

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

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 ขณะที่บริษัทไม่สามารถปรับราคาขายได้มากเท่าที่ควร เพราะมีสินค้าจากต่างประเทศ และผู้ผลิตรายย่อยเข้ามาขายในราคาที่ต่ำกว่าผลิตภัณฑ์ของบริษัท นอกจากนี้ลูกค้ารายใหญ่ภายในประเทศยังได้รับผลกระทบจากภาวะทางเศรษฐกิจที่ตกต่ำ ทำให้ตลาดซบเซา ยอดขายไม่เป็นไปตามแผนที่วางเอาไว้ บริษัทไม่สามารถใช้กำลังการผลิตได้เต็มที่ ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตเฉลี่ยต่อหน่วยเพิ่มสูงขึ้น เป็นผลให้บริษัทต้องหยุดการผลิตชั่วคราวเมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2555 และประกาศเลิกจ้างพนักงานทั้งหมดในวันที่ 31 มกราคม 2556 แต่บริษัทยังคงดำเนินการผลิต และจำหน่ายเฉพาะสินค้าตามคำสั่งซื้อที่รับมาล่วงหน้า

เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2556 บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทจำนวน 11 ราย ได้ขายหุ้นของบริษัทผ่านกระดานการซื้อขายหลักทรัพย์รายใหญ่ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนการขายหุ้นจำนวน 68.57% โดยขายให้กับนายปรเมษฐ์ รั้งรองธานินทร์ ในราคาหุ้นละ 19.40 บาท ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ก่อนการทำ Big Lot			รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หลังการทำ Big Lot		
ชื่อ – นามสกุล	จำนวนหุ้น	ร้อยละ	ชื่อ – นามสกุล	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. บริษัท บางกอกโด้เกียว ซ็อคส์ จำกัด	2,909,000	22.09%	1. บริษัท บางกอกโด้เกียว ซ็อคส์ จำกัด	-	-
2. นายสุพจน์ ศรีโรจน์นัท	1,575,499	11.96%	2. นายสุพจน์ ศรีโรจน์นัท	-	-
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	จำนวนหุ้น	ร้อยละ	ชื่อ – นามสกุล	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
5. บริษัท โชควัฒนา จำกัด	492,226	3.74%	5. บริษัท โชควัฒนา จำกัด	-	-
6. นายรัตนพงศ์ ศรีโรจนันท์	374,773	2.85%	6. นายรัตนพงศ์ ศรีโรจนันท์	-	-
7. บริษัท สหไทยพัฒนภัณฑ์ จำกัด	366,049	2.78%	7. บริษัท สหไทยพัฒนภัณฑ์ จำกัด	-	-
8. นายเฉลิมพงษ์ ศรีโรจนันท์	311,079	2.36%	8. นายเฉลิมพงษ์ ศรีโรจนันท์	-	-
9. นางสุภาภรณ์ ศรีโรจนันท์	189,566	1.44%	9. นางสุภาภรณ์ ศรีโรจนันท์	-	-
10. นายเอกพงศ์ ศรีโรจนันท์	174,933	1.33%	10. นายเอกพงศ์ ศรีโรจนันท์	-	-
11. บริษัท วัตรศรมย์ จำกัด	159,999	1.21%	11. บริษัท วัตรศรมย์ จำกัด	-	-
			12. นายปรเมษฐ์ รังรองธานินทร์	9,031,057	68.57%
รวม	9,031,057	68.57%		9,031,057	68.57%

นายปรเมษฐ์ รังรองธานินทร์ได้ทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ที่เหลือทั้งหมด (Mandatory Tender Offer) จากผู้ถือหุ้น ในวันที่ 1 ตุลาคม – วันที่ 5 พฤศจิกายน 2556 เพื่อให้เป็นไปตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ.1/2554 เรื่อง หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการในการเข้าถือหลักทรัพย์เพื่อครอบงำกิจการ ทำให้โครงสร้างของผู้ถือหุ้น เปลี่ยนไปตามที่ปรากฏในหัวข้อ “ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น” อำนาจการควบคุม หรือกลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัท เปลี่ยนไปตามโครงสร้างผู้ถือหุ้นใหม่

ต่อมาบริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุน ในบริษัท สหนาเท็กซ์ไทล์ จำกัด ซึ่งเดิมเป็นบริษัทย่อยของบริษัท มีสัดส่วนการถือหุ้น 18% เนื่องจากไม่มีธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และเพื่อเป็นการเพิ่มสภาพคล่องให้แก่กิจการ ทำให้บริษัทไม่มีบริษัทย่อย และไม่มีความสัมพันธ์ใดๆ กับกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม

บริษัทได้แก้ไขชื่อของบริษัทใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงประเภทธุรกิจจากเดิมชื่อ **บริษัท บางกอกไนล่อน จำกัด (มหาชน)** เป็น **บริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด (มหาชน)** เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556 และเปลี่ยนแปลงชื่อย่อที่ใช้ซื้อขายหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทจาก BNC เป็น ABC โดยมีผลเมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2556 และบริษัทได้ดำเนินการเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิม 1 บาทต่อหุ้น เป็น 0.10 บาทต่อหุ้น โดยมีผลเมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2557

บริษัทได้เปลี่ยนแปลงการประกอบธุรกิจของบริษัทจากเดิมที่ประกอบธุรกิจเครื่องนุ่งห่ม และสิ่งทอ เป็นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อสร้างความมั่นคงให้กับบริษัท โดยบริษัทได้เข้าซื้อเหมาห้องชุดส่วนที่เหลือในโครงการ “บ้านนวมธาราริเวอร์ไลฟ์” ตั้งอยู่ที่ซอยประเสริฐมนูกิจ 33 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ จำนวน 19 ยูนิต คิดเป็นเนื้อที่รวมทั้งสิ้นประมาณ 869.88 ตารางเมตร ในราคา 29.28 ล้านบาท เมื่อปลายปี 2556 และในปี 2558 บริษัทได้จำหน่ายห้องชุดดังกล่าวทั้งหมดแล้ว ต่อมาในปี 2557 บริษัทได้ลงทุนห้องชุดในโครงการบ้านสาทรเจ้าพระยา ตั้งอยู่ที่ซอยเจริญนคร 15A แขวงคลองตันใต้ เขตคลองสาน กรุงเทพฯ จำนวน 9 ยูนิต เนื้อที่รวมประมาณ 2,258 ตารางเมตร ในราคาประมาณ 105 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทจำหน่ายและโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าแล้ว 6 ยูนิต คงเหลืออีกจำนวน 3 ยูนิต

ในปี 2559 บริษัทเข้าซื้อ และรับโอนกิจการทั้งหมดของบริษัท ออคิด วิลด์ จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจอพาร์ทเมนต์ ให้เช่า จำนวน 41 ห้อง เนื้อที่ใช้สอยรวม 18,420 ตารางเมตร ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 39 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เขต คลองเตย กรุงเทพฯ ด้วยมูลค่าทั้งหมด 705 ล้านบาท โดยปัจจุบันได้ปรับปรุงอาคารแล้วเสร็จ และอยู่ระหว่างการจำหน่าย

และในปี 2559 บริษัทลงทุนในสิทธิการเช่าอาคารเดอะพลาซ่า ซึ่งเป็นอาคารสูง 5 ชั้น 1 อาคาร พร้อมอาคาร จอดรถ 7 ชั้น บนเนื้อที่ 8 ไร่ พื้นที่ใช้สอยรวม 37,400 ตารางเมตร ตั้งอยู่บนถนนรามคำแหง 30 แขวงหัวหมาก เขตบาง กะปิ กรุงเทพฯ เป็นระยะเวลาเช่า 30 ปี เพื่อดำเนินธุรกิจให้เช่าพื้นที่แบบผสมทั้งร้านค้า ร้านอาหาร ร้านคิสเคาน์สโตร์ และพื้นที่เช่าสำนักงาน รวมถึงจัดการแสดงต่างๆ โดยชำระค่าสิทธิการเช่าจำนวน 60 ล้านบาท แบ่งชำระ 3 ปี และชำระค่า เช่ารายเดือน โดยมีมูลค่ารวมประมาณ 1,683 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทได้ตกแต่งอาคารแล้วเสร็จ และอยู่ระหว่างการให้เช่า

นอกจากนั้นบริษัทอยู่ระหว่างการศึกษาคูณการคอนโดมิเนียมสูง 36 ชั้น ย่านรัตนวิบูลย์ เพื่อพิจารณาความ คุ่มค่าของการลงทุน และบริษัทได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทเมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2559 ให้จัดตั้งบริษัทย่อยใน นามบริษัท เอบีซี เอสเตท จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท เพื่อดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต่อไป

ด้านธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ บริษัทได้ลงทุนพัฒนาเว็บไซต์เพื่อจำหน่ายสินค้าและบริการผ่านทาง เว็บไซต์ของบริษัท คือ www.abcpoint.com โดยเริ่มดำเนินการเป็นตัวแทนขายสินค้าทั้งอุปโภค บริโภค เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า โทรศัพท์มือถือ และบริการ เช่น โรงแรม ร้านอาหาร และท่องเที่ยว ฯลฯ นอกจากนั้นบริษัทได้นำสินค้า แปรพันธ์ เช่น กระเป๋า นาฬิกา จากต่างประเทศ นำมาจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ดังกล่าว โดยเริ่มจำหน่ายตั้งแต่ปลายปี 2557

ในช่วงไตรมาส 3 ของปี 2559 บริษัทได้พัฒนา Application ชื่อ ABC Payment เพื่อใช้คะแนน ABC point ที่ สามารถรับโอนมาจากคะแนนบัตรเครดิตของธนาคารต่างๆ ที่เข้าร่วมโครงการ เช่น บัตรเครดิต KTC บัตรเครดิตธนาคาร กรุงเทพ (BBL) บัตรเครดิตธนาคารไอซีบีซี (ICBC) บัตรเครดิตธนาคารกสิกร (KBANK) และ บัตรเครดิตธนาคารธนชาต (THANACHART BANK) เพื่อใช้คะแนนดังกล่าว ชำระค่าสาธารณูปโภคต่างๆ กว่า 100 รายการ เช่น ค่าน้ำประปา, ค่า โทรศัพท์, ค่าบัตรเครดิต เป็นต้น ปัจจุบันลูกค้าสามารถชำระค่าบริการต่างๆ ผ่านโทรศัพท์มือถือ หรือ iPad ทั้งระบบ Android และ IOS และชำระผ่านเครื่องคอมพิวเตอร์ได้ นอกจากนั้นในอนาคตบริษัทมีแผนที่จะดำเนินธุรกิจ e-Wallet เพื่อพัฒนาให้ธุรกิจ e-Business ของบริษัท ก้าวไปข้างหน้า เพื่อตอบสนองการใช้ชีวิตยุคใหม่ ที่ผู้บริโภคสามารถชำระเงิน ทุกอย่างผ่านโทรศัพท์มือถือ สอดคล้องกับธุรกิจบริษัทที่ได้ลงนามกับบริษัท Tenpay Payment Technology จำกัด จาก ประเทศจีน เมื่อไตรมาส 4 ปี 2559 เพื่อเป็นตัวแทนหาร้านค้ารับชำระเงินผ่านระบบ e-Wallet ของ WeChat Pay เพื่อเพิ่ม บริการการรับชำระเงินสำหรับลูกค้าเงินที่มาท่องเที่ยว หรือมาทำงานในประเทศไทย

ปัจจุบันบริษัทได้จดทะเบียนเลิกบริษัทย่อย คือบริษัท เอบีซี อินโนเวชั่น จำกัด กับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2559 เนื่องจากไม่ได้ทำธุรกรรมด้านไอทีตามวัตถุประสงค์ที่จัดตั้งขึ้น เพราะขาดผู้บริหารที่ชำนาญการที่จะ ดำเนินธุรกิจ

1.1 นโยบายในการดำเนินงานของบริษัท

1) เป้าหมายขององค์กร

บริษัทมีนโยบายที่จะดำเนินธุรกิจแยกเป็น 2 ประเภท คือ อสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะเป็ธุรกิจหลักของบริษัท โดยจะเน้นการสร้างรายได้จากการขายที่ดิน อาคาร ห้องชุด และให้เช่าเพื่อสร้างรายได้ที่แน่นอน เช่น ให้เช่าพื้นที่ห้างสรรพสินค้า หรือพื้นที่สำนักงาน นอกจากนั้นบริษัทจะมีรายได้รองจากการทำธุรกิจ e-Business เน้นการสร้างรายได้จากการจำหน่ายสินค้าและบริการผ่านเว็บไซต์บริษัท และการให้บริการชำระค่าสาธารณูปโภคผ่านแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ และเป็นตัวแทนรับชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์โดยมีรายละเอียดของโครงการดังนี้

(1.1) ด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ตามประเภทของอสังหาริมทรัพย์ได้ดังนี้

1. การลงทุนซื้อห้องชุดคอนโดมิเนียมเพื่อจำหน่ายหรือให้เช่า

บริษัทดำเนินธุรกิจลงทุนซื้อห้องชุดสำเร็จรูปที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ดี มีศักยภาพ และมีราคาต่ำกว่าท้องตลาด เนื่องจากการซื้อจำนวนมาก เพื่อนำมาตกแต่ง หรือขายตามสภาพ หรือให้เช่ากับลูกค้า เพื่อสร้างผลรายได้ และกำไรในระยะเวลาภายใน 1-2 ปี ปัจจุบันบริษัทมีโครงการที่ดำเนินการอยู่แล้ว 4 โครงการ ดังนี้

1) โครงการบ้านนวมาราริเวอร์ไลฟ์ ตั้งอยู่ที่ซอยประเสริฐมนูกิจ 33 ถนนประเสริฐมนูกิจ แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ จำนวน 19 ยูนิต เนื้อที่รวมประมาณ 870 ตารางเมตร ในราคาประมาณ 29 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทจำหน่ายหมดทุกยูนิตในปี 2558

2) โครงการบ้านสาทรเจ้าพระยา ตั้งอยู่ที่ ซอยเจริญนคร 15A แขวงคลองตันไทร เขตคลองสาน กรุงเทพฯ จำนวน 9 ยูนิต เนื้อที่รวมประมาณ 2,258 ตารางเมตร ในราคาประมาณ 105 ล้านบาท โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 คงเหลือห้องชุดที่ยังไม่ได้จำหน่ายและโอนกรรมสิทธิ์จำนวน 3 ยูนิต

3) โครงการ ABOVE Sukhumvit 39 เนื้อที่ 1-0-66 ไร่ พร้อมอาคารพักอาศัยสูง 25 ชั้น จำนวนห้อง 41 ยูนิตในราคา 705 ล้าน อาคาร ตั้งอยู่เลขที่ 122 ซอยพร้อมจิต ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร ในปัจจุบัน บริษัทได้พัฒนาโครงการแล้วเสร็จ 100 เปอร์เซ็นต์ และพร้อมเปิดขายอย่างเป็นทางการ โดยโครงการมีจุดแข็งที่ทำเลที่ตั้งอยู่กลางเมืองใกล้ถนนสุขุมวิท มีสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส ใกล้ห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ โรงพยาบาล โรงเรียน และมหาวิทยาลัย สะดวกในการเดินทาง สามารถเข้าออกได้ทั้งถนนสุขุมวิท 39 และถนนเพชรบุรีตัดใหม่

2. การพัฒนาอาคารสำหรับทำธุรกิจ Mixed Uses

บริษัทมีนโยบายที่จะเช่าอาคารขนาดใหญ่เพื่อนำมาพัฒนาเป็นโครงการ Mixed Use ที่สามารถใช้งานได้หลากหลายประเภท เช่น ร้านค้า ร้านอาหาร และอาคารสำนักงาน โดยจะเน้นพัฒนาตามทำเลที่ตั้งของอาคาร เพื่อสร้างรายได้จากค่าเช่า และค่าบริการ ซึ่งธุรกิจนี้จะใช้เวลาปรับปรุงอาคาร 3-6 เดือน และสามารถนำมาให้เช่าได้ทันที เพื่อเน้นสร้างรายได้ประจำที่สม่ำเสมอ และลดความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้จากการขาย ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างดำเนิน

โครงการให้เช่า พื้นที่อาคารสำนักงาน และพื้นที่ให้เช่าร้านค้า และศูนย์อาหาร จำนวนพื้นที่ใช้สอยประมาณ 37,400 ตารางเมตร ภายใต้ชื่อโครงการ ABC World ที่ถนนรามคำแหง 30

บริษัทจะพัฒนาโครงการ ABC WORLD อาคารมิกซ์ยูส 5 ชั้น ทำเลย่านรามคำแหง บนพื้นที่กว่า 37,400 ตารางเมตร เป็นธุรกิจใหม่ของบริษัท ที่เริ่มดำเนินการตั้งแต่ ไตรมาส 4/2559 และนับเป็นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในกรุงเทพฯ ที่มีความเสี่ยงน้อย เนื่องจากกระแสความต้องการในกลุ่มผู้เช่ามีเป็นจำนวนมาก ขณะที่กลุ่มผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่รวมเอาทั้งพื้นที่เช่าสำนักงาน ซุปเปอร์มอลล์ รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ มารวมไว้ในพื้นที่เดียวกัน ยังถือว่ามีในตลาดไม่มากนัก เมื่อเทียบกับอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบอื่นๆ จึงมองว่า ABC WORLD จะเป็นอีกความสำเร็จหนึ่ง ของบริษัทที่ให้ผลตอบแทนอย่างมั่นคงในระยะยาว และพร้อมรับรู้รายได้จากการให้เช่าและบริการเช่าอย่างต่อเนื่อง โดยมั่นใจว่า ด้วยจุดแข็งของโครงการที่มีความสะดวก สบาย ครบทุกความต้องการตอบรับธุรกิจทุกรูปแบบ ผสมผสานศูนย์การค้า ร้านค้ารีเทล ออฟฟิศ เซอร์วิส ห้องสัมมนา ห้องจัดเลี้ยง ไว้ในหนึ่งเดียว สามารถที่จะดึงดูดร้านค้าชั้นนำ รวมทั้งสำนักงานออฟฟิศต่างๆ ที่กำลังมองหาพื้นที่เช่าในทำเลที่มีศักยภาพได้เป็นอย่างดี

สำหรับโครงการ ABC WORLD ตกแต่งด้วย Style Modern โทนสีขาว เงิน ดำ พร้อมบริการด้านเทคโนโลยี และระบบรักษาความปลอดภัยที่ครบครัน ได้แก่ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง Fiber Optic, ระบบโทรศัพท์จาก ISP, บริการ Wifi Hot Spot ในพื้นที่ส่วนกลาง และลานจอดรถ 7 ชั้น สามารถจอดได้มากถึง 650 คัน นอกจากนี้ยังมีระบบรักษาความปลอดภัยกล้องวงจรปิด CCTV ทั่วทั้งตัวอาคาร และอาคารจอดรถ โดยสามารถเดินทางมายังโครงการได้อย่างสะดวกสามารถเชื่อมต่อกับถนนสายหลักได้หลายเส้นทาง เช่น ถนนพระราม 9, รามคำแหง, ลาดพร้าว, พัฒนาการ, ศรีนครินทร์, เลียบทางด่วนเอกมัย-รามอินทรา และในอนาคตจะสามารถเดินทางมายังโครงการได้โดยรถไฟฟ้าสายสีส้มซึ่งผ่านหน้าโครงการอีกด้วย

(1.2) ด้านธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

การเพิ่มขึ้นของธุรกรรมการค้าบนโลกออนไลน์ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ มีมากขึ้น เนื่องจากความก้าวหน้าในเทคโนโลยี ทำให้ผู้บริโภคสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ทุกที่ทุกเวลาตลอด 24 ชั่วโมง บริษัทได้เปิดศูนย์การค้าบนโลกออนไลน์ โดยจำหน่ายสินค้าหลากหลายประเภท หลากหลายยี่ห้อ โดยผู้บริโภคเลือกซื้อสินค้าผ่าน Website ของบริษัท คือ www.abcpoint.com

บริษัทได้ดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้า และบริการผ่านเว็บไซต์ของบริษัท คือ abcpoint.com โดยให้บริการชำระเงินผ่าน abc point ซึ่งสามารถใช้คะแนนจากบัตรเครดิตของธนาคารที่เข้าร่วมโครงการนำมาแลกเปลี่ยนคะแนน abc point เพื่อใช้ซื้อสินค้า และบริการได้ ปัจจุบันการซื้อ-ขายสินค้าออนไลน์จะได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจที่ชะลอตัว และจากการแข่งขันที่สูงขึ้น แต่จากแนวโน้มการทำธุรกรรมทางอินเทอร์เน็ตที่เพิ่มสูงขึ้นจะส่งผลให้ธุรกิจของบริษัทสามารถทำรายได้ได้เพิ่มขึ้นในอนาคต

นอกจากนี้บริษัทได้เพิ่มธุรกิจรับชำระค่าสาธารณูปโภค (Service Payment) โดยเริ่มใช้ตั้งแต่ เดือน ธันวาคม 2558 และปัจจุบันสามารถใช้ชำระค่าบริการได้มากกว่า 100 รายการ ซึ่งครอบคลุมทุกบริการทั้งค่าน้ำ ค่าโทรศัพท์ ค่าทางด่วน ชำระค่าประกัน หนี้บัตรเครดิต หนี้เช่าซื้อ หนี้ที่อยู่อาศัย และสาธารณูปโภคต่างๆ เป็น

ต้น โดยใช้คะแนน abc point ซึ่งสามารถแลกจากคะแนนบัตรเครดิตของธนาคารที่เข้าร่วมรายการกับบริษัท ปัจจุบันบริษัทเพิ่มพันธมิตรสถาบันการเงิน 5 แห่งที่เข้าร่วมรายการ คือ KTC, BBL, ICBC, KBANK, TBANK และกำลังอยู่ระหว่างดำเนินการพิจารณาสัญญากับอีกหลายสถาบัน เพื่อนำมาชำระค่าบริการที่หลากหลาย ผ่านทางเว็บไซต์ และ Application บนโทรศัพท์มือถือ ซึ่งจะเป็เครื่องมือที่สำคัญสำหรับธุรกรรมการชำระค่าสินค้าและบริการที่จะเติบโตสูงในอนาคต เนื่องจากสามารถทำรายการได้ทุกที่ ง่าย สะดวก และรวดเร็ว นอกจากนี้บริษัทมีแผนที่จะขยายการรับแลกคะแนนทั้งจาก Bank และ Non-Bank ให้เพิ่มขึ้นในปี 2560 เพื่อเพิ่มปริมาณฐานลูกค้าทั่วประเทศ

บริษัทได้รับใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจเป็นผู้ให้บริการการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์จากธนาคารแห่งประเทศไทยซึ่งมีอายุ 10 ปี คือใบอนุญาตประเภทบัญชี ค(3) การให้บริการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ผ่านอุปกรณ์อย่างหนึ่งอย่างใด หรือผ่านทางเครือข่าย ให้ไว้ ณ วันที่ 22 กรกฎาคม 2558 สิ้นอายุใบอนุญาตวันที่ 21 กรกฎาคม 2568

บริษัทได้ร่วมมือกับ Tencent Group บริษัทชั้นนำด้านธุรกิจอินเทอร์เน็ต ในประเทศจีน และระดับโลก ที่ให้บริการเกมออนไลน์ และ Instant Message เช่น WeChat ซึ่งได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในจีน โดยบริษัทเป็นตัวแทนหาร้านค้าไทยที่รับชำระเงินค่าสินค้าและบริการผ่าน e-Wallet ของ Tencent คือ WeChat Pay เพื่อช่วยเพิ่มความสะดวกสบายให้นักท่องเที่ยวเงินให้สามารถใช้จ่ายค่าสินค้าและบริการผ่านระบบ WeChat Pay ซึ่งจะช่วยกระตุ้นยอดขายของนักท่องเที่ยวเงินให้เพิ่มมากขึ้น โดยนักท่องเที่ยวไม่ต้องพกเงินสดติดตัว

2) วิสัยทัศน์

เพื่อสร้างความมั่นคงที่ยั่งยืนให้แก่องค์กร และลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจประเภทเดียว โดยแบ่งการดำเนินงานเป็น 2 ประเภท คือ

- 1) ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับโครงการ ตอบสนองคุณภาพชีวิตที่ดี สร้างชุมชนที่น่าอยู่ และตอบแทนประโยชน์คืนสู่สังคม
- 2) ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ที่มุ่งเน้นคุณภาพของสินค้าและบริการที่ได้มาตรฐาน สร้างนวัตกรรมใหม่ซึ่งเป็นระบบที่ทันสมัย เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

3) พันธกิจ

เป็นผู้นำในด้านธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยมีการลงทุนในระบบ IT ที่ทันสมัย เพื่อตอบสนองชีวิตของสังคม Online โดยสร้างระบบการใช้คะแนนเพื่อแลกสินค้าและบริการที่ครอบคลุมชีวิตประจำวันของผู้บริโภคในสังคมในด้านอสังหาริมทรัพย์บริษัทตั้งเป้าหมายพันธกิจเพื่อที่จะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภท ที่ให้ผลตอบแทนที่ดี มีความเสี่ยงต่ำ และสามารถสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจต่อเนื่องได้หลากหลาย และเพื่อตอบสนองความต้องการ

ของผู้บริโภครให้ได้รับประโยชน์สูงสุด โดยคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และสร้างชุมชนโดยรอบให้มีความเจริญ และมั่นคงที่ยั่งยืน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญ

1) การเปลี่ยนแปลงทุนเรือนหุ้น

ปี 2556

ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2556 ผู้ถือหุ้นมีมติที่สำคัญดังนี้

(1) อนุมัติให้ลดทุนจดทะเบียน จาก 163.00 ล้านบาท เหลือ 131.70 ล้านบาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังมิได้นำออกจำหน่าย เนื่องจากเดิมบริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจาก 100 ล้านบาท เป็น 163 ล้านบาท (จำนวน 6.30 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท) โดยได้นำหุ้นออกจำหน่ายและชำระค่าหุ้นแล้ว 3.17 ล้านหุ้น ส่วนหุ้นที่เหลืออีกจำนวน 3.13 ล้านหุ้น ยังมีได้นำออกจำหน่าย เมื่อบริษัทประสงค์จะเพิ่มทุนจดทะเบียน จึงต้องตัดหุ้นที่ยังมิได้นำออกจำหน่ายดังกล่าว ทั้งนี้การลดทุนจดทะเบียนโดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังมิได้นำออกจำหน่ายของบริษัทนี้ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 13 ธันวาคม 2556

(2) อนุมัติให้ลดมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้ จากเดิม หุ้นละ 10 บาท (สิบบาท) เหลือหุ้นละ 1.00 บาท (หนึ่งบาท) โดยการเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นและมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทนี้ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2556

(3) อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 131.70 ล้านบาท เป็น 210.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นใหม่ เป็นหุ้นสามัญจำนวน 78.30 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

(4) อนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน ด้วยวิธีเสนอขายให้แก่บุคคลภายนอกเป็นการเฉพาะเจาะจง (PP) จำนวน 78.30 ล้านหุ้น โดยกำหนดราคาเสนอขายไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของราคาตลาด ซึ่งคำนวณโดยอ้างอิงกับราคาปิดถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหุ้นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ รวม 7 วันทำการติดต่อกัน ก่อนวันที่คณะกรรมการมีมติให้เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนแก่บุคคลดังกล่าว โดยจะเป็นการเสนอขายครั้งเดียว หรือหลายครั้งก็ได้ ขึ้นกับความเหมาะสมของสภาวะตลาดเงิน ตลาดทุน เพื่อให้บริษัท ได้รับประโยชน์สูงสุด

แต่เนื่องจากข้อจำกัดด้านสภาวะการณ์ทางการเมือง และเศรษฐกิจที่ไม่เอื้ออำนวยเป็นผลให้การเจรจากับกลุ่มพันธมิตรของบริษัทไม่สามารถหาข้อสรุปที่จะทำให้บริษัทได้รับข้อตกลงที่ดีได้ ดังนั้นบริษัทจึงยังไม่ได้จัดสรร และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลโดยเฉพาะเจาะจง (PP) จำนวน 78.30 ล้านหุ้น ดังกล่าว

ปี 2557

ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2557 ผู้ถือหุ้นมีมติที่สำคัญดังนี้

(1) อนุมัติให้ลดทุนจดทะเบียนจาก 210 ล้านบาท เหลือ 131.70 ล้านบาทโดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังมิได้นำออกจำหน่าย ทั้งนี้การลดทุนจดทะเบียนโดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังมิได้นำออกจำหน่ายของบริษัทนี้ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2557

(2) อนุมัติให้ลดมูลค่าหุ้นสามัญที่ตราไว้ จากเดิมหุ้นละ 1 บาท (หนึ่งบาท) เหลือหุ้นละ 0.10 บาท (สิบสตางค์) โดยการเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้น และมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทนี้ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 19 สิงหาคม 2557

(3) อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 197.55 ล้านบาท จาก 131.70 ล้านบาท เป็น 329.25 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ เป็นจำนวน 1,975.50 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 0.10 บาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

- จัดสรรให้ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) จำนวน 1,317 ล้านหุ้น
- รองรับการใช้สิทธิแปลงสภาพของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท

(“ใบสำคัญแสดงสิทธิ” หรือ ABC-W1) จำนวน 658.50 ล้านหุ้น

(4) อนุมัติให้เสนอขาย และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม จำนวนทั้งสิ้น 1,317 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท โดยวิธีเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญเดิมตามสัดส่วนจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ (Rights Offering)

(5) บริษัทได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2557 และได้รับเงินจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวจำนวน 131,700,000 บาท หักค่าใช้จ่ายแล้วคิดเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 131,525,250 บาท

ปี 2558

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี ครั้งที่ 52/2558 เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2558 ผู้ถือหุ้นมีมติที่สำคัญดังนี้

(1) อนุมัติให้ลดทุนจดทะเบียนจาก 329,250,000.00 บาท เหลือ 329,249,992.90 บาทโดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังมิได้นำออกจำหน่ายจำนวน 7.10 บาท ทั้งนี้การลดทุนจดทะเบียนโดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังมิได้นำออกจำหน่ายของบริษัทนี้ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2558

(2) อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 852,537,983.80 บาท จาก 329,249,992.90 บาท เป็น 1,181,787,976.70 บาท โดยแบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 11,817,879,767.00 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 8,525,379,838 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท

2.1) อนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม จำนวนไม่เกิน 5,268,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท ให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน (Rights Offering) ในอัตราส่วน 1 หุ้นเดิม ต่อ 2 หุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ ในราคาเสนอขายหุ้นละ 0.10 บาท

2.2) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 1,756,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อสำรองไว้สำหรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ บริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2 (ABC-W2) ที่จะจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

2.3) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 1,501,379,838 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท เพื่อสำรองไว้สำหรับการปรับราคาการใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 (ABC-W1)

ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 24 ธันวาคม 2558 มีมติที่สำคัญดังนี้

(1) อนุมัติการซื้อ และรับโอนกิจการทั้งหมดของ บริษัท ออคิดวิลล์ จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจ อพาร์ทเมนต์ให้เช่า จำนวน 41 ห้อง เนื้อที่ใช้สอยรวม 18,420 ตารางเมตร ตั้งอยู่ในซอยสุขุมวิท 39 ด้วยมูลค่าทั้งหมด 650 ล้านบาท โดยจะชำระให้กับผู้ถือหุ้นของ “ออคิดวิลล์” ด้วยหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ของบริษัท เพื่อแลกกับหุ้นสามัญทั้งหมดของ “ออคิดวิลล์” ในมูลค่า 483,975,000 บาท ในวันที่บริษัทรับโอนกิจการทั้งหมด และที่เหลืออีกจำนวน 166,025,000 บาท บริษัทจะชำระหนี้สินของ “ออคิดวิลล์” ภายหลังจากที่ได้รับโอนกิจการทั้งหมดแล้ว

(2) อนุมัติลดทุนจดทะเบียนจำนวน 139.20 บาท จากทุนจดทะเบียน 1,181,787,976.70 บาท เหลือ 1,181,787,837.50 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังมิได้นำออกจำหน่าย ทั้งนี้การลดทุนจดทะเบียนโดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังมิได้นำออกจำหน่ายของบริษัทนี้ ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2558

(3) อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 64,530,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 1,181,787,837.50 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 1,246,317,837.50 บาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 645,300,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท บริษัทได้จดทะเบียนการเพิ่มทุนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 4 มกราคม 2559

(4) อนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 645,300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาทต่อหุ้น เพื่อเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้น “ออคิดวิลล์” ในราคาเสนอขายหุ้นละ 0.75 บาท เพื่อเป็นการตอบแทนให้กับผู้ลงทุน ดังกล่าว ซึ่งได้นำหุ้นที่ตนเองถือให้ “ออคิดวิลล์” รวมมูลค่าทั้งสิ้น 483,975,000 บาท มาชำระค่าหุ้นออกใหม่ของบริษัทแทนการชำระด้วยเงินสด ในอัตราแลกเปลี่ยนหุ้นเท่ากับ 1 หุ้นของ “ออคิดวิลล์” เท่ากับ 12,906 หุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ของบริษัท

ปี 2559

ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2559 ผู้ถือหุ้นมีมติที่สำคัญดังนี้

(1) อนุมัติรับโอนกิจการของบริษัท ออคิดวิลล์ จำกัด โดยเปลี่ยนแปลงการชำระเงินจากเดิมชำระจำนวน 650 ล้านบาท ด้วยเงินสดจำนวน 166 ล้านบาท และที่เหลือชำระโดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ของบริษัทจำนวน 645.30 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 0.75 บาท เพื่อแลกกับหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัท ออคิด วิลล์ จำกัด จำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 1 หุ้นสามัญของออคิดวิลล์ต่อ 12,906 หุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท โดยได้รับอนุมัติให้เปลี่ยนเป็นชำระเงินสดทั้งจำนวนรวมมูลค่า 705 ล้านบาท โดยรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer) ของบริษัท ออคิด วิลล์ จำกัด โดยโอนทั้งทรัพย์สิน และหนี้สินของบริษัท ออคิด วิลล์ จำกัด แทนการแลกหุ้น ซึ่งจะเป็นผลให้บริษัทได้รับโอนอพาร์ทเมนต์ออคิดวิลล์ สูง 25 ชั้น 1 อาคาร ตั้งอยู่ที่ถนนสุขุมวิท 39 เพื่อนำมาพัฒนาเป็นอาคารชุดเพื่อจำหน่ายต่อไป

(2) อนุมัติให้ลดทุนจดทะเบียนจำนวน 64,530,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 1,246,317,837.50 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 1,181,787,837.50 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังมิได้นำออกจำหน่ายจำนวน 645,300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท

2) ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 (ABC-W1)

เมื่อวันที่ 11 กันยายน 2557 บริษัทได้ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 (ABC-W1) จำนวนไม่เกิน 658,500,000 หน่วย โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) โดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราการจัดสรรที่ 2 หุ้นสามัญเพิ่มทุน ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนในวันที่ 27 สิงหาคม 2557 (Record Date) และวันรวบรวมรายชื่อผู้ถือหุ้นตามมาตรา 225 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) โดยวิธีปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น และทำการโอนหุ้นในวันที่ 28 สิงหาคม 2557

บริษัทได้จดทะเบียนใบสำคัญแสดงสิทธิให้มีการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยจำนวน 658,499,929 หน่วย จำนวนที่เหลืออีก 71 หน่วย บริษัทได้ทำการยกเลิกแล้วทั้งจำนวน ซึ่งใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวเป็นชนิดระบุชื่อและเปลี่ยนมือได้ โดยมีอายุไม่เกิน 5 ปี นับตั้งแต่วันที่ 11 กันยายน 2557 และสามารถใช้อำนาจได้ในวันที่ทำการสุดท้ายของทุกๆ เดือนมิถุนายน และธันวาคม ตั้งแต่ปีที่ 3 นับจากวันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิเป็นต้นไป โดยสามารถใช้อำนาจครั้งแรกในวันที่ 29 ธันวาคม 2560 ส่วนการใช้อำนาจครั้งสุดท้ายสามารถทำได้ในวันที่ 10 กันยายน 2562 ซึ่งอัตราการใช้สิทธิจะเท่ากับใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วยต่อหุ้นสามัญ 1 หุ้น ในราคา 1.50 บาทต่อหุ้น อย่างไรก็ตามอัตราและราคาการใช้สิทธิอาจเปลี่ยนแปลงได้ในกรณีที่มีการปรับเปลี่ยนเงื่อนไขตามข้อกำหนดสิทธิ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 (ABC-W1) ที่ยังไม่ได้ใช้สิทธิมีจำนวน 658,499,929 หน่วย

3) ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2 (ABC-W2)

เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2558 บริษัทได้ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2 (ABC-W2) เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน และได้รับการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว จำนวน 1,756,000,000 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่า โดยผู้ถือหุ้นเดิมที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน และได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญที่ออก และเสนอขายในครั้งนี้จะได้รับการจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งที่ 2 ในอัตราส่วน 3 หุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ และกำหนดราคาการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิเท่ากับ 1.50 บาทต่อหุ้น โดยใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุ 5 ปี นับตั้งแต่วันที่ออกและเสนอขายโดยกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนพร้อมใบสำคัญแสดงสิทธิตามสัดส่วนการถือหุ้น (Record Date) ในวันที่ 19 พฤษภาคม 2558 และให้รวบรวมรายชื่อตามมาตรา 225 ของ พ.ร.บ. หลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 (และตามที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) โดยวิธีปิดสมุดทะเบียนและทำการโอนหุ้นในวันที่ 20 พฤษภาคม 2558

บริษัทได้จดทะเบียนใบสำคัญแสดงสิทธิให้มีการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยจำนวน 1,755,998,608 หน่วย จำนวนที่เหลืออีก 1,392 หน่วย บริษัทได้ยกเลิกแล้วทั้งจำนวน ซึ่งใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวเป็นชนิดระบุชื่อและเปลี่ยนมือได้ โดยมีอายุไม่เกิน 5 ปี นับตั้งแต่วันที่ 28 มิถุนายน 2558 และสามารถใช้อำนาจได้ในวันที่ทำการสุดท้ายของทุกๆ เดือนมิถุนายนและธันวาคม ตั้งแต่ปีที่ 3 นับจากวันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ ซึ่งตรงกับวันที่ 29 มิถุนายน 2561 และวันกำหนดการใช้อำนาจครั้งสุดท้าย คือวันที่ใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุครบ 5 ปี นับจากวันที่ออก

ใบสำคัญแสดงสิทธิ ซึ่งตรงกับวันที่ 5 มิถุนายน 2563 โดยหากวันกำหนดการใช้สิทธิครั้งสุดท้ายไม่ตรงกับวันทำการให้เลื่อนวันกำหนดการใช้สิทธิครั้งสุดท้ายดังกล่าวเป็นก่อนวันหยุดทำการ ซึ่งอัตราการใช้สิทธิจะเท่ากับใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วยต่อหุ้นสามัญ 1 หุ้น ในราคา 1.50 บาทต่อหุ้น อย่างไรก็ตามอัตราและราคาการใช้สิทธิอาจเปลี่ยนแปลงได้ในกรณีที่มีการปรับเปลี่ยนเงื่อนไขตามข้อกำหนดสิทธิ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ บริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2 (ABC-W2) ที่ยังไม่ได้ใช้สิทธิมีจำนวน 1,755,998,608 หน่วย

(4) การพัฒนาที่สำคัญ

4.1) เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2559 ได้มีมติอนุมัติเงินลงทุน สิทธิการเช่าอาคารเดอะพลาซ่ารวมมูลค่าโครงการทั้งหมดประมาณ 1,683 ล้านบาท สำหรับสัญญาเช่า 30 ปี โดยโครงการจะมีมูลค่าผลตอบแทนตลอดอายุสัญญาเช่าปัจจุบันสุทธิ หรือ NPV เท่ากับ 83.86 ล้านบาท และอัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) เท่ากับ 15%

4.2) เมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2559 ได้มีมติอนุมัติวงเงินเพื่อใช้ปรับปรุงอาคาร ABOVE (เดิมชื่อ Orchid View) ที่ถนนสุขุมวิท 39 จำนวน 60 ล้านบาท

4.3) ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2559 มีมติอนุมัติให้บริษัท ออก และเสนอขายหุ้นกู้จำนวนมูลค่าไม่เกิน 800 ล้านบาท เพื่อใช้ขยายธุรกิจของบริษัท และเพื่อเสริมสภาพคล่อง และ/หรือใช้ชำระหนี้ โดยมีอายุไม่เกิน 2 ปี นับจากวันที่ออก และมีอัตราดอกเบี้ยตามสภาวะตลาดขณะที่ยก และเสนอขาย โดยบริษัทจะจำหน่ายภายในประเทศให้ประชาชนทั่วไป หรือบุคคลในวงจำกัด และ/หรือ เสนอขายให้แก่ผู้ลงทุน ประเภทสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ทั้งหมดหรือ บางส่วนซึ่งอาจแบ่งเป็นการเสนอขายในครั้งเดียวหรือหลายครั้งก็ได้

4.4) ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2559 เมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2559 มีมติอนุมัติให้บริษัทลงทุนในสิทธิการเช่าอาคารเดอะพลาซ่า ซึ่งเป็นอาคารสูง 5 ชั้น 1 อาคารพร้อมอาคารจอดรถ 7 ชั้น บนเนื้อที่ 8 ไร่ พื้นที่ใช้สอยรวม 37,400 ตารางเมตร ตั้งอยู่บนถนนรามคำแหง 30 แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ เป็นระยะเวลาเช่า 30 ปี เพื่อดำเนินธุรกิจให้เช่าพื้นที่ห้างสรรพสินค้าสัปดาห์เลียงครบวงจร และพื้นที่เช่าสำนักงาน รวมถึงจัดการแสดงต่างๆ โดยมีมูลค่ารวมประมาณ 1,683 ล้านบาท

4.5) เมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 12/2559 ได้มีมติอนุมัติให้ บริษัท ดำเนินการแจ้งย้ายสำนักงานใหญ่จากปัจจุบันตั้งอยู่เลขที่ 2 อาคารเดอะรอยัลเพลส 1 ห้องเลขที่ 2 ชั้น จี ซอยมหาดเล็ก หลวง 1 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ ย้ายไปที่สาขาที่ 2 เลขที่ 390 ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ และขอยกเลิกสาขาที่ 2 เนื่องจากเปลี่ยนเป็นสำนักงานใหญ่แทน วัตถุประสงค์ที่ย้ายเนื่องจากมีความจำเป็นที่ต้องเพิ่มพื้นที่ทำงาน เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ ประกอบกับเพื่อความสะดวกในการบริหารอาคารพื้นที่เช่า เพื่อสร้างรายได้ให้กับบริษัท

4.6) เมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2559 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 13/2559 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัท

จัดตั้งบริษัทย่อย คือบริษัท เอบีซี เอสเตท จำกัด โดยให้บริษัทถือหุ้น 99.99% ของทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยใช้แหล่งเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท เพื่อดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับในรูปของเงินปันผล การจัดตั้งบริษัทย่อยนี้ไม่เป็นรายการที่เกี่ยวข้องตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทอ.21/2551 และคำนวณขนาดรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์แล้ว ไม่เข้าข่ายที่ต้องรายงานสารสนเทศตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทอ.20/2551

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เป็นดังนี้

บริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด (มหาชน)
(ABC)
ทุนจดทะเบียน 1,181,787,837.50 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว 790,200,000.00 บาท

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้จำแนกตามกลุ่มธุรกิจตั้งแต่ปี 2557 – 2559 มีดังต่อไปนี้

(หน่วย: ล้านบาท)

สายผลิตภัณฑ์	ดำเนินการโดย	ปี 2559 รายได้	%	ปี 2558 รายได้	%	ปี 2557 รายได้	%
- ขายอสังหาริมทรัพย์	บมจ. แอสเซท ไบรท์	29,248	52.04	42,651	70.73	31,435	52.01
- ขายสินค้าออนไลน์	บมจ. แอสเซท ไบรท์	5,927	10.54	8,528	14.14	25,243	41.76
- จัดการงานแสดง	บมจ. แอสเซท ไบรท์	-	-	7,818	12.96	-	-
- รายได้ค่าเช่า และบริการ	บมจ. แอสเซท ไบรท์	11,899	21.17	-	-	-	-
- รายได้อื่น	บมจ. แอสเซท ไบรท์	9,133	16.25	1,306	2.17	3,764	6.23
		56,207	100	60,303	100.00	60,442	100.00

2.2 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

1) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

1.1) โครงการบ้านสาทรเจ้าพระยา

บริษัทซื้อห้องชุดในโครงการบ้านสาทรเจ้าพระยา จำนวน 9 หน่วย มูลค่า 104.66 ล้านบาท ลักษณะเป็นอาคารสูง 37 ชั้น บนเนื้อที่โครงการ : 3 ไร่ 1 งาน 31 ตารางวา พร้อมที่จอดรถ จำนวน 1 อาคาร เป็นคอนโดมิเนียมใกล้แม่น้ำเจ้าพระยา ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS กรุงเทพมหานคร (700 ม.) ลักษณะห้อง : 1 ห้องนอน พร้อมเฟอร์นิเจอร์ตกแต่งครบครัน ทั้งห้องนอน ห้องครัว ห้องรับแขก ฝั่ม่าน แอร์ และเครื่องทำน้ำอุ่น บนพื้นที่ 85 ตารางเมตร และ ห้อง Penthouse ตั้งแต่ 234 – 331 ตารางเมตร ราคาตั้งแต่ 48,000-65,000 บาท / ตรม. พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก สระว่ายน้ำ ฟิตเนส กล้อง CCTV เข้าออกด้วยคีย์การ์ด เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง เดินทางสะดวกสบาย หลากหลายร้านค้าในบริเวณรอบๆ คอนโด

รายละเอียดห้องชุดที่บริษัทซื้อเพื่อจำหน่าย

รายการ	จำนวน (ห้อง)	พื้นที่ (ตรม.)
ห้องที่จำหน่ายและโอนกรรมสิทธิ์แล้ว	6	1,264
ห้องรอขาย	3	994
จำนวนห้องทั้งหมด	9	2,258

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทคงเหลือห้องชุดในโครงการบ้านสาทรเจ้าพระยา ที่อยู่ระหว่างการรอขายและโอนกรรมสิทธิ์จำนวน 3 หน่วย

1.2) โครงการ ABOVE 39

บริษัทซื้อธุรกิจอพาร์ทเมนต์ ออคิวิล์ด เนื้อที่ 1-0-66 ไร่ พร้อมอาคารพักอาศัย สูง 25 ชั้น จำนวนห้อง 41 หน่วย ในราคา 705 ล้านบาท อาคาร ตั้งอยู่เลขที่ 122 ซอยพร้อมจิต ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร เป็นธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าระยะยาว ซึ่งกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าต่างประเทศ โดยเฉพาะลูกค้าญี่ปุ่นที่ทำงานย่านสุขุมวิท เนื่องจากทำเลที่ตั้งใกล้สุขุมวิท 39 อยู่ห่างจากถนนสุขุมวิทประมาณ 800 เมตร ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS พร้อมพงษ์ ห้างสรรพสินค้า Emquartiar และ Emporium และ โรงพยาบาลสมิติเวช

บริษัทขยายธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ โดยปรับเปลี่ยนธุรกิจอพาร์ทเมนต์ดังกล่าวพัฒนาเป็นโครงการคอนโดมิเนียมเพื่อจำหน่ายภายใต้ชื่อโครงการ “ABOVE SUKHUMVIT 39” ภายใต้คอนเซ็ปต์ “ABOVE EVERY THING” “ที่สุดแห่งความเหนือระดับ” เป็นคอนโดมิเนียมหรูระดับไฮเอนด์ มูลค่าโครงการกว่า 2,500 ล้านบาท อยู่บนทำเลที่ดีที่สุดในถนนสุขุมวิท พื้นที่ใช้สอยกว้างขวางมีความเป็นส่วนตัวเพียงชั้นละ 2 หน่วย ที่จอดรถ 140 คัน ทุกห้องออกแบบและตกแต่งสไตล์ Modern Luxury พิถีพิถันและใส่ใจทุกรายละเอียด เหนือกว่าด้วยเทคโนโลยีช่วยเพิ่มคุณภาพ

ชีวิตด้วยระบบ Perfect Smart Home หรือระบบบ้านอัจฉริยะ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นนักลงทุน และลูกค้าชาวต่างชาติที่สนใจ

ในปัจจุบันบริษัทได้พัฒนาโครงการแล้วเสร็จ และพร้อมเปิดขายอย่างเป็นทางการ โดยมีทีมที่ปรึกษาการขายโครงการเป็นผู้ดำเนินการขาย

รายละเอียดพาร์ทเมนต์ที่บริษัทซื้อเพื่อจำหน่าย

ประเภทและจำนวน	: ห้องชุดประเภทพักอาศัย จำนวน 41 ห้อง
	พื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 18,420 ตารางเมตร
ทำเล ที่ตั้ง	: 122 ซอยพร้อมจิต ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา
	กรุงเทพมหานคร

1.3) โครงการ ABC WORLD

บริษัทลงทุนในสิทธิการเช่าอาคารเดอะพลาซ่า ซึ่งเป็นอาคารสูง 5 ชั้น 1 อาคาร พร้อมอาคารจอดรถ 7 ชั้น บนเนื้อที่ 8 ไร่ พื้นที่ใช้สอยรวม 37,400 ตารางเมตร ตั้งอยู่บนถนนรามคำแหง 30 แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ เป็นระยะเวลาเช่า 30 ปี เพื่อดำเนินธุรกิจให้เช่าพื้นที่สำนักงาน และร้านค้าต่างๆ รวมถึงจัดการแสดงต่างๆ โดยชำระค่าสิทธิการเช่าจำนวน 60 ล้านบาท แบ่งชำระ 3 ปี และชำระค่าเช่ารายเดือน โดยมีมูลค่ารวมประมาณ 1,683 ล้านบาท ต่อมาได้ตั้งชื่อใหม่เป็น ABC WORLD

โครงการ ABC WORLD ที่ตั้งสำนักงานใหญ่บริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด (มหาชน) อาคารสำนักงานเปิดใหม่ใจกลางเมือง เป็นโครงการ Office Building ให้เช่าที่ใหญ่และทันสมัยที่สุดบนถนนรามคำแหง ที่มีการมิกซ์ยูสระหว่างการให้เช่าแบบร้านค้ารีเทลถึงออฟฟิศเซอร์วิส พื้นที่รวมกว่า 37,400 ตารางเมตร มีที่จอดรถมากกว่า 600 คัน โดยใช้ระบบลิฟต์การ์ด เดินทางสะดวกสามารถเชื่อมต่อได้หลายเส้นทาง เช่น พระราม 9 รามคำแหง ลาดพร้าว พัฒนาการศรีนครินทร์ เพื่อรองรับธุรกิจทุกรูปแบบ ราคาเช่าเริ่มต้นประมาณ 400 บาท/ตร.ม.

รายละเอียดอาคารที่บริษัทลงทุนเช่า

ประเภทและจำนวน	: อาคารพลาซ่าสูง 5 ชั้น ตั้งอยู่ที่ดินเนื้อที่ 8 ไร่
	พื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 37,400 ตารางเมตร
ทำเล ที่ตั้ง	: 390 ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ

2) ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Business)

2.1) abc Shopping บริษัทดำเนินธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) นวัตกรรมของการช้อปปิ้งออนไลน์รูปแบบใหม่ที่ไม่ได้จำกัดแค่เพียงตัวเงิน แต่เหนือกว่าด้วยการรวม Point จากบัตรเครดิตเข้ามาซื้อสินค้าและบริการที่คัดสรรมาแล้วเพื่อคุณ สะดวก รวดเร็วมากขึ้น ด้วยการช้อปปิ้งบน abc shopping Application ทั้ง ios และ

android สนุกและมีอิสระมากกว่าไปกับการช้อปปิ้งสินค้าและบริการที่สดพิเศษที่ตรงกับความต้องการอย่างแท้จริง ภายใต้ชื่อ เอบีซี พอยท์ (abcpoint) ซึ่งเป็นธุรกิจการซื้อขายสินค้าและบริการบนโลกออนไลน์ โดยรวบรวมสินค้าและบริการจากแบรนด์ชั้นนำไว้ที่เว็บไซต์ www.abcpoint.com ให้ลูกค้าได้จับจ่าย เพียงลงทะเบียนผ่านระบบ abcpoint ซึ่งเป็นนวัตกรรมสำหรับนักช้อปออนไลน์ ด้วยการเพิ่มมูลค่าจากการใช้พ้อยท์บัตรเครดิตแลกสินค้าแทนเงินสด โดยลูกค้าสามารถโอนพ้อยท์จากบัตรเครดิตมาที่ abcpoint หรือนุ้คคดใดก็ได้ที่เป็นสมาชิก abcpoint โอนให้ระหว่างกัน ซึ่งจำนวนพ้อยท์ไม่มีวันหมดอายุ

abcpoint ถือเป็นการให้บริการ E-Commerce เต็มรูปแบบ ด้วยแนวคิดที่เป็นนวัตกรรมในการนำพ้อยท์

จากบัตรเครดิตมาแลกสินค้าและบริการ โดยมีแนวคิดที่จะเปิดตลาด E-Business และ E-Commerce ให้สมบูรณ์แบบ เนื่องจากสถิติว่าตลาด E-Commerce มีแนวโน้มเติบโตขึ้นอีกหลายเท่าตัว เนื่องจากปัจจุบันวิถีชีวิตคนเปลี่ยนไปจากในอดีต ผู้คนปรับตัวเข้าหาการใช้งานอินเทอร์เน็ตผ่านแท็บเล็ต และสมาร์ทโฟนในการเชื่อมต่อออนไลน์

การเติบโตของการสื่อสารยุคดิจิทัลที่เน้นตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่รวดเร็วฉับไว การตลาด และการใช้จ่ายผ่านระบบออนไลน์ใหม่ๆ เกิดขึ้นมากมาย Smartphone & Tablet กลายเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวันของผู้บริโภคยุคดิจิทัลที่สามารถใช้เวลาเพียงไม่กี่นาที ค้นหาสินค้าและบริการ เปรียบเทียบราคา เช็คส่วนลดและทำการสั่งซื้อด้วยช่องทางที่สะดวก และเข้าถึงลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ทำให้การซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างร้านค้าออนไลน์ และลูกค้า มีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ในขณะเดียวกันผู้ใช้บัตรเครดิตก็มีจำนวนมากขึ้น แต่ Point สะสมกลับไม่ได้ถูกนำมาใช้ เพราะเนื่องจาก อาจจะมีจำนวนที่น้อยเกินไป บริษัทจึงได้คิดค้นนวัตกรรมใหม่ของการซื้อขายสินค้าและบริการออนไลน์ที่ไม่ได้จำกัดอยู่เพียงแค่ตัวเงิน หรือ Point จากบัตรเครดิตเท่านั้น แต่สร้างความแตกต่างด้วยการใช้จ่ายผ่านระบบการโอน Point ที่จะทำให้อกลุ่มลูกค้ามีสิทธิพิเศษที่เหนือกว่า โดยการโอน Point สะสมจากบัตรเครดิตต่างๆ มารวมไว้ที่ abcpoint เพื่อที่จะทำให้สมาชิกมีอิสระกับการซื้อสินค้าและบริการออนไลน์ที่ตรงกับความต้องการอย่างแท้จริง โดยมีรายละเอียดดังนี้

การสมัครสมาชิก

- (1) สมัครผ่านเว็บไซต์ www.abcpoint.com หรือ แอปพลิเคชัน abc Shopping, abc Payment Click! สมัครสมาชิก
- (1) กรอกข้อมูลการสมัคร Email, รหัสผ่าน, เลขที่บัตรประชาชน, ชื่อ-นามสกุล, หมายเลขโทรศัพท์ จากนั้นกดสมัครสมาชิก
- (2) รหัส OTP จะถูกส่งไปยังหมายเลขโทรศัพท์ที่ระบุ เพื่อยืนยันตัวตนผ่านรหัสเลข 6 หลัก เมื่อกรอกรหัส OTP เรียบร้อย ระบบจะขึ้นว่า “ลงทะเบียนสำเร็จ”

พ้อยท์ (Point) (1) พ้อยท์ มาจากบัตรเครดิตของธนาคาร สถาบันการเงิน และ บัตรสมาชิกของบริษัทต่างๆ ที่มีพ้อยท์ ซึ่งทาง abcpoint ได้ทำการติดต่อร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ E-Business ในการโอนพ้อยท์ มายังบัตรสมาชิก abcpoint ปัจจุบันสามารถโอน พ้อยท์ จากบัตรเครดิตของ ธนาคารกรุงไทย (KTC) / บัตรเครดิตธนาคารกรุงเทพ (BBL) / บัตรเครดิตธนาคารไอซีบีซี

(ICBC) / บัตรเครดิตธนาคารกสิกร (KBANK) / และธนาคารธนชาต (THANACHART BANK)

กรณีบัตรเครดิต KTC ลูกค้าสามารถเข้าไปที่เว็บไซต์ของบริษัท (www.abcpoint.com) ทำรายการ โอนพอยท์ ระบบจะ Online โอนพอยท์ไปที่ระบบของ KTC โดยอัตโนมัติ

กรณี บัตรเครดิต ธนาคารกรุงเทพ / ธนาคารไอซีบีซี / ธนาคารกสิกร และธนาคารธนชาต ลูกค้าต้องโทรศัพท์ไปที่ Call Center ของธนาคาร เพื่อแสดงความประสงค์ในโอนพอยท์มายัง abcpoint ซึ่งเป็นระบบ Offline จะต้องใช้เวลาทำการ 3 วัน (ไม่นับวันเสาร์อาทิตย์ และวันหยุดนักขัตฤกษ์) เมื่อการโอนพอยท์เสร็จสมบูรณ์แล้ว ทาง abcpoint จะโอนพอยท์ให้กับสมาชิกบัตรหมายเลขนั้นๆ ตามการทำรายการ

ทั้งนี้บริษัทจะส่ง E-mail และ SMS แจ้งให้ลูกค้าทราบเมื่อมี point โอนเข้าระบบของสมาชิก

- (2) พอยท์มาจากการโอนพอยท์ ระหว่าง สมาชิก abc กับ สมาชิก abc ด้วยกัน โดยสมาชิกทำรายการการโอนทาง www.abcpoint.com
- (3) ลูกค้าจะต้อง แลกพอยท์ จากบัตรเครดิตไปยังสมาชิกบัตร abcpoint ของลูกค้าก่อน เมื่อมีพอยท์ ในบัตรสมาชิก abcpoint แล้วลูกค้าสามารถโอนพอยท์ ไปให้สมาชิกลูกค้าอื่นได้
- (4) abcpoint รับประกันว่าพอยท์ “ไม่มีวันหมดอายุ”

โปรโมชั่น ลูกค้าสามารถสมัครเป็นสมาชิกเพื่อรับจดหมายข่าวสารของบริษัท ซึ่งลูกค้าจะทราบเกี่ยวกับโปรโมชั่นที่มีร่วมกับธนาคารบัตรเครดิตต่างๆและกิจกรรมล่าสุดทั้งหมดของบริษัท นอกจากนี้ลูกค้ายังได้รับสิทธิประโยชน์ต่างๆ และติดตามข่าวสารสินค้า และ บริการใหม่ ของบริษัทที่หน้าเว็บไซต์

- คำสั่งซื้อ**
- (1) สำหรับวิธีการสั่งซื้อ คลิกมาที่ <http://www.abcpoint.com/web/how-to-buy/>
 - (2) กรณี abcpoint จัดส่งสินค้าไม่ถูกต้อง หรือ ไม่สมบูรณ์ ลูกค้าสามารถเปลี่ยน หรือ คืนสินค้าในการสั่งซื้อปัจจุบันได้ โดยแจ้งความประสงค์มาที่ <http://www.abcpoint.com/web/support - Service> / ทีมงานจะติดต่อกลับโดยเร็วที่สุด
 - (3) ทุกรายการที่ทำการสั่งซื้อเสร็จสิ้นแล้ว บริษัทจะส่งการยืนยันคำสั่งซื้อ ที่มีสรุปรายละเอียดการสั่งซื้อ โดยส่งยืนยันการสั่งซื้อสินค้าไปให้ลูกค้าทาง E-mail และ SMS หลังจากที่ลูกค้าได้ทำการสั่งซื้อสินค้า เพื่อให้ลูกค้าได้ทราบสถานะรายการสั่งซื้อของลูกค้าทุกครั้งที่มีการสั่งซื้อ
 - (4) หากลูกค้าต้องการเปลี่ยนที่อยู่ในการจัดส่ง หรือเบอร์โทรศัพท์ หรือชื่อผู้รับ สำหรับรายการสั่งซื้อปัจจุบันของลูกค้า ให้แจ้งความประสงค์มาที่บริษัท ทีมงานจะติดต่อกลับโดยเร็วที่สุด
 - (5) หากลูกค้าต้องการเปลี่ยนข้อมูลบัญชี หรือข้อมูลการสั่งซื้อในอนาคต ลูกค้าสามารถเข้าสู่บัญชี abcpoint ของลูกค้า และปฏิบัติตามขั้นตอน
 - (6) การชำระเงินการสั่งซื้อสินค้า และบริการกับ www.abcpoint.com บริษัทจะใช้ พอยท์ในการชำระค่าสินค้า และบริการ หากพอยท์ไม่พอลูกค้าสามารถชำระเงินเพิ่มผ่านบัตรเครดิต และเดบิตการ์ดได้ และเมื่อระบบได้ตัด Point ในการสั่งซื้อสินค้า และบริการเรียบร้อยแล้ว

แล้ว เราจะแจ้งยืนยันกลับทาง E-mail และ SMS ว่าการชำระพอยท์ ของลูกค้าสำเร็จ เมื่อ
รายการสั่งซื้อของลูกค้าได้รับการยืนยันเรียบร้อยแล้ว

การจัดส่งสินค้า (1) การจัดส่งสินค้า / ค่าจัดส่งสินค้า

- abcpoint จะจัดส่งสินค้าให้อย่างรวดเร็วที่สุด โดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม
ยกเว้นในกรณีที่ยอดเงินรวมทั้งหมดของสินค้าต่ำกว่ายอดสั่งซื้อขั้นต่ำที่ abcpoint กำหนด
จะมีค่าธรรมเนียมสำหรับการสั่งซื้อสินค้าขั้นต่ำ ตามรายละเอียดด้านล่างนี้
 - หากยอดสั่งซื้อสินค้า สำหรับการจัดส่งสินค้า ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล – ต่ำกว่า 500 point ค่าธรรมเนียมสำหรับการสั่งซื้อสินค้าขั้นต่ำ 70 point
 - หากยอดสั่งซื้อสินค้า สำหรับการจัดส่งสินค้า ต่างจังหวัด - ต่ำกว่า 500 point ค่าธรรมเนียมสำหรับการสั่งซื้อสินค้าขั้นต่ำ 100 point (ช่วงโปร โมชั่น ยกเว้นค่าธรรมเนียมสั่งซื้อสินค้าขั้นต่ำ)
 - หากมีสินค้าบางรายการที่มีขนาดและน้ำหนักเป็นสินค้าขนาดใหญ่ ทาง abcpoint จำเป็นต้องเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจากท่าน ซึ่งจะแจ้งค่าธรรมเนียมในสินค้านั้นๆ ต่อไป

(2) ระยะเวลาในการจัดส่งสินค้า

- หลังจากที่ท่านทำการสั่งซื้อสินค้าสำเร็จแล้ว ทีมบริการลูกค้าของ abcpoint จะทำการตรวจสอบและแจ้งท่านโดยเร็วที่สุดทางอีเมลล์ และ/หรือ SMS
หลังจากการตรวจสอบสำเร็จ ท่านสามารถคาดหวังจะได้รับสินค้าของท่านภายในระยะเวลาตามด้านล่างนี้
 - พื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล 2-5 วันทำการ
 - พื้นที่ต่างจังหวัด 5-10 วันทำการ

(3) ตารางการจัดส่งสินค้า

- ลูกค้าสามารถตรวจสอบตารางในการจัดส่งสินค้าบริษัทขนส่งเอกชนของ abcpoint มีการแจ้งตารางการขนส่งสินค้าที่แตกต่างกันในแต่ละราย ดังนั้น abcpoint จึงไม่สามารถระบุเวลาและวันในการจัดส่งสินค้าที่แน่นอนได้
- ทีมจัดส่งของ abcpoint หรือเจ้าหน้าที่บริษัทขนส่งเอกชนจะติดต่อท่านก่อนทำการจัดส่งสินค้า ลูกค้าสามารถรับสินค้าหรือบริการได้ที่จุดจัดกิจกรรมของ abcpoint ได้ โดยสามารถติดตามข่าวสารการจัดกิจกรรมได้ที่ www.abcpoint.com

(2) เอบีซีพ้อยท์ สามารถจัดส่งสินค้าได้ทั่วประเทศไทย เอบีซีพ้อยท์ทำงานร่วมกับบริษัทผู้ค้าจะเป็นผู้จัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า

การคืนสินค้า และการคืนเงิน

- (1) ลูกค้าสามารถโทรแจ้งมาที่ Call Center 02-732-9001-4 (จันทร์-ศุกร์ เวลา 08.30-17.30 น.)
- (2) บริษัทยินดีเปลี่ยนสินค้าให้ใหม่หากเกิดจากการผิดพลาดในการผลิต หรือการขนส่ง โดย

- ลูกค้าจะต้องแจ้งภายใน 1 สัปดาห์ หลังจากที่ได้รับสินค้าแล้ว หากเกินระยะเวลาที่กำหนดไม่สามารถเปลี่ยนสินค้าได้ ทั้งนี้ลูกค้าจะต้องเก็บใบรับสินค้าเพื่อเป็นหลักฐานในการเปลี่ยน
- (3) ลูกค้าจะได้รับอีเมลล์แจ้งว่า บริษัทกำลังดำเนินการเปลี่ยนสินค้าใหม่ให้ลูกค้า และลูกค้าจะได้รับหมายเลขคำสั่งซื้อใหม่

2.2) abc Payment บริการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ ธุรกิจชำระเงินค่าสาธารณูปโภค นวัตกรรมใหม่ของการชำระบิล และ ชำระค่าสาธารณูปโภคออนไลน์ด้วย Point สามารถทำได้ด้วยตัวเองง่ายๆ บนสมาร์ตโฟน ผ่าน application “abc Payment” (ดาวน์โหลดฟรี) เพียงแค่สแกนบาร์โค้ด (Barcode) หรือคิวอาร์ โค้ด (QR Code) บนใบแจ้งค่าบริการ ซึ่งเป็นบริการที่ตอบสนอง Life style ที่ครอบคลุมการใช้ชีวิตของคนในยุคปัจจุบันอย่างครบวงจร เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้บริโภคมากขึ้น

บริษัทได้พัฒนาแอปพลิเคชันบนโทรศัพท์มือถือ ชื่อ abc Payment บนระบบแอนดรอยด์ และระบบ IOS เพื่อให้ลูกค้าเลือกชำระประเภทสาธารณูปโภค ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้ร่วมมือกับบริษัท ทู มั่นนี้ จำกัด รับชำระหนี้ค่าสาธารณูปโภคต่างๆ ผ่าน abcpoint บนแอปพลิเคชันของบริษัท ทั้งบน Website และทาง Mobile เริ่มตั้งแต่ปลายปี 2559 โดยมีกลุ่มบริการ ดังนี้

- 1) **On Website 40 Bill**
 - Website: payment.abcpoint.com
- 2) **On Mobile App 71 Bill**
 - Mobile APP: “abcPayment”
 - (1) บิลในเครือทรู
 - (2) กลุ่มสาธารณูปโภค
 - (3) ประกันภัย
 - (4) บัตรเครดิตและสินเชื่อ
 - (5) ลิสซิ่ง
 - (6) อสังหาริมทรัพย์
 - (7) ชำระค่าอื่นๆ (ค่าสินค้า)

การชำระค่าบริการ (บน Website)

1. เลือกเมนู “ชำระค่าบริการ” และ เลือกบิลที่ต้องการชำระ
2. คลิกปุ่ม “Pay with website” เพื่อทำการชำระบิล
3. กรอก “รหัสลูกค้า” หรือ “หมายเลขโทรศัพท์” หรือ “เลขที่ใบแจ้งค่าบริการ”
4. แล้วคลิกปุ่ม “ตกลง”
5. ตรวจสอบความถูกต้อง แล้วคลิกปุ่ม “ยืนยันการชำระ”
6. ตรวจสอบจำนวนที่ต้องชำระ แล้วคลิกปุ่ม “Confirm”
7. กรอกรหัส OTP ที่ส่งไปยังข้อความโทรศัพท์ แล้วคลิกปุ่ม “Confirm”

8. ระบบแสดงข้อความ “การชำระเสร็จสมบูรณ์”
9. ระบบส่งอีเมล “ยืนยันการทำรายการชำระ”

การชำระค่าบริการ (บน Mobile Application) Support : iOS & Android

1. เปิดใช้งาน App : abc Payment
2. เลือกเมนู “Scan bill” และเลือกบิล “ทรูออนไลน์”
3. เลือกทำการรายการโดย “สแกนบาร์โค้ด/คิวอาร์ โค้ด” หรือ “ใส่เลขที่อ้างอิง”
4. หรือ กรอก “รหัสลูกค้า” หรือ “หมายเลขโทรศัพท์” หรือ “เลขที่ใบแจ้งค่าใช้บริการ” แล้วคลิกปุ่ม “ตกลง”
5. ตรวจสอบความถูกต้อง และคลิกปุ่ม “Confirm”
6. ตรวจสอบจำนวนเงินที่ต้องชำระ และคลิกปุ่ม “ตกลง”
7. กรอกรหัส OTP ที่ส่งไปยังข้อความโทรศัพท์ และคลิกปุ่ม “Confirm”
8. ระบบแสดงข้อความ “การชำระเสร็จสมบูรณ์”
9. ระบบส่งอีเมล “ยืนยันการทำรายการชำระ”

กรณีแจ้งยกเลิกการชำระค่าบริการ

1. ลูกค้า สามารถยกเลิกการชำระค่าบริการได้ ภายในวันที่ทำการรายการเท่านั้น ยกเว้นการชำระบิล 123 Service เนื่องจากผู้ให้บริการ (Biller) ไม่อนุญาตให้ยกเลิกการชำระค่าบริการ
2. ลูกค้า ไม่สามารถยกเลิกการชำระค่าบริการ หลังวันที่ทำการรายการได้ ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น
3. ลูกค้าสามารถโทรแจ้งมาที่ Call Center 02-732-9001-4 (จันทร์-ศุกร์ เวลา 08.30-17.30 น.)
4. ลูกค้าจะได้รับอีเมลแจ้งว่า บริษัทกำลังดำเนินการ

2.3) ABC e-Auction ศูนย์กลางแหล่งรวบรวมอสังหาริมทรัพย์ที่มากที่สุด โดยบริษัทได้ร่วมมือกับทั้งสถาบันการเงิน โบรกเกอร์ชั้นนำ และเจ้าของทรัพย์สินในการคัดเลือกทรัพย์ที่ถูกคัดสรรมาเป็นพิเศษ เพื่อนำมาจัดการประมูลอสังหาริมทรัพย์ผ่านระบบออนไลน์ ที่รวดเร็ว ปลอดภัย แม่นยำ และโปร่งใส ภายใต้ระบบ ABC e-Auction นำเสนอทรัพย์ภายใต้งานประมูลส่งตรงถึงมือนักธุรกิจ นักลงทุนชั้นนำ เพื่อเพิ่มโอกาสทางการลงทุนให้มากยิ่งขึ้น

1) ระบบการลงทะเบียนประมูล E-Auction

- ผู้ที่ต้องการประมูลผ่านระบบ E-Auction ต้องสมัครเป็นสมาชิก abcpoint ก่อน แล้วกรอกใบสมัคร ตามแบบฟอร์มที่บริษัทกำหนด โดยบริษัทจะพิจารณาคุณสมบัติของท่านตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด
- การสมัครสมาชิกประมูล E-Auction ท่านต้องชำระเงินค่าประกันเป็นเงิน 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน) ต่อการได้สิทธิ์ประมูลทรัพย์สิน 1 รายการ โดยชำระด้วย “เคชเชียร์เช็ค” เท่านั้น ส่งจ่าย พร้อมจัดส่งเคชเชียร์เช็คที่ บริษัท แอสเซท ไบรท์ จำกัด(มหาชน) เลขที่ 390 อาคาร เอบีซี เวิลด์ ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร (ก่อนการประมูล 7 วัน)
- Call Center: 02-732-9001-4 เวลาทำการ วันจันทร์-ศุกร์ (08.30 - 17.30น.)
- กรณีประมูลทรัพย์สินไม่ได้ บริษัทจะคืนเคชเชียร์เช็คให้หลังจากจบวันประมูล ภายใน 3 วันทำการ

- กรณีประมูลทรัพย์สินได้ สามารถนำเงินประกันมาหักกับมูลค่าทรัพย์สินได้

2) การประมูล E-Auction

- ผู้ประมูลจะใช้วิธีการเสนอราคาผ่านทางอินเทอร์เน็ตไปพร้อมกันในวันและเวลาที่มีการประมูลจริง ความต้องการของระบบในการประมูล E-Auction : เพื่อให้สามารถรองรับการใช้งานผ่านระบบ E-Auction ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ระบบคอมพิวเตอร์ควรมีความสามารถขั้นต่ำดังต่อไปนี้
 - ระบบประมวลผล Intel Pentium 4 เทียบเท่า หรือสูงกว่า ความเร็วขั้นต่ำ 1.5 GHz
 - หน่วยความจำ 1024 MB หรือสูงกว่า
 - ระบบปฏิบัติการ Microsoft Windows XP หรือสูงกว่า
 - เว็บเบราว์เซอร์ Microsoft Internet Explorer 7 หรือสูงกว่า, Firefox 2.5 หรือสูงกว่า, Chrome 19 หรือ สูงกว่า และ Safari 5.1 หรือสูงกว่า
 - ระบบอินเทอร์เน็ตความเร็วตามมาตรฐาน

2.4) Wechat Pay เครื่องมือการสื่อสารผ่านทางโทรศัพท์มือถือที่ได้รับความนิยมที่สุดในประเทศจีน เทียบได้กับ Line, Messenger , Whatsapp ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากนักท่องเที่ยวชาวจีนที่มาช้อปปิ้งในประเทศไทย เพราะนักท่องเที่ยวชาวจีนมีข้อจำกัดเรื่องการนำเงินตราเข้าประเทศไทย ดังนั้นระบบ WeChat Pay จึงเป็นช่องทางชำระเงินที่สะดวก รวดเร็ว และมีความปลอดภัย และมี QR CODE หรือ บาร์โค้ดก็สามารถ ชำระสินค้าและบริการได้ทันที นักท่องเที่ยวชาวจีนมีความคุ้นเคยกับการชำระเงินผ่านระบบ WeChat Pay เป็นทุนเดิม เพียงแค่ใช้โทรศัพท์สมาร์ทโฟนก็สามารถจับจ่ายที่ใดก็ได้ เหมือนอยู่ในประเทศจีน การให้บริการรับชำระเงินผ่านระบบ WeChat Pay เป็นอีกทางเลือกที่มุ่งอำนวยความสะดวกในการช้อปปิ้งแก่กลุ่มลูกค้าชาวจีน ซึ่งเป็นหนึ่งในกลุ่มลูกค้าหลัก บริษัท จับมือกับ King Power International เปิดใช้งาน WeChat Pay ตามร้านค้าปลอดภาษีในไทยเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2559 โดยสินค้าที่ได้รับความนิยมนั้นมีหลากหลายประเภท อาทิ เช่น สินค้ากลุ่มเสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย เครื่องประดับ นาฬิกา น้ำหอม เครื่องสำอาง ของที่ระลึก รวมไปถึงอาหารสำเร็จรูป

1) ขั้นตอนการใช้งาน Wechat Pay

- ลูกค้าเลือกซื้อสินค้าและบริการ
- ลูกค้าเปิดโปรแกรม Wechat Pay สแกน QR Code
- ลูกค้าใส่จำนวนเงินที่ต้องการชำระ หรือใช้ระบบ POS ของร้านค้าสแกน QR Code ของลูกค้า ระบบจะทำการตัดเงินโดยอัตโนมัติ
- ลูกค้า และร้านค้าได้รับข้อความยืนยันการชำระเงิน

2) ธุรกิจตัวแทนหาร้านค้ารับชำระค่าสินค้าผ่าน e-Wallet

บริษัทได้ทำสัญญาเป็นตัวแทนหาร้านค้า และบริการที่รับชำระเงินผ่านระบบ WeChat Pay ซึ่งเป็นระบบชำระเงินประเภท e-Wallet ที่ใหญ่บริษัทหนึ่งของประเทศจีน เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่นักท่องเที่ยวที่ไม่ต้องแลกเงินบาทมาซื้อสินค้าที่ร้านค้าไทย และเพื่อเพิ่มยอดขายสินค้าให้กับร้านค้าในประเทศ

เนื่องจากระบบ WeChat Pay เป็นระบบการชำระเงินที่ได้รับความนิยมจากคนจีน เนื่องจากชำระเงินผ่าน Application บนโทรศัพท์มือถือ เพียงสแกน QR Code ของร้านค้า หรือบนเว็บไซต์ของร้านค้า แล้วกรอกจำนวนเงิน ระบบจะส่งข้อความยืนยันให้ร้านค้ารับทราบทันที และหากเป็นร้านค้าขนาดใหญ่ที่ใช้ระบบชำระเงินเครื่อง POS บริษัทจะบริการติดตั้งโปรแกรมเพื่อเชื่อมต่อกับ Server ของบริษัท เพื่อดำเนินการตัดบัญชีโดยอัตโนมัติ หลังจากนั้นบริษัทจะโอนเงินเป็นเงินบาทให้กับร้านค้าภายหลัง

3) กลยุทธ์การตลาด

บริษัทแบ่งกลยุทธ์ทางการตลาดออกเป็นดังนี้

1. การประชาสัมพันธ์

เพื่อเพิ่มการรับรู้ให้กับร้านค้า บริษัทจะเน้นการประชาสัมพันธ์ออกสื่อหนังสือพิมพ์ หรือสื่อออนไลน์ ให้ร้านค้ารับทราบถึงข้อดีที่ร้านค้าจะได้รับจากการรับชำระเงินผ่านระบบ WeChat Pay ซึ่งสามารถเพิ่มยอดขายให้กับร้านค้า และสร้างความสะดวกในการรับชำระเงิน และความปลอดภัยในการรับเงิน บริษัทอาจร่วมทำกิจกรรมกับร้านค้ารายใหญ่ๆ เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับร้านค้าให้เข้าร่วมโครงการ นอกจากนี้ บริษัทยังส่งสื่อผ่านหนังสือพิมพ์ในประเทศจีน เพื่อให้ลูกค้าจีนเข้ามาใช้บริการผ่าน WeChat Pay ที่ประเทศไทย และสามารถโฆษณาร้านค้าผ่านระบบ WeChat

2. การทำการตลาดร่วมกับร้านค้า

บริษัทมีโครงการให้ร้านค้ารับมาสมัครรับชำระเงินผ่านระบบ WeChat Pay โดยลดค่าธรรมเนียมพิเศษสำหรับร้านค้ากลุ่มแรกๆ เพื่อเร่งให้ร้านค้าตัดสินใจเข้ามาเป็นสมาชิกได้เร็วขึ้น และเพื่อเพิ่มปริมาณร้านค้าที่รับชำระเงินผ่าน WeChat Pay

3. การทำการตลาดร่วมกับ WeChat Pay

บริษัทได้ร่วมกับ WeChat Pay ที่จีนให้ช่วยส่งเสริมการขายกับลูกค้าจีนที่มาใช้ชำระเงินระบบ WeChat Pay ในประเทศไทย เช่น การแจกธงเป่าฟรี ให้กับลูกค้าจีนที่มาใช้ซื้อสินค้า และบริการกับ ร้านค้าที่ร่วมรายการ เป็นต้น เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าเข้ามาซื้อสินค้าในประเทศไทยมากขึ้น

4. จัดตั้ง Outsource Agency

เพื่อเพิ่มความรวดเร็วในการหาร้านค้ารับชำระเงินผ่านระบบ WeChat Pay ให้รวดเร็ว บริษัทได้ตั้งทีม Outsource เพื่อหาร้านค้าให้บริษัท เพื่อกระจายไปแหล่งท่องเที่ยวต่างๆ ทั่วประเทศ ซึ่งมีข้อดีคือการหา มีอาชีพ ที่รู้จักร้านค้าอยู่แล้ว ให้ช่วยเร่งหาร้านค้าให้มากขึ้น ขณะที่สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

1) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ค่อนข้างสูง เนื่องจากมีผู้ประกอบการหลายราย โดยส่วนแบ่งตลาดเป็นของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีชื่อเสียง มีความเชี่ยวชาญและสั่งสมประสบการณ์มานาน เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค กลยุทธ์ในการแข่งขันขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งของโครงการ รูปแบบของโครงการ และวิธีการนำเสนอให้เป็นที่น่าสนใจของผู้บริโภค รวมถึงการทำการตลาด และการส่งเสริมการขายที่เหมาะสม เพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ตรงกับวัตถุประสงค์

นอกจากนี้การควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้าง และระยะเวลาการก่อสร้างก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ต้องคำนึงถึงในการบริหารโครงการ ดังนั้นการมีพันธมิตรที่เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างที่เชื่อถือได้จึงมีส่วนสำคัญที่จะทำให้โครงการประสบความสำเร็จ และอีกปัจจัยคือโครงสร้างเงินทุนที่แข็งแกร่ง รวมถึงคุณภาพของสินค้าและบริการที่ดีทั้งก่อนและหลังการขาย การพิจารณาคัดเลือกโครงการลงทุน ต้องให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งโครงการ ศักยภาพของโครงการ ราคาที่เหมาะสม และผลตอบแทนจากการลงทุนทั้งในระยะสั้น และระยะยาว

การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะอาคารชุดที่บริษัทได้ซื้อมานั้น บริษัทจะเลือกโครงการที่มีศักยภาพในการจัดจำหน่าย โดยขึ้นกับทำเลที่ตั้ง และราคาที่สมเหตุสมผล บริษัทสามารถเลือกซื้อโครงการที่เหมาะสมได้ในราคาที่ต่ำกว่าท้องตลาด เนื่องจากการซื้อในปริมาณมาก และบริษัทสามารถที่จะทำการขาย หรือให้เช่าในราคาตลาดได้ต่อไป

นอกจากการซื้อห้องชุดสำเร็จรูปแล้ว บริษัทจะเน้นการหาทำเลที่ตั้งโครงการที่อยู่อาศัยในเขตชุมชนทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงเมืองใหญ่ๆ ตามต่างจังหวัด โดยบริษัทมีแผนที่จะพัฒนาที่อยู่อาศัยประเภท คอนโดมิเนียมแนว Low Rise เพื่อตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยของชุมชนที่กำลังขยายตัว

บริษัทยังคงเดินหน้าในการพัฒนาธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่องไม่หยุดเพื่อธุรกิจด้านการเป็นผู้นำการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อสร้างรายได้ประจำที่สม่ำเสมอ และลดความเสี่ยงของความผันผวนของยอดขายอสังหาริมทรัพย์ บริษัทได้ดำเนินธุรกิจให้เช่าพื้นที่สำหรับสำนักงาน และร้านค้า ซึ่งเน้นทำเลที่อยู่ย่านชุมชน การคมนาคมสะดวก นอกจากนี้บริษัทยังมีแผนที่จะพัฒนาห้างสรรพสินค้าขนาดเล็กตามชุมชนต่างๆ ในบริเวณรอบๆ กรุงเทพฯ เพื่อรองรับการขยายตัวของที่อยู่อาศัยที่เพิ่มสูงขึ้น โดยบริษัทจะรับรู้รายได้ประจำจากค่าเช่าร้านค้าต่างๆ ภายในโครงการ

1.1) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เนื่องจากกลุ่มเป้าหมาย “ABOVE Sukhumvit 39” คอนโดมิเนียมหรูใจกลางเมืองในช่วงปีที่ผ่านมา มีกระแสผู้สนใจเข้ามาเยี่ยมชมจำนวนมาก ทั้งจากกลุ่มผู้บริโภค และ นักลงทุนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ซึ่งสร้างเสร็จสมบูรณ์ 100% พร้อมเข้าอยู่แล้ว เนื่องจากทำเลที่ตั้งอยู่กลางเมืองใกล้ห้างสรรพสินค้า Emquartier, Emporium และใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS พร้อมพงษ์ ดังนั้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักจะเป็นกลุ่มตลาดบนทั้งคนไทย และชาวต่างประเทศ

ขณะที่ธุรกิจให้เช่าอาคาร ABC World จะเน้นการหาผู้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน ร้านค้า และร้านอาหาร โดยเน้นการสร้างพื้นที่ประเภท Mixed Use ที่รวมทุกกิจกรรมอยู่ในที่เดียว เพื่อประโยชน์สูงสุดของการใช้อาคาร

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของโครงการ ABC WORLD

1. กลุ่มลูกค้าที่ต้องการพื้นที่สำนักงานขนาดเล็ก กลาง ใหญ่

2. กลุ่มลูกค้าที่ต้องการพื้นที่ทำงานชั่วคราว Co-working Space เช่น เข้าห้องทำงานรายวัน/เดือน ห้องประชุม รายวัน/เดือน
3. กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจเกี่ยวกับการศึกษา Education & Edutainment
4. กลุ่มลูกค้าที่ต้องการพื้นที่ขายสินค้าหรือจัดกิจกรรมต่างๆ Shopping Space โดยกำหนดให้เป็นชั้น G,1
5. กลุ่มลูกค้าที่ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับอาหาร และ Supermarket โดยกำหนดให้เป็นชั้น G
6. กลุ่มลูกค้าที่สนใจเช่าพื้นที่อาคารจอดรถ

1.2) การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนขายที่มีประสบการณ์ในการขายอสังหาริมทรัพย์โดยบริษัทจะใช้บริษัทตัวแทนขายทั้งในประเทศ และบริษัทต่างประเทศ เพื่อดึงกลุ่มลูกค้าทั้งในประเทศ และต่างประเทศ และเพื่อสร้างโอกาสในการจัดจำหน่ายให้มากขึ้น โดยที่บริษัทไม่ต้องมีค่าใช้จ่ายประจำในการจ้างพนักงานประจำ และสามารถควบคุมต้นทุนโดยให้แปรผันตามยอดขายที่เกิดขึ้นจริง

1.3) ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

■ ปัจจัยบวก ที่มีผลต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์

- อัตราดอกเบี้ยปรับลดลง
- มาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐ (ด้านภาษี ลดค่าธรรมเนียมการโอน การจดจำนอง ฯลฯ) แต่ก็ได้ประโยชน์เพียงกลุ่มที่แล้วเสร็จ ยกเว้นบางบริษัทที่ “ฟรีค่าโอน”
- การลงทุนเมกะโปรเจกต์ของภาครัฐ แต่ก็ยังไม่เห็นผลในเร็ววัน
- ราคาอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทยยังถูกกว่าประเทศอื่นในภูมิภาคอาเซียนแต่เพราะปัญหาทางการเมือง ก็จึงอาจทำให้ไม่ได้มีผู้เข้ามาซื้อมากนัก
- การเปิด AEC ทำให้ชาวต่างชาติเข้ามาซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยและลงทุนมากขึ้น
- การลดวงเงินคุ้มครองเงินฝากจาก 25 ล้านบาท เหลือเพียง 1 ล้านบาท (เริ่ม 1 พ.ย. 59) ทำให้มีคนหันมาลงทุนซื้ออสังหาริมทรัพย์กันไว้มากขึ้น

■ ปัจจัยลบ ที่มีผลต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์

- เศรษฐกิจยังอยู่ในภาวะชะลอตัว ภาวะการส่งออกและการบริโภคลดลง ส่งผลให้เกิดการชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย
- กำลังซื้อของผู้บริโภคหดตัว จากภาระรายจ่ายในชีวิตประจำวันที่สูงขึ้นและภาระหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ระดับสูง
- ต้นทุนค่าที่ดินในการพัฒนาที่สูง
- ดัชนีความเชื่อมั่นของธุรกิจในด้านต่างๆ ที่ทยอยปรับตัวลดลง
- ปัญหาราคาแพง ส่งผลให้ผลผลิตทางการเกษตรลดลง เกษตรกรขาดเงินทุนหมุนเวียน มีผลกระทบต่อเนื่องกับภาคเศรษฐกิจภายในประเทศ

1.4) ภาพรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

ในไตรมาสแรกของปี 2559 พบว่ามีคอนโดมิเนียมเปิดใหม่จำนวน 6,973 หน่วย เติบโตจากไตรมาสที่ 4 ของปี 2558 ประมาณ 17% อัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นในไตรมาสที่ 1 ของปี 2559 นี้ ยังถือว่าไม่สะท้อนภาพการฟื้นตัวตลาด และกำลังซื้อของลูกค้าได้อย่างชัดเจน เนื่องจากไตรมาสที่ 4 ของปี 2558 และไตรมาส 1 ของปี 2559 นั้น เป็น ช่วงที่ผู้ประกอบการรายใหญ่ต่างเร่งระบายจำนวนหน่วยที่มีคงเหลืออยู่เดิมก่อนที่จะมาตรการกระตุ้นอสังหาฯ ของภาครัฐจะหมดอายุลงและชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่สำหรับโครงการที่เกิดขึ้นใหม่นั้น ส่วนใหญ่อยู่ในทำเลบริเวณสุขุมวิท เป็นโครงการที่เปิดขายในระดับราคา 100,000 - 150,000 บาท ต่อ ตร.ม. มากที่สุด คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 42% นอกจากนี้ คอนโดมิเนียมราคาขายมากกว่า 250,000 บาท ต่อ ตร.ม. ยังได้รับการตอบรับที่ดีจากกลุ่มลูกค้าระดับบน และชาวต่างชาติ โดยปัจจุบันอุปทาน (Supply) อาคารชุดดังกล่าวมีอยู่จำนวนประมาณ 3,393 หน่วย จำหน่ายไปแล้วประมาณ 65% ในไตรมาส 1 ของปี 2559 ผู้ประกอบการรายต่างๆ ยังคงพัฒนาโครงการระดับบนออกมาเนื่องจากทั้งกลุ่มลูกค้าและนักลงทุนที่มีรายได้สูง ยังไม่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว และยังคงมีกำลังซื้อในระดับสูง แม้ว่าจะมีจำนวนที่ลดลงจากปี ที่แล้วเพราะผู้ประกอบการส่วนหนึ่งยังคงกังวลต่อภาวะเศรษฐกิจที่มีผลโดยตรงต่อการตัดสินใจซื้อ อสังหาริมทรัพย์

ปัจจุบันที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการใหม่โดยเฉพาะในเขตศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) มีจำนวนจำกัด และผู้ประกอบการเริ่มประสบปัญหาในการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่ได้ยากมากขึ้น ทำให้ต้นทุนราคาที่ดินสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบันราคาที่ดินในแนวถนนสุขุมวิทมีราคาโดยเฉลี่ยมากกว่า 1.5 ล้านบาทต่อตารางวา ทำให้โครงการที่มีราคาขายมากกว่า 250,000 บาท ต่อ ตร.ม. ขึ้นไปอยู่ในทำเลบริเวณนี้มากที่สุด โดยยอดขายของโครงการระดับบนอยู่ที่ประมาณ 57% ไม่สูงมากนัก เนื่องจากมีโครงการระดับราคาที่ต่ำกว่าในทำเลเดียวกันเปิดขายอยู่หลายโครงการ ขณะที่ทำเลบริเวณรอบๆ สวนลุมพินี สีลม และสาทร มียอดขายมากกว่า 75%

สำหรับตลาดพื้นที่ค้าปลีกมีโครงการศูนย์การค้า และคอมมูนิตีมอลล์เปิดให้บริการใหม่หลายโครงการในปี พ.ศ. 2558 รวมพื้นที่แล้วมากกว่า 491,925 ตารางเมตรและอีกเกือบ 220,000 ตารางเมตรที่มีกำหนดแล้วเสร็จในปีพ.ศ. 2559 โดยพื้นที่ค้าปลีกส่วนใหญ่ที่เปิดให้บริการในปีพ.ศ. 2558 จะเป็นพื้นที่ของศูนย์การค้าขนาดใหญ่ของกลุ่มเซ็นทรัลที่เปิดให้บริการ 2 โครงการในปีนี้ และมีคอมมูนิตีมอลล์อีกหลายโครงการที่เปิดให้บริการ ในขณะที่พื้นที่โครงการค้าปลีกส่วนใหญ่ที่มีกำหนดแล้วเสร็จในปีพ.ศ. 2559 จะเป็นโครงการคอมมูนิตีมอลล์ เพราะว่าการโครงการศูนย์การค้าขนาดใหญ่มีกำหนดเปิดให้บริการในปีพ.ศ. 2560 หลายโครงการ อัตราการเช่าของพื้นที่ค้าปลีกค่อนข้างสูง อาจจะมีแต่โครงการคอมมูนิตีมอลล์ในพื้นที่รอบนอกกรุงเทพฯ เท่านั้นที่มีอัตราการเช่าไม่สูงมาก หรืออาจจะลดลงเนื่องจากเจ้าของโครงการขาดประสบการณ์ในการทำงานด้านค้าปลีกทำให้โครงการประสบความสำเร็จแค่ช่วงสั้นๆ จากนั้นก็ลดความนิยมลงไปทำให้ผู้เช่าทยอยปิดร้าน ตลาดพื้นที่ค้าปลีกในประเทศไทยเป็นที่สนใจจากทั้งร้านค้า หรือแบรนด์ไทย และต่างประเทศค่อนข้างมาก เพราะผู้เช่ารายใหม่ๆ เหล่านี้ต้องการขยายตลาดของตนให้ครอบคลุมกำลังซื้อทั่วประเทศโดยเฉพาะในเมืองใหญ่ เมืองท่องเที่ยว รวมทั้งมีผู้ประกอบการโครงการค้าปลีกต่างประเทศต้องการเปิดโครงการศูนย์การค้าในประเทศ แต่อาจจะกังวลเรื่องของการแข่งขันกับผู้เล่นหลักในตลาดของประเทศไทยที่มีความแข็งแกร่ง และขยายตลาดต่อเนื่องเช่นกัน

ในปี 2559 ค่าเช่าพื้นที่สำนักงานในกรุงเทพฯ ปรับตัวสูงขึ้นเฉลี่ย 6.5% โดยค่าเช่าพื้นที่สำนักงานระดับเกรดเอ และเกรดบีเพิ่มสูงขึ้นราว 8% และ 5% ตามลำดับ สำหรับพื้นที่แบบมาตรฐานขนาดเล็กที่ไม่มีการตกแต่งภายใน และถือเป็นหนึ่งในอาคารสำนักงาน ที่สามารถปล่อยเช่าได้ในระดับที่ดี

ถึงแม้จะมีพื้นที่สำนักงานเพิ่มขึ้น แต่อัตราการใช้พื้นที่โดยรวมก็เพิ่มสูงขึ้นเช่นกัน เป็น 91.8% ในปัจจุบัน โดยตลอดปี 2559 ปริมาณการใช้พื้นที่สำนักงานเป็นไปตามที่คาดการณ์ซึ่งน่าจะแตะที่ระดับ 1.8 แสนตารางเมตร โดยลดลงเล็กน้อยจากปี 2558 แต่ก็มากพอที่จะทำให้อัตราพื้นที่ว่างโดยรวมในตลาดลดลง 0.8% ต่อปี ด้านความต้องการเช่าพื้นที่ล่วงหน้ายังคงมีอยู่มาก

ในขณะที่ผู้พัฒนาโครงการจำนวนหนึ่งมีแผนที่จะพัฒนาที่ดินที่ถือครองอยู่ให้เป็นอาคารสำนักงาน ซึ่งคาดว่าโดยรวมแล้วจะทำให้มีพื้นที่สำนักงานให้เช่าเพิ่มขึ้นประมาณ 1 ล้านตารางเมตร แต่จะมีพื้นที่สำนักงานเพียง 4.63 แสนตารางเมตรเท่านั้นที่มีกำหนดแล้วเสร็จภายในปี 2562 จึงเชื่อว่าอัตราการใช้พื้นที่โดยรวมในตลาดอาคารสำนักงาน รวมถึงค่าเช่า จะยังคงเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดช่วงระยะเวลา 12 เดือนข้างหน้า

1.5) ภาพรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในส่วนภูมิภาค

การขยายตัวของชุมชนเมือง และการขยายความเจริญไปสู่ภูมิภาคต่างๆ ล้วนเป็นปัจจัยที่หนุนให้มีการลงทุนในธุรกิจค้าปลีกเพิ่มขึ้น อัตราเงินเฟ้อทั่วไปที่อยู่ในระดับต่ำ ตามภาวะราคาน้ำมันที่มีทิศทางปรับตัวลดลงน่าจะส่งผลดีต่อการบริโภค และการลงทุนภาคเอกชนการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) และการเติบโตของการค้าชายแดน รวมถึงกลยุทธ์ทางการตลาดต่างๆ และการเพิ่มช่องทางขายสินค้าผ่านออนไลน์น่าจะช่วยกระตุ้นการใช้จ่ายของผู้บริโภคได้ในระดับหนึ่ง

2) ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

2.1) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย – E-commerce

- (1) กลุ่มคนที่มีอายุตั้งแต่ 20 ปี ขึ้นไป ที่ถือบัตรเครดิต ทั้งที่ออกโดยธนาคาร หรือมิใช่ธนาคาร
- (2) กลุ่มประชาชนทั่วไป ที่อาศัยอยู่กรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ที่ต้องการชำระค่าสาธารณูปโภค ในแต่ละเดือน เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า โทรศัพท์ บัตรเครดิต สินเชื่อ ฯลฯ
- (3) กลุ่มวัยทำงานที่ชอบซื้อสินค้า Brand Name มือสอง ที่นำเข้าจากต่างประเทศ เช่น กระเป๋า นาฬิกา เป็นต้น
- (4) กลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ชอบซื้อสินค้าและบริการผ่านระบบออนไลน์

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย – WeChat Pay

- (1) โรงแรม และธุรกิจนำเที่ยว ตามสถานที่ท่องเที่ยวที่นักท่องเที่ยวจีนนิยม เช่น กรุงเทพฯ เชียงใหม่ พัทยา ภูเก็ต
- (2) ภัตตาคาร และร้านอาหารที่เป็นแหล่งของนักท่องเที่ยวจีน เช่น ย่านรัชดาภิเษก เป็นต้น
- (3) สถานบันเทิงที่ได้รับความนิยมของนักท่องเที่ยวจีน
- (4) Supermarket ร้านสะดวกซื้อ ร้านเครื่องสำอางค์ ร้านขายยา ร้านขายของฝาก ฯลฯ

2.2) กลยุทธ์การตลาด

แบ่งกลยุทธ์ในการทำการตลาด ดังนี้

(1) กลยุทธ์ด้าน Social Media Online Platform

ในปัจจุบันการเติบโตแบบก้าวกระโดดของตลาด Smartphone ไม่ว่าจะเป็นระบบปฏิบัติการ iOS หรือ Android ในประเทศไทยก็เป็นหนึ่งในประเทศที่มีความตื่นตัวตามกระแสโลกออนไลน์ไม่น้อย ตั้งแต่การมีผู้ให้บริการ Facebook มากถึง 8-10 ล้านคน ตลอดจนความนิยมในการเป็นเจ้าของโทรศัพท์มือถือ Smartphone ต่างๆ ที่มากขึ้นอย่างต่อเนื่องตามจำนวนรุ่นที่มากขึ้น และราคาที่ไม่ได้สูงมากทั้งหมดนี้ล้วนเป็นปัจจัยที่แสดงให้เห็นว่า ผู้บริโภคชาวไทยจำนวนมากกำลังก้าวเข้าสู่ Digital Lifestyle โดยเริ่มมีโลกออนไลน์มาเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตมากขึ้น เมื่อตลาดออนไลน์กลายเป็นตลาดที่นักการตลาดต้องหันมาสนใจอย่างจริงจังแล้ว สิ่งที่สำคัญคือการรู้จักเครื่องมือทางการตลาด (Marketing Tools) ในการเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างถูกต้อง

การทำตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ และทำให้แบรนด์สินค้าสามารถช่วงชิงยึดพื้นที่ในโลกดิจิทัลนี้ได้ ประกอบด้วยกลยุทธ์ดังนี้

(1.1) Facebook Page

ณ เวลานี้คงไม่มีใครกล้าปฏิเสธเว็บไซต์สังคมออนไลน์อย่าง Facebook.com ได้เพราะปัจจุบันได้กลายเป็นหนึ่งในกิจกรรมหลักของชาวออนไลน์ในปัจจุบันผู้คนมากมายเข้าไปเชื่อมต่อแลกเปลี่ยนข้อมูล และข่าวสารต่างๆ ตั้งแต่ ข้อความ รูปภาพ วิดีโอ ไปจนถึงการถ่ายทอดสด (Facebook Live) เพื่อทำการอัพเดทเรื่องราวต่างๆ จากบุคคลในเครือข่ายเพื่อนของตน โดยนอกเหนือจากนั้นแล้ว Facebook ยังสามารถสร้างหน้าเพจ (Page) ให้กับบุคคล แบรนด์สินค้า ธุรกิจ ฯลฯ เพื่อให้ผู้ใช้ Facebook ได้เข้าไปทำการเชื่อมโยงตัวเองเข้ากับเพจดังกล่าวซึ่งจะทำให้สามารถได้รับข่าวสาร หรือร่วมกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นบน หน้าเพจนั้นๆ จนไม่แปลกที่ธุรกิจมากมายจึงสร้างหน้าเพจของตัวเองบน Facebook เพื่อเป็นช่องทางให้ผู้ใช้ Facebook ได้ทำการติดต่อ และปฏิสัมพันธ์กับแบรนด์สินค้าตลอดไปจนถึงการประชาสัมพันธ์ และสร้างโอกาสทำยอดขายได้จากกิจกรรมในเพจของตนได้อีกด้วย นอกจากนี้แล้วเจ้าของธุรกิจบางรายยังประยุกต์หน้า Page ตัวเองให้ กลายเป็นเหมือนแคตตาล็อกสินค้าและผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของตัวเอง ให้ลูกค้าเข้ามาเลือกชมสั่งจอง และสั่งซื้อกันทาง ออนไลน์ได้ทันที <https://www.facebook.com/abcpoint.th> จะเป็นช่องทางที่ลูกค้าสามารถติดตามสินค้าของบริษัท และกิจกรรมการตลาดต่างๆ และข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับเรื่อง Point และเรื่องอื่นๆ ได้

(1.2) Twitter Account

Twitter กลายเป็นหนึ่งในเครือข่ายสังคมออนไลน์ที่โดดเด่นในช่วงปี ที่ผ่านมานี้แม้ Facebook โดยแม้ว่าอาจจะไม่มีผู้ใช้งานที่มากเท่า หรือความสามารถต่างๆ จะค่อนข้างแตกต่างกันแต่ด้วยความเรียบง่ายของข้อความเพียง 140 ตัวอักษร ทำให้ Twitter เป็นเครือข่ายที่เหมาะสมในการเผยแพร่และติดตามข่าวสารต่างๆ ที่โดดเด่นในเรื่องความ “สด” และ “ใหม่” ชนิดนาทีต่อนาที และการบอกต่ออย่างรวดเร็วกลายเป็นหนึ่งในแหล่งข่าวที่สื่อหลักอย่างโทรทัศน์ และสิ่งพิมพ์นำไปอ้างอิงอยู่บ่อยครั้งที่ผ่านมา ธุรกิจมากมาย

ประยุกต์ใช้ Twitter เป็นช่องทางในการ ประกาศการจำหน่ายสินค้าราคาพิเศษการขายแบบจำกัดจำนวน การให้สิทธิพิเศษต่างๆ ฯลฯ ทำให้กลุ่มคนออนไลน์ เกิดการติดตามตัวสินค้าอย่างต่อเนื่องจนกลายเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการพาผู้บริโภคไปทำการซื้อสินค้าออนไลน์ในที่สุด โดยบริษัทได้จัดทำข้อมูลที่ www.twitter.com/abcpoint.th

(1.3) Viral Video

ข่าวสารในรูปแบบภาพเคลื่อนไหว หรือคลิปวิดีโอ นั้นกลายเป็นสิ่งที่นิยมมากขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจาก โทรศัพท์ รุ่นใหม่สามารถเปิดดู และส่งต่อกันได้ง่ายมากขึ้น เช่นเดียวกับความเร็วของอินเทอร์เน็ตที่ทำให้ การดาวน์โหลดไฟล์ วิดีโอต่างๆ ทำได้เร็วกว่าสมัยก่อน นั้นหมายความว่าความสามารถในการเข้าถึง ข้อมูลที่เป็นวิดีโอของผู้บริโภคนั้น มากขึ้นเรื่อยๆ จึงไม่แปลกที่คลิปวิดีโอที่มีเนื้อหาที่น่าสนใจ หรือโดนใจ คนบางกลุ่มจะเกิดการส่งต่ออย่างรวดเร็วผ่าน เครือข่ายสังคมออนไลน์ ถ้านักการตลาดสามารถสร้างคลิป โฆษณาดีๆ และน่าสนใจบนโลกออนไลน์ได้ คนทั่วโลกก็พร้อมจะทำหน้าที่เป็นสื่อโปรโมตวิดีโอ โดย บริษัทได้ทำโฆษณาให้ลูกค้าทราบถึง ABC point ผ่าน YouTube

(1.4) Mobile Application

การเติบโตของ Smartphone และ Mobile Device อื่นๆ อย่าง Tablet เป็นที่จับตามองของนักธุรกิจทั่วโลก เพราะมันแสดงให้เห็นพฤติกรรมในการเข้าถึงโลกออนไลน์ที่กำลังจะเปลี่ยนไปของผู้บริโภค นอกจากนี้ ระบบปฏิบัติการของอุปกรณ์พกพาต่างๆ ไม่ได้แค่ให้ผู้ใช้เข้าโลกออนไลน์ผ่าน Web Browser เท่านั้น แต่ยังเปิดให้มีการสร้าง Application ต่างๆ เพื่อตอบสนองโจทย์การใช้งานต่างๆ ในแทบจะทุกกิจกรรมของชีวิต เช่น การจดบันทึก อ่านข่าว เล่นเกมส์ ดูแผนที่ ฯลฯ Mobile Application นี้เองที่หลายแบรนด์สินค้า กระโดดเข้ามาสร้าง Brand Application ของตัวเองเพื่อให้ผู้ใช้งานอุปกรณ์ต่างๆ สามารถเข้าถึงข้อมูล และ บริการต่างๆ ของตัวเองด้วยประสบการณ์แบบใหม่ ที่นอกเหนือไปจากการใช้ผ่านหน้าจอ Web Browser ทั่วไป เช่น การดูรอบหนัง และการซื้อตั๋วได้ทันที จึงอาจ บอกได้ว่า Mobile Application นี้จะเป็นหนึ่ง ในการสร้าง Brand Experience ตลอดไปจนการได้รับบริการรูปแบบใหม่ให้กับผู้บริโภคที่ไม่อาจมองข้าม ได้นั่นเอง ซึ่งบริษัทได้พัฒนา ABC Payment Application เพื่อใช้คะแนน abcpoint ชำระค่าสาธารณูปโภค

(1.5) Email Subscription

การใช้งาน Email ยังคงเป็นหนึ่งในวิธีการรับข้อมูล และติดต่อสื่อสารบนโลกออนไลน์อยู่แม้จะมีการใช้ เครือข่ายสังคมออนไลน์มากขึ้น แต่ถ้าหากพิจารณาแล้วทั้งสองช่องทางก็ยังคงมีความแตกต่าง และจุดเด่นจุด ด้อยที่ต่างกันออกไปโดย Email จะมีความได้เปรียบในเรื่องการส่งข้อมูลที่มีเนื้อหาในระดับหนึ่ง และ เข้าถึงผู้ที่สนใจโดยตรงผ่านการ Subscription ดังที่เห็นเว็บไซต์ที่เป็นที่นิยมมักเปิดบริการรับข่าวสาร หรือ โปรโมชั่นพิเศษผ่านทาง Email เพื่อไม่ให้พลาดกิจกรรมพิเศษต่างๆ ในแต่ละวันสำหรับเครื่องมือทาง การตลาดตามที่กล่าวมานั้นจะเห็นได้ว่า บางอย่างอาจจะไม่ใช่ของใหม่ที่เพิ่งมีการคิดค้นขึ้นแต่อย่างใด หากแต่พฤติกรรมของผู้บริโภคบนโลกออนไลน์กำลังมีการพัฒนา และปรับเปลี่ยนเรื่อยๆ จึงจำเป็นที่ จะต้องทำเครื่องมือต่างๆ มาประยุกต์และปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ ที่เปลี่ยนไป

(2) กลยุทธ์การใช้สื่อการตลาดแบบครบเครื่อง (Integrated Market Communication)

โดยเลือกใช้สื่อที่มีประสิทธิภาพ และสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการสร้าง Product Awareness โดยเน้นสื่อที่ใช้งบประมาณไม่สูงนัก และสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการ เน้นการส่งเสริมการตลาดเพื่อสร้าง จำนวนสมาชิก พยายามเน้นย้ำถึงตราหือเพื่อสร้างให้เกิด Brand Awareness วางแผนส่งเสริมการขายร่วมกับร้านค้า บริษัทเจ้าของสินค้า เพื่อกระตุ้นยอดขายสินค้าให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

(2.1) การโฆษณา (ADVERTISING)

การใช้สื่อโฆษณาจะเลือกใช้สื่อที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ใช้สื่อในหลายรูปแบบโดยเน้น การประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มเป้าหมายได้รู้จัก abcpoint, ABC Payment และ WeChat ให้มากขึ้น เพื่อสร้างการยอมรับอย่างรวดเร็ว ด้วยการใส่แผนสื่อโฆษณา คือ การทำ POP Leaflet แจกให้กับกลุ่มเป้าหมายตามสถานที่ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นตามงานเอ็กซ์ฮิบชัน มหาวิทยาลัย และอื่นๆ ที่มีคนเดินมาจำนวนมาก

- เพื่อสร้าง Brand Awareness แก่ผู้ที่พบเห็น และดึงดูดความสนใจแก่ผู้ที่ยังไม่รู้ เพราะหากพบเห็นหลายครั้ง คนจะจดจำได้
- เพื่อเป็นการสร้างความคุ้นเคยในตราสินค้ามากขึ้น เพราะเมื่อพบเห็นอยู่เรื่อยๆ ก็จะมีความรู้สึกคุ้นเคยมากขึ้น และจะกล้าทดลองใช้บริการในที่สุด

(2.2) การประชาสัมพันธ์ (Public Relations / Event Marketing)

- ทำการประชาสัมพันธ์ถึงรูปแบบเนื้อหา และการให้บริการแก่กลุ่มเป้าหมาย
- สร้างกระแสให้ผู้บริโภคได้ตระหนักถึงความคุ้มค่าในการจ่ายเงิน และต้นทุนในการรับสื่อเพื่อให้มีความสามารถในการแข่งขันลดลง

(2.3) การจัดรายการส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)

- พยายามสร้างสิ่งจูงใจการสมัครเป็นสมาชิกของ abcpoint หรือให้ชำระค่าสาธารณูปโภคผ่าน ABC Payment Application ฟรี
- สร้างความสัมพันธ์อันดีต่อกลุ่มเป้าหมาย และสร้างให้เกิดการซื้อซ้ำ เพื่อสร้าง Brand Loyalty ในระยะยาว
- เปิดโอกาสให้กลุ่มเป้าหมายมีโอกาสร่วมสนุกในการชิงโชค หรือชิงรางวัลที่จัดไว้ให้ โดยรางวัลที่จะแจก มีมูลค่าไม่สูงมากนัก หรือได้รับการสนับสนุนจากบริษัทเจ้าของสินค้า เช่น การร่วมกับ Tenpay แจกแองเป๋ให้กับลูกค้าที่ใช้บริการที่ King Power ในช่วงตรุษจีน เป็นต้น

2.3) ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

- ปัจจัยบวก ที่มีผลต่อตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
 - ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี
 - ความหลากหลายของโทรศัพท์มือถือ และราคา Smart Phone ที่ต่ำลง

- ปริมาณสินค้าใหม่ๆ เข้าสู่ตลาดออนไลน์มากขึ้น เพิ่มทางเลือกให้ผู้บริโภค
- พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนเป็น Digital Lifestyle
- การสนับสนุนจากภาครัฐให้เป็น Thailand 4.0

■ **ปัจจัยลบ ที่มีผลต่อตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์**

- คู่แข่งรายใหญ่เข้าสู่ตลาดออนไลน์มากขึ้น
- Product Life Cycle ที่สั้นลงมีผลต่อความต้องการสินค้าที่เปลี่ยนแปลงเร็ว
- ต้นทุนค่าขนส่งสูง
- เทคโนโลยีที่ทันสมัยทำให้คู่แข่งรายใหม่ๆ เข้าสู่ตลาดง่ายขึ้น
- การควบคุมของภาครัฐไม่เข้มงวด เป็นผลให้มีธุรกิจที่ไม่ได้รับอนุญาตมาดำเนินธุรกิจ e-Money ในประเทศไทย

2.4) แนวโน้มการทำธุรกรรมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

จากข้อมูลรายงานผลสำรวจมูลค่าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทย ในปี 2559 จากสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน) คาดการณ์ว่ามูลค่าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในประเทศจะมีมูลค่า 2.5 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 40 ของมูลค่าขายสินค้าและบริการทั้งหมด ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 12.42 โดยอุตสาหกรรมที่มีมูลค่ารวมสูงสุดจะเป็นอุตสาหกรรมการค้าปลีก และค้าส่ง คิดเป็นร้อยละ 34.54 อุตสาหกรรมให้บริการที่พัก คิดเป็นร้อยละ 30.35 อุตสาหกรรมการผลิต คิดเป็นร้อยละ 16.23 และอุตสาหกรรมข้อมูลข่าวสาร และการสื่อสาร คิดเป็นร้อยละ 13.30

การเติบโตของธุรกรรมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในประเทศไทยมีการเติบโตที่เพิ่มสูงขึ้นมาก เนื่องจากการแข่งขันของผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ทั้งรายใหญ่จากต่างประเทศ เช่น Alibaba และผู้ประกอบการทั้งรายใหญ่และรายเล็กภายในประเทศที่เพิ่มสูงขึ้นมาก นอกจากนั้นห้างสรรพสินค้า และ Supermarket ขนาดใหญ่ก็เน้นการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น นักลงทุน Startup รายใหม่ๆ เข้าสู่ตลาดเพิ่มสูงขึ้นจึงเป็นปัจจัยให้ผู้บริโภคเลือกสินค้าและบริการได้หลากหลายประเภท นอกจากนั้นพฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงเข้าสู่สังคมดิจิทัล ที่ต้องเข้าถึงอินเทอร์เน็ตตลอดเวลา ที่ผ่านอุปกรณ์สื่อสารไร้สายทั้งสมาร์ทโฟน และแท็บเล็ต ขณะที่เทคโนโลยีมีการพัฒนาระบบให้ใช้งานอินเทอร์เน็ตได้รวดเร็ว แต่ราคาอุปกรณ์กลับถูกลง ดังนั้นผู้บริโภคยุคใหม่จะนิยมซื้อสินค้าและบริการผ่านออนไลน์มากขึ้น เนื่องจากความสะดวก ความรวดเร็ว และความปลอดภัยในการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ จึงเป็นผลให้ธุรกรรมออนไลน์ในประเทศเติบโตมากขึ้น

นอกจากนั้นระบบการชำระเงินได้เปลี่ยนแปลงเน้นการชำระเงินประเภท e-Money ตามนโยบายรัฐบาลที่ส่งเสริมให้คนไทยใช้ระบบการชำระเงิน Prompt Pay เพื่อลดการใช้เงินสด ดังนั้นธุรกรรมการชำระเงินในระบบ e-wallet จะเป็นที่ยอมรับในอนาคต เนื่องจากความสะดวกในการซื้อสินค้า โดยไม่ต้องพกเงินสดติดตัว สามารถชำระได้ตลอดเวลา ซึ่งจะช่วยเพิ่มยอดการทำธุรกรรมซื้อสินค้าให้มากขึ้น ขณะที่ลดต้นทุนการการผลิตธนบัตรลง

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1) ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การจัดหาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทจะได้รับข้อมูลจากนายหน้า และเจ้าของที่ดินที่ทราบว่าบริษัททำธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ติดต่อเข้ามาเพื่อเสนอขาย หรือให้เช่าที่ดิน หรือโครงการต่างๆ นอกจากนั้นบริษัทมีทีมงานที่มีความชำนาญในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ช่วยตรวจสอบ และจัดหาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ทั้งอาคารชุด หรือที่ดินเปล่าทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดเพื่อให้บริษัทได้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ วิเคราะห์ผลตอบแทน และนำเสนอผู้บริหารเพื่อพิจารณาอนุมัติต่อไป

นอกจากนั้นบริษัทได้ดำเนินธุรกิจประมูลอสังหาริมทรัพย์ออนไลน์ โดยรวบรวมโครงการอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภททั้งจากตัวแทน และเจ้าของทรัพย์สินที่สนใจจะขายผ่านระบบประมูลทรัพย์ออนไลน์ในนาม ABC e-Auction ที่จัดประมูลรายไตรมาส ซึ่งทำให้บริษัทสามารถรวบรวมทรัพย์ที่น่าสนใจ และสามารถติดต่อเพื่อลงทุนเอง หรือได้รับค่าธรรมเนียมผ่านการประมูลซื้อทรัพย์

2) ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

(1) การจัดหาสินค้าเพื่อจำหน่าย

การจัดหาสินค้าเพื่อจำหน่าย แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

(1.1) สินค้าที่ผลิตหรือมีตัวแทนขายในเมืองไทย (Local Products)

ฝ่ายจัดซื้อของบริษัทจะ Sourcing สินค้าจากตัวแทนขายสินค้า หรือจากโรงงานผู้ผลิต โดยมีขั้นตอนดังนี้

- ตรวจสอบคุณภาพสินค้าโดยอ้างอิงจากหนังสือรับรองจากหน่วยงานรัฐบาล
- วางแผนงานการจัดซื้อ เพื่อกำหนดเป็นแผนการทำงานของแผนก
- สรรหาและประเมินศักยภาพแหล่งขายสินค้า และคัดเลือกผู้ขาย
- วิเคราะห์ราคา และเปรียบเทียบเงื่อนไขและตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า/บริการ ให้ได้บรรลุวัตถุประสงค์
- เปรียบเทียบเงื่อนไขทางธุรกิจเพื่อให้ได้ต้นทุนสินค้าที่ต่ำที่สุด

(1.2) สินค้าที่ผลิตจากต่างประเทศ ไม่มีตัวแทนจำหน่ายในเมืองไทย (Import Items)

ติดต่อผ่าน agent ในประเทศนั้น เพื่อ sourcing แหล่งของสินค้า จะทำให้สามารถหาสินค้าได้ในราคาที่ไมแพงเกินไป คัดเลือกสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของคนไทย ที่แตกต่างจากสินค้าเดิมๆ ที่มีขายในท้องตลาด เมื่อได้สินค้าตามต้องการแล้วติดต่อประสานงานผ่านระบบการนำเข้าสินค้าเข้าประเทศไทย

(1.3) การชำระค่าสาธารณูปโภค

ติดต่อประสานงานกับหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และบริษัทเอกชนต่างๆ เพื่อขอเสนอเป็นตัวแทนในการรับชำระค่าสาธารณูปโภคผ่านเว็บไซต์ และแอปพลิเคชัน เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่ไม่ต้องเสียเวลาเดินทางไปชำระที่เคา์เตอร์ คิดค่าธรรมเนียมในการชำระเพียง 5-15 บาท ต่อรายการ

(2) จำนวน Supplier

ปัจจุบันมีจำนวน Supplier ที่เป็น Partner สินค้าและบริการในเว็บไซต์ ทั้งหมด
ร้านค้า แบ่งเป็น

- เป็นสินค้า (Products) 325 รายการ
- เป็นบริการ (Service) 32 บริการ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ในปี 2559 บริษัทได้จัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงซึ่งประกอบด้วยกรรมการบริหาร และผู้บริหารร่วมกันรับผิดชอบการประเมินปัจจัยเสี่ยงและมาตรการป้องกันความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กร (Enterprise Risk Management) ในด้านต่างๆ เช่น ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk) ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk) ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ (Operational Risk) และความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง (Compliance Risk) รวมถึงการประเมินปัจจัยเสี่ยงอันเนื่องจากการลงทุนในโครงการต่างๆ ตามแผนงานทางธุรกิจ โดยปัจจัยเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจมีดังต่อไปนี้

1) ธุรกิจสังหาริมทรัพย์

1.1) ความเสี่ยงจากสถานะเศรษฐกิจชะลอตัว

แม้ว่าภาครัฐจะมีนโยบายขยายระยะเวลากระตุ้นภาคธุรกิจสังหาริมทรัพย์จากปลายปี 2558 ถึงต้นปี 2559 แต่ภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวส่งผลให้ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจลงทุนอสังหาริมทรัพย์ ประกอบกับผู้ประกอบการชะลอการลงทุนเปิดโครงการใหม่ๆ โดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียม และผู้ประกอบการรายใหญ่จะเน้นโครงการระดับบนแทนโครงการระดับกลาง และล่างที่มีกำลังซื้อลดลง ดังนั้นจำนวนที่อยู่อาศัยใหม่ที่เปิดตัวในปี 2559 จะลดลงกว่าปี 2558 ซึ่งเป็นการหดตัวอย่างต่อเนื่องในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากสถานะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวดังกล่าวส่งผลให้ผลประกอบการของบริษัทไม่สามารถรับรู้รายได้ตามเป้าหมายที่กำหนด และส่งผลให้ได้ผลตอบแทนไม่ได้ตามที่คาดหวัง

1.2) ความเสี่ยงจากการเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจสังหาริมทรัพย์รายใหม่

เนื่องจากบริษัท ไม่มีประสบการณ์โดยตรงในธุรกิจสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์มาก่อน ซึ่งการเข้าทำรายการดังกล่าวนี้ บริษัทจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนสูง และมีภาระค่าเช่าต่อเนื่อง ดังนั้นความสำเร็จของโครงการดังกล่าว

จึงมีผลกระทบต่อผลประโยชน์ของบริษัท อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้วางบุคคลากรที่มีประสบการณ์ ความรู้ความเชี่ยวชาญจากบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำเพื่อดูแลโครงการดังกล่าว โดยบุคคลากรที่บริษัทได้วางเพิ่มเติมดังกล่าว มีประสบการณ์จากการทำโครงการศูนย์การค้า และห้างสรรพสินค้า ก่อนบริษัทเข้าดำเนินการโครงการดังกล่าวทำให้เชื่อมั่นได้ว่าโครงการดังกล่าวได้ผ่านความเห็นชอบจากผู้มีประสบการณ์โดยตรง ทำให้เชื่อมั่นได้ว่าโครงการดังกล่าว ถึงแม้ว่าบริษัทจะไม่มีประสบการณ์การดำเนินธุรกิจประเภทอสังหาริมทรัพย์มาก่อน แต่ผู้บริหารใหม่ของบริษัทมีความชำนาญในการดำเนินธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดมาเป็นอย่างดี ประกอบกับการที่มีพันธมิตรในธุรกิจก่อสร้าง และอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก จึงทำให้บริษัทจะสามารถดำเนินธุรกิจประเภทดังกล่าวได้เร็ว โดยบริษัทมีแผนที่จะลงทุนซื้อห้องชุดที่ยังขายไม่หมด แต่มีศักยภาพที่สามารถทำตลาดได้ในอนาคต ซึ่งจากภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันที่ชะลอตัวลง จะส่งผลให้บริษัทมีอำนาจต่อรองราคาได้มากขึ้น นอกจากนั้นบริษัทกำลังพิจารณาหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม และห้างสรรพสินค้าขนาดเล็กตามชุมชนต่างๆ เพื่อรองรับการขยายตัวของชุมชนที่เติบโตขึ้นทั้งในกรุงเทพฯ และรอบนอก รวมถึงหัวเมืองใหญ่ๆ ตามต่างจังหวัด

1.3) ความเสี่ยงจากการกำลังซื้อที่ลดลง

ความกังวลในสภาพเศรษฐกิจจะส่งผลต่อการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ของผู้บริโภค ซึ่งจะชะลอการลงทุนลง ประกอบกับสถาบันการเงินที่ระมัดระวังการปล่อยกู้ให้ลูกค้ากู้ซื้อบ้าน เนื่องจากหนี้ภาคครัวเรือนสูงขึ้น เป็นผลให้อัตราการอนุมัติสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ลดลงมาก เนื่องจากสถาบันการเงินต้องป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการผิดนัดชำระหนี้ ซึ่งส่งผลกระทบต่อสภาพะการจำหน่ายโครงการอสังหาริมทรัพย์ทุกโครงการในไทย นอกจากนั้นความกังวลด้านเศรษฐกิจยังส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจขยายกิจการของธุรกิจทั้งชาวต่างชาติ และชาวไทย ส่งผลกระทบต่อการใช้เช่าอาคารสำนักงานที่บริษัทกำลังดำเนินการ ซึ่งบริษัทได้เน้นการจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมการขาย และเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อระดับกลาง โดยการให้เช่าสำนักงาน และร้านค้าในโซนที่มีได้ตั้งอยู่กลางเมือง นอกจากนั้นการจำหน่ายคอนโดมิเนียมย่านสุขุมวิท 39 บริษัทจะเน้นการขายให้กับลูกค้าที่มีรายได้ระดับสูงเป็นหลัก ซึ่งได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจน้อย

1.4) ความเสี่ยงด้านความเพียงพอของเงินทุน

ปัจจุบันบริษัทใช้แหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน และการกู้ยืมระยะสั้นจากนักลงทุนเฉพาะเจาะจง เนื่องจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต้องใช้เงินทุนที่สูงในการดำเนินธุรกิจ บริษัทจึงมีความเสี่ยงในการระดมทุน แต่เนื่องจากปัจจุบันอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนของบริษัทยังอยู่ในอัตราส่วนที่ค่อนข้างต่ำ จึงสามารถระดมทุนจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน หรือการออกตราสารหนี้ได้ นอกจากนั้นบริษัทอยู่ระหว่างการเจรจากับหุ้นส่วนทางการค้า เพื่อเข้าร่วมทุนทำธุรกิจร่วมกันในอนาคต ประกอบกับบริษัทยังสามารถระดมผ่านกองทุนเพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์สำหรับโครงการที่ได้รับค่าเช่า และบริการ

2) ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

2.1. ธุรกิจจำหน่ายสินค้าผ่านเว็บไซต์ และบริการรับชำระสินค้าทางออนไลน์

2.1.1) ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

ธุรกิจจำหน่ายสินค้าออนไลน์มีคู่แข่งสูง ซึ่งคู่แข่งรายใหญ่ๆ เน้นการขายในราคาที่ต่ำ โดยได้ผลตอบแทนที่น้อย รวมถึงการให้บริการรับชำระสินค้าสาธารณูปโภคที่มีการแข่งขันกับสถาบันการเงิน และร้านสะดวกซื้อที่ดำเนินธุรกิจประเภทนี้ ซึ่งบริษัทจะเน้นการชำระเงินผ่าน abcpoint ที่ให้ลูกค้านำคะแนนของบัตรเครดิต และคะแนนอื่นๆ มาแลกเป็น abcpoint เพื่อใช้ซื้อสินค้าและบริการ ผ่านเว็บไซต์บริษัท หรือนำมาใช้จ่ายชำระค่าสาธารณูปโภคผ่านแอปพลิเคชัน abc payment เพื่อสร้างทางเลือกให้ผู้บริโภคสะดวกในการชำระ และใช้คะแนนจากที่ต่างๆ เพื่อสร้างประโยชน์ให้ลูกค้า ดังนั้นบริษัทต้องรวบรวมคะแนนจากที่ต่างๆ ให้มากที่สุดเพื่อขยายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้นในอนาคต

2.1.2) ความเสี่ยงด้านเทคโนโลยี

การทำธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จะต้องมีระบบ IT ที่ดี และน่าเชื่อถือ ต้องลงทุนสร้างระบบที่มีความเสถียรสามารถอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าตลอดเวลา และต้องไม่มีปัญหาเรื่องระบบล่ม หรือความผิดพลาดในการชำระเงิน หรือซื้อสินค้า ซึ่งเทคโนโลยีในปัจจุบันเปลี่ยนแปลงค่อนข้างเร็ว ดังนั้นบริษัทต้องติดตามเทคโนโลยีใหม่ๆ อย่างสม่ำเสมอ และบริษัทได้ลงทุนพัฒนาระบบ IT ต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองการใช้งานของผู้บริโภคในปริมาณมาก

2.1.3) ความเสี่ยงด้านการตลาด

เนื่องจากธุรกิจนี้ต้องมีสินค้าและบริการที่น่าสนใจเพื่อตอบสนองกับสังคมยุคใหม่ ที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว ความต้องการบริโภคสินค้าและบริการของลูกค้าในยุคสมัยใหม่ต้องการความแตกต่างจากสินค้าทั่วไป นอกจากการแข่งขันด้านราคาแล้ว ยังต้องแข่งขันด้านการบริการที่ต้องรวดเร็ว และสร้างความแตกต่างของสินค้าและบริการ ดังนั้นการขายสินค้าและบริการออนไลน์จึงมีความเสี่ยงด้านการตลาด ที่ต้องตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในยุคสังคมดิจิทัลได้

2.2 ธุรกิจตัวแทนหาร้านค้ารับชำระค่าสินค้าผ่าน e-Wallet

2.2.1) ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจนี้ WeChat Pay ได้ให้ธนาคาร และบริษัทอื่นๆ เป็นตัวแทนหาร้านค้ารับชำระเงินผ่าน WeChat Pay ทำให้ธุรกิจนี้มีคู่แข่งหลายราย แต่เนื่องจากบริษัทเป็นตัวแทนรายแรกที่เริ่มต้นทำธุรกิจนี้ จึงมีความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง โดยบริษัทได้ร้านค้ารายใหญ่เป็นลูกค้า เช่น กลุ่ม King Power ซึ่งช่วยให้บริษัทสามารถสร้างความน่าเชื่อถือให้กับร้านค้าอื่นๆ ได้ นอกจากนั้นบริษัทยังได้รับการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีจากประเทศจีนโดยตรง ซึ่งทำให้การเชื่อมต่อระบบของร้านค้าต่างๆ สามารถทำได้รวดเร็ว และชำนาญ

นอกจากนั้นบริษัทยังต้องแข่งขันกับผู้ให้บริการอื่นๆ ที่ทำธุรกิจนี้ ซึ่งบริษัทต้องเน้นการหาร้านค้าที่รวดเร็วทีมงานที่มาก และเน้นการหาร้านค้าเป้าหมายที่ชัดเจน

2.2.2) ความเสี่ยงเศรษฐกิจตกต่ำ

ตามที่ภาวะเศรษฐกิจโลก รวมถึงเศรษฐกิจของประเทศจีนเติบโตลดลงอาจส่งผลกระทบต่อปริมาณ

นักท่องเที่ยวจีนที่เข้ามาประเทศไทยลดลง ในปี 2559 นักท่องเที่ยวจีนที่เข้ามาในประเทศไทยประมาณ 9 ล้านคน ซึ่งเพิ่มมากขึ้นกว่าปี 2558 ที่มีประมาณ 7 ล้านคน ถึงแม้ว่าเศรษฐกิจจะเติบโตลดลง แต่ตัวเลขการลงทุนของจีนที่จะเข้ามาในประเทศไทยเพิ่มขึ้น ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มปริมาณการใช้จ่ายในประเทศไทยได้มากขึ้น

2.2.3) ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบของรัฐบาล

ตามที่ประเทศไทยได้ปราบปรามทัวร์ที่ผิดกฎหมายเป็นผลให้นักท่องเที่ยวที่คาดว่าจะเข้าประเทศไทยเกิน 10 ล้านคนในปี 2559 ต้องลดลงจากที่ประมาณการ ซึ่งคาดว่าจะกระทบต่อจำนวนนักท่องเที่ยวจีน แต่เนื่องจากนโยบายภาครัฐที่กระตุ้นให้นักท่องเที่ยวจีนเข้าประเทศไทย ที่ได้ดำเนินการอย่างต่อเนื่องนั้น ผลคาดว่าจะทำให้กลับฟื้นขึ้นในปี 2560

2.2.4) ความเสี่ยงจากผู้ให้บริการที่ผิดกฎหมาย

เนื่องจากการเป็นตัวแทนรับชำระเงินของ WeChat Pay ต้องได้รับใบอนุญาตรับชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคารแห่งประเทศไทย และต้องยื่นขอคำนิรุธกิจนี้จากธนาคารแห่งประเทศไทย แต่มีผู้ประกอบการบางรายไม่ได้รับอนุญาตแต่ทำธุรกิจนี้ ซึ่งบริษัทได้แจ้งให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องตรวจสอบ และดำเนินการทางกฎหมายต่อไป

3.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

1) ผลขาดทุนสะสมซึ่งอาจมีผลกระทบต่อความสามารถในการจ่ายเงินปันผล

ในปี 2559 บริษัทมียอดขาดทุนสะสม จำนวน 240 ล้านบาท การที่บริษัทมีผลขาดทุนสะสมดังกล่าว เนื่องจากบริษัทได้เริ่มต้นทำธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เมื่อปลายปี 2557 ปัจจุบันธุรกิจดังกล่าวมีการแข่งขันสูง ระยะเวลาสั้นทุนนาน ประกอบกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทที่ลงทุนมากในปลายปี 2559 ซึ่งปัจจุบันยังไม่สามารถรับรู้รายได้ได้ เนื่องจากอยู่ระหว่างการปรับปรุงโครงการ จึงเป็นผลให้บริษัทยังมียอดขาดทุนที่สูงในปี 2559 ดังนั้นบริษัทจึงไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นได้

2) ความเสี่ยงเรื่องการตรวจสอบและถ่วงดุลจากผู้ถือหุ้นรายย่อย

ตามที่นายประเมษฐ์ รั้งรองชานินทร์ ถือหุ้นในบริษัทจำนวน 5,210,159,290 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.10 บาท) คิดเป็นร้อยละ 65.94 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ตามทะเบียนรายชื่อผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 23 พฤศจิกายน 2559 ทำให้ผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้ มีอำนาจในการควบคุมบริษัท และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัท ในเรื่องที่ต้องได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายย่อยของบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบ และถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา

อย่างไรก็ตามในการบริหารจัดการบริษัท คณะกรรมการบริษัทมีจำนวนทั้งหมด 8 ท่าน ประกอบไปด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่าน ที่คอยกำกับดูแล และถ่วงดุลให้การบริหารจัดการในเรื่องต่างๆ เป็นไปเพื่อรักษาผลประโยชน์สูงสุดของบริษัท ซึ่งผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีความประสงค์ที่จะประกอบธุรกิจเพื่อให้งานมีประสิทธิภาพประกอบกิจการที่ดี พื้นฐานการเงินของกิจการ จ่ายชำระหนี้สถาบันการเงิน ทำให้มีสภาพคล่อง สามารถลงทุนในโครงการต่างๆ ได้เต็มศักยภาพ

3) ความเสี่ยงจากการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิเพื่อซื้อหุ้นสามัญของบริษัท

บริษัทได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1 และครั้งที่ 2 (ABC-W1 และ ABC-W2) ซึ่งปัจจุบันราคาหุ้นในตลาดยังไม่สูงกว่าราคาใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิทั้ง 2 ครั้ง โดยผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิจะเริ่มใช้สิทธิครั้งแรกสำหรับ ABC-W1 ในวันที่ 29 ธันวาคม 2560 และสำหรับ ABC-W2 สามารถใช้สิทธิครั้งแรกในวันที่ 29 มิถุนายน 2561 บริษัทคาดหวังว่าราคาหุ้นสามัญของบริษัท ในตลาดหลักทรัพย์ฯ จะมีมูลค่าสูงพอที่จะทำให้ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิได้ใช้สิทธินั้นภายในกำหนดเวลาเพื่อเป็นช่องทางในการเพิ่มทุน ซึ่งจากความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจทั้งในประเทศ และต่างประเทศ อาจส่งผลกระทบต่อราคาหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ฯ และอาจมีผลทำให้ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิยังไม่ใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญ

บริษัทจึงเล็งเห็นว่าผลประโยชน์ของบริษัทจะส่งผลต่อความเชื่อมั่นของบริษัท และเป็นตัวผลักดันให้ราคาหุ้นสามัญในตลาดหลักทรัพย์ฯ มีการซื้อขายราคาสูงขึ้น บริษัทจะต้องดูแลในเรื่องผลประโยชน์ให้ได้อย่างสม่ำเสมอ มีความโปร่งใสในการดำเนินงาน ให้ความเชื่อมั่นกับผู้ลงทุน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

ในปี 2559 บริษัทมีส่วนปรับปรุงอาคาร ABC World จำนวน 21.86 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้รับสิทธิการเช่าอาคาร 5 ชั้น พร้อมอาคารจอดรถ เป็นระยะเวลา 30 ปี เพื่อดำเนินธุรกิจให้เช่าสำนักงาน และร้านค้า รวมถึงการจัดสัมมนา และกิจกรรมต่างๆ บนเนื้อที่ 37,400 ตารางเมตร ตั้งอยู่บนถนนรามคำแหง 30 แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ

4.2 สินทรัพย์ที่มีไว้เพื่อจำหน่าย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทมีสินทรัพย์ที่มีไว้เพื่อจำหน่าย ดังนี้

ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่า (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ห้องชุดโครงการบ้านสาทรเจ้าพระยา จำนวน 3 หน่วย รวมเนื้อที่ 994.14 ตารางเมตร	เจ้าของ	46.19	หมายเหตุ 1)
ห้องชุดโครงการ ABOVE Sukhumvit 39 จำนวน 41 หน่วย อาคารสูง 25 ชั้น เนื้อที่รวม 18,420 ตารางเมตร	เจ้าของ	775.50	หมายเหตุ 2)

- 1) ห้องชุดแสดงราคาตามบัญชี ที่บันทึกไว้ในสินค้าคงเหลือ โดยหักห้องชุดที่โอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าแล้ว 6 หน่วย คงเหลือทรัพย์สินที่รอจำหน่าย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 จำนวน 3 หน่วย ไม่มีภาระผูกพันใดๆ
- 2) โครงการ ABOVE Sukhumvit 39 ปัจจุบันอยู่ระหว่างการขอเปลี่ยนใบอนุญาตใช้อาคารเป็นห้องชุดพักอาศัย และจะดำเนินการขออนุญาตออกโฉนดกับกรมที่ดินต่อไป โดยปัจจุบันโครงการมีภาระผูกพันค้ำประกันสินเชื่อจำนวน 250 ล้านบาท กับธนาคารกรุงศรีอยุธยา

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายที่จะลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องใกล้เคียงกัน หรือก่อให้เกิดประโยชน์ และเป็นการสนับสนุนการดำเนินงานธุรกิจของบริษัท เพื่อสร้างความมั่นคง ซึ่งนโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อย หรือบริษัทร่วมนั้น บริษัท จะส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นกรรมการในบริษัทนั้นๆ เพื่อร่วมกันกำหนดนโยบายในการดำเนินธุรกิจ และควบคุมเรื่องนโยบายทางการเงิน และการดำเนินงานของบริษัทย่อยอย่างใกล้ชิด

สำหรับนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วมในอนาคตบริษัท ยังคงมีนโยบายในการรักษาสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยดังกล่าว โดยบริษัทจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนในรูปของส่วนแบ่งรายได้ และเงินปันผลจากการลงทุนในบริษัทย่อย

ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2559 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทจัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท เอบีซี เอสเตท จำกัด โดยให้บริษัทถือหุ้น 99.99% ของทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยใช้แหล่งเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท เพื่อดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับในรูปของเงินปันผล ปัจจุบันยังไม่ได้จัดตั้งบริษัท

4.4 ราคาประเมินทรัพย์สิน

บริษัทได้ประเมินสิทธิการเช่าอาคาร ABC World และอาคารที่พักอาศัยโครงการ ABOVE 39 โดยมีรายละเอียดดังนี้

สิทธิการเช่าอาคาร ABC World

บริษัท เค.เค.แวลูเอชั่น จำกัด ในฐานะผู้ประเมินราคาอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) ได้ประเมินราคาสิทธิการเช่าอาคาร ABC World เมื่อวันที่ 28 มกราคม 2559 โดยหามูลค่าสิทธิการเช่า (Leasehold Value) ด้วยวิธีพิจารณาจากรายได้ (Income Approach) ตามอายุสัญญา 30 ปี โดยวิธีคำนวณมูลค่าปัจจุบันของรายได้ที่เป็นกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow) และนำมาหักค่าเช่าตามสัญญาเช่าของบริษัทรวมถึงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่น โดยรายงานการประเมินดังกล่าวแสดงประเมินว่าบริษัทจะมีกำไร หรือ มูลค่าเพิ่มจากการดำเนินงานในโครงการให้เชาดังกล่าวประมาณ 140 ล้านบาท

อาคารพักอาศัยโครงการ ABOVE 39

บริษัท แอดวานซ์ แอปไพร์ซ จำกัด ในฐานะผู้ประเมินราคาอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) ได้ประเมินราคาอาคารพักอาศัย สูง 25 ชั้น 1 อาคาร เนื้อที่ดิน 466 ตารางวา ตั้งอยู่เลขที่ 122 ซอยพร้อมจิต ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ โดยประเมินเมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2559 ซึ่งผู้ประเมินราคาอิสระได้ใช้หลักเกณฑ์การกำหนดมูลค่าตลาดด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) แบบพอร์ตโฟลิโอ และสอบทานโดยวิธีคิดจากต้นทุน (Cost Approach) ซึ่งผู้ประเมินใช้ราคาเปรียบเทียบกับอาคารที่อยู่ใกล้เคียงเพื่อกำหนดราคาขาย และหักลดจากประมาณการค่าใช้จ่ายในการขาย และประเมิน

โดยค่านึงถึงส่วนลด (Discount) ในกรณีที่เสนอขายทุกห้องพร้อมกันในคราวเดียว โดยประมาณการขายในอีก 2 ปีข้างหน้า มูลค่าทรัพย์สินที่ประเมินมีมูลค่าเท่ากับ 1,322 ล้านบาท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทอยู่ระหว่างการฟ้องร้องคดีอาญากับบริษัท เจแอล สตาร์เน็ท เทค จำกัด และกรรมการ เนื่องจากผิดนัดชำระเชื่อกินเงินมัดจำจัดหานักร้องเพื่อมาแสดงคอนเสิร์ต จำนวนเงิน 331,700 บาท ซึ่งฟ้องร้องเมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2558 และศาลนัดสอบคำให้การจำเลยในวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2559 ซึ่งจำเลยไม่มาศาล ศาลมีคำสั่งออกหมายจับตัวจำเลย และจำนำยศศิษฐ์คราวจนกว่าจะได้ตัวจำเลยมาศาล

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

1) ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อ	: บริษัท แอสเซต ไบรท์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: ABC
สำนักงานใหญ่	: เลขที่ 390 ซอยรามคำแหง 30 ถนนรามคำแหง แขวงห้วยหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ	: ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
โทรศัพท์	: 02-732-9001-4
โทรสาร	: 02-732-9005
เว็บไซต์	: www.assetbright.co.th
เลขทะเบียนนิติบุคคล	: 0107537001587 (บมจ.405)
รอบระยะเวลาบัญชี	: 1 มกราคม - 31 ธันวาคม
ทุนจดทะเบียน	: จำนวน 1,181,787,837.50 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 11,817,878,375 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 0.10 บาท
ทุน เรียกชำระแล้ว	: จำนวน 790,200,000.00 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 7,902,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 0.10 บาท

2) ข้อมูลทั่วไปของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทได้ปิดบริษัทย่อย คือบริษัท เอบีซี อินโนเวชั่น จำกัด เนื่องจากขาดทีมผู้บริหารที่จะพัฒนาธุรกิจด้านไอที ปัจจุบันได้จดทะเบียนชำระบัญชีเสร็จสิ้นแล้วกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 13 มิถุนายน 2559

3) บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (แห่งประเทศไทย) จำกัด (สถานที่ใหม่)
เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์ แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก
แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ : 02-009-9726

โทรสาร : 02-009-9476

ผู้สอบบัญชี

: (1) นายชาญชัย ชัยประสิทธิ์
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 3760 และ/หรือ

(2) นายไพฑูรย์ ต้นกุล
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 4298 และ/หรือ

(3) นางสาวนภนุช อภิชาติเสถียร
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 5266

บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด
เลขที่ 179/74-80 อาคารบางกอกซิดีทาวเวอร์ ชั้น 15 ถนนสาทรใต้
แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ : 02-344-1000 , 02-824-5000

โทรสาร : 02-286-8200

ธนาคารหลัก

ธนาคาร กรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

สาขาส่งงานใหญ่สี่ลม

333 ถนนสี่ลม แขวงสี่ลม เขต บางรัก

กรุงเทพมหานคร 10500

โทรศัพท์ +66 2 231 4333 / โทรสาร +66 2 236 8281-2

Website : <http://www.bangkokbank.com>

ธนาคาร กรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

สาขารามคำแหง ซอย 28

2102/56-57 ถนนรามคำแหง ซอย 28

แขวงห้วยหมาก เขตบางกะปิ

กรุงเทพมหานคร 10240

โทรศัพท์ +66 2 374 7175

Website : <http://www.bangkokbank.com>

ธนาคาร กรุงไทย จำกัด (มหาชน)

สาขาสยามสแควร์

416,416/1-2 ถนนพระราม 1 แขวงปทุมวัน

เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330

โทร.+66 2 252 1479 / โทรสาร +66 2 254 8686

Website : <http://www.ktb.co.th>

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

สาขานนทบุรี

52/120 แกรนด์หลังสวน คอนโดมิเนียม 1 และชั้นลอย

ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน

กรุงเทพมหานคร 10330

โทร +66 2 657 1642-6 / โทรสาร +66 2 657-1641

Website : <http://www.kasikornbank.com>

ธนาคาร ธนชาติ จำกัด (มหาชน)

สาขาเอ็มบีเค

444 อาคารเอ็มบีเค ทาวเวอร์ ถนนพญาไท

แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน

กรุงเทพมหานคร 10330

โทร +66 2 611-5710-5 / โทรสาร +66 2 611-5717

Website : <http://www.thanachart.co.th>

ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

สาขาซิลลิค เฮ้าส์

1-7 ถนนสีลม แขวงสีลม เขตบางรัก

กรุงเทพมหานคร 10500

โทร. +66 2 233-5134-6

Website : <http://www.krungsri.com>

ธนาคาร ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 9 ถนนรัชดาภิเษก

แขวงจตุจักร เขตจตุจักร

กรุงเทพมหานคร กรุงเทพฯ 10900

โทร +66 2 777-7777

Website : <http://www.scb.co.th>

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-