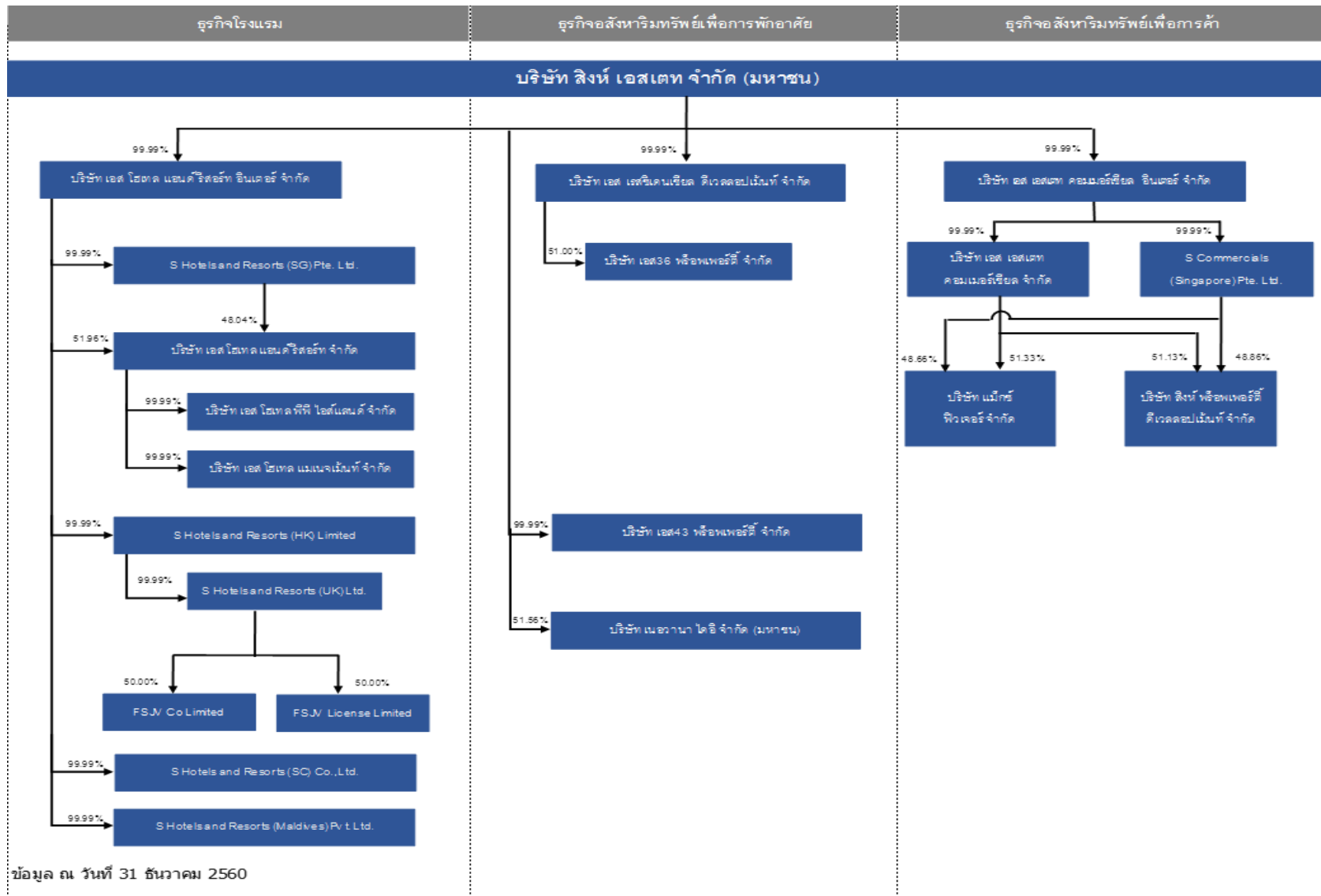
พฤศจิกายน 2560

- บริษัท เอส 43 พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (บริษัทย่อยร้อยละ 99) ซื้อที่ดินขนาดประมาณ 2 ไร่ กลางซอยสุขุมวิท 43 เพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับบน (Super luxury)
- เปิดตัวโครงการ “ดิ เอส สุขุมวิท 36” (The ESSE Sukhumvit 36) ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับบน (Super luxury) ตั้งอยู่บริเวณปากซอยสุขุมวิท 36 (ติดสถานีรถไฟฟ้าทองหล่อ) มูลค่าโครงการรวมประมาณ 6,300 ล้านบาท โดยมีกำหนดแล้วเสร็จและเริ่มการโอนกรรมสิทธิ์ในไตรมาสที่ 4 ปี 2563

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 มกราคม 2561 บริษัทฯ มีบริษัทในกลุ่มรวม 27 บริษัท ประกอบด้วย สิงห์ เอสเตท ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่ และบริษัทย่อยทั้งทางตรงและทางอ้อม และบริษัทร่วม จำนวน 16 บริษัท (ไม่รวมบริษัทย่อยซึ่งอยู่ระหว่างการชำระบัญชี เลิกกิจการ) ซึ่งสามารถสรุปภาพรวมโครงสร้างเงินลงทุนของกลุ่มบริษัท โดยจำแนกตามกลุ่มธุรกิจได้ ดังนี้

¹ คำนวณจากราคาเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหุ้นของบริษัทฯ ที่ทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ในช่วงระยะเวลาไม่น้อยกว่า 7 วันทำการติดต่อกัน แต่ไม่เกิน 15 วันทำการติดต่อกันก่อนวันกำหนดราคาเสนอขายหุ้น



ทั้งนี้ รายละเอียดบริษัทย่อย ปรากฏตามหัวข้อ “สรุปข้อมูลทั่วไปของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป”

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

การรวมธุรกิจดังกล่าวและการเข้าเป็นส่วนหนึ่งของบริษัท บลูมรดกบิวเวอร์รี่ จำกัด นำมาสู่แผนธุรกิจฉบับใหม่ การปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจ และการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2560 แบ่งออกได้เป็น 5 กลุ่ม ตามแหล่งที่มาของรายได้ ดังนี้

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการในปัจจุบัน

การรวมธุรกิจและการปรับโครงสร้างผู้ถือหุ้นในเดือนกันยายน 2557 นำมาสู่นโยบายในการขยายธุรกิจและแผนธุรกิจฉบับใหม่ซึ่งมุ่งเน้นการเติบโตผ่านการซื้อที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพและพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพภายใต้แนวคิด “Best in Class” ควบคู่ไปกับการลงทุน การร่วมลงทุน และการเข้าซื้อกิจการหรือสินทรัพย์ที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ที่จะเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับแนวหน้า ที่มุ่งมั่นสร้างสรรค์โครงการเปี่ยมคุณภาพด้วยความประณีต เพื่อสร้างไลฟ์สไตล์ใหม่ที่ครบถ้วนทั้งการพักอาศัย พักผ่อน ทำงาน และช้อปปิ้ง รวมถึงสร้างการเติบโตและส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม

การลงทุนและขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องของบริษัทฯ ส่งผลให้ ณ สิ้นปี 2560 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทร่วมทุนทั้งในและต่างประเทศ รายละเอียด ดังนี้

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย

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

โดยในปี 2560 บริษัทฯ มีโครงการที่พักอาศัยภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 รวม 4 โครงการ ประกอบด้วย โครงการคอนโดมิเนียมระดับบนจำนวน 3 โครงการ ได้แก่ “ดิ เอส อโศก” (The ESSE Asoke) “ดิ เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์” (The ESSE at Singha Complex) และ “ดิ เอส สุขุมวิท 36” (The ESSE Sukhumvit 36) และโครงการบ้านเดี่ยวระดับบน (Ultra-Luxury) “สันติบุรี เดอะ เรซิเดนซ์” (Santiburi The Residences) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโครงการที่พักอาศัยภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ เนอวานา ไดอิจ จำกัด (มหาชน) (“เนอวานา ไดอิจ”) บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 51.56¹ จำนวน 15 โครงการ โดยรายได้หลักจากธุรกิจดังกล่าวนี้ ประกอบด้วย รายได้จากการขายห้องชุดและบ้านประเภทสร้างเสร็จก่อนขาย โดยบริษัทฯ จะรับรู้รายได้ดังกล่าวเมื่อโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดหรือบ้านนั้นๆ ให้แก่ผู้ซื้อ สำหรับรายได้จากการขายบ้านประเภทสร้างเสร็จแล้ว บริษัทฯ จะรับรู้รายได้จากการขายที่ดินเมื่อโอนกรรมสิทธิ์และทยอยรับรู้รายได้จากค่าบ้านตามความคืบหน้าของงานก่อสร้าง

¹ สัดส่วนการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีโครงการที่พักอาศัยภายใต้แบรนด์ต่างๆ ดังนี้

โครงการดิ เอส อโศก (The ESSE Asoke)

ที่ตั้ง:	333 ถนนสุขุมวิท 21 แขวงคลองเตย เขตวัฒนา กรุงเทพฯ
ขนาดที่ดิน:	2-2-74 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
รายละเอียดโครงการ:	คอนโดมิเนียมระดับลักซ์วรี 1 อาคาร สูง 55 ชั้น ประกอบด้วย ห้องชุดแบบ 1 ห้องนอน 2 ห้องนอน และ เพนท์เฮาส์ รวม 419 ยูนิต พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ สระว่ายน้ำ (Sky Panoramic Pool) ฟิตเนส กอล์ฟซิมูเลเตอร์ ห้องสมุด ห้องประชุม และที่จอดรถ พร้อมที่จอดรถซูเปอร์คาร์ และซูเปอร์โบะ
ศักยภาพของโครงการ:	โครงการตั้งอยู่บนถนนอโศกมนตรีซึ่งเป็นทำเลที่มีศักยภาพสูงเชิงธุรกิจ และแวดล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ศูนย์การค้า สถานศึกษาและมหาวิทยาลัย โรงพยาบาล และโรงแรม และที่สำคัญคือเป็นทำเลที่แวดล้อมไปด้วยอาคารสำนักงานชั้นนำ การเดินทางสะดวกสบายใกล้จุดขึ้นลงทางด่วนพิเศษศรีรัช สถานีรถไฟใต้ดิน (MRT) เพชรบุรีและสุขุมวิท สถานีรถไฟฟ้า (BTS) อโศก และแอร์พอร์ตลิงค์ (Airport Link) สถานีมีกกะสัน
มูลค่าโครงการ:	ประมาณ 4,900 ล้านบาท
ความคืบหน้าโครงการ:	การก่อสร้าง: เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณที่กำหนด การขาย(สุทธิ): 76% ของมูลค่าโครงการ
กำหนดแล้วเสร็จ:	คาดว่าจะการก่อสร้างจะแล้วเสร็จและเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดได้ในเดือนธันวาคม 2561

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

ที่ตั้ง:	มุมถนนอโศกมนตรีและถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ โครงการตั้งอยู่บนแยกถนนอโศก-เพชรบุรีตัดใหม่ (เดิมเป็นที่ตั้งของสถานทูตญี่ปุ่น) ด้านหน้าติดถนนเพชรบุรีตัดใหม่ ด้านซ้ายติดถนนอโศกมนตรีเชื่อมต่อกับถนนพระราม 9 และถนนสุขุมวิท
ขนาดที่ดิน:	2-0-98 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
รายละเอียดโครงการ:	คอนโดมิเนียมระดับลักซ์วรี 1 อาคาร สูง 39 ชั้น ประกอบด้วย ห้องชุดแบบ 1 ห้องนอน 2 ห้องนอน และ เพนท์เฮาส์ รวม 319 ยูนิต พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ สระว่ายน้ำ ฟิตเนส ห้องสมุด ห้องประชุม co-working space และที่จอดรถ พร้อมที่จอดรถซูเปอร์คาร์
ศักยภาพของโครงการ:	โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพสูง ด้านवादิตโครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานเกรดเอและพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า (Mixed-use Commercial Complex) ด้านหลังติดคลองแสนแสบ ใกล้ท่าเรือด่วน และใกล้ย่านธุรกิจสำคัญ แวดล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ ห้างสรรพสินค้า อาคารสำนักงานขนาดใหญ่ ธนาคาร สถานทูต สถานศึกษาและมหาวิทยาลัย และโรงพยาบาล สามารถเข้าถึงได้โดยสะดวก ใกล้จุดขึ้นลงทางด่วนพิเศษศรีรัช

	สถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน (MRT) เพชรบุรีและสุขุมวิท สถานีรถไฟฟ้า (BTS) อโศก และแอร์พอร์ตลิงค์ (Airport Link) สถานีมักกะสัน
มูลค่าโครงการ:	ประมาณ 4,300 ล้านบาท
ความคืบหน้าโครงการ:	การก่อสร้าง: เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณที่กำหนด การขาย(สุทธิ): 91% ของมูลค่าโครงการ
กำหนดแล้วเสร็จ:	คาดว่าจะการก่อสร้างจะแล้วเสร็จและเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดได้ในไตรมาสที่ 3 ปี 2562

โครงการดิ เอส สุขุมวิท 36 (The ESSE Sukhumvit 36)

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

ที่ตั้ง:	บริเวณห้วยมุ่มชอยสุขุมวิท 36 ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพฯ โครงการตั้งอยู่ปากซอยสุขุมวิท 36 ติดรถไฟฟ้า (BTS) สถานีทองหล่อ
ขนาดที่ดิน:	2-2-0 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
รายละเอียดโครงการ:	คอนโดมิเนียมระดับลักซ์วรี 1 อาคาร สูง 43 ชั้น ประกอบด้วย ห้องชุดแบบ 1-3 ห้องนอน และ เพนท์เฮาส์ รวม 338 ยูนิต พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ สระว่ายน้ำ ฟิตเนส บ่อแช่น้ำร้อน (Onsen) ห้องชมภาพยนตร์ (Theatre) ห้องสมุด ห้องประชุม co-working space และที่จอดรถ
ศักยภาพของโครงการ:	โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพสูง ใกล้ย่านธุรกิจสำคัญ แวดล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ ศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้า สถานศึกษา และโรงพยาบาล สามารถเข้าถึงได้โดยสะดวก ห่างจากรถไฟฟ้า (BTS) สถานีทองหล่อเพียง 20 เมตร
มูลค่าโครงการ:	ประมาณ 6,300 ล้านบาท
ความคืบหน้าโครงการ:	การก่อสร้าง: เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณที่กำหนด การขาย(สุทธิ): 46% ของมูลค่าโครงการ
กำหนดแล้วเสร็จ:	คาดว่าจะการก่อสร้างจะแล้วเสร็จและเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดได้ในไตรมาสที่ 4 ปี 2563

โครงการสันติบุรี เดอะ เรสซิเดนซ์ (Santiburi The Residences)

ที่ตั้ง:	ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงนวลจันทร์ เขตปทุมธานี กรุงเทพฯ เลียบริมทางด่วนรามอินทรา-อาจณรงค์
ขนาดที่ดิน:	45 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
รายละเอียดโครงการ:	โครงการที่พักอาศัยระดับซูเปอร์ลักซ์วรี ในรูปแบบของบ้านสิ่งสร้าง 2 ชั้น และ 3 ชั้น บนที่ดินต่อแปลงขนาดตั้งแต่ 1 ไร่ขึ้นไป พร้อมพื้นที่ใช้สอยเฉลี่ยประมาณ 1,250 ตารางเมตร

	รวมจำนวนทั้งหมด 26 หลังโดดเด่นด้วยการออกแบบ คุณภาพของวัสดุ และการให้บริการแก่ผู้อยู่อาศัยในระดับ World Class
ศักยภาพของโครงการ:	ที่ดินอยู่ในย่านที่พักอาศัยระดับกลางถึงระดับบน แวดล้อมด้วยศูนย์การค้าขนาดใหญ่และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน การเดินทางสะดวกสบายใกล้จุดขึ้นลงทางด่วน งามอินทรา-อาภาธรวงศ์
มูลค่าโครงการ:	ประมาณ 5,500 ล้านบาท
ความคืบหน้าโครงการ:	การก่อสร้าง: อยู่ระหว่างก่อสร้างบ้านตัวอย่าง การขาย: เปิดขายอย่างไม่เป็นทางการ (Pre-sales) ระหว่างเดือนตุลาคม 2559 – ตุลาคม 2560 คาดว่าจะเปิดตัวโครงการในไตรมาสที่ 3 ปี 2561

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโครงการที่พักอาศัยภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน) (“เนอวานา ไดอิ”) บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 51.56² จำนวน 16 โครงการ มูลค่าโครงการคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 รวมประมาณ 7,229 ล้านบาท (ดูรายละเอียดได้ในรายงานประจำปี 2560 ของบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน))

ธุรกิจโรงแรม

ธุรกิจโรงแรมและให้บริการบริหารโรงแรมเป็นอีกหนึ่งธุรกิจหลักและมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดภายหลังการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการขยายธุรกิจประเภทนี้ผ่านช่องทางการร่วมทุน (Joint Investment) และการเข้าซื้อกิจการ (Acquisition) โดยการเข้าลงทุนจะพิจารณาจากองค์ประกอบที่สำคัญ ประกอบด้วยทำเลที่ตั้ง อุปสงค์และอุปทาน คุณภาพของสินทรัพย์ ทีมผู้บริหาร ผลตอบแทนจากการลงทุน รวมถึงศักยภาพในการเติบโต ทั้งในแง่ของการเพิ่มจำนวนห้องพัก อัตราการเข้าพัก และอัตราค่าห้องพัก โดยรายได้หลักจากธุรกิจนี้ ประกอบด้วย รายได้ค่าห้องพัก รายได้จากการขายอาหารและเครื่องดื่ม และรายได้จากการให้บริการอื่น

ในปี 2560 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 แห่ง ตามลำดับ) ซึ่งอยู่ภายใต้บริษัทร่วมทุน FS JV Co Limited และ FS JV License Limited ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 50 (ดูรายละเอียดทรัพย์สินได้ในหัวข้อ “โครงการในปัจจุบัน”)

โรงแรมสันติบุรี บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา

รีสอร์ทระดับ 5 ดาว ซึ่งที่รู้จักของนักท่องเที่ยวมานานกว่า 20 ปี เป็นกิจการโรงแรมแห่งแรกของบริษัทฯ ที่ได้ลงทุนผ่านการรับโอนกิจการทั้งหมดเมื่อปี 2557 ภายหลังการปรับโครงสร้างการถือหุ้น

² สัดส่วนการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

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) ศูนย์บริการกีฬาสีและเครื่องเล่นทางน้ำ (Water Sport Activity Center)
จำนวนห้องพัก:	77 ห้อง ในรูปแบบของ Duplex และวิลล่าส่วนตัว
อัตราการเข้าพัก:	ร้อยละ 71 (อัตราเฉลี่ยปี 2560)
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 ซึ่งดำเนินการแล้วเสร็จและเปิดให้บริการในปี 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:	วิลล่าส่วนตัวในรูปแบบบังกะโลและกลุ่มวิลล่า (Villa Cluster) รวม 201 หลัง
อัตราการเข้าพัก:	ร้อยละ 81 (อัตราเฉลี่ยปี 2560)
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย:	กลุ่มลูกค้าแบบครอบครัว โดยเฉพาะชาวเอเชีย (เกาหลี จีน ญี่ปุ่น) และรัสเซีย

กลุ่มโรงแรมในสหราชอาณาจักร

ณ สิ้นปี 2560 บริษัทฯ ประกอบกิจการโรงแรมในสหราชอาณาจักรรวม 29 แห่ง (22 แห่งในประเทศอังกฤษ และ 7 แห่งในประเทศสกอตแลนด์) มีจำนวนห้องพักรวม 3,115 ห้อง ซึ่งเป็นการดำเนินงานผ่านบริษัทร่วมทุนที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 50 โรงแรมแต่ละแห่งตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ อาทิ ศูนย์กลางธุรกิจ แหล่งท่องเที่ยวภายในประเทศ ศูนย์การจัดกิจกรรมประเภท MICE (งานประชุม สัมมนา และจัดเลี้ยงในท้องถิ่น)

กลุ่มโรงแรมในสหราชอาณาจักร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

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	121
Mercure Bewdley The Heath	4	Kidderminster ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	44
Mercure Leeds Parkway	3	Leeds ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	118
Mercure Leicester The Grand	4	Leicester ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	104

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

ธุรกิจสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าได้แก่ อสังหาริมทรัพย์ประเภทศูนย์การค้า และอาคารสำนักงานให้เช่า เป็นต้น เป็นอีกหนึ่งธุรกิจหลักของบริษัทฯ และถูกบรรจุอยู่ในแผนธุรกิจระยะ 5 ปี เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง สร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (recurring income) ให้แก่บริษัทฯ และให้ผลตอบแทนต่อการลงทุนอยู่ในเกณฑ์ดี บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายธุรกิจประเภทนี้ผ่านการพัฒนาด้วยตนเองและการลงทุนผ่านการเข้าซื้อกิจการ (Acquisition) โดยรายได้หลักจากธุรกิจดังกล่าวนี้ ประกอบด้วย รายได้ค่าเช่าพื้นที่ รายได้จากการให้บริการระบบสาธารณูปโภคและระบบรักษาความปลอดภัย และรายได้จากการให้บริการเสริมอื่น

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

เดอะ ไลท์เฮ้าส์ (The Lighthouse)

เดอะ ไลท์เฮ้าส์ เป็นพื้นที่ค้าปลีกขนาดเล็กที่ได้ถูกพัฒนาและเปิดให้บริการก่อนปรับโครงสร้างการถือหุ้น และเป็นส่วนหนึ่งของโครงการเดอะ ไลท์เฮ้าส์ คอนโดมิเนียม (โครงการที่พักอาศัยที่ปิดการขายและส่งมอบให้นิติบุคคลก่อนปรับโครงสร้างการถือหุ้น)

ที่ตั้ง:	ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันใต้ 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
อัตราเช่าพื้นที่:	ร้อยละ 84 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)
ร้านค้า (ผู้เช่าพื้นที่):	ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านอาหารและเครื่องดื่ม โรงเรียนกวดวิชา คลินิก ธนาคาร กิจการ SME

อาคารสำนักงานชั้นทาวเวอร์ส (Suntowers)

อาคารสำนักงานชั้นทาวเวอร์ส เป็นสินทรัพย์คุณภาพซึ่งบริษัทฯ เข้าลงทุนผ่านการรับโอนกิจการทั้งหมดเมื่อเดือนสิงหาคม 2558 ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจฝั่งเหนือของกรุงเทพฯ แวดล้อมด้วยอาคารสำนักงานชั้นนำ ศูนย์การค้า และสถานศึกษา โดยในปี 2559 อาคารสำนักงานชั้นทาวเวอร์สได้รับการปรับปรุงตามโครงการเพิ่มมูลค่าให้กับทรัพย์สิน (Value Enhancement Project) โดยการยกระดับสิ่งอำนวยความสะดวกภายในอาคารสำนักงาน และปรับปรุงรูปแบบใหม่ให้กับ

ส่วนโถงลอยบันไดและพื้นที่ส่วนกลาง และได้ดำเนินการพัฒนาพื้นที่ค้าปลีกและร้านค้าแบบ 2 ชั้น ภายใต้ชื่อ “ชั้นพลายา” บนที่ดินบริเวณใกล้เคียงซึ่งเป็นที่ดินสิทธิการเช่าระยะเวลา 15 ปี และเปิดให้บริการเชิงพาณิชย์ในเดือนมิถุนายนปี 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 และไม่ไกลจากสถานีรถไฟฟ้า และรถไฟใต้ดิน อาคารสำนักงานประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ ห้องประชุมที่สามารถรองรับได้ประมาณ 150 คน ห้องออกกำลังกาย ที่จอดรถพร้อมระบบรักษาความปลอดภัย และพื้นที่ค้าปลีก
พื้นที่อาคารทั้งหมด:	ประมาณ 122,900 ตารางเมตร
พื้นที่ให้เช่า	
- พื้นที่สำนักงาน:	ประมาณ 59,000 ตารางเมตร
- พื้นที่ค้าปลีก:	ประมาณ 2,400 ตารางเมตร
อัตราค่าเช่าพื้นที่	
- พื้นที่สำนักงาน:	ร้อยละ 96 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)
- พื้นที่ค้าปลีก:	ร้อยละ 96 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)
ลักษณะธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่	บริษัทขนาดใหญ่และขนาดกลางทั้งในและต่างประเทศ
รายใหญ่:	

ธุรกิจบริการอสังหาริมทรัพย์และโรงแรม

ธุรกิจด้านบริการอสังหาริมทรัพย์และโรงแรมเป็นธุรกิจที่ส่งเสริมกันเป็นอย่างดีกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจโรงแรมของบริษัท อีกทั้งยังเป็นการต่อยอดทางธุรกิจโดยอาศัยศักยภาพและความชำนาญในธุรกิจของผู้บริหารและพนักงานของบริษัท เพื่อสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องให้แก่บริษัท ธุรกิจบริการนี้ ประกอบด้วย การให้คำปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์และ/หรือโรงแรมทั้งก่อนเริ่มต้นและระหว่างดำเนินการโครงการ โดยครอบคลุมถึงการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ การสำรวจและศึกษาตลาด การกำหนดรูปแบบของโครงการ การวางแผนการพัฒนา การควบคุมการออกแบบและบริหารงานก่อสร้าง การบริหารงานขาย และการบริหารจัดการโครงการแบบครบวงจร

ธุรกิจผลิตและจำหน่าย และเป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง

ธุรกิจผลิตและจำหน่าย และเป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุก่อสร้างเป็นธุรกิจที่ส่งเสริมกันเป็นอย่างดีกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยของกลุ่มบริษัท ธุรกิจดังกล่าวนี้อยู่ภายใต้การดำเนินงานของเนอวานา ไดอิ ผลิตภัณฑ์หลักประกอบด้วย คอนกรีตสำเร็จรูป ผนังสำเร็จรูป รั้วสำเร็จรูปภายใต้เครื่องหมายการค้า “เฟนเซอร์” (Fenzer) และ “นิวโว” (Nuevo) ประตูและหน้าต่างอลูมิเนียมภายใต้ตราสินค้า “เอเทค” (Atech)

ทั้งนี้ เพื่อให้การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและปราศจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายเพื่อแบ่งแยกขอบข่ายในการดำเนินธุรกิจระหว่างบริษัทฯ และเนอวานา ได้อย่างชัดเจน ดังนี้

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ¹	เนอวานา ได้อย และบริษัทย่อย
<p>ประกอบธุรกิจหลัก ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภท คอนโดมิเนียม โดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ luxury² และ super luxury³ และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทแนวราบ โดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ luxury⁴ ธุรกิจโรงแรม ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า ธุรกิจบริการอสังหาริมทรัพย์และโรงแรม 	<p>ประกอบธุรกิจหลัก ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภท คอนโดมิเนียม โดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับต่ำกว่า luxury² ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทแนวราบ ทาวน์โฮม และโฮมออฟฟิศ โดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับต่ำกว่า luxury⁴ ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและรับสร้างบ้าน ธุรกิจผลิตและจำหน่าย และเป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง

หมายเหตุ ¹ ไม่รวมเนอวานา ได้อยและบริษัทย่อยของเนอวานา ได้อย

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 ไร่ ขึ้นไป

โครงสร้างรายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ

ภายหลังการรวมธุรกิจเมื่อปี 2557 (ดูรายละเอียดในหัวข้อ “สรุปการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ”) บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องผ่านการร่วมทุน (Joint Investment) การเข้าซื้อกิจการ (Acquisition) และการซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการที่พักอาศัย ส่งผลให้รายได้รวมของบริษัทฯ เติบโตอย่างมีนัยสำคัญในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงสร้างรายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ ดังนี้

กลุ่มธุรกิจ/ดำเนินการโดย	ร้อยละการถือหุ้นของ บริษัทฯ ¹	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย		1,175	54.14	1,563	44.79	2,388	38.62
<u>บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม และโฮมออฟฟิศ</u>		1,126	51.88	1,259	36.07	1,934	31.27
- บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)							
- บริษัท แม็กซี ฟิวเจอร์ จำกัด	99.00						
- บริษัท เนอวานา ไดอิจ จำกัด (มหาชน)	51.56						
<u>คอนโดมิเนียม</u>		49	2.26	0	0.00	0	0.00
- บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)							
<u>รับสร้างบ้าน</u>		0	0.00	304	8.71	454	7.35
- บริษัท เอส เรสซิเดนเชียล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	99.99						
- บริษัท เนอวานา คอนสตรัคชั่น จำกัด	51.55						
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า		240	11.04	578	16.55	2,114	34.19
- บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)							
- บริษัท สิงห์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	99.99						
- บริษัท แม็กซี ฟิวเจอร์ จำกัด	99.00						
โรงแรม		734	33.81	968	27.74	1,074	17.37
- บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)							
- บริษัท เอส โฮเทลพีทีไอส์แลนด์ จำกัด	99.00						
วัสดุก่อสร้าง		0	0.00	0	0.00	173	2.79
- บริษัท คิวเทค โปรดักส์ จำกัด	51.55						
- บริษัท เอเทค เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด	51.55						
ธุรกิจอื่น		0	0.00	125	3.57	109	1.77
- บริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด	99.00						
รายได้อื่น²		22	1.01	256	7.35	325	5.26
ดอกเบี้ยรับ		35	1.60	148	4.23	153	2.48
รายได้อื่นๆ		28	1.31	109	3.12	139	2.25
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมทุน		(41)	(1.90)	0	0.00	33	0.54
รายได้รวม²		2,171	100.00	3,490	100.00	6,183	100.00

¹ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560² ไม่รวมรายการที่ไม่เกี่ยวกับการดำเนินงาน อาทิ กำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน ผลจากการปรับปรุงมูลค่าดีธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และการซื้อ/จำหน่ายสินทรัพย์

2.2 โครงการในอนาคต

เพื่อให้บริษัทฯ สามารถเติบโตและขยายธุรกิจได้ตามเป้าหมายและบรรลุนิยามทัศน์ “เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับแนวหน้าที่มุ่งมั่นสร้างสรรค์โครงการเปี่ยมคุณภาพด้วยความประณีต เพื่อสร้างไลฟ์สไตล์ใหม่ที่ครบถ้วนทั้งการพักอาศัย พักผ่อน ทำงาน และช้อปปิ้ง รวมถึงสร้างการเติบโตและส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม” นอกเหนือจากการลงทุน/การลงทุนร่วม (Investment/Joint Investment) และเข้าซื้อกิจการหรือสินทรัพย์ที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง (Merger and Acquisition) การซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการคุณภาพแบบ “Best in Class” อย่างต่อเนื่องจึงเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์หลักในการเติบโตธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีโครงการระหว่างการพัฒนาและที่ดินเปล่าที่อยู่ระหว่างการศึกษาดังนี้

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย

บริษัทฯ มีที่ดินที่อยู่ระหว่างการศึกษาเพื่อพัฒนาเป็นโครงการที่พักอาศัย ดังนี้

โครงการคอนโดมิเนียมในซอยสุขุมวิท 43

ที่ตั้ง:	กลางซอยสุขุมวิท 43 ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพฯ
ขนาดที่ดิน:	1-3-71 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
ศักยภาพของที่ดิน:	โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพสูง เหมาะสำหรับการพัฒนาเป็นโครงการที่พักอาศัยระดับบน ใกล้ย่านธุรกิจสำคัญ แวดล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ ศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้า อาคารสำนักงานขนาดใหญ่ โรงเรียนนานาชาติ และโรงพยาบาล สามารถเข้าถึงได้โดยสะดวก ใกล้รถไฟฟ้า (BTS) สถานีพร้อมพงษ์
ความคืบหน้าโครงการ:	อยู่ระหว่างการศึกษาและพัฒนาแบบโครงการในรายละเอียด คาดว่าจะเปิดตัวโครงการในปี 2561

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

โครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ (Singha Complex)

ที่ตั้ง:	มุมถนนอโศกมนตรีและถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ โครงการตั้งอยู่บนแยกถนนอโศก-เพชรบุรีตัดใหม่ (เดิมเป็นที่ตั้งของสถานทูตญี่ปุ่น) ด้านหน้าติดถนนเพชรบุรีตัดใหม่ ด้านซ้ายติดถนนอโศกมนตรีเชื่อมต่อกับถนนพระราม 9 และถนนสุขุมวิท
ขนาดที่ดิน:	9-0-23 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
รายละเอียดโครงการ:	อาคารสำนักงานเกรดเอและพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า (Mixed-use Commercial Complex) ตัวอาคาร สูง 42 ชั้น ขนาดพื้นที่อาคารรวมประมาณ 120,000 ตารางเมตร ประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> - พื้นที่สำนักงาน 28 ชั้น (พื้นที่ให้เช่าสุทธิ 60,000 ตารางเมตร) - พื้นที่ค้าปลีก 4 ชั้น (พื้นที่ให้เช่าสุทธิประมาณ 4,500 ตารางเมตร)

	- พื้นที่จอดรถ 10 ชั้น (รองรับรถได้ประมาณ 880 คัน)
ศักยภาพของโครงการ:	โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพสูง ด้านซ้ายติดโครงการดิ เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์ คอนโดมิเนียมระดับบน ด้านหลังติดคลองแสนแสบ ใกล้ท่าเรือด่วน และใกล้ย่านธุรกิจสำคัญ แวดล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ ห้างสรรพสินค้า อาคารสำนักงานขนาดใหญ่ ธนาคาร สถานทูต สถานศึกษาและมหาวิทยาลัย และโรงพยาบาล สามารถเข้าถึงได้โดยสะดวก ใกล้จุดขึ้นลงทางด่วนพิเศษศรีรัช รถไฟฟ้าใต้ดิน (MRT) สถานีเพชรบุรีและสุขุมวิท รถไฟฟ้า (BTS) สถานีอโศก และแอร์พอร์ตลิงค์ (Airport Link) สถานีมักกะสัน
ความคืบหน้าโครงการ:	การก่อสร้าง: เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณที่กำหนด การปล่อยเช่าพื้นที่: ร้อยละ 23 ของพื้นที่ให้เช่าอาคารสำนักงานทั้งหมด และร้อยละ 40 ของพื้นที่ค้าปลีกให้เช่าทั้งหมด
ลักษณะธุรกิจของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (ผู้เช่าพื้นที่):	พื้นที่สำนักงาน: บริษัทในและต่างประเทศชั้นนำ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่หรือสำนักงานสาขาในกรุงเทพฯ พื้นที่ค้าปลีก: ร้านอาหารและเครื่องดื่ม ธนาคาร ฟิตเนส ร้านค้าในลักษณะจุดให้บริการ
ผู้เช่าหลัก:	บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด และบริษัทในกลุ่ม โดยได้เข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน ในปี 2558 รวมระยะเวลาเช่า 50 ปี นับตั้งแต่วันส่งมอบพื้นที่
กำหนดแล้วเสร็จ:	คาดว่าจะการก่อสร้างจะแล้วเสร็จและเปิดให้บริการเชิงพาณิชย์ในไตรมาสที่ 3 ปี 2561
เงินลงทุน:	ประมาณ 4,255 ล้านบาท (ไม่รวมค่าที่ดิน)

ทั้งนี้ โครงการดังกล่าวข้างต้น ยังไม่รวมโครงการในอนาคตและที่ดินเปล่ารอการพัฒนาภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เนอวานา ไดอิจ จำกัด (มหาชน) (“เนอวานา ไดอิจ”) บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51.56³ (ดูรายละเอียดโครงการในอนาคตของเนอวานา ไดอิจ ได้ในรายงานประจำปี 2560 ของบริษัท เนอวานา ไดอิจ จำกัด (มหาชน))

³ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

2.3 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.3.1 กลยุทธ์องค์กรและนโยบายธุรกิจ

จากวิสัยทัศน์ที่จะเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ ที่มุ่งมั่นสร้างสรรค์โครงการเปี่ยมคุณภาพด้วยความประณีต เพื่อสร้างไลฟ์สไตล์ใหม่ที่ครบถ้วนทั้งการพักอาศัย พักผ่อน ทำงาน และช้อปปิ้ง รวมถึงสร้างการเติบโตและส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ทำให้บริษัทฯ มุ่งสร้างการเติบโตผ่านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในหลากหลายประเภท โดยมีเป้าหมายที่จะเป็น **บริษัทโฮลดิ้งที่พัฒนาและลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (The Property Development & Investment Holding Company)**

เพื่อให้องค์กรบรรลุตามวิสัยทัศน์ บริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์องค์กร (Corporate Strategy) และกลยุทธ์ระดับธุรกิจและฟังก์ชัน (Business & Functional Strategy) ดังนี้

กลยุทธ์องค์กร (Corporate Strategy)

1. สร้างการเติบโตที่ยั่งยืนจากอสังหาริมทรัพย์หลากหลายประเภทโดยอาศัยกลยุทธ์การเติบโตที่หลากหลาย ทั้งการพัฒนาโครงการที่มีความโดดเด่น (Best-in-class), การเข้าซื้อและควบรวมกิจการ (Smart M&A) ภายใต้กรอบการกำกับดูแลกิจการที่ดี และการบริหารความเสี่ยง
2. สร้างองค์กรให้มีแบรนด์ที่แข็งแกร่งควบคู่ไปกับการพัฒนาที่ยั่งยืน ตลอดจนพัฒนาทุนมนุษย์และพื้นฐานองค์กรให้มีความพร้อม เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว

กลยุทธ์ระดับธุรกิจและฟังก์ชัน (Business & Functional Strategy)

1. กลยุทธ์ลงทุนและการพัฒนาธุรกิจ (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. กลยุทธ์การพัฒนาที่ยั่งยืนและนวัตกรรม (Sustainability Development & Innovation Strategy)
7. กลยุทธ์การพัฒนาความสามารถในการพัฒนาโครงการ (Project Development Strategy)
8. กลยุทธ์การบริหารทุนมนุษย์และพัฒนาองค์กร (Human Capital & Organizational Development Strategy)
9. กลยุทธ์การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานองค์กร (Corporate Infrastructure Development Strategy)

กลยุทธ์การลงทุนและการพัฒนาธุรกิจ (Investment & Business Development Strategy)

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสร้าง สัดส่วนของสินทรัพย์ที่มีศักยภาพเพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดีอย่างยั่งยืน บริษัทฯ จึงกำหนดกลยุทธ์การลงทุน โดยลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพทั้งในและต่างประเทศ ภายใต้กรอบนโยบายการลงทุนและการบริหารความเสี่ยงที่มีการทบทวนให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยภายนอก โดยมุ่งเน้นลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่

ก่อให้เกิดรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) และมีศักยภาพในการเพิ่มมูลค่า จากการปรับปรุงเพื่อใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น การปรับปรุงโรงแรมให้มีความสวยงาม ทันสมัย และเพิ่มจำนวนห้องพักในพื้นที่ที่ว่างอยู่ ซึ่งเมื่อสินทรัพย์มีการเติบโตอย่างมีประสิทธิภาพแล้ว บริษัทฯ จะนำสินทรัพย์บางส่วนเข้าสู่ตลาดทุนผ่านเครื่องมือต่างๆ เช่น การระดมทุนผ่านตลาดหลักทรัพย์ การออกกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Investment Trust) หรือ REIT โดยบริษัทฯ จะยังร่วมเป็นเจ้าของเพื่อสร้างความมั่นใจต่อนักลงทุน โดยเงินที่ได้จากการนำสินทรัพย์เข้าสู่ตลาดทุน จะถูกนำมาลงทุนในโครงการอื่นๆ ที่มีศักยภาพการเติบโตที่สูงกว่าต่อไป โดยกระบวนการทั้งหมดจะเป็นไปตามกลยุทธ์ของบริษัทที่เรียกว่า “Smart M&A”

ในส่วนของการพัฒนาธุรกิจ บริษัทฯ มุ่งมั่นในการพัฒนาธุรกิจทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมุ่งสร้างธุรกิจที่มีความโดดเด่น แตกต่าง สร้างผลตอบแทนที่ดีในระยะยาว และเป็นไปตามหลักการพัฒนายั่งยืนของบริษัทฯ โดยอาศัยความชำนาญของบริษัทฯ ในการพัฒนาและบริหารอสังหาริมทรัพย์หลากหลายประเภท ผสานกับพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการเข้าสู่ตลาดใหม่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์และรูปแบบธุรกิจใหม่ ซึ่งการพัฒนาธุรกิจใหม่นั้น บริษัทฯ จะมีการศึกษาอย่างรอบคอบ ภายใต้กรอบนโยบายการพัฒนาธุรกิจและการบริหารความเสี่ยง ตลอดจนแนวทางการพัฒนายั่งยืนที่มีการคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็น ชุมชน สังคม สิ่งแวดล้อม เพื่อให้แน่ใจว่าโครงการที่พัฒนาจะมีการบริหารโครงการที่ดีและสามารถประสบความสำเร็จจากการลงทุนและพัฒนาธุรกิจใหม่ในที่สุด

กลยุทธ์ธุรกิจที่พักอาศัย (Residential Business Strategy)

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะยกระดับไลฟ์สไตล์การพักอาศัยที่ดี ผ่านโครงการบนทำเลศักยภาพที่มีการออกแบบอย่างประณีต สวยงาม ตอบสนองผู้อยู่อาศัย ทั้งในมุมของฟังก์ชัน ไลฟ์สไตล์ รวมถึงการผสมผสานนวัตกรรม ความใกล้ชิดและเป็นมิตรกับธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ซึ่งจะเป็นสิ่งสำคัญของการอยู่อาศัยในอนาคต รวมถึงการบริหารอสังหาริมทรัพย์ (Property Management) อย่างมีประสิทธิภาพ จนทำให้โครงการสามารถเพิ่มมูลค่าในอนาคต

บริษัทฯ จึงได้กำหนดและปรับกลยุทธ์ตลอดทั้งกระบวนการการพัฒนาที่พักอาศัย โดยสายงานพัฒนาที่พักอาศัยของบริษัทฯ จะมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการเพื่อตอบสนองลูกค้าในกลุ่มพรีเมียมระดับ Super Luxury และ Luxury ทั้งผลิตภัณฑ์แนวตั้งและแนวราบ สำหรับลูกค้าระดับกลางถึงบน (Mid to High) นั้น อยู่ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทย่อยคือ บริษัท เนอวานา ไดอิจ จำกัด (มหาชน) ซึ่งจะเป็นผู้พัฒนาโครงการทั้งแนวตั้งและแนวราบเช่นกัน

สายงานพัฒนาที่พักอาศัยของบริษัทฯ จะมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่มีศักยภาพบนทำเลที่โดดเด่น ภายใต้กรอบนโยบายการพัฒนาธุรกิจและบริหารความเสี่ยง โดยการสรรหาที่ดินจะมุ่งในทำเลที่มีความสอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และมีความโดดเด่นเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการในระดับเดียวกัน โดยการพัฒนาลักษณะจะมุ่งสร้างคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้อยู่อาศัย (Lasting Value) ผ่านการศึกษาลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเชิงลึก เพื่อหาความต้องการหลักและความต้องการใหม่ๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องพื้นที่ใช้สอย สิ่งอำนวยความสะดวก ไลฟ์สไตล์ นวัตกรรม ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ซึ่งจะทำให้การออกแบบผลิตภัณฑ์สามารถตอบสนองความต้องการได้อย่างแม่นยำและทำให้โครงการได้รับการตอบรับที่ดี ในส่วนของงานออกแบบจะมุ่งเน้นความพึงพอใจ ประสิทธิภาพในทุกรายละเอียด ผ่านการทำงานร่วมกับผู้ออกแบบระดับแนวหน้าภายใต้แนวคิดความสวยงามและประโยชน์ใช้สอย (Smart Design, Smart Living) โดยใช้วัสดุและผลิตภัณฑ์ที่มีความสวยงาม คงทน เป็นมิตรกับผู้อยู่อาศัยและสิ่งแวดล้อม และคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรอย่างประหยัดเป็นหลัก ในส่วนของการก่อสร้างจะใช้ผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์และมาตรฐานสูงตามที่บริษัทฯ กำหนด โดยมุ่งเน้นเรื่องคุณภาพความปลอดภัย และการ

ดูแลพื้นที่รอบข้างและชุมชนให้ได้รับผลกระทบจากการก่อสร้างน้อยที่สุด โดยดำเนินการตามกลยุทธ์การพัฒนาความสามารถในการพัฒนาโครงการ (Project Development Strategy) โดยฝ่ายพัฒนาที่อยู่อาศัย และฝ่ายก่อสร้างจะมุ่งทำงานร่วมกันตามนโยบายคุณภาพ เพื่อให้โครงการที่แล้วเสร็จเมื่อลูกค้ามาตรวจรับมีความเรียบร้อย สวยงาม สมบูรณ์ตามที่สัญญาไว้ว่าจะสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้ นอกจากนี้การให้บริการหลังการขายและการบริหารอสังหาริมทรัพย์ (Property Management) โดยสิงห์ เอสเตท จะเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการสร้างมาตรฐานใหม่ให้กับลูกค้าเพื่อให้แน่ใจว่าช่วงเวลาที่ลูกค้าพักอาศัยจะได้รับประสบการณ์ที่เหนือระดับและโครงการจะได้รับการดูแลจากทีมงานมืออาชีพที่จะทำให้โครงการนั้นมีการเพิ่มมูลค่าในอนาคตอย่างต่อเนื่อง

สำหรับลูกค้าระดับกลางถึงบน บริษัท เนอวานา ไดอิ จะมุ่งส่งมอบโซลูชันของการพัฒนาที่พักอาศัย ทั้งโครงการบ้านจัดสรร และการรับสร้างบ้านบนที่ดินของลูกค้า โดยการพัฒนาโครงการ จะมุ่งในทำเลที่มีศักยภาพ สอดคล้องกับการพัฒนาของผังเมืองและการเกิดขึ้นของระบบขนส่งมวลชนใหม่ในอนาคต พัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์ที่สร้างความแตกต่างผ่านความสวยงามเป็นเอกลักษณ์ และนำนวัตกรรมทางการออกแบบมาใช้ เพื่อให้ผู้อยู่อาศัยได้ใกล้ชิดกับธรรมชาติมากขึ้น การออกแบบพื้นที่อย่างชาญฉลาดที่ตอบสนองไลฟ์สไตล์ของทุกคนทั้งพื้นที่ทำกิจกรรมต่างๆ พื้นที่ส่วนตัวสำหรับสมาชิกทุกคนในบ้าน ซึ่งจากแบบบ้านที่มีความโดดเด่นของ เนอวานา ไดอินั้น ลูกค้าที่มีที่ดินอยู่แล้วสามารถที่จะใช้บริการรับสร้างบ้านแบบดังกล่าวบนที่ดินตนเองได้ โดยทีมงานมืออาชีพ และสิ่งที่เนอวานา ไดอิ ยังทำอย่างต่อเนื่องคือการศึกษาความต้องการของลูกค้าที่ซื้อบ้านเนอวานา ไดอิ ไปแล้ว เพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนาแบบบ้านอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ที่พักอาศัยของเนอวานาสามารถตอบสนองไลฟ์สไตล์และสร้างความสุขให้กับทุกคนอย่างแท้จริง

กลยุทธ์ธุรกิจอาคารเชิงพาณิชย์ (Commercial Business Strategy)

บริษัทฯ มุ่งพัฒนาและบริหารอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกให้เข้า บนทำเลที่มีศักยภาพในการเติบโตและมุ่งตอบสนองผู้ใช้อาคารในมิติต่างๆ ทั้ง พื้นที่ใช้สอย สิ่งอำนวยความสะดวก นวัตกรรม ระบบรักษาความปลอดภัย ความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ตลอดจนการให้บริการที่เป็นเลิศและการมุ่งตอบสนองไลฟ์สไตล์ที่นอกเหนือจากการทำงาน เพื่อให้ทุกวัน ทุกเวลาในอาคารได้สร้างประสบการณ์ที่แตกต่างกับคู่แข่งและผู้มาติดต่อ

การดำเนินธุรกิจอาคารเชิงพาณิชย์ของบริษัทฯ ประกอบด้วย การพัฒนาอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกให้เข้า โดยบริษัทฯ เอง การลงทุนและการรับโอนกิจการทั้งหมดมาบริหาร ซึ่งทั้ง 2 ส่วนจะดำเนินการตามกรอบนโยบายการลงทุนและการบริหารความเสี่ยงของบริษัทฯ โดยโครงการที่บริษัทฯ พัฒนาใหม่จะมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการบนทำเลที่มีศักยภาพ ตอบโจทย์การเดินทางโดยการเชื่อมต่อสู่ระบบขนส่งมวลชนที่สำคัญ เช่น รถไฟฟ้า การ ออกแบบคำนึงถึงความต้องการความสะดวกสบายและความมีประสิทธิภาพในการใช้พื้นที่ของผู้เช่าเป็นหลัก เลือกสรรวัสดุคุณภาพสูงโดยคำนึงถึงความสวยงามควบคู่กับประโยชน์การใช้สอยและการบำรุงรักษาอาคารในระยะยาว ออกแบบและติดตั้งระบบอาคารอัจฉริยะตอบสนองทั้งในเรื่องความปลอดภัย การจัดการสารสนเทศ การบริหารอาคารที่มีความทันสมัยตามมาตรฐานสิ่งแวดล้อม (LEED : Leadership in Energy and Environmental Design) สำหรับการพัฒนาพื้นที่ค้าปลิกรั้น จะมุ่งเน้นการตอบสนองไลฟ์สไตล์ใหม่ๆ ของลูกค้า เพื่อเติมเต็มให้ทุกวันของลูกค้ามีประสบการณ์ที่นอกเหนือจากการทำงาน ตลอดจนการมุ่งสร้างการสนับสนุนทางการตลาดร่วมกับร้านค้าเพื่อสร้างความสำเร็จทางธุรกิจให้กับผู้เช่าในระยะยาว

สำหรับอาคารหรือโครงการเชิงพาณิชย์ที่บริษัทฯ รับโอนกิจการมานั้น บริษัทฯ มุ่งเน้นการยกระดับคุณภาพสินทรัพย์ ผ่านการปรับปรุงสินทรัพย์ (Renovation and Refurbishment) และเพิ่มมูลค่าให้กับสินทรัพย์ (Value

Enhancement) โดยการคัดสรรลูกค้า/ผู้เช่าที่มีศักยภาพ ควบคู่ไปกับการบริหารโครงการที่มุ่งเน้นเรื่องการให้บริการ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ รวมถึงระบบอัจฉริยะทั้งในการดูแลความปลอดภัยและการสนับสนุนการบริหารอาคารอย่างครบถ้วน การตกแต่งอย่างสวยงาม ทันสมัยและการจัดกิจกรรมการตลาดอย่างสม่ำเสมอ ตลอดจนการดูแลอาคารตามมาตรฐานสิ่งแวดล้อมอย่างมีประสิทธิภาพด้วยทีมงานบริหารอาคารเชิงพาณิชย์ที่มีประสบการณ์

กลยุทธ์ธุรกิจโรงแรมและบริการ (Hospitality Business Strategy)

บริษัทฯ มุ่งลงทุน พัฒนา และบริหารโรงแรมที่สามารถสร้างประสบการณ์และความทรงจำที่พิเศษให้กับแขกผู้มาพัก ผ่านโรงแรมที่ได้รับการพัฒนาอย่างสวยงามประณีตกลมกลืน บนแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่มีความสวยงามเป็นเอกลักษณ์ พร้อมการให้บริการที่เป็นเลิศจากพนักงานที่เป็นคนในพื้นที่ อีกทั้งทางโรงแรมยังใช้การบริหารที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมโดยทีมบริหารโรงแรมที่มีประสบการณ์ ตลอดจนการได้มีส่วนในการเรียนรู้และอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและมรดกทางวัฒนธรรมของแหล่งท่องเที่ยว

บริษัทฯ มุ่งลงทุนและพัฒนาโรงแรมบนแหล่งท่องเที่ยวที่มีความสวยงาม เป็นเอกลักษณ์ สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวกลุ่มที่มีคุณภาพและกำลังซื้อที่ดี และเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพในการเติบโตในอนาคตจากการลงทุนของโครงสร้างพื้นฐานที่เอื้ออำนวยต่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยว เช่น ถนน ท่าเรือ ท่าอากาศยาน หากเป็นการลงทุนในต่างประเทศก็จะพิจารณา นโยบายการพัฒนาการท่องเที่ยวของประเทศนั้นๆ โดยการลงทุนและพัฒนาจะมุ่งเน้นการส่งมอบสินทรัพย์คุณภาพสูง ผ่านการพัฒนาและปรับปรุงสินทรัพย์ (Develop, Renovation and Refurbishment) ทั้งในส่วนห้องพัก ล็อบบี้ ห้องอาหาร และพื้นที่โดยรอบ และมุ่งดูแลอาคารโรงแรม ภูมิทัศน์ให้มีความสะอาด สวยงาม ตลอดจนการเพิ่มจำนวนห้องพักอย่างเหมาะสมเพื่อสร้างรายได้เพิ่มพร้อมกับยังคงรักษาความสะอาดสบายและความเป็นส่วนตัวให้กับผู้เข้าพัก

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

ในส่วนของการบริการ โรงแรมมุ่งเน้นการพัฒนาทักษะพนักงานเพื่อยกระดับคุณภาพการบริการให้มีมาตรฐานทัดเทียมกับเครือโรงแรมชั้นนำของโลก ตลอดจนการอบรมพนักงานในเรื่องของการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมของโรงแรมและพื้นที่รอบข้าง โดยบริษัทฯ มุ่งที่จะดำเนินตามกลยุทธ์การพัฒนายั่งยืน ที่มุ่งสร้างและถ่ายทอดองค์ความรู้ที่สำคัญในเรื่องของการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนมรดกทางวัฒนธรรมต่างๆ โดยมีการเชื่อมโยงกับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มในการร่วมกันดำเนินการเรื่องดังกล่าว เพื่อให้แน่ใจว่าโรงแรมจะมีการเติบโตควบคู่ไปกับชุมชน ซึ่งโรงแรมและชุมชนจะร่วมมือกันในการรักษาทรัพยากรธรรมชาติให้คงความอุดมสมบูรณ์และสวยงามตลอดไป

กลยุทธ์การสร้างแบรนด์ และการตลาด (Corporate Branding & Marketing Strategy)

บริษัทฯ มุ่งสร้างแบรนด์อย่างยั่งยืน โดยสร้างทั้งมิติขององค์กร (Corporate Brand) เพื่อสร้างการรับรู้ ภาพลักษณ์ที่มีความชัดเจนและมีความเป็นเอกลักษณ์ของผู้พัฒนาสังหาริมทรัพย์ชั้นนำให้กับแบรนด์ สิงห์ เอสเตท ในระดับลูกค้าและผลิตภัณฑ์ (Customer & Product Brand) ที่มุ่งสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าเป้าหมาย ผ่านภาพลักษณ์ของความสวยงาม ประณีต และตอบโจทย์ของลูกค้าอย่างแท้จริง เห็นอกว่าโครงการระดับเดียวกัน การสร้างแบรนด์ของนายจ้างที่ดี

(Employer Brand) กับพนักงานเพื่อดึงดูดทรัพยากรที่มีความสามารถและรักษานักงานที่ดีกับองค์กรไว้ การสร้างแบรนด์ความเป็นคู่ค้าที่ดี (Partnership Brand) กับพันธมิตรและคู่ค้าทางธุรกิจ ตลอดจน แบรนด์ของการพัฒนาอย่างยั่งยืน (Sustainable Development Brand) ทั้งในเรื่องของชุมชน สังคมและสิ่งแวดล้อม

จากมิติความหลากหลายในการพัฒนาแบรนด์ บริษัทฯ จึงเริ่มต้นการพัฒนาและปลูกฝังบุคลากรตามค่านิยมองค์กรซึ่งจะสะท้อนไปยังการปฏิบัติงานของพนักงานในทุกระดับ ไม่ว่าจะเป็นคุณภาพการให้บริการ ความเอาใจใส่ในคุณภาพ การพัฒนาโครงการที่มีความประณีต สวยงาม โดดเด่น ตอบสนองไลฟ์สไตล์ลูกค้าในทุกมิติ รวมถึงการสร้างและส่งมอบประสบการณ์ที่ดี การเป็นพันธมิตรที่มีความซื่อสัตย์ โปร่งใสกับพันธมิตรและคู่ค้า ตลอดจนการคำนึงถึงชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม ในทุกกิจกรรมที่ทำ

การสื่อสารการตลาดและประชาสัมพันธ์ จะมุ่งเน้นการทำในเชิงรุก โดยกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนและออกแบบการสื่อสารที่สอดคล้อง เพื่อให้แน่ใจว่าจะสามารถทำให้การสื่อสารการตลาดบรรลุวัตถุประสงค์และเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะการทำการตลาดผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ ที่มุ่งนำเสนอข้อมูลและบทความที่มีความโดดเด่นและปรับเปลี่ยนอย่างรวดเร็วเพื่อตอบสนองกับการแข่งขันในโลกดิจิทัล ในส่วนของการสร้างและส่งมอบประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า บริษัทฯ จะมุ่งสร้างอัตลักษณ์ในทุกจุดที่ลูกค้าสัมผัส ไม่ว่าจะเป็นที่สำนักงานขาย สื่อทางออนไลน์และออนไลน์ บริการผ่านช่องทางต่างๆ เช่น ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์และคอลเซ็นเตอร์ (Call Center) โดยฝ่ายการตลาดและภาพลักษณ์องค์กร พร้อมส่วนงานอื่นที่เกี่ยวข้องจะมีการทำงานร่วมกันในการพัฒนาพนักงานตลอดจนกระบวนการทำงานเพื่อให้แน่ใจว่า บริษัทฯ จะสามารถส่งมอบประสบการณ์ที่ดีและแตกต่างให้กับลูกค้าได้ ซึ่งจะทำให้องค์กรสามารถสร้างแบรนด์ได้อย่างแข็งแกร่ง และช่วยให้องค์กรสามารถประสบความสำเร็จได้ในระยะยาว

กลยุทธ์การพัฒนาความสามารถในการพัฒนาโครงการ (Project Development Strategy)

บริษัทฯ มุ่งสร้างความสามารถในการพัฒนาโครงการ ที่ส่งมอบงานที่มี คุณภาพสูง สวยงาม ประณีต มีเอกลักษณ์ ผ่านการบริหารจัดการและกำกับดูแลโครงการอย่างมืออาชีพ ภายใต้มาตรฐานคุณภาพ เวลาและงบประมาณที่กำหนดไว้ โดยคำนึงถึงชุมชนรอบข้างและสิ่งแวดล้อม

เพื่อตอบสนองความท้าทายในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์หลากหลายประเภท ทั้งที่พักอาศัยแนวตั้งและแนวราบ อาคารสำนักงาน พื้นที่ค้าปลีก โรงแรมและรีสอร์ท บริษัทฯ จึงเน้นการสร้างทีมพัฒนาและทีมบริหารที่มีความเชี่ยวชาญทั้งในด้านการบริหารโครงการ เทคนิคการก่อสร้าง ตลอดจนนวัตกรรมในการก่อสร้างเพื่อพัฒนาออกแบบโครงการที่มีความโดดเด่น สอดคล้องกับแบรนด์ขององค์กรที่จะส่งมอบคุณภาพและคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับลูกค้า

บริษัทฯ มุ่งยกระดับคุณภาพของการบริหารโครงการ กระบวนการทำงาน ต้นทุน โดยการนำระบบและแอปพลิเคชันเพื่อการบริหารจัดการมาใช้ ตลอดจนมุ่งถ่ายทอดองค์ความรู้ให้กับพันธมิตรทางการค้าและคู่ค้า เพื่อให้มั่นใจได้ว่าพันธมิตรทางการค้าและคู่ค้านั้นๆ จะสามารถส่งมอบงานตามมาตรฐานคุณภาพที่บริษัทฯ กำหนดและตามที่บริษัทฯ ได้สัญญาไว้กับลูกค้า บริษัทฯ ได้กำหนดและปฏิบัติตามนโยบายคุณภาพอย่างเคร่งครัด ทั้งในเรื่องของการควบคุมคุณภาพ การบริหารความปลอดภัยในการทำงาน การดูแลเอาใจใส่และรับผิดชอบต่อชุมชนรอบข้างพื้นที่ก่อสร้าง และไม่สร้างผลกระทบต่อผู้ที่เกี่ยวข้องและพื้นที่โดยรอบ ซึ่งเป็นนโยบายที่สำคัญของบริษัท

กลยุทธ์การบริหารทุนมนุษย์และพัฒนาองค์กร (Human Capital & Organization Development Strategy)

บริษัทฯ มุ่งสู่การเป็นองค์กรที่พนักงานเลือก (Employer of choice) โดยมุ่งสร้างบุคลากรและทีมงานที่มีศักยภาพ มีความพร้อมและเพียงพอต่อการขยายธุรกิจ ตลอดจนสร้างองค์กรที่มีความสามารถและประสิทธิภาพในการสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนให้องค์กร

บริษัทฯ ตระหนักดีถึงความสำคัญของบุคลากร บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญ ตั้งแต่การสรรหา ซึ่งมุ่งเน้นการสรรหา Top Talent ที่มีประสิทธิภาพ ภูมิปัญญา ความรู้ความสามารถ ทักษะที่ดี และมีค่านิยมที่สอดคล้องกับค่านิยมของบริษัทฯ การพัฒนาบุคลากร จะเน้นการพัฒนาในทุกระดับทั้งผู้บริหารระดับสูง ระดับจัดการ และระดับปฏิบัติการ สำหรับผู้บริหารระดับสูง บริษัทฯ จะมุ่งพัฒนาเรื่องความเป็นผู้นำ การเป็นแบบอย่างของค่านิยมองค์กร สำหรับระดับจัดการหรือ Middle Management จะมุ่งเน้นการจัดการเพื่อรองรับการเติบโตของบริษัทในอนาคต ในขณะที่บุคลากรระดับปฏิบัติการจะได้รับการพัฒนาทักษะที่สำคัญอย่างต่อเนื่องเพื่อยกระดับมาตรฐานการปฏิบัติงานและจะได้รับการปลูกฝังค่านิยมองค์กรและบรรทัดขององค์กร โดยบูรณาการเรื่องดังกล่าวในกระบวนการทำงาน โดยมีผู้บริหารระดับสูงเป็นผู้นำและเป็นแบบอย่างที่ดีต่อองค์กร

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

กลยุทธ์การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานองค์กร (Organization Infrastructure Development Strategy)

บริษัทฯ มุ่งสู่การเป็นบริษัทไฮเทคที่พัฒนาและลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ด้วยโครงสร้างพื้นฐานองค์กรที่มีความพร้อมทั้งในเรื่องของเงินทุน เทคโนโลยีสารสนเทศ ระบบงาน ตลอดจนกระบวนการกำกับดูแลต่างๆ ที่เป็นมาตรฐานระดับสากล

บริษัทฯ มุ่งเน้นการบริหารเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ ผ่านการใช้เครื่องมือทางการเงินและตลาดทุน เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทฯ จะมีความพร้อมในเรื่องเงินทุนสำหรับการขยายธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องในระยะยาว โดยการทำงานจะดำเนินการตามกรอบนโยบายการลงทุน การพัฒนาและนโยบายการบริหารความเสี่ยง รวมถึงการพัฒนาระบบงาน และกระบวนการต่างๆ ให้เป็นไปตามมาตรฐานทางการเงินและบัญชี ตลอดจนระบบการกำกับดูแลและการควบคุมภายใน

นอกจากนั้นเพื่อให้ทันต่อความท้าทายใหม่ๆ ทางธุรกิจ ตลอดจนการก้าวเข้าสู่เศรษฐกิจดิจิทัลในอนาคต บริษัทฯ สร้างความพร้อมขององค์กรในระยะยาว โดยนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการสนับสนุนการทำงานให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ในส่วนของกระบวนการทำงาน บริษัทฯ มุ่งสร้างกระบวนการทำงานร่วมกันระหว่างสายงานธุรกิจและสายงานสนับสนุน เพื่อให้มีกระบวนการทำงานที่สอดคล้องกัน ไม่ว่าจะเป็นกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน การซื้อและควมรวมกิจการ การพัฒนาและการปรับปรุงอสังหาริมทรัพย์ และการบริหารสินทรัพย์ บริษัทฯ ได้นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่สำคัญมาใช้เพิ่มเติมจากที่ดำเนินการไปแล้ว เช่น ระบบ ERP สำหรับ เนอวานา ไดอี, ระบบงานเพื่อธุรกิจอาคารเชิงพาณิชย์, ระบบงานสำหรับธุรกิจที่พักอาศัย, ระบบบริหารอาคารและที่จอดรถ และระบบสารสนเทศเพื่อการบริหารบุคลากร (HRIS)

กลยุทธ์การพัฒนาที่ยั่งยืนและนวัตกรรม (Sustainability Development & Innovation Strategy)

บริษัทฯ มุ่งสร้างการเติบโตและส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ผ่านนโยบายการลงทุนและพัฒนาของบริษัทฯ นโยบายบริหารความเสี่ยงที่จะทำให้บริษัทฯ พัฒนารูทกิจโดยมองผลตอบแทนที่ยั่งยืนให้กับผู้ถือหุ้น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มุ่งพัฒนาคุณภาพชีวิตการเป็นชุมชนที่มีคุณภาพ การใช้พลังงานไฟฟ้า พลังงานน้ำ การจัดการขยะ ที่เป็นไปตามมาตรฐานที่จะส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับลูกค้าและชุมชน ในส่วนของการก่อสร้างที่ทำอย่างมีมาตรฐานเพื่อความยั่งยืนของชุมชนรอบข้างและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนการให้ความรู้ ดูแล รักษา ทรัพยากรธรรมชาติและมรดกทางวัฒนธรรมของแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ ล้วนที่จะสร้างความยั่งยืนให้กับ พนักงาน ชุมชน และสิ่งแวดล้อม

เพื่อส่งมอบคุณค่าอย่างยั่งยืนให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม การพัฒนาอย่างยั่งยืนจึงถูกบูรณาการลงในทุกภาคส่วน ทุกกระบวนการทางธุรกิจ และพนักงานขององค์กร ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้บริษัทฯ สามารถบรรลุวิสัยทัศน์ได้ เพื่อการขับเคลื่อนการพัฒนาอย่างยั่งยืนอย่างเป็นรูปธรรม คณะกรรมการบริษัทฯ จึงมีการจัดตั้งคณะกรรมการการพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยคณะกรรมการมีหน้าที่ในการกำหนดกรอบนโยบาย กลยุทธ์ กรอบการดำเนินงาน ตลอดจนให้ข้อเสนอแนะและติดตามความคืบหน้าการพัฒนาอย่างยั่งยืนตามแผนงานเป็นระยะ

2.3.2 ภาวะการแข่งขันและการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย

ภาวะอุตสาหกรรม ปี 2560 ¹

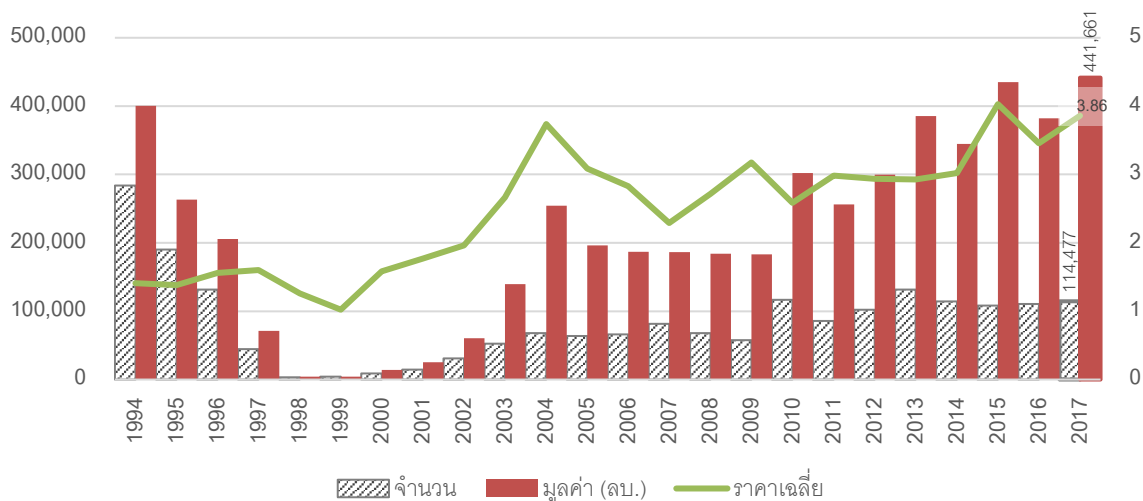
ในปี 2560 พบว่า อุปทานที่เปิดตัวใหม่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีจำนวน 114,477 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 4 จากปี 2559 ที่มีจำนวน 110,577,132 หน่วย ซึ่งถ้าคิดเป็นมูลค่าการเปิดตัวโครงการใหม่จะพบว่าการปรับตัวสูงขึ้นร้อยละ 16 จากปี 2559 ที่มีมูลค่า 382,110 ล้านบาท เป็น 441,661 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม จำนวนโครงการที่มีการเปิดตัวในปี 2560 กลับมีจำนวนเพียง 402 โครงการ ซึ่งลดลงร้อยละ 11 จากปี 2559 ที่มีการเปิดตัวทั้งสิ้น 453 โครงการ โดยมีสาเหตุหลักมาจากทำเลและปริมาณที่ดินที่ค่อนข้างมีจำกัด ส่งผลให้ต้นทุนของที่ดินมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น ซึ่งสะท้อนจากราคาเฉลี่ยต่อหน่วยของโครงการที่เปิดตัวใหม่ในปี 2560 ปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 12 จาก 3.46 ล้านบาท ในปี 2559 เป็น 3.86 ล้านบาท ดังนั้น การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จึงจำเป็นต้องพัฒนาโครงการที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงหันมาพัฒนาโครงการมิกซ์ยูส (Mixed-Used) เพื่อเพิ่มประโยชน์สูงสุดของที่ดิน รวมถึงการนำเทคโนโลยี (Prop - Tect) มาใช้เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับโครงการ และสอดคล้องกับราคาต้นทุนที่เพิ่มขึ้น

สำหรับอุปสงค์ในปี 2560 พบว่ามีการปรับเพิ่มสูงขึ้นในกลุ่มผู้บริโภคตั้งแต่ระดับไฮเอนด์ขึ้นไป ซึ่งเป็นไปตามความต้องการของผู้บริโภคทั้งภายในและภายนอกประเทศ โดยมีทั้งซื้อไว้ลงทุน และซื้อไว้เพื่อเป็นบ้านหลังที่สองเพิ่มมากขึ้น ซึ่งทำเลที่เป็นที่นิยมยังคงเป็นทำเลใจกลางเมือง ดิตรถไฟฟ้า และสามารถเดินทางได้สะดวก ในขณะที่กลุ่มผู้บริโภคตั้งแต่ระดับไฮเอนด์ลงมา จะเป็นกลุ่มที่ผู้ซื้อส่วนใหญ่มีรายได้ที่มั่นคง และต้องการที่อยู่อาศัยเพื่ออยู่อาศัยจริง จึงนิยมโครงการที่มี

¹ แหล่งข้อมูล: - สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ - ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- CB Richard Ellis (Thailand) Co., Ltd. (CBRE) - Thailand Property Intelligence Centre, JLL Thailand)
- ศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA)
- ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ แห่งประเทศไทย

ทำเลบริเวณรอบนอกใจกลางเมือง และอยู่ใกล้รถไฟฟ้า อย่างไรก็ตาม เงื่อนไขด้านราคายังคงเป็นปัจจัยหลักในการตัดสินใจซื้อ ทำให้ในปัจจุบันผู้บริโภคกลุ่มนี้ค่อนข้างที่จะได้รับผลกระทบจากความเข้มงวดในการขอสินเชื่อจากทางธนาคาร

กราฟจำนวนเปิดตัวใหม่ พร้อมมูลค่า ปี 1994-2017



ภาวะการแข่งขันใน ปี 2560

ในปี 2560 พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยส่วนใหญ่ ยังคงเน้นการพัฒนาโครงการประเภทคอนโดมิเนียม ซึ่งมีสัดส่วนสูงสุดคิดเป็นร้อยละ 56 ของโครงการที่เปิดใหม่ โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการในระดับ High-End ที่มีทำเลส่วนใหญ่อยู่บริเวณตามแนวรถไฟฟ้าสายที่มีการเปิดดำเนินการแล้วและที่กำลังจะแล้วเสร็จ ไม่ว่าจะเป็นรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยาย และสายสีน้ำเงินส่วนต่อขยาย เป็นต้น ซึ่งเป็นผลมาจากภาวะต้นทุน ความสามารถในการซื้อ และการตอบรับที่ดีของลูกค้าที่มีความต้องการสินค้าในกลุ่มนี้ นอกจากนี้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังเริ่มหันมาเน้นการพัฒนาในส่วนของ After Sale Service และ Property Management เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความเชื่อมั่นในโครงการ และแบรนด์ของบริษัท ซึ่งส่งผลในการตัดสินใจของผู้บริโภคให้เกิดการซื้อซ้ำและสื่อสารต่อ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการขายให้บริษัท โดยในปี 2560 ตลาดอสังหาริมทรัพย์ได้มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ไม่ว่าจะเป็นการที่หลายบริษัทมีการขยายความร่วมมือเป็นพันธมิตรกับบริษัทต่างประเทศ เพื่อขยายการดำเนินธุรกิจในด้านเงินทุน และเทคโนโลยี รวมถึงสร้างจุดขายให้กับโครงการและบริษัท อีกทั้ง การที่หลายบริษัท เริ่มมีความชัดเจนในการนำเทคโนโลยี (Proptech) เข้ามาเพิ่มประสิทธิภาพให้กับโครงการและสามารถตอบสนอง Lifestyle ของผู้บริโภค ก็เป็นการเพิ่มจุดขายให้โครงการอีกทางหนึ่ง

แนวโน้มการแข่งขันในปี 2561

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยในปี 2561 จะยังคงเน้นการพัฒนาโครงการที่มีสัดส่วนใกล้เคียงกับปี 2560 ซึ่งผลจากแนวโน้มด้านราคาที่จะยังคงปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามภาวะต้นทุนของที่ดินที่มีอยู่อย่างจำกัด จะทำให้ตลาดสินค้าในกลุ่มระดับไฮเอนด์ขึ้นไปยังคงได้รับความสนใจจากทั้งผู้ประกอบการและผู้บริโภค โดยผู้บริโภคในกลุ่มนี้จะมีรายจ่ายตัวออกไปยังตลาดต่างชาติเพิ่มมากขึ้น และการที่ต่างชาติเข้ามาในตลาดกลุ่มนี้มากขึ้นนั้นจะทำให้ผู้บริโภคภายในประเทศเกิดความเชื่อมั่นมากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังส่งผลต่อภาพรวมความน่าเชื่อถือในแบรนด์อีกด้วย สำหรับตลาดสินค้าในกลุ่มต่ำกว่าระดับไฮเอนด์ เงื่อนไขด้านราคายังคงเป็นปัจจัยหลักในการตัดสินใจของผู้บริโภค ซึ่งเป็นปัจจัยกดดันให้

ผู้ประกอบการจำเป็นต้องทำการบริหารต้นทุน เพื่อให้ได้ราคาขายที่เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภค โดยจะต้องพิจารณาไปจนถึงเรื่องเงื่อนไขทางการเงินของลูกค้า และการผ่อนชำระกับทางธนาคารที่ปัจจุบันมีความเข้มงวดในการพิจารณาการปล่อยสินเชื่อค่อนข้างมาก

สำหรับทำเลในการพัฒนาในปี 2561 จะยังคงพัฒนาในบริเวณที่มีศักยภาพในด้านระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ โดยจะเน้นการพัฒนาในส่วนของโครงการรถไฟฟ้า โดยเฉพาะในส่วนที่เป็นโครงการที่เพิ่งได้รับการประกวดราคา และมีความชัดเจนในการดำเนินการ เช่น รถไฟฟ้าสายสีส้ม สายสีชมพู และสายสีเหลือง ซึ่งราคาที่ดินยังมีการปรับเพิ่มขึ้นไม่สูงมากนัก แต่ถึงอย่างไรก็ตาม การพัฒนาโครงการในบริเวณใจกลางเมืองก็ยังคงมีการพัฒนาต่อเนื่องใกล้เคียงกับปี 2560 แม้ว่าที่ดินที่มีศักยภาพหรือพัฒนาได้ จะเริ่มหาได้ยากมากขึ้น และมีราคาปรับตัวสูงขึ้นแล้วก็ตาม ซึ่งตรงข้ามกับขนาดของที่อยู่อาศัยที่จะมีแนวโน้มลดลงจากความสามารถในการซื้อของผู้บริโภคที่พัฒนาไม่ทันต่อราคาที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นของอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบัน ทำให้ผู้ประกอบการมีแนวโน้มการพัฒนาโครงการมิกซ์ยูส (Mixed Used) ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของการสินค้า และ Lifestyle เพื่อทำให้ทำเลมีประสิทธิภาพมากขึ้น (Highest and best use)

ทิศทางการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยในอนาคต

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยทั้งแนวสูงและแนวราบในหลากหลายรูปแบบ โดยจะให้ความสำคัญกับเรื่องภาพลักษณ์และแบรนด์ดีดังควบคู่ไปกับการพัฒนาโครงการที่ตอบสนองลูกค้าตั้งแต่ระดับกลางถึงพรีเมียม ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพทั้งทางด้านกำลังซื้อและ Lifestyle และจากสภาวะการแข่งขันที่ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์หลายรายเริ่มมาทำตลาดในกลุ่มลูกค้าวัยขึ้น บริษัทจึงมุ่งที่จะพัฒนาโครงการที่มีศักยภาพอย่างแท้จริง โดยให้ความสำคัญกับเรื่องของทำเลที่ตั้ง ซึ่งบริษัทฯ จะเลือกพัฒนาโครงการในที่ดินที่มีศักยภาพในการเพิ่มมูลค่าในระยะยาว เพื่อเป็นตัวเลือกลำดับต้นๆ ของลูกค้าในทำเลนั้น ในส่วนของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการศึกษาข้อมูลเชิงลึกของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยลงในรายละเอียดทั้งความต้องการพื้นฐาน และความต้องการใหม่ๆ ที่ยังไม่ได้มีการตอบสนอง รวมถึงการศึกษาแนวโน้ม Lifestyle และเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อคัดสรรสิ่งที่เหมาะสมนำมาใช้ในการพัฒนาและสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์อย่างแท้จริง

สายงานพัฒนาที่พักอาศัยของบริษัท สิงห์ เอสเตท จะมุ่งพัฒนาโครงการสำหรับลูกค้าในระดับลูกค้าวัย และซูเปอร์ลูกค้าวัย โดยมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สร้างคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้อาศัย ผ่านการออกแบบที่พิถีพิถัน ประณีตในทุกรายละเอียด ทั้งในด้านความสวยงาม ประโยชน์ใช้สอย และ Lifestyle โดยการจัดให้มีพื้นที่สีเขียว (Green Area) ผสานร่วมกันกับเทคโนโลยีที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย เช่น ระบบ Home Automation, Automate Parking และ Smart Film เป็นต้น ในส่วนของการทำการตลาดจะมุ่งเน้นในเรื่องของภาพลักษณ์ ซึ่งสอดคล้องกับสิ่งที่กลุ่มลูกค้าหลักให้ความสำคัญ โดยมีการสื่อสารการตลาดทั้งในส่วนของดิจิทัล และที่ไม่ใช่ดิจิทัล เช่น การสื่อสารผ่านสื่อกลางแจ้งในทำเลที่สำคัญ การจัดไลฟ์สไตล์อีเวนท์ที่เป็นที่สนใจของกลุ่มลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเตรียมพร้อมในส่วนของการพัฒนาการบริการหลังการขาย (After Sale Service) และ การบริหารจัดการโครงการ (Property Management) เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้า และทำให้แน่ใจว่าลูกค้าจะได้รับประสบการณ์ในการอยู่อาศัยที่เหนือระดับอย่างแท้จริง

ในส่วนของบริษัท เนอวานา ไดอิจ จำกัด มหาชน จะมุ่งพัฒนาโครงการสำหรับลูกค้าตั้งแต่ระดับลูกค้าวัยถึงระดับกลาง ควบคู่ไปกับการดำเนินธุรกิจรับสร้างบ้าน ทำให้บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งบ้านจัดสรรและกลุ่มที่ต้องการสร้างบ้านในที่ดินตัวเอง ซึ่งนับว่าเป็นการส่งมอบโซลูชั่นของการพัฒนาที่อยู่อาศัยอย่างแท้จริง โดยบริษัท

เนอวานาไดอิ จะยังคงมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่มีศักยภาพและมีความสวยงามเป็นเอกลักษณ์ บนทำเลที่เหนือกว่าคู่แข่งในระดับเดียวกัน และจากภาวะการแข่งขันในปัจจุบัน ทำให้ เนอวานา ไดอิ มุ่งพัฒนาแบบที่อยู่อาศัยที่มีความทันสมัย สามารถตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าทั้งกลุ่มครอบครัวเล็ก หรือกลุ่มครอบครัวใหญ่ที่มีทั้งผู้สูงอายุและเด็กเล็กอาศัยอยู่ด้วย โดยการทำการตลาดจะเน้นในเรื่องของภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์ และคุณลักษณะเด่นของผลิตภัณฑ์ ไม่ว่าจะเป็นการออกแบบบ้านที่ได้รับประโยชน์จากลมและแสงจากธรรมชาติ การจัดสรรพื้นที่ภายในบ้านอย่างลงตัว และการใช้วัสดุที่เหนือกว่าโครงการในระดับเดียวกัน นอกจากนี้ในส่วนของการให้บริการหลังการขายก็เป็นสิ่งที่จะพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า

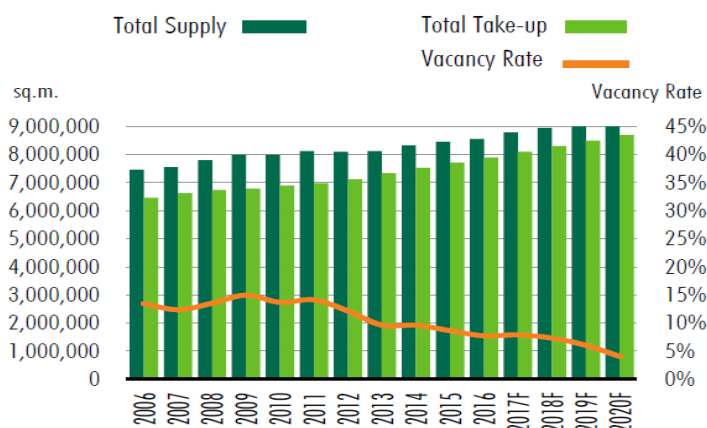
จากทิศทางการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยข้างต้น พบว่า การให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งที่เหนือกว่าคู่แข่งในระดับเดียวกัน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มุ่งเน้นศึกษาความต้องการเชิงลึกของลูกค้า การสร้างภาพลักษณ์ที่ดีกับผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการมุ่งเน้นการบริการและการบริหารจัดการโครงการ (Property Management) จะเป็นสิ่งที่ทำให้บริษัทสามารถแข่งขันและสร้างธุรกิจให้เติบโตได้ในระยะยาว

ธุรกิจอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก

ภาพรวมธุรกิจอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก ปี 2560 ¹

ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าในปี 2560 มีการเติบโตอย่างมีเสถียรภาพ โดยสะท้อนได้จากอุปสงค์การเช่าพื้นที่ที่ยังคงอยู่ในระดับสูง ที่ 8.04 ล้านตารางเมตร และมีอัตราการเช่าพื้นที่อยู่ที่ 91.6% ซึ่งมีการปรับตัวลดลงเพียงเล็กน้อยจากปี 2559 ที่มีอัตราการเช่าพื้นที่อยู่ที่ 92% ในขณะที่อุปทานของอาคารสำนักงานในปี 2560 มีประมาณ 8.78 ล้านตารางเมตร เพิ่มขึ้นประมาณ 1 % จากปีก่อน ซึ่งเป็นผลจากการเปิดตัวของอาคารใหม่ 4 แห่ง คือ Gaysorn Tower, Pearl Bangkok, Toyota Buzz และ Cosmo office คิดเป็นพื้นที่ประมาณ 132,000 ตารางเมตร และเมื่อเทียบกับความต้องการพื้นที่ใหม่ ที่อยู่ที่ประมาณ 200,000 ตารางเมตร ประกอบกับข้อมูลค่าเช่าที่ผ่านมา 3 ไตรมาส พบว่ามีการปรับเพิ่มขึ้นในทุกกลุ่ม โดยอาคาร Grade A CBD เพิ่มขึ้น 4.1% อาคาร Grade A Non-CBD เพิ่มขึ้น 5.7% อาคาร Grade B CBD เพิ่มขึ้น 3.8% และอาคาร Grade B Non-CBD เพิ่มขึ้น 3.5% ดังนั้น จึงมองว่าภาพรวมของธุรกิจอาคารสำนักงานยังคงมีการเติบโตได้ดี

Figure 1: Office Supply, Demand and Vacancy



Source: CBRE Research, Q3 2017

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

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

สำหรับธุรกิจพื้นที่ค้าปลีก คาดว่าจะมีการเติบโตตามการฟื้นตัวของภาคธุรกิจในประเทศ ซึ่งสะท้อนได้จากดัชนีค้าปลีก ซึ่งเพิ่มขึ้น 10.58% รวมถึงการเติบโตจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้น โดยอัตราการเช่า ณ ไตรมาสที่ 3 อยู่ที่ประมาณ 93% ในส่วนของอุปทาน มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นเพียง 0.14 % อยู่ที่ 7.37 ล้านตร.ม. และมีการปล่อยเช่าได้แล้วมากถึง 6.83 ล้านตร.ม. ซึ่งสอดคล้องกับฝั่งอุปสงค์ ที่เริ่มมีสัญญาณการเติบโตตามข้างต้น

TABLE 1: TOTAL SUPPLY, DEMAND AND VACANCY BY AREA, Q3 2017

	Total Market	Downtown	Midtown	Suburbs
Total Supply	7.37 million	1.5 million	2.2 million	3.7 million
Total Take-up	6.83 million	1.4 million	1.9 million	3.5 million
Total Vacancy	0.54 million	0.1 million	0.2 million	0.2 million
% Vacant	7.3%	7.5%	10.4%	5.5%

Source: CBRE Research, Q3 2017

ภาวะการแข่งขันใน ปี 2560

จากภาพรวมธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าที่มีการเติบโตข้างต้น ส่งผลให้ผู้พัฒนาอาคารใหม่ต้องให้ความสำคัญกับการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้ดูหรูหรา ทันสมัย ปลอดภัย เหมาะสำหรับบริษัทชั้นนำทั้งไทยและต่างประเทศ รวมถึงการนำเสนอมุ่งเน้นไปที่ผู้ใช้อาคารหรือพนักงานในบริษัท ที่จะได้รับความสะดวกสบายจากการมีร้านค้า และสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีความพร้อม รวมถึงการมุ่งเน้นระบบเพื่อการอนุรักษ์พลังงานและสิ่งแวดล้อม การมีพื้นที่สีเขียวเพื่อสร้างสิ่งแวดล้อมที่ดีในการทำงาน ตลอดจนระบบบริหารจัดการอาคาร ซึ่งจากการที่อาคารใหม่ได้นำเสนอในเรื่องดังกล่าวทำให้สามารถดึงดูดผู้เช่าที่มีศักยภาพจากอาคารเก่าได้ อย่างไรก็ตาม อาคารเก่าหลายๆ อาคารที่อยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ และอยู่ในบริเวณที่โครงการรถไฟฟ้ามีความชัดเจน ก็มีการปรับตัวโดยดำเนินการปรับปรุงอาคารในด้านต่างๆ เช่น สภาพอาคารภายนอก การเพิ่มระบบความปลอดภัย ระบบปรับอากาศที่ประหยัดพลังงาน ระบบจอดรถ เป็นต้น เพื่อที่จะสามารถรักษาและขึ้นค่าเช่ากับลูกค้าที่มีอยู่ ตลอดจนสามารถดึงดูดบริษัท ที่ไม่ต้องการเช่าอาคารใหม่ GRADE A ในย่าน CBD ที่มีค่าเช่าสูงกว่า

สำหรับธุรกิจพื้นที่ค้าปลีก ถึงแม้ว่าอีคอมเมิร์ซจะมีการเติบโต แต่ผู้พัฒนารายใหญ่ยังคงให้ความสำคัญกับการปรับปรุงศูนย์การค้าที่อยู่ใจกลางเมืองให้มีความทันสมัย รวมถึงการพัฒนาศูนย์การค้าใหม่ในพื้นที่เมืองใหม่หรือจังหวัดที่มีศักยภาพ โดยมุ่งเน้นการสร้างไลฟ์สไตล์ในด้านต่างๆ ผ่านร้านค้าในหมวดอาหารที่มีการเติบโตได้ดี หมวดบริการและร้านस्पешัลตี้ต่างๆ เช่น กลุ่มเทคโนโลยี กลุ่มเสริมความงาม ซึ่งได้รับความนิยมและมีการแข่งขันสูง รวมถึงเอ็นเตอร์เทนเมนต์ที่ดึงดูดคนให้มายังศูนย์การค้า นอกจากนี้ ปัจจัยบวกจากมาตรการกระตุ้นการบริโภค การเติบโตของการท่องเที่ยวและเศรษฐกิจ รวมถึงหลังจากเสร็จสิ้นพระราชพิธีถวายพระเพลิงพระบรมศพ ก็ส่งผลให้ภาวะการแข่งขันมีความคึกคักในการสร้างกิจกรรมและโปรโมชั่นต่างๆ มากขึ้น เพื่อดึงดูดให้คนมาจับจ่ายใช้สอย

แนวโน้มการแข่งขันใน ปี 2561

แนวโน้มธุรกิจอาคารสำนักงาน ในปี 2561 ยังคงมีแนวโน้มที่ดีเนื่องจากอุปทานยังมีค่อนข้างจำกัด โดยคาดการณ์ว่าจากปี 2561-2563 จะมีพื้นที่อาคารสำนักงานใหม่เกิดขึ้น ประมาณ 106,000 ตร.ม ซึ่งเป็นจำนวนที่ไม่สูงเกินไปเมื่อเทียบกับอุปสงค์ที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศที่ปัจจุบันค่อนข้างจะมีเสถียรภาพทั้งจากทาง

รัฐบาล และด้านการลงทุน อันเป็นผลจากการขยายความร่วมมือทางการค้าของประเทศในกลุ่มอาเซียน (AEC) การส่งเสริมด้านเขตเศรษฐกิจพิเศษของทางรัฐบาล เช่น เขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) และการขยายตัวของคู่ค้าที่มีแนวโน้มที่ดีตามภาวะเศรษฐกิจโลก

สำหรับพื้นที่ค้าปลีกในปี 2561 จะมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น ทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทานในตลาดจากภาวะการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจที่มีทิศทางชัดเจนและเป็นรูปธรรม โดยในด้านอุปทาน จะมีการเปิดตัวพื้นที่เพิ่มขึ้นมากกว่า 40,000 ตร.ม. จากโครงการต่างๆ เช่น ICON Siam, The Market by Platinum Group, Gateway Bangsue, 2nd IKEA@ Central Westgate ในขณะที่ศูนย์การค้าที่ดำเนินการปรับปรุงครั้งใหญ่ ก็จะทำให้ผู้เช่าต้องจ่ายค่าเช่าสูงขึ้น ซึ่งจะเป็นสิ่งที่ผลักดันรายได้ในกลุ่มนี้จากการที่สามารถรับรู้รายได้ได้เต็มปี นอกจากนั้นการมุ่งเน้นในเรื่องการจัดกิจกรรมทางการตลาด และโปรโมชั่นเพื่อให้เกิดการจับจ่ายใช้สอยจะเป็นสิ่งที่ช่วยกระตุ้นภาพรวมตลาดให้มีการเติบโตขึ้นจากปีที่ผ่านมา

ทิศทางการพัฒนาโครงการอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก

บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายธุรกิจอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกผ่านการเข้ารับโอนกิจการ และการพัฒนาโครงการใหม่ด้วยตนเอง ซึ่งธุรกิจนี้จะก่อให้เกิดรายได้ประจำ (Recurring Income) และสร้างการเติบโตของกระแสเงินสดให้กับบริษัทฯ ในระยะยาว ซึ่งในการลงทุนเพื่อพัฒนาโครงการจะพิจารณาจากความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง ข้อจำกัดในการพัฒนา การขยาย และการเพิ่มมูลค่าของโครงการซึ่งตอบรับกับอุปสงค์และอุปทานในบริเวณนั้นๆ ในอนาคต รวมถึงการพิจารณาความต้องการ ความสะดวกสบายของผู้เช่าเป็นหลักในการพัฒนาและออกแบบโครงการ ตลอดจนให้ความสำคัญกับการสร้างพื้นที่สีเขียวและระบบอาคารเพื่อประหยัดพลังงานและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ จะมุ่งเน้นการยกระดับคุณภาพสินทรัพย์ ผ่านการปรับปรุงสินทรัพย์ (Renovation and Refurbishment) และเพิ่มมูลค่าให้กับสินทรัพย์ (Value Enhancement) ควบคู่ไปกับการบริหารโครงการที่มุ่งเน้นเรื่องการให้บริการและสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน รวมถึงมีการบำรุงรักษาอาคารในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการให้บริการและการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้เช่า ตลอดจนชุมชนและหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่นั้นๆ ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าการมุ่งเน้นในเรื่องดังกล่าวข้างต้นจะทำให้สามารถสร้างชุมชนที่มีคุณภาพและมีความยั่งยืนได้ในที่สุด

ธุรกิจโรงแรมภายในประเทศ

ภาพรวมธุรกิจโรงแรมในประเทศไทยปี 2560¹

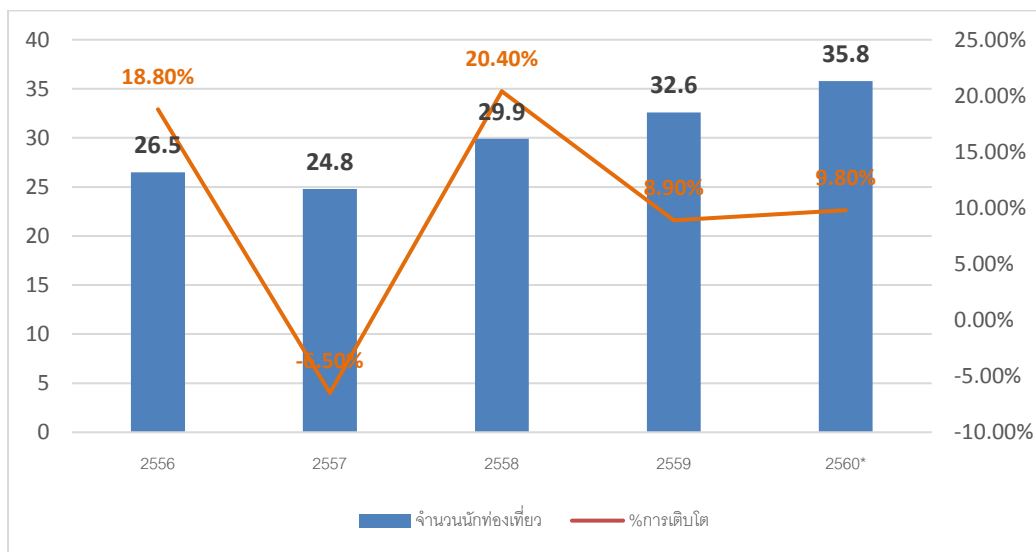
ธุรกิจโรงแรมในปี 2560 เติบโตได้เพิ่มขึ้นจากปีก่อนตามการขยายตัวของภาวะเศรษฐกิจโลกที่เริ่มมีการขยายตัวได้ดีมากขึ้น ประกอบกับค่าเงินบาทของประเทศไทยที่ยังมีการอ่อนค่าลงอยู่ และเที่ยวบินใหม่ที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น โดยจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้าประเทศไทยมีจำนวนเพิ่มขึ้นตลอดทั้งปี ซึ่งในปี 2560 มีจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมด 35.8 ล้านคน เพิ่มขึ้น 9.8% จากปีก่อน ทั้งนี้ประเทศไทยยังเป็นจุดหมายของกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวจีน ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนสูงที่สุดที่ 27.5% ของจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมด (ปี 2559 มีสัดส่วน 26.9%) ด้านอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) ในปี 2560

¹ แหล่งข้อมูล: - สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
- ธนาคารแห่งประเทศไทย

- กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

อยู่ที่ 68% สูงกว่าปีก่อนที่มีอัตราการเข้าพักอยู่ที่ 66.6% ขณะที่รายได้จากการท่องเที่ยวทั้งปี 2560 อยู่ที่ 1,862 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น 11.7% จากปีก่อน ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพในการเติบโตที่แข็งแกร่งของธุรกิจโรงแรมในประเทศไทย

จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้าประเทศไทย



*ตัวเลขคาดการณ์

ภาวะการแข่งขันใน ปี 2560

ธุรกิจโรงแรมในปี 2560 มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างมากโดยสะท้อนได้จากจำนวนนักท่องเที่ยวที่ปัจจุบันมีจำนวนมากถึง 35.8 ล้านคน ซึ่งมากที่สุดเท่าที่เคยมีมา โดยปัจจัยบวกจะมาจากการที่ภาวะเศรษฐกิจโลกเริ่มมีการฟื้นตัวเพิ่มมากขึ้น การปรับเพิ่มขึ้นของจำนวนเที่ยวบิน และการกระตุ้นภาคการท่องเที่ยวของรัฐบาลเพื่อเพิ่มทางเลือกในเมืองรองให้กับนักท่องเที่ยวทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ ส่งผลให้ธุรกิจโรงแรมมีการขยายตัวอย่างมาก รวมถึงภาพรวมการแข่งขันก็ปรับตัวสูงขึ้นเช่นกัน โดยจำนวนที่พักในปี 2560 มีจำนวนทั้งสิ้น 17,988 แห่ง ปรับเพิ่มขึ้น 6% จากปี 2559 ที่มีจำนวนที่พัก 16,933 แห่ง (ที่มา : ศูนย์วิจัยด้านตลาดการท่องเที่ยว การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย) และมีจำนวนห้องพักทั้งสิ้น 715,712 ห้อง ปรับตัวเพิ่มขึ้น 5% จากปี 2559 ที่มีจำนวนห้องพักเพียง 680,757 ห้อง ซึ่งจากการแข่งขันที่สูงขึ้น และมูลค่าที่ปรับเพิ่มขึ้น รวมถึงความพร้อมในด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการรายใหญ่ เป็นปัจจัยที่ผลักดันให้ผู้ประกอบการรายย่อยเริ่มทยอยขยายกิจการเพื่อให้รายใหญ่เป็นผู้ดำเนินการ ซึ่งสอดคล้องกับการที่ผู้ประกอบการรายใหญ่เริ่มมีนโยบายที่จะเพิ่มสัดส่วนรายได้จากการ "รับบริหาร" โรงแรมมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม รายได้มากกว่า 50% ของธุรกิจโรงแรมก็ยังคงมาจากเจ้าของลงทุนก่อสร้างเอง

แนวโน้มการแข่งขันใน ปี 2561

แนวโน้มธุรกิจท่องเที่ยวในปี 2561 ยังคงขยายตัวได้ดีจากปีที่ผ่านมา โดยคาดการณ์ว่าจะมีรายได้รวมจากการท่องเที่ยวปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 9 อยู่ที่ประมาณ 3 ล้านล้านบาท ซึ่งเป็นผลจากปัจจัยในด้านการเติบโตของเศรษฐกิจโลกที่จะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในฝั่งของทางสหรัฐฯ และยุโรป ที่จะส่งผลต่อเศรษฐกิจโลกโดยรวม และการปลดธงแดง ICAO จะทำให้ธุรกิจการบินมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น และเกิดการขยายตัวในด้านเส้นทางการบินทั้งระหว่างประเทศ และภายในประเทศ ส่งผลต่อการท่องเที่ยวอย่างชัดเจนโดยเฉพาะหัวเมืองหลักที่เป็นที่ตั้งของสนามบิน ตลอดจนนโยบายส่งเสริม

การท่องเที่ยวจากรัฐบาลที่จะให้นักท่องเที่ยวขยายการท่องเที่ยวไปยังเมืองรองมากยิ่งขึ้น จึงทำให้การใช้จ่ายโดยรวมมีการกระจายไปทั่วทุกส่วนเพิ่มมากขึ้น สำหรับในด้านการแข่งขัน มองว่าในปี 2561 การแข่งขันในธุรกิจโรงแรมยังคงมีการแข่งขันกันค่อนข้างสูง ดูได้จากแนวโน้มในด้านอุปทานที่ปรับตัวเพิ่มขึ้นทุกปี โดยนักท่องเที่ยวต่างชาติก็ยังคงเป็นกลุ่มที่มีอิทธิพลกับกลุ่มโรงแรมไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของรูปแบบ หรือการบริการ และยังเป็นที่พักหลักสำหรับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวโดยเฉพาะกลุ่มลูกค้าชาวจีน ที่ยังคงเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่น่าจับตามองต่อไป และมองว่าผู้ประกอบการรายใหญ่จำเป็นต้องขยายธุรกิจจากการเพิ่มสัดส่วนในการลงทุนด้วยการเข้าซื้อโรงแรม เพื่อเพิ่มสัดส่วนของรายได้ของบริษัทไม่ว่าจะเป็นจากกลุ่มโรงแรมรายย่อยภายในประเทศ หรือ ออกไปซื้อ Chain โรงแรมจากต่างประเทศที่ปัจจุบันมีมูลค่าไม่สูงเกินไป

ทิศทางการพัฒนาธุรกิจโรงแรม

บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายธุรกิจโรงแรมทั้งในและต่างประเทศผ่านการพัฒนา การเข้าซื้อกิจการ และ/หรือ การร่วมทุน ซึ่งการขยายธุรกิจดังกล่าวจะอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบหลักของสายพัฒนาธุรกิจและบริหารการลงทุน และบริษัท เอส ไฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด (บริษัทย่อย ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99) ซึ่งจะทำงานร่วมกับสายงานอื่นที่เกี่ยวข้อง โดยจะพิจารณาจากความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง คุณภาพของสินทรัพย์ ทีมผู้บริหาร ข้อจำกัดในการขยายและการเพิ่มมูลค่าของสินทรัพย์ในอนาคต อุปสงค์และอุปทานในบริเวณนั้นๆ ผลตอบแทนจากการลงทุน และศักยภาพในการเติบโต ทั้งในแง่ของการเพิ่มจำนวนห้องพัก อัตราการเข้าพัก และอัตราค่าห้องพัก เป็นสำคัญ

บริษัทฯ จะมุ่งเน้นการยกระดับคุณภาพสินทรัพย์ (Renovation and Refurbishment) ทั้งในส่วนห้องพัก ห้องอาหาร ล็อบบี้ และ พื้นที่โดยรอบ อีกทั้งมุ่งดูแลอาคารโรงแรม ตลอดจนการเพิ่มจำนวนห้องพักอย่างเหมาะสม เพื่อสร้างรายได้ พร้อมทั้งยังรักษาความสะอาดสบาย และความเป็นส่วนตัวให้กับผู้เข้าพัก

สำหรับในด้านการแข่งขัน บริษัทจะเน้นขยายกลุ่มลูกค้าไปยังกลุ่มที่มีศักยภาพสูง โดยมุ่งทำตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ ควบคู่กับการจัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์ต่างๆ เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับโครงการด้วยการขายพ่วง และการขายข้ามผลิตภัณฑ์ (Upselling & Cross-Selling) พร้อมทั้งการพัฒนาทักษะให้กับพนักงานในส่วนของการบริการ เพื่อยกระดับคุณภาพการบริการให้มีมาตรฐานทัดเทียมกับโรงแรมชั้นนำของโลก

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) มีความมุ่งมั่นในการนำการบริหารความเสี่ยงองค์กรมาเป็นส่วนหนึ่งในการบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งมีส่วนสำคัญในการผลักดันให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการที่สำคัญ ดังนี้

- พัฒนาโครงสร้างการบริหารความเสี่ยงอย่างต่อเนื่อง โดยกำหนดให้มีคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ฝ่ายบริหารความเสี่ยง และผู้ประสานงานด้านความเสี่ยงของแต่ละหน่วยงาน
- นำเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงมาใช้ โดยอ้างอิงมาตรฐานของ The Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission (COSO) เพื่อให้เป็นมาตรฐานระดับสากล โดยใช้แผนภูมิความเสี่ยง และดัชนีชี้วัดความเสี่ยง เพื่อประเมิน กำหนดแผนจัดการต่างๆ และติดตามสถานะของความเสี่ยงที่บริษัทฯ ต้องเผชิญ อย่างต่อเนื่องเพื่อให้ทันต่อสถานการณ์และสามารถตอบสนองได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
- ประเมินความเสี่ยงโดยผู้บริหารระดับสูงและระดับกลาง พร้อมทั้งกำหนดแนวทางการจัดการความเสี่ยง และดัชนีชี้วัดความเสี่ยง และนำเสนอรายงานต่อคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ซึ่งครอบคลุมทั้งความเสี่ยงของทุกสายงาน และความเสี่ยงของโครงการลงทุนที่สำคัญ
- จัดอบรมเรื่องการบริหารความเสี่ยงองค์กรให้กับพนักงานเพื่อให้มีความรู้ ความเข้าใจในกระบวนการบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ ประเมินความเสี่ยงที่อาจจะต้องเผชิญโดยคำนึงถึงทั้งปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายใน ซึ่งครอบคลุมทั้งด้านกลยุทธ์ ด้านการดำเนินการ (รวมถึงเทคโนโลยีสารสนเทศ การทุจริตและคอร์รัปชัน การปฏิบัติตามกฎระเบียบ และการจัดการด้านบุคลากร) ด้านการเงิน และด้านความปลอดภัยจากอันตรายต่อชีวิตและทรัพย์สิน

ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

- ความเสี่ยงด้านความไม่แน่นอนจากสภาพเศรษฐกิจ : ประมาณการ GDP ของปี 2560 อยู่ที่ 3.9% (อ้างอิง NESDB ณ เดือนพฤศจิกายน 2560) ซึ่งเติบโตมากกว่าปี 2559 อย่างไรก็ดีตาม แต่ละภาคอุตสาหกรรมมีอัตราการเติบโตที่ไม่เท่ากัน โดยภาคอสังหาริมทรัพย์เติบโตเล็กน้อย และภาคการท่องเที่ยวมีอัตราการเติบโตที่ดี ซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้และผลกำไรจากการดำเนินงานของผู้ประกอบกิจการต่างๆ ราย ทั้งนี้ จากการที่บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงในระดับกลยุทธ์เพื่อบริหารจัดการโครงสร้างรายได้และผลกำไรให้มีความมั่นคงและไม่ผันผวนมากนัก โดยผสมผสาน Business Portfolio ที่หลากหลายและสมดุล ทำให้บริษัทฯ มีรายได้จากธุรกิจโรงแรมและธุรกิจอาคารสำนักงานเป็นรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Income) และธุรกิจคอนโดมิเนียมและบ้านจัดสรรเป็นรายได้ที่รับรู้เมื่อโครงการสำเร็จ (Non-recurring Income) ทำให้รายได้ของบริษัทฯ ในภาพรวมมีเสถียรภาพในระยะยาว
- ความเสี่ยงจากการลงทุนขยายธุรกิจ: เพื่อสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน บริษัทฯจึงลงทุนขยายธุรกิจซึ่งส่งผลให้บริษัทฯอาจต้องเผชิญกับความเสี่ยงใหม่ๆ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีขั้นตอนในการพิจารณาการลงทุนอย่างเป็นระบบ ในปี 2560 บริษัทฯ ตัดสินใจเข้าลงทุนในโครงการ Tourist Facilities บน Embodhoo Lagoon ใน

สาธารณรัฐมัลดีฟส์ ("โครงการ Crossroads") เฟส 1 โดยการเข้าทำสัญญาซื้อขายหุ้นทั้งหมดในบริษัทเป้าหมายแบบมีเงื่อนไขบังคับก่อน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ อยู่ในขั้นตอนดำเนินการตามข้อตกลงและเงื่อนไขภายใต้สัญญาดังกล่าว ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในเดือนมีนาคม 2561 ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการสอบถามความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นโดยใช้บริษัทที่ปรึกษาชั้นนำเฉพาะด้าน เพื่อให้มั่นใจว่าความเสี่ยงจากการลงทุนในโครงการนี้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ

- **สายธุรกิจอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก :** ในปี 2560 บริษัทฯบรรลุเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจอาคารชั้นทาวเวอร์สได้ตามแผนที่กำหนดไว้ โดยสามารถต่อสัญญาเช่าพื้นที่กับลูกค้ารายหลัก และในภาพรวม บริษัทฯ สามารถบริหารอัตราการใช้พื้นที่ (Occupancy Rate) และรายได้เฉลี่ยต่อตารางเมตร รวมถึง Customer Portfolio ได้ในระดับที่น่าพึงพอใจ และตามแผนการลงทุนขยายธุรกิจประเภทนี้ บริษัทฯ จะมีพื้นที่เช่าเพิ่มขึ้นมากจากโครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ประมาณกลางปี 2561 ซึ่งจะช่วยให้รายได้เติบโตขึ้นอย่างมีนัย หากสามารถหาผู้เช่าได้ตามแผนงาน บริษัทฯจึงเริ่มดำเนินการหาผู้เช่า โดย ณ สิ้นปี 2560 บริษัทฯ มีผู้เช่ารายหลักคิดเป็น 25% ของพื้นที่เช่าสำนักงาน และ 64% ของพื้นที่ค้าปลีกในโครงการดังกล่าว ทั้งนี้ บริษัทฯยังคงดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อจัดหาผู้เช่าที่มีความต้องการใช้สำนักงานที่มีความทันสมัย อยู่ในทำเลใจกลางธุรกิจ และมีแนวคิดด้านการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมตามกลยุทธ์ของบริษัทฯ
- **สายธุรกิจโรงแรม :** บริษัทฯ สร้างผลกำไรจากธุรกิจโรงแรมได้ตามเป้าหมาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรงแรมพีพี ไอ แลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท ที่มีอัตราค่าห้องพักและอัตราการใช้ห้องพักสูงตลอดทั้งปี อย่างไรก็ตาม รายได้ของโรงแรมสันติบุรี บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา ต่ำกว่าเป้าหมาย ซึ่งเกิดจากสาเหตุ 2 ปัจจัยคือ สถานการณ์น้ำท่วมที่เกาะสมุยในช่วงปลายปี 2559 ต่อเนื่องมาถึงต้นปี 2560 และการใช้จ่ายต่อหัวของนักท่องเที่ยวชาวยุโรปที่ลดลงโดยเฉพาะอย่างยิ่งชาวรัสเซีย ดังนั้น บริษัทฯ จึงลงทุนปรับปรุงระบบการป้องกันและระบายน้ำของโรงแรมเพื่อแก้ปัญหา น้ำท่วมอย่างยั่งยืน รวมถึงปรับปรุงกลยุทธ์โดยให้มุ่งเน้นลูกค้ากลุ่มเอเชียที่มีจำนวนมากขึ้น ด้วยการสร้างห้องพักแบบ Pool Villa เพิ่มเติม 19 หลังในโซนพิเศษ ซึ่งออกแบบแนวร่วมสมัย ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าชาวเอเชีย
- **สายธุรกิจที่พักอาศัย :** ภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2560 ยังคงไม่เปลี่ยนแปลงไปจากปี 2559 อย่างมีนัยสำคัญ โดยปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจโดยรวมยังคงเป็นเรื่องความต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภคที่กระจุกตัวในบางกลุ่ม อุปทาน (Supply) ที่ยังคงมีสะสมในตลาด รวมถึงขาดปัจจัยส่งเสริมซึ่งเกิดจากการควบคุมสินเชื่อของธนาคาร อย่างไรก็ตาม กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ยังคงมีกำลังซื้อและมีความสามารถในการกู้ที่สูง ทำให้โครงการคอนโดมิเนียมทั้งสองโครงการของบริษัทฯ ที่เปิดตัวโครงการในปี 2560 ได้รับการตอบรับจากลูกค้าอย่างดี โดยโครงการ ดี เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์ และโครงการ ดี เอส สุขุมวิท 36 มียอดขาย 92% และ 45% ของจำนวนยูนิตที่เปิดจอง ตามลำดับ ซึ่งเกินกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้
- **การจัดหาที่ดินสำหรับโครงการคอนโดมิเนียม :** จำนวนที่ดินในทำเลใจกลางเมืองที่มีจำกัดเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นมาก ส่งผลกระทบต่อต้นทุนของโครงการ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯยังคงพัฒนาโครงการ

ระดับ Luxury และ Super Luxury เช่นเดิม แต่เลือกทำเลที่มีความพิเศษเฉพาะตัว ออกแบบโครงการให้ตอบ
โจทย์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย และยึดมั่นในคุณภาพที่จะส่งมอบสินค้าที่ดีให้กับลูกค้าเสมอ

ความเสี่ยงด้านการเงิน

- ความผันผวนจากอัตราแลกเปลี่ยน: ในปี 2560 ความผันผวนระหว่างเงินบาทและเงินปอนด์ส่งผลกระทบต่อเงิน
ลบต่อภาระหนี้สินในสกุลเงินปอนด์ของบริษัทที่เกิดจากการลงทุนในสหราชอาณาจักรเป็นมูลค่า 77.76 ล้านบาท
อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาในรูปของสกุลเงินบาท ตั้งแต่เริ่มกู้ยืม (ตุลาคม ปี 2558) จนถึงวันที่ชำระหนี้สิน
ครบถ้วน (เดือนตุลาคม ปี 2560) จำนวนเงินบาทที่บริษัทฯ ใช้ชำระหนี้สินนี้ ต่ำกว่าจำนวนเงินที่บริษัทฯ กู้ยืมมา
เมื่อเทียบเป็นเงินบาท เป็นจำนวนเงินประมาณ 100.44 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลจากการบริหารความเสี่ยงด้านอัตรา
แลกเปลี่ยนที่มีประสิทธิภาพ

ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยจากอันตรายต่อชีวิตและทรัพย์สิน

- ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัยและความปลอดภัย: บริษัทฯ ตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและ
ให้ความสำคัญกับการจัดการด้านความปลอดภัยตลอดมา การก่อสร้างโครงการต่างๆของบริษัทฯ อาจส่งผล
กระทบต่อชุมชนบริเวณใกล้เคียงทั้งด้านสิ่งแวดล้อมและอาชีวอนามัย เช่น เสียง ละอองฝุ่น เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ ได้
ทำความเข้าใจและทำงานร่วมกับชุมชนบริเวณใกล้เคียงมาโดยตลอดเพื่อลดผลกระทบดังกล่าว นอกจากนี้ จาก
การบันทึกสถิติอุบัติเหตุของพื้นที่ก่อสร้างทุกโครงการของบริษัทจำนวน 10 โครงการ พบว่าตลอดปีที่ผ่านมา ไม่มี
การเสียชีวิต มีเพียงอุบัติเหตุที่ไม่ถึงขั้นหยุดงานอยู่บ้าน และบริษัทฯ ได้ดำเนินการแก้ไขอย่างจริงจัง รวมถึงได้
กำหนดมาตรการป้องกันเพื่อไม่ให้เหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้นอีกในอนาคต

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

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

ภายใต้แผนธุรกิจระยะ 5 ปีของบริษัทฯ (ปี 2558 – 2562) 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 2560 บริษัทฯ มีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย ที่ดินรอการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า และที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจโรงแรม โดยมีมูลค่ารวม 24,937 ล้านบาท (ตามงบแสดงฐานะทางการเงินรวม) โดยมีรายละเอียดดังนี้

ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	มูลค่า (ล้านบาท)
ที่ดินรอการพัฒนา	2,412 ¹
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย	8,992 ¹
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า (หรืออสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน)	9,679 ²
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ (ธุรกิจโรงแรม)	3,854 ¹
รวม	24,937

¹มูลค่าตามบัญชีบันทึกด้วยวิธีราคาทุน (Cost Method)

²มูลค่าตามบัญชีบันทึกด้วยวิธีราคายุติธรรม (Fair Value Method) ยกเว้นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างบันทึกด้วยวิธีราคาทุน

โดยมีรายละเอียดที่ตั้ง ขนาดที่ดิน ลักษณะกรรมสิทธิ์ แยกตามรายการ โครงการ ดังนี้

ที่ดินรอการพัฒนา

ที่ดินรอการพัฒนา ภายใต้เนอวานา

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดิน (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/บางส่วน ไว้กับ)
ที่ดินบริเวณถนนกรุงเทพกรีฑา	ที่ดินรอการพัฒนา	บริเวณถนนกรุงเทพกรีฑา กรุงเทพฯ	64-0-17.2	เป็นเจ้าของ	ธนาคารพาณิชย์
ที่ดินย่านถนนรัตนนิเวศร์	ที่ดินรอการพัฒนา	ถนนรัตนนิเวศร์ ตำบลบางกระสอ อำเภอมะนังนทบุรี จังหวัดนนทบุรี	7-3-50.3	เป็นเจ้าของ	KTB

ที่ดินย่านบางรักใหญ่	ที่ดินรอการพัฒนา	ถนนรัตนวิเศษ ตำบลบางรักใหญ่ อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี	4-1-98.2	เป็นเจ้าของ	BAY
----------------------	------------------	--	----------	-------------	-----

ที่ดินรอการพัฒนาภายใต้สิงห์ เอสเตท

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

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย

โครงการที่พักอาศัยภายใต้สิงห์ เอสเตท

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้ง โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/ บางส่วน ไว้กับ)
ดิ เอส อโศก คอนโดมิเนียม	คอนโดมิเนียม	333 ถนนสุขุมวิท 21 แขวง คลองเตย เขตวัฒนา กรุงเทพฯ	2-2-74	เป็นเจ้าของ	BBL ¹
ดิ เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์ คอนโดมิเนียม	คอนโดมิเนียม	มุมถนนอโศกมนตรีและถนนเพชรบุรี (เดิมเป็นที่ตั้งของสถานทูตญี่ปุ่น) แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ	2-0-98.2	เป็นเจ้าของ	ICBC ไทย
ดิ เอส แอท สุขุมวิท 36 คอนโดมิเนียม	คอนโดมิเนียม	บริเวณหัวมุมซอยสุขุมวิท 36 ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพฯ	2-2-0	เป็นเจ้าของ	BAY ²
โครงการสันติบุรี เรสซิเดนซ์	โครงการที่พัก อาศัยแนวราบ	ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	45-2-90.4	เป็นเจ้าของ	BBL ¹
โครงการสุขุมวิท 43	คอนโดมิเนียม	กลางซอยสุขุมวิท 43 ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพฯ	1-3-71	เป็นเจ้าของ	ไม่มี

โครงการที่พักอาศัยภายใต้เนอวานา

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้ง โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/ บางส่วน ไว้กับ)
เนอวานา บีคอนด์ ไลฟ์ พระราม 9	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ถนนกรุงเทพกรีฑา 32 แขวงสะพาน สูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ	34-3-72.8	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เนอวานา ไอคอน พระราม 9	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น				ไม่มี

¹ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

² ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/ บางส่วน ไว้กับ)
เนอวานา บียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ (เฟส 1)	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ถนนคลองลำเจียก แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	20-1-16	เป็นเจ้าของ	BAY ¹
เนอวานา บียอนด์ เกษตร-นวมินทร์ (เฟส 2)	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ถนนคลองลำเจียก แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	8-1-13	เป็นเจ้าของ	BAY ¹
เนอวานา บียอนด์ แอท บีช พัทยา	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ซอยนาจอมเทียน 12 ถนนสุขุมวิท (ทล. 13) ตำบลนาจอมเทียน อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี	4-2-41	เป็นเจ้าของ	LHBANK ²
เนอวานา บียอนด์ ศรีนครินทร์	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ถนนเฉลิมพระเกียรติ ร.9 แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ	12-2-69	เป็นเจ้าของ	SCB ³
เนอวานา บียอนด์ พระราม 2	บ้านเดี่ยว 3 ชั้น	ตำบลบางบอน, แสมดำ(บางบอน) อำเภอบางขุนเทียน กรุงเทพฯ	40-3-84.7	เป็นเจ้าของ	SCB ³
เนอวานา โอคอน วงแหวน-พระราม 9	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	ซอยกรุงเทพกรีฑา 32 ถนนกรุงเทพกรีฑา แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ	8-0-25.1	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เดอะ ชารา	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	ทาว์นโฮม	ซอยอ่อนนุช 65 (ซอยพัฒนาชุมชน) ถนนอ่อนนุช (สุขุมวิท 77) แขวงประเวศ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	17-0-73	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เนอวานา คลัสเตอร์ รามคำแหง	ทาว์นโฮม 2 ชั้น และ 3 ชั้น	แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง (บางกะปิ) กรุงเทพฯ	14-2-44.5	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เนอวานา ดีฟายน์ พระราม 9	ทาว์นโฮม 3 ชั้น	แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ	5-2-85	เป็นเจ้าของ	LHBANK ²
เนอวานา ดีฟายน์ ศรีนครินทร์-พระราม 9	ทาว์นโฮม 3 ชั้น	แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ	19-0-75.7	เป็นเจ้าของ	BAY ¹
แอทเวิร์ด รามอินทรา	โฮมออฟฟิศ	แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	9-0-31.9	เป็นเจ้าของ	SCB ²
แอทเวิร์ด ลาดพร้าว- เกษตรนวมินทร์	โฮมออฟฟิศ	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	7-1-1	เป็นเจ้าของ	KBANK ⁴

¹ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)² ธนาคารแลนด์แอนด์เฮาส์ จำกัด (มหาชน)³ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)⁴ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)⁵ ธนาคารธนชาต จำกัด (มหาชน)

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/ บางส่วน ไว้กับ)
บันยันทรี เรสซิเดนซ์ รีเวอร์ไซด์ แบงคอก	คอนโดมิเนียม	แขวงคลองสาน เขตคลองสาน กรุงเทพฯ	5-1-10.0	เป็นเจ้าของ	TBANK ⁵

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/ บางส่วน ไว้กับ)
เดอะ ไลฟ์เฮาส์	ศูนย์การค้า	ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันใต้ 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	ขนาดที่ดินขนาด ที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/ บางส่วน ไว้กับ)
สันติบุรี บีช รีสอร์ท แอนด์ สปา	โรงแรม	บนเกาะสมุย ตำบลแม่น้ำ อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี	57-0-22.7	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
พีพี โฮสแลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท	โรงแรม	บนเกาะพีพีดอน ตำบลอ่าวนาง อำเภอเมือง จังหวัดกระบี่	167-1-42	เป็นเจ้าของ	KBANK ³

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

ภายใต้แผนธุรกิจระยะ 5 ปี (ปี 2558 – 2562) บริษัทฯ มุ่งเน้นการขยายธุรกิจใน 3 ธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า และธุรกิจโรงแรม ผ่านการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุน โดยคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจแต่ละประเภทและผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลัก ในระยะแรกของการดำเนินธุรกิจภายใต้นโยบาย กลยุทธ์ โครงสร้างบริษัท และแผนธุรกิจฉบับใหม่ การบริหารงานของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทร่วมทุนส่วนใหญ่จะยังอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ทั้งนี้เพื่อให้การ

¹ ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

² ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

³ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

ดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องและสนับสนุนเป้าหมายหลักของบริษัทฯ อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีนโยบายที่จะแต่งตั้งผู้บริหารที่มีประสบการณ์เหมาะสมกับประเภทธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุนเข้าดำรงแต่งตั้งกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุนนั้นๆ ตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ รวมถึงอาจมีการแต่งตั้งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าดำรงตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุน (แล้วแต่กรณี) เพื่อทำหน้าที่เป็นตัวแทนบริษัทฯ ในการกำกับดูแลการดำเนินงานและรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น โดยบริษัทฯ จะพิจารณาตามความเหมาะสมเป็นกรณีๆ ไป

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปบริษัท

(ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)

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	: 10,228,502,526 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 10,228,502,526 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 6,853,719,295 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 6,853,719,295 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 ธันวาคม 2560)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
ธุรกิจโรงแรม						
บริษัท เอส ไฮเทล 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	ดำเนินธุรกิจลงทุนใน อสังหาริมทรัพย์ การให้บริการด้าน การบริหารหรือด้านเทคนิค และ/หรือ การให้บริการสนับสนุน แก่บริษัทใน เครือ หรือสาขาของบริษัท	7,950,345,300 บาท	สามัญ	79,503,453	100 บาท	99.99%
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 ดอลลาร์ สหรัฐฯ	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส ไฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด)
บริษัท เอส ไฮเทล 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 บาท	สามัญ	510,000	100 บาท	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส ไฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด 51.96% และ S Hotels and Resorts (SG) Pte. Ltd. 48.04%)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท เอส โฮเทล ฟิฟิ โฮลแลนด์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส บี ชั้นที่ 28 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	ดำเนินธุรกิจบริหาร ลงทุน และ พัฒนาโรงแรม	30,000,000 บาท	สามัญ	300,000	100 บาท	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด)
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	ดำเนินธุรกิจบริหาร ลงทุน และ พัฒนาโรงแรม	20,000,000 บาท	สามัญ	2,000,000	10 บาท	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด)
S Hotels and Resorts (HK) Limited 18 th Floor, One Exchange Square, 8 Connaught Place, Central, Hong Kong	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	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, 3rd Floor, 20 Primrose Street, London, United Kingdom, EC2A 2RS	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	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	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	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	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	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	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	1,000,000 ปอนด์	สามัญ	1,000,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน FS Mezz Co Limited)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น	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	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น	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)
S Hotels and Resorts (SC) Co., Ltd. Oliaji Trade Centre, 1st Floor, Victoria, Mahe', the Republic of Seychelles	ดำเนินธุรกิจเช่าถือหุ้นในบริษัทอื่น	500,000,000 ดอลลาร์สหรัฐ	สามัญ	177,700,001	1 ดอลลาร์ สหรัฐ	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด)
S Hotels and Resorts (Maldives) Pvt. Ltd. H. Orchidmaage' 1st Floor, Ameer Ahmed Magu, K. Male' 20095, Republic of Maldives	บริหารการพัฒนาโครงการแหล่ง ท่องเที่ยวในมัลดีฟส์	6,000 ดอลลาร์ สหรัฐ	สามัญ	0	1 ดอลลาร์ สหรัฐ	99.98% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด)
บริษัท พีพี วิลเลจ แอสเซ็ท แมนเนจเม้นท์ จำกัด ¹ 49 หมู่ที่ 8 ตำบลอ่าวนาง อำเภอเมืองกระบี่ จังหวัด กระบี่	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนา โรงแรม	50,000,000 บาท	สามัญ บุริมสิทธิ	250,000 250,000	100 บาท 100 บาท	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล พีพี โฮสแลนด์ จำกัด)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท ทะเลน้อย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ¹ 1/2 ซอยพรมแดน 3 แขวงบางบอน เขตบางบอน กรุงเทพมหานคร	ดำเนินธุรกิจโรงแรม	1,000,000 บาท	สามัญ	100,000	10 บาท	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล พีพี โอลด์แลนด์ จำกัด)
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	ดำเนินธุรกิจซื้อขาย แลกเปลี่ยน เช่า ให้เช่าที่ดิน อาคาร โรงเรือน และสิ่ง ปลูกสร้างทุกชนิด รวมถึงเช่าถือหุ้น ในบริษัทอื่น	4,062,000,000 บาท	สามัญ	40,620,000	100 บาท	99.99%
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	ดำเนินธุรกิจซื้อขาย แลกเปลี่ยน เช่า ให้เช่าที่ดิน อาคาร โรงเรือน และสิ่ง ปลูกสร้างทุกชนิด รวมถึงเช่าถือหุ้น ในบริษัทอื่น	2,080,000,000 บาท	สามัญ	20,800,000	100 บาท	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 บาท	สามัญ	15,000,000	100 บาท	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส เอสเตท คอมเมอร์เชียล จำกัด 51.33% และ S Commercials (Singapore) Pte. Ltd. 48.66%)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
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 บาท	สามัญ	25,620,000	100 บาท	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 บาท	สามัญ	50,000	100 บาท	99.99%
บริษัท เอส36 พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส บี ชั้นที่ 22 ซอยเฉยพ่วง ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภท คอนโดมิเนียม	310,000,000 บาท	สามัญ	3,100,000	100 บาท	51.00% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส เรสซิเดนเชียล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด)
บริษัท เอส43 พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส บี ชั้นที่ 22 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภท คอนโดมิเนียม	630,000,000 บาท	สามัญ	6,300,000	100 บาท	99.99%

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท เนอวานา 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 ผลิตภัณฑ์ประตูและหน้าต่าง อลูมิเนียม	1,405,599,978 บาท	สามัญ	1,380,599,978	1 บาท	51.56%
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	ผลิตตัว โครงสร้าง และ ผนังสำเร็จรูป	10,000,000 บาท	สามัญ	1,000,000	10 บาท	51.56% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ไดอิ 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	จำหน่ายผลิตภัณฑ์ประตูหน้าต่าง อลูมิเนียมสำเร็จรูป	7,000,000 บาท	สามัญ	700,000	10 บาท	51.56% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน))
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	รับเหมาก่อสร้าง	8,000,000 บาท	สามัญ	800,000	10 บาท	51.56% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน))

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท เอ็นวีดีจี จำกัด ^{/2} 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้นที่ 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	รับเหมาก่อสร้าง	5,000,000 บาท	สามัญ	500,000	10 บาท	51.56% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน))
บริษัท เนอวานา ยู จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้นที่ 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	อสังหาริมทรัพย์	80,000,000 บาท	สามัญ	800,000	100 บาท	51.56% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน))
บริษัท เนอวานา พระราม9 จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้นที่ 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	อสังหาริมทรัพย์	150,000,000 บาท	สามัญ	1,500,000	100 บาท	51.56% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน))
บริษัท เนอวานา ริเวอร์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้นที่ 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	อสังหาริมทรัพย์	305,000,000 บาท	สามัญ	3,050,000	100 บาท	36.09% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน))
บริษัท เนอวานา คอนสตรัคชั่น จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้นที่ 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	รับเหมาก่อสร้าง	140,000,000 บาท	สามัญ	1,400,000	100 บาท	51.56% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน))

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท เอ็นวีดีเอ จำกัด ^{/3} 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้นที่ 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	อสังหาริมทรัพย์	65,000,000 บาท	สามัญ	650,000	100 บาท	51.56% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน))
บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ^{/1} 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้นที่ 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	อสังหาริมทรัพย์	878,768,100 บาท	สามัญ	8,787,681 บาท	100 บาท	51.56% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน))

หมายเหตุ

/1 จดทะเบียนเลิกกิจการ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการชำระบัญชี

/2 ชื่อเดิม บริษัท กินซ่าโฮม จำกัด

/3 ชื่อเดิม บริษัท ทริพย์ธนารินทร์ จำกัด

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 ผู้สอบบัญชีอนุญาต เลขที่ 3873 หรือ

นางสาววรารภรณ์ วรดิกุล ผู้สอบบัญชีอนุญาต เลขที่ 4474 หรือ

นายชาญชัย ชัยประสิทธิ์ ผู้สอบบัญชีอนุญาต เลขที่ 3760

ชั้น 15 อาคารบางกอก ซิตี้ ทาวเวอร์

เลขที่ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120 ประเทศไทย

โทรศัพท์ : +66 (0) 2344 1000

โทรสาร : +66 (0) 2286 8200