

## ส่วนที่ 1

## การประกอบธุรกิจ

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

## 1.1. วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

## 1.1.1. วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำด้านการลงทุนที่ตอบโจทย์และเป็นนวัตกรรมใหม่อย่างยั่งยืน

## 1.1.2. พันธกิจ

บริษัทฯ มุ่งมั่นในการสร้างแพลตฟอร์มทางธุรกิจที่หลากหลายและยั่งยืนจากการลงทุนและการตอบโจทย์ในธุรกิจหลักของบริษัทฯ ซึ่งรวมไปถึงธุรกิจโรงแรมและการบริการ สุขภาพ อสังหาริมทรัพย์ ภายใต้โครงสร้างการลงทุนในหุ้นของบริษัทนอกตลาดหลักทรัพย์ (Private Equity)

## 1.1.3. เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ (adjust to reflect the new Mission Statements)

(1) เพื่อสร้างทางเลือกในการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์รูปแบบใหม่ บริษัท บูติก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (รวมเรียกว่า “กลุ่มบริษัทฯ”) จะเริ่มดำเนินการตั้งแต่การออกแบบ พัฒนา บริหารและขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ ทั้งในรูปแบบของโรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า ศูนย์การค้า หรืออาคารสำนักงานให้เช่า ที่มีศักยภาพให้แก่ผู้ร่วมลงทุนที่เป็นกลุ่มสถาบัน นักลงทุนรายใหญ่ กลุ่มบริษัทของครอบครัวที่มีเงินลงทุนและต้องการร่วมลงทุน ภายใต้เงื่อนไขทางการค้า การเจรจา การดำเนินการทางกฎหมายและการปฏิบัติตามสิ่งแวดล้อมที่ดีที่สุด การสร้างโอกาสทางการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ตั้งแต่เริ่มพัฒนาและ/หรือ โครงการที่มีอยู่เดิม และพัฒนาอย่างต่อเนื่องไปสู่ขั้นตอนสุดท้ายเมื่อโครงการก่อสร้างเสร็จ พร้อมให้บริการและมีกระแสเงินสดอย่างต่อเนื่อง

(2) บริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างทางเลือกลงทุนในประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่ทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดในที่ดินนั้นๆ เพื่อให้เกิดผลตอบแทนสูงสุดและสามารถสร้างกระแสเงินสดต่อเนื่อง เมื่อพัฒนาโครงการเสร็จแล้ว บริษัทฯ จะจำหน่ายโครงการอสังหาริมทรัพย์ออกไปแก่ผู้ซื้อโครงการที่ต้องการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แต่ไม่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการด้วยตนเอง และ/หรือ ไม่ต้องการรับความเสี่ยงในการพัฒนาโครงการ

(3) บริษัทฯ จะนำเงินกำไรจากการขายโครงการที่ได้รับมาต่อยอด โดยลงทุนพัฒนาโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างผลตอบแทนจากการขายในระดับที่ไม่ต่ำกว่าที่กำหนดไว้ และจ่ายเป็นเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นของ บริษัทฯ

## 1.1.4. กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

(1) **กลยุทธ์ในการเลือกทำเลที่ดี**

บริษัทฯ จะเลือกพัฒนาโครงการในทำเลที่เป็นจุดยุทธศาสตร์สำคัญ ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตของตลาดการท่องเที่ยว และ/หรือ ทำเลที่มีแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของมูลค่าที่ดินและมูลค่าของสินทรัพย์ที่สร้างในอนาคต เช่น กรุงเทพฯ ชั้นใน โดยเฉพาะย่านสุขุมวิท เชียงใหม่ เกาะสมุย กระบี่ และเมืองในพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออก รวมถึงพัทยา เป็นต้น

(2) **กลยุทธ์ในการร่วมลงทุน**

บริษัทฯ เปิดโอกาสให้ผู้ร่วมลงทุนหนึ่งรายหรือหลายรายสามารถเข้ามาร่วมลงทุนได้มากถึงร้อยละ 74 โดย บริษัทฯ จะนำเสนอทางเลือกในการร่วมลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์แก่ผู้ร่วมลงทุน ซึ่งทางเลือกดังกล่าว บริษัทฯ เป็นผู้ศึกษาโครงการ จัดหาที่ดิน ตรวจสอบข้อมูลทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน ประเมินความเป็นไปได้และความคุ้มค่าของโครงการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ร่วมลงทุนในธุรกิจอื่นๆ เช่น การวิจัย การพัฒนาและปลูกแปรรูปและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากกล้วยขงและกล้วยาแผนไทยเพื่อสุขภาพ ซึ่งเป็นกลยุทธ์ในการกระจายความเสี่ยงของบริษัทฯ

(3) **กลยุทธ์ในการเลือกผู้บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสม**

บริษัทฯ จะทำการคัดเลือกผู้บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสมอย่างเป็นระบบ ตลอดกระบวนการทางธุรกิจโดยวิธีการวิเคราะห์ภายในของบริษัทฯ ที่ผ่านการพิสูจน์แล้ว รวมถึงความเชี่ยวชาญด้านการจัดการ การเลือกแบรนด์ที่มีชื่อเสียงในแต่ละประเภทอสังหาริมทรัพย์นั้นๆ เข้ามาบริหารถือเป็นอีกวิธีที่ช่วยสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า ทั้งนี้บริษัทฯ จะพิจารณาจากผลงานในอดีตที่ผ่านมาเป็นสำคัญ

(4) **กลยุทธ์ในการทำให้สินทรัพย์เป็นที่ต้องการของผู้ซื้อโครงการ**

การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในรูปแบบสร้าง-ดำเนินงาน-ขาย ส่งผลให้โครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ เป็นที่ต้องการของผู้ซื้อโครงการทั้งในประเทศและต่างประเทศ เนื่องจากผู้ซื้อโครงการสามารถเข้าดำเนินงานได้เลยโดยไม่ต้องรับความเสี่ยงในการขอใบอนุญาตและความเสี่ยงในการก่อสร้าง ซึ่งต้องใช้ทักษะและประสบการณ์ในการควบคุมดูแลให้ต้นทุนและระยะเวลาการก่อสร้างเป็นไปตามกำหนดที่วางไว้ ส่งผลให้โครงการของกลุ่มบริษัทฯ เป็นที่ต้องการในตลาด

(5) **กลยุทธ์การเพิ่มอัตราผลตอบแทน**

การดำเนินธุรกิจในรูปแบบสร้าง-ดำเนินงาน-ขาย (Build-Operate-Sale) ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถนำเงินที่ได้รับจากการจำหน่ายโครงการไปพัฒนาโครงการใหม่ได้ในระยะเวลาอันสั้นเมื่อเทียบกับการดำเนินงานโครงการโดยทั่วไป ซึ่งต้องใช้ระยะเวลานานในการสะสมกระแสเงินสดให้เพียงพอต่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่ๆ ส่งผลให้อัตราผลตอบแทนที่ได้จากการ

ดำเนินธุรกิจแบบ สร้าง-ดำเนินงาน-ขาย นั้นอยู่ในระดับที่สูงกว่าอัตราผลตอบแทนจากการดำเนินงานโครงการโดยทั่วไป

(6) **กลยุทธ์ในการพัฒนาแบรนด์ของ บริษัทฯ เอง**

นอกจากบริษัทฯ จะใช้แบรนด์ที่เป็นที่รู้จักในระดับสากลแล้ว บริษัทฯ ได้พัฒนาแบรนด์ของตนเอง ซึ่งได้แก่ แบรนด์ เจอร์นี่ฮับ ฮับ (Journey Hub) และโจโน (Jono) สำหรับโรงแรมแนวไลฟ์สไตล์ที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นนักเดินทางที่เป็นนักท่องเที่ยวอิสระที่ชื่นชอบการเดินทางแบบประหยัดแต่คุ้มค่า โดยบริษัทฯ จะบริหารจัดการโครงการที่ใช้แบรนด์ดังกล่าวด้วยทีมงานที่มีประสบการณ์ของบริษัทฯ เอง

1.2. **การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ**

คุณประจักษ์ วัชรกุล มีความสนใจในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และเริ่มธุรกิจในปี 2547 และได้ซื้อที่ดินในซอยสุขุมวิท 16 ซึ่งได้พัฒนาเป็นโครงการเซอวิสอพาร์ทเมนต์ ชิธาดีนส์ 16 และในเวลาต่อมาช่วงปี 2547 – 2549 ได้พัฒนาโครงการโรงแรมไอศูว์ต เรสซิเดนส์ สุขุมวิท 24 และโครงการชิธาดีนส์อีก 3 โครงการ

บริษัทฯ ก่อตั้งเมื่อวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2550 โดยคุณประจักษ์ วัชรกุล เพื่อประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบสร้าง-ดำเนินงาน-ขาย (Build-Operate-Sale หรือ BOS) ประเภทโรงแรม เซอวิสอพาร์ทเมนต์ ศูนย์การค้า และอาคารสำนักงานให้เช่า เมื่อกลุ่มครอบครัวตัดสินใจที่จะนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จึงได้มีการปรับโครงสร้างบริษัทฯ ในปี 2558

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
2558	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ ดำเนินการปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ ด้วยการเข้าซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อยและกิจการการร่วมค้าภายใต้การควบคุมเดียวกันของกลุ่มผู้ถือหุ้น โดยการปรับโครงสร้างของกลุ่มบริษัทฯ แล้วเสร็จเมื่อ 16 กันยายน 2558</li> <li>ในเดือนสิงหาคม 2558 บริษัทฯ ได้ทำสัญญากับบริษัท บี แอสเซ็ท แมเนจเม้นท์ จำกัด (เดิมชื่อบริษัท บูติค แอสเซ็ท แมเนจเม้นท์ จำกัด) หรือ (“BAM”) ซึ่งประกอบธุรกิจบริหารจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์และเป็นกิจการที่เกี่ยวข้องกันที่มีผู้ถือหุ้นใหญ่ร่วมกัน คือครอบครัวทักทาล เพื่อรับโอนพนักงานและรับโอนสัญญาบริหารจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ดำเนินการโดย BAM รวมถึงสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการดำเนินงาน โดยบริษัทฯ เข้าดำเนินการตามสัญญาบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์แทน BAM ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2558</li> <li>ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ 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</li> <li>เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ จำหน่ายโครงการโรงแรมโอไฮ พัทยา โดยเป็นการจำหน่ายหุ้นให้แก่ผู้ซื้อโครงการซึ่งเป็นบุคคลภายนอก</li> </ul>
2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>กลุ่มบริษัทฯ เปิดให้บริการโรงแรมไฮแอท เฟลส ภูเก็ต ป่าตอง</li> <li>ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของ บริษัทฯ ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 17 พฤษภาคม 2559 มีมติอนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็น 1 บาท โดยมีผลให้จำนวนหุ้นที่จดทะเบียนและชำระแล้วเพิ่มจากจำนวน 3,400,000 หุ้น เป็น จำนวน 340,000,000 หุ้น</li> <li>วันที่ 27 พฤษภาคม 2559 บริษัทฯ ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท บูติค คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)</li> <li>กลุ่มบริษัทฯ เริ่มก่อสร้างและพัฒนาโครงการมิกซ์ยูส ศูนย์การค้าซัมเมอร์ฮิลล์และอาคารสำนักงานให้เช่าซัมเมอร์ฮิลล์</li> </ul>
2560	<ul style="list-style-type: none"> <li>กลุ่มบริษัทฯ เริ่มก่อสร้างและพัฒนาโครงการโรงแรมนิมมาน 1 ถนนห้วยแก้ว จังหวัดเชียงใหม่</li> <li>ในเดือนกุมภาพันธ์ กลุ่มบริษัทฯ ได้จำหน่ายโครงการศูนย์การค้า เรนฮิลล์ สุขุมวิท 47 ให้แก่ผู้ซื้อโครงการซึ่งเป็นบุคคลภายนอก</li> <li>ในเดือนพฤศจิกายน กลุ่มบริษัทฯ เปิดให้บริการโรงแรมเจอร์นีฮิลล์ ภูเก็ต</li> <li>ในช่วงไตรมาส 4/2560 กลุ่มบริษัทฯ เปิดให้บริการโครงการศูนย์การค้า ซัมเมอร์ฮิลล์</li> </ul>

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
2561	<ul style="list-style-type: none"> <li>ในเดือนกุมภาพันธ์ กลุ่มบริษัทฯ ได้จำหน่ายโรงแรมไฮแอท เฟสท์ ภูเก็ต ปัตตอง ให้แก่ผู้ซื้อโครงการซึ่งเป็นบุคคลภายนอก</li> <li>ในเดือนกุมภาพันธ์ กลุ่มบริษัทฯ ได้ลงนามในสัญญาจะซื้อจะขายและชำระเงินมัดจำค่าที่ดินบริเวณถนนสุขุมวิท 36 เพื่อพัฒนาเซอวิสอพาร์ทเมนต์ โดยรับโอนกรรมสิทธิ์ในวันที่ 31 ตุลาคม 2561</li> <li>ในเดือนเมษายน กลุ่มบริษัทฯ ได้ซื้อและรับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินบริเวณถนนสุขุมวิท 16 เพื่อพัฒนาโรงแรม</li> <li>ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 8 มิถุนายน 2561 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 340,000,000 บาท เป็น 507,000,000 บาท โดยจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนเสนอขายแก่ประชาชนทั่วไป (IPO) จำนวน 167,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท</li> <li>ในเดือนสิงหาคม กลุ่มบริษัทฯ ได้ลงนามในสัญญาซื้อขายที่ดิน (Land Sale and Purchase Agreement หรือ SPA) และชำระเงินมัดจำค่าที่ดินบริเวณ ถนนกมลา-ปาดอง แขวงกมลา เขตกระทุ่ม จังหวัดภูเก็ต จำนวน 28,400,000 บาทในเดือนกรกฎาคมและสิงหาคม โดยชำระเงินส่วนที่เหลือจำนวน 113,600,000 บาท และรับโอนกรรมสิทธิ์ในวันที่ 22 พฤศจิกายน 2561</li> <li>ในเดือนตุลาคม กลุ่มบริษัทฯ เริ่มส่งมอบพื้นที่เช่าสำนักงานให้เข้าชมเมอร์ฮับให้แก่ผู้เช่า</li> </ul>
2562	<ul style="list-style-type: none"> <li>ในเดือนมกราคม กลุ่มบริษัทฯ เปิดให้ผู้เช่าเข้ามาใช้พื้นที่สำนักงานให้เข้าชมเมอร์ฮับอย่างเป็นทางการ</li> <li>ในเดือนมีนาคม กลุ่มบริษัทฯ เปิดให้บริการวิลล่า 1</li> <li>ในเดือนเมษายน กลุ่มบริษัทฯ เปิดให้บริการโครงการโรงแรมไอศู๊ด ไฮเทล เจอร์นีฮับ พัทยา จังหวัดชลบุรี</li> <li>ในเดือนมิถุนายน กลุ่มบริษัทฯ เปิดให้บริการโครงการโรงแรมโนโวเทล เชียงใหม่ นิมมาน เจอร์นีฮับ ถนนห้วยแก้ว จังหวัดเชียงใหม่ และกลุ่มบริษัทฯ ได้จำหน่ายโครงการศูนย์การค้าชมเมอร์ฮิลล์และโครงการสำนักงานให้เข้าชมเมอร์ฮับให้แก่ผู้ซื้อโครงการซึ่งเป็นบุคคลภายนอก</li> <li>เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทโดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 167,000,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 2.86 บาท เพื่อเสนอขายแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก</li> <li>นำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ในวันที่ 14 พฤศจิกายน 2562</li> </ul>

ปี	เหตุการณ์สำคัญ
2563	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ในเดือนมกราคม กลุ่มบริษัทฯ เซ็นสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินในบริเวณสุขุมวิทซอย 5</li> <li>■ ในเดือนเมษายน กลุ่มบริษัทฯ ปิดโรงแรมทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดเป็นการชั่วคราวตามมาตรการรัฐบาลเพื่อสกัดการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (โควิด-19) ในประเทศไทย</li> <li>■ ในเดือนพฤษภาคม กลุ่มบริษัทฯ เปิดดำเนินการโรงแรมในกรุงเทพมหานคร พัทยา และเชียงใหม่ เมื่อรัฐบาลประกาศผ่อนปรนมาตรการการป้องกันการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (โควิด-19) ในประเทศไทย</li> <li>■ ในเดือนกันยายน กลุ่มบริษัทฯ เปิดให้ผู้เช่าเข้ามาใช้พื้นที่สำนักงานให้เช่าซัมเมอร์พ้อยท์ อย่างเป็นทางการ</li> <li>■ ในเดือนตุลาคม กลุ่มบริษัทฯ ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือในโครงการสนับสนุนกัญชงและกัญชาทางการแพทย์เพื่อพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพกับมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี จังหวัดนนทบุรี</li> </ul>

[illegible]

-  บริษัทที่จัดตั้งในประเทศไทย
-  ธุรกิจโรงแรม
-  บริษัทที่จัดตั้งในต่างประเทศ
-  ธุรกิจอื่นๆ ที่ไม่ใช่โรงแรม
-  บุคคล/บริษัทที่ร่วมลงทุนซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับ BC



**หมายเหตุ**

- 1) ตัวเลขที่แสดงได้กล่งคือจำนวนทุนจดทะเบียนของบริษัท
- 2) บริษัทฯ จะดำเนินการเลิกกิจการของกลุ่มบริษัทที่เกี่ยวข้องกับโครงการที่ขายแล้วภายในกรอบเวลาดังนี้
  - ภายในปี 2564 สำหรับบริษัทที่เกี่ยวข้องกับโครงการโรงแรม โอโซ่ พัทยา รีสอร์ท ซึ่งได้แก่ MTHM
  - ภายในปี 2566 สำหรับบริษัทที่เกี่ยวข้องกับโครงการศูนย์การค้า เرنฮิลล์ สุขุมวิท 47 ซึ่งได้แก่ KR, CP, BRH, BRPKNH และ BMTH
  - ภายในปี 2568 สำหรับบริษัทที่เกี่ยวข้องกับโครงการศูนย์การค้าซัมเมอร์ฮิลล์และโครงการสำนักงานให้เช่าซัมเมอร์ฮิลล์ ซึ่งได้แก่ BTPKNH, BTPKNH1, BTPKNH2, BTPKNH3, BTPKN, BTPKN1, BTPKN2, BTPKN3
- 3) CMHM2 จัดตั้งขึ้นเพื่อรองรับการเข้าลงทุนของนักลงทุนโครงการโรงแรมเชียงใหม่ นิมนาน ทรี
- 4) BTPKNSH, BTPKNS1H และ BTPKNS2H จัดตั้งขึ้นเพื่อรองรับการเข้าลงทุนของนักลงทุนโครงการโครงการศูนย์การค้าและสำนักงานให้เช่าซัมเมอร์พอยท์

บริษัทฯ มีนโยบายในการพัฒนาโครงการภายใต้บริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมเพื่อประสิทธิภาพในการจัดหา ผู้ร่วมลงทุนสำหรับการสนับสนุนแหล่งเงินทุนในการพัฒนาโครงการ และเพื่อประสิทธิภาพในการจำหน่ายโครงการให้แก่ผู้ซื้อโครงการภายหลังการพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ โดยบริษัท ย่อยและ/หรือ บริษัทร่วมจะเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในโครงการอสังหาริมทรัพย์ ขณะที่บริษัทฯ จะดำเนินการศึกษาทำเลที่มีศักยภาพ พัฒนาแนวคิดและรูปแบบโครงการที่เป็นประโยชน์สูงสุดกับทำเลนั้นๆ (Highest and Best Use of Land) จัดทำผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Financial Feasibility Study) จัดหาผู้ร่วมลงทุนเพื่อให้การสนับสนุนแหล่งเงินทุนสำหรับพัฒนาโครงการ ควบคุมดูแลต้นทุนและระยะเวลาการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้ บริหารจัดการโครงการภายหลังการก่อสร้างแล้วเสร็จ และจัดหาผู้ซื้อโครงการที่จะเข้าซื้อโครงการจากกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการเรียกเก็บค่าดำเนินการต่างๆ จากผู้ร่วมลงทุนและบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมที่ดำเนินโครงการ ในอัตราที่กำหนดไว้ ดังที่ได้กล่าวไปข้างต้น

ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทฯ ดำเนินการจัดตั้งกลุ่มบริษัทย่อย/บริษัทร่วมเพื่อร่วมลงทุนกับผู้ร่วมลงทุนที่สนใจในโครงการแต่ละโครงการ โครงสร้างการถือหุ้นหลายระดับจะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถจัดหาผู้ร่วมลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ เข้ามาร่วมลงทุนได้ รวมถึงทำให้บริษัทฯ มีอำนาจเบ็ดเสร็จในการบริหารและจัดการทรัพย์สินตลอดสายการลงทุน ตลอดจนมีสิทธิตัดสินใจขายโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย

นอกจากนี้ เนื่องจากผู้ร่วมลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศที่สนใจลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ ไม่ต้องการมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการโครงการ ดังนั้น การจัดโครงสร้างแบบการถือหุ้นในหลายระดับที่กำหนดให้กลุ่มบริษัทฯ เข้าถือหุ้นในแต่ละระดับอย่างน้อยร้อยละ 51 จึงเป็นการตอบสนองความต้องการส่วนนี้ของผู้ร่วมลงทุน ซึ่งโครงสร้างการถือหุ้นดังกล่าวได้มีการทำสัญญาตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นอย่างชัดเจน การจัดโครงสร้างแบบการถือหุ้นในหลายระดับช่วยให้ บริษัทฯ มีอำนาจควบคุมและบริหารจัดการโครงการนั้นอย่างเต็มที่ แม้ว่าบริษัทฯ จะถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมในโครงการนั้นๆ ต่ำกว่าร้อยละ 51 นอกจากนี้ โครงสร้างดังกล่าวยังช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ บริหารการขายโครงการได้

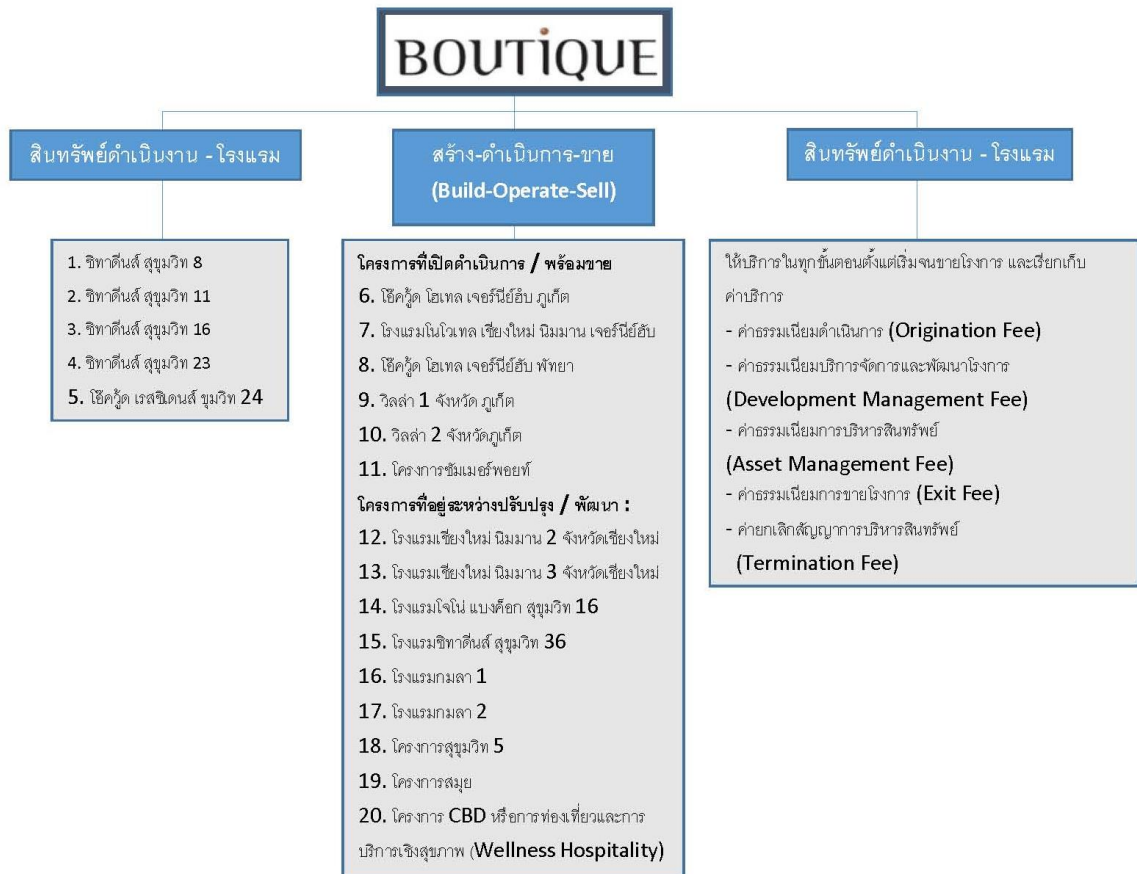


อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากกรณีที่มีผู้ร่วมลงทุนหลายรายลงทุนในโครงการเดียวกัน หากผู้ร่วมลงทุนรายหนึ่งตัดสินใจไม่ขายทรัพย์สิน อาจเพิ่มความยุ่งยากในกระบวนการขายหรืออาจทำให้ไม่สามารถขายโครงการได้ ในอดีตที่ผ่านมาบริษัทฯ จึงมีความจำเป็นต้องจัดตั้งบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมจำนวนมาก

ก) เพื่อประสิทธิภาพในการจัดหาผู้ร่วมทุนสำหรับการจัดหาเงินทุนเพื่อพัฒนาโครงการ โดยผู้ร่วมทุนแต่ละกลุ่มมีความประสงค์จะเข้าลงทุนในหุ้นของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมที่ได้จัดตั้งขึ้นใหม่ เพื่อลดภาระในการตรวจสอบข้อมูล (Due Diligence) และ/หรือ ลดความเสี่ยงจากภาระผูกพันต่างๆ ของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมดังกล่าว และ

เพื่อประสิทธิภาพในการจำหน่ายโครงการให้แก่ผู้ซื้อโครงการภายหลังการพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ โดยผู้ซื้อโครงการสามารถเข้าซื้อหุ้นหรือทรัพย์สินของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้โดยตรง

**แผนภาพแสดงโครงการภายใต้การดำเนินงานของบริษัททั้งหมดจำแนกตามประเภทลักษณะสินค้าและบริการ ณ 31 ธันวาคม 2562**



หมายเหตุ โครงการโรงแรมซิตีสถิต 4 โครงการเป็นการร่วมทุน

### ตัวย่อโครงสร้างบริษัท

ลำดับ	ตัวย่อ	ชื่อบริษัท / กิจกรรมร่วมค้า
1.	BA	Boutique Assets Ltd.
2.	BB	Boutique Boulevard Ltd.
3.	BBS16-2	Boutique Bangkok Sukhumvit 16 – 2 Ltd.
4.	BBS16-2H	Boutique Bangkok Sukhumvit 16-2 Holdings Ltd.
5.	BBS16-2H1	Boutique Bangkok Sukhumvit 16-2 Holdings 1 Ltd.
6.	BBS36	Boutique Bangkok Sukhumvit 36 Ltd.
7.	BBS36H	Boutique Bangkok Sukhumvit 36 Holdings Ltd.
8.	BBS5	Boutique Bangkok Sukhumvit 5 Ltd.
9.	BBS5H	Boutique Bangkok Sukhumvit Holdings 5 Ltd.
10.	BCMN1	Boutique Chiang Mai Nimman 1 Ltd.
11.	BCMN2	Boutique Chiang Mai Nimman 2 Ltd.
12.	BCMN3	Boutique Chiang Mai Nimman 3 Ltd.
13.	BCRK	Boutique Charoenkrung Ltd.
14.	BCRKH	Boutique Charoenkrung Holdings Ltd.
15.	BEH	Boutique Eco Holdings Ltd.
16.	BEH2	Boutique Eco Holdings 2 Ltd.
17.	BG	Boutique Group Ltd.
18.	BIH	Boutique International Holdings Ltd.
19.	BKML1	Boutique Kamala 1 Ltd.
20.	BKML2	Boutique Kamala 2 Ltd.
21.	BKMLH	Boutique Kamala Holdings Ltd.
22.	BL	Boutique Land Ltd.
23.	BMT2	Boutique Mid Tier 2 Ltd.
24.	BMTH	Boutique MT Holdings Ltd.
25.	BNH	Boutique Nimman Holdings Ltd.
26.	BNH1	Boutique Nimman Holdings 1 Ltd.
27.	BOH	Boutique Offshore Holdings Limited
28.	BOH1	Boutique Overseas Holdings 1 Limited
29.	BOH2	Boutique Overseas Holdings 2 Limited
30.	BOH2	Boutique Overseas Holdings 2 Limited
31.	BOUTIQUE หรือ BC	Boutique Corporation PCL
32.	BPK	Boutique Phuket Ltd.

ลำดับ	ตัวย่อ	ชื่อบริษัท / กิจกรรมร่วมค้า
33.	BPK2	Boutique Phuket 2 Ltd.
34.	BPK3	Boutique Phuket 3 Ltd.
35.	BPKH	Boutique Phuket Holdings Ltd.
36.	BPKH1	Boutique Phuket Holdings 1 Ltd.
37.	BPKH2	Boutique Phuket Holdings 2 Ltd.
38.	BPKH3	Boutique Phuket Holdings 3 Ltd.
39.	BPKL	Boutique Phuket Land Ltd.
40.	BPKN3	Boutique Prakhonong 3 Ltd.
41.	BPS3	Boutique PS3 Ltd.
42.	BPS3H	Boutique PS3 Holdings Ltd.
43.	BPTS3	Boutique Patong Sai 3 Ltd.
44.	BPTS3H	Boutique Patong Sai 3 Holdings Ltd.
45.	BR	Boutique Realty Ltd.
46.	BRH	Boutique Retail Holdings Ltd.
47.	BRPKNH	Boutique Retail PKN Holdings Ltd.
48.	BSA	Boutique Serviced Apartments Ltd.
49.	BSL	Boutique Samul Lamai Ltd.
50.	BSLH	Boutique Samui Lamai Holdings Ltd.
51.	BSPLABS	Bespoke Labs Ltd.
52.	BSPLS	Bespoke Life Science Ltd.
53.	BSPPM	Bespoke Pharma Ltd.
54.	BSPSYN	Bespoke Synergies Ltd.
55.	BSPWN	Bespoke Wellness Ltd.
56.	BTP	BT Phuket Ltd.
57.	BTPH	BT Phuket Holdings Ltd.
58.	BTPH1	BT Phuket Holdings 1 Ltd.
59.	BTPH2	BT Phuket Holdings 2 Ltd.
60.	BTPH3	BT Phuket Holdings 3 Ltd.
61.	BTPKN	Boutique PKN Ltd.
62.	BTPKN1	Boutique PKN 1 Ltd.
63.	BTPKN2	Boutique PKN 2 Ltd.
64.	BTPKN3	Boutique PKN 3 Ltd.
65.	BTPKNH	BT PKN Holdings Limited
66.	BTPKNH1	BT PKN Holdings 1 Limited
67.	BTPKNH2	BT PKN Holdings 2 Limited

ลำดับ	ตัวย่อ	ชื่อบริษัท / กิจกรรมร่วมค้า
68.	BTPKNH3	BT PKN Holdings 3 Limited
69.	BTPKNS	Boutique PKNS Ltd.
70.	BTPKNS1	Boutique PKNS 1 Ltd.
71.	BTPKNS1H	BT PKNS1 Holdings Limited
72.	BTPKNS2	Boutique PKNS 2 Ltd.
73.	BTPKNS2H	BT PKNS2 Holdings Limited
74.	BTPKNSH	BT PKNS Holdings Limited
75.	CMHM	Chiang Mai Holdings Mauritius Limited
76.	CMHM1	Chiang Mai Holdings Mauritius 1 Limited.
77.	CMHM2	Chiang Mai Holdings Mauritius 2 Limited.
78.	MTHM	Mid Tier Holding Mauritius Ltd..
79.	N2HM	Nimman 2 Holdings Mauritius Limited
80.	PS3HM	PS3 Holdings Mauritius Limited
81.	PTH	Patong Hotel Pte. Ltd.
82.	SRPI	Square Root Phuket Investment Ltd.

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 โครงสร้างรายได้

สำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 – 2563 ผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วย (1) กำไรจากการขายเงินลงทุนหรือสินทรัพย์ (2) รายได้จากการประกอบกิจการโรงแรมและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า (3) รายได้จากการรับจ้างบริหารโครงการที่ดำเนินงานโดยกลุ่มบริษัทฯ (4) รายได้อื่น (5) ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากบริษัทฯ ร่วมค้า รายละเอียด ดังนี้

ประเภทรายได้		โครงการ	บริษัทฯ ถือ หุ้นสัดส่วน ร้อยละ	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
				(ทางตรง/ อ้อม)	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท
1. กำไรจากการขาย โครงการ	ศูนย์การค้าเรนฮิลล์ สุขุมวิท 47	63.7%	2.5	0.4%	-	-	-	-	
	โรงแรมไฮแอท เพลส ภูเก็ต ป่าตอง	20.4%	288.5	51.9%	-	-	-	-	

	ศูนย์การค้าซัมเมอร์ฮิลล์ และ สำนักงานให้เช่าซัมเมอร์ฮิลล์	26.0%	-	-	522.9	65.8%	-	-
	รวมกำไรจากการขายโครงการ		291.0	52.3%	522.9	65.8%	-	-
2. รายได้จากการ ประกอบกิจการ	ศูนย์การค้าเรนฮิลล์ สุขุมวิท 47	63.7%	-	-	-	-	-	-
โรงแรมและ อสังหาริมทรัพย์  เพื่อการค้า	โรงแรมไฮแอท เพลส ภูเก็ต ปาตอง	26.4%	28.4	5.1%	-	-	-	-
	โรงแรมไอศูว์ต เรสซิเดนซ์ สุขุมวิท 24	100.0%	88.2	15.9%	84.4	10.6%	51.6	34.9%
	โรงแรมไอศูว์ต โฮเทล เจอรันนีฮิลล์ พัทยา	49.8%	-	-	2.5	0.3%	8.9	6.0%
	โรงแรมไอศูว์ต โฮเทล เจอรันนีฮิลล์ ภูเก็ต	32.1%	44.0	7.9%	48.9	6.1%	15.8	10.7%
	วิลล่า 1 ปาตอง	20.4%	0.9	0.1%	1.8	0.2%	0.6	0.4%
	วิลล่า 2 ปาตอง	20.4%	-	-	0.2	0.0%	0.7	0.4%
	โรงแรมโนโวเทล เชียงใหม่ นิมมาน เจอรันนีฮิลล์	26.0%	-	-	42.6	5.4%	32.0	21.6%
	ศูนย์การค้าซัมเมอร์ฮิลล์	26.0%	61.6	11.1%	35.5	4.5%	-	-
	สำนักงานให้เช่าซัมเมอร์ฮิลล์	26.0%	2.8	0.5%	20.3	2.6%	-	-
	ศูนย์การค้าและสำนักงานให้เช่า ซัมเมอร์พอยท์	38.3%	5.6	1.0%	-	-	9.6	6.5%
	รวมรายได้จากการประกอบ กิจการ โรงแรม และ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า		231.5	41.6%	236.2	29.7%	119.2	80.5%

ประเภทรายได้	โครงการ	บริษัทฯ ถือหุ้น สัดส่วนร้อยละ	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
		(ทางตรง/ อ้อม)	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
3. รายได้จากการ บริหาร	บมจ. บูติค คอร์ปอเรชั่น		24.2	4.4%	30.1	3.8%	21.4	14.5%
4. รายได้อื่นๆ	บมจ. บูติค คอร์ปอเรชั่น และบริษัท ในเครือ		9.6	1.7%	5.7	0.7%	7.5	5.0%
รวมรายได้ 1. - 4.			556.3	100.0	794.9	100.0	148.1	100.0
5. ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน)	โรงแรมชิทาคินส์ สุขุมวิท 8	26.0%	(2.3)		(5.6)		(14.5)	
	โรงแรมชิทาคินส์ สุขุมวิท 11	26.0%	2.5		4.3		(11.8)	
	โรงแรมชิทาคินส์ สุขุมวิท 16	26.0%	0.2		1.3		(5.9)	
	โรงแรมชิทาคินส์ สุขุมวิท 23	26.0%	4.3		6.5		(9.5)	
	รวมส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากการร่วมค้า		4.7		6.5		(41.7)	
รวมรายได้จากธุรกิจที่กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการ			560.9	561.0	801.4		106.4	

## 2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท บูติก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจหลักคือการสร้างโอกาสในการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์รูปแบบใหม่ให้แก่ผู้ร่วมลงทุน ได้แก่ การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบ สร้าง-ดำเนินงาน-ขาย (Build-Operate-Sell) ประเภทโรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า เช่น ศูนย์การค้าและอาคารสำนักงานให้เช่า ในพื้นที่ที่มีศักยภาพทั่วประเทศ ได้แก่ กรุงเทพฯ ชัยนาถ ยานสูงมวิทตอนต้น และเมืองท่องเที่ยวที่สำคัญ เช่น พัทยา ภูเก็ต และเชียงใหม่ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนกระจายความเสี่ยง (Diversification Strategy) โดยร่วมลงทุนในธุรกิจอื่นๆ เช่น การวิจัย การพัฒนาและปลูก แปรรูปและพัฒนาผลิตภัณฑ์จากกล้วยและกล้วยชาแผนไทยเพื่อสุขภาพ

ผู้ร่วมลงทุนกับบริษัทฯ ได้แก่ กลุ่มสถาบันลงทุนรายใหญ่ กลุ่มบริษัทของครอบครัวที่มีเงินลงทุนและต้องการร่วมลงทุน ภายใต้เงื่อนไขทางการค้า การเจรจา การดำเนินการทางกฎหมายและการปฏิบัติตามสิ่งแวดล้อมที่ดีที่สุด โดยร่วมลงทุนกับบริษัทฯ ในอสังหาริมทรัพย์ตั้งแต่เริ่มพัฒนา และ/หรือ ในโครงการที่มีอยู่เดิม และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ไปสู่ขั้นตอนสุดท้ายเมื่อโครงการก่อสร้างเสร็จ จนพร้อมให้บริการและมีกระแสเงินสดอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ มุ่งเน้นการสร้างทางเลือกลงทุนในประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่ทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดในที่ดินนั้นๆ เพื่อให้เกิดผลตอบแทนสูงสุดและสามารถสร้างกระแสเงินสดต่อเนื่อง เมื่อพัฒนาโครงการเสร็จแล้วบริษัทฯ จะจำหน่ายโครงการอสังหาริมทรัพย์ออกไปแก่ผู้ซื้อโครงการที่ต้องการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แต่ไม่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการด้วยตนเอง และ/หรือ ไม่ต้องการรับความเสี่ยงในการพัฒนาโครงการ

บริษัทฯ จะนำเงินกำไรจากการขายโครงการที่ได้รับมาต่อยอดโดยลงทุนและพัฒนาโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างผลตอบแทนจากการขายในระดับที่ไม่ต่ำกว่าที่ตั้งไว้ และจ่ายเป็นเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ บริษัทฯ จะเป็นผู้ให้บริการเริ่มต้นตั้งแต่ขั้นตอนการริเริ่มโครงการ (Origination) การพัฒนาโครงการ (Development) การบริหารจัดการโครงการ (Assets Management) ไปจนถึงการขายโครงการ (Exit) บริษัทฯ จะทำหน้าที่เป็นผู้ให้บริการ และ/หรือ เพื่อให้โครงการเกิดมูลค่าสูงสุดและบริษัทฯ จะได้รับรายได้ค่าบริการในแต่ละขั้นตอนตามที่ตกลงกันกับผู้ร่วมลงทุน จนจบโครงการ ขั้นตอนของการสร้าง-ดำเนินงาน-ขาย

การสร้างเริ่มตั้งแต่การริเริ่มโครงการไปจนถึงการก่อสร้างและพัฒนา โดยบริษัทฯ จะดำเนินการวิเคราะห์และศึกษาพื้นที่ที่มีศักยภาพที่สามารถพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ตามความเหมาะสมของพื้นที่ รวมถึงพิจารณาสภาพตลาดและการแข่งขันในพื้นที่ เพื่อพิจารณาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนพัฒนาโครงการ หากโครงการมีความเป็นไปได้ที่จะให้ผลตอบแทนคุ้มค่า กลุ่มบริษัทฯ จะจัดซื้อที่ดินและดำเนินการพัฒนาโครงการตามแผนที่วางไว้ ระหว่างนี้กลุ่มบริษัทฯ จะชักชวนผู้ร่วมลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศให้เข้าร่วมลงทุนในโครงการต่างๆ ร่วมกัน นอกเหนือจากเงินร่วมลงทุน บริษัทฯ จะเรียกเก็บค่าบริการแรกเข้า (Origination Fee) จากผู้ร่วมลงทุน ซึ่งเป็นรายได้จากการให้บริการตั้งแต่การจัดหาที่ดิน วิเคราะห์ และศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ รวมถึงกลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการ



(Development Strategy) เช่นส่วนผสมของโครงการ (Development Mix) รูปแบบของโครงการ ประมาณการต้นทุน และระยะเวลาการพัฒนาโครงการ

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

(1) **ขั้นตอนก่อนการพัฒนาโครงการ** ได้แก่

- **การเลือกทำเลและจัดหาที่ดิน** บริษัทฯ จะจัดซื้อที่ดินตามแผนงานลงทุน โดย บริษัทฯ ไม่มีนโยบายซื้อที่ดินเก็บไว้เน้นการซื้อที่ดินที่มีการเติบโตสูงและมีความเสี่ยงต่ำ โดยพิจารณาองค์ประกอบสำคัญ ได้แก่ ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมและมีศักยภาพ ลักษณะและรูปร่างที่ดิน ผังเมืองที่ดินแห่งนั้นตั้งอยู่ ข้อจำกัดการใช้ที่ดินและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจะเป็นตัวกำหนดรูปแบบของโครงการ ราคาของที่ดินเหมาะสมและมีความได้เปรียบในการแข่งขันด้านราคา ทั้งในกรณีเป็นกรรมสิทธิ์ในการครอบครอง สิทธิการเช่า และสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) และสิทธิประโยชน์อื่นๆ เป็นต้น หากเป็นโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์หรือโรงแรม บริษัทฯ จะพิจารณาจัดหาที่ดินที่มีกรรมสิทธิ์ในการครอบครอง และหากเป็นศูนย์การค้าหรือสำนักงานให้เช่า บริษัทฯ จะพิจารณาทั้งประเภทกรรมสิทธิ์ในการครอบครอง และประเภทสิทธิการเช่า นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ มีการศึกษาและเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับราคาที่ดินอย่างสม่ำเสมอ ทำให้สามารถประเมินและวางแผนการการซื้อที่ดินได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ รวมทั้งสอดคล้องกับแผนธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ
- **การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ** บริษัทฯ จะดำเนินการจัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ เพื่อประกอบการตัดสินใจการลงทุน โดยคำนึงถึงความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน ความคุ้มค่าต่อการลงทุน การปฏิบัติตามข้อกำหนดและกฎหมาย และการใช้ประโยชน์สูงสุดของที่ดินนั้นๆ ซึ่งการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนั้น ประกอบด้วย
- **การศึกษาความเป็นไปได้ทางกายภาพของโครงการ** บริษัทฯ จะทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลที่ดิน ทำเล ตำแหน่งที่ตั้ง การคมนาคม สภาพแวดล้อม รวมถึงข้อจำกัดทางด้านกฎหมาย เพื่อให้ได้รูปแบบทางกายภาพที่เหมาะสมของโครงการ เช่น พื้นที่อาคาร พื้นที่ใช้สอย จำนวนห้องพัก จำนวนชั้น ลักษณะโครงสร้าง เป็นต้น
- **การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านกฎหมาย** บริษัทฯ จะตรวจสอบสถานะของโครงการเบื้องต้น โดยจะพิจารณาว่าพื้นที่หรือที่ดินหรืออาคารดังกล่าวมีความเสี่ยงในการลงทุนและ

พัฒนาโครงการหรือไม่ หลังจากนั้นจะมีการว่าจ้างที่ปรึกษาทางกฎหมายเพื่อตรวจสอบสถานะของโครงการอย่างละเอียด โดยศึกษาข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับโครงการ อาทิ กฎหมายผังเมือง ข้อบัญญัติท้องถิ่น กฎหมายควบคุมอาคาร ความถูกต้องและครบถ้วนของโฉนดที่ดิน เป็นต้น

- **การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด** บริษัทฯ จะศึกษาแนวโน้มอุปสงค์และอุปทานของตลาด (การท่องเที่ยว ศูนย์การค้าและอื่นๆ) เช่น มูลค่าตลาด คู่แข่ง พฤติกรรมตลาด ในแต่ละพื้นที่ เป็นต้น รวมถึงผลการศึกษาหรือวิเคราะห์ ทางการตลาด เพื่อช่วยประกอบการตัดสินใจในการเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมและใช้ในการเลือกประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่กลุ่มบริษัทฯ จะพัฒนา
- **การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน** บริษัทฯ จะจัดทำแบบจำลองทางการเงิน (Financial Model) โดยจะพิจารณาถึงต้นทุนของโครงการผลการดำเนินงานในอนาคตและอัตราผลตอบแทนของโครงการ หากโครงการใดที่กลุ่มบริษัทฯ พิจารณาว่าพัฒนาแล้วจะได้อัตราผลตอบแทนภายในของผู้ถือหุ้น (Equity Internal Rate of Return “IRR”) ในระดับไม่ต่ำกว่าที่กำหนด กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการลงทุนพัฒนาโครงการดังกล่าวนี้
- **การเจรจาต่อรองและการทำสัญญาซื้อขายที่ดิน** หลังจากการศึกษาความเป็นไปได้และการตรวจสอบสถานะของโครงการ บริษัทฯ จะเจรจากับเจ้าของที่ดิน เพื่อทำการซื้อหรือเช่าที่ดินที่จะนำมาพัฒนาโครงการ หลังจากที่ได้ตกลงราคาได้กลุ่มบริษัทฯ จะทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินกับผู้ขายหรือทำบันทึกข้อตกลงเพื่อเช่าที่ดิน ทั้งนี้ตามนโยบายของกลุ่มบริษัทฯ จะทำการโอนที่ดินหรือจดทะเบียนสิทธิการเช่าที่ดินหลังจากวันที่ยื่นเรื่องในสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินหรือวันที่ยื่นเรื่องในบันทึกข้อตกลงเพื่อเช่าที่ดินซึ่งระยะเวลาจะขึ้นอยู่กับผลการเจรจากับเจ้าของที่ดินในแต่ละโครงการ โดยที่จะมีการวางเงินมัดจำในวันที่ยื่นเรื่องในสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินหรือวันที่ยื่นเรื่องในบันทึกข้อตกลงเพื่อเช่าที่ดิน
- **การจัดการเงินลงทุนและผู้ร่วมทุน** บริษัทฯ จะดำเนินการจัดหาแหล่งเงินลงทุนเพื่อให้มั่นใจว่าโครงการที่กำลังจะพัฒนาจะมีเงินลงทุนเพียงพอตามแผนธุรกิจ โดยแหล่งเงินทุนในอดีตของบริษัทฯ มาจาก 2 แหล่งได้แก่
  - เงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์เป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 60 – 70 ของต้นทุนโครงการ
  - เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มบริษัทฯ และเงินทุนจากผู้ร่วมทุน เป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 40-30 ของต้นทุนโครงการ ทั้งในรูปแบบเงินกู้ยืมและเงินทุน โดยอาจเป็นการร่วมทุนระหว่างกลุ่มบริษัทฯ และผู้ร่วมลงทุนมากกว่า 1 ราย โดยผู้ร่วมลงทุนที่ไม่ได้เป็นผู้ถือหุ้นในกลุ่มบริษัทฯ และไม่ใช่นักธุรกิจที่เกี่ยวข้องกัน ในส่วนของเงินกู้ยืมจะมีการคิดอัตราดอกเบี้ยในอัตราใกล้เคียงกับดอกเบี้ยเงินกู้ยืมธนาคารและไม่มีเงื่อนไขการกู้ยืมที่ทำให้

บริษัทฯ เสียประโยชน์หลักเกณฑ์การเลือกผู้ร่วมลงทุน คือ เป็นผู้ร่วมลงทุนที่ไม่มีส่วนร่วมบริหารงาน ทั้งนี้ ภายหลังจากบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้ว กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในโครงการใหม่ด้วยเงินทุนที่ระดมได้ตลาดทุนและกระแสเงินสดภายในบริษัทฯ

(2) ขั้นตอนการพัฒนาโครงการ ได้แก่

- **การออกแบบและวางแผนก่อสร้าง** บริษัทฯ จะดำเนินการประสานงานให้ผู้เชี่ยวชาญออกแบบโครงการโดยละเอียดทั้งด้านสถาปัตยกรรมโครงสร้าง และงานระบบ โดยว่าจ้างที่ปรึกษาสถาปนิก วิศวกร ผู้เชี่ยวชาญด้านสิ่งแวดล้อม ซึ่งขึ้นอยู่กับลักษณะของแต่ละโครงการในปัจจุบัน บริษัทฯ ใช้บริการบริษัท เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบปริมาณและราคาตั้งแต่ขั้นต้นก่อนพัฒนาโครงการ ซึ่งรวมถึงการช่วยประเมินต้นทุนแบบก่อสร้างให้ตรงตามคุณสมบัติที่บริษัทต้องการ ไปจนถึงระหว่างการก่อสร้างในทุกๆ ระยะไปจนกระทั่งปิดงาน ขั้นตอนการออกแบบและวางแผนก่อสร้างนี้จะใช้ระยะเวลาประมาณ 3 – 6 เดือน พร้อมไปกับการจัดหาเงินในการก่อสร้าง โดยส่วนใหญ่กลุ่มบริษัทฯ จะเริ่มออกแบบโครงการก่อนลงนามรับโอนกรรมสิทธิ์หรือจดทะเบียนการเช่าที่ดินจากผู้ขาย
- **การขอใบอนุญาตต่างๆ** การขอความเห็นชอบและการขอใบอนุญาตหลักๆ ได้แก่
  - รายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (Environmental Impact Assessment :EIA) สำหรับโครงการที่ต้องมีการขอความเห็นชอบ ซึ่งใช้เวลาในการขอความเห็นชอบประมาณ 4 – 7 เดือน โดยที่ผ่านมากลุ่มบริษัทฯ ไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม
  - การขอใบอนุญาตก่อสร้างอาคาร
  - การขอบัตรส่งเสริมจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (Board of Investment :BOI) ของกิจการโรงแรม ซึ่งจะต้องมีจำนวนห้อง และ/หรือ มีทุนจดทะเบียนตามกำหนด และใช้ระยะเวลาในการขอบัตรส่งเสริมประมาณ 4 – 6 เดือน โดยในปัจจุบันมี 9 โครงการ ที่ได้รับบัตรส่งเสริมจาก BOI ได้แก่ โรงแรมชิทาตินส์ สุขุมวิท 11 โรงแรมชิทาตินส์ สุขุมวิท 23 โรงแรมไค้ควู้ด โฮเทล เจอร์นีฮิลล์ ภูเก็ต โรงแรมโนโวเทล เชียงใหม่ นิมมาน เจอร์นีฮิลล์ โรงแรมเชียงใหม่ นิมมาน 2 โรงแรมเชียงใหม่ นิมมาน 3 เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ สุขุมวิท 36 โรงแรมกมลลา 1 และโรงแรมกมลลา 2
- **การคัดเลือกผู้รับเหมาและการจัดหาวัสดุ** กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพและความน่าเชื่อถือของผู้รับเหมา เพื่อให้แน่ใจได้ว่า โครงการจะมีคุณสมบัติตามที่บริษัทต้องการและเสร็จทันเวลาเป็นไปตามแผน เมื่อวิศวกรควบคุมต้นทุนได้ประเมินต้นทุนงานแต่ละส่วนแล้วนั้น ทาง

บริษัทฯ จะเปิดประมูลผู้รับเหมาหลัก ซึ่งโดยปกติจะติดต่อผู้รับเหมาระดับแนวหน้าทั้งหมดซึ่งจะมีประมาณ 10 บริษัท โดยใช้วิธีประมูลงาน และจะคัดเลือกจากผู้รับเหมาอย่างน้อย 3 รายที่เสนอข้อเสนอด้านเทคนิคและข้อเสนอด้านราคารวมถึงตารางเวลาที่คาดว่าจะใช้มายังกลุ่มบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาจากหลายๆ องค์ประกอบไม่ว่าจะเป็นความเชี่ยวชาญสำหรับประเภทโครงการ ราคา ระยะเวลาที่ใช้และจึงคัดเลือกผู้รับเหมาหลักและทำสัญญาตกลงโดยกำหนดราคาชัดเจน

- **การก่อสร้างและการควบคุมความคืบหน้าและต้นทุนการก่อสร้าง** กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับมาตรฐานในการก่อสร้างและคุณภาพของวัสดุก่อสร้าง โดยมีนโยบายที่จะแต่งตั้งผู้รับเหมาหลัก ซึ่งรับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จและมีการแต่งตั้งผู้รับเหมารายย่อยอื่นๆ ตามความเชี่ยวชาญในงานแต่ละประเภท เช่น งานตกแต่งภายใน งานระบบ งานลิฟต์ งานเครื่องปรับอากาศ เป็นต้น ทั้งนี้จะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถควบคุมคุณภาพและค่าใช้จ่ายให้เป็นไปตามแผนการลงทุนและงบประมาณได้
- **การจัดการผู้บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์** บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดให้ บริษัทฯ เป็นผู้บริหารจัดการสินทรัพย์ของทุกโครงการ ซึ่งรวมงานสนับสนุน เช่น ด้านบัญชีการเงิน ภาษีอากร การขออนุญาต การพัฒนาโครงการการบริหารจัดการผลการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนธุรกิจ และงานทางด้านกฎหมายและสัญญา เป็นต้น สำหรับส่วนงานโรงแรม/งานบริการหลักของโครงการ บริษัทฯ จะพิจารณาการบริหารจัดการเอง หรือว่าจ้างบริษัทเครือโรงแรมที่มีชื่อเสียง เพื่อบริหารโครงการให้ผลประกอบการเป็นไปตามแผนที่วางไว้ในส่วนการเลือกบริษัทบริหารจัดการโรงแรม บริษัทฯ จะเลือกบริษัทที่มีประวัติการดำเนินงานที่ดี แปรนดเป็นที่รู้จักสำหรับประเภทอสังหาริมทรัพย์นั้นๆ เช่น ซิตาดีนส์ (Citadines) บริหารโดย The Ascott Group ประเทศสิงคโปร์ โอ๊ควูด (Oakwood) บริหารโดย Oakwood และเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม Oakwood Worldwide ประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นต้น หรือแบรนด์ที่ทางบริษัทฯ ได้รับสิทธิ์แฟรนไชส์ได้แก่ Oakwood เช่น Oakwood Hotel Journeyhub Phuket และ Oakwood Hotel Journeyhub Pattaya สำหรับการบริหารพื้นที่ศูนย์การค้าและสำนักงานให้เช่า บริษัทฯ ดำเนินการบริหารงานเอง โดยมีทีมงานที่มีประสบการณ์
- **กิจกรรมก่อนการเปิดโครงการ** ก่อนการเปิดโครงการประมาณ 2 – 4 เดือน กลุ่มบริษัทฯ จะจัดหาและอบรมบุคลากรให้มีคุณสมบัติความรู้และความเข้าใจเพื่อความพร้อมในการดำเนินงาน รวมถึงการประชาสัมพันธ์และจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและประชาชนทั่วไปรู้จักโครงการของกลุ่มบริษัทฯ ผ่านสื่อต่างๆ เช่น บริษัทท่องเที่ยว สื่อออนไลน์อินเทอร์เน็ต โซเชียลเน็ตเวิร์ก หนังสือพิมพ์นิตยสาร และการเข้าร่วมงานด้านการท่องเที่ยวต่างๆ เป็นต้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัทฯ มีโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างดำเนินการพัฒนาทั้งหมด 7 โครงการ ดังนี้

- (1) โครงการโรงแรมเชียงใหม่ นิมมาน 2 ถนนห้วยแก้ว จังหวัดเชียงใหม่ เริ่มลงทุนในปี 2560 เริ่มดำเนินการก่อสร้างในช่วงไตรมาส 4/2563
- (2) โครงการโรงแรมเชียงใหม่ นิมมาน 3 ถนนห้วยแก้ว จังหวัดเชียงใหม่ เริ่มลงทุนในปี 2560 สืบเนื่องจากสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 กำหนดการก่อสร้างอยู่ในช่วงระหว่างการพิจารณา
- (3) โครงการโรงแรมบนถนนสุขุมวิท 16 เริ่มลงทุนในปี 2561 สืบเนื่องจากสถานการณ์การระบาดของโควิด-19 กำหนดการเปิดให้บริการอยู่ระหว่างการพิจารณา
- (4) โครงการเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์บนถนนสุขุมวิท 36 เริ่มลงทุนในปี 2561 อยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้าง คาดว่าจะเปิดดำเนินการได้ในช่วงไตรมาส 3/2564
- (5) โครงการโรงแรมกมลลา 1 บริเวณหาดกมลา จังหวัดภูเก็ต เริ่มลงทุนในปี 2561 สืบเนื่องจากสถานการณ์การระบาดของ โควิด-19 กำหนดการก่อสร้างอยู่ในช่วงระหว่างการพิจารณา
- (6) โครงการโรงแรมกมลลา 2 บริเวณหาดกมลา จังหวัดภูเก็ต เริ่มลงทุนในปี 2561 สืบเนื่องจากสถานการณ์การระบาดของ โควิด-19 กำหนดการก่อสร้างอยู่ในช่วงระหว่างการพิจารณา
- (7) โครงการสุขุมวิท 5 เริ่มลงทุนปี 2562 ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการออกแบบโครงการ

การดำเนินงานเมื่อโครงการอสังหาริมทรัพย์ก่อสร้างเสร็จพร้อมเปิดให้บริการบริษัทฯ จะทำหน้าที่บริหารจัดการสินทรัพย์ ได้แก่ การบริหารและควบคุมการดำเนินการของฝ่ายบริหารอาคาร รวมถึงการให้บริการด้านบัญชี ด้านงานเอกสารและกฎหมาย เป็นต้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้สินทรัพย์มีรายได้และมูลค่าสูงสุด โดยเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการบริหารสินทรัพย์ (Asset Management Fee) จากบริษัทที่ดำเนินโครงการ

สำหรับส่วนงานโรงแรม / งานบริการหลักของโครงการ บริษัทฯ จะพิจารณาการบริหารจัดการเอง หรือว่าจ้างบริษัทเครือโรงแรมที่มีชื่อเสียงเพื่อบริหารโครงการให้ผลประกอบการเป็นไปตามแผนที่วางไว้ ในส่วนการเลือกบริษัทบริหารจัดการโรงแรม บริษัทฯ จะเลือกบริษัทที่มีประวัติการดำเนินงานที่ดี แปรนดเป็นที่รู้จักสำหรับประเภทอสังหาริมทรัพย์นั้นๆ เช่น แปรนดซิธาดีนส์ (Citadines) บริหารโดยThe Ascott Group ประเทศสิงคโปร์ แปรนดโอ๊ควูด (Oakwood) บริหารโดย Oakwood และเป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม Oakwood Worldwide ประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นต้น ในส่วนของโรงแรมที่บริหารจัดการเองบริษัทฯ อาจพิจารณาใช้แบรนด์ของตนเองชื่อ เจอร์นี่ฮับ (Journeyhub) หรือแบรนด์ที่ทางบริษัทฯ ได้รับสิทธิ์แฟรนไชส์ได้แก่ Oakwood เช่น Oakwood Hotel Journeyhub Phuket และ Oakwood Hotel Journeyhub Pattaya

สำหรับศูนย์การค้าหรืออาคารสำนักงานให้เช่า บริษัทฯ จะเป็นผู้คัดเลือกและจัดหาผู้เช่าพื้นที่ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ รวมถึงบริหารจัดการพื้นที่ในโครงการดังกล่าว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 โครงการที่ก่อสร้างเสร็จแล้วและอยู่ระหว่างดำเนินการมีทั้งหมด 11 แห่ง ได้แก่

- (1) โรงแรมชิทาดินส์ สุขุมวิท 8 กรุงเทพฯ (เริ่มลงทุนในปี 2549) (เป็นกิจการร่วมค้า)
- (2) โรงแรมชิทาดินส์ สุขุมวิท 11 กรุงเทพฯ (เริ่มลงทุนในปี 2549) (เป็นกิจการร่วมค้า)
- (3) โรงแรมชิทาดินส์ สุขุมวิท 16 กรุงเทพฯ (เริ่มลงทุนในปี 2547) (เป็นกิจการร่วมค้า)
- (4) โรงแรมชิทาดินส์ สุขุมวิท 23 กรุงเทพฯ (เริ่มลงทุนในปี 2548) (เป็นกิจการร่วมค้า)
- (5) โรงแรมไอศูว์ต เรสซิเดนส์สุขุมวิท 24 กรุงเทพฯ (เริ่มลงทุนในปี 2547)
- (6) โรงแรมไอศูว์ต โฮเทล เจอร์นีฮับ ภูเก็ต ถนนป่าตอง สาย 3 จังหวัดภูเก็ต (เริ่มลงทุนในปี 2557)
- (7) วิลล่า 1 เป็นวิลล่า 1 หลัง บริเวณหาดป่าตอง จังหวัดภูเก็ต อยู่ติดกับโรงแรมไฮแอท เฟลส ป่าตอง จังหวัดภูเก็ต (เริ่มลงทุนในปี 2556)
- (8) วิลล่า 2 เป็นวิลล่า 1 หลัง บริเวณหาดป่าตอง จังหวัดภูเก็ต อยู่ติดกับวิลล่า 1 และโรงแรมไฮแอท เฟลส ป่าตอง จังหวัดภูเก็ต (เริ่มลงทุนในปี 2556)
- (9) โครงการโรงแรมไอศูว์ต โฮเทล เจอร์นีฮับ พัทยา จังหวัดชลบุรี (เริ่มลงทุนในปี 2552)
- (10) โครงการโรงแรมโนโวเทล เชียงใหม่ นิมมาน เจอร์นีฮับ ถนนห้วยแก้ว จังหวัดเชียงใหม่ (เริ่มลงทุนในปี 2559)
- (11) โครงการศูนย์การค้าและสำนักงานให้เช่า ชัมเมอร์พอยท์เริ่มลงทุนในปี 2559 เริ่มเปิดให้บริการในช่วงไตรมาส 3/2563

**การขายโครงการ** บริษัทฯ จะพิจารณาขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้กับผู้ซื้อโครงการที่สนใจ เมื่อโครงการดำเนินงานได้ระยะหนึ่งและมีผลการดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมายแล้ว โดยจะพิจารณาปัจจัยต่างๆ ประกอบ เช่น ผลตอบแทนที่จะได้รับ แผนการขายที่สอดคล้องกับความต้องการใช้เงินของบริษัทฯ ในการพัฒนาโครงการใหม่ๆ สภาพเศรษฐกิจและภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์เป็นต้น โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้ให้บริการด้านการขาย ตั้งแต่การติดต่อหาผู้ซื้อโครงการ การเจรจาต่อรอง การร่างสัญญา การดำเนินการด้านกฎหมายและด้านบัญชีเกี่ยวกับการขายโครงการ การส่งมอบโครงการ เป็นต้น และเรียกเก็บค่าธรรมเนียมการขายโครงการจากผู้ร่วมลงทุน โครงการในอดีตที่กลุ่มบริษัทฯ ก่อสร้าง ดำเนินงาน และจำหน่าย จำหน่ายแล้วรวมทั้งรวมทั้งหมด 6 โครงการ ได้แก่

- (1) ไอศูว์ต อพาร์ทเมนต์ทริลเลียนท์สุขุมวิท 18 กรุงเทพฯ เริ่มให้บริการในปี 2553 และในปี 2557บริษัทฯ ขาย เซอร์วิส ไอศูว์ต อพาร์ทเมนต์ทริลเลียนท์ สุขุมวิท 18 ให้แก่ผู้ซื้อที่เป็นบุคคลภายนอก

- (2) โรงแรมโอโซ พัทยา จังหวัดชลบุรีเริ่มให้บริการในปี 2557 และในปี 2558 บริษัทฯ ขายโรงแรมโอโซ พัทยาให้แก่ผู้ซื้อที่เป็นบุคคลภายนอก
- (3) ศูนย์การค้าเรนฮิลล์สุขุมวิท 47 กรุงเทพฯ เริ่มลงทุนพฤศจิกายน 2553 และในปี 2560 บริษัทฯ ได้ขายโครงการศูนย์การค้าเรนฮิลล์ให้กับบุคคลภายนอก
- (4) โรงแรมไฮแอท เพลส ป่าตอง ภูเก็ต เริ่มลงทุนกันยายน 2557 และในปี 2561 บริษัทฯ ได้ขายโครงการโรงแรมไฮแอท เพลส ป่าตอง ภูเก็ต ให้แก่ผู้ซื้อที่เป็นบุคคลภายนอก
- (5) ศูนย์การค้าซัมเมอร์ฮิลล์พระโขนง กรุงเทพฯ เริ่มลงทุนในปี 2559 และในเดือนมิถุนายน 2562 บริษัทฯ ได้ขายโครงการศูนย์การค้าซัมเมอร์ฮิลล์พระโขนง กรุงเทพฯ ให้แก่ผู้ซื้อที่เป็นบริษัทที่ไม่เกี่ยวข้องกัน
- (6) อาคารสำนักงานให้เช่าซัมเมอร์ฮิลล์เป็นโครงการมิกซ์ยูสตั้งอยู่บริเวณเดียวกับศูนย์การค้าซัมเมอร์ฮิลล์บนถนนสุขุมวิท ใกล้สถานีรถไฟฟ้าพระโขนง เริ่มลงทุนในปี 2559 และในเดือนมิถุนายน 2562 บริษัทฯ ได้ขายอาคารสำนักงานให้เช่าซัมเมอร์ฮิลล์

## 2.1. ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### ธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์

#### 1) โรงแรมโอ๊ควูด เรสซิเดนซ์ สุขุมวิท 24 (Oakwood Residence Sukhumvit 24)

ประเภทอสังหาริมทรัพย์	เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่มีใบอนุญาตประกอบกิจการโรงแรม
จำนวนห้องพัก	79 ห้อง
สถานที่ตั้ง	ซอยสุขุมวิท 24 เขตคลองตัน กรุงเทพมหานคร
เปิดดำเนินการ	ปี 2550
จำนวนห้องพัก	79 ห้อง
ดำเนินการโดย	BSA

#### 2) เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เครือซิธาตินส์ (Citadines) 4 แห่ง

โรงแรม	ซิธาตินส์ สุขุมวิท 16	ซิธาตินส์ สุขุมวิท 8	ซิธาตินส์ สุขุมวิท 11	ซิธาตินส์ สุขุมวิท 23
ประเภทอสังหาริมทรัพย์	เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่มีใบอนุญาตประกอบกิจการโรงแรม			
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
ดำเนินการโดย	Boutique Land Ltd.	Boutique Boulevard Ltd.	Boutique Realty Ltd.	Boutique Assets Ltd.

ธุรกิจโรงแรม

โรงแรม	โรงแรมไอศูวิต เจอร์นีย์ฮับ ภูเก็ต	โรงแรมไอศูวิต เจอร์นีย์ฮับ พัทยา	โรงแรมโนโวเทล เชียงใหม่นิมมาน เจอร์นีย์ฮับ	วิลล่า 1 ป่าตอง	วิลล่า 2 ป่าตอง
ประเภทอสังหาริมทรัพย์	โรงแรม	โรงแรม	โรงแรม	อาคารวิลล่า	อาคารวิลล่า
จำนวนห้องพัก	200	76	202	5	4
สถานที่ตั้ง	จังหวัดภูเก็ต	จังหวัดชลบุรี	จังหวัดเชียงใหม่	จังหวัดภูเก็ต	จังหวัดภูเก็ต
ปีที่เปิดดำเนินการ	2560	2562	2562	2562	2562

หมายเหตุ วิลล่า 1 และ วิลล่า 2 ป่าตอง ปัจจุบันเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า ที่มีสัญญาเช่าระยะยาวกับผู้เช่าที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกัน

ธุรกิจการค้าและสำนักงานให้เช่า

ชื่อโครงการ	ซัมเมอร์พอยท์
ประเภทอสังหาริมทรัพย์	ศูนย์การค้าและสำนักงานให้เช่า
พื้นที่อาคารรวม	9,637
พื้นที่เช่าสุทธิ	5,796
สถานที่ตั้ง	สถานีรถไฟฟ้าพระโขนง จังหวัดกรุงเทพฯ
ปีที่เปิดดำเนินงาน	2563

ธุรกิจการค้าและสำนักงานให้เช่า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีโครงการศูนย์การค้าและสำนักงานให้เช่าซัมเมอร์พอยท์ที่เพิ่งก่อสร้างเสร็จและเริ่มดำเนินการอยู่ ซึ่งอยู่ในย่านสถานีรถไฟฟ้าพระโขนง

ณ 28 มิถุนายน 2562 บริษัทฯ ได้ขายโครงการศูนย์การค้าซัมเมอร์ฮิลล์และอาคารสำนักงานให้เช่าซัมเมอร์ฮิลล์ให้แก่บุคคลที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกัน แต่ได้รับว่าจ้างจากผู้ซื้อให้บริหารโครงการต่อเป็นระยะเวลา 3 ปี

### ธุรกิจบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์

จากการที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจสร้างทางเลือกการลงทุนโดยพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์รูปแบบ สร้าง-ดำเนินงาน-ขาย ส่งผลให้มีการวางแผน การดำเนินงานและบุคลากร ตั้งแต่ขั้นตอนก่อนการพัฒนาโครงการไปจนถึงการขายโครงการ ซึ่งบริษัทฯ เรียกเก็บค่าธรรมเนียมการบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าว จากผู้ร่วมลงทุนและบริษัทที่ดำเนินโครงการในแต่ละช่วงขั้นตอน ดังต่อไปนี้

- 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 มีอัตราการเติบโตประมาณร้อยละ 3 ต่อปีโดยค่าธรรมเนียมนี้จะถูกยกเลิกเมื่อมีการขายโครงการให้แก่ผู้ซื้อ เว้นแต่ว่าผู้ซื้อต้องการให้ทางบริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการต่อหลังจากวันซื้อขายโครงการ (เก็บเป็นรายเดือน)
- 4) ค่าธรรมเนียมการขายโครงการ (Exit Fee) คือ ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากนักลงทุน สำหรับค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการเจรจาและดำเนินการซื้อขายโครงการ
- 5) ค่ายกเลิกสัญญาการบริหารสินทรัพย์ (Termination Fee) คือ ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บเมื่อมีการยกเลิกสัญญาบริหารสินทรัพย์

## 2.2. การตลาดและการแข่งขัน

### นโยบายและกลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทฯ มุ่งเน้นรูปแบบในการพัฒนาโครงการให้เหมาะสมกับศักยภาพของที่ดินและลักษณะโครงการ โดยให้ความสำคัญกับพื้นที่ที่อยู่ในย่านธุรกิจใจกลางเมืองหรือเมืองท่องเที่ยวสำคัญในประเทศไทย ในทำเลใกล้แหล่งคมนาคมขนส่ง มีความสะดวกในการเดินทาง เช่น รถไฟฟ้าในเมือง สนามบิน ที่จะทำให้ผู้ใช้บริการเดินทางเข้าถึงได้

ง่าย เช่น กรุงเทพฯ พัทยา ภูเก็ต และเชียงใหม่ นอกจากทำเลที่ตั้งแล้ว การออกแบบและสัดส่วนประโยชน์ใช้สอยก็ยังเป็นส่วนที่มีความสำคัญเช่นกัน โครงการจะได้รับการออกแบบพัฒนาเพื่อให้สามารถใช้ศักยภาพที่ดินและพื้นที่ใช้สอยให้เหมาะสมกับประเภทโครงการ เพื่อให้เกิดประโยชน์และผลตอบแทนสูงสุด อันจะส่งผลให้ได้ผลตอบแทนในอัตราสูงเมื่อขายโครงการ

#### ■ ธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์และธุรกิจโรงแรม

โครงการโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่ บริษัทฯ ดำเนินการและลงทุนทั้งหมดเป็นโครงการที่อยู่ในทำเลที่ดีเยี่ยม กล่าวคือหากเป็นเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ซึ่งปัจจุบันทั้งหมดอยู่ในกรุงเทพฯ จะตั้งอยู่ใจกลางพื้นที่เศรษฐกิจย่านสุขุมวิทและใกล้รถไฟฟ้าอาคาร สำนักงานต่างๆ ศูนย์การค้า และสิ่งอำนวยความสะดวก ซึ่งเป็นแหล่งที่ลูกค้าเป้าหมายจะนึกถึงเป็นอันดับแรก หากเป็นโรงแรมจะตั้งอยู่ในแหล่งท่องเที่ยวหลักๆ ของประเทศ ได้แก่ กรุงเทพฯ พัทยา ภูเก็ต ในด้านพื้นที่ใช้สอย บริษัทฯ เลือกบริษัทผู้ออกแบบที่มีประสบการณ์และออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เกิดประโยชน์สูงสุด

บริษัทฯ เลือกบริษัทผู้บริหารโรงแรมจากบริษัทเจ้าของแบรนด์ที่เป็นองค์กรชั้นนำที่มีชื่อเสียงระดับนานาชาติ ได้แก่ กลุ่ม Ascott กลุ่ม Oakwood ซึ่งมีเครือข่ายทางการตลาดกว้างขวาง เพื่อบริหารกลุ่มเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์และโรงแรม เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นในบริการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายพัฒนาแบรนด์ของบริษัทฯ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “เจอร์นี่ฮับ” (“Journeyhub”) ที่ บริษัทฯ พัฒนาและดำเนินงานเอง โดยมีเป้าหมายในการนำเสนอโรงแรมที่มีคุณภาพและมาตรฐานสม่ำเสมอแก่นักท่องเที่ยวระดับกลางถึงบน จุดเด่นของการดำเนินงานเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์และโรงแรมของบริษัทฯ

- 1) BC เน้นการออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้เกิดประโยชน์สูงสุดและสร้างรายได้ให้ได้มากที่สุด โดยคำนึงถึงความทันสมัยและความสะดวกสบาย
- 2) BC สามารถควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายได้อย่างดี ซึ่งกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวเอเชีย ไม่นิยมรับประทานอาหารในโรงแรม กลุ่มบริษัทฯ จึงไม่ดำเนินงานเองในส่วนหน่วยงานที่ก่อให้เกิดต้นทุนค่าใช้จ่าย (Cost Center) เช่น สปา ร้านอาหารบาร์ริต บริษัทฯ เติร์ว ทั้งนี้ BC มีความเชี่ยวชาญในการคัดสรรบริการที่เหมาะสมกับเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์และโรงแรมในแต่ละระดับและทำเล
- 3) BC มุ่งเน้นการพัฒนาโรงแรมระดับ Midscale ไปจนถึง Boutique Upscale ที่ยังคงสามารถให้อัตรากำไรในระดับสูง ซึ่งกลุ่มลูกค้าหลักจะเป็นนักท่องเที่ยวระดับกลางถึงบน

#### ■ ธุรกิจศูนย์การค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญอันดับแรกกับการคัดเลือกทำเลที่ยังไม่ทับซ้อนกับคู่แข่งและยังสามารถให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าหลักได้โดยการนำเสนอในรูปแบบ Lifestyle Center รวมถึงการให้ความสำคัญกับการคัดเลือกกลุ่มผู้เช่าที่เป็นที่นิยมเพื่อดึงดูดลูกค้า และพยายามที่จะบริหารกลุ่มผู้เช่าโดยไม่เน้นผู้เช่าที่ลูกค้านิยมซื้อ

สินค้าออนไลน์นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการดูแล ติดตามนับจำนวนผู้เข้าใช้บริการ (Traffic) อำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เช่าหลัก

#### จุดเด่นของการดำเนินงานศูนย์การค้าของบริษัทฯ

- 1) ตั้งอยู่ใจกลางย่านที่มีศักยภาพ เป็นทั้งที่อยู่อาศัย และ/หรือ ย่านธุรกิจ เช่น สุขุมวิท และพระโขนง เป็นต้น
- 2) เน้นทำเลดีเยี่ยม ติดถนนใหญ่ ใกล้รถไฟฟ้า โดยโครงการ Summer Hill มีหน้ากว้างติดถนนใหญ่ 120 เมตร ตั้งอยู่ด้านหน้าของสถานี BTS พระโขนง ซึ่งเป็นสถานีใหญ่และมีผู้ใช้บริการเป็นจำนวนมากต่อวัน
- 3) มีที่จอดรถรองรับเพียงพอ โดยคำนึงถึงไลฟ์สไตล์เฉพาะของแต่ละทำเล
- 4) ให้บริการร้านค้าไลฟ์สไตล์ที่มีคุณภาพ ไม่ว่าจะเป็นร้านอาหาร ร้านกาแฟ คลินิกความงาม ศูนย์ออกกำลังกาย มุ่งเน้นในการนำเสนอประสบการณ์การช้อปปิ้งที่เป็นเอกลักษณ์และสนุกสนาน ซึ่งไม่สามารถหาได้จากช่องทางออนไลน์ ด้วยการผสมผสานร้านค้า ร้านอาหาร ความบันเทิง และไลฟ์สไตล์

#### ■ ธุรกิจสำนักงานให้เช่า

บริษัทฯ พัฒนาสำนักงานให้เช่าโดยเน้นการตั้งอยู่ใจกลางพื้นที่เศรษฐกิจและใกล้รถไฟฟ้า

#### ■ ธุรกิจการบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์

เนื่องจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์มีกิจกรรมขั้นตอนต่างๆ จำเป็นต้องใช้ประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการการบริหารจัดการที่ดี รวมทั้งความสามารถของทีมงานในการควบคุมกระบวนการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้แน่ใจว่าทุกขั้นตอนเป็นไปตามแผน ผลการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายเป็นไปตามงบประมาณ อันจะส่งผลให้ บริษัทฯ สามารถขายโครงการได้ในอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ บริษัทฯ จึงเป็นผู้ดำเนินการทั้งกระบวนการ โดย บริษัทฯ จะเรียกเก็บค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการบริหารจัดการทั้งหมดข้างต้นจากผู้ร่วมลงทุนและโครงการ

#### ■ ธุรกิจสร้าง-ดำเนินงาน-ขาย (Build-Operate-Sell: BOS)

ทุกโครงการของ BC ตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ทีมงานด้านบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ที่มีประสบการณ์และประสิทธิภาพสูง ทำให้การควบคุมต้นทุนและรักษาระดับรายได้ให้เป็นไปตามแผนธุรกิจ ทำให้โครงการของ BC มีผลการดำเนินงานในระดับดีอย่างต่อเนื่อง ทำให้สามารถขายโครงการให้แก่นักลงทุนได้ในอัตราผลตอบแทนที่ดี ทั้งนี้เป็นผลสืบเนื่องมาจากการวางแผน นโยบายและกลยุทธ์ทางการตลาด จากทีมผู้บริหารและทีมงานที่มีวิสัยทัศน์ประสบการณ์ในธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบ BOS มายาวนาน ผสมกับโครงการที่ BC สามารถขายได้ในอัตราผลตอบแทนที่ดีตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ทำให้มี

ผู้ร่วมลงทุนทั้งเก่าและใหม่ให้ความเชื่อมั่นและให้การตอบรับที่ดีแก่กลุ่มบริษัทฯ ตลอดมา ทำให้ BC สามารถพัฒนาโครงการและเรียกเก็บค่าธรรมเนียมได้อย่างต่อเนื่อง อาจกล่าวได้ว่า ใน 2-3 ปีที่ผ่านมา BC เริ่มเป็นที่รู้จักในธุรกิจ BOS ในประเทศไทย และได้รับความสนใจและทั้งจากผู้ร่วมลงทุนและนักลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ

#### 2.2.1. ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่

##### 1) ลูกค้าของโครงการ

- ธุรกิจโรงแรมและเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวระดับกลางขึ้นไป ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งที่เป็นแบบ Walk-in และเป็นลักษณะกรุ๊ปทัวร์ชาวต่างชาติหรือเจ้าหน้าที่บริษัทต่างชาติที่เข้ามาทำงานและพำนักรอยู่ในประเทศไทยรวมถึงนักธุรกิจต่างชาติที่เข้ามาทำธุรกิจในประเทศไทย เนื่องจากโครงการทั้งหมดมีจุดเด่นที่สำคัญ คือ ตั้งอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS สายสุขุมวิท ได้แก่ สถานีนาana สถานีโศก 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 แต่ไม่เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารโครงการและการตัดสินใจในกลุ่มผู้บริหาร

##### 3) ผู้ซื้อโครงการ เป็นนักลงทุนที่ไม่ต้องการรับความเสี่ยงจากการพัฒนาและบริหารโครงการในช่วงต้นของการดำเนินงาน โดยต้องการกระแสเงินสดจากการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องทันทีที่ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา มีทั้งนักลงทุนชาวไทยและนักลงทุนต่างประเทศที่แสดงความสนใจในโครงการและซื้อโครงการจาก BC อย่างต่อเนื่อง

#### 2.2.2. กลยุทธ์การตั้งราคา

ธุรกิจที่บริษัทดำเนินการเองหรือร่วมลงทุน:

- 1) ธุรกิจโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ การกำหนดราคาห้องพักขึ้นอยู่กับปัจจัยที่สำคัญหลายประการ ได้แก่ ฤดูกาล ราคาห้องพักของคู่แข่งในบริเวณใกล้เคียง สภาพเศรษฐกิจ การ

แข่งขันของตลาด โปรแกรมส่งเสริมการขาย ประเภทของลูกค้า ต้นทุนการดำเนินงาน หากเป็นโรงแรมที่ใช้แบรนด์ของผู้บริหารโรงแรมที่ไม่ใช่ BC ทางผู้บริหารโรงแรมจะเป็นผู้กำหนดค่าห้องพักรายวัน โดยทีมงานผู้บริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ของ BC ในฐานะผู้บริหารจัดการสินทรัพย์จะควบคุมดูแลผู้บริหารโรงแรมให้บริหารจัดการผลประโยชน์การให้เป็นไปตามงบประมาณประจำปี

- 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

### 2.3. การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

#### ธุรกิจที่บริษัทดำเนินการเองหรือร่วมลงทุน

- 1) **ธุรกิจโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์** มีทั้งการติดต่อเองโดยตรง อาทิ จากบริษัทผู้ว่าจ้างของนักธุรกิจที่มาเข้าพักในเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ผู้เข้าพักจองผ่านระบบสำรองห้องพักผ่านอินเทอร์เน็ตของโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์โดยตรง ผ่านตัวแทนจำหน่ายหรือเว็บไซต์ตัวแทนจำหน่ายเช่น อโกด้า (Agoda) ตัวแทนท่องเที่ยว (Tour Agent) หรือ บริษัทท่องเที่ยวที่มีเครือข่ายกับบริษัทท่องเที่ยวอื่นๆ (Tour Wholesale) เป็นต้น โดยกลุ่มบริษัท จะต้องจ่ายค่านายหน้า (Commission) ให้แก่บริษัทตัวแทนจำหน่ายเหล่านั้น
- 2) **ธุรกิจศูนย์การค้า**
  - ติดต่อโดยตรงถึงกลุ่มเป้าหมาย (Direct Marketing) BC จะประเมินสัดส่วนประเภทธุรกิจการให้บริการของผู้ให้เช่าที่จะอยู่ในศูนย์การค้า และจัดส่งเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดติดต่อไปยังผู้เช่าโดยตรงเพื่อนำเสนอพื้นที่ให้เช่าและอัตราค่าเช่า

- ผู้ประกอบการมาติดต่อ BC โดยตรง เนื่องจากในอุตสาหกรรมศูนย์การค้า โดยส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการจะทราบว่า มีศูนย์การค้าแห่งใดที่อยู่ระหว่างพัฒนาโครงการ หากเป็นทำเลที่มีศักยภาพ เหมาะกับการขยายสาขาของผู้ประกอบการก็จะทำการขอเช่าโดยตรง โดย BC จะประเมินถึงความเหมาะสมในภาพรวมต่อไป
  - ผ่านบริษัทตัวแทนขาย โดย BC มีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทตัวแทนขายชั้นนำทั่วประเทศ
- 3) **ธุรกิจสำนักงานให้เช่า** BC ใช้บริการนายหน้าในการนำเสนอพื้นที่ว่างให้เช่า ติดต่อโดยตรงถึง กลุ่มเป้าหมาย (Direct Marketing) ทั้งบริษัทไทยและบริษัทต่างชาติที่มาจัดตั้งหรือขยายสาขาในประเทศไทย หรือผู้ประกอบการมาติดต่อ BC โดยตรง
- 4) **ธุรกิจบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์** BC จะให้บริการแก่ผู้ร่วมลงทุนในโครงการของ BC และบริษัท ของ BC ที่ดำเนินโครงการดังกล่าวอยู่เท่านั้น

**ธุรกิจ BOS** เนื่องจาก BC ดำเนินธุรกิจ BOS มาเป็นระยะเวลาหลายปีและมีโครงการในอดีตที่จำหน่ายออกไปหลายโครงการ ทำให้ชื่อ BC เป็นที่รู้จักในแวดวงนักธุรกิจด้านโรงแรม/เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ ที่ต้องการขายสินทรัพย์ โครงการในราคาที่เหมาะสม บริษัทนายหน้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ (Broker) ในหลายๆ ครั้งจึงได้รับการติดต่อโดยตรงจากผู้ร่วมลงทุน / นักลงทุนที่เป็นกลุ่มสถาบัน (Institutional Investors) นักลงทุนรายใหญ่ (High Net Worth Investors) กลุ่มบริษัทของครอบครัวที่มีเงินลงทุน (Family Offices Investors) ทั้งรายเดิมและรายใหม่ หรือผ่านการแนะนำจาก Broker และเมื่อขายโครงการ BC อาจเจรจาเองโดยตรง หรือแต่งตั้ง Broker เพื่อทำหน้าที่ในการติดต่อกับผู้ซื้อเป็นหลัก

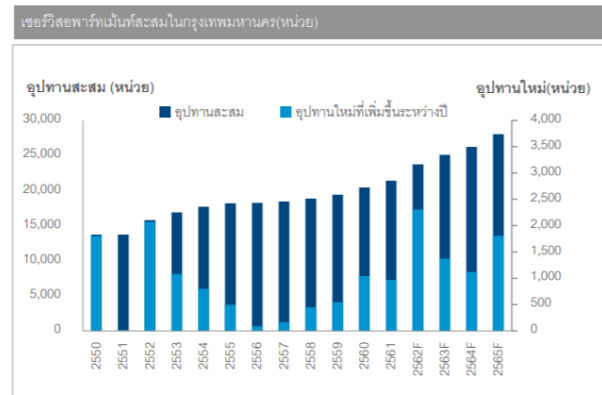
#### 2.4. ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

##### 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**



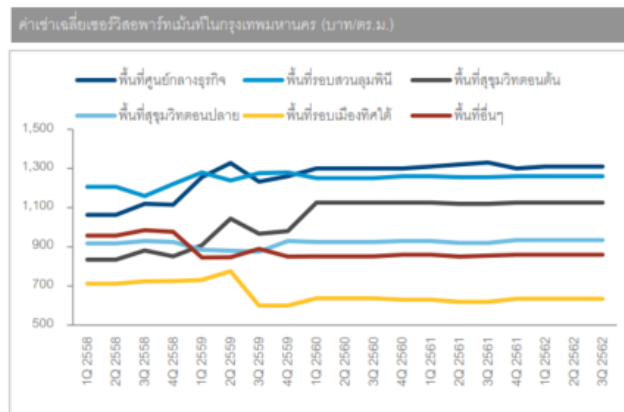


หมายเหตุ: หน่วยคือยูนิตและ F แสดงยูนิตที่มีกำหนดสร้างเสร็จในระหว่างปี พ.ศ. 2562-2565

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 โครงการส่วนใหญ่เป็นโครงการขนาดเล็กที่ตั้งอยู่ในบริเวณสุขุมวิทตอนล่างและตอนบนใกล้ทองหล่อและพร้อมพงษ์

อุปทานสะสมของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพฯ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่อัตราการเพิ่มยังต่ำกว่าการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องของกลุ่มลูกค้าหลัก ถึงแม้ ธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์จะมีโอกาสเติบโต แต่เนื่องจากสภาพการแข่งขันที่รุนแรงกับคอนโดมิเนียมและอพาร์ทเมนต์ระดับ Luxury หรือ High-End ที่อยู่ตามพื้นที่ตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้า เนื่องจากค่าเช่าคอนโดมิเนียมและอพาร์ทเมนต์ระดับ Luxury หรือ High-End ดังกล่าวยังต่ำกว่าค่าเช่าเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในทำเลเดียวกันอย่างน้อยประมาณ 10% ดังนั้น ถึงแม้ว่าผู้เช่าเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติที่ต้องการพักอาศัยในระยะยาว โดยบริษัทที่ชาวต่างชาติทำงานให้ อาจเป็นผู้จัดหาเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ แต่ชาวต่างชาติส่วนหนึ่งเลือกที่จะพักในที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ เนื่องจากค่าเช่าต่ำกว่าเป็นปัจจัยสำคัญ จึงเป็นผลให้อัตราการเช่าเฉลี่ยของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพฯ ค่อนข้างคงที่ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา แม้ว่าจำนวนของชาวต่างชาติจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องก็ตาม เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ส่วนใหญ่จึงพยายามเพิ่มสัดส่วนของผู้เช่ารายวันที่เข้ามาพักแบบโรงแรมหรือระยะสั้นมากขึ้น เนื่องจากสามารถเรียกเก็บค่าเช่าได้สูงกว่า



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

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

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

ทั้งนี้ภาวะตลาดในปี 2563 ยังมีความไม่แน่นอนจากผลกระทบจาก COVID-19 ทำให้ค่าเช่าเฉลี่ยและอัตราการเช่าเฉลี่ยอ่อนตัวลง

### ธุรกิจโรงแรม

จากข้อมูลศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ ธนาคารออมสิน ในปี 2562 รายได้จากนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติที่มาเที่ยวในประเทศไทย 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

คู่แข่งของ BC คือเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์และโรงแรม ระดับกลางที่ตั้งอยู่ใกล้โครงการของ BC ตามพื้นที่ศูนย์กลางเศรษฐกิจของกรุงเทพฯ ตัวอย่างคู่แข่งของกลุ่มโรงแรมชิทาตินส์บน ถนน สุขุมวิท ได้แก่ Aloft Bangkok, Holiday Inn

Express และโรงแรม Midscale ระดับ 3 ดาว ที่ตั้งอยู่ใน ซ.สุขุมวิท 8, 11, 16, 23 เป็นต้น สำหรับคู่แข่งโรงแรมไฮ้ด วู้ด เรสซิเดนซ์ สุขุมวิท 24 ได้แก่ Hilton Sukhumvit, BKK Home 24 Boutique Hotel เป็นต้น

ทั้งนี้ภาวะตลาดในปี 2563 ยังมีความไม่แน่นอนจากผลกระทบจาก COVID-19 ทำให้ค่าห้องพักเฉลี่ยและอัตราการเข้าพักอ่อนตัวลงในทุกจังหวัด อย่างไรก็ตามจากรายงานนโยบายการเงินของธนาคารแห่งประเทศไทย คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ประเมินว่าจะเห็นการฟื้นตัวของเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องในปี 2564 และ 2565 แต่คาดว่าจะอัตราการขยายตัวมีความเสี่ยงที่จะต่ำกว่าประมาณการจากความไม่แน่นอนของสถานการณ์ COVID-19 รวมถึงการเข้าถึงวัคซีนที่อาจจะเป็นไปอย่างจำกัด ส่งผลให้ภาคการท่องเที่ยวมีแนวโน้มที่จะฟื้นตัวช้ากว่าที่ประเมินไว้ โดยประมาณการจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ อยู่ที่ 5.5 ล้านคน ในปี 2564 และ 23 ล้านคนในปี 2565 หลังจากที่ไทยสามารถเปิดรับนักท่องเที่ยวได้โดยไม่ต้องผ่านกระบวนการพิสูจน์การฉีดวัคซีน ทั้งนี้ กนง. คาดว่าเศรษฐกิจไทย จะขยายตัวร้อยละ 3.2 ในปี 2564 จากภาคการส่งออกที่มีแนวโน้มดีขึ้นตามการฟื้นตัวของประเทศคู่ค้า รวมถึงมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2564 ในส่วนของปี 2565 กนง. คาดว่าเศรษฐกิจมี แนวโน้มขยายตัวร้อยละ 4.8 จากนักท่องเที่ยวต่างชาติที่จะฟื้นตัวหลังจากมีการกระจายวัคซีนป้องกัน COVID-19

### ธุรกิจศูนย์การค้า

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

ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล 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 มีการหดตัวของคอมมูนิตีมอลล์อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากค่าเช่าและอัตราการเช่าที่ต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ ประมาณ 51% ของพื้นที่ค้าปลีกทั้งหมดใน กรุงเทพฯ 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. นอกจากนี้อีกประมาณ 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 ตั้งอยู่บริเวณห้วยมฤต ถ.พระราม 4 ติดกับ ถ.รัชดาภิเษก ติดกับศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ตรงข้ามอาคารสำนักงาน FYI Center
- “รสา พู” เป็นโครงการอาคารสำนักงานให้เช่า โดย บริษัท รสา ทาวเวอร์ จำกัด ตั้งอยู่บริเวณถนนเพชรบุรี ใกล้กับรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT สถานีเพชรบุรี และอาคาร Singha Complex
- “สยาม สแควป” เป็นโครงการมิกซ์-ยูส โดย สำนักงานจัดการทรัพย์สินจุฬาลงกรณ์ ตั้งอยู่บริเวณถนนพญาไท ใกล้กับรถไฟฟ้า BTS สถานีสยาม และสนามกีฬาแห่งชาติ
- “โครนอส ทาวเวอร์ สาทร” เป็นโครงการอาคารสำนักงานให้เช่า โดย บริษัท ไพนูลย์เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด ตั้งอยู่บริเวณถนนสาทร ใกล้กับรถไฟฟ้า MRT สถานีลุมพินี
- “เดอะ ยูนิคอร์น” เป็นโครงการมิกซ์-ยูส โดย บริษัท ยูซีดี 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 มีบริษัทผู้ให้บริการบริหารโครงการทั้งบริษัทไทยและบริษัทที่เป็นแบรนด์ต่างประเทศ ซึ่งให้บริการครอบคลุมการดูแลก่อนการก่อสร้าง การก่อสร้างจนแล้วเสร็จ การรับ-ส่งมอบอาคาร การตรวจสอบและแก้ไขจุดบกพร่อง การบริหารการจัดซื้อจัดจ้างและควบคุมผู้รับเหมาช่วงด้านต่างๆ การวางแผนงานด้านการบำรุงรักษา การดูแลจัดทำเอกสารด้านการบริหารจัดการ การบริหารจัดการต้นทุนด้านการปฏิบัติการ การปรับปรุงอาคาร การบริหารจัดการด้านการเงิน และการบริหารจัดการผู้เช่า

คู่แข่งของ BC ได้แก่ คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย, ไจนส์ 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 กองทุน ภายใต้ชื่อ Estate Capital Asia Partners (RECAP): RECAP I, II, III และ IV ซึ่งเน้นการลงทุนในทรัพย์สินอสังหาริมทรัพย์ในภูมิภาคเอเชีย โดยซื้อโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่สร้างเสร็จแล้วแล้วมาปรับปรุงพัฒนาต่อ ซึ่งจะแตกต่างจากลักษณะการประกอบธุรกิจของ BC ที่นิยมลงทุนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ตั้งแต่ก่อสร้าง เนื่องจากจะใช้เงินทุนที่น้อยกว่าและสามารถควบคุมพื้นที่ใช้สอยให้สามารถสร้างรายได้สูงสุดได้

สำหรับคู่แข่งทางอ้อม ได้แก่ กลุ่มเอราวัณ กลุ่มเซ็นทรัล หรือกลุ่มดุสิต ที่จัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการและระดมทุนจาก REIT

**2.5. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

2.5.1. **การจัดหาที่ดิน** : บริษัทฯ มีช่องทางในการจัดหาที่ดินหลายทางเพื่อช่วยจัดหาที่ดินที่น่าสนใจ หรือช่วยประสานงานติดต่อกับเจ้าของที่ดิน โดยมีทั้งการซื้อกรรมสิทธิ์ในที่ดินหรือทำสัญญาเช่าระยะยาวในที่ดินนั้น ดังนี้

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

กลุ่มบริษัทฯ มีการศึกษาและเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับราคาที่ดินอย่างสม่ำเสมอ ทำให้สามารถประเมินและวางแผนการซื้อที่ดินได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ รวมทั้งสอดคล้องกับแผนธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่ได้พึ่งพิงการจัดหาที่ดินจากกลุ่มใดเป็นหลัก

2.5.2. **การจัดหาเงินลงทุนและผู้ร่วมทุน** : กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อให้มั่นใจว่าโครงการที่กำลังจะพัฒนาจะมีเงินทุนเพียงพอตามแผนธุรกิจ โดยแหล่งเงินทุนของ บริษัทฯ มาจาก 2 แหล่ง ได้แก่ (1) เงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ และ (2) เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มบริษัทฯ และเงินทุนจากผู้ร่วมทุน

2.5.3. **การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างและการจัดหาวัสดุก่อสร้าง**

ในการคัดเลือกผู้รับเหมาหลัก บริษัทฯ จะประเมินคุณสมบัติเบื้องต้น โดยพิจารณาจากประสบการณ์และผลงานรับเหมาก่อสร้าง ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือในแวดวงรับเหมาก่อสร้าง มาตรฐานการก่อสร้าง เทคนิคและขั้นตอนการก่อสร้าง ตลอดจนศักยภาพทางการเงินของผู้รับเหมา ซึ่งหลังจาก บริษัทฯ ได้ร่างแบบก่อสร้างและกำหนดคุณสมบัติด้านเทคนิคเบื้องต้นแล้ว กลุ่มบริษัทฯ จะมีการว่าจ้างที่ปรึกษา Quantity Surveyor เพื่อกำหนดคุณสมบัติของงานก่อสร้าง ทั้งด้านเทคนิคและด้านราคาในรายละเอียด และเปิดการประมูล โดยให้บริษัทผู้รับเหมายอย่างน้อย 3 รายเสนอข้อเสนอด้านเทคนิคและข้อเสนอด้านราคา รวมถึงตารางเวลาที่คาดว่าจะใช้มายังกลุ่มบริษัทฯ เพื่อคัดเลือก กลุ่มบริษัทฯ จะทำการเปรียบเทียบข้อเสนอด้านเทคนิคและราคาของผู้รับเหมาแต่ละราย และเลือกผู้รับเหมาที่เสนอราคาที่อยู่ในงบประมาณการลงทุน รวมถึงใช้ระยะเวลาก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานของกลุ่มบริษัทฯ สำหรับงานตกแต่งภายใน กลุ่มบริษัทฯ มีขั้นตอนในการจัดหาผู้ตกแต่งภายในในลักษณะเดียวกัน วัสดุก่อสร้าง งานระบบ รวมถึงอุปกรณ์ต่างๆ เช่น เครื่องปรับอากาศ บริษัทฯ หรือผู้รับเหมาหลักจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหา ขึ้นอยู่กับการเจรจาต่อรองที่ดีที่สุด ในปัจจุบัน วัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ต่างๆ จัดหาจากภายในประเทศ โดยผู้รับเหมาหลัก

2.5.4. **การจัดหาผู้บริหารงานโครงการอสังหาริมทรัพย์**

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายกำหนดให้ บริษัทฯ เป็นผู้บริหารจัดการสินทรัพย์ของทุกโครงการ ซึ่งรวมงานสนับสนุน (Back Office) เช่น ด้านบัญชี การเงิน ภาษีอากร การขออนุญาต การพัฒนาโครงการ การบริหารจัดการผลการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนธุรกิจ

สำหรับส่วนงานโรงแรม / งานบริการหลักของโครงการ (Front Office) บริษัทฯ จะพิจารณาการบริหารจัดการเอง หรือว่าจ้างบริษัทเครือโรงแรมที่มีชื่อเสียง (Hotel Chain) เพื่อบริหารโครงการให้ผลประโยชน์เป็นไปตามแผนที่วางไว้ ในส่วนการเลือกบริษัทบริหารจัดการโรงแรม บริษัทฯ จะเลือกบริษัทที่มีประวัติการดำเนินงานที่ดีแบรนด์เป็นที่รู้จักสำหรับประเภทอสังหาริมทรัพย์นั้นๆ ในส่วนของโรงแรมที่บริหารจัดการเอง บริษัทฯ อาจพิจารณาใช้แบรนด์ของตนเองชื่อ เจอร์นี่ฮับ (Journeyhub) หรือ แบรนด์ที่ทาง บริษัทฯ ได้รับสิทธิ์แฟรนไชส์ ได้แก่ Oakwood Hotel สำหรับการบริหารพื้นที่ศูนย์การค้าและสำนักงานให้เช่า บริษัทฯ ดำเนินการบริหารงานเอง โดยมีทีมงานที่มีประสบการณ์

## 2.6. งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -

## 3. ปัจจัยความเสี่ยง

### 3.1. ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

ปัจจัยที่เป็นความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของ บริษัทฯ ในปี 2563 สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

#### ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

##### 1) ความเสี่ยงจากความผันผวนของผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รูปแบบ สร้าง-ดำเนินงาน-ขาย (Build-Operate-Sell หรือ BOS) โดยมีเป้าหมายการขายโครงการให้ได้อย่างน้อยปีละ 1-2 โครงการ ความสามารถในการพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่องการควบคุมดูแลให้การก่อสร้างโครงการและการบริหารการขายให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้ เป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในแต่ละปี ดังนั้นการไม่สามารถปิดการขายกับผู้สนใจซื้อโครงการได้ภายในรอบปีจะส่งผลให้ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในปีนั้นๆ มีความผันผวน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการวางแผนเจรจากับผู้ซื้อล่วงหน้าเป็นระยะเวลาพอสมควรและมีการติดตามความคืบหน้าการขายและการก่อสร้างของแต่ละโครงการอย่างใกล้ชิด มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขายในแต่ละช่วงเวลาเพื่อให้การขายโครงการเป็นไปตามกำหนดเวลาที่วางไว้รวมถึงการเลือกรูปแบบและประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสมกับทำเลนั้นๆ ส่งผลให้โครงการของ บริษัทฯ ได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าเสมอมา

เนื่องจากผลกระทบการแพร่ระบาดของ โควิด-19 ในปี 2563 ทั่วโลกได้ส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจและบริการอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวซึ่งเป็นหนึ่งในธุรกิจหลักของ บริษัทฯ ส่งผลให้มีความเสี่ยงที่ บริษัทฯ จะไม่สามารถขายโครงการได้ตามแผนที่วางไว้ ทั้งนี้ทาง บริษัทฯ ได้มีมาตรการ



ควบคุมต้นทุนและลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการทั้งในส่วนสำนักงานใหญ่และในโครงการต่างๆ รวมถึงได้มีการปรับกลยุทธ์เพื่อบริหารความเสี่ยง สำหรับปี 2564 ดังนี้

- ชะลอการก่อสร้างโครงการโรงแรมบางส่วนในพื้นที่ที่คาดว่าจะสถานการณ์ตลาดอาจมีการฟื้นตัวค่อนข้างช้า
- พิจารณาขายโครงการแบบรวมหลายโครงการเข้าด้วยกัน (Bundle Sale) ทั้งในโครงการในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ซึ่งเป็นการเพิ่มความน่าสนใจสำหรับผู้ซื้อรายใหญ่ เพื่อเสริมสภาพคล่องของบริษัท
- กระจายความเสี่ยงทางธุรกิจโดยการลงทุน ในธุรกิจอื่น (Diversification) เช่น ธุรกิจการบริการเพื่อสุขภาพ (Wellness Hospitality) เพื่อเป็นการสนับสนุนและส่งเสริมธุรกิจการโรงแรมและการบริการ และอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัท รวมถึงสร้างกระแสเงินสดที่ยั่งยืนให้แก่กลุ่มบริษัท โดยธุรกิจอื่นดังกล่าว ต้องการเงินลงทุนที่ไม่สูงนักและมีอัตรากำไรที่คาดหวังที่เหมาะสม

2) ความเสี่ยงในการได้มาซึ่งที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ

ทำเลที่ตั้งเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จของโครงการ บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นพัฒนาเฉพาะโครงการที่มีทำเลที่มีศักยภาพ ได้แก่ ทำเลใจกลางเมืองย่านแหล่งธุรกิจที่มีการคมนาคมสะดวก จังหวัดเป็นหัวเมืองใหญ่ที่เป็นสถานที่ท่องเที่ยวสำคัญ เนื่องจากที่ดินในทำเลที่ดีดังกล่าวเป็นที่สนใจของผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นๆ เช่นกัน

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีกับนายหน้าจัดหาที่ดินหลายราย ไม่ว่าจะเป็นบริษัทชั้นนำหรือนักกลางธรรมดา อีกทั้งมีการติดตามการประกาศซื้อขายและสำรวจราคาที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงศึกษาข้อมูลทำเลที่มีศักยภาพหลายแห่งทั้งในกรุงเทพฯ และจังหวัดอื่นๆ ทาง บริษัทฯ จึงมั่นใจว่าจะสามารถจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพได้ในราคาที่เหมาะสมสำหรับการพัฒนาโครงการในอนาคตได้อย่างต่อเนื่อง

3) ความเสี่ยงจากความล่าช้าของการก่อสร้างโครงการ

หากการก่อสร้างโครงการล่าช้าไม่เป็นไปตามแผน อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัทฯ ได้อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ทำการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยบริษัทมีระบบการคัดเลือกผู้รับเหมาหลักซึ่งรับเหมาก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จและผู้รับเหมารายย่อย สำหรับงานอื่นๆ ที่มีความน่าเชื่อถือ นอกจากนี้ในทุกๆ โครงการ ทาง บริษัทฯ ได้ว่าจ้างวิศวกรควบคุมต้นทุนที่มีชื่อเสียงระดับสากล ซึ่งในปัจจุบัน บริษัทฯ ใช้บริการหลายบริษัท เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบปริมาณและราคาตั้งแต่ขั้นต้นก่อนพัฒนาโครงการ ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถควบคุมคุณภาพและค่าใช้จ่ายให้เป็นไปตามแผนการลงทุนและงบประมาณได้

- 4) ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการในบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักจากการถือหุ้นไม่ถึงร้อยละ 75
- สำหรับบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจที่ บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนไม่ถึงร้อยละ 75 นั้นมีความเสี่ยงจากการที่ บริษัทฯ อาจไม่สามารถดำเนินงานได้อย่างเบ็ดเสร็จเด็ดขาด และส่งผลให้ บริษัทฯ อาจไม่สามารถตอบรับโอกาสทางธุรกิจของบริษัทย่อยดังกล่าวได้อย่างทันเวลา อย่างไรก็ตามในสัญญาร่วมทุนและสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นได้มีข้อกำหนดให้ บริษัทฯ มีอำนาจในการเสนอซื้อกรรมการส่วนใหญ่ซึ่งมีอำนาจเบ็ดเสร็จในการตัดสินใจ และกำหนดให้ผู้ร่วมทุนส่วนใหญ่ต้องออกเสียงไปในทางเดียวกับ บริษัทฯ ทั้งนี้ตลอดระยะเวลาดำเนินการที่ผ่านมา ผู้ร่วมลงทุนมีความไว้วางใจในการบริหารโครงการของ บริษัทฯ เป็นอย่างดี ทำให้ บริษัทฯ เชื่อมั่นว่า ถึงแม้ว่าบริษัทฯ ไม่มีอำนาจเบ็ดเสร็จข้างต้น แต่บริษัทฯ จะยังคงสามารถบริหารจัดการให้เป็นไปอย่างราบรื่นและเป็นไปตามเป้าหมายได้

### ความเสี่ยงในด้านการเงิน

- 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 ดังนั้นในระยะเวลาที่การขายโครงการยังไม่ได้ทำการเสร็จสิ้นจึงมีความเป็นไปได้ที่บริษัทย่อยจะมีอัตราส่วนทางการเงินไม่เป็นไปตามที่กำหนด การผิดเงื่อนไขดังกล่าวจะส่งผลให้บริษัทย่อยต้องชำระคืนเงินกู้ยืมทันทีซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อภาระดำเนินงานของบริษัทย่อยดังกล่าวได้
- อย่างไรก็ตาม จากการที่สถานการณ์ โควิด-19 ส่งผลกระทบต่อเหล่าผู้ประกอบการ ในหลายๆ อุตสาหกรรม โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมโรงแรมและการบริการ สถาบันการเงินจึงมีมาตรการช่วยเหลือผู้ประกอบการเพื่อลดภาระการชำระเงินกู้และดอกเบี้ย ให้เหมาะสมกับสถานะทางการเงินของบริษัท ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการต่างๆ เพื่อให้เป็นไปตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ และมีการประสานงานกับทางสถาบันการเงินอย่างใกล้ชิด ซึ่ง ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีเหตุการณ์ผิดนัดชำระหนี้แต่อย่างใด
- 2) ความเสี่ยงเรื่องการขาดสภาพคล่องทางการเงิน
- ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงินรวมอยู่ในระดับสูง รวมถึงในบางโครงการมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่สูงกว่าที่สัญญาเงินกู้กำหนดไว้ ซึ่งอาจเป็นเหตุให้เกิดความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงินได้ อย่างไรก็ตามลักษณะเงินกู้ยืมของบริษัทมี

โครงสร้างแบ่งเป็นสองส่วน ได้แก่ เงินกู้ยืมผู้ร่วมลงทุน และเงินกู้ยืมจากธนาคาร สำหรับเงินกู้ยืมในการดำเนินโครงการซึ่งได้รับจากผู้ร่วมลงทุนจะไม่มีการเรียกชำระทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยจนกว่าจะมีการขายโครงการออกไป สำหรับเงินกู้ยืมจากธนาคาร เนื่องจากธนาคารได้เข้าใจลักษณะโครงสร้างเงินกู้ของกลุ่มบริษัท กลุ่มบริษัท จึงได้รับหนังสือผ่อนผันจากการที่อัตราส่วนดังกล่าวสูงกว่าที่สัญญาเงินกู้กำหนดจากธนาคาร ทั้งนี้ธนาคารและผู้ร่วมลงทุนเล็งเห็นถึงศักยภาพของกลุ่มบริษัท ในการดำเนินโครงการตามแผนธุรกิจ ทำให้กลุ่มบริษัท มีความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนทั้งในรูปแบบของเงินกู้จากธนาคาร และหุ้นกู้จากนักลงทุนเฉพาะเจาะจง

3) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย

กลุ่มบริษัท มีต้นทุนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและกิจการอื่น ซึ่งกำหนดเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว หากมีการปรับอัตราดอกเบี้ยสูงขึ้นจะส่งผลต่อต้นทุนเงินกู้ยืมที่สูงขึ้น ทำให้ความสามารถในการทำกำไรของกลุ่มบริษัท ลดลง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากกลุ่มบริษัท มีผลประกอบการต่อเนื่องและมีความสัมพันธ์อันดีกับสถาบันการเงินและผู้ร่วมลงทุน ทำให้กลุ่มบริษัท สามารถเจรจาได้อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าอัตรา MLR ประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลาได้

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งให้คณะกรรมการตรวจสอบและบรรษัทภิบาลมีหน้าที่สนับสนุนคณะกรรมการเพื่อสร้างความมั่นใจว่าบริษัท มีกระบวนการวางแผนการบริหารและจัดการความเสี่ยงได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ คณะกรรมการบริษัทได้คำนึงถึงการจัดการความเสี่ยงเป็นองค์ประกอบสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี ด้วยเหตุนี้ คณะกรรมการบริษัทได้จัดทำนโยบายบริหารความเสี่ยงรวมทั้งจัดทำรายงานการบริหารความเสี่ยงทุกไตรมาส เพื่อนำเสนอแก่คณะกรรมการตรวจสอบและบรรษัทภิบาล และรายงานคณะกรรมการบริษัทต่อไป

4. **ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**

4.1. **ลักษณะของทรัพย์สินถาวรที่บริษัทย่อใช้ในการประกอบธุรกิจ**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สินทรัพย์ถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัท มีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมตามที่ปรากฏในงบแสดงฐานะทางการเงินรวมของบริษัท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ลักษณะของทรัพย์สินถาวรที่บริษัทย่อใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สินทรัพย์ถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจบริษัท มีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสมตามที่ปรากฏในงบแสดงฐานะทางการเงินรวมของบริษัท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

## 4.1 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

รายการ	มูลค่าสุทธิ ทางบัญชี (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
<b>งบการเงินรวม</b>			
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	1,596.0	เป็นเจ้าของ	ติดภาระค้ำประกันเงินกู้ยืม ธนาคาร มูลค่าตามบัญชี 2,800 ล้านบาท
อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	913.8	เป็นเจ้าของ	
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	328.2	เป็นเจ้าของ	
อุปกรณ์	11.8	เป็นเจ้าของ	
เครื่องตกแต่งติดตั้งและอุปกรณ์ ดำเนินงาน	121.0	เป็นเจ้าของ	
ยานพาหนะ	0.3	เป็นเจ้าของ	-
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>2,971.1</b>		

## 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	ตำบลป่าตอง อำเภอกระบี่ จังหวัดภูเก็ต	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	OWJH Phuket	92.3	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		เจ้าของ กรรมสิทธิ์	OWJH Pattaya	40.4	

รายละเอียด สินทรัพย์	ชื่อ บริษัท	สถานที่ตั้ง	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ชื่อ โครงการ	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	ภาระ ผูกพัน
		ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี				ติดจำนอง กับสถาบัน การเงิน
ที่ดินที่ตั้ง โครงการ	BCMN1	ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัด เชียงใหม่	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	Novotel Chiang Mai Nimman JH	135.5	ติดจำนอง กับสถาบัน การเงิน
ที่ดินที่ตั้ง โครงการ	BCMN2	ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัด เชียงใหม่	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	Nimman 2	82.9	ติดจำนอง กับสถาบัน การเงิน
ที่ดินที่ตั้ง โครงการ	BCMN3	ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัด เชียงใหม่	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	Nimman 3	160.0	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 กระทุ่ม ภูเก็ต	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	กมลา 1	63.6	ติดจำนอง กับสถาบัน การเงิน
ที่ดินที่ตั้ง โครงการ	BKML2	แขวงกมลา เขต กระทุ่ม ภูเก็ต	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	กมลา 2	79.0	ติดจำนอง กับสถาบัน การเงิน
ที่ดินที่ตั้ง โครงการ	BBS36	แขวงคลองตัน เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	Sukhumvit 36	373.8	ติดจำนอง กับสถาบัน การเงิน
รวมมูลค่าที่ดิน					1,596.0	

## 4.1.2 อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร

รายละเอียดสินทรัพย์	ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)
อาคารโรงแรมไอศูว์ตเรสซิเดนซ์ สุขุมวิท24	BSA	แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	เจ้าของกรรมสิทธิ์	186.4
อาคารโรงแรมไอศูว์ตไฮเทล เจอร์นีฮับ ภูเก็ต	BPTS3	ตำบลป่าตอง อำเภอกระทุ่ม จังหวัดภูเก็ต	เจ้าของกรรมสิทธิ์	296.1
อาคารวิลล่า 1	BPK2	ตำบลป่าตอง อำเภอกระทุ่ม จังหวัดภูเก็ต	เจ้าของกรรมสิทธิ์	13.6
อาคารวิลล่า 2	BPK3	ตำบลป่าตอง อำเภอกระทุ่ม จังหวัดภูเก็ต	เจ้าของกรรมสิทธิ์	13.0
อาคารโรงแรมไอศูว์ตไฮเทล เจอร์นีฮับ พัทยา	BMT2	ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี	เจ้าของกรรมสิทธิ์	89.5
อาคารโรงแรมโนโวเทล เชียงใหม่ นิมมาน เจอร์นีฮับ	BCMN1	ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่	เจ้าของกรรมสิทธิ์	315.1
รวมมูลค่าอาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร				913.7

## 4.1.3 สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง

รายละเอียดสินทรัพย์	ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)
ขยายพื้นที่สำนักงานบูติกคอร์ปอเรชั่น	BC	แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	เจ้าของกรรมสิทธิ์	-
อาคารโรงแรมโนโวเทล เชียงใหม่ นิมมาน เจอร์นีฮับ	BCMN1	ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่	เจ้าของกรรมสิทธิ์	1.2
อาคารโรงแรมนิมมาน ฑู	BCMN2	ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่	เจ้าของกรรมสิทธิ์	14.5
อาคารโรงแรมนิมมาน ทรี	BCMN3	ตำบลช้างเผือก อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่	เจ้าของกรรมสิทธิ์	8.5

รายละเอียดสินทรัพย์	ชื่อ บริษัท	สถานที่ตั้ง	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)
ค่าออกแบบโครงการ สุขุมวิท 16-2	BBS16- 2	แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	96.7
ค่าออกแบบโครงการ สุขุมวิท 36	BBS36	แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	138.0
โครงการกมลา 1	BKML1	แขวงกมลา เขตกระทุ่ม ภูเก็ต	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	39.3
โครงการกมลา 2	BKML2	แขวงกมลา เขตกระทุ่ม ภูเก็ต	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	23.9
โครงการสุขุมวิท 5	BBS5	แขวงคลองเคยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	3.8
โครงการสมุย ละไม	BSM	ตำบลมะเร็ต อำเภอเกาะสมุย สุราษฎร์ธานี	เจ้าของ กรรมสิทธิ์	2.3
รวมมูลค่าสินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง				328.2

#### 4.1.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

BPKN3 ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินมีกำหนด 30 ปี มีรายละเอียด ดังนี้

โครงการ	ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง	โฉนด เลขที่	พื้นที่ (ตร.ว.)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	วัตถุประสงค์ การถือครอง	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)
Summer Point	BPKN3	แขวงพระโขนง ฝั่งเหนือ เขตพระโขนง จังหวัดกรุงเทพฯ	4075	595	ผู้เช่า ระยะ ยาว 30 ปี	เพื่อพัฒนา โครงการใน อนาคต	333.5
รวมมูลค่าเช่าจ่ายล่วงหน้า							333.5

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

5.1. **คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อย ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ และกลุ่มบริษัทไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมายใดที่อาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของ บริษัทฯ และกลุ่มบริษัทเกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563

5.2. **คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมายใดที่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญเชิงลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

5.3. **คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ ไม่มีคดีหรือข้อพิพาททางกฎหมายใดอันเกิดจากการประกอบธุรกิจของบริษัท

6. **ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลอื่นๆ**

6.1 **ข้อมูลทั่วไปของบริษัท**

ชื่อบริษัท:

บริษัท บูติก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

BOUTIQUE CORPORATION PUBLIC COMPANY LIMITED

ชื่อย่อหลักทรัพย์:

BC

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่:

170/67 อาคารไอเอ็นเอ็นทาวเวอร์ 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



## BOUTIQUE CORPORATION PUBLIC COMPANY LIMITED

บริษัท บูติก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) - ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 6.2 ข้อมูลนิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ)
บริษัทย่อย - Subsidiaries								
1) <b>บริษัท บูติก กรุ๊ป จำกัด</b> สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	25,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	250,000	100 บาท	25,000,000 บาท	127,495	51.00
2) <b>บริษัท บูติก เซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์ส จำกัด</b> สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรมและเซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์	138,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	1,380,000	100 บาท	138,000,000 บาท	1,379,995	100.00
3) <b>บริษัท บูติก รีเทล โฮลดิ้งส์ จำกัด</b> สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	หุ้นสามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	64	64.00
4) <b>บริษัท บูติก ฟิเอส3 โฮลดิ้งส์ จำกัด</b> สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	หุ้นสามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	52	52.00
5) <b>บริษัท บูติก อีโค โฮลดิ้งส์ จำกัด</b> สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	หุ้นสามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	50	50.00

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ)
โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com								
6) บริษัท บูติก ภูเก็ต แลนด์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	หุ้นสามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	98	98.00
7) บริษัท บูติก พิคเนี่ยน ทรี จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	100,000 บาท	หุ้นสามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	13,598	68.00
8) บริษัท บูติก พิคเนี่ยนเอส ทู จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	100,000 บาท	หุ้นสามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	13,198	66.00
9) บริษัท บูติก นิมมาน โฮลดิ้งส์ วัน จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	400,000 บาท	หุ้นสามัญ	80,000	5 บาท	400,000 บาท	79,997	100.00

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ)
10) บริษัท บูติก แบงค็อก สุขุมวิท 16-2 โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัทโฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก	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 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัทโฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก (อยู่ในระหว่างการชำระบัญชี)	135,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	27,000,000	5 บาท	135,000,000 บาท	19,709,997	72.99
12) บริษัท บูติก กมลา โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัทโฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก	500,000 บาท	หุ้นสามัญ	100,000	5 บาท	500,000 บาท	74,997	74.99
13) บริษัท บูติก แบงค็อก สุขุมวิท 5 โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัทโฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก	200,000 บาท	หุ้นสามัญ	40,000	5 บาท	200,000 บาท	39,997	100.00
14) บริษัท บูติก เจริญกรุง โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778	กิจกรรมของบริษัทโฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก	200,000 บาท	หุ้นสามัญ	40,000	5 บาท	200,000 บาท	39,997	100.00

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ)
อีเมล: info@boutiquecorporation.com								
15) บริษัท บีสโปก ซินเนอร์จีส จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารโอเรียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัทโฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก	100,000 บาท	หุ้นสามัญ	10,000	10 บาท	25,000 บาท	9,997	100.00
16) บูติก อินเตอร์เนชั่นแนล โฮลดิ้งส์ แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) ซี/โอ เอซิส ฟีดูเชอร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอซิส, 26 ไชเบอร์รี่, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 บาท	หุ้นสามัญ	1	100 บาท	1	100.00	74.99
17) สแควร์รูท ภูเก็ต อินเวสเมนต์ แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอซิส ฟีดูเชอร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอซิส, 26 ไชเบอร์รี่, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	100	100.00
18) คาลาเรน แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเชเชลล์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟีดูเชอร์ (เชเชลล์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเชเชลล์	บริษัทโฮลดิ้งส์	100,000 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	65	65.00
19) เชียงใหม่ โฮลดิ้งส์ มอริเชียส 2 ลิมิเต็ด (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอซิส ฟีดูเชอร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอซิส, 26 ไชเบอร์รี่, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	270,000 บาท	หุ้นสามัญ	270,000	1 บาท	270,000 บาท	270,000	100.00
20) เชียงใหม่ โฮลดิ้งส์ มอริเชียส 1 ลิมิเต็ด (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอซิส ฟีดูเชอร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอซิส, 26 ไชเบอร์รี่, 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								

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ)
1) บริษัท บูติก รีเทล พีเคเอ็น โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	หุ้นสามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	N/A	62.72
2) บริษัท บูติก เอ็มที โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	หุ้นสามัญ	1,000	10 บาท	10,000 บาท	N/A	61.46
3) บริษัท บูติก พีเอส 3 จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	หุ้นสามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	N/A	35.10
4) บริษัท บูติก ป่าตอง สาย 3 โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	หุ้นสามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	N/A	35.10

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ)
5) บริษัท บูติก ปาตอง สาย 3 จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	100,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	1,000,000	100 บาท	100,000,000 บาท	N/A	32.10
6) บริษัท บูติก อีโคโน โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	หุ้นสามัญ	1,000	10 บาท	10,000 บาท	N/A	49.90
7) บริษัท บูติก มิด เทียร์ 2 จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	50,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	5,000,000	10 บาท	50,000,000 บาท	N/A	51.00
8) บริษัท บูติก ภูเก็ต โฮลดิ้งส์ ทรี จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	หุ้นสามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	N/A	65.00

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ)
9) บริษัท บูติก ภูเก็ต โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	หุ้นสามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	N/A	33.15
10) บริษัท บูติก ภูเก็ต โฮลดิ้งส์ วัน จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	หุ้นสามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	N/A	21.55
11) บริษัท บูติก ภูเก็ต โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก	10,000 บาท	หุ้นสามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	N/A	21.55
12) บริษัท บูติก ภูเก็ต จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย	10,000 บาท	หุ้นสามัญ	100	100 บาท	10,000 บาท	N/A	21.55

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ)
13) บริษัท บูติก ภูเก็ต จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	การซื้อขายและ อสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของ ตนเองที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่ พักอาศัย	2,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	20,000	100 บาท	2,000,000 บาท	N/A	21.55
14) บริษัท บูติก ภูเก็ต ตรี จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	การซื้อขายและ อสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของ ตนเองที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่ พักอาศัย	2,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	20,000	100 บาท	2,000,000 บาท	N/A	21.55
15) บริษัท บูติก พีเคเอ็น ภูเก็ต จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	100,000 บาท	หุ้นสามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	N/A	44.86
16) บริษัท บูติก พีเคเอ็น วัน จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนใน ธุรกิจการเงินเป็นหลัก	100,000 บาท	หุ้นสามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	N/A	26.01



ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ)
17) บริษัท บูติก พีเคเอ็น จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก	100,000 บาท	หุ้นสามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	N/A	26.00
18) บริษัท บูติก พีเคเอ็นเอส วัน จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก	100,000 บาท	หุ้นสามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	N/A	38.26
19) บริษัท บูติก พีเคเอ็นเอส จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัท โฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก	100,000 บาท	หุ้นสามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	N/A	38.26
20) บริษัท บูติก พระโขนง ทรี จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	การเช่าและการดำเนินการเกี่ยวกับ อสังหาริมทรัพย์ที่เป็นของตนเองหรือเช่าจากผู้อื่นที่ไม่ใช่เพื่อเป็นที่พักอาศัย	100,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	2,0000,000	5 บาท	63,250,003.80 บาท	N/A	38.25

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ)
21) บริษัท บูติก เชียงใหม่ นิมมาน วัน จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	221,520,000 บาท	หุ้นสามัญ	44,304,000	5 บาท	221,520,000 บาท	N/A	26.00
22) บริษัท บูติก เชียงใหม่ นิมมาน ทู จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	98,425,000 บาท	หุ้นสามัญ	19,685,000	5 บาท	98,425,000 บาท	N/A	63.00
23) บริษัท บูติก เชียงใหม่ นิมมาน ทรี จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	159,800,015 บาท	หุ้นสามัญ	31,960,003	5 บาท	67,550,003.8 บาท	N/A	99.97
24) บริษัท บูติก นิมมาน โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	ลงทุนในบริษัทอื่น	300,000 บาท	หุ้นสามัญ	60,000	5 บาท	300,000 บาท	N/A	99.98

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ)
25) บริษัท บูติก แบงค็อก สุขุมวิท 16-2 โฮลดิ้งส์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	ลงทุนในบริษัทอื่น	101,600,000 บาท	หุ้นสามัญ	20,320,000	5 บาท	73,440,000 บาท	N/A	50.98
26) บริษัท บูติก แบงค็อก สุขุมวิท 16-2 จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	100,600,000 บาท	หุ้นสามัญ	20,120,000	5 บาท	93,427,000 บาท	N/A	50.97
27) บริษัท บูติก แบงค็อก สุขุมวิท 36 จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	231,694,050 บาท	หุ้นสามัญ	46,338,810	5 บาท	231,694,050 บาท	N/A	79.21
28) บริษัท บูติก กมลา 1 จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	163,012,435 บาท	หุ้นสามัญ	32,589,241	5 บาท	87,800,015 บาท	N/A	66.30
29) บริษัท บูติก กมลา 2 จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเชียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110	โรงแรม	186,748,695 บาท	หุ้นสามัญ	33,883,648	5 บาท	88,200,015 บาท	N/A	66.30

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ)
โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com								
30) บริษัท บูติก แบงค็อก สุขุมวิท 5 จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	100,000 บาท	หุ้นสามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	19,997	100.00
31) บริษัท บูติก เจริญกรุง จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	โรงแรม	100,000 บาท	หุ้นสามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	19,997	100.00
32) บริษัท บิสโปค โลฟ โซนซ์ จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	กิจกรรมของบริษัทโฮลดิ้งส์ที่ไม่ได้ลงทุนในธุรกิจการเงินเป็นหลัก	300,000 บาท	หุ้นสามัญ	60,000	5 บาท	300,000 บาท	59,997	100.00
33) บริษัท บิสโปค แลบลิส จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	ประกอบกิจการค้าพืชไร่พืชสวน ผลิตภัณฑ์จากผลิตภัณฑ์ดังกล่าว รวมถึงพืชผลทางการเกษตร	100,000 บาท	หุ้นสามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	19,997	100.00
34) บริษัท บิสโปค เวลเนส จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซี่ยนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110	ประกอบกิจการโรงพยาบาลเอกชน สถานพยาบาล รับรักษาคนไข้และผู้เจ็บป่วย รับ	100,000 บาท	หุ้นสามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	19,997	100.00

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ)
โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	ทำการฝึกสอนและอบรมทางด้านวิชาการเกี่ยวกับการแพทย์							
35) บริษัท บีสโปก ฟาร์มา จำกัด สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 170/67 อาคารไอเซียนทาวเวอร์ 1 ชั้น 21 ซอยสุขุมวิท 16 (สามมิตร) ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์: 02 620 8777, โทรสาร: 02 620 8778 อีเมล: info@boutiquecorporation.com	ประกอบกิจการค้า ยา ยารักษาโรค เภสัชภัณฑ์ เคมีภัณฑ์ เครื่องมือแพทย์ และเครื่องมือการใช้ทางวิทยาศาสตร์	100,000 บาท	หุ้นสามัญ	20,000	5 บาท	100,000 บาท	19,997	100.00
36) บีที ภูเก็ต โฮลดิ้งส์ 3 แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟีดูเคียรี (เซเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	65.00
37) บีที ภูเก็ต โฮลดิ้งส์ 2 แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟีดูเคียรี (เซเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	33.15
38) บีที ภูเก็ต โฮลดิ้งส์ 1 แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟีดูเคียรี (เซเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	21.55
39) บีที ภูเก็ต โฮลดิ้งส์ แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอซิส ฟีดูเคียรี แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอซิส, 26 ไชเบอร์จิติ, เอเบอนู 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	21.55
40) บีที ภูเก็ต แอลทีดี (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอซิส ฟีดูเคียรี แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอซิส, 26 ไชเบอร์จิติ, 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)	สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ)
41) <b>บีที พีเคเอ็น โฮลดิ้งส์ ทรี ลิมิเต็ด</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอชิส ฟีดูเชียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอชิส, 26 ไชเบอร์ชิตี, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	68.00
42) <b>บีที พีเคเอ็น โฮลดิ้งส์ ทู ลิมิเต็ด</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอชิส ฟีดูเชียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอชิส, 26 ไชเบอร์ชิตี, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	44.88
43) <b>บีที พีเคเอ็น โฮลดิ้งส์ วัน ลิมิเต็ด</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอชิส ฟีดูเชียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอชิส, 26 ไชเบอร์ชิตี, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	26.03
44) <b>บีที พีเคเอ็น โฮลดิ้งส์ ลิมิเต็ด</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอชิส ฟีดูเชียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอชิส, 26 ไชเบอร์ชิตี, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	26.03
45) <b>มิด เทียร์ โฮลดิ้งส์ มอริเชียส แอลทีดี</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอชิส ฟีดูเชียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอชิส, 26 ไชเบอร์ชิตี, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	100 เหรียญสหรัฐ	หุ้นสามัญ	100	1 เหรียญสหรัฐ	100 เหรียญสหรัฐ	N/A	51.00
46) <b>เชียงใหม่ โฮลดิ้งส์ มอริเชียส ลิมิเต็ด</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอชิส ฟีดูเชียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอชิส, 26 ไชเบอร์ชิตี, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	265,500,000 บาท	หุ้นสามัญ	265,500,000	1 บาท	265,500,000 บาท	N/A	26.00
47) <b>พีเอส3 โฮลดิ้งส์ มอริเชียส ลิมิเต็ด</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เอชิส ฟีดูเชียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอชิส, 26 ไชเบอร์ชิตี, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	175,000 บาท	หุ้นสามัญ กลุ่มบี	175,500	1 บาท	175,500 บาท	N/A	35.10
48) <b>ป่าดอง โฮเทล ฟิทีอี แอลทีดี</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐสิงคโปร์)	บริษัทโฮลดิ้งส์	3,000 เหรียญสิงคโปร์	หุ้นสามัญ	3,000	1 เหรียญสิงคโปร์	2,076 เหรียญสิงคโปร์	N/A	35.10

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ)
สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : 1 ถนนโคลแมน #05-06 เอ เดอะ อเดลฟี สิงคโปร์ (179803)								
49) <b>บูติก ออฟฟอว์ โฮลดิ้งส์ ลิมิเตด</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิวดูเซียร์ (เซเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 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
50) <b>นิมมาน 2 โฮลดิ้งส์ มอริเชียส ลิมิเตด</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เดอะ เอซิส ฟิวดูเซียร์ แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอซิส, 26 ไชเบอร์ซิตี, เอเบอเนอ 77201, มอริเชียส	บริษัทโฮลดิ้งส์	105,894,000 บาท	หุ้นสามัญ	105,894,000	1 บาท	105,894,000 บาท	N/A	63.00
51) <b>บูติก โอเวอร์ซีส์ โฮลดิ้งส์ ทุ แอลทีดี</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิวดูเซียร์ (เซเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	1,000,000,000 บาท	หุ้นสามัญ กลุ่ม เอ และ กลุ่ม บี	107,800,000	1 บาท	110,903,417 บาท	N/A	100.00 กลุ่มเอ, 67.62 กลุ่มบี
52) <b>บูติก โอเวอร์ซีส์ โฮลดิ้งส์ วัน แอลทีดี</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิวดูเซียร์ (เซเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	1,000,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	105,800,00	1 บาท	108,903,417 บาท	N/A	67.62
53) <b>บูติก โอเวอร์ซีส์ โฮลดิ้งส์ โฟร์ แอลทีดี</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิวดูเซียร์ (เซเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	1,000,000,000 บาท	หุ้นสามัญ กลุ่ม เอ และ กลุ่ม บี	88,200,000	1 บาท	91,314,044 บาท	N/A	100.00 กลุ่มเอ, 67.90 กลุ่มบี
54) <b>บูติก โอเวอร์ซีส์ โฮลดิ้งส์ ทรี แอลทีดี</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิวดูเซียร์ (เซเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	1,000,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	88,200,000	1 บาท	88,200,000 บาท	N/A	66.30
55) <b>บูติก โอเวอร์ซีส์ โฮลดิ้งส์ ซิก แอลทีดี</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิวดูเซียร์ (เซเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	1,000,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	132,639,985	1 บาท	132,639,985 บาท	N/A	79.21

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน	ประเภทหุ้น	จำนวนหุ้นที่ออกจำหน่าย (หุ้น)	มูลค่าหุ้นละ	ทุนชำระแล้ว	จำนวนหุ้นที่ถือ (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น/ลงทุน (ร้อยละ)
56) <b>บูติก โอเวอร์ซีส์ โฮลดิ้งส์ ไฟว์ แอลทีดี</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิดูเซียรี (เซเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	1,000,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	132,569,985	1 บาท	132,569,985 บาท	N/A	79.21
57) <b>บีที พีเคเอ็นเอส ทู โฮลดิ้งส์ ลิมิเตด</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิดูเซียรี (เซเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	200,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	100	1 บาท	N/A	N/A	100.00
58) <b>บีที พีเคเอ็นเอส วัน โฮลดิ้งส์ ลิมิเตด</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิดูเซียรี (เซเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	200,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	100	1 บาท	N/A	N/A	100.00
59) <b>บีที พีเคเอ็นเอส โฮลดิ้งส์ ลิมิเตด</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐเซเชลส์) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : เอซิส ฟิดูเซียรี (เซเชลส์) แอลทีดี, เอฟ 20, ชั้นที่ 1, เกาะอีเดน, สาธารณรัฐเซเชลส์	บริษัทโฮลดิ้งส์	200,000,000 บาท	หุ้นสามัญ	100	1 บาท	N/A	N/A	100.00
60) <b>ไชนีส แพนด้า แอลทีดี</b> (จดทะเบียนที่สาธารณรัฐมอริเชียส) สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ : ซี/โอ เดอะ เอซิส ฟิดูเซียรี แอลทีดี, ชั้นที่ 2, เดอะ เอซิส, 26 ไชเบอร์รี่ดี, 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

ชื่อผู้สอบบัญชี (รอบบัญชี 31 ธันวาคม 2563):

นายวีระชัย รัตนจรัสกุล - บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด สำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 1 อาคารเอ็มไพร์ ทาวเวอร์ ชั้น 50 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ 02-677-2000

ผู้ควบคุมดูแลการทำบัญชี: /

นางสาววิลาวัลย์ ศรีอ่อน 02-620-8710