

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1. วิสัยทัศน์ (Vision)

"สิงห์ เอสเตท เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ ที่มุ่งมั่นสร้างสรรค์โครงการเปี่ยมคุณภาพด้วยความประณีต เพื่อสร้างไลฟ์สไตล์ใหม่ที่ครบถ้วนทั้งการพักอาศัย พักผ่อน ทำงาน และช้อปปิ้ง รวมถึงสร้างการเติบโตและส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม"

จากวิสัยทัศน์

สิงห์ เอสเตท มุ่งสู่การเป็น Global Holding Company บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปในหลายประเทศ และมีลูกค้าจากหลากหลายประเทศที่ให้ความไว้วางใจโครงการจากสิงห์ เอสเตท ไม่ว่าจะเป็นโครงการที่พักอาศัย อาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก และโรงแรม ซึ่ง สิงห์ เอสเตท จะมุ่งขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องและมุ่งสร้างการยอมรับจากลูกค้าทั่วโลก (Reputable Global Company)

สิงห์ เอสเตท มุ่งสร้างแบรนด์ผ่านโครงการเปี่ยมคุณภาพและสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า ความประณีต ความพิถีพิถัน ความเอาใจใส่ในคุณภาพ การยกระดับมาตรฐานสู่การเป็น Best in class และการสร้างความไว้วางใจให้กับลูกค้า คือสิ่งที่เรายึดมั่นในการพัฒนาโครงการ การบริการที่เอาใจใส่ในทุกรายละเอียดเพื่อส่งมอบประสบการณ์สุดพิเศษ คือสิ่งที่เรายึดถือปฏิบัติ เพื่อ สร้างแบรนด์ สิงห์ เอสเตท ให้ทุกคนได้สัมผัสและเป็นที่ยึดจำ (Singha Estate Brand)

สิงห์ เอสเตท มุ่งพัฒนาองค์กรให้พร้อมตอบสนองต่อสิ่งใหม่ๆ ในโลกอนาคตเพื่อการเติบโตอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะพัฒนาและยกระดับขีดความสามารถขององค์กร เพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงในโลกดิจิทัลที่มีนวัตกรรมใหม่ๆ รวมถึงเตรียมบุคลากรและองค์กรให้มีความคล่องตัว เพื่อ สร้างให้สิงห์ เอสเตท เป็นองค์กรของวันพรุ่งนี้ (Organization of Tomorrow)

สิงห์ เอสเตท มุ่งสร้างความยั่งยืนให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม การสร้างองค์กรให้เติบโตอย่างสมดุล ควบคู่ไปกับชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม ทำให้สิงห์ เอสเตท มุ่งเป็น "นักพัฒนา" ที่สร้างองค์ความรู้ ให้กับทุกคน และเป็น "นักปฏิบัติ" ที่จะดูแลให้การดำเนินธุรกิจมีผลกระทบน้อยที่สุด ในขณะที่ร่วมกับชุมชนในการดูแลและรักษามรดกทางวัฒนธรรม และสิ่งแวดล้อม เพื่อส่งต่อความยั่งยืนและความภาคภูมิใจให้กับคนในรุ่นต่อไป ตามปรัชญาการพัฒนาอย่างยั่งยืนของสิงห์ เอสเตท (Sustainable development)

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

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 โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อประกอบธุรกิจ

พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรและอาคารชุดพักอาศัย ต่อมาบริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท รสา พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และ เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ("ตลาดหลักทรัพย์ฯ") เมื่อวันที่ 12 เมษายน 2550 โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ "RASA"

เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2557 บริษัทฯ ได้รับโอนหุ้นสามัญของบริษัท สันติบุรี จำกัด ("STB") จากนายสันติ ภิรมย์ภักดี และหุ้นสามัญของบริษัท เอส โบรทฟีวเจอร์ 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") และในวันเดียวกันบริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) พร้อมทั้งเปลี่ยนตราของบริษัทฯ ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวเป็นไปตามแผนการรวมธุรกิจตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 9 มิถุนายน 2557

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในปี 2558 – 2561 (4 ปีย้อนหลัง)

- | | |
|---------------|---|
| เมษายน 2558 | <ul style="list-style-type: none">▪ 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 | <ul style="list-style-type: none">▪ ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 816,476,744 หุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน การถือหุ้น และจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนรุ่นที่ 1 (S-W1) จำนวน 1,632,953,488 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่ซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วจำนวน 816,476,744 บาท เป็นทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วทั้งสิ้น 5,715,337,268 บาท |
| สิงหาคม 2558 | <ul style="list-style-type: none">▪ ลงทุนในอาคารสำนักงานชั้นทาวเวอร์ส ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานแฝด เกรด B บนถนนวิภาวดี-รังสิต มูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น 4,500 ล้านบาท โดยการรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) ซึ่งประกอบด้วยทรัพย์สินและหนี้สินทั้งหมดของบริษัท ชั้นทาวเวอร์ส จำกัด |
| กันยายน 2558 | <ul style="list-style-type: none">▪ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 มีมติอนุมัติรายการสำคัญประกอบด้วย<ul style="list-style-type: none">– ลงทุนในโครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ ซึ่งเป็นโครงการอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า (Mixed-use Commercial Complex) บริเวณห้วยมุนถนนอโศกมนตรีและเพชรบุรีตัดใหม่ โดยมีมูลค่าการลงทุนไม่เกิน 4,255 ล้านบาท |



- ให้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงานบางส่วนในโครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ แก่บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด และบริษัทย่อย ("กลุ่มบุญรอดฯ") โดยมีขนาดพื้นที่ให้เช่าสุทธิ (Net Leasable Area) ประมาณ 10,595 ตารางเมตร (คิดเป็นร้อยละ 21 ของพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าสุทธิทั้งหมด) และมีระยะเวลาเช่า 50 ปี และกำหนดค่าเช่ารวมประมาณ 1,900 ล้านบาท

ตุลาคม 2558

- ลงทุนในกิจการโรงแรม 26 แห่ง ภายใต้แบรนด์ "Mercure" ในสหราชอาณาจักร ผ่านบริษัท ร่วมทุน (บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50) มูลค่าการลงทุนรวมประมาณ 155 ล้านบาท หรือประมาณ 8,600 ล้านบาท

เมษายน 2559

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

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

มิถุนายน 2559

- ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 738,382,027 หุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน การถือหุ้น 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 ล้านบาท

¹ คำนวณจากราคาเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหุ้นของบริษัทฯ ที่ทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในช่วงระยะเวลาไม่น้อยกว่า 7 วันทำการติดต่อกัน แต่ไม่เกิน 15 วันทำการติดต่อกันก่อนวันกำหนดราคาเสนอขายหุ้น

สินทรัพย์ที่เข้าลงทุน	กิจการโรงแรม 3 แห่ง ในสหราชอาณาจักร ประกอบด้วย โรงแรมภายใต้แบรนด์ "Holiday Inn" 2 แห่ง และภายใต้แบรนด์ "Mercure" 1 แห่ง
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	1. ขยายฐานธุรกิจโรงแรมไปในประเทศที่มีเสถียรภาพสูงทางการท่องเที่ยว เศรษฐกิจ และการเงิน 2. ผลตอบแทนที่ดี ในขณะที่ความเสี่ยงของธุรกิจต่ำ 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 Emboodhoo 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 เพื่อรองรับการขยายตัวของนักท่องเที่ยวและเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของโรงแรม
 - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2559 มีมติอนุมัติการลงทุนในบริษัท ไดอิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ("ไดอิ")

การเข้าทำรายการ	1. การเข้าซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของไดอิจำนวน 658,599,968 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 55.79 ของหุ้นที่ออกและชำระแล้วทั้งหมดของไดอิภายหลังการทำธุรกรรม ในราคาหุ้นละ 5.00 บาท รวมมูลค่า 3,293 ล้านบาท และการจำหน่าย (ก) หุ้นสามัญของบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ("เนอวานา") ที่บริษัทฯ ถืออยู่ร้อยละ 51 ของ
-----------------	--

¹ มูลค่าการลงทุนโดยบริษัทร่วมทุน FS JV License Limited และอ้างอิงจากอัตราแลกเปลี่ยนตัวเฉลี่ย ณ วันที่ 7 กันยายน 2559 ซึ่งเป็นวันที่คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติ ที่อัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 46.8627 บาทต่อปอนด์

	จำนวนหุ้นที่ออกและชำระแล้วทั้งหมดของเนอวานา มูลค่า 2,040 ล้านบาท และ (ข) ที่ดินจำนวน 2 แปลง (ที่ดินย่านบางรักใหญ่ และที่ดินย่านรัตนนิเบศร์) มูลค่า 1,253 ล้านบาท ให้แก่ไดอิ เพื่อแลกกับการออกและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนข้างต้นให้แก่บริษัทฯ¹ 2. การทำคำเสนอซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของไดอิ (Tender Offer) จำนวน 522,000,010 หุ้น มูลค่ารวมประมาณ 2,610 ล้านบาท²
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	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	1. การสร้าง Synergy ระหว่างเนอวานาและไดอิ ได้แก่ การเพิ่มกำลังการก่อสร้างของเนอวานาให้เพียงพอต่อการขยายโครงการ การได้ทีมงานที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในธุรกิจการก่อสร้างสมัยใหม่ของไดอิ 2. การรวมธุรกิจระหว่างเนอวานาและไดอิ จะเปรียบเสมือนการที่เนอวานามีสถานะเป็นบริษัทจดทะเบียน ซึ่งจะทำให้เนอวานาสามารถระดมทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นและสามารถขยายโครงการได้รวดเร็วมากยิ่งขึ้น

¹ บริษัทฯ เข้าทำรายการดังกล่าวแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 17 มกราคม 2560

² ราคาเสนอซื้อหุ้นสามัญเท่ากับ 5.00 บาทต่อหุ้น โดยกำหนดระยะเวลาทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดระหว่างวันที่ 30 มกราคม – 6 มีนาคม 2560

	3. ช่วยกระจายความเสี่ยงของบริษัทฯ
มูลค่าการลงทุน	ประมาณ 3,293 ล้านบาท (ไม่รวมมูลค่าลงทุนจากการทำคำเสนอซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของไดอิ)

กุมภาพันธ์ 2560	- บริษัท เอส เรลทีเดนเซียล 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 เข้าซื้อหุ้นสามัญของไดอิเพิ่มเติมโดยการทำคำเสนอซื้อหุ้นสามัญทั้งหมด (Tender Offer) ส่งผลให้บริษัทฯ ถือหุ้นในไดอิรวมร้อยละ 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	- เพื่อลงทุนในโครงการพัฒนา Tourist facilities บน Embodhoo Lagoon ในสาธารณรัฐมัลดีฟส์ และเป็นแหล่งเงินทุนสำหรับการลงทุนในอนาคต - เพื่อชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน - เป็นแหล่งเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการดำเนินกิจการ
--------------	---

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

การจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน	1. จำนวนไม่เกิน 500,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัดตามแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) ราคาเสนอขาย ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของราคาตลาด¹ 2. จำนวนไม่เกิน 1,491,829,723 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิแปลงสภาพโดยผู้ถือหุ้นผู้แปลงสภาพ 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 ล้านเหรียญสหรัฐ
- 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
- กุมภาพันธ์ 2561**
- บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการ ดิ เอส แอด สุขุมวิท 36 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Super Luxury โครงการแรกที่ได้ดำเนินการภายใต้การร่วมทุนกับบริษัท HKL (Thai Development) Limited บริษัทย่อยในกลุ่ม Hongkong Land Holdings Limited ในสัดส่วนการร่วมทุน ร้อยละ 51 : 49 โดยมีมูลค่าโครงการกว่า 6,400 ล้านบาท ทั้งนี้ คาดว่าการก่อสร้างโครงการจะแล้วเสร็จและสามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ประมาณไตรมาส 4 ปี 2563
- มีนาคม 2561**
- คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติการเข้าซื้อที่ดินบริเวณถนนรางน้ำ เนื้อที่ประมาณ 2 ไร่ เพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Affordable Luxury เนื่องจากเป็นทำเลที่มีศักยภาพสูง ตั้งอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้าและสามารถเข้าถึงได้โดยสะดวกจากหลายเส้นทางแวดล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก อีกทั้งยังเป็นทำเลที่อยู่ในแผนการพัฒนาโครงการที่

¹ คำนวณจากราคาตัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหุ้นของบริษัทฯ ที่ทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ในช่วงระยะเวลาไม่น้อยกว่า 7 วันทำการติดต่อกัน แต่ไม่เกิน 15 วันทำการติดต่อกันก่อนวันกำหนดราคาเสนอขายหุ้น

พักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียมภายในระยะเวลา 5 ปี ของบริษัทฯ โดยคาดว่าจะสามารถ
รับรู้รายได้ในปี 2565

เมษายน 2561

- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2561 ได้อนุมัติการออกและ
เสนอขาย "ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) ที่
ออกและเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 3"
(ESOP-Warrant-3) เพื่อเป็นขวัญและกำลังใจให้แก่กรรมการและพนักงาน อีกทั้งเป็นการ
เสริมสร้างความรู้สึกมีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าขององค์กร
- บริษัทฯ ได้ดำเนินการก่อสร้างวิลล่าของโรงแรมสันติบุรี เกาะสมุย เพิ่มเติมอีก 19 หลัง เพื่อ
รองรับความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการใช้บริการห้องพักรีสอร์ทวิลล่าเพิ่มมากขึ้น และ
เป็นการดำเนินการตามนโยบายของบริษัทฯ ในการเพิ่มมูลค่าและยกระดับของสินทรัพย์

พฤษภาคม 2561

- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 วันที่ 25 เมษายน 2561 มีมติอนุมัติรายการที่สำคัญ
คือ ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 100,000,000 บาท จากเดิมทุนจดทะเบียน
จำนวน 10,228,502,526 บาท เป็น 10,128,502,526 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญ
จดทะเบียนที่ยังมีได้นำออกจำหน่ายจำนวน 100,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท ซึ่ง
เป็นหุ้นที่เหลือจากการออกเพื่อจัดสรรให้แก่บุคคลในวงจำกัดตามแบบมอบอำนาจทั่วไป
(General Mandate) และบริษัทฯ ไม่มีแผนที่จะนำหุ้นสามัญที่ยังมีได้นำออกจำหน่าย
ดังกล่าวเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัดตามแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate)
เพิ่มเติมอีก
- เพื่อเป็นการส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืน (Sustainability Development หรือ SD) ใน
เกาะพีพีอันเป็นที่ตั้งของโรงแรมพีพี โฮสแลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท บริษัทฯ จึงได้มีการดำเนิน
กิจกรรม Toh Wai Wai เพื่อคืนสมดุลธรรมชาติอย่างครบวงจรจากท้องฟ้าสู่ท้องทะเล ที่มุ่ง
สร้างความสมดุลในการอยู่ร่วมกันของชุมชน และสิ่งแวดล้อม และถือเป็นการสานต่อ
โครงการ "พีพีโมเดล" ที่เป็นต้นแบบแผนปะการังแห่งชาติ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้เปิดตัว
โครงการ Marine Discovery Center ที่เป็นศูนย์ส่งเสริมความรู้เกี่ยวกับสัตว์น้ำทางทะเล
เพื่อให้เกิดเป็นองค์ความรู้แก่ชุมชนโดยรอบ ตอบรับกับกลยุทธ์ทางการพัฒนาอย่าง
ยั่งยืนของบริษัทฯ และสอดคล้องกับ SDGs ขององค์การสหประชาชาติอีกด้วย

มิถุนายน 2561

- บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในโรงแรมและรีสอร์ท จำนวน 6 แห่งใน 4 ประเทศจากกลุ่ม Outrigger
Hotels Hawaii ตามมติคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 3/2561 เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2561
รวมมูลค่าการลงทุนทั้งสิ้น 235.39 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (ดูรายละเอียดของทรัพย์สินในหัวข้อ
"โครงการในปัจจุบัน") โรงแรมและรีสอร์ททั้ง 6 แห่งนี้เป็นทรัพย์สินที่มีศักยภาพและอยู่ใน
ประเทศที่มีแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่อง และจะช่วยสร้าง
กระแสเงินสดอย่างต่อเนื่องในระยะยาว (Recurring income) ให้แก่กลุ่มบริษัทฯ อีกทั้งเป็น
การช่วยกระจายความเสี่ยงในธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ท และสอดคล้องกับกลยุทธ์ในการ

ดำเนินธุรกิจโรงแรมของกลุ่มบริษัทฯ ที่เน้นการลงทุนในโรงแรมและรีสอร์ทที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นจุดหมายปลายทางของนักท่องเที่ยว (tourist destination)

- จากปรัชญาการพัฒนาอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ ในการรักษาความสมดุลและสร้างคามยั่งยืนในทุกชุมชนที่บริษัทฯ เข้าไปดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ และพันธมิตรในอาคารชั้นทาวเวอร์ส จึงได้ร่วมกันเปิดแคมเปญ #SeaYouTomorrow รณรงค์ลดขยะพลาสติก และการคัดแยกขยะที่ถูกต้อง เพื่อลดการสร้างขยะจากเมืองไปสู่ทะเล เนื่องในวันทะเลโลก หรือ World Oceans Day พร้อมจัดกิจกรรมสร้างแรงจูงใจให้พนักงาน ผู้ค้า และประชาชนโดยรอบตึกชั้นทาวเวอร์สร่วมเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้พลาสติกอย่างยั่งยืน มุ่งหวังสร้างชุมชนน่าอยู่ และเป็นสังคมออฟฟิศต้นแบบ

สิงหาคม 2561

- จากที่บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญถึง การมุ่งสู่การเป็นผู้นำในตลาด(Strategic Move) และการสร้างความเชื่อมั่นให้กับภาพลักษณ์องค์กร (Branding) บริษัทฯ จึงได้มีการลงทุนโดยการจัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อรองรับการขยายธุรกิจ ด้าน Property Management บริษัท เอส แอคทีฟ แมเนจเม้นท์ จำกัด และ ตั้งบริษัทย่อยเพื่อรองรับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมแห่งใหม่ บริษัท เอส พาร์ค พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด โดยทั้ง 2 บริษัท หลังการจัดตั้งทางบริษัทฯ คาดหวังให้เกิดการเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานขององค์กร โดยเฉพาะด้านศักยภาพในการพัฒนาโครงการ และการบริการ มุ่งสู่เป้าหมายของบริษัทที่ได้กำหนดไว้
- บริษัท เอส เรสซิเดนเชียล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ("SRD") (บริษัทย่อยร้อยละ 99.99) เข้าลงนามในสัญญาร่วมทุนเพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Luxury บนถนนสุขุมวิท 43 กับ DH Asia Investment Orchid PTE. LTD. ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่ม Daiwa House โดยการร่วมทุนดังกล่าวทำให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากความรู้ในการดำเนินธุรกิจของ Daiwa House ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการสร้างบ้านสำเร็จรูป เพื่อจะนำมาใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ต่อไปซึ่งสอดคล้องกับกลยุทธ์องค์กรในการเสาะหาผู้ร่วมทุนที่มีศักยภาพและสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท (Smart M&A) เพื่อส่งเสริมประสิทธิภาพให้กับโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบัน
- บริษัทฯ เข้าทำสัญญาบริการ (Master Service Agreement) และ สัญญาบริการให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาธุรกิจ (Business Development Advisory Service Agreement) กับ Singha Property Management (Singapore) Pte. Ltd. เพื่อให้บริการพัฒนาโครงการและให้บริการให้คำปรึกษาด้านการพัฒนาธุรกิจเกี่ยวกับโครงการ CROSSROADS เฟส 2 เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ มีความชำนาญในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงการบริหารจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ และคำตอบแทนตามสัญญาดังกล่าวจะช่วยเพิ่มสภาพคล่องและส่งผลดีต่อผลประโยชน์ของบริษัทฯ โดยที่กลุ่มบริษัทฯ สามารถใช้ทรัพยากรที่มีอยู่แต่เดิมรวมถึงความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ของผู้บริหารและบุคลากรในการให้บริการ

กันยายน 2561

- บริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการ อีส สุภูมิวิท 43 เป็นโครงการคอนโดมิเนียมลักซ์ชูรีไลฟ์สไตล์ โครงการแรกของบริษัทฯ โดยโครงการตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 43 ไม่มีการสัญจรพลุกพล่าน เหมือนกับซอยสุขุมวิทอื่นๆ ให้ความเป็นส่วนตัวสูง แต่ยังอยู่ในพื้นที่ Prime Location ในตัวเมืองย่านพร้อมพงษ์ ใกล้รถไฟฟ้าและทองหล่อ โดยบริษัทฯ มองว่าโครงการดังกล่าวจะค่อนข้างจะสอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ ในด้านการส่งมอบสิ่งที่ดีที่สุดให้กับผู้บริโภค (Best in Class) โดยบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถโอนกรรมสิทธิ์และรับรู้รายได้ประมาณปลายปี 2563
- จากกลยุทธ์ขององค์กรในการพัฒนาให้โครงการของบริษัทฯ เป็นแบรนด์ชั้นนำและที่ดีที่สุด (Strategic Move) ทำให้ทางบริษัทฯ ได้เปิดตัวโครงการ สันติบุรี เดอะ เรสซิเดนเชส ซึ่งเป็นโครงการระดับ Ultra Luxury ในรูปแบบของบ้านสิ่งสร้าง โดยมีที่ดินต่อแปลงขนาดตั้งแต่ 1 ไร่ขึ้นไป พร้อมพื้นที่ใช้สอยเฉลี่ยกว่า 1,250 ตร.ม. ซึ่งโดดเด่นด้วยการออกแบบ และคุณภาพของวัสดุ อีกทั้งยังอยู่ในทำเลศักยภาพในย่านที่อยู่อาศัยระดับบน พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน การเดินทางก็สะดวกสบายในย่าน ถนนประดิษฐ์มนูธรรม โดยโครงการมีมูลค่ามากกว่า 5,500 ล้านบาท
- แจ้งการปรับราคาแปลงสภาพของหุ้นกู้แปลงสภาพซึ่งมีชื่อเฉพาะว่า "USD 180,000,000 2.00 percent Standby Letter of Credit Backed Convertible Bonds due 2022" จากเดิม 4.99 บาท เป็น 4.60 บาท เพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดและเงื่อนไขหลักของหุ้นกู้ ที่จะต้องมีการปรับราคาแปลงสภาพให้เป็นไปตามราคาอ้างอิง

ตุลาคม 2561

- คณะกรรมการบริษัทฯ ได้อนุมัติการลงทุนพัฒนาโครงการอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก ให้เช่า โดยมีพื้นที่ให้เช่าประมาณ 53,000 ตารางเมตร มูลค่าการลงทุนรวม 3,695 ล้านบาท ตั้งอยู่บนพื้นที่ประมาณ 7 ไร่ บนถนนวิภาวดีรังสิต ซึ่งเป็นทำเลที่มีศักยภาพสูงและมีการเติบโตของอาคารสำนักงานที่ต้องการขยายพื้นที่ในย่านนี้ แวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก รวมถึงมีการคมนาคมที่สะดวกสบาย ใกล้กับจุดขึ้นลงทางด่วน สถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน และสถานีรถไฟฟ้า BTS โครงการดังกล่าวจะช่วยเพิ่มความมั่นคงในด้านรายได้ให้แก่บริษัทฯ และ ส่งผลให้การลงทุนของบริษัทฯ มีการเติบโตเป็นไปตามสัดส่วนการลงทุนที่กำหนด (Strong Growth)
- บริษัทฯ เข้าทำสัญญาบริการด้านการตลาด (Marketing Support Service Agreement) กับบริษัทย่อยของ Singha Property Management (Singapore) Pte. Ltd. เพื่อให้ให้บริการด้านการตลาดสำหรับโครงการ CROSSROADS เฟส 2 เนื่องจากจะเป็นประโยชน์ต่อการกำหนดกลยุทธ์การตลาดของโครงการ CROSSROADS ทั้งเฟส 1 และเฟส 2 ให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันเพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์ของโครงการและกลุ่มบริษัทฯ ในภาพรวมและเกิดประสิทธิผลสูงสุด
- คณะกรรมการบริษัทฯ ได้อนุมัติให้ บริษัท เอส รีท แมเนจเม้นท์ จำกัด เข้าดำเนินการก่อตั้งทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ เอส ไพรม์ โกรท ("SPRIME") และได้ยื่นแบบคำขออนุญาตเสนอขายหน่วยทรัสต์ SPRIME ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (สำนักงาน ก.ล.ต.) โดยหากได้รับการอนุมัติจะส่งผลทำให้

สินทรัพย์บางส่วนของบริษัทฯ ลดลงในส่วนของสิทธิการบริหารจัดการอาคารสำนักงานชั้น
ทาวเวอร์ส แต่จะได้รับเงินทุนหมุนเวียนเข้ามาเพิ่มมากขึ้น ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวเป็นไป
ตามกลยุทธ์การเติบโตตามสัดส่วนการลงทุนที่กำหนด (Strong Growth)

- พฤศจิกายน 2561
- บริษัทฯ ได้รับการเสนอชื่อเข้ารับรางวัลในโครงการ ASEAN CG Scorecard โดยเป็นบริษัท
จดทะเบียนไทยที่ได้รับผลการประเมินในระดับ TOP2 Most Improved PLCs (Thailand)
ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนที่มีพัฒนาการด้าน CG ที่โดดเด่น
- ธันวาคม 2561
- ในวันที่ 12 ธันวาคม บริษัทฯ ได้ทำการเปิดตัว (Grand Opening) โครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์
ซึ่งเป็นโครงการ Mixed-use ระดับ Luxury แห่งแรกของบริษัทฯ
 - บริษัทฯ ได้เริ่มโอนกรรมสิทธิ์ โครงการ The ESSE Asoke ซึ่งทำให้บริษัทฯ รับรู้รายได้จาก
โครงการประมาณ 1,155 ล้านบาทในปี

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 มกราคม 2561 บริษัทฯ มีบริษัทในกลุ่มรวม 58 บริษัท ประกอบด้วย สิงห์ เอสเตท ซึ่งเป็นบริษัทใหญ่
และบริษัทย่อยทั้งทางตรงและทางอ้อม และบริษัทร่วม จำนวน 18 บริษัท (ไม่รวมบริษัทย่อยซึ่งอยู่ระหว่างการชำระบัญชี
เลิกกิจการ) ซึ่งสามารถสรุปภาพรวมโครงสร้างเงินลงทุนของกลุ่มบริษัท โดยจำแนกตามกลุ่มธุรกิจได้ ดังนี้

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

การรวมธุรกิจและการเข้าเป็นส่วนหนึ่งของบริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด นำมาสู่แผนธุรกิจฉบับใหม่ ส่งผลต่อการปรับโครงสร้างการดำเนินงานธุรกิจ และการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทฯ ในปัจจุบันแบ่งออกได้เป็น 5 กลุ่ม ตามแหล่งที่มาของรายได้ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการในปัจจุบัน

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมุ่งเน้นการขยายธุรกิจและการลงทุนผ่านการซื้อที่ดินในพื้นที่ที่มีศักยภาพสูงและการพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพภายใต้แนวคิด "Best in Class" ควบคู่ไปกับการลงทุน หรือร่วมลงทุนในธุรกิจหรือทรัพย์สินที่มีศักยภาพการเติบโตสูง โดยมีเป้าหมายคือ การเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำที่มุ่งมั่นสร้างสรรค์โครงการที่เปี่ยมด้วยคุณภาพ ด้วยความประณีต เพื่อสร้างไลฟ์สไตล์ใหม่ ที่ครบถ้วนทั้งการพักอาศัย พักผ่อน ทำงาน และช้อปปิ้ง รวมถึงสร้างการเติบโต และส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม

การลงทุนและขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องของบริษัทฯ ส่งผลให้ ณ สิ้นปี 2561 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทร่วมทุนทั้งในและต่างประเทศ มีรายละเอียดดังนี้

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย

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

ในปี 2561 บริษัทฯ มีโครงการที่พักอาศัยภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 รวม 5 โครงการ ประกอบด้วย โครงการคอนโดมิเนียมระดับบนจำนวน 4 โครงการ ได้แก่ "ดิ เอส อโศก" (The ESSE Asoke) "ดิ เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์" (The ESSE at Singha Complex) "ดิ เอส สุขุมวิท 36" (The ESSE Sukhumvit 36) และ "อีเอส สุขุมวิท 43" (EYSE Sukhumvit 43) และโครงการบ้านเดี่ยวระดับบน (Ultra-Luxury) "สันติบุรี เดอะ เรซิเดนเชส" (Santiburi The Residences) นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และให้บริการรับเหมาก่อสร้าง ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เนอวานา ไคอิ จำกัด (มหาชน) ("เนอวานา ไคอิ") บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 51.56¹ โดยรายได้หลักจากธุรกิจดังกล่าวนี้ ประกอบด้วย 1) รายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย (โครงการประเภทแนวราบ จำนวน 13 โครงการ และแนวสูง จำนวน 1 โครงการ) และ 2) รายได้จากธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีโครงการที่พักอาศัยภายใต้แบรนด์ต่างๆ ดังนี้

¹ สัดส่วนการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561



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 สระว่ายน้ำน้ำ (Sky Panoramic Pool) ฟิตเนส กอล์ฟซิมูเลเตอร์ ห้องสมุด ห้องประชุม และที่จอดรถ พร้อมที่จอดรถซูเปอร์คาร์ และซูเปอร์ไบค์
ศักยภาพของโครงการ:	โครงการตั้งอยู่บนถนนอโศกมนตรีซึ่งเป็นทำเลที่มีศักยภาพสูงเชิงธุรกิจ และแวดล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ศูนย์การค้า สถานศึกษาและมหาวิทยาลัย โรงพยาบาล และโรงแรม และที่สำคัญคือเป็นทำเลที่แวดล้อมไปด้วยอาคารสำนักงานชั้นนำ การเดินทางสะดวกสบายใกล้จุดขึ้นลงทางด่วนพิเศษศรีรัช สถานีรถไฟใต้ดิน (MRT) เพชรบุรีและสุขุมวิท สถานีรถไฟฟ้า (BTS) อโศก และแอร์พอร์ตลิงค์ (Airport Link) สถานีมีกกะสัน
มูลค่าโครงการ:	ประมาณ 4,923 ล้านบาท
ความคืบหน้าโครงการ:	การก่อสร้าง: เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณที่กำหนด การขาย(สุทธิ): 82% ของมูลค่าโครงการ การโอนแล้วเสร็จ: 29%ของมูลค่ายอดขาย
กำหนดแล้วเสร็จ:	การโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดเริ่มเดือนธันวาคม 2561

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

ที่ตั้ง:	มุมถนนอโศกมนตรีและถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ โครงการตั้งอยู่บนแยกถนนอโศก-เพชรบุรีตัดใหม่ (เดิมเป็นที่ตั้งของสถานทูตญี่ปุ่น) ด้านหน้าติดถนนเพชรบุรีตัดใหม่ ด้านซ้ายติดถนนอโศกมนตรีเชื่อมต่อกถนนพระราม 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 สระว่ายน้ำน้ำ ฟิตเนส ห้องสมุด ห้องประชุม Co-Working Space และที่จอดรถ พร้อมที่จอดรถซูเปอร์คาร์
ศักยภาพของโครงการ:	โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพสูง ด้านवादโครงการสิงห์ 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) สถานีมีกกะสัน
มูลค่าโครงการ:	ประมาณ 4,347 ล้านบาท
ความคืบหน้าโครงการ:	การก่อสร้าง: เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณที่กำหนด การขาย(สุทธิ): 92% 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 (บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99) และบริษัท HKL (Thai Development) Limited (บริษัทย่อยซึ่งถือหุ้นร้อยละ 99.99 โดย Hongkong Land Holdings Limited) ในสัดส่วนการร่วมทุนร้อยละ 51 ต่อ 49 ตามลำดับ

ที่ตั้ง:	โครงการตั้งอยู่ปากซอยสุขุมวิท 36 ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพฯ ติดรถไฟฟ้า (BTS) สถานีทองหล่อ
ขนาดที่ดิน:	2-2-0 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
รายละเอียดโครงการ:	คอนโดมิเนียมระดับซูเปอร์ลักซ์วรี 1 อาคารสูง 43 ชั้น ประกอบด้วย ห้องชุดแบบ 1-3 ห้องนอน และ เพนท์เฮาส์ รวม 338 ยูนิต พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ สระว่ายน้ำ ฟิตเนส ปอดน้ำร้อน (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 6,485 ล้านบาท
ความคืบหน้าโครงการ:	การก่อสร้าง: เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณที่กำหนด การขาย(สุทธิ): 62% ของมูลค่าโครงการ
กำหนดแล้วเสร็จ:	คาดว่าจะการก่อสร้างจะแล้วเสร็จและเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดได้ในไตรมาสที่ 3 ปี 2563

โครงการอีส์ สุขุมวิท 43 (EYSE Sukhumvit 43)

โครงการอีส์ สุขุมวิท 43 เป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับลักซ์วรี (Luxury) ภายใต้บริษัทร่วมทุนระหว่างบริษัท เอส เรสซิเดนเชียล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99) และบริษัท DH Asia Investment Orchid PTE. Limited (บริษัทย่อยที่บริษัท Daiwa House Industry Company Limited ถือหุ้นร้อยละ 100.00) ในสัดส่วนการร่วมทุนร้อยละ 51 ต่อ 49 ตามลำดับ



ที่ตั้ง:	โครงการตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 43 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ ติดรถไฟฟ้า (BTS) สถานีพร้อมพงษ์
ขนาดที่ดิน:	1-3-69.4 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
รายละเอียดโครงการ:	คอนโดมิเนียมระดับลักซ์วรี 2 อาคาร สูง 7 ชั้น ประกอบด้วย ห้องชุดแบบ 1-2 ห้องนอน รวม 107 ยูนิต พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ สระว่ายน้ำ ฟิตเนส ห้องอบไอน้ำ (Steam Room) บ่อแช่น้ำร้อนส่วนตัว (Private Onsen) เลาจัน ห้องประชุม ห้องเก็บของ และที่จอดรถ
ศักยภาพของโครงการ:	โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพสูง ใกล้ย่านธุรกิจสำคัญ แวดล้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก อาทิ ศูนย์การค้าและห้างสรรพสินค้า สถานศึกษา และโรงพยาบาล สามารถเข้าถึงได้โดยสะดวก ห่างจากรถไฟฟ้า (BTS) สถานีพร้อมพงษ์ประมาณ 550 เมตร
มูลค่าโครงการ:	ประมาณ 2,063 ล้านบาท
ความคืบหน้าโครงการ:	การก่อสร้าง: เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณที่กำหนด การขาย(สุทธิ): 45% ของมูลค่าโครงการ
กำหนดแล้วเสร็จ:	คาดว่าจะการก่อสร้างจะแล้วเสร็จและเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดได้ในไตรมาสที่ 4 ปี 2563

โครงการสันติบุรี เดอะ เรสซิเดนเซส (Santiburi The Residences)

ที่ตั้ง:	ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ เลียบทางด่วนรามอินทรา-อาจณรงค์
ขนาดที่ดิน:	45 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
รายละเอียดโครงการ:	โครงการที่พักอาศัยระดับอัลตร้าลักซ์วรี ในรูปแบบของบ้านสร้าง 2 ชั้น และ 3 ชั้น บนที่ดินต่อแปลงขนาดตั้งแต่ 1 ไร่ขึ้นไป พร้อมพื้นที่ใช้สอยเฉลี่ยประมาณ 1,250 ตารางเมตร รวมจำนวนทั้งหมด 26 หลังโดดเด่นด้วยการออกแบบ คุณภาพของวัสดุ และการให้บริการแก่ผู้อยู่อาศัยในระดับ World Class
ศักยภาพของโครงการ:	ที่ดินอยู่ในย่านที่พักอาศัยระดับกลางถึงระดับบน แวดล้อมด้วยศูนย์การค้าขนาดใหญ่และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน การเดินทางสะดวกสบายใกล้จุดขึ้นลงทางด่วนรามอินทรา-อาจณรงค์
มูลค่าโครงการ:	ประมาณ 5,500 ล้านบาท
ความคืบหน้าโครงการ:	การก่อสร้าง: ก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลาง และบ้านตัวอย่าง จำนวน 2 หลังเรียบร้อยแล้ว การขาย: โอนที่ดินเสร็จสมบูรณ์จำนวน 1 แปลง และปลูกสร้างบ้านบนที่ดินที่โอนดังกล่าว แล้วเสร็จ 1 หลัง



นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโครงการที่พักอาศัยภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน) ("เนอวานา ไดอิ") บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 51.56¹ จำนวน 15 โครงการ ดังต่อไปนี้

โครงการอาคารชุด

- บ้านยันทวี เรสซิเดนซ์ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ

โครงการที่พักอาศัยแนวราบ

- เนอวานา ปียอนด์ 3 เกษตร-นวมินทร์
- เนอวานา ปียอนด์ 3.2 เกษตร-นวมินทร์
- เนอวานา ปียอนด์ แอท บีช พัทยา
- เนอวานา ปียอนด์ 5 สวนหลวง ร.9
- เนอวานา ปียอนด์ พระราม 2
- เนอวานา ปียอนด์ อุดรธานี
- เดอะธารา งามอินทรา
- เนอวานา ไอคอน ปิ่นเกล้า

โครงการทาวน์โฮม

- เนอวานา คัพเวอร์ อ่อนนุช
- คลัสเตอร์ งามคำแหง
- เนอวานา ดีฟายน์ พระราม 9
- เนอวานา ดีฟายน์ ศรีนครินทร์-พระราม 9

โครงการโฮมออฟฟิศ

- เนอวานา แอดเวิร์ค งามอินทรา
- เนอวานา แอดเวิร์ค ลาดพร้าว-เกษตร-นวมินทร์

มูลค่าโครงการคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 รวมประมาณ 12,458 ล้านบาท (ดูรายละเอียดได้ในรายงานประจำปี 2561 ของบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน))

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าอันได้แก่ อสังหาริมทรัพย์ประเภทศูนย์การค้า และอาคารสำนักงานให้เช่า เป็นอีกหนึ่งธุรกิจหลักของบริษัทฯ และถูกบรรจุอยู่ในแผนธุรกิจระยะ 5 ปี เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง สร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (recurring income) ให้แก่บริษัทฯ และให้ผลตอบแทนต่อการลงทุนอยู่ในเกณฑ์ดี บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายธุรกิจประเภทนี้ผ่านการพัฒนาด้วยตนเองและการลงทุนผ่านการเข้าซื้อกิจการ (Acquisition) โดยรายได้หลักจาก

¹ สัดส่วนการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561



ธุรกิจดังกล่าวนี้ ประกอบด้วย รายได้ค่าเช่าพื้นที่ รายได้จากการให้บริการระบบสาธารณูปโภคและระบบรักษาความปลอดภัย และรายได้จากการให้บริการเสริมอื่น

การพัฒนาและการลงทุนจะพิจารณาจากความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง ซึ่งจำกัดในการพัฒนาหรือขยายโครงการอุปสงค์และอุปทานของในบริเวณนั้นๆ ผลตอบแทนจากการลงทุน และศักยภาพในการเติบโต เป็นสำคัญ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าขายได้การบริหาร 3 โครงการ ได้แก่ เดอะ ไลท์เฮ้าส์ ซึ่งเป็นอาคารพื้นที่ค้าปลีกขนาดเล็กซึ่งได้ถูกพัฒนาตั้งแต่บริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจภายใต้ชื่อร้าน อาคารสำนักงานชั้นทาวเวอร์ส ซึ่งบริษัทฯ เข้าลงทุนผ่านการรับโอนกิจการทั้งหมดเมื่อเดือนสิงหาคม 2558 และ โครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ ที่เปิดให้บริการอย่างเต็มรูปแบบ เมื่อเดือนตุลาคม 2561 นอกจากนี้ บริษัทฯ มีโครงการระหว่างการพัฒนาอีก 1 โครงการ

เดอะ ไลท์เฮ้าส์ (The Lighthouse)

เดอะ ไลท์เฮ้าส์ เป็นพื้นที่ค้าปลีกขนาดเล็กที่ได้ถูกพัฒนาและเปิดให้บริการก่อนปรับโครงสร้างการถือหุ้น และเป็นส่วนหนึ่งของโครงการเดอะ ไลท์เฮ้าส์ คอนโดมิเนียม (โครงการที่พักอาศัยที่ปิดการขายและส่งมอบให้นิติบุคคลก่อนปรับโครงสร้างการถือหุ้น)

ที่ตั้ง:	ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันไทร เขตคลองสาน กรุงเทพฯ
รายละเอียดโครงการ:	เป็นพื้นที่ค้าปลีกให้เช่า โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ชุมชนบริเวณรอบข้างโครงการ พร้อมทั้งจอดรถสำหรับผู้มาใช้บริการกว่า 100 คัน
จุดเด่นของโครงการ:	ตั้งอยู่ในทำเลใจกลางเมือง สะดวกกับการเดินทางทุกรูปแบบ อยู่ติดถนนเจริญนคร ใกล้ทางด่วน ท่าเรือ และสถานีรถไฟฟ้ากรุงธนบุรี
พื้นที่อาคารทั้งหมด:	ประมาณ 5,862 ตารางเมตร
พื้นที่ให้เช่า:	ประมาณ 3,317 ตารางเมตร
อัตราค่าเช่าพื้นที่:	ร้อยละ 83 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)
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 และปรับปรุงรูปโฉมใหม่บริเวณโถงล็อบบี้และพื้นที่ส่วนกลาง และได้ดำเนินการพัฒนาพื้นที่ค้าปลีกและร้านค้าแบบ 2 ชั้น ภายใต้ชื่อ “ชั้นพลซ่า” บนที่ดินบริเวณใกล้เคียงซึ่งเป็นที่ดินสิทธิการเช่าระยะเวลา 15 ปี และเปิดให้บริการเชิงพาณิชย์ในเดือนมิถุนายนปี 2560

ที่ตั้ง:	ถนนวิภาวดี-รังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ
ขนาดที่ดิน:	ประกอบด้วยที่ดินซึ่งบริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ขนาด 5-3-19.8 ไร่ และที่ดินสิทธิการเช่า 8-2-30 ไร่

รายละเอียดโครงการ:	เป็นอาคารสำนักงานเกรดบี ขนาดใหญ่ ประกอบด้วย อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ สูง 33 ชั้น และอาคารชั้นทาวเวอร์ส บี สูง 41 ชั้น และพื้นที่ค้าปลีกในรูปแบบของตลาดนัด และลานจอดรถให้เช่า
จุดเด่นของโครงการ:	ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นศูนย์การคมนาคม ใกล้จุดขึ้น-ลงทางด่วน และไม่ไกลจากสถานีรถไฟฟ้า และรถไฟฟ้าใต้ดิน อาคารสำนักงานประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ ห้องประชุมที่สามารถรองรับได้ประมาณ 150 คน ห้องออกกำลังกาย ที่จอดรถพร้อมระบบรักษาความปลอดภัย และพื้นที่ค้าปลีก
พื้นที่อาคารทั้งหมด:	ประมาณ 122,965 ตารางเมตร
พื้นที่ให้เช่า	
- พื้นที่สำนักงาน:	ประมาณ 62,850 ตารางเมตร
- พื้นที่ค้าปลีก:	ประมาณ 943 ตารางเมตร
อัตราค่าเช่าพื้นที่	
- พื้นที่สำนักงาน:	ร้อยละ 92 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)
- พื้นที่ค้าปลีก:	ร้อยละ 100 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)
ลักษณะธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ รายใหญ่:	บริษัทขนาดใหญ่และขนาดกลางทั้งในและต่างประเทศ

อาคารสำนักงานสิงห์ คอมเพล็กซ์ (Singha Complex)

อาคารสำนักงานสิงห์ คอมเพล็กซ์ (Singha Complex) เป็นโครงการ Mixed-use ระดับ Flagship ของบริษัทฯ ตั้งอยู่บนทำเลใจกลางย่านธุรกิจย่านอโศก-เพชรบุรี ใกล้สถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน (MRT) เพชรบุรี และสถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงก์มีกกะสัน ใกล้ถนนสายหลักสำคัญ 2 สาย คือ ถนนสุขุมวิทและเพชรบุรี พร้อมทั้งยังเป็นทำเลศักยภาพที่เป็นศูนย์รวมสถานที่สำคัญของย่านธุรกิจ อาทิ ศูนย์การประชุมระดับนานาชาติ และโรงแรมระดับ 5 ดาว

ที่ตั้ง:	มูมถนนอโศกมนตรีและถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ โครงการตั้งอยู่บนแยกถนนอโศก-เพชรบุรีตัดใหม่ (เดิมเป็นที่ตั้งของสถานทูตญี่ปุ่น) ด้านหน้าติดถนนเพชรบุรีตัดใหม่ ด้านซ้ายติดถนนอโศกมนตรีเชื่อมต่อกับถนนพระราม 9 และถนนสุขุมวิท
ขนาดที่ดิน:	9-0-23 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
รายละเอียดโครงการ:	เป็นโครงการมิกซ์ ยูส ขนาดใหญ่ สูง 42 ชั้น ประกอบด้วยอาคารสำนักงานเกรดเอ 27 ชั้น พื้นที่ค้าปลีก 4 ชั้น และพื้นที่จอดรถ 10 ชั้น (รองรับรถได้ประมาณ 880 คัน)
จุดเด่นของโครงการ:	ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นใจกลางย่านธุรกิจ และศูนย์การคมนาคม ใกล้สถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน สถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ต เรล ลิงก์ และจุดขึ้น-ลงทางด่วน อาคารสำนักงานออกแบบให้เป็นโครงสร้างแบบไร้เสาบนพื้นที่เปิดโล่ง 16 เมตร ประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ ลิฟต์สูง 9 เมตร พื้นที่ทำงานแบบ Co-Working Space ลู่วิ่งบนชั้นดาดฟ้า (Rooftop



	Jogging Track) ที่จอดรถพร้อมระบบรักษาความปลอดภัย และร้านอาหารระดับภัตตาคารในส่วนพื้นที่ค้าปลีก
พื้นที่อาคารทั้งหมด:	ประมาณ 116,016 ตารางเมตร
พื้นที่ให้เช่า - พื้นที่สำนักงาน: - พื้นที่ค้าปลีก:	ประมาณ 52,982 ตารางเมตร ประมาณ 4,317 ตารางเมตร
อัตราค่าเช่าพื้นที่ - พื้นที่สำนักงาน: - พื้นที่ค้าปลีก:	ร้อยละ 56 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561) ร้อยละ 69 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)
ลักษณะธุรกิจของผู้เช่าพื้นที่ รายใหญ่:	พื้นที่สำนักงาน: บริษัทในและต่างประเทศชั้นนำ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่หรือสำนักงานสาขาในกรุงเทพฯ พื้นที่ค้าปลีก: ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านอาหารและเครื่องดื่ม
ผู้เช่าหลัก:	บริษัท บุญรอดบริวเวอรี่ จำกัด และบริษัทในกลุ่ม Shopee (Thailand) Co.,Ltd.
วันเปิดดำเนินการ:	12 ธันวาคม พ.ศ. 2561

ธุรกิจโรงแรม

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

ในปี 2561 บริษัทฯ มีกิจการโรงแรมภายในประเทศไทย 2 แห่ง ได้แก่ โรงแรมสันติบุรี เกาะสมุย (เกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี) และ โรงแรมพีพี โฮสเทล วิลเลจ บีช รีสอร์ท (เกาะพีพีดอน จังหวัดกระบี่) กิจการโรงแรมในสหราชอาณาจักรรวม 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 และ ในเดือนมิถุนายน 2561 บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนซื้อกิจการโรงแรมและรีสอร์ทภายใต้แบรนด์ "Outrigger" จำนวน 6 แห่ง ใน 4 ประเทศ ได้แก่ อันได้แก่ (1) โรงแรม Outrigger Fiji Beach Resort สาธารณรัฐฟีจี (2) โรงแรม Castaway Island สาธารณรัฐฟีจี (3) โรงแรม Outrigger Laguna Phuket Beach Resort ประเทศไทย (4) โรงแรม Outrigger Koh Samui Beach Resort ประเทศไทย (5) โรงแรม Outrigger Mauritius Beach Resort สาธารณรัฐมอริเชียส และ (6) โรงแรม Outrigger Konotta Maldives Resort สาธารณรัฐมัลดีฟส์

โรงแรมสันติบุรี เกาะสมุย

รีสอร์ทระดับ 5 ดาว ซึ่งเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวมานานกว่า 20 ปี เป็นกิจการโรงแรมแห่งแรกของบริษัทฯ ที่ได้ลงทุนผ่านการรับโอนกิจการทั้งหมดเมื่อปี 2557 ภายหลังการปรับโครงสร้างการถือหุ้น และในปี 2561 บริษัทฯ ก่อสร้าง

ห้องพักประเภท Pool Villa เพิ่มเติม 19 ห้อง แล้วเสร็จและเปิดให้บริการในเดือน พ.ค. 2561 ทำให้จำนวนห้องพักทั้งหมดเพิ่มขึ้นจาก 77 ห้อง เป็น 96 ห้องเพื่อรองรับจำนวนนักท่องเที่ยวที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

ที่ตั้ง:	เกาะสมุย ตำบลแม่รำ อำเภอกาบัง จังหวัดสุราษฎร์ธานี
ขนาดที่ดิน:	56-3-93 ไร่ (บริษัท ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
รายละเอียดโรงแรม:	โรงแรมระดับ 5 ดาว บนหาดส่วนตัวยาวกว่า 300 เมตร พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ทั้งสระว่ายน้ำขนาดใหญ่ ร้านอาหารริมหาด สปา (Spa Center) ศูนย์ออกกำลังกาย (Fitness Center) ศูนย์บริการกีฬาและเครื่องเล่นทางน้ำ (Water Sport Activity Center)
จำนวนห้องพัก:	96 ห้อง ในรูปแบบของ Duplex Suites และวิลล่าส่วนตัว
อัตราค่าเช่าพัก:	ร้อยละ 61 (อัตราเฉลี่ยปี 2561)
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย:	กลุ่มลูกค้าแบบครอบครัว โดยเฉพาะชาวยุโรป

โรงแรมพีพี ไอส์แลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท

โรงแรมระดับ 4 ดาวซึ่งเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวและนักดำน้ำมานานกว่า 20 ปี ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2557 โดยโรงแรมแห่งนี้ได้รับการปรับปรุงตามโครงการเพิ่มมูลค่าให้กับทรัพย์สิน (Value Enhancement Project) อย่างต่อเนื่อง นับแต่การสร้างบังกะไลเพิ่มจำนวน 45 หลัง สร้างสระว่ายน้ำแห่งที่ 2 และปรับปรุงระบบอำนวยความสะดวก ซึ่งดำเนินการแล้วเสร็จและเปิดให้บริการในปี 2558 อีกทั้งได้มีการปรับปรุงห้องพักเดิมทั้งหมดให้มีรูปโฉมใหม่ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและรองรับจำนวนนักท่องเที่ยวที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งดำเนินการแล้วเสร็จในปี 2559

ที่ตั้ง:	เกาะพีพีดอน ตำบลอ่าวนาง อำเภอมะนัง จังหวัดกระบี่
ขนาดที่ดิน:	167-1-42 ไร่ (บริษัท ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
รายละเอียดโรงแรม:	โรงแรมระดับ 4 ดาว บนหาดส่วนตัวที่ยาวเกือบ 800 เมตร พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ทั้งสระว่ายน้ำขนาดใหญ่ 2 สระ ร้านอาหารริมหาด และสปา (Spa Center)
จำนวนห้องพัก:	วิลล่าส่วนตัวในรูปแบบบังกะไลและกลุ่มวิลล่า (Villa Cluster) รวม 201 หลัง
อัตราค่าเช่าพัก:	ร้อยละ 83 (อัตราเฉลี่ยปี 2561)
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย:	กลุ่มลูกค้าแบบครอบครัว โดยเฉพาะชาวเอเชีย (เกาหลี จีน ญี่ปุ่น) และรัสเซีย

กลุ่มโรงแรมในสหราชอาณาจักร

ณ สิ้นปี 2561 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 2561 มีดังนี้

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 Upon Trent, Newton Park	3	Staffordshire ประเทศอังกฤษ	เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	50
Mercure Chester Abbots Well	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	3	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

กลุ่มโรงแรมเอาท์ริกเกอร์ (Outrigger) 6 โรงแรม

กลุ่มเอาท์ริกเกอร์มีประสบการณ์บริหารโรงแรมและรีสอร์ทกว่า 70 ปี โดยขยายการบริการจากฮาวายไปยังแหล่งท่องเที่ยวชั้นนำในสาธารณรัฐฟิลิปปินส์ ประเทศไทย สาธารณรัฐมอริเชียส และสาธารณรัฐมัลดีฟส์ โดยกลุ่มเอาท์ริกเกอร์ เป็น



เจ้าของโรงแรมและรีสอร์ท หลากหลายแบรนด์ อาทิ Outrigger Resorts, OHANA Hotels by Outrigger, และ Hawaii Vacation Condos by Outrigger

ณ วันที่ 12 มิถุนายน 2561 บริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการเข้าลงทุนในโรงแรมและรีสอร์ทของกลุ่มเอทริกเกอร์ รวมจำนวน 6 โครงการใน 4 ประเทศ อันได้แก่ (1) โรงแรม Outrigger Fiji Beach Resort สาธารณรัฐฟีจี (2) โรงแรม Castaway Island, Fiji สาธารณรัฐฟีจี (3) โรงแรม Outrigger Laguna Phuket Beach Resort ประเทศไทย (4) โรงแรม Outrigger Koh Samui Beach Resort ประเทศไทย (5) โรงแรม Outrigger Mauritius Beach Resort สาธารณรัฐมอริเชียส และ (6) โรงแรม Outrigger Konotta Maldives Resort สาธารณรัฐมัลดีฟส์ มีรายละเอียดดังนี้

1) โรงแรม Outrigger Fiji Beach Resort

โรงแรมระดับ 4.5 ดาว ตั้งอยู่บนชายฝั่งของเกาะ Viti Levu ในสาธารณรัฐฟีจี ล้อมรอบไปด้วยต้นปาล์มและภูมิทัศน์ที่สวยงามกว่า 40 เฮกตาร์ ติดแนวปะการังชายฝั่ง Coral Coast ของสาธารณรัฐฟีจีซึ่งเป็นที่พักของนักท่องเที่ยวและนักดำน้ำมาอย่างยาวนาน

ที่ตั้ง:	Sydney Drive, Off the Queens Highway, Sigatoka, Republic of Fiji
ขนาดที่ดิน:	967-1-25 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
รายละเอียดโรงแรม:	โรงแรมระดับ 4.5 ดาว บนหาดส่วนตัว พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ทั้งสระว่ายน้ำขนาดใหญ่ 2 สระ ร้านอาหารริมหาด คิสส์คลับ สนามเทนนิส และสปา (Spa Center)
จำนวนห้องพัก:	253 ห้องพัก ในรูปแบบของ Deluxe Suites และ วิลล่าส่วนตัวสไตล์บังกะโล (Bures)
อัตราค่าเช่าพัก:	ร้อยละ 85 (อัตราเฉลี่ยปี 2561)
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย:	กลุ่มลูกค้าแบบครอบครัว โดยเฉพาะชาวออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ สาธารณรัฐฟีจี

2) โรงแรม Castaway Island, Fiji

รีสอร์ทระดับ 5 ดาว ตั้งอยู่บนเกาะ Qalito ที่มีความเป็นส่วนตัว ล้อมรอบไปด้วยหาดทรายขาว แนวปะการังและน้ำทะเลใส เป็นส่วนหนึ่งของหมู่เกาะ Mamanuca ห่างจากแผ่นดินใหญ่ประมาณ 30 กิโลเมตร ซึ่งเป็นเกาะที่มีชื่อเสียงและเป็นที่พักของนักท่องเที่ยวและนักดำน้ำมาอย่างยาวนานและได้รับรางวัลต่างๆ ด้านการท่องเที่ยวมากมาย

ที่ตั้ง:	Castaway (Qalito) Island, Fiji
ขนาดที่ดิน:	183-2-39 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองสิทธิการเช่าในที่ดินสิ้นสุดปี 2625)
รายละเอียดโรงแรม:	โรงแรมระดับ 5 ดาว ชายหาดส่วนตัว พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ทั้งสระว่ายน้ำขนาดใหญ่ 2 สระ ร้านอาหารริมหาด สปา (Spa Center) และศูนย์บริการกิจกรรมกีฬาทางน้ำ (Water Sport Activity & Diving Center)
จำนวนห้องพัก:	65 หลัง ในรูปแบบของวิลล่าส่วนตัวสไตล์บังกะโล (Bures)
อัตราค่าเช่าพัก:	ร้อยละ 89 (อัตราเฉลี่ยปี 2561)
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย:	กลุ่มลูกค้าแบบครอบครัว โดยเฉพาะชาวออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และ อเมริกัน



3) โรงแรม Outrigger Laguna Phuket Beach Resort

โรงแรมระดับ 4.5 ดาว ตั้งติดชายหาดบางเทาเป็นหนึ่งในโรงแรมที่ตั้งอยู่ในโซนของกลุ่มลากูนาภูเก็ต ซึ่งเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวมาอย่างยาวนาน เหมาะสำหรับนักท่องเที่ยวที่มาพักผ่อนเป็นครอบครัว

ที่ตั้ง:	หาดบางเทา บางเทา/ลากูนา จังหวัดภูเก็ต ประเทศไทย
ขนาดที่ดิน:	52-1-20 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดิน)
รายละเอียดโรงแรม:	โรงแรมระดับ 4.5 ดาว บนหาดส่วนตัว พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ทั้งสระว่ายน้ำ น้ำขนาดใหญ่ ห้องอาหาร ห้องเล่นเกม สโมสรเทนนิส และสปา (Spa Center)
จำนวนห้องพัก:	255 ห้อง ในรูปแบบของ Duplex และ Suite
อัตราค่าเช่าพัก:	ร้อยละ 75 (อัตราเฉลี่ยปี 2561)
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย:	กลุ่มลูกค้าแบบครอบครัว โดยเฉพาะชาวเอเชีย (เกาหลี จีน) และรัสเซีย

4) โรงแรม Outrigger Koh Samui Beach Resort

รีสอร์ทระดับ 4.5 ดาว มีการตกแต่งสวยงามแบบร่วมสมัยและให้ความเป็นส่วนตัวเหมาะสำหรับการพักผ่อน ตัวรีสอร์ทตั้งอยู่บนชายหาดส่วนตัวติดอ่าวหนุมาที่มีน้ำทะเลที่สวยงามห่างจากถนนบินนานาชาติเกาะสมุยเพียง 10 นาที

ที่ตั้ง:	เกาะสมุย อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี ประเทศไทย
ขนาดที่ดิน:	12-0-0 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองสิทธิการเช่าในที่ดินสิ้นสุดปี 2588)
รายละเอียดโรงแรม:	รีสอร์ทระดับ 4.5 ดาว บนชายหาดส่วนตัวยาว 300 เมตร พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ทั้งสระว่ายน้ำส่วนตัวในทุกห้องพัก, ขนาดใหญ่ 1 สระ ร้านอาหารริมหาด และสปา (Spa Center)
จำนวนห้องพัก:	52 ห้อง ในรูปแบบของ Suite และ วิลล่าส่วนตัว
อัตราค่าเช่าพัก:	ร้อยละ 77 (อัตราเฉลี่ยปี 2561)
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย:	กลุ่มลูกค้าแบบครอบครัวคู่รัก โดยเฉพาะชาวยุโรป (สหราชอาณาจักร เยอรมัน) จีน

5) โรงแรม Outrigger Mauritius Beach Resort

โรงแรมระดับ 4.5 ดาว ตั้งอยู่ในเขตอนุรักษ์ธรรมชาติของ Bel Ombre โดยเป็น 1 ในตัวเลือกยอดนิยมของเหล่านักท่องเที่ยว มีทัศนียภาพที่งดงามของมหาสมุทรอินเดีย

ที่ตั้ง:	Allee des Cocotiers, Bel Ombre, Mauritius
ขนาดที่ดิน:	55-1-87 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองสิทธิการเช่าในที่ดินสิ้นสุดปี 2566 พร้อมสิทธิในการปฏิเสธก่อนของการเช่าเพิ่มเติมระยะเวลา 10 ปี จำนวน 4 ครั้ง สิ้นสุดปี 2606)
รายละเอียดโรงแรม:	โรงแรมระดับ 4.5 ดาว บนหาดส่วนตัว พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ทั้งสระว่ายน้ำ น้ำ 3 สระ ร้านอาหารริมหาด คีฬาคลับ สโมสรเทนนิส สปา (Spa Center) และ ศูนย์บริการกีฬาและเครื่องเล่นทางน้ำ (Water Sport Activity Center)
จำนวนห้องพัก:	181 ห้องในรูปแบบของ Deluxe Suite และวิลล่าส่วนตัว

อัตราค่าเช่าพัก:	ร้อยละ 88 (อัตราเฉลี่ยปี 2561)
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย:	กลุ่มลูกค้าแบบครอบครัว โดยเฉพาะชาวยุโรป(สหราชอาณาจักร ฝรั่งเศส และ เยอรมัน)

6) โรงแรม Outrigger Konotta Maldives Resort

รีสอร์ทระดับ 5 ดาว ที่มีความหรูหราและเป็นส่วนตัวตั้งอยู่บนเกาะ Konotta ในสาธารณรัฐมัลดีฟส์ บนน้ำทะเลใสสวยงาม เป็นที่นิยมของบรรดานักดำน้ำ ตั้งอยู่ในทำเลที่สะดวกสบายห่างจากสนามบิน Kaadedhdhoo Airport 18 กม.

ที่ตั้ง:	Konotta Island, South Huvadhu, Gaafu Dhaalu Atoll Republic of Maldives
ขนาดที่ดิน:	56-0-65 ไร่ (บริษัทฯ ถือครองสิทธิการเช่าในที่ดินสิ้นสุดปี 2598)
รายละเอียดโรงแรม:	โรงแรมระดับ 5 ดาว บนหาดส่วนตัว พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ทั้งสระว่ายน้ำ 4 สระ ร้านอาหารริมหาด คิสส์คลับ สปา (Spa Center) และ ศูนย์บริการกิจกรรมกีฬาทางน้ำ (Water Sport Activity & Diving Center)
จำนวนห้องพัก:	53 ห้องพักในรูปแบบของ บีชพูลวิลล่า ลากูนพูลวิลล่า และโอเชียนพูลวิลล่า
อัตราค่าเช่าพัก:	ร้อยละ 67 (อัตราเฉลี่ยปี 2561)
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย:	กลุ่มลูกค้าแบบครอบครัว โดยเฉพาะชาวเอเชีย (เกาหลี จีน)

ธุรกิจบริการอสังหาริมทรัพย์และโรงแรม

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

ธุรกิจผลิตและจำหน่าย และเป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง

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

ทั้งนี้ เพื่อให้การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและปราศจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายเพื่อแบ่งแยกขอบข่ายในการดำเนินธุรกิจระหว่างบริษัทฯ และเนอวานา ไดอิ ดังนี้



บริษัทฯ และบริษัทย่อย ¹	เนอวานา ไดอิ และบริษัทย่อย
ประกอบธุรกิจหลัก ดังนี้ - ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภท คอนโดมิเนียม โดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Luxury ² และ Super Luxury ³ และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทแนวราบ โดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Luxury ⁴ - ธุรกิจโรงแรม - ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า - ธุรกิจบริการอสังหาริมทรัพย์และโรงแรม	ประกอบธุรกิจหลัก ดังนี้ - ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภท คอนโดมิเนียม โดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับต่ำกว่า Luxury ² และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทแนวราบ อาทิ บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม และโฮมออฟฟิศ โดยเน้นกลุ่มลูกค้าระดับต่ำกว่า Luxury ⁴ - ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและรับสร้างบ้าน - ธุรกิจผลิตและจำหน่าย และเป็นตัวแทนจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง

หมายเหตุ ¹ ไม่รวมเนอวานา ไดอิและบริษัทย่อยของเนอวานา ไดอิ

² อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Luxury โดยทั่วไปแล้ว หมายถึง คอนโดมิเนียมที่มีราคาขายตั้งแต่ 200,000 - 300,000 บาทต่อตารางเมตร

³ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ super Luxury โดยทั่วไปแล้ว หมายถึง คอนโดมิเนียมที่มีราคาขายตั้งแต่ 300,000 บาทต่อตารางเมตรขึ้นไป

⁴ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยประเภทแนวราบ ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับ Luxury โดยทั่วไปแล้ว หมายถึง สิ่งปลูกสร้างพร้อมที่ดินที่มีราคาขายตั้งแต่ 100 ล้านบาทต่อหน่วย ขึ้นไป

โครงสร้างรายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ

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



กลุ่มธุรกิจ/ดำเนินการโดย	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย	1,563	44.79	2,388	38.62	3,974	47.74
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า	578	16.55	2,114	34.19	673	8.09
โรงแรม	968	27.74	1,074	17.37	2,576	30.95
วัสดุก่อสร้าง	0	0.00	173	2.79	126	1.51
ธุรกิจอื่น	125	3.57	109	1.77	190	2.28
รายได้อื่น	256	7.35	325	5.26	392	4.71
ดอกเบี้ยรับ	148	4.23	153	2.48	159	1.91
รายได้อื่นๆ ¹	109	3.12	139	2.25	282	3.39
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมทุน	0	0.00	33	0.54	(49)	(0.59)
รายได้รวม	3,490	100.00	6,183	100.00	8,324	100.00

หมายเหตุ: ¹รวมรายได้ค่าบริการจัดการและรายได้อื่นๆตามหมายเหตุประกอบงบการเงิน

โครงการในอนาคต

เพื่อให้บริษัทฯ สามารถเติบโตและขยายธุรกิจได้ตามเป้าหมาย นอกเหนือจากการลงทุน/การร่วมทุน (Investment/Joint Investment) และเข้าซื้อกิจการหรือสินทรัพย์ที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง (Merger and Acquisition) การซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการคุณภาพแบบ "Best in Class" อย่างต่อเนื่องจึงเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์หลักในการเติบโตทางธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีโครงการระหว่างการพัฒนาและที่ดินเปล่าที่อยู่ระหว่างการศึกษา ดังนี้

ธุรกิจโรงแรม

โครงการ CROSSROADS

โครงการ CROSSROADS เป็นโครงการพัฒนาและดำเนินการ Tourist facilities บางส่วนบน Emboodhoo Lagoon ตั้งอยู่ที่ Kaafu Atoll South Male Atoll ในสาธารณรัฐมัลดีฟส์ โดยพื้นที่ลากูนมีความยาวประมาณ 7 กิโลเมตร พื้นที่ Dry land ทั้งหมดจากการถมที่ดินมีขนาดประมาณ 63.51 เฮกตาร์ และมีระบบนิเวศน์บริเวณลากูนที่ยังคงมีความอุดมสมบูรณ์ แนวปะการังมีความสวยงาม รวมถึงยังมีสิ่งมีชีวิตอาศัยอยู่บริเวณแนวปะการังเป็นจำนวนมาก นอกจากธรรมชาติที่สวยงามแล้ว CROSSROADS มีความโดดเด่นจากโครงการอื่นในสาธารณรัฐมัลดีฟส์ กล่าวคือ CROSSROADS ได้รับสิทธิในการพัฒนา รีสอร์ท 9 แห่งและแหล่งท่องเที่ยวและสันทนาการหลายกิจการในโครงการเดียวกัน (Integrated tourism facilities) รวมถึงการเดินทางที่สะดวกโดยใช้ระยะเวลาเดินทางจากสนามบิน Velana International Airport เพียงประมาณ 15 นาทีโดย High Speed Ferry

โครงการ CROSSROADS มีแผนพัฒนาแบ่งออกเป็น 2 ส่วนได้แก่ โครงการเฟส 1 และโครงการเฟส 2 โดยบริษัทย่อยของบริษัทฯ ที่ได้รับสิทธิในการพัฒนาโครงการเฟส 1 ผ่านสัญญาเช่าระยะยาวที่มีอายุ 50 ปีนับจากวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2559 และมีสิทธิในการเข้าซื้อ (Right to Purchase) โครงการเฟส 2 ในราคาที่คุณสัญญาจะมีการตกลงกันโดยอ้างอิงราคายุติธรรม



(Fair value) และสิทธิที่จะปฏิเสธก่อน (Right of First Refusal) หากกลุ่มบุญรอดฯ ซึ่งเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ประสงค์ที่จะจำหน่าย จ่าย โอน หรือให้เข้าส่วนหนึ่งส่วนใดหรือทั้งโครงการเฟส 2

โดยรายละเอียดของโครงการเฟส 1 และโครงการเฟส 2 ของโครงการ CROSSROADS มีดังต่อไปนี้

โครงการเฟส 1 ประกอบด้วยรีสอร์ทบนพื้นที่ 3 เกาะ (เกาะ 1 - เกาะ 3) และ โครงการ The Marina at CROSSROADS โดยรีสอร์ท 2 แห่งแรก ประกอบด้วย โรงแรม SAii Lagoon Maldives, Curio Collection by Hilton และ Hard Rock Hotel Maldives มีจำนวนห้องรวมประมาณ 376 ห้อง ในส่วนของ The Marina at Crossroads ประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อการท่องเที่ยวต่างๆ อาทิเช่น กิจกรรมดำปลีกและเล่นพาราเซลล์ ทำจุดเรือยอร์ชแห่งแรกของสาธารณรัฐมัลดีฟส์ Beach club Discovery Center ศูนย์วัฒนธรรม ศูนย์ประชุมเอนกประสงค์ ส่วนงาน Back of House และกิจกรรมที่เกี่ยวข้องอื่นๆโดยรีสอร์ท ทั้ง 2 แห่งและโครงการ The Marina at CROSSROADS จะสามารถเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ได้ประมาณไตรมาสที่ 2 ของปี 2562

โครงการเฟส 2 ประกอบด้วยโครงการพัฒนามนพื้นที่ 6 เกาะ (เกาะ 4 - เกาะ 9) ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการพัฒนาพื้นที่เพื่อรองรับการพัฒนาโครงการในอนาคต

ทั้งนี้ โครงการดังกล่าวข้างต้น ยังไม่รวมโครงการในอนาคตและที่ดินเปล่ารอการพัฒนาภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน) ("เนอวานา ไดอิ") บริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51.56¹ (ดูรายละเอียดโครงการในอนาคตของเนอวานา ไดอิ ได้ในรายงานประจำปี 2561 ของบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน))

¹ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561



2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์องค์กรและนโยบายธุรกิจ

จากวิสัยทัศน์ที่จะเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ ที่มุ่งมั่นสร้างสรรค์โครงการเปี่ยมคุณภาพด้วยความประณีต เพื่อสร้างไลฟ์สไตล์ใหม่ที่ครบถ้วนทั้งการพักอาศัย พักผ่อน ทำงาน และช้อปปิ้ง รวมถึงสร้างการเติบโตและส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ทำให้บริษัทฯ มุ่งที่จะสร้างองค์กรให้มีการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว เพื่อก้าวสู่การเป็น Global Holding Company ทำให้แบรนด์สิงห์ เอสเตทได้รับความไว้วางใจและเป็นที่ยอมรับจากการส่งมอบผลิตภัณฑ์และบริการที่เหนือระดับ ซึ่งการเติบโตดังกล่าวจะเกิดขึ้นจากการพัฒนาองค์กรให้พร้อมรองรับการเติบโต และการสร้างธุรกิจบนพื้นฐานของการพัฒนาอย่างยั่งยืน เพื่อให้สิงห์ เอสเตทสามารถส่งมอบคุณค่าให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มตามวิสัยทัศน์ในที่สุด

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

กลยุทธ์องค์กร (Corporate Strategy)

1. การสร้างการเติบโตสู่การเป็น Global Holding Company

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะสร้างการเติบโตและขยายธุรกิจทั้งในและต่างประเทศอย่างต่อเนื่องโดยได้จัดวางโครงสร้างองค์กร จัดทำแผนพัฒนานวัตกรรม และเตรียมความพร้อมด้านการเงินอย่างเต็มที่

2. การสร้างแบรนด์สิงห์ เอสเตทให้เป็นที่ยอมรับ

การสร้างผลิตภัณฑ์ด้วยความพิถีพิถัน ประณีต และใส่ใจกับคุณภาพ สะท้อนถึงความเป็นผู้นำในระดับพรีเมียม และการได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า การให้บริการอย่างเอาใจใส่ผสานกับเทคโนโลยีที่ทันสมัย ทำให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่น่าประทับใจ รวมถึงการทำให้สิงห์ เอสเตทมุ่งสู่การแบรนด์ชั้นนำที่ส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนแก่ลูกค้าในทุกธุรกิจ

3. การพัฒนาองค์กรเพื่อพร้อมกับการเติบโตและตอบสนองต่อความท้าทายใหม่ ๆ

การสร้างองค์กรให้มีความคล่องตัวพร้อมกับการสร้างธุรกิจใหม่ การปรับสัดส่วนธุรกิจให้มีความยืดหยุ่นในการสร้างคุณค่าในระยะยาว และการปรับการทำงานให้มีความรวดเร็วทันต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก

4. การส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม

การสร้างธุรกิจให้มีความสามารถในการแข่งขันและเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ผ่านการกำกับดูแลกิจการที่ดีตามหลักบรรษัทภิบาลควบคู่กับการดูแลชุมชน สังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อสร้างความสมดุลและคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม



กลยุทธ์ระดับธุรกิจและฟังก์ชัน (Business & Functional Strategy)

1. กลยุทธ์การลงทุนและการพัฒนาธุรกิจ (Investment & Business Development Strategy)

บริษัทฯ มุ่งที่จะสร้างพอร์ตโฟลิโอของธุรกิจที่มีความแข็งแกร่งและมีศักยภาพในการเติบโตได้อย่างต่อเนื่องในระยะยาว ภายใต้ภาวะการณ์ความไม่แน่นอนจากปัจจัยต่าง ๆ ตลอดจนการเปลี่ยนแปลงแบบดิสรูปชั้นที่เกิดขึ้นแล้วในทุกอุตสาหกรรม บริษัทฯ มุ่งลงทุนและพัฒนาธุรกิจในหลายมิติ ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หลากหลายประเภท ต่อเนื่องจากการที่ได้ดำเนินมา โดยสิ่งที่จะขยายเพิ่มเติมคือ ประเภทสินทรัพย์ กลุ่มลูกค้า และ ที่ตั้งของธุรกิจที่จะมีการกระจายออกไปมากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการกระจายการลงทุนตามการเติบโตของภูมิภาคต่างๆของโลก นอกจากนี้จะพิจารณาลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะเสริมให้เกิด Synergy และความสามารถในการแข่งขัน ไม่ว่าจะเป็นส่วนของการบริการทรัพย์สิน และการบริการอื่นๆ

เพื่อให้บริษัทฯ สามารถเติบโตไปกับการเปลี่ยนแปลงของเมกะเทรนด์ของโลก บริษัทฯ จะศึกษาและพิจารณาแนวทางการพัฒนาธุรกิจใหม่ที่จะสามารถสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ และต่อยอดจากธุรกิจที่มีอยู่แล้วของบริษัทฯ ซึ่งการลงทุนและพัฒนาธุรกิจดังกล่าว จะดำเนินการศึกษาและพิจารณาอย่างรอบคอบ ตามกรอบการบริหารการลงทุน การบริหารความเสี่ยง และตามหลักการพัฒนาอย่างยั่งยืน

2. กลยุทธ์ธุรกิจที่พักอาศัย (Residential Business Strategy)

บริษัทฯ มุ่งยกระดับมาตรฐานการพักอาศัยที่ดี ผ่านการส่งมอบโครงการที่ถูกพัฒนาขึ้นมาอย่างพิถีพิถัน เอาใจใส่ในรายละเอียด ตั้งแต่การออกแบบพื้นที่เพื่อตอบสนองความต้องการอยู่อาศัยของลูกค้า การเลือกสรรวัสดุและนวัตกรรมที่เหมาะสมเพื่อความสวยงาม คงทน และความสะอาดสบาย การก่อสร้างที่ดำเนินการอย่างเป็นมาตรฐานเพื่อส่งมอบงานที่มีคุณภาพ รวมถึงการสร้างประสบการณ์ที่ดีอย่างต่อเนื่องให้กับลูกค้า ตั้งแต่การเข้าชมโครงการ การซื้อ การตรวจรับ การให้บริการหลังการขาย และการให้บริการจากบริษัทบริหารทรัพย์สินมืออาชีพ ทั้งนี้เพื่อให้ลูกค้าได้รับทั้งโครงการที่มีคุณภาพที่มีความคงทน และประสบการณ์ที่ดีตลอดการอยู่อาศัย ซึ่งทั้งหมดคือเป้าหมายในการยกระดับมาตรฐานการอยู่อาศัยของสิงห์ เอสเตท

จากเป้าหมายข้างต้น สายงานพัฒนาที่พักอาศัยของบริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่มีศักยภาพบนทำเลที่โดดเด่น โดยการสรรหาที่ดินจะมุ่งในทำเลที่มีความสอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและมีความโดดเด่นเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการในระดับเดียวกัน การพัฒนาผลิตภัณฑ์จะมุ่งสร้างความแตกต่างและคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้อยู่อาศัย (Lasting Value) ผ่านการศึกษาลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเชิงลึก เพื่อหาความต้องการหลักและความต้องการตามไลฟ์สไตล์ใหม่ ตลอดจนนวัตกรรมเพื่อความสะอาดสบายต่าง ๆ ในส่วนของงานออกแบบจะมุ่งเน้นความพิถีพิถัน ประณีตในทุกรายละเอียด โดยใช้วัสดุและผลิตภัณฑ์ที่มีความสวยงาม คงทน เป็นมิตรกับผู้อยู่อาศัยและสิ่งแวดล้อม และคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรอย่างรู้คุณค่า ในส่วนของการก่อสร้างจะใช้ผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์และมาตรฐานสูงตามที่บริษัทฯ กำหนด โดยฝ่ายพัฒนาที่อยู่อาศัย และฝ่ายก่อสร้างจะมุ่งทำงานร่วมกันตามนโยบายคุณภาพ เพื่อให้โครงการที่แล้วเสร็จเมื่อลูกค้ามาตรวจรับมีความเรียบร้อย สวยงาม สมบูรณ์ ตามที่สัญญาไว้ อันจะสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้ นอกจากนี้การให้บริการหลังการขายและการบริหารอสังหาริมทรัพย์ (Property Management) จะเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการสร้างมาตรฐานใหม่ให้กับลูกค้าเพื่อให้แน่ใจว่าช่วงเวลาที่ถูกค้าพักอาศัยจะได้รับประสบการณ์ที่เหนือระดับและโครงการจะได้รับการดูแลจากทีมงานมืออาชีพที่จะทำให้โครงการนั้นมีการเพิ่มมูลค่าในอนาคตอย่างต่อเนื่อง

3. กลยุทธ์ธุรกิจอาคารเชิงพาณิชย์ (Commercial Business Strategy)

บริษัทฯ มุ่งพัฒนาและบริหารอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกให้เข้า เพื่อเป็นธุรกิจที่จะสร้างรายได้อย่างมั่นคง และต่อเนื่องให้กับบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะดำเนินการทั้งการพัฒนาเอง และ การลงทุนโดยรับโอนกิจการทั้งหมดมาบริหาร เป้าหมายหลักคือการสร้างมาตรฐานชีวิตการทำงานที่ดีให้กับทุกคน ผ่านการบริหารจัดการอย่างมืออาชีพ การให้บริการที่น่าประทับใจ จนเมื่อผู้เช่าได้รับความพึงพอใจและอาคารมีการเติบโตของรายได้อย่างมั่นคงแล้ว บริษัทฯจะนำสิทธิการเช่าอาคารขายเข้ากองทุนอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่จะได้นำเงินทุนมาขยายการลงทุนเพื่อสร้างรายได้ประจำให้มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

จากเป้าหมายข้างต้น บริษัทฯ จะมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการบนทำเลที่มีศักยภาพตอบโจทย์การเดินทางโดยการเชื่อมต่อสู่ระบบขนส่งมวลชนที่สำคัญ เช่น รถไฟฟ้า การออกแบบคำนึงถึงความต้องการ ความสะดวกสบายและความมีประสิทธิภาพในการใช้พื้นที่ของผู้เช่าเป็นหลัก เลือกสรรวัสดุคุณภาพสูงโดยคำนึงถึงความสวยงามควบคู่กับประโยชน์การใช้สอยและการบำรุงรักษาอาคารในระยะยาว ออกแบบและติดตั้งระบบอาคารอัจฉริยะ ตอบสนองทั้งในเรื่องความปลอดภัย การจัดการสารสนเทศ การบริหารอาคารที่มีความทันสมัยตามมาตรฐานสิ่งแวดล้อม (LEED : Leadership in Energy and Environmental Design) สำหรับการพัฒนาพื้นที่ค้าปลีกร้านนั้น จะมุ่งเน้นการตอบสนองไลฟ์สไตล์ใหม่ๆ ของลูกค้า ตลอดจนให้ การสนับสนุนทางการตลาดร่วมกับร้านค้าเพื่อสร้างความสำเร็จทางธุรกิจให้กับผู้เช่าในระยะยาว

สำหรับอาคารหรือโครงการเชิงพาณิชย์ที่บริษัทฯ รับโอนกิจการมานั้น บริษัทฯ มุ่งเน้นการยกระดับคุณภาพสินทรัพย์ ผ่านการปรับปรุงสินทรัพย์ (Renovation and Refurbishment) และเพิ่มมูลค่าให้กับสินทรัพย์ (Value Enhancement) โดยการคัดสรรลูกค้า/ผู้เช่าที่มีศักยภาพ ควบคู่ไปกับการบริหารโครงการที่มุ่งเน้นเรื่องการให้บริการ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ รวมถึงระบบอัจฉริยะทั้งในการดูแลความปลอดภัยและการสนับสนุนการบริหารอาคารอย่างครบถ้วน ตลอดจนการดูแลอาคารตามมาตรฐานสิ่งแวดล้อมอย่างมีประสิทธิภาพด้วยทีมงานบริหารอาคารเชิงพาณิชย์ที่มีประสบการณ์

4. กลยุทธ์ธุรกิจโรงแรมและบริการ (Hospitality Business Strategy)

บริษัทฯ มุ่งลงทุน พัฒนา และบริหารโรงแรม เพื่อสร้างรายได้ประจำให้กับบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องและมั่นคง โดยมุ่งกระจายการลงทุนไปยังแหล่งท่องเที่ยวยอดนิยมในประเทศต่าง ๆ เพื่อเป็นการสร้างพอร์ทโฟลิโอที่มีการกระจายความเสี่ยงที่ดี รวมถึงการสร้างรายได้เพิ่มจากการรับบริหารโรงแรม โดยดำเนินการผ่าน "เอส ไฮเทล แอนด์ รีสอร์ท" ทั้งนี้เป้าหมายการพัฒนาและบริหารโรงแรมจะมุ่งสร้างประสบการณ์และความทรงจำที่พิเศษให้กับแขกผู้มาพัก ผ่านโรงแรมที่ได้รับการพัฒนาอย่างสวยงามประณีตกลมกลืนกับธรรมชาติ พนักงานที่พร้อมมอบบริการที่เป็นเลิศ และการบริหารโรงแรมที่มุ่งเน้นความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ซึ่งทั้งหมดคือการสร้างประสบการณ์ที่เหนือระดับในการพักผ่อนอย่างแท้จริง

จากเป้าหมายข้างต้น บริษัทฯ มุ่งลงทุนและพัฒนาโรงแรมบนแหล่งท่องเที่ยวที่มีความสวยงาม เป็นเอกลักษณ์ สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวกลุ่มที่มีคุณภาพและกำลังซื้อที่ดี และเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพในการเติบโตจากความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐานที่เอื้ออำนวยต่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยว เช่น ถนน ท่าเรือ สนามบิน โดยบริษัทฯ มุ่งขยายกลุ่มลูกค้าไปยังกลุ่มที่มีศักยภาพสูงและหลากหลายมากขึ้น ผ่านแบรนด์โรงแรมต่าง ๆ ทั้งแบรนด์ที่พัฒนาขึ้นมาเองและ แพรนไชส์แบรนด์ที่มีชื่อเสียง ในส่วนของการบริการมุ่งเน้นการพัฒนาทักษะพนักงานเพื่อยกระดับคุณภาพการบริการให้มีมาตรฐานทัดเทียมกับเครือโรงแรมชั้นนำของโลก ตลอดจนการอบรมพนักงานในเรื่องของการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมของโรงแรมและพื้นที่รอบข้าง โดยบริษัทฯ มุ่งที่จะดำเนินตามกลยุทธ์การพัฒนายั่งยืน รวมถึงสร้างและถ่ายทอดองค์ความรู้ที่สำคัญในเรื่องของการ



อนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนมรดกทางวัฒนธรรมต่าง ๆ โดยมีการเชื่อมโยงกับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มในการร่วมกันดำเนินการเรื่องดังกล่าว เพื่อให้แน่ใจว่าโรงแรมจะมีการเติบโตควบคู่ไปกับชุมชน ซึ่งโรงแรมและชุมชนจะร่วมมือกันในการรักษาทรัพยากรธรรมชาติให้คงความอุดมสมบูรณ์และสวยงามตลอดไป

5. กลยุทธ์การสร้างแบรนด์ และ การตลาด (Corporate Branding & Marketing Strategy)

บริษัทฯ มุ่งสร้างแบรนด์สิงห์ เอสเตทอย่างยั่งยืน ทั้งมิติขององค์กร (Corporate Brand) เพื่อสร้างการรับรู้ความเป็นผู้นำของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ระดับพรีเมียม ที่ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ในระดับลูกค้าและผลิตภัณฑ์ (Customer & Product Brand) จะมุ่งสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าเป้าหมาย ผ่านความสวยงาม ประณีต และการตอบโจทย์ของลูกค้าอย่างแท้จริง ตลอดจนการให้บริการที่เป็นเลิศเหนือกว่าโครงการระดับเดียวกัน และ มิติการพัฒนาอย่างยั่งยืน (Sustainable Development Brand) ในการเป็นผู้นำในการดูแลชุมชน สังคมและสิ่งแวดล้อมให้มีการเติบโตอย่างสมดุลควบคู่กับองค์กร

จากเป้าหมายข้างต้น บริษัทฯ มุ่งพัฒนาแบรนด์จากการปลูกฝังบุคลากรตามค่านิยมองค์กรซึ่งเป็นเรื่องที่ต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่อง ค่านิยมจะสะท้อนไปยังการปฏิบัติงานของพนักงานในทุกระดับ ไม่ว่าจะเป็นคุณภาพการให้บริการ ความเอาใจใส่ในคุณภาพ การพัฒนาโครงการที่มีความประณีต สวยงาม การเป็นพันธมิตรที่มีความซื่อสัตย์ ตลอดจนการคำนึงถึงชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม ในทุกกิจกรรมที่ทำ โดยสิ่งที่เกิดขึ้นจริงจะกลายเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของเนื้อหา (Content) ที่จะใช้ในการสื่อสาร เพื่อให้แน่ใจว่าลูกค้าจะได้รับประสบการณ์สอดคล้องกับสิ่งที่ได้สื่อสารออกไป โดยเฉพาะการสื่อสารผ่านช่องทางออนไลน์ที่สามารถแพร่กระจายได้อย่างรวดเร็ว และทุกคนในเครือข่ายสังคมออนไลน์สามารถแสดงความคิดเห็นและเป็นกระบอกเสียงสำคัญในการสื่อสารในวงกว้าง ดังนั้นฝ่ายการตลาดและภาพลักษณ์องค์กร พร้อมส่วนงานต่าง ๆ จะทำงานร่วมกัน เพื่อให้แน่ใจว่าการสื่อสารจะไปถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ และประสบการณ์ที่ลูกค้าจะได้รับจากผลิตภัณฑ์และบริการจะเป็นที่น่าประทับใจ ซึ่งจะทำให้องค์กรสามารถสร้างแบรนด์ได้อย่างแข็งแกร่ง และสามารถประสบความสำเร็จได้ในระยะยาว

6. กลยุทธ์การพัฒนาอย่างยั่งยืน (Sustainability Development Strategy)

บริษัทฯ มุ่งสร้างการเติบโตและส่งมอบคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม การพัฒนาอย่างยั่งยืน จึงได้ถูกกำหนดเป็นหนึ่งในกลยุทธ์หลักของบริษัทฯ และถูกบรรจุอยู่ในกระบวนการทางธุรกิจของทุก ๆ ภาคส่วน บริษัทฯ เชื่อว่าการเติบโตที่ยั่งยืนจะเกิดขึ้นได้ ต้องเริ่มตั้งแต่การเริ่มต้นธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นนโยบายการลงทุนและพัฒนาของบริษัทฯ ที่จะต้องคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทั้งหมด โครงการต้องได้รับการยอมรับจากชุมชนและสังคมที่เกี่ยวข้อง การดูแลให้แน่ใจว่าการพัฒนาจะไม่สร้างผลกระทบกับชุมชนรอบข้างและสิ่งแวดล้อม การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการประหยัดพลังงานและทรัพยากร การจัดการขยะและของเสียที่เป็นไปตามมาตรฐาน ตลอดจนการให้ความรู้ ดูแล รักษา ทรัพยากรธรรมชาติและมรดกทางวัฒนธรรมของแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ ล้วนที่จะสร้างความยั่งยืนให้กับ บริษัทฯ ชุมชน และสิ่งแวดล้อม

เพื่อบรรลุเป้าหมายข้างต้น การพัฒนาอย่างยั่งยืนจะถูกดำเนินการในเชิงรุก และมุ่งการทำงานร่วมกับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม เพื่อให้ทุกงานตอบสนองความต้องการและปัญหาของทุกคนอย่างยั่งยืนในระยะยาว คณะกรรมการการพัฒนาอย่างยั่งยืน ได้กำหนดเป้าหมาย และแนวทางการทำงานให้กับทุกภาคส่วนในองค์กร โดยมุ่งการดูแลทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม การประหยัดพลังงาน ทรัพยากรและการใช้พลังงานทดแทน การจัดการขยะและของเสีย การยกระดับชีวิตความเป็นอยู่ของชุมชน และการลดปัญหาโลกร้อนจากการที่ต้องลดการปล่อยคาร์บอน ซึ่งจากแนวทางดังกล่าว ทุกภาคส่วนได้มีการปรับปรุงการทำงาน เพื่อตอบสนองในเรื่องข้างต้น ไม่ว่าจะเป็น การลดและจัดการขยะของอาคารสำนักงานและ

โรงแรม การเข้าไปตรวจสอบการทำงานของผู้รับเหมาในโครงการต่าง ๆ ว่ามีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมหรือไม่ การให้ความรู้ในการดูแลสุขภาพธรรมชาติทางทะเล และการสร้างโครงการเพื่อสนับสนุนการศึกษาและพัฒนาชีวิตความเป็นอยู่ของชุมชนและประชากรในประเทศที่บริษัทฯ เข้าไปลงทุน โดยทุกอย่างที่บริษัทฯ ได้ทำจะส่งผลต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม อันทำให้เกิดการยอมรับในแบรนด์ สิงห์ เอสเตท ในฐานะของ Global Company ที่สร้างคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับทุกคน

7. กลยุทธ์การบริหารและพัฒนาทุนมนุษย์ (Human Capital Management & Development Strategy)

บริษัทฯ มุ่งสู่การเป็นองค์กรที่พนักงานเลือก (Employer of choice) โดยมุ่งเน้นการสร้างบุคลากรและทีมงานที่มีความพร้อม ทั้งความรู้ ทักษะ และทัศนคติตามค่านิยมขององค์กร ตลอดจนมีศักยภาพในการปรับตัวเข้ากับการเปลี่ยนแปลงใหม่ๆ เพื่อที่จะเป็นกำลังให้กับองค์กร ในการที่จะสร้างธุรกิจให้เติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืนในระยะยาว

จากเป้าหมายข้างต้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการบริหารคนเก่ง (Talent Management) การสรรหาบุคลากร โดยมุ่งเน้นการสรรหา Top Talent ที่มีประสบการณ์ ความรู้ความสามารถ ทัศนคติที่ดี และมีค่านิยมที่สอดคล้องกับค่านิยมของบริษัทฯ ในส่วนการพัฒนาบุคลากร จะเน้นการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ตามสมรรถนะ (Competency) ที่ได้กำหนดไว้ ทั้งผู้บริหารระดับสูง ระดับจัดการ และระดับปฏิบัติการ ซึ่งจะมีความสอดคล้องกับแนวทางในการพัฒนาอาชีพ การเติบโตตามสายงาน และแผนการสืบทอดตำแหน่ง ในส่วนของการสร้างแรงจูงใจตลอดจนความผูกพันกับองค์กรนั้น บริษัทฯ มุ่งเน้นการยกระดับสวัสดิการพนักงานให้อยู่ในมาตรฐานที่เทียบเคียงกับบริษัทชั้นนำ รวมถึงการสร้างกิจกรรมตลอดจนการสื่อสารภายในองค์กรผ่านช่องทางต่างๆ เพื่อให้สิงห์ เอสเตท เป็น Happy Workplace และเป็น Employer of Choice ในที่สุด

8. กลยุทธ์การพัฒนาองค์กรและการสร้างความสามารถในการแข่งขัน (Organization & Competitive Advantage Development Strategy)

การมุ่งสู่การเป็น Global Company ที่มีการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาวได้นั้น องค์กรประกอบที่มีความสำคัญยิ่งคือการพัฒนาองค์กรและเตรียมความพร้อมในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดโครงสร้างองค์กร นโยบาย กระบวนการทำงาน ความแข็งแกร่งของเงินทุน ความสามารถในการพัฒนาและดำเนินธุรกิจตามกฎหมายต่าง ๆ ตลอดจนการสร้างความสามารถในการแข่งขันและนวัตกรรมเพื่อทำให้องค์กรมีศักยภาพที่จะสร้างธุรกิจใหม่ๆ ในโลกที่เต็มไปด้วยการเปลี่ยนแปลงแบบ Disruption

จากเป้าหมายข้างต้น การจัดโครงสร้างองค์กร นโยบาย และกระบวนการทำงาน จะเป็นสิ่งที่บริษัทฯ จะมุ่งเน้นในการสร้างความเป็นมาตรฐาน ความมีประสิทธิภาพ และมีความคล่องตัวในการดำเนินการ รวมถึงความยืดหยุ่นในการรองรับการเติบโตในหลากหลายมิติในอนาคต ในส่วนของความแข็งแกร่งทางการเงิน บริษัทฯ จะสร้างเครื่องมือและองค์ประกอบที่สนับสนุนการระดมเงินทุนเพื่อสร้างโครงสร้างทางการเงินที่เหมาะสม ไม่ว่าจะเป็นการระดมทุนผ่านตลาดทุน การออกหุ้นกู้ เป็นต้น สำหรับการสร้างความสามารถในการแข่งขัน จะทำในหลายมิติ ทั้งการพัฒนาศักยภาพของทีมงานและองค์กรบนงานต่าง ๆ ที่สำคัญ เช่น การพัฒนาโครงการ การขาย การตลาด การให้บริการและปฏิบัติการ หรือผ่านการสร้างพันธมิตรที่มีศักยภาพ รวมถึงการเข้าถึงและประยุกต์นวัตกรรมที่จะสามารถสร้างความแตกต่างและต่อยอดให้กับธุรกิจขององค์กร โดยการดำเนินการทั้งหมดจะเกิดขึ้นได้จากความพร้อมขององค์กรที่มีการพัฒนาพื้นฐานในช่วงที่ผ่านมา ไม่ว่าจะเป็นระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ความรู้ทางด้านมาตรฐานทางการเงินและบัญชี รวมถึงระบบงานสนับสนุนต่าง ๆ ซึ่งทั้งหมดจะเป็น Road mapของการพัฒนาสิงห์ เอสเตท สู่การเป็น Global Company ในอนาคต

9. กลยุทธ์การลงทุนและการพัฒนาธุรกิจ (Investment & Business 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 ซึ่งเป็นนโยบายที่สำคัญของบริษัทฯ

2.2.2 ภาวะการแข่งขันและการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย

ภาวะการแข่งขัน ปี 2561 ¹

ปี 2561 ภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย ยังคงมีการเปิดตัวต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา โดยพบว่าโครงการที่เปิดตัวใหม่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีทั้งสิ้น 448 โครงการ เพิ่มขึ้นร้อยละ 9 จากปี 2560 ที่มีโครงการเพียง 418 โครงการ มีอุปทานใหม่ทั้งสิ้น 126,167 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จากปี 2560 ที่มีจำนวน 114,477 หน่วย โดยมูลค่าโครงการโดยปรับตัวเพิ่มมากถึงร้อยละ 29 จากมูลค่ารวมทั้งสิ้น 441,661 ล้านบาทในปี 2560 มาเป็นมูลค่าสูงถึง 568,819 ล้านบาท ซึ่งถือว่าเป็นมูลค่าสูงสุดที่เกิดขึ้น ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่ได้มีการปรับเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ให้มีมูลค่าสูงขึ้น เป็นผลมาจากข้อจำกัดของที่ดิน โดยเฉพาะบริเวณใจกลางเมืองและตามแนวรถไฟฟ้า และภาวะการปรับตัวเพิ่มขึ้นของต้นทุน ส่งผลทำให้ราคาเฉลี่ยต่อหน่วยของโครงการที่เปิดตัวใหม่ในปี 2561 มีการปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 17 จาก 3.86 ล้านบาท ในปี 2560 เป็น 4.52 ล้านบาท

ภาวะตลาดภายในประเทศเริ่มมีการดูดซับได้ลดลงซึ่งเป็นผลจากจำนวนผู้บริโภคที่มีความสามารถซื้อที่มีจำนวนจำกัด ดังนั้นจึงทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่หันไปทำการตลาดในต่างประเทศโดยใช้ความร่วมมือจากพันธมิตรทั้งภายใน และภายนอกประเทศที่ได้ลงทุนร่วมกัน โดยเฉพาะกลุ่มผลิตภัณฑ์ในระดับไฮเอนด์ขึ้นไป โดยพบว่าทำเลที่นิยมของนักลงทุนต่างประเทศจะเป็น ทำเลใจกลางเมือง ติดรถไฟฟ้า สามารถเดินทางได้สะดวก และเป็นที่พักของนักลงทุนชาวต่างชาติ

¹ แหล่งข้อมูล: - สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

- CB Richard Ellis (Thailand) Co., Ltd. (CBRE)

- ศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท เอเจนซี ฟอเรียเอสเตท แอฟเฟร์ส จำกัด (AREA)

- ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ แห่งประเทศไทย

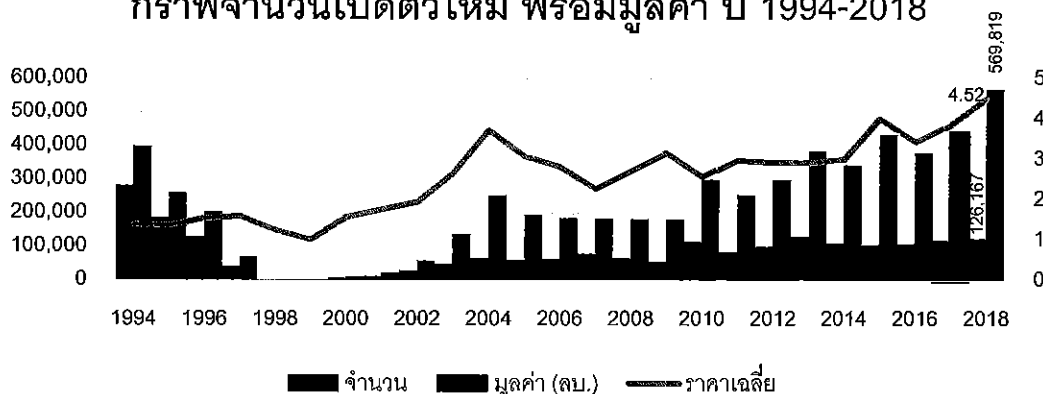
- ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

- Thailand Property Intelligence Centre, JLL Thailand)

สำหรับกลุ่มผู้บริโภคตั้งแต่ระดับราคา High-End ลงมา แม้ว่าจะยังมีความต้องการที่อยู่อาศัย แต่ด้วยการปรับเปลี่ยนของระดับราคาบริเวณใจกลางเมืองที่ค่อนข้างสูง ทำให้ผู้บริโภคกลุ่มนี้จำเป็นต้องหันไปหาที่อยู่อาศัยประเภทอื่นทดแทน เช่น ทาวน์เฮ้าส์ หรือ บ้านเดี่ยว โดยมีทำเลบริเวณรอบนอกเมือง แต่ยังคงอยู่ในทำเลใกล้รถไฟฟ้า โดยเงื่อนไขด้านราคายังคงเป็นปัจจัยหลักในการตัดสินใจของผู้บริโภคกลุ่มนี้ ประกอบกับการที่รพท.จะมีการออกมาตราการกำกับดูแลสินเชื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งจะส่งผลให้ธนาคารพาณิชย์มีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคกลุ่มนี้ค่อนข้างจะได้รับผลกระทบ

ดังนั้นจึงทำให้ในปี 2561 นักพัฒนาโครงการส่วนใหญ่แม้ว่าจะยังมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการประเภทคอนโดมิเนียมเป็นหลักแต่กลับหันมาทำการพัฒนาโครงการในระดับแนวราบเพิ่มมากขึ้น ซึ่งการพัฒนาส่วนใหญ่ของทั้งแนวราบและแนวสูงยังคงมุ่งเน้นพัฒนาโครงการในระดับ High-End หรือสูงกว่าเพิ่มมากขึ้นตามภาวะต้นทุนของที่ดิน โดยทำเลส่วนใหญ่จะยังคงเน้นเป็นไปตามแนวรถไฟฟ้าที่มีความชัดเจนแล้ว รวมทั้งโครงการรถไฟฟ้าที่อยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้าง พร้อมกับการสร้างความแตกต่างของโครงการโดยใช้ Lifestyle ที่ประยุกต์ร่วมกับเทคโนโลยี (Prop-Tech) และความร่วมมือกันของพันธมิตรที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้เกิดความชัดเจนมากยิ่งขึ้น เพื่อช่วยในการระบายสินค้าและเป็นจุดขายให้กับตลาด

กราฟจำนวนเปิดตัวใหม่ พร้อมมูลค่า ปี 1994-2018



แนวโน้มการแข่งขันใน ปี 2562

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยในปี 2562 คาดการณ์ว่าในช่วงไตรมาสแรกของปี จะเป็นช่วงที่ผู้ประกอบการพัฒนาส่วนใหญ่จะเน้นการระบายอุปทานคงเหลือที่มีอยู่ เพื่อหลีกเลี่ยงมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อที่อยู่อาศัยของ รพท. ซึ่งจะส่งผลให้ธนาคารพาณิชย์เข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น และจากนั้นผู้ประกอบการจะทำการชะลอในส่วนของการส่งอุปทานเข้าในตลาดเพื่อรอดูสถานการณ์ และประเมินปัจจัยที่ยังไม่แน่นอนไม่ว่าจะเป็น ภาวะเศรษฐกิจโลก และ การเลือกตั้งภายในประเทศ และจากนั้นในช่วงปลายปีผู้ประกอบการก็จะหันมาแข่งขันกันส่งอุปทานเข้ามาในตลาดเพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดของตนเอง โดยประเมินว่าอุปทานที่จะเข้าในตลาดน่าจะมีการปรับตัวลดลงเล็กน้อยจากปี 2561 แต่แนวโน้มด้านราคาของอุปทานก็ยังคงปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามภาวะต้นทุนของที่ดินที่มีอยู่อย่างจำกัด แต่อาจจะชะลอความร้อนแรงลงบ้างจากการที่รัฐบาลได้มีความชัดเจนด้านการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ จึงช่วยส่งเสริมให้เกิดทำเลในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพิ่มมากขึ้น ทำให้คาดการณ์ได้ว่าในปี 2562 ผู้ประกอบการจะเน้นการพัฒนาอุปทานในตลาดแนวราบเพิ่มขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยที่แท้จริง และลดความเสี่ยงจากนักลงทุนที่จะได้รับที่จะได้รับผลกระทบมาตรการกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย

ในด้านระดับราคาพบว่าตลาดสินค้าในกลุ่มระดับไฮเอนด์ขึ้นไปจะยังคงได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการและผู้บริโภค โดยเฉพาะตลาดต่างชาติที่ยังคงมองว่าสินค้าในประเทศไทยยังมีระดับราคาที่ค่อนข้างต่ำถ้าเทียบกับภูมิภาคโดยรวม แต่ผู้ประกอบการอาจจำเป็นต้องหามาตรการในการกำกับดูแลการซื้อขายเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาการไม่โอนกรรมสิทธิ์ในอนาคต แต่สำหรับตลาดสินค้าในกลุ่มต่ำกว่าระดับไฮเอนด์ เงื่อนไขด้านราคายังคงเป็นปัจจัยหลักในการตัดสินใจของผู้บริโภค ซึ่งเป็นปัจจัยกดดันให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องทำการบริหารต้นทุน เพื่อให้ได้ราคาขายที่เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภค โดยจะต้องพิจารณาไปจนถึงเรื่องเงื่อนไขทางการเงินของลูกค้า และการผ่อนชำระกับทางธนาคารที่ปัจจุบันมีความเข้มงวดในการพิจารณาการปล่อยสินเชื่อค่อนข้างมาก

ทิศทางการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยในอนาคต

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยทั้งแนวสูงและแนวราบในหลากหลายรูปแบบ โดยสายงานพัฒนาที่พักอาศัยของบริษัท สิงห์ เอสเตท จะมุ่งพัฒนาโครงการสำหรับลูกค้าในระดับ Luxury และ Super Luxury โดยมุ่งเน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สร้างคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับผู้อาศัย ผ่านการออกแบบที่พิถีพิถัน ปรารถนาในทุกรายละเอียด ทั้งในด้านความสวยงาม ประโยชน์ใช้สอย และ Lifestyle นอกจากนี้ บริษัทยังเตรียมพร้อมในส่วนของการพัฒนาการบริการหลังการขาย (After Sale Service) และ การบริหารจัดการโครงการ (Property Management) เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้า และทำให้แน่ใจว่าลูกค้าจะได้รับประสบการณ์ในการอยู่อาศัยที่เหนือระดับอย่างแท้จริง

ในส่วนของบริษัท เนอวานา โคอิ จำกัด มหาชน จะมุ่งพัฒนาโครงการสำหรับลูกค้าตั้งแต่ระดับ Luxury ลงมาถึงระดับกลาง ควบคู่ไปกับการดำเนินธุรกิจรับสร้างบ้าน ทำให้บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งบ้านจัดสรรและกลุ่มที่ต้องการสร้างบ้านในที่ดินตัวเอง โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่มีศักยภาพและมีความสวยงามเป็นเอกลักษณ์ บนทำเลที่เหนือกว่าคู่แข่งในระดับเดียวกัน

ซึ่งทั้งสองบริษัทจะตระหนักถึงเรื่องภาพลักษณ์และแบรนด์ดังควบคู่ไปกับการพัฒนาโครงการที่ตอบสนองลูกค้าตั้งแต่ระดับกลางถึงพรีเมียม ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพทั้งทางด้านกำลังซื้อและ Lifestyle และจากภาวะการแข่งขันในปัจจุบัน บริษัทฯจึงได้ให้ความสำคัญกับการศึกษาข้อมูลเชิงลึกของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ของทั้งลูกค้าภายในและภายนอกประเทศ โดยลงเอยในรายละเอียดทั้งความต้องการพื้นฐาน และความต้องการใหม่ๆ ที่ยังไม่ได้รับการตอบสนอง รวมถึงการศึกษาแนวโน้ม Lifestyle และเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อบริษัทจะได้พัฒนาโครงการที่มีศักยภาพอย่างแท้จริง และตอบโจทย์กับความต้องการของกลุ่มลูกค้าให้ได้มากที่สุด

ธุรกิจอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก

ภาวะการแข่งขันธุรกิจอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก ปี 2561¹

ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าในปี 2561 ยังคงเป็นปีที่มีการเติบโตที่ดี โดยสะท้อนได้จากอุปสงค์การเช่าพื้นที่ที่ยังคงอยู่ในระดับสูง ที่ 8.21 ล้านตารางเมตร และมีอัตราการใช้พื้นที่อยู่ที่ 93% ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2560 ที่มีอัตราการใช้พื้นที่อยู่ที่ 92% ในขณะที่อุปทานของอาคารสำนักงานในปี 2561 มี 8.83 ล้านตารางเมตร เพิ่มขึ้นประมาณ 1 % จากปีก่อน และเมื่อเทียบกับความต้องการพื้นที่ใหม่ ที่ยังคงมีอยู่ที่ประมาณ 200,000 ตารางเมตร ทำให้พบว่าจากข้อมูลราคาเช่าอาคาร

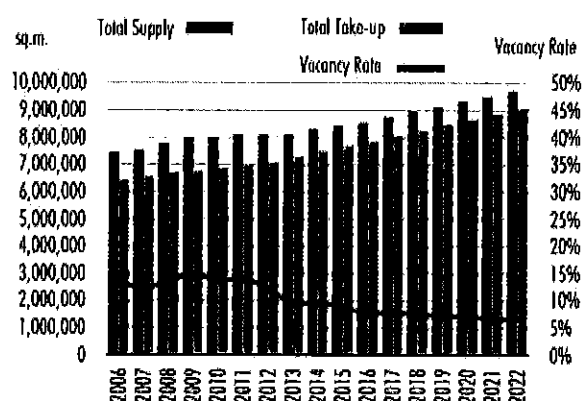
¹ แหล่งข้อมูล: - สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
- CB Richard Ellis (Thailand) Co., Ltd. (CBRE)

- ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- Thailand Property Intelligence Centre, JLL Thailand

สำนักงานในช่วง ไตรมาส 3 ที่ผ่านมา พบว่ามีการปรับเพิ่มขึ้นในทุกกลุ่ม โดยอาคาร Grade A CBD เพิ่มขึ้น 2.7% อาคาร Grade A Non-CBD เพิ่มขึ้น 7.1% อาคาร Grade B CBD เพิ่มขึ้น 6.0% และอาคาร Grade B Non-CBD เพิ่มขึ้น 5.5%

การพัฒนาอาคารใหม่ส่วนใหญ่จะเน้นการพัฒนาอาคารให้อนุรักษ์พลังงานและสิ่งแวดล้อม มีระบบบริหารจัดการอาคาร รวมถึงการเพิ่มในส่วนของการอำนวยความสะดวกที่มีความพร้อม ประกอบกับการสร้างภาพลักษณ์ของตึกให้ดูทันสมัย ปลอดภัย เหมาะกับบริษัทในการเข้ามาเช่าอาคารของบริษัทในไทยและต่างประเทศ ซึ่งเป็นจุดดึงดูดทำให้ผู้เช่ามีการเลือกอาคารใหม่แทนอาคารเก่าที่ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เหล่านี้ จึงทำให้อาคารเก่าหลายแห่งที่อยู่ในทำเลที่มีศักยภาพหันมาทำการปรับปรุงอาคารให้มีความทันสมัยมากขึ้นเพื่อรักษาผู้เช่าให้คงอยู่กับอาคารตนเองต่อไป

Figure 1: Office Supply, Demand and Vacancy



Source: CBRE Research, Q3 2018

TABLE 1: BANGKOK OFFICE MARKET

	Total Market (sq.m.)	Total CBD (sq.m.)	CBD Grade A (sq.m.)	Non-CBD Grade A (sq.m.)
Total Stock	8.83 million	4.46 million	1.41 million	0.57 million
Total Take-up	8.21 million	4.13 million	1.28 million	0.55 million
Total Vacancy	0.63 million	0.34 million	0.13 million	0.02 million
% Vacant	7.1%	7.6%	9.1%	3.3%

Source: CBRE Research, Q3 2018

สำหรับธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกในปี 2561 พบว่าในด้านอุปทานมีการเติบโตเพิ่มสูงขึ้นจากการก่อสร้างแล้วเสร็จของโครงการที่ได้ดำเนินการมาในช่วงหลายปีที่ผ่านมา โดยอุปทานในไตรมาส 3 จะมีทั้งสิ้น 7.47 ล้านตร.ม. ปรับเพิ่มขึ้นจากปี 2560 ร้อยละ 2.23 ซึ่งเป็นผลจากการเปิดตัวของโครงการสิงห์คอมเพล็กซ์ และโครงการ อเวนิวลาซาล และยังคงคาดการณ์ว่า จะมีการปรับเพิ่มขึ้นอีกในช่วงไตรมาส 4 อีกจำนวน 160,000 ตร.ม. จากโครงการ ไอคอนสยาม จึงทำให้คาดการณ์ว่าทั้งปี ในปี 2561 จะมีพื้นที่ค้าปลีกเพิ่มกว่า 250,000 ตารางเมตร หรือ ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.42 แต่อย่างไรก็ตาม กลับพบว่า อัตราการเช่าในไตรมาส 3 มีอัตราการเช่าอยู่ที่ร้อยละ 95 ซึ่งปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2560 ที่มีอัตราการเช่าในช่วงเวลาเดียวกัน อยู่ที่ร้อยละ 93 แต่ก็เป็นที่น่าคาดการณ์ว่าในไตรมาส 4 หลังจากการเปิดตัวของโครงการไอคอนสยาม จะทำให้อัตราดังกล่าวมีการปรับตัวลดลงไปบ้าง แต่ยังคงอยู่ในระดับเกินกว่าร้อยละ 90 ซึ่งถือว่าเป็นอัตราที่น่าพอใจในปัจจุบัน

สำหรับในด้านอุปสงค์พบว่า แม้อัตราพื้นที่ค้าปลีกจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 18 (ที่มา BOT) ในช่วงต้นปี แต่ด้วยภาวะความไม่แน่นอนในช่วงครึ่งหลังของปี ไม่ว่าจะเป็นปัจจัยด้านเศรษฐกิจ และด้านการท่องเที่ยว ประกอบกับภาระหนี้สิน

ภาคครัวเรือนที่ยังคงอยู่ในระดับที่สูง จึงส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค ที่ยังไม่สามารถจับจ่ายใช้สอยได้อย่างเต็มที่มากนัก อีกทั้งการที่ธุรกิจอีคอมเมิร์ซยังคงมีการเติบโตอยู่ค่อนข้างสูง จึงทำให้ผู้พัฒนารายใหญ่ต้องทำการปรับตัว โดยหันไปปรับเปลี่ยนรูปแบบศูนย์การค้าให้ดูทันสมัย อีกทั้งยังเพิ่มสัดส่วนในด้านที่เป็นไลฟ์สไตล์เพิ่มมากขึ้น อาทิเช่น การเพิ่มสัดส่วนร้านค้าในหมวดอาหาร การเพิ่มในส่วนของการเอนเตอร์เทนเมนต์ เพื่อช่วยดึงดูดคนให้มายังศูนย์การค้า พร้อมทั้งการสร้างกิจกรรม และโปรโมชั่นต่าง ๆ มากขึ้น เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าที่มาที่ศูนย์การค้ามีการจับจ่ายใช้สอยเพิ่มมากขึ้น

TABLE 1: TOTAL SUPPLY, DEMAND AND VACANCY BY AREA, Q3 2018

	Total Market	Downtown	Midtown	Suburbs
Total Supply	7.47 million	1.52 million	2.17 million	3.78 million
Total Take-up	7.08 million	1.43 million	2.05 million	3.61 million
Total Vacancy	0.39 million	0.09 million	0.12 million	0.18 million
% Vacant	5.2%	6.2%	5.5%	4.7%

Source: CBRE Research, Q3 2018

แนวโน้มการแข่งขันในปี 2562

แนวโน้มธุรกิจอาคารสำนักงาน ในปี 2562 คาดการณ์ว่ายังคงเติบโตอย่างต่อเนื่องจากอุปทานที่ปรับเพิ่มขึ้นเล็กน้อยในช่วงที่ผ่านมาเทียบกับแนวโน้มของอุปสงค์ที่คงปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เป็นตามการคาดการณ์ว่า การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศจะยังคงเติบโตต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา รวมถึงความต้องการของนักลงทุนต่างชาติที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นจาก แนวโน้มการย้ายฐานการผลิตมาที่ประเทศไทยเพิ่มมากขึ้นจากผลกระทบของสงครามการค้าระหว่างประเทศ สหรัฐอเมริกา และจีน การขยายตัวเนื่องจากความร่วมมือทางการค้าของประเทศในกลุ่มอาเซียน (AEC) และ การที่ต่างประเทศมองว่าประเทศไทยเป็นศูนย์กลางของภูมิภาค ประกอบกับการส่งเสริมของภาครัฐ ด้านเขตเศรษฐกิจพิเศษของทางรัฐบาล เช่น เขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ทำให้มีการเข้ามาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานมากขึ้น อย่างไรก็ตาม พื้นที่อาคารสำนักงานมีแนวโน้มจะปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างมากในอีก 2-3 ปีข้างหน้า ผู้ประกอบการจะมุ่งปรับปรุงอาคารให้มีความทันสมัยเพื่อรักษาฐานผู้เช่าของตนเองต่อไป

สำหรับในส่วนของผู้ที่ค้าปลีก ปี 2562 คาดการณ์ว่า ยังคงเป็นปีที่มีการแข่งขันสูงเป็นไปตามทิศทางของอุปทานที่เข้ามาในตลาดอย่างต่อเนื่อง แต่อุปสงค์ยังคงมีอยู่อย่างจำกัดจากภาวะความไม่แน่นอนของภาวะเศรษฐกิจ และด้านการท่องเที่ยว ประกอบกับการเติบโตของธุรกิจ E-Commerce ที่เป็นแรงผลักดันในการเข้ามาแย่งชิงส่วนแบ่งตลาด ส่งผลให้ผู้ประกอบการยังคงต้องใช้ความพยายามในการรับมือ ด้วยการนำเทคโนโลยีต่างๆ มาช่วยวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกของลูกค้า (Big Data) และนำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ดังกล่าวมาบริหารจัดการ เพื่อทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วเป็นไปตามพฤติกรรมของผู้บริโภค ส่งเสริมทำให้เกิดการพัฒนาในด้านการบริการ กิจกรรมทางการตลาด และโปรโมชั่น ทำให้เกิดการจับจ่ายใช้สอยเพิ่มขึ้น ส่งเสริมตลาดในภาพรวมให้มีการเติบโตขึ้นจากปีที่ผ่านมา

ทิศทางการพัฒนาโครงการอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก

บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายธุรกิจอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกผ่านการเข้ารับโอนกิจการ และการพัฒนาโครงการใหม่ด้วยตนเอง ซึ่งธุรกิจนี้จะก่อให้เกิดรายได้ประจำ (Recurring Income) และสร้างการเติบโตของกระแสเงินสดให้กับบริษัทฯ ในระยะยาว เมื่อสินทรัพย์ได้รับการปรับปรุงจนสามารถสร้างรายได้ ได้อย่างมั่นคง บริษัทจะนำสิทธิการเช่า

อาคารมาระคมทุนผ่านกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ เพื่อนำเงินไปใช้ในการลงทุนและพัฒนาโครงการใหม่ ส่งเสริมให้บริษัทมีการเติบโตและความแข็งแกร่งทางการเงินเพิ่มขึ้น

ในด้านการลงทุนเพื่อพัฒนาโครงการบริษัทจะพิจารณาจากความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง ข้อจำกัดในการพัฒนา การขยาย และการเพิ่มมูลค่าของโครงการซึ่งตอบรับกับอุปสงค์และอุปทานในบริเวณนั้น ๆ ในอนาคต รวมถึงการพิจารณาความต้องการ ความสะดวกสบายของผู้เช่าเป็นหลักในการพัฒนาและออกแบบโครงการ ตลอดจนให้ความสำคัญกับการสร้างพื้นที่สีเขียวและระบบอาคารเพื่อประหยัดพลังงานและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม บริษัทมุ่งเน้นการยกระดับคุณภาพสินทรัพย์ ผ่านการปรับปรุงสินทรัพย์ (Renovation and Refurbishment) ควบคู่ไปกับการบริหารโครงการที่เน้นเรื่องการให้บริการ และสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน รวมถึงมีการบำรุงรักษาอาคารในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการให้บริการและการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้เช่า ตลอดจนชุมชนและหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่นั้น ๆ ซึ่งบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการมุ่งเน้นในเรื่องข้างต้นจะส่งเสริมให้สามารถสร้างชุมชนที่มีคุณภาพและมีความยั่งยืนได้ต่อไป

ธุรกิจโรงแรมภายในประเทศ

ภาวะการแข่งขันธุรกิจโรงแรมในประเทศไทยปี 2561¹

ธุรกิจโรงแรมในปี 2561 ยังคงขยายตัวตามภาวะการท่องเที่ยวที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่องแม้ว่าในช่วงครึ่งปีหลังจะได้รับผลกระทบจากจากวิกฤตความเชื่อมั่นของนักท่องเที่ยวชาวจีน ทำให้นักท่องเที่ยวเติบโตไม่ได้เป็นไปตามเป้าหมายของรัฐบาลที่กำหนด แต่อย่างไรก็ตาม การที่ประเทศไทยยังเป็นประเทศที่อยู่ในอันดับต้นๆ ของการท่องเที่ยวไม่ว่าจะเป็นในส่วนของธรรมชาติ และวัฒนธรรม จึงทำให้ประเทศไทยก็ยังคงเป็นจุดหมายใจของนักท่องเที่ยว ที่จะต้องเดินทางมาท่องเที่ยว ประกอบกับการส่งเสริมของทางภาครัฐ ในการลดค่าธรรมเนียมในการออกวีซ่า และการกระตุ้นภาคการท่องเที่ยวในการเพิ่มทางเลือกในเมืองรองให้กับนักท่องเที่ยว ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้าประเทศไทยยังคงมีจำนวนเพิ่มขึ้น ซึ่งในปี 2561 จึงคาดการณ์ว่าจะมีจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมด 38.2 ล้านคน เพิ่มขึ้น 6.7% จากปีก่อน โดยมีอัตราการเข้าพัก (Occupancy Rate) อยู่ที่ 65% ปรับตัวลดลงจากปีก่อนที่มีอัตราการเข้าพักอยู่ที่ 68% เล็กน้อยตามภาวะตลาดโดยรวมแต่อย่างไรก็ตามรายรับจากการท่องเที่ยวทั้งปี 2561 ก็ยังคงอยู่ที่ 3.08 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.16% จากปีก่อน ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพในการเติบโตที่แข็งแกร่งของธุรกิจโรงแรมในไทยที่ยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง

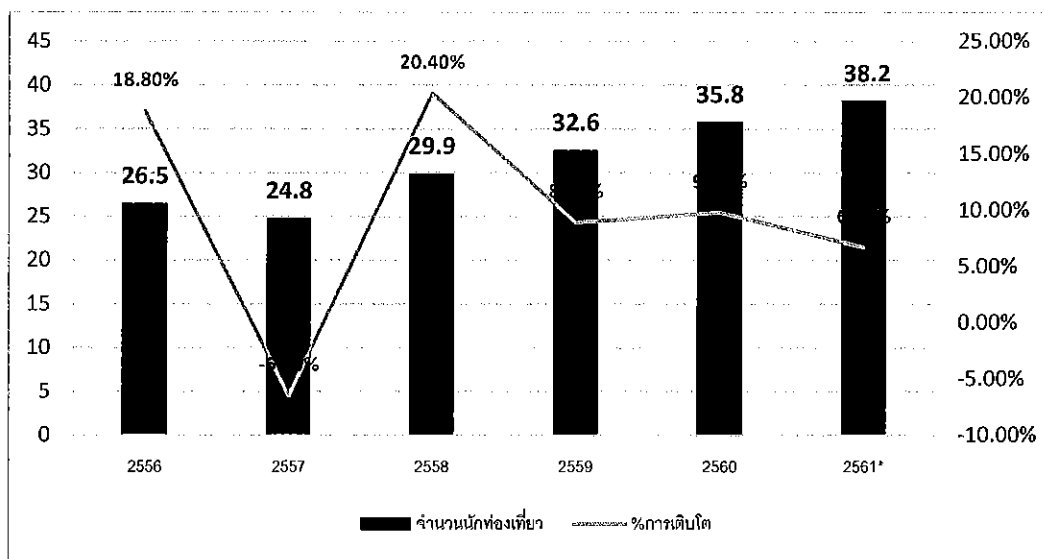
อย่างไรก็ตามภาพรวมการแข่งขันของผู้ประกอบการธุรกิจโรงแรมก็ยังคงเป็นไปอย่างรุนแรง ทั้งการแข่งขันในเชิงเม็ดเงินโรงแรมระดับสามดาวลงมา เพื่อแย่งชิงฐานนักท่องเที่ยวระดับกลางที่มีจำนวนมาก รวมถึงการแข่งขันในเชิงเม็ดเงินโรงแรมระดับสี่ดาวขึ้นไป ที่มีจำนวนผู้เล่นมากขึ้นจากการลงทุนก่อสร้างโรงแรมของกลุ่มผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ นอกจากนี้ผู้ประกอบการรายใหญ่มีนโยบายที่จะเพิ่มสัดส่วนรายได้จากการ "บริหาร" โรงแรมมากขึ้น

¹ แหล่งข้อมูล: - สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ
- ธนาคารแห่งประเทศไทย

- กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา



จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้าประเทศไทย



*ตัวเลขคาดการณ์

แนวโน้มการแข่งขันในปี 2562

แนวโน้มธุรกิจโรงแรมในปี 2562 คาดการณ์ว่าจะยังคงเติบโตเป็นไปตามภาวะการท่องเที่ยวของประเทศไทย ที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นทั้งในเชิงปริมาณ และคุณภาพ โดยเป็นผลสืบเนื่องมาจาก การคลายความกังวลลงของนักท่องเที่ยวชาวจีน และการส่งเสริมของรัฐบาลผ่านการลดค่าธรรมเนียมในการขอวีซ่าสำหรับนักท่องเที่ยว พร้อมกับการนำเสนอการท่องเที่ยวไปยังเมืองรองเพิ่มมากขึ้นเพื่อขยายรายได้ไปสู่จังหวัดรอบนอก พร้อมทั้งขยายเวลาในการพำนักรักของนักท่องเที่ยวในประเทศไทย แต่อย่างไรก็ตามในปี 2562 ก็ยังคงมีการคาดการณ์ว่า การท่องเที่ยวจะมีการเติบโตไม่ร้อนแรงเหมือนในช่วงที่ผ่านมา ซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยความไม่แน่นอน ของเศรษฐกิจโลกโดยรวม ภาวะการตึงตัวทางการเงินโลก ที่เป็นไปตามความเสี่ยงจากสงครามทางการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกา และจีน โดยผลกระทบดังกล่าวจะส่งผลให้นักท่องเที่ยวลดระยะเวลาการท่องเที่ยว หรือ ทะเลาะการเดินทางท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น โดยคาดการณ์จำนวนนักท่องเที่ยวในปี 2562 ว่าจะมีจำนวนทั้งสิ้น 40.7 ล้านคน เพิ่มขึ้นจากปี 2561 ประมาณร้อยละ 6.6

สำหรับด้านการแข่งขันในธุรกิจโรงแรมคาดการณ์ว่าจะมีการแข่งขันเพิ่มขึ้นตามภาวะตลาด เช่น การแย่งชิงฐานนักท่องเที่ยวระดับกลางในกลุ่มโรงแรมระดับสามดาวลงมา และ การเพิ่มจำนวนขึ้นของโรงแรมระดับสี่ดาวขึ้นไปตามแนวโน้มการพัฒนา ผู้ประกอบการรายใหญ่มองว่าปัจจุบันเป็นโอกาสในการขยายธุรกิจโดยการเพิ่มสัดส่วนในการลงทุนด้วยการเข้าซื้อโรงแรม โดยเฉพาะกลุ่มโรงแรมรายย่อยภายในประเทศ หรือ ออกไปซื้อ โรงแรมจากต่างประเทศที่มีมูลค่าไม่สูงเกินไป เพิ่มส่วนของการทำ Loyalty Program การมอบข้อเสนอพิเศษ และเพิ่มสัดส่วนรายได้จากการบริหารโรงแรมมากขึ้น เพื่อช่วยลดความเสี่ยงจากปัจจัยที่ไม่แน่นอนที่อาจจะกระทบกับการท่องเที่ยว

ทิศทางการพัฒนารูขี้อย่างโรงแรม

บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายธุรกิจโรงแรมทั้งในและต่างประเทศผ่านการพัฒนา การเข้าซื้อกิจการ และ/หรือ การร่วมทุน ซึ่งการขยายธุรกิจดังกล่าวจะอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบหลักของสายพัฒนารูขี้อย่างและบริหารการลงทุน และบริษัท เอส ไฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด (บริษัทย่อย ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99) ซึ่งจะทำงานร่วมกับสายงานอื่นที่เกี่ยวข้อง โดยจะพิจารณาจากความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง คุณภาพของสินทรัพย์ ทีมผู้บริหาร ข้อจำกัดในการขยายและการเพิ่มมูลค่าของสินทรัพย์ในอนาคต อุปสงค์และอุปทานในบริเวณนั้นๆ ผลตอบแทนจากการลงทุน และศักยภาพในการเติบโต ทั้งในแง่ของการเพิ่มจำนวนห้องพัก อัตราการเข้าพัก และอัตราค่าห้องพัก เป็นสำคัญผ่านการยกระดับคุณภาพสินทรัพย์ (Renovation and Refurbishment) ทั้งในส่วนห้องพัก ห้องอาหาร ล็อบบี้ และ พื้นที่โดยรอบ อีกทั้งมุ่งดูแลอาคารโรงแรม ตลอดจนการเพิ่มจำนวนห้องพักอย่างเหมาะสม เพื่อสร้างรายได้พร้อมยังคงรักษาความสะอาดสบาย และความเป็นส่วนตัวให้กับผู้เข้าพัก

สำหรับในด้านการแข่งขัน บริษัทจะเน้นขายกลุ่มลูกค้าไปยังกลุ่มที่มีศักยภาพสูง โดยมุ่งทำตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ ควบคู่กับการจัดกิจกรรมประชาสัมพันธ์ต่างๆ เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับโครงการด้วยการขายพ่วง และการขายข้ามผลิตภัณฑ์ (Upselling & Cross-Selling) พร้อมทั้งพัฒนาทักษะให้กับพนักงานในส่วนของการบริการ เพื่อยกระดับคุณภาพการบริการให้มีมาตรฐานทัดเทียมกับโรงแรมชั้นนำของโลก



3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) ใช้การบริหารความเสี่ยงเป็นหนึ่งในเครื่องมือเพื่อการบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทฯ มาอย่างต่อเนื่อง และครอบคลุมธุรกิจทุกประเภท ซึ่งถือได้ว่าเป็นส่วนสำคัญในการผลักดันให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน โดยบริษัทฯ ได้จัดทำนโยบายและระบบการบริหารความเสี่ยง ระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ และทบทวนให้เป็นปัจจุบันเสมอ รวมทั้งตั้งหน่วยงานบริหารความเสี่ยงและตัวแทนจากส่วนงานต่าง ๆ เพื่อทำงานร่วมกันโดยมุ่งหมายที่จะสร้างวัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยงให้เกิดขึ้นภายในองค์กร

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีเป้าหมายในการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อสร้างวัฒนธรรมการบริหารความเสี่ยงภายในองค์กร โดยคำนึงถึงองค์ประกอบทั้ง 4 ด้าน ดังนี้

1. ความเป็นผู้นำ (Leadership; Tone at the top and Behavioral Standard) คณะกรรมการบริษัทฯ ได้แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เพื่อกำกับดูแลให้การบริหารความเสี่ยงให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ในขณะเดียวกันผู้บริหารระดับสูงรับมอบนโยบาย และนำไปปฏิบัติให้เป็นแบบอย่าง ในการนำเอาการบริหารความเสี่ยงไปใช้ เป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจทางธุรกิจ เช่น กำหนดให้ทำการประเมินความเสี่ยงด้านการลงทุนของทุกโครงการก่อนตัดสินใจลงทุน ผู้บริหารมีส่วนร่วมในการให้ความเห็นเรื่องปัจจัยความเสี่ยงขององค์กร พร้อมทั้งสื่อสารและเน้นย้ำให้พนักงานตระหนักถึงปัจจัยความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ

2. สภาพแวดล้อมภายในองค์กร (Environment; Role and Responsibility and Governance) บริษัทฯ กำหนดให้มีผู้รับผิดชอบ และจัดระบบการบริหารความเสี่ยงให้สอดคล้องกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยในปี 2561 บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางปฏิบัติในการต่อต้านทุจริตและคอร์รัปชัน ซึ่งสอดคล้องกับคู่มือจรรยาบรรณทางธุรกิจ และริเริ่มให้มีการประเมินความเสี่ยงในด้านดังกล่าว โดยกระบวนการประเมินความเสี่ยงด้านนี้อยู่ระหว่างการจัดทำ

3. กรอบการบริหารความเสี่ยง (Risk Framework; Risk Appetite and Transparency) บริษัทฯ จัดวางนโยบายระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ คู่มือการบริหารความเสี่ยง แผนที่ความเสี่ยง กรอบการบริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ย และมีหน่วยงานเจ้าของความเสี่ยงเป็นผู้รับผิดชอบดำเนินการให้เป็นไปตามแผนงาน รวมถึงติดตามและรายงานความเสี่ยงที่สำคัญให้ผู้บริหารระดับสูงและคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงรับทราบตามลำดับ นอกจากนี้ ยังจัดให้มีการอบรมให้ความรู้แก่ผู้บริหารระดับสูงและระดับกลางอย่างต่อเนื่อง

4. แรงกระตุ้น (Incentive; Rewards and Employee life cycle) บริษัทฯ ได้กำหนดเป้าหมายในการบริหารความเสี่ยงขององค์กรเป็นส่วนหนึ่งของดัชนีชี้วัดประสิทธิภาพที่สำคัญ (Corporate Key Performance Indicator) เพื่อให้พนักงานทุกคนมีส่วนร่วมในผลักดันให้กิจกรรมการบริหารความเสี่ยงเป็นไปตามแผนงาน และสะท้อนอยู่ในระบบการประเมินผลการปฏิบัติงาน

บริษัทฯ ประเมินความเสี่ยงที่อาจจะต้องเผชิญโดยคำนึงถึงทั้งปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายใน โดยมีเป้าหมายที่ชัดเจนคือเพื่อให้บริษัทฯ บรรลุวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน ทั้งด้านการเงิน ด้านสังคม และด้านสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ สามารถระบุและจัดกลุ่มปัจจัยความเสี่ยงได้ดังนี้

เปรียบเทียบความเคลื่อนไหวของปัจจัยความเสี่ยงปี 2560 และปี 2561

ปัจจัยความเสี่ยง	ระดับความเสี่ยง ณ สิ้นปี 2560	ระดับความเสี่ยง ณ สิ้นปี 2561
ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์: - ความเสี่ยงจากอุปสงค์และอุปทานของอุตสาหกรรม - ความเสี่ยงจากการลงทุนขยายธุรกิจ	ปานกลาง-ต่ำ ปานกลาง	ปานกลาง-ต่ำ ปานกลาง-ต่ำ
ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน: - สายธุรกิจอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก - สายธุรกิจโรงแรม - สายธุรกิจที่พักอาศัย - การจัดหาที่ดินสำหรับโครงการคอนโดมิเนียม	ปานกลาง ต่ำ ปานกลาง ปานกลาง	ต่ำ ต่ำ ปานกลาง ปานกลาง-สูง
ความเสี่ยงด้านการเงิน ความผันผวนจากอัตราแลกเปลี่ยน	ปานกลาง	ต่ำ
ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยจากอันตรายต่อชีวิตและทรัพย์สิน ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัยและความปลอดภัย	ปานกลาง	ปานกลาง

ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

- ความเสี่ยงจากอุปสงค์และอุปทานของอุตสาหกรรม : ข้อกำหนดหลักเกณฑ์การกำกับสินเชื่อ สำหรับการซื้อที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ที่มีราคามากกว่า 10 ล้านบาท ซึ่งจะมีผลบังคับใช้เดือนเมษายน 2562 ถือเป็นมาตรการเชิงป้องกันจากธนาคารแห่งประเทศไทย ที่มีผลดีต่อภาพรวมในเรื่องควบคุมไม่ให้เกิดหนี้เสีย ลดโอกาสการเกิดภาวะฟองสบู่ หลักเกณฑ์ดังกล่าวส่งผลดีในระยะสั้นคือทำให้ลูกค้าเร่งโอนภายในปี 2561 ก่อนหลักเกณฑ์มีผลบังคับใช้ แต่อาจจะส่งผลเชิงลบต่ออุปสงค์และอุปทานของภาคอสังหาริมทรัพย์ในปี 2562 ทั้งนี้ ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) ประเมินตัวเลขผลกระทบว่าจะส่งผลให้จำนวนอุปทานโครงการเปิดตัวใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลลดลง 20% และการโอนกรรมสิทธิ์จะลดลง 5% เมื่อเทียบกับปี 2561

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ คาดว่าหลักเกณฑ์ดังกล่าวจะไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ มากนัก เนื่องจากบริษัทฯ ได้กำหนดเงื่อนไขเงินมัดจำที่ 20% มาตั้งแต่เริ่มเปิดการขายโครงการแรกในปี 2558 และปฏิบัติตามอย่างต่อเนื่อง ก่อนที่หลักเกณฑ์ดังกล่าวจะมีผลบังคับใช้ จึงไม่จำเป็นต้องปรับเงื่อนไขเพิ่มเติมกับลูกค้า นอกจากนี้ กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพทางการเงินในระดับสูง จึงไม่ส่งผลกระทบต่อความต้องการสินค้าและการตัดสินใจซื้อมากนัก

- ความเสี่ยงจากการลงทุนขยายธุรกิจ : ในปี 2561 บริษัทฯ มีการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจโรงแรมอย่างมีนัยสำคัญ คือการซื้อโรงแรมจากกลุ่ม Outrigger ทั้งสิ้น 6 โรงแรม ซึ่งมีทำเลที่ตั้งอยู่ในประเทศและต่างประเทศ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการตามขั้นตอนมาตรฐานในการลงทุน โดยทำการตรวจสอบสถานะ (Due Diligence) ในด้านต่าง ๆ ที่สำคัญ เช่น ด้านการเงินและบัญชี ภาษี และกฎหมาย และสอบถามความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นโดยใช้บริษัทที่

ปรึกษาชั้นนำเฉพาะด้าน เพื่อให้มั่นใจว่าความเสี่ยงจากการลงทุนในโครงการนี้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ และนำเสนอคณะกรรมการที่เกี่ยวข้องเพื่อพิจารณาตัดสินใจก่อนการลงทุน

ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติการ

- สายธุรกิจอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก : บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของอาคารชั้นทาวเวอร์ตามแผนที่กำหนดไว้ โดยสามารถบริหารอัตราการใช้พื้นที่ (Occupancy Rate) และรายได้เฉลี่ยต่อตารางเมตร รวมถึงจัดสมดุลของ Customer portfolio ได้ในระดับที่น่าพึงพอใจ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้เริ่มดำเนินการโครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ ซึ่งตั้งอยู่กลางใจเมืองและเป็นทำเลที่มีศักยภาพ เป็นโครงการผสมผสานทั้งพื้นที่สำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก (Mixed- Use) ในเดือนตุลาคม 2561 โดยมีอัตราการใช้พื้นที่ทั้งพื้นที่สำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกสูงกว่าเป้าหมายที่กำหนดไว้ ซึ่งจะทำให้เกิดรายได้อย่างเต็มเม็ดเต็มหน่วยในปี 2562 ตลอดทั้งปี นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นที่จะให้บริการผู้เช่าพื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพซึ่งเป็นไปตามวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัท
- สายธุรกิจโรงแรม : โรงแรมในกลุ่มบริษัทฯ สามารถสร้างผลกำไรรวมได้เกินกว่าเป้าหมาย แม้ว่าจะมีผลกระทบจากเหตุการณ์เรือล่มที่จังหวัดภูเก็ต ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์การท่องเที่ยวของประเทศไทยในสายตานักท่องเที่ยวชาวจีน ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวชาวจีนเดินทางมาประเทศไทยลดลงอย่างมาก ทั้งนี้เหตุการณ์ดังกล่าวมีผลกระทบต่อโรงแรมของบริษัทฯ ในวงจำกัด เนื่องจากบริษัทฯ มีกลุ่มลูกค้าที่มีความหลากหลาย ทำให้ไม่ต้องพึ่งพานักท่องเที่ยวชาติใดชาติหนึ่งมากเกินไป จึงยังคงรักษาอัตราค่าห้องพักและอัตราการใช้ห้องพักให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ อย่างไรก็ตาม การลงทุนขยายธุรกิจโรงแรมเพิ่มอีก 6 แห่ง ซึ่งมีทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างก้าวกระโดด ทั้งยังส่งผลดีในระดับกลยุทธ์ รายได้รวมของธุรกิจโรงแรม และการดำเนินงานเนื่องจากการดำเนินธุรกิจโรงแรมในภูมิภาคอื่น ๆ เช่น เกาะมัลดีฟส์ เกาะมอริเชียส และเกาะฟีจี ทำให้ธุรกิจกระจายตัวไปยังสถานที่ท่องเที่ยวที่หลากหลาย (Geographical Diversification) และเป็นการสร้างสมดุลของรายได้รวม ส่วนโรงแรมที่ภูเก็ตและสมุย รวม 2 แห่งที่ได้มาจากการลงทุนเพิ่มขึ้น จะทำให้สามารถบริหารงานแบบองค์รวมและประหยัดต้นทุนในระยะยาวได้
- สายธุรกิจที่พักอาศัย : เป้าหมายที่สำคัญในปี 2561 คือการส่งมอบโครงการ ดิ เอส อโศก ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมแห่งแรกของบริษัทฯ ในเดือนธันวาคม 2561 โดยมุ่งเน้นที่คุณภาพของสินค้าเป็นสำคัญเพื่อตอบสนองให้กับลูกค้าที่ให้ความไว้วางใจในโครงการของบริษัทฯ ทั้งนี้ ภายในสิ้นปี 2561 บริษัทฯ คาดว่าจะส่งมอบได้ทั้งสิ้น 98 ห้อง และมีแผนที่จะส่งมอบให้แล้วเสร็จครบทุกห้องที่ขายได้ ภายในไตรมาส 2 ของปี 2562 นอกจากนี้ การเปิดตัวโครงการสันติบุรี เดอะ เรสซิเดนเชส ได้ตอกย้ำวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัทฯ ในการสร้างสรรค์ที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพสูงโดยคำนึงถึงทุกรายละเอียดเพื่อการอยู่อาศัยได้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าระดับพรีเมียม
- การจัดหาที่ดินสำหรับโครงการคอนโดมิเนียม : ที่ดินในทำเลใจกลางเมืองที่มีจำกัดเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นมาก ส่งผลกระทบต่อต้นทุนของโครงการ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงยึดมั่นในการพัฒนา

โครงการระดับ Luxury และ Super Luxury บนทำเลที่มีความพิเศษเฉพาะตัว การออกแบบโครงการให้ตอบ
โจทย์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย และยึดมั่นในคุณภาพที่ดีที่สุดที่จะส่งมอบให้กับลูกค้าเสมอ

ความเสี่ยงด้านการเงิน

- ความผันผวนจากอัตราแลกเปลี่ยน : ในปี 2561 ผลกระทบจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนโดยรวมทุก
สกุลเงินต่อบริษัท ยังคงอยู่ในระดับต่ำ ถึงแม้ว่าภายหลังการลงทุนขยายธุรกิจโรงแรม จะทำให้บริษัทมีรายได้
เป็นสกุลเงินต่างประเทศที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มุ่งเน้นบริหารความเสี่ยงที่ส่งผลกระทบ
ต่อความมั่งคั่ง (Wealth) ของบริษัทฯ โดยวางแผนจัดการรายได้และรายจ่าย ให้เป็นสกุลเงินเดียวกันได้เกือบ
ทั้งหมด พร้อมทั้งคำนึงถึงความสมดุลของสินทรัพย์และหนี้สินในสกุลเงินต่างประเทศ (Asset vs. Liability) เพื่อ
ลดความผันผวนต่อรายงานทางการเงินอีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้บริหารความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน
และอัตราดอกเบี้ยตามแนวทางที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านความปลอดภัยจากอันตรายต่อชีวิตและทรัพย์สิน

- ความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อม ชีวอนามัยและความปลอดภัย : บริษัทฯ ตระหนักถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและให้
ความสำคัญกับการจัดการด้านความปลอดภัยตลอดมา การก่อสร้างโครงการต่าง ๆ ของบริษัทฯ อาจส่งผล
กระทบต่อชุมชนบริเวณใกล้เคียงทั้งด้านสิ่งแวดล้อมและชีวนามัย เช่น เสียง ฝุ่นละออง เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ ได้
ทำความเข้าใจและทำงานร่วมกับผู้รับเหมา และชุมชนบริเวณใกล้เคียงมาโดยตลอดเพื่อลดผลกระทบดังกล่าวให้
เหลือน้อยที่สุด



4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

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

ภายใต้แผนธุรกิจระยะ 5 ปีของบริษัทฯ (ปี 2559 – 2563) บริษัทฯ มีนโยบายที่จะขยายธุรกิจทั้ง 3 ประเภทดังกล่าวผ่านการร่วมทุน (Joint Investment) การเข้าซื้อกิจการ (Acquisition) และการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการที่พักอาศัยทั้งแบบแนวสูงและแนวราบ โดยทีมงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยบริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจอย่างรวดเร็วด้วยการเข้าลงทุน การรับโอนกิจการทั้งหมด รวมถึงการร่วมลงทุนเพื่อซื้อกิจการตามแผนธุรกิจข้างต้น ส่งผลให้บริษัทฯ มีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจประกอบด้วย ที่ดินระหว่างการพัฒนา โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยระหว่างการพัฒนาและดำเนินการขายทั้งโครงการประเภทแนวราบและแนวสูง โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า และโรงแรมทั้งในและต่างประเทศ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจโรงแรม และสิทธิการเช่าโดยมีมูลค่ารวม 44,314 ล้านบาท (ตามงบแสดงฐานะทางการเงินรวม) โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภทสินทรัพย์	มูลค่า (ล้านบาท)
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย ¹	14,228
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า (หรืออสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน) ¹	12,064
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ (ธุรกิจโรงแรม) ¹	16,321
สิทธิการเช่า	1,701
รวม	44,314

¹ มูลค่าตามราคาตลาดตามงบการเงินรวม

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย

โครงการที่พักอาศัยภายใต้สิงห์ เอสเตท

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	การะผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/ บางส่วนไว้กับ)
ดิ เอส โอเค คอนโดมิเนียม	คอนโดมิเนียม	333 ถนนสุขุมวิท 21 แขวง คลองเตย เขตวัฒนา กรุงเทพฯ	17,182.72 ตรม.	เป็นเจ้าของ	BBL ¹
ดิ เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์ คอนโดมิเนียม	คอนโดมิเนียม	มุมถนนอโศกมนตรีและถนนเพชรบุรี (เดิมเป็นที่ตั้งของสถานทูตญี่ปุ่น) แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ	2-0-98.2	เป็นเจ้าของ	ICBC ²
ดิ เอส แอท สุขุมวิท 36 คอนโดมิเนียม	คอนโดมิเนียม	บริเวณหัวมุมซอยสุขุมวิท 36 ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพฯ	2-1-98.2	เป็นเจ้าของ	BAY ³
โครงการสันติบุรี เดอะ เรสซิเดนซ์	โครงการที่พัก อาศัยแนวราบ	ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	14-1-33.40	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการสันติบุรี เดอะ เรสซิเดนซ์	โครงการที่พัก อาศัยแนวราบ		31-1-57	เป็นเจ้าของ	BBL ¹
ที่ดินสุขุมวิท เอส 43 คอนโดมิเนียม	คอนโดมิเนียม	แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ	1-3-68.14	เป็นเจ้าของ	ICBC ²

¹ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

² ธนาคารไอซีบีซี จำกัด (มหาชน)

³ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

โครงการที่พักอาศัยภายใต้เนอวานา

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตรว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/ บางส่วนไว้กับ)
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 ไอคอน วงแหวน-พระราม 9	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	ซอยกรุงเทพกรีฑา 32 ถนนกรุงเทพกรีฑา แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ	8-0-25.1	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เดอะ อาร่า รามอินทรา	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	ซอยพระยาสุเรนทร์ 35 ถนนพระยาสุเรนทร์ แขวงบางชัน เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ	8-3-81	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เนอวานา คัพเวอร์ อ่อนนุช	ทาวน์โฮม	ซอยอ่อนนุช 65 (ซอยพัฒนาชุมชน) ถนนอ่อนนุช (สุขุมวิท 77) แขวงประเวศ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	17-0-73	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เนอวานา คลัสเตอร์ รามคำแหง	ทาวน์โฮม 2 ชั้น และ 3 ชั้น	แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง (บางกะปิ) กรุงเทพฯ	14-2-44.5	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เนอวานา ดีฟายน์ พระราม 9	ทาวน์โฮม 3 ชั้น	แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ	5-2-85	เป็นเจ้าของ	LHBANK ²

¹ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)² ธนาคารแลนด์แอนด์เฮาส์ จำกัด (มหาชน)³ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)


โครงการที่พักอาศัยภายใต้เนอวานา (ต่อ)

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/บางส่วนไว้กับ)
แอทเวิร์ค รามอินทรา	โฮมออฟฟิศ	แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	9-0-31.9	เป็นเจ้าของ	KK ¹
แอทเวิร์ค ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	โฮมออฟฟิศ	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	7-1-1	เป็นเจ้าของ	KBANK ²
บันยันทรี เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ แบงคอก	คอนโดมิเนียม	แขวงคลองสาน เขตคลองสาน กรุงเทพฯ	5-1-10.0	เป็นเจ้าของ	TBANK ³
ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างโครงการเนอวานา แอทเวิร์ค รามอินทรา	ที่ดินพร้อมทาวน์โฮม 4 ชั้น (พร้อมชั้นลอย) (โฮมออฟฟิศ) จำนวน 39 ยูนิต	ถนนรามอินทรา แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	7-1-61.7	เป็นเจ้าของ	KK ¹
ที่ดินพร้อมอาคารชุดพักอาศัยบริเวณถนนสมเด็จพระเจ้าพระยา (บันยันทรี เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ไซด์ กรุงเทพฯ)	ที่ดิน อาคารชุดพักอาศัยสูง 45 ชั้น พร้อมอาคารจอดรถ 6 ชั้น	ถนนสมเด็จพระเจ้าพระยา แขวงคลองสาน เขตคลองสาน กรุงเทพฯ	5-1-10.0	เป็นเจ้าของ	TBANK ³
เนอวานา ดีฟายน์ ศรีนครินทร์-พระราม 9	ที่ดินพร้อมทาวน์โฮม ในอนาคต 3 ชั้น จำนวน 175 ยูนิต (รวมยูนิตที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง)	ถนนศรีนครินทร์-ร่มเกล้า แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ	19-0-75.7	NU ⁵ เป็นเจ้าของ	BAY ⁴

สำหรับปี 2561 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีการลงทุนในโครงการอื่นเพิ่มเติม ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการประเมินราคาทรัพย์สินเพื่อใช้ในการพิจารณาขอสินเชื่อโครงการ โดยผู้ประเมินราคาที่อยู่ในบัญชีความเห็นชอบของสำนักงาน ได้แก่ บริษัท 15 ที่ปรึกษาธุรกิจ จำกัด บริษัท ซิมส์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแตนท์ จำกัด บริษัท ไบรสปิค แอฟเพรชัล จำกัด บริษัท ไมเคอร์น พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแตนท์ จำกัด และ บริษัท ฟิวเจอร์ แอฟไฟรชัล จำกัด (ตามเอกสารแนบ 4 รายละเอียดเกี่ยวกับรายการประเมินราคาทรัพย์สิน)

¹ ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน)² ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)³ ธนาคารธนชาต จำกัด (มหาชน)⁴ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)


อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/ บางส่วน ว่างกับ)
เดอะ โลท์เฮาส์	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
			0-1-20	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สิงห์ คอมเพล็กซ์	อาคารสำนักงาน และพื้นที่ค้าปลีก ให้เช่า	มุมถนนอโศกมนตรีและถนนเพชรบุรี (เดิมเป็นที่ตั้งของสถานทูตญี่ปุ่น) แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ	7-8-25.8	เป็นเจ้าของ	BAY ²

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ (ธุรกิจโรงแรม)

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินขนาด ที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/ บางส่วน ว่างกับ)
สันติบุรี เกาะสมุย	โรงแรม	บนเกาะสมุย ตำบลแม่น้ำ อำเภอเกาะสมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี	57-0-22.7	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
พีพี ไอแลนด์ วิลเลจ บีช รีสอร์ท	โรงแรม	บนเกาะพีพีดอน ตำบลชาวนาง อำเภอเมือง จังหวัดกระบี่	167-1-42	เป็นเจ้าของ	KBANK ³
Outrigger Laguna Phuket Beach Resort	โรงแรม	ตำบลเชิงทะเล อำเภอถลาง จังหวัดภูเก็ต	52-3-87	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
Outrigger Fiji Beach Resort	โรงแรม	Conua District, Viti Levu Island, Fiji	967-1-24.75	เป็นเจ้าของ	ไม่มี

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


สิทธิการเช่า

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินขนาดที่ดินทั้งหมด (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	เจ้าของกรรมสิทธิ์	อายุสัญญา	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/ บางส่วน ไร้กับ
Castaway Island, Fiji Resort	โรงแรม	Malolo District, Nadi, Fiji	183-2-39	เป็นเจ้าของ	Tokatoka Nalotuilevu Mataqali Ketenamasi of the Solevu village	เริ่มสัญญา 1 กรกฎาคม 2536 อายุ ตามสัญญาการเช่า 89 ปี	ไม่มี
Outrigger Koh Samui Beach Resort	โรงแรม	ตำบลมะเร็ด อำเภอเกาะ สมุย จังหวัดสุราษฎร์ธานี	12-3-32.5	เป็นเจ้าของ	นายสมคิด พรหมจันทร์	เริ่มสัญญา 1 พฤษภาคม 2547 อายุ ตามสัญญา 30 ปี	ไม่มี
Outrigger Mauritius Beach Resort	โรงแรม	Belombre Beach, Savanne District, Mauritius	55-1-87.37	เป็นเจ้าของ	Government of Mauritius	เริ่มสัญญา 2 กุมภาพันธ์ 2547 อายุ ตามสัญญา 45 ปี 3 เดือน	ไม่มี
Outrigger Kanotta Maldives Resort	โรงแรม	Gaafu Dhaalu Atoll, the Republic of Maldives	56-0-3.84	เป็นเจ้าของ	Government of the Republic of Maldives represented by the Ministry of Tourism	เริ่มสัญญา 5 พฤษภาคม 2548 อายุตามสัญญา 50 ปี	ไม่มี
พีพี ไอแลนด์ วิลเลจ ป๊อริสอร์ท	โรงแรม	ตำบลชะอำ อำเภอ เมืองกระบี่ จังหวัดกระบี่	47-1-77	เป็นเจ้าของ	กองทูลกรม อสังหาริมทรัพย์และโฉนดพิชิต แห่ง ราชอาณาจักร	เริ่มสัญญา 2 พฤศจิกายน 2554 อายุสัญญา 15 ปี	ไม่มี

สิทธิการเช่า (ต่อ)

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	เจ้าของกรรมสิทธิ์	อายุสัญญา	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/ บางส่วนไว้กับ
ชั้นพลาซ่า 2	บริการให้เช่าพื้นที่	แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	100 ตรว. พร้อมตึกแถว 2 ชั้น จำนวน 8 ห้อง	เป็นเจ้าของ	นายรัตน์ เอย์พ่วง	เริ่มสัญญา 1 มิถุนายน 2558 อายุ สัญญา 3 ปี	ไม่มี
CROSSROADS	โรงแรม	Emboodhoo Lagoon in Kaafu Atoll, the Republic of Maldives,	181-1-0	เป็นเจ้าของ	The Government of Maldives represented by the Ministry of Tourism	เริ่มสัญญา 9 กุมภาพันธ์ 2559 อายุตามสัญญา 50 ปี	ไม่มี
ชั้นพลาซ่า 2	บริการให้เช่าพื้นที่	แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	0-0-640	เป็นเจ้าของ	บริษัท เพ็ญรัตน์ จำกัด	เริ่มสัญญา 15 กุมภาพันธ์ 2559 อายุ สัญญา 15 ปี	ไม่มี



สิทธิการเช่า (ต่อ)

โครงการ	ประเภทโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดินขนาดที่ดินทั้งโครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	เจ้าของกรรมสิทธิ์	อายุสัญญา	ภาระผูกพัน (จดจำนองทั้งหมด/บางส่วน ให้กับ)
อาคารจอดรถลอย เฉยพวง	ลานจอดรถ	แขวงลาดยาว เขตบางเขน กรุงเทพฯ	3-0-3	เป็นเจ้าของ	บริษัท เฉยพวง ๑๙๙๙ จำกัด	เริ่มสัญญา 1 มกราคม 2560 อายุ สัญญา 30 ปี	ไม่มี
โอดีเอสซิส	อาคารสำนักงาน	แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	6-3-24	เป็นเจ้าของ	นางสาววรรณดี เฉยพวง และนางสาวทิพย์สุดา เฉยพวง	เริ่มสัญญา 1 มกราคม 2562 อายุ สัญญา 33 ปี	ไม่มี

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

ภายใต้แผนธุรกิจระยะ 5 ปี (ปี 2559 – 2563) บริษัทฯ มุ่งเน้นการลงทุนธุรกิจใน 3 ธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า และธุรกิจโรงแรม ผ่านการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุน โดยคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่คาดหวังต่อปีธุรกิจแต่ละประเภทและผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นหลัก ในระยะแรกของการดำเนินธุรกิจภายใต้นโยบาย กลยุทธ์ โครงสร้างบริษัท และแผนธุรกิจฉบับใหม่ การบริหารงานของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทร่วมทุนส่วนใหญ่จะยังอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ ทั้งนี้เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องและสนับสนุนเป้าหมายหลักของบริษัทฯ อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีนโยบายที่จะแต่งตั้งผู้บริหารที่มีประสบการณ์เหมาะสมกับประเภทธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุนในการร่วมทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุนนั้น ๆ ตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ รวมถึงอาจมีการแต่งตั้งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าดำรงตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุน (แล้วแต่กรณี) เพื่อทำหน้าที่เป็นตัวแทนบริษัทฯ ในการกำกับดูแลการดำเนินงานและรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น โดยบริษัทฯ จะพิจารณาตามความเหมาะสมเป็นกรณี ๆ ไป



5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปบริษัท

(ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)

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 : 10,128,502,526 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 10,128,502,526 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 2561)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำนวน แล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
ธุรกิจโรงแรม						
บริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ บี ชั้นที่ 10 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	13,815,531,500 บาท	สามัญ	138,155,315	100 บาท	99.99%
S Hotels and Resorts (SG) Pte. Ltd. 38 Beach Road, #29-11 South Beach Tower, Singapore 189767	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	69,820,620 ดอลลาร์สหรัฐ	สามัญ	65,163,993	ไม่มีราคาพาร์	100% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด)
บริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ บี ชั้นที่ 10 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ การ ให้บริการด้านการบริหารหรือด้าน เทคนิค และ/หรือการให้บริการ สนับสนุน แก่บริษัทในเครือ หรือ สาขาของบริษัท	10,780,920,000 บาท	สามัญ	107,809,200	100 บาท	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเตอร์ จำกัด 80.99% และ S Hotels and Resorts (SG) Pte. Ltd. 19.00%)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท เอส โฮเทล พรี โฮสเทลด์ จำกัด 123 อาคารซัมทาวเวอร์ส บี ชั้นที่ 10 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุน และพัฒนาโรงแรม	300,000,000 บาท	สามัญ	3,000,000	100 บาท	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์รี สอร์ท จำกัด)
บริษัท เอส โฮเทล แมนเนจเม้นท์ จำกัด 123 อาคารซัมทาวเวอร์ส บี ชั้นที่ 10 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุน และพัฒนาโรงแรม	1,531,122,890 บาท	สามัญ	153,112,289	10 บาท	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์รี สอร์ท 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	100% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์รี สอร์ท อินเตอร์ จำกัด)
S Hotels and Resorts (UK) Ltd. The Broadgate Tower, 3 rd Floor, 20 Primrose Street, London, United Kingdom, EC2A 2RS	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	500,000 ปอนด์	สามัญ	500,000	1 ปอนด์	100% (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 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	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนาโรงแรม	4,505,000 ปอนด์	สามัญ บุริมสิทธิ	4,500,000 5,000	1 ปอนด์ 1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน Jupiter Hotels Limited และ Jupiter Hotels Holding Limited)
Jupiter Hotels Management Limited 54 Portland Place, London, United Kingdom, W1B 1DY	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนาโรงแรม	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	ดำเนินธุรกิจเช่าที่ดินในบริษัทอื่น	1 ปอนด์	สามัญ	1	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน FS JV License Limited)
The Hotelier Group Limited 54 Portland Place, London, United Kingdom, W1B 1DY	ดำเนินธุรกิจเช่าที่ดินในบริษัทอื่น	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	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนาโรงแรม	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	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนาโรงแรม	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	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนาโรงแรม	1,000,000 ปอนด์	สามัญ	1,000,000	1 ปอนด์	50% (ถือหุ้นผ่าน The Hotelier Group Limited)
S Hotels and Resorts (SC) Co., Ltd. Oiaji Trade Centre, 1 st Floor, Victoria, Mahe', the Republic of Seychelles	ดำเนินธุรกิจเช่าที่ดินในบริษัทอื่น	500,000,000 ดอลลาร์สหรัฐ	สามัญ	177,700,001	1 ดอลลาร์สหรัฐ	100% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด)
S Hotels and Resorts (Maldives) Pvt. Ltd. H. Gadhamoo Building, First Floor, Boduthakurafaanu Magu, Henviru, Male' City, Maldives	บริหารการพัฒนาโครงการแหล่งท่องเที่ยวในมัลดีฟส์	6,000 ูฟียาห์	สามัญ	92,520	15.42 ูฟียาห์	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท อินเนเตอร์ จำกัด)
S Hotels and Resorts APAC (SG) Pte. Ltd. 38 Beach Road, #29-11 South Beach Tower, Singapore 189767	ดำเนินธุรกิจเช่าที่ดินในบริษัทอื่น และบริหารลงทุน และพัฒนาโรงแรม	245,096,094 ดอลลาร์สหรัฐ	สามัญ	245,096,094	1 ดอลลาร์สหรัฐ	100% (ถือหุ้นผ่านเอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท ณ. นิยมาน จำกัด 63/182 หมู่ที่ 5 ตำบลโป่งผุด อำเภอเกาะสมุย สุราษฎร์ธานี	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนา โรงแรม	118,000,000 บาท	สามัญ	11,800	10,000 บาท	100% (ถือหุ้นผ่านบริษัท ลา구나 บีช ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด 51.00% Castleton Hotels and Resorts Pte. Ltd. 48.99% และ LBR LLC 0.01%)
บริษัท ลา구나 พาราไดซ์ จำกัด 323 ห้องเลขที่ 1 หมู่ที่ 2 ถนนศรีสุนทร ตำบลเชิงเลน อำเภอกลางภูเก็ต	ดำเนินธุรกิจซื้อที่ดินในบริษัทอื่น	1,000,000 บาท	สามัญ	100,000	10 บาท	99.99% (ถือหุ้นผ่าน APAC Real Estate Holdings LLC จำกัด 40% และ เอส ไฮเทล แอนด์ รีลเอสทัท จำกัด 59.99%)
บริษัท ลา구나 บีช ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด 323 หมู่ที่ 2 ถนนศรีสุนทร ตำบลเชิงเลน อำเภอกลางภูเก็ต	ดำเนินธุรกิจซื้อที่ดินในบริษัทอื่น	10,000,000 บาท	สามัญ	1,000,000	10 บาท	100% (ถือหุ้นผ่านบริษัท ลา구나 พาราไดซ์ จำกัด 59.99% LBR LLC 40.00% และ เอส ไฮเทล แอนด์ รีลเอสทัท จำกัด 0.01%)
บริษัท ลา구나 ภูเก็ต คลับ จำกัด 323 หมู่ที่ 2 ถนนศรีสุนทร ตำบลเชิงเลน อำเภอกลาง ภูเก็ต	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนา โรงแรม	373,000,000 บาท	สามัญ	37,300,000	10 บาท	100% (ถือหุ้นผ่านบริษัท ลา구나 บีช ดีเวลล อปเม้นท์ จำกัด 99.99% LBR LLC 0.005% และ เอส ไฮเทล แอนด์ รีลเอสทัท จำกัด 0.005%)
บริษัท ลา구나 เซอร์วิส จำกัด 54 หมู่ที่ 4 ถนนศรีสุนทร ตำบลเชิงเลน อำเภอกลาง ภูเก็ต	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนา โรงแรม	90,500,000 บาท	สามัญ	905,000	100 บาท	27% (ถือหุ้นผ่านบริษัท ลา구나 ภูเก็ต คลับ จำกัด)



ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท เมดิซีน ออฟฟิศ (ประเทศไทย) จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส บี ชั้นที่ 22 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	500,000 บาท	สามัญ	100,000	5 บาท	99.99% (ถือหุ้นผ่าน APAC Holdings LLC 99.99% และ บริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด 0.001%)
Saltake Resorts Ltd Allee Des Cocotiers Royal, Bel Ombre, The Republic of Mauritius	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนา โรงแรม	216,505,000 มอริเชียส รูปี	สามัญ	216,505	1,000 มอริเชียส รูปี	100% (ถือหุ้นผ่าน APAC Real Estate Holdings LLC)
Castleton Hotels and Resorts Pte. Ltd. 60 Paya Lebar Road # 08-43 Paya Lebar Square, Singapore 409051	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	1,734,000 ดอลลาร์สหรัฐ	สามัญ	1,734,000	1 ดอลลาร์ สหรัฐ	100% (ถือหุ้นผ่าน LBR LLC)
Hillview Global Pte Limited KPMG, Level 10, BSP Suva Central, Renwick Road, Suva, The Republic of Fiji	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	10,000 ดอลลาร์สหรัฐ	สามัญ	2	1 ดอลลาร์ สหรัฐ	100% (ถือหุ้นผ่าน SHR Global Holdings LLC 50% และ SHR Global Holdings II LLC 50%)
OC Pte Limited KPMG, Level 10, BSP Suva Central, Renwick Road, Suva, The Republic of Fiji	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนา โรงแรม	9,546,323 ดอลลาร์สหรัฐ	สามัญ	9,546,323	1 ดอลลาร์ สหรัฐ	100% (ถือหุ้นผ่าน OCL US LLC 99% และ Hillview Global Pte Limited 1%)
OH Pte Limited KPMG, Level 10, BSP Suva Central, Renwick Road, Suva, The Republic of Fiji	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	9,444,406 ดอลลาร์ฟิจิ	สามัญ	9,444,406	1 ดอลลาร์ฟิจิ	100% (ถือหุ้นผ่าน OHL US LLC 99% และ Hillview Global Pte Limited 1%)
OHH (Fiji) Pte Limited KPMG, Level 10, BSP Suva Central, Renwick Road, Suva, The Republic of Fiji	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	2 ดอลลาร์ฟิจิ	สามัญ	2	1 ดอลลาร์ฟิจิ	100% (ถือหุ้นผ่าน Hillview Global Pte Limited 50% และ SHR Global Holdings II LLC 50%)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
Hillview Pte Limited KPMG, Level 10, BSP Suva Central, Renwick Road, Suva, The Republic of Fiji	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนาโรงแรม	14,338,979 ดอลลาร์ฟิจิ	สามัญ	14,338,979	1 ดอลลาร์ฟิจิ	100% (ถือหุ้นผ่าน OH Pte Limited 70% และ OHH (Fiji) Pte Limited 30%)
O.K.M Pte Ltd H. Orchid Maage, 02nd Floor, Ameer Ahmed Magu, K. Male', The Republic of Maldives	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนาโรงแรม	154,200 รูปียาห์	สามัญ	1,000	154.20 รูปียาห์	100% (ถือหุ้นผ่าน AREHI III LLC 99% และ AREHI II LLC 1%)
APAC Holding, LLC MAPLES CORPORATE SERVICES LIMITED P. O. Box 309 Ugland House, South Church Street, George Town, Grand Cayman KY1-1104, Cayman Islands	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	ไม่มีกำหนดไว้	สมาชิก	ส่วนลงทุนของสมาชิก 235,003,573.33 ดอลลาร์สหรัฐ	ไม่มีราคาพาร์	100% (ถือหุ้นผ่าน S HOTELS AND RESORTS APAC (SG) LIMITED)
Madison Offshore Holdings I, LLC MAPLES CORPORATE SERVICES LIMITED P. O. Box 309 Ugland House, South Church Street, George Town, Grand Cayman KY1-1104, Cayman Islands	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	ไม่มีกำหนดไว้	สมาชิก	ส่วนลงทุนของสมาชิก 36,162,058.55 ดอลลาร์สหรัฐ	ไม่มีราคาพาร์	100% (ถือหุ้นผ่าน APAC HOLDING LLC)
OTRG APAC Holdings, LLC MAPLES CORPORATE SERVICES LIMITED P. O. Box 309 Ugland House, South Church Street, George Town, Grand Cayman KY1-1104, Cayman Islands	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	ไม่มีกำหนดไว้	สมาชิก	ส่วนลงทุนของสมาชิก 135,867,297.38 ดอลลาร์สหรัฐ	ไม่มีราคาพาร์	100% (ถือหุ้นผ่าน Madison Offshore Holdings I, LLC 73.38% และ Madison Offshore (Thailand) Co., Ltd 26.62%)
OHL US LLC 71 Washington Street, Reno, Nevada 89503, USA	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	ไม่มีกำหนดไว้	สมาชิก	ส่วนลงทุนของสมาชิก 20,975,604 ดอลลาร์สหรัฐ	ดอลลาร์สหรัฐ	100% (ถือหุ้นผ่าน APAC Real Estate Holdings LLC)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
OCL US LLC 71 Washington Street, Reno, Nevada 89503, USA	ดำเนินธุรกิจเช่าถือที่ดินในบริษัทอื่น	ไม่มีกำหนดไว้	สมาชิก	ส่วนลงทุนของสมาชิก 11,966,753 ดอลลาร์ สหรัฐฯ	ดอลลาร์สหรัฐฯ	100% (ถือหุ้นผ่าน APAC Real Estate Holdings LLC)
AREH III LLC 71 Washington Street, Reno, Nevada 89503, USA	ดำเนินธุรกิจเช่าถือที่ดินในบริษัทอื่น	ไม่มีกำหนดไว้	สมาชิก	ส่วนลงทุนของสมาชิก -26,991,361 ดอลลาร์ สหรัฐฯ	ดอลลาร์สหรัฐฯ	100% (ถือหุ้นผ่าน AREH II LLC)
AREH II LLC 71 Washington Street, Reno, Nevada 89503, USA	ดำเนินธุรกิจเช่าถือที่ดินในบริษัทอื่น	ไม่มีกำหนดไว้	สมาชิก	ส่วนลงทุนของสมาชิก 39,630,644 ดอลลาร์ สหรัฐฯ	ดอลลาร์สหรัฐฯ	100% (ถือหุ้นผ่าน APAC REAL ESTATE HOLDINGS LLC 99% และ OUTRIGGER HOTELS USA, INC. 1%)
LBR LLC 71 Washington Street, Reno, Nevada 89503, USA	ดำเนินธุรกิจเช่าถือที่ดินในบริษัทอื่น	ไม่มีกำหนดไว้	สมาชิก	ส่วนลงทุนของสมาชิก 12,753,212 ดอลลาร์ สหรัฐฯ	ดอลลาร์สหรัฐฯ	100% (ถือหุ้นผ่าน OUTRIGGER HOTELS USA, INC. 95% และ APAC REAL ESTATE HOLDINGS LLC 5%)
APAC REAL ESTATE HOLDINGS LLC 71 Washington Street, Reno, Nevada 89503, USA	ดำเนินธุรกิจเช่าถือที่ดินในบริษัทอื่น	ไม่มีกำหนดไว้	สมาชิก	ส่วนลงทุนของสมาชิก 100,935,067 ดอลลาร์ สหรัฐฯ	ดอลลาร์สหรัฐฯ	100% (ถือหุ้นผ่าน OUTRIGGER GLOBAL HOLDINGS, LLC)
SHR GLOBAL HOLDINGS II LLC 71 Washington Street, Reno, Nevada 89503, USA	ดำเนินธุรกิจเช่าถือที่ดินในบริษัทอื่น	ไม่มีกำหนดไว้	สมาชิก	ไม่มีกำหนดไว้	ดอลลาร์สหรัฐฯ	100% (ถือหุ้นผ่าน OUTRIGGER APAC HOLDINGS LLC)
SHR GLOBAL HOLDINGS LLC 71 Washington Street, Reno, Nevada 89503, USA	ดำเนินธุรกิจเช่าถือที่ดินในบริษัทอื่น	ไม่มีกำหนดไว้	สมาชิก	ส่วนลงทุนของสมาชิก 119,784,667 ดอลลาร์ สหรัฐฯ	ดอลลาร์สหรัฐฯ	100% (ถือหุ้นผ่าน OUTRIGGER APAC HOLDINGS LLC)

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
SHR HOTELS USA, INC. 71 Washington Street, Reno, Nevada 89503, USA	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	25,000 ดอลลาร์สหรัฐ	สามัญ	100	1 ดอลลาร์สหรัฐ	100% (ถือหุ้นผ่าน OUTRIGGER APAC HOLDINGS LLC)
บริษัท ทีพี วิลเลจ แอสเสท แมนเนจเม้นท์ จำกัด "49 หมู่ที่ 8 ตำบลอ่าวาง อำเภอเมืองกระบี่ จังหวัดกระบี่"	ดำเนินธุรกิจบริหารลงทุนและพัฒนาโรงแรม	50,000,000 บาท	สามัญ บุริมสิทธิ	250,000 250,000	100 บาท 100 บาท	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล ทีพี โฮสเทลส์ จำกัด)
บริษัท ทะเลน้อย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด "1/2 ซอยพรมแดน 3 แขวงบางบอน เขตบางบอน กรุงเทพมหานคร"	ดำเนินธุรกิจโรงแรม	1,000,000 บาท	สามัญ	100,000	10 บาท	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส โฮเทล ทีพี โฮสเทลส์ จำกัด)
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า						
บริษัท เอส เอสเตท คอมเมอร์เชียล อินเดอร์ จำกัด 123 อาคารเซ็นทาวเวอร์ส 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 และสิ่งปลูกสร้างทุกชนิด รวมถึงเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	4,062,000,000 บาท	สามัญ	40,620,000	100 บาท	99.99%
บริษัท เอส เอสเตท คอมเมอร์เชียล จำกัด 123 อาคารเซ็นทาวเวอร์ส 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 และสิ่งปลูกสร้างทุกชนิด รวมถึงเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	2,080,000,000 บาท	สามัญ	20,800,000	100 บาท	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส เอสเตท คอมเมอร์เชียล อินเดอร์ จำกัด)
S Commercial (Singapore) Pte. Ltd. 38 Beach Road, #29-11 South Beach Tower, Singapore 189767	ดำเนินธุรกิจเข้าถือหุ้นในบริษัทอื่น	56,796,178 ดอลลาร์สหรัฐ	สามัญ	56,796,178	1 ดอลลาร์สหรัฐ	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส เอสเตท คอมเมอร์เชียล อินเดอร์ จำกัด)



ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท แม็กนิฟิควอเตอร์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ 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% (ถือผ่านบริษัท เอส เอสเตท คอมเมิร์เชียล จำกัด 51.33% และ S Commercials (Singapore) Pte. Ltd. 48.66%)
บริษัท สิงห์ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ 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% (ถือผ่านบริษัท เอส เอสเตท คอมเมิร์เชียล จำกัด 51.13% และ S Commercials (Singapore) Pte. Ltd. 48.86%)
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย						
บริษัท เอส เรสซิเดนเชียล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ บี ชั้นที่ 22 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	ดำเนินธุรกิจรับจ้างก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์	85,325,000 บาท	สามัญ	853,250	100 บาท	99.99%
บริษัท เอส36 พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ บี ชั้นที่ 22 ซอยเยื้องถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภท คอนโดเนียม	800,000,000 บาท	สามัญ	8,000,000	100 บาท	51.00% (ถือผ่านบริษัท เอส เรสซิเดนเชียล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด)



ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ชนิดของหุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่ายแล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น
บริษัท เอส43 พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ดี ปี ชั้นที่ 22 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภท คอนโดมิเนียม	157,500,000 บาท	สามัญ	1,575,000	100 บาท	51.00% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส เรสซิเดนเชียล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด)
บริษัท เอส พราร์ค พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ดี ปี ชั้นที่ 22 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภท คอนโดมิเนียม	1,000,000 บาท	สามัญ	10,000	100 บาท	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส เรสซิเดนเชียล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด)
บริษัท เอส คลาส แมเนจเม้นท์ จำกัด ² 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ดี ปี ชั้นที่ 22 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์	1,000,000 บาท	สามัญ	10,000	100 บาท	99.99% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เอส เรสซิเดนเชียล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด)
บริษัท เอส รีท แมเนจเม้นท์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ดี เอ ชั้นที่ 31 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-050-5555 โทรสาร +66 (0) 2-617-6444-5	ผู้จัดการกองทรัสต์	10,000,000 บาท	สามัญ	100,000	100 บาท	99.99%

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่าย แล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
บริษัท เนอวานา ได้อย จำกัด (มหาชน) 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	ผลิตและจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ครัว สำเร็จรูป รับสร้างบ้าน และจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ประตูดูแลหน้าต่าง อลูมิเนียม	1,681,719,973	สามัญ	1,380,599,978	1	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	ผลิตภัณฑ์ โครงสร้าง และ ผนังสำเร็จรูป	10,000,000	สามัญ	1,000,000	10	51.56% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ได้อย 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	สามัญ	700,000	10	51.56% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ได้อย จำกัด (มหาชน))
บริษัท ดีจี โฮม เบริเตอร์ 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	สามัญ	800,000	10	51.56% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ได้อย จำกัด (มหาชน))

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่าย แล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
บริษัท เอ็นวิทีซี จำกัด ^๑ 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ดี เอ ชั้นที่ 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	รับเหมาก่อสร้าง	5,000,000	สามัญ	500,000	10	51.56% (ถือผ่านบริษัท เนอวานา ได้อย จำกัด (มหาชน))
บริษัท เนอวานา ยู จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ดี เอ ชั้นที่ 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	อสังหาริมทรัพย์	80,000,000	สามัญ	800,000	100	51.56% (ถือผ่านบริษัท เนอวานา ได้อย จำกัด (มหาชน))
บริษัท เนอวานา พรระราม 9 จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ดี เอ ชั้นที่ 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	อสังหาริมทรัพย์	150,000,000	สามัญ	1,500,000	100	51.56% (ถือผ่านบริษัท เนอวานา ได้อย จำกัด (มหาชน))
บริษัท เนอวานา ริเวอร์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ดี เอ ชั้นที่ 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	อสังหาริมทรัพย์	305,000,000	สามัญ	3,050,000	100	36.09% (ถือผ่านบริษัท เนอวานา ได้อย จำกัด (มหาชน))
บริษัท เนอวานา คอนสตรัคชั่น จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ดี เอ ชั้นที่ 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	รับเหมาก่อสร้าง	140,000,000	สามัญ	1,400,000	100	51.56% (ถือผ่านบริษัท เนอวานา ได้อย จำกัด (มหาชน))

ชื่อบริษัทและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ชนิดของ หุ้น	จำนวนหุ้นจำหน่าย แล้ว (หุ้น)	มูลค่าหุ้น (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
บริษัท เอ็นวีดีเอ จำกัด ¹⁴ 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ดี เอ ชั้นที่ 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	อสังหาริมทรัพย์	65,000,000	สามัญ	650,000	100	51.56% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน))
บริษัท เนอวานา ไดรฟ์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ดี เอ ชั้นที่ 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โทร. +66 (0) 2-105-6789 โทรสาร +66 (0) 2-105-6787	เพื่อลงทุนและพัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์ เพื่อจำหน่าย	421,000,000	สามัญ	4,210,000	100	25.27% (ถือหุ้นผ่านบริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน))

หมายเหตุ

¹ บริษัท พีที วิลเลจ แอสเซ็ท แมนเนจเม้นท์ จำกัด เสร็จสิ้นการชำระบัญชีเมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2561 และบริษัท ทะเลน้อย พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เสร็จสิ้นการชำระบัญชีเมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2561² ซีโอเด็ม บริษัท แมเนจเม้นท์ จำกัด³ ซีโอเด็ม บริษัท กินซ่าโฮม จำกัด⁴ ซีโอเด็ม บริษัท ทรัพย์อินวินทร์ 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 ไพรซ์วอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด

โดย นายชาญชัย ชัยประสิทธิ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3760 หรือ

นายไพฑูล ตันกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 4298 หรือ

นายบุญเรือง เลิศวิเศษวิทย์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 6552

เลขที่ 179/74-80 อาคารบางกอก ซิตี้ ทาวเวอร์ ชั้น 15 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ

เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 ประเทศไทย

โทรศัพท์: +66 (0) 2344 1000

โทรสาร: +66 (0) 2286 8200



