

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ บริษัท บางกอกไนลอน จำกัด (มหาชน) จัดทะเบียนก่อตั้งบริษัทขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2507 โดยร่วมลงทุนระหว่างกลุ่มผู้ลงทุนในประเทศไทย กับบริษัทในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งประกอบด้วย บริษัท สหพัฒนาอินเตอร์โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) บริษัท มิตรสยามอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด และบริษัท ไทยโทเรซินเทคส์ จำกัด

บริษัทเริ่มดำเนินการผลิต และจำหน่ายถุงเท้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2510 โดยระยะแรกของการดำเนินกิจการนั้น บริษัทจำเป็นต้องพึ่งพาฝ่ายญี่ปุ่นเป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นช่างผู้ชำนาญที่เข้ามาฝึกสอนเทคนิค การจัดหาเครื่องจักรที่ทันสมัย และช่วยหาวัตถุดิบป้อนโรงงาน เมื่อบริษัทพัฒนาและเติบโตขึ้นจนสามารถพึ่งพาตนเองได้ ผู้ลงทุนฝ่ายญี่ปุ่นจึงลดบทบาทและสัดส่วนการถือหุ้นน้อยลง

บริษัทมีผลการดำเนินงานขาดทุนอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2555 ด้วยสาเหตุมาจากค่าใช้จ่าย และต้นทุนการผลิตต่างๆ ปรับตัวสูงขึ้น อาทิ ค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำที่ปรับเพิ่มขึ้นเป็น 300 บาทต่อวัน ค่าวัตถุดิบ ค่าใช้จ่ายในการผลิต ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง เป็นต้น ขณะที่บริษัท ไม่สามารถปรับราคาขายได้มากเท่าที่ควร เพราะมีสินค้าจากต่างประเทศ และผู้ผลิตรายย่อยเข้ามาขายในราคาที่ต่ำกว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัท นอกจากนี้ลูกค้ารายใหญ่ภายในประเทศยังได้รับผลกระทบจากภาวะทางเศรษฐกิจที่ตกต่ำ ทำให้ตลาดซบเซา ยอดขายไม่เป็นไปตามแผนที่วางเอาไว้ บริษัทไม่สามารถใช้กำลังการผลิตได้เต็มที่ ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตเฉลี่ยต่อหน่วยเพิ่มสูงขึ้น เป็นผลให้บริษัทต้องหยุดการผลิตชั่วคราวเมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2555 และประกาศเลิกจ้างพนักงานทั้งหมดในวันที่ 31 มกราคม 2556 แต่บริษัทยังคงดำเนินการผลิต และจำหน่ายเฉพาะสินค้าตามคำสั่งซื้อที่รับมาล่วงหน้า

ในวันที่ 26 กันยายน 2556 บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น รายใหญ่ โดยผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทจำนวน 11 ราย ได้ขายหุ้นของบริษัทผ่านกระดานการซื้อขายหลักทรัพย์รายใหญ่ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนการขายหุ้นจำนวน 68.57% โดยขายให้กับนายปรเมษฐ์ รังรองชานินทร์ ในราคาหุ้นละ 19.40 บาท โดยมีรายละเอียดตามตารางด้านล่าง

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ก่อนการทำ Big Lot			รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หลังการทำ Big Lot		
ชื่อ – นามสกุล	จำนวน หุ้น	ร้อยละ	ชื่อ – นามสกุล	จำนวน หุ้น	ร้อยละ
1. บริษัท บางกอกโตเกียว ซ็อกส์ จำกัด	2,909,000	22.09%	1. บริษัท บางกอกโตเกียว ซ็อกส์ จำกัด	-	-
2. นายสุพจน์ ศรีโรจน์นท์	1,575,499	11.96%	2. นายสุพจน์ ศรีโรจน์นท์	-	-
3. บริษัท สหพัฒนาอินเตอร์โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)	1,462,500	11.10%	3. บริษัท สหพัฒนาอินเตอร์โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)	-	-
4. นายสำเริง มนูญผล	1,015,433	7.71%	4. นายสำเริง มนูญผล	-	-

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ก่อนการทำ Big Lot			รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หลังการทำ Big Lot		
ชื่อ – นามสกุล	จำนวน หุ้น	ร้อยละ	ชื่อ – นามสกุล	จำนวน หุ้น	ร้อยละ
5. บริษัท โชควัฒนา จำกัด	492,226	3.74%	5. บริษัท โชควัฒนา จำกัด	-	-
6. นายรัตนพงศ์ ศรีโรจน์นท์	374,773	2.85%	6. นายรัตนพงศ์ ศรีโรจน์นท์	-	-
7. บริษัท สหไทยพัฒนภัณฑ์ จำกัด	366,049	2.78%	7. บริษัท สหไทยพัฒนภัณฑ์ จำกัด	-	-
8. นายเฉลิมพงษ์ ศรีโรจน์นท์	311,079	2.36%	8. นายเฉลิมพงษ์ ศรีโรจน์นท์	-	-
9. นางสุภาภรณ์ ศรีโรจน์นท์	189,566	1.44%	9. นางสุภาภรณ์ ศรีโรจน์นท์	-	-
10. นายเอกพงศ์ ศรีโรจน์นท์	174,933	1.33%	10. นายเอกพงศ์ ศรีโรจน์นท์	-	-
11. บริษัท วัดศรรมย์ จำกัด	159,999	1.21%	11. บริษัท วัดศรรมย์ จำกัด	-	-
			12. นายปรเมษฐ์ รังรองธานินทร์	9,031,057	68.57%
รวม	9,031,057	68.57%		9,031,057	68.57%

และนายปรเมษฐ์ รังรองธานินทร์ได้ ทำข้อเสนอซื้อหลักทรัพย์ที่เหลือทั้งหมด (Mandatory Tender Offer) จากผู้ถือหุ้น ในวันที่ 1 ตุลาคม – วันที่ 5 พฤศจิกายน 2556 เพื่อให้เป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 1/2554 เรื่องหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการในการเข้าถือหลักทรัพย์เพื่อครอบงำกิจการ ทำให้โครงสร้างของผู้ถือหุ้น เปลี่ยนไปตามที่ปรากฏ ในหัวข้อ “ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น ” อำนาจการควบคุม หรือกลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัท เปลี่ยนไปตามโครงสร้างผู้ถือหุ้นใหม่ และต่อมาบริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุน ในบริษัท สหนาเท็กซ์ไทล์ จำกัด ซึ่งเดิมเป็นบริษัทย่อยของบริษัท มีสัดส่วนการถือหุ้น 18% เนื่องจากไม่มีธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และเพื่อเป็นการเพิ่มสภาพคล่องให้แก่กิจการ ทำให้บริษัทไม่มีบริษัทย่อย และไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม

บริษัทได้แก้ไขชื่อของบริษัทใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงประเภทธุรกิจจากเดิมชื่อ บริษัท บางกอกไนลอน จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556 และเปลี่ยนแปลงชื่อย่อที่ใช้ซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทจาก BNC เป็น ABC โดยมีผลเมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2556 และบริษัทได้ดำเนินการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิม 10 บาทต่อหุ้น เป็น 1 บาทต่อหุ้น โดยมีผลเมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2556

เป้าหมายขององค์กร

ภายใต้การบริหารจัดการโดยผู้บริหารชุดใหม่ ตามโครงสร้างการถือหุ้นที่เปลี่ยนแปลงไป บริษัทมีนโยบายที่จะเปลี่ยนแปลงการประกอบธุรกิจหลักของกิจการโดยจะนำธุรกิจใหม่ซึ่งคาดว่าจะก่อให้เกิดรายได้ที่มั่นคงมากกว่าเข้ามาแทนที่ และที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2556 ได้มีมติ

อนุมัติให้ บริษัท เปลี่ยนแปลงธุรกิจหลักของบริษัทจากธุรกิจเครื่องนุ่งห่มและสิ่งทอ เป็นธุรกิจพัฒนา
อสังหาริมทรัพย์

บริษัทมีเป้าหมายที่จะดำเนินธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ หลากหลายรูปแบบ ทั้งโครงการที่ให้
ผลตอบแทนในระยะสั้นและในระยะยาว รวมถึงธุรกิจอื่นๆ ที่บริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่า สร้างความมั่นคงที่
ยั่งยืนให้แก่องค์กร และลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจประเภทเดียว โดยในปีที่ผ่านมา บริษัทลงทุนใน
โครงการห้องชุด โดยเหมาซื้อห้องชุดที่เหลืออยู่จำนวน 19 ยูนิต ในโครงการบ้านนวดธารา ริเวอร์ไลฟ์ ซึ่งตั้งอยู่ที่
ซอยประเสริฐมนูกิจ 33 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ มูลค่ารวมประมาณ 29 ล้าน
บาท ซึ่งคาดว่าจะจำหน่าย และโอนกรรมสิทธิ์ได้หมดภายในปี 2557 ทั้งนี้บริษัทมีแผนงานต่างๆ ทั้งระยะกลาง
และระยะยาวที่จะนำเสนอให้ผู้ถือหุ้นพิจารณาในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2557 ต่อไป

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

ในปี 2556 บริษัทมีการผลิตและจำหน่ายถุงเท้าตามคำสั่งซื้อที่รับมาล่วงหน้า ในส่วนที่ยังเหลืออยู่ และเริ่มดำเนินธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ ในช่วงปลายปี จึงมีรายได้จากธุรกิจเดิม คือ การจำหน่ายถุงเท้า และเส้นด้าย ซึ่งเป็นผลพลอยได้จากกระบวนการผลิต และมีรายได้จากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์บางส่วน

โดยรายได้ของกลุ่มบริษัทตามงบการเงินรวมแสดงได้ดังนี้

(หน่วย: พันบาท)

สายผลิตภัณฑ์	ดำเนินการโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	ปี 2556 รายได้	%	ปี 2555 รายได้	%	ปี 2554 รายได้	%
- ถุงเท้า	บมจ. แอสเซท ไบรท์	-	71,828	52.42	264,928	77.30	255,730	76.75
- เส้นด้าย	บมจ. แอสเซท ไบรท์	-	16,530	12.06	26,057	7.60	38,424	11.53
	บจก. สหนาเท็กซ์ไทล์	18%*	36,168	26.39	28,738	8.39	34,250	10.28
-รายได้จากการขาย อสังหาริมทรัพย์	บมจ. แอสเซท ไบรท์	-	7,378	5.38	-	-	-	-
- รายได้อื่น	บมจ. แอสเซท ไบรท์	-	4,527	3.30	22,433	6.55	4,294	1.29
	บริษัท สหนาเท็กซ์ไทล์ จำกัด	18%*	606	0.44	553	0.16	505	0.15
	รวม		137,037	100.00	342,709	100.00	333,203	100.00

* บริษัทถือหุ้นใน บริษัท สหนาเท็กซ์ไทล์ จำกัด เป็นสัดส่วน 18% และในเดือนกันยายน 2556 บริษัทได้จำหน่ายหุ้นของบริษัทดังกล่าวทั้งหมด ปัจจุบันไม่มีความสัมพันธ์ในฐานะบริษัทย่อย หรือกลุ่มบริษัท

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

(1) ลักษณะของผลิตภัณฑ์

ถุงเท้า

บริษัทผลิตถุงเท้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า โดยลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบ ลักษณะ ลวดลายต่างๆ ของถุงเท้า รวมทั้งชนิดและคุณภาพของวัตถุดิบ ถุงเท้าที่ผลิตให้กับลูกค้าภายในประเทศ ส่วนใหญ่เป็นถุงเท้านักเรียน ถุงเท้าธุรกิจ และถุงเท้ากีฬา ภายใต้เครื่องหมายการค้าที่เป็นของลูกค้า หรือลูกค้าเป็นตัวแทนจำหน่าย ส่วนถุงเท้าที่

ผลิตให้กับลูกค้าต่างประเทศ จะมีลักษณะเป็น CASUAL SOCK ส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นลูกค้าหลักของบริษัท

เส้นด้าย

บริษัท สหนาเท็กซ์ไทล์ จำกัด เป็นผู้ผลิตเส้นด้าย โดยการรับจ้างตีเกลียว และปั่นเส้นด้ายในลอน จำหน่ายให้แก่ผู้ผลิตถุงเท้า และผู้ผลิตสิ่งทอทั่วไป และเส้นด้ายอีกส่วนหนึ่งเป็นผลพลอยได้จากกระบวนการผลิตถุงเท้าของบริษัท โดยบริษัทจะจำหน่ายเส้นด้ายบางส่วนให้แก่ผู้ผลิตถุงเท้าที่ใช้เส้นด้ายประเภทเดียวกัน

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

บริษัทซื้อห้องชุดในโครงการอาคารชุดบ้านนวมาริเวอร์ไลฟ์ จำนวน 19 ยูนิต มูลค่าเท่ากับ 29.23 ล้านบาท ลักษณะเป็น อาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น สไตล์ Thai-Modern ตกแต่งพร้อมเฟอร์นิเจอร์ ลักษณะห้อง มี 1 ห้องนอน และ 2 ห้องนอน มีสิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ สระว่ายน้ำ สปอร์ตคลับขนาดใหญ่ WI-FI Internet และ Steam & Sauna กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มคนทำงานที่ต้องการความสะดวกในการเดินทาง และกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่กำลังเริ่มทำงาน หรือตั้งครอบครัว

รายละเอียดห้องชุดที่บริษัทซื้อเพื่อจำหน่าย

ประเภทและจำนวน	:	ห้องชุดประเภทพักอาศัย จำนวน 19 ห้อง พื้นที่ใช้สอยรวม 869.88 ตารางเมตร
ทำเล ที่ตั้ง	:	ซอยประเสริฐมนูกิจ 33 แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ
ภาระผูกพัน	:	ไม่มี
ภาระหนี้ค้ำกับนิติบุคคลอาคารชุด	:	ไม่มี

โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	จำนวน (ห้อง)	พื้นที่(ตรม.)	หมายเหตุ
ห้องที่จำหน่ายและโอนกรรมสิทธิ์แล้ว	3	172.12	-
ห้องรอขาย	11	507.91	
ห้องที่มีลูกค้าจองและวางมัดจำแล้ว	5	189.85	ลูกค้าที่จองซื้อห้องมีการชำระเงินมาแล้วบางส่วน
จำนวนห้องทั้งหมด	19	869.88	-

ปัจจุบันบริษัทได้โอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าแล้วจำนวน 3 ยูนิต และจำหน่ายได้แล้วแต่รอการโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าอีกจำนวน 5 ยูนิต และอยู่ระหว่างการรอขายอีกจำนวน 11 ยูนิต

(2) การตลาดและการแข่งขัน

(ก) การทำตลาดของผลิตภัณฑ์

ถุงเท้า

▪ กลยุทธ์ในการแข่งขัน

มุ่งผลิตสินค้าที่มีเทคนิคดีไซน์และเน้นคุณภาพของสินค้าเป็นหลัก และประสบการณ์การผลิตที่ยาวนานกว่า 30 ปี สร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้า กอปรกับความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทและลูกค้า

▪ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะของลูกค้าและความสัมพันธ์

กลุ่มลูกค้าของบริษัทจะแบ่งเป็น 2 กลุ่ม

1) ลูกค้าในประเทศ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในประเทศจะมีลักษณะเป็น ตัวแทน เอเจนต์ หรือผู้ค้าส่งที่จำหน่ายถุงเท้านักเรียน ถุงเท้าธุรกิจ ถุงเท้ากีฬา ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นบริษัทในเครือ และบางรายเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท สำหรับลูกค้ารายใหญ่ ซึ่งมียอดสั่งซื้อร้อยละ 55 ของรายได้จากการขายสินค้าในปี 2556 เป็นเอเจนต์จำหน่ายถุงเท้าที่มีชื่อเสียง และติดต่อค้าขายกันมานานกว่า 40 ปี

2) ลูกค้าต่างประเทศ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีลักษณะเป็นตัวแทน เอเจนต์ หรือเทรดเดอร์ ส่วนใหญ่จำหน่ายถุงเท้าแฟชั่น หรือ CASUAL SOCK ประเทศที่มียอดสั่งซื้อมากที่สุด คือ ประเทศญี่ปุ่น

▪ การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทจะผลิตสินค้าตามคำสั่งของลูกค้าเป็นหลัก โดยลูกค้าของบริษัทซึ่งเป็นตัวแทน หรือเอเจนต์ จะนำสินค้าไปจำหน่ายต่อแก่พ่อค้าปลีกหรือผู้บริโภคอีกต่อหนึ่ง สำหรับช่องทางการ

จำหน่ายนั้น บริษัทจะติดต่อกับลูกค้าโดยตรง แต่ลูกค้าต่างประเทศบางรายต้องติดต่อผ่านนายหน้า ปี 2556 บริษัทมียอดขายจำหน่ายในประเทศร้อยละ 80.51 และส่งออกร้อยละ 19.49 ของยอดขายรวม

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

▪ กลยุทธ์ในการแข่งขัน

การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ค่อนข้างสูง เนื่องจากมีผู้ประกอบการหลายราย โดยส่วนแบ่งตลาดเป็นของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีชื่อเสียง มีความเชี่ยวชาญและสั่งสมประสบการณ์มานาน เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค กลยุทธ์ในการแข่งขันขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งของโครงการ รูปแบบของโครงการ และวิธีการนำเสนอให้เป็นที่น่าสนใจของผู้บริโภค รวมถึงการทำการตลาด และการส่งเสริมการขายที่เหมาะสม เพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ตรงกับวัตถุประสงค์

นอกจากนั้นการควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้าง และระยะเวลาการก่อสร้างก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ต้องคำนึงถึงในการบริหารโครงการ ดังนั้นการมีพันธมิตรที่เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างที่เชื่อถือได้จึงมีส่วนสำคัญที่จะทำให้โครงการประสบความสำเร็จ และอีกปัจจัยคือ โครงสร้างเงินทุนที่แข็งแกร่ง รวมถึงคุณภาพของสินค้าและบริการที่ดีทั้งก่อนและหลังการขาย การพิจารณา คัดเลือกโครงการลงทุน ต้องให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งโครงการ ศักยภาพของโครงการ ราคาที่เหมาะสม และผลตอบแทนจากการลงทุนทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะอาคารชุดที่บริษัทได้ซื้อมานั้น บริษัทจะเลือกโครงการที่มีศักยภาพในการจัดจำหน่าย โดยขึ้นกับทำเลที่ตั้งและราคาที่สมเหตุสมผล บริษัทสามารถเลือกซื้อโครงการที่เหมาะสมได้ในราคาที่ต่ำกว่าท้องตลาด เนื่องจากการซื้อในปริมาณมาก และบริษัทสามารถที่จะทำการขาย หรือให้เช่าในราคาตลาดได้ต่อไป

นอกจากการซื้อห้องชุดสำเร็จรูปแล้ว บริษัทจะเน้นการหาทำเลที่ตั้งโครงการที่อยู่อาศัยในเขตชุมชนทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงเมืองใหญ่ๆ ตามต่างจังหวัด โดยบริษัทมีแผนที่จะพัฒนาที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมแนว Low Rise เพื่อตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยของชุมชนที่กำลังขยายตัว

เพื่อสร้างรายได้ประจำที่สม่ำเสมอ และลดความเสี่ยงของความผันผวนของยอดขายอสังหาริมทรัพย์ บริษัทมีแผนที่จะพัฒนาห้างสรรพสินค้าขนาดเล็กตามชุมชนต่างๆ ในบริเวณรอบๆ กรุงเทพฯ เพื่อรองรับการขยายตัวของที่อยู่อาศัยที่เพิ่มสูงขึ้น โดยบริษัทจะรับรู้รายได้ประจำจากค่าเช่าร้านค้าต่างๆ ภายในโครงการ

▪ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

โครงการที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะคอนโดมิเนียม จะเน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นกลุ่มวัยทำงาน หรือนักศึกษา ที่ต้องการหาที่อยู่อาศัยในแหล่งชุมชน สะดวกในการเดินทางไปสถานศึกษา หรือที่ทำงาน การคมนาคมสะดวก มีสาธารณูปโภคพร้อม ดังนั้นรูปแบบโครงการที่เน้นประโยชน์ของการใช้สอย และการพักผ่อน รวมถึงทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม เช่น อยู่ใกล้แนวรถไฟฟ้า หรือใกล้ทางด่วน และระดับราคาที่สมเหตุสมผลจะเป็นปัจจัยที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้

อย่างไรก็ตามราคาที่อยู่อาศัยจะผันแปรตามราคาที่ดิน โดยเฉพาะทำเลในแนวเส้นทางรถไฟฟ้า ที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมยังเป็นที่ต้องการของตลาด โดยเฉพาะห้องชุดในระดับราคาไม่เกิน 2 ล้านบาท เป็นระดับราคาที่ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีอำนาจซื้อ แต่จะมีการแข่งขันรุนแรง ส่วนตลาดที่อยู่อาศัยระดับสูงขึ้นไป จะได้รับผลกระทบจากปัจจัยต่างๆ น้อยกว่า เพราะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีกำลังซื้อสูง และมีความมั่นคงทางด้านรายได้

▪ การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนขายที่มีประสบการณ์ในการขายอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทจะใช้บริษัทตัวแทนขายทั้งในประเทศ และบริษัทต่างประเทศ เพื่อเน้นกลุ่มลูกค้าทั้งในประเทศ และต่างประเทศ และเพื่อสร้างโอกาสในการจัดจำหน่ายให้มากขึ้น โดยที่บริษัทไม่ต้องมีค่าใช้จ่ายประจำในการจ้างพนักงานประจำ และสามารถควบคุมต้นทุนโดยให้แปรผันตามยอดขายที่เกิดขึ้นจริง

(ข) ภาวะตลาดและการแข่งขัน

ถุงเท้า

การผลิตถุงเท้าเป็นอุตสาหกรรมสิ่งทอขึ้นปลาย ใช้เงินทุนน้อย เทคโนโลยีขั้นกลาง แต่พึ่งพาแรงงานคนมาก มีขนาดเล็กเมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมสิ่งทออื่นๆ ด้วยเหตุนี้จึงทำให้มีผู้ผลิตรายย่อยๆ มีจำนวนมาก และมีสินค้านำเข้ามาจากประเทศจีน เสนอขายในราคาถูก ทำให้การแข่งขัน ด้านราคาเป็นไปอย่างรุนแรง ปัจจุบันผู้ผลิตถุงเท้ารายใหญ่ในประเทศมีประมาณ 10 ราย โดยจะเน้นการส่งออกมากกว่าขายภายในประเทศเนื่องจากตลาดต่างประเทศเป็นตลาดขนาดใหญ่มีอุปสงค์สูง สามารถรองรับสินค้าได้อีกมากและหลากหลาย

ส่วนสภาพการแข่งขันในตลาดระดับกลางและระดับบนนั้น นอกจากจะมีผู้ผลิตภายในประเทศ แข่งขันกันเองแล้ว ยังต้องแข่งขันกับผู้ผลิตจากประเทศคู่แข่งอื่น ได้แก่ ประเทศจีน เวียดนาม อินโดนีเซีย บังคลาเทศ เกาหลีใต้ และตุรกี ซึ่งมีความได้เปรียบในด้านค่าจ้างแรงงานที่ต่ำกว่า และบางประเทศมี วัตถุดิบทั้ง ฝ้าย ไหม ขนสัตว์ ในขณะที่ผู้ผลิตภายในประเทศต้องนำเข้าวัตถุดิบ และค่าจ้างแรงงาน ที่สูงขึ้น ทำให้ต้นทุนการผลิตของผู้ผลิตในประเทศสูงกว่าคู่แข่งมาก จึงต้องแข่งขันกันด้วย คุณภาพของสินค้าและ บริการที่ดี

ปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อการแข่งขันของผู้ผลิตภายในประเทศ คือ การแข็งค่าของเงินบาท ราคาวัตถุดิบที่ สูงขึ้น ได้แก่ เส้นใยฝ้าย และใยสังเคราะห์ ค่าจ้างแรงงานในประเทศปรับเพิ่มขึ้น ต่อเนื่อง และปัญหาการ ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะในอุตสาหกรรม

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

- ปัญหาการขาดแคลนแรงงานและผู้รับเหมา

ถึงแม้ว่าจะมีการปรับขึ้นค่าจ้างแรงงานในประเทศ แต่ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะแรงงานมีฝีมือยังอยู่ในระดับที่สูง ซึ่งเป็นปัญหาใหญ่และเป็นปัจจัยเสี่ยงสำคัญของ ทั้งผู้ประกอบการรายเล็กและรายใหญ่ ดังนั้นการก่อสร้างอาคารจึงมีการนำระบบการก่อสร้าง แบบกึ่งสำเร็จรูปมาใช้เพื่อลดการพึ่งพาแรงงานคน แต่เนื่องจากต้นทุนจะมีมูลค่าค่อนข้างสูง ดังนั้นผู้ประกอบการรายใหญ่จึงได้เปรียบจากปริมาณการก่อสร้างที่มากทำให้ต้นทุนวัตถุดิบ และค่าก่อสร้างเฉลี่ยต่ำกว่าผู้ประกอบการรายเล็ก นอกจากนั้น โครงสร้างทางการเงินของ ผู้ประกอบการรายใหญ่ที่เข้มแข็งกว่าเป็นผลให้เร่งโครงการแล้วเสร็จได้เร็วกว่า

- สถานการณ์ทางการเมืองและทิศทางเศรษฐกิจ

มีผลให้กิจกรรมการลงทุนและการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัวลง ส่วนหนึ่งเป็นผลเชิง จิตวิทยาต่อความไม่มั่นใจของผู้บริโภค ทำให้การตัดสินใจซื้อ และการใช้จ่ายต่างๆ หดชะงัก ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ส่งผลกระทบต่อรายได้ของผู้บริโภค ขณะที่ค่าใช้จ่ายในการ ครองชีพ และหนี้สินภาคครัวเรือนปรับเพิ่มสูงขึ้น เป็นผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง

- การปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน

สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการอนุมัติปล่อยสินเชื่อทั้งแก่ผู้ประกอบการ และผู้บริโภค เนื่องจากการที่มีหนี้ภาคครัวเรือนสูงขึ้น และสภาพคล่องในระบบการเงินที่ตึงตัว ส่งผลให้ ยอดการขาย และ โอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ลดลงอย่างมาก

- อัตราดอกเบี้ย

อัตราดอกเบี้ยเป็นปัจจัยหนึ่งในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ทิศทางการดำเนินนโยบายทางการเงินแบบผ่อนคลายของคณะกรรมการนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทยภายใต้สถานการณ์ทางการเมือง และภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน อาจมีผลให้อัตราดอกเบี้ยนโยบายยังทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ เป็นปัจจัยหนุนให้แก่อัตราดอกเบี้ยอสังหาริมทรัพย์

- ต้นทุนการดำเนินธุรกิจที่ปรับตัวสูงขึ้น

ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ ได้แก่ ราคาที่ดิน ค่าจ้างแรงงาน วัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้าง และแนวโน้มราคาพลังงานในประเทศทยอยปรับเพิ่มขึ้น ส่งผลต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เพิ่มสูงขึ้น ผู้ประกอบการต้องใช้กลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อคงราคาขาย หรือ พยายามราคาขายให้เพิ่มขึ้นน้อยที่สุด เนื่องจากการแข่งขันที่สูง

ภาพรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล

มีการแข่งขันรุนแรง จากการเปิดโครงการใหม่เข้ามาอย่างต่อเนื่อง โดยในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา มีโครงการที่อยู่อาศัยเปิดตัวรวมกันเป็นจำนวนมาก เป็นผลให้เกิดความไม่สมดุลระหว่างอุปทานกับอุปสงค์ ในบางพื้นที่ อุปทานส่วนเกินเกิดจากการเร่งเปิดตัวโครงการในช่วงที่มีปัจจัยสนับสนุนต่อการเติบโตในปีที่ผ่านมา อย่างไรก็ตามการชะลอตัวของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ตั้งแต่ปลายปี 2556 อาจช่วยลดความเสี่ยงจากอุปทานที่อยู่อาศัยส่วนเกินได้ในระดับหนึ่ง

ตลาดคอนโดมิเนียมยังครองส่วนแบ่งตลาดในอันดับต้นๆ เนื่องจากปริมาณความต้องการของผู้บริโภคยังมีสูง โดยเฉพาะโครงการในบริเวณที่ตั้งอยู่ใกล้รถไฟฟ้าทั้งบนดิน และใต้ดิน แต่อย่างไรก็ตาม ต้นทุนการพัฒนาที่อยู่อาศัยก็ปรับตัวสูงขึ้น ส่วนหนึ่งเป็นผลจากโครงสร้างพื้นฐานรถไฟฟ้าขยายออกไปยังพื้นที่รอบนอกกรุงเทพฯ มีผลให้ราคาที่ดินในพื้นที่ดังกล่าวปรับตัวขึ้นไปมาก ส่งผลต่อการพัฒนาที่อยู่อาศัยแนวราบ โครงการอสังหาริมทรัพย์จึงปรับเปลี่ยนมาพัฒนาที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม โดยลดขนาดพื้นที่ใช้สอยให้เล็กลง เพื่อให้ระดับราคาสามารถสอดคล้องกับอำนาจซื้อของผู้บริโภคได้มากขึ้น

ภาพรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในส่วนภูมิภาค

ปี 2556 มีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ไปยังจังหวัดหัวเมืองเศรษฐกิจของภูมิภาค และเมืองท่องเที่ยวต่างๆ มากขึ้น ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการเติบโตของกิจกรรมทางเศรษฐกิจในระดับภูมิภาค และการที่ประเทศกำลังจะก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ซึ่งมีส่วนช่วยกระตุ้นกิจกรรมการค้า และการลงทุนระหว่างประเทศเพื่อนบ้าน ส่วนหนึ่งอาจเป็นผลจากแผนการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคมของภาครัฐ ช่วยเปิดพื้นที่ที่มีศักยภาพของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในหลายจังหวัด

อย่างไรก็ตามมีปัจจัยที่เป็นอุปสรรคต่อการเติบโตของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในส่วนภูมิภาค ได้แก่การขับเคลื่อนนโยบายท้องถิ่นยังมีความล่าช้า เช่น นโยบายการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เพื่อช่วยขับเคลื่อนกิจกรรมเศรษฐกิจในจังหวัด นโยบายสนับสนุนการลงทุนภาคเอกชน เพื่อยกระดับรายได้ประชากรในท้องถิ่น กอปรกับการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ และความไม่แน่นอนทางการเมือง ส่งผลให้ความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในส่วนภูมิภาคลดน้อยลงในปี 2557

ภาพรวมของตลาดและการแข่งขันในอนาคต

แนวโน้มภาวะเศรษฐกิจโลกมีการปรับตัวไปในทิศทางที่ดีขึ้น จากวิกฤตเศรษฐกิจในต่างประเทศที่เริ่มผ่อนคลายลง แต่เนื่องจากปัญหาการเมืองภายในประเทศที่มีความไม่แน่นอน และนโยบายของภาครัฐที่ยังไม่ชัดเจน ส่งผลกระทบต่อการชะลอการขยายตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต หากสภาวะการเมืองในประเทศสามารถแก้ไขได้เร็ว ความมั่นใจในการลงทุน และความเชื่อมั่นของผู้บริโภคจะกลับมาได้

การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2558 และการที่ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางของภูมิภาคนี้ จึงมีโอกาที่จะมีการลงทุนทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ ในพื้นที่แนวพัฒนาเขตเศรษฐกิจบริเวณชายแดน ตลอดจนโครงการทางหลวงเอเชีย หรือระเบียงเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศลุ่มน้ำโขง (Greater Mekong Sub-Region) ที่เชื่อมโยงผ่านประเทศไทยทั้งเส้นทางเหนือ –ใต้ และเส้นทางตะวันออก-ตะวันตก ซึ่งแนวดังกล่าวมีแนวโน้มการเติบโตด้านอสังหาริมทรัพย์ค่อนข้างสูง โดยเมืองต่างๆ ในจังหวัดภูมิภาคที่มีบริเวณติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้านจะมีการเติบโตมากขึ้น ส่งผลให้ราคาที่ดินขยับตัวสูง มีนักลงทุนจากต่างประเทศ เช่น จีน เข้ามาลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่างๆ มากขึ้น ผู้ประกอบการไทยจึงต้องปรับตัวเพื่อรองรับการแข่งขันที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

3) การจัดหาผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

ถุงเท้า

ก) การผลิต

บริษัทมีโรงงาน 1 แห่ง ตั้งอยู่ที่เลขที่ 7 ซอยลาดปลาเค้า 71 ถนนรามอินทรา แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กรุงเทพฯ (หยุดการผลิตในเดือนกันยายน 2556 และจำหน่ายเครื่องจักรทั้งหมดภายในปี 2556)

การจัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

ลักษณะของวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลัก คือ เส้นด้ายประเภทต่างๆ เช่น ไนลอน คอตทอน อะคริลิก อะคริลิกคอตทอน อะคริลิกไนลอน อะคริลิกวูล และวูล เป็นต้น

แหล่งที่มาของวัตถุดิบและจำนวนผู้จำหน่าย

วัตถุดิบทั้งหมดซื้อจากผู้ผลิตภายในประเทศ โดยพิจารณาจากคุณภาพ และราคาที่เหมาะสม วัตถุดิบบางอย่างต้องนำไปผ่านกรรมวิธีอีกขั้น จึงจะนำมาใช้ได้ เช่น การปั่น การตีเกลียวโดยมีบริษัทย่อย เป็นผู้ดำเนินการ ในปี 2556 บริษัทซื้อวัตถุดิบเพียงบางส่วนจากบริษัทย่อย และวัตถุดิบที่ยังค้างส่งจากใบสั่งซื้อ เพื่อผลิตสินค้าตามออเดอร์ของลูกค้าที่รับมალ่วงหน้า

สภาพปัญหาของวัตถุดิบและการใช้วัสดุทดแทน

เส้นด้ายที่ทำจากฝ้าย และใยสังเคราะห์มีราคาสูงขึ้น ส่วนการใช้วัตถุดิบจากใยสังเคราะห์อื่นมาทดแทน จะขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้าซึ่งเป็นผู้กำหนดคุณสมบัติของวัตถุดิบที่ใช้ผลิตด้านการส่งมอบวัตถุดิบ ไม่มีปัญหาใดๆ การเก็บรักษาวัตถุดิบ มีสถานที่สำหรับเก็บวัตถุดิบอย่างเพียงพอ เนื่องจากวัตถุดิบเป็นเส้นด้าย การดูแลรักษาจึงไม่ยาก เพียงเก็บไว้ในอุณหภูมิ และความชื้นที่เหมาะสม ก็ทำให้วัตถุดิบคงคุณภาพเช่นเดิม อีกทั้งบริษัทไม่กักตุนวัตถุดิบ จึงทำให้ไม่มีปัญหาในด้านนี้

(ข) ผลกระทบจากกระบวนการผลิตต่อสิ่งแวดล้อม และการแก้ไข

ขั้นตอนการผลิตที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

1. แผนกบอยเลอร์ มีการปล่อยควันที่เกิดจากการเผาไหม้

วิธีการควบคุม บริษัทเปลี่ยนเชื้อเพลิงจากน้ำมันเตามาใช้แก๊สหุงต้ม (LPG) แทนทำให้ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เพราะไม่ก่อให้เกิดเขม่าจากการเผาไหม้ และประหยัดต้นทุนเชื้อเพลิง ไม่เสี่ยงกับความผันผวนของราคาน้ำมัน

2. แผนกลยุทธ์ ปล่อยน้ำเสีย จากการฟอกย้อม

วิธีการควบคุม ทางโรงงานได้ทำการบำบัดน้ำเสียโดยใช้ระบบตกตะกอนเร่ง และว่าจ้าง บริษัท ชันวอร์เตอร์กรีน จำกัด นำน้ำไปวิเคราะห์ทุกเดือนเพื่อดูว่าค่าการบำบัดได้มาตรฐานหรือไม่ ซึ่งทางโรงงานต้องทำการแก้ไขจนกว่าจะได้ค่ามาตรฐานจึงปล่อยทิ้ง ทั้งนี้ต้องรายงานผลการวิเคราะห์ต่อกรมโรงงานอุตสาหกรรมทุกครั้ง และเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม บริษัทมีนโยบายซื้อวัตถุดิบสำเร็จรูปแทนการฟอกย้อมเองคงเหลือไว้เฉพาะส่วนที่จำเป็นเท่านั้น

หน่วยงานของรัฐที่เข้ามาควบคุมดูแล

- กรมโรงงาน กระทรวงอุตสาหกรรม

บริษัทให้ความสำคัญต่อผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างยิ่ง จึงปฏิบัติตามวิธีการควบคุมอย่างเคร่งครัด ตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีประวัติการทำผิด หรือข้อพิพาท หรือถูกฟ้องร้องในคดีใดๆ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การจัดหาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทจะได้รับข้อมูลจากนายหน้า และเจ้าของที่ดินที่ทราบว่า บริษัททำธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ติดต่อเข้ามาเพื่อเสนอขาย หรือให้เช่าที่ดิน หรือโครงการต่างๆ นอกจากนั้น บริษัทมีทีมงานที่มีความชำนาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ช่วยตรวจสอบ และจัดหาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ทั้งอาคารชุด หรือที่ดินเปล่าทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดเพื่อให้บริษัทได้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ วิเคราะห์ผลตอบแทน และนำเสนอผู้บริหารเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ตามที่บริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด (มหาชน) ได้ดำเนินการ เปลี่ยนแปลง การประกอบ ธุรกิจจากผู้ผลิต และจำหน่ายถุงเท้าทั้งในประเทศ และต่างประเทศ มาดำเนินธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ เมื่อปลายปี 2556 โดย บริษัทได้ ลงทุนซื้ออาคารห้องชุดมา เพื่อ จัดจำหน่าย และ บริษัท มีโครงการที่จะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เช่น พัฒนาคอนโดมิเนียม มปรเภทเพื่อให้เช่า และจำหน่าย และบริษัทมีแผนที่จะพัฒนาห้างสรรพสินค้าชุมชนต่อไปในอนาคต โดยธุรกิจของบริษัทมีปัจจัยความเสี่ยงต่างๆ ดังนี้

ความเสี่ยงด้านการประกอบธุรกิจ

1. ความเสี่ยงจากสถานะเศรษฐกิจตกต่ำ

เนื่องจากสถานะเศรษฐกิจตกต่ำ และกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ลดลง ประกอบกับสถาบันการเงินเข้มงวดในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ เพื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อยอดขายห้องชุดของบริษัทที่อาจจะชะลอตัวลง แต่อย่างไรก็ตามบริษัทลงทุน ซื้อเหมาโครงการอาคารชุดบ้านนวมธาราโรเวอร์ไลฟ์ จำนวน 19 ยูนิต เมื่อเดือนตุลาคม 2556 ในราคาประมาณ 29 ล้านบาท ซึ่งเป็นราคาที่ต่ำกว่าท้องตลาดมาก ปัจจุบันบริษัทได้จำหน่ายและโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าแล้วจำนวน 3 ยูนิต จำหน่ายและรอโอนกรรมสิทธิ์อีกจำนวน 5 ยูนิต ส่วนที่เหลือบริษัทจะดำเนินการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อนำจำหน่ายให้หมดภายในปี 2557

2. ความเสี่ยงด้านการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ

เนื่องจากบริษัทมีโครงการที่จะลงทุนในคอนโดมิเนียมเพื่อขาย และ ให้เช่า และบริษัทมีแผนที่จะ พัฒนาที่อยู่อาศัย รวมถึงการพัฒนาห้างสรรพสินค้าขนาดเล็กในย่านชุมชน ซึ่งความสำคัญของการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์คือ การหาที่ดินที่อยู่ในทำเลที่เหมาะสม และในราคาที่สมเหตุสมผล แต่เนื่องจากราคาที่ดินในปัจจุบันมีการปรับราคาขึ้น หลาย รอบ โดยเฉพาะที่ดินที่อยู่ใกล้กับโครงการรถไฟฟ้าทั้งบนดิน และได้ดิน ซึ่งมีโครงการ ที่ขยายตัวออกไปรอบๆ นอกกรุงเทพฯ ส่งผลกระทบต่อค่าเพิ่ม ขึ้นของมูลค่าต้นทุนในการพัฒนาโครงการ

ดังนั้นบริษัทต้องใช้ความระมัดระวังในการพิจารณาหาทำเลที่เหมาะสมเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต นอกจากนั้นบริษัทยังมีการเจรจากับเจ้าของที่ดินเพื่อเป็นหุ้นส่วนในการ

พัฒนาโครงการเพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องราคาที่ดิน และจากประสบการณ์ของผู้บริหารที่มีความชำนาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จะช่วยให้บริษัทตัดสินใจพัฒนาโครงการต่างๆ ที่เหมาะสมกับรูปแบบที่ดิน เนื้อที่ ทำเลที่ตั้ง และชุมชนรอบๆ โครงการต่อไป

3. ความเสี่ยงจากการเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์รายใหม่

บริษัทเปลี่ยนแผนการดำเนินธุรกิจจากการผลิต และจำหน่ายถุงเท้า มาเป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เมื่อปลายปี 2556 ดังนั้นบริษัทไม่มีประสบการณ์การทำธุรกิจประเภทนี้มาก่อนจึงมีความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจใหม่ ประกอบกับกลุ่มลูกค้ายังไม่รู้จักแบรนด์ของบริษัทดีพอ จึงมีความเสี่ยงในการทำการตลาด

ถึงแม้ว่าบริษัทจะไม่มีประสบการณ์การดำเนินธุรกิจประเภทอสังหาริมทรัพย์มาก่อน แต่ผู้บริหารใหม่ของบริษัทมีความชำนาญในการดำเนินธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดมานาน ประกอบกับการที่มีพันธมิตรในธุรกิจก่อสร้าง และอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก จึงทำให้บริษัทจะสามารถดำเนินธุรกิจประเภทดังกล่าวได้เร็ว โดยบริษัทมีแผนที่จะลงทุนซื้อห้องชุดที่ยังขายไม่หมด แต่มีศักยภาพที่สามารถทำตลาดได้ในอนาคต ซึ่งจากสถานะเศรษฐกิจปัจจุบันที่ชะลอตัวลง จะส่งผลให้บริษัทมีอำนาจต่อรองราคาได้มากขึ้น นอกจากนั้นบริษัทกำลังพิจารณาหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม และห้างสรรพสินค้าขนาดเล็กตามชุมชนต่างๆ เพื่อรองรับการขยายตัวของชุมชนที่เติบโตขึ้นทั้งในกรุงเทพฯ และรอบนอก รวมถึงหัวเมืองใหญ่ๆ ตามต่างจังหวัด

4. ความเสี่ยงจากราคาวัสดุก่อสร้าง และค่าแรงงานที่สูงขึ้น

ความเสี่ยงจากราคาวัสดุก่อสร้าง รวมถึงค่าแรงงานที่ปรับตัวสูงขึ้น ประกอบกับการขาดแคลนแรงงานก่อสร้างที่ชำนาญ เป็นผลให้ต้นทุนการก่อสร้างสูงขึ้น และส่งผลกระทบต่อการรับรู้กำไรของบริษัท เพื่อลดความเสี่ยงในประเด็นดังกล่าว บริษัทวางแผนที่จะ จัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง ในรูปแบบของสัญญาจ้างเหมาแบบเบ็ดเสร็จ เพื่อสามารถรับรู้ต้นทุนในการดำเนินงานทั้งโครงการได้ เพื่อบริษัทจะได้กำหนดราคาขาย และอัตราส่วนผลตอบแทนจากโครงการได้ดีขึ้น ซึ่งจะลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงค่าใช้จ่าย หรือต้นทุนค่าก่อสร้างได้

5. ความเสี่ยงด้านเงินทุนสนับสนุนจากสถาบันการเงิน

เนื่องจากบริษัทเริ่มดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปลายปี 2556 จึงไม่มีประวัติในการทำโครงการต่างๆ เพียงพอที่จะใช้อ้างอิงถึงผลงานในอดีตที่ผ่านมาให้กับสถาบันการเงินเพื่อใช้

พิจารณาอนุมัติสินเชื่อได้ บริษัทจึงใช้แหล่งเงินจากการกู้ยืมจากกรรมการ และบริษัทมีแผนที่จะเพิ่มทุนจดทะเบียนโดยจำหน่ายให้กับนักลงทุนเฉพาะเจาะจง รวมถึงการจำหน่ายหุ้นกู้เพื่อระดมทุนทำโครงการในอนาคต ดังนั้นในระยะสั้นๆ บริษัทยังไม่มีจำเป็นต้องใช้แหล่งเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน หากภายหลังที่เริ่มมีโครงการพัฒนา และจำหน่ายแล้ว และ/หรือมีโครงการอื่นที่มีศักยภาพ และมีความจำเป็นต้องใช้แหล่งเงินกู้ยืมจากสถาบันทางการเงินบริษัท จะจัดทำแผนเพื่อเสนอขอกู้ยืมต่อไป

ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

6. ผลขาดทุนสะสมซึ่งอาจมีผลกระทบต่อความสามารถในการจ่ายเงินปันผล

ในปี 2556 บริษัทมียอดขาดทุนสะสม จำนวน 209.71 ล้านบาท การที่บริษัทมีผลขาดทุนสะสม จำนวนมากนั้นสืบเนื่องมาจากการดำเนินงานในธุรกิจผลิตและจำหน่ายถุงเท้า ซึ่งต่อมาบริษัทได้หยุดการดำเนินงานชั่วคราว และเลิกจ้างพนักงานทั้งหมด เป็นผลให้การจำหน่ายทรัพย์สินของบริษัท ได้แก่เครื่องจักรและอุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องใช้ และสินค้าคงเหลือ มีผลขาดทุนจากการด้อยค่าเนื่องจากการเลิกใช้งาน

ปัจจุบันบริษัทได้เปลี่ยนโครงสร้างผู้ถือหุ้น ผู้บริหารชุดใหม่ และเปลี่ยนธุรกิจมาเป็นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยมีแผนการดำเนินงานที่คาดว่าจะลดผลขาดทุนสะสมได้ทั้งหมด ภายใน 2 ปี เนื่องจากบริษัทยังอยู่ในช่วงการฟื้นฟูปรับปรุงฐานะการเงินของกิจการ จึงยังไม่สามารถคาดการณ์ได้ว่าจะสามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นได้ภายในระยะเวลาเท่าใด

7. ความเสี่ยงเรื่องการตรวจสอบและถ่วงดุลจากผู้ถือหุ้นรายย่อย

บริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่รายหนึ่งคือ นายปรเมษฐ์ รั้งรองธานินทร์ ถือหุ้นในบริษัท จำนวน 115,416,400 หุ้น (ราคาหุ้นละ 1 บาท) คิดเป็นร้อยละ 87.64 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ทั้งนี้เกิดจากเงื่อนไขในการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของบริษัท โดยผู้ทำคำเสนอซื้อจะดำรงสัดส่วนการถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว ภายในระยะเวลา 12 เดือน นับจากวันทำคำเสนอซื้อ (29 ตุลาคม 2556)

ซึ่งสัดส่วนการถือหุ้นที่มากกว่า 3 ใน 4 ดังกล่าว ทำให้ผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้ มีอำนาจในการควบคุมบริษัทและมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัท ในเรื่องที่ต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายย่อยของบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา

อย่างไรก็ตามในการบริหารจัดการบริษัท คณะกรรมการบริษัทมีจำนวนทั้งหมด 7 ท่าน ประกอบไปด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่าน ที่คอยกำกับดูแล และถ่วงดุลให้การบริหารจัดการในเรื่องต่างๆ เป็นไปเพื่อรักษาผลประโยชน์สูงสุดของบริษัท ซึ่งผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีความประสงค์

ที่จะประกอบธุรกิจเพื่อให้กิจการมีผลประกอบการที่ดี พื้นฐานการเงินของกิจการ จำขำระ
หนี้สถาบันการเงิน ทำให้มีสภาพคล่อง สามารถลงทุนในโครงการต่างๆ ได้เต็มศักยภาพ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่า (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน 1 แปลงรวมเนื้อที่ 16-1-17 ไร่	เจ้าของ	182.48	หมายเหตุ 1) หมายเหตุ 2)
2. อาคารโรงงาน 1 แห่ง	เจ้าของ	48.56	หมายเหตุ 2)
ที่ตั้ง เลขที่ 7 ซ. ลาดปลาเค้า 71 ถ. รามอินทรา แขวงอนุสาวรีย์ เขตบางเขน กทม.			

- 1) ที่ดินและอาคาร โรงงาน แสดงในราคาตลาด (ตามราคาประเมิน) ตามที่ปรากฏในงบการเงินประจำปี 2556
- 2) ที่ดินและอาคาร โรงงาน ได้จดทะเบียนประกันหนี้เงินเบิกเกินบัญชีและวงเงินสินเชื่อกับธนาคารแห่งหนึ่ง ภายในวงเงิน 65 ล้านบาท

4.2 สินทรัพย์ที่มีไว้เพื่อจำหน่าย

ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่า (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ห้องชุดโครงการบ้านนวมธารา รีเวอร์ไลฟ์ จำนวน 16 ยูนิต รวมเนื้อที่ 697.76 ตารางเมตร	เจ้าของ	23.44	หมายเหตุ 1)
ที่ตั้ง โครงการอาคารชุดบ้านนวมธารา รีเวอร์ไลฟ์ ซอยประเสริฐมณูญกิจ 33 ถ. ประเสริฐมณูญ กิจ แขวงบึงกุ่ม เขตบึงกุ่ม กทม.			

- 1) ห้องชุดแสดงราคาตามบัญชี ที่บันทึกไว้ในสินค้าคงเหลือ โดยหักห้องชุดที่โอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าแล้ว 3 หน่วย คงเหลือทรัพย์สินที่รอจำหน่ายจำนวน 16 หน่วย

4.3 ราคาประเมินทรัพย์สิน

บริษัทจัดให้มีการประเมินราคาสำหรับที่ดินและอาคาร โรงงาน โดยผู้ประเมินราคาอิสระและบันทึกสินทรัพย์ดังกล่าวในราคาที่ประเมินใหม่ ในรายการ 4.1 โดยมีรายละเอียดตามเอกสารแนบ 4

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น

ส่วนที่ 1

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

1. ข้อมูลทั่วไป

1.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อ : บริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 2 อาคารเดอะรอยัลเพลส 1 ห้องเลขที่ 2 ชั้น จี
ซอยมหาดเล็กหลวง 1 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขต
ปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
โทรศัพท์ : 02-650-5252
โทรสาร : 02-650-5255
ประเภทธุรกิจ : เดิมผลิตและจำหน่ายถุงเท้าสำเร็จรูป
ปัจจุบันดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ : 0107537001587 (บมจ.405)
ทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 จำนวน 210 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ
210,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้วจำนวน 131.70 ล้านบาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญจำนวน 131,700,000 หุ้น มูลค่า
ที่ตราไว้ หุ้นละ 1.00 บาท

1.2 บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

(ก) นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (แห่งประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้ง : เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย
กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ : 02-229-2800
โทรสาร : 02-359-1259
(ข) ผู้แทนหุ้นกู้ : ไม่มี

(ค) ผู้สอบบัญชี : ศาสตราจารย์เกียรติคุณเกษรี ณรงค์เดช
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 76 และ/หรือ
นางณัฐสรณ์ สโรชนันท์จัน
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 4563 และ/หรือ
นายสุมิตร ขอไพบูลย์
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 4885 และ/หรือ
นายชัยยุทธ อังศุวิทยา
ผู้สอบบัญชีฯ ทะเบียนเลขที่ 3885
สำนักงาน : เอ.เอ็ม.ที.แอสโซซิเอท
ที่ตั้ง : เลขที่ 491/27 สี่ลมพลาซ่า ถนนสีลม เขตบางรัก
กรุงเทพมหานคร 10500
โทรศัพท์ : 02-234-1676 , 02-234-1678
โทรสาร : 02-237-2133