

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1. วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

1.1.1. วิสัยทัศน์

เพื่อจะเป็นผู้นำในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

1.1.2. พันธกิจ

เพื่อจะเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และผู้จัดการสินทรัพย์ในระดับแนวหน้า ซึ่งเน้นรูปแบบการดำเนินธุรกิจในรูปแบบสร้าง-ดำเนินงาน-ขาย

1.1.3. เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท

- (1) เพื่อสร้างทางเลือกในการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์รูปแบบใหม่ บริษัท บูติก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“BC”) และบริษัทย่อย (รวมเรียกว่า “กลุ่มบริษัท”) จะเริ่มดำเนินการตั้งแต่การออกแบบ พัฒนา บริหารและขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ทั้งในรูปแบบของโรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า ศูนย์การค้า หรืออาคารสำนักงานให้เช่า ที่มีศักยภาพให้แก่ผู้ร่วมลงทุนที่เป็นกลุ่มสถาบัน นักลงทุนรายใหญ่ กลุ่มบริษัทของครอบครัวที่มีเงินลงทุนและต้องการร่วมลงทุน ภายใต้เงื่อนไขทางการค้า การเจรจา การดำเนินการทางกฎหมายและการปฏิบัติตามสิ่งแวดล้อมที่ดีที่สุด การสร้างโอกาสทางการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ตั้งแต่เริ่มพัฒนา และ/หรือโครงการที่มีอยู่เดิม และพัฒนาอย่างต่อเนื่องไปสู่ขั้นตอนสุดท้ายเมื่อโครงการก่อสร้างเสร็จ พร้อมให้บริการและมีกระแสเงินสดอย่างต่อเนื่อง
- (2) BC มุ่งเน้นการสร้างทางเลือกลงทุนในประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่ทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดในที่ดินนั้นๆ เพื่อให้เกิดผลตอบแทนสูงสุดและสามารถสร้างกระแสเงินสดต่อเนื่อง เมื่อพัฒนาโครงการเสร็จแล้ว BC จะจำหน่ายโครงการอสังหาริมทรัพย์ออกไปแก่ผู้ซื้อโครงการที่ต้องการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แต่ไม่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการด้วยตนเอง และ/หรือไม่ต้องการรับความเสี่ยงในการพัฒนาโครงการ
- (3) BC จะนำเงินกำไรจากการขายโครงการที่ได้รับมาต่อยอด โดยลงทุนพัฒนาโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างผลตอบแทนจากการขายในระดับที่ไม่ต่ำกว่าที่กำหนดไว้ และจ่ายเป็นเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นของ BC

1.1.4. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

- (1) **กลยุทธ์ในการเลือกทำเลที่ดี** BC จะเลือกพัฒนาโครงการในทำเลที่เป็นจุดยุทธศาสตร์สำคัญ ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตของตลาดการท่องเที่ยว และ/หรือทำเลที่มีแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของมูลค่าที่ดินและมูลค่าของสินทรัพย์ที่สร้างขึ้นในอนาคต เช่น กรุงเทพฯ เชียงใหม่ เกาะสมุย ภูเก็ต กระบี่ และเมืองในพื้นที่บริเวณชายฝั่งทะเลตะวันออก รวมถึงพญา เป็นต้น
- (2) **กลยุทธ์ในการร่วมลงทุน** BC เปิดโอกาสให้ผู้ร่วมลงทุนหนึ่งรายหรือหลายรายสามารถเข้ามาร่วมลงทุนได้มากถึง 74% โดย BC จะนำเสนอทางเลือกในการร่วมลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์แก่ผู้ร่วมลงทุน ซึ่งทางเลือกดังกล่าว BC เป็นผู้ศึกษาโครงการ จัดหาที่ดิน ตรวจสอบข้อมูลทางกฎหมายเกี่ยวกับที่ดิน ประเมินความเป็นไปได้และความคุ้มค่าของโครงการ โดยการริเริ่มดังกล่าว BC สามารถเก็บค่าธรรมเนียมดำเนินการจากผู้ร่วมลงทุน และเป็นอีกหนึ่งประเภทรายได้ให้แก่ BC ทั้งนี้ BC หรือผู้ร่วมลงทุนจะเป็นผู้มีอำนาจการควบคุม หรือทั้ง 2 ฝ่ายมีอำนาจควบคุมร่วม ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ร่วมลงทุนในแต่ละโครงการ ทั้งนี้

บริษัทจะรับรู้รายได้ค่าธรรมเนียมดำเนินการในงบการเงินรวมได้เฉพาะโครงการที่ BC ไม่มีอำนาจควบคุมหรือมีอำนาจควบคุมร่วมเท่านั้น การพิจารณาอำนาจการควบคุมจะพิจารณาจากหลายปัจจัยประกอบกัน ได้แก่ สิทธิในการออกเสียง อำนาจในการแต่งตั้งและถอดถอนกรรมการ อำนาจในการตัดสินใจเรื่องสำคัญของธุรกิจ ซึ่งจะพิจารณา ณ ขณะที่ผู้ร่วมลงทุนเข้ามาร่วมลงทุนครบแล้ว

- (3) **กลยุทธ์ในการเลือกพันธมิตรทางธุรกิจที่เหมาะสม** BC จะทำการคัดเลือกพันธมิตรทางธุรกิจที่แข็งแกร่งอย่างเป็นระบบ ตลอดจนกระบวนการทางธุรกิจโดยวิธีการวิเคราะห์ภายในของบริษัทฯ ที่ผ่านการพิสูจน์แล้ว รวมถึงความเชี่ยวชาญด้านการจัดการ การเลือกแบรนด์ที่มีชื่อเสียงในแต่ละประเภทของสินค้าและบริการนั้นๆ เข้ามาบริหารถือเป็นอีกวิธีที่ช่วยสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า ทั้งนี้บริษัทจะพิจารณาจากผลงานในอดีตที่ผ่านมาเป็นสำคัญ
- (4) **กลยุทธ์ในการทำให้สินทรัพย์เป็นที่ต้องการของผู้ซื้อโครงการ** การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในรูปแบบสร้าง-ดำเนินงาน-ขาย ส่งผลให้โครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นที่ต้องการของผู้ซื้อโครงการทั้งในประเทศและต่างประเทศ เนื่องจากผู้ซื้อโครงการสามารถเข้าดำเนินงานได้เลยโดยไม่ต้องรับความเสี่ยงในการขอใบอนุญาตและความเสี่ยงในการก่อสร้าง ซึ่งต้องใช้ทักษะและประสบการณ์ในการควบคุมดูแลให้ต้นทุนและระยะเวลาการก่อสร้างเป็นไปตามกำหนดที่วางไว้ ส่งผลให้โครงการของกลุ่มบริษัทฯ เป็นที่ต้องการในตลาด
- (5) **กลยุทธ์การเพิ่มอัตราผลตอบแทน** การดำเนินธุรกิจในรูปแบบสร้าง-ดำเนินงาน-ขายทำให้กลุ่ม BC สามารถนำเงินที่ได้รับจากการจำหน่ายโครงการไปพัฒนาโครงการใหม่ได้ในระยะเวลาอันสั้นเมื่อเทียบกับการดำเนินงานโครงการโดยทั่วไป ไปซึ่งต้องใช้ระยะเวลานานในการสะสมกระแสเงินสดให้เพียงพอต่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่ๆ ส่งผลให้อัตราผลตอบแทนที่ได้จากการดำเนินธุรกิจแบบสร้าง-ดำเนินงาน-ขายนั้นอยู่ในระดับที่สูงกว่าอัตราผลตอบแทนจากการดำเนินงานโครงการโดยทั่วไป
- (6) **กลยุทธ์ในการพัฒนาแบรนด์ของ BC เอง:** นอกจาก BC จะใช้แบรนด์ที่เป็นที่รู้จักในระดับสากลแล้ว BC ได้พัฒนาแบรนด์ของตนเอง ซึ่งได้แก่ แบรนด์ เจอร์นียั๊บบ สำหรับโรงแรมแนวไลฟ์สไตล์ ที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นนักเดินทางที่เป็นนักท่องเที่ยวอิสระที่ชื่นชอบการเดินทางแบบประหยัดแต่คุ้มค่า โดย BC จะบริหารจัดการโครงการที่ใช้แบรนด์ดังกล่าวด้วยทีมงานที่มีประสบการณ์ของ BC เอง

1.2. การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

คุณประวิทย์ ฐิตะวิทย์ ให้ความสนใจในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และเริ่มธุรกิจในปี 2547 และได้ซื้อที่ดินในซอยสุขุมวิท 16 ซึ่งได้พัฒนาเป็นโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ชิทาดินส์ 16 และในเวลาต่อมาช่วงปี 2547-2549 ได้พัฒนาโครงการโรงแรมโอเคอู๊ดเรสซิเดนส์ สุขุมวิท 24 และโครงการชิทาดินส์อีก 3 โครงการ

BC ก่อตั้งเมื่อวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2550 โดยคุณประวิทย์ ฐิตะวิทย์ ทักทาล เพื่อประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในรูปแบบสร้าง-ดำเนินงาน-ขาย (Build-Operate-Sale หรือ BOS) ประเภทโรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ศูนย์การค้า และอาคารสำนักงาน ให้เช่า เมื่อกลุ่มครอบครัวตัดสินใจที่จะนำ BC เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จึงได้มีการปรับโครงสร้างโดยนำกลุ่มบริษัทที่ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภท BOS รวมถึงการให้บริการเกี่ยวเนื่องมาอยู่ภายใต้ BC ในปี 2558

ตารางแสดงลำดับเหตุการณ์สำคัญของกลุ่มบริษัทฯ ในช่วงที่ผ่านมา

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
2558	<ul style="list-style-type: none"> BC ดำเนินการปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ ด้วยการเข้าซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อยและกิจการการร่วมค้าภายใต้การควบคุมเดียวกันของกลุ่มผู้ถือหุ้น โดยการปรับโครงสร้างของกลุ่มบริษัทฯ แล้วเสร็จเมื่อ 16 กันยายน 2558 ในเดือนสิงหาคม 2558 BC ได้ทำสัญญากับบริษัท บี แอสเซ็ท แมเนจเม้นท์ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท บุญโภค แอสเซ็ท แมเนจเม้นท์ จำกัด) หรือ (“BAM”) ซึ่งประกอบธุรกิจบริหารจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์และเป็นกิจการที่เกี่ยวข้องกันที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่ร่วมกัน คือ ครอบครัวทักษิณ เพื่อรับโอนพนักงานและรับโอนสัญญาบริหารจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ดำเนินการโดย BAM รวมถึงสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการดำเนินงาน โดย BC เข้าดำเนินการตามสัญญาบริหารจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์แทน BAM ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2558 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของ BC ครั้งที่ 5/2558 เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2558 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 38,249,500 บาท เป็น 340,000,000 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญ 3,400,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2558 BC จำหน่ายโครงการโรงแรมโอไฮโอ พัทยา โดยเป็นการจำหน่ายหุ้นให้แก่ผู้ซื้อโครงการซึ่งเป็นบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกัน
2559	<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มบริษัทฯ เปิดให้บริการโรงแรมไฮแอท เพลส ภูเก็ต ปาตอง ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของ BC ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 17 พฤษภาคม 2559 มีมติอนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็น 1 บาท โดยมีผลให้จำนวนหุ้นที่จดทะเบียนและชำระแล้วเพิ่มจาก 3,400,000 หุ้น เป็น 340,000,000 หุ้น วันที่ 27 พฤษภาคม 2559 BC ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท บุญโภค คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กลุ่มบริษัทฯ เริ่มก่อสร้างและพัฒนาโครงการมิกซ์ยูส ศูนย์การค้าซัมเมอร์ฮิลล์และอาคารสำนักงานให้เข้าซัมเมอร์ฮิลล์
2560	<ul style="list-style-type: none"> กลุ่มบริษัทฯ เริ่มก่อสร้างและพัฒนาโครงการโรงแรมนิมมาน 1 ถนนห้วยแก้ว จ. เชียงใหม่ ในเดือนกุมภาพันธ์ กลุ่มบริษัทฯ ได้จำหน่ายโครงการศูนย์การค้า เรนฮิลล์ สุขุมวิท 47 ให้แก่ผู้ซื้อโครงการซึ่งเป็นบุคคลภายนอก ในเดือนพฤศจิกายน กลุ่มบริษัทฯ เปิดให้บริการโรงแรมเจอร์นี ฮับ ภูเก็ต ในช่วงไตรมาส 4 กลุ่มบริษัทฯ เปิดให้บริการโครงการศูนย์การค้า ซัมเมอร์ฮิลล์

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
2561	<ul style="list-style-type: none"> ■ ในเดือนกุมภาพันธ์ กลุ่มบริษัทฯ ได้จำหน่ายโรงแรมไฮแอท เฟลส ภูเก็ต ปัตตอง ให้แก่ผู้ซื้อโครงการซึ่งเป็นบุคคลภายนอก ■ ในเดือนกุมภาพันธ์ กลุ่มบริษัทฯ ได้ลงนามในสัญญาจะซื้อจะขายและชำระเงินมัดจำค่าที่ดิน ถ.สุขุมวิท 36 เพื่อพัฒนาเซอวิสอพาร์ทเมนต์ โดยรับโอนกรรมสิทธิ์ในวันที่ 31 ตุลาคม 2561 ■ ในเดือนเมษายน กลุ่มบริษัทฯ ได้ซื้อและรับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน ถ.สุขุมวิท 16 เพื่อพัฒนาโรงแรม ■ ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของ BC ครั้งที่ 1 เมื่อวันที่ 8 มิถุนายน 2561 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 340,000,000 บาท เป็น 507,000,000 บาท โดยจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนเสนอขายแก่ประชาชนทั่วไป (IPO) จำนวน 167,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ■ ในเดือนสิงหาคม กลุ่มบริษัทฯ ได้ลงนามในสัญญาซื้อขายที่ดิน (Land Sale and Purchase Agreement หรือ SPA) และชำระเงินมัดจำค่าที่ดินบริเวณ ถ.กมลา-ปาดอง แขวงกมลา เขตกระทุ่ม จ.ภูเก็ต จำนวน 28,400,000 บาทในเดือนกรกฎาคมและสิงหาคม โดยชำระเงินส่วนที่เหลือจำนวน 113,600,000 บาท และรับโอนกรรมสิทธิ์ในวันที่ 22 พฤศจิกายน 2561 ■ ในเดือนตุลาคม กลุ่มบริษัทฯ เริ่มส่งมอบพื้นที่เช่าสำนักงานให้เช่าซัมเมอร์ฮับให้แก่ผู้เช่า
2562	<ul style="list-style-type: none"> ■ ในเดือนมกราคม กลุ่มบริษัทฯ เปิดให้ผู้เช่าเข้ามาใช้พื้นที่สำนักงานให้เช่าซัมเมอร์ฮับอย่างเป็นทางการ ■ ในเดือนมีนาคม กลุ่มบริษัทฯ เปิดให้บริการวิลล่า 1 ■ ในเดือนเมษายน กลุ่มบริษัทฯ เปิดให้บริการโครงการโรงแรมโอ๊ควู้ด โฮเทล เจอร์นีฮับ พัทยา จ. ชลบุรี ■ ในเดือนมิถุนายน กลุ่มบริษัทฯ ได้จำหน่ายโครงการศูนย์การค้าซัมเมอร์ฮิลล์และโครงการสำนักงานให้เช่าซัมเมอร์ฮับให้แก่ผู้ซื้อโครงการซึ่งเป็นบุคคลภายนอก ■ ในเดือนมิถุนายน กลุ่มบริษัทฯ ได้ทำการเปิดตัวโรงแรมโนโวเทล เชียงใหม่ นิมมาน เจอร์นีฮับ จำนวน 202 ห้อง ■ ในเดือนพฤศจิกายน กลุ่มบริษัทฯ ประสบความสำเร็จในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ในวันที่ 14 พฤศจิกายน 2562

BOUTIQUE



หมายเหตุ

- 1) ตัวเลขที่แสดงได้กลองคือจำนวนทุนจดทะเบียนของบริษัท
- 2) BC จะดำเนินการเลิกกิจการของกลุ่มบริษัทที่เกี่ยวข้องกับโครงการที่ขายแล้วภายในกรอบเวลาดังนี้
 - ภายในปี 2564 สำหรับบริษัทที่เกี่ยวข้องกับโครงการโรงแรม โอโซ พัททยา รีสอร์ท ซึ่งได้แก่ MTHM
 - ภายในปี 2566 สำหรับบริษัทที่เกี่ยวข้องกับโครงการศูนย์การค้า เรนฮิลล์ สุขุมวิท 47 ซึ่งได้แก่ KR, CP, BRH, BRPKNH และ BMTH
 - ภายในปี 2568 สำหรับบริษัทที่เกี่ยวข้องกับโครงการศูนย์การค้าซัมเมอร์ฮิลล์และโครงการสำนักงานให้เช่าซัมเมอร์ฮิลล์ ซึ่งได้แก่ BTPKNH, BTPKNH1, BTPKNH2, BTPKNH3, BTPKN, BTPKN1, BTPKN2, BTPKN3
- 3) CMHM2 จัดตั้งขึ้นเพื่อรองรับการเข้าลงทุนของนักลงทุนโครงการโรงแรมเชียงใหม่ นิมมาน ทรี
- 4) BTPKNSH, BTPKNS1H และ BTPKNS2H จัดตั้งขึ้นเพื่อรองรับการเข้าลงทุนของนักลงทุนโครงการศูนย์การค้าและสำนักงานให้เช่าซัมเมอร์พอยท์
- 5) สำหรับโครงการโรงแรมบนถนนสุขุมวิท 36 อยู่ระหว่างการโอนหุ้น 27% ใน BOH6 ที่ถือโดย BBS36H ให้ TOLARAM
- 6) สำหรับโครงการโรงแรมกมลลา อยู่ระหว่างการออกหุ้นใน BOH2 และ BOH4 ให้ ALOFI ตามสัญญาร่วมทุน

BC มีนโยบายในการพัฒนาโครงการภายใต้บริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมเพื่อประสิทธิภาพในการจัดหา ผู้ร่วมลงทุน สำหรับการสนับสนุนแหล่งเงินทุนในการพัฒนาโครงการ และเพื่อประสิทธิภาพในการจำหน่ายโครงการให้แก่ผู้ซื้อโครงการภายหลังการพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ โดยบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมจะเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในโครงการอสังหาริมทรัพย์ ขณะที่ BC จะดำเนินการศึกษาทำเลที่มีศักยภาพ พัฒนาแนวคิดและรูปแบบโครงการที่เป็นประโยชน์สูงสุดกับทำเลนั้นๆ (Highest and Best Use of Land) จัดทำผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Financial Feasibility Study) จัดหาผู้ร่วมลงทุนเพื่อให้การสนับสนุนแหล่งเงินทุนสำหรับพัฒนาโครงการ ควบคุมดูแลต้นทุนและระยะเวลาการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้ บริหารจัดการโครงการภายหลังการก่อสร้างแล้วเสร็จ และจัดหาผู้ซื้อโครงการที่จะเข้าซื้อโครงการจากกลุ่มบริษัท ทั้งนี้ BC ได้มีการเรียกเก็บค่าดำเนินการต่างๆ จากผู้ร่วมลงทุนและบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมที่ดำเนินโครงการ ในอัตราที่กำหนดไว้ ดังที่ได้กล่าวไปข้างต้น

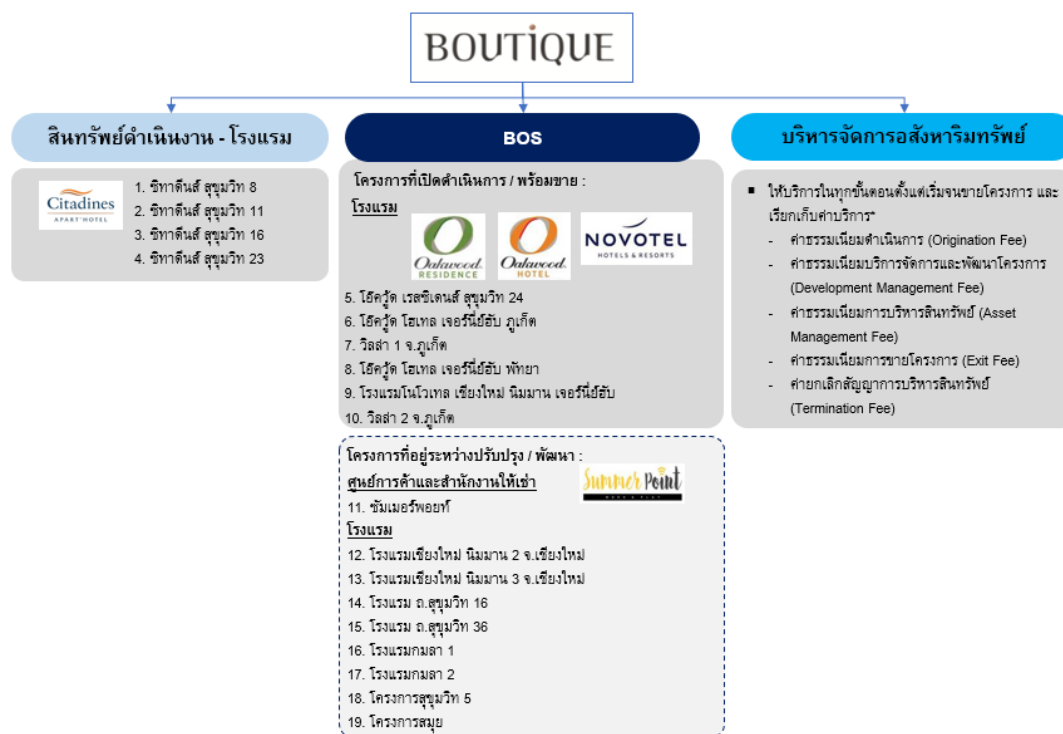
ในอดีตที่ผ่านมา BC ดำเนินการจัดตั้งกลุ่มบริษัทย่อย/บริษัทร่วมเพื่อร่วมลงทุนกับผู้ร่วมลงทุนที่สนใจในโครงการแต่ละโครงการ โครงสร้างการถือหุ้นหลายระดับจะช่วยให้นักลงทุน สามารถจัดหาผู้ร่วมลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ เข้ามาร่วมลงทุนได้ รวมถึงทำให้ BC มีอำนาจเบ็ดเสร็จในการบริหารและจัดการทรัพย์สินตลอดสายการลงทุน ตลอดจนมีสิทธิตัดสินใจขายโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย

นอกจากนี้ เนื่องจากผู้ร่วมลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศที่สนใจลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท ไม่ต้องการมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการโครงการ ดังนั้น การจัดโครงสร้างแบบการถือหุ้นในหลายระดับที่กำหนดให้กลุ่มบริษัท เข้าถือหุ้นในแต่ละระดับอย่างน้อย 51% จึงเป็นการตอบสนองความต้องการส่วนนี้ของผู้ร่วมลงทุน ซึ่งโครงสร้างการถือหุ้นดังกล่าวได้มีการทำสัญญาตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นอย่างชัดเจน การจัดโครงสร้างแบบการถือหุ้นในหลายระดับช่วยให้ BC มีอำนาจควบคุมและบริหารจัดการโครงการนั้นอย่างเต็มที่ แม้ว่า BC จะถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมในโครงการนั้นๆ ต่ำกว่า 51% นอกจากนี้ โครงสร้างดังกล่าวยังช่วยให้นักลงทุน บริหารการขายโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากกรณีที่มีผู้ร่วมลงทุนหลายรายลงทุนในโครงการเดียวกัน หากผู้ร่วมลงทุนรายหนึ่งตัดสินใจไม่ขายทรัพย์สิน อาจเพิ่มความยุ่งยากใน

กระบวนการขายหรืออาจทำให้ไม่สามารถขายโครงการได้ ในอดีตที่ผ่านมา BC จึงมีความจำเป็นต้องจัดตั้งบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมจำนวนมาก

- ก) เพื่อประสิทธิภาพในการจัดหาผู้ร่วมทุนสำหรับการจัดหาเงินทุนเพื่อพัฒนาโครงการ โดยผู้ร่วมทุนแต่ละกลุ่มมีความประสงค์จะเข้าลงทุนในหุ้นของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมที่ได้จัดตั้งขึ้นใหม่เพื่อลดภาระในการตรวจสอบข้อมูล (Due Diligence) และ/หรือลดความเสี่ยงจากภาระผูกพันต่างๆ ของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมดังกล่าว และ
- ข) เพื่อประสิทธิภาพในการจำหน่ายโครงการให้แก่ผู้ซื้อโครงการภายหลังการพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ โดยผู้ซื้อโครงการสามารถเข้าซื้อหุ้นหรือทรัพย์สินของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้โดยตรง

แผนภาพแสดงโครงการภายใต้การดำเนินงานของบริษัททั้งหมดจำแนกตามประเภทลักษณะสินค้าและบริการ ณ 31 ธันวาคม 2562



หมายเหตุ

- โครงการโรงแรมชิทาดีนส์ทั้ง 4 โครงการเป็นการร่วมทุน

ตัวย่อโครงสร้างบริษัท

ตัวย่อ	ชื่อบริษัท / กิจการร่วมค้า	ตัวย่อ	ชื่อบริษัท / กิจการร่วมค้า	ตัวย่อ	ชื่อบริษัท / กิจการร่วมค้า
ALOFI	ALOFI DEVELOPMENT LIMITED	BOUTIQUE	BOUTIQUE CORPORATION PLC.	BTPKNS1	BOUTIQUE PKNS 1 LTD.
ANAHOLA	ANAHOLA LTD.	BPK	BOUTIQUE PHUKET LTD.	BTPKNS1H	BT PKNS1 HOLDINGS LIMITED
ARDAS	ARDAS CAPITAL LTD.	BPK2	BOUTIQUE PHUKET 2 LTD.	BTPKNS2	BOUTIQUE PKNS 2 LTD.
BA	BOUTIQUE ASSETS LTD.	BPK3	BOUTIQUE PHUKET 3 LTD.	BTPKNS2H	BT PKNS2 HOLDINGS LIMITED
BB	BOUTIQUE BOULEVARD LTD.	BPKH	BOUTIQUE PHUKET HOLDINGS LTD.	BTPKNSH	BT PKNS HOLDINGS LIMITED
BBS16-2	BOUTIQUE BANGKOK SUKHUMVIT 16 – 2 LTD.	BPKH1	BOUTIQUE PHUKET HOLDINGS 1 LTD.	CITADINES	CITADINES BANGKOK (S) PTE. LTD.
BBS16-2H	BOUTIQUE BANGKOK SUKHUMVIT 16-2 HOLDINGS LTD.	BPKH2	BOUTIQUE PHUKET HOLDINGS 2 LTD.	CMHM	CHIANG MAI HOLDINGS MAURITIUS LIMITED
BBS16-2H1	BOUTIQUE BANGKOK SUKHUMVIT 16-2 HOLDINGS 1 LTD.	BPKH3	BOUTIQUE PHUKET HOLDINGS 3 LTD.	CMHM1	CHIANG MAI HOLDINGS MAURITIUS 1 LIMITED.
BBS36	BOUTIQUE BANGKOK SUKHUMVIT 36 LTD.	BPKL	BOUTIQUE PHUKET LAND LTD.	CMHM2	CHIANG MAI HOLDINGS MAURITIUS 2 LIMITED.
BBS36H	BOUTIQUE BANGKOK SUKHUMVIT 36 HOLDINGS LTD.	BPKN3	BOUTIQUE PRAKHANONG 3 LTD.	CNK	CNK HOLDINGS LTD.
BCMNI	BOUTIQUE CHIANG MAI NIMMAN 1 LTD.	BPS3	BOUTIQUE PS3 LTD.	CP	CHINESE PANDA LTD.
BCMNI2	BOUTIQUE CHIANG MAI NIMMAN 2 LTD.	BPS3H	BOUTIQUE PS3 HOLDINGS LTD.	CSPKSC	CS PHUKET HOLDINGS LTD.
BCMNI3	BOUTIQUE CHIANG MAI NIMMAN 3 LTD.	BPTS3	BOUTIQUE PATONG SAI3 LTD.	CSPKTH	CS PHUKET HOLDINGS (THAILAND) LTD.
BEH	BOUTIQUE ECO HOLDINGS LTD.	BPTS3H	BOUTIQUE PATONG SAI3 HOLDINGS LTD.	JAIMAL	MR. JAIMAL THAKRAL
BEH2	BOUTIQUE ECO HOLDINGS 2 LTD.	BR	BOUTIQUE REALTY LTD.	KALAPAKI	KALAPAKI LTD.
BG	BOUTIQUE GROUP LTD.	BRH	BOUTIQUE RETAIL HOLDINGS LTD.	KR	KALARAIN LTD.
BIH	BOUTIQUE INTERNATIONAL HOLDINGS LTD.	BRPKNH	BOUTIQUE RETAIL PKN HOLDINGS LTD.	LANNA	LANNA INVESTMENTS LIMITED
BKML1	BOUTIQUE KAMALA 1 LTD.	BSA	BOUTIQUE SERVICED APARTMENTS LTD.	MTHM	MID TIER HOLDING MAURITIUS LTD.
BKML2	BOUTIQUE KAMALA 2 LTD.	BTP	BT PHUKET LTD.	N1TH	NIMMAN 1 THAI LIMITED
BKMLH	BOUTIQUE KAMALA HOLDINGS LTD.	BTPH	BT PHUKET HOLDINGS LTD.	N2HM	NIMMAN 2 HOLDINGS MAURITIUS LIMITED
BL	BOUTIQUE LAND LTD.	BTPH1	BT PHUKET HOLDINGS 1 LTD.	NI-ONE	NI-ONE & CO, LTD.
BMT2	BOUTIQUE MID TIER 2 LTD.	BTPH2	BT PHUKET HOLDINGS 2 LTD.	NOVA	NOVA INVEST PTE LTD.
BMTH	BOUTIQUE MT HOLDINGS LTD.	BTPH3	BT PHUKET HOLDINGS 3 LTD.	PS3HM	PS3 HOLDINGS MAURITIUS LIMITED
BNH	BOUTIQUE NIMMAN HOLDINGS LTD.	BTPKN	BOUTIQUE PKN LTD.	PTH	PATONG HOTEL PTE. LTD.
BNH1	BOUTIQUE NIMMAN HOLDINGS 1 LTD.	BTPKN1	BOUTIQUE PKN 1 LTD.	RVHL	RETAIL VENTURES HOLDINGS LIMITED
BOH	BOUTIQUE OFFSHORE HOLDINGS LIMITED	BTPKN2	BOUTIQUE PKN 2 LTD.	SGFL	STRATEGIC GLOBAL FUND LIMITED
BOH1	BOUTIQUE OVERSEAS HOLDINGS 1 LIMITED	BTPKN3	BOUTIQUE PKN 3 LTD.	SRPI	SQUARE ROOT PHUKET INVESTMENT LTD.
BOH2	BOUTIQUE OVERSEAS HOLDINGS 2 LIMITED	BTPKNH	BT PKN HOLDINGS LIMITED	TOLARAM	TOLARAM INC.
BOH3	BOUTIQUE OVERSEAS HOLDINGS 3 LIMITED	BTPKNH1	BT PKN HOLDINGS 1 LIMITED	WP	WINPEAK LIMITED
BOH4	BOUTIQUE OVERSEAS HOLDINGS 4 LIMITED	BTPKNH2	BT PKN HOLDINGS 2 LIMITED	ZILLION	ZILLION INVESTMENT LTD.
BOH5	BOUTIQUE OVERSEAS HOLDINGS 5 LIMITED	BTPKNH3	BT PKN HOLDINGS 3 LIMITED		
BOH6	BOUTIQUE OVERSEAS HOLDINGS 6 LIMITED	BTPKNS	BOUTIQUE PKNS LTD.		

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1. โครงสร้างรายได้

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 – 2562 ผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วย (1) กำไรจากการขายเงินลงทุนหรือสินทรัพย์ (2) รายได้จากการประกอบกิจการโรงแรมและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า (3) รายได้จากการรับจ้างบริหารโครงการที่ดำเนินงานโดยกลุ่มบริษัทฯ (4) รายได้อื่น (5) ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน) จากบริษัทร่วมค้า รายละเอียดดังนี้

ประเภทรายได้	โครงการ	% BC ถือหุ้น (ทางตรง/อ้อม)	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. กำไรจากการขายโครงการ	ศูนย์การค้าเรนฮิลล์ สุขุมวิท 47	63.7%	230.9	47.4%	2.5	4.5%	-	-
	โรงแรม ไฮแอท เฟสท์ ภูเก็ต ปาตอง	20.4%	-	-	288.5	51.9%	-	-
	ศูนย์การค้าซัมเมอร์ฮิลล์และสำนักงานให้เช่าซัมเมอร์ฮิลล์	26.0%	-	-	-	-	522.9	65.8%
	รวมกำไรจากการขายโครงการ		230.9	47.4%	291.0	52.3%	522.9	65.8%
2. รายได้จากการประกอบกิจการโรงแรมและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า	ศูนย์การค้าเรนฮิลล์ สุขุมวิท 47	63.7%	10.9	2.1%	-	-	-	-
	โรงแรม ไฮแอท เฟสท์ ภูเก็ต ปาตอง	26.4%	91.8	18.9%	28.4	5.1%	-	-
	โรงแรม โอเควูด เรสซิเดนซ์ สุขุมวิท 24	100.0%	86.5	17.8%	88.2	15.9%	84.4	10.6%
	โรงแรมโอเควูด โฮเทล เจอร์นีฮิลล์ พัทยา	49.8%	-	-	-	-	2.5	0.3%
	โรงแรมโอเควูด โฮเทล เจอร์นีฮิลล์ ภูเก็ต	32.1%	3.6	0.7%	44.0	7.9%	48.9	6.1%
	วิลล่า 1 ปาตอง	20.4%	-	-	0.9	0.2%	1.8	0.2%
	วิลล่า 2 ปาตอง	20.4%	-	-	-	-	0.2	0.0%
	โรงแรม โนวาเทล เชียงใหม่ นิยมมาน เจอร์นีฮิลล์	26.0%	-	-	-	-	42.6	5.4%
	ศูนย์การค้าซัมเมอร์ฮิลล์	26.0%	12.2	2.7%	61.6	11.1%	35.5	4.5%
	สำนักงานให้เช่าซัมเมอร์ฮิลล์	26.0%	-	-	2.8	0.5	20.3	2.6%
	ศูนย์การค้าและสำนักงานให้เช่าซัมเมอร์พอยท์	38.3%	2.0	0.5%	5.6	1.0%	-	-
	รวมรายได้จากการประกอบกิจการโรงแรมและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า		207.0	42.5%	231.4	41.6%	236.2	29.7%
3. รายได้จากการบริหาร	บมจ. บุญรอดบริวเวอรี่		42.5	8.7%	24.2	4.3%	30.1	3.8%
4. รายได้อื่นๆ	บมจ. บุญรอดบริวเวอรี่ และบริษัทในเครือ		6.2	1.3%	9.6	1.7%	5.7	0.7%
รวมรายได้ 1. – 4.			486.7	100.0	556.2	100.0	794.9	100.0

ประเภทรายได้	โครงการ	% BC ถือหุ้น (ทางตรง/อ้อม)	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
5. ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน)จาก บริษัทร่วมค้า	โรงแรมซีหาดินส์ สุขุมวิท 8	26.0%	(2.6)		(2.3)		(5.6)	
	โรงแรมซีหาดินส์ สุขุมวิท 11	26.0%	(6.9)		2.6		4.3	
	โรงแรมซีหาดินส์ สุขุมวิท 16	26.0%	(1.4)		0.2		1.3	
	โรงแรมซีหาดินส์ สุขุมวิท 23	26.0%	0.4		4.3		6.5	
	รวมส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)จาก การร่วมค้า		(10.6)		4.7		6.5	
รวมรายได้จาก ธุรกิจที่กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการ			476.1		560.9		801.4	

2.2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท บุญทิศ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“BC”) และบริษัทย่อย (รวมเรียกว่า “กลุ่มบริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจหลักคือการสร้างโอกาสในการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์รูปแบบใหม่ให้แก่ผู้ร่วมลงทุน ได้แก่ การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบสร้าง-ดำเนินงาน-ขาย (Build-Operate-Sell: BOS) ประเภทโรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า เช่น ศูนย์การค้า และอาคารสำนักงานให้เช่า ในพื้นที่ที่มีศักยภาพทั่วประเทศ ได้แก่ กรุงเทพฯ ชั้นใน ย่านสุขุมวิทตอนต้น และเมืองท่องเที่ยวที่สำคัญ เช่น พัทยา ภูเก็ต และเชียงใหม่

ผู้ร่วมลงทุนกับ BC ได้แก่ กลุ่มสถาบัน ลงทุนรายใหญ่ กลุ่มบริษัทของครอบครัวที่มีเงินลงทุนและต้องการร่วมลงทุน ภายใต้เงื่อนไขทางการค้า การเจรจา การดำเนินการทางกฎหมายและการปฏิบัติตามสิ่งแวดล้อมที่ดีที่สุด โดยร่วมลงทุนกับ BC ในอสังหาริมทรัพย์ตั้งแต่เริ่มพัฒนา และ/หรือในโครงการที่มีอยู่เดิม และพัฒนาอย่างต่อเนื่องไปสู่ขั้นตอนสุดท้ายเมื่อโครงการก่อสร้างเสร็จ จนพร้อมให้บริการและมีกระแสเงินสดอย่างต่อเนื่อง

BC มุ่งเน้นการสร้างทางเลือกลงทุนในประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่ทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดในที่ดินนั้นๆ เพื่อให้เกิดผลตอบแทนสูงสุดและสามารถสร้างกระแสเงินสดต่อเนื่อง เมื่อพัฒนาโครงการเสร็จแล้ว BC จะจำหน่ายโครงการอสังหาริมทรัพย์ออกไปแก่ผู้ซื้อโครงการที่ต้องการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แต่ไม่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการด้วยตนเอง และ/หรือไม่ต้องการรับความเสี่ยงในการพัฒนาโครงการ

BC จะนำเงินกำไรจากการขายโครงการที่ได้รับมาต่อยอด โดยลงทุนและพัฒนาโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างผลตอบแทนจากการขายในระดับที่ไม่ต่ำกว่าที่ตั้งไว้ให้แก่ BC และจ่ายเป็นเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นของ BC ทั้งนี้ BC จะเป็นผู้ให้บริการเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการริเริ่มโครงการ (Origination) การพัฒนาโครงการ (Development) การบริหารจัดการโครงการ (Asset Management) ไปจนถึงการขายโครงการ (Exit) ซึ่งในแต่ละขั้นตอน BC จะทำหน้าที่เป็นผู้ให้บริการและ/หรือเป็นผู้บริหาร เพื่อให้โครงการเกิดมูลค่าสูงสุด และ BC จะได้รับรายได้ค่าบริการในแต่ละขั้นตอนตามที่ตกลงกันกับผู้ร่วมลงทุนจนจบโครงการ ขั้นตอนของการสร้าง-ดำเนินงาน-ขาย มีดังนี้

การสร้าง การสร้างเริ่มตั้งแต่การริเริ่มโครงการไปจนถึงการก่อสร้างและพัฒนา โดย BC จะดำเนินการวิเคราะห์และศึกษาพื้นที่ที่มีศักยภาพที่สามารถพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ตามความเหมาะสมของพื้นที่ รวมถึงพิจารณาสภาพตลาดและการแข่งขันในพื้นที่ เพื่อพิจารณาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนพัฒนาโครงการ หากโครงการมีความเป็นไปได้ที่จะให้ผลตอบแทน

คุ่มค่า กลุ่มบริษัท จะจัดซื้อที่ดินและดำเนินการพัฒนาโครงการตามแผนที่วางไว้ ระหว่างนี้ กลุ่มบริษัท จะชักชวนผู้ร่วมลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศให้เข้าร่วมลงทุนในโครงการต่างๆ ร่วมกัน นอกเหนือจากเงินร่วมทุน BC จะเรียกเก็บค่าบริการแรกเข้า (Origination Fee) จากผู้ร่วมลงทุน ซึ่งเป็นรายได้จากการให้บริการตั้งแต่การจัดหาที่ดิน วิเคราะห์และศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ รวมถึงกลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการ (Development Strategy) เช่น ส่วนผสมของโครงการ (Development Mix) รูปแบบของโครงการ ประมาณการต้นทุนและระยะเวลาการพัฒนาโครงการ

สำหรับขั้นตอนถัดมาคือการก่อสร้างและพัฒนา BC จะเป็นผู้บริหารจัดการโครงการโดยทำงานร่วมกับที่ปรึกษาโครงการด้านต่างๆ เช่น สถาปนิก วิศวกร ผู้สำรวจปริมาณ (Quantity Surveyor) ผู้บริหารจัดการการก่อสร้าง ในการบริหารการออกแบบ ขออนุญาตก่อสร้าง คัดเลือกผู้รับเหมาและควบคุมการพัฒนาโครงการให้เป็นไปตามแผน โดยในขั้นตอนนี้ BC จะเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพัฒนาโครงการ (Development Fee) จากบริษัทที่ดำเนินโครงการ การสร้างสามารถแบ่งได้เป็น 2 ขั้นตอน คือ

(1) ขั้นตอนก่อนการพัฒนาโครงการ ได้แก่

- การเลือกทำเลและจัดหาที่ดิน BC จะจัดซื้อที่ดินตามแผนงานลงทุน โดย BC ไม่มีนโยบายซื้อที่ดินเก็บไว้เน้นการซื้อที่ดินที่มีการเติบโตสูงและมีความเสี่ยงต่ำ โดยพิจารณาองค์ประกอบสำคัญ ได้แก่ ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมและมีศักยภาพ, ลักษณะและรูปร่างที่ดิน,ผังเมืองที่ดินแห่งนั้นตั้งอยู่, ข้อจำกัดการใช้ที่ดินและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจะเป็นตัวกำหนดรูปแบบของโครงการ, ราคาของที่ดินเหมาะสมและมีความได้เปรียบในการแข่งขันด้านราคา ทั้งในกรณีเป็นกรรมสิทธิ์ในการครอบครอง สิทธิการเช่า และสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) และสิทธิประโยชน์อื่นๆ เป็นต้น หากเป็นโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์หรือโรงแรม BC จะพิจารณาจัดหาที่ดินที่มีกรรมสิทธิ์ในการครอบครอง และหากเป็นศูนย์การค้าหรือสำนักงานให้เช่า BC จะพิจารณาทั้งประเภทกรรมสิทธิ์ในการครอบครอง และประเภทสิทธิการเช่า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท มีการศึกษาและเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับราคาที่ดินอย่างสม่ำเสมอ ทำให้สามารถประเมินและวางแผนการซื้อที่ดินได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ รวมทั้งสอดคล้องกับแผนธุรกิจของกลุ่มบริษัท
- การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ BC จะดำเนินการจัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ เพื่อประกอบการตัดสินใจการลงทุน โดยคำนึงถึงถึงความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน ความคุ้มค่าต่อการลงทุน การปฏิบัติตามข้อกำหนดและกฎหมาย และการใช้ประโยชน์สูงสุดของที่ดินนั้นๆ ซึ่งการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนั้น ประกอบด้วย
 - การศึกษาความเป็นไปได้ทางกายภาพของโครงการ BC จะทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลที่ดิน ทำเลตำแหน่งที่ตั้ง การคมนาคม สภาพแวดล้อม รวมถึงข้อจำกัดทางด้านกฎหมาย เพื่อให้ได้รูปแบบทางกายภาพที่เหมาะสมของโครงการ เช่น พื้นที่อาคาร พื้นที่ใช้สอย จำนวนห้องพัก จำนวนชั้น ลักษณะโครงสร้าง เป็นต้น
 - การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย BC จะตรวจสอบสถานะของโครงการเบื้องต้น โดยจะพิจารณาว่าพื้นที่หรือที่ดินหรืออาคารดังกล่าวมีความเสี่ยงในการลงทุนและพัฒนาโครงการหรือไม่ หลังจากนั้นจะมีการว่าจ้างที่ปรึกษาทางกฎหมายเพื่อตรวจสอบสถานะของโครงการอย่างละเอียด โดย

ศึกษาข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับโครงการ อาทิ กฎหมายผังเมือง ข้อบัญญัติท้องถิ่น กฎหมายควบคุมอาคาร ความถูกต้องและครบถ้วนของโฉนดที่ดิน เป็นต้น

- การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด BC จะศึกษาแนวโน้มอุปสงค์และอุปทานของตลาด (การท่องเที่ยว ศูนย์การค้า และอื่นๆ) สภาพแวดล้อมทางการตลาด เช่น มูลค่าตลาด คู่แข่ง พฤติกรรมตลาดในแต่ละพื้นที่ เป็นต้น รวมถึงผลการศึกษาหรือวิเคราะห์ทางการตลาด เพื่อช่วยประกอบการตัดสินใจในการเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมและใช้ในการเลือกประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่กลุ่มบริษัท จะพัฒนา
- การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน BC จะจัดทำแบบจำลองทางการเงิน (Financial Model) โดยจะพิจารณาถึงต้นทุนของโครงการ ผลการดำเนินงานในอนาคตและอัตราผลตอบแทนของโครงการ หากโครงการใดที่กลุ่มบริษัท พิจารณาว่าพัฒนาแล้วจะได้อัตราผลตอบแทนภายในของผู้ถือหุ้น (Equity Internal Rate of Return “IRR”) ในระดับไม่ต่ำกว่าที่กำหนด กลุ่มบริษัท จะดำเนินการลงทุนพัฒนาโครงการดังกล่าวนี้ ทั้งนี้ อัตราผลตอบแทนดังกล่าวอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามสภาวะตลาดและความเป็นที่ต้องการของโครงการในขณะนั้น

- **การเจรจาต่อรองและการทำสัญญาซื้อขายที่ดิน** หลังจากการศึกษาความเป็นไปได้และการตรวจสอบสถานะของโครงการ BC จะเจรจากับเจ้าของที่ดิน เพื่อทำการซื้อหรือเช่าที่ดินที่จะนำมาพัฒนาโครงการ หลังจากที่ได้ตกลงราคาได้ กลุ่มบริษัท จะทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินกับผู้ขายหรือทำบันทึกข้อตกลงเพื่อเช่าที่ดิน ทั้งนี้ตามนโยบายของกลุ่มบริษัท จะทำการโอนที่ดินหรือจดทะเบียนสิทธิการเช่าที่ดินหลังจากวันที่ยกลงนามในสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินหรือวันที่ยกลงนามในบันทึกข้อตกลงเพื่อเช่าที่ดิน ซึ่งระยะเวลาจะขึ้นอยู่กับการเจรจากับเจ้าของที่ดินในแต่ละโครงการ โดยจะมีการวางเงินมัดจำในวันที่ลงนามในสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินหรือวันที่ยกลงนามในบันทึกข้อตกลงเพื่อเช่าที่ดิน

- **การจัดหาเงินลงทุนและผู้ร่วมทุน** BC จะดำเนินการจัดหาแหล่งเงินลงทุนเพื่อให้มั่นใจว่าโครงการที่กำลังจะพัฒนาจะมีเงินลงทุนเพียงพอตามแผนธุรกิจ โดยแหล่งเงินทุนในอดีตของ BC มาจาก 2 แหล่ง ได้แก่
 - เงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ เป็นสัดส่วนประมาณ 60%-70% ของต้นทุนโครงการ
 - เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มบริษัท และเงินทุนจากผู้ร่วมทุน เป็นสัดส่วนประมาณ 30%-40% ของต้นทุนโครงการ ทั้งในรูปแบบเงินกู้ยืมและเงินทุน โดยอาจเป็นการร่วมทุนระหว่างกลุ่มบริษัท และผู้ร่วมทุนมากกว่า 1 ราย โดยผู้ร่วมทุนทั้งหมดไม่ได้เป็นผู้ถือหุ้นในกลุ่มบริษัท และไม่ใช่นักธุรกิจที่เกี่ยวข้องกันในส่วนของการเงินกู้ยืม จะมีการคิดอัตราดอกเบี้ยในอัตราใกล้เคียงกับดอกเบี้ยเงินกู้ยืมธนาคารและไม่มีเงื่อนไขการกู้ยืมที่ทำให้ BC เสียประโยชน์ หลักเกณฑ์การเลือกผู้ร่วมลงทุน คือ เป็นผู้ร่วมลงทุนที่ไม่มีส่วนร่วมบริหารงาน ทั้งนี้ ภายหลังจาก BC เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว กลุ่มบริษัท มีนโยบายที่จะลงทุนในโครงการใหม่ด้วยเงินทุนที่ระดมได้ตลาดทุนและกระแสเงินสดภายใน BC

(2) ขั้นตอนการพัฒนาโครงการ ได้แก่

- **การออกแบบและวางแผนก่อสร้าง** BC จะดำเนินการประสานงานให้ผู้เชี่ยวชาญออกแบบโครงการโดยละเอียดทั้งด้านสถาปัตยกรรม โครงสร้าง และงานระบบ โดยว่าจ้างที่ปรึกษา สถาปนิก วิศวกร ผู้เชี่ยวชาญด้านสิ่งแวดล้อม ซึ่งขึ้นอยู่กับลักษณะของแต่ละโครงการ ในปัจจุบัน BC ใช้บริการหลายบริษัท เพื่อทำหน้าที่

ตรวจสอบปริมาณและราคาตั้งแต่ขั้นตอนก่อนพัฒนาโครงการ ซึ่งรวมถึงการช่วยประเมินต้นทุนแบบก่อสร้างให้ตรงตามคุณสมบัติที่บริษัทต้องการ ไปจนถึงระหว่างทำการก่อสร้างในทุกๆระยะไปจนกระทั่งปิดงาน ขั้นตอนการออกแบบและวางแผนก่อสร้างนี้จะใช้ระยะเวลาประมาณ 3-6 เดือน พร้อมไปกับการจัดหาเงินในการก่อสร้าง โดยส่วนใหญ่ กลุ่มบริษัทฯ จะเริ่มออกแบบโครงการก่อนลงนามรับโอนกรรมสิทธิ์ หรือจดทะเบียนการเช่าที่ดินจากผู้ขาย

■ **การขอใบอนุญาตต่างๆ** การขอความเห็นชอบและการขอใบอนุญาตหลักๆ ได้แก่

- รายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (Environmental Impact Assessment : EIA) สำหรับโครงการที่ต้องมีการขอความเห็นชอบ ซึ่งใช้เวลาในการขอความเห็นชอบประมาณ 4-7 เดือน โดยที่ผ่านมากลุ่มบริษัทฯ ไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
- การขอใบอนุญาตก่อสร้างอาคาร
- การขอบัตรส่งเสริมจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (Board of Investment : BOI) ของกิจการโรงแรม ซึ่งจะต้องมีจำนวนห้องและ/หรือมีทุนจดทะเบียนตามกำหนด และใช้ระยะเวลาในการขอบัตรส่งเสริมประมาณ 4-6 เดือน โดยในปัจจุบันมี 8 โครงการที่ได้รับบัตรส่งเสริมจาก BOI ได้แก่ โรงแรมชิทาดินส์ สุขุมวิท 11, โรงแรมชิทาดินส์ สุขุมวิท 23, โรงแรมไอศูว์ด ไฮเทล เจอร์นีแย็บ ภูเก็ต โรงแรมโนโวเทล เชียงใหม่ นิมมาน เจอร์นีแย็บ, โรงแรมเชียงใหม่นิมมาน 2, เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ถนนสุขุมวิท 36, โรงแรมกมล 1, และโรงแรมกมล 2

■ **การคัดเลือกผู้รับเหมาและการจัดหาวสดุ** กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพและความน่าเชื่อถือของผู้รับเหมา เพื่อให้แน่ใจได้ว่าโครงการจะมีคุณสมบัติตามที่บริษัทต้องการและเสร็จทันเวลาเป็นไปตามแผน เมื่อวิศวกรควบคุมต้นทุนได้ประเมินต้นทุนงานแต่ละส่วนของแล้วนั้น ทาง BC จะเปิดประมูลผู้รับเหมาหลัก ซึ่งโดยปกติจะติดต่อผู้รับเหมาระดับแนวหน้าทั้งหมดซึ่งจะมีประมาณ 10 บริษัท โดยใช้วิธีประมูลงาน และจะคัดเลือกจากผู้รับเหมาอย่างน้อย 3 รายที่เสนอข้อเสนอด้านเทคนิคและข้อเสนอด้านราคา รวมถึงตารางเวลาที่คาดว่าจะใช้มายังกลุ่มบริษัทฯ โดย BC จะพิจารณาจากหลายๆ องค์ประกอบไม่ว่าจะเป็นความเชี่ยวชาญสำหรับประเภทโครงการ ราคา ระยะเวลาที่ใช้ และจึงคัดเลือกผู้รับเหมาหลักและทำสัญญาตกลงโดยกำหนดราคาชัดเจน สำหรับผู้รับเหมารายย่อย สำหรับงานอื่นๆ ได้แก่ งานตอกเสาเข็ม งานระบบต่างๆ งานตกแต่งภายใน BC ใช้วิธีประมูลงานโดยคำนึงถึงความเชี่ยวชาญสำหรับประเภทโครงการ ราคา และระยะเวลาที่ใช้ เมื่อประมูลเสร็จก็จะทำสัญญาโดยกำหนดราคาชัดเจน เพื่อลดความเสี่ยงเรื่องการขาดแคลนและความผันผวนของราคาวาสุดก่อสร้าง

■ **การก่อสร้างและการควบคุมความคืบหน้าและต้นทุนการก่อสร้าง** กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับมาตรฐานในการก่อสร้างและคุณภาพของวัสดุก่อสร้าง โดยมีนโยบายที่จะแต่งตั้งผู้รับเหมาหลัก ซึ่งรับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จและมีการแต่งตั้งผู้รับเหมารายย่อยอื่นๆ ตามความเชี่ยวชาญในงานแต่ละประเภท เช่น งานตกแต่งภายใน งานระบบ งานลิฟท์ งานเครื่องปรับอากาศ เป็นต้น ซึ่งทั้งนี้จะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถควบคุมคุณภาพและค่าใช้จ่ายให้เป็นไปตามแผนการลงทุนและงบประมาณได้ บริษัทฯ ยังว่าจ้างผู้ควบคุมงานก่อสร้าง เพื่อควบคุมความคืบหน้าและคุณภาพงานก่อสร้างประจำโครงการอีกด้วย กลุ่มบริษัทฯ มีการ

ดูแลติดตามความคืบหน้าในการก่อสร้างอย่างสม่ำเสมอ ฝ่ายพัฒนาและก่อสร้างโครงการจะเข้าไปตรวจงาน และประชุมร่วมกับผู้รับเหมาหลักและผู้ควบคุมงานทุกสัปดาห์ เพื่อติดตามความคืบหน้าให้เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ โดยมีระยะเวลาการในการก่อสร้างแต่ละโครงการโดยเฉลี่ยประมาณ 12-18 เดือน

- **การจัดหาผู้บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์** BC มีนโยบายกำหนดให้ BC เป็นผู้บริหารจัดการสินทรัพย์ของทุกโครงการ ซึ่งรวมงานสนับสนุน เช่น ด้านบัญชี การเงิน ภาษีอากร การขออนุญาต การพัฒนาโครงการการบริหารจัดการผลการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนธุรกิจ สำหรับส่วนงานโรงแรม / งานบริการหลักของโครงการ BC จะพิจารณาการบริหารจัดการเอง หรือว่าจ้างบริษัทเครือโรงแรมที่มีชื่อเสียง เพื่อบริหารโครงการให้ผลประกอบการเป็นไปตามแผนที่วางไว้ ในส่วนการเลือกบริษัทบริหารจัดการโรงแรม BC จะเลือกบริษัทที่มีประวัติการดำเนินงานที่ดี แปรนดเป็นที่ยอมรับสำหรับประเภทอสังหาริมทรัพย์นั้นๆ เช่น แปรนดซิตาดีนส์ (Citadines) บริหารโดย The Ascott Group ประเทศสิงคโปร์, แปรนดโอ๊ควูด (Oakwood) บริหารโดย Oakwood และเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม Oakwood Worldwide ประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นต้น ในส่วนของโรงแรมที่บริหารจัดการเอง BC อาจพิจารณาใช้แบรนด์ของตนเองชื่อ เจอร์นี่ฮับ (Journeyhub) หรือ แปรนดที่ทาง BC ได้รับสิทธิ์แฟรนไชส์ ได้แก่ Oakwood เช่น Oakwood Hotel Journeyhub Phuket และ Oakwood Hotel Journeyhub Pattaya สำหรับการบริหารพื้นที่ศูนย์การค้าและสำนักงานให้เช่า BC ดำเนินการบริหารงานเอง โดยมีทีมงานที่มีประสบการณ์
- **กิจกรรมก่อนการเปิดโครงการ** ก่อนการเปิดโครงการประมาณ 2-4 เดือนกลุ่มบริษัทฯ จะจัดหาและอบรมบุคลากรให้มีคุณสมบัติ ความรู้และความเข้าใจเพื่อความพร้อมในการดำเนินงาน รวมถึงการประชาสัมพันธ์ และจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและประชาชนทั่วไปรู้จักโครงการของกลุ่มบริษัทฯ ผ่านสื่อต่างๆ เช่น บริษัทท่องเที่ยว สื่อออนไลน์ อินเทอร์เน็ต โซเชียลเน็ตเวิร์ค หนังสือพิมพ์ นิตยสาร และการเข้าร่วมงานด้านการท่องเที่ยวต่างๆ เป็นต้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มบริษัทฯ มีโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างดำเนินการพัฒนาทั้งหมด 9 โครงการ ดังนี้

- (1) โครงการศูนย์การค้าและสำนักงานให้เช่า Summer Point เริ่มลงทุนในปี 2559 คาดว่าจะเปิดให้บริการในไตรมาส 3 ปี 2563
- (2) โครงการโรงแรมเชียงใหม่ Nimman 2 ถ.ห้วยแก้ว จ.เชียงใหม่ เริ่มลงทุนในปี 2560 คาดว่าจะเปิดให้บริการในไตรมาส 3 ปี 2564
- (3) โครงการโรงแรมเชียงใหม่ Nimman 3 ถ.ห้วยแก้ว จ.เชียงใหม่ เริ่มลงทุนในปี 2560 คาดว่าจะเปิดให้บริการในไตรมาส 4 ปี 2564
- (4) โครงการโรงแรมบนถนนสุขุมวิท 16 เริ่มลงทุนในปี 2561 คาดว่าจะเปิดให้บริการในไตรมาส 2 ปี 2563
- (5) โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์บนถนนสุขุมวิท 36 เริ่มลงทุนในปี 2561 คาดว่าจะเปิดให้บริการในไตรมาส 1 ปี 2564
- (6) โครงการโรงแรมกมลลา 1 บริเวณหาดกมลา จ.ภูเก็ต เริ่มลงทุนในปี 2561 คาดว่าจะเปิดให้บริการภายในไตรมาส 3 ปี 2564

- (7) โครงการโรงแรมกมลลา 2 บริเวณหาดกมลลา จ.ภูเก็ต เริ่มลงทุนในปี 2561 คาดว่าจะเปิดให้บริการภายในไตรมาส 4 ปี 2564
- (8) โครงการสุขุมวิท 5 เริ่มลงทุนในปี 2562 ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการออกแบบโครงการ
- (9) โครงการสมุย เริ่มลงทุนในปี 2562 ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการออกแบบโครงการ

การดำเนินงาน เมื่อโครงการอสังหาริมทรัพย์ก่อสร้างเสร็จพร้อมเปิดให้บริการ BC จะทำหน้าที่บริหารจัดการสินทรัพย์ ได้แก่ การบริหารและควบคุมการดำเนินการของฝ่ายบริหารอาคาร รวมถึงการให้บริการด้านบัญชี ด้านงานเอกสาร และกฎหมาย เป็นต้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้สินทรัพย์มีรายได้และมูลค่าสูงสุด โดยเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการบริหารสินทรัพย์ (Asset Management Fee) จากบริษัทที่ดำเนินโครงการ

สำหรับส่วนงานโรงแรม/งานบริการหลักของโครงการ (Front Office BC) จะพิจารณาการบริหารจัดการเอง หรือว่าจ้างบริษัทเครือโรงแรมที่มีชื่อเสียง (Hotel Chain) เพื่อบริหารโครงการให้ผลประกอบการเป็นไปตามแผนที่วางไว้ ในส่วนการเลือกบริษัทบริหารจัดการโรงแรม BC จะเลือกบริษัทที่มีประวัติการดำเนินงานที่ดี แปรนดเป็นที่ยอมรับสำหรับประเภทอสังหาริมทรัพย์นั้นๆ เช่น แปรนดซิธาดีนส์ (Citadines) บริหารโดย The Ascott Group ประเทศสิงคโปร์, แปรนดโอ๊ควูด (Oakwood) บริหารโดย Oakwood และเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม Oakwood Worldwide ประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นต้น หรือแบบรันดท์ที่ทาง BC ได้รับสิทธิ์แฟรนไชส์ ได้แก่ Oakwood เช่น Oakwood Hotel Journeyhub Phuket และ Oakwood Hotel Journeyhub Pattaya

สำหรับศูนย์การค้าหรืออาคารสำนักงานให้เช่า BC จะเป็นผู้คัดเลือกและจัดหาผู้เช่าพื้นที่ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของ BC รวมถึงบริหารจัดการพื้นที่ในโครงการดังกล่าว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 โครงการที่ก่อสร้างเสร็จแล้วและอยู่ระหว่างดำเนินการมีทั้งหมด 10 แห่ง ได้แก่

- (1) โรงแรมซิธาดีนส์ สุขุมวิท 8 กรุงเทพฯ (เริ่มลงทุนในปี 2549) (เป็นกิจการร่วมค้า)
- (2) โรงแรมซิธาดีนส์ สุขุมวิท 11 กรุงเทพฯ (เริ่มลงทุนในปี 2549) (เป็นกิจการร่วมค้า)
- (3) โรงแรมซิธาดีนส์ สุขุมวิท 16 กรุงเทพฯ (เริ่มลงทุนในปี 2547) (เป็นกิจการร่วมค้า)
- (4) โรงแรมซิธาดีนส์ สุขุมวิท 23 กรุงเทพฯ (เริ่มลงทุนในปี 2548) (เป็นกิจการร่วมค้า)
- (5) โรงแรมโอ๊ควูด เรสซิเดนส์ สุขุมวิท 24 กรุงเทพฯ (เริ่มลงทุนในปี 2547)
- (6) โรงแรมโอ๊ควูด โฮเทล เจอร์นีฮับ ภูเก็ต ถ.ป่าตอง สาย 3 จ.ภูเก็ต (เริ่มลงทุนในปี 2557)
- (7) วิลล่า 1 เป็นวิลล่า 1 หลัง บริเวณหาดป่าตอง จ.ภูเก็ต อยู่ติดกับโรงแรมไฮแอท เพลส ป่าตอง จ.ภูเก็ต (เริ่มลงทุนในปี 2556)
- (8) โครงการโรงแรมโอ๊ควูด โฮเทล เจอร์นีฮับ พัทยา จ.ชลบุรี (เริ่มลงทุนในปี 2552)
- (9) โครงการโรงแรมโนโวเทล เชียงใหม่ นิมนาน เจอร์นีฮับ ถ.ห้วยแก้ว จ.เชียงใหม่ (เริ่มลงทุนในปี 2559)
- (10) วิลล่า 2 เป็นวิลล่า 1 หลัง บริเวณหาดป่าตอง จ.ภูเก็ต อยู่ติดกับวิลล่า 1 และโรงแรมไฮแอท เพลส ป่าตอง จ.ภูเก็ต (เริ่มลงทุนในปี 2556) เริ่มเปิดดำเนินการในช่วงไตรมาส 4/2562

การขาย BC จะพิจารณาขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้กับผู้ซื้อโครงการที่สนใจ เมื่อโครงการดำเนินงานได้ระยะหนึ่งและมีผลการดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมายแล้ว โดยจะพิจารณาปัจจัยต่างๆ ประกอบ เช่น ผลตอบแทนที่จะได้รับ แผนการขายที่สอดคล้องกับความต้องการใช้เงินของ BC ในการพัฒนาโครงการใหม่ๆ สภาพเศรษฐกิจและภาพรวมตลาด

อสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น โดย BC จะเป็นผู้ให้บริการด้านการขาย ตั้งแต่การติดต่อหาผู้ซื้อโครงการ การเจรจาต่อรอง การร่างสัญญา การดำเนินการด้านกฎหมายและด้านบัญชีเกี่ยวกับการขายโครงการ การส่งมอบโครงการ เป็นต้น และเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการขายโครงการจากผู้ร่วมลงทุน โครงการในอดีตที่กลุ่มบริษัทฯ ก่อสร้าง ดำเนินงาน และจำหน่ายจำหน่ายแล้วรวมทั้งหมด 6 โครงการ ได้แก่

- (1) โรงแรมไอศุวดี อพาร์ทเมนต์ ทริลเลียนท์ สุขุมวิท 18 กรุงเทพฯ เริ่มให้บริการในปี 2553 และในปี 2557 BC ขาย เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ไอศุวดี อพาร์ทเมนต์ ทริลเลียนท์ สุขุมวิท 18 ให้กับผู้ที่ส่วนบุคคลภายนอก
- (2) โรงแรมไอโซ พัทยา จ.ชลบุรี เริ่มให้บริการในปี 2557 และในปี 2558 BC ขายโรงแรมไอโซ พัทยา ให้กับนักลงทุนที่เป็นบุคคลภายนอก
- (3) ศูนย์การค้าเรนฮิลล์ สุขุมวิท 47 กรุงเทพฯ เริ่มลงทุนพฤศจิกายน 2553 และในปี 2560 BC ได้ขายโครงการศูนย์การค้าเรนฮิลล์ ให้กับบุคคลภายนอก
- (4) โรงแรมไฮแอท เพลส ปาตอง ภูเก็ต เริ่มลงทุนกันยายน 2557 และในปี 2561 BC ได้ขายโครงการโรงแรมไฮแอท เพลส ปาตอง ภูเก็ต ให้กับบุคคลภายนอก
- (5) ศูนย์การค้าซัมเมอร์ ฮิลล์ พระโขนง กรุงเทพฯ เริ่มลงทุนในปี 2559 และในเดือนมิถุนายน 2562 BC ได้ขายโครงการศูนย์การค้าซัมเมอร์ ฮิลล์ พระโขนง กรุงเทพฯ ให้แก่ผู้ซื้อที่เป็นบริษัทที่ไม่เกี่ยวข้องกัน
- (6) อาคารสำนักงานให้เช่าซัมเมอร์ฮับ (Summer Hub) เป็นโครงการมิกซ์ยูส (Mixed Use) ตั้งอยู่บริเวณเดียวกับศูนย์การค้าซัมเมอร์ ฮิลล์ (Summer Hill) ถนนสุขุมวิท ใกล้สถานีรถไฟฟ้าพระโขนง เริ่มลงทุนในปี 2559 และในเดือนมิถุนายน 2562 BC ได้ขายอาคารสำนักงานให้เช่าซัมเมอร์ฮับ (Summer Hub) ให้แก่ผู้ซื้อที่เป็นบริษัทที่ไม่เกี่ยวข้องกัน

2.3. ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1. ธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์

1) โรงแรมไอศุวดี เรสซิเดนซ์ สุขุมวิท 24 (Oakwood Residence Sukhumvit 24)

ประเภทอสังหาริมทรัพย์	:	เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่มีใบอนุญาตประกอบกิจการโรงแรม
มาตรฐานห้องพัก	:	Upper Midscale หรือเทียบเท่าได้กับโรงแรมระดับ 3 ดาว
จำนวนห้องพัก	:	79 ห้อง
สถานที่ตั้ง	:	ซอยสุขุมวิท 24 เขตคลองตัน กรุงเทพมหานคร
เปิดดำเนินการ	:	ปี 2550
บริหารงานโดย	:	บริษัท ไอศุวดี แมเนจเม้นท์ เซอร์วิสเชส (ไทยแลนด์) จำกัด
ดำเนินการโดย	:	BSA

2) เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เครือซิธาดีนส์ (Citadines) 4 แห่ง

โรงแรม	ซิธาดีนส์ สุขุมวิท 16	ซิธาดีนส์ สุขุมวิท 8	ซิธาดีนส์ สุขุมวิท 11	ซิธาดีนส์ สุขุมวิท 23
ประเภทอสังหาริมทรัพย์	เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่มีใบอนุญาตประกอบกิจการโรงแรม			
มาตรฐานห้องพัก	Midscale (เทียบเท่ากับโรงแรม 3 ดาว)			
จำนวนห้องพัก	79 ห้อง	130 ห้อง	134 ห้อง	138 ห้อง
สถานที่ตั้ง	ซอยสุขุมวิท 16	ซอยสุขุมวิท 8	ซอยสุขุมวิท 11	ซอยสุขุมวิท 23
ปีที่เปิดดำเนินการ	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2551	ปี 2551
บริหารงานโดย	บริษัท แอสคอตท์ อินเตอร์เนชั่นแนล แมนเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด			
ดำเนินการโดย	BL	BB	BR	BA

2.3.2. ธุรกิจโรงแรม

โรงแรม	โรงแรมไอศุวดี ไฮเทล เจอรันนี ฮับ ภูเก็ต	โรงแรมไอศุวดี ไฮเทล เจอรันนี ฮับ พัทยา	โรงแรมโนโวเทล เชียงใหม่ นิมมาน เจอรันนี ฮับ (นิมมาน วัน)	วิลล่า 1 ป่าตอง และ วิลล่า 2 ป่าตอง
ประเภทอสังหาริมทรัพย์	โรงแรม	โรงแรม	โรงแรม	อาคารวิลล่า
จำนวนห้องพัก	200	76	202	2
สถานที่ตั้ง	จังหวัดภูเก็ต	จังหวัดชลบุรี	จังหวัดเชียงใหม่	จังหวัดภูเก็ต
ปีที่เปิดดำเนินการ	2560	2562	2562	2561, 2562

หมายเหตุ: วิลล่า 1 และ วิลล่า 2 ป่าตอง ปัจจุบันเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ที่มีสัญญาเช่าระยะยาวกับบุคคลที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกัน

2.3.3. ธุรกิจศูนย์การค้าและสำนักงานให้เช่า (Commercial Real Estate)

ณ 31 ธันวาคม 2562 BC ไม่มีธุรกิจศูนย์การค้าและสำนักงานให้เช่าที่ดำเนินการอยู่ เนื่องจาก BC ได้ขายโครงการศูนย์การค้าซัมเมอร์ฮิลล์และอาคารสำนักงานให้เช่าซัมเมอร์ฮับ ย่านสถานีรถไฟฟ้ามหานคร ไปเมื่อ 28 มิถุนายน 2562 สำหรับโครงการศูนย์การค้าและสำนักงานให้เช่าซัมเมอร์พอยท์ อยู่ระหว่างการก่อสร้าง

2.3.4. ธุรกิจบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์

จากการที่ BC ประกอบธุรกิจสร้างทางเลือกการลงทุนโดยพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์รูปแบบ Build-Operate-Sell ส่งผลให้มีการวางแผน การดำเนินงานและบุคลากร ตั้งแต่ขั้นตอนก่อนการพัฒนาโครงการ (Pre-Development Phase ไปจนถึงการขายโครงการ ซึ่ง BC เรียกเก็บค่าธรรมเนียมการบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าว จากผู้ร่วมลงทุนและบริษัทที่ดำเนินโครงการ ในแต่ละช่วงขั้นตอน ดังต่อไปนี้

- ค่าธรรมเนียมแรกเข้า (Origination Fee) เรียกเก็บจากผู้ร่วมลงทุน
- ค่าธรรมเนียมพัฒนาโครงการและค่าบริการจัดการ (Development Management Fee) เรียกเก็บจากบริษัทที่ดำเนินโครงการ
- ค่าธรรมเนียมการบริหารสินทรัพย์ (Asset Management Fee) เรียกเก็บจากบริษัทที่ดำเนินโครงการ
- ค่าธรรมเนียมการขายโครงการ (Exit Fee) เรียกเก็บจากผู้ร่วมลงทุน
- ค่ายกเลิกสัญญาการบริหารสินทรัพย์ (Termination Fee) เรียกเก็บจากบริษัทที่ดำเนินโครงการ

ทั้งนี้ BC จะให้บริการดังกล่าวสำหรับโครงการของ BC เท่านั้น และจะไม่ให้บริการดังกล่าวแก่บุคคลภายนอกเพื่อเป็นการขจัดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ที่อาจจะเกิดขึ้น

2.4. อัตราค่าธรรมเนียมที่ BC เรียกเก็บในปัจจุบัน

- ค่าธรรมเนียมดำเนินการ (Origination Fee) เรียกเก็บจากผู้ร่วมลงทุน
- ค่าธรรมเนียมบริการจัดการและพัฒนาโครงการ (Development Management Fee) เรียกเก็บจากบริษัทที่ดำเนินโครงการ เป็นรายเดือนขึ้นอยู่กับภาระพิจารณาปัจจัยต่างๆ เช่น ขนาด ตำแหน่ง และปัจจัยอื่นๆ ของโครงการ โดยจะเรียกเก็บตามระยะเวลาที่ใช้ในการก่อสร้าง
- ค่าธรรมเนียมการบริหารสินทรัพย์ (Asset Management Fee) เรียกเก็บจากบริษัทที่ดำเนินโครงการเป็นรายเดือน
- ค่าธรรมเนียมการขายโครงการ (Exit Fee) เรียกเก็บจากผู้ร่วมลงทุน
- ค่ายกเลิกสัญญาการบริหารสินทรัพย์ (Termination Fee) เรียกเก็บจากบริษัทที่ดำเนินโครงการ

2.5. อำนาจการควบคุมของ BC และผลกระทบต่อการบันทึกบัญชีค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บ

ในอดีตที่ผ่านมา เนื่องจากผู้ร่วมลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศที่สนใจลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ ไม่ต้องการมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการโครงการจึงให้ BC เป็นผู้ที่มีอำนาจควบคุม อย่างไรก็ตาม อำนาจการควบคุมในแต่ละโครงการในอนาคต ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ร่วมลงทุนว่าต้องการมีอำนาจการควบคุมตามสัดส่วนการถือหุ้นหรือไม่ โดย BC ก็จะทำให้สิทธิทุกอย่างแก่ผู้ลงทุนเช่นเดียวกับที่ BC มีตามสัดส่วนในการถือหุ้น เช่น อำนาจในการเปลี่ยนผู้จัดการโครงการ (General Manager) ในกรณีที่ผู้ลงทุนเห็นว่าตัวแทนที่ BC คัดสรรมาไม่เหมาะสม รวมไปถึงการส่งตัวแทนมาเป็นกรรมการบริษัทของโครงการตามสัดส่วนการลงทุน ทั้งนี้ ในการพิจารณาว่า BC จะมีอำนาจควบคุมหรือไม่นั้น จะพิจารณาจากสัดส่วนอำนาจในการควบคุมของ BC และผู้ลงทุนเป็นสำคัญ

ทั้งนี้ค่าธรรมเนียมดำเนินการ (Origination Fee) ค่าธรรมเนียมบริการจัดการและพัฒนาโครงการ (Development Management Fee) และค่าธรรมเนียมการบริหารสินทรัพย์ (Asset Management Fee) เป็นแหล่งที่มาของรายได้/กระแสเงินสดในช่วงเริ่มพัฒนาโครงการและช่วงบริหารโครงการ อย่างไรก็ตาม มาตรฐานการรายงานทางการเงินกำหนดให้ต้องพิจารณาอำนาจการควบคุมในโครงการเพื่อพิจารณาวิธีการบันทึกบัญชีค่าธรรมเนียมดังกล่าวด้วย โดยผลกระทบต่อการเงินรวมของ BC สามารถอธิบายได้ดังนี้

รายการทางบัญชี	กรณี BC มีอำนาจควบคุม	กรณี BC ไม่มีอำนาจควบคุม/อำนาจควบคุมร่วม
ผลกระทบต้องกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม		
Origination Fee	- BC ไม่สามารถบันทึกเป็นรายได้ - บันทึกเป็นส่วนเกินทุนจากการจำหน่ายส่วนได้เสียในบริษัทย่อย ในงบแสดงฐานะทางการเงิน โดยไม่ผ่านการบันทึกเป็นรายได้ในงบกำไรขาดทุน	- BC สามารถบันทึกเป็นรายได้ในงบกำไรขาดทุน
Develop Management Fee และ Asset Management Fee	- BC ไม่สามารถบันทึกเป็นรายได้ เนื่องจากตัดรายการระหว่างกันในการจัดทำงบการเงินรวม	- BC สามารถบันทึกเป็นรายได้ในงบกำไรขาดทุน เนื่องจากไม่เป็นรายการที่ต้องตัดรายการระหว่างกันในการจัดทำงบการเงินรวม
ผลกระทบต้องแสดงฐานะการเงินรวม		
สินทรัพย์และหนี้สินในงบแสดงฐานะการเงิน	- BC แสดงสินทรัพย์และหนี้สินของบริษัทย่อยรวมอยู่ในแต่ละรายการของสินทรัพย์และหนี้สินของงบการเงินรวม ส่งผลให้ฐานของสินทรัพย์รวมและหนี้สินรวมจะสูงกว่าเมื่อเทียบกับกรณีที่ BC ไม่มีอำนาจควบคุม/อำนาจควบคุมร่วม	- BC ไม่แสดงสินทรัพย์และหนี้สินของกิจการในงบการเงินรวม โดยจะแสดงเฉพาะเงินลงทุนในกิจการดังกล่าวในรายการ “เงินลงทุนในการร่วมค้า”

2.6. ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ปัจจุบัน BC ไม่มีการทำรายการหรือมีการพึ่งพิงกับบริษัทอื่นๆ ที่อาจมีความขัดแย้งของผู้ถือหุ้นใหญ่ คือนายปวิษรวัชรินทร์ ทักราล (“PT”) และนางวัศมีย์ ทักราล (“RT”) ซึ่งเป็นมารดาของ PT นอกจากนี้ ไม่มีบริษัทใดของผู้ถือหุ้นใหญ่ที่ทำธุรกิจแข่งขันกันกับกลุ่มบริษัทฯ ในรูปแบบสร้าง-ดำเนินงาน-ขาย (Build-Operate-Sale หรือ BOS) ประเภทโรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ศูนย์การค้า และอาคารสำนักงานให้เช่า นอกจากนี้ ผู้ถือหุ้นใหญ่ได้ลงนามในข้อตกลงไม่แข่งขันและให้สิทธิ BC ในการซื้อสังหาริมทรัพย์ก่อน

ในเดือนสิงหาคม 2558 BC ได้ทำสัญญากับบริษัท บี แอสเซ็ท แมเนจเม้นท์ จำกัด (เดิมชื่อบริษัท บุญรอด แอสเซ็ท แมเนจเม้นท์ จำกัด) หรือ (“BAM”) ซึ่งประกอบธุรกิจบริหารจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์และเป็นกิจการที่เกี่ยวข้องกันที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่ร่วมกัน โดย BC ได้เข้ารับโอนสัญญาให้บริการบริหารสินทรัพย์ที่ดำเนินการโดย BAM รวมถึงรับโอนพนักงานของ BAM และรับซื้อสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการดำเนินงาน ซึ่งได้เริ่มทยอยโอนในเดือนกันยายน 2558 และแล้วเสร็จในช่วงไตรมาส 2/2559

ในปัจจุบัน BAM จะให้บริการบริหารจัดการโครงการที่ไม่ใช่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เท่านั้น และไม่ใช้ทรัพยากร บุคลากร หรือมีที่ตั้งที่เดียวกับ BC แต่อย่างใด

2.7. การตลาดและการแข่งขัน

2.7.1. นโยบายและกลยุทธ์ทางการตลาด

BC มุ่งเน้นรูปแบบในการพัฒนาโครงการให้เหมาะสมกับศักยภาพของที่ดินและลักษณะโครงการ โดยให้ความสำคัญกับพื้นที่ที่อยู่ในย่านธุรกิจใจกลางเมืองหรือเมืองท่องเที่ยวสำคัญในประเทศไทย ในทำเลใกล้แหล่งคมนาคมขนส่ง มีความสะดวกในการเดินทาง เช่น รถไฟฟ้าในเมือง สนามบิน ที่จะทำให้ผู้ใช้บริการเดินทางเข้าถึงได้ง่าย เช่น กรุงเทพฯ พัทยา ภูเก็ต และเชียงใหม่ นอกจากทำเลที่ตั้งแล้ว การออกแบบและสัดส่วนประโยชน์ใช้สอยก็ยังเป็นส่วนที่มีความสำคัญเช่นกัน โครงการจะได้รับการออกแบบพัฒนาเพื่อให้สามารถใช้ศักยภาพที่ดินและพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสมกับประเภทโครงการ เพื่อให้เกิดประโยชน์และผลตอบแทนสูงสุด อันจะส่งผลให้ได้ผลตอบแทนในอัตราสูงเมื่อขายโครงการ

- **ธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์และธุรกิจโรงแรม** โครงการโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่ BC ดำเนินการและลงทุนทั้งหมดเป็นโครงการที่อยู่ในทำเลที่ดีเยี่ยมกล่าวคือ หากเป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ซึ่งปัจจุบันทั้งหมดอยู่ในกรุงเทพฯ จะตั้งอยู่ใจกลางพื้นที่เศรษฐกิจย่านสุขุมวิทและใกล้รถไฟฟ้า อาคารสำนักงานต่างๆ ศูนย์การค้า และสิ่งอำนวยความสะดวก ซึ่งเป็นแหล่งที่ลูกค้าเป้าหมายจะนึกถึงเป็นอันดับแรก หากเป็นโรงแรม จะตั้งอยู่ในแหล่งท่องเที่ยวหลักๆ ของประเทศได้แก่ กรุงเทพฯ พัทยา ภูเก็ต ในด้านพื้นที่ใช้สอย BC เลือกบริษัทผู้ออกแบบที่มีประสบการณ์และออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เกิดประโยชน์สูงสุด

BC เลือกบริษัทผู้บริหารโรงแรมจากบริษัทเจ้าของแบรนด์ที่เป็นองค์กรชั้นนำที่มีชื่อเสียงระดับนานาชาติ ได้แก่ กลุ่ม

Ascott กลุ่ม Oakwood ซึ่งมีเครือข่ายทางการตลาดกว้างขวาง เพื่อบริหารกลุ่มเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ และโรงแรม เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นในบริการ นอกจากนี้ BC ยังมีนโยบายพัฒนาแบรนด์ของ BC ภายใต้อุปกรณ์การคำ “เจอร์นี่ฮับ” (“Journeyhub”) ที่ BC พัฒนาและดำเนินงานเอง โดยมีเป้าหมายในการนำเสนอโรงแรมที่มีคุณภาพและมาตรฐานสม่ำเสมอแก่นักท่องเที่ยวระดับกลางถึงบน

จุดเด่นของการดำเนินงานเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์และโรงแรมของ BC

- 1) BC เน้นการออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เกิดประโยชน์สูงสุดและสร้างรายได้ให้ได้มากที่สุด โดยคำนึงถึงความทันสมัยและความสะดวกสบาย
- 2) BC สามารถควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายได้อย่างดี ซึ่งกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวเอเชีย ไม่นิยมรับประทานอาหารในโรงแรม กลุ่มบริษัทฯ จึงไม่ดำเนินงานเองในส่วนหน่วยงานที่ก่อให้เกิดต้นทุนค่าใช้จ่าย (Cost Center) เช่น สปา ร้านอาหารซักรีด บริษัทนำเที่ยว

- 3) BC มุ่งเน้นการพัฒนาโรงแรมระดับ Midscale ไปจนถึง Boutique Upscale ที่ยังคงสามารถให้อัตรากำไรในระดับสูง ซึ่งกลุ่มลูกค้าหลักจะเป็นนักท่องเที่ยวระดับกลางถึงบน
 - **ธุรกิจศูนย์การค้า** BC ให้ความสำคัญอันดับแรกกับการคัดเลือกทำเลที่ยังไม่ทับซ้อนกับคู่แข่งและยังสามารถให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าหลักได้ โดยการนำเสนอในรูปแบบ Lifestyle Center รวมถึงการให้ความสำคัญกับการคัดเลือกกลุ่มผู้เช่าที่เป็นที่นิยมเพื่อดึงดูดลูกค้า และพยายามที่จะบริหารกลุ่มผู้เช่าโดยไม่เน้นผู้เช่าที่ลูกค้านิยมซื้อสินค้าออนไลน์ นอกจากนี้ BC มีการดูแล ติดตามนับจำนวนผู้เข้าใช้บริการ (Traffic) อำนาจความสะดวกให้แก่ผู้เช่าหลัก

จุดเด่นของการดำเนินงานศูนย์การค้าของ BC

- 1) ตั้งอยู่ใจกลางย่านที่มีศักยภาพ เป็นทั้งที่อยู่อาศัยและย่านธุรกิจ เช่น สุขุมวิท และพระโขนง เป็นต้น
 - 2) เน้นทำเลดีเยี่ยม ติดถนนใหญ่ ใกล้รถไฟฟ้า โดยโครงการ Summer Hill มีหน้ากว้างติดถนนใหญ่ 120 เมตร ตั้งอยู่ด้านหน้าของสถานี BTS พระโขนง ซึ่งเป็นสถานีใหญ่และมีผู้ใช้บริการเป็นจำนวนมากต่อวัน
 - 3) มีที่จอดรถรองรับเพียงพอ
 - 4) ให้บริการร้านค้าไลฟ์สไตล์ที่มีคุณภาพ ไม่ว่าจะเป็นร้านอาหาร ร้านกาแฟ คลินิกความงาม ศูนย์ออกกำลังกาย มุ่งเน้นในการนำเสนอประสบการณ์การช้อปปิ้งที่เป็นเอกลักษณ์และสนุกสนาน ซึ่งไม่สามารถหาได้จากช่องทางออนไลน์ ด้วยการผสมผสานร้านค้า ร้านอาหาร ความบันเทิงและไลฟ์สไตล์
 - **ธุรกิจสำนักงานให้เช่า**: BC พัฒนาสำนักงานให้เช่าโดยเน้นการตั้งอยู่ใจกลางพื้นที่เศรษฐกิจและใกล้รถไฟฟ้า
 - **ธุรกิจการบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์**: เนื่องจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์มีกิจกรรมขั้นตอนต่างๆ จำเป็นต้องใช้ประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการ การบริหารจัดการที่ดี รวมทั้งความสามารถของทีมงานในการควบคุมกระบวนการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้แน่ใจว่าทุกขั้นตอนเป็นไปตามแผน ผลการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายเป็นไปตามงบประมาณ อันจะส่งผลให้ BC สามารถขายโครงการได้ในอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ BC จึงเป็นผู้ดำเนินการทั้งกระบวนการ โดย BC จะเรียกเก็บค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการบริหารจัดการทั้งหมดข้างต้นจากผู้ร่วมลงทุนและโครงการ โดยรายได้ค่าบริหารจัดการที่เรียกเก็บมีดังต่อไปนี้
- 1) **ค่าธรรมเนียมแรกเข้า (Origination Fee)** คือ ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากนักลงทุน
 - 2) **ค่าธรรมเนียมพัฒนาโครงการและค่าบริการจัดการ (Development Management Fee)** คือ ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากโครงการโดยตรงสำหรับการให้บริการบริหารในช่วงการก่อสร้าง ซึ่งจะเรียกเก็บเป็นรายเดือน และมีอัตราขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ เช่น ขนาด ตำแหน่ง และปัจจัยอื่นๆ ของโครงการ โดยจะเรียกเก็บตามระยะเวลาที่ใช้ในการก่อสร้าง
 - 3) **ค่าธรรมเนียมการบริหารสินทรัพย์ (Asset Management Fee)** คือ ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากโครงการสำหรับการบริหารสินทรัพย์ หรือดำเนินธุรกิจของโครงการเป็นรายเดือน โดยค่าธรรมเนียมนี้จะถูกยกเลิกเมื่อมีการขายโครงการให้แก่ผู้ซื้อ เว้นแต่ว่าผู้ซื้อต้องการให้ทาง BC เป็นผู้ดำเนินการต่อหลังจากวันซื้อขายโครงการ (เก็บเป็นรายเดือน)
 - 4) **ค่าธรรมเนียมการขายโครงการ (Exit Fee)** คือ ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากนักลงทุนจากมูลค่าที่ขายโครงการสำหรับค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการเจรจาและดำเนินการซื้อขายโครงการ

5) **ค่ายกเลิกสัญญาการบริหารสินทรัพย์ (Termination Fee)** คือค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บเมื่อมีการยกเลิกสัญญาการบริหารสินทรัพย์

- **ธุรกิจสร้าง-ดำเนินงาน-ขาย (Build-Operate-Sell: BOS):** ทุกโครงการของ BC ตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ทีมงานด้านบริหารจัดการก่อสร้างสินทรัพย์ที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิภาพสูง ทำให้การควบคุมต้นทุนและรักษาระดับรายได้ให้เป็นไปตามแผนธุรกิจ ทำให้โครงการของ BC มีผลการดำเนินงานในระดับดีอย่างต่อเนื่อง ทำให้สามารถขายโครงการให้นักลงทุนได้ในอัตราผลตอบแทนที่ดี ทั้งนี้เป็นผลสืบเนื่องมาจากการวางแผน นโยบายและกลยุทธ์ทางการตลาด จากทีมผู้บริหารและทีมงานที่มีวิสัยทัศน์ประสิทธิภาพในธุรกิจพัฒนาโครงการก่อสร้างสินทรัพย์ในรูปแบบ BOS มายาวนาน ผนวกกับโครงการที่ BC สามารถขายได้ในอัตราผลตอบแทนที่ดีตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ทำให้มีผู้ร่วมลงทุนทั้งเก่าและใหม่ให้ความเชื่อมั่นและให้การตอบรับที่ดีแก่กลุ่มบริษัทฯ ตลอดมา ทำให้ BC สามารถพัฒนาโครงการและเรียกเก็บค่าธรรมเนียมได้อย่างต่อเนื่อง อาจกล่าวได้ว่า ใน 2-3 ปีที่ผ่านมา BC เริ่มเป็นที่รู้จักในธุรกิจ BOS ในประเทศไทย และได้รับความสนใจและทั้งจากผู้ร่วมลงทุนและนักลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ

2.7.2. ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่

1) **ลูกค้าของโครงการ**

- ธุรกิจโรงแรมและเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวระดับกลางขึ้นไป ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งที่เป็นแบบ Walk-in และเป็นลักษณะกรุ๊ปทัวร์ชาวต่างชาติหรือเจ้าหน้าที่บริษัทต่างชาติที่เข้ามาทำงานและพำนักรอยู่ในประเทศไทยรวมถึงนักธุรกิจต่างชาติที่เข้ามาทำธุรกิจในประเทศไทย เนื่องจากโครงการทั้งหมดมีจุดเด่นที่สำคัญ คือ ตั้งอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS สายสุขุมวิท ได้แก่ สถานีนาana สถานีไอศอก และสถานีพร้อมพงษ์ ที่เป็นศูนย์กลางธุรกิจและแหล่งช้อปปิ้งของกรุงเทพฯ
- ธุรกิจศูนย์การค้า กลุ่มผู้เช่าหลักคือ ร้านอาหาร ร้านสะดวกซื้อ ร้านกาแฟ ร้านขายผลิตภัณฑ์เสริมความงาม และมีพื้นที่เปิดโล่ง

2) **ผู้ร่วมลงทุน** ร่วมลงทุนกับ BC ได้แก่ กลุ่มสถาบัน (Institutional Investors) นักลงทุนรายใหญ่ (High Net Worth Investors) กลุ่มบริษัทของครอบครัวที่มีเงินลงทุนและต้องการร่วมลงทุน (Family Offices Investors) โดยร่วมลงทุนและรับความเสี่ยงร่วมกับ BC ในฐานะผู้ร่วมทุน (Equity Partner) ในอสังหาริมทรัพย์ตั้งแต่เริ่มพัฒนา จนพร้อมให้บริการ และคาดหวังผลตอบแทนจากการขายโครงการในอนาคต แต่ไม่เข้ามีส่วนร่วมในการบริหารโครงการและการตัดสินใจในกลุ่มผู้บริหาร

3) **ผู้ซื้อโครงการ** เป็นนักลงทุนที่ไม่ต้องการรับความเสี่ยงจากการพัฒนาและบริหารโครงการในช่วงต้นของการดำเนินงาน โดยต้องการกระแสเงินสดจากการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องทันทีตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา มีทั้งนักลงทุนชาวไทยและนักลงทุนต่างประเทศที่แสดงความสนใจในโครงการและซื้อโครงการจาก BC อย่างต่อเนื่อง

2.7.3. กลยุทธ์การตั้งราคา

ธุรกิจที่บริษัทดำเนินการเองหรือร่วมลงทุน:

- 1) **ธุรกิจโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์** การกำหนดราคาห้องพักขึ้นอยู่กับปัจจัยที่สำคัญหลายประการ ได้แก่ ฤดูกาล ราคาห้องพักของคู่แข่งในบริเวณใกล้เคียง สภาพเศรษฐกิจ การแข่งขันของตลาด โปรแกรมส่งเสริมการขาย ประเภทของลูกค้า ต้นทุนการดำเนินงาน หากเป็นโรงแรมที่ใช้แบรนด์ของผู้บริหารโรงแรมที่ไม่ใช่ BC ทางผู้บริหาร

โรงแรมจะเป็นผู้กำหนดค่าห้องพักรายวัน โดยทีมงานผู้บริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ของ BC ในฐานะผู้บริหารจัดการสินทรัพย์จะควบคุมดูแลผู้บริหารโรงแรมให้บริหารจัดการผลประโยชน์ให้เป็นไปตามงบประมาณประจำปี

- 2) **ธุรกิจศูนย์การค้าและธุรกิจสำนักงานให้เช่า** การกำหนดราคาเช่าและบริการพื้นที่ค้าปลีกหรือพื้นที่สำนักงาน จะพิจารณาความเหมาะสมจากราคาตลาดของอัตราค่าเช่าในบริเวณเดียวกัน สภาพเศรษฐกิจ การแข่งขันของตลาด ความต้องการของผู้เช่า ต้นทุนการดำเนินงาน และทบทวนสม่ำเสมอเมื่อมีการต่อสัญญาใหม่ โดยสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้เช่าเดิมในระยะยาวและกำหนดราคาที่เหมาะสมร่วมกัน
- 3) **ธุรกิจบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์** การกำหนดราคาค่าธรรมเนียมขึ้นอยู่กับขั้นตอนของโครงการนั้นๆ ว่าอยู่ในช่วงใด ขนาดโครงการ รายละเอียดงานที่ต้องดำเนินการ จำนวนชั่วโมงบุคลากรที่ต้องใช้จริง

ธุรกิจ BOS: ราคาจำหน่ายโครงการอสังหาริมทรัพย์ จะต้องให้อัตราผลตอบแทนภายในของผู้ถือหุ้น (Equity Internal Rate of Return: IRR) ของแต่ละโครงการในระดับที่ไม่ต่ำกว่าที่กำหนดไว้ตามแผนธุรกิจ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับลักษณะและรูปแบบโครงการ สภาพเศรษฐกิจในช่วงเวลานั้น ความเป็นที่ต้องการของโครงการและการเจรจากับผู้ซื้อโครงการ

2.8. การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ธุรกิจที่บริษัทดำเนินการเองหรือร่วมลงทุน

- 1) **ธุรกิจโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์** มีทั้งการติดต่อเองโดยตรง อาทิ จากบริษัทผู้ว่าจ้างของนักธุรกิจที่มาเข้าพักในเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ผู้เข้าพักจองผ่านระบบสำรองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ตของโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์โดยตรง ผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือเว็บไซต์ตัวแทนจำหน่ายเช่น อโกด้า (Agoda) ตัวแทนท่องเที่ยว (Tour Agent) หรือ บริษัทท่องเที่ยวที่มีเครือข่ายกับบริษัทท่องเที่ยวอื่นๆ (Tour Wholesale) เป็นต้น โดยกลุ่มบริษัทฯ จะต้องจ่ายค่านายหน้า (Commission) ให้แก่บริษัทตัวแทนจำหน่ายเหล่านั้น
- 2) **ธุรกิจศูนย์การค้า**
 - ติดต่อโดยตรงถึงกลุ่มเป้าหมาย (Direct Marketing) BC จะประเมินสัดส่วนประเภทธุรกิจการให้บริการของผู้ให้เช่าที่จะอยู่ในศูนย์การค้า และจะจัดส่งเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดติดต่อไปยังผู้เช่าโดยตรงเพื่อนำเสนอพื้นที่ให้เช่าและอัตราค่าเช่า
 - ผู้ประกอบการมาติดต่อ BC โดยตรง เนื่องจากในอุตสาหกรรมศูนย์การค้า โดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะทราบว่าศูนย์การค้าแห่งใดที่อยู่ระหว่างพัฒนาโครงการ หากเป็นทำเลที่มีศักยภาพ เหมาะกับการขยายสาขาของผู้ประกอบการก็จะทำการขอเช่าโดยตรง โดย BC จะประเมินถึงความเหมาะสมในภาพรวมต่อไป
 - ผ่านบริษัทตัวแทนขาย โดย BC มีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทตัวแทนขายชั้นนำทั่วประเทศ
- 3) **ธุรกิจสำนักงานให้เช่า** BC ใช้บริการนายหน้าในการนำเสนอพื้นที่ว่างให้เช่า ติดต่อโดยตรงถึงกลุ่มเป้าหมาย (Direct Marketing) ทั้งบริษัทไทยและบริษัทต่างชาติที่มาจัดตั้งหรือขยายสาขาในประเทศไทย หรือผู้ประกอบการมาติดต่อ BC โดยตรง
- 4) **ธุรกิจบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์** BC จะให้บริการแก่ผู้ร่วมลงทุนในโครงการของ BC และบริษัทของ BC ที่ดำเนินโครงการดังกล่าวอยู่เท่านั้น

ธุรกิจ BOS เนื่องจาก BC ดำเนินธุรกิจ BOS มาเป็นระยะเวลาหลายปีและมีโครงการในอดีตที่จำหน่ายออกไปหลายโครงการ ทำให้ชื่อ BC เริ่มเป็นที่รู้จักในแวดวงนักธุรกิจด้านโรงแรม/เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ ที่ต้องการขายสินทรัพย์โครงการ

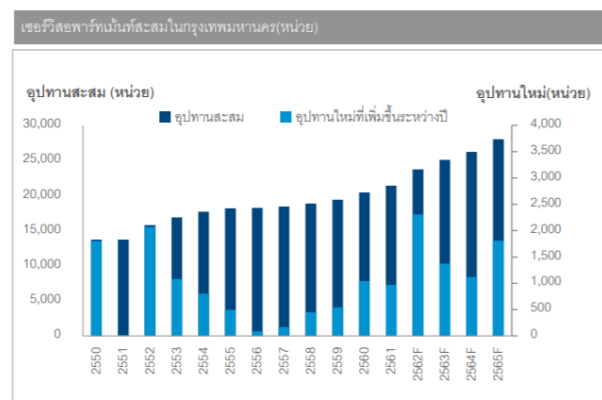
ในราคาที่เหมาะสม บริษัทนายหน้าค้าที่ดินทั้งในประเทศและต่างประเทศ (Broker) ในหลายๆ ครั้งจึงได้รับการติดต่อโดยตรงจากผู้ร่วมลงทุน / นักลงทุนที่เป็นกลุ่มสถาบัน (Institutional Investors) นักลงทุนรายใหญ่ (High Net Worth Investors) กลุ่มบริษัทของครอบครัวที่มีเงินลงทุน (Family Offices Investors) ทั้งรายเดิมและรายใหม่ หรือผ่านการแนะนำจาก Broker และเมื่อขายโครงการ BC อาจเจรจาเองโดยตรง หรือแต่งตั้ง Broker เพื่อทำหน้าที่ในการติดต่อกับผู้ซื้อเป็นหลัก

2.9. ภาพอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์

จากข้อมูลกระทรวงแรงงานและจากข้อมูลของฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย (มกราคม 2563) ณ ไตรมาส 4/2562 มีชาวต่างชาติที่ขอใบอนุญาตทำงานในกรุงเทพฯ อยู่ประมาณ 102,274 คน จากประมาณ 60,000 คนในช่วงต้นปี 2555

อุปทานเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์สะสมในกรุงเทพฯ ณ ไตรมาส 3/2562



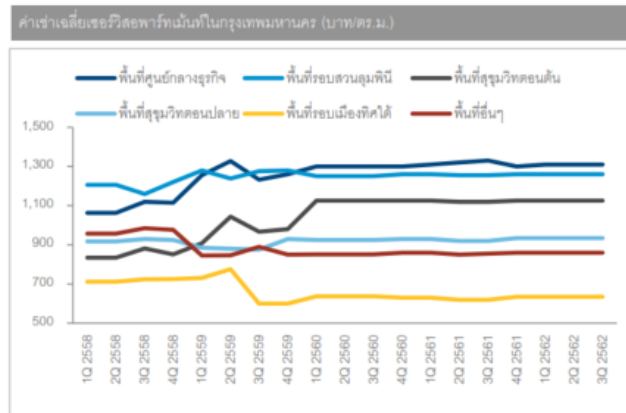
หมายเหตุ: หน่วยคือยูนิตและ F แสดงยูนิตที่มีกำหนดสร้างเสร็จในระหว่างปี พ.ศ. 2562-2565

ที่มา : ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย (ต.ค. 2562)

จากข้อมูลของฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย (ม.ค. 2563) ณ ไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ. 2562 มีเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ให้บริการในกรุงเทพฯ ประมาณ 23,733 หน่วย และอีกมากกว่า 5,834 หน่วย อยู่ระหว่างการก่อสร้างและมีกำหนดสร้างเสร็จระหว่างปี 2563 ถึง ปี 2565 โครงการส่วนใหญ่เป็นโครงการขนาดเล็กที่ตั้งอยู่ในบริเวณสุขุมวิทตอนล่างและตอนบนใกล้ท้องหล่อและพร้อมพงษ์

อุปทานสะสมของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพฯ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่อัตราการเพิ่มยังต่ำกว่าการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องของกลุ่มลูกค้าหลัก ถึงแม้ว่าธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์จะมีโอกาสเติบโต แต่เนื่องจากสภาพการแข่งขันที่รุนแรงกับคอนโดมิเนียมและอพาร์ทเมนต์ระดับ Luxury หรือ High-End ที่อยู่ตามพื้นที่ตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้า เนื่องจากค่าเช่าคอนโดมิเนียมและอพาร์ทเมนต์ระดับ Luxury หรือ High-End ดังกล่าวยังต่ำกว่าค่าเช่าเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในทำเลเดียวกันอย่างน้อยประมาณ 10% ดังนั้น ถึงแม้ว่าผู้เช่าเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติที่ต้องการพักอาศัยในระยะยาวโดยบริษัทที่ชาวต่างชาติทำงานให้ อาจเป็นผู้จัดหาเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ แต่ชาวต่างชาติส่วนหนึ่งเลือกที่จะพักในที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ เนื่องจากค่าเช่าต่ำกว่าเป็นปัจจัยสำคัญ จึงเป็นผลให้ อัตราการเช่าเฉลี่ยของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพฯ ค่อนข้างคงที่ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา แม้ว่าจำนวนของชาวต่างชาติจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องก็ตาม เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ส่วน

ใหญ่จึงพยายามเพิ่มสัดส่วนของผู้เช่ารายวันที่เข้ามาพักแบบโรงแรมหรือระยะสั้นมากขึ้น เนื่องจากสามารถเรียกเก็บค่าเช่าได้สูงกว่า



ที่มา : ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย (ม.ค. 2563)

สำหรับอัตราการเช่าเฉลี่ย (Average Occupancy Rate) ของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในทำเลศูนย์กลางธุรกิจของกรุงเทพฯ ณ ไตรมาสที่ 3 ปี 2562 โดยรวมไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีสาระสำคัญ พื้นที่สุขุมวิทตอนปลายมีอัตราการเช่าสูงที่สุดประมาณ 90% เนื่องจากได้รับความนิยมจากชาวต่างชาติโดยเฉพาะตามแนว ช.สุขุมวิท 55 (ทองหล่อ) เนื่องจากความสะดวกในการเดินทาง ใกล้ BTS และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ

อัตราค่าเช่าเฉลี่ยในพื้นที่สุขุมวิทซึ่งเป็นพื้นที่ที่กลุ่มบริษัทฯ ประกอบการอยู่ ณ ไตรมาสที่ 4 ปี 2562 อยู่ระหว่าง 715 – 1,300 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน ทั้งนี้ อัตราค่าเช่าเฉลี่ยในบริเวณนี้ยังคงทรงตัว ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงจากไตรมาสก่อนหน้า เนื่องจากการแข่งขันที่สูงจากโครงการคอนโดมิเนียมและอพาร์ทเมนต์จำนวนมากในทำเลนี้

ธุรกิจโรงแรม

จากข้อมูลศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ ธนาคารออมสิน ในปี 2562 ภายใต้นักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติที่มาเที่ยวในประเทศไทย สร้างรายได้รวมประมาณ 3 ล้านล้านบาท ขยายตัวประมาณ 3% จากปีก่อนหน้าอันมาจากมาตรการส่งเสริมการท่องเที่ยวของรัฐบาล เช่น การยกเว้นค่าธรรมเนียม Visa on arrival และยกเว้น Visa ของทวีปยุโรปในบางประเทศ อาทิ ยูเครน ลิทัวเนีย ลัตเวีย ทั้งนี้ คาดว่าธุรกิจโรงแรมปี 2563 มีแนวโน้มขยายตัวสูงกว่าปี 2562 เล็กน้อย จากการฟื้นตัวของกลุ่มนักท่องเที่ยวคุณภาพจากประเทศจีนและชาวต่างชาติ ประกอบกับการออกมาตรการส่งเสริมการท่องเที่ยวจากภาครัฐ เช่น โครงการ ไทยแลนด์ 365 วัน, 60 เส้นทางความสุข และการขยายเวลาการยกเว้นค่าธรรมเนียม Visa on arrival โดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยคาดการณ์ว่าจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติจะขยายตัว 5% และ 5.6% สำหรับนักท่องเที่ยวไทย

ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ ธนาคารออมสิน คาดว่าปี 2563 จะมีห้องพักเปิดใหม่ประมาณ 27,200 ห้อง เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 3.6% โดยเฉพาะโรงแรมระดับ 3-4 ดาว อย่างไรก็ตามธุรกิจโรงแรมมีโอกาสเผชิญปัจจัยเสี่ยงการแข่งขันทางราคา ด้านอุปทานส่วนเกินในตลาด การถูกแย่งฐานลูกค้าจากที่พักทดแทนที่ไม่ถูกต้องตามกฎหมาย และค่าเงินบาทแข็งค่า

คู่แข่งของ BC คือเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์และโรงแรม ระดับกลางที่ตั้งอยู่ใกล้โครงการของ BC ตามพื้นที่ศูนย์กลางเศรษฐกิจของกรุงเทพฯ ตัวอย่างคู่แข่งของกลุ่มโรงแรมชิทาดีนส์บน ถ.สุขุมวิท ได้แก่ Aloft Bangkok, Holiday Inn Express และโรงแรม Midscale ระดับ 3 ดาว ที่ตั้งอยู่ใน ช.สุขุมวิท 8, 11, 16, 23 เป็นต้น สำหรับคู่แข่งโรงแรมไอศุกด์ เรสซิเดนซ์ สุขุมวิท 24 ได้แก่ Hilton Sukhumvit, BKK Home 24 Boutique Hotel เป็นต้น

สถานการณ์ธุรกิจโรงแรมในจังหวัดภูเก็ต

จังหวัดภูเก็ตยังคงเป็นจุดหมายปลายทางอันดับ 1 ที่ไม่ใช่กรุงเทพฯ ที่นักท่องเที่ยวนิยมท่องเที่ยวมากที่สุด จากข้อมูลวิจัยทางการตลาดของ C9 Hotelworks Company Limited (ม.ค. 2563) ในปี 2562 ที่ผ่านมา จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางถึงท่าอากาศยาน จ.ภูเก็ตกว่า 9.1 ล้านคน ซึ่งไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญจากปีก่อน แม้จะมีความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจโลก สงครามการค้าระหว่างประเทศจีนและสหรัฐอเมริกา และค่าเงินบาทแข็งค่า

ทั้งนี้ยังคงมีการลงทุนในสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ จากนักลงทุน เช่น Porto De Phuket และ Central Floresta ของกลุ่ม Central ที่ทำให้การท่องเที่ยวในจังหวัดภูเก็ตเป็นจุดหมายที่สามารถไปเที่ยวได้ทั้งปี นอกจากนี้ ทางภาครัฐได้มีการปรับปรุงระบบขนส่งโดยการก่อสร้างอุโมงค์เชื่อมป่าตอง-กระทุ้ง เพื่อช่วยการจัดการจราจร และการก่อสร้างรถไฟฟ้ารางเบาที่มีกำหนดการก่อสร้างภายในต้นปี 2563 และมีกำหนดเปิดใช้งานปี 2566

สำหรับอัตราการเติบโตของโรงแรมอยู่ที่เติบโตปีละ 6% ในช่วงปี 2563 คาดว่าจะมีโรงแรมเปิดให้บริการประมาณ 21 โรงแรม คิดเป็นจำนวน 5,009 ห้อง โดยเป็นโรงแรมบริเวณหาดป่าตอง 3 โรงแรม ประมาณ 1,200 ห้อง

คู่แข่งของ Oakwood Journey Hub ใน จ.ภูเก็ต ได้แก่ Deevana Patong Resort and Spa, Forest Patong, The Artist House, The Marina Phuket Hotel เป็นต้น

สถานการณ์ธุรกิจโรงแรมในเมืองพัทยา จังหวัดชลบุรี

เพื่อให้สอดคล้องการพัฒนาแผนผังการใช้ประโยชน์ที่ดินในเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออกหรืออีอีซี จังหวัดชลบุรีและเมืองพัทยาได้ถูกกำหนดบทบาทจากโครงการเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก และสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการให้เป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวเชิงธุรกิจ อุตสาหกรรมการประชุม การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล การจัดประชุมนานาชาติและการจัดนิทรรศการ หรือ MICE (meetings, incentives, conventions, exhibitions) เพื่อเป็นศูนย์กลางธุรกิจสุขภาพและนันทนาการ และศูนย์ประชุมในภูมิภาค หน่วยงานท้องถิ่นได้ตื่นตัวกับการปรับตัวเพื่อรับตามแผนอีอีซีดังกล่าว เช่น การปรับปรุงระบบการจัดการทรัพยากรน้ำที่มีมูลค่าในระยะแรกประมาณ 9.5 พันล้านบาท

จากข้อมูลเทศบาลเมืองพัทยา (พ.ย. 2562) ในปี 2561 ที่ผ่านมา จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาท่องเที่ยวในเมืองพัทยามีจำนวน 14,259,261 คน แบ่งเป็นนักท่องเที่ยวชาวไทย 4,939,657 คน และนักท่องเที่ยวต่างชาติ 9,319,604 คน โดยนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่มาจากประเทศจีน อินเดีย และรัสเซีย เป็นสามอันดับแรก ในปี 2562 จำนวนนักท่องเที่ยวชาวจีนลดลงเล็กน้อยประมาณ 2% แต่จำนวนนักท่องเที่ยวจากอินเดียยังคงเติบโตได้ดีจากการมาตรการยกเว้นค่าธรรมเนียมวีซ่า

สำหรับการเติบโตของโรงแรม ในช่วงปี 2562 จากข้อมูล STR พบว่ามีการขยายตัวของ branded hotel มากขึ้น เป็น 39% เมื่อเทียบกับ non-branded hotel ที่ 61% นอกจากนี้ยังคาดการณ์ในเดือนกันยายน 2562 มีห้องพักจำนวน 5,500 ห้องที่กำลังก่อสร้าง และ 41% ของจำนวนดังกล่าวจะเปิดให้บริการภายในสิ้นปี 2563 โครงการที่น่าสนใจที่มีแผนการก่อสร้างและเปิดตัวในเมืองพัทยามีดังนี้ JW Marriott The Pattaya Beach Resort & Spa, Pattaya Marriott Marquis Hotel

คู่แข่งของ Oakwood Journey Hub ในเมืองพัทยา ได้แก่ Centra by Centara Avenue Hotel Pattaya, Centara Azure Hotel Pattaya, Travelodge Pattaya และ Amari Nova Suite Pattaya เป็นต้น

สถานการณ์ธุรกิจโรงแรมในจังหวัดเชียงใหม่

จากข้อมูลสมาคมโรงแรมไทยภาคเหนือ (ตอนบน) มีการประเมินว่าเชียงใหม่จะมีอัตราเข้าพักเฉลี่ยช่วงฤดูท่องเที่ยวตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2562 – กุมภาพันธ์ 2563 อยู่ที่ 75-80% ซึ่งลดลงจากในฤดูท่องเที่ยวของปีที่ผ่านมาที่อยู่ 85% เนื่องจากนักท่องเที่ยวประเทศจีนขยายตัวชะลอลง แต่นักท่องเที่ยวชาติอื่นๆ ยังขยายตัวดี ซึ่งเป็นผลจากการขยายเส้นทางการบิน และมาตรการยกเว้นค่าธรรมเนียม Visa on arrival นอกจากนี้ การขยายต่อเติมท่าอากาศยานภายในปี 2563 และการสร้างมอเตอร์เวย์เพื่อเชื่อม จ.เชียงใหม่ และ จ.เชียงราย ซึ่งคาดว่าจะเริ่มให้บริการปี 2563 จะช่วยส่งเสริมให้ธุรกิจโรงแรมใน จ.เชียงใหม่ยังคงมีโอกาสดีต่อไปได้ โดยโรงแรมที่เปิดให้บริการในปี 2563 นี้ จะเป็นโรงแรมระดับ Midscale ถึง Upscale ขนาดไม่ใหญ่มากซึ่งมีจำนวนห้องตั้งแต่ 30-400 ห้อง ตั้งอยู่ใกล้ใจกลางเมืองและแถบเมืองเก่าของ จ.เชียงใหม่

คู่แข่งของ BC ในจ.เชียงใหม่ คือโรงแรมระดับกลาง (Midscale) ที่ตั้งอยู่บริเวณถนนนิมมานเหมินท์ ซึ่งมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีงบประมาณระดับกลางถึงสูง

ธุรกิจศูนย์การค้า

จากรายงานของฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชันแนล ประเทศไทย ล่าสุด ณ ม.ค. 2563 ไตรมาส 4 ปี 2562 มีพื้นที่ค้าปลีกทั้งหมด 8,813,623 ตารางเมตรในพื้นที่ค้าปลีกของกรุงเทพฯ และพื้นที่โดยรอบ โดยในไตรมาส 4 ปี 2562 มีโครงการที่สร้างแล้วเสร็จให้บริการ ได้แก่โครงการเวลา สินทรวิลเลจ หลังสวน และอีก 3 โครงการในเขตพื้นที่กรุงเทพฯ รอบนอก คือ โครงการ I'm China Town และ เดอะโซน ทาวนอินทาวน์

ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชันแนล ประเทศไทย คาดการณ์ว่าจะมีโครงการใหม่อีกประมาณ 373,662 ตารางเมตรซึ่งจะแล้วเสร็จในปี พ.ศ. 2563 ธุรกิจค้าปลีกนั้นมีแนวโน้มที่ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่องในประเทศไทย ผู้ประกอบการยังคงพัฒนาโครงการโดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตกรุงเทพฯ รอบนอกที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องของโครงการเขตที่อยู่อาศัย

ศูนย์การค้ายังคงมีสัดส่วนมากเป็นอันดับ 1 ประมาณ 60% ของทั้งตลาดหรือประมาณ 5.2 ล้านตารางเมตร คอมมูนิตีมอลล์ มีสัดส่วนมากเป็นอันดับที่ 2 อย่างไรก็ตามในช่วงปลายปี พ.ศ. 2562 มีการหดตัวของคอมมูนิตีมอลล์อย่างต่อเนื่องเนื่องจากค่าเช่าและอัตราการเช่าที่ต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ ประมาณ 51% ของพื้นที่ค้าปลีกทั้งหมดในกรุงเทพฯ อยู่ในบริเวณนอกเขตใจกลางเมือง ซึ่งเป็นเขตที่อยู่อาศัย และยังมีที่ดินขนาดใหญ่เพียงพอสำหรับโครงการค้าปลีกขนาดใหญ่ ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา โครงการค้าปลีกใหม่ที่เกิดขึ้นมีการออกแบบ และแนวคิดที่ชัดเจนขึ้น เพื่อสร้างจุดสนใจให้กับโครงการและสามารถแข่งขันในตลาดได้ นอกจากนี้ยังมีการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์ และการส่งเสริมการใช้จ่ายด้วยบัตรเครดิตเพื่อตอบสนองกับความเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบัน

คู่แข่งของ BC คือ ศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า บริเวณสุขุมวิท พระโขนงและใกล้เคียง เช่น K-Village, A Square, Ekamai Gateway, Habito Mall, สวนเพลินมาร์เก็ต

ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

จากข้อมูลของฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย ล่าสุด ณ ม.ค. 2563 ความต้องการพื้นที่อาคารสำนักงานเพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากปี 2561 มีอาคารสำนักงานหลายแห่งทยอยสร้างเสร็จในหลายปีที่ผ่านมาและมีหลายโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง แสดงให้เห็นถึงความนิยมของตลาดอาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา พื้นที่อาคารสำนักงานรวม ณ สิ้นไตรมาส 4 พ.ศ. 2562 อยู่ที่ 8.8 ล้าน ตร.ม. นอกจากนี้ก็อีกประมาณ 1.3 ล้าน ตร.ม. อยู่ระหว่างก่อสร้างและมีกำหนดแล้วเสร็จในปี 2563-2565 อาคารสำนักงานที่อยู่ระหว่างก่อสร้างและมีกำหนดแล้วเสร็จในอนาคต ได้แก่

- “วัน แบงค็อก” เป็นโครงการมิกซ์-ยูส โดย บริษัท ทีซีซี แอสเสท (ประเทศไทย) จำกัดและเฟรเซอร์ เซ็นเตอร์ พ้อยท์ ถ.พระราม 4
- “เดอะ ปาร์ค” เป็นโครงการมิกซ์-ยูส โดย บริษัท ทีซีซี แอสเสท (ประเทศไทย) จำกัด ตั้งอยู่บริเวณห้วยมุม ถ.พระราม 4 ติดกับ ถ.รัชดาภิเษก ติดกับศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ตรงข้ามอาคารสำนักงาน FYI Center
- “รสา ทู” เป็นโครงการอาคารสำนักงานให้เช่า โดย บริษัท รสา ทาวเวอร์ จำกัด ตั้งอยู่บริเวณถนนเพชรบุรี ใกล้กับรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีเพชรบุรี และอาคาร Singha Complex
- “สยาม สแคว” เป็นโครงการมิกซ์-ยูส โดย สำนักงานจัดการทรัพย์สินจุฬาลงกรณ์ ตั้งอยู่บริเวณถนนพญาไท ใกล้กับรถไฟฟ้า BTS สถานีสยาม และสนามกีฬาแห่งชาติ
- “โครนอส ทาวเวอร์ สาทร” เป็นโครงการอาคารสำนักงานให้เช่า โดย บริษัท ไพบูลย์เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด ตั้งอยู่บริเวณถนนสาทร ใกล้กับรถไฟฟ้า MRT สถานีลุมพินี
- “เดอะ ยูนิคอร์น” เป็นโครงการมิกซ์-ยูส โดย บริษัท ยู ซิตี้ จำกัด ตั้งอยู่บริเวณถนนพญาไท เชื่อมต่อโดยตรงถึงรถไฟฟ้า BTS สถานีพญาไท

ค่าเช่าเฉลี่ยของอาคารสำนักงานเกรดเอในพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจอยู่ที่ประมาณ 1,112 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน และ 759 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือนสำหรับอาคารเกรดบี และมีอัตราการเช่าโดยรวมในไตรมาสที่ 4 ปี 2562 อยู่ที่ 95.9% ค่าเช่าของตลาดอาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ ยังคงเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ และคาดว่าจะยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีพื้นที่เช่าน้อยลงขณะที่ความต้องการยังคงเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามความต้องการพื้นที่ผืนผวนตามเศรษฐกิจโลกและสถานการณ์การเมืองของไทย

คู่แข่งของ BC คือ อาคารสำนักงานเกรด A และเกรด B ที่ตั้งอยู่นอกศูนย์กลางธุรกิจแต่อยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้าและสิ่งอำนวยความสะดวก โดยอาคารสำนักงานคู่แข่งที่เพิ่งแล้วเสร็จและเปิดให้บริการในบริเวณใกล้เคียงคือ “ทีวัน” บริเวณแยกถนนสุขุมวิทและ ซ.สุขุมวิท 40

ธุรกิจบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์

ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ จะต้องมีการบริหารจัดการตั้งแต่แรกเริ่มวางแผนไปจนโครงการก่อสร้างเสร็จ รวมไปถึงการบริหารจัดการภายหลังการเปิดให้บริการไปแล้ว ซึ่งงานในแต่ละช่วงของโครงการจะมีรายละเอียดที่แตกต่างกัน ไม่ว่าจะเป็นในด้านกฎหมาย การก่อสร้าง การจัดซื้อจัดจ้าง การตรวจสอบคุณภาพ การบำรุงรักษา การบริหารจัดการด้านการเงิน เป็นต้น ทำให้การบริหารจัดการโครงการต้องใช้ทีมงานที่มีความพร้อม มีความรู้และมีประสบการณ์ ใน 4-5 ปีที่ผ่านมา จำนวนโครงการอสังหาริมทรัพย์ในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในอัตราที่สูง ธุรกิจบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์จึงเติบโตไปพร้อมกัน ปัจจุบัน มีบริษัทผู้ให้บริการรับบริหารโครงการทั้งบริษัทไทยและบริษัทที่เป็นแบรนด์ต่างประเทศ ซึ่งให้บริการครอบคลุมการดูแลก่อนการก่อสร้าง การก่อสร้างจนแล้วเสร็จ การรับ-ส่งมอบอาคารการตรวจสอบ

และแก้ไขจุดบกพร่อง การบริหารการจัดซื้อจัดจ้างและควบคุมผู้รับเหมาช่วงด้านต่างๆ การวางแผนงานด้านการบำรุงรักษา การดูแลจัดทำเอกสารด้านการบริหารจัดการ การบริหารจัดการต้นทุนด้านการปฏิบัติการ การปรับปรุงอาคาร การบริหารจัดการด้านการเงิน และการบริหารจัดการผู้เช่า

คู่แข่งของ BC ได้แก่ คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชันแนล ประเทศไทย, โจนส์ แลง ลาซาลล์ และ บริษัท พลัส พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เป็นต้น

ธุรกิจ BOS

ในประเทศไทย ยังไม่มีบริษัทใดที่วางเป้าหมายทางธุรกิจ BOS เหมือน BC โดยส่วนใหญ่บริษัทที่ขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ออกไป จะเป็นการขายเพื่อระดมทุนจากกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Investment Trust: REIT) ของกลุ่มบริษัทในเครือโรงแรมและศูนย์การค้า เช่น กลุ่มดุสิต กลุ่มเอราวัณ กลุ่มเซ็นทรัล เป็นต้น

BC ยังไม่พบบริษัทคู่แข่งทางตรงในธุรกิจ BOS ในประเทศไทยที่ประกอบธุรกิจเหมือน BC สำหรับคู่แข่งที่มีลักษณะการทำธุรกิจที่ใกล้เคียงได้แก่ Private Equity Fund ของ SC Capital Partners Group ซึ่งปัจจุบันบริหารอยู่ทั้งหมด 4 กองทุนภายใต้ชื่อ Estate Capital Asia Partners (RECAP): RECAP I, II, III และ IV ซึ่งเน้นการลงทุนในทรัพย์สินอสังหาริมทรัพย์ในภูมิภาคเอเชีย โดยซื้อโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่สร้างเสร็จแล้วแล้วมาปรับปรุงพัฒนาต่อ ซึ่งจะแตกต่างจากลักษณะการประกอบธุรกิจของ BC ที่นิยมลงทุนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ตั้งแต่ก่อสร้าง เนื่องจากจะใช้เงินทุนที่น้อยกว่าและสามารถควบคุมพื้นที่ใช้สอยให้สามารถสร้างรายได้สูงสุดได้

สำหรับคู่แข่งทางอ้อม ได้แก่ กลุ่มเอราวัณ กลุ่มเซ็นทรัล หรือกลุ่มดุสิต ที่จัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการและระดมทุนจาก REIT

2.10. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.10.1. การจัดหาที่ดิน BC มีช่องทางในการจัดหาที่ดินหลายทางเพื่อช่วยจัดหาที่ดินที่น่าสนใจ หรือช่วยประสานงานติดต่อกับเจ้าของที่ดิน โดยมีทั้งการซื้อกรรมสิทธิ์ในที่ดินหรือทำสัญญาเช่าระยะยาวในที่ดินนั้น ดังนี้

- ฝ่ายพัฒนาธุรกิจของบริษัทจัดหาที่ดินเอง จากการสำรวจและติดต่อไปยังเจ้าของที่ดินโดยตรง
- บริษัทนายหน้าค้าที่ดินชั้นนำ เช่น JLL, CBRE, Colliers International, Knight Frank
- บุคคลที่เป็นนายหน้าค้าที่ดิน

กลุ่มบริษัทฯ มีการศึกษาและเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับราคาที่ดินอย่างสม่ำเสมอ ทำให้สามารถประเมินและวางแผนการซื้อที่ดินได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ รวมทั้งสอดคล้องกับแผนธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ BC ไม่ได้พึ่งพิงการจัดหาที่ดินจากกลุ่มใดเป็นหลัก

2.10.2. การจัดหาเงินลงทุนและผู้ร่วมทุน กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการจัดหาแหล่งเงินลงทุนเพื่อให้มั่นใจว่าโครงการที่กำลังจะพัฒนาจะมีเงินลงทุนเพียงพอตามแผนธุรกิจ โดยแหล่งเงินทุนของ BC มาจาก 2 แหล่ง ได้แก่ (1) เงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ และ (2) เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มบริษัทฯ และเงินทุนจากผู้ร่วมทุน

2.10.3. การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างและการจัดหาวัสดุก่อสร้าง ในการคัดเลือกผู้รับเหมาหลัก BC จะประเมินคุณสมบัติเบื้องต้น โดยพิจารณาจากประสบการณ์และผลงานรับเหมาก่อสร้าง ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือใน

แฉวงรับเหมาก่อสร้าง มาตรฐานการก่อสร้าง เทคนิคและขั้นตอนการก่อสร้าง ตลอดจนศักยภาพทางการเงินของผู้รับเหมา ซึ่งหลังจาก BC ได้ร่างแบบก่อสร้างและกำหนดคุณสมบัติด้านเทคนิคเบื้องต้นแล้ว กลุ่มบริษัทจะมีการว่าจ้างที่ปรึกษา Quantity Surveyor เพื่อกำหนดคุณสมบัติของงานก่อสร้าง ทั้งด้านเทคนิคและด้านราคาในรายละเอียด และเปิดการประมูล โดยให้บริษัทผู้รับเหมาย่างน้อย 3 รายเสนอข้อเสนอด้านเทคนิคและข้อเสนอด้านราคา รวมถึงตารางเวลาที่คาดว่าจะใช้มายังกลุ่มบริษัท เพื่อคัดเลือก กลุ่มบริษัท จะทำการเปรียบเทียบข้อเสนอด้านเทคนิคและราคาของผู้รับเหมาแต่ละราย และเลือกผู้รับเหมาที่เสนอราคาที่อยู่ในงบประมาณการลงทุน รวมถึงใช้ระยะเวลาก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานของกลุ่มบริษัท สำหรับงานตกแต่งภายใน กลุ่มบริษัท มีขั้นตอนในการจัดหาผู้ตกแต่งภายในในลักษณะเดียวกัน วัสดุก่อสร้าง งานระบบ รวมถึงอุปกรณ์ต่างๆ เช่น เครื่องปรับอากาศ BC หรือผู้รับเหมาหลักจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหา ขึ้นอยู่กับการเจรจาต่อรองที่ดีที่สุด ในปัจจุบัน วัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ต่างๆ จัดหาจากภายในประเทศ โดยผู้รับเหมาหลัก

2.10.4. การจัดหาผู้บริหารงานโครงการอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มบริษัท มีนโยบายกำหนดให้ BC เป็นผู้บริหารจัดการสินทรัพย์ของทุกโครงการ ซึ่งรวมงานสนับสนุน (Back Office) เช่น ด้านบัญชี การเงิน ภาษีอากร การขออนุญาต การพัฒนาโครงการ การบริหารจัดการผลการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนธุรกิจ สำหรับส่วนงานโรงแรม / งานบริการหลักของโครงการ (Front Office) BC จะพิจารณาการบริหารจัดการเอง หรือว่าจ้างบริษัทเครือโรงแรมที่มีชื่อเสียง (Hotel Chain) เพื่อบริหารโครงการให้ผลประกอบการเป็นไปตามแผนที่วางไว้ ในส่วนการเลือกบริษัทบริหารจัดการโรงแรม BC จะเลือกบริษัทที่มีประวัติการดำเนินงานที่ดีแบรนด์เป็นที่รู้จักสำหรับประเภทอสังหาริมทรัพย์นั้นๆ ในส่วนของโรงแรมที่บริหารจัดการเอง BC อาจพิจารณาใช้แบรนด์ของตนเองชื่อเจอร์นี่ฮับ (Journeyhub) หรือ แบรนด์ที่ทาง BC ได้รับสิทธิ์แฟรนไชส์ ได้แก่ Oakwood Hotel สำหรับการบริหารพื้นที่ศูนย์การค้าและสำนักงานให้เช่า BC ดำเนินการบริหารงานเอง โดยมีทีมงานที่มีประสบการณ์

2.10.5. งานที่ยังไม่ส่งมอบ
ไม่มี

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของผลการดำเนินงานของ BC

BC ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รูปแบบสร้าง-ดำเนินงาน-ขาย (Build-Operate-Sell หรือ BOS)โดยมีเป้าหมายการขายโครงการให้ได้อย่างน้อยปีละ 1-2 โครงการ ภายใต้แนวคิดที่จะเพิ่มจำนวนโครงการใน 3-5 ปีข้างหน้า ซึ่งความสามารถในการพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่อง การควบคุมดูแลให้การก่อสร้างโครงการและการบริหารการขายให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้ เป็นปัจจัยที่มีผลกระทบสูงสุดต่อผลการดำเนินงานของ BC ในแต่ละปี ดังนั้น การไม่สามารถปิดการขายกับผู้สนใจซื้อโครงการได้ภายในรอบปีใดจะส่งผลให้ผลการดำเนินงานของบริษัทในปีนั้นๆ มีความผันผวน อย่างไรก็ตาม BC มีการวางแผนเจรจากับผู้ซื้อล่วงหน้าเป็นระยะเวลาพอสมควรและมีการติดตามความคืบหน้าการขายและการก่อสร้างของแต่ละโครงการอย่างใกล้ชิด มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขายในแต่ละช่วงเวลาเพื่อให้การขายโครงการเป็นไปตามกำหนดเวลาที่วางไว้ วางกลยุทธ์โดยเน้นพัฒนาเฉพาะโครงการที่มีทำเลที่มีศักยภาพ รวมถึงการเลือกรูปแบบและประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสมกับทำเลนั้นๆ ส่งผลให้โครงการของ BC ได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าเสมอมาเนื่องจากเป็นโครงการที่มีความ

น่าสนใจและมีศักยภาพในการสร้างผลตอบแทนในระดับที่เหมาะสม นอกจากนี้ การพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่องจะทำให้ BC มีรายได้ค่าธรรมเนียมเข้ามาอย่างสม่ำเสมอและช่วยลดความผันผวนของผลการดำเนินงาน

3.1.2 ความเสี่ยงในการได้มาซึ่งที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ

เนื่องจากทำเลที่ตั้งเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จของโครงการ BC จึงมุ่งเน้นพัฒนาเฉพาะโครงการที่มีทำเลที่มีศักยภาพ ได้แก่ ทำเลใจกลางเมืองย่านแหล่งธุรกิจที่มีการคมนาคมสะดวก หัวเมืองใหญ่ในจังหวัดที่เป็นสถานที่ท่องเที่ยวสำคัญซึ่งมีแผนในการขยายสนามบินเพื่อรองรับชาวต่างชาติที่มีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น เป็นต้น เนื่องจากที่ดินในทำเลที่ดีดังกล่าวก็เป็นที่ดินของผู้ออกแบบหรือผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นๆ เช่นกัน ดังนั้น ความสามารถในการประเมินแนวโน้มเศรษฐกิจ ความเข้าใจในพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละขณะ ความรวดเร็วในการค้นหาที่ดินที่มีศักยภาพ และความสามารถในการเข้าถึงเจ้าของที่ดินดังกล่าวจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่จำเป็น อย่างไรก็ตาม BC ไม่จำกัดแต่เพียงการพัฒนาบนที่ดินขนาดใหญ่ โดยหากเป็นที่ดินโครงการขนาดเล็กเช่นขนาดเล็กกว่า 300 ตารางวา แต่อยู่ในทำเลที่เหมาะสม ก็อยู่ในเป้าหมายของ BC เช่นกัน อีกทั้งที่ดินขนาดเล็กมีการแข่งขันในการจัดหาที่น้อยกว่า

ทั้งนี้ BC มีความสัมพันธ์อันดีกับนายหน้าจัดหาที่ดินหลายราย ไม่ว่าจะเป็นบริษัทชั้นนำหรือบุคคลธรรมดา อีกทั้งมีการติดตามการประกาศซื้อขายและสำรวจราคาที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงศึกษาข้อมูลทำเลที่มีศักยภาพหลายแห่งทั้งในกรุงเทพฯ และจังหวัดอื่นๆ ทำให้ BC มั่นใจว่าจะสามารถจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพได้ในราคาที่เหมาะสมสำหรับการพัฒนาโครงการในอนาคตได้อย่างต่อเนื่อง

3.1.3 ความเสี่ยงจากความล่าช้าของการก่อสร้างโครงการ

หากการก่อสร้างโครงการล่าช้าไม่เป็นไปตามแผน อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของ BC ได้ อย่างไรก็ตาม BC ลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยบริษัทมีระบบการคัดเลือกผู้รับเหมาหลักซึ่งรับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จและผู้รับเหมารายย่อยสำหรับงานอื่นๆ เช่นงานระบบ งานตกแต่งภายใน ฯลฯ ที่มีความน่าเชื่อถือโดยเชิญมาประมูลงาน บริษัทคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีชื่อเสียง มีความน่าเชื่อถือ โดยพิจารณาควบคู่ไปกับราคาประมูล ระยะเวลาที่ผู้รับเหมาคาดว่าจะใช้ นอกจากนี้ ในทุกโครงการ BC ว่าจ้างวิศวกรควบคุมต้นทุน (Quantity Surveyor หรือ QS) ซึ่งมีชื่อเสียงระดับสากล ซึ่งในปัจจุบัน BC ใช้บริการหลายบริษัท เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบปริมาณและราคาตั้งแต่ขั้นต้นก่อนพัฒนาโครงการ ซึ่งรวมถึงการช่วยประเมินต้นทุนแบบก่อสร้างให้ตรงตามคุณสมบัติที่บริษัทต้องการ ไปจนถึงระหว่างทำการก่อสร้างในทุกระยะไปจนถึงกระทั่งปิดงาน ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถควบคุมคุณภาพและค่าใช้จ่ายให้เป็นไปตามแผนการลงทุนและงบประมาณได้

นอกจากการว่าจ้าง QS กลุ่มบริษัทฯ ยังว่าจ้างผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Construction หรือ CM) เพื่อควบคุมความคืบหน้าและคุณภาพงานก่อสร้างประจำโครงการอีกด้วย กลุ่มบริษัทฯ มีการดูแลติดตามความคืบหน้าในการก่อสร้างอย่างสม่ำเสมอ ฝ่ายพัฒนาและก่อสร้างโครงการจะเข้าไปตรวจงานและประชุมร่วมกับผู้รับเหมาหลักและผู้ควบคุมงาน (CM) ทุกสัปดาห์ เพื่อติดตามความคืบหน้าให้เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ โดยทุกเดือน CM จะนำส่งรายงานความคืบหน้าของการก่อสร้างอย่างเป็นทางการมายังฝ่ายพัฒนาและก่อสร้างโครงการ และรายงานทันทีหากพบเหตุที่อาจทำให้ล่าช้าหรือเหตุใดที่อาจทำให้การก่อสร้างไม่เป็นไปตามแผน นอกจากนี้ ฝ่ายพัฒนาและก่อสร้างโครงการจะมีการประชุมพูดคุยกับ QS ทุกสัปดาห์ และทุกเดือน QS จะมีการส่งรายงานสอบทานต้นทุนการก่อสร้างว่าสอดคล้องกับความคืบหน้าของโครงการมายังกลุ่มบริษัทฯ เพื่อติดตามความคืบหน้าให้เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้

3.1.3 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการในบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักจากการถือหุ้นไม่ถึง 75%

สำหรับบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจที่ BC ถือหุ้นในสัดส่วนไม่ถึง 75% นั้น BC อาจมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถดำเนินงานได้อย่างเบ็ดเสร็จเด็ดขาด ส่งผลให้ BC อาจไม่สามารถตอบรับโอกาสทางธุรกิจของบริษัทย่อยดังกล่าวได้อย่างทันเวลา อย่างไรก็ตาม ในสัญญาร่วมทุนและสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นได้มีข้อกำหนดให้ BC มีอำนาจในการเสนอซื้อกรรมกรส่วนใหญ่ มีอำนาจเบ็ดเสร็จในการตัดสินใจ (Absolute Control) และกำหนดให้ผู้ร่วมทุนส่วนใหญ่ต้องออกเสียงไปในทางเดียวกับ BC สำหรับโครงการในอนาคต กรณีบางโครงการที่ BC ไม่สามารถกำหนดในสัญญาร่วมทุนและสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นให้ BC มีอำนาจเบ็ดเสร็จข้างต้นได้ BC จะยังคงสัดส่วนการถือหุ้นที่ไม่ต่ำกว่า 25% เพื่อให้เอื้อต่อการคัดค้านมติการประชุมที่สำคัญตามกฎหมาย ทั้งนี้ ตลอดระยะเวลาดำเนินการที่ผ่านมา ผู้ร่วมลงทุนมีความไว้วางใจในการบริหารโครงการของ BC เป็นอย่างดี ทำให้ BC เชื่อมั่นว่า ถึงแม้ว่า BC จะไม่มีอำนาจเบ็ดเสร็จดังกล่าวข้างต้น แต่ BC ก็ยังคงสามารถบริหารจัดการให้เป็นไปอย่างราบรื่นและเป็นไปตามเป้าหมายได้ และตราบดที่ BC ดำเนินหน้าที่เป็นผู้จัดการโครงการ ความเสี่ยงดังกล่าวอยู่ในระดับที่ต่ำ

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงจากการผิดเงื่อนไขของสัญญากู้ยืมเงิน

ในการพัฒนาโครงการ บริษัทย่อยจะดำเนินการกู้ยืมโดยตรงจากสถาบันการเงิน โดยสัญญากู้ยืมเงินมีข้อกำหนดเกี่ยวกับการรักษาอัตราส่วนทางการเงิน ได้แก่ อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt-to-Equity Ratio) หรือ D/E อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อกำไรต่อดอกเบี้ยและภาษีเงินได้ (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization (EBITDA) หรือ (IBD/EBITDA)) อัตราส่วนการชำระหนี้ (Debt Service Coverage Ratio: DSCR) การดำรงส่วนของผู้ถือหุ้นให้มากกว่าศูนย์ เป็นต้น ซึ่งสถาบันการเงินจะพิจารณาข้อกำหนดดังกล่าวจากงบการเงินของบริษัทย่อยที่กู้ยืมเงิน เมื่อการก่อสร้างและเริ่มเปิดให้บริการและหรือขายโครงการแล้วเสร็จ บริษัทย่อยแต่ละแห่งจึงจะนำเงินที่ได้จากการขายไปชำระคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ดังนั้นในระยะเวลาที่ยังขายโครงการยังไม่เสร็จสิ้นจึงมีความเป็นไปได้ที่บริษัทย่อยจะมีอัตราส่วนทางการเงินไม่เป็นไปตามที่กำหนด การผิดเงื่อนไขดังกล่าวจะส่งผลให้บริษัทย่อยต้องชำระคืนเงินกู้ยืมทันทีซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทย่อยดังกล่าวได้

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีผลประกอบการต่อเนื่อง และมีความสามารถในการชำระหนี้และดอกเบี้ยจากธนาคารได้ตามกรอบเวลาที่ธนาคารกำหนด ที่ผ่านมามาตราการจึงมีการออกหนังสือผ่อนผันการผิดเงื่อนไขอัตราส่วนทางการเงินดังกล่าวให้กับกลุ่มบริษัท มาโดยตลอด ในอนาคตบริษัทคาดว่าจะมีความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าวลดลง โดยหากเป็นสัญญากู้ยืมเงินฉบับใหม่ๆ บริษัทสามารถเจรจากับสถาบันการเงินให้กำหนดเงื่อนไขการดำรงอัตราส่วนที่ผ่อนผันมากขึ้น

3.2.2 ความเสี่ยงจากการผิดเงื่อนไขของสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นหรือสัญญาร่วมทุน

ในสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นในโครงการต่างๆ หรือสัญญาร่วมทุนระบุเหตุแห่งการผิดนัด เช่น การละเมิดข้อตกลงในสัญญาและไม่สามารถแก้ไขได้ภายใน 30 วัน ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งตกอยู่ในภาวะล้มละลายหรือเลิกกิจการ ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งไม่สามารถให้ความร่วมมือในการขายการลงทุน เป็นต้น และหากเกิดเหตุขึ้นแล้วจะมีผลทำให้เกิดเหตุการณ์ผิดนัดชำระของผู้ลงทุน

3.2.3 ความเสี่ยงเรื่องการขาดสภาพคล่องทางการเงิน

ณ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มบริษัท มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงินรวมอยู่ในระดับสูง รวมถึงในบางโครงการมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่สูงกว่าที่สัญญาเงินกู้กำหนดไว้ ซึ่งอาจเป็นเหตุให้เกิดความเสี่ยงด้าน

สภาพคล่องทางการเงินได้ อย่างไรก็ตามลักษณะเงินกู้ยืมของบริษัทมีโครงสร้างแบ่งเป็นสองส่วน ได้แก่ เงินกู้ยืมผู้ร่วมทุน (ดังปรากฏในรายการ “เงินกู้ยืมจากกิจการอื่น” ตามงบการเงิน) และเงินกู้ยืมจากธนาคารสำหรับเงินกู้ยืมในการดำเนินโครงการ ซึ่งได้รับจากผู้ร่วมลงทุนจะไม่มีภาระทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยจนกว่าจะมีการขายโครงการออกไป สำหรับเงินกู้ยืมจากธนาคาร เนื่องจากธนาคารได้เข้าใจลักษณะโครงสร้างเงินกู้ของกลุ่มบริษัท กลุ่มบริษัทจึงได้รับหนังสือผ่อนผันการจากการที่อัตราส่วนดังกล่าวสูงกว่าที่สัญญาเงินกู้กำหนดจากธนาคาร

ทั้งนี้ ธนาคารและผู้ร่วมลงทุนเล็งเห็นถึงศักยภาพของกลุ่มบริษัท ในการดำเนินโครงการตามแผนธุรกิจ ทำให้กลุ่มบริษัท มีความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทั้งในรูปแบบของเงินกู้จากธนาคาร และหุ้นกู้จากนักลงทุนเฉพาะกลุ่ม

3.2.4 ความเสี่ยงจากเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ที่มีข้อกำหนดในการจ่ายเงินปันผล

สัญญาเงินกู้ยืมของบริษัทย่อยบางแห่งกำหนดข้อจำกัดในการจ่ายเงินปันผล เช่น สามารถจ่ายเงินปันผลได้หากไม่ทำให้เกิดสถานะผิดนัดชำระ สามารถดำรงอัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (DSCR) ตามที่กำหนดได้ เป็นต้น ข้อจำกัดในการจ่ายเงินปันผลไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทย่อยเนื่องจากบริษัทย่อยจะไม่จ่ายเงินปันผลจนกว่าจะมีการขายโครงการออกไป ซึ่งเมื่อบริษัทย่อยขายโครงการและชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยเรียบร้อยแล้ว ก็จะดำเนินการจ่ายเงินปันผลไปยัง BC ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท มีแผนที่จะพัฒนาโครงการเพื่อขายอย่างต่อเนื่อง โดยมีเป้าหมายที่จะขายโครงการให้ได้อย่างน้อยปีละ 1-2 โครงการ ซึ่งเมื่อขายโครงการได้และชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยเรียบร้อยแล้ว BC จะพิจารณาการจ่ายเงินปันผลหากมีกระแสเงินสดเหลือเพียงพอที่จะไม่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของ BC

3.2.5 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย

กลุ่มบริษัท มีต้นทุนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและกิจการอื่น ซึ่งกำหนดเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว หากมีการปรับอัตราดอกเบี้ยสูงขึ้นจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนเงินกู้ยืมที่สูงขึ้น ทำให้ความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัท ลดลง ทั้งนี้ ปัจจุบันธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ได้ประกาศอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่ 1.25% จากผลการประชุมคณะกรรมการนโยบายการเงิน ครั้งที่ 7/2562 และธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ในประเทศไทยได้ประกาศอัตราดอกเบี้ยกู้ยืมในระดับต่ำ สอดคล้องกับนโยบาย ธปท. เช่นกัน

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากกลุ่มบริษัท มีผลประกอบการต่อเนื่องและมีความสัมพันธ์อันดีกับสถาบันการเงินและผู้ร่วมลงทุน ทำให้กลุ่มบริษัท สามารถเจรจาได้อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าอัตรา MLR ประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลาได้ ดังนั้น ในปี 2563 คาดว่าอัตราดอกเบี้ยจะยังอยู่ในระดับใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยปี 2562

3.3 ความเสี่ยงอื่นๆ

3.3.1 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่า 50%

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนทั่วไปในครั้งนี ครบครบถ้วนทั้งการถือหุ้น 66.7% ซึ่งเป็นเปอร์เซ็นต์สัดส่วนการถือหุ้นที่มีนัยสำคัญ มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง สามารถควบคุมนโยบายและการบริหารงานใน BC ได้ รวมถึงสามารถควบคุมการอนุมัติมติประชุมผู้ถือหุ้นที่ต้องการเสียงส่วนใหญ่ได้ ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของ BC ที่กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของ BC อาจมีความเสี่ยงในการรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อถ่วงดุลและตรวจสอบเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอในที่ประชุมได้ อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาโครงสร้างการจัดการของ BC ซึ่งประกอบด้วย คณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการตรวจสอบแล้ว พบว่าโครงสร้างการบริหารจัดการได้มีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดต่างๆ ไว้อย่าง

ชัดเจนและโปร่งใส และมีการกำหนดมาตรการการทํารายเกี่ยวกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุมกิจการ รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ซึ่งบุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิในการออกเสียงในการอนุมัติรายการนั้นๆ รวมทั้งการจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบที่มีความอิสระเข้าร่วมพิจารณาและตัดสินใจ เพื่อความโปร่งใสและเพื่อสร้างความมั่นใจให้ผู้ถือหุ้นว่าโครงสร้างการจัดการของ BC มีการถ่วงดุลอำนาจและมีการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 สินทรัพย์ถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของ BC มีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมตามที่ปรากฏในงบแสดงฐานะทางการเงินรวมของ BC โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ลักษณะของทรัพย์สินถาวรที่บริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 สินทรัพย์ถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของ BC มีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมตามที่ปรากฏในงบแสดงฐานะทางการเงินรวมของ BC โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

4.1 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

รายการ	มูลค่าสุทธิทางบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
งบการเงินรวม			
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	1,596.2	เป็นเจ้าของ	ติดภาระค้ำประกันเงินกู้ยืม ธนาคาร มูลค่าตามบัญชี 2,629 ล้านบาท
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	935.8	เป็นเจ้าของ	
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	123.4	เป็นเจ้าของ	
ยานพาหนะ	8.5	เป็นเจ้าของ	ติดภาระสัญญาเช่าการเงิน มูลค่าตามบัญชี 8.1 ล้านบาท
อุปกรณ์	13.8	เป็นเจ้าของ	ไม่มีภาระผูกพัน
เครื่องตกแต่งติดตั้งและอุปกรณ์ ดำเนินงาน	134.1	เป็นเจ้าของ	ติดภาระสัญญาเช่าการเงิน มูลค่าตามบัญชี 4.8 ล้านบาท
รวมทั้งหมด	2,811.8		

4.1.1 ที่ดิน

รายละเอียด สินทรัพย์	ชื่อ บริษัท	สถานที่ตั้ง	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ชื่อ โครงการ	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	ภาระ ผูกพัน
ที่ดินที่ตั้ง โครงการ	BSA	ตำบลคลองตัน อำเภอคลองเตย จังหวัดกรุงเทพฯ	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	Oakwood 24	437.2	ติดจำนอง กับสถาบัน การเงิน
ที่ดินที่ตั้ง โครงการ	BPTS3		เจ้าของ กรรมสิทธิ์	OWJH Phuket	92.3	

รายละเอียด สินทรัพย์	ชื่อ บริษัท	สถานที่ตั้ง	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ชื่อ โครงการ	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	ภาระ ผูกพัน
		ตำบลป่าตอง อำเภอกระบี่ จังหวัดภูเก็ต				ติดจำนอง กับสถาบัน การเงิน
ที่ดินที่ตั้ง โครงการ	BPK2	ตำบลป่าตอง อำเภอกระบี่ จังหวัดภูเก็ต	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	Villa 1	19.7	-
ที่ดินที่ตั้ง โครงการ	BPK3	ตำบลป่าตอง อำเภอกระบี่ จังหวัดภูเก็ต	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	Villa 2	18.6	-
ที่ดินที่ตั้ง โครงการ	BMT2	ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	OWJH Pattaya	40.4	ติดจำนอง กับสถาบัน การเงิน
ที่ดินที่ตั้ง โครงการ	BCMN1	ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัด เชียงใหม่	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	Novotel Chiang Mai Nimman JH	135.8	ติดจำนอง กับสถาบัน การเงิน
ที่ดินที่ตั้ง โครงการ	BCMN2	ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัด เชียงใหม่	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	Nimman 2	79.1	ติดจำนอง กับสถาบัน การเงิน
ที่ดินที่ตั้ง โครงการ	BCMN3	ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัด เชียงใหม่	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	Nimman 3	163.8	ติดจำนอง กับสถาบัน การเงิน
ที่ดินที่ตั้ง โครงการ	BBS16- 2	แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	Sukhumvit 16-2	93.0	ติดจำนอง กับสถาบัน การเงิน
ที่ดินที่ตั้ง โครงการ	BKML1	แขวงกมลา เขต กระบี่ ภูเก็ต	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	กมลา 1	63.6	ติดจำนอง กับสถาบัน การเงิน

รายละเอียดสินทรัพย์	ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ชื่อโครงการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดินที่ตั้งโครงการ	BKML2	แขวงกมลา เขต กระทุ่ม ภูเก็ต	เจ้าของกรรมสิทธิ์	กมลา 2	79.0	ติดจำนองกับสถาบันการเงิน
ที่ดินที่ตั้งโครงการ	BBS36	แขวงคลองตัน เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร	เจ้าของกรรมสิทธิ์	Sukhumvit 36	373.8	ติดจำนองกับสถาบันการเงิน
รวมมูลค่าที่ดิน					1,596.2	

4.1.2 อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร

รายละเอียดสินทรัพย์	ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)
อาคารโรงแรมไอศูว์ดเรสซิเดนซ์ สุขุมวิท 24	BSA	แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	เจ้าของกรรมสิทธิ์	190.5
อาคารโรงแรมไอศูว์ด ไฮเทล เจอร์นีฮิลล์ ภูเก็ต	BPTS3	ตำบลป่าตอง อำเภอกระทุ่ม จังหวัดภูเก็ต	เจ้าของกรรมสิทธิ์	302.5
อาคารวิลล่า 1	BPK2	ตำบลป่าตอง อำเภอกระทุ่ม จังหวัดภูเก็ต	เจ้าของกรรมสิทธิ์	13.9
อาคารวิลล่า 2	BPK3	ตำบลป่าตอง อำเภอกระทุ่ม จังหวัดภูเก็ต	เจ้าของกรรมสิทธิ์	13.3
อาคารโรงแรมไอศูว์ด ไฮเทล เจอร์นีฮิลล์ พัทยา	BMT2	ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี	เจ้าของกรรมสิทธิ์	91.6
อาคารโรงแรมโนโวเทล เชียงใหม่ นิรมาน เจอร์นีฮิลล์	BCMN1	ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่	เจ้าของกรรมสิทธิ์	324.0
รวมมูลค่าอาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร				935.8

4.1.3 สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง

รายละเอียดสินทรัพย์	ชื่อ บริษัท	สถานที่ตั้ง	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)
ขยายพื้นที่สำนักงานบุญรอด คอร์ปอเรชั่น	BC	แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	0.2
อาคารโรงแรมโนโวเทล เชียงใหม่ นิมมาน เจอร์นี ฮับ	BCMN1	ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	0.1
อาคารโรงแรมนิมมาน ทู	BCMN2	ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	9.9
อาคารโรงแรมนิมมาน ทรี	BCMN3	ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	8.1
ค่าออกแบบโครงการ สุขุมวิท 16-2	BBS16- 2	แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	44.4
ค่าออกแบบโครงการ สุขุมวิท 36	BBS36	แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	21.7
โครงการกมลา 1	BKML1	แขวงกมลา เขตกระทุ่ม ภูเก็ต	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	21.6
โครงการกมลา 2	BKML2	แขวงกมลา เขตกระทุ่ม ภูเก็ต	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	17.4
รวมมูลค่าสินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง				123.4

4.1.4 ค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า

BPKN3 ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินมีกำหนด 30 ปี มีรายละเอียด ดังนี้

โครงการ	ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง	โฉนด เลขที่	พื้นที่ (ตร.ว.)	ลักษณะ กรรมสิ ทธิ์	วัตถุประสงค์ การถือ ครอง	มูลค่า ตาม บัญชี (ล้าน บาท)
Summer Point	BPKN3	ตำบลพระโขนง ฝั่งเหนือ อำเภอพระโขนง จังหวัดกรุงเทพฯ	4075	595	ผู้เช่า ระยะ ยาว 30 ปี	เพื่อพัฒนา โครงการ ในอนาคต	106.4

โครงการ	ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง	โฉนดเลขที่	พื้นที่ (ตร.ว.)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	วัตถุประสงค์การถือครอง	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)
รวมมูลค่าค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า							106.4

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

5.1 คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 BC และกลุ่มบริษัทไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมายใดที่อาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของ BC และกลุ่มบริษัทเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562

5.2 คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 BC ไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมายใดที่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญเชิงลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

5.3 คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 BC ไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมายใดอันเกิดจากการประกอบธุรกิจของบริษัท

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท:	บริษัท บูติก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) BOUTIQUE CORPORATION PUBLIC COMPANY LIMITED
ชื่อย่อหลักทรัพย์:	BC
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่:	170/67 อาคารไอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่:	0107559000249
โทรศัพท์:	02-620-8777
โทรสาร:	02-620-8778
ทุนจดทะเบียน:	507,000,000 (ห้าร้อยเจ็ดล้านบาท)
ทุนชำระแล้ว:	507,000,000 (ห้าร้อยเจ็ดล้านบาท)
เว็บไซต์:	https://www.boutiquecorporation.com
ประเภทธุรกิจ:	ธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายและลงทุนในธุรกิจอื่น
รอบปีบัญชี:	31 ธันวาคม

6.2 ข้อมูลนิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562)

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้นลงทุน/ (ร้อยละ)
บริษัทย่อย - Subsidiaries								
1) บริษัท บูติก กรุ๊ป จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	25,000,000 บาท	สามัญ	250,000	100 บาท	25,000,000 บาท	127,495	51.00
2) บริษัท บูติก เซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์ส จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรมและเซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์	138,000,000 บาท	สามัญ	1,380,000	100 บาท	138,000,000 บาท	1,379,995	100.00
3) บริษัท บูติก รีเทล โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	สามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	64	64.00
4) บริษัท บูติก พีเอส3 โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	สามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	52	52.00

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้นลงทุน/ (ร้อยละ)
5) บริษัท บุติก อีโค โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	สามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	50	50.00
6) บริษัท บุติก ภูเก็ต แลนด์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	สามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	98	98.00
7) บริษัท บุติก พีเคเอ็น ทรี จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	100,000 บาท	สามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	13,598	68.00
8) บริษัท บุติก พีเคเอ็นเอส จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	100,000 บาท	สามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	13,198	66.00

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้นลงทุน/ (ร้อยละ)
9) บริษัท บูติก นิมมาน โฮลดิ้งส์ วัน จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	400,000 บาท	สามัญ	80,000	5 บาท	400,000 บาท	79,997	100.00
10) บริษัท บูติก แบงค็อก สุขุมวิท 16-2 โฮลดิ้งส์ 1 จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	102,600,000 บาท	หุ้นบุริมสิทธิ ประเภท ก, หุ้นบุริมสิทธิ ประเภท ข,สามัญ	20,520,000	5 บาท	74,440,000 บาท	10,465,198	50.99
11) บริษัท บูติก แบงค็อก สุขุมวิท 36 โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	135,000,000 บาท	สามัญ	27,000,000	5 บาท	135,000,000 บาท	19,709,997	72.99
12) บริษัท บูติก กมลา โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	500,000 บาท	สามัญ	100,000	5 บาท	500,000 บาท	74,997	74.99

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้นลงทุน/(ร้อยละ)
13) บูติก อินเตอร์เนชั่นเนล โฮลดิ้งส์ แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอชิส ฟิดูเชียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอชิส, 26 ไชเบอร์ซิดี, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 บาท	หุ้นสามัญ	1	100 บาท	100 บาท	1	100.00
14) สแควร์รูท ภูเก็ต อินเวสเมนต์ แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอชิส ฟิดูเชียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอชิส, 26 ไชเบอร์ซิดี, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	100	100.00
15) คาลาเรน แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอชิส ฟิดูเชียร์ (เซเชลส์) แอลทีดี, เฟฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	100,000 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	65	65.00
16) เซียงใหม่ โฮลดิ้งส์ มอริเชียส 2 ลิมิเตด (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอชิส ฟิดูเชียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอชิส, 26 ไชเบอร์ซิดี, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	270,000 บาท	หุ้นสามัญ	270,000	1 บาท	270,000 บาท	270,000	100.00
17) เซียงใหม่ โฮลดิ้งส์ มอริเชียส 1 ลิมิเตด (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอชิส ฟิดูเชียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอชิส, 26 ไชเบอร์ซิดี, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	267,000 บาท	หุ้นสามัญ กลุ่มเอ	267,000,000	1 บาท	267,000,000 บาท	69,420,000	26.00
บริษัทย่อยทางอ้อม - Indirect Subsidiaries								
1) บริษัท บูติก รีเทล พีเคเอ็น โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัทโฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	สามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	N/A	62.72

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้นลงทุน/ (ร้อยละ)
2) บริษัท บูติก เอ็มที โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	สามัญ	1,000	10 บาท	10,000 บาท	N/A	61.46
3) บริษัท บูติก พีเอส3 จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	สามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	N/A	35.10
4) บริษัท บูติก ปาตอง สาย3 โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	สามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	N/A	35.10
5) บริษัท บูติก ปาตอง สาย3 จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	100,000,000 บาท	สามัญ	1,000,000	100 บาท	100,000,000 บาท	N/A	32.10

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้นลงทุน/ (ร้อยละ)
6) บริษัท บูติก อีโค โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	สามัญ	1,000	10 บาท	10,000 บาท	N/A	49.90
7) บริษัท บูติก มิด เทียร์ 2 จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	50,000,000 บาท	สามัญ	5,000,000	10 บาท	50,000,000 บาท	N/A	51.00
8) บริษัท บูติก ภูเก็ต โฮลดิ้งส์ ทรี จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	สามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	N/A	65.00
9) บริษัท บูติก ภูเก็ต โฮลดิ้งส์ ฟู จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	สามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	N/A	33.15

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้นลงทุน/ (ร้อยละ)
10) บริษัท บุติก ภูเก็ต โฮเทลลิงค์ วัน จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮเทลลิงค์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	สามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	N/A	21.55
11) บริษัท บุติก ภูเก็ต โฮเทลลิงค์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮเทลลิงค์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	สามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	N/A	21.55
12) บริษัท บุติก ภูเก็ต จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	การซื้อขาย อสังหาริมทรัพย์ที่เป็น ของตนเองที่ไม่ใช่เพื่อ เป็นที่พักอาศัย	10,000 บาท	สามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	N/A	21.55
13) บริษัท บุติก ภูเก็ต หู จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	การซื้อขาย อสังหาริมทรัพย์ที่เป็น ของตนเองที่ไม่ใช่เพื่อ เป็นที่พักอาศัย	2,000,000 บาท	สามัญ	20,000	100 บาท	2,000,000 บาท	N/A	21.55

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้นลงทุน/ (ร้อยละ)
14) บริษัท บูติก ภูเก็ต ทรี จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	การซื้อขายและ อสังหาริมทรัพย์ที่เป็น ของตนเองที่ไม่ใช่เพื่อ เป็นที่พักอาศัย	2,000,000 บาท	สามัญ	20,000	100 บาท	2,000,000 บาท	N/A	21.55
15) บริษัท บูติก พีเคเอ็น ภูเก็ต จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	100,000 บาท	สามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	N/A	44.86
16) บริษัท บูติก พีเคเอ็น วัน จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	100,000 บาท	สามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	N/A	26.01
17) บริษัท บูติก พีเคเอ็น จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	100,000 บาท	สามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	N/A	26.00

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้นลงทุน/(ร้อยละ)
18) บริษัท บุติก พระโขนง วัน จำกัด (ขาย) สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 32/24 อาคารชิน-ไทย ทาวเวอร์ ชั้น 3 ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์: 02 260 1181, โทรสาร: 02 260 1182	การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่นที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย	30,000,000 บาท	สามัญ	6,000,000	5 บาท	30,000,000 บาท	-	-
19) บริษัท บุติก พระโขนง ทู จำกัด (ขาย) สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 32/24 อาคารชิน-ไทย ทาวเวอร์ ชั้น 3 ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์: 02 260 1181, โทรสาร: 02 260 1182	การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่นที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย	30,000,000 บาท	สามัญ	6,000,000	5 บาท	30,000,000 บาท	-	-
20) บริษัท บุติก พีเคเอ็นเอส วัน จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก	100,000 บาท	สามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	N/A	38.26
21) บริษัท บุติก พีเคเอ็นเอส จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก	100,000 บาท	สามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	N/A	38.26

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้นลงทุน/(ร้อยละ)
22) บริษัท บูติก พระโขนง ทรี จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่นที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย	51,000,000 บาท	สามัญ	10,200,000	5 บาท	51,000,000 บาท	N/A	38.25
23) บริษัท บูติก เชียงใหม่ นิมมาน วัน จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	221,520,000 บาท	สามัญ	44,304,000	5 บาท	221,520,000 บาท	N/A	26.00
24) บริษัท บูติก เชียงใหม่ นิมมาน ทู จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	98,425,000 บาท	สามัญ	19,685,000	5 บาท	98,425,000 บาท	N/A	63.00
25) บริษัท บูติก เชียงใหม่ นิมมาน ทรี จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	133,200,000 บาท	สามัญ	26,640,000	5 บาท	60,900,000 บาท	N/A	99.97

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้นลงทุน/ (ร้อยละ)
26) บริษัท บูติก นิมมาน โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	ลงทุนในบริษัทอื่น	300,000 บาท	สามัญ	60,000	5 บาท	300,000 บาท	N/A	99.98
27) บริษัท บูติก แบงค็อก สุขุมวิท 16-2 โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	ลงทุนในบริษัทอื่น	101,600,000 บาท	สามัญ	20,320,000	5 บาท	73,440,000 บาท	N/A	50.98
28) บริษัท บูติก แบงค็อก สุขุมวิท 16-2 จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	100,600,000 บาท	สามัญ	20,120,000	5 บาท	72,440,000 บาท	N/A	50.97
29) บริษัท บูติก แบงค็อก สุขุมวิท 36 จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	201,250,000 บาท	สามัญ	40,250,000	5 บาท	132,520,000 บาท	N/A	79.21

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้นลงทุน/(ร้อยละ)
30) บริษัท บูติก กมลา 1 จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	162,946,205 บาท	สามัญ	30,056,352	5 บาท	87,800,015 บาท	N/A	66.30
31) บริษัท บูติก กมลา 2 จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	186,748,695 บาท	สามัญ	33,883,648	5 บาท	88,200,015 บาท	N/A	66.30
32) บีที ภูเก็ต โฮลดิ้งส์ 3 แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิวดูเอียร์รี (เซเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	65.00
33) บีที ภูเก็ต โฮลดิ้งส์ 2 แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิวดูเอียร์รี (เซเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	33.15
34) บีที ภูเก็ต โฮลดิ้งส์ 1 แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิวดูเอียร์รี (เซเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	21.55
35) บีที ภูเก็ต โฮลดิ้งส์ แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอซิส ฟิวดูเอียร์รี แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอซิส, 26 ไชเบอร์รี่, เอเบอนู 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	21.55

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้นลงทุน/(ร้อยละ)
36) บีที ภูเก็ต แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอชดี ฟิวดูเอียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอชดี, 26 ไชเบอร์ชิตส์, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	21.55
37) บีที ทีเคเอ็น โฮลดิ้งส์ ทรี ลิมิเตด (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอชดี ฟิวดูเอียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอชดี, 26 ไชเบอร์ชิตส์, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	68.00
38) บีที ทีเคเอ็น โฮลดิ้งส์ ฟู ลิมิเตด (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอชดี ฟิวดูเอียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอชดี, 26 ไชเบอร์ชิตส์, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	44.88
39) บีที ทีเคเอ็น โฮลดิ้งส์ วัน ลิมิเตด (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอชดี ฟิวดูเอียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอชดี, 26 ไชเบอร์ชิตส์, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	26.03
40) บีที ทีเคเอ็น โฮลดิ้งส์ ลิมิเตด (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอชดี ฟิวดูเอียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอชดี, 26 ไชเบอร์ชิตส์, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	26.03
41) มิด เทียร์ โฮลดิ้งส์ มอริเชียส แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอชดี ฟิวดูเอียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอชดี, 26 ไชเบอร์ชิตส์, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	51.00
42) เซียงใหม่ โฮลดิ้งส์ มอริเชียส ลิมิเตด (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอชดี ฟิวดูเอียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอชดี, 26 ไชเบอร์ชิตส์, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	265,500,000 บาท	หุ้นสามัญ	265,500,000	1 บาท	265,500,000 บาท	N/A	26.00

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้นลงทุน/ (ร้อยละ)
43) ทีเอส3 โฮลดิ้งส์ มอริเชียส ลิมิเตด (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอซิส ฟิวดูเอียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอซิส, 26 ไชเบอร์รี่ดี, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	175,000 บาท	หุ้นสามัญ กลุ่มบี	175,500	1 บาท	175,500 บาท	N/A	35.10
44) ปาดอง โฮเทล พิกัส แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐสิงคโปร์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : 1 ถนนโคดแมน #05-06เอ เดอะ อเดลฟี สิงคโปร์ (179803)	บริษัทโฮลดิ้งส์	3,000 เหรียญสิงคโปร์	หุ้นสามัญ	3,000	1 เหรียญสิงคโปร์	2,076 เหรียญสิงคโปร์	N/A	35.10
45) บูทิค ออฟฟเวอร์ โฮลดิ้งส์ ลิมิเตด (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิวดูเอียร์ (เซเชลส์) แอลทีดี, เฟฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	150,000,000 บาท	กลุ่ม เอ และ กลุ่ม บี	106,394,000	1 บาท	106,394,000 บาท	N/A	63.00
46) นิมมาน 2 โฮลดิ้งส์ มอริเชียส ลิมิเตด (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เดอะ เอซิส ฟิวดูเอียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอซิส, 26 ไชเบอร์รี่ดี, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	105,894,000 บาท	หุ้นสามัญ	105,894,000	1 บาท	105,894,000 บาท	N/A	63.00
47) บูทิค โอเวอร์ซีส์ โฮลดิ้งส์ พู แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิวดูเอียร์ (เซเชลส์) แอลทีดี, เฟฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	1,000,000,000 บาท	หุ้นสามัญ กลุ่ม เอ และ กลุ่ม บี	64,972,000	1 บาท	65,850,000 บาท	N/A	100.00 กลุ่ม เอ 66.30 กลุ่ม บี
48) บูทิค โอเวอร์ซีส์ โฮลดิ้งส์ วัน แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิวดูเอียร์ (เซเชลส์) แอลทีดี, เฟฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	1,000,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	87,800,000	1 บาท	87,800,000 บาท	N/A	66.30
49) บูทิค โอเวอร์ซีส์ โฮลดิ้งส์ ไฟร์ แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิวดูเอียร์ (เซเชลส์) แอลทีดี, เฟฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	1,000,000,000 บาท	หุ้นสามัญ กลุ่ม เอ และ กลุ่ม บี	65,268,000	1 บาท	65,268,000 บาท	N/A	100.00 กลุ่ม เอ 66.30 กลุ่ม บี

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้นลงทุน/ (ร้อยละ)
50) บูทิค โอเวอร์ซีส์ โฮลดิ้งส์ ทรี แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเชเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิดูเชียรี (เชเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเชเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	1,000,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	88,200,000	1 บาท	88,200,000 บาท	N/A	66.30
51) บูทิค โอเวอร์ซีส์ โฮลดิ้งส์ ซิก แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเชเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิดูเชียรี (เชเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเชเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	1,000,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	132,639,985	1 บาท	132,639,985 บาท	N/A	79.21
52) บูทิค โอเวอร์ซีส์ โฮลดิ้งส์ ไฟว์ แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเชเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิดูเชียรี (เชเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเชเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	1,000,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	132,569,985	1 บาท	132,569,985 บาท	N/A	79.21
53) บีที พีเคเอ็นเอส ทู โฮลดิ้งส์ ลิมิเตด (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเชเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิดูเชียรี (เชเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเชเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	200,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	100	1 บาท	N/A	N/A	100.00
54) บีที พีเคเอ็นเอส วัน โฮลดิ้งส์ ลิมิเตด (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเชเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิดูเชียรี (เชเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเชเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	200,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	100	1 บาท	N/A	N/A	100.00
55) บีที พีเคเอ็นเอส โฮลดิ้งส์ ลิมิเตด (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเชเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิดูเชียรี (เชเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเชเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	200,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	100	1 บาท	N/A	N/A	100.00
56) ไซนิส แพนด้า แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เดอะ เอซิส ฟิดูเชียรี แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอซิส, 26 ไชเบอร์ซิตี, เอเบอนู 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	3,295.06 บาท	หุ้นสามัญ	100	32.9506 บาท	3,295.06 บาท	N/A	65.00

6.2.1 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิง

ที่ปรึกษาทางการเงิน: บริษัท ที่ปรึกษา เอเชีย พลัส จำกัด สำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 175 อาคารสารคดี ทาวเวอร์ ชั้น 11/1 ถนน
สาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120

ชื่อผู้สอบบัญชี (รอบบัญชี 31 ธันวาคม 2562): นายวีระชัย รัตนจรัสกุล - บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
สำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 1 อาคารเอ็มไพร์ ทาวเวอร์ ชั้น 50 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ 02-677-2000

ผู้รับผิดชอบสูงสุดในสายงานบัญชีและการเงิน: นางสาว ญญา ฮวดสุนทร 02-620-8710