

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) (“UV”) จัดทะเบียนก่อตั้งเมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2523 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกเพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผงสังกะสีออกไซด์ (Zinc Oxide) UV ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในปี 2531 และนับตั้งแต่ปี 2544 เป็นต้นมา UV ได้ขยายการลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มต้นด้วยการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพแต่ประสบปัญหาการเงินไม่สามารถดำเนินโครงการจนแล้วเสร็จ ด้วยการจัดตั้งบริษัทย่อยหรือร่วมทุนกับบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีประสบการณ์ UV มีความชัดเจนในนโยบายที่จะขยายการลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง ในปี 2549 UV จึงได้รับการอนุมัติจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้ย้ายหมวดธุรกิจจากหมวดปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ (Petrochemicals & Chemicals Sector) เป็นหมวดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (Property Development Sector)

1.1 วิสัยทัศน์ และ พันธกิจ

วิสัยทัศน์

มุ่งเน้นการสร้างสรรค์และพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีคุณภาพ ภายใต้การบริหารจัดการที่ดี เพื่อสร้างผลตอบแทนอย่างเหมาะสมและเติบโตอย่างยั่งยืน

พันธกิจ

- | | |
|----------------------|--|
| สินค้า: | สร้างสรรค์สินค้าที่คิดทุกเม็ด ครบทุกมุม คุ่มทุกเมตร (Inspiring) |
| สังคมและสิ่งแวดล้อม: | สร้างจิตสำนึก แบ่งปัน ห่วงใยสังคม และสิ่งแวดล้อม (Caring) |
| พนักงาน : | ส่งเสริมความก้าวหน้า คิดนอกกรอบ (Proactive) |
| ผู้ถือหุ้น: | สร้างผลตอบแทนที่เหมาะสมต่อเนื่อง และมั่นคงภายใต้ธรรมาภิบาลที่ดี (Reliable) |

1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

ปี 2554

- | | |
|---------|---|
| ธันวาคม | บริษัท เลิศรัฐการ จำกัด ได้ลงนามในสัญญาเช่าพื้นที่ระยะยาวในโครงการปาร์ค เวนเซอร์ อีโคเพล็กซ์ (เดิมชื่อ “Wireless Square”) กับ บริษัท ทีซีซี ลักซ์ซูรีโฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ท จำกัด เพื่อให้เช่าพื้นที่ จำนวน 25,961 ตารางเมตร ในการประกอบกิจการโรงแรมภายใต้เงื่อนไขในสัญญาจะเช่าพื้นที่ซึ่งได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ครั้งที่ 1/2551 เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2551 |
|---------|---|

ปี 2555

เมษายน	บริษัท เลิศรัฐการ จำกัด ได้ส่งมอบพื้นที่เช่าระยะยาวแก่ บริษัท ทีซีซี ลักซ์ซูรี โฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ท จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจโรงแรม พร้อมกับบริษัทรายได้เสมือนการขายพื้นที่จากการให้เช่าระยะยาวครั้งเดียวในรูปแบบของสัญญาเช่าทางการเงิน ตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน
ตุลาคม	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2555 มีมติอนุมัติให้บริษัทซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (GUD) จำนวน 24,000,000 หุ้น จาก บริษัท แอล.พี.เอ็น. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เยาววงศ์ โฮลดิ้ง จำกัด ในราคา 15 บาทต่อหุ้น คิดเป็นเงินจำนวน 360 ล้านบาท ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทถือหุ้นรวม 60,000,000 หุ้น หรือร้อยละ 100 และอนุมัติให้บริษัท เข้าทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (GOLD) โดยสมัครใจ (Voluntary Tender Offer หรือ VTO) ซึ่งประกอบด้วยหุ้นสามัญ เสนอซื้อในราคา 5.50 บาทต่อหุ้น และ ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของ GOLD (Warrants) เสนอซื้อในราคา 2.50 บาทต่อหน่วย และให้บริษัท เข้าทำสัญญาจะซื้อขายกับ Rock Key International Limited (RKIL) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้น และ Warrants ของ GOLD โดย RKIL ตกลงที่จะขายหุ้นจำนวน 281,316,464 หุ้น (หรือร้อยละ 24.8 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของ GOLD) และ Warrants จำนวน 108,479,551 หน่วยให้แก่บริษัทในกระบวนการ VTO ในราคาเดียวกับราคาเสนอซื้อที่บริษัทกำหนดไว้สำหรับการทำ VTO ทั้งนี้ การซื้อขายหุ้นและ Warrants ของบริษัทในการทำ VTO นี้ (ซึ่งรวมจำนวนที่ RKIL จะเสนอขายใน VTO ด้วย) จะเกิดเป็นผลสำเร็จขึ้นได้ก็ต่อเมื่อบริษัทจะต้องได้หุ้นสามัญมากกว่าร้อยละ 50 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของ GOLD โดยการเข้าทำ VTO
พฤศจิกายน	บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นบริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (GOLD) โดยวิธีการเข้าทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของโดยสมัครใจ (Voluntary Tender Offer หรือ VTO) ซึ่งประกอบด้วยหุ้นสามัญ ซึ่งจะเสนอซื้อในราคา 5.50 บาทต่อหุ้น และใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของ GOLD (Warrants) เสนอซื้อในราคา 2.50 บาทต่อหน่วย และมีผู้มาเสนอขายหุ้นสามัญและใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญทั้งสิ้น เป็นจำนวน 574,369,645 หุ้น และ 235,478,220 หน่วย ตามลำดับ ทำให้บริษัทกลายเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัท GOLD ในสัดส่วนร้อยละ 50.64
ธันวาคม	บริษัทได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (GUD) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เพิ่มในจำนวน 24,000,000 หุ้น จาก บริษัท แอล.พี.เอ็น. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เยาววงศ์ โฮลดิ้ง จำกัด ในราคา 15 บาทต่อหุ้น ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายย่อย คิดเป็นเงินจำนวน 360 ล้านบาท ซึ่งส่งผลให้บริษัทถือหุ้นสามัญรวม 60,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 100

ปี 2556

กรกฎาคม เมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2556 กองทุนรวมกินรีพร็อพเพอร์ตี้ (KRF) ซึ่งบริษัทถือหน่วยลงทุนร้อยละ 98.88% ได้ยกเลิกกองทุน และได้จ่ายเงินลงทุนให้แก่ผู้ถือหน่วยลงทุน

ตุลาคม บริษัทซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (GOLD) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทเพิ่มจำนวน 101,585,110 หุ้น จากนักลงทุนในราคาเฉลี่ย 8.22 บาท ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายย่อย คิดเป็นจำนวนเงิน 834.60 ล้านบาท และบริษัทได้ใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญตามใบสำคัญแสดงสิทธิของ GOLD (warrants) ในระหว่างปี จำนวน 71.83 ล้านหุ้น คิดเป็นมูลค่า 215.50 ล้านบาท ซึ่งส่งผลให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทถือหุ้นสามัญรวม 747.79 ล้านหุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 58.98%

ปี 2557

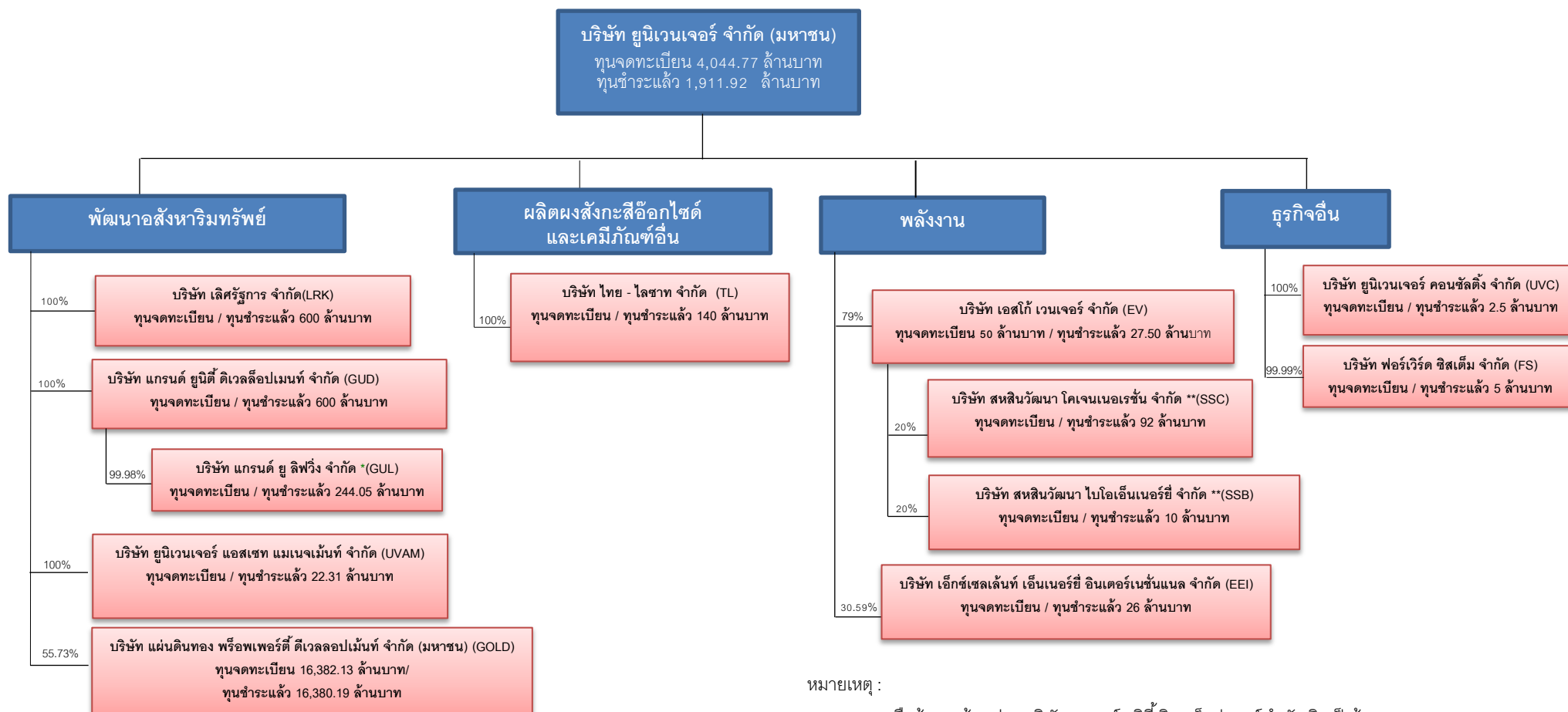
ธันวาคม ในรอบปีที่ผ่านมาถือเป็นอีกปีที่ UV ประสบความสำเร็จในการบริหารงานในกลุ่มธุรกิจหลัก จากผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นดังกล่าว ส่งผลให้ ทริสเรตติ้ง (TRIS rating) คงอันดับเครดิตที่ระดับ “BBB” แต่ปรับแนวโน้มอันดับเครดิตของ UV เป็น “บวก” จาก “คงที่”

เพื่อเป็นการขยายและเพิ่มความแข็งแกร่งให้กับรากฐานธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทให้ครอบคลุมในทุกกลุ่มเป้าหมายภายใต้ GOLD UV จึงได้มีการต่อยอดธุรกิจโดยการอนุมัติให้ GOLD เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัทกรุงเทพบ้านและที่ดิน จำกัด (มหาชน) (KLAND) ซึ่งเป็นการขยายฐานธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยโครงการบ้านจัดสรรระดับสุดยอดคุณภาพ ทั้งนี้ไม่เพียงแค่อสังหาริมทรัพย์ที่ทางกลุ่มบริษัท UV ได้นำมาพัฒนาบริหารแต่ทีมงานมืออาชีพจาก KLAND ได้กลายมาเป็นส่วนหนึ่งของทีมงาน GOLD อีกด้วย

จากความสำเร็จด้านการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ UV เล็งเห็นถึงการเติบโตอย่างยั่งยืนของธุรกิจจึงได้จัดตั้ง ทริสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า หรือ REIT (Real Estate Investment Trust) ขึ้นมา นอกจากนั้น เพื่อเป็นการระดมทุน (Raising Funds) ในการต่อยอดธุรกิจของ UV ต่อไป โดยให้กองทรัสต์ทำการเช่าช่วงอาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ และ อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ซึ่งเป็นอาคารที่ตั้งอยู่ในใจกลางธุรกิจของกรุงเทพมหานคร และทั้งสองอาคารยังเป็นอาคารที่ได้รับรางวัลประเภทอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและประหยัดพลังงานจากสถาบัน LEED : Core and Shell สหรัฐอเมริกา ในระดับ Platinum และ ระดับ Gold ตามลำดับ ซึ่งยังไม่รวมรางวัลจากสถาบันที่มีชื่อเสียงทั้งระดับประเทศและระดับอาเซียนอีกหลายรางวัล

1.3 โครงสร้างกลุ่มบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 (ส่วนที่ถือหุ้นทางตรงและทางอ้อมเกินกว่าร้อยละ 10 ขึ้นไป)



หมายเหตุ :

* ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด คิดเป็นร้อยละ 99.98

** ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท เอสโก้ เวนเจอร์ จำกัด คิดเป็นร้อยละ 15.80

UV เป็น Holding Company ซึ่งมีการลงทุนหลักในบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์ ดังมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	ขนาดของบริษัท* (%)
1. ธุรกิจหลัก พัฒนาอสังหาริมทรัพย์			
1.1 บริษัท เลิศรัฐการ จำกัด	ลงทุน และพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โครงการปาร์ค เวนเซอร์ เพื่อรายได้ค่าเช่าจากสำนักงาน และโรงแรม	100	99.71
1.2 บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการอาคารที่พักอาศัยเพื่อขายประเภทคอนโดมิเนียม	100	99.71
1.3 บริษัท แกรนด์ ยู ลีฟวิ่ง จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการอาคารที่พักอาศัย เพื่อขายประเภทคอนโดมิเนียม	99.98	99.71
1.4 บริษัท ยูนิเวนเจอร์ แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด	ให้บริการบริหารอาคาร การลงทุน และการจัดการ	100	99.71
1.5 บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้านการพาณิชย์ การโรงแรม และที่อยู่อาศัย	55.73	99.71
1.6 บริษัท ไทย-ไลซาท จำกัด	จำหน่ายผลิตภัณฑ์สังกะสีออกไซด์ และเคมีภัณฑ์อื่นๆ	100	99.71
รวม	-	-	99.71
2. ธุรกิจอื่น การลงทุนด้านพลังงาน			
2.1 บริษัท เอสโก้ เวนเจอร์ จำกัด	ลงทุนในธุรกิจบริหารและจัดการพลังงาน	79	99.71
2.2 บริษัท สหสินวัฒนา โคเจนเนอเรชั่น จำกัด	จัดหาและจำหน่ายพลังงานให้ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม และ กลุ่มพาณิชย์กรรม	20	99.71
2.3 บริษัท สหสินวัฒนา ไปโอเอ็นเนอร์ยี จำกัด	จัดหาและจำหน่ายพลังงานให้ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม และ กลุ่มพาณิชย์กรรม	20	99.71
2.4 บริษัท เอ็กซ์เซลเล้นท์ เอ็นเนอร์ยี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ให้บริการปรึกษาทางด้านวิศวกรรม การจัดการ และอนุรักษ์พลังงาน	30.59	99.71
ธุรกิจอื่น 2.5 บริษัท ฟอว์เวิร์ด ซิสเต็ม จำกัด	ตัวแทนจำหน่ายเครื่องบันทึกเวลา และ	99.99	99.71

ชื่อบริษัท	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	ขนาดของบริษัท* (%)
	อุปกรณ์ควบคุมระบบที่จอดรถ		
2.6 บริษัท ยูนิเวนเจอร์ คอนซัลติ้ง จำกัด	ให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน การบริหารงานพัฒนาโครงการและการลงทุน	100	99.71
รวม	-	-	99.71

* เทียบกับขนาดสินทรัพย์รวมของ Holding Company โดยใช้หลักเกณฑ์ตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่ สจ. 20/2555 เรื่องการพิจารณาขนาดของบริษัทในส่วนที่เกี่ยวกับการอนุญาตให้บริษัทที่ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (holding company) เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ดังนี้

ขนาดบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักต้อง $\geq 25\%$ ของขนาด holding company

ขนาดบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก = $\frac{\text{สินทรัพย์รวมของ holding company} - \text{เงินลงทุนในบริษัทอื่น} - \text{เงินลงทุนในบริษัทรวม}}{\text{ขนาดของ holding company}}$ $\frac{\text{สินทรัพย์รวมของ holding company}}$

1.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อยและบริษัทร่วม

กลุ่มบริษัท UV ได้ปรับแผนธุรกิจระยะยาว ให้มีการลงทุนในกลุ่มธุรกิจที่มีศักยภาพที่หลากหลาย โดยมีบริษัทร่วม และบริษัทย่อยหลายบริษัท โดยแบ่งเป็น สายธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย สายธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า สายธุรกิจผลิตแผงกังหันลม สายธุรกิจการลงทุนพลังงาน สายธุรกิจบริการบริหารอาคาร และสายธุรกิจบริการบริหารงานพัฒนาโครงการต่างๆ เพื่อเสริมสร้างรายได้ที่ยั่งยืนในระยะยาว ทั้งนี้ ในปี 2557 UV ได้อนุมัติให้ บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“GOLD”) ซึ่งดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัทกรุงเทพบ้านและที่ดิน จำกัด (มหาชน) (KLAND) เพื่อต่อยอดการเจริญเติบโตและการขยายกิจการของกลุ่มบริษัท UV ในส่วนของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งถือเป็นธุรกิจหลัก

รายละเอียดบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทย่อย	ชื่อย่อ	สัดส่วน การถือ หุ้น(%)	ลักษณะของธุรกิจ
บริษัท เลิศรัฐการ จำกัด 57 ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ ชั้น 22 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100	LRK	100	ลงทุน และพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โครงการ ปาร์ค เวนเชอร์ เพื่อรายได้ค่าเช่าจากสำนักงาน และโรงแรม
บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด 57 ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ ชั้น 22 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7171	GUD	100	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการอาคารที่พัก อาศัย เพื่อขายประเภทคอนโดมิเนียม
บริษัท แกรนด์ ยู ลีฟวิ่ง จำกัด * 57 ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ ชั้น 22 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7171	GUL	99.98	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการอาคารที่พัก อาศัยเพื่อขายประเภทคอนโดมิเนียม
บริษัท ยูนิเวนเจอร์ แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด 57 ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ ชั้น 22 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100	UVAM	100	ให้บริการบริหารอาคาร การลงทุน และการจัดการ
บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) 98 อาคารสารกร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 36 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500	GOLD	55.73	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้านการพาณิชย์ การ โรงแรม และที่อยู่อาศัย
บริษัท ไทย - ไลซาท จำกัด เลขที่ 54 หมู่ที่ 3 ตำบลสามัคคีพัฒนา อำเภอยะรัง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13210 โทรศัพท์ 0 2643 7111	TL	100	จำหน่ายผลิตภัณฑ์สังกะสีอัลลอยด์ และ เคมีภัณฑ์อื่นๆ
บริษัท เอสโก้ เวนเจอร์ จำกัด 57 ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ ชั้น 22 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100	EV	79	ลงทุนในธุรกิจบริหารและจัดการพลังงาน
บริษัท ยูนิเวนเจอร์ คอนซัลติ้ง จำกัด 57 ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ ชั้น 22 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100	UVC	100	ให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน การ บริหารงานพัฒนาโครงการและการลงทุน
บริษัท ฟอร์เวิร์ด ซิสเต็ม จำกัด 888/222-224 อาคารมหาพนาพลาซ่า ชั้น 2 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7222	FS	99.99	ตัวแทนจำหน่ายเครื่องบันทึกเวลา และอุปกรณ์ ควบคุมระบบที่จอดรถ

บริษัทร่วม	ชื่อย่อ	สัดส่วน การถือ หุ้น(%)	ลักษณะของธุรกิจ
บริษัท เอ็กซ์เซลเลนซ์ เอ็นเนอร์ยี่ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด 475 อาคารสิริวิทยุ ชั้น 12 ถนนศรีอยุธยา แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0 2201 3466-7	EEI	30.59	ให้บริการปรึกษาทางด้านวิศวกรรมการจัดการและอนุรักษ์พลังงาน
บริษัท สหสินวัฒนา โคเจนเนอเรชั่น จำกัด -- ** 475 อาคารสิริวิทยุ ชั้น 12 ถนนศรีอยุธยา แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0 2201 3466-7	SSC	20	จัดหาและจำหน่ายพลังงานให้ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม และ กลุ่มพาณิชย์กรรม
บริษัท สหสินวัฒนา ไบโอเอ็นเนอร์ยี่ จำกัด - ** 475 อาคารสิริวิทยุ ชั้น 12 ถนนศรีอยุธยา แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0 2201 3466-7	SSB	20	จัดหาและจำหน่ายพลังงานให้ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม และ กลุ่มพาณิชย์กรรม

หมายเหตุ : * ถือหุ้นทางอ้อมผ่านบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 99.98

** ถือหุ้น ทางอ้อมผ่าน บริษัท เอสโก้ เวนเจอร์ จำกัด ร้อยละ 15.80

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้รวมของ UV และบริษัทย่อย ตั้งแต่ปี 2555 ถึงปี 2557 สามารถจำแนกตามกลุ่มธุรกิจได้ดังต่อไปนี้

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการ โดย	การถือ หุ้นของ UV (ร้อยละ)	2557		2556		2555	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. ธุรกิจการลงทุนและพัฒนาสังหาริมทรัพย์								
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย								
- โครงการแนวสูง	GUD	100	3,414.10	35.47	3,122.62	49.87	3,111.63	56.27
- โครงการแนวราบ	GOLD	55.73	3,071.94	31.92	622.22	9.94	30.10	0.54
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า	LRK	100						
- โครงการแนวสูง	UVAM	100						
	GOLD	55.73	1,273.64	13.23	1,201.44	19.19	240.41	4.35
รายได้จากการให้เช่าตามสัญญาเช่าทางการเงิน	LRK	100	0.00	0.00	0.00	0.00	1,012.09	18.30
ดอกเบี้ยรับ			18.65	0.20	15.30	0.25	2.55	0.05
รายได้อื่น			494.37	5.14	53.85	0.86	58.51	1.06
รวมรายได้จากธุรกิจการลงทุนและพัฒนาสังหาริมทรัพย์			8,272.70	85.96	5,015.43	80.11	4,455.29	80.57
2. ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายแผงสังกะสีอัลลอยด์และเคมีภัณฑ์								
รายได้จากการขาย - ในประเทศ	TL	100	933.86	9.70	888.05	14.18	851.99	15.41
รายได้จากการขาย - ต่างประเทศ	TL	100	310.03	3.22	168.63	2.70	109.80	1.99
รวมรายได้จากการขาย			1,243.89	12.92	1,056.68	16.88	961.79	17.40
เงินชดเชยจากประกันภัย	TL	100	0.00	0.00	0.00	0.00	43.77	0.79
ดอกเบี้ยรับ	TL	100	0.15	0.00	0.18	0.00	0.00	0.00
รายได้อื่น	TL	100	11.27	0.12	11.44	0.18	10.25	0.18
รวมรายได้จากธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายแผงสังกะสีอัลลอยด์และเคมีภัณฑ์			1,255.31	13.04	1,068.30	17.06	1,015.81	18.37
3. ธุรกิจอื่น								
รายได้จากการขายเครื่องบันทึกเวลาและอุปกรณ์ควบคุมระบบจอดรถ	FS	99.99	69.91	0.73	55.31	0.88	51.57	0.93
รายได้จากธุรกิจที่ปรึกษาด้านประหยัดพลังงาน	EV	79	2.29	0.02	2.26	0.04	2.05	0.04
รายได้จากธุรกิจให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน การบริหารงานพัฒนาโครงการและการลงทุน	UVC	100	21.52	0.22	0.00	0.00	0.00	0.00
ดอกเบี้ยรับ			0.82	0.01	4.52	0.07	1.60	0.02
รายได้อื่น			2.15	0.02	115.39	1.84	3.90	0.07
รวมรายได้จากธุรกิจอื่น			96.69	1.00	177.48	2.83	59.12	1.06
รายได้รวม			9,624.70	100	6,261.21	100	5,530.22	100

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

การประกอบธุรกิจของแต่ละกลุ่มธุรกิจ ประกอบด้วย

UV แบ่งการดำเนินงานของกลุ่ม UV ในตามลักษณะธุรกิจดังนี้

1 ธุรกิจการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

1.1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

- โครงการแนวสูง: คอนโดมิเนียม 11 โครงการครอบคลุมพื้นที่กรุงเทพมหานครซึ่งลงทุนพัฒนาโดย GUD
- โครงการแนวราบ: บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ อาคารโฮมออฟฟิศ ลงทุนและพัฒนาโดย GOLD

1.2. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า ได้แก่ อาคารสำนักงานให้เช่า และ service apartment ลงทุนและพัฒนาโดย LRK UVAM และ GOLD

2 ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์

TL ดำเนินธุรกิจเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์ซึ่งใช้เป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมต่างๆ ได้แก่ การผลิตยางรถยนต์ อาหารสัตว์ เซรามิค เครื่องสำอางค์ และยาฆ่าโรค โดยลูกค้าอุตสาหกรรมหลักที่มียอดการสั่งซื้อมากที่สุดคือ อุตสาหกรรม การผลิตยางรถยนต์ คิดเป็นประมาณร้อยละ 70 ของยอดการสั่งซื้อผงสังกะสีออกไซด์ทั้งหมด

โรงงานผลิตสังกะสีออกไซด์ตั้งอยู่ที่สวนอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งเปิดทำการผลิตตลอด 24 ชั่วโมง โรงงานดังกล่าวสามารถรองรับความต้องการในตลาดด้วยกำลังการผลิตปีละ 18,000 ตัน ซึ่งจะส่งผลให้ธุรกิจของ TL มีการเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องสามารถรองรับการขยายตัวของอุตสาหกรรมผลิตยางรถยนต์และอาหารสัตว์ในอนาคต

3 ธุรกิจอื่น

UV ดำเนินธุรกิจอื่น ซึ่งประกอบด้วยสายธุรกิจการลงทุนพลังงานดำเนินงานโดย EV สายธุรกิจการให้บริการระบบการควบคุม การเข้าออกอาคาร ที่พักอาศัยและระบบควบคุมลานจอดรถ ดำเนินงานโดย FS และสายธุรกิจบริการบริหารงานพัฒนา โครงการด้านต่างๆ ซึ่งดำเนินงานโดย UVC

ธุรกิจการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
1.1 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
โครงการแนวสูง
ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายประเภทโครงการแนวสูง

GUD พัฒนาคอนโดมิเนียมภายใต้แบรนด์ คอนโด ยู, ยู ดีไลท์ และ ยู ดีไลท์ เรสซิเดนซ์ มุ่งพัฒนาตัวเองให้เป็นต้นแบบผู้พัฒนาคอนโดมิเนียมแนวใหม่ ในปี 2557 ได้พัฒนาคอนโดมิเนียม 11 โครงการครอบคลุมพื้นที่กรุงเทพมหานคร โดยเน้นการ “คิดทุกเม็ด” ใส่ใจทุกรายละเอียดในการออกแบบห้องชุด บริหารพื้นที่ได้อย่างคุ้มค่าและลงตัวต่อการอยู่อาศัย เพอร์เฟกต์ภายในห้องทุกชิ้นยังคงถูกออกแบบมาเฉพาะคอนโดมิเนียมของ GUD ด้วยความ “ครบทุกมุม” ที่นอกจากสวยลงตัวแล้วยัง “คุ้มทุกเมตร” ด้วย Function ที่จัดเตรียมไว้ให้ตอบสนองชีวิตประจำวันของ Grand U Family มากที่สุด สร้างไว้ คุณภาพเป็นที่รู้จัก บนพื้นฐานงานก่อสร้างคุณภาพมาตรฐานที่ได้พัฒนาร่วมมือกับ Contractor อย่างไร้รอยต่อ ทำให้ GUD สามารถก่อสร้างคอนโดมิเนียมให้เสร็จได้อย่างรวดเร็ว เป็นผลให้ต้นทุนการก่อสร้างในส่วนค่าบริหารและค่าดำเนินการที่สามารถทำให้ราคาห้องชุดไปถึงผู้ซื้อในราคาที่เหมาะสม

การตลาดและการแข่งขันของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายประเภทโครงการแนวสูง

จากสภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวในปี 2557 ของไทยส่งผลให้ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคชะลอตัวและทำให้การรับรู้รายได้ของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยรวมต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ สำหรับปี 2558 GUD ต้องติดตามเรื่อง Backlog อย่างใกล้ชิด ถึงแม้ว่าจะมีมากถึง 52% ของเป้าหมายการรับรู้รายได้ที่ 5,000 ล้านบาท โดยมีการวิเคราะห์และหามาตรการกระตุ้นตลอดจนวางแผนรองรับการโอนกรรมสิทธิ์เพื่อให้การรับรู้รายได้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ เช่น เชิญลูกค้ามาตรวจสุขภาพทางการเงินเพื่อหาแนวทางแก้ไข

ที่ผ่านมา GUD เป็นต้นแบบของผู้พัฒนาคอนโดมิเนียมแนวใหม่ สร้างความมั่นใจและน่าเชื่อถือให้กับลูกค้าในความตั้งใจของ GUD ว่า GUD สร้างจริง ดูแลรับผิดชอบจริง และสิ่งสำคัญคือ GUD ไม่ทอดทิ้งลูกค้าโดยการตั้งทีมงาน Home Friendly เพื่อดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิดทั้งเรื่องในห้องชุด และสภาพแวดล้อมภายในโครงการ ซึ่งเมื่อโครงการดี สวยสมบูรณ์ก็จะส่งผลให้มีราคาขายที่ดีสำหรับลูกค้าที่ซื้อห้องชุดเพื่อการลงทุน ณ สิ้นปี 2557 GUD มียอดขาย (presale) รวม 5,362 ล้านบาท (+4%YoY) โดยมีรายได้รวม 3,416 ล้านบาท เติบโต (+ 9%YoY) และมีอัตราการปฏิเสธการขอเงินคืนจากสถาบันการเงิน (rejection rate) ที่ 6.04%

โดยในปี 2558 ตั้งเป้ารับรู้รายได้ไว้ที่ 5,000 ล้านบาท เติบโต 42% YoY โดย:

1. ณ.สิ้นปี 2557 GUD มี backlog แล้วมูลค่าประมาณ 5,297 ล้านบาท เป็นยอดที่คาดว่าจะสามารถรับรู้รายได้ปี 2558 จำนวน 2,638 ล้านบาท คิดเป็น 52 % ของเป้ารายได้ และรับรู้รายได้ต่อเนื่องถึงปี 2559 อีกจำนวน 2,659 ล้านบาท คิดเป็น 44 % ของรายได้ตามแผนที่วางไว้
2. โครงการรอขายจำนวน 8 โครงการมูลค่าเหลือขาย 6,732 ล้านบาท ที่คาดว่าจะสามารถทำการขายได้อย่างต่อเนื่อง
3. โครงการใหม่ที่จะเปิดตัวในปี 2558 ประมาณ 3 โครงการ คิดเป็นมูลค่าประมาณ 3,500 ล้านบาท คาดว่าจะผลักดันยอดขายปีนี้ให้โต 15-20 % โดยเน้นทำเลที่ GUD มีฐานลูกค้าอยู่

4. โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง 5 โครงการ ซึ่งจะทำให้ GUD มียอดรับรู้รายได้เติบโตอย่างต่อเนื่องในปีต่อไป คุณภาพการก่อสร้างที่ดี เป็นไปตามมาตรฐาน ส่งผลให้วันที่ตรวจรับ ห้องออกมาสมบูรณ์แบบเกินความคาดหวัง ลูกค้าพึงพอใจ และรับมอบห้องในวันแรกสูงถึง 71 % และโอนหมดทั้งโครงการภายในเวลาอันรวดเร็ว สะท้อนให้เห็นว่าลูกค้ามั่นใจในแนวทางการทำงานแบบ 'คิดทุกเม็ด ครบทุกมุม คุ่มทุกเมตร' และส่วนหนึ่งที่ทำให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์เป็นไปตามแผน เนื่องจากลูกค้า GUD ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ต้องการอยู่อาศัยจริง

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการธุรกิจสังหาริมทรัพย์เพื่อขายประเภทโครงการแนวสูง

การจัดหาที่ดินและการเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการ

ตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นมา GUD เน้นสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและสร้างสรรค์กับผู้รับเหมา (Constructive Engagement) โดยพัฒนาเป็น Grand U Friends ทำงานร่วมกันทั้งการดูแลแรงงาน คุณภาพการก่อสร้าง ลดสิ่งที่ไม่จำเป็นออกจากกระบวนการก่อสร้าง ทำให้ที่ผ่านมา GUD ไม่ได้รับผลกระทบจากการพัฒนาโครงการ ประกอบกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสถาบันการเงินที่ยังทรงตัวในระดับต่ำ ซึ่งช่วยกระตุ้นแรงซื้อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยที่แท้จริง ต้นทุนราคาวัสดุก่อสร้างอยู่ในระดับทรงตัวเนื่องจากราคาน้ำมันที่ลดลงจะส่งผลให้เกิดชะลอการขึ้นราคา คงเหลือเพียงต้นทุนที่ดินที่มีอัตราสูงมากโดยเฉพาะที่ดินที่ตั้งอยู่ใกล้แนวรถไฟฟ้า ดังนั้นทางเลือกหนึ่งของกลยุทธ์ของ GUD ในการช่วยลดต้นทุนดังกล่าวคือเลือกพัฒนาโครงการในทำเลที่ไม่ได้อยู่ในใกล้แนวรถไฟฟ้ามากนัก แต่เลือกทำเลเดินทางเข้าออกโครงการสะดวก มีสาธารณูปโภคครบครัน

การบริหารหลังการขาย

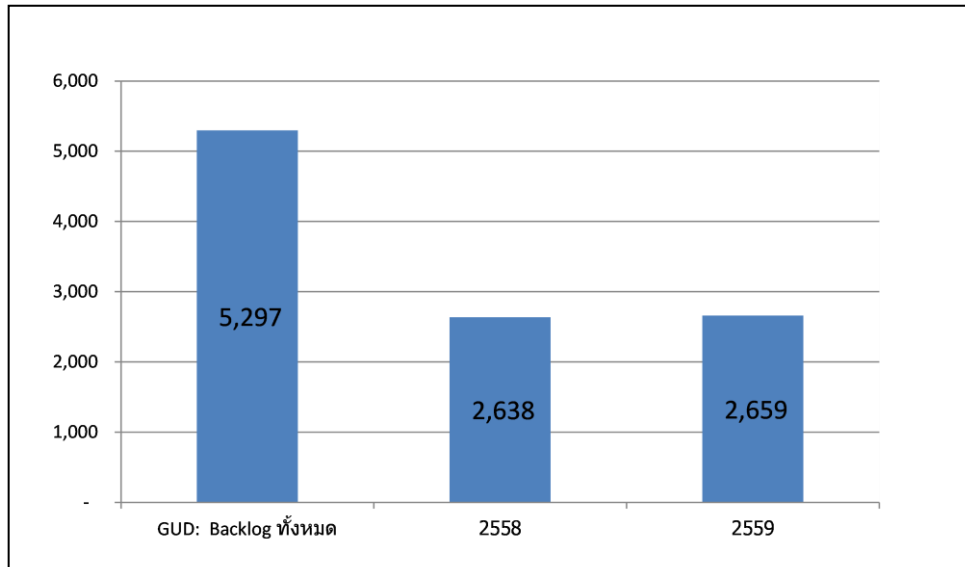
GUD เน้นการดูแลหลังการขาย ดูแลสภาพแวดล้อมภายในโครงการให้สวยงามเหมือนวันแรกที่ลูกค้าเข้าอยู่ ซึ่งจากคุณภาพที่ดีของโครงการทำให้เจ้าของอาคารชุดมีความสุขมากขึ้นและเกิดการบอกต่อไปยังเพื่อนหรือญาติพี่น้อง หรือซื้อห้องใหม่ที่ขนาดใหญ่กว่าเดิม และเป็นอีกกลยุทธ์หนึ่งซึ่งสร้างแบรนด์ของ GUD

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

โครงการของ GUD มีการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมเพื่อให้เกิดความสวยงาม ความปลอดภัยอย่างสม่ำเสมอ มีระบบสาธารณูปโภคของโครงการให้ถูกต้องตามกฎหมายเพื่อไม่ให้มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบประเภทธุรกิจสังหาริมทรัพย์เพื่อขายประเภทโครงการแนวสูง

-ไม่มี-



แผนภาพที่ 1 แผนภาพแสดงจำนวน Backlog ของ GUD ณ วันที่ 31 มกราคม 2558

โครงการแนวราบ

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการธุรกิจสังหาริมทรัพย์เพื่อขายประเภทโครงการแนวราบ

GOLD และบริษัทย่อยของ GOLD ดำเนินธุรกิจจัดสรรบ้านและที่ดินเพื่อจำหน่ายหลากหลายรูปแบบภายใต้แบรนด์ต่างๆ โดยเป็นการพัฒนาโครงการบ้านพักอาศัยในลักษณะแนวราบในรูปแบบของบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ พร้อมการพัฒนาสาธารณูปโภคต่างๆ ในโครงการ ให้ครอบคลุมทุกระดับราคา เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มที่แตกต่างกัน โดยผลิตภัณฑ์ของ GOLD มีแบรนด์ต่างๆ ดังนี้

ประเภทผลิตภัณฑ์	แบรนด์	ระดับราคา	โครงการปัจจุบัน
บ้านเดี่ยว		15 – 30 ล้านบาท	• โกลเด้น เลเจนด์ สาทร-กัลปพฤกษ์
บ้านเดี่ยว		7 – 10 ล้านบาท	• โกลเด้น เพรสทิจ รัชพล-สุขาภิบาล 5
บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด		3.5 – 7 ล้านบาท	• โกลเด้น วิลเลจ บางนา-กิ่งแก้ว
ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น		2 – 3 ล้านบาท	• โกลเด้น ทาวน์ ปิ่นเกล้า-จรัญสนิทวงศ์ • โกลเด้น ทาวน์ เกษตร-ลาดปลาเค้า • โกลเด้น ทาวน์ รัตนธิเบศร์-สถานีรถไฟบางพลู • โกลเด้น ทาวน์ รัชพล-สุขาภิบาล 5
บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด/ทาวน์เฮ้าส์		2 – 5 ล้านบาท	• โกลเด้น อเวนิว แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์

การตลาดและภาวะการแข่งขันธุรกิจสังหาริมทรัพย์เพื่อขายประเภทโครงการแนวราบ

ภาวะอุตสาหกรรมของตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมในปี 2557 จากตัวเลขจำนวนยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย 11 เดือนแรกปี 2557 ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เมื่อเทียบกับ 11 เดือนแรก ปี 2556 พบว่ามีจำนวนยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทุกประเภทอยู่ที่ 151,555 หน่วย ลดลง ร้อยละ 7 (ปี 2556 = 162,106 หน่วย) เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยแยกเป็นประเภทที่อยู่อาศัยต่างๆ ดังนี้

- อาคารชุด มียอดโอนกรรมสิทธิ์ 11 เดือนแรก ปี 2557 = 60,034 หน่วย ลดลงร้อยละ 8 (ปี 2556 = 65,575 หน่วย)
- บ้านเดี่ยว มียอดโอนกรรมสิทธิ์ 11 เดือนแรก ปี 2557 = 27,061 หน่วย ลดลงร้อยละ 6 (ปี 2556 = 28,667 หน่วย)
- ทาวน์เฮ้าส์ มียอดโอนกรรมสิทธิ์ 11 เดือนแรก ปี 2557 = 48,422 หน่วย ลดลงร้อยละ 3 (ปี 2556 = 49,932 หน่วย)
- บ้านแฝด มียอดโอนกรรมสิทธิ์ 11 เดือนแรก ปี 2557 = 5,504 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 12 (ปี 2556 = 4,902 หน่วย)
- อาคารพาณิชย์ มียอดโอนกรรมสิทธิ์ 11 เดือนแรก ปี 2557 = 10,534 หน่วย ลดลงร้อยละ 19 (ปี 2556 = 13,030 หน่วย)

ส่วนจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ในปี 2557 มีจำนวนทั้งหมด 103,078 หน่วย ลดลงร้อยละ 22 เมื่อเทียบกับปี 2556 โดยประเภทสินค้าที่มีหน่วยเปิดขายใหม่ลดลงมากที่สุดคือ อาคารชุด รองลงมาคือ อาคารพาณิชย์ ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว ตามลำดับ

- อาคารชุด มีหน่วยเปิดขายใหม่ 58,732 หน่วย ลดลงร้อยละ 30 (ปี 2556 = 84,250 หน่วย)
- บ้านเดี่ยว มีหน่วยเปิดขายใหม่ 12,662 หน่วย ลดลงร้อยละ 1 (ปี 2556 = 12,789 หน่วย)

- ทาวน์เฮ้าส์ มีหน่วยเปิดขายใหม่ 25,261 หน่วย ลดลงร้อยละ 10 (ปี 2556 = 28,047 หน่วย)
- บ้านแฝด มีหน่วยเปิดขายใหม่ 4,536 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 2 (ปี 2556 = 4,437 หน่วย)
- อาคารพาณิชย์ มีหน่วยเปิดขายใหม่ 1,719 หน่วย ลดลงร้อยละ 15 (ปี 2556 = 2,027 หน่วย)

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (REIC)

จากสภาพตลาดที่อยู่อาศัยที่มีผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก การแข่งขันสูง ประกอบกับพฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในปัจจุบันที่ใช้เหตุผลประกอบการตัดสินใจมากขึ้น GOLD จึงได้กำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันไว้ดังนี้

- กลยุทธ์ด้านแบบบ้านหรือสินค้า

การออกแบบยังคงยึดหลักการสร้างประโยชน์ใช้สอยให้สูงที่สุด จากพื้นที่ที่มีอยู่ ซึ่งมีจุดเด่นที่สามารถปรับเปลี่ยนการใช้ประโยชน์ได้ตามความต้องการของลูกค้า เนื่องจากความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคในแต่ละระดับราคาหรือแต่ละแบรนด์สินค้า จะมีความต้องการที่แตกต่างกันออกไป GOLD จึงได้ให้ความสำคัญในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำผลการศึกษาวิจัยที่ได้มาพัฒนาสินค้า หรือความต้องการต่างๆ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้เกิดขึ้นแก่ลูกค้า

นอกเหนือจากนี้ GOLD ยังมุ่งเน้นถึงการให้ที่มากกว่าทั้งฟังก์ชันบ้าน สถาปัตยกรรมหรือนวัตกรรมอื่นๆ ที่เหนือกว่าคู่แข่งในย่านนั้นๆ และมีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นกว่าในราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย (An Affordable Stylish Living)

- กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง

GOLD ให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ ที่จะต้องตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในแต่ละระดับกลุ่มลูกค้า และตรงตามหลักเกณฑ์ที่ GOLD กำหนดไว้ในกาเลือกซื้อที่ดิน โดยโครงการส่วนใหญ่ของ GOLD จะตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ตั้งอยู่ในรัศมีที่ไม่ห่างจากย่านธุรกิจหรือเป็นชุมชน สามารถเดินทางเข้าสู่ใจกลางเมืองได้สะดวกและใกล้สาธารณูปโภคต่างๆ โดยจะกระจายอยู่รอบกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

อีกทั้ง GOLD ยังให้ความสำคัญกับทำเล ตามแนวโน้มการขยายตัวของชุมชน และแผนการขยายเครือข่ายคมนาคมในอนาคตอีกด้วย

- กลยุทธ์ด้านราคา

การตั้งราคาของสินค้าในโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ของทาง GOLD นั้น จะมีการสำรวจ และวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดในตลาดอสังหาริมทรัพย์เป็นประจำ เพื่อที่จะสามารถตั้งราคาขายในระดับที่สามารถแข่งขันได้ โดยสร้างแรงจูงใจและความคุ้มค่าตามลักษณะสินค้า ให้เหมาะสมกับสถานะเศรษฐกิจ สภาพการแข่งขัน โดยพิจารณาพร้อมกับปัจจัยด้านต้นทุน ทำเล รูปแบบโครงการ เงื่อนไขการตลาด เปรียบเทียบกับคู่แข่ง โดยคำนึงถึงการยอมรับในมูลค่าของสินค้าเมื่อเทียบกับราคาที่ผู้บริโภคต้องจ่าย (Value for Money) เช่น การตั้งราคาขายใกล้เคียงกับคู่แข่ง แต่เพิ่มคุณค่าด้านฟังก์ชันบ้านที่มีมากกว่าหรือสภาพแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดีกว่า เป็นต้น

- กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

GOLD มีนโยบายในการทำการตลาดโดยใช้สื่อแบบผสมผสาน เพื่อให้การเข้าถึงข้อมูลโครงการของผู้บริโภคได้มากที่สุด ซึ่งจะครอบคลุมสื่อต่างๆ ดังนี้

1. การโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา (Billboard) เพื่อโฆษณาโครงการของ GOLD
2. การโฆษณาตามสื่อ วิทยุ หนังสือพิมพ์ และนิตยสาร

3. การออกบูธต่างๆตามแหล่งกลุ่มเป้าหมาย เช่น ห้างสรรพสินค้า และงานมหกรรมบ้าน
4. ผ่านระบบ โทรศัพท์ มือถือ โดยการประชาสัมพันธ์โครงการผ่าน SMS ไปยังกลุ่มเป้าหมายในช่วงกิจกรรมต่างๆ
5. ผ่านระบบ Internet เช่น website ของ GOLD ที่ www.goldenlandplc.co.th [facebook](#) Instagram รวมทั้ง Web Banner ตาม Website อสังหาริมทรัพย์ หรือตาม Website ที่กลุ่มเป้าหมายใช้เป็นประจำ
6. ผ่านการบอกต่อของลูกค้า เช่น กิจกรรม Member Gets Members เพื่อให้ลูกค้าเดิมได้แนะนำให้ลูกค้าใหม่ซื้อโครงการ

● กลยุทธ์ด้านการบริหารต้นทุนผลิตภัณฑ์

GOLD จะบริหารจัดการงานก่อสร้างด้วยตัวเอง โดยงานก่อสร้างจะแบ่งงานออกเป็นส่วน ๆ เช่น งานฐานราก งานปูน งานติดตั้งชิ้นส่วน งานปูพื้นกระเบื้อง และงานหลังคา เป็นต้น โดย GOLD จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อรับผิดชอบงานดังกล่าว และ จะควบคุมการก่อสร้างเองโดยการจัดส่งเจ้าหน้าที่ของ GOLD อันได้แก่ วิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foremen) เข้าไปตรวจสอบให้เป็นไปตามรูปแบบและมาตรฐานที่กำหนด ทั้งนี้ GOLD จะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างเอง ซึ่งทำให้ GOLD สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

● กลยุทธ์ด้านการบริหารหลังการขาย

การสร้าง ความเชื่อมั่นต่อ GOLD ด้านความแข็งแรงของงานก่อสร้างและคุณภาพของผลิตภัณฑ์ GOLD มีการรับประกันผลิตภัณฑ์ของ GOLD ดังนี้

1. รับประกันคุณภาพโครงสร้างของบ้านเป็นระยะเวลา 5 ปี นับจากวันโอนกรรมสิทธิ์
2. รับประกันคุณภาพของบ้านเป็นระยะเวลา 1 ปี นับจากวันโอนกรรมสิทธิ์ ในกรณีหากพบปัญหางานก่อสร้าง เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบประปา เป็นต้น

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายประเภทโครงการแนวราบ

ที่ดิน

ที่ดินเพื่อในการพัฒนาโครงการของ GOLD จะเลือกทำเลเดิมซึ่งมีฐานลูกค้าชัดเจน และในทำเลใหม่ที่แตกต่างกัน เพื่อกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ โดย GOLD ให้ความสำคัญในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการเป็นอย่างมากเนื่องจากเป็นปัจจัยหลักในการแข่งขัน

เมื่อราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็วทำให้ต้นทุนโครงการเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม GOLD ได้พยายามจัดหาที่ดินที่ไม่ได้มีราคาสูงมากนัก ถึงแม้จะไม่อยู่ติดสถานีรถไฟฟ้าหรือทางด่วนมาก แต่ก็อยู่ในแหล่งที่เป็นชุมชนและสามารถเดินทางเข้าออกได้สะดวก โดยในขั้นตอนการหาที่ดินและพัฒนาโครงการ GOLD มีทีมวิจัยในการสำรวจสถานะตลาดและการแข่งขัน รวมทั้งพฤติกรรมผู้บริโภค จากนั้นจะทำการประมวลผลการศึกษาเพื่อนำมากำหนดแนวคิดรูปแบบ ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมของโครงการ และประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ เพื่อนำเสนอให้คณะกรรมการบริหารพิจารณาอนุมัติ

วัสดุก่อสร้าง

GOLD ได้มีการเจรจาต่อรองกับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดีในราคาที่เหมาะสม โดย GOLD จะเป็นผู้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างเอง โดยวัสดุบางรายการมีการยืนยันราคาล่วงหน้าประมาณ 6 เดือนขึ้นไปกับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง อีกทั้งการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากจะทำให้ GOLD สามารถต่อรองราคาและเงื่อนไขกับผู้ขายและควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างได้ ทั้งนี้ฝ่ายจัดซื้อจะทำหน้าที่ติดตามการเคลื่อนไหวของราคาวัสดุก่อสร้าง แล้วนำมาประเมินและคำนวณเป็นต้นทุนค่าก่อสร้าง ซึ่งโดยปกติราคาจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ในกรอบที่ประเมินไว้ แต่ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงสูงเกินกว่าที่ประเมินไว้ GOLD จะจัดหาวัสดุอื่นที่มีคุณภาพใกล้เคียงกันทดแทน

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

GOLD ได้จัดให้มีระบบสาธารณูปโภคของโครงการให้ถูกต้องตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดสรรที่ดิน รวมทั้งการศึกษาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมภายในโครงการตามที่กฎหมายกำหนด เพื่อไม่ให้มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยรอบและชุมชนข้างเคียง

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายประเภทโครงการแนวราบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 GOLD มีจำนวนบ้านที่ได้รับการจองแล้วและรอโอนกรรมสิทธิ์ทั้งสิ้น 8 โครงการ จำนวนรวม 171 หน่วย คิดเป็นมูลค่าขายทั้งสิ้น 613 ล้านบาท

1.2 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า

- ดำเนินการภายใต้ บริษัท เลิศรัฐการ จำกัด (LRK)

LRK โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะอาคารสำนักงานให้เช่า และ LRK เป็นผู้พัฒนาโครงการปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานเกรด A บริเวณห้วยมุ่มถนนเพลินจิต และเป็นอาคารสำนักงานให้เช่าแห่งแรกที่ได้รับการรับรอง LEED ระดับ Platinum จาก USGBC ประเทศสหรัฐอเมริกา

โครงการ ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์

เป็นอาคารสำนักงานเกรดเอ บริหารโดย LRK ซึ่งก่อสร้างเสร็จในเดือนกันยายน 2554 ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจที่สำคัญอยู่บริเวณสี่แยกเพลินจิต สามารถเข้าถึงอาคารได้โดยทางเชื่อมจากสถานีรถไฟฟ้าเพลินจิต มีพื้นที่อาคารทั้งหมดประมาณ 56,044 ตร.ม. แบ่งเป็นพื้นที่เช่าสำนักงาน 25,019 ตร.ม. พื้นที่เช่าพาณิชย์กรรม 1,016 ตร.ม. พื้นที่เช่าห้องประชุม Victor Club 871 ตร.ม. พื้นที่เช่าเก็บของ 278 ตร.ม. พื้นที่จอดรถ (จอดรถได้ 529 คัน) และพื้นที่สวนกลาง รวมประมาณ 28,860 ตร.ม.

- ดำเนินการภายใต้ บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (GOLD)

GOLD มีนโยบายที่จะพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเสริมกิจกรรมต่างๆ เพื่อเพิ่มอัตราการเช่า และทำให้ GOLD สามารถรับรู้รายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบัน GOLD มีโครงการอาคารสูงเชิงพาณิชย์ซึ่งประกอบธุรกิจประเภท เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ โรงแรม และอาคารสำนักงานดังนี้

โครงการสาทร สแควร์

เป็นอาคารสำนักงานสูง 40 ชั้นและชั้นใต้ดิน 5 ชั้น มีพื้นที่เช่ากว่า 73,000 ตร.ม. ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจที่สำคัญ ซึ่งเป็นจุดเชื่อมต่อระหว่างถนนสาทรและถนนนราธิวาสราชนครินทร์ สามารถเข้าถึงอาคารได้โดยทางเชื่อมจากสถานีรถไฟฟ้าช่องนนทรี อาคารสาทร สแควร์ มีรูปแบบสถาปัตยกรรมที่มีเอกลักษณ์ รวมถึงมีพื้นที่เช่าในแต่ละชั้นที่เป็นพื้นที่เปิดโล่งไม่มีเสา และมีฝ้าเพดานสูงทำให้มีความยืดหยุ่นในการจัดพื้นที่สำนักงานได้หลายแบบ อีกทั้งยังเป็นอาคารอนุรักษ์พลังงานในระดับ LEED Gold Certificated จาก USGBC

โครงการ โกลด์แลนด์ บีวี่

โครงการโกลด์แลนด์ บีวี่ มีพื้นที่ให้เช่าทั้งหมดประมาณ 11,000 ตร.ม. ตัวอาคารสูง 8 ชั้นและใต้ดิน 1 ชั้น อาคารตั้งอยู่ใกล้กับย่านช้อปปิ้งใจกลางเมืองและโรงแรมที่สำคัญ เช่น Central World เกษรพลาซ่า เซ็นทรัลชิดลม โรงแรมโฟร์ ซีซั่น โรงแรมแกรนด์ไฮแอท เอราวัณ และโรงแรมอินเตอร์ คอนติเนนตัล นอกจากนี้โกลด์แลนด์ บีวี่ สามารถเดินทางจากสถานีรถไฟฟ้า บีทีเอส สถานีราชดำริและสถานีชิดลมเพียงไม่กี่นาที โดยอาคารได้รับการออกแบบมาเพื่อให้สามารถมีความยืดหยุ่นในการจัดพื้นที่เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้เช่าอาคาร

โครงการ ดี แอสคอต สาทร์ แบงคอก และสกาย วิลล่าส์

เป็นอาคารเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่ทันสมัยตั้งอยู่ใจกลางย่านธุรกิจบนถนนสาทร ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าชองนนท์ มีความสูง 35 ชั้น มีห้องเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ให้เช่าจำนวน 177 ยูนิต บริหารอาคารโดย ดี แอสคอต กรุ๊ป จำกัด ซึ่งเป็นผู้นำในการบริการจัดการโรงแรมและที่พักอาศัยชั้นนำจากประเทศสิงคโปร์ นอกจากนี้พื้นที่ของอาคารระหว่างชั้น 21 ถึง 35 เป็นที่ตั้งของสกาย วิลล่าส์ ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยให้เช่าระยะยาวและออกแบบหรูหราโดยดีไซน์เนอร์ที่มีชื่อเสียง

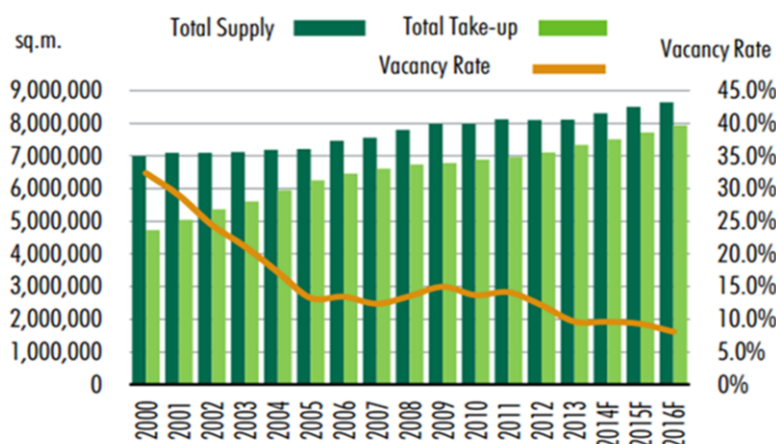
โครงการเมย์แฟร์ แมริออท เอ็กเซคคิวทีฟ อพาร์ทเมนท์

เมย์แฟร์ แมริออท ถูกออกแบบให้เป็นเซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ที่หรูหราที่สุดแห่งหนึ่งของกรุงเทพฯ โดยตัวอาคารสูง 25 ชั้น ปัจจุบันได้รับใบอนุญาตให้ประกอบกิจการโรงแรมได้ และ GOLD ได้ขายสิทธิการเช่าของอาคารดังกล่าวให้แก่กองทุนโกลด์พร็อพเพอร์ตี้ฟันด์ (GOLD ถือหุ้นอยู่ประมาณ 1 ใน 3) ตัวอาคารประกอบด้วยห้องพักจำนวน 164 ห้อง ห้องพักมีขนาดตั้งแต่ 1-3 ห้องนอน บริหารโครงการโดยแมริออท อินเตอร์เนชั่นแนล ซึ่งเป็นบริษัทบริหารงานด้านการโรงแรมชั้นนำของโลก โครงการตั้งอยู่ใจกลางซอยหลังสวน ไม่ไกลจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส และใกล้สวนลุมพินีซึ่งถือเป็นบริเวณที่เป็นสวนสาธารณะที่ใหญ่ที่สุดในย่านธุรกิจของกรุงเทพฯ

การตลาดและการแข่งขันของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า

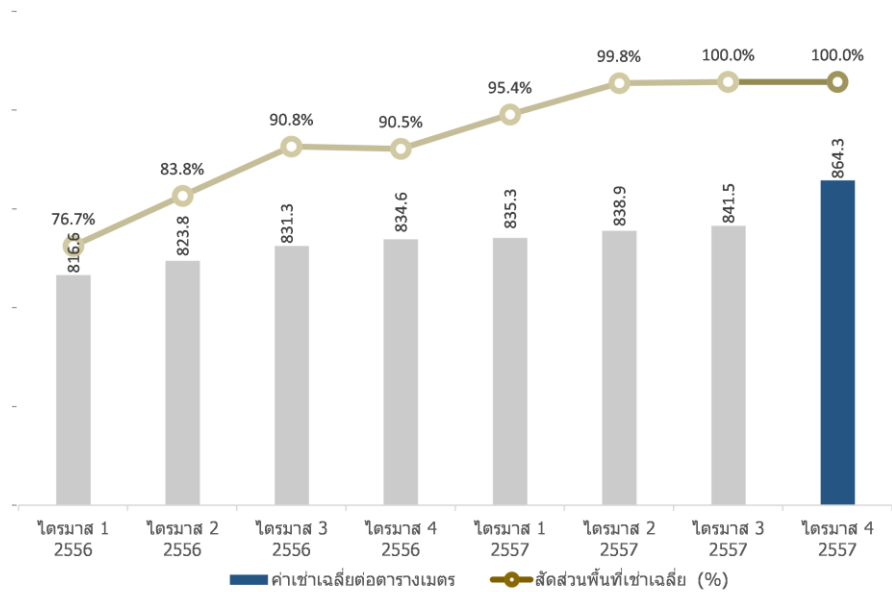
ภาพรวมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าในปี 2557 ที่ผ่านมากในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร

- โครงการสำนักงานแนวสูงมีอุปทานประมาณ 8.27 ล้านตารางเมตร มีอุปสงค์ประมาณ 7.48 ล้านตร.ม. มีอัตราการเช่าที่ 90.5%
- ในขณะที่เป็นอาคารสำนักงานเกรด A ในย่านใจกลางธุรกิจประมาณ 1.8 ล้านตร.ม. ซึ่งอาคารเกรด A กลุ่มนี้มีค่าเช่าเฉลี่ยในไตรมาสที่ 3 ของปี 2557 อยู่ที่ 845 บาทต่อตร.ม.
- ปี 2557 มีการปล่อยเช่าพื้นที่รวม 180,000 บาทต่อตร.ม.
- พื้นที่สำนักงานให้เช่าที่เกิดขึ้นใน ระหว่างปี 2557 – 2559 มีประมาณ 420,000 ตร.ม.โดยเป็นอาคารสำนักงานเกรด A ในใจกลางย่านธุรกิจ ประมาณ 88,000 ตร.ม.

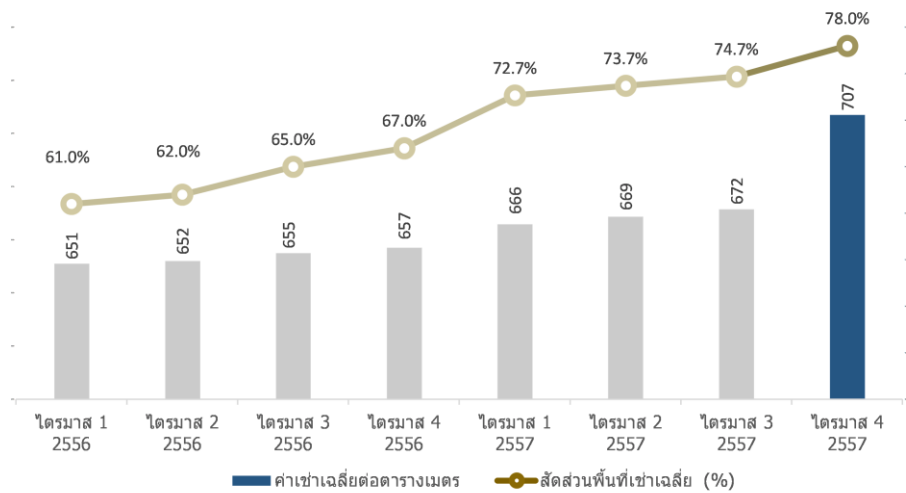


Source: CBRE Research, Q3 2014

แผนภาพที่ 2 : แสดงการเติบโตของภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าโครงการแนวสูงในพื้นที่กรุงเทพมหานคร



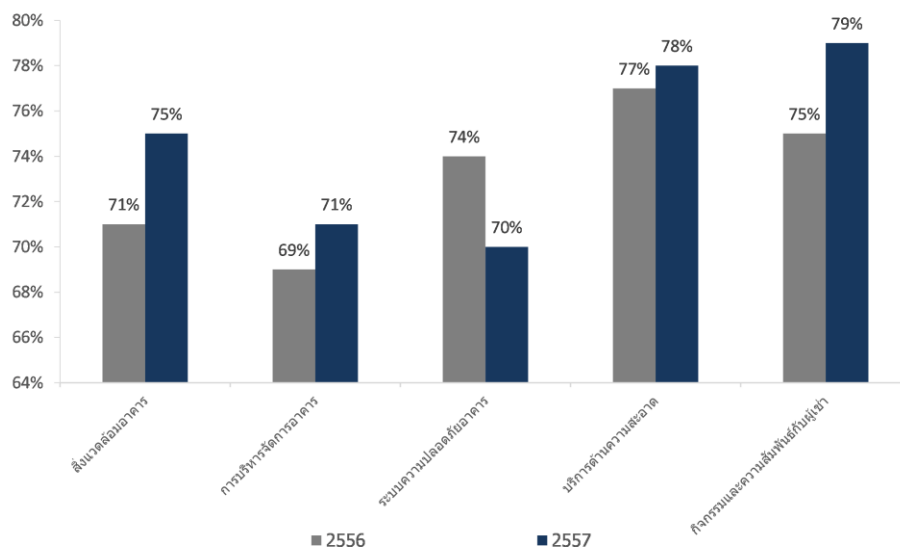
แผนภาพที่ 3 แสดงการเติบโตของรายได้ค่าเช่าและอัตราการใช้ของอาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์



แผนภาพที่ 4 แสดงการเติบโตของรายได้ค่าเช่าและอัตราการใช้ของอาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์

LRK ได้มีนโยบายการตลาดที่สำคัญคือการหาผู้เช่าที่เหมาะสม เนื่องจากพื้นที่เช่าที่มีจำกัด และมีลูกค้าให้ความสนใจเช่าพื้นที่อาคารจำนวนมาก ทั้งที่มีราคาค่อนข้างสูง โดยที่ลูกค้าจะมาจากการติดต่อเข้ามาเองและมีนายหน้าแนะนำจัดหามาจึงทำการเลือกกลุ่มลูกค้าดังนี้

- เป็นบริษัทชั้นนำ ทั้งในประเทศไทย บริษัทข้ามชาติ และบริษัทชั้นนำระดับโลก
- เป็นบริษัทที่ให้ความสำคัญกับเรื่องของความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
- เป็นบริษัทที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพชีวิตที่ดีของผู้อยู่อาศัยในสำนักงาน



แผนภาพที่ 5 แผนภาพแสดงความพึงพอใจของลูกค้าในด้านการมีต่ออาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์

สำหรับอาคารสำนักงานของ GOLD ซึ่งปัจจุบันมี 2 โครงการ ได้แก่ อาคารโกลด์เอนด์ แลนด์ บิวติ่ง และอาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ตั้งอยู่บนทำเลที่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าทั้ง 2 อาคาร ทำให้สะดวกในการเดินทาง โดยในส่วนของอาคารโกลด์เอนด์ แลนด์ บิวติ่ง ปัจจุบันมีลูกค้าเช่าพื้นที่โดยเฉลี่ยทั้งปีมากกว่าร้อยละ 91.9 ส่วนอาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ปัจจุบันมีผู้เช่าพื้นที่แล้วมากกว่าร้อยละ 92

สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของอาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์จะมีทั้งกลุ่มบริษัทในประเทศ และบริษัทต่างชาติชั้นนำ จำนวนประมาณ 500 ราย โดยลูกค้าต้องการสร้างภาพลักษณ์ทางการตลาดบนทำเลกลางใจเมือง ซึ่งมีระบบขนส่งสาธารณะ รวมถึงรถไฟฟ้าที่เข้าถึงอาคารสำนักงานได้โดยสะดวก การเป็นอาคารประหยัดพลังงานซึ่งมีสภาพแวดล้อมที่ดีต่อการทำงานของพนักงาน และพื้นที่เช่าที่มีความยืดหยุ่นในการจัดสำนักงานได้หลากหลายรูปแบบ

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า

การจัดหาผู้บริหารอาคาร

ในด้านเกณฑ์การสรรหาและคัดเลือกผู้บริหารอาคารของ LRK และ GOLD ดังนี้

1. การที่พิจารณาผู้ประกอบกิจการที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์การบริหารจัดการอาคารหรือทรัพย์สินขนาดใหญ่มาเป็นเวลานาน มีชื่อเสียง และมีมาตรฐานสากล เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้าหรือผู้ใช้อาคาร

2. มีแผนการบริหารงานที่ชัดเจนและมีราคาที่เหมาะสม
3. ต้องมีการเสนอแผนงาน การประเมินผลงานเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการจัดการและการดูแลบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง

การจัดหาผู้เช่า

ดำเนินการผ่าน agency ชำนาญ ซึ่งเป็นปรกติของอาคารสำนักงานที่ลูกค้าจะติดต่อผ่าน agency ดังนั้นทั้ง LRK และ GOLD จะต้องประสานงานกับ agency อย่างใกล้ชิด พร้อมให้ข้อมูลที่ลูกค้าต้องการ รวมถึงติดตามผลจนถึงที่สุดในการปรับปรุงคุณภาพของอาคาร

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

โครงการของ LRK และ GOLD ข้างต้นเป็นโครงการที่มีการออกแบบและก่อสร้างอาคารให้อนุรักษ์พลังงานจึงไม่เป็นโครงการที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เข้าโครงการแนวสูง

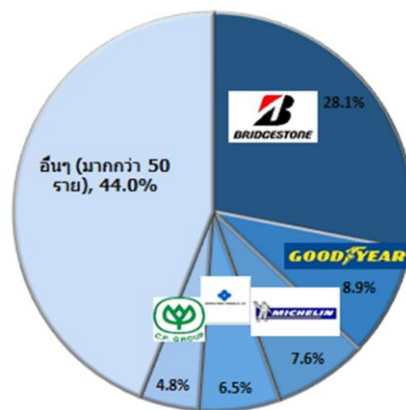
ในปัจจุบัน GOLD กำลังดำเนินการก่อสร้างโครงการ FYI Center บนที่ดินของสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ ขนาดเนื้อที่ 8-3-75.28 ไร่ เพื่อทำอาคารสำนักงาน เป็นอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก สูง 12 ชั้น ชั้นใต้ดิน 3 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 89,396 ตร.ม. และอาคารโรงแรม มีห้องพัก 239 ห้อง เป็นอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก สูง 14 ชั้น ชั้นใต้ดิน 1 ชั้น พื้นที่ก่อสร้าง 12,637 ตร.ม. โดยทั้งสองอาคารได้รับใบอนุญาตก่อสร้างจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก่อนเริ่มงานก่อสร้างเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และดำเนินการก่อสร้างโดยบริษัท นันทวัน จำกัด (Thai Obayashi Corp., Ltd.) โดยมีกำหนดการแล้วเสร็จของอาคารสำนักงานภายในเดือนมีนาคม ปี 2559 และอาคารโรงแรมภายในเดือนกรกฎาคม ปี 2559 เช่นกัน

ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการของธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์

TL ผลิตผงสังกะสีออกไซด์ด้วยกรรมวิธีแบบ French Process โดยใช้วัตถุดิบหลักคือ สังกะสีแท่งคุณภาพสูงจากผู้ผลิตภายใต้ LME (London Metal Exchange) Brand จากนั้นจะนำมาผ่านกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐาน มีการวิเคราะห์ความบริสุทธิ์ และควบคุมคุณภาพอย่างเข้มงวด จนได้ผงสังกะสีออกไซด์ที่มีความขาว มีประกายในตัว และมีพื้นที่ผิวสูง ซึ่งทำปฏิกิริยาทางเคมีได้เป็นอย่างดี

ปัจจุบัน TL ได้พัฒนาผงสังกะสีออกไซด์ เพื่อตอบรับการใช้งานที่หลากหลาย มีทั้งแบบผง (Powder) และแบบเม็ด (Granular) มีกำลังการผลิต 1,500 ตันต่อเดือนโดยรูปแบบเม็ดซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ล่าสุดพัฒนาขึ้นเพื่อช่วยลดปัญหาการฟุ้งกระจาย ลดการสิ้นเปลืองผงสังกะสีออกไซด์ และสามารถนำไปใช้ได้กับทุกอุตสาหกรรม โดยมีลูกค้าหลักคือบริษัทกลุ่มยางรถยนต์รายใหญ่ทั้งหมด ได้แก่ บริษัท ไทยบริดจสโตน จำกัด บริษัท สยามมิชลิน จำกัด รวมทั้งลูกค้ากลุ่มอาหารสัตว์ เช่น บริษัท เครือเจริญโภคภัณฑ์ จำกัด บริษัท กรุงไทยอาหาร จำกัด (มหาชน)



แผนภาพที่ 6 แผนภาพแสดงสัดส่วนลูกค้า 5 ลำดับแรกของ TL

การตลาดและการแข่งขันของธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์

ในปี 2557 ที่ผ่านมามีภาพรวมการตลาดและการแข่งขันของธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์

มีสัดส่วนการขายโดยรวมเพิ่มขึ้น ประมาณ 12% จากปี 2556 โดยแบ่งเป็นตลาดต่างประเทศ 23 % และตลาดในประเทศ 77 %



แผนภาพที่ 7 แผนภาพแสดงสัดส่วนทางการตลาดของ TL

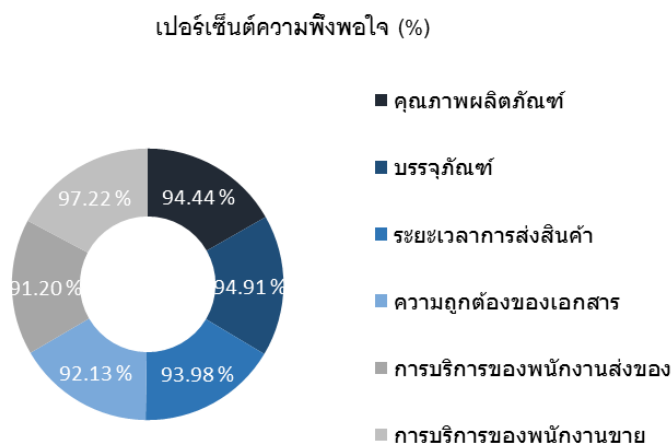
TL มีนโยบายการตลาดที่สำคัญดังนี้

1. จัดทำระบบคุณภาพให้ครอบคลุมกับการใช้ของลูกค้าทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ให้มากยิ่งขึ้น อาทิเช่นระบบ FAMI-QS
2. สร้างเสริมความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าโดยการเข้าพบปะและเยี่ยมเยียนลูกค้าโดยตรง
3. มุ่งเน้นขยายตลาดโดยเฉพาะภูมิภาคอาเซียนเพื่อหาโอกาสทางการค้าจากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

ผลจากการใช้กลยุทธ์ดังกล่าวทำให้

1. ผลิตภัณฑ์ของ TL เป็นที่ยอมรับและได้รับความเชื่อมั่นในคุณภาพจากลูกค้าเพิ่มมากขึ้น
2. ลูกค้าเกิดความประทับใจต่อบริษัทและผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น
3. สัดส่วนการขายโดยรวมเพิ่มขึ้น 12% จากปี 2556

สำหรับระดับความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อผลิตภัณฑ์และบริการโดยรวมอยู่ที่ร้อยละ 94 โดยแบ่งเป็นความพึงพอใจในด้านต่างๆ ดังนี้



แผนภาพที่ 8 แผนภาพแสดงความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อผลิตภัณฑ์ของ TL

การจัดหาวัตถุดิบเพื่อประกอบธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์

ลักษณะของวัตถุดิบ

TL ใช้สังกะสีแท่งบริสุทธิ์เป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในกระบวนการผลิตสังกะสีออกไซด์ ซึ่งคิดเป็นปริมาณร้อยละ 80 ของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตทั้งหมด



การจัดหาวัตถุดิบ

TL ซื้อวัตถุดิบจากแหล่งวัตถุดิบทั้งในประเทศและต่างประเทศดังนี้

- แหล่งวัตถุดิบในประเทศ บริษัท ผาแดงอินดัสทรี จำกัด (มหาชน) คิดเป็นร้อยละ 46 ของปริมาณการซื้อวัตถุดิบทั้งหมด
- แหล่งวัตถุดิบต่างประเทศ ผู้ผลิตหลายรายจากประเทศญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ออสเตรเลียและอินเดีย คิดเป็นร้อยละ 54 ของปริมาณการซื้อวัตถุดิบทั้งหมด โดยสังกะสีแท่งจากต่างประเทศ เมื่อนำมาผลิตเพื่อการส่งออก บริษัทจะได้รับสิทธิยกเว้นภาษีนำเข้าวัตถุดิบจากกรมศุลกากรมาตรา 19 ทวิ ตามพระราชบัญญัติศุลกากรฉบับที่ 9 พ.ศ. 2482

มูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบภายในประเทศและต่างประเทศ

แหล่งวัตถุดิบ	2557			2556			2555		
	มูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบ		เปรียบเทียบสัดส่วนกับรายได้รวมตามงบการเงินรวม	มูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบ		เปรียบเทียบสัดส่วนกับรายได้รวมตามงบการเงินรวม	มูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบ		เปรียบเทียบสัดส่วนกับรายได้รวมตามงบการเงินรวม
	ล้านบาท	%		ล้านบาท	%		ล้านบาท	%	
ภายในประเทศ	532	46	6	172	25	3	527	78	10
ต่างประเทศ	628	54	7	524	75	8	144	22	3
รวม	1,160	100	13	696	100	11	671	100	13

หมายเหตุ :

ปี 2557 ราคาเฉลี่ยสังกะสีแท่งในตลาด LME คือ 2,162 USD / ตัน และมีรายได้รวมเท่ากับ 9,624.70 ล้านบาท

ปี 2556 ราคาเฉลี่ยสังกะสีแท่งในตลาด LME คือ 1,910.42 USD / ตัน และมีรายได้รวมเท่ากับ 6,261.21 ล้านบาท

ปี 2555 ราคาเฉลี่ยสังกะสีแท่งในตลาด LME คือ 1,946 USD / ตัน และมีรายได้รวมเท่ากับ 5,530.22 ล้านบาท

ผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม

ในกระบวนการผลิตผงสังกะสีออกไซด์ของเสียที่เกิดขึ้นจากการกระบวนการดังกล่าวจะถูกนำมาแบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่

- 1 ของเสียอันเกิดจากกระบวนการผลิต ซึ่งจะถูกนำเข้าสู่กระบวนการคัดแยกเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่และอีกส่วนหนึ่งจะจำหน่ายให้กับบริษัทภายนอกเพื่อนำไปหมุนเวียนกลับมาใช้ใหม่ (recycle)
- 2 ของเสียในรูปของส่วนประกอบจะดำเนินการโดยผู้จัดจ้างที่ได้รับการคัดเลือกและจะนำของเสียดังกล่าวไปกำจัดตามที่กฎหมายกำหนด

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบของธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์

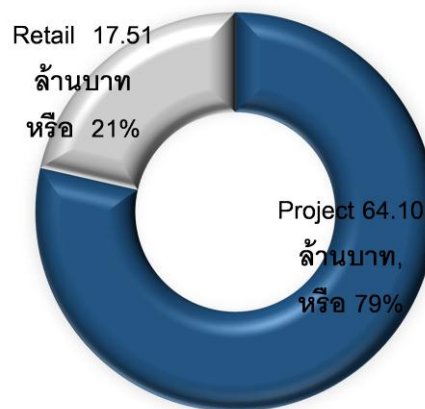
-ไม่มี-

ธุรกิจอื่น

1 ธุรกิจการให้บริการระบบการควบคุมการเข้าออกอาคาร ที่พักอาศัยและระบบควบคุมลานจอดรถ

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการของธุรกิจการให้บริการระบบการควบคุมการเข้าออกอาคาร ที่พักอาศัยและระบบควบคุมลานจอดรถ

FS เป็นผู้แทนจำหน่ายอุปกรณ์ระบบควบคุมการเข้าออกอัตโนมัติภายใต้ชื่อระบบ “ONE SMART TOUCH” ที่ควบคุมการเข้าออกโครงการ อาคาร ลิฟท์ และที่จอดรถด้วยบัตรใบเดียว และเป็นผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ระบบกันทางเข้าออก (Turnstile/Flap Gate) เครื่องบันทึกเวลา (Time Recording System) กล้องวงจรปิดและระบบความปลอดภัยอื่นๆที่เกี่ยวข้อง โดยเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อเสียง และเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง เช่น Amano จากประเทศญี่ปุ่น Boon Edam จากประเทศเนเธอร์แลนด์ Cedamatic จากประเทศอิตาลี เป็นต้น นอกจากนี้ FS ยังให้บริการบริหารลานจอดรถสำหรับอาคาร และลานจอดรถทั่วไปภายใต้ชื่อ EZ Park โดยงานส่วนใหญ่จะลักษณะการขายเป็นโครงการ และมีงานขายปลีกอีกจำนวนหนึ่ง



แผนภาพที่ 9 : แผนภาพแสดงสัดส่วนรายได้ตามประเภทงานของ FS

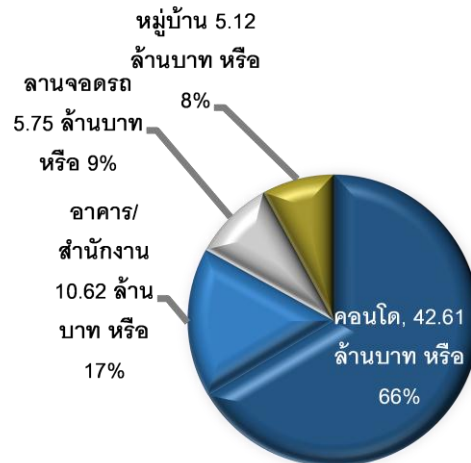
การตลาดและการแข่งขันของธุรกิจการให้บริการระบบการควบคุมการเข้าออกอาคาร ที่พักอาศัยและระบบควบคุมลานจอดรถ

ในปี 2557 ที่ผ่านมามีภาพรวมการตลาดและการแข่งขันของธุรกิจการให้บริการระบบการควบคุมการเข้าออกอาคาร ที่พักอาศัยและระบบควบคุมลานจอดรถนั้น ตลาดยังคงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง อันเนื่องมาจากการขยายตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ แต่ในขณะเดียวกันการแข่งขันก็รุนแรงยิ่งขึ้นโดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคาจากสินค้าราคาถูกและมีคุณภาพต่ำ FS จึงมีนโยบายเน้นการแข่งขันในตลาดสินค้าคุณภาพสูง และมีบริการหลังการขายที่มีคุณภาพสำหรับลูกค้าระดับบนโดยมีกลยุทธ์ทางการตลาด ดังนี้

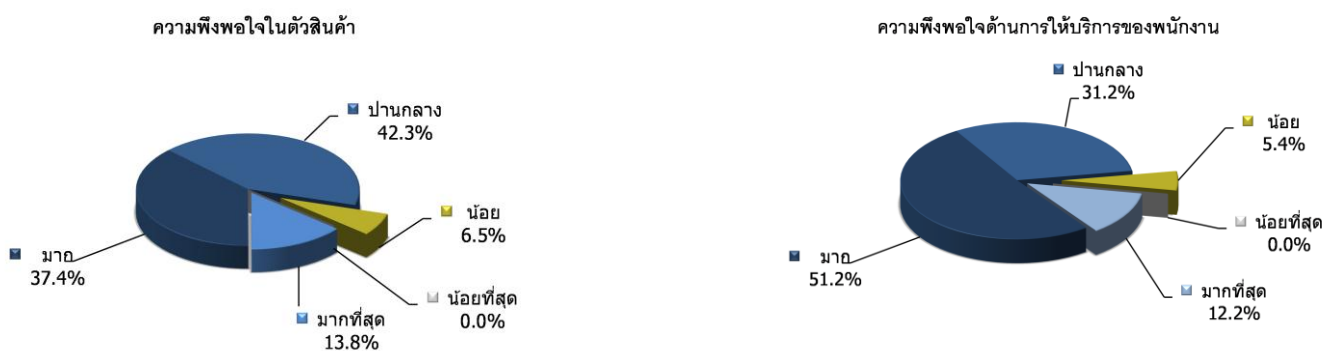
- 1 นำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เป็นตราสินค้าชื่อเสียง มีคุณภาพสูง มีความน่าเชื่อถือและมีอายุการใช้งานยาวนาน เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในคุณภาพของสินค้าและการประหยัดค่าใช้จ่ายในระยะยาว

2 นำเสนอบริการที่เชื่อถือได้แบบครบวงจร ตั้งแต่การออกแบบ การติดตั้ง การแก้ไขปัญหาและการบำรุงรักษาด้วยบุคลากรของ FS เอง เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจว่า FS มีขีดความสามารถและประสบการณ์ในการทำงาน สามารถดูแลแก้ไขปัญหาของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

โดยกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายหลักของ FS จะเป็นคนโดมิเนียม หรืออาคารสำนักงานเกรด A ที่มียุโรปาดูแลผู้อาศัยหรือผู้เช่าในระยะยาว จากกลยุทธ์การตลาดดังกล่าว ส่งผลให้ FS มีการเติบโตของยอดขายอย่างต่อเนื่อง โดยสามารถรักษาลูกค้าเดิมไว้ได้เป็นอย่างดี



แผนภาพที่ 10: กราฟแสดงสัดส่วนประเภทกลุ่มลูกค้าของ FS



แผนภาพที่ 11 และ 12 : แสดงความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อสินค้าและการให้บริการของพนักงาน

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการธุรกิจการให้บริการระบบการควบคุมการเข้าออกอาคาร ที่พักอาศัยและระบบควบคุมลานจอดรถ

FS มีการจัดหาผลิตภัณฑ์จากทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้า โดยพิจารณาเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดี และมีราคาที่เหมาะสมเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในตลาด โดยเป็นสินค้าในประเทศ 41% และสินค้าจากต่างประเทศ 59% ปัจจุบัน FS เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าคุณภาพหลายตราสินค้า เช่น Amano จากประเทศญี่ปุ่น Boon Edam จากประเทศเนเธอร์แลนด์ และ Cedamatic จากประเทศอิตาลี

งานที่ไม่ได้ส่งมอบของธุรกิจการให้บริการระบบการควบคุมการเข้าออกอาคารที่พัสดุและระบบควบคุมลานจอดรถ
-ไม่มี-

2 ธุรกิจให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน การบริหารและพัฒนาโครงการและการลงทุน

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการของธุรกิจให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน การบริหารและพัฒนาโครงการและการลงทุน

UVC ให้บริการเป็นที่ปรึกษาโครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตั้งแต่การพัฒนาธุรกิจ ซึ่งรวมถึงการศึกษความเป็นไปได้ในเชิงธุรกิจ และการจัดทำแผนและโครงสร้างการลงทุนการพัฒนาโครงการ ซึ่งรวมถึงการบริหารโครงการ และควบคุมการก่อสร้าง จนกระทั่งถึงการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ

การตลาดและการแข่งขันของธุรกิจให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน การบริหารและพัฒนาโครงการและการลงทุน

ปัจจุบันมีโครงการอสังหาริมทรัพย์เกิดขึ้นมากมาย โดยเฉพาะโครงการประเภท Mixed-use จึงมีความต้องการที่ปรึกษาโครงการสูงขึ้น โดย UVC เป็นบริษัทชั้นนำที่ได้ตอบสนองความต้องการของตลาดอย่างดียิ่ง ถึงแม้ว่าในตลาดจะมีคู่แข่งของธุรกิจประเภทนี้อยู่มากก็ตาม เนื่องจากศักยภาพของ UVC เมื่อเทียบกับคู่แข่งแล้วพบว่า การบริการของ UVC นั้นเป็นการให้คำปรึกษาอย่างมืออาชีพ มีประสบการณ์ ความรู้ในสาขาต่างๆ และมีการให้บริการครบวงจรตั้งแต่เริ่มโครงการจนแล้วเสร็จ UVC จึงได้รับความไว้วางใจในการให้บริการที่ปรึกษากับโครงการต่างๆตลอดมา ซึ่งปัจจัยแห่งความสำเร็จในอนาคตที่สำคัญ คือ ความสำเร็จของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ UVC พัฒนาจนเป็นที่ยอมรับ

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการของธุรกิจให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน การบริหารและพัฒนาโครงการและการลงทุน

จากความสำเร็จของโครงการต่างๆที่ผ่านมา ทำให้ UVC ได้รับความไว้วางใจในการเป็นที่ปรึกษาโครงการอื่นๆตามมา จากการบอกกล่าวกันอย่างต่อเนื่อง

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบของธุรกิจให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน การบริหารและพัฒนาโครงการและการลงทุน
-ไม่มี-

3 ปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท UV ที่ได้เปิดเผยนี้เป็นกรณีที่มีผลกระทบต่อประกอบการธุรกิจ การดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน ต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นอย่างมีนัยสำคัญ ไม่ใช่ความเสี่ยงในลักษณะที่เป็นข้อเท็จจริงทั่วไปสำหรับการประกอบธุรกิจนั้นๆ

1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ (Operational Risks)

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ความเสี่ยงจากปัญหาด้านการเมืองและภาวะเศรษฐกิจ

ปี 2557 ภาคอสังหาริมทรัพย์โดยรวมมีเสถียรภาพเนื่องจากอุปสงค์กลับมาฟื้นตัวได้ในช่วงครึ่งหลังของปีหลังสถานการณ์ทางการเมืองคลี่คลายและความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ซื้อบ้านยังอยู่ในระดับดี สะท้อนจากสัดส่วนสินเชื่อค้างชำระเกิน 1 เดือนขึ้นไปที่ยังอยู่ในระดับต่ำ อย่างไรก็ตามอุปสงค์ที่ฟื้นตัวค่อนข้างช้าทำให้อุปทานคงค้างของที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นบ้างในช่วงปลายปีแม้ผู้ประกอบการส่วนหนึ่งได้ปรับตัวโดยชะลอการเปิดขายโครงการใหม่ออกไปแล้ว (ที่มา: ประเด็นเศรษฐกิจในรอบปี 2557 ธนาคารแห่งประเทศไทย)

ถึงแม้ปัจจัยที่กล่าวมาทั้งหมดมิได้ส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของกลุ่มบริษัท UV อย่างมีนัยสำคัญ โดยในเดือนธันวาคม GUD และ GOLD สามารถโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดได้กว่าหนึ่งพันล้านบาท แสดงให้เห็นถึงลูกค้าของ GUD และ GOLD เป็นผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงมากกว่าผู้ลงทุนเก็งกำไร อย่างไรก็ตาม UV ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงได้เพิ่มความระมัดระวังในการลงทุนในโครงการใหม่โดยได้ให้ความสำคัญในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยสำรวจสภาพการณ์ของตลาด และสภาพการแข่งขัน ตลอดจนความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายที่จะดำเนินโครงการ

ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (ONEP)

สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมที่มีจำนวนห้องตั้งแต่ 80 ยูนิต ขึ้นไป ต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (Environmental Impact Assessment หรือ EIA) เพื่อขออนุมัติต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ส่วนโครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ไม่อยู่ในข่ายที่จะต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม กระบวนการเพื่อขอความเห็นชอบจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมมีระยะเวลาที่ไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อระยะเวลาในการพัฒนาโครงการและแผนเงินทุนที่ต้องใช้ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการไม่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม UV จึงกำหนดนโยบายก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ในกรณีที่บริษัทได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมแล้วเท่านั้น

ความเสี่ยงด้านต้นทุนการบริหารจัดการอาคาร

GOLD และ LRK มีความเสี่ยงด้านต้นทุนค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากต้องใช้บุคลากรที่มีประสบการณ์และเข้าใจถึงระบบต่างๆ ในอาคารได้เป็นอย่างดีเมื่อเทียบกับการบริหารจัดการอาคารสำนักงานทั่วไป อีกทั้งเป็นอาคารที่ติดตั้งอุปกรณ์ที่ทันสมัยในการบริหารจัดการโดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อสร้างความสะดวกสบายและความปลอดภัยสูงสุดให้กับผู้เช่า

ดังนั้นนโยบายลดความเสี่ยงดังกล่าวคือ การพัฒนาทีมงานบริหารจัดการอาคารให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นโดยการวิเคราะห์เปรียบเทียบต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ ของแต่ละอาคาร ตลอดจนบริหารจัดการต้นทุนด้านพลังงานให้ลดลง โดยใช้นวัตกรรมหรือเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาเสริม ประกอบกับการรณรงค์ลดการใช้พลังงานของผู้เช่าภายในอาคารอย่างสม่ำเสมอ

ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์

ความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่รายเดียวมากกว่าร้อยละ 25 ของยอดขายรวม

TL มีลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่งซึ่งมียอดสั่งซื้อสินค้าจาก TL มากกว่าร้อยละ 25 ของยอดขายรวมแต่ไม่ถึงร้อยละ 30 รายได้รวมตามงบการเงินรวมของ UV ซึ่งที่ผ่านมา TL มีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทดังกล่าว อย่างไรก็ตาม TL มีคู่แข่งหลายราย ดังนั้นหาก TL สูญเสียลูกค้ารายดังกล่าวไปเนื่องจากไปซื้อสินค้ากับบริษัทคู่แข่งโดยหาก TL ไม่สามารถหาลูกค้ารายอื่นมาทดแทนได้ก็จะมีผลกระทบต่อรายได้ของ TL ในจำนวนเดียวกัน

อย่างไรก็ดี TL มีนโยบายจะลดระดับการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้ารายใหญ่อีกครั้งโดยกระจายการขายสินค้าไปยังลูกค้ากลุ่มอื่นมากขึ้น และเน้นการสร้างแบรนด์ของบริษัทเองให้มีความแข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น

ความเสี่ยงจากวัตถุดิบที่มีความสำคัญต่อการผลิตเป็นวัตถุดิบหายาก

TL เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์สังกะสีออกไซด์ซึ่งต้องใช้ zinc metal or Zinc ingot เป็นวัตถุดิบสำคัญในการผลิตในสัดส่วนร้อยละ 85 ของต้นทุนการผลิต แต่เนื่องจากวัตถุดิบชนิดนี้เป็นทรัพยากรธรรมชาติและปริมาณวัตถุดิบเริ่มมีแนวโน้มลดลงเรื่อยๆ ซึ่ง TL อาจประสบปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบดังกล่าวได้ และส่งผลให้ราคาของวัตถุดิบมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ ดังนั้นหาก TL ต้องจัดซื้อวัตถุดิบในราคาสูงมากหรือไม่สามารถจัดหาวัตถุดิบมาใช้ในการผลิตได้อย่างเพียงพอ จะทำให้ TL ต้องปรับราคาขายสินค้าเพิ่มขึ้นตามต้นทุนที่สูงขึ้นซึ่งกลุ่มลูกค้าที่เคยใช้ผลิตภัณฑ์นี้อาจหันไปใช้ผลิตภัณฑ์อื่นที่สามารถทดแทนได้มากขึ้น และจะทำให้มีผลต่อความสามารถในการสร้างรายได้ของ TL ในอนาคต ซึ่งความรุนแรงและความรวดเร็วของผลกระทบนี้จะขึ้นอยู่กับภาวะขาดแคลนของวัตถุดิบดังกล่าว อย่างไรก็ตามทรัพยากรธรรมชาติยังพบอีกมากมายทั่วโลกอเมริกาใต้ ยุโรป พม่า ดังนั้นคาดว่าผลกระทบนี้จะไม่รุนแรง

2 ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)

ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

ราคาวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตผงสังกะสีออกไซด์ถูกกำหนดโดยการอ้างอิงจากราคาตลาดกลางที่กรุงลอนดอน London Metal Exchange (LME) ซึ่งกำหนดเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐส่งผลให้ TL ได้รับความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่นำมาใช้คำนวณราคาวัตถุดิบ ทั้งนี้ในปี 2557 เป็นปีที่สกุลเงินดอลลาร์สหรัฐมีความผันผวนค่อนข้างมาก TL จึงได้ดำเนินการดังต่อไปนี้

1. ติดตามปัจจัยสำคัญต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ เช่น มาตรการการลดปริมาณการซื้อสินทรัพย์ทางการเงิน (QE Tapering) ของธนาคารกลางสหรัฐ และเหตุการณ์ความขัดแย้งทางการเมืองในประเทศ ซึ่งมีผลทำให้นักลงทุนต่างชาติลดการลงทุนในประเทศไทยและทำให้ค่าเงินดอลลาร์สหรัฐเกิดความผันผวน

2. ป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนโดยวิธีธรรมชาติ (Natural Hedge) โดยการสร้าง “สมดุล” ระหว่างรายรับจากการขายสินค้าในต่างประเทศ กับรายจ่ายที่เป็นการนำเข้าวัตถุดิบ ซึ่งเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ให้มีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกันสามารถช่วยลดความเสี่ยงและความผันผวนจากอัตราแลกเปลี่ยนได้เพื่อให้ TL มีความเสี่ยงต่ำที่สุด
3. TL ได้ทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) สำหรับรายรับคงค้างสุทธิหรือรายจ่ายคงค้างสุทธิที่เป็นเงินตราต่างประเทศ ที่คงเหลือจากการทำการลดความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนโดยวิธีธรรมชาติ (Natural Hedge)
4. TL ได้ติดตามยอดรายรับคงค้างสุทธิหรือรายจ่ายคงค้างสุทธิที่เป็นเงินตราต่างประเทศสุทธิที่ยังไม่ได้ป้องกันความเสี่ยง (Opening Exposure) ให้อยู่ภายในวงเงินที่นโยบายทางการเงินที่ TL กำหนด เพื่อจำกัดผลกระทบอันอาจเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน

ความเสี่ยงจากหนี้สินที่เพิ่มขึ้น

แม้ว่ากลุ่มบริษัท UV จะมีแผนการขยายโครงการเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ในขณะที่สัดส่วนทุนเท่าเดิม เพื่อป้องกันภาระหนี้สินที่สูงเกินไป UV ได้กำหนดนโยบายการบริหารจัดการทางการเงินโดยพยายามควบคุมอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D:E Ratio) ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อลดต้นทุนทางการเงิน และความเสี่ยงในการชำระคืนเงินกู้ให้น้อยที่สุดอีกด้วย

3 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหลักทรัพย์ (Risks affecting the rights of holders of securities or investments)

ความเสี่ยงจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

ณ วันที่ 31 มกราคม 2558 บริษัท อเดลฟอส จำกัด ถือหุ้นในบริษัทจำนวน 1,262,010,305 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 66.007 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของ UV จึงสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการหรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดต้องให้ได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการในบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักจากการถือหุ้นไม่ถึงร้อยละ 75





UV ไม่มีการประกอบธุรกิจหลักอย่างมีนัยสำคัญเป็นของตนเอง (บริษัทมีลักษณะเป็น holding company) รายได้หลักของ UV จึงมาจากบริษัทย่อยที่เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักคือ GOLD โดย UV ถือหุ้นในบริษัทย่อยดังกล่าวในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 51 แต่ไม่ถึงร้อยละ 75 แม้จะมีสิทธิในการออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้นเกินกึ่งหนึ่ง แต่ UV ไม่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด เนื่องจากการทำรายการบางประเภทจะต้องได้รับเสียงสนับสนุนจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 เช่น การเพิ่มทุน การลดทุนการซื้อหรือขายกิจการ รายการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ รายการที่เกี่ยวข้องกัน เป็นต้น

4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 กลุ่มบริษัท UV มีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

โครงการ คอนโดมิเนียม	01 ยู ดีไลท์ เรสซิเดนซ์ @ พัฒนาการ-ทองหล่อ	02 ยู ดีไลท์ 3 @ ประชาชื่น- บางซื่อ	03 คอนโด ยู @ ห้วยหมาก สเตชั่น	04 คอนโด ยู @ รัชโยธิน
				
ปีที่เริ่มดำเนินการ ¹	2554	2554	2554	2555
ที่ตั้งโครงการ	ถนนพัฒนาการ	ถนนประชาชื่น.	ถนนห้วยหมาก	ถนนพหลโยธิน 32
สิทธิในที่ดิน	เจ้าของกรรมสิทธิ์	เจ้าของกรรมสิทธิ์	เจ้าของกรรมสิทธิ์	เจ้าของกรรมสิทธิ์
ภาระผูกพัน	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
พื้นที่ (ไร่)	4-1-81	5-0-93	3-1-25	3-3-44
จำนวน (ยูนิต)	676	745	408	676
มูลค่าสุทธิทางบัญชี (ล้านบาท)	0	0	0	114.53
ความคืบหน้า การขาย (%)	100	100	100	86

หมายเหตุ: ¹ ปีที่เริ่มดำเนินการหมายถึงปีที่เริ่มเปิดจอง

โครงการ คอนโดมิเนียม	05 ยู ดีไลท์ @ รัตนาธิเบศร์	06 คอนโด ยู @ วิทยาดิ-ลาดพร้าว	07 คอนโด ยู แคมปัส @ รังสิต-เมืองเอก	08 ยู ดีไลท์ @ หัวหมาก สเตชั่น
				
ปีที่เริ่มดำเนินการ ¹	2555	2556	2556	2556
ที่ตั้งโครงการ	ถนนรัตนธิเบศร์	ถนนวิทยาดิรังสิต ใกล้ MRT พหลโยธิน	ถนนวิทยาดิรังสิต ใกล้ มหาวิทยาลัยรังสิต	ถนนหัวหมาก ใกล้ Airport link
สิทธิที่ดิน	เจ้าของกรรมสิทธิ์	เจ้าของกรรมสิทธิ์	เจ้าของกรรมสิทธิ์	เจ้าของกรรมสิทธิ์
	หลักประกันวงเงินกู้	หลักประกันวงเงินกู้	หลักประกันวงเงินกู้	หลักประกันวงเงินกู้
ภาระผูกพัน	877 ล้านบาท	342 ล้านบาท	299 ล้านบาท	736 ล้านบาท
พื้นที่ (ไร่)	5-1-10	3-0-3	3-2-10	6-0-5
จำนวน (ยูนิต)	989	364	448	867
มูลค่าสุทธิทางบัญชี (ล้านบาท)	951.76	208.40	318.91	987.68
ความคืบหน้า การขาย (%)	61	90	39	64

หมายเหตุ: ¹ ปีที่เริ่มดำเนินการหมายถึงปีที่เริ่มเปิดจอง

โครงการ คอนโดมิเนียม	09 ยู ดีไลท์ @ บางซ่ง สเตชั่น	10 ยู ดีไลท์ @ ตลาดพลู สเตชั่น	11 ยู ดีไลท์ เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ฟรอนท์ @ พรราม 3
			
ปีที่เริ่มดำเนินการ ¹	2557	2557	2557
ที่ตั้งโครงการ	ถนนกรุงเทพ-นนทบุรี ใกล้ MRT บางซ่ง	ถนนรัชดา-ท่าพระ ใกล้ BTS ตลาดพลู	ถนนพระราม 3
สิทธิที่ดิน	เจ้าของกรรมสิทธิ์	เจ้าของกรรมสิทธิ์	เจ้าของกรรมสิทธิ์
ภาระผูกพัน	หลักประกันวงเงินกู้ 564 ล้านบาท	หลักประกันวงเงินกู้ 1,067 ล้านบาท	หลักประกันวงเงินกู้ 1,182 ล้านบาท
พื้นที่ (ไร่)	3-0-92	5-3-72.8	6-2-34
จำนวน (ยูนิต)	529	973	1,006
มูลค่าสุทธิทางบัญชี (ล้านบาท)	638.02	664.82	761.56
ความคืบหน้า การขาย (%)	34	38	45

หมายเหตุ: ¹ ปีที่เริ่มดำเนินการหมายถึงปีที่เริ่มเปิดจอง

โครงการ ที่พักอาศัย แนวราบ ¹	01 โกลด์เอ็น เลเจนด์ สาทร- กัลปพฤกษ์ เฟส 5	02 โกลด์เอ็น เพรสทีจ วัชรพล-สุขาภิบาล 5 ²	03 โกลด์เอ็น ทาวน์ วัชรพล- สุขาภิบาล 5 ³	04 โกลด์เอ็น วิลเลจ บางนา- กิ่งแก้ว
ปีเริ่มดำเนินการ	2557	2557	2557	2557
ที่ตั้งโครงการ	ถนนกัลปพฤกษ์ กทม.	ถนนสุขาภิบาล 5 กทม.	ถนนสุขาภิบาล 5 กทม.	ถนนกิ่งแก้ว จ.สมุทรปราการ
สิทธิที่ดิน	เจ้าของกรรมสิทธิ์	เจ้าของกรรมสิทธิ์	เจ้าของกรรมสิทธิ์	เจ้าของกรรมสิทธิ์
ภาระผูกพัน	หลักประกันเงินกู้วงเงิน 140.85 ล้านบาท	หลักประกันเงินกู้วงเงิน 779.91 ล้านบาท	หลักประกันเงินกู้วงเงิน 779.91 ล้านบาท	หลักประกันเงินกู้วงเงิน 262.30 ล้านบาท
พื้นที่ขาย (ไร่)	4-3-4.3	35-0-7.6	35-0-7.6 ทาวน์โฮม 2 ชั้น	13-3-69.6
จำนวน (ยูนิต)	17	152	281 ยูนิต	186
มูลค่าสุทธิทางบัญชี (ล้านบาท)	220	864.18	864.18	391.68

หมายเหตุ:

¹ โครงการที่พักอาศัยแนวราบเป็นโครงการของบริษัท โกลด์เอ็น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ซึ่งเริ่มดำเนินการก่อสร้างในปี 2557 สำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่นภายใต้การบริหารงานของกลุ่มบริษัท GOLD โปรดพิจารณาแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ประจำปี 2557 ของ GOLD ภายใต้หัวข้อทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

^{2,3} เป็นโครงการบนพื้นที่เดียวกัน โดยข้อมูลที่เปิดเผยเป็นข้อมูลรวมของทั้งสองโครงการ

โครงการ ที่พักอาศัย แนวราบ ¹	05 โกลดैन ทาวน เกษตร- ลาดปลาเค้า	06 โกลดैन ทาวน รัตนาค เบศรี-สถานียรถไฟ บางพลู	07 โกลดैन ทาวน ปิ่นเกล้า- จรัญสนิทวงค์	08 โกลดैन อเวนิว แจ้ง วัฒนะ - ดิวานนท์
ปีที่เริ่มดำเนินการ	2557	2557	2557	2557
ที่ตั้งโครงการ	ถนนลาดปลาเค้า กทม.	ซอยวัดโมลี อ.บางบัว ทอง จ.นนทบุรี	ถนนบางกวย-ไทรน้อย จ.นนทบุรี	ถ.ดิวนนท์ จ.นนทบุรี
สิทธิที่ดิน	เจ้าของกรรมสิทธิ์	เจ้าของกรรมสิทธิ์	เจ้าของกรรมสิทธิ์	เจ้าของกรรมสิทธิ์
ภาระผูกพัน	หลักประกันเงินกู้วงเงิน 56.36 ล้านบาท	หลักประกันเงินกู้วงเงิน 779.91 ล้านบาท	หลักประกันเงินกู้วงเงิน 348.23 ล้านบาท	หลักประกันเงินกู้วงเงิน 249.83 ล้านบาท
พื้นที่ขาย (ไร่)	2-0-0.2	10-0-15.4	13-3-71.7	12-1-52.3
จำนวน (ยูนิต)	ทาวนโฮม 2 ชั้น 63 ยูนิต	ทาวนโฮม 2 ชั้น 193 ยูนิต	ทาวนโฮม 2 ชั้น 332 ยูนิต และทาวนโฮม 3 ชั้น 86 ยูนิต	บ้านเดี่ยว-บ้านแฝด 97 ยูนิต ทาวนโฮม 2 ชั้น 321 ยูนิต
มูลค่าสุทธิทางบัญชี (ล้านบาท)	85.43	303.73	442.68	420.22

หมายเหตุ:

- ¹ โครงการที่พักอาศัยแนวราบเป็นโครงการของบริษัท โกลดैन แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ซึ่งเริ่มดำเนินการก่อสร้างในปี 2557 สำหรับโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่นภายใต้การบริหารงานของกลุ่มบริษัท GOLD โปรดพิจารณาแบบแสดงรายงานข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ประจำปี 2557 ของ GOLD ภายใต้หัวข้อทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

โครงการ	01	02	03
อาคารชุดพักอาศัย	ดิ แอสคอต สาทร์ บางกอก และสกายวิลล่าส์	เมย์แฟร์ แมริออท เอ็กเซคคิฟ ทีฟ อพาร์ทเมนต์	สิริ อพาร์ทเมนต์
ปีที่ทำสัญญาเช่า	2545	2550	2557
ที่ตั้งโครงการ	ถนนสาทรใต้ กทม.	ซอยหลังสวน กทม.	ถนนวิฑู กทม.
สิทธิในที่ดิน	สิทธิการเช่าสิ้นสุดปี 2596	สิทธิการเช่าสิ้นสุดปี 2566	สิทธิการเช่าสิ้นสุด 2559
	หลักประกันเงินกู้วงเงิน		
ภาระผูกพัน	885 ล้านบาท	ไม่มี	ไม่มี
จำนวน (ห้อง)	177	164	18
มูลค่าสุทธิทางบัญชี (ล้านบาท)	1,054.82 (รวม Sky Villas)	18.78	ไม่มี

โครงการ	01	02	03
อาคารสำนักงาน	โกลด์แลนด์ บิวตี้	สาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์	ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์
ปีที่เริ่มดำเนินการ ¹	2535	2554	2555
ที่ตั้งโครงการ	ถนนราชดำริ กทม.	ถนนราชมรรคา ซอยนครินทร์ กทม.	แยกถนนวิภาวดีและเพลินจิต กทม.
สิทธิที่ดิน	สิทธิการเช่าสิ้นสุดปี 2565	สิทธิการเช่าสิ้นสุดปี 2583	สิทธิการเช่าสิ้นสุดปี 2584
ภาระผูกพัน	ไม่มี	หลักประกันเงินกู้วงเงิน 2,460 ล้านบาท	ไม่มี
พื้นที่ให้เช่า (ตร.ม.)	11,231	72,722	54,512
อัตราการใช้พื้นที่ (%)	91.9	92	100
มูลค่าสุทธิทางบัญชี (ล้านบาท)	205.25	3,869.85	2,039.99
จำนวนผู้เช่าพื้นที่ (ราย)	30	94	88
กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่	บริษัทข้ามชาติ ที่ปรึกษาทางธุรกิจ ธุรกิจบริการ และสำนักงานทั่วไป	บริษัทข้ามชาติ ที่ปรึกษาทางธุรกิจ ธุรกิจสุขภาพ ความงาม ธุรกิจบริการ และ สำนักงานทั่วไป	บริษัทข้ามชาติ Bank representative ที่ปรึกษาทางธุรกิจ กลุ่มธุรกิจ อาหารและเครื่องดื่ม ธุรกิจบริการและสำนักงาน ทั่วไป

หมายเหตุ: ¹ ปีที่เริ่มดำเนินการหมายถึงปีที่มีการเปิดให้บริการ

ประเภททรัพย์สิน	เจ้าของกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิทางบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน บริเวณที่ตั้งโรงงาน - เนื้อที่ 5 ไร่ 3 งาน 90 ตารางวา* - เนื้อที่ 20 ไร่ (โฉนด) - เนื้อที่ 1 ไร่ 3 งาน 88 ตารางวา* (รังสิต)	UV TL TL	4.776 53.073 0.956	- ** -
2. อาคารพร้อมสิ่งปลูกสร้าง - โรงงานที่รังสิต	UV	2.896	-
- นิคมอุตสาหกรรมโรจนะ - โรงงานที่รังสิต - อาคารพาณิชย์ บางซื่อ พื้นที่ 48 ตร.วา	TL TL GUD	77.243 2.163 1.597.07	- ** -
3. เครื่องจักร - นิคมอุตสาหกรรมโรจนะ - โรงงานที่รังสิต	TL TL	73.372 0.105	- -

หมายเหตุ:

* ที่ดินบริเวณที่ตั้งโรงงาน จำนวนพื้นที่ 7 ไร่ 3 งาน 78 ตารางวา ประเมินราคาโดยบริษัท เอส.แอล.สแตนดาร์ด แอฟไฟรซ์ จำกัด เมื่อเดือนธันวาคม 2557 โดยใช้เกณฑ์ราคาดัชนีเปลี่ยนแปลงแทนในการประเมินราคา ตามวิธีราคาตลาด ซึ่งมีมูลค่าประเมินเท่ากับ 152 ล้านบาท

** ทรัพย์สินที่เป็นหลักประกันการชำระหนี้ต่อธนาคารพาณิชย์ไทยแห่งหนึ่ง จำนวนเงินสินเชื่อรวม 610,500,000 บาท

5 ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ถึงวันจัดทำแบบแสดงรายการข้อมูลนี้ กลุ่มบริษัท UV ไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อทรัพย์สินของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น และไม่มีคดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญซึ่งไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้ รวมทั้งไม่มีคดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทหรือบริษัทย่อยอันจำเป็นต้องเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับคดีหรือข้อพิพาทที่ยังไม่สิ้นสุด

6 ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1. ข้อมูลทั่วไป

(1) ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท	บริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	UV
ประเภทธุรกิจ	ลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 57 ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ ชั้น 22 ถนนวิฑู แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
เลขทะเบียนบริษัท	0107537001030
ปีที่ก่อตั้ง	ปี พ.ศ. 2523
ทุนจดทะเบียน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 UV มีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 4,044,770,615 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 4,044,770,615 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้ แล้วทั้งหมดของบริษัท	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 UV มีทุนชำระแล้ว เป็นเงินทั้งสิ้น 1,911,926,537 บาท โดยมีหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดจำนวน 1,911,926,537 หุ้น
โทรศัพท์	66 (0) 2643 7100
โทรสาร	66 (0) 2255 9417
Home Page	www.univentures.co.th

(2) สรุปข้อมูลทั่วไปของนิติบุคคลที่ UV ถือร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)

ชื่อและที่ตั้งของบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือ หุ้น (ร้อยละ)
บริษัท เลิศรัฐการ จำกัด เลขที่ 57 ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ ชั้น 22 ถนนวิฑู แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9417	ลงทุน และพัฒนา อสังหาริมทรัพย์ โครงการ ปาร์ คเวนเชอร์ เพื่อรายได้ ค่าเช่าจากสำนักงาน และ โรงแรม	600,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้น สามัญ 60,000,000 หุ้น มูลค่า ค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	100
บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ เดเวลล็อปเมนต์ จำกัด เลขที่ 57 ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ ชั้น 22 ถนนวิฑู แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โครงการอาคารที่พักอาศัยเพื่อ ขายประเภทคอนโดมิเนียม	600,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 60,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10	100

ชื่อและที่ตั้งของบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7171 โทรสาร 0 2253 3263		บาท	
บริษัท แกรนด์ ยู ลีฟวิ่ง จำกัด เลขที่ 57 ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ ชั้น 22 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7171 โทรสาร 0 2253 3263	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โครงการอาคารที่พักอาศัยเพื่อ ขายประเภท คอนโดมิเนียม	244,049,400 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 24,404,940 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	99.98 (ถือหุ้นทางอ้อม ผ่านบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด)
บริษัท ยูนิเวนเจอร์ แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด เลขที่ 57 ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ ชั้น 22 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9417	ให้บริการบริหารอาคาร การ ลงทุนและการจัดการ	22,310,000 บาท แบ่งเป็นหุ้น สามัญ 2,231,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	100
บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอป เม้นท์ จำกัด (มหาชน) 98 อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้น 36 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ 0 2620 6200 โทรสาร 0 2620 6222	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้าน การพาณิชย์ การโรงแรม และที่ อยู่อาศัย	ทุนจดทะเบียน 16,382,133,790 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,638,213,379 หุ้นทุนชำระ แล้ว 16,380,190,030 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,638,019,003 หุ้น มูลค่าที่ ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	55.73
บริษัท ไทย – โลชาท จำกัด เลขที่ 54 หมู่ที่ 3 ตำบลสามบัณฑิต อำเภอยุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13210 โทรศัพท์ 0 2643 7111 โทรสาร 0 3580 0977	จำหน่ายผลิตภัณฑ์สิ่งทอ อ็อกไซด์ และเคมีภัณฑ์อื่นๆ	140,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	100
บริษัท เอสโก้ เวนเจอร์ จำกัด เลขที่ 57 ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ ชั้น 22 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330	ลงทุนในธุรกิจบริหารและจัด การพลังงาน	ทุนจดทะเบียน 50,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 5,000,000 หุ้น ทุนชำระ แล้ว 27,500,000 บาท	79

ชื่อและที่ตั้งของบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9417		แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 2,750,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	
บริษัท สหสินวัฒนา โคเจนเนอเรชั่น จำกัด เลขที่ 475 อาคารสิริปัญญา ชั้น 12 ถนนศรีอยุธยา แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0 2201 3466 – 7 โทรสาร 0 2201 3465	จัดหาและจำหน่ายพลังงานให้ ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมและ กลุ่มพาณิชย์กรรม	92,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 9,200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	20 (ถือหุ้น ทางอ้อมผ่าน บริษัท เอสโก้ เวนเจอร์ จำกัด คิดเป็นร้อยละ 15.80)
บริษัท สหสินวัฒนา ไปโอเอ็นเนอร์ยี จำกัด เลขที่ 475 อาคารสิริปัญญา ชั้น 12 ถนนศรี อยุธยา แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0 2201 3466 – 7 โทรสาร 0 2201 3465	จัดหาและจำหน่ายพลังงานให้ ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมและ กลุ่มพาณิชย์กรรม	10,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	20 (ถือหุ้น ทางอ้อมผ่าน บริษัท เอสโก้ เวนเจอร์ จำกัด คิดเป็นร้อยละ 15.80)
บริษัท เอ็กซ์เซลแลนท์ เอ็นเนอร์ยี อินเตอร์ เนชั่นแนล จำกัด เลขที่ 475 อาคารสิริปัญญา ชั้น 12 ถนนศรี อยุธยา แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0 2201 3466 – 7 โทรสาร 0 2201 3465	ให้บริการเป็นที่ปรึกษาด้าน วิศวกรรมการจัดการและ อนุรักษ์พลังงาน	26,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 2,600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	30.59
บริษัท ยูนิเวนเจอร์ คอนซัลติ้ง จำกัด เลขที่ 57 ปาร์คเวนเซอร์ อีโคเพล็กซ์ ชั้น 22 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9417	ให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการ เงิน การบริหารงานพัฒนา โครงการและ การลงทุน	2,500,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	100

ชื่อและที่ตั้งของบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว	สัดส่วนการถือ หุ้น (ร้อยละ)
บริษัท ฟอร์เวิร์ด ซิสเต็ม จำกัด เลขที่ 888/222-224 อาคารมหาทุนพลาซ่า ชั้น 2 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7222 โทรสาร 0 2255 8986-7	ตัวแทนจำหน่ายเครื่องบันทึก เวลาและอุปกรณ์ควบคุมระบบ จอดรถ	5,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	99.99

(3) บุคคลอ้างอิง

นักลงทุนสัมพันธ์

นางสาวอัจฉริยา อังศุภรรมา

ผู้อำนวยการฝ่ายการเงินและงบประมาณ

โทรศัพท์ : 0 2643 7174

โทรสาร : 0 2256 0639

e-mail : UV-IR@univentures.co.th

ผู้สอบบัญชี

คุณวิภาวรรณ ปัทวันวิเวก

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4795

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไทย สอบบัญชี จำกัด

อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 50-51 เลขที่ 195 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพมหานคร 10120 ประเทศไทย

โทรศัพท์ : 0 2677 2000

โทรสาร : 0 2677 2222

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลขที่ 62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 ประเทศไทย

โทรศัพท์ : 0 2229 2800

โทรสาร : 0 2359 1259

Call Center: 0 2229 2888

6.2. ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-