

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

บริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “UV”) มุ่งเน้นการสร้างสรรค์และพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีคุณภาพ ภายใต้การบริหารจัดการที่ดี เพื่อสร้างผลตอบแทนอย่างเหมาะสมและเติบโตอย่างยั่งยืน

พันธกิจ

สินค้า	สร้างสรรค์สินค้าภายใต้แรงบันดาลใจ พร้อมส่งมอบคุณภาพในทุกบริการ (Inspiring)
สังคมและสิ่งแวดล้อม	สร้างจิตสำนึก แบ่งปัน ห่วงใยสังคม และสิ่งแวดล้อม (Caring)
พนักงาน	สร้างเสริมความก้าวหน้า คิดนอกกรอบ (Proactive) สนับสนุนให้การทำงานร่วมกันเพื่อบรรลุเป้าหมายขององค์กร (Collaboration)
ผู้ถือหุ้น	สร้างผลตอบแทนที่เหมาะสมต่อเนื่อง และมั่นคงภายใต้ธรรมาภิบาลที่ดี (Reliable)

กลยุทธ์หลักในการดำเนินงาน

บริษัทมุ่งสร้างความแข็งแกร่งขององค์กรและการเติบโตทางธุรกิจ เพื่อให้บรรลุพันธกิจที่กำหนดไว้ ผ่านกลยุทธ์ในการดำเนินงานที่สำคัญ ดังนี้

- รักษาการเติบโตอย่างต่อเนื่องของรายได้ ด้วยการมุ่งพัฒนาสินค้าและบริการอย่างสร้างสรรค์ (Creative Development) เพื่อสร้างนวัตกรรมเชิงคุณค่าสำหรับลูกค้าของกลุ่มบริษัท รวมทั้งมุ่งขยายตลาดและเพิ่มความหลากหลายของสินค้าหรือบริการของกลุ่มบริษัท (Expansion & Diversification) ให้สามารถตอบรับกับความต้องการของลูกค้าได้กว้างขวางเพิ่มขึ้น และกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ
- แสวงหาโอกาสการเข้าลงทุนในกิจการที่มีศักยภาพในการประกอบธุรกิจ (Opportunistic Investment) หรือการประสานความร่วมมือทางธุรกิจ (Synergy) กับพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง
- ส่งเสริมการใช้หรือการพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อเพิ่มคุณภาพสินค้าและงานบริการของกลุ่มบริษัทให้มีความโดดเด่น ได้รับการยอมรับและสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า รวมทั้งก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้บริโภค สังคม และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย
- ให้ความสำคัญต่อการลงทุนด้านบุคลากร ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจของกลุ่มบริษัทให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ทั้งเป้าหมายผลการดำเนินงานเชิงธุรกิจ และความรับผิดชอบต่อกิจการที่มีต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

บริษัทก่อตั้งเมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2523 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกเพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผงสังกะสีออกไซด์ (Zinc Oxide) ในปี 2531 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) และนับตั้งแต่ปี 2544 เป็นต้นมา บริษัทได้ขยายการลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มต้นด้วยการจัดตั้งบริษัทย่อยหรือร่วมทุนกับบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีประสบการณ์ เพื่อเข้าลงทุนและพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพ ซึ่งประสบปัญหาการเงินจนไม่สามารถดำเนินโครงการได้แล้วเสร็จ ทั้งนี้ ด้วยเหตุที่บริษัทมีนโยบายอย่างชัดเจนที่จะขยายการลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ในปี 2549 บริษัทได้รับการอนุมัติจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้ย้ายหมวดธุรกิจจากหมวดปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ (Petrochemicals & Chemicals Sector) เป็นหมวดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (Property Development Sector) จากนั้น บริษัทได้ขยายการลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ด้วยการเข้าลงทุนในกิจการต่างๆ โดยเดือนพฤศจิกายน 2555 บริษัททำคำเสนอซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“GOLD”) ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริการที่เกี่ยวข้อง โดยความสมัครใจ (Voluntary Tender Offer หรือ VTO) จำนวน 574,369,645 หุ้น ในราคา 5.50 บาทต่อหุ้น เป็นเงิน 3,159.0 ล้านบาท และใบสำคัญแสดงสิทธิซื้อหุ้นสามัญ จำนวน 235,478,220 หน่วย ในราคา 2.50 บาทต่อหน่วย เป็นเงิน 588.7 ล้านบาท ซึ่งภายหลังการทำคำเสนอซื้อดังกล่าว บริษัทกลายเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของ GOLD ในสัดส่วนร้อยละ 50.64 และในเดือนธันวาคม 2555 บริษัทเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“GRAND UNITY”) ซึ่งประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม จากผู้ถือหุ้นเดิม รวมจำนวน 24,000,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 15.00 บาท มูลค่าการลงทุน 360 ล้านบาท ทำให้บริษัทถือหุ้นสามัญใน GRAND UNITY เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 60.00 เป็นร้อยละ 100.00

ปี 2557 บริษัทใช้สิทธิแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญ GOLD จำนวน 165.04 ล้านหน่วย รวมเป็นจำนวนเงิน 495.12 ล้านบาท ซึ่งเป็นสัดส่วนที่น้อยกว่าผู้ถือหุ้นอื่น ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทใน GOLD ลดลงจากร้อยละ 58.98 เป็นร้อยละ 55.73 และในเดือนธันวาคม 2557 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ครั้งที่ 1/2555 มีมติอนุมัติให้ GOLD เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดร้อยละ 100.00 ของบริษัท กรุงเทพมหานครและที่ดิน จำกัด (มหาชน) มูลค่าเงินลงทุน 3,560 ล้านบาท และอนุมัติจัดตั้งทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า หรือ REIT (Real Estate Investment Trust) เพื่อลงทุนในสิทธิการเช่าพื้นที่อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์และสิทธิการเช่าช่วงที่ดินและอาคารสาทร สแควร์

ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญเกี่ยวกับโครงสร้างการถือหุ้น การจัดการ และการประกอบธุรกิจในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาถึงปัจจุบัน สรุปดังนี้

ปี 2558

มกราคม	:	บริษัทจัดตั้งบริษัท ยูนิเวนเจอร์ รีท แมเนจเม้นท์ จำกัด (“UVRM”) ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท แบ่งเป็น 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อประกอบธุรกิจเป็นผู้จัดการกองทรัสต์ของทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ โดยมีบริษัทถือหุ้นร้อยละ 100.00
มีนาคม	:	บริษัท ไทย-ไลซาท จำกัด (“TL”) บริษัทย่อยของบริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 140 ล้านบาท เป็น 1,000 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 8,600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ชำระค่าหุ้นในคราวแรกหุ้นละ 32 บาท
สิงหาคม	:	บริษัท ทริสเรตติ้ง จำกัด คงอันดับเครดิตหุ้นของบริษัทที่ระดับ “BBB” แนวโน้มเป็น “บวก” (TRIS Rating “BBB”/Positive Outlook)



	: GOLD บริษัทย่อยของบริษัท ลดทุนจดทะเบียน โดยการลดมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นจากเดิมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 4.75 บาท โดยส่วนหนึ่งนำไปลดส่วนต่ำกว่ามูลค่าหุ้นจำนวน 7,337.81 ล้านบาท และอีกส่วนหนึ่งนำไปลดผลขาดทุนสะสมจำนวน 1,256.96 ล้านบาท ส่วนที่เหลือจำนวน 4.83 ล้านบาท (หุ้นละ 0.002948 บาท) ได้จ่ายคืนให้แก่ผู้ถือหุ้น ซึ่งเป็นสัดส่วนของบริษัทเป็นจำนวน 2.69 ล้านบาท
พฤศจิกายน	: UVRM บริษัทย่อยของบริษัท ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. ให้เป็นผู้จัดการกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์
ธันวาคม	: ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทและ GOLD ครั้งที่ 1/2558 มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของ GOLD จำนวน 3,257 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 7,781 ล้านบาท รวมเป็นจำนวน 11,038 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 685.70 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 4.75 บาท เสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) คือ บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ Frasers Centrepoint Limited บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์และเป็นกิจการที่เกี่ยวข้องกันกับ GOLD ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นใน GOLD ของบริษัทลดลงจากร้อยละ 55.73 เป็นร้อยละ 39.28 อย่างไรก็ตาม อำนาจการควบคุมใน GOLD ไม่มีการเปลี่ยนแปลง
ปี 2559	
มกราคม	: UVRM บริษัทย่อยของบริษัท ในฐานะผู้จัดการกองทรัสต์ได้ยื่นแบบคำขอเสนอขายหน่วยทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์เอนเวเจอร์ (Golden Ventures REIT : "GVREIT") ซึ่งเป็นทรัสต์ที่จะเข้าลงทุนในสิทธิการเช่าอาคารสำนักงาน 2 แห่ง ได้แก่ อาคารปาร์ค เวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ และอาคารสาทร สแควร์ ต่อสำนักงาน ก.ล.ต.
มีนาคม	: GVREIT ได้จัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติทรัสต์เพื่อธุรกรรมในตลาดทุน พ.ศ. 2550 เมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2559 และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เมื่อวันที่ 4 เมษายน 2559 โดย GOLD บริษัทย่อยของบริษัท เข้าลงทุนในหน่วยทรัสต์ของ GVREIT ร้อยละ 25.10 ของหน่วยทรัสต์ที่ออกและชำระแล้ว รวมเป็นจำนวนเงิน 2,045 ล้านบาท
	: บริษัท เลิศฐการ จำกัด ("LRK") บริษัทย่อยของบริษัท และบริษัท นอร์ท สาทร เรียลตี้ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ GOLD ทำสัญญาให้เข้าพื้นที่อาคารสำนักงาน สิ่งปลูกสร้าง และงานระบบของโครงการ ปาร์คเอนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ ระยะเวลาเช่าประมาณ 26 ปี และอาคารสำนักงานสาทร สแควร์ ระยะเวลาเช่าประมาณ 25 ปี รวมถึงขายกรรมสิทธิ์ในเฟอร์นิเจอร์ เครื่องมือและอุปกรณ์ของอาคารดังกล่าว ให้แก่ GVREIT
เมษายน	: ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของ GOLD บริษัทย่อยของบริษัท มีมติอนุมัติให้ GOLD ได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้มีวงเงินรวมไม่เกิน 7,000 ล้านบาท โดยมีระยะเวลาไม่เกิน 7 ปี โดยในเดือนพฤศจิกายน 2559 GOLD ได้ออกจำหน่ายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ เป็นจำนวนเงิน 3,000 ล้านบาท (3,000,000 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หน่วยละ 1,000 บาท) โดยมีอายุ 3 ปี ครบกำหนดไถ่ถอนในวันที่ 23 พฤศจิกายน 2562 และมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.35 ต่อปี ซึ่งชำระดอกเบี้ยทุก 6 เดือน
กรกฎาคม	: บริษัทได้รับรางวัล Investors' Choice Award ครั้งที่ 3 ประจำปี 2559 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย ในฐานะที่บริษัทได้รับคะแนนการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นเต็ม 100 คะแนน ซึ่งอยู่ในเกณฑ์ดีเยี่ยมติดต่อกันเป็น ระยะเวลา 6 ปีต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี 2554-2559 ในทุกเกณฑ์การประเมิน



	: บริษัทจัดตั้งบริษัท ยูนิเวนเจอร์ แคปปิตอล จำกัด (“UVCAP”) ด้วยทุนจดทะเบียน 400 ล้านบาท แบ่งเป็น 40,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อประกอบธุรกิจลงทุนในกิจการอื่นโดยมีบริษัทถือหุ้นร้อยละ 100.00
สิงหาคม	: UVCAP บริษัทย่อยของบริษัท เข้าลงทุนในบริษัท สโตนเฮ็นจ์ อินเตอร์ จำกัด (“STI”) ซึ่งเป็นบริษัทผู้ให้บริการคำปรึกษาและบริหารโครงการก่อสร้าง โดยการซื้อหุ้นสามัญจากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 350,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 35.00 ของหุ้นสามัญทั้งหมดของ STI มูลค่าเงินลงทุน 402 ล้านบาท
กันยายน	: บริษัทได้รับการปรับเพิ่มอันดับเครดิตองค์กรจากบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด เป็นระดับ “BBB+” จากเดิมที่ระดับ “BBB” สูงสุดนับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท
ตุลาคม	: บริษัทเป็น 1 ใน 80 บริษัท ที่ได้รับผลการประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทย ประจำปี 2559 ในระดับ “ดีเลิศ” หรือ “ห้าดาว” จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
ปี 2560	
มกราคม	: บริษัทจัดตั้งบริษัท เซนเซส พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 7.50 ล้านบาท แบ่งเป็น 750,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการจดทะเบียนจัดตั้งนิติบุคคล และบริหารจัดการอาคารชุด และจัดตั้งบริษัท คอนเน็กซ์ชั่น จำกัด (ชื่อเดิมเมื่อจัดตั้งบริษัท คือ บริษัท ดี แอสเซทส์ คอนซัลแทนซี จำกัด และได้เปลี่ยนชื่อบริษัทเมื่อเดือนมิถุนายน 2560) ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท แบ่งเป็น 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อประกอบธุรกิจนายหน้า ตัวแทน ในกิจการที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ โดยทั้งสองกิจการ มีบริษัท ยูนิเวนเจอร์ แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด (“UVAM”) บริษัทย่อยของบริษัท ถือหุ้นร้อยละ 99.99
กุมภาพันธ์	: ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทของบริษัทและ GOLD อนุมัติการเปลี่ยนแปลงรอบระยะเวลาบัญชีของกิจการ และบริษัทย่อยจากเริ่มต้นวันที่ 1 มกราคม และสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม เป็นระยะเวลาเริ่มต้นจากวันที่ 1 ตุลาคม และสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน และอนุมัติให้ GOLD เสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาการออกและเสนอขายหุ้นกู้เพิ่มเติมในวงเงินไม่เกิน 3,000 ล้านบาท รวมกับวงเงินเดิมเป็น 10,000 ล้านบาท
พฤษภาคม	: บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ มีชื่อเฉพาะว่า “หุ้นกู้บริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563” จำนวน 2,000,000 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 2,000 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.40 ต่อปี ครบกำหนดชำระวันที่ 15 พฤษภาคม 2563 และ GOLD ออกและเสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2560 จำนวน 1,000,000 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 1,000 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.30 ต่อปี ครบกำหนดชำระวันที่ 30 พฤษภาคม 2563
มิถุนายน	: บริษัทได้รับคะแนนการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นเต็ม 100 คะแนน ซึ่งอยู่เกณฑ์ดีเยี่ยมติดต่อกันเป็นระยะเวลา 7 ปี ต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2554-2560 ในทุกเกณฑ์การประเมินตามระเบียบของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ
	: บริษัท ฟอร์เวิร์ด ซิสเต็ม จำกัด (“FS”) บริษัทย่อยของบริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 5 ล้านบาท (50,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) เป็น 20 ล้านบาท (200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) โดยเรียกชำระทุนร้อยละ 33.00 ของมูลค่าหุ้นที่ออกใหม่ เป็นจำนวนเงิน 4.95 ล้านบาท ต่อมาในเดือนกันยายน 2560 เรียกชำระหุ้นส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 33.60 ของมูลค่าหุ้นที่ออกใหม่เป็นจำนวน 5.04 ล้านบาท รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 9.99 ล้านบาท
กรกฎาคม	: บริษัทจัดตั้งบริษัท แอล อาร์ เค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“LRKD”) ด้วยทุนจดทะเบียน 0.10 ล้านบาท แบ่งเป็น 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมี LRK ถือหุ้นร้อยละ 100.00



สิงหาคม	: GOLD ออกและเสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 3/2560 จำนวน 1,000,000 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 1,000 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.09 ต่อปี ครบกำหนดชำระวันที่ 8 สิงหาคม 2563
กันยายน	: บริษัทฯ ศึกษาระดับเครดิตองค์กรจากทริสเรตติ้งที่ “BBB+” เป็นปีที่ 2 : GOLD บริษัทย่อยของบริษัท จำหน่ายหน่วยลงทุนของ GVREIT จำนวน 20,000,000 หน่วย หน่วยละ 14 บาท เป็นจำนวนเงิน 280.00 ล้านบาท ส่งผลให้ GOLD มีสัดส่วนการถือหน่วยลงทุนของ GVREIT ลดลงเหลือร้อยละ 22.64 ของหน่วยทรัสต์ที่ออกและชำระแล้ว
ตุลาคม	: บริษัทได้รับผลประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2560 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ในระดับ “ดีเลิศ” ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 : LRK บริษัทย่อยของบริษัท ขายหุ้น LRKD ที่ถือครองทั้งหมดจำนวน 9,997 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็นจำนวนเงิน 99,970 บาท ให้แก่บริษัท ส่งผลให้บริษัทถือหุ้น LRKD ร้อยละ 100.00
พฤศจิกายน	: ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทอนุมัติให้ UVCAP บริษัทย่อยของบริษัท เข้าลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท อะเซดออล จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งระบบควบคุมอุณหภูมิไฟฟ้าและระบบความปลอดภัย โดยซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิม (บริษัท เอร่าวิธ จำกัด) จำนวน 400,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 80 ของหุ้นสามัญทั้งหมด มูลค่าเงินลงทุน 81.28 ล้านบาท : LRKD เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 0.10 ล้านบาท (100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 10 ล้านบาท (1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) และเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว
ธันวาคม	: UVCAP บริษัทย่อยของบริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 400 ล้านบาท (40,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 500 ล้านบาท (50,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) และเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว
ปี 2561	
มกราคม	: GRAND UNITY บริษัทย่อยของบริษัท ดำเนินการปรับภาพลักษณ์ (Rebranding) ขององค์กรและตราสินค้า (Brand) เพื่อสร้างตัวตนและเอกลักษณ์ของแบรนด์ให้ชัดเจนขึ้น ผ่านแนวคิด “Simply Makes Sense.” และเปิดขายคอนโดมิเนียม ภายใต้แบรนด์ใหม่ 2 โครงการ ได้แก่ “เซียร์ล่า ศรีปทุม” ในเดือนมีนาคม 2561 และ “เดอะ ลาฟี่ส จรัญสนิทวงศ์ 81” ในเดือนพฤษภาคม 2561
กุมภาพันธ์	: บริษัทขายหุ้นของ FS จำนวน 140,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 18.37 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นที่เรียกชำระเต็มแล้วจำนวน 49,998 หุ้น และหุ้นที่เรียกชำระแล้วร้อยละ 66.60 ของมูลค่าหุ้นทั้งหมด จำนวน 90,002 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 70.00 ของทุนจดทะเบียน เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 2.57 ล้านบาท และขายหุ้นบริษัท เอสโก้ เวนเจอร์ จำกัด (“EV”) จำนวน 2,450,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.96 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นที่เรียกชำระเต็มแล้วจำนวน 1,700,000 หุ้น และหุ้นที่เรียกชำระแล้วร้อยละ 25 ของมูลค่าหุ้นทั้งหมดจำนวน 750,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 49.00 ของทุนจดทะเบียน เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 2.35 ล้านบาท ให้กับ LRKD ส่งผลให้ LRKD ถือหุ้น FS และหุ้น EV ในสัดส่วนร้อยละ 70.00 และร้อยละ 49.00 ตามลำดับ : FS บริษัทย่อยของบริษัท เรียกชำระหุ้นส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 33.40 ของมูลค่าที่ออกใหม่ เป็นจำนวนเงิน 2 ล้านบาท ส่งผลให้ FS มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 20 ล้านบาท
มีนาคม	: LRKD บริษัทย่อยของบริษัท ขายหุ้น FS และหุ้น EV ที่ถือครองอยู่ทั้งหมด ให้แก่ UVCAP ส่งผลให้ UVCAP ถือหุ้น FS และหุ้น EV ในสัดส่วนร้อยละ 70.00 และร้อยละ 49.00 ตามลำดับ ขณะที่บริษัทถือหุ้น FS และหุ้น EV ในสัดส่วนร้อยละ 30.00 และร้อยละ 30.00 ตามลำดับ
เมษายน	: บริษัทขายหุ้น LRKD ที่ถือครองจำนวน 999,997 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็นจำนวนเงิน 10 ล้านบาท ให้แก่ LRK ส่งผลให้ LRK ถือหุ้น LRKD ร้อยละ 100.00

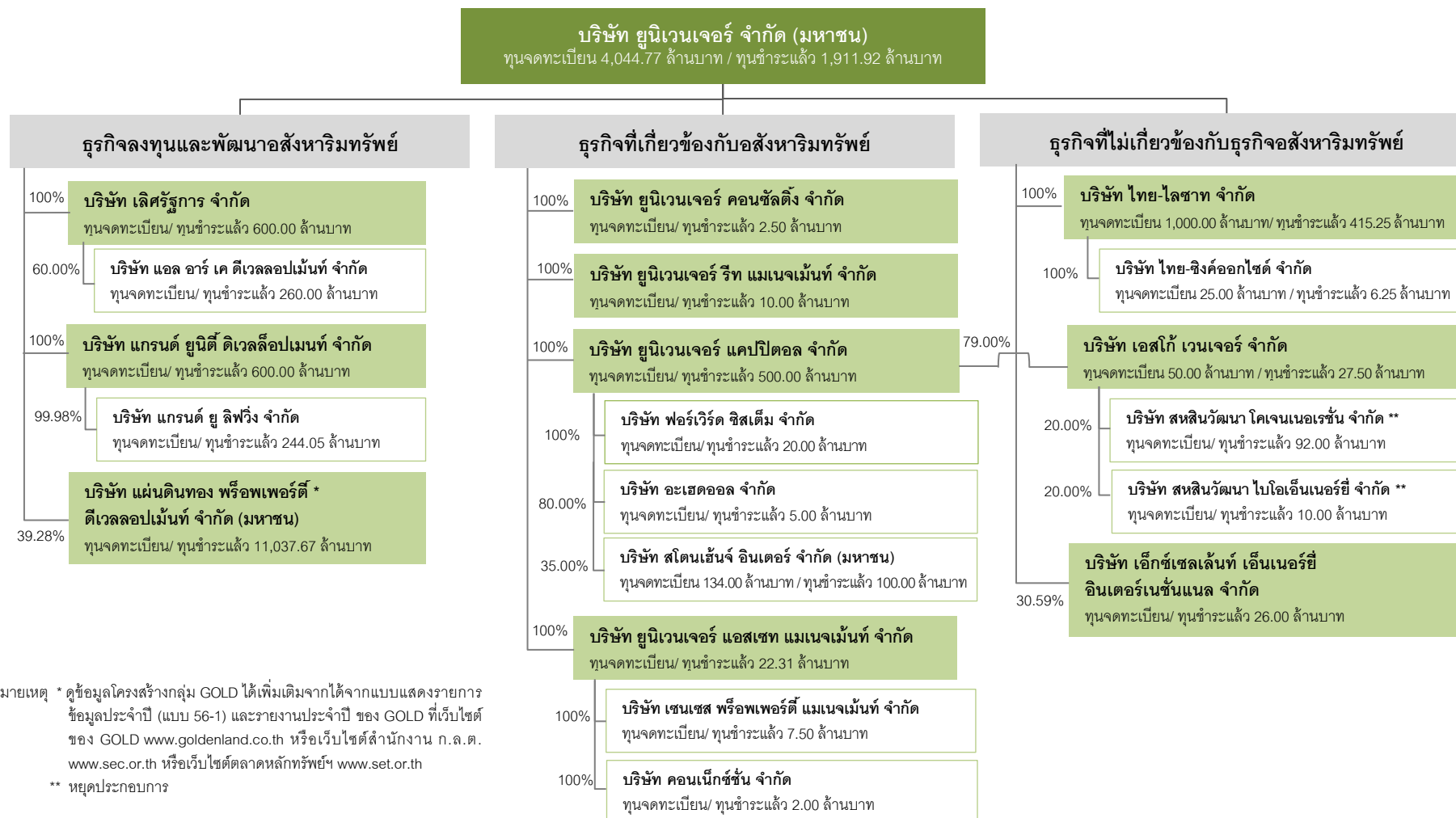


มิถุนายน	: ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 ของ STI อนุมัติการแปลงสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นจาก 100 บาทต่อหุ้น เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100 ล้านบาท เป็น 134 ล้านบาท จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 68,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายแก่ประชาชนครั้งแรก และนำหุ้น STI เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (ตลาดเอ็ม เอ ไอ)
	: บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ มีชื่อเฉพาะว่า “หุ้นกู้บริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2561 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2566” จำนวน 1,000,000 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 1,000 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.60 ต่อปี ครบกำหนดชำระวันที่ 22 มิถุนายน 2566
กรกฎาคม	: LRKD เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10 ล้านบาท (1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 260 ล้านบาท (2,600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) โดย LRK สละสิทธิ์จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ LRKD บางส่วนให้บริษัท เอ็น แอนด์ เอ็น แลนด์ จำกัด (“ผู้ร่วมทุน”) ซึ่งจะเป็นผู้ร่วมทุนใน LRKD ที่จะเป็นผู้ลงทุนโครงการโรงแรมที่จังหวัดบุรีรัมย์ โดยภายหลังการเพิ่มทุน LRK และผู้ร่วมทุนจะถือหุ้น LRKD ในสัดส่วนร้อยละ 60.00 และร้อยละ 40.00 ตามลำดับ
กันยายน	: บริษัทประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันในโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริตเมื่อวันที่ 19 กันยายน 2561
	: บริษัทขายหุ้นบริษัท เอ็กซ์เซลลेंट เอ็นเนอร์ยี่ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“EEI”) ที่ถือครองทั้งหมดจำนวน 795,373 หุ้น รวมเป็นจำนวนเงิน 0.10 ล้าน 140,000 บาท ให้แก่ UVCAP ส่งผลให้ UVCAP ถือหุ้น EEI ร้อยละ 30.59
	: บริษัท ขายหุ้น FS และหุ้น EV ส่วนที่เหลือที่ถือครองอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 30.00 และร้อยละ 30.00 ตามลำดับ ให้แก่ UVCAP ส่งผลให้ UVCAP ถือหุ้น FS และ EV ในสัดส่วนร้อยละ 100.00 และร้อยละ 79.00 ตามลำดับ
ตุลาคม	: LRKD เปิดให้บริการโรงแรมโมเดน่า บายเฟรเซอร์ บุรีรัมย์ ที่จังหวัดบุรีรัมย์
	: บริษัทได้รับผลประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2561 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ในระดับ “ดีเลิศ” ต่อเนื่องเป็นปีที่ 3
	: GRAND UNITY เปิดขายคอนโดมิเนียมใหม่ ภายใต้แบรนด์ “แมสซารีน รัชโยธิน”

หมายเหตุ ผู้ถือหุ้นสามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับโครงสร้างการถือหุ้น การจัดการ และการประกอบธุรกิจของ GOLD ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานประจำปี ของ GOLD ที่เว็บไซต์ของ GOLD www.goldenland.co.th หรือเว็บไซต์สำนักงาน ก.ล.ต. www.sec.or.th หรือเว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์ฯ www.set.or.th

1.3 โครงสร้างกลุ่มบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน)

ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 โครงสร้างกลุ่มบริษัท (ส่วนที่ถือหุ้นทางตรงและทางอ้อมเกินกว่าร้อยละ 10 ขึ้นไป) เป็นดังนี้



หมายเหตุ * ข้อมูลโครงสร้างกลุ่ม GOLD ได้เพิ่มเติมจากได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานประจำปี ของ GOLD ที่เว็บไซต์ของ GOLD www.goldenland.co.th หรือเว็บไซต์สำนักงาน ก.ล.ต. www.sec.or.th หรือเว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์ฯ www.set.or.th

** หยุดประกอบการ



รายละเอียดบริษัทย่อยและบริษัทร่วม (ส่วนที่ถือหุ้นทางตรงและทางอ้อมเกินกว่าร้อยละ 10 ขึ้นไป)

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	สัดส่วน การถือหุ้น (%)	ลักษณะของธุรกิจ
1. ธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์			
1.1 บริษัท เลิศรัฐการ จำกัด ชั้น 22 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทย์ แขวง ลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9418 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 600.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 60,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	LRK	100.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการลงทุน
1.2 บริษัท แอล อาร์ เค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด¹ ชั้น 22 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทย์ แขวง ลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9418 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 260.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 26,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	LRKD	60.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
1.3 บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ชั้น 7 อาคารต้นสนทาวเวอร์ เลขที่ 900 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7171 โทรสาร 0 2253 3263 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 600.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 60,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	GRAND UNITY	100.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
1.4 บริษัท แกรนด์ ยู ลีฟวิ่ง จำกัด² ชั้น 7 อาคารต้นสนทาวเวอร์ เลขที่ 900 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7171 โทรสาร 0 2253 3263 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 244.05 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 2,711,660 หุ้น และหุ้นบุริมสิทธิ 21,693,280 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	GUL	99.98	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
1.5 บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)³ ชั้น 36 อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ เลขที่ 98 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ 0 2620 6200 โทรสาร 0 2620 6222 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 11,037.67 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 2,323,720,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 4.75 บาท	GOLD	39.28	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และบริการที่เกี่ยวข้อง
2. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์			
2.1 บริษัท ยูนิเวนเจอร์ คอนซัลติง จำกัด ชั้น 22 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทย์ แขวง ลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9418 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 2.50 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	UVC	100.00	ที่ปรึกษาทางด้านการเงิน และการลงทุน



ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	ลักษณะของธุรกิจ
2.2 บริษัท ยูนิเวนเจอร์ รีท แมนเนจเม้นท์ จำกัด ชั้น 21 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทย์ แขวง ลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9418 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 10.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	UVRM	100.00	ผู้จัดการกองทรัสต์ของทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์
2.3 บริษัท ยูนิเวนเจอร์ แอสเซท แมนเนจเม้นท์ จำกัด ชั้น 22 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทย์ แขวง ลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9418 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 22.31 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 2,231,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	UVAM	100.00	ที่ปรึกษาด้านการลงทุนให้บริการการจัดการและการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า
2.4 บริษัท เซนเซส พร็อพเพอร์ตี้ แมนเนจเม้นท์ จำกัด ⁴ ชั้น 21 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทย์ แขวง ลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9418 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 7.50 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 750,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	SPM	100.00	ให้บริการจดทะเบียนจัดตั้งนิติบุคคล และบริหารจัดการอาคารชุด
2.5 บริษัท คอนเน็กซ์ชั่น จำกัด ⁴ ชั้น 21 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทย์ แขวง ลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9418 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 2.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	CONNEXT	100.00	ที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ในการซื้อขาย รับฝาก และให้เช่า
2.6 บริษัท ยูนิเวนเจอร์ แคปปิตอล จำกัด ชั้น 22 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทย์ แขวง ลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9418 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 500.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	UVCAP	100.00	ลงทุนในกิจการอื่น
2.7 บริษัท สโตนเฮ็นจ์ อินเตอร์ จำกัด (มหาชน) ⁵ เลขที่ 163 ซอยโชคชัยร่วมมิตร (รัชดา 19) แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 0 2690 7460 โทรสาร 0 2690 7461 ทุนจดทะเบียน 134.00 ล้านบาท / ทุนชำระแล้ว 100.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 200,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท	STI	35.00	ให้บริการด้านการบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง
2.8 บริษัท ฟอร์เวิร์ด ซิสเต็ม จำกัด ⁶ ชั้น 2 อาคารมหาทุนพลาซ่า เลขที่ 888/222-224 ถนนเพลินจิต แขวง ลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7222 โทรสาร 0 2255 8986-7 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 20.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	FS	100.00	จำหน่ายและติดตั้งระบบควบคุมความปลอดภัยระบบเข้าออกอาคารระบบควบคุมและจัดการอาคารอัตโนมัติ



ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	ลักษณะของธุรกิจ
2.9 บริษัท อะเสดออล จำกัด ⁷ เลขที่ 22 ซอย 1 ถนนประชาชนกุล 3 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800 โทรศัพท์ 0 2922 3468-71 โทรสาร 0 2922 3472 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 5.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	AA	80.00	จำหน่ายและติดตั้งระบบควบคุมอุปกรณ์ไฟฟ้าและระบบความปลอดภัย
3. ธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสังหาริมทรัพย์			
ผลิตและจัดจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์			
3.1 บริษัท ไทย - โลซาท จำกัด เลขที่ 54 หมู่ที่ 3 ตำบลสามัคคีพัฒนา อำเภอดุสิต จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13210 โทรศัพท์ 0 2643 7111 โทรสาร 0 3580 0977 ทุนจดทะเบียน 1,000.00 ล้านบาท ทุนชำระแล้ว 415.20 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 4,152,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	TL	100.00	ผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์
3.2 บริษัท ไทย - ซิงค์ออกไซด์ จำกัด ⁸ เลขที่ 54 หมู่ที่ 3 ตำบลสามัคคีพัฒนา อำเภอดุสิต จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13210 โทรศัพท์ 0 2643 7111 โทรสาร 0 3580 0977 ทุนจดทะเบียน 25.00 ล้านบาท ทุนชำระแล้ว 6.25 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 625,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	TZ	100.00	ผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์
การลงทุนด้านพลังงาน			
3.3 บริษัท เอสโก้ เวนเจอร์ จำกัด ⁹ ชั้น 22 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิภาวดี แขวงจตุจักร เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9418 ทุนจดทะเบียน 50.00 ล้านบาท ทุนชำระแล้ว 27.50 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 2,750,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	EV	79.00	ลงทุนในธุรกิจจัดการพลังงาน
3.4 บริษัท สหสินวัฒนา โคเจนเนอเรชั่น จำกัด ¹⁰ ชั้น 12 อาคารสิริวิทยุ เลขที่ 75 ถนนศรีอยุธยา แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 0 2201 3466 โทรสาร 0 2201 3465 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 92.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 9,200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	SSB	20.00	จัดหาและจำหน่ายพลังงานให้ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม และกลุ่มพาณิชย์กรรม (ปัจจุบันหยุดประกอบกิจการ)
3.5 บริษัท สหสินวัฒนา ไปโอเอ็นเนอร์ยี จำกัด ¹⁰ ชั้น 12 อาคารสิริวิทยุ เลขที่ 75 ถนนศรีอยุธยา แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 0 2201 3466 โทรสาร 0 2201 3465 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 10.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	SSC	20.00	จัดหาและจำหน่ายพลังงานให้ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม และกลุ่มพาณิชย์กรรม (ปัจจุบันหยุดประกอบกิจการ)



ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	ลักษณะของธุรกิจ
3.6 บริษัท เอ็กซ์เซลเลนซ์ เอ็นเนอร์ยี่ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ชั้น 12 อาคารสิริปัญญา เลขที่ 75 ถนนศรีอยุธยา แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 0 2201 3466 โทรสาร 0 2201 3465 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 26.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 2,600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	EEI	30.59	วิเคราะห์ปรับปรุง ประสิทธิภาพการใช้ พลังงานและติดตั้ง อุปกรณ์ประหยัดพลังงาน

- หมายเหตุ:
- 1 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน LRK ร้อยละ 60.00
 - 2 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน GRAND UNITY ร้อยละ 99.98
 - 3 ผู้ถือหุ้นสามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับบริษัทที่ GOLD ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 10.00 ได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานประจำปี ของ GOLD ที่เว็บไซต์ของ GOLD www.goldenland.co.th หรือเว็บไซต์สำนักงาน ก.ล.ต. www.sec.or.th หรือเว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์ฯ www.set.or.th
 - 4 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน UVAM ร้อยละ 100.00
 - 5 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน UVCAP ร้อยละ 35.00
 - 6 ถือหุ้นอ้อมผ่าน UVCAP ร้อยละ 100.00
 - 7 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน UVCAP ร้อยละ 80.00
 - 8 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน TL ร้อยละ 100.00
 - 9 ถือหุ้นอ้อมผ่าน UVCAP ร้อยละ 79.00
 - 10 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน EV ร้อยละ 20.00 และปัจจุบัน หยุดประกอบกิจการ

นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการลงทุน โดยการถือหุ้นในบริษัทต่างๆ ซึ่งปัจจุบัน กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจให้เช่าและบริการอาคารเพื่อการพาณิชย์ กิจการโรงแรม ธุรกิจผลิตและขายสังกะสีอัลลอยด์และเคมีภัณฑ์ ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม เป็น 3 ธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งรายละเอียดโครงสร้างกลุ่มบริษัทและโครงสร้างรายได้แยกตามกลุ่มธุรกิจปรากฏในข้อ 1.3 และข้อ 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจในรูปแบบบริษัทโฮลดิ้ง (Holding Company) โดยการเข้าลงทุนถือหุ้นกิจการที่มีศักยภาพในการประกอบธุรกิจใน 3 กลุ่มธุรกิจ ดังนี้

1 ธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

1.1 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

- โครงการแนวสูง: คอนโดมิเนียมในพื้นที่กรุงเทพฯ ซึ่งลงทุนและพัฒนาโดย GRAND UNITY
- โครงการแนวราบ: บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม และอาคารพาณิชย์ ในพื้นที่กรุงเทพฯ ปริมณฑล และจังหวัดเศรษฐกิจที่สำคัญ ซึ่งลงทุนและพัฒนาโดยกลุ่ม GOLD

1.2 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า ได้แก่ อาคารสำนักงาน และโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสาน (Mixed-use) ซึ่งลงทุนและพัฒนาโดย LRK และกลุ่ม GOLD

- อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ หัวมุมถนนเพลินจิตและถนนวิทยุ กรุงเทพฯ
- อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ หัวมุมถนนราชมรรคาสาทรนครินทร์ – สาทร กรุงเทพฯ
- อาคารเอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์ หัวมุมถนนพระราม 4 ตัดกับถนนรัชดาภิเษก กรุงเทพฯ
- อาคารโกลเด้นแลนด์ บิวติ่ง ถนนราชดำริ กรุงเทพฯ
- โครงการสามย่าน มิตรทาวน์ หัวมุมถนนพญาไท-พระราม 4 กรุงเทพฯ

1.3 ธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ โรงแรม และสนามกอล์ฟ ซึ่งลงทุนและพัฒนาโดย LRKD และกลุ่ม GOLD

- โรงแรมโมเดน่า บายเฟรเซอร์ บุรีรัมย์ จังหวัดบุรีรัมย์
- โครงการเมย์แฟร์ แมริออท เอ็กเซคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์ ซอยหลังสวน กรุงเทพฯ
- โครงการดิ แอสคอต สาทร แบงคอก และสกาย วิลล่าส์ ถนนสาทร กรุงเทพฯ
- โรงแรมดับบลิว แบงคอก ถนนสาทร กรุงเทพฯ
- โรงแรมโมเดน่า บาย เฟรเซอร์ แบงคอก ถนนรัชดาภิเษก กรุงเทพฯ
- โครงการพานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี่ คลับ จังหวัดนครราชสีมา

2 ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์

2.1 ธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งระบบควบคุมความปลอดภัย ระบบเข้าออกอาคาร ระบบควบคุมและจัดการอาคารอัตโนมัติ ดำเนินงานโดย FS และ AA (ซึ่ง UVCAP เป็นผู้ลงทุนใน AA)

2.2 ธุรกิจให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินและการลงทุน ดำเนินงานโดย UVC

2.3 ธุรกิจการบริหารอาคาร การลงทุน และการจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์ และบริการอื่นที่เกี่ยวข้อง ดำเนินงานโดย UVAM และบริษัทย่อย ได้แก่ SPM และ CONNEXT สำหรับกลุ่ม GOLD บริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจดังกล่าว ได้แก่ บริษัท นอร์ท สารธร เรียลตี้ จำกัด (NSR) ซึ่งได้รับการว่าจ้างจาก UVRM ให้เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ของ GVREIT

2.4 ผู้จัดการกองทรัสต์ของทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ดำเนินการโดย UVRM

2.5 ธุรกิจให้บริการด้านการบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง ดำเนินการโดย STI (ซึ่ง UVCAP เป็นผู้ลงทุนใน STI)

3 ธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

3.1 ธุรกิจการผลิตและจำหน่ายแผงกระจกใสและเคมิกัลท์ ดำเนินงานโดย TL

3.2 ธุรกิจการลงทุนพลังงาน ดำเนินงานโดย EV และ EEI



โครงสร้างรายได้รวมของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับปี 2559 ปี รอบบัญชีปี 2560 (เดือนมกราคม – กันยายน 2560) และรอบบัญชีปี 2561 (เดือนตุลาคม 2560 – กันยายน 2561) จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการ โดย	การถือหุ้น ของบริษัท (ร้อยละ)	ปี 2559 (มกราคม – ธันวาคม 59)		รอบบัญชีปี 2560 (มกราคม – กันยายน 60)		รอบบัญชีปี 2561 (ตุลาคม 60 – กันยายน 61)	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. ธุรกิจการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์								
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย								
- โครงการแนวสูง	GRAND UNITY	100.00	4,409.97	25.99	2,957.02	21.52	2,759.47	13.14
- โครงการแนวราบ	กลุ่ม GOLD	39.28	9,479.27	55.87	8,069.78	58.73	14,052.93	66.94
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า	LRK	100.00	868.14	5.12	767.27	5.58	1,136.40	5.41
	UVAM	100.00						
	กลุ่ม GOLD	39.28						
ธุรกิจโรงแรม	LRKD	60.00	449.24	2.65	394.45	2.87	551.42	2.63
	กลุ่ม GOLD	39.28						
ดอกเบี้ยรับ			28.24	0.17	10.21	0.07	15.18	0.07
รายได้อื่น			221.16	1.30	183.36	1.33	112.46	0.54
รวมรายได้จากธุรกิจการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์			15,456.02	91.10	12,382.09	90.11	18,627.86	88.73
2. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์								
รายได้จากธุรกิจบริหาร อสังหาริมทรัพย์	UVAM	100.00	55.68	0.33	59.85	0.44	102.10	0.49
	SPM	100.00						
	CONNEXT	100.00						
	กลุ่ม GOLD	39.28						
รายได้จากธุรกิจให้บริการเป็นที่ ปรึกษาด้านการเงินและการลงทุน	UVC	100.00	43.92	0.26	36.62	0.27	24.15	0.11
รายได้จากธุรกิจการจัดการ	UVRM	100.00	48.75	0.29	47.59	0.35	82.80	0.39
	กลุ่ม GOLD	39.28						
รายได้จากการจำหน่ายและติดตั้ง ระบบควบคุมความปลอดภัย ระบบ เข้าออกอาคาร ระบบควบคุมและ จัดการอาคารอัตโนมัติ	FS	100.00	51.21	0.30	38.17	0.28	129.53	0.62
	AA*	80.00						
ดอกเบี้ยรับ			0.09	0.00	0.00	0.00	0.16	0.00
รายได้อื่น			0.24	0.00	0.95	0.01	5.43	0.03
รวมรายได้จากธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์			199.89	1.18	183.23	1.33	344.17	1.64
3. ธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์								
ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายแผงสวิตช์และเคมีภัณฑ์								
รายได้จากการขาย - ในประเทศ	TL	100.00	1,101.57	6.49	1,053.35	7.57	1,777.72	8.47
รายได้จากการขาย - ต่างประเทศ	TL	100.00	190.63	1.12	107.93	0.79	226.06	1.07
รวมรายได้จากการขาย			1,292.20	7.61	1,161.28	8.45	2,003.78	9.54
ธุรกิจอื่น								
รายได้จากธุรกิจที่ปรึกษา ด้านประหยัดพลังงาน	EV	79.00	2.14	0.01	0.36	0.00	0.00	0.00
ดอกเบี้ยรับ			1.50	0.01	0.91	0.01	3.24	0.02
รายได้อื่น			15.10	0.09	13.44	0.10	15.47	0.07
รวมธุรกิจอื่น			18.74	0.11	14.71	0.11	18.71	0.09
รวมรายได้จากธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์			1,310.94	7.72	1,175.99	8.56	2,022.49	9.63
รายได้รวม			16,966.85	100.00	13,741.31	100.00	20,994.52	100.00

หมายเหตุ * UVCAP บริษัทย่อยของบริษัท เข้าลงทุนในบริษัท อะเซดอล จำกัด เมื่อวันที่ 28 พฤศจิกายน 2560

ลักษณะการประกอบธุรกิจแยกตามกลุ่มธุรกิจ
1. ธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
1.1 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
1.1.1 โครงการแนวสูง
(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

GRAND UNITY เป็นผู้ลงทุนและพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยแนวสูง (คอนโดมิเนียม) ในทำเลชุมชนใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกและเส้นทางคมนาคมรอบโครงการ ภายใต้แบรนด์ “คอนโด ยู” “ยู ดีไลต์” “ยู ดีไลต์ เรสซิเดนซ์” นอกจากนี้ในรอบบัญชีปี 2561 GRAND UNITY เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมภายใต้ 2 แบรนด์ใหม่ ได้แก่ “เซียล่า (CIELA)” และ “เดอ ลา ฟิส (De LAPIS)” ซึ่งมุ่งเน้นที่ตั้งโครงการในทำเลติดสถานีรถไฟฟ้า ภายใต้แนวคิด “Simply Makes Sense.” สร้างสรรค์พื้นที่พักอาศัยในท้องชุดให้ตอบสนองกับทุกไลฟ์สไตล์ เพื่อขยายฐานผลิตภัณฑ์ของ GRAND UNITY ให้ครอบคลุมตลาดและกลุ่มลูกค้าทุกระดับ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 GRAND UNITY มีโครงการที่อยู่ระหว่างเปิดขายทั้งหมด 8 โครงการ สรุปดังนี้

ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดิน (ไร่)	วันที่เปิดขาย	จำนวนหน่วย	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	สถานะการก่อสร้าง	ยอดขาย (%)	ยอดโอนกรรมสิทธิ์ (%)
ยู ดีไลต์ รัตนานิเบศร์	ถนนรัตนานิเบศร์ ซอย 1	5-1-10	ธันวาคม 2555	981	2,101	สร้างเสร็จ	89	87
ยู ดีไลต์ @ บางซื่อ สเตชัน	ถนนกรุงเทพ-นนทบุรี ใกล้ MRT บางซื่อ	3-0-92	มีนาคม 2557	527	1,576	สร้างเสร็จ	84	84
ยู ดีไลต์ @ ตลาดพลู สเตชัน	ถนนรัชดา-ท่าพระ ใกล้ BTS ตลาดพลู	5-3-72	มีนาคม 2557	976	2,461	สร้างเสร็จ	91	90
ยู ดีไลต์ เรสซิเดนซ์ ริเวอร์พาร์ค พระราม 3	ริมถนนพระราม 3	6-2-34	มกราคม 2557	1,030	3,784	สร้างเสร็จ	85	83
ยู ดีไลต์ รัชวิภา	ถนนวิภาวดีรังสิต 40-42	6-0-69	กรกฎาคม 2558	881	2,464	สร้างเสร็จ	83	81
คอนโด ยู เกษตร-นวมินทร์	ถนนเกษตร-นวมินทร์ ลาดพร้าว วังหิน	4-3-11	กุมภาพันธ์ 2560	445	887	สร้างเสร็จ	34	32
เซียล่า ศรีปทุม	ถนนพหลโยธิน ใกล้สถานี BTS สายสีเขียว ส่วนต่อขยาย (หมอชิต-คูคต)	6-1-17.3	มีนาคม 2561	903	2,752	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	75	-
เดอ ลา ฟิส จรัญสนิทวงศ์ 81	ถนนจรัญสนิทวงศ์ 81 ใกล้สถานี MRT สายสีน้ำเงิน (บางซื่อ-ท่าพระ)	3-1-03.7	พฤษภาคม 2561	636	2,018	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	19	-



(ข) การตลาดและการแข่งขัน

● นโยบายการตลาด

○ ทำเลที่ตั้งของโครงการ : GRAND UNITY ให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ เนื่องจากเป็นปัจจัยความสำเร็จที่สำคัญของโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดย GRAND UNITY มุ่งพัฒนาโครงการในทำเลใกล้สถานีรถไฟฟ้าหรือใกล้แหล่งชุมชนที่มีเส้นทางคมนาคมสะดวกและแวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ซึ่งมีแนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยในระดับสูง ทั้งนี้ GRAND UNITY พิจารณาเลือกทำเลที่ตั้งโครงการคอนโดมิเนียมครอบคลุมหลากหลายพื้นที่ของกรุงเทพมหานคร เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างหลากหลายและกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

○ การออกแบบที่มีเอกลักษณ์ และมุ่งเน้นการใช้ประโยชน์ของพื้นที่ใช้สอยสูงสุด : GRAND UNITY ให้ความสำคัญกับการวางแผนแนวคิด (Concept) และการออกแบบโครงการแต่ละแห่งให้มีเอกลักษณ์ มีความโดดเด่นแตกต่างจากโครงการอื่นโดยรอบ ทั้งสถาปัตยกรรมภายนอก การตกแต่งภายใน และทัศนียภาพรอบโครงการให้มีความสวยงามทันสมัย ครบครันด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกสบายในการอยู่อาศัย เช่น ร้านค้าปลีก สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย พื้นที่สีเขียว เป็นต้น เพื่อดึงดูดความสนใจของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแต่ละโครงการ รวมทั้งให้ความสำคัญกับการออกแบบพื้นที่ใช้สอยและการจัดวางผังภายในห้องชุดเพื่อให้ผู้อยู่อาศัยสามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่ห้องชุดได้อย่างสูงสุด และสามารถตอบรับรูปแบบการใช้ชีวิตของแต่ละกลุ่มลูกค้า

○ การรักษาคุณภาพโครงการและบริการหลังการขาย : GRAND UNITY มุ่งมั่นที่จะควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียมในทุกโครงการให้มีคุณภาพได้มาตรฐานการก่อสร้างและเป็นไปตามแบบก่อสร้างที่กำหนดอย่างเคร่งครัด ด้วยการเลือกใช้บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญภายใต้การควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิด โดยบริษัทวิศวกรที่ปรึกษาร่วมกับฝ่ายก่อสร้างของ GRAND UNITY รวมทั้งไม่หยุดนิ่งในการนำนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีด้านการก่อสร้าง วัสดุการก่อสร้าง เพอร์ฟอร์แมนซ์ตกแต่ง และอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าใหม่ๆ เข้ามาใช้ในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมของ GRAND UNITY เพื่อประโยชน์สูงสุดต่อการอยู่อาศัยของลูกค้า และเพิ่มคุณค่า ความโดดเด่นของโครงการ เพื่อดึงดูดความสนใจของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและเพิ่มเติมต่อการแข่งขันสำหรับโครงการคอนโดมิเนียมของ GRAND UNITY เช่น วัสดุการก่อสร้างและอุปกรณ์ที่ช่วยระบายความร้อนและประหยัดพลังงาน เพอร์ฟอร์แมนซ์ที่ผลิตจากวัสดุคุณภาพปลอดภัยจากเชื้อรา ห้องน้ำสำเร็จรูปเพื่อลดระยะเวลาและมลภาวะด้านฝุ่นละอองและขยะในการก่อสร้าง เป็นต้น นอกจากนี้ GRAND UNITY มีบริการหลังการขายในหลายด้าน เพื่ออำนวยความสะดวกและสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าที่จองซื้อห้องชุดของ GRAND UNITY เช่น การกำหนดระยะเวลารับประกันห้องชุดนับจากวันโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดให้แก่ลูกค้า การมีทีมซ่อมบำรุงที่มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญของตนเองซึ่งพร้อมให้บริการแก่ลูกค้าทุกโครงการ การอำนวยความสะดวกในการติดต่อขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับสถาบันการเงินต่างๆ ให้แก่ลูกค้าที่จองซื้อห้องชุด เป็นต้น

○ การกำหนดราคาขายที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันได้ : GRAND UNITY มีนโยบายกำหนดราคาขายห้องชุดของแต่ละโครงการ โดยพิจารณาจากรูปแบบและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการนั้นๆ ต้นทุนที่ดิน ค่าก่อสร้าง ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง และอัตรากำไรตามนโยบายของ GRAND UNITY ร่วมกับการคำนึงถึงราคาขายห้องชุดของโครงการอื่นๆ ที่อยู่ในระดับเดียวกัน ซึ่งตั้งอยู่บริเวณโดยรอบโครงการ เพื่อให้ราคาขายห้องชุดโครงการคอนโดมิเนียมต่างๆ ของ GRAND UNITY สอดคล้องกับกำลังซื้อและได้รับความสนใจจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งสามารถแข่งขันกับสินค้าคู่แข่งได้ นอกจากนี้ GRAND UNITY มุ่งให้ความสำคัญต่อการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายของโครงการทั้งทางตรงและทางอ้อม เพื่อให้ GRAND UNITY สามารถกำหนดราคาขายห้องชุดได้อย่างเหมาะสมและรักษาผลตอบแทนการลงทุนให้อยู่ในระดับที่กำหนดได้ แม้ในช่วงภาวะการแข่งขันที่รุนแรง

○ การประชาสัมพันธ์เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นยอดขาย : GRAND UNITY ใช้สื่อการขาย ด้วยการสร้างห้องชุดตัวอย่างเสมือนจริง ณ สำนักงานขายของแต่ละโครงการ เพื่อให้ลูกค้าสัมผัส



รูปแบบและผังการจัดวางห้อง เฟอร์นิเจอร์และวัสดุตกแต่ง รวมถึงบรรยากาศโครงการ ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยสร้างความประทับใจและช่วยให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจซื้อห้องชุดได้รวดเร็วขึ้น ควบคู่กับการทำโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการ คอนโดมิเนียมของ GRAND UNITY ผ่านสื่อรูปแบบต่างๆ อย่างหลากหลาย เช่น สื่อโทรทัศน์ สื่อโฆษณาบนรถไฟฟ้า สื่อออนไลน์ (เช่น เว็บไซต์, Social Media, Online Marketing) ป้ายโฆษณาบริเวณรอบที่ตั้งโครงการ เป็นต้น เพื่อให้แบรนด์สินค้า ข้อมูลโครงการ และข้อมูลกิจกรรมส่งเสริมการขายของ GRAND UNITY เป็นที่รู้จักและได้รับการจดจำจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างกว้างขวาง นอกจากนี้ GRAND UNITY พิจารณาให้มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย หรือการทำการตลาดโดยตรง (Direct Marketing) ในบางช่วงเวลา เพื่อกระตุ้นยอดขายห้องชุด เช่น จัดหมายเชิญเยี่ยมชมโครงการ การเสนอสิทธิพิเศษต่างๆ ในช่วงเปิดขายโครงการ (Pre sale) การออกงานแสดงสินค้าในห้างสรรพสินค้าหรืองานมหกรรมบ้านและคอนโด เป็นต้น

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

GRAND UNITY เน้นการแข่งขันในตลาดคอนโดมิเนียมคุณภาพสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลางถึงกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโครงการคอนโดมิเนียมของ GRAND UNITY ประกอบด้วย (1) ลูกค้าที่ต้องการห้องชุดเพื่อการพักอาศัย เช่น ลูกค้าที่ต้องการที่พักอาศัยแห่งแรก ลูกค้าที่มีที่พักอาศัยเดิมในบริเวณที่ตั้งโครงการซึ่งต้องการที่พักอาศัยแห่งที่สองเพื่อการขยายครอบครัวของบุตรหลานในอนาคต ลูกค้าซึ่งต้องการที่พักอาศัยใกล้สถานที่ทำงานหรือสถานศึกษา เป็นต้น และ (2) นักลงทุนที่ต้องการห้องชุดคุณภาพในทำเลที่ตั้งซึ่งมีศักยภาพ เพื่อรับผลตอบแทนจากการปล่อยเช่าหรือกำไรจากการขาย

- ช่องทางการจำหน่าย

GRAND UNITY มีทีมขายที่มีความรู้ความเข้าใจในตัวสินค้า ทำหน้าที่รับรองและให้ข้อมูลของโครงการแก่ลูกค้าที่เยี่ยมชมโครงการหรือห้องตัวอย่างที่สำนักงานขายของแต่ละโครงการ รวมถึงลูกค้าที่ติดต่อสอบถามข้อมูลผ่านช่องทางโทรศัพท์ เว็บไซต์ และเครือข่ายสังคมออนไลน์ (เช่น Facebook Instagram) ของโครงการ ซึ่งเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ GRAND UNITY จัดเตรียมไว้ใช้เผยแพร่ข้อมูลข่าวสารโครงการคอนโดมิเนียมต่างๆ ของกิจการ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าไปศึกษารายละเอียดเบื้องต้นของแต่ละโครงการได้อย่างสะดวกรวดเร็ว นอกจากนี้ GRAND UNITY มีช่องทางการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารผ่านสื่อประชาสัมพันธ์และการจัดกิจกรรมพิเศษต่างๆ เช่น สื่อโทรทัศน์ สื่อโฆษณาบนรถไฟฟ้า ป้ายโฆษณาบริเวณรอบที่ตั้งโครงการ การออกงานแสดงสินค้า เป็นต้น รวมถึงมีช่องทางการจำหน่ายห้องชุดของโครงการต่างๆ ผ่านบริษัทที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท อันได้แก่ CONNEXT

- ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

สถานะเศรษฐกิจโดยรวม

ภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาส 2 ปี 2561 และแนวโน้มปี 2561 อ้างอิงข้อมูลจากสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (“NESDB”) ซึ่งเผยแพร่เมื่อเดือนสิงหาคม 2561 ระบุว่า เศรษฐกิจไทยในไตรมาส 2 ปี 2561 ขยายตัวร้อยละ 4.6 เมื่อเทียบกับการขยายตัวร้อยละ 4.9 ในไตรมาสก่อนหน้า เศรษฐกิจไทยรวมครึ่งแรกของปี 2561 ขยายตัวร้อยละ 4.8 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวของการใช้จ่าย จากการขยายตัวเร่งขึ้นของการบริโภคภาคเอกชน ซึ่งครึ่งแรกของปี 2561 การบริโภคภาคเอกชนขยายตัวร้อยละ 4.1 และการใช้จ่ายของรัฐบาลขยายตัวร้อยละ 1.6 เนื่องจากการปรับตัวดีขึ้นของฐานรายได้ในระบบเศรษฐกิจ การลดลงของข้อจำกัดจากมาตรการถยนต์คันแรก การดำเนินมาตรการดูแลผู้มีรายได้น้อยของภาครัฐ อัตราเงินเฟ้อและอัตราดอกเบี้ยยังอยู่ในระดับต่ำ และการปรับตัวเพิ่มขึ้นของความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ซึ่งเป็นระดับสูงสุดในรอบ 13 ไตรมาส ด้านการลงทุนรวมในครึ่งแรกของปี 2561 ขยายตัวร้อยละ 3.5 โดยการลงทุนภาครัฐขยายตัวร้อยละ 4.4 และการลงทุนภาคเอกชนขยายตัวร้อยละ 3.2 ด้านการส่งออกสินค้าครั้งแรกของปี 2561 การส่งออกมีมูลค่า 124,803 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.1 ปรับตัวดีขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 7.3 ในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยปริมาณการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.2 และราคาส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.6 สอดคล้องกับการปรับตัวดีขึ้นของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าหลัก



และการเพิ่มขึ้นของราคาสินค้าในตลาดโลก ด้านการผลิต การผลิตภาคเกษตรครั้งแรกของปี 2561 การผลิตภาคเกษตรขยายตัวร้อยละ 8.3 เทียบกับการขยายตัวร้อยละ 10.4 ในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญจากสภาพอากาศ ปริมาณน้ำที่เอื้ออำนวยต่อการผลิต และอุปสงค์ต่างประเทศที่ขยายตัวในเกณฑ์ดีต่อเนื่อง สำหรับการผลิตสาขาอุตสาหกรรมในครั้งแรกของปี 2561 เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.5 ปรับตัวดีขึ้นอย่างชัดเจนจากการขยายตัวร้อยละ 1.5 ในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.9 อัตราการใช้กำลังการผลิตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 69.5 ด้านการผลิตสาขาโรงแรมและภัตตาคารในครั้งแรกปี 2561 ขยายตัวร้อยละ 11.1 ปรับตัวดีขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 6.0 ในช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยจำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.5 รายรับจากนักท่องเที่ยวต่างประเทศอยู่ที่ 1,015.9 พันล้านบาท และอัตราการเข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 73.5 สำหรับการผลิตสาขาการขนส่งและการคมนาคมในครั้งแรกของปี 2561 ขยายตัวร้อยละ 7.2 ปรับตัวดีขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 6.5 ในช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยบริการขนส่งขยายตัวร้อยละ 7.2 และบริการโทรคมนาคมขยายตัวร้อยละ 10.9

ทั้งนี้ NESDB คาดการณ์แนวโน้มเศรษฐกิจไทยในปี 2561 จะขยายตัวร้อยละ 4.2 – 4.7 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก (1) การปรับตัวดีขึ้นของเศรษฐกิจโลก ซึ่งทำให้การส่งออกและภาคการผลิตสำคัญๆ ขยายตัวในเกณฑ์ดีและสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง (2) แรงขับเคลื่อนจากการใช้จ่ายภาครัฐบาลและการลงทุนภาครัฐที่ยังมีแนวโน้มแรงขึ้นตามการเบิกจ่ายและความคืบหน้าของโครงการลงทุนของภาครัฐ (3) การฟื้นตัวที่ชัดเจนมากขึ้นของการลงทุนภาคเอกชนตามการปรับตัวดีขึ้นของอัตราการใช้กำลังการผลิตในภาคอุตสาหกรรม การปรับตัวดีขึ้นของความเชื่อมั่นในภาคธุรกิจ และความคืบหน้าของการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ และ (4) การปรับตัวดีขึ้นของฐานรายได้ในระบบเศรษฐกิจที่มีความชัดเจนมากขึ้น ตามลำดับ ทั้งนี้ คาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 10.0 การบริโภคภาคเอกชนและการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 4.1 และร้อยละ 4.4 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วงร้อยละ 0.9 – 1.4 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 8.4 ของ GDP

ธุรกิจที่อยู่อาศัย

ภาพรวมธุรกิจที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2560 และครั้งแรกของปี 2561 อ้างอิงข้อมูลจากรายงานภาวะอุตสาหกรรมรายไตรมาส ตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพฯ และปริมณฑล ไตรมาส 4/2560 ไตรมาส 1/2561 และไตรมาส 2/2561 จัดทำโดยศูนย์วิจัยธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) (“ศูนย์วิจัยธนาคารกรุงศรีอยุธยา”) ซึ่งเผยแพร่ในเดือนกุมภาพันธ์ มิถุนายน และกันยายน 2561 ระบุว่า ในปี 2560 มีที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่จำนวน 114,477 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.5 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าที่ขยายตัวร้อยละ 2.4 โดยมีจำนวนหน่วยที่ขายได้ทั้งเก่าและใหม่ (Unit Sold) มี 103,579 หน่วย ส่งผลให้มีอุปทานคงค้างสะสม (Accumulative unsold) เพิ่มขึ้นจากปีก่อนมาอยู่ที่ 195,200 หน่วย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นอุปทานคงค้างในกลุ่มของที่อยู่อาศัยระดับกลาง-ล่าง

สำหรับไตรมาส 2 ปี 2561 ภาพรวมธุรกิจที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล สรุปดังนี้

- มีโครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่จำนวน 18,603 หน่วย ลดลงร้อยละ 22.6 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่ มีจำนวน 10,315 หน่วย ลดลงร้อยละ 30.1 ทาวน์เฮ้าส์เปิดขายใหม่ 6,347 หน่วย ลดลงร้อยละ 14.1 เนื่องจากมีคอนโดมิเนียมและทาวน์เฮ้าส์เหลือขายสะสมอยู่จำนวนมาก ส่งผลให้ผู้ประกอบการบางส่วนหันไปพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านเดี่ยวมากขึ้น โดยมีบ้านเดี่ยวเปิดขายใหม่ จำนวน 1,941 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.0 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

- อัตราการขายได้ (Take-up rate) ของโครงการที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลลดลงทุกประเภท บ้านเดี่ยวและคอนโดมิเนียมมี Take-up rate อยู่ที่ร้อยละ 17.2 และ 48.9 ลดลงจากไตรมาสก่อนและช่วงเดียวกันของปีก่อน (โดยค่าเฉลี่ยของตัวเลขไตรมาสสองในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาของบ้านเดี่ยวและคอนโดมิเนียม อยู่ที่ร้อยละ 19.3 และ 61.7 ตามลำดับ) เนื่องจากยังมีอุปทานคงค้างสูงในบางพื้นที่ ประกอบกับผู้ซื้อยังได้รับผลกระทบจากปัญหานี้ภาคครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูงที่ร้อยละ



78 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (Gross Domestic Product : GDP) โดยเฉพาะในกลุ่มคอนโดมิเนียมระดับล่าง ที่มียอดสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non-Performing Loan : “NPL”) สูงกว่าระดับ NPL เฉลี่ยของสินเชื่อคอนโดมิเนียมทั้งหมดถึง 1.5 เท่า ณ สิ้นปี 2560 ส่งผลให้เป็นข้อจำกัดของผู้ซื้อในการเพิ่มภาระหนี้เพื่อซื้อสินค้าคงทน โดยเฉพาะที่อยู่อาศัย ด้านทาวนเฮ้าส์มี Take-up rate อยู่ที่ร้อยละ 27.4 เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

- ดัชนีราคาที่อยู่อาศัยโดยรวมปรับเพิ่มขึ้นตามราคาที่ดินเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี ก่อนหน้า โดยดัชนีราคาที่ดินอยู่ที่ 177.2 เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.9 ดัชนีราคาบ้านเดี่ยวและทาวนเฮ้าส์ปรับเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 137.8 และ 149.5 เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.3 และร้อยละ 6.8 ตามลำดับ เทียบกับที่หดตัวในช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่วนดัชนีราคาคอนโดมิเนียมปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.9 มาอยู่ที่ 176.7 เนื่องจากคอนโดมิเนียมส่วนใหญ่จะพัฒนาตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้า ซึ่งราคาที่ดินมีการปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

- ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยโดยรวมในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ไตรมาส 2 ปี 2561 เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 45,802 ยูนิต เพิ่มขึ้นร้อยละ 24.6 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยเป็นคอนโดมิเนียมในสัดส่วนสูงสุดร้อยละ 54 จำนวน 24,989 ยูนิต หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 27.5 เมื่อเทียบกับยอดโอนกรรมสิทธิ์ในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า รองลงมาเป็นทาวนเฮ้าส์ 14,054 ยูนิต เพิ่มขึ้นร้อยละ 17.3 และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 31 และบ้านเดี่ยว 6,759 ยูนิต เพิ่มขึ้นร้อยละ 30.6 และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15 ทั้งนี้ สาเหตุที่ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยขยายตัวเพิ่มขึ้น ส่วนหนึ่งเนื่องจากการเทียบกับฐานต่ำในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ภายหลังจากที่ได้มีการเร่งโอนไปแล้วก่อนหน้านี้จากผลของมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐที่มีผลในช่วงเดือนตุลาคม 2558 – เดือนเมษายน 2559 ประกอบกับความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในการซื้อที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในประเทศ

- ยูนิตเหลือขายสะสม (Accumulative unsold) ปรับตัวลดลงมาอยู่ที่ 162,828 ยูนิต ลดลงร้อยละ 6.3 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า เนื่องจากกำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคทยอยฟื้นตัว พิจารณาจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนยูนิตขายได้ (Unit Sold) ที่มีจำนวน 53,276 ยูนิต เพิ่มขึ้นร้อยละ 27.1 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ขณะที่การเปิดโครงการใหม่ในช่วงไตรมาส 2 ปี 2561 ลดลงมาอยู่ที่ 43,425 ยูนิต หรือลดลงร้อยละ 16.0 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ส่งผลให้แรงกดดันด้านอุปทานคงค้างสะสมลดลง

ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยธนาคารกรุงศรีอยุธยาคาดการณ์ในช่วง 6 เดือนหลังของปี 2561 ธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น จากปัจจัยสนับสนุนต่างๆ เช่น ความเป็นผู้นำของการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมของภาครัฐส่งผลให้เกิดทำเลใหม่ที่มีศักยภาพ กำลังซื้อที่เริ่มฟื้นตัวตามภาวะเศรษฐกิจจะช่วยกระตุ้นความต้องการที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะโครงการตามแนวรถไฟฟ้า อย่างไรก็ตาม ปัจจัยความเสี่ยงที่ต้องติดตาม ได้แก่ อุปทานเหลือขายสะสมที่อยู่ระดับสูงในบางพื้นที่ แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยขาขึ้นที่อาจลดทอนความสามารถของผู้บริโภคในการก่อหนี้ใหม่ นอกจากนี้ ในช่วง 6 เดือนหลังของปี 2561 คาดว่าการเปิดตัวโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ซึ่งส่วนใหญ่เป็นโครงการจากผู้ประกอบการรายใหญ่ โดยคาดว่ารูปแบบโครงการใหม่จะมีจำนวนยูนิตไม่มาก แต่ราคาต่อยูนิตจะสูงขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการมีความระมัดระวังในการเลือกทำเลในการลงทุนมากขึ้น ขณะที่ความต้องการที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มฟื้นตัว โดยเฉพาะในกลุ่มตลาดระดับกลาง-บน ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อ รวมถึงอุปสงค์จากชาวต่างชาติจะมากขึ้น โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมตามแนวรถไฟฟ้าที่อยู่ในเขตเมือง ขณะที่โครงการแนวราบจะเริ่มฟื้นตัวในแถบพื้นที่รอบนอกที่เชื่อมต่อแนวรถไฟฟ้าและในจังหวัดปริมณฑลตามแนวเส้นทางคมนาคมที่เดินทางเข้ากรุงเทพฯ ได้สะดวก ส่วนตลาดระดับล่างยังฟื้นตัวช้าจากแรงกดดันด้านหนี้ครัวเรือนและความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการขายสินเชื่อจาก NPL ของสินเชื่อที่อยู่อาศัยในระดับล่างที่ยังอยู่ในระดับสูง ทั้งนี้ ศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด คาดการณ์ปี 2561 จะมีโครงการอสังหาริมทรัพย์เปิดใหม่ประมาณ 100,921 ยูนิต มูลค่ารวมประมาณ 410,403 ล้านบาท



(ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

- การจัดหาที่ดิน

GRAND UNITY เลือกซื้อที่ดินในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่มีศักยภาพด้านทำเลที่ตั้งและมีราคาที่เหมาะสมสำหรับการพัฒนาโครงการ โดยจะพิจารณาที่ดินที่อยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า หรือใกล้แหล่งชุมชนขนาดใหญ่ มีเส้นทางคมนาคมเข้าออกโดยสะดวกและแวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน ซึ่ง GRAND UNITY จัดหาที่ดินผ่านบริษัท ยูนิเวนเจอร์ คอนสตรัคติ้ง จำกัด (“UVC”) ซึ่งเป็นผู้ทำหน้าที่รวบรวมข้อมูลที่ดินจากแหล่งต่างๆ เช่น เจ้าของที่ดิน สถาบันการเงิน บริษัทบริหารสินทรัพย์ การเสนอขายที่ดินของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น ทั้งนี้ ก่อนการพิจารณาซื้อที่ดิน GRAND UNITY จะกำหนดรูปแบบโครงการในเบื้องต้นให้เหมาะสมกับสภาพที่ดินและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการทั้งด้านการเงิน ด้านกฎหมาย และด้านการตลาด โดย GRAND UNITY จะนำเสนอข้อมูลทั้งหมดต่อคณะกรรมการบริหารของ GRAND UNITY และ UV เพื่อพิจารณาอนุมัติการซื้อที่ดินสำหรับรองรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่ๆ ต่อไป

- การจัดหาวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์อื่น

GRAND UNITY กำหนดให้ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างหลักที่ใช้ในการก่อสร้างโครงการ เช่น เหล็ก ปูน อิฐ หิน ทราฟ เป็นต้น โดยค่าวัสดุก่อสร้างดังกล่าวรวมอยู่ในค่าจ้างตามสัญญาจ้างก่อสร้าง ซึ่ง GRAND UNITY จะกำหนดคุณลักษณะและราคาที่แน่นอนของวัสดุก่อสร้างหลักไว้ในสัญญาจ้างก่อสร้าง เพื่อควบคุมคุณภาพวัสดุก่อสร้างของโครงการให้ปฏิบัติตามที่แบบที่กำหนด อย่างไรก็ตาม GRAND UNITY จะเป็นผู้จัดหาวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบางประเภทที่มีราคาต่อหน่วยสูง หรือมีลักษณะเฉพาะ หรือสามารถนับจำนวนได้แน่นอนด้วยตนเอง เช่น ลิฟท์ เฟอร์นิเจอร์ ระบบจอตลอดอัตโนมัติ ระบบความปลอดภัยและกล้องวงจรปิด เป็นต้น โดยแจ้งให้ผู้จัดหาสินค้าหรือบริการ (Supplier) ที่มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญและมีชื่อเสียงเป็นที่น่าเชื่อถือ จำนวนประมาณ 3 - 5 ราย ยื่นข้อเสนอราคาสินค้าและงานบริการที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ GRAND UNITY พิจารณาอนุมัติผู้จัดหาสินค้าหรือบริการที่มีความเหมาะสม

- การพัฒนาโครงการ

ภายหลังจากได้รับอนุมัติให้ซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการจากคณะกรรมการบริหารของ UV GRAND UNITY จะนำผลวิเคราะห์ผลกระทบตลาด การแข่งขัน พฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคในพื้นที่ตั้งโครงการ มากำหนดแนวคิดและรูปแบบการพัฒนาโครงการในรายละเอียด รวมทั้งกำหนดราคาขายให้เหมาะสมกับรูปแบบโครงการและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จากนั้นจะดำเนินการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (Environmental Impact Assessment : “EIA”) เพื่อขออนุมัติจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง (เฉพาะกรณีโครงการมีจำนวนห้องพัก 80 ห้องขึ้นไป หรือมีพื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 4,000 ตร.ม.ขึ้นไป) โดย GRAND UNITY จะเปิดการขายห้องชุดและเริ่มดำเนินการก่อสร้าง ภายหลังจากที่รายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมของโครงการและการยื่นขออนุญาตก่อสร้างได้รับอนุมัติจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องเป็นที่เรียบร้อยแล้ว เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้าที่จองซื้อห้องชุด ทั้งนี้ GRAND UNITY จะใช้วิธีการประกวดราคาในการจัดจ้างบริษัทวิศวกรที่ปรึกษา บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง และผู้จัดหาสินค้าหรือบริการ (Supplier) ที่มีประสบการณ์ความรู้ความเชี่ยวชาญ มีชื่อเสียงเป็นที่น่าเชื่อถือ และเสนอราคาที่เหมาะสม ให้เป็นผู้ทำหน้าที่ออกแบบ ควบคุมดูแลงานก่อสร้าง ดำเนินการก่อสร้าง หรือจัดหาสินค้าและบริการต่างๆ ของโครงการให้แล้วเสร็จเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้

สำหรับระยะเวลาในการพัฒนาคอนโดมิเนียมของ GRAND UNITY จะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาดและรูปแบบของแต่ละโครงการ โดยคอนโดมิเนียมแบบ Low Rise (ความสูงไม่เกิน 8 ชั้น) ใช้ระยะเวลาก่อสร้างประมาณ 12 – 15 เดือน ขณะที่คอนโดมิเนียมแบบ High Rise (ความสูงเกิน 8 ชั้นขึ้นไป) ใช้ระยะเวลาก่อสร้างประมาณ 24 – 36 เดือน ซึ่งภายหลังจากโครงการก่อสร้างแล้วเสร็จ GRAND UNITY จะมีพนักงานฝ่ายซ่อมหลังโอน (Home Friendly) เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าที่เข้าอาศัย

● ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

ด้วยเหตุที่โครงการอาคารชุดที่มีการสร้างอาคารสูงตั้งแต่ 23 เมตร หรือ 80 หน่วยขึ้นไป หรือมีพื้นที่ใช้สอย ตั้งแต่ 4,000 ตร.ม.ขึ้นไป ต้องมีการจัดทำรายงาน EIA เพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย ดังนั้น การก่อสร้างอาคารห้องชุดและสาธารณูปโภคต่างๆ ภายในโครงการคอนโดมิเนียมของ GRAND UNITY โดยส่วนใหญ่จึงอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง “กำหนด หลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติ และแนวทางในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม”

ทั้งนี้ GRAND UNITY ให้ความสำคัญและจัดให้มีมาตรการป้องกันมลภาวะที่จะมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยรอบโครงการ ทั้งระหว่างทำการก่อสร้างและหลังการก่อสร้าง เช่น กำหนดให้มีการติดตั้งผ้าใบคลุมอาคาร เพื่อควบคุมฝุ่นละอองและป้องกันอุบัติเหตุเศษวัสดุหล่นจากพื้นที่ก่อสร้างใส่บ้านเรือนโดยรอบ หรือการจัดให้คอนโดมิเนียมทุกโครงการของ GRAND UNITY มีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง รวมทั้ง มีนโยบายให้ทุกโครงการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดไว้โดยเคร่งครัด ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา GRAND UNITY ไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

(ง) งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 GRAND UNITY มีโครงการที่อยู่ระหว่างเปิดการขาย จำนวน 8 โครงการ โดยมีจำนวนห้องที่ได้รับการจองและอยู่ระหว่างรอโอนกรรมสิทธิ์ รวมจำนวน 861 ยูนิต คิดเป็นมูลค่าขายทั้งสิ้น 2,717 ล้านบาท

1.1.2 โครงการแนวราบ

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

GOLD และบริษัทย่อย (“กลุ่ม GOLD”) เป็นผู้ดำเนินธุรกิจจัดสรรบ้านและที่ดินเพื่อจำหน่ายในหลากหลายรูปแบบ ภายใต้แบรนด์ต่างๆ โดยเป็นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบในรูปแบบของบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ พร้อมการพัฒนาสาธารณูปโภคต่างๆ ในโครงการ ให้ครอบคลุมทุกระดับราคา เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 กลุ่ม GOLD มีโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยแนวราบจำนวนรวม 53 โครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

โครงการจำแนกตาม รูปแบบและแบรนด์	จำนวน โครงการ	รายละเอียดโครงการ		ยอดขาย		รายได้		ยอดเหลือขาย	
		จำนวน (หลัง)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หลัง)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หลัง)	มูลค่า (ล้านบาท)	จำนวน (หลัง)	มูลค่า (ล้านบาท)
โครงการทาวน์โฮม									
โกลเด้น ทาวน์	27	9,483	26,908	6,272	18,302	5,077	14,791	3,211	8,606
โกลเด้น ซิตี้	1	495	1,733	494	1,729	493	1,725	1	4
ยอดรวม	28	9,978	28,641	6,766	20,031	5,570	16,516	3,212	8,610
โครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด									
โกลเด้น นีโอ	8	1,305	7,284	1,091	6,254	714	3,315	214	1,030
โกลเด้น วิลเลจ	2	403	2,237	403	2,237	403	2,237	0	0
โกลเด้น เพรสทีจ	2	243	2,243	216	1,965	214	1,942	27	279
แกรนด์โอ	2	342	3,280	126	1,211	48	410	216	2,070
เดอะ แกรนด์	9	1,290	15,732	982	11,036	970	10,841	308	4,696
ทู แกรนด์ โมนาโค	1	77	1,872	21	673	19	590	56	1,200
ยอดรวม	24	3,660	32,648	2,839	23,376	2,368	19,335	821	9,275
โครงการอาคารพาณิชย์									
โกลเด้น บิส	1	33	184	23	134	22	128	10	50
ยอดรวม	1	33	184	23	134	22	128	10	50
ยอดรวมทั้งหมด	53	13,671	61,473	9,628	43,541	7,960	35,979	4,043	17,935



(ข) การตลาดและการแข่งขัน

● นโยบายการตลาด

○ กลยุทธ์ด้านแบบบ้านหรือสินค้า : เนื่องจากความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคในแต่ละระดับราคาหรือแต่ละแบรนด์สินค้าจะมีความต้องการที่แตกต่างกันออกไป กลุ่ม GOLD จึงมีสินค้าที่มีความหลากหลายเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการในระดับราคาหรือพื้นที่นั้นๆ อีกทั้ง กลุ่ม GOLD ยังให้ความสำคัญในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่อง ด้านการออกแบบ กลุ่ม GOLD ยังคงยึดหลักการสร้างประโยชน์พื้นที่ใช้สอยให้สูงที่สุดจากพื้นที่ที่มีอยู่ รวมถึงการเพิ่มนวัตกรรมใหม่ๆ ให้กับสินค้า อีกทั้งยังพัฒนาสินค้าประเภทบ้านแฝดให้มีฟังก์ชันบ้าน สภาพโครงการหรือนวัตกรรมอื่นๆ ที่เทียบเท่าหรือดีกว่าบ้านเดี่ยวของคู่แข่งในย่านนั้นๆ โดยมีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นกว่าในราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย (An Affordable Stylish Living)

○ กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง : กลุ่ม GOLD ให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ โดยทุกทำเลที่เลือกจะต้องตรงตามหลักเกณฑ์ที่ตั้งไว้และจะต้องตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในแต่ละระดับ โดยโครงการส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในทำเลที่ดี อีกทั้ง กลุ่ม GOLD พิจารณาด้านความสะดวกในการคมนาคม การเข้าถึงระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ตลอดจนความสะดวกจากสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายนอกโครงการ นอกจากนี้ กลุ่ม GOLD ให้ความสำคัญกับทำเลตามแนวโน้มการขยายตัวของชุมชน และแผนการขยายเครือข่ายคมนาคมในอนาคตอีกด้วย โดยกลุ่ม GOLD จะมีการเก็บ Land Bank ไว้เพื่อรอการพัฒนาโครงการในอนาคต ซึ่งช่วยสร้างความได้เปรียบในด้านต้นทุนที่ดินที่ราคาสูงขึ้นมากในแต่ละปี และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันกับสร้างผลตอบแทนที่สูงขึ้น

○ กลยุทธ์ด้านราคา : การตั้งราคาสินค้าของกลุ่ม GOLD จะมีการสำรวจสภาพตลาดบริเวณทำเลเป้าหมาย ทั้งราคาขาย โปรโมชันสินค้า สภาพโครงการ และอื่นๆ เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดอย่างเป็นประจำและต่อเนื่อง โดยสร้างแรงจูงใจและความคุ้มค่าตามลักษณะสินค้าให้เหมาะสมกับสภาวะเศรษฐกิจ โดยพิจารณาร่วมกับปัจจัยด้านต้นทุนทำเล รูปแบบโครงการ เงื่อนไขการตลาด ซึ่งกลุ่ม GOLD ได้กำหนดราคาให้เหมาะสมกับตลาดที่จะพัฒนา โดยคำนึงถึงการยอมรับในมูลค่าของสินค้าเมื่อเทียบกับราคาที่ผู้บริโภคต้องจ่าย (Value for Money) และการเพิ่มคุณค่าด้านฟังก์ชันบ้านที่มีมากกว่าหรือสภาพแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดีกว่า

○ กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด : กลุ่ม GOLD มีนโยบายในการทำการตลาดโดยใช้สื่อแบบผสมผสาน เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงข้อมูลโครงการได้มากที่สุด ซึ่งจะครอบคลุมสื่อต่างๆ เช่น ป้ายโฆษณา (Billboard) วิทยุ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร การส่ง SMS ทางโทรศัพท์เคลื่อนที่ไปยังกลุ่มเป้าหมายในช่วงกิจกรรมต่างๆ การโฆษณาผ่านเว็บไซต์และสื่อสังคมออนไลน์ เช่น Facebook Instagram การโฆษณาผ่านการบอกต่อของลูกค้า เช่น กิจกรรม Member Gets Members เพื่อให้ลูกค้าเดิมแนะนำให้ลูกค้าใหม่ซื้อโครงการ โดยกลุ่ม GOLD ให้ความสำคัญกับรูปแบบในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่ต้องมีจุดเด่น มีเอกลักษณ์ทันสมัย น่าติดตาม และง่ายต่อการเข้าถึงและค้นหาข้อมูลได้อย่างดี

○ กลยุทธ์ด้านการบริหารต้นทุนผลิตภัณฑ์ : กลุ่ม GOLD จะบริหารจัดการงานก่อสร้างด้วยตัวเอง โดยงานก่อสร้างจะแบ่งงานออกเป็นส่วนๆ เช่น งานฐานราก งานปูน งานติดตั้งชิ้นส่วน งานปูพื้นกระเบื้อง และงานหลังคา เป็นต้น โดยกลุ่ม GOLD จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อรับผิดชอบงานดังกล่าว และจะควบคุมการก่อสร้างเองโดยการจัดส่งเจ้าหน้าที่ของตน อันได้แก่ วิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foremen) เข้าไปตรวจสอบเพื่อให้งานก่อสร้างเป็นไปตามรูปแบบและมาตรฐานที่กำหนด ทั้งนี้ กลุ่ม GOLD จะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างเอง ทำให้สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

● กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของกลุ่ม GOLD แบ่งตามประเภทโครงการ ระดับราคา และทำเลที่ตั้งโครงการ ซึ่งในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม GOLD มีรายละเอียดดังนี้

ผลิตภัณฑ์	แบรนด์	ระดับราคา (ล้านบาท)	ผลิตภัณฑ์	แบรนด์	ระดับราคา (ล้านบาท)
บ้านเดี่ยว	เดอะ แกรนด์ ทู แกรนด์ โมโนโค	10 – 40	บ้านเดี่ยว	โกลเด้น เพรสทีจ แกรนด์โอ	7 – 10
บ้านเดี่ยว บ้านแฝด	โกลเด้น วิลเลจ	5 – 7	บ้านแฝด	โกลเด้น นีโอ	3.5 – 7
ทาวน์เฮ้าส์ 2-3 ชั้น	โกลเด้น ซิตี้	3 – 5	ทาวน์โฮม 2 ชั้น	โกลเด้น ทาวน์	2 – 3
อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น	โกลเด้น บิส	5 – 7			

- ช่องทางการจำหน่าย

กลุ่ม GOLD มีทีมขายทำหน้าที่รับรองและให้ข้อมูลของโครงการแก่ลูกค้าที่เยี่ยมชมโครงการหรือบ้านตัวอย่างที่สำนักงานขายของแต่ละโครงการ รวมถึงลูกค้าที่ติดต่อสอบถามข้อมูลผ่านช่องทางโทรศัพท์ เว็บไซต์ และเครือข่ายสังคมออนไลน์ของโครงการ นอกจากนี้ กลุ่ม GOLD มีช่องทางการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารผ่านสื่อประชาสัมพันธ์และการจัดกิจกรรมพิเศษต่างๆ ของแต่ละโครงการ เช่น ป้ายโฆษณา (Billboard) วิทยุ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร การส่ง SMS ทางโทรศัพท์เคลื่อนที่ไปยังกลุ่มเป้าหมายในช่วงกิจกรรมต่างๆ รวมทั้ง การโฆษณาผ่านการบอกต่อของลูกค้า เช่น กิจกรรม Member Gets Members เพื่อให้ลูกค้าเดิมแนะนำให้ลูกค้าใหม่ซื้อโครงการ

- ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

ข้อมูลปรากฏในหัวข้อ “ภาวะการตลาดและการแข่งขัน” ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย – โครงการแนวสูง

(ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

- การจัดหาที่ดิน

กลุ่ม GOLD จัดหาที่ดินบริเวณทำเลเดิม ซึ่งมีฐานลูกค้าชัดเจน เพื่อทดแทนสินค้าในโครงการเดิมที่กำลังจะหมดไป และในทำเลใหม่ที่แตกต่างกัน เพื่อกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ โดยกลุ่ม GOLD ให้ความสำคัญในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นปัจจัยหลักในการแข่งขัน ดังนั้น ราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้ต้นทุนโครงการเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม กลุ่ม GOLD ได้พยายามจัดหาที่ดินในทำเลที่เหมาะสมกับราคา รวมไปถึงมีการเก็บ Land Bank ในบางทำเลที่มีศักยภาพสูงไว้ เพื่อรองรับการขยายตัวในอนาคต ถึงแม้ที่ดินจะไม่อยู่ติดสถานีรถไฟฟ้าหรือทางด่วนมากนัก แต่ก็สามารถเดินทางเข้าออกได้สะดวก โดยในการขั้นตอนการจัดหาที่ดินและพัฒนาโครงการ กลุ่ม GOLD มีทีมวิจัยในการสำรวจสถานะตลาดและการแข่งขัน รวมทั้งพฤติกรรมผู้บริโภค จากนั้นจะทำการประมวลผลการศึกษาเพื่อนำมากำหนดแนวคิดรูปแบบ ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม และประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ เพื่อนำเสนอให้คณะกรรมการบริหารพิจารณาอนุมัติ การจัดซื้อที่ดินแบ่งเป็น 3 แนวทาง คือ (1) การนำเสนอที่ดินจากนายหน้า (2) พนักงานของกลุ่ม GOLD ติดต่อซื้อที่ดินโดยตรงกับเจ้าของที่ดิน และ (3) การลงโฆษณาแจ้งความประสงค์ในการซื้อที่ดินผ่านสื่อรูปแบบต่างๆ เช่น สิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น

- การจัดหาวัสดุก่อสร้าง

กลุ่ม GOLD จะจัดซื้อวัสดุก่อสร้างเอง โดยจะเจรจาต่อรองกับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดีในราคาที่เหมาะสม โดยวัสดุก่อสร้างบางรายการมีการยืนยันราคาล่วงหน้าประมาณ 6 เดือนขึ้นไปกับผู้จำหน่าย อีกทั้งการสั่งซื้อเป็นจำนวน ทำให้กลุ่ม GOLD สามารถต่อรองราคาและเงื่อนไขกับผู้ขายและควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างได้ ทั้งนี้ ฝ่ายจัดซื้อจะทำหน้าที่ติดตามการเคลื่อนไหวของราคาวัสดุก่อสร้าง แล้วนำมาประเมินและคำนวณเป็นต้นทุนค่าก่อสร้าง ซึ่งโดยปกติราคาจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ในกรอบที่ประเมินไว้ แต่ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงสูงกว่าที่ประมาณไว้ กลุ่ม GOLD จะจัดหาวัสดุอื่นที่มีคุณภาพใกล้เคียงกันทดแทน



- การพัฒนาโครงการ

ฝ่ายขาย การตลาด และฝ่ายพัฒนาธุรกิจของกลุ่ม GOLD จะศึกษาความเป็นไปได้ของการขายและพัฒนาโครงการ โดยร่วมกันในการสำรวจตลาด การออกแบบ การกำหนดราคาขาย โดยภายหลังจากได้ซื้อที่ดินแล้ว ทีมงานของกลุ่ม GOLD หรือบริษัทภายนอกที่ได้รับการว่าจ้างจะเป็นผู้ดำเนินการออกแบบด้านสถาปัตยกรรมทั้งรูปแบบโครงการ ตั๋วบ้านและภายในบ้าน จากนั้น กลุ่ม GOLD จะว่าจ้างผู้รับเหมาเพื่อวางแผน ดำเนินการก่อสร้างบ้าน และตรวจสอบคุณภาพ ซึ่งกลุ่ม GOLD จะเป็นผู้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างเอง เนื่องจากการสั่งซื้อเป็นจำนวนมาก ทำให้สามารถต่อรองราคาและเงื่อนไขกับผู้ขายและควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างได้ ทั้งนี้ การพัฒนาโครงการ มีระยะเวลาประมาณ 12 เดือน แบ่งเป็น (1) ขั้นตอนพัฒนาโครงการ (2) ขั้นตอนด้านกฎหมาย และ (3) ขั้นตอนการขาย

- ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กลุ่ม GOLD มีการออกแบบพัฒนาระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสมในโครงการที่อยู่อาศัยทุกแห่ง เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ กลุ่ม GOLD ได้วางระบบบำบัดน้ำเสียสำหรับบ้านแต่ละหลังและระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง รวมถึงจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทั้งตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนดก่อนที่จะระบายลงสู่ทางน้ำสาธารณะต่อไป

(ง) งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 กลุ่ม GOLD มีมียอดบ้านที่ได้รับการจองแล้วและรอโอนใน 40 โครงการ จำนวนรวม 1,665 หน่วย คิดเป็นมูลค่าขายทั้งสิ้น 7,238 ล้านบาท

1.2 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

กลุ่มบริษัทโดย LRK และกลุ่ม GOLD ได้ลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าหลายรูปแบบ ได้แก่ อาคารสำนักงานให้เช่า และโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสาน (Mixed-use) โดยมีรายละเอียดดังนี้

- โครงการอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าที่ดำเนินการโดย LRK

- อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์

เป็นอาคารสำนักงานเกรด A พร้อมที่จอดรถชั้นใต้ดิน 1 ชั้น โดยชั้น 1 - 22 เป็นส่วนอาคารสำนักงานและร้านค้าให้เช่า และชั้นที่ 23 ถึง 34 เป็นพื้นที่อาคารในส่วนโรงแรม ดิ โอกระ เพรสทีจ มีพื้นที่อาคารทั้งหมด 53,304 ตร.ม. (ไม่รวมพื้นที่โรงแรม ดิ โอกระ เพรสทีจ) และพื้นที่ใช้สอยสุทธิ 26,313 ตร.ม. (Net Leasable Area) อาคารตั้งอยู่บริเวณหัวมุมถนนเพลินจิต สามารถเข้าถึงอาคารได้โดยทางเชื่อมจากสถานีรถไฟฟ้า BTS สถานีเพลินจิต โดยเป็นอาคารสำนักงานแห่งแรกที่ได้รับการรับรอง LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) ของสภาอาคารเขียวแห่งสหรัฐอเมริกา (U.S. Green Building Council) ระดับ Platinum ทั้งนี้ เมื่อเดือนมีนาคม 2559 LRK ทำสัญญาให้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน สิ่งปลูกสร้าง และงานระบบของอาคาร ระยะเวลาเช่าประมาณ 26 ปี รวมถึงขายกรรมสิทธิ์ในเฟอร์นิเจอร์ เครื่องมือและอุปกรณ์ของอาคารดังกล่าว ให้แก่ GVREIT

- โครงการอสังหาริมทรัพย์ให้เช่าที่ดำเนินการโดยกลุ่ม GOLD

- อาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์

เป็นอาคารสำนักงานสูง 40 ชั้น และชั้นใต้ดิน 5 ชั้น มีพื้นที่เช่ากว่า 73,000 ตร.ม. ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจที่สำคัญ ซึ่งเป็นจุดเชื่อมระหว่างถนนและถนนนาวิวาสราชนครินทร์ สามารถเข้าถึงอาคารได้โดยทางเชื่อมจากสถานีรถไฟฟ้า BTS สถานีช่องนนทรี โดยอาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ได้รับการรับรอง LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) ของสภาอาคารเขียวแห่งสหรัฐอเมริกา (U.S. Green Building Council) ระดับ Gold ต่อมาในเดือนมีนาคม 2559



บริษัท นอร์ท สแควร์ เรียลตี้ จำกัด ทำสัญญาให้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน สิ่งปลูกสร้าง และงานระบบของอาคาร ระยะเวลาเช่าประมาณ 25 ปี รวมถึงขายกรรมสิทธิ์ในเฟอร์นิเจอร์ เครื่องมือและอุปกรณ์ของอาคารดังกล่าว ให้แก่ GVREIT

○ อาคารโกลด์เด็นแลนด์ บิวคิง

เป็นอาคารสำนักงานสูง 8 ชั้น และชั้นใต้ดิน 1 ชั้น มีพื้นที่เช่าประมาณ 11,000 ตร.ม. ตั้งอยู่ที่ถนนราชดำริ ใกล้แหล่งช้อปปิ้งใจกลางเมืองและโรงแรมที่สำคัญ และสามารถเดินทางจากสถานีรถไฟฟ้า BTS สถานีราชดำริและสถานีชิดลม

○ อาคารเอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์

เป็นอาคารสำนักงานสูง 12 ชั้น และชั้นใต้ดิน 3 ชั้น มีพื้นที่เช่าประมาณ 73,000 ตร.ม. ตั้งอยู่บนหัวมุมถนนพระราม 4 ติดกับถนนรัชดาภิเษก ใกล้กับศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ สามารถเดินทางมายังตัวอาคารด้วยรถไฟฟ้าใต้ดิน ซึ่งมีทางเข้าออกสถานีอยู่ด้านหน้าอาคาร โดยอาคารเอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์ ได้รับการรับรอง LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) ของสภาอาคารเขียวแห่งสหรัฐอเมริกา (U.S. Green Building Council) ระดับ Gold

○ โครงการสามย่าน มิตรทาวน์

เป็นโครงการอาคารสูงเชิงพาณิชย์แห่งใหม่ซึ่งอยู่ระหว่างการพัฒนา ตั้งอยู่ที่หัวมุมถนนพระราม 4 ติดกับถนนพญาไท บนที่ดินของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ขนาดเนื้อที่ 13-3-93.64 ไร่ โดยจะพัฒนาเป็นอาคารในรูปแบบ Mixed-Use Complex มูลค่ากว่า 9,000 ล้านบาท ซึ่งจะประกอบไปด้วยพื้นที่ 3 ส่วน ได้แก่ (1) พื้นที่สำนักงาน เป็นอาคารสำนักงานเกรดเอจำนวน 31 ชั้น คิดเป็นพื้นที่ให้เช่า 48,000 ตร.ม. (2) ส่วนที่พักอาศัยและโรงแรม ประกอบด้วย คอนโดมิเนียม 516 ยูนิต และโรงแรม 104 ห้อง และ (3) พื้นที่ศูนย์การค้า ความสูง 6 ชั้น มีพื้นที่ให้เช่าทั้งสิ้น 36,000 ตร.ม. ปัจจุบัน โครงการยังอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยมีความคืบหน้าไปเกินกว่าร้อยละ 50 คาดว่าการก่อสร้างจะแล้วเสร็จและพร้อมให้บริการในปี 2562

1.3 ธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ โรงแรม และสนามกอล์ฟ

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

กลุ่มบริษัทโดย LRKD และกลุ่ม GOLD ได้ลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า ประเภทเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ โรงแรม และสนามกอล์ฟ โดยมีรายละเอียดดังนี้

● โรงแรมโมเดน่า บาย เฟรเซอร์ บุรีรัมย์

โรงแรมจำนวน 302 ห้องพัก (เฟสแรก 152 ห้องพัก และเฟสสอง 150 ห้องพัก) พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก ตั้งอยู่ใกล้สนามฟุตบอล Chang ARENA และสนามแข่งรถ Chang INTERNATIONAL CIRCUIT จังหวัดบุรีรัมย์ บริหารโครงการโดยกลุ่มเฟรเซอร์

● โครงการเมย์แฟร์ แมริออท เอ็กเซคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์

เป็นอาคารเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์หรูแห่งหนึ่งของกรุงเทพฯ ตั้งอยู่ใจกลางซอยหลังสวน ไม่ไกลจากสถานีรถไฟฟ้า BTS และใกล้สวนลุมพินี อาคารมีความสูง 25 ชั้น ประกอบด้วยห้องพักจำนวน 164 ห้อง ขนาด 1 - 3 ห้องนอน บริหารโครงการโดยแมริออท อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล ซึ่งเป็นบริษัทบริหารงานด้านการโรงแรมชั้นนำของโลก ปัจจุบันได้รับใบอนุญาตให้ประกอบกิจการโรงแรม และ GOLD ได้ขายสิทธิการเช่าของอาคารดังกล่าวให้แก่กองทุนโกลด์พริอเพอร์ตีฟันด์ โดย GOLD ถูกลงทุนในกองทุนดังกล่าวประมาณ 1 ใน 3 ของหน่วยลงทุนทั้งหมด

● โครงการ ดี แอสคอต สาทร แบงคอก และสกาย วิลล่าส์

เป็นอาคารเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่ทันสมัย ตั้งอยู่ใจกลางย่านธุรกิจบนถนนสาทร ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าชองนทรี มีความสูง 35 ชั้น มีห้องเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ให้เช่าจำนวน 177 ยูนิต บริหารอาคารโดย ดี แอสคอต กรุ๊ป จำกัด ที่เป็นผู้นำในการบริหารจัดการโรงแรมและที่พักอาศัยชั้นนำจากประเทศสิงคโปร์ นอกจากนี้พื้นที่ของอาคารระหว่างชั้น 21 ถึง 35 เป็นที่ตั้งของสกาย วิลล่าส์ ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยให้เช่าระยะยาวและออกแบบหรูหราโดยดีไซน์เนอร์ที่มีชื่อเสียง



- โรงแรมดับบลิว แวงคอก

โรงแรมหรู จำนวน 403 ห้องพัก พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก ตั้งอยู่ข้างอาคารสห สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ใจ กลางย่านธุรกิจบนถนนสาทรเหนือ

- โรงแรมโมเดน่า บายเฟรเซอร์ แบงคอก

โรงแรมตั้งอยู่ติดกับอาคารเอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์และใกล้ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ทำเรือคลองเตย และย่าน การค้าที่สามารถเดินทางได้ด้วยรถไฟฟ้าใต้ดิน โดยโรงแรมมีความสูง 14 ชั้น และมีชั้นใต้ดิน 1 ชั้น ประกอบด้วยห้องพักจำนวน 239 ห้อง บริหารโครงการโดยกลุ่มเฟรเซอร์

- สนามกอล์ฟฟานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี่ คลับ

สนามกอล์ฟ 18 หลุม บนเนื้อที่ประมาณ 2,000 ไร่ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก ตั้งอยู่ที่ตำบลหนองหญ้าขาว อำเภอสีคิ้ว จังหวัดนครราชสีมา

(ข) การตลาดและการแข่งขัน

- นโยบายการตลาด

○ กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง : กลุ่มบริษัทและกลุ่ม GOLD ให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ โดยทุก โครงการตั้งอยู่บริเวณศูนย์กลางย่านธุรกิจใจกลางเมืองที่แวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน เช่น ศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน โรงพยาบาล เป็นต้น รวมทั้งสามารถเข้าถึงระบบขนส่งสาธารณะโดยเฉพาะรถไฟฟ้าได้โดยสะดวก

○ กลยุทธ์ด้านคุณภาพโครงการ : กลุ่มบริษัทและกลุ่ม GOLD มุ่งเน้นการพัฒนาอาคารที่มีคุณภาพ โดย ออกแบบให้โครงการมีเอกลักษณ์ สวยงาม โดดเด่น ทั้งสถาปัตยกรรมภายนอกและการตกแต่งภายใน ตลอดจนออกแบบให้ โครงสร้างและผังพื้นที่ภายในอาคารสามารถรองรับการใช้งานของผู้เช่าแต่ละกลุ่มที่มีรูปแบบการจัดพื้นที่ใช้งานที่แตกต่าง กัน รวมทั้ง ให้ความสำคัญถึงการประหยัดพลังงาน และจัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับการพักอาศัยหรือการทำงาน อย่างครบครัน นอกจากนี้ ภายในทุกโครงการจะจัดให้มีบริการที่เกี่ยวข้อง รวมถึงมีการติดตามตรวจสอบระบบอาคารและ ปรับปรุงการบริหารอาคารอยู่เสมอ เพื่อสร้างความสะดวกสบายและให้ผู้เช่าเกิดความพึงพอใจสูงสุด

○ กลยุทธ์ด้านราคา : กลุ่มบริษัทและกลุ่ม GOLD กำหนดราคาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานและห้องชุดเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์หรือโรงแรมในระดับราคาที่เหมาะสม โดยเกณฑ์ในการตั้งราคาเช่าพิจารณาจากปัจจัยด้านต้นทุน ทำเลที่ตั้ง โครงการ รูปแบบโครงการ ขนาดพื้นที่เช่า และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ร่วมกับการคำนึงถึงราคาเช่าของผู้ประกอบการอื่นใน บริเวณเดียวกันหรือพื้นที่ใกล้เคียง

○ กลยุทธ์ด้านคุณภาพงานบริการและสร้างความสัมพันธ์ที่ดี : กลุ่มบริษัทและกลุ่ม GOLD ให้ความสำคัญต่อ คุณภาพงานบริหารอาคารและงานบริการที่เกี่ยวข้องภายในโครงการ โดยจัดให้มีการตรวจสอบระบบอาคารให้อยู่ในสภาพดี พร้อมใช้งานและปรับปรุงประสิทธิภาพของการบริหารอาคารอยู่เสมอ นอกจากนี้ ทุกโครงการยังจัดให้มีกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ ในรูปแบบต่างๆ เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้เช่า เช่น กิจกรรมตามประเพณี กิจกรรมเพื่อช่วยเหลือสังคม กิจกรรมเพื่อความ ปลอดภัย เป็นต้น และจัดให้มีช่องทางการติดต่อสื่อสารผ่านช่องทางต่างๆ รวมถึงจัดให้มีการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ข้อมูล โครงการผ่านสื่อเว็บไซต์และเครือข่ายสังคมออนไลน์ เช่น Webpage Facebook อย่างต่อเนื่อง เพื่อต่อยุ่แบรนด์และส่งเสริม ภาพลักษณ์ที่ดีของโครงการ

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของการเช่าพื้นที่สำนักงานหรือห้องพักอาศัย ได้แก่ กลุ่มบริษัทในประเทศและบริษัทต่างชาติซึ่ง ต้องการพื้นที่สำนักงาน หรือกลุ่มนักธุรกิจและนักท่องเที่ยวซึ่งต้องการห้องพักที่มีคุณภาพและมีสิ่งอำนวยความสะดวกอย่าง ครบครัน ในทำเลใจกลางเมืองและอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้าและระบบขนส่งสาธารณะ

• ช่องทางการจำหน่าย

การปล่อยเช่าพื้นที่อาคารดำเนินการผ่านนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ ซึ่งเป็นปกติของอาคารสำนักงานที่ลูกค้าจะติดต่อผ่านนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยกลุ่มบริษัทและกลุ่ม GOLD จะประสานงานกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์อย่างใกล้ชิด เพื่อคัดสรรและตรวจสอบข้อมูลลูกค้าผู้เช่า พร้อมให้ข้อมูลโครงการที่ลูกค้าต้องการ เสนอราคาเช่าที่เหมาะสม และติดตามผลจนถึงที่สุด สำหรับช่องทางในการจองห้องพักของเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์หรือโรงแรม ลูกค้าสามารถติดต่อสอบถามข้อมูลและจองห้องพักโดยตรงกับเจ้าหน้าที่โครงการ หรือผ่านทางโทรศัพท์ เว็บไซต์ และเครือข่ายสังคมออนไลน์ของโครงการ

• ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

ธุรกิจอาคารสำนักงาน

ภาพรวมธุรกิจอาคารสำนักงานในไตรมาส 2 ปี 2561 อ้างอิงข้อมูลจากบทวิจัยของบริษัท ซีบีอาร์อี ประเทศไทย จำกัด (“CBRE”) ซึ่งเผยแพร่เมื่อเดือนกันยายน 2561 พบว่า มีอุปทานพื้นที่สำนักงานให้เช่ารวม 8,784,212 ตร.ม. โดยอัตราพื้นที่ว่างที่ไม่มีผู้เช่า (Vacancy rate) ลดลงมาอยู่ที่ร้อยละ 6.8 จากร้อยละ 7.3 ในไตรมาสก่อนหน้า และพื้นที่ที่มีการเช่าในไตรมาส 2 ปี 2561 มีจำนวน 43,643 ตร.ม. ลดลงร้อยละ 32.88 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า แต่คิดเป็นเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.62 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า สำหรับอุปทานพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าในอนาคต พบว่า ปัจจุบัน มีอาคารสำนักงานที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและคาดว่าจะเปิดใช้อาคารในช่วงปี 2561 – 2565 รวมพื้นที่ประมาณ 750,000 ตร.ม. ซึ่งกว่าร้อยละ 60 เป็นอาคารสำนักงานเกรด A ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (Central Business District : CBD) เช่น โครงการสามย่านมิตรทาวน์ โครงการ The PARQ (เฟส 1) โครงการ ONE BANGKOK (เฟส 1 ซึ่งเริ่มงานเสาเข็มเมื่อไตรมาส 1 ปี 2561 ที่ผ่านมา) โครงการสิงห์ คอมเพล็กซ์ เป็นต้น และนอกจากอาคารสำนักงานที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างที่กล่าวมาข้างต้น พบว่า มีอาคารสำนักงานซึ่งผู้ประกอบการได้ซื้อที่ดินและอยู่ระหว่างขั้นตอนการวางแผนพัฒนา รวมพื้นที่เกือบ 2,000,000 ตร.ม. ซึ่งจากฐานข้อมูลของ CBRE และชาวที่ผู้ประกอบการต่างๆ ได้เผยแพร่ในสาธารณะ คาดว่าจะมีอาคารสำนักงานใหม่ พื้นที่รวมกว่า 500,000 ตร.ม. เปิดใช้อาคารในช่วงปี 2565 – 2566 (กรณีโครงการดังกล่าวมีการก่อสร้างแล้วเสร็จตามแผนงาน)

ในไตรมาส 2 ปี 2561 มีพื้นที่อาคารสำนักงานที่มีผู้เช่า ประมาณ 8,180,000 ตร.ม. เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.6 จากไตรมาสก่อนหน้า และเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.4 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมีพื้นที่ที่ยังไม่มีผู้เช่าประมาณ 600,000 ตร.ม. ลดลงจากไตรมาสก่อนหน้าที่มีพื้นที่ที่ยังไม่มีผู้เช่า 643,000 ตร.ม. ด้านอัตราการใช้พื้นที่ (Occupancy Rate) ของอาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ ในไตรมาส 2 ปี 2561 อยู่ที่ร้อยละ 93.2 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 92.7 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยอาคารสำนักงานเกรด A และเกรด B มีอัตราการใช้พื้นที่ร้อยละ 94.6 และร้อยละ 92.8 ตามลำดับ เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้า ที่มีอัตราการใช้พื้นที่ร้อยละ 94 และร้อยละ 92.3 ตามลำดับ สำหรับอัตราค่าเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานในไตรมาส 2 ปี 2561 พบว่า อาคารสำนักงานเกรด A ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ มีอัตราค่าเช่าเฉลี่ย 1,005 บาท/ ตร.ม./ เดือน เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.7 จากไตรมาสก่อนหน้า และเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.1 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า อาคารสำนักงานเกรด A นอกย่านศูนย์กลางธุรกิจ (Non - CBD) มีอัตราค่าเช่าเฉลี่ย 847 บาท/ ตร.ม./ เดือน เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.2 จากไตรมาสก่อนหน้า และเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.2 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ขณะที่อาคารสำนักงานเกรด B ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ มีอัตราค่าเช่าเฉลี่ย 750 บาท/ ตร.ม./ เดือน เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.3 จากไตรมาสก่อนหน้า และเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.5 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า อาคารสำนักงานเกรด B นอกย่านศูนย์กลางธุรกิจ มีอัตราค่าเช่าเฉลี่ย 687 บาท/ ตร.ม./ เดือน เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.2 จากไตรมาสก่อนหน้า และเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.2 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

ธุรกิจโรงแรม

ภาพรวมธุรกิจโรงแรมปี 2560 และครึ่งแรกของปี 2561 อ้างอิงข้อมูลจากบทวิจัยของศูนย์วิจัยธนาคารกรุงศรีอยุธยา ซึ่งเผยแพร่เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2561 และเดือนกันยายน 2561 พบว่า ปี 2560 สถานการณ์ภาคท่องเที่ยว มีนักท่องเที่ยวต่างชาติ จำนวน 35.38 ล้านคน เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.8 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าที่มีอัตราเติบโตร้อยละ 8.7 เนื่องจากปัจจัยสนับสนุนจาก (1) การฟื้นตัวของนักท่องเที่ยวจีนและรัสเซีย และการขยายตัวในอัตราสูงต่อเนื่องของนักท่องเที่ยวอินเดีย (2) การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก โดยเฉพาะยุโรปและสหรัฐอเมริกา ซึ่งช่วยสนับสนุนรายการจ่ายการท่องเที่ยว (3) การปลดธงแดงของสำนักงานภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก องค์การการบินพลเรือนระหว่างประเทศ (International Civil Organization: "ICAO") ซึ่งเป็นสัญลักษณ์ที่แสดงว่าประเทศไทยมีการกำกับดูแลมาตรฐานความปลอดภัยด้านการบินพลเรือนอย่างเพียงพอภายใต้มาตรฐานของ ICAO ซึ่งช่วยสนับสนุนธุรกิจการบินของประเทศไทย ด้านนักท่องเที่ยวไทยมีจำนวน 152 ล้านทริป เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.4 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า สาเหตุมาจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยและการเติบโตของการท่องเที่ยวระหว่างภูมิภาค (ซึ่งเป็นผลจากการขยายเส้นทางบินของสายการบินต่างๆ) โดยเฉพาะการท่องเที่ยวในเมืองรอง ส่วนภาวะธุรกิจโรงแรมปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยมีอัตราเข้าพักเฉลี่ยทั่วประเทศอยู่ที่ระดับร้อยละ 68.7 เทียบกับร้อยละ 67.0 ในปี 2559 ด้านราคาห้องพักเฉลี่ย 1,632 บาท/ห้อง/คืน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.0 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ส่งผลให้รายได้เฉลี่ยต่อห้องพักเพิ่มขึ้นเป็น 1,121 บาท/ห้อง/คืน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 13.8% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

สำหรับภาพรวมธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรมช่วงครึ่งแรกของปี 2561 พบว่ายังเติบโตต่อเนื่อง โดยมีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ 19.5 ล้านคน ขยายตัวร้อยละ 12.5 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ตามเศรษฐกิจที่ฟื้นตัว ด้านนักท่องเที่ยวไทยเดินทางในประเทศมีจำนวน 75 ล้านทริป เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.7 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า เนื่องจากเศรษฐกิจโดยรวมที่ปรับตัวดีขึ้นและนโยบายสนับสนุนการท่องเที่ยวของภาครัฐ สำหรับเครื่องชี้วัดผลการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมพบว่า ปรับตัวดีขึ้น อัตราการเข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 74.1 เทียบกับร้อยละ 70.4 ในครึ่งแรกของปี 2560 ราคาห้องพัก เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 1,663 บาท/ห้อง/คืน เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.0 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ส่งผลให้ส่งผลให้รายได้เฉลี่ยต่อห้องพักเพิ่มขึ้นเป็น 1,232 บาท/ห้อง/คืน เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.8 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

ทั้งนี้ ศูนย์วิจัยธนาคารกรุงศรีอยุธยาคาดการณ์ผลกระทบประกอบการธุรกิจโรงแรมปี 2561 ยังเติบโตต่อเนื่อง เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่คาดว่าจะมีจำนวนสูงถึง 39.0 – 39.5 ล้านคน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 – 12 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า และรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติปี 2561 จะอยู่ที่ 2.1 ล้านล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ด้านนักท่องเที่ยวไทยเติบโตตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ และมาตรการส่งเสริมการท่องเที่ยวเมืองรอง 55 จังหวัด ในช่วง 1 มกราคม – 31 ธันวาคม 2561 โดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยคาดการณ์รายได้จากการท่องเที่ยวในประเทศปี 2561 จะมีมูลค่ารวม 1 ล้านล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.2 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ด้านอัตราการเข้าพักปี 2561 มีแนวโน้มสูงขึ้นตามจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้น โดยคาดว่าจะอยู่ที่ร้อยละ 70 จากร้อยละ 68.7 ในปี 2560 ขณะที่ราคาห้องพักอาจปรับขึ้นได้ไม่มากนัก เนื่องจากจำนวนห้องพักยังคงเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง สะท้อนจากพื้นที่อนุญาตก่อสร้างสำหรับธุรกิจโรงแรมในปี 2557-2560 ทั่วประเทศ ขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 10 ต่อปี โดยเฉพาะพื้นที่ท่องเที่ยว เช่น กรุงเทพฯ ชลบุรี เชียงใหม่ ขยายตัวร้อยละ 91 ร้อยละ 49 และร้อยละ 83 ต่อปี ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี ธุรกิจโรงแรมยังต้องแข่งขันกับสินค้าทดแทน เช่น อพาร์ทเมนต์ คอนโดมิเนียม ที่เปิดให้เข้าพักรายวัน อีกทั้งยังมีปัจจัยความเสี่ยงที่อาจมีผลต่อธุรกิจโรงแรมในปี 2561 เช่น อุปทานส่วนเกินจากจำนวนห้องพักที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยเฉพาะในเมืองท่องเที่ยว สงครามทางการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกากับประเทศต่างๆ ทั่วโลก อาจส่งผลกระทบต่ออัตราเติบโตทางเศรษฐกิจและกำลังซื้อของนักท่องเที่ยวต่างชาติ การจองห้องพักออนไลน์ที่มีมากขึ้น อาจเพิ่มการแข่งขันด้านราคาของธุรกิจโรงแรม โดยเฉพาะผู้ประกอบการ SMEs



(ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

- การจัดหาที่ดิน

กลุ่มบริษัทและกลุ่ม GOLD มีนโยบายสรรหาที่ดินเพื่อการพัฒนาในย่านธุรกิจและมีการคมนาคมสะดวก โดยที่ดินต้องมีขนาดใหญ่เพียงพอในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์เพื่อให้เช่า ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารให้ความสำคัญในการสรรหาที่ดิน โดยจะเข้าดูที่ดินในการพัฒนาด้วยตนเอง และทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการทั้งด้านการเงิน ด้านกฎหมาย และด้านการตลาดอย่างละเอียด ก่อนนำเสนอให้คณะกรรมการบริหารและ/หรือคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติซื้อหรือเช่าที่ดินต่อไป อย่างไรก็ตาม เนื่องจากเจ้าของที่ดินในทำเลย่านธุรกิจใจกลางเมือง ส่วนใหญ่จะทำประโยชน์โดยให้เช่าที่ดินมากกว่าการขายกรรมสิทธิ์ จึงต้องรอให้สัญญาเดิมหมดอายุเสียก่อนจึงจะดำเนินการพัฒนาโครงการได้ ทั้งนี้ การเช่าที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ กลุ่มบริษัทและกลุ่ม GOLD จะทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวและอาจมีเงื่อนไขให้สิทธิในการเช่าต่ออายุสัญญา

- การจัดหาวัสดุก่อสร้าง

กลุ่มบริษัทและกลุ่ม GOLD กำหนดให้ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุหลักที่ใช้ในการก่อสร้างโครงการ เช่น เหล็ก ปูน อิฐ หิน ทราโย เป็นต้น โดยค่าวัสดุก่อสร้างดังกล่าวรวมอยู่ในค่าจ้างตามสัญญาก่อสร้าง ซึ่งจะกำหนดคุณลักษณะและราคาที่เหมาะสมของวัสดุก่อสร้างหลักไว้ในสัญญาก่อสร้าง เพื่อควบคุมคุณภาพวัสดุก่อสร้างของโครงการให้เป็นไปตามที่แบบที่กำหนด และลดความเสี่ยงไม่ให้โครงการได้รับผลกระทบจากราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจเพิ่มสูงขึ้น รวมถึงปัญหาที่เกิดจากวัสดุก่อสร้างขาดแคลนในระหว่างก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทและกลุ่ม GOLD จะเป็นผู้จัดหาวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบางประเภทที่มีราคาต่อหน่วยสูง หรือมีลักษณะเฉพาะ หรือสามารถนับจำนวนได้แน่นอนด้วยตนเอง เช่น ลิฟท์ เฟอร์นิเจอร์ ระบบจอตลอดอัตโนมัติ ระบบความปลอดภัยและกล้องวงจรปิด เป็นต้น โดยแจ้งให้ผู้จัดหาสินค้าหรือบริการ (Supplier) ที่มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญและมีชื่อเสียงเป็นที่น่าเชื่อถือ จำนวนประมาณ 3 - 5 ราย ยื่นข้อเสนอราคาสินค้าและงานบริการที่เกี่ยวข้อง เพื่อพิจารณาอนุมัติผู้จัดหาสินค้าหรือบริการที่มีความเหมาะสม

- การพัฒนาโครงการ

กลุ่มบริษัทและกลุ่ม GOLD จะใช้วิธีการประกวดราคาในการจัดจ้างบริษัทวิศวกรที่ปรึกษา บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง และผู้จัดหาสินค้าหรือบริการ (Supplier) ที่มีประสบการณ์ความรู้ความเชี่ยวชาญ มีชื่อเสียงเป็นที่น่าเชื่อถือ และเสนอราคาที่เหมาะสม ให้เป็นผู้ทำหน้าที่ออกแบบ ควบคุมดูแลงานก่อสร้าง ดำเนินการก่อสร้าง หรือจัดหาสินค้าและบริการต่างๆ ของโครงการให้แล้วเสร็จเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ ซึ่งระยะเวลาในการก่อสร้างโครงการประมาณ 12 – 36 เดือน ขึ้นอยู่กับรูปแบบและขนาดของโครงการ และในสัญญาว่าจ้างก่อสร้างจะกำหนดให้มีระยะเวลารับประกันการก่อสร้างประมาณ 12 เดือน นับจากวันที่รับมอบงานก่อสร้าง

- ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบริษัทและกลุ่ม GOLD มีการออกแบบพัฒนาระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสมในโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ให้เข้าทุกแห่ง เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโครงการ รวมทั้งให้ความสำคัญต่อการออกแบบและก่อสร้างอาคารเพื่อการอนุรักษ์พลังงานเป็นไปตามมาตรฐานสากลระดับโลก LEED Certificated (Leadership in Energy and Environment Design) ของสภาอาคารเขียวแห่งสหรัฐอเมริกา (U.S. Green Building Council) เช่น การควบคุมระดับก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ การหมุนเวียนของระบบทำความเย็นโดยใช้น้ำเย็นไม่มีสารเคมี การใช้หลอดฟลูออเรสเซนต์ชนิดประหยัดไฟ T5 ภายในอาคาร นอกจากนี้ ได้มีการว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อจัดทำรายงาน EIA เสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย และดำเนินการมาตรการเพื่อลดผลกระทบจากงานก่อสร้างต่อชุมชนโดยรอบโครงการตามที่ระบุไว้ในรายงาน EIA



(ง) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 กลุ่มบริษัทและกลุ่ม GOLD อยู่ระหว่างพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า ดังนี้

- โรงแรมโมเดน่า บายเฟรเซอร์ บุรีรัมย์ ดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จในเดือนกันยายน 2561 และมีกำหนดเปิดให้บริการอย่างเป็นทางการ (Grand Opening) ในเดือนตุลาคม 2561
- โครงการสามย่าน มิตรทาวน์ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง โดยมีความคืบหน้าของงานก่อสร้างประมาณร้อยละ 50 ทั้งนี้ คาดว่าโครงการจะก่อสร้างแล้วเสร็จและเปิดให้บริการได้ภายในปี 2562

ทั้งนี้ สามารถดูข้อมูลการประกอบธุรกิจของ GOLD ได้เพิ่มเติมจากได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานประจำปี ของ GOLD ที่เว็บไซต์ของ GOLD www.goldenland.co.th หรือเว็บไซต์สำนักงาน ก.ล.ต. www.sec.or.th หรือเว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์ฯ www.set.or.th

ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์

2.1. ธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งระบบควบคุมความปลอดภัย ระบบเข้าออกอาคาร ระบบควบคุมและจัดการอาคารอัตโนมัติ

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

FS เป็นผู้พัฒนาและนำเสนอโซลูชันระบบความปลอดภัยที่ทันสมัย (Smart Security Solution) สำหรับอาคาร โดยโซลูชันดังกล่าวเชื่อมต่ออุปกรณ์และระบบควบคุมต่างๆ ภายในอาคาร เช่น ระบบควบคุมการเข้าออกโครงการ อาคาร ลิฟท์ และที่จอดรถ ระบบกันทางเข้าออก (Turnstile/ Flap Gate) กล้องวงจรปิดและระบบความปลอดภัยอื่นๆ เข้าไว้ด้วยกันเป็นระบบเดียว ทั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ของ FS ยังสามารถแยกเป็นระบบต่างๆ ดังนี้

- **Car Park System** : ระบบควบคุมความปลอดภัยและอำนวยความสะดวกในลานจอดรถ ครอบคลุมตั้งแต่การตรวจหาวัตถุระเบิดได้ต้องรถ ระบบอ่านบัตรอัตโนมัติทั้งระยะใกล้และระยะไกล ระบบแนะนำช่องจอดรถ ระบบค้นหาที่จอดรถ ระบบชำระเงินค่าจอดรถทั้งแบบที่ใช้คนและระบบจ่ายบัตร และชำระเงินอัตโนมัติโดยไม่ใช้คนควบคุม รวมถึงระบบจอดรถแบบอัตโนมัติเพื่อความเร็วและประหยัดพื้นที่ในการจอดรถ

- **Building Access Control System** : ระบบควบคุมการเข้าออกพื้นที่ต่างๆ ในอาคาร เช่น ระบบแผงกันอัตโนมัติ (Turnstile) ระบบประตูหมุน (Revolving Door) ซึ่งควบคุมและตรวจสอบด้วยระบบทันสมัยผ่านสื่อต่างๆ ตั้งแต่การใช้บัตรผ่านเข้าออก การตรวจสอบด้วยลายนิ้วมือ การตรวจสอบด้วยเส้นเลือด และตรวจสอบด้วยใบหน้าแบบสามมิติที่มีความแม่นยำในการทำงานสูง เพื่อความปลอดภัยสูงสุด โดยระบบควบคุมการเข้าออกสามารถเชื่อมต่อกับลิฟต์โดยสารภายในอาคาร เพื่อแยกผู้มีสิทธิในการเข้าถึงพื้นที่แต่ละชั้น ซึ่งช่วยเพิ่มความปลอดภัยอีกชั้นหนึ่ง



- **Monitoring System** : ระบบกล้องวงจรปิดที่มีความคมชัดสูง สามารถลดจำนวนกล้องในการใช้งาน ช่วยประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการติดตั้งโดยรวม รวมทั้งประหยัดบุคลากรในการดูแลรักษา พร้อมทั้งมีระบบซอฟต์แวร์ในการแจ้งเตือนปัญหา รวมถึงวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อนำมาใช้ในเชิงการตลาด

- **Fire Safety System** : ระบบเตือนอัคคีภัยซึ่งเป็นระบบเซนเซอร์คุณภาพสูง โดยสามารถตรวจจับได้รวดเร็วในหลายรูปแบบ

- **Integrated System** : FS มีทีมงานผู้เชี่ยวชาญให้บริการที่ปรึกษาและออกแบบเชื่อมโยงระบบต่างๆ ให้ทำงานสอดคล้องกันเป็นหนึ่งเดียว ภายใต้การจัดการของระบบควบคุมและจัดการอาคารอัตโนมัติ (Building Automation System : BAS) ทำให้สามารถติดตามและตรวจสอบการทำงานของระบบต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว เพื่อการบริหารอาคารอย่างมีประสิทธิภาพประหยัดพลังงาน และค่าใช้จ่ายต่างๆ

นอกจากนี้ FS ยังจำหน่ายเครื่องบันทึกเวลา (Time Recording System) ยี่ห้อ Amano จากประเทศญี่ปุ่น สำหรับสำนักงานหรือโรงงานที่ต้องการระบบควบคุมสำหรับการใช้งานขั้นพื้นฐานและไม่ซับซ้อนอีกด้วย

ปัจจุบัน FS เป็นตัวแทนจำหน่ายอุปกรณ์และระบบควบคุมต่างๆ ของผู้ผลิตชั้นนำของโลก ดังนี้

กลุ่มสินค้า	รายละเอียดสินค้า	แบรนด์
Car Park System	PC Based Parking – Fee Software, Automatic Parking System, Barrier Gate, Car Counting, POS, Under Vehicle Scanning System, Management Parking	 

กลุ่มสินค้า	รายละเอียดสินค้า	แบรนด์
Building Access Control System	Access Control System, Turnstile, Speed Gate	AMANO Johnson Controls CSG BOON EDAM
Monitoring System	CCTV	Panasonic HIKVISION
Fire Safety System	Fire Alarm	Johnson Controls NOTIFIER [®] by Honeywell
Integrated System	Building Automation System	Johnson Controls

(ข) การตลาดและการแข่งขัน

• นโยบายการตลาด

○ กลยุทธ์ด้านคุณภาพสินค้าและงานบริการ : FS พิจารณาและมุ่งจำหน่ายอุปกรณ์และระบบควบคุมต่างๆ ภายในอาคารและภายในโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์คุณภาพสูงจากผู้ผลิตชั้นนำของโลกที่มีความเชี่ยวชาญและมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักยอมรับโดยทั่วไป นอกจากนี้ FS มีทีมวิศวกร ทีมโปรแกรมเมอร์ ทีมดูแลลูกค้าและทีมบริการหลังการขาย ซึ่งมีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญให้บริการแก่ลูกค้าอย่างครบวงจร ตั้งแต่รับฟังปัญหาหรือความต้องการ ให้คำปรึกษา ออกแบบระบบ จัดหาและติดตั้งผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมทั้งมีบริการหลังการขายในด้านการซ่อมบำรุง โดยมีบริการสายด่วนเพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อได้ตลอด 24 ชั่วโมง ควบคู่กับการติดตามประเมินผลความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อผลิตภัณฑ์และบริการของ FS อย่างต่อเนื่อง เพื่อนำไปปรับปรุงคุณภาพงานบริการให้เป็นที่พึงพอใจของลูกค้า นอกจากนี้ ด้วยคุณภาพผลิตภัณฑ์และงานบริการของ FS ที่ปรากฏในตัวอย่างโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ซึ่งเป็นที่รู้จักโดยทั่วไป เช่น โครงการคอนโดมิเนียมของบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) อาคารสำนักงาน Empire Tower อาคารสำนักงาน M Tower ศูนย์การค้าสยามเซ็นเตอร์และสยามสแควร์ อาคารสำนักงานเกษร เป็นต้น โครงการดังกล่าวได้เป็นหนึ่งในช่องทางประชาสัมพันธ์ให้ผลิตภัณฑ์ของ FS เป็นที่รู้จักในวงกว้างขึ้น

○ กลยุทธ์ด้านราคา : FS กำหนดราคาจำหน่ายอุปกรณ์และระบบควบคุมต่างๆ ให้มีความเหมาะสมและสามารถแข่งขันได้ โดยจะพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ เช่น ต้นทุนในการจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการของ FS จำนวนหรือรูปแบบของผลิตภัณฑ์ ขนาดหรือความซับซ้อนของระบบ เป็นต้น ร่วมกับคำนึงถึงภาวะตลาดและการแข่งขันด้านราคากับผู้ประกอบการรายอื่น ณ ขณะนั้น

○ กลยุทธ์การตลาดเชิงรุก : FS มีนโยบายให้ทีมขายเข้านำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการให้แก่กลุ่มลูกค้าในธุรกิจต่างๆ ที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น ธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ทั้งประเภทที่พักอาศัยและเชิงพาณิชย์ เช่น คอนโดมิเนียม อาคารสำนักงาน โรงแรม ธุรกิจศูนย์การค้าหรือห้างค้าปลีก เป็นต้น เพื่อให้ผลิตภัณฑ์และบริการของ FS เป็นที่รู้จักในวงกว้างเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นแนวทางหนึ่งที่อาจสร้างโอกาสให้ผลิตภัณฑ์ของ FS ได้รับเลือกจากลูกค้าเป้าหมายใหม่ๆ โดยเฉพาะการนำเสนอ Smart Security Solution ให้กับโครงการที่เน้นความทันสมัยเพื่อตอบสนองการใช้ชีวิตของคนยุคใหม่ ขณะเดียวกัน FS มุ่งรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้าเดิม ด้วยการรักษาคุณภาพงานบริการหลังการขายให้เป็นที่พึงพอใจของลูกค้าและเข้านำเสนอผลิตภัณฑ์หรือระบบที่มีเทคโนโลยีใหม่ๆ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของลูกค้าในปัจจุบัน

• กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์และระบบควบคุมต่างๆ ภายในอาคารของ FS ได้แก่ กลุ่มบุคคลซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบในการออกแบบ กำหนด หรือพิจารณาคัดเลือกอุปกรณ์และระบบควบคุมต่างๆ ภายในอาคาร และภายในโครงการอสังหาริมทรัพย์ เช่น เจ้าของโครงการอสังหาริมทรัพย์ ผู้รับเหมาก่อสร้างหลักและผู้รับเหมาช่วง ที่ปรึกษาที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างหรือการบริหารจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์ วิศวกรโครงการ ผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น โดยเฉพาะโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่สำหรับลูกค้าระดับบนที่ต้องการอำนวยความสะดวกและเพิ่มความปลอดภัยให้แก่ผู้ใช้บริการ



- ช่องทางการจำหน่าย

FS มีทีมขายและทีมวิศวกรที่มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ ทำหน้าที่นำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของ FS และให้คำปรึกษาแก่ลูกค้า ทั้งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ FS เป็นผู้ติดต่อเพื่อขอเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์ รวมทั้งลูกค้าที่ติดต่อสอบถามข้อมูลผ่านช่องทางโทรศัพท์ เว็บไซต์ และเครือข่ายสังคมออนไลน์ของ FS ซึ่งเป็นช่องทางการเผยแพร่ข้อมูลทั่วไปของกิจการและข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และบริการในเบื้องต้นของ FS นอกจากนี้ ด้วยชื่อเสียงในธุรกิจและตัวอย่างโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เลือกใช้ผลิตภัณฑ์หรือระบบของ FS ซึ่งส่วนใหญ่เป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ที่เป็นที่รู้จักของสาธารณชนโดยทั่วไป ประกอบกับความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้าในปัจจุบัน ส่งผลให้ FS ได้รับการติดต่อจากลูกค้ารายใหม่ผ่านการติดต่อทางโทรศัพท์และเว็บไซต์ รวมทั้งมีโอกาสได้รับงานใหม่จากการแนะนำของลูกค้าเดิมที่เคยใช้บริการของ FS

- ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

เนื่องจากการเติบโตของธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งระบบควบคุมความปลอดภัย ระบบเข้าออกอาคาร ระบบควบคุมและจัดการอาคารอัตโนมัติของ FS มีความเกี่ยวเนื่องกับการขยายตัวของภาวะเศรษฐกิจโดยรวมและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวปรากฏในหัวข้อ “ภาวะการตลาดและการแข่งขัน” ของธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

(ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

FS จัดหาผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้า โดยพิจารณาเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดีจากบริษัทผู้ผลิตชั้นนำที่มีประสิทธิภาพความเชี่ยวชาญและมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักยอมรับโดยทั่วไป รวมทั้งมีราคาจำหน่ายที่เหมาะสม เพื่อให้สินค้าของ FS สามารถแข่งขันได้ในตลาด โดยแบ่งเป็นสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศ ประมาณร้อยละ 30 และสินค้าจากผู้ผลิตต่างประเทศ ประมาณร้อยละ 70 ทั้งนี้ ปัจจุบัน FS เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าคุณภาพจากหลายประเทศ เช่น AMANO จากประเทศญี่ปุ่น BOON EDAM จากประเทศเนเธอร์แลนด์ JOHNSON CONTROLS จากประเทศสหรัฐอเมริกา COVA SECURITY GATES จากประเทศอังกฤษ และ DAE DUCK ENGINEERING จากประเทศเกาหลี โดย FS มีทีมงานที่มีความรู้และประสบการณ์เพื่อให้บริการอย่างครบวงจรแก่ลูกค้า ตั้งแต่การออกแบบ การติดตั้ง การแก้ไขปัญหาและการบำรุงรักษา

(ง) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -

นอกจากนี้ UVCAP บริษัทย่อยของบริษัท ได้เข้าลงทุนถือหุ้น AA ในสัดส่วนร้อยละ 80.00 โดย AA เป็นผู้จำหน่ายและติดตั้งผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับระบบควบคุมอุปกรณ์ไฟฟ้าและระบบความปลอดภัยสำหรับโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่พักอาศัยทั้งแนวราบและแนวสูง รวมถึงโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ในรูปแบบต่างๆ ทั้งอาคารสำนักงาน โรงแรม ศูนย์การค้า ร้านค้าปลีก โรงงานอุตสาหกรรม คลังสินค้า ทั้งนี้ AA ให้บริการแก่ลูกค้าอย่างครบวงจร ตั้งแต่ให้คำปรึกษา ออกแบบ จัดหาและติดตั้งผลิตภัณฑ์หรือระบบที่มีคุณภาพสอดคล้องกับความต้องการใช้งานของลูกค้า รวมทั้งมีบริการหลังการขายในด้านการซ่อมบำรุงโดยมีบริการสายด่วนเพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อได้ตลอด 24 ชั่วโมง โดยปัจจุบัน AA เป็นผู้จัดจำหน่ายระบบควบคุมอุปกรณ์ไฟฟ้าและระบบความปลอดภัยจากผู้ผลิตชั้นนำระดับโลก

2.2 ธุรกิจให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินและการลงทุน

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

UVC เป็นผู้ให้บริการที่ปรึกษาทางการเงินและการลงทุน มีรายละเอียดงานที่ให้บริการ ดังนี้

○ งานที่ปรึกษาโครงการ (Project Consulting) : UVC ให้บริการศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการอสังหาริมทรัพย์ในเชิงธุรกิจ การตลาด และการเงิน รวมทั้งนำเสนอทางเลือกและข้อเสนอแนะในการพัฒนาโครงการหรือการเข้า



ลงทุน ตลอดจนการประเมินถึงโอกาสและความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในแต่ละทางเลือก รวมถึงให้บริการจัดทำแผนและโครงสร้างการลงทุนตามทางเลือกที่เหมาะสม นอกจากนี้ UVC สามารถให้บริการเป็นผู้ดูแล ประสานงาน และบริหารจัดการงานในช่วงระยะเวลาพัฒนาโครงการ (ช่วงก่อนและระหว่างการก่อสร้าง) เพื่อให้โครงการสามารถเปิดให้บริการได้ตามแผนงานที่วางไว้

○ งานที่ปรึกษาทางการเงิน (Investment Banking – Finance and Business Consulting) : UVC ให้บริการคำปรึกษาเกี่ยวกับการเงินและการลงทุน (Financial Advisor) ตามความประสงค์ของผู้ว่าจ้าง เช่น การควบรวมกิจการ การซื้อหรือขายกิจการ การศึกษาความเป็นไปได้หรือความคุ้มค่าของโครงการหรือการลงทุน การประเมินมูลค่ากิจการ การจัดทำประมาณการทางการเงินของกิจการ การจัดหาแหล่งเงินทุน เป็นต้น

○ งานบริการจัดหาที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการ (Land Acquisition): UVC ให้บริการรวบรวมและนำเสนอข้อมูลที่ดินที่มีศักยภาพจากแหล่งข้อมูลต่างๆ เช่น เจ้าของที่ดิน สถาบันการเงิน บริษัทบริหารสินทรัพย์ นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น ในทำเลต่างๆ ตามความประสงค์ของผู้ว่าจ้าง รวมถึงให้บริการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลด้านสถานะตลาดและการแข่งขัน วางรูปแบบการพัฒนาโครงการในเบื้องต้น ศึกษาความเป็นไปได้และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนหรือการพัฒนาโครงการ

(ข) การตลาดและการแข่งขัน

● นโยบายการตลาด

UVC มุ่งให้บริการงานที่ปรึกษาโครงการอสังหาริมทรัพย์และที่ปรึกษาทางการเงินโดยผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ ความรู้ ความเชี่ยวชาญในหลายสาขา เช่น ด้านการเงิน ด้านการตลาด ด้านวิศวกรรมและงานก่อสร้าง โดยเฉพาะงานที่ปรึกษาโครงการอสังหาริมทรัพย์ซึ่ง UVC มีประสบการณ์มายาวนานกว่า 15 ปี (นับตั้งแต่ปี 2545) และมีตัวอย่างผลงานการทำหน้าที่ที่ปรึกษาในโครงการต่างๆ ซึ่งเป็นที่รู้จักของสาธารณชนทั่วไป เช่น คอนโดมิเนียมของ GRAND UNITY โครงการย้ายสถานที่ตั้งสมาคมฝรั่งเศส กรุงเทพฯ (Alliance Francaise Relocation) โครงการปรับปรุงอาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (อาคารเดิม) โครงการสามย่านมิตรทาวน์ โรงแรมโมเดน่า บาย เฟรเซอร์ บุรีรัมย์ เป็นต้น โดย UVC มุ่งนำเสนองานบริการที่ปรึกษาอย่างครบวงจรตามความประสงค์ของผู้ว่าจ้าง ตั้งแต่ศึกษาความเป็นไปได้จนควบคุมดูแลแล้วเสร็จตามแผนงานหรือเป้าหมายที่วางไว้ ภายใต้ค่าบริการที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันได้กับผู้ประกอบการรายอื่นในธุรกิจ

● กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ UVC ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หรือธุรกิจอื่นๆ ที่มีความประสงค์ว่าจ้างที่ปรึกษาที่มีประสบการณ์ ความรู้ ความเชี่ยวชาญ ให้เป็นที่ปรึกษาในการพัฒนาโครงการหรือการลงทุน หรือเป็นที่ปรึกษาทางการเงินในด้านต่างๆ เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการใหม่ การขยายลงทุนไปยังธุรกิจใหม่ หรือการเข้าทำรายการต่างๆ ด้านการเงินการลงทุน

● ช่องทางการจำหน่าย

ลูกค้าที่ประสงค์จะใช้บริการที่ปรึกษาทางการเงิน การบริหาร และการพัฒนาโครงการหรือการลงทุนของ UVC สามารถติดต่อโดยตรงมายังบริษัท นอกจากนี้ ด้วยประสบการณ์และผลงานในการทำหน้าที่ที่ปรึกษาของ UVC ในโครงการอสังหาริมทรัพย์หลายแห่งหรือโครงการลงทุนต่างๆ ส่งผลให้ UVC ได้รับการว่าจ้างจากลูกค้ารายใหม่จากการแนะนำของลูกค้าเดิมที่เคยใช้บริการของ UVC

● ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

เนื่องจากการเติบโตของธุรกิจให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินและการลงทุนของ UVC มีความเกี่ยวเนื่องกับการขยายตัวของภาวะเศรษฐกิจโดยรวมและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวปรากฏในหัวข้อ “ภาวะการตลาดและการแข่งขัน” ของธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์



(ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

UVC มีทีมงานที่มีประสบการณ์ ความรู้ ความเชี่ยวชาญในสาขาต่างๆ เช่น ด้านวิศวกรรมและการก่อสร้าง ด้านสถาปัตยกรรม ด้านการเงิน ด้านการตลาด เป็นต้น เพื่อให้บริการงานที่ปรึกษาโครงการ งานที่ปรึกษาทางการเงิน และงานบริหารจัดการที่ดินแก่ลูกค้าทุกกลุ่มธุรกิจได้อย่างครบวงจร

2.3 ธุรกิจการบริหารอาคาร การลงทุนและการจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์ และบริการอื่นที่เกี่ยวข้อง

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจดังกล่าวดำเนินงานโดย บริษัท ยูนิเวนเจอร์ แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด (“UVAM”) และบริษัทย่อยของ UVAM อันได้แก่ SPM และ CONNEXT สำหรับกลุ่ม GOLD ธุรกิจดังกล่าวดำเนินการโดยบริษัท นอร์ธ สาทร์ เรียลตี้ จำกัด โดยธุรกิจของแต่ละกิจการ สรุปดังนี้

- ธุรกิจการบริหารอาคาร การลงทุนและการจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์ และบริการอื่นที่เกี่ยวข้อง โดยกลุ่ม UV

- UVAM ดำเนินธุรกิจให้บริการเป็นผู้บริหารจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยมีหน้าที่บริหารจัดการทรัพยากรของโครงการให้เกิดประสิทธิภาพ เชื้อประโยชน์ต่อการสร้างรายได้ให้แก่โครงการ เช่น ด้านอาคารสถานที่ เพื่อให้มีความพร้อมต่อการใช้ประโยชน์ของผู้เช่าและผู้ให้บริการ ด้านลูกค้าหรือผู้เช่า เพื่อสร้างหรือรักษาสัมพันธภาพอันดีระหว่างเจ้าของโครงการกับผู้เช่า ซึ่งจะเชื้อประโยชน์ให้เกิดการเช่าพื้นที่ใหม่และต่อสัญญาเช่าในอัตราค่าเช่าที่เหมาะสม ด้านการประชาสัมพันธ์ เพื่อให้โครงการมีภาพลักษณ์ที่ดี เป็นที่รู้จัก และดึงดูดความสนใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและสาธารณชนโดยทั่วไปอย่างกว้างขวาง เป็นต้น นอกจากนี้ UVAM เป็นผู้ริเริ่มแนวคิดและบริหารจัดการร้าน “COLLECTIVE” Lifestyle Multi-label Store ในศูนย์การค้าเดอะสตรีท (The Street) ที่รวบรวมสินค้าแฟชั่นและไลฟ์สไตล์จากดีไซเนอร์ไทยรุ่นใหม่ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวมากกว่า 100 แบรนด์ ทั้งนี้ ปัจจุบัน มีโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่จ้างให้ UVAM เป็นผู้บริหารจัดการ ดังนี้

- (1) สิริ อพาร์ทเม้นท์ (SIRI Apartment) ซึ่งเป็นอพาร์ทเม้นท์หรูราคา ขนาด 2 – 4 ห้องนอน จำนวน 18 ห้องพัก ตั้งอยู่บนถนนเพลินจิต ติดกับอาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ และสถานีรถไฟฟ้า BTS เพลินจิต โดยในปี 2562 SPM ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ UVAM จะเข้าบริหารโครงการแทนผู้รับจ้างรายเดิม

- (2) ซี ดับเบิลยู ทาวเวอร์ (CW Tower) ซึ่งเป็นอาคารสำนักงาน 2 อาคาร ความสูง 51 ชั้น และ 46 ชั้น ตั้งอยู่บนรัชดาภิเษก บริเวณแยกราชดาภิเษก-เทียมร่วมมิตร ใกล้ศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทยและสถานีรถไฟฟ้า MRT สถานีศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย

- (3) ศูนย์การค้าเดอะ สตรีท (The Street) ตั้งอยู่บนรัชดาภิเษก ใกล้ศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทยและสถานีรถไฟฟ้า MRT สถานีศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย

- SPM ดำเนินธุรกิจให้บริการรับจ้างบริหารนิติบุคคลอาคารชุดพักอาศัย โดยปัจจุบัน SPM ได้รับการว่าจ้างให้บริหารนิติบุคคลอาคารชุดพักอาศัย ได้แก่ นิติบุคคลอาคารชุด คอนโด ยู เกษตร – นวมินทร์ และนิติบุคคลอาคารชุด ยู ดีไลท์ รัชวิภา

- CONNEXT ดำเนินธุรกิจเป็นที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ในการซื้อขาย รับฝากและให้เช่า โดยโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ CONNEXT ได้รับสิทธิให้เป็นที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ในการซื้อขาย รับฝากและให้เช่าในช่วงที่ผ่านมาและในปัจจุบัน มีดังนี้

- โครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่ม UV เช่น คอนโดมิเนียม CIELA ศรีปทุม คอนโดมิเนียม De LAPIS จรัญสนิทวงศ์ 81 คอนโดยู ดีไลท์ @ บางซ่งสเตชั่น คอนโดยู ดีไลท์ @ หัวหมากสเตชั่น สิริ อพาร์ทเม้นท์ เป็นต้น

- โครงการอสังหาริมทรัพย์ของผู้ประกอบการอื่น เช่น โครงการพลัมคอนโด พาร์ค รังสิต โครงการ The EXCEL GROOVE โครงการ Centric Scene สุขุมวิท 64 โครงการ Ideo BlueCove โครงการ The Room สุขุมวิท 79 โครงการ The Complete ราชปรารภ เป็นต้น



- ธุรกิจการบริหารอาคาร การลงทุนและการจัดการอสังหาริมทรัพย์ และบริการอื่นที่เกี่ยวข้อง โดยกลุ่ม GOLD

○ บริษัท นอร์ท สแควร์ เรียลตี้ จำกัด (“NSR”) ได้รับการว่าจ้างจากบริษัท ยูนิเวนเจอร์ รีท แมเนจเม้นท์ จำกัด ในฐานะผู้จัดการกองทรัสต์ของ GVREIT ให้ทำหน้าที่เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ที่ GVREIT ได้เข้าลงทุน อันได้แก่ อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ (ไม่รวมพื้นที่โรงแรม ดิ โอกระ เพรสทีจ) และอาคารสทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ทั้งนี้ NSR มีหน้าที่นำทรัพย์สินไปจัดหาผลประโยชน์ในรูปแบบของการให้เช่าพื้นที่ตามนโยบายในการจัดหาผลประโยชน์ที่ผู้จัดการกองทรัสต์กำหนด โดย NSR จะเป็นผู้ติดต่อประสานงานและอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เช่าพื้นที่ และจัดเก็บรายได้ค่าเช่าและค่าตอบแทนเพื่อนำส่งกองทรัสต์ ตลอดจนรับผิดชอบในการบำรุงรักษาและซ่อมแซมอสังหาริมทรัพย์ของกองทรัสต์ให้อยู่ในสภาพที่ดีและพร้อมจัดหาผลประโยชน์

(ข) การตลาดและการแข่งขัน

- นโยบายการตลาด

UVAM SPM CONNEXT และ NSR มุ่งให้บริการที่มีคุณภาพจากทีมงานมืออาชีพที่มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญในธุรกิจ ภายใต้กระบวนการทำงานที่มีมาตรฐาน มีการสื่อสารและการทำงานเป็นทีม (Team Work) อย่างมีประสิทธิภาพ และข้อได้เปรียบจากการประสานความร่วมมือทางธุรกิจภายในกลุ่มบริษัท เช่น ฐานข้อมูลผู้เช่า ลูกค้า และนักลงทุน รวมถึงผู้จัดหาสินค้าหรืองานบริการที่เกี่ยวข้องกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น เพื่อให้ผู้รับบริการได้รับงานบริการที่ดี เกิดความพึงพอใจและได้รับประโยชน์สูงสุดจากการว่าจ้างงานบริการของกลุ่มบริษัท ภายใต้ราคาบริการที่เหมาะสมและขอบเขตงานบริการที่ครอบคลุมอย่างครบวงจร

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ UVAM SPM CONNEXT และ NSR ได้แก่ เจ้าของโครงการอสังหาริมทรัพย์ทุกประเภท ทั้งโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยและโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ เช่น คอนโดมิเนียม อาคารพาณิชย์ เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ให้เช่า ศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน เป็นต้น ซึ่งมีความประสงค์ว่าจ้างผู้บริหารจัดการโครงการ หรือผู้บริหารนิติบุคคลอาคารชุดพักอาศัย หรือที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ในการซื้อขาย รับฝากและให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ ที่มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญทางธุรกิจ เพื่อเข้าบริหารจัดการโครงการให้ดำเนินการไปได้อย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ สร้างความพึงพอใจสูงสุดต่อผู้เช่าและผู้ให้บริการ รวมทั้ง เพื่อให้โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายหรือให้เช่าของผู้ว่าจ้างมียอดขายหรือการปล่อยเช่าไปตามเป้าหมายที่วางไว้

- ช่องทางการจำหน่าย

ลูกค้าที่ประสงค์จะใช้บริการเกี่ยวกับการบริหารจัดการอาคารของ UVAM และ NSR การบริหารนิติบุคคลอาคารชุดพักอาศัยของ SPM และการซื้อขาย รับฝากและให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ของ CONNEXT สามารถติดต่อแต่ละกิจการได้โดยตรง

- ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

เนื่องจากการเติบโตของธุรกิจบริหารอาคาร การลงทุนและการจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์ และบริการอื่นที่เกี่ยวข้อง มีความเกี่ยวเนื่องกับการขยายตัวของภาวะเศรษฐกิจโดยรวมและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวปรากฏในหัวข้อ “ภาวะการตลาดและการแข่งขัน” ของธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

(ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

UVAM SPM CONNEXT และ NSR มีทีมงานที่มีประสบการณ์ ความรู้ ความเชี่ยวชาญในธุรกิจ เพื่อให้บริการเกี่ยวกับงานบริหารจัดการอาคาร การบริหารนิติบุคคลอาคารชุดพักอาศัย และการซื้อขาย รับฝากและให้เช่าอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจร



2.4 ผู้จัดการกองทรัสต์ของทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์

ผู้จัดการกองทรัสต์ของทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ดำเนินการโดย UVRM ซึ่งดำเนินธุรกิจในการดูแลจัดการกองทรัสต์ บริหารสินทรัพย์และหนี้สินของกองทรัสต์ รวมถึงการลงทุนในทรัพย์สินของกองทรัสต์ ให้เป็นไปตามแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหน่วยทรัสต์ แผนการดำเนินงานของทรัสต์ มติที่ประชุมผู้ถือหน่วยทรัสต์ กฎ ระเบียบ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนกฎและประกาศของสำนักงาน ก.ล.ต. เพื่อสร้างรายได้ในเชิงพาณิชย์ให้แก่กองทรัสต์ และก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหน่วยทรัสต์โดยรวม ทั้งนี้ ในปัจจุบัน UVRM ทำหน้าที่เป็นผู้จัดการกองทรัสต์ GVREIT ซึ่ง GVREIT นำเงินที่ได้จากการระดมทุนจากนักลงทุนทั่วไป เงินจากการกู้ยืมเงินระยะยาว และเงินประกันการเช่า เช่าลงทุนในอาคารปาร์ควอเตอร์ อีโคเพล็กซ์ (ไม่รวมพื้นที่โรงแรม ดิ โอกูระ เพรสทีจ) และอาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ มูลค่าทรัพย์สินรวม 9,906 ล้านบาท

2.5 ธุรกิจให้บริการด้านการบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง

ธุรกิจให้บริการด้านการบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง ดำเนินการโดย STI ซึ่ง UVCAP ที่เป็นบริษัทย่อยของบริษัท ถือหุ้น STI ในสัดส่วนร้อยละ 35.00 โดย STI ดำเนินธุรกิจวิศวกรรมที่ปรึกษา เพื่อให้คำปรึกษาและให้บริการบริหารโครงการก่อสร้างทุกประเภท ทั้งโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยทั้งแนวราบและแนวสูง รวมทั้งโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ เช่น ห้างสรรพสินค้า อาคารสำนักงาน โรงแรม ศูนย์แสดงสินค้าและนิทรรศการ เป็นต้น โดย STI ทำหน้าที่เป็นผู้แทนของเจ้าของโครงการหรือผู้รับเหมาก่อสร้างหลัก (Main Contractor) ในการบริหารและควบคุมดูแลโครงการก่อสร้างให้ดำเนินการแล้วเสร็จตามเป้าหมายของผู้ว่าจ้าง ทั้งเป้าหมายด้านระยะเวลา (Time) ต้นทุน (Cost) คุณภาพ (Quality) และขอบเขตงาน (Scope) โดยงานบริการของ STI ครอบคลุมทุกขั้นตอนของโครงการก่อสร้าง ตั้งแต่ช่วงก่อนการก่อสร้าง ช่วงระหว่างการก่อสร้าง และช่วงการเปิดใช้โครงการและส่งมอบพื้นที่แก่ลูกค้า นอกจากนี้ STI มีบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท สโตนเฮ็นจ์ จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษาและบริหารโครงการก่อสร้าง รวมทั้งให้บริการงานออกแบบสถาปัตยกรรมและวิศวกรรมอย่างครบวงจร โดยบริษัทดังกล่าวมีความเชี่ยวชาญงานด้านอนุรักษ์โบราณสถาน

ธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสังหาริมทรัพย์

3.1 ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

TL ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์ (ZnO) ภายใต้เครื่องหมายการค้า **ZINC O** ซึ่งใช้เป็นส่วนผสมในกระบวนการผลิตในหลายผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับยาง เช่น ยางรถยนต์ ถุงมือยาง รองเท้า รวมถึงผลิตภัณฑ์อาหารสัตว์ เซรามิก เครื่องเคลือบ เครื่องสำอาง และยาฆ่าเชื้อโรคต่างๆ เป็นต้น โดย TL มีกรรมวิธีการผลิตแบบ French Process เน้นคุณภาพในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การเลือกวัตถุดิบและกระบวนการผลิต ภายใต้มาตรฐานการผลิตที่ได้รับการรับรองระบบคุณภาพมาตรฐานระดับสากล ได้แก่ ISO 9001, GMP, HACCP, FAMI-QS, HALAL และระบบการจัดการระดับสากล ได้แก่ ISO 14001, ISO 50001, OHSAS 18001, และ TIS 8001 (ขั้นพื้นฐาน) เพื่อให้ได้ผงสังกะสีออกไซด์ที่มีคุณภาพ

TL พัฒนาผงสังกะสีออกไซด์ทั้งในรูปแบบผง (Powder) และแบบเม็ด (Granular) เพื่อรองรับความต้องการและการใช้งานที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ TL จำแนกผลิตภัณฑ์ตามชนิดสินค้าและความบริสุทธิ์ ดังนี้

ประเภทสินค้า	ความบริสุทธิ์	อุตสาหกรรม
White Seal Special	99.80%	<ul style="list-style-type: none"> Animal Feeds and Treatment Ceramic Anti-Rust Paint
White Seal Extra	99.50%	<ul style="list-style-type: none"> Rubber Products and Parts Cosmetics Medicine and Pharmaceuticals
White Seal	99.50%	<ul style="list-style-type: none"> Ceramic Rust Protective Paint
Feed Grade	99.50%	<ul style="list-style-type: none"> Animal Feeds Industry
Red Seal	90.00%	<ul style="list-style-type: none"> High Quality tyre industry Rubber Shoes and Related Products
Red Seal-R (RS-R)	90.00%	<ul style="list-style-type: none"> Products Related to Rubber Industry

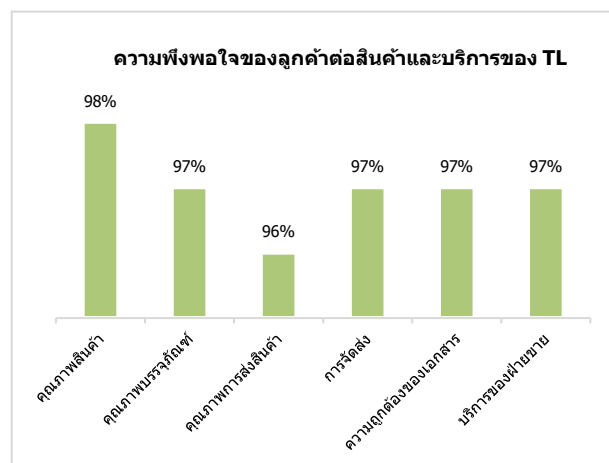
(ข) การตลาดและการแข่งขัน

● นโยบายการตลาด

○ คุณภาพผลิตภัณฑ์ภายใต้เทคโนโลยีการผลิตและระบบบริหารจัดการมาตรฐานระดับสากล : TL มุ่งสร้างสรรค์และพัฒนาผลิตภัณฑ์ผงสังกะสีออกไซด์ที่มีคุณภาพและมีความหลากหลาย เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีการใช้งานที่แตกต่างกัน โดย TL ใส่ใจในทุกขั้นตอนของกระบวนการผลิตให้เป็นไปตามมาตรฐานการผลิตและระบบการจัดการในระดับสากลอย่างเคร่งครัด รวมทั้งให้ความสำคัญกับการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์อย่างเข้มงวด ทั้งหมดนี้เพื่อให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ผงสังกะสีออกไซด์ที่มีความบริสุทธิ์สูงและมีคุณภาพคงที่สม่ำเสมอ

○ คุณภาพงานบริการเพื่อความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า : นอกเหนือจากคุณภาพที่ดีของผลิตภัณฑ์ด้วยเทคโนโลยีการผลิตและมาตรฐานการผลิตระดับสากล ทีมงานของ TL ซึ่งมีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในธุรกิจมากกว่า 40 ปี ยังมุ่งมั่นที่จะมอบบริการแก่ลูกค้าด้วยความใส่ใจ โดยมีบริการตรวจสอบสินค้าตัวอย่างจากลูกค้า เพื่อให้คำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้า รวมถึงให้ความสำคัญสูงสุดต่อการจัดส่งสินค้าที่ถูกต้องตรงตามคำสั่งซื้อและตรงกำหนดเวลาส่งมอบสินค้าอย่างเคร่งครัด เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า ทั้งนี้ สำหรับรอบบัญชีปี 2561

ผลสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อสินค้าและบริการของ TL ซึ่งเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามเพื่อสำรวจความคิดเห็นของตัวอย่างกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ของ TL ในปัจจุบัน รวมจำนวน 31 ราย (คิดเป็นร้อยละ 46 ของจำนวนแบบสอบถามที่ส่งให้ลูกค้าทั้งหมด 67 ราย) ใน 5 ด้าน คือ (1) คุณภาพผลิตภัณฑ์ (Quality of Product) (2) บรรจุภัณฑ์ (Packaging) (3) คุณภาพการส่งสินค้า (Quality of delivery) (4) ระยะเวลาการจัดส่งและการบริการของพนักงานจัดส่ง (Lead time of delivery and logistic satisfaction service) (5) ความถูกต้องของเอกสาร (Document is correcting and completely) และ (6) การบริการของพนักงานขายและการตลาด (Sales and Marketing service satisfaction) พบว่า ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจของลูกค้าอยู่ที่ร้อยละ 97



○ การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีการผลิตอย่างต่อเนื่องเพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้า : ในฐานะผู้ผลิตผงสังกะสีออกไซด์รายแรกในประเทศไทย (นับตั้งแต่ปี 2515) ซึ่งมีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดในปัจจุบัน TL จึงไม่หยุดนิ่งที่จะทำการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนาคุณภาพและความหลากหลายของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ตลอดจนลงทุนในเครื่องจักรหรือเทคโนโลยีการผลิตใหม่ๆ ที่ทันสมัยอยู่เสมอเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและคุณภาพผลิตภัณฑ์ เช่น ระบบเตาแบบต่อเนื่อง (Continuous Furnace) และกระบวนการผลิตซึ่งเป็นระบบปิด (Closing system) ตลอดกระบวนการ ตั้งแต่การเผาแต่งสังกะสีจนกระทั่งถึงการบรรจุลงถุง เป็นต้น เพื่อประโยชน์สูงสุดของกลุ่มลูกค้าของ TL และสนับสนุนให้ TL มีขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจกับผู้ประกอบการรายอื่นในธุรกิจ โดยปัจจุบัน TL อยู่ระหว่างประสานความร่วมมือกับสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบังและมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เพื่อวิจัยพัฒนาผงสังกะสีออกไซด์ให้มีอนุภาคเล็กลงในระดับอนุภาคนาโนเมตร เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางค์ สิ่งทอ และอิเล็กทรอนิกส์

● กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลักของ TL ได้แก่ ลูกค้าผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในประเทศที่ใช้ผงสังกะสีออกไซด์เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าของตน โดยกลุ่มอุตสาหกรรมที่เป็นลูกค้าหลักของ TL ได้แก่ อุตสาหกรรมผลิตยางรถยนต์และอุตสาหกรรมยาง ซึ่งในรอบบัญชีปี 2561 มีจำนวนคำสั่งซื้อคิดเป็นร้อยละ 68 ของจำนวนคำสั่งซื้อทั้งหมด รองลงมาได้แก่ อุตสาหกรรมอาหารสัตว์ อุตสาหกรรมเซรามิค อุตสาหกรรมน้ำมันหล่อลื่น อุตสาหกรรมสี อุตสาหกรรมเครื่องสำอางและยา ซึ่งมีมูลค่าคำสั่งซื้อคิดเป็นร้อยละ 16.5 ร้อยละ 9.3 ร้อยละ 3.9 ร้อยละ 1.96 ร้อยละ 0.22 และร้อยละ 0.04 ของจำนวนคำสั่งซื้อทั้งหมดในรอบบัญชีปี 2561 ตามลำดับ นอกจากนี้ TL ลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งได้แก่ ผู้ประกอบการที่ซื้อผงสังกะสีออกไซด์เพื่อนำไปจำหน่ายให้ลูกค้าผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในต่างประเทศ โดยในรอบบัญชีปี 2561 TL มีสัดส่วนการขายในประเทศและต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 91.76 และร้อยละ 8.24 ตามลำดับ

● ช่องทางการจำหน่าย

ด้วยเหตุที่ TL เป็นผู้ผลิตผงสังกะสีออกไซด์รายแรกในประเทศไทย และเป็นผู้นำในธุรกิจที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดในปัจจุบัน ส่งผลให้ TL มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในประเทศอย่างกว้างขวาง โดยลูกค้าที่ประสงค์จะซื้อผลิตภัณฑ์ผงสังกะสีออกไซด์ของ TL สามารถติดต่อมายังบริษัทผ่านช่องทางต่างๆ เช่น โทรศัพท์ อีเมลที่ปรากฏในเว็บไซต์ของ TL ซึ่ง TL มีเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายทำหน้าที่ให้ข้อมูลหรือคำปรึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ และรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า นอกจากนี้ TL มีตัวแทนจำหน่ายที่พร้อมให้บริการแบบครบวงจรทั้งในและต่างประเทศ โดย TL มีนโยบายในการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้ารายเดิม ควบคู่กับการขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ โดยเฉพาะในภูมิภาคอาเซียน ด้วยกลยุทธ์การขายที่มุ่งเน้น “คุณภาพของผลิตภัณฑ์ภายใต้มาตรฐานการผลิตและระบบการจัดการระดับสากล”

• **ภาวะการตลาดและการแข่งขัน**

อ้างอิงจากข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์ที่รวบรวมจากข้อมูลที่เปิดเผยในสาธารณะและ การวิเคราะห์ โดยผู้บริหารของ TL พบว่า ในปี 2561 อุปสงค์ความต้องการใช้งานผงสังกะสีออกไซด์ในประเทศไทย คาดว่ามีปริมาณประมาณ 70,200 เมตริกตัน ขณะที่อุปทานจากผู้ผลิตผงสังกะสีออกไซด์ในประเทศ ประมาณ 44,400 เมตริกตัน โดยหากพิจารณาส่วนแบ่งการตลาดของผู้ผลิตภายในประเทศ พบว่า TL เป็นผู้ผลิตที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงสุด ประมาณร้อยละ 46 ของอุปทานทั้งหมด ขณะที่ผู้ผลิตรายอื่นในประเทศอีกจำนวน 6 ราย และผู้นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ มีส่วนแบ่งการตลาดรวมกันประมาณร้อยละ 54 ของอุปทานทั้งหมด



สำหรับภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจที่เป็นลูกค้าหลักของ TL อันได้แก่ อุตสาหกรรมยางรถยนต์ ผลิตภัณฑ์ยางอาหารสัตว์ และเซรามิก อ้างอิงข้อมูลรายงานภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมไตรมาส 2 ปี 2561 และแนวโน้มไตรมาส 3 ปี 2561 จัดทำโดยสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม พบว่า อุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์ยางในไตรมาส 2 ปี 2561 มีปริมาณการผลิตยางรถยนต์ 8.59 ล้านเส้น และถุงมือยาง 4.37 พันล้านชิ้น เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.77 และร้อยละ 15.91 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ตามการขยายตัวที่ดีของตลาดทั้งในและต่างประเทศ ด้านการจำหน่ายยางรถยนต์และถุงมือยาง มีจำนวน 5.74 ล้านเส้น และ 1,006.70 ล้านชิ้น เพิ่มขึ้นร้อยละ 12.10 และ 60.21 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ตามการขยายตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์และความต้องการใช้ทางการแพทย์ที่สูงขึ้น การส่งออกยางรถยนต์และถุงมือยาง มีมูลค่า 1,230.02 และ 284.07 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ตามลำดับ เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.96 และ 12.79 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า จากการขยายตัวของตลาดยางรถยนต์ ในสหรัฐอเมริกา เวียดนาม และมาเลเซีย และตลาดสินค้าถุงมือยางในเนเธอร์แลนด์ สหรัฐอเมริกา และเบลเยียม สำหรับแนวโน้มอุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์ยาง ไตรมาส 3 ปี 2561 คาดว่าการผลิตยางรถยนต์และถุงมือยางจะขยายตัวร้อยละ 1.66 และ 3.33 ตามแนวโน้มการขยายตัวที่ดีของตลาดในและต่างประเทศ ด้านอุตสาหกรรมเซรามิก พบว่าปริมาณการผลิตและจำหน่ายเซรามิกในไตรมาส 2 ปี 2561 หดตัว เนื่องจากมีเทศกาลหยุดยาวและเข้าสู่ฤดูฝน ประกอบกับการแข่งขันกับสินค้านำเข้าจากประเทศจีน ด้านการส่งออกผลิตภัณฑ์เซรามิกในภาพรวมขยายตัวเพิ่มขึ้นในตลาดญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกาและจีน โดยเครื่องสุขภัณฑ์มีอัตราการขยายตัวสูงสุด ซึ่งขยายตัวไปยังตลาดหลักทุกตลาด และลูกถ้วยไฟฟ้ามีมูลค่าการส่งออกสูงสุด โดยขยายตัวได้ดีในจีนและมาเลเซีย ไตรมาส 3 ปี 2561 คาดว่าการผลิตและการจำหน่ายเซรามิกภายในประเทศจะมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้น จากการลงทุนภาคก่อสร้างที่ปรับตัวดีขึ้นตามสภาพเศรษฐกิจไทย ประกอบกับการผลิตเพื่อรองรับการส่งออกที่ขยายตัวได้ดีในตลาดอาเซียน ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และจีน สำหรับอุตสาหกรรมอาหารสัตว์ในปี 2561 มีทิศทางขยายตัวตามธุรกิจปศุสัตว์ ที่มีจำนวนประชากรสัตว์เพิ่มขึ้น ทั้งไก่เนื้อ สุกร เป็ด โค นม กุ้ง และปลา ส่งผลให้ความต้องการให้อาหารสัตว์เพิ่มขึ้น ซึ่งข้อมูลจากสมาคมผู้ผลิตอาหารสัตว์ไทยประมาณการณปีปริมาณอาหารสัตว์ในปี 2561 จะมีจำนวนรวม 20.08 ล้านตัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.55 จากปี 2560 ที่มีจำนวน 19.58 ล้านตัน

(ค) **การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ**

TL ใช้สังกะสีแท่งบริสุทธิ์เป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในกระบวนการผลิตผงสังกะสีออกไซด์ ซึ่งคิดเป็นปริมาณร้อยละ 88 ของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตทั้งหมด ทั้งนี้ ด้วยเหตุที่แหล่งวัตถุดิบในประเทศได้ยุติการดำเนินกิจการลง ส่งผลให้ TL นำเข้าวัตถุดิบจากผู้ผลิตต่างประเทศทั้งหมด ซึ่งในรอบบัญชีปี 2561 (ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2560 – วันที่ 30 กันยายน 2561) TL มีมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ รวมประมาณ 1,414.05 ล้านบาท โดยวัตถุดิบส่วนใหญ่นำเข้าจากสหรัฐอเมริกาหรับเอมิเรตส์ ร้อยละ



42 รองลงมา ได้แก่ อินเดียน ร้อยละ 25.07 แคนาดา ร้อยละ 15.02 เม็กซิโก ร้อยละ 7.04 ญี่ปุ่น ร้อยละ 6.59 ออสเตรเลีย ร้อยละ 3.18 และเมียนมาร์ ร้อยละ 0.21

ทั้งนี้ TL มีโรงงานตั้งอยู่ที่สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลสามัคคี อำเภอบางบาล จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยมีกำลังการผลิตสูงสุด 21,000 ตันต่อปี และในรอบบัญชีปี 2561 (ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2560 - วันที่ 30 กันยายน 2561) มีกำลังการผลิตจริง ประมาณ 19,322 ตันต่อปี หรือคิดเป็นร้อยละ 92 ของกำลังการผลิตสูงสุด ซึ่ง TL มีนโยบายการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

TL ให้ความสำคัญต่อการประหยัดพลังงานและผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทั้งภายในองค์กรและชุมชนโดยรอบโรงงาน โดยพิจารณาเลือกใช้เชื้อเพลิงจากก๊าซธรรมชาติ พร้อมติดตั้งระบบ Oxygen Enrichment เพื่อนำออกซิเจนมาใช้ในการเผาไหม้ ซึ่งจะช่วยให้ประสิทธิภาพการเผาไหม้ให้สมบูรณ์และลดสัดส่วนการใช้ก๊าซธรรมชาติที่เป็นพลังงานหลักในกระบวนการผลิตผงสักระสีออกไซด์ นอกจากนี้ TL ได้นำเทคโนโลยี Heat Recovery เพื่อนำความร้อนจากการเผาไหม้กลับมาใช้ใหม่สำหรับของเสียที่เกิดขึ้นจากการกระบวนการผลิต TL ดำเนินการดังนี้

- ของเสียเกิดจากกระบวนการผลิต TL จะพิจารณานำเข้าสู่กระบวนการคัดแยกเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ หรือจำหน่ายให้กับบริษัทภายนอกเพื่อนำไปหมุนเวียนกลับมาใช้ใหม่ (Recycle)
- ของเสียในรูปสัณฐานประกอบ TL ได้ว่าจ้างบริษัทภายนอกที่จดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมายในการกำจัดกากอุตสาหกรรมนำของเสียหรือกากอุตสาหกรรมดังกล่าวไปกำจัดตามที่กฎหมายกำหนด

ทั้งนี้ ในช่วงที่ผ่านมา TL ไม่มีประเด็นข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

(ง) งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

3.2 ธุรกิจการลงทุนพลังงาน

ธุรกิจการลงทุนพลังงานดำเนินงานโดย EV และ EEI ซึ่งบริษัทถือหุ้นทางตรงและทางอ้อมใน EV รวมร้อยละ 79.00 และถือหุ้น EEI ในสัดส่วนร้อยละ และ 30.59 โดยแต่ละกิจการมีลักษณะการประกอบธุรกิจ สรุปดังนี้

- EV ดำเนินธุรกิจในรูปแบบของการลงทุนในธุรกิจบริหารและจัดการพลังงานจากแหล่งเชื้อเพลิงที่เป็นวัสดุเหลือใช้จากธรรมชาติร่วมกับเชื้อเพลิงที่ประหยัดและมีมลพิษต่ำ และการให้บริการปรึกษาด้านวิศวกรรมจัดการและอนุรักษ์พลังงาน โดย EV อาจพิจารณาเข้าลงทุนและร่วมพัฒนาโครงการประหยัดพลังงานกับผู้ประกอบการที่มีความมั่นคงและศักยภาพในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน ซึ่ง EV จะได้รับผลตอบแทนจากการดำเนินโครงการประหยัดพลังงานของกิจการที่เข้าลงทุน

- EEI ดำเนินธุรกิจบริษัทจัดการพลังงาน (Energy Service Company) โดยบริการหลัก คือ การพัฒนาและจัดการประสิทธิภาพพลังงาน ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การตรวจสอบการใช้พลังงาน การออกแบบทางวิศวกรรม การจัดหาแหล่งเงินทุน การบริหารจัดการและควบคุมโครงการ ตั้งแต่ขั้นตอนการประกวดราคา การจัดซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์ การบริหารสัญญากับผู้รับเหมาช่วง ควบคุมดูแลการก่อสร้างและการติดตั้งเครื่องจักรอุปกรณ์ให้พร้อมทำงาน อบรมการใช้งาน และการบำรุงรักษาให้เป็นไปตามแผนงานที่กำหนด ตลอดจนการตรวจวัดเพื่อพิสูจน์ผลประหยัดให้แก่ผู้ประกอบการ การรับประกันผลการประหยัด และรับผิดชอบชดเชย หากผลประหยัดไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด



3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงและแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท อันได้แก่ ธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์ รวมทั้งความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักของบริษัท มีดังนี้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจและการผลิต

ธุรกิจการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

(1) ความเสี่ยงจากการแข่งขันสูงในธุรกิจและการมีสินค้าคงเหลือ

ด้วยภาวะการแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เพิ่มขึ้น จากการเปิดตัวโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการใหม่ๆ ต่อเนื่องจากผู้ประกอบการรายเดิมและผู้ประกอบการรายใหม่ ภายหลังเศรษฐกิจไทยในปี 2560 – 2561 มีทิศทางฟื้นตัวต่อเนื่อง ประกอบกับอุปทานสินค้าคงเหลือในตลาดที่มีในระดับสูง โดยข้อมูลรายงานภาวะอุตสาหกรรมรายไตรมาส ตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพฯ และปริมณฑล จัดทำโดยศูนย์วิจัยธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ระบุว่า ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพฯ และปริมณฑล ปี 2560 มีจำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ 114,477 ยูนิต เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.5 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ซึ่งจำนวนยูนิตเปิดใหม่ดังกล่าวมีจำนวนสูงกว่าจำนวนยูนิตที่ขายได้ทั้งโครงการเก่าและโครงการใหม่ (Unit sold) ของปี 2560 ที่มีจำนวน 103,579 ยูนิต ทำให้มีอุปทานคงค้างสะสม (Accumulative unsold) เพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากปีก่อนหน้ามาอยู่ที่ 195,600 ยูนิต โดยอุปทานคงค้างส่วนใหญ่เป็นที่อยู่อาศัยระดับกลาง – ล่าง สำหรับอุปทานคงค้างสะสมในช่วงครึ่งแรกปี 2561 อยู่ที่ 162,828 ยูนิต ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่ ประกอบกับอุปสงค์ความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มผู้ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงมีข้อจำกัดจากราคาที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่อยู่ในระดับสูง และกลุ่มผู้ซื้อเพื่อการลงทุนมีการชะลอการลงทุนที่อยู่อาศัยลง เนื่องจากตลาดให้เช่าที่อยู่อาศัยมีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะตลาดคอนโดมิเนียมให้เช่า นอกจากนี้ สถาบันการเงินยังคงระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยเพื่อควบคุมปัญหาคุณภาพหนี้ ทั้งนี้ สถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยรวมข้างต้น อาจส่งผลกระทบให้ออดขายโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่ออยู่อาศัยโดยรวม ซึ่งรวมถึงโครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทที่อาจมีออดขายไม่เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ และมีจำนวนสินค้าที่สร้างเสร็จเหลือขายจำนวนมาก จนส่งผลกระทบในทางลบต่อการดำเนินธุรกิจ สถานะการเงินและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัทมีแนวทางในการลดผลกระทบจากภาวะการแข่งขันทางธุรกิจที่มีความรุนแรงและลดความเสี่ยงจากการมีสินค้าคงเหลือขายในระดับสูง โดยมุ่งพัฒนาโครงการในทำเลที่ดี โดยเฉพาะทำเลตามเส้นทางส่วนต่อขยายของรถไฟฟ้า และหลีกเลี่ยงทำเลที่กลุ่มบริษัทยังมีสินค้าคงเหลืออยู่จำนวนมาก รวมทั้งทำการศึกษาเพื่อพัฒนารูปแบบโครงการของกลุ่มบริษัทให้เอกลักษณ์โดดเด่นและมีคุณลักษณะต่างๆ ที่สามารถตอบรับความต้องการหรือการใช้งานของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้กว้างขวาง ควบคู่กับการเพิ่มช่องทางการขายสินค้าคงเหลือ และปรับกลยุทธ์การตลาดและราคาสำหรับโครงการที่มีสินค้าคงเหลือขายอยู่จำนวนมาก ตลอดจนจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อดึงดูดความสนใจและกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของลูกค้า

(2) ความเสี่ยงจากความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน

สืบเนื่องจากสถาบันการเงินยังคงระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยเพื่อควบคุมปัญหาคุณภาพหนี้ เนื่องจากในปี 2560 สินเชื่อที่อยู่อาศัยเป็นสินเชื่อย่อยของกลุ่มเดียวของระบบธนาคารพาณิชย์ที่ยังปรากฏสัญญาณการเพิ่มขึ้นของหนี้ต่อคุณภาพ (NPL) โดยข้อมูลจากศูนย์วิจัยกสิกรไทย เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2561 ระบุว่า ภาพรวมสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงินในปี 2560 ชะลอตัวมาอยู่ที่ร้อยละ 6.0 จากปี 2559 ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 7.6 สำหรับปี 2561 คาดการณ์อัตราการขยายตัวของสินเชื่อจะอยู่ในกรอบจำกัดประมาณร้อยละ 6.0 – 7.0 ประกอบกับการฟื้นตัวของกำลังซื้อผู้บริโภคในภาพรวมของประเทศที่ยังได้รับแรงกดดันจากราคาสินค้าเกษตรหลักที่ผันผวน ซึ่งเป็นสัญญาณเสี่ยงต่อความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในภาพรวมและผู้ขอสินเชื่อบางกลุ่ม ประกอบกับธนาคารแห่งประเทศไทยมีการปรับหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อที่



อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน ซึ่งจะมีผลบังคับใช้สำหรับสัญญาซื้อขายที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ตั้งแต่เดือนเมษายน 2562 เป็นต้นไป ดังนี้ (1) การกำหนดเงินค่าน้ำขึ้นต่ำหรืออัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (LTV) สำหรับการผ่อนที่อยู่อาศัยพร้อมกัน 2 หลังขึ้นไป และที่อยู่อาศัยที่มีราคาตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป โดยที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 ที่ราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาท และผ่อนชำระครั้งแรกตั้งแต่ 3 ปี ขึ้นไป จะต้องวางเงินดาวน์ร้อยละ 10 ขณะที่ที่อยู่อาศัยซึ่งผ่อนชำระครั้งแรกยังไม่ถึง 3 ปี หรือที่อยู่อาศัยราคาตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป จะต้องวางเงินดาวน์ร้อยละ 20 สำหรับที่อยู่อาศัยหลังที่ 3 ขึ้นไป จะต้องวางเงินดาวน์เป็นร้อยละ 30 ในทุกระดับราคา และ (2) กำหนดให้ธนาคารพาณิชย์ต้องนำปริมาณสินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (สินเชื่อ Top-Up) ทุกประเภทที่อ้างหลักประกันเดียวกันในวงเงินที่ขอกู้ (ยกเว้นสินเชื่อที่ชำระเบี้ยประกันชีวิตผู้กู้และประกันวินาศภัย และสินเชื่อที่ให้อุรกิจ SMEs ทั้งนี้ จากปัจจัยที่กดดันตลาดสินเชื่อที่อยู่อาศัยข้างต้น อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการกู้ยืมเงินของผู้บริโภคและส่งผลให้อัตราการปฏิเสธสินเชื่อแก่ลูกค้าของซื้อโครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทมีจำนวนเพิ่มขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อโดยตรงต่อยอดโอนกรรมสิทธิ์และรายได้ของกลุ่มบริษัท อีกทั้ง การมีสินค้าคงเหลือขายในระดับสูง ทำให้กลุ่มบริษัทมีค่าใช้จ่ายด้านการตลาด การขาย และการดูแลรักษาสินค้าคงเหลือขายเพิ่มสูงขึ้น

อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัทมีแนวทางในการลดความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว ด้วยการทำการประเมินคุณสมบัติเบื้องต้นและความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ของลูกค้าที่ขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินตั้งแต่ช่วงที่เข้ามาซื้อโครงการจนถึงช่วงขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน ควบคู่กับการแสวงหาความร่วมมือกับสถาบันการเงินในการกำหนดกระบวนการและทีมงานในการแก้ไขปัญหาการปฏิเสธสินเชื่อ

(3) ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการพัฒนาโครงการ

ตามที่กลุ่มบริษัทมุ่งพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพดี เช่น ที่ดินใกล้สถานีรถไฟฟ้า หรือใกล้แหล่งชุมชนขนาดใหญ่ที่มีเส้นทางคมนาคมเข้าออกโดยสะดวกและแวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ซึ่งที่ดินบริเวณดังกล่าวอาจมีการแข่งขันในการซื้อที่ดินจากผู้ประกอบการรายอื่น หรือราคาที่ดินอาจมีการปรับตัวสูงขึ้นเมื่อสภาพแวดล้อมบริเวณรอบที่ดินได้รับการพัฒนา ดังนั้น กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงที่อาจไม่สามารถซื้อที่ดินในทำเลที่ต้องการ หรือต้องซื้อที่ดินในราคาที่สูงกว่าแผนงานที่วางไว้ นอกจากนี้ ต้นทุนการพัฒนาโครงการอาจได้รับผลกระทบจากการปรับเพิ่มขึ้นของต้นทุนการก่อสร้าง ซึ่งประกอบด้วยต้นทุนค่าวัสดุก่อสร้างและต้นทุนค่าแรงเป็นหลัก ทั้งนี้ การเพิ่มขึ้นของราคาที่ดิน ค่าวัสดุก่อสร้าง และค่าแรง ซึ่งเป็นต้นทุนหลักของโครงการอสังหาริมทรัพย์ จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนและอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการ

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีแนวทางในการลดความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว ด้วยการวางแผนการพัฒนาโครงการระยะยาว เพื่อใช้เป็นกรอบในการพิจารณาทำเล ราคา และช่วงเวลาที่เหมาะสมในการจัดหาที่ดินเพื่อรองรับแผนธุรกิจในอนาคต นอกจากนี้ UVC ซึ่งทำหน้าที่ผู้แทนในการรวบรวมและจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพเหมาะสมกับการพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัท มีช่องทางในการจัดหาที่ดินอย่างหลากหลาย ทั้งจากนายหน้าอสังหาริมทรัพย์และการประกาศจัดซื้อจัดหาที่ดินผ่านสื่อต่างๆ เพื่อรวบรวมเป็นคลังข้อมูลด้านที่ดินสำหรับการจัดหาที่ดินที่เหมาะสมกับแผนธุรกิจในแต่ละช่วงเวลา สำหรับแนวทางในการลดความเสี่ยงต้นทุนการก่อสร้าง กลุ่มบริษัททำสัญญาก่อสร้างแบบจ้างเหมาสำหรับโครงการคอนโดมิเนียมและโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ โดยผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้จัดหาแรงงานและวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างตามรูปแบบที่กำหนด ซึ่งรวมเป็นส่วนหนึ่งในค่าก่อสร้าง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีการว่าจ้างบริษัทวิศวกรที่ปรึกษา เช่น STI ทำหน้าที่บริหารควบคุมงานก่อสร้าง เพื่อให้โครงการก่อสร้างแล้วเสร็จอย่างมีคุณภาพ ภายใต้ต้นทุนและระยะเวลาตามแผนงานที่กำหนด สำหรับโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ กลุ่มบริษัทจะจัดซื้อวัสดุก่อสร้างบางรายการจากผู้ผลิตโดยตรง ผ่านการจัดซื้อแบบประกวดราคาเพื่อให้ได้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพและราคาเหมาะสมที่สุด รวมทั้งมีแผนจัดหาวัสดุทดแทนและการจ้างผู้รับเหมารายย่อยโดยตรงไม่ผ่านผู้รับเหมารายใหม่เพื่อรักษาประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุน ตลอดจนให้ความสำคัญกับการพัฒนานวัตกรรมการก่อสร้างและการออกแบบสินค้าเพื่อเพิ่มศักยภาพในการใช้วัสดุก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ควบคู่กับนำระบบชิ้นส่วนสำเร็จรูป (Precast Concrete) มาใช้ในการก่อสร้าง เพื่อลดระยะเวลาและแรงงานในการก่อสร้าง



(4) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อาจมีความเสี่ยง หากมีการบังคับใช้หรือเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับต่างๆ ไปในแนวทางที่เป็นข้อจำกัดหรือส่งผลกระทบด้านลบทางใดทางหนึ่งต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น ข้อกำหนดการจัดสรรที่ดิน พระราชบัญญัติผังเมือง พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พระราชบัญญัติอาคารชุด พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ เป็นต้น ทั้งนี้ ตามที่ภาครัฐอยู่ระหว่างการพิจารณาปรับปรุงนโยบายการเก็บภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ซึ่งเมื่อมีการบังคับใช้พระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างในปี 2562 อาจส่งผลให้ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีต้นทุนการพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้น เนื่องจากการจัดเก็บภาษีที่ดินดังกล่าวย่อมส่งผลให้ที่ดินมีราคาสูงขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบการโครงการอสังหาริมทรัพย์จะมีการระดมทุนจากที่ดินเปล่า (Land Bank) ซึ่งยังมีได้นำไปใช้ประโยชน์ รวมถึงโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนา และสินค้าคงเหลือขายสะสมของโครงการ นอกจากนี้ พระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างอาจลดแรงจูงใจของผู้บริโภคในการซื้อที่อยู่อาศัยหลังที่สองและการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนให้เข้า เนื่องจากผู้ซื้อต้องมีภาระภาษีสำหรับที่อยู่อาศัยหลังที่สอง ส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์อาจชะลอตัวในระยะแรกเมื่อกฎหมายดังกล่าวมีผลบังคับใช้

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทลดผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว ด้วยการติดตามและศึกษากฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับต่างๆ ที่จะมีการบังคับใช้หรือจะมีการเปลี่ยนแปลงในอนาคตอยู่เสมอ เพื่อเตรียมความพร้อมในการปรับเปลี่ยนแผนงานในการพัฒนาโครงการหรือการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับกฎระเบียบที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงเวลาได้ทันการณ์ ควบคู่กับให้ความสำคัญในการปฏิบัติตามกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจอย่างเคร่งครัด

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์

(1) ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคารั่ววัตถุดิบ

ด้วยเหตุที่วัตถุดิบหลักในการผลิตผงสังกะสีออกไซด์ คือ สังกะสีแท่งบริสุทธิ์ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 88 ของวัตถุดิบทั้งหมดที่ใช้ในการผลิต โดย TL นำเข้าสังกะสีแท่งบริสุทธิ์จากผู้ผลิตต่างประเทศ เช่น สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ อินเดีย แคนาดา เป็นต้น โดยราคาสังกะสีแท่งจะอ้างอิงจากราคาเฉลี่ยในตลาดโลหะลอนดอน (London Metals Exchange: LME) ซึ่งราคาจะมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลงตลอดเวลาตามอุปสงค์อุปทานในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ในช่วงปี 2560 ราคาของสังกะสีแท่งมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่องระหว่าง 2,571.93 – 3,273.95 ดอลลาร์สหรัฐต่อเมตริกตัน ขณะที่ช่วง 9 เดือนแรกของปี 2561 ราคาสังกะสีแท่งเคลื่อนไหวอยู่ระหว่าง 2,350 – 3,539.78 ดอลลาร์สหรัฐต่อเมตริกตัน ดังนั้น ความผันผวนของราคารั่ววัตถุดิบ ทำให้เกิดความเสี่ยงกับการดำเนินธุรกิจของ TL ทั้งด้านรายได้และต้นทุนการผลิต

อย่างไรก็ดี TL มีแนวทางการในการลดความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว ด้วยการติดตามสถานการณ์ราคาสังกะสีแท่งในตลาดโลหะลอนดอนและสมาคมตลาดของอุตสาหกรรมซึ่งเป็นลูกค้าหลักของ TL อย่างใกล้ชิด เช่น อุตสาหกรรมยางรถยนต์ อุตสาหกรรมยาง อุตสาหกรรมอาหารสัตว์ เพื่อนำข้อมูลดังกล่าวมาใช้ในการวางแผนราคาและปริมาณการจัดซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าที่เหมาะสม เพื่อบริหารต้นทุนและรักษาอัตรากำไรในการขายสินค้าให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด และเพื่อให้มีปริมาณวัตถุดิบเพียงพอสำหรับการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา

(2) ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

ตามที่ TL จัดหาสังกะสีแท่งบริสุทธิ์จากผู้ผลิตต่างประเทศ โดยอ้างอิงราคาเฉลี่ยในตลาดโลหะลอนดอน ซึ่งกำหนดเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ส่งผลให้ TL มีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2561 ค่าเงินบาทมีความผันผวน โดยเคลื่อนไหวในช่วง 31.17 – 33.39 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ อย่างไรก็ตาม TL มีแนวทางในการบริหารความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว ด้วยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ร่วมกับการบริหารกระแสเงินสดของรายได้และรายจ่ายที่เป็นเงินตราต่างประเทศให้สอดคล้องกัน

**(3) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่และลูกค้าในวงจำกัด**

ลูกค้ารายใหญ่ของ TL ในรอบบัญชีปี 2561 (วันที่ 1 ตุลาคม 2560 – 30 กันยายน 2561) ซึ่งมีมูลค่าคำสั่งซื้อผงสังกะสีออกไซด์มากกว่าร้อยละ 30 ของรายได้ทั้งหมดของ TL ได้แก่ กลุ่มบริดจสโตน ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายยางรถยนต์ โดยในรอบบัญชีปี 2561 กลุ่มบริดจสโตนมีมูลค่าคำสั่งซื้อรวมร้อยละ 39 ของรายได้ทั้งหมดของ TL ทั้งนี้ หากพิจารณาจากกลุ่มลูกค้ารายใหญ่แยกตามอุตสาหกรรม พบว่า กลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายยางรถยนต์เป็นลูกค้ารายใหญ่ที่สุดของ TL โดยในรอบบัญชีปี 2561 กลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายยางรถยนต์มีมูลค่าคำสั่งซื้อรวมร้อยละ 70 ของรายได้ทั้งหมดของ TL ดังนั้น TL จึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่และลูกค้าในวงจำกัด ซึ่งหากลูกค้ารายใหญ่อ้างว่าลดหรือยกเลิกคำสั่งซื้อผงสังกะสีออกไซด์จาก TL หรือกรณีกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายยางรถยนต์มีการลดกำลังการผลิตไม่ว่าจากสาเหตุใด ย่อมส่งผลกระทบต่อรายได้และผลการดำเนินงานของ TL อย่างมีนัยสำคัญ

ทั้งนี้ ในปี 2561 ด้วยแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่องของอุตสาหกรรมต่างๆ ที่มีการใช้ผงสังกะสีออกไซด์เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้า เช่น อุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์ยาง อุตสาหกรรมรถยนต์และรถจักรยานยนต์ อุตสาหกรรมเซรามิก เป็นต้น โดยสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรมคาดการณ์ว่า อุตสาหกรรมดังกล่าวจะขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2560 ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกและการขยายตัวของเศรษฐกิจในประเทศ ซึ่งสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติคาดการณ์อัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจ (GDP) ปี 2561 จะขยายตัวร้อยละ 4.2 – 4.7 ส่งผลให้ TL ยังมีผลการดำเนินงานที่ดีจากปัจจัยบวกดังกล่าว อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี TL มีแนวทางในการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่และลูกค้าในวงจำกัด โดยมีนโยบายขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศในหลากหลายอุตสาหกรรม

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน**(1) ความเสี่ยงจากการกู้ยืมเงินและความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้**

ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 กลุ่มบริษัท (รวมถึงกลุ่ม GOLD) มีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย จำนวน 16,641.7 ล้านบาท ซึ่งเป็นเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการต่างๆ ของกลุ่มบริษัทและกลุ่ม GOLD โดยเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินมีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมขั้นต่ำบวก/ลบอัตราคงที่ต่อไป และในสัญญาเงินกู้ยืมได้ระบุข้อตกลงและข้อจำกัดที่ต้องถือปฏิบัติบางประการ เช่น การดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น การดำรงอัตราส่วนของเงินกู้ต่อมูลค่าของอาคารตามรายงานการประเมินราคา การดำรงสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทใหญ่ในลำดับสูงสุด โอนสิทธิในสัญญาประกันภัยและสัญญาก่อสร้าง เป็นต้น ดังนั้น หากในอนาคตอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมมีการปรับเพิ่มขึ้นหรือกรณีกลุ่มบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ดังกล่าวได้ อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการและผลดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

อย่างไรก็ดี ด้วยเหตุที่ในช่วงปี 2560 - วันที่ 30 กันยายน 2561 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมอยู่ในระดับทรงตัว ทำให้กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยในระดับต่ำ นอกจากนี้ ด้วยเหตุที่กลุ่มบริษัทมีผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งและเติบโตอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมีการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับสถาบันการเงินหลายแห่ง ส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้จากสถาบันการเงิน และได้รับข้อเสนอเงินกู้ยืมที่มีอัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขการกู้ยืมที่เหมาะสมจากสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อใช้เป็นแหล่งเงินทุนในการพัฒนาโครงการต่างๆ รวมทั้งในช่วงปี 2559 - วันที่ 30 กันยายน 2561 กลุ่มบริษัทได้ออกและเสนอขายตัวแลกเงินระยะสั้นและหุ้นกู้ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน และมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ ซึ่งตัวแลกเงินระยะสั้นและหุ้นกู้ของกลุ่มบริษัทได้รับการตอบรับจากผู้ลงทุนเป็นอย่างดี ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีทางเลือกในการระดมทุนเพิ่มขึ้น และเป็นแนวทางหนึ่งในการลดผลกระทบจากการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยในอนาคต

3.3 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์สิน**(1) ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน**

ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 บริษัท อเดลฟอล จำกัด ถือหุ้นในบริษัทจำนวน 1,262,010,305 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 66.01 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท จึงทำให้ผู้ถือหุ้นดังกล่าว (ซึ่งมีนายปณต สิริวัฒนภักดี และนาย



ฐาน สิวิวัฒน์ภักดี ถือหุ้นในสัดส่วนฝ่ายละร้อยละ 50.00) สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็น เรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือ ข้อบังคับบริษัทกำหนดต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ส่งผลให้ผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนน เสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้ อีกทั้งผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท อเดลฟอล จำกัด ดำรงตำแหน่ง เป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และ/หรือผู้บริหารของบริษัท จึงมีอำนาจในการควบคุมการบริหารจัดการบริษัท

อย่างไรก็ดี ด้วยโครงสร้างการบริหารจัดการของบริษัท ประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อย ต่างๆ ซึ่งคณะกรรมการแต่ละชุดมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน เพื่อให้การบริหารจัดการของบริษัทมีความ โปร่งใสและตรวจสอบได้ นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดนโยบายการจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยกรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีส่วนได้เสียในธุรกรรมดังกล่าวต้องไม่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ และรายการที่เกี่ยวข้องต้องผ่านการสอบทานหรือการ พิจารณาจากคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งไม่มีส่วนได้เสียในรายการที่เกี่ยวข้องนั้นเช่นกัน พร้อมทั้งบริษัทต้องเปิดเผยข้อมูล รายการที่เกี่ยวข้องตามขั้นตอนตามกฎหมายหรือระเบียบต่างๆ ที่หน่วยงานกำกับดูแลกำหนด ซึ่งโครงสร้างการบริหารจัดการ และนโยบายการจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์ดังกล่าว เป็นแนวทางช่วยลดผลกระทบจากความเสียหายในเรื่องดังกล่าว

(4) ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอกอื่น

(1) ความเสี่ยงจากภัยคุกคามทางอินเทอร์เน็ตหรือไซเบอร์

ตามที่ภาคธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินธุรกิจและวิธีการทำงาน โดยนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ทั้งใน กระบวนการผลิตและการบริหารจัดการองค์กรเพิ่มขึ้น เช่น การใช้ระบบอัตโนมัติในกระบวนการผลิตของโรงงาน การเชื่อมโยง ข้อมูลของฝ่ายงานต่างๆ และติดต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องของกลุ่มบริษัทผ่านอินเทอร์เน็ต ส่งผลให้การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทมี ความเสี่ยงจากภัยคุกคามทางอินเทอร์เน็ตหรือไซเบอร์มากขึ้น เช่น การโจมตีระบบเครือข่าย (Network) การเข้าถึงข้อมูลภายใน ที่สำคัญของกลุ่มบริษัท อาทิ ข้อมูลการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ข้อมูลทางการค้า ข้อมูลลูกค้า โดยบุคคลภายนอกที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้อง และไม่ได้รับอนุญาต เพื่อทำลายหรือนำข้อมูลภายในดังกล่าวไปใช้ในทางที่ก่อให้เกิดความเสียหายทางใดทางหนึ่งต่อกลุ่ม บริษัท ซึ่งภัยคุกคามดังกล่าวอาจส่งผลกระทบทางการเงิน การประกอบธุรกิจ และชื่อเสียงความน่าเชื่อถือของกลุ่มบริษัท เช่น การเพิ่มต้นทุนจากค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทางกฎหมายและ/หรือค่าปรับจากการเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล การสูญเสียข้อมูล ทางปัญญาและข้อมูลลูกค้าที่เป็นกรรมสิทธิ์ของกลุ่มบริษัท เป็นต้น ดังนั้น บริษัทได้กำหนดนโยบายและระเบียบปฏิบัติการใช้ งานระบบคอมพิวเตอร์ในด้านต่างๆ เช่น การใช้งานจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) และอินเทอร์เน็ต การใช้งานและการติดตั้ง โปรแกรมคอมพิวเตอร์ (Software) การควบคุมการเข้าถึงและการรักษาความปลอดภัยของระบบและข้อมูล พร้อมกำหนดให้ ผู้บริหารและพนักงานต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด ควบคู่กับจัดให้มีระบบรักษาความปลอดภัยด้านข้อมูลของกลุ่มบริษัท รวมทั้ง จัดให้มีระบบสำรองข้อมูลและการกู้คืนข้อมูล โดยจัดให้มีการซักซ้อมตามแผนการกู้คืนระบบข้อมูลทีวางไว้เป็นประจำทุกปี และ จัดอบรมการใช้เทคโนโลยีอย่างถูกต้องและมีความปลอดภัยจากการถูกคุกคามทางไซเบอร์เพื่อสร้างความตระหนักรู้ในการใช้ เทคโนโลยีแก่พนักงานอย่างต่อเนื่อง

(2) ความเสี่ยงจากผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงข้อบังคับ กฎหมาย และระเบียบวิธีปฏิบัติ

การเปลี่ยนแปลงข้อบังคับ กฎหมาย และระเบียบวิธีปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทในแต่ละ ช่วงเวลา อาจเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อกลุ่มบริษัท ทั้งต่อชื่อเสียง การเสียโอกาสทางธุรกิจ หรือการลงโทษ และค่าปรับ หากกลุ่มบริษัทไม่ปฏิบัติตามหรือไม่สามารถปฏิบัติตามได้อย่างครบถ้วน อย่างไรก็ตาม บริษัทกำหนดให้มีการติดตามการ เปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐ กฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทอย่าง ไกล่ลชิด รวมทั้งดำเนินการปรับปรุงระเบียบ ข้อบังคับ แนวปฏิบัติ และจรรยาบรรณทางธุรกิจให้สอดคล้องกับกฎหมายและ ระเบียบวิธีปฏิบัติที่เปลี่ยนแปลงอย่างสม่ำเสมอ และสื่อสารให้พนักงานของกลุ่มบริษัทได้รับทราบและปฏิบัติตาม

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 กลุ่มบริษัทและกลุ่ม GOLD มีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ มีดังนี้

(1) ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ (โครงการก่อสร้างหาริมทรัพย์เพื่อขาย) ของกลุ่มบริษัท

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
ยู ดีไลฟ์ รัตนานิเบศร์	ถนนรัตนานิเบศร์ (ซอย 1) นนทบุรี	5-1-10	243,657,517.03	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ยู ดีไลฟ์ @ หัวหมากสเตชัน	ถนนหัวหมาก ใกล้ Airport Link กรุงเทพฯ	6-0-5	3,215,036.00	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ยู ดีไลฟ์ @ บางซื่อเนชั่น	ถนนกรุงเทพ - นนทบุรี ใกล้ MRT บางซื่อ กรุงเทพฯ	3-0-92	181,995,609.81	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ยู ดีไลฟ์ @ ตลาดพลูสเตชัน	ถนนรัชดา-ท่าพระ ใกล้ BTS ตลาดพลู กรุงเทพฯ	5-3-72	188,201,231.05	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ยู ดีไลฟ์ เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ฟรอนท์ พระราม 3	ถนนพระราม 3 ใกล้ BRT วัดปวิสิต กรุงเทพฯ	6-2-34	366,912,428.37	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ยู ดีไลฟ์ รัชวิภา	ถนนวิภาวดีรังสิต ใกล้ SCB Park กรุงเทพฯ	6-0-69	251,604,672.77	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
คอนโด ยู เกษตร-นวมินทร์	ถนนลาดปลาเค้า กรุงเทพฯ	4-3-11	395,589,951.87	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
เซี่ยล่า ศรีปทุม	ถนนพหลโยธิน ติดสถานีรถไฟฟ้าศรีปทุม กรุงเทพฯ	6-1-17	925,968,535.48	925,968,535.48	หลักประกันเงินกู้	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
เดอ ลาฟิส จรัญ 81	ถนนจรัญสนิทวงศ์ ติด MRT บางพลัด กรุงเทพฯ	3-1-3	773,278,728.60	773,278,728.60	หลักประกันเงินกู้	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
แมสซารีน รัชโยธิน	ถนนพหลโยธิน ติดสถานี BTS รัชโยธิน กรุงเทพฯ	3-3-46	1,102,180,318.83	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
เดอะ สารสิน ไพรวาท เรสซิเดนซ์	ถนนสารสิน ซอย 2 ลุมพินี กรุงเทพฯ	3,304.32 ตร.วา	373,772,367.64	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดินระหว่างการพัฒนา	ถนนวิภาวดีรังสิต ซอย 3 กรุงเทพฯ	9-1-23	1,031,375,076.30	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดินระหว่างการพัฒนา	ถนนสาทร ซอย 12 กรุงเทพฯ	1-2-35	882,476,558.79	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดินระหว่างการพัฒนา	ถนนพระราม 6 กรุงเทพฯ	0-1-84	83,573,626.24	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดินระหว่างการพัฒนา	ถนนจรัญสนิทวงศ์ ซอย 13 กรุงเทพฯ	1-3-96	301,111,179.23	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์

(2) ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ (โครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์เพื่อให้เช่า) ของกลุ่มบริษัท

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่/ ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน (บาท)	กรรมสิทธิ์ของ
อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ – สำนักงานให้เช่า	57 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพ	81,504	1,740,283,650.07	-	-	บจก. เลิศรัฐการ
ห้องชุดพาณิชยกรรม –โครงการ ยู ดีไลต์ 2 @ บางซื่อ สเตชั่น	ถนนประชาชื่น กรุงเทพ	156.54	4,727,520.33	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชยกรรม –โครงการ ยู ดีไลต์ 3 ประชาชื่น - บางซื่อ	ถนนประชาชื่น กรุงเทพ	266.51	8,824,236.39	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชยกรรม –โครงการ คอนโด ยู @ ห้วยหมาก สเตชั่น	ถนนห้วยหมาก ใกล้ Airport link กรุงเทพ	70.69	1,784,758.51	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชยกรรม –โครงการ ยู ดีไลต์ เรสซิเดนซ์ พัฒนาการ - ทองหล่อ	ถนนพัฒนาการ กรุงเทพ	161.78	6,651,879.27	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชยกรรม – โครงการคอนโด ยู รัชโยธิน	ถนนพหลโยธิน 32 กรุงเทพ	71.6	2,311,451.28	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชยกรรม – โครงการ คอนโด ยู วิทยา - ลาดพร้าว)	ซอยวิภาวดีรังสิต 20 กรุงเทพ	44.02	2,287,724.37	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชยกรรม – โครงการยู ดีไลต์ รัตนาธิเบศร์	ถนนรัตนาธิเบศร์ (ซอย 1) นนทบุรี	231.92	8,300,209.24	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชยกรรม – โครงการ ยู ดีไลต์ @ ห้วยหมาก สเตชั่น	ถนนห้วยหมาก ใกล้ Airport link กรุงเทพ	255.13	9,555,316.45	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชยกรรม – โครงการ ยู ดีไลต์ @ ตลาดพลู สเตชั่น	ถนนรัชดา - ท่าพระ ใกล้ BTS ตลาดพลู กรุงเทพ	103.18	5,534,966.00	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชยกรรม – โครงการยู ดีไลต์ เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ฟรอนท์ พระราม 3	ถนนพระราม 3 ใกล้ BRT วัดปริวาส กรุงเทพ	182.88	9,078,841.83	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่/ ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน (บาท)	กรรมสิทธิ์ของ
ห้องชุดพาณิชย์กรรม – โครงการยู ดีไลฟ์ รัชวิภา	ถนนวิภาวดีรังสิต ใกล้ SCB Park กรุงเทพฯ	135.67	6,964,966.11	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชย์กรรม – โครงการ ยู ดีไลฟ์ @ บางซื่อ สดชื่น	ถนนกรุงเทพ - นนทบุรี ใกล้ MRT บางซื่อ นนทบุรี	131.40	6,950,269.77	-	-	บจก. แกรนด์ ยู ลีฟวิ่ง
อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น	ถนนประชาชื่น ซอย 9 นนทบุรี	0-0-48	12,669,238.30	-	-	บจก. แกรนด์ ยู ลีฟวิ่ง
ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง	ซอยพหลโยธิน 90 ปทุมธานี	7-2-18	6,265,813.72	-	-	บมจ. ยูนิเวนเจอร์
ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง	ซอยพหลโยธิน 90 ปทุมธานี	1-3-88	517,583.93	-	-	บจก. ไทย-ไลซาท

หมายเหตุ ทรัพย์สินที่มีไว้ให้เช่าของบริษัทและบริษัทย่อยมีมูลค่ายุติธรรม ดังนี้

- อาคารปาร์คเวเนเซอร์ อีโคเพล็กซ์ มูลค่ายุติธรรม (ราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคาสินทรัพย์ที่อยู่ในรายชื่อของสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งทำการประเมินเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2561) เท่ากับ 3,234.00 ล้านบาท
- ห้องชุดพาณิชย์กรรมและอาคารพาณิชย์ มูลค่ายุติธรรม (ราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคาสินทรัพย์ที่อยู่ในรายชื่อของสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งทำการประเมินเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2561) รวมเท่ากับ 169.87 ล้านบาท
- ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง มูลค่ายุติธรรม (ราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคาสินทรัพย์ที่อยู่ในรายชื่อของสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งทำการประเมินเมื่อวันที่ 25 กันยายน 2561) รวมเท่ากับ 139.21 ล้านบาท

(3) ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ประเภทสินทรัพย์	ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	ภาระผูกพัน (บาท)	กรรมสิทธิ์ของ
ที่ดิน อาคาร และเครื่องจักร สำหรับผลิตและจำหน่ายผง สังกะสีออกไซด์	สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลสามบัณฑิต อำเภอดุสิต จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	213,902,555.58	-	บจก. ไทย-ไลซาท
ที่ดินและอาคารสิ่งปลูกสร้าง โรงแรมโมเดน่า บายเฟรเซอร์ บุรีรัมย์	ตำบลเสม็ด อำเภอเมืองบุรีรัมย์ จังหวัดบุรีรัมย์	635,829,942.49	-	บจก. แอล อาร์ เค ดีเวลลอปเม้นท์

(4) ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่ม GOLD (ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง)

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
พานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี คลับ	กม. 199 ถ.มิตรภาพ อ.สีคิ้ว จ.นครราชสีมา	2,096 – 3 – 76.7	424,074,180	-	-	บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดิน	ต.หนองทะเล จ.กระบี่	118 – 3 – 20	148,472,350	-	-	บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดิน	อ.ทับสะแก จ.ประจวบคีรีขันธ์	1 – 0 – 23	400,000	-	-	บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
สาทร สแควร์ - สำนักงานให้เช่า	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์ กรุงเทพฯ	5 – 0 – 60.32	3,273,023,329	-	-	บจก. นอร์ท สารร เรียลตี้ (สิทธิการเช่า)
เอฟวายไอ เซ็นเตอร์ โรงแรม โมเดนา บาย เฟรเซอร์	ถ.พระราม 4 เขตคลองเตย กรุงเทพฯ	7 – 3 – 27.52 1-0-47.48	3,020,386,205 872,330,638	-	-	บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ (สิทธิการเช่า)
ที่ดิน ดิ แอสคอต แบงคอก	ถ.สาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ	4 – 1 – 66.1	529,160,613	-	-	บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
โรงแรม ดิ แอสคอต แบงคอก	อาคาร ดิ แอสคอต สาทร	30,119 ตร.ม.	900,342,361	360,743,483	หลักประกันเงินกู้ เฉพาะส่วนอาคาร และสิทธิการเช่า	บจก. สารททรัพย์สิน (สิทธิการเช่า)
สกาย วิลล่าส์	ถ.สาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ	793.65 ตร.ม.	35,714,250			
โกลเด้นแลนด์ บิวติ้ง	ถ.ราชดำริ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	3 – 1 – 37	98,061,341	-	-	บจก. นารายณ์ พาววิลเลียน (สิทธิการเช่า)
โกลเด้น วิลเลจ บ้างฉาง	ถ.สุขุมวิท อ.บ้านฉาง จ. ระยอง	33-3-26.5	49,915,387	-	-	บจก. บ้านฉางเอสเตท
โกลเด้น เฮอริเทจ แปลงนอกผังจัดสรร- รอพัฒนา	ถ.ราชพฤกษ์ (เพชรเกษม - รัตนาธิเบศร์) เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ	3 - 2 – 15	26,400,484	-	-	บจก. ยูไนเต็ดโฮมส์
โกลเด้น นีโอ ชัยพฤกษ์ – วงแหวน	ต.ไทรมาย อ.ไทรมาย จ.นนทบุรี	2-2-98.7	66,027,720	-	-	บจก. ยูไนเต็ดโฮมส์
แกรนด์ไฮ ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	4-1-40	141,639,358	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลเด้น นีโอ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	9-1-90.9	416,250,310	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลเด้น นีโอ ๒ บางนา-กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	79-1-47	677,367,261	483,500,000	หลักประกันเงินกู้	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลเด้น นีโอ งามอินทรา-วงแหวน	แขวงจระเข้บัว เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	36-2-71	300,136,133	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ ๓ บางนา-สวนหลวง	แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	38-0-16	425,202,178	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ สาทร	แขวงบางขุนเทียน เขต จอมทอง กรุงเทพฯ	38-0-45.9	527,190,514	532,000,000	หลักประกันเงินกู้+ หนังสือค้ำประกัน	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ ลำลูกกา-สถานีรถไฟฟ้าคูคต	ต.ลำลูกกา อ.คูคต จ.ปทุมธานี	29-5-98	204,639,935	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ งามวงศ์วาน-แคราย	ต.ท่าทราย อ.เมืองนนทบุรี จ. นนทบุรี	29-3-88	385,782,491			บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
บางนา กม.5 - โกลเด้น นีโอ - โกลเด้น ทาวน์	ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	94-2-8	323,361,214	-	-	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์ บจก.โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น บิส บางนา-กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	0-1-88.2	39,726,691	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ซิตี้ ปิ่นเกล้า-เจริญสุขนิทวงศ์	ถ.บางกรวย-ไทรน้อย ต.บางกรวย อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	0-0-69.3	13,203,015	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น เพรสทีจ วัชรพล – สุขุมวิท 5	ถ.สุขุมวิท 5 แขวงออกเงิน เขตสายไหม กรุงเทพฯ	4-1-4	174,995,209	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ รัตนวิเศษ – สถานีรถไฟฟ้า บางพลู	ช.วัดโมลี ต.บางรักใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	0-1-50.1	13,326,726	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น เพรสทีจ เอกชัย – วงแหวน	ถ.เอกชัย แขวงบางบอน เขตบางบอน กรุงเทพฯ	2-1-59.1	64,797,474	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลเด้น ทาวน์ สุขสวัสดิ์ – พุทธบูชา	ถ.สุขสวัสดิ์ ซ.สุขสวัสดิ์ 30 แขวงบางปะกอก เขตราชบุรี- บูรณะ กรุงเทพฯ	0-0-21.7	3,281,211	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ ชัยพฤกษ์ – วงแหวน	ต.ไทรน้อย อ.ไทรน้อย จ.นนทบุรี	9-3-51.4	203,238,877	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น บิส ๒ บางนา-กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	3-0-89.3	40,573,905	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ ๒ ปิ่นเกล้า-เจริญสุขนิทวงศ์	ถ.บางกรวย – ไทรน้อย ต.บางกรวย อ.บางกรวย จ. นนทบุรี	16-0-42.4	683,665,496	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ ๓ สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา	แขวงทุ่งครุ เขตบางมด กรุงเทพฯ	16-3-82.5	462,334,148	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ วิภาวดี-แจ้งวัฒนะ	แขวงสีกัน เขตบางเขน(ตลาด ขวัญ) กรุงเทพฯ	11-0-63.4	401,013,828	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ ๒ อ่อนนุช-ลาดกระบัง	แขวง/เขต ลาดกระบัง กรุงเทพฯ	0-0-41.9	5,279,548	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ รัตนวิเบศร์-สถานีรถไฟ ไทรมา	ถ.ไทรมา ต.ไทรมา อ.เมือง นนทบุรี จ.นนทบุรี	4-1-0.7	151,897,096	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น นีโอ ลาดพร้าว-เกษตรวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	3-0-67.4	104,779,629	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ จอมทอง-วุฒากาศ	แขวงวัดราชโอรส/บางประทุน/ บางขุนเทียน เขตบางขุนเทียน เขตจอมทอง กรุงเทพฯ	16-1-16	208,041,068	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ วงศ์สว่าง-แคราย	ต.ตลาดขวัญ/สวนใหญ่ อ. เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	8-1-29.2	353,616,377	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ จอมทอง-เอกชัย	แขวงบางขุนเทียน/บางประทุน เขตจอมทอง/บางขุนเทียน กรุงเทพฯ	66-3-66	826,292,559	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลเด้น ทาวน์ รามอินทรา-วงแหวน	แขวงหลุมไผ่ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	22-2-35.3	567,305,711	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ เพชรเกษม	แขวงหลักสอง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	14-1-30	307,469,264	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ ศรีนครินทร์-สุขุมวิท	ต.บางเมือง อ.เมือง จ. สมุทรปราการ	17-1-49.3	312,757,517	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	16-0-71.7	341,470,353	350,000,000	หลักประกันเงินกู้+ หนังสือค้ำประกัน	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น นีโอ ๒ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	37-0-0	162,017,165	340,000,000	หลักประกันเงินกู้+ หนังสือค้ำประกัน	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ พหลโยธิน-สะพานใหม่	ต.คลองถนน (ดอนเมือง) อ. สายไหม (บางเขน) กรุงเทพฯ	51-0-52.6	686,269,275	650,000,000	หลักประกันเงินกู้+ หนังสือค้ำประกัน	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ สุขุมวิท-สถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส	ต.สำโรงใต้ (สำโรง) อ.พระ ประแดง (พระโขนง) จ. สมุทรปราการ	24-1-64	321,159,262	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ซิตี้ ๒ ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	10-3-89	125,182,017	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกลเด้น ทาวน์ ๒ งามวงศ์วาน-ประชาชื่น	ต.ปากเกร็ด อ.บางตลาด จ. นนทบุรี	26-1-36.6	358,209,604	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
เชียงใหม่ - โกลเด้น ทาวน์ - แกรนด์ไฮ - โกลเด้น ทาวน์ ๒	ต.บ้านดู่ อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่	114-3-8	502,050,869	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ บจก. วอคเกอร์โฮมส์ บจก. ไฮด์วอล์ค แลนด์ บจก. เฟิร์ส แสควร์ บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์ - โกลเด้น ซิตี้ - โกลเด้น นีโอ - โกลเด้น ทาวน์	ต.สีกัน อ.บางเขน (ตลาดขวัญ) กทม.	136-0-14	960,463,590	-	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ บจก. ไฮด์วอล์ค แลนด์ บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์ บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
สรายุพฤกษ์ รามคำแหง ลาดพร้าว แปลงจัดสรร	ถ.รามคำแหง แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กทม.	0-0-22.8	2,653,650	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
ราชพฤกษ์ วงแหวน เพชรเกษม แปลงนอกผังจัดสรร	แขวงหนองแขม เขตภาษีเจริญ กทม.	9-3-56	19,780,000	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เดอะแกรนด์ อุดมสุข	ถ.กาญจนาภิเษก แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	0-0-81	8,793,738	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน บจก. ไซด์วอล์ค แลนด์
เดอะแกรนด์ ปิ่นเกล้า เฟส 1 (อัลฟีน่า)	ถ.บรมราชชนนี แขวงศาลา ธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ	45-0-7.3	1,198,655,507	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน บจก. รีกัล รีเจียน บจก. ไซด์วอล์ค แลนด์
โกลเด้น ทาวน์ รามอินทรา-คูบอน	แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ	0-1-50.7	30,450,984	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
โกลเด้น นีโอ สาทร โกลเด้น ทาวน์ ๒ สาทร	แขวงบางขุนเทียน เขต จอมทอง กรุงเทพฯ	55-0-0.5 60-1-13	2,076,800,421	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
เดอะแกรนด์ พระราม 2	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	14-2-47.1	86,368,763	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
แกรนด์โอ	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	18-2-72.7	331,008,839	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
บลิส	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	9-0-6.4	163,618,629	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เดอะเกรซ (ซิน ซีเนอรี่)	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	3-2-24.8	92,459,640	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
ดีไอส์แลนด์ (คอร์ทยาร์ด)	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	0-1-56.5	35,320,030	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เลค แกรนด์ดีไอส์	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	2-2-90.9	78,107,815	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
โกลเด้น ทาวน์ พระราม 2	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	0-3-59.2	24,155,497	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
ทู แกรนด์ ไมนาโค บางนา-วงแหวน	ถ.บางนา-ตราด กม.8 เขตประเวศ กรุงเทพฯ	18-2-0.4	447,145,092	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลเด้น ทาวน์ ๓ ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	10-3-27.1	246,672,541	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
แกรนด์โอ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	38-3-86.1	994,457,363	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เดอะแกรนด์ ๒ บางนา-วงแหวน	แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	36-2-28	347,773,038	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เพชรเกษม 81 - โกลเด้น ทาวน์ - แกรนด์โอ	แขวงหนองแขม เขตหนองแขม กรุงเทพฯ	59-3-66	527,240,679	732,000,000	หลักประกันเงินกู้+ หนังสือค้ำประกัน	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์
รวมอินทรา-วงแหวน ๒	แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ	133-0-78	941,585,675	-	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์
เดอะแกรนด์ ปิ่นเกล้า เฟส 2 (เดอะไพน์)	ถ.บรมราชชนนี แขวงศาลา ธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ	9-3-34	281,838,224	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์ บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
โกลเด้น ทาวน์ ศรีราชา-อัลลิอันซ์	ต.สุรศักดิ์ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	16-2-17.8	470,491,721	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลเด้น ทาวน์ อยุธยา	ต.บ้านกรด อ.บางปะอิน จ. พระนครศรีอยุธยา	20-3-83.8	335,635,726	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลเด้น ทาวน์ ๒ ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	5-0-26.6	156,579,184	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลเด้น ทาวน์ พญาไท	ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี	24-0-4	158,630,049	-	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลเด้น ทาวน์ ชลบุรี-อ่างศิลา	ต.บ้านเสม็ด อ.เมืองชลบุรี จ. ชลบุรี	85-2-68	589,640,807	407,457,000	หลักประกันเงินกู้	บจก. เฟิร์ส แสควร์
เดอะแกรนด์ วงแหวนประชาอุทิศ เฟส 2 (แกรนด์วิว)	ถ.ประชาอุทิศ แขวงทุ่งครุ เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ	0-2-69.4	8,428,452	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน บจก. ไซด์วอล์ค แลนด์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
โกลเด้น ทาวน์ ๒ สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา	แขวงบางปะกอก/บางมด เขตราษฎร์บูรณะ/จอมทอง กรุงเทพฯ	0-0-23.7	3,040,223	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท
โกลเด้น ทาวน์ ๒ พระราม 2	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง สมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	8-0-45	160,664,598	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท
โกลเด้น นีโอ ๒ พระราม 2	ต.บางเขน อ.เมือง จ.นนทบุรี	7-1-10.1	136,354,009	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท
โกลเด้น ทาวน์ งามวงศ์วาน-กระทรง สาธารณสุข	ต.บางเขน อ.เมือง จ.นนทบุรี	15-0-0	61,587,645	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท
โกลเด้น นีโอ ๒ ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	10-0-93.4	255,520,552	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท
โกลเด้น ซิตี สาทร	แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	15-1-1.3	191,626,040	-	-	บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท
โกลเด้น ทาวน์ ๒ บางนา-สวนหลวง	ถ.บางนา-ตราด กม.8 เขตประเวศ กรุงเทพฯ	4-3-51.6	148,272,830	-	-	บจก.แกรนด์ พาราไดส์ พร็อพเพอร์ตี้

(5) สัญญาเช่าทรัพย์สินของกลุ่มบริษัทและกลุ่ม GOLD

โครงการ	คู่สัญญา		ปีที่สิ้นสุดระยะเวลาเช่า
	ผู้ให้เช่า/ ผู้ให้เช่าช่วง	ผู้เช่า/ ผู้เช่าช่วง	
อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ (สิทธิการเช่าที่ดินและอาคาร)	หม่อมหลวงสุธาดา เกษมสันต์	บจก. เลิศรัฐการ (ผู้เช่าหลัก)	2584
	บจก. เลิศรัฐการ	ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ โกลเด้นเวนเจอร์ (ผู้เช่าช่วง)	
สิริ อพาร์ทเม้นท์ (สิทธิการเช่าช่วง)	หม่อมหลวงสุธาดา เกษมสันต์	บจก. ยูนิเวนเจอร์ แอสเซท แมเนจเม้นท์	2564
โกลเด้นแลนด์ บิวติ่ง	วชิราวุธวิทยาลัย	บจก. นารายณ์ พาววิลเลี่ยน	2565
ดิ แอสคอต สาทร แบงคอก	GOLD	บจก. สาทร ทรัพย์สิน	2596
เมย์แฟร์ แมริออท เอ็กเซคิวทีฟ (สิทธิการเช่าที่ดินและอาคาร)	บจก. โกลเด้นแลนด์ เมย์แฟร์	กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์ (ผู้เช่าหลัก)	2580
	กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์	บจก. แกรนด์ เมย์แฟร์ (ผู้เช่าช่วง)	2566
อาคารสาทร สแควร์ (สิทธิการเช่าที่ดินและอาคาร)	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	บจก. นอร์ท สาทร เรียลตี้ (ผู้เช่าหลัก)	2582
	บจก. นอร์ท สาทร เรียลตี้	ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลเด้นเวนเจอร์ (ผู้เช่าช่วง)	
โรงแรมดับบลิว แบงคอก	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	บจก. นอร์ท สาทร เรียลตี้ (ผู้เช่าหลัก)	2582
	บจก. นอร์ท สาทร เรียลตี้	บจก. นอร์ท สาทร โฮเต็ล (ผู้เช่าช่วง)	



โครงการ	คู่สัญญา		ปีที่สิ้นสุดระยะเวลาเช่า
	ผู้ให้เช่า/ ผู้ให้เช่าช่วง	ผู้เช่า/ ผู้เช่าช่วง	
เอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์ และโรงแรม โมเดน่า บายเฟรเซอร์ แบงคอก	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	GOLD	2590

สรุปสัญญาเช่าทรัพย์สินระยะยาว

○ สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน สิ่งปลูกสร้าง และงานระบบของอาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์

เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2559 บริษัท เลิศรัฐการ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทได้เข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน สิ่งปลูกสร้าง และงานระบบโครงการ ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เป็นระยะเวลาประมาณ 26 ปี สิ้นสุดวันที่ 5 กันยายน 2584 รวมถึงซื้อกรรมสิทธิ์เฟอร์นิเจอร์ เครื่องมือและอุปกรณ์กับทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์เด็นเวนเจอร์ (GVREIT) โดยได้รับชำระเงินสำหรับทรัพย์สินที่เช่าในส่วนที่เป็นอาคารและส่วนควบ และทรัพย์สินที่เช่าในส่วนที่เป็นงานระบบเป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 2,984 ล้านบาท และสำหรับการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ เครื่องมือและอุปกรณ์ เป็นจำนวนเงินประมาณ 13 ล้านบาท นอกจากนี้ GVREIT ยังมีภาระผูกพันสำหรับการจ่ายค่าเช่าช่วงในส่วนที่เป็นที่ดินรายปี เป็นระยะเวลาประมาณ 25 ปี โดยงวดสุดท้ายจ่ายในเดือนสิงหาคม 2583 รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 579 ล้านบาท

○ สัญญาแบ่งเช่าช่วงที่ดิน อาคารพร้อมทั้งส่วนควบและงานระบบของอาคารสาทร สแควร์

เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2559 บริษัท นอร์ท สารร เรียดตี้ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ GOLD ได้เข้าทำสัญญาแบ่งเช่าช่วงที่ดิน อาคารพร้อมทั้งส่วนควบและงานระบบของอาคารสำนักงาน สาทร สแควร์ เป็นระยะเวลาประมาณ 25 ปี สิ้นสุดวันที่ 6 ตุลาคม 2583 รวมถึงขายกรรมสิทธิ์ในเฟอร์นิเจอร์ เครื่องมือและอุปกรณ์ ให้ GVREIT ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของ GOLD โดยได้รับชำระเงินจาก GVREIT สำหรับทรัพย์สินที่เช่าช่วงในส่วนที่เป็นอาคารและส่วนควบและทรัพย์สินที่เช่าช่วงในส่วนที่เป็นงานระบบ เป็นจำนวนเงินประมาณ 6,777 ล้านบาท และสำหรับการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ เครื่องมือและอุปกรณ์ เป็นจำนวนเงินประมาณ 37 ล้านบาท นอกจากนี้ GVREIT ยังมีภาระผูกพันสำหรับการจ่ายค่าเช่าช่วงเป็นรายปีในส่วนที่เป็นที่ดิน เป็นระยะเวลาประมาณ 25 ปี โดยงวดสุดท้ายจ่ายในเดือนกันยายน 2583 รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 900 ล้านบาท

○ สัญญาเช่าที่ดินโครงการ ดิ แอสคอต สาทร แบงคอก

ระหว่างปี 2554 GOLD ได้สิทธิตามสัญญาเพื่อให้บริษัทย่อยแห่งหนึ่งเช่าที่ดินสำหรับโครงการอาคารพักอาศัยเพื่อให้เช่า สำหรับระยะเวลา 41 ปี เริ่มวันที่ 23 ธันวาคม 2554 รวมค่าเช่าตลอดอายุสัญญาเป็นจำนวนเงิน 234.17 ล้านบาท เมื่อครบกำหนดอายุการเช่าตามสัญญาดังกล่าวแล้ว GOLD สัญญาว่าจะต่อสัญญาเช่าออกไปอีก 10 ปีโดยมีค่าเช่าที่จะต้องจ่ายในอนาคตทั้งหมด 85.16 ล้านบาท

○ สัญญาเช่าที่ดินและอาคารโครงการเมย์แฟร์ แมริออท เอ็กเซคคิวทีฟ

ในระหว่างปี 2550 บริษัท โกลด์เอนด์แลนด์ (เมย์แฟร์) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ GOLD ได้เข้าทำสัญญาเช่ากับกองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์ (“กองทุนรวม”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วม (โดย GOLD ได้เข้าถือหุ้นหน่วยลงทุนในกองทุนรวมคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33 ของหน่วยลงทุน) ตามสัญญากองทุนรวมได้ตกลงเช่าที่ดินและอาคารในโครงการเมย์แฟร์แมริออท (“โครงการ”) เป็นระยะเวลา 30 ปี ตั้งแต่วันที่ 8 พฤษภาคม 2550 ถึงวันที่ 7 พฤษภาคม 2580 เป็นจำนวนรวม 1,700 ล้านบาท ซึ่งชำระในวันเริ่มสัญญาเช่าและชำระเพิ่มอีกจำนวน 259 ล้านบาท ซึ่งชำระในวันเริ่มสัญญาเช่า เพื่อเป็นค้ำประกันการต่อสัญญาเช่าอีกเป็นระยะเวลา 30 ปี ภายใต้สัญญาเช่ากองทุนรวมสามารถใช้สิทธิที่จะซื้อสินทรัพย์ที่เช่าในราคา 405 ล้านบาท เมื่อครบกำหนดสัญญาเช่า 30 ปีแรกหรือจำนวน 984 ล้านบาท เมื่อครบกำหนดสัญญาเช่าในอีก 30 ปีถัดไป บริษัทย่อยได้จ่ายสินทรัพย์ที่ให้เช่าและจำนวนหุ้นของบริษัท แกรนด์ เมย์แฟร์ จำกัด ที่ถือไว้ทั้งหมดให้แก่กองทุนรวม รวมทั้งบริษัทย่อยค้ำประกันการปฏิบัติตามสัญญาดังกล่าวให้แก่กองทุนรวม

ในระหว่างปี 2550 บริษัท แกรนด์ เมย์แฟร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยแห่งหนึ่งของบริษัท โกลด์เอนด์แลนด์ (เมย์แฟร์) จำกัด ได้ทำสัญญากับกองทุนรวมเพื่อเช่าช่วงที่ดินและอาคาร และเช่าเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ของโครงการเมย์แฟร์ แมริออท เป็นระยะเวลา 16 ปี ตั้งแต่วันที่ 8 พฤษภาคม 2550 ถึงวันที่ 15 มีนาคม 2566 ทั้งนี้ กองทุนรวมสามารถใช้สิทธิต่ออายุสัญญาฉบับดังกล่าวได้อีกเป็นระยะเวลา 10 ปี ค่าเช่าจ่ายให้แก่กองทุนรวมภายใต้สัญญาประกอบด้วยอัตราค่าเช่าคงที่เดือนละ 4 ล้านบาท และค่าเช่าแปรผันรายเดือนตามผลการดำเนินงานของบริษัท แกรนด์ เมย์แฟร์ จำกัด

○ สัญญาแบ่งเช่าช่วงที่ดินของโรงแรม ดับบลิว แวงคอก

เมื่อเดือนสิงหาคม 2550 บริษัท นอร์ท สวรร เรยลตี้ จำกัด ได้ทำสัญญาเช่าช่วงที่ดินในส่วนโรงแรมจำนวน 2 ฉบับ กับบริษัท นอร์ท สวรร ไฮเตล จำกัด (ซึ่ง GOLD ถือหุ้นบริษัท นอร์ท สวรร ไฮเตล จำกัด ร้อยละ 20 ร่วมกับบริษัทภายนอก เพื่อให้บริษัท นอร์ท สวรร ไฮเตล จำกัด เป็นผู้พัฒนาและดำเนินโครงการ ดับบลิว ไฮเตล แวงคอก) โดยสัญญาเช่าช่วงมีระยะเวลาสิ้นสุดและเงื่อนไขเช่นเดียวกันกับสัญญาเช่าหลัก เว้นแต่เงื่อนไขเพิ่มเติมที่ให้กับบริษัท นอร์ท สวรร ไฮเตล จำกัด ชำระเงินรายปีให้กับบริษัท นอร์ท สวรร เรยลตี้ จำกัด ในฐานะผู้ให้เช่า ซึ่งเป็นอัตราค่าเช่าเช่นเดียวกับที่บริษัท นอร์ท สวรร เรยลตี้ จำกัด ทำสัญญาหลักไว้กับสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ ตามสัญญาเช่าช่วงฉบับที่ 1 กำหนดให้บริษัท นอร์ท สวรร ไฮเตล จำกัด จ่ายเงินชำระเริ่มแรก เป็นจำนวนเงิน 988.60 ล้านบาท ให้แก่บริษัท นอร์ท สวรร เรยลตี้ จำกัด

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในธุรกิจที่เสริมและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท โดยคำนึงถึงโอกาสและศักยภาพของการสร้างอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมของแต่ละประเภทธุรกิจนั้นๆ ทั้งนี้ การที่บริษัทจะพิจารณาส่งตัวแทนของบริษัท ซึ่งรวมถึงจำนวนตัวแทนเพื่อเข้าร่วมในการบริหารบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น บริษัท จะพิจารณากับผู้ร่วมลงทุนเป็นกรณีไป

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 ถึงวันจัดเตรียมแบบแสดงรายการข้อมูลนี้ กลุ่มบริษัทไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อทรัพย์สินของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.00 ของส่วนผู้ถือหุ้น และไม่มีคดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้ รวมทั้งไม่มีคดีที่มีได้เกิดจากการ ประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทหรือบริษัทย่อยอันจำเป็นต้องเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับคดีหรือข้อพิพาทที่ยังไม่สิ้นสุด

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

(1) ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท	บริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) UNIVENTURES PUBLIC COMPANY LIMITED
ชื่อย่อหลักทรัพย์	UV
ประเภทธุรกิจ	ดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับการลงทุน โดยกลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจให้เช่าและบริหารอาคารเพื่อการพาณิชย์ กิจการโรงแรม และธุรกิจผลิตและขายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	ชั้น 22 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
เลขทะเบียนบริษัท	0107537001030
ปีที่ก่อตั้ง	ปี 2523
ทุนจดทะเบียน	4,044,770,615.00 บาท (ณ วันที่ 30 กันยายน 2561)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	1,911,926,537.00 บาท (ณ วันที่ 30 กันยายน 2561)
จำนวนหุ้นจดทะเบียน	1,911,926,537 หุ้น (ณ วันที่ 30 กันยายน 2561)
จำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้ว	1,911,926,537 หุ้น (ณ วันที่ 30 กันยายน 2561)
โทรศัพท์	0 2643 7100
โทรสาร	0 2255 9418
โฮมเพจบริษัท	www.univentures.co.th

(2) นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด (ณ วันที่ 30 กันยายน 2561) รายละเอียดดังกล่าวปรากฏตามหัวข้อ 1.3 โครงสร้างกลุ่มบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) และตารางรายละเอียดบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

(3) บุคคลอ้างอิงอื่น

- นายทะเบียนหลักทรัพย์
บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 ประเทศไทย
โทรศัพท์ : 0 2009 9000 โทรสาร : 0 2009 9991
Call Center : 0 2009 9999
- ผู้สอบบัญชี
นางวิไล บุรณกิติโสภณ
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3920
บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 48 – 51 เลขที่ 1 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120 ประเทศไทย
โทรศัพท์ : 0 2677 2000 โทรสาร : 0 2677 2222



- นักลงทุนสัมพันธ์
นางสาวอัจฉริยา อังศุธรรม
โทรศัพท์ : 0 2643 7174 โทรสาร : 0 2256 0639
E-mail : uv-ir@univentures.co.th

- เลขานุการบริษัท
นายพรชัย เกตุจินากุล
โทรศัพท์ : 0 2643 7195 โทรสาร : 0 2255 9418
E-mail : uv-comsec@univentures.co.th

6.2 ข้อมูลทั่วไป

- ไม่มี -