

## 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)
	สนับสนุนให้มีความทำงานร่วมกันเพื่อบรรลุเป้าหมายขององค์กร (Collaboration)
ผู้ถือหุ้น	สร้างผลตอบแทนที่เหมาะสมต่อเนื่อง และมั่นคงภายใต้ธรรมาภิบาลที่ดี (Reliable)

##### กลยุทธ์หลักในการดำเนินงาน

บริษัทมุ่งสร้างความแข็งแกร่งขององค์กรและการเติบโตทางธุรกิจ เพื่อให้บรรลุพันธกิจที่กำหนดไว้ ผ่านกลยุทธ์ในการดำเนินงานที่สำคัญ ดังนี้

- รักษาการเติบโตอย่างต่อเนื่องของรายได้ ด้วยการมุ่งพัฒนาสินค้าและบริการอย่างสร้างสรรค์ (Creative Development) เพื่อสร้างนวัตกรรมเชิงคุณค่าสำหรับลูกค้าของกลุ่มบริษัท รวมทั้งมุ่งขยายตลาดและเพิ่มความหลากหลายของสินค้าหรือบริการของกลุ่มบริษัท (Expansion & Diversification) ให้สามารถตอบรับกับความต้องการของลูกค้าได้กว้างขวางเพิ่มขึ้นและกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ
- แสวงหาโอกาสการลงทุนในกิจการที่มีศักยภาพในการประกอบธุรกิจ (Opportunistic Investment) หรือการประสานความร่วมมือทางธุรกิจ (Synergy) กับพันธมิตรที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง
- ส่งเสริมการใช้หรือการพัฒนาวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อเพิ่มคุณภาพสินค้าและงานบริการของกลุ่มบริษัทให้มีความโดดเด่น ได้รับการยอมรับและสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า รวมทั้งก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้บริโภค สังคม และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย
- ให้ความสำคัญต่อการลงทุนด้านบุคลากร ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจของกลุ่มบริษัทให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ทั้งเป้าหมายผลการดำเนินงานเชิงธุรกิจ และความรับผิดชอบของกิจการที่มีต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทก่อตั้งเมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2523 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกเพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผงสังกะสีออกไซด์ (Zinc Oxide) ในปี 2531 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) และนับตั้งแต่ปี 2544 เป็นต้นมา บริษัทได้ขยายการลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มต้นด้วยการจัดตั้งบริษัทย่อยหรือร่วมทุนกับบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีประสบการณ์ เพื่อเข้าลงทุนและพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพ ซึ่งประสบปัญหาการเงินไม่สามารถดำเนินโครงการได้แล้วเสร็จ 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) เพื่อลงทุนในสิทธิการเช่าพื้นที่อาคารปาร์ค เวเนเซอร์ อีโคเพล็กซ์และสิทธิการเช่าช่วงที่ดินและอาคารสาทร สแควร์

ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับโครงสร้างการถือหุ้น 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	: 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 ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน 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 ของบริษัท ลดลงจากร้อยละ 55.73 เป็นร้อยละ 39.28 อย่างไรก็ตาม อำนาจการควบคุมใน GOLD ไม่มีการเปลี่ยนแปลง
<b>ปี 2559</b>	
มกราคม	: UVRM บริษัทย่อยของบริษัท ในฐานะผู้จัดการกองทรัสต์ได้ยื่นแบบคำขอเสนอขายหน่วยทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลเดนเวนเจอร์ (Golden Ventures REIT : “GVREIT”) ซึ่งเป็นทรัสต์ที่จะเข้าลงทุนในสิทธิการเช่าอาคารสำนักงาน 2 แห่ง ได้แก่ อาคารปาร์ค เว็นเซอร์ 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 เลิศรัฐการ จำกัด (“LRK”) บริษัทย่อยของบริษัท และบริษัท นอร์ท สาทร เรียลตี้ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ GOLD ทำสัญญาให้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน สิ่งปลูกสร้าง และงานระบบของโครงการปาร์ค เว็นเซอร์ อีโคเพล็กซ์ ระยะเวลาเช่าประมาณ 26 ปี และอาคารสำนักงานสาทร สแควร์ ระยะเวลาเช่าประมาณ 25 ปี รวมถึงขายกรรมสิทธิ์ในเฟอร์นิเจอร์ เครื่องมือและอุปกรณ์ของอาคารดังกล่าวให้แก่ 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
	: บริษัทจัดตั้งบริษัท ยูนิเวนเจอร์ แคปปิตอล จำกัด (“UVCAP”) ด้วยทุนจดทะเบียน 400 ล้านบาท แบ่งเป็น 40,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อประกอบธุรกิจลงทุนในกิจการอื่น โดยมีบริษัทถือหุ้นร้อยละ 100.00
สิงหาคม	: UVCAP บริษัทย่อยของบริษัท เข้าลงทุนในบริษัท สโตนเฮ็นจ์ อินเตอร์ จำกัด (“STI”) ซึ่งเป็นบริษัทผู้ให้บริการคำปรึกษาและบริหารโครงการก่อสร้าง โดยการซื้อหุ้นสามัญจากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 350,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 35.00 ของหุ้นสามัญทั้งหมดของ STI มูลค่าเงินลงทุน 402 ล้านบาท
<b>ปี 2560</b>	
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 ในกิจการที่เกี่ยวข้องกับ

	<p>อสังหาริมทรัพย์ โดยทั้งสองกิจการ มีบริษัท ยูนิเวนเจอร์ แอสเซต แมเนจเม้นท์ จำกัด (“UVAM”) บริษัทย่อยของบริษัท ถือหุ้นร้อยละ 99.99</p>
<p>กุมภาพันธ์</p>	<p>: 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</p>
<p>พฤษภาคม</p>	<p>: บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ มีชื่อเฉพาะว่า “หุ้นกู้บริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2560 ครอบคลุมกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563” จำนวน 2,000,000 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 2,000 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.40 ต่อปี ครอบคลุมชำระวันที่ 15 พฤษภาคม 2563 และ GOLD ออกและเสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2560 จำนวน 1,000,000 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 1,000 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.30 ต่อปี ครอบคลุมชำระวันที่ 30 พฤษภาคม 2563</p>
<p>มิถุนายน</p>	<p>: บริษัท ฟอรัเวิร์ด ซิสเต็ม จำกัด (“FS”) บริษัทย่อยของบริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 5 ล้านบาท (50,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) เป็น 20 ล้านบาท (200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท) โดยเรียกชำระหุ้นร้อยละ 33.00 ของมูลค่าหุ้นที่ออกใหม่ เป็นจำนวนเงิน 4.95 ล้านบาท ต่อมาในเดือนกันยายน 2560 เรียกชำระหุ้นส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 33.60 ของมูลค่าหุ้นที่ออกใหม่เป็นจำนวน 5.04 ล้านบาท รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 9.99 ล้านบาท</p>
<p>กรกฎาคม</p>	<p>: บริษัทจัดตั้งบริษัท แอล อาร์ เค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“LRKD”) ด้วยทุนจดทะเบียน 0.10 ล้านบาท แบ่งเป็น 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมี LRK ถือหุ้นร้อยละ 100.00</p>
<p>สิงหาคม</p>	<p>: GOLD ออกและเสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 3/2560 จำนวน 1,000,000 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 1,000 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.09 ต่อปี ครอบคลุมชำระวันที่ 8 สิงหาคม 2563</p>
<p>กันยายน</p>	<p>: GOLD บริษัทย่อยของบริษัท จำหน่ายหน่วยลงทุนของ GVREIT จำนวน 20,000,000 หน่วย หน่วยละ 14 บาท เป็นจำนวนเงิน 280.00 ล้านบาท ส่งผลให้ GOLD มีสัดส่วนการถือหน่วยลงทุนของ GVREIT ลดลงเหลือร้อยละ 22.64 ของหน่วยทรัสต์ที่ออกและชำระแล้ว</p>
<p>ตุลาคม</p>	<p>: LRK บริษัทย่อยของบริษัท ขายหุ้น LRKD ที่ถือครองทั้งหมดจำนวน 9,997 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็นจำนวนเงิน 99,970 บาท ให้แก่บริษัท ส่งผลให้บริษัทถือหุ้น LRKD ร้อยละ 100.00</p>
<p>พฤศจิกายน</p>	<p>: ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทอนุมัติให้ UVCAP บริษัทย่อยของบริษัท เข้าลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท อะเสดออล จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งระบบควบคุมอุปกรณ์ไฟฟ้าและระบบความปลอดภัย โดยซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิม (บริษัท เอร่าวัน จำกัด) จำนวน 400,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 80 ของหุ้นสามัญทั้งหมด มูลค่าเงินลงทุน 81.28 ล้านบาท</p>
	<p>: LRKD เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 0.10 ล้านบาท (100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 10 ล้านบาท (1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) และเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว</p>
<p>ธันวาคม</p>	<p>: UVCAP บริษัทย่อยของบริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 400 ล้านบาท (40,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 500 ล้านบาท (50,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) และเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว</p>
<p>ปี 2561</p>	
<p>มกราคม</p>	<p>: GRAND UNITY บริษัทย่อยของบริษัท ดำเนินการปรับภาพลักษณ์ (Rebranding) ขององค์กรและตราสินค้า (Brand) เพื่อสร้างตัวตนและเอกลักษณ์ของแบรนด์ให้ชัดเจนขึ้น ผ่านแนวคิด “Simply Makes Sense.” และ</p>

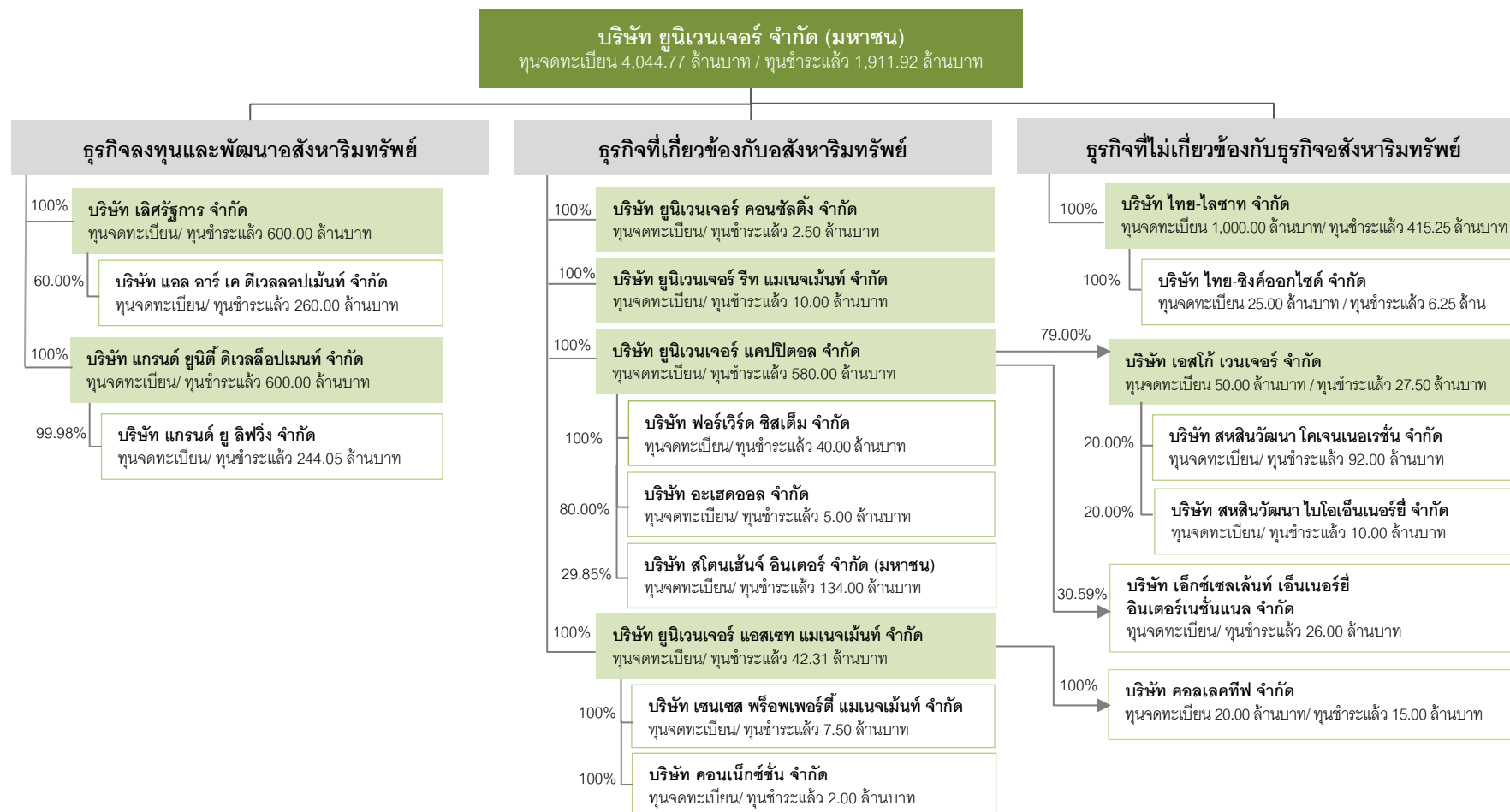
<p>กุมภาพันธ์</p>	<p>เปิดขายคอนโดมิเนียมระดับ Premium Economy ภายใต้แบรนด์ใหม่ 2 โครงการ ได้แก่ “เสีลล่า ศรีปทุม” ในเดือนมีนาคม 2561 และ “เดอะ ลาฟี่ส จักรยสนิทวงศ์ 81” ในเดือนพฤษภาคม 2561</p> <p>: บริษัทขายหุ้นของ FS จำนวน 140,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 18.37 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นที่เรียกชำระเต็มแล้วจำนวน 49,998 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</p> <p>: FS บริษัทย่อยของบริษัท เรียกชำระหุ้นส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 33.40 ของมูลค่าที่ออกใหม่ เป็นจำนวนเงิน 2 ล้านบาท ส่งผลให้ FS มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 20 ล้านบาท</p>
<p>มีนาคม</p>	<p>: 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</p>
<p>เมษายน</p>	<p>: บริษัทขายหุ้น LRKD ที่ถือครองจำนวน 999,997 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็นจำนวนเงิน 10 ล้านบาท ให้แก่ LRK ส่งผลให้ LRK ถือหุ้น LRKD ร้อยละ 100.00</p> <p>: ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 ของ STI อนุมัติการแปลงสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นจาก 100 บาทต่อหุ้น เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100 ล้านบาท เป็น 134 ล้านบาท จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 68,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายแก่ประชาชนครั้งแรกและนำหุ้น STI เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (ตลาดเอ็ม เอ ไอ)</p>
<p>มิถุนายน</p>	<p>: 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</p>
<p>กรกฎาคม</p>	<p>: LRKD เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10 ล้านบาท (1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 260 ล้านบาท (2,600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) โดย LRK สละสิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ LRKD บางส่วนให้บริษัท เอ็น แอนด์ เอ็น แลนด์ จำกัด (“ผู้ร่วมทุน”) ซึ่งจะเป็นผู้ร่วมทุนใน LRKD ที่จะเป็นผู้ลงทุนโครงการโรงแรมที่จังหวัดบุรีรัมย์ โดยภายหลังการเพิ่มทุน LRK และผู้ร่วมทุนจะถือหุ้น LRKD ในสัดส่วนร้อยละ 60.00 และร้อยละ 40.00 ตามลำดับ</p>
<p>กันยายน</p>	<p>: บริษัทประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันในโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (“CAC”) เมื่อวันที่ 19 กันยายน 2561</p> <p>: บริษัทขายหุ้นบริษัท เอ็กซ์เซลเลนซ์ เอ็นเนอวี่ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“EEI”) ที่ถือครองทั้งหมดจำนวน 795,373 หุ้น รวมเป็นจำนวนเงิน 0.10 ล้าน 140,000 บาท ให้แก่ UVCAP ส่งผลให้ UVCAP ถือหุ้น EEI ร้อยละ 30.59</p> <p>: บริษัทขายหุ้น FS และหุ้น EV ส่วนที่เหลือที่ถือครองอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 30.00 และร้อยละ 30.00 ให้แก่ UVCAP ส่งผลให้ UVCAP ถือหุ้น FS และ EV ในสัดส่วนร้อยละ 100.00 และร้อยละ 79.00 ตามลำดับ</p>
<p>ตุลาคม</p>	<p>: LRKD เปิดให้บริการโรงแรมโมเดน่า บายเฟอเชอร์ บุรีรัมย์ ที่จังหวัดบุรีรัมย์</p> <p>: บริษัทได้รับผลประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2561 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ในระดับ “ดีเลิศ” ต่อเนื่องเป็นปีที่ 3</p>

ธันวาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>: GRAND UNITY เปิดขายคอนโดมิเนียมระดับ Premium โครงการแรก ภายใต้แบรนด์ “แมสชาวัน” ตั้งอยู่ติดรถไฟฟ้า BTS สถานีรัชโยธิน ถนนพหลโยธิน</li> <li>: UVAM บริษัทย่อยของบริษัทได้จัดตั้งบริษัท คอลเลคทีฟ จำกัด (“COL”) ด้วยทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท แบ่งเป็น 2,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท (ซึ่ง COL ได้เรียกชำระหุ้นร้อยละ 75.00 ของทุนจดทะเบียน เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 15 ล้านบาท) เพื่อประกอบธุรกิจค้าปลีก โดย UVAM ถือหุ้นร้อยละ 100.00</li> <li>: FS บริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 20 ล้านบาท (200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) เป็น 40 ล้านบาท (400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) และเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว</li> </ul>
ปี 2562	
มกราคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>: ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ครั้งที่ 26 ของ GOLD อนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้เพิ่มเติม วงเงินจำนวนไม่เกิน 3,000 ล้านบาท โดยมีระยะเวลาไม่เกิน 7 ปี</li> <li>: ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ครั้งที่ 40 ของบริษัท อนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้เพิ่มเติม วงเงินจำนวนไม่เกิน 2,000 ล้านบาท โดยมีระยะเวลาไม่เกิน 7 ปี</li> </ul>
กุมภาพันธ์	<ul style="list-style-type: none"> <li>: UVCAP บริษัทย่อยของบริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 500 ล้านบาท (50,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 520 ล้านบาท (52,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) และเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว</li> <li>: UVAM บริษัทย่อยของบริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 22.31 ล้านบาท (2,231,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 42.31 ล้านบาท (4,231,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) และเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว</li> </ul>
มีนาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>: UVCAP บริษัทย่อยของบริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 520 ล้านบาท (52,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) เป็น 580 ล้านบาท (58,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท) และเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว</li> </ul>
มิถุนายน	<ul style="list-style-type: none"> <li>: GRAND UNITY เปิดขายคอนโดมิเนียมระดับ Super Luxury โครงการแรก ภายใต้แบรนด์ “อนิล” ตั้งอยู่ติดรถไฟฟ้า BTS สถานีศึกษาวิทยา ถนนสาทร โดยเป็นโครงการที่พักอาศัยแห่งแรกของไทยที่ผ่านการรับรอง WELL Precertified™ for Multifamily Residential Project ระดับ Gold ตามมาตรฐาน WELL Building Standard จาก International WELL Building Institute (IWBI) ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งมุ่งเน้นคุณภาพชีวิตของผู้พักอาศัย ภายใต้สิ่งแวดล้อมภายในอาคารที่ดีต่อสุขภาพ</li> <li>: GRAND UNITY เปิดขายคอนโดมิเนียมระดับ Premium ภายใต้แบรนด์ “คารา” ตั้งอยู่บนทำเลใกล้ซอยอารีย์-ถนนพระราม 6</li> </ul>
กรกฎาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>: ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2562 ของบริษัทมีมติอนุมัติให้บริษัทจำหน่ายหุ้นสามัญทั้งหมดใน GOLD ที่บริษัทถืออยู่จำนวน 912,829,675 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 39.28 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดของ GOLD ให้กับบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“FPT”) ผ่านการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการโดยสมัครใจ ในราคาเสนอซื้อหุ้นละ 8.50 บาท</li> <li>: บริษัทได้รับคะแนนการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 จัดโดยสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย จำนวน 100 คะแนน</li> </ul>
สิงหาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>: บริษัทจำหน่ายหุ้นสามัญทั้งหมดใน GOLD ให้กับ FPT ผ่านการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการโดยสมัครใจ ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2562</li> <li>: โครงการ ANIL ได้รับ 3 รางวัล จากงาน PropertyGuru Thailand Award 2019 ได้แก่ รางวัล Winner : Best Condo Development (Thailand) รางวัล Winner : Best Luxury Condo Development (Bangkok) และรางวัล Highly Commended : Best Green Development</li> </ul>
ตุลาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>: บริษัทได้รับผลประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2562 จัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ในระดับ “ดีเลิศ” (ห้าดาว) ต่อเนื่องเป็นปีที่ 4</li> </ul>



### 1.3 โครงสร้างกลุ่มบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน)

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 โครงสร้างกลุ่มบริษัท (ส่วนที่ถือหุ้นทางตรงและทางอ้อมเกินกว่าร้อยละ 10 ขึ้นไป) เป็นดังนี้



ข้อมูลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม (ถือหุ้นทางตรงและทางอ้อมเกินกว่าร้อยละ 10 ขึ้นไป) ณ วันที่ 30 กันยายน 2562

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	สัดส่วน การถือหุ้น (%)	ลักษณะของธุรกิจ
<b>1. ธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์</b>			
<b>1.1 บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด</b> 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
<b>1.2 บริษัท เลิศรัฐการ จำกัด</b> ชั้น 22 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี 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
<b>1.3 บริษัท แกรนด์ ยู ลีฟวิ่ง จำกัด <sup>1</sup></b> 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
<b>1.4 บริษัท แอล อาร์ เค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด <sup>2</sup></b> ชั้น 22 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี 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
<b>2. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์</b>			
<b>2.1 บริษัท ยูนิเวนเจอร์ คอนซัลติ้ง จำกัด</b> ชั้น 22 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี 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	ที่ปรึกษาทางด้าน การเงินและการลงทุน
<b>2.2 บริษัท ยูนิเวนเจอร์ รีท แมเนจเม้นท์ จำกัด</b> ชั้น 22 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี 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	ผู้จัดการกองทรัสต์ของ ทรัสต์เพื่อการลงทุนใน อสังหาริมทรัพย์



ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	ลักษณะของธุรกิจ
<b>2.3 บริษัท ยูนิเวนเจอร์ แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด</b> ชั้น 22 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิบูลย์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9418 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 42.31 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 4,231,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	UVAM	100.00	ที่ปรึกษาด้านการลงทุน ให้บริการการจัดการ และการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า
<b>2.4 บริษัท เซนเซส พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด<sup>3</sup></b> ชั้น 21 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิบูลย์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9418 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 7.50 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 750,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	SENSES	100.00	ให้บริการจดทะเบียน จัดตั้งนิติบุคคล และ บริหารจัดการอาคารชุด
<b>2.5 บริษัท คอนเน็กซ์ชั่น จำกัด<sup>3</sup></b> ชั้น 21 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิบูลย์ แขวงลุมพินี 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	ที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ ในการซื้อขายรับฝาก และให้เช่า
<b>2.6 บริษัท ยูนิเวนเจอร์ แคปปิตอล จำกัด</b> ชั้น 22 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิบูลย์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9418 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 580.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 58,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	UVCAP	100.00	ลงทุนในกิจการอื่น
<b>2.7 บริษัท ฟอร์เวิร์ด ซิสเต็ม จำกัด<sup>4</sup></b> ชั้น 2 อาคารมหาทุนพลาซ่า เลขที่ 888/222-224 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7222 โทรสาร 0 2255 8986-7 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 40.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	FS	100.00	จำหน่ายและติดตั้ง ระบบควบคุมความปลอดภัย ระบบเข้าออก อาคาร ระบบควบคุมและจัดการอาคาร อัตโนมัติ
<b>2.8 บริษัท อะแฮนด์ฮอล จำกัด<sup>5</sup></b> 124/5-124/6 ถนนรัชดาภิเษก แขวงวงศ์สว่าง 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	จำหน่ายและติดตั้ง ระบบควบคุมอุปกรณ์ไฟฟ้าและระบบความปลอดภัย
<b>2.9 บริษัท สโตนเฮ็นจ์ อินเตอร์ จำกัด (มหาชน)<sup>6</sup></b> เลขที่ 163 ซอยโชคชัยร่วมมิตร (รัชดา 19) แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 0 2690 7462 โทรสาร 0 2690 7463 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 134.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 268,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท	STI	29.85	ให้บริการด้านการบริหารและควบคุม งานก่อสร้าง

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	ลักษณะของธุรกิจ
<b>3. ธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์</b>			
<b>ผลิตและจัดจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์</b>			
<b>3.1 บริษัท ไทย - โลชาท จำกัด</b> เลขที่ 54 หมู่ที่ 3 ตำบลสามบัณฑิต อำเภอยุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13210 โทรศัพท์ 0 2643 7111 โทรสาร 0 3580 0977 ทุนจดทะเบียน 1,000.00 ล้านบาท ทุนชำระแล้ว 415.20 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	TL	100.00	ผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์
<b>3.2 บริษัท ไทย - ซิงค์ออกไซด์ จำกัด <sup>7</sup></b> เลขที่ 54 หมู่ที่ 3 ตำบลสามบัณฑิต อำเภอยุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13210 โทรศัพท์ 0 2643 7111 โทรสาร 0 3580 0977 ทุนจดทะเบียน 25.00 ล้านบาท ทุนชำระแล้ว 6.25 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 2,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	TZ	99.99	ผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์
<b>การลงทุนด้านพลังงาน</b>			
<b>3.3 บริษัท เอสโก้ เวนเจอร์ จำกัด <sup>8</sup></b> ชั้น 22 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทย์ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9418 ทุนจดทะเบียน 50.00 ล้านบาท ทุนชำระแล้ว 27.50 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 5,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	EV	79.00	ลงทุนในธุรกิจจัดการพลังงาน
<b>3.4 บริษัท เอ็กซ์เซลเด็นท์ เอ็นเนอร์ยี่ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด <sup>9</sup></b> ชั้น 12 อาคารสิริวิทยุ เลขที่ 475 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	วิเคราะห์ปรับปรุงประสิทธิภาพการใช้พลังงานและติดตั้งอุปกรณ์ประหยัดพลังงาน
<b>3.5 บริษัท สหสินวัฒนา โคเจนเนอเรชั่น จำกัด <sup>10</sup></b> ชั้น 12 อาคารสิริวิทยุ เลขที่ 475 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	SSC	20.00	จัดหาและจำหน่ายพลังงานให้ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม และกลุ่มพาณิชย์กรรม (ปัจจุบันหยุดประกอบกิจการ)
<b>3.6 บริษัท สหสินวัฒนา ไบโอบีโอดีเอ็นเอ จำกัด <sup>10</sup></b> ชั้น 12 อาคารสิริวิทยุ เลขที่ 475 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	SSB	20.00	จัดหาและจำหน่ายพลังงานให้ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม และกลุ่มพาณิชย์กรรม (ปัจจุบันหยุดประกอบกิจการ)

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	ลักษณะของธุรกิจ
<b>ธุรกิจค้าปลีก</b>			
<b>3.7 บริษัท คอลเลคทีฟ จำกัด<sup>3</sup></b> ชั้น 21 อาคารปาร์คเวนเชอร์ ซีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9418 ทุนจดทะเบียน 20.00 ล้านบาท/ ทุนชำระแล้ว 15.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 2,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	COL	100.00	ร้านค้าปลีก

- หมายเหตุ:
- 1 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน GRAND UNITY ร้อยละ 99.98
  - 2 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน LRK ร้อยละ 60.00
  - 3 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน UVAM ร้อยละ 100.00
  - 4 ถือหุ้นอ้อมผ่าน UVCAP ร้อยละ 100.00
  - 5 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน UVCAP ร้อยละ 80.00
  - 6 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน UVCAP ร้อยละ 29.85
  - 7 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน TL ร้อยละ 100.00
  - 8 ถือหุ้นอ้อมผ่าน UVCAP ร้อยละ 79.00
  - 9 ถือหุ้นอ้อมผ่าน UVCAP ร้อยละ 30.59
  - 10 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน EV ร้อยละ 20.00 และปัจจุบัน หยุดประกอบการ

#### นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการลงทุน โดยการถือหุ้นในบริษัทต่างๆ ณ ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจให้เช่าและบริการอาคารเพื่อการพาณิชย์ กิจการโรงแรม ธุรกิจผลิตและขายส่งกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์ ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม เป็น 3 ธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกันกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งรายละเอียดโครงสร้างกลุ่มบริษัทและโครงสร้างรายได้แยกตามกลุ่มธุรกิจปรากฏในข้อ 1.3 และข้อ 2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

#### 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจลงทุนในกิจการต่างๆ ที่มีศักยภาพ โดยปัจจุบันลงทุนใน 3 กลุ่มธุรกิจ ดังนี้

### 1 ธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

- 1.1 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย : โครงการคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ ซึ่งลงทุนและพัฒนาโดยบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (GRAND UNITY)
- 1.2 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า : อาคารปาร์คเวนเซอร์ อีโคเพล็กซ์ ซึ่งลงทุนและพัฒนาโดยบริษัท เลิศรัฐการ จำกัด (LRK)
- 1.3 ธุรกิจโรงแรม : โรงแรมโมเดน่า บายเฟรเซอร์ บุรีรัมย์ จังหวัดบุรีรัมย์ ซึ่งลงทุนและพัฒนาโดยบริษัท แอล อาร์ เค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (LRKD)

### 2 ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์

- 2.1 ธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งระบบควบคุมความปลอดภัย ระบบเข้าออกอาคาร ระบบควบคุมและจัดการอาคารอัตโนมัติ ดำเนินงานโดยบริษัท ฟอร์เวิร์ด ซิสเต็ม จำกัด (FS) และบริษัท อะเฮดฮอล จำกัด (AA) (ซึ่งบริษัท ยูนิเวนเจอร์ แคปปิตอล จำกัด (UVCAP) เป็นผู้เข้าลงทุนใน FS และ AA)
- 2.2 ธุรกิจให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินและการลงทุน ดำเนินงานโดยบริษัท ยูนิเวนเจอร์ คอนซัลติ้ง จำกัด (UVC)
- 2.3 ธุรกิจการบริหารอาคาร การลงทุน และการจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์ และบริการอื่นที่เกี่ยวข้อง ดำเนินงานโดยบริษัท ยูนิเวนเจอร์ แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด (UVAM) บริษัท เซนเซส พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด (SENSES) และ บริษัท คอนเน็กซ์ชั่น จำกัด (CONNEXT) (ซึ่ง UVAM เป็นผู้เข้าลงทุนใน SENSES และ CONNEXT)
- 2.4 ผู้จัดการกองทรัสต์ของทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ดำเนินการโดยบริษัท ยูนิเวนเจอร์ รีท แมเนจเม้นท์ จำกัด (UVRM)
- 2.5 ธุรกิจให้บริการด้านการบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง ดำเนินการโดยบริษัท สโตนเฮ็นจ์ อินเตอร์ จำกัด (มหาชน) (STI) (ซึ่ง UVCAP เป็นผู้เข้าลงทุนใน STI)

### 3 ธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

- 3.1 ธุรกิจการผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์ ดำเนินงานโดยบริษัท ไทย – โลชาท จำกัด (TL)
- 3.2 ธุรกิจการลงทุนพลังงาน ดำเนินงานโดยบริษัท เอสโก้ เวนเจอร์ จำกัด (EV) และบริษัท เอ็กซ์เซลเลนซ์ เอ็นเนอร์ยี่ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (EEI) (ซึ่ง UVCAP เป็นผู้เข้าลงทุนใน EV และ EEI)
- 3.3 ธุรกิจร้านค้าปลีก ดำเนินการโดยบริษัท คอลเลคทีฟ จำกัด (COL) (ซึ่ง UVAM เป็นผู้เข้าลงทุนใน COL)

## โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้รวมของบริษัทและบริษัทย่อยสำหรับรอบบัญชีปี 2560 (เดือนมกราคม – กันยายน 2560) รอบบัญชีปี 2561 (เดือนตุลาคม 2560 – กันยายน 2561) และรอบบัญชีปี 2562 (เดือนตุลาคม 2561 – กันยายน 2562) จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการ โดย	การถือหุ้น ของบริษัท (ร้อยละ)	รอบบัญชีปี 2560 (มกราคม – กันยายน 60)		รอบบัญชีปี 2561 (ตุลาคม 60 – กันยายน 61)		รอบบัญชีปี 2562 (ตุลาคม 61 – กันยายน 62)	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. ธุรกิจการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์								
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย								
- โครงการแนวสูง	GRAND UNITY	100.00	2,957.02	21.52	2,759.47	13.17	3,411.86	16.62
- โครงการแนวราบ	กลุ่ม GOLD*	-	8,069.78	58.73	14,040.85	66.99	12,132.02	59.09
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า	LRK	100.00	767.27	5.58	1,110.61	5.30	968.77	4.72
	UVAM	100.00						
	กลุ่ม GOLD*	-						
ธุรกิจโรงแรม	LRKD**	60.00	394.45	2.87	551.42	2.63	518.94	2.53
	กลุ่ม GOLD*	-						
ดอกเบี้ยรับ			10.21	0.07	15.18	0.07	12.41	0.06
รายได้อื่น			183.36	1.34	114.87	0.55	214.36	1.04
รวมรายได้จากธุรกิจการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์			12,382.09	90.11	18,592.40	88.71	17,258.36	84.06
2. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์								
รายได้จากธุรกิจบริหาร อสังหาริมทรัพย์	UVAM	100.00	59.85	0.43	102.10	0.49	116.08	0.57
	SENSES	100.00						
	CONNEXT	100.00						
	กลุ่ม GOLD*	-						
รายได้จากธุรกิจให้บริการเป็น ที่ปรึกษาด้านการเงินและการลงทุน	UVC	100.00	36.62	0.27	24.15	0.12	10.33	0.05
รายได้จากธุรกิจการจัดการ	UVRM	100.00	47.59	0.34	82.80	0.39	119.13	0.58
	กลุ่ม GOLD*	-						
รายได้จากการจำหน่ายและติดตั้ง ระบบควบคุมความปลอดภัย ระบบ เข้าออกอาคาร ระบบควบคุมและ จัดการอาคารอัตโนมัติ	FS	100.00	38.17	0.28	129.53	0.62	210.79	1.02
	AA	80.00						
ดอกเบี้ยรับ			0.05	0.00	0.16	0.00	0.24	0.00
รายได้อื่น			0.95	0.01	5.43	0.02	10.26	0.05
รวมรายได้จากธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์			183.23	1.33	344.17	1.64	466.83	2.27
3. ธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์								
ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผงซักฟอกไฮโดรและเคมีภัณฑ์								
รายได้จากการขาย - ในประเทศ	TL	100.00	1,053.35	7.67	1,777.72	8.48	1,256.90	6.12
รายได้จากการขาย - ต่างประเทศ	TL	100.00	107.93	0.78	226.06	1.08	235.68	1.15
รวมรายได้จากการขาย			1,161.28	8.45	2,003.78	9.56	1,492.58	7.27
ธุรกิจอื่น								
รายได้จากธุรกิจที่ปรึกษา ด้านประหยัดพลังงาน	EV	79.00	0.36	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ดอกเบี้ยรับ			0.91	0.01	3.24	0.02	13.37	0.06
รายได้อื่น			13.44	0.10	15.47	0.07	1,300.88*	6.34
รวมธุรกิจอื่น			14.71	0.11	18.71	0.09	1,314.25	6.40
รวมรายได้จากธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์			1,175.99	8.56	2,022.49	9.65	2,806.83	13.67
รายได้รวม			13,741.31	100.00	20,959.06	100.00	20,532.02	100.00

หมายเหตุ \* บริษัทได้จำหน่ายหุ้น GOLD ทั้งหมดที่บริษัทถือครองผ่านการเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการโดยสมัครใจของ FPT เมื่อวันที่ 6 สิงหาคม 2562 ทำให้ GOLD สิ้นสภาพการเป็นบริษัทย่อยของบริษัทตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2562 เป็นต้นไป โดยการทำการดังกล่าวส่งผลให้บริษัทมีกำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนใน GOLD จำนวน 1,287.84 ล้านบาท

\*\* LRKD เริ่มดำเนินธุรกิจโรงแรมเมื่อเดือนตุลาคม 2561

## ลักษณะการประกอบธุรกิจแยกตามกลุ่มธุรกิจ

### 1. ธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

#### 1.1 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

##### (ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

GRAND UNITY เป็นผู้ลงทุนและพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยแนวสูง (คอนโดมิเนียม) ในทำเลชุมชนใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกและเส้นทางคมนาคมรอบโครงการ ภายใต้แบรนด์ “คอนโด ยู” “ยู ดีไลท์” “ยู ดีไลท์ เรสซิเดนซ์” โดยในปี 2561 – 2562 GRAND UNITY เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมภายใต้แบรนด์ใหม่ ได้แก่ “เซียล่า (CIELA)” “เดอ ลาฟีส (De LAPIS)” “แมสซารีน (MAZARINE)” “อนิล (ANIL)” และ “คาร่า (KARA)” ซึ่งมุ่งเน้นที่ตั้งโครงการในทำเลติดหรืออยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า ภายใต้แนวคิด “Simply Makes Sense.” สร้างสรรค์พื้นที่พักอาศัยในห้องชุดให้ตอบสนองกับทุกไลฟ์สไตล์ เพื่อขยายผลิตภัณฑ์ของ GRAND UNITY ให้ครอบคลุมตลาดและกลุ่มลูกค้าทุกระดับ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 GRAND UNITY มีโครงการที่อยู่ระหว่างเปิดขายทั้งหมด 11 โครงการ สรุปดังนี้

ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดิน (ไร่)	วันที่เปิดขาย	จำนวนหน่วย	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	สถานะการก่อสร้าง	ยอดขาย (%)	ยอดโอนกรรมสิทธิ์ (%)
ยู ดีไลท์ รัตนานิเบศร์	ถนนรัตนานิเบศร์ ซอย 1	5-1-10	ธันวาคม 2555	981	2,101	สร้างเสร็จ	95	95
ยู ดีไลท์ เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ฟรอนท์ พระราม 3	ริมถนนพระราม 3	6-2-34	มกราคม 2557	1,030	3,784	สร้างเสร็จ	98	97
ยู ดีไลท์ รัชวิภา	ถนนวิภาวดีรังสิต 40-42	6-0-69	กรกฎาคม 2558	881	2,464	สร้างเสร็จ	98	98
คอนโด ยู เกษตร-นวมินทร์	ถนนเกษตร-นวมินทร์ ลาดพร้าว วังหิน	4-3-11	กุมภาพันธ์ 2560	445	887	สร้างเสร็จ	57	53
เซียล่า ศรีปทุม	ถนนพหลโยธิน ใกล้สถานี BTS สายสีเขียว ส่วนต่อขยาย (หมอชิต-คูคต)	6-1-17	มีนาคม 2561	903	2,752	สร้างเสร็จ	90	63
เดอ ลาฟีส จรัญสนิทวงศ์ 81	ถนนจรัญสนิทวงศ์ 81 ใกล้สถานี MRT สายสีน้ำเงิน (บางซื่อ-ท่าพระ)	3-1-3	พฤษภาคม 2561	636	2,018	สร้างเสร็จ	32	17
แมสซารีน รัชโยธิน	ถนนพหลโยธิน ติดสถานีรถไฟฟ้า รัชโยธิน	3-3-46	ตุลาคม 2561	474	2,986	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	25	-
เดอะ ไพรวท เรสซิเดนซ์ ราชดำริ	ถนนสารสิน ซอย 2 ลุมพินี	3,304.32 ตร.วา	เมษายน 2562	29	590	ปรับปรุงแล้วเสร็จ	7	2
อนิล สาทร 12	ปากซอยสาทร 12 ถนนสาทรเหนือ ติดสถานีรถไฟฟ้า สีภาวิทยา	1-2-35	มิถุนายน 2562	221	3,409	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	31	-
คาร่า อาร์วี - พระราม 6	ถนนพระราม 6 ซอย 41	0-1-84	มิถุนายน 2562	28	289	สร้างเสร็จ	10	4
เซียล่า จรัญสนิทวงศ์ 13	ปากซอยจรัญสนิทวงศ์ 13 ใกล้สถานี จรัญสนิทวงศ์ 13 รถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน (บางซื่อ-ท่าพระ)	1-3-96	มิถุนายน 2562	360	1,231	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	8	-



(ข) การตลาดและการแข่งขัน

● นโยบายการตลาด

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

○ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าและมีความหลากหลายเพื่อขยายตลาด : GRAND UNITY มุ่งพัฒนาสินค้าที่มีคุณค่าภายใต้แนวคิด “Simply Makes Sense.” โดยให้ความสำคัญต่อการยกระดับคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของการพัฒนาโครงการใหม่ ทั้งด้านการออกแบบ การก่อสร้าง และการเลือกใช้วัสดุการก่อสร้างและตกแต่งที่มีคุณภาพ ตาม Brand Promise ที่วางไว้ เช่น เลือกใช้กระจกนิรภัยทั้งโครงการ ออกแบบให้มีระเบียบห้องพักส่วนตัวทุกห้อง นโยบาย “ทุกโครงการต้องผ่าน EIA ก่อนเริ่มขาย” นอกจากนี้ GRAND UNITY ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาแบรนด์และผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ทั้งระดับ Luxury, Premium, Premium Economy, Economy และ Budget เพื่อขยายตลาดให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในทุกระดับ โดยเมื่อปี 2561 GRAND UNITY เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Premium Economy ภายใต้แบรนด์ใหม่ “เซียล่า” และ “เดอ ลาฟีส” และในปี 2562 GRAND UNITY เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Premium ภายใต้แบรนด์ใหม่ “แมสซารีน” และ “คาร์รา” และระดับ Super Luxury ภายใต้แบรนด์ใหม่ “อนิล”

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

○ การรักษาคุณภาพโครงการและการบริการหลังการขาย : GRAND UNITY มุ่งมั่นที่จะควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียมในทุกโครงการให้มีคุณภาพได้มาตรฐานการก่อสร้างและเป็นไปตามแบบก่อสร้างที่กำหนดอย่างเคร่งครัด ด้วยการเลือกใช้บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญภายใต้การควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิดโดยบริษัทวิศวกรที่ปรึกษาร่วมกับฝ่ายก่อสร้างของ GRAND UNITY รวมทั้งไม่หยุดนิ่งในการนำนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีด้านการก่อสร้าง วัสดุการก่อสร้าง เฟอร์นิเจอร์สิ่งตกแต่ง และอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าใหม่ๆ เข้ามาใช้ในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมของ GRAND UNITY เพื่อประโยชน์สูงสุดต่อการอยู่อาศัยของลูกค้า และเพิ่มคุณค่า ความโดดเด่นของโครงการ เพื่อดึงดูดความสนใจของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและเพิ่มเติมต่อการแข่งขันสำหรับโครงการคอนโดมิเนียมของ GRAND UNITY เช่น วัสดุการก่อสร้างและอุปกรณ์ที่ช่วยระบายความร้อนและประหยัดพลังงาน เฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจากวัสดุคุณภาพปลอดภัยจากเชื้อราห้องน้ำสำเร็จรูปเพื่อลดระยะเวลาและมลภาวะด้านฝุ่นละอองและขยะในการก่อสร้าง เป็นต้น

นอกจากนี้ GRAND UNITY มีบริการหลังการขายในหลายด้าน เพื่ออำนวยความสะดวกและสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าที่จองซื้อห้องชุดของ GRAND UNITY เช่น การกำหนดระยะเวลารับประกันห้องชุดนับจากวันโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดให้แก่ลูกค้า การมีทีมซ่อมบำรุงที่มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญของตนเองซึ่งพร้อมให้บริการแก่ลูกค้าทุกโครงการ การอำนวยความสะดวกในการติดต่อขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับสถาบันการเงินต่างๆ ให้แก่ลูกค้าที่จองซื้อห้องชุด เป็นต้น ตลอดจนให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ผ่านกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์ (Customer Relationship Management : “CRM”) ในรูปแบบต่างๆ ที่เป็นประโยชน์และส่งเสริมให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีทั้งระหว่างลูกบ้านกับ GRAND UNITY และระหว่างลูกบ้านในโครงการเพื่อสร้างบรรยากาศการอยู่อาศัยร่วมกันที่ดี รวมทั้ง พัฒนาช่องทางการติดต่อสื่อสารระหว่างลูกบ้าน

กับ GRAND UNITY ผ่านสื่อออนไลน์และ Mobile Application เพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการแจ้งข้อมูลข่าวสารจากนิติบุคคล การแจ้งกิจกรรม CRM และสิทธิพิเศษต่างๆ แก่ลูกบ้าน

○ 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 เพื่อให้ลูกค้าสัมผัสรูปแบบและผังการจัดวางห้อง เพอร์นิเจอร์และวัสดุตกแต่ง รวมถึงบรรยากาศโครงการ ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่ช่วยสร้างความประทับใจและช่วยให้ลูกค้าสามารถตัดสินใจจองซื้อห้องชุดได้รวดเร็วขึ้น ควบคู่กับการทำโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการคอนโดมิเนียมของ 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 นอกจากนี้ ในรอบบัญชีปี 2562 GRAND UNITY เพิ่มช่องทางการขายห้องชุดผ่านระบบ Online Booking เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในยุคปัจจุบันที่ต้องการความรวดเร็ว ควบคู่กับการดำเนินกิจกรรม CRM กับลูกบ้าน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกบ้านเดิม ที่อาจเป็นช่องทางเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ของ GRAND UNITY จากการแนะนำของลูกบ้านเดิม

#### ● กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

GRAND UNITY เน้นการแข่งขันในตลาดคอนโดมิเนียมคุณภาพสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลางถึงกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโครงการคอนโดมิเนียมของ GRAND UNITY ประกอบด้วย (1) ลูกค้าที่ต้องการห้องชุดเพื่อการพักอาศัย เช่น ลูกค้าที่ต้องการที่พักอาศัยแห่งแรก ลูกค้าที่มีที่พักอาศัยเดิมในบริเวณที่ตั้งโครงการซึ่งต้องการที่พักอาศัยแห่งที่สองเพื่อการขยายครอบครัวของบุตรหลานในอนาคต ลูกค้าซึ่งต้องการที่พักอาศัยใกล้สถานที่ทำงานหรือสถาบันศึกษา 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 และบริษัทที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ระดับสากล เช่น บริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น

- ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

สถานะเศรษฐกิจโดยรวม

อ้างอิงข้อมูลรายงาน “Outlook Quarter 4/2019” จัดทำโดย Economic Intelligence Center ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) (“EIC”) เมื่อเดือนตุลาคม 2562 พบว่า EIC ปรับลดคาดการณ์เศรษฐกิจไทยปี 2562 จากเดิมคาดการณ์ตัวร้อยละ 3.0 เหลือร้อยละ 2.8 ตามการหดตัวอย่างต่อเนื่องของภาคส่งออกที่มีผลกระจายไปยังภาคเศรษฐกิจในประเทศมากขึ้น โดยเศรษฐกิจไทยครึ่งแรกของปี 2562 ขยายตัวเพียงร้อยละ 2.6 ชะลอลงตามมูลค่าการส่งออกที่หดตัว โดยภาพรวมมูลค่าการส่งออกสินค้าในช่วง 8 เดือนแรกของปี 2562 หดตัวที่ร้อยละ -3.3 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า (Year over Year : “YoY”) (ไม่รวมการส่งกลับอาวุธ) เป็นการหดตัวเกือบทุกตลาดส่งออกสำคัญ เช่น อาเซียน จีน สหภาพยุโรป ยกเว้นการส่งออกไปสหรัฐฯ ที่ขยายตัวร้อยละ 4.6 YoY จากหลายสินค้าที่ขยายตัวสูง เช่น เครื่องปรับอากาศ, ยางรถยนต์, อาหารทะเลกระป๋อง, ผลไม้สด แห้ง แช่แข็ง, เครื่องนุ่งห่ม, เครื่องรับวิทยุโทรทัศน์และส่วนประกอบ ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาการส่งออกรายสินค้าพบว่าสินค้าส่งออกสำคัญของไทย 10 อันดับแรก ได้แก่ เครื่องอิเล็กทรอนิกส์, รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ, เครื่องใช้ไฟฟ้า, เคมีภัณฑ์และพลาสติก, เกษตรกรรม, อุตสาหกรรมการเกษตร, เครื่องจักร, สิ่งทอ, เหล็กและผลิตภัณฑ์ที่มีการหดตัวเกือบทุกสินค้าเช่นเดียวกัน ยกเว้นการส่งออกผลิตภัณฑ์ที่ยังขยายตัวได้เล็กน้อยที่ร้อยละ 1.1 โดย EIC ปรับลดคาดการณ์มูลค่าการส่งออกทั้งปี 2562 เหลือหดตัวที่ร้อยละ -2.5 ตามตัวเลขการส่งออก (ไม่รวมทองคำ) ที่ยังหดตัวต่อเนื่องตั้งแต่ต้นปี ประกอบกับเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจคู่ค้าหลักของไทยที่ยังถูกกดดันจากหลายปัจจัย ได้แก่ สงครามการค้าระหว่างจีนและสหรัฐฯ ที่ทวีความรุนแรงขึ้น เหตุการณ์ประท้วงในฮ่องกงที่อาจทำให้การส่งออกไทยไปฮ่องกงได้รับผลกระทบ ความขัดแย้งระหว่างญี่ปุ่นและเกาหลีใต้ที่อาจทำให้สองประเทศ ซึ่งเป็นตลาดส่งออกสำคัญของไทยได้รับผลกระทบทางเศรษฐกิจ การปรับเปลี่ยนภาชนะนำเข้ารถยนต์ของสหรัฐฯ ที่ในเบื้องต้นมีแผนจะเก็บจากทุกประเทศในอัตราร้อยละ 25

ภาคการท่องเที่ยว แม้ว่าจำนวนนักท่องเที่ยวจะมีการฟื้นตัวจากปลายปี 2562 แต่รายจ่ายต่อหัวของนักท่องเที่ยวมีทิศทางลดลงจากเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัวและการแข็งค่าของเงินบาท โดยนักท่องเที่ยวต่างชาติช่วง 8 เดือนแรกปี 2562 มีจำนวน 26.6 ล้านคน คิดเป็นการขยายตัวที่ร้อยละ 2.8 YoY และ EIC คาดการณ์จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติปี 2562 จะอยู่ที่ 40.1 ล้านคน หรือขยายตัวร้อยละ 5.1 ซึ่งมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากนักท่องเที่ยวจีนที่มีแนวโน้มขยายตัวได้ดีในครึ่งหลังของปีจากปัจจัยฐานต่ำ ขณะที่นักท่องเที่ยวญี่ปุ่น เกาหลีใต้ และอินเดียยังมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง นอกจากนี้ ภาคท่องเที่ยวของไทยยังอาจได้รับอานิสงส์จากข้อพิพาทของหลายประเทศ ได้แก่ เหตุการณ์ประท้วงในฮ่องกง ข้อพิพาทระหว่างจีนและไต้หวัน และข้อพิพาทของญี่ปุ่นและเกาหลีใต้

การบริโภคภาคเอกชนเริ่มได้รับผลกระทบจากภาคส่งออกที่หดตัวต่อเนื่อง โดยในช่วงครึ่งแรกของปี 2562 การบริโภคภาคเอกชนยังขยายตัวดีที่ร้อยละ 4.6 YoY จากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจเป็นสำคัญ อย่างไรก็ตาม การจ้างงานเริ่มลดลง โดยเฉพาะการจ้างงานภาคอุตสาหกรรม เนื่องจากได้รับผลกระทบจากภาคส่งออกที่หดตัวต่อเนื่อง โดยข้อมูลการจ้างงานรวมเดือนสิงหาคม 2562 หดตัวที่ร้อยละ -1.7 YoY ในช่วงที่เหลือของปี 2562 คาดว่าการบริโภคสินค้าคงทนจะมีทิศทางชะลอลง โดยเฉพาะยอดขายรถยนต์ที่อาจหดตัวเนื่องจากการชะลอตัวของสินเชื่อและฐานสูงในปีก่อนหน้า อย่างไรก็ตาม มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจที่มีเม็ดเงินกว่า 3 แสนล้านบาท ซึ่งมีการประกาศเมื่อปลายเดือนสิงหาคม 2562 จะเป็นปัจจัยสนับสนุนสำคัญต่อการใช้จ่ายสินค้าไม่คงทนในช่วงที่เหลือของปี โดยเฉพาะมาตรการประเภทเงินโอนที่จะเพิ่มกำลังซื้อให้กับประชาชนโดยตรง เช่น การช่วยเหลือเกษตรกรที่ประสบภัยแล้ง การช่วยเหลือผู้มีรายได้น้อย การช่วยเหลือเงินเพื่อการท่องเที่ยว โดย EIC คาดว่าการบริโภคภาคเอกชนจะขยายตัวที่ร้อยละ 4.2 ในปี 2562 อย่างไรก็ตาม มาตรการส่วนใหญ่ที่มีเม็ดเงินกว่า 2 ใน 3 เป็นมาตรการประเภทสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ (soft loan) ซึ่ง EIC คาดว่าจะมีผลบวกต่อเศรษฐกิจไม่มากนัก เนื่องจากอาจเป็นสินเชื่อที่จะมีการจัดทำอยู่แล้ว และสินเชื่อที่ได้ไปอาจจะเป็นการ refinance ซึ่งทำให้เกิดการใช้จ่ายหรือลงทุนใหม่ในระดับต่ำ นอกจากนี้ มาตรการสินเชื่ออาจมีข้อจำกัดจาก

นโยบายอื่น เช่น มาตรการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยใหม่<sup>1</sup> (“มาตรการ LTV”) ที่ทำให้มาตรการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยอาจจะมีประสิทธิภาพที่ควร

การลงทุนภาคเอกชนช่วงครึ่งปีแรกขยายตัวร้อยละ 3.3 YoY ขณะที่การลงทุนภาครัฐขยายตัวเล็กน้อยร้อยละ 0.6 YoY ตามการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน อาทิ รถไฟฟ้าสายสีต่างๆ รถไฟฟ้าทางคู่ เป็นต้น โดยคาดการณ์การลงทุนภาคเอกชนทั้งปี 2562 จะขยายตัวร้อยละ 2.8 เนื่องจากภาคส่งออกที่ยังชะงักจะทำให้การลงทุนของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกชะลอตัวต่อเนื่อง ขณะที่การลงทุนด้านการก่อสร้างภาครัฐมีแนวโน้มขยายตัวร้อยละ 4.0 ต่ำกว่าคาดการณ์เดิมที่ร้อยละ 7.0 เนื่องจากการเบิกจ่ายในช่วงที่ผ่านมาต่ำกว่าคาด รวมถึงความล่าช้าของการจัดงบประมาณปี 2563 ที่จะกระทบต่อการเบิกจ่ายงบลงทุนในช่วงไตรมาส 4 ของปีนี้ ซึ่งจากสถานการณ์เศรษฐกิจไทยปี 2562 ที่มีแนวโน้มชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับอัตราเงินเฟ้อที่ยังอยู่ในระดับต่ำที่ร้อยละ 0.8 ทำให้คณะกรรมการนโยบายการเงิน (“กนง.”) ปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายสู่ระดับร้อยละ 1.25 เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2562

สำหรับปี 2563 EIC คาดเศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวใกล้เคียงกับปี 2562 ที่ร้อยละ 2.8 ภายใต้สมมติฐานว่าสหรัฐฯ ไม่มีการปรับเปลี่ยนภาษีนำเข้าต่อสินค้าจีนเพิ่มเติม อย่างไรก็ตามหากภาวะสงครามการค้ามีความรุนแรงเพิ่มมากกว่าที่คาดอาจทำให้เศรษฐกิจไทยขยายตัวชะลอตัวลงเหลือร้อยละ 2.4 ส่วนของการลงทุนภาคเอกชนคาดว่าจะขยายตัวชะลอตัวจากปี 2562 ตามภาคส่งออกที่ยังไม่ฟื้นตัวและการก่อสร้างภาคอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับผลกระทบจากมาตรการ LTV ขณะที่การบริโภคภาคเอกชนมีทิศทางชะลอตัวจากหลายปัจจัย ได้แก่ การปล่อยสินเชื่อที่จะเข้มงวดมากขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจ การลดลงของยอดซื้อรถยนต์ในระยะข้างหน้า และหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ด้านนโยบายการเงิน EIC คาดในปี 2563 กนง.จะยังคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายจากปี 2562 ไว้ที่ร้อยละ 1.25 ส่วนค่าเงินบาทยังมีทิศทางทรงตัวในระดับแข็งค่าต่อเนื่องจากปลายปี 2562 โดยอยู่ในช่วง 30-31 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐฯ ตามดุลบัญชีเดินสะพัดที่มีแนวโน้มเกินดุลในระดับสูงเมื่อเทียบกับประเทศอื่นในภูมิภาค ขณะที่อัตราเงินเฟ้อปี 2563 EIC คาดอยู่ที่ร้อยละ 0.8 จากราคาน้ำมันดิบโลกที่มีแนวโน้มลดลงตามภาวะเศรษฐกิจโลกที่ยังชะงัก

#### ธุรกิจที่อยู่อาศัย

อ้างอิงข้อมูลจากรายงานภาวะอุตสาหกรรมรายไตรมาสของธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ไตรมาส 2/2562 จัดทำโดยศูนย์วิจัยธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) (“ศูนย์วิจัยธนาคารกรุงศรีอยุธยา”) พบว่า ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ไตรมาส 2/2562 มีจำนวน 24,112 ยูนิต เพิ่มขึ้นร้อยละ 28.4 YoY ซึ่งเป็นผลจากการเทียบกับฐานต่ำในช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่มีจำนวน 13,846 ยูนิต (คิดเป็นร้อยละ 57 ของยูนิตเปิดใหม่ทั้งหมด) เพิ่มขึ้นร้อยละ 31.9 YoY รองลงมาคือ ทาวน์เฮาส์ 7,649 ยูนิต (คิดเป็นร้อยละ 32) เพิ่มขึ้นร้อยละ 20.5 YoY และบ้านเดี่ยวอยู่ที่ 2,617 ยูนิต (คิดเป็นร้อยละ 11) เพิ่มขึ้นร้อยละ 34.8 YoY อย่างไรก็ตาม หากเทียบรายไตรมาส พบว่าจำนวนยูนิตเปิดขายใหม่ลดลงต่อเนื่องเป็นไตรมาส 4 ตามความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการที่ลดลง ซึ่งดัชนีความเชื่อมั่นโดยรวมของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์อยู่ที่ 42.2 จุด ต่ำกว่าค่ากลางของดัชนี (50.0) เป็นครั้งแรกในรอบ 4 ปี สะท้อนความไม่มั่นใจต่อทิศทางเศรษฐกิจและการลงทุนของประเทศ ทั้งนี้ การเปิดโครงการใหม่ของผู้ประกอบการในส่วนของคอนโดมิเนียมจะเน้นทำเลแนวรถไฟฟ้าเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการความสะดวกในการเดินทาง และทำเลใจกลางเมือง (CBD) อาทิ สุขุมวิท พญาไท สาทร และเพลินจิต เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าระดับบนและชาวต่างชาติที่มีกำลังซื้อสูง โดยเน้นพัฒนาโครงการที่มีราคาต่อหน่วยสูงขึ้น (10 ล้านบาท/ยูนิตขึ้นไป) ส่วนบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์จะอยู่ในทำเลส่วนต่อขยายของพื้นที่ใจกลางเมือง

สำหรับยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยและอัตราการขายได้ของโครงการเปิดใหม่ในไตรมาส 2/2562 มีจำนวน 36,960 ยูนิต หดตัวร้อยละ 19.3 YoY ภายหลังมีการเร่งโอนไปแล้วในช่วงก่อนเกณฑ์ LTV มีผลบังคับใช้ในเดือนเมษายน 2562 ประกอบกับอุปสงค์จากกลุ่มผู้ซื้อคอนโดมิเนียม (โดยเฉพาะสัญญาที่ 2 ขึ้นไป) เริ่มชะลอตัว ส่งผลให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมอยู่

<sup>1</sup> หลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยใหม่ ซึ่งมีผลบังคับใช้เดือนเมษายน 2562 เป็นการกำหนดอัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value : LTV) โดย (1) สัญญาผู้ซื้อที่อยู่อาศัยครั้งแรก และราคาไม่เกิน 10 ล้านบาท ใช้เกณฑ์เดิม (2) ผู้ที่ผ่อนที่อยู่อาศัยพร้อมกัน 2 หลังขึ้นไป หากผ่อนชำระครั้งแรกตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป จะต้องวางเงินดาวน์ร้อยละ 10 สำหรับหลังที่ 2 หากผ่อนชำระครั้งแรกยังไม่ถึง 3 ปี หรือผู้ซื้อที่อยู่อาศัยราคาตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป จะต้องวางเงินดาวน์ร้อยละ 20 และ (3) ผู้ที่ผ่อนที่อยู่อาศัยหลังที่ 3 ขึ้นไป กรณีผ่อนสัญญาอื่นๆ ยังไม่หมด ต้องวางเงินดาวน์ร้อยละ 30 ในทุกระดับราคา

ที่ 18,351 ยูนิต (คิดเป็นร้อยละ 50 ของยอดโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมด) และทาวน์เฮ้าส์ 12,901 ยูนิต (คิดเป็นร้อยละ 35) หดตัวสูงสุดในรอบ 7 ไตรมาส ที่ร้อยละ -26.6 YoY และร้อยละ -8.2 YoY ตามลำดับ ส่วนยอดโอนกรรมสิทธิ์บ้านเดี่ยวมีจำนวน 5,708 ยูนิต (คิดเป็นร้อยละ 15) หดตัวสูงสุดในรอบ 8 ไตรมาสที่ร้อยละ -15.5 YoY

ด้านอัตราการขายได้ในเดือนแรก (Take-up rate) ของโครงการเปิดใหม่ พบว่าลดลงทุกระดับราคา มีสาเหตุจาก (1) ผู้ซื้อชะลอการตัดสินใจเพื่อเตรียมเงินดาวน์ที่มีจำนวนสูงขึ้น และ (2) อุปทานคงค้างยังคงทรงตัวระดับสูงในบางพื้นที่ โดยไตรมาส 2/2562 อัตราการขายได้ในเดือนแรกของคอนโดมิเนียมอยู่ที่ร้อยละ 32.7 ต่ำที่สุดในรอบ 12 ปี (ค่าเฉลี่ยของไตรมาส 2 ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาอยู่ที่ร้อยละ 59.5) ส่วนบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์อยู่ที่ร้อยละ 13.2 และร้อยละ 19.5 ตามลำดับ ลดลงมากเมื่อเทียบกับร้อยละ 26.7 และร้อยละ 36.6 ในช่วงเดียวกันของปีก่อน สำหรับดัชนีราคาที่อยู่อาศัยไตรมาส 2/2562 ชะลอลงจากไตรมาสแรก โดยดัชนีราคาคอนโดมิเนียมหดตัวร้อยละ 2.5 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า (Quarter on Quarter : "QoQ") จากอุปสงค์เพื่อการลงทุนหรือเก็งกำไรที่หายไปบางส่วน และดัชนีราคาทาวน์เฮ้าส์หดตัวร้อยละ 1.2 QoQ ขณะที่ดัชนีราคาบ้านเดี่ยวเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.7 QoQ

สรุปภาพรวมที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลช่วงครึ่งแรกปี 2562 โครงการเปิดขายใหม่มีจำนวนทั้งสิ้น 52,061 ยูนิต เพิ่มขึ้นร้อยละ 18.9 YoY ขณะที่ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเริ่มชะลอตัวในช่วงไตรมาส 2 เป็นผลจาก (1) การใช้หลักเกณฑ์ LTV ที่เข้มงวดมากขึ้น และ (2) เศรษฐกิจโลกและไทยมีทิศทางทางลบโตชะลอลง กดดันกำลังซื้อกลุ่มลูกค้าทั้งคนไทยและต่างชาติ สะท้อนจากยูนิตขายได้ในช่วงครึ่งปีแรก (Unit Sold) มีจำนวน 47,667 ยูนิต หดตัวร้อยละ 10.5 YoY ส่งผลให้รัฐบาลเร่งออกมาตรการกระตุ้นตลาดเฉพาะกลุ่ม ได้แก่ การลดหย่อนภาษีสำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรกราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท<sup>2</sup> และปรับลดค่าธรรมเนียมการโอนสำหรับบ้านราคาไม่เกิน 1 ล้านบาท<sup>3</sup> ทั้งนี้ ยอดขายได้ที่ต่ำกว่ายอดเปิดขายใหม่ ทำให้จำนวนยูนิตเหลือขายสะสม (Accumulative unsold) อยู่ที่ 184,866 ยูนิต เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.4 จากสิ้นปี 2561

สำหรับภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยของไทยในปี 2562 EIC คาดการณ์ว่า มูลค่ายอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศอาจปรับลดลงประมาณร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับปี 2561 มาอยู่ที่ 7.5 แสนล้านบาท โดยเป็นยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ประมาณ 5.1 แสนล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 68 ของมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศ ขณะที่หน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ปี 2562 มีโอกาสหดตัวเกือบร้อยละ 11 เมื่อเทียบกับปี 2561 เนื่องจากความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคที่ซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการอยู่อาศัยจริง (Real Demand) และนักลงทุนที่ทำการกู้ยืมเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนหรือเก็งกำไรที่ลดลงจากมาตรการ LTV ประกอบกับการชะลอตัวของอุปสงค์ชาวจีนซึ่งเกิดจากความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจและการเงิน ตลอดจนมีปัจจัยฐานสูงในปี 2561

สำหรับยอด Presale ของที่อยู่อาศัยที่เปิดขายใหม่ในปี 2562 มีโอกาสหดตัวประมาณร้อยละ 14 เทียบกับปีก่อนหน้า โดยคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่มีโอกาสลดลงมากที่สุดร้อยละ 18-19 เทียบกับปี 2561 เนื่องจากเป็นกลุ่มที่อยู่อาศัยที่ได้รับผลกระทบจากมาตรการ LTV ทั้งทางตรงผ่านกำลังซื้อที่ลดลงของอุปสงค์แท้จริงและทางอ้อมผ่านความเชื่อมั่นที่ลดลงของนักลงทุนหรือเก็งกำไร นอกจากนี้ ยังได้รับผลกระทบจากกำลังซื้อของชาวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวจีนที่อาจลดลงจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจจีนและค่าเงินของจีนที่อ่อนค่าลงเมื่อเทียบกับเงินบาท รวมถึงความเข้มงวดของทางการเงินเกี่ยวกับการนำเงินออกมาลงทุนหรือซื้ออสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศที่อาจมากขึ้น อย่างไรก็ตาม แม้ว่าหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยและหน่วยขายได้ (Presale) จะมีแนวโน้มลดลงในปี 2562 แต่ EIC คาดว่ายังอยู่ในระดับที่สูงกว่าค่าเฉลี่ยในช่วงปี 2559-2560 (ช่วงเวลาที่เกิดตลาดที่อยู่อาศัยโดยเฉลี่ยชะลอตัว) สาเหตุส่วนหนึ่งมาจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ผสมกับการก่อสร้างโครงการรถไฟฟ้าในส่วนต่อขยายและเส้นทางใหม่ในหลายพื้นที่ของกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งจะเป็นปัจจัยสนับสนุนให้มีพื้นที่ศักยภาพสำหรับการพัฒนาที่อยู่อาศัยมากขึ้น

<sup>2</sup> มาตรการลดหย่อนภาษีบ้านหลังแรกเป็นการให้สิทธิลดหย่อนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา สำหรับผู้ซื้อบ้านพร้อมที่ดินหรือคอนโดมิเนียม มูลค่าไม่เกิน 5 ล้านบาท โดยหักได้ตามจำนวนที่จ่ายจริง แต่ไม่เกิน 200,000 บาท มีผลวันที่ 30 เมษายน – 31 ธันวาคม 2562

<sup>3</sup> มาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนองเหลือร้อยละ 0.01 (จากเดิมร้อยละ 2) ของราคาประเมินทุนทรัพย์ สำหรับผู้มีรายได้ไม่เกินถึงปานกลางเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 1 ล้านบาท มีผลวันที่ 24 มิถุนายน 2562 – 31 พฤษภาคม 2563



ด้านอุปทาน EIC คาดว่าหน่วยเปิดขายใหม่ในปี 2562 มีโอกาสลดลงประมาณร้อยละ 12 มาอยู่ที่ประมาณ 110,000 หน่วย เมื่อเทียบกับปี 2561 ที่มีหน่วยเปิดขายใหม่สูงสุดในรอบ 5 ปี โดยการเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมมีโอกาสหดตัวลงมากกว่าโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ ส่วนหนึ่งมาจากการปรับตัวของผู้ประกอบการให้สอดคล้องกับแนวโน้มของยอดขาย Presale ในกลุ่มคอนโดมิเนียมที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบจากมาตรการ LTV มากกว่ากลุ่มที่อยู่อาศัยแนวราบ

(ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

- การจัดหาที่ดิน

GRAND UNITY เลือกซื้อที่ดินในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่มีศักยภาพด้านทำเลที่ตั้งและมีราคาที่เหมาะสมสำหรับการพัฒนาโครงการ โดยจะพิจารณาที่ดินที่อยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า หรือใกล้แหล่งชุมชนขนาดใหญ่ มีเส้นทางคมนาคมเข้าออกโดยสะดวกและแวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน ซึ่ง GRAND UNITY จัดหาที่ดินผ่าน 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 ทราโย เป็นต้น โดยค่าวัสดุก่อสร้างดังกล่าวรวมอยู่ในค่าจ้างตามสัญญาจ้างก่อสร้าง ซึ่ง GRAND UNITY จะกำหนดคุณลักษณะและราคาที่แน่นอนของวัสดุก่อสร้างหลักไว้ในสัญญาจ้างก่อสร้าง เพื่อควบคุมคุณภาพวัสดุก่อสร้างของโครงการให้เป็นไปตามที่แบบที่กำหนด อย่างไรก็ตาม GRAND UNITY จะเป็นผู้จัดหาวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบางประเภทที่มีราคาต่อหน่วยสูง หรือมีลักษณะเฉพาะ หรือสามารถนับจำนวนได้แน่นอนด้วยตนเอง เช่น ลิฟต์ เพอร์นิเจอร์ ระบบจอตลอดอัตโนมัติ ระบบความปลอดภัยและกล้องวงจรปิด เป็นต้น โดยแจ้งให้ผู้จัดหาสินค้าหรือบริการ (Supplier) ที่มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญและมีชื่อเสียงเป็นที่น่าเชื่อถือ จำนวนประมาณ 3 - 5 ราย ยื่นข้อเสนอราคาสินค้าและงานบริการที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ GRAND UNITY พิจารณาอนุมัติผู้จัดหาสินค้าหรือบริการที่มีความเหมาะสม

- การพัฒนาโครงการ

ภายหลังจากได้รับอนุมัติให้ซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการจากคณะกรรมการบริหารของ UV GRAND UNITY จะนำผลวิเคราะห์สภาวะตลาด 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) เพื่อให้บริการแก่ลูกบ้านที่เข้าอาศัย



- 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 ให้ความสำคัญและจัดให้มีมาตรการป้องกันมลภาวะที่จะมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยรอบโครงการ ทั้งระหว่างการก่อสร้างและหลังการก่อสร้าง เช่น กำหนดให้มีการติดตั้งผ้าใบคลุมอาคาร เพื่อควบคุมฝุ่นละอองและป้องกันอุบัติเหตุเศษวัสดุหล่นจากพื้นที่ก่อสร้างใส่บ้านเรือนโดยรอบ หรือการจัดให้คอนโดมิเนียมทุกโครงการของ GRAND UNITY มีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง รวมทั้ง มีนโยบายให้ทุกโครงการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดไว้โดยเคร่งครัด ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา GRAND UNITY ไม่เคยมีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

(ง) งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 GRAND UNITY มีโครงการที่อยู่ระหว่างเปิดการขาย จำนวน 11 โครงการ โดยมีจำนวนห้องที่ได้รับการจองและอยู่ระหว่างรอโอนกรรมสิทธิ์ รวมจำนวน 420 ยูนิต คิดเป็นมูลค่าขายทั้งสิ้น 2,200 ล้านบาท

## 1.2 ธุรกิจสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

กลุ่มบริษัทโดย LRK ได้ลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า ประเภทอาคารสำนักงานให้เช่า ได้แก่ อาคารปาร์ค เวเนเซอร์ อีโคเพล็กซ์ ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานเกรด A พร้อมที่จอดรถชั้นใต้ดิน 1 ชั้น โดยชั้น 1 - 22 เป็นส่วนอาคารสำนักงานและร้านค้าให้เช่า และชั้นที่ 23 ถึง 34 เป็นพื้นที่อาคารในส่วนโรงแรม ดิ โอกูระ เพรสทิจ มีพื้นที่อาคารทั้งหมด 53,304 ตร.ม. (ไม่รวมพื้นที่โรงแรม ดิ โอกูระ เพรสทิจ) 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 ให้แก่ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์แมนแชนเจอร์ (“GVREIT”)

## 1.3 ธุรกิจโรงแรม

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

กลุ่มบริษัทโดย LRKD ได้ลงทุนและพัฒนาโรงแรมโมเดน่า บาย เฟรเซอร์ บูรีรัมย์ จำนวน 302 ห้องพัก (เฟสแรก 152 ห้องพัก และเฟสสอง 150 ห้องพัก) พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก ตั้งอยู่ใกล้สนามฟุตบอล Chang ARENA และสนามแข่งรถ Chang INTERNATIONAL CIRCUIT จังหวัดบุรีรัมย์ บริหารโครงการโดยกลุ่มเฟรเซอร์

(ข) การตลาดและการแข่งขัน

- นโยบายการตลาด

○ กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง : กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ โดยโครงการตั้งอยู่บริเวณย่านธุรกิจหรือใจกลางชุมชนเมืองที่แวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก สามารถเดินทางเข้าออกโครงการได้โดยสะดวก

○ **กลยุทธ์ด้านคุณภาพโครงการ :** กลุ่มบริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาอาคารที่มีคุณภาพ โดยออกแบบให้โครงการมีเอกลักษณ์ สวยงาม โดดเด่น ทั้งสถาปัตยกรรมภายนอกและการตกแต่งภายใน ตลอดจนออกแบบให้โครงสร้างและผังพื้นที่ภายในอาคารสามารถรองรับต่อการใช้งานของผู้เช่าหรือผู้ใช้บริการ รวมทั้ง ให้ความสำคัญถึงการประหยัดพลังงาน และจัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับการทำงานหรือการพักอาศัยอย่างครบครัน นอกจากนี้ ทุกโครงการจะจัดให้มีบริการที่เกี่ยวข้อง รวมถึงมีการติดตามตรวจสอบระบบอาคารและปรับปรุงการบริหารอาคารอยู่เสมอ เพื่อสร้างความสะดวกสบายและให้ผู้เช่าและผู้ใช้บริการเกิดความพึงพอใจสูงสุด

○ **กลยุทธ์ด้านราคา :** กลุ่มบริษัทกำหนดราคาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานและโรงแรมในระดับราคาที่เหมาะสม โดยเกณฑ์ในการตั้งราคาเช่าพิจารณาจากปัจจัยด้านต้นทุน ทำเลที่ตั้งโครงการ รูปแบบโครงการ ขนาดพื้นที่เช่า และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ร่วมกับการคำนึงถึงราคาเช่าของผู้ประกอบการอื่นในบริเวณเดียวกันหรือพื้นที่ใกล้เคียง

○ **กลยุทธ์ด้านคุณภาพงานบริการและสร้างความสัมพันธ์ที่ดี :** กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญต่อคุณภาพงานบริหารอาคารและงานบริการที่เกี่ยวข้องภายในโครงการ โดยจัดให้มีการตรวจสอบระบบอาคารให้อยู่ในสภาพดีพร้อมใช้งานและปรับปรุงประสิทธิภาพของการบริหารอาคารอยู่เสมอ นอกจากนี้ ทุกโครงการยังจัดให้มีกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆ เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้เช่า เช่น กิจกรรมตามประเพณี กิจกรรมเพื่อช่วยเหลือสังคม กิจกรรมเพื่อความปลอดภัย เป็นต้น และจัดให้มีช่องทางการติดต่อสื่อสารผ่านช่องทางต่างๆ รวมถึงจัดให้มีการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ข้อมูลโครงการผ่านสื่อเว็บไซต์และเครือข่ายสังคมออนไลน์ เช่น Webpage Facebook อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบคำถามและส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีของโครงการ

#### ● กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของการเช่าพื้นที่สำนักงานหรือห้องพักอาศัย ได้แก่ กลุ่มบริษัทในประเทศและบริษัทต่างชาติซึ่งต้องการพื้นที่สำนักงาน หรือกลุ่มนักธุรกิจและนักท่องเที่ยวซึ่งต้องการห้องพักที่มีคุณภาพและมีสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน ในย่านธุรกิจหรือใจกลางชุมชนเมืองที่สามารถเดินทางเข้าออกโครงการได้โดยสะดวก

#### ● ช่องทางการจำหน่าย

การปล่อยเช่าพื้นที่อาคารดำเนินการผ่านนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ ซึ่งเป็นปกติของอาคารสำนักงานที่ลูกค้าจะติดต่อผ่านนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยกลุ่มบริษัทจะประสานงานกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์อย่างใกล้ชิด เพื่อคัดสรรและตรวจสอบข้อมูลลูกค้าผู้เช่า พร้อมให้ข้อมูลโครงการที่ลูกค้าต้องการ เสนอราคาเช่าที่เหมาะสม และติดตามผลจนถึงที่สุด สำหรับช่องทางในการจองห้องพักโรงแรม ลูกค้าสามารถติดต่อสอบถามข้อมูลและจองห้องพักโดยตรงกับเจ้าหน้าที่โรงแรมหรือผ่านทางโทรศัพท์ เว็บไซต์ และเครือข่ายสังคมออนไลน์ของโรงแรม

#### ● ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

##### ธุรกิจอาคารสำนักงาน

ภาพรวมธุรกิจอาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ ไตรมาส 2 ปี 2562 อ้างอิงข้อมูลจากบทวิจัยของบริษัท ซีบีอาร์อี ประเทศไทย จำกัด ("CBRE") ซึ่งเผยแพร่เมื่อเดือนกันยายน 2562 พบว่า มีอุปทานพื้นที่สำนักงานให้เช่ารวม 8.93 ล้านตร.ม. โดยไม่มีอาคารสำนักงานสร้างเสร็จใหม่ในไตรมาสนี้ อย่างไรก็ตาม มีอาคารสำนักงาน 3 แห่ง ที่เริ่มก่อสร้างและคาดว่าจะแล้วเสร็จระหว่างปี 2562 - 2565 รวมพื้นที่ 1.1 ล้านตร.ม. ได้แก่ Oasis Tower, Summer Point และ Bangkok Life Assurance Head Office สำหรับอุปสงค์โดยรวมพบว่า ในไตรมาส 2 ปี 2562 มีพื้นที่ว่างที่ไม่มีผู้เช่า (Vacancy space) 0.62 ล้านตร.ม. ลดลงจาก 0.67 ล้านตร.ม. ในไตรมาสก่อนหน้า อัตราพื้นที่ว่างที่ไม่มีผู้เช่า (Vacancy rate) ลดลงจากร้อยละ 7.5 ในไตรมาสก่อนหน้ามาอยู่ที่ร้อยละ 6.9 และมีความต้องการเช่าพื้นที่ (net take-up) เพิ่มขึ้นร้อยละ 26.6 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า เนื่องจากการย้ายพื้นที่เช่าของผู้เช่าไปยังอาคารสำนักงานเกรด A ที่สร้างเสร็จใหม่ โดยปัจจัยหลักที่ช่วยสนับสนุนการเพิ่มขึ้นของอุปสงค์ยังคงมาจากบริษัทผู้ให้บริการพื้นที่ทำงานร่วมกัน (Co-Working Space) ซึ่งมีแผนงานขยายพื้นที่ให้บริการ ทั้งในอาคารสำนักงานที่สร้างใหม่และอาคารสำนักงานที่มีอยู่เดิมในย่านศูนย์กลางธุรกิจที่เข้าถึงได้สะดวกโดยรถไฟฟ้า

สำหรับพื้นที่ที่มีการเช่าในไตรมาส 2/2562 มีจำนวน 8.31 ล้านตร.ม. เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.4 จากไตรมาสก่อนหน้า และเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.5 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีอัตราการเช่าพื้นที่ (Occupancy Rate) อยู่ที่ร้อยละ 93.1 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 92.5 ในไตรมาสก่อนหน้า สำหรับอาคารสำนักงานเกรด A มีอัตราการเช่าพื้นที่ร้อยละ 94.7 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 92.8 ในไตรมาสก่อนหน้า อาคารสำนักงานเกรด B มีอัตราการเช่าพื้นที่ร้อยละ 92.5 ลดจากร้อยละ 92.4 ในไตรมาสก่อนหน้า เนื่องจากไม่มีอาคารสำนักงานใหม่สร้างเสร็จในไตรมาสนี้ ทั้งนี้ คาดการณ์อัตราพื้นที่ว่างที่ไม่มีผู้เช่าของอาคารสำนักงานเก่าที่มีอายุอาคารมากกว่า 20 ปี (สัดส่วนร้อยละ 73 ของพื้นที่เช่าอาคารสำนักงานทั้งหมด) จะมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น หากอัตราค่าเช่าอาคารสำนักงานเกรด A และเกรด B มีส่วนต่างลดลง

อัตราค่าเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานในไตรมาส 2 ปี 2562 พบว่า อาคารสำนักงานเกรด A ในย่าน CBD มีอัตราค่าเช่าเฉลี่ย 1,055 บาท/ ตร.ม./ เดือน เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.8 จากไตรมาสก่อนหน้า และเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.0 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า อัตราค่าเช่าเฉลี่ยที่เพิ่มขึ้นมีสาเหตุมาจากอัตราค่าเช่าพื้นที่ขนาด 100-300 ตร.ม. ของอาคาร Singha Complex ที่สูงถึง 1,200 บาท/ ตร.ม./ เดือน สำหรับอาคารสำนักงานเกรด B ใน CBD มีอัตราค่าเช่าเฉลี่ย 784 บาท/ ตร.ม./ เดือน เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.5 จากไตรมาสก่อนหน้า และเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.5 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ขณะที่อาคารสำนักงานเกรด A นอกย่านศูนย์กลางธุรกิจ (Non - CBD) มีอัตราค่าเช่าเฉลี่ย 876 บาท/ ตร.ม./ เดือน เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.9 จากไตรมาสก่อนหน้า และเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.4 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า และอาคารสำนักงานเกรด B นอกย่านศูนย์กลางธุรกิจ มีอัตราค่าเช่าเฉลี่ย 716 บาท/ ตร.ม./ เดือน เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.4 จากไตรมาสก่อนหน้า และเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.2 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยคาดการณ์อัตราค่าเช่าจะปรับเพิ่มขึ้นอย่างช้าๆ ต่อเนื่องจนถึงปี 2565 ซึ่งคาดการณ์จะมีพื้นที่เช่าอาคารสำนักงานใหม่มากกว่าอุปสงค์ในขณะนั้น

#### ธุรกิจโรงแรม

อ้างอิงข้อมูลจากรายงานภาวะอุตสาหกรรมรายไตรมาสของธุรกิจโรงแรม ไตรมาส 2/2562 จัดทำโดยศูนย์วิจัยธนาคารกรุงศรีอยุธยา ระบุว่า ภาพรวมธุรกิจท่องเที่ยวและโรงแรมครึ่งแรกปี 2562 เติบโตเล็กน้อย โดยมีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ 19.8 ล้านคน ขยายตัวร้อยละ 1.5 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ส่วนหนึ่งจากปัจจัยสนับสนุนจากนักท่องเที่ยวอินเดียที่เติบโตในอัตราสูงถึงร้อยละ 24.1 และภูมิภาคอเมริกาเพิ่มขึ้นเล็กน้อยร้อยละ 1.6 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ขณะที่จำนวนนักท่องเที่ยวเอเชียตะวันออกลดลงร้อยละ 1.0 ตามการลดลงของนักท่องเที่ยวจีน (ซึ่งลดลงร้อยละ 4.7) และตลาดระยะไกล เช่น ยุโรป ที่ลดลงร้อยละ 1.9 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ขณะที่นักท่องเที่ยวไทยเดินทางในประเทศมีจำนวน 76 ล้านทริป เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.0 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมีปัจจัยหนุนจากนโยบายสนับสนุนการท่องเที่ยวของภาครัฐและราคาน้ำมันที่ทรงตัวในระดับต่ำ สำหรับเครื่องชี้วัดผลการดำเนินงานของธุรกิจโรงแรมปรับลดลงเล็กน้อย โดยอัตราการเข้าพักเฉลี่ย (Average Occupancy Rate) ครึ่งแรกปี 2562 อยู่ที่ร้อยละ 73.5 เมื่อเทียบกับร้อยละ 74.0 ในครึ่งแรกปี 2561 ขณะที่ราคาห้องพักเฉลี่ยต่อวันเพิ่มขึ้นเป็น 1,754 บาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.4 ส่งผลให้รายได้เฉลี่ยต่อห้องพัก (Revenue per Available Room: RevPAR) ปรับขึ้นมาจากอยู่ที่ 1,291 บาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.8 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า

ศูนย์วิจัยธนาคารกรุงศรีอยุธยาคาดว่า ธุรกิจโรงแรมในปี 2562 มีแนวโน้มเติบโตชะลอลงจากปี 2561 ตามจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยเฉพาะจากเอเชียและนักท่องเที่ยวไทย โดยคาดการณ์จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติปี 2562 จะอยู่ที่ 39.6 ล้านคน เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.5 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยนักท่องเที่ยวจีนน่าจะเริ่มกระเตื้องขึ้นช่วงไตรมาสสุดท้ายจากความเชื่อมั่นที่คาดว่าจะปรับดีขึ้น รวมถึงมาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวของไทยที่คาดว่าจะยังมีต่อเนื่อง ส่วนนักท่องเที่ยวอาเซียนได้รับแรงสนับสนุนจากเศรษฐกิจที่เติบโตต่อเนื่องและการท่องเที่ยวชายแดนที่ยังคงขยายตัว ขณะที่นักท่องเที่ยวเอเชียใต้มีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง โดยเฉพาะอินเดียจากเศรษฐกิจที่คาดว่าจะเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 6-7 ต่อปี ในช่วงปี 2562-2566 และการเติบโตของชนชั้นกลางซึ่งจะสนับสนุนให้มีการท่องเที่ยวต่างประเทศเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาคาดว่าจะรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติจะอยู่ที่ 2.1 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า สำหรับ

นักท่องเที่ยวไทยในปี 2562 มีแนวโน้มเติบโตชะลอลงตามภาวะเศรษฐกิจ โดยศูนย์วิจัยธนาคารกรุงศรีอยุธยาคาดว่าจำนวนนักท่องเที่ยวไทยจะอยู่ที่ 169 ล้านทริป เพิ่มขึ้นร้อยละ 3 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า สร้างรายได้รวมประมาณ 1.1 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 8-10 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ด้านอัตราการเข้าพักปี 2562 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเล็กน้อยอยู่ที่ร้อยละ 71.5-72.5 จากร้อยละ 71.4 ในปี 2561 ขณะที่ราคาห้องพักเพิ่มขึ้นได้อย่างจำกัดจากปัญหาอุปทานห้องพักในตลาด ประกอบกับแรงกดดันจากการแข่งขันกับสินค้าทางเลือก เช่น อพาร์ทเมนต์ คอนโดมิเนียมที่เปิดให้เช่ารายวัน เกสต์เฮาส์ และบ้านพักที่เปิดให้เช่าผ่าน Airbnb

สำหรับแนวโน้มธุรกิจโรงแรมในระยะ 3 ปีข้างหน้า (ปี 2562-2564) คาดว่าจะขยายตัวต่อเนื่องตามการเติบโตของภาคท่องเที่ยว โดยคาดว่าจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติและนักท่องเที่ยวไทยจะขยายตัวในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 5-7 ต่อปี และร้อยละ 3-4 ต่อปี ตามลำดับ สนับสนุนให้อัตราเข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ระดับร้อยละ 71.5-72.5 เทียบกับร้อยละ 71.4 ในปี 2561 โดยได้ปัจจัยสนับสนุนจากการเติบโตของสายการบินต้นทุนต่ำ และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่มีส่วนช่วยส่งเสริมการท่องเที่ยว อาทิ การปรับปรุงและ/หรือขยายสนามบิน การขยายเส้นทางคมนาคม ทั้งรถไฟและมอเตอร์เวย์ นโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยวจากภาครัฐ ด้านจำนวนห้องพักมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยพื้นที่ขออนุญาตก่อสร้างโรงแรมในปี 2561 (สะท้อนจำนวนห้องพักที่จะเข้าตลาดในอีก 1-2 ปีข้างหน้า) อยู่ที่ 2.0 ล้านตร.ม. เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.1 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ทั้งนี้ กรุงเทพฯ และปริมณฑลมีพื้นที่ขออนุญาตก่อสร้างมากที่สุด คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.0 ของพื้นที่ขออนุญาตก่อสร้างโรงแรมทั่วประเทศ รองลงมา คือ ภาคใต้ ร้อยละ 29 ภาคตะวันออก ร้อยละ 14 สำหรับรูปแบบการลงทุนส่วนใหญ่จะเป็นการขยายจำนวนโรงแรมระดับกลาง (3-4 ดาว) และโรงแรมราคาประหยัด (Budget Hotel) ของผู้ประกอบการรายใหญ่ ในพื้นที่ศูนย์กลางภูมิภาค แหล่งท่องเที่ยว และเมืองชายแดนซึ่งได้รับประโยชน์จากความเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจกับประเทศเพื่อนบ้าน ขณะที่โรงแรมระดับ 5 ดาวยังมีการลงทุนต่อเนื่องในจังหวัดท่องเที่ยวหลักทั้งจากเครือโรงแรมไทยและต่างชาติ

#### (ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

##### ● การจัดหาที่ดิน

กลุ่มบริษัทมีนโยบายสรรหาที่ดินในย่านธุรกิจหรือใจกลางชุมชนเมืองที่มีการคมนาคมสะดวก โดยที่ดินต้องมีขนาดใหญ่เพียงพอในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์เพื่อให้เช่า ทั้งนี้ ฝ่ายบริหารให้ความสำคัญในการสรรหาที่ดิน โดยจะเข้าดูที่ดินในการพัฒนาด้วยตนเอง และทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการทั้งด้านการเงิน ด้านกฎหมาย และด้านการตลาดอย่างละเอียด ก่อนนำเสนอให้คณะกรรมการบริหารและ/หรือคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติซื้อหรือเช่าที่ดินต่อไป ทั้งนี้ การเช่าที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ กลุ่มบริษัทจะทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวและอาจมีเงื่อนไขให้สิทธิในการเช่าต่ออายุสัญญา

##### ● การจัดหาวัสดุก่อสร้าง

กลุ่มบริษัทกำหนดให้ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุหลักที่ใช้ในการก่อสร้างโครงการ เช่น เหล็ก ปูน อิฐ หิน ทราโย เป็นต้น โดยค่าวัสดุก่อสร้างดังกล่าวรวมอยู่ในค่าจ้างตามสัญญาก่อสร้าง ซึ่งจะกำหนดคุณลักษณะและราคาที่แน่นอนของวัสดุก่อสร้างหลักไว้ในสัญญาก่อสร้าง เพื่อควบคุมคุณภาพวัสดุก่อสร้างของโครงการให้เป็นไปตามที่แบบที่กำหนด และลดความเสี่ยงไม่ให้โครงการได้รับผลกระทบจากราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจเพิ่มสูงขึ้น รวมถึงปัญหาที่เกิดจากวัสดุก่อสร้างขาดแคลนในระหว่างก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทจะเป็นผู้จัดหาวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบางประเภทที่มีราคาต่อหน่วยสูงหรือมีลักษณะเฉพาะ หรือสามารถนับจำนวนได้แน่นอนด้วยตนเอง เช่น ลิฟต์ เฟอร์นิเจอร์ ระบบจอตลอดอัตโนมัติ ระบบความปลอดภัยและกล้องวงจรปิด เป็นต้น โดยแจ้งให้ผู้จัดหาสินค้าหรือบริการ (Supplier) ที่มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญและมีชื่อเสียงเป็นที่น่าเชื่อถือ จำนวนประมาณ 3 - 5 ราย ยื่นข้อเสนอราคาสินค้าและงานบริการที่เกี่ยวข้อง เพื่อพิจารณาอนุมัติผู้จัดหาสินค้าหรือบริการที่มีความเหมาะสม

- การพัฒนาโครงการ

กลุ่มบริษัทจะใช้วิธีการประกวดราคาในการจัดจ้างบริษัทวิศวกรที่ปรึกษา บริษัทผู้รับเหมา ก่อสร้าง และผู้จัดหาสินค้าหรือบริการ (Supplier) ที่มีประสบการณ์ความรู้ความเชี่ยวชาญ มีชื่อเสียงเป็นที่น่าเชื่อถือ และเสนอราคาที่เหมาะสม ให้เป็นผู้ทำหน้าที่ยื่นแบบ คำนวณและลงนามก่อสร้าง ดำเนินการก่อสร้าง หรือจัดหาสินค้าและบริการต่างๆ ของโครงการให้แล้วเสร็จเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ ซึ่งระยะเวลาในการก่อสร้างโครงการประมาณ 12 – 36 เดือน ขึ้นอยู่กับรูปแบบและขนาดของโครงการ และในสัญญาว่าจ้างก่อสร้างจะกำหนดให้มีระยะเวลารับประกันการก่อสร้างประมาณ 12 เดือน นับจากวันที่รับมอบงานก่อสร้าง

- ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบริษัทมีการออกแบบพัฒนาระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสมในโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ให้เข้าทุกแห่ง เพื่อให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโครงการ รวมทั้งให้ความสำคัญต่อการออกแบบและก่อสร้างอาคารเพื่อการอนุรักษ์พลังงาน เป็นไปตามมาตรฐานสากลระดับโลก LEED Certificated (Leadership in Energy and Environment Design) ของสภาอาคารเขียวแห่งสหรัฐอเมริกา (U.S. Green Building Council) เช่น การควบคุมระดับก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ การหมุนเวียนของระบบทำความเย็นโดยใช้น้ำเย็นไม่มีสารเคมี การใช้หลอดฟลูออเรสเซนต์ชนิดประหยัดไฟ T5 ภายในอาคาร นอกจากนี้ได้มีการว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อจัดทำรายงาน EIA เสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย และดำเนินการมาตรการเพื่อลดผลกระทบจากงานก่อสร้างต่อชุมชนโดยรอบโครงการตามที่ระบุไว้ในรายงาน EIA

(ง) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -

## 2. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์

### 2.1. ธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งระบบควบคุมความปลอดภัย ระบบเข้าออกอาคาร ระบบควบคุมและจัดการอาคารอัตโนมัติ

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

- Car Park System : ระบบควบคุมความปลอดภัยและอำนวยความสะดวกในลานจอดรถ ครอบคลุมตั้งแต่การตรวจหาวัตถุระเบิดได้ทั้งรถ ระบบอ่านบัตรอัตโนมัติทั้งระยะใกล้และระยะไกล ระบบแนะนำช่องจอดรถ ระบบค้นหาที่จอดรถ ระบบชำระเงินค่าจอดรถ ทั้งแบบที่ใช้คนและระบบจ่ายบัตรและชำระเงินอัตโนมัติโดยไม่ใช้คนควบคุม รวมถึงระบบการชำระเงินแบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-payment) เพื่อความสะดวกรวดเร็วและรองรับสังคมปลอดเงินสด (Cashless) ในอนาคต

- 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



● **Integrated System** : FS มีทีมงานผู้เชี่ยวชาญให้บริการที่ปรึกษาและออกแบบเชื่อมโยงระบบต่างๆ ให้ทำงานสอดรับเข้าด้วยกันเป็นหนึ่งเดียว 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	AMANO CEDAMATIK ZKTeco
Building Access Control System	Access Control System, Turnstile, Speed Gate	AMANO Johnson Controls CSG BOON EDAM ZKTeco
Monitoring System	CCTV	Panasonic HIKVISION

#### (ข) การตลาดและการแข่งขัน

##### ● นโยบายการตลาด

○ **กลยุทธ์ด้านคุณภาพสินค้าและงานบริการ** : FS พิจารณาและมุ่งจำหน่ายอุปกรณ์และระบบควบคุมต่างๆ ภายในอาคารและภายในโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์คุณภาพสูงจากผู้ผลิตชั้นนำของโลกที่มีความเชี่ยวชาญและมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักยอมรับโดยทั่วไป นอกจากนี้ ด้วยประสิทธิภาพของระบบบริหารงานภายในองค์กรภายใต้มาตรฐาน ISO 9001 ที่ FS ได้รับการรับรองเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2561 ประกอบกับความพร้อมของบุคลากรทั้งวิศวกร โปรแกรมเมอร์ ดูแลลูกค้าและบริการหลังการขาย ซึ่งมีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญให้บริการแก่ลูกค้าอย่างครบวงจร ตั้งแต่รับฟังปัญหาหรือความต้องการให้คำปรึกษา ออกแบบระบบ จัดหาและติดตั้งผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมทั้งมีบริการหลังการขายในด้านการซ่อมบำรุง โดยมีบริการสายด่วนเพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อได้ตลอด 24 ชั่วโมง ควบคู่กับการติดตามประเมินผลความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อผลิตภัณฑ์และบริการของ FS อย่างต่อเนื่อง เพื่อนำไปปรับปรุงคุณภาพงานบริการให้เป็นที่พึงพอใจของลูกค้า จึงสร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าได้เป็นอย่างดี โดยผลสำรวจความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างซึ่งเป็นผู้เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ เช่น คอนโดมิเนียม อาคารสำนักงาน ศูนย์การค้า จำนวน 69 คน ในช่วงเดือนมิถุนายน – กรกฎาคม 2562 พบว่า กลุ่มลูกค้าตัวอย่างส่วนใหญ่มากกว่าร้อยละ 55 มีความพึงพอใจระดับมากและมากที่สุดในทุกประเด็นที่ทำการสำรวจ ได้แก่ (1) องค์กร (2) ผลิตภัณฑ์ (3) พนักงานขาย (4) พนักงานบริการลูกค้า (5) ช่างเทคนิค ให้บริการของ FS และกลุ่มลูกค้าตัวอย่างร้อยละ 28-36 มีความพึงพอใจระดับปานกลาง โดยมีกลุ่มลูกค้าตัวอย่างไม่เกินร้อยละ 10 ที่มีความไม่พอใจหรือเห็นว่าควรมีการปรับปรุง

นอกจากนี้ ด้วยคุณภาพผลิตภัณฑ์และงานบริการของ FS ที่ปรากฏในตัวอย่างโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นที่รู้จักโดยทั่วไป เช่น โครงการสามย่านมิตรทาวน์ของ GOLD โครงการ The PARQ ของบริษัท ทีซีซี แอสเสท (ประเทศไทย) จำกัด อาคาร ThaiBev Quarter (อาคารตลาดหลักทรัพย์เดิม) ของบริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) คอนโดมิเนียม ลุมพินีของบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) คอนโดมิเนียม KRAAM ของบริษัท นายณ์ เอสเตท จำกัด คอนโดมิเนียม ICONDO ของบริษัท ไบรท์ ดีเวลลอปเม้นท์ กรุงเทพฯ จำกัด (บริษัทย่อยของบริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟกต์ จำกัด (มหาชน)) คอนโดมิเนียม Niche Mono ของบริษัท เสนา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) คอนโดมิเนียม Noble ของบริษัท โนเบิล ดีเวล



ลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) คอนโดมิเนียมเสี่ยล่า คอนโดมิเนียมเดอะ ลาฟี่ของ GRAND UNITY เป็นต้น โครงการดังกล่าวได้เป็นหนึ่งในช่องทางประชาสัมพันธ์ให้ผลิตภัณฑ์ของ FS เป็นที่รู้จักในวงกว้างขึ้น

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

○ กลยุทธ์การตลาดเชิงรุก : FS มินโยบายให้ทีมขายเข้านำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการให้แก่กลุ่มลูกค้าในธุรกิจต่างๆ 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 ที่ปรึกษาที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง หรือการบริหารจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์ 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 ได้รับการติดต่อจากลูกค้ารายใหม่ผ่านการติดต่อทางโทรศัพท์ และเว็บไซต์ รวมทั้งมีโอกาสได้รับงานใหม่จากการแนะนำของลูกค้าเดิมที่เคยใช้บริการของ FS

● ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

เนื่องจากการเติบโตของธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งระบบควบคุมความปลอดภัย ระบบเข้าออกอาคาร ระบบควบคุมและจัดการอาคารอัตโนมัติของ FS มีความเกี่ยวเนื่องกับการขยายตัวของภาวะเศรษฐกิจโดยรวมและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวปรากฏในหัวข้อ “ภาวะการตลาดและการแข่งขัน” ของธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

(ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

FS จัดหาผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้า โดยพิจารณาเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดีจากบริษัทผู้ผลิตชั้นนำที่มีประสิทธิภาพความเชี่ยวชาญและมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักยอมรับโดยทั่วไป รวมทั้งมีราคาจำหน่ายที่เหมาะสม เพื่อให้สินค้าของ FS สามารถแข่งขันได้ในตลาด โดยแบ่งเป็นสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศ ประมาณร้อยละ 40 และสินค้าจากผู้ผลิตต่างประเทศ ประมาณร้อยละ 60 ทั้งนี้ ปัจจุบัน FS เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าคุณภาพจากหลายประเทศ เช่น AMANO จากประเทศญี่ปุ่น BOON EDAM จากประเทศเนเธอร์แลนด์ COMINFO จากประเทศสาธารณรัฐเชค JOHNSON CONTROLS จากประเทศสหรัฐอเมริกา COVA SECURITY GATES จากประเทศอังกฤษ และ ZKTeco จากสาธารณรัฐประชาชนจีน 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 รวมทั้งมีบริการหลังการขายในด้านการซ่อมบำรุง โดยมีบริการสายด่วนเพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อได้ตลอด 24 ชั่วโมง โดยปัจจุบัน AA เป็นผู้จำหน่ายระบบควบคุมอุปกรณ์ไฟฟ้าและระบบความปลอดภัยจากผู้ผลิตชั้นนำระดับโลก

## 2.2 ธุรกิจให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินและการลงทุน

- (ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

UVC เป็นผู้ให้บริการที่ปรึกษาทางการเงินและการลงทุน มีรายละเอียดงานที่ให้บริการ ดังนี้

○ งานที่ปรึกษาโครงการ (Project Consulting) : UVC ให้บริการศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการอสังหาริมทรัพย์ในเชิงธุรกิจ การตลาด และการเงิน รวมทั้งนำเสนอทางเลือกและข้อเสนอแนะในการพัฒนาโครงการหรือการลงทุน ตลอดจนการประเมินถึงโอกาสและความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในแต่ละทางเลือก รวมถึงให้บริการจัดทำแผนและโครงสร้างการลงทุนตามทางเลือกที่เหมาะสม นอกจากนี้ UVC สามารถให้บริการเป็นผู้ดูแล ประสานงาน และบริหารจัดการงานในช่วงระยะเวลาพัฒนาโครงการ (ช่วงก่อนและระหว่างการพัฒนา) 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 รวมถึงให้บริการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลด้านสถานะตลาดและการแข่งขันวางรูปแบบการพัฒนาโครงการในเบื้องต้น ศึกษาความเป็นไปได้และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนหรือการพัฒนาโครงการ

- (ข) การตลาดและการแข่งขัน

### ● นโยบายการตลาด

UVC มุ่งให้บริการงานที่ปรึกษาโครงการอสังหาริมทรัพย์และที่ปรึกษาทางการเงินโดยผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ ความรู้ ความเชี่ยวชาญในหลายสาขา เช่น ด้านการเงิน ด้านการตลาด ด้านวิศวกรรมและงานก่อสร้าง โดยเฉพาะงานที่ปรึกษาโครงการอสังหาริมทรัพย์ซึ่ง UVC มีประสบการณ์มายาวนานกว่า 15 ปี (นับตั้งแต่ปี 2545) และมีตัวอย่างผลงานการทำงานที่ปรึกษาในโครงการต่างๆ ซึ่งเป็นที่รู้จักของสาธารณชนทั่วไป เช่น คอนโดมิเนียมของ GRAND UNITY โครงการย้ายสถานที่ตั้งสมาคมฝรั่งเศส กรุงเทพฯ (Alliance Francaise Relocation) โครงการ Thaihev Quarter (อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอาคารเดิม) โครงการสามย่าน มิตรทาวน์ โรงแรมโมเดิร์น บาเยอ เฟรเซอร์ บูรีรัมย์ อาคาร BAB Box (ศูนย์บัญชาการของเทศกาลศิลปะนานาชาติร่วมสมัย บางกอก อาร์ต เบียนนาเล่ 2018) โครงการปรับปรุงศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โครงการบ้านมั่นคงชนบท เป็นต้น โดย UVC มุ่งนำเสนอานบริการที่ปรึกษาอย่างครบวงจรตามความประสงค์ของผู้ว่าจ้าง ตั้งแต่ศึกษาความเป็นไปได้จนควบคุมดูแลแล้วเสร็จตามแผนงานหรือเป้าหมายที่วางไว้ ภายใต้ราคาบริการที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันได้กับผู้ประกอบการรายอื่นในธุรกิจ

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

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

- ช่องทางจำหน่าย

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 UVAM และบริษัทย่อยของ UVAM อันได้แก่ SENSES และ CONNEXT โดยธุรกิจของแต่ละกิจการ สรุปดังนี้

○ UVAM ดำเนินธุรกิจให้บริการเป็นผู้บริหารจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยมีหน้าที่บริหารจัดการทรัพยากรของโครงการให้เกิดประสิทธิภาพ เอื้อประโยชน์ต่อการสร้างรายได้ให้แก่โครงการ เช่น ด้านอาคารสถานที่ เพื่อให้มีความพร้อมต่อการใช้ประโยชน์ของผู้เช่าและผู้ให้บริการ ด้านลูกค้าหรือผู้เช่า เพื่อสร้างหรือรักษาสัมพันธภาพอันดีระหว่างเจ้าของโครงการกับผู้เช่าซึ่งจะเอื้อประโยชน์ให้เกิดการเช่าพื้นที่ใหม่และต่อสัญญาเช่าในอัตราค่าเช่าที่เหมาะสม ด้านการประชาสัมพันธ์ เพื่อให้โครงการมีภาพลักษณ์ที่ดี เป็นที่รู้จัก และดึงดูดความสนใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและสาธารณชนโดยทั่วไปอย่างกว้างขวาง เป็นต้น ทั้งนี้ ปัจจุบัน มีโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่จ้างให้ UVAM เป็นผู้บริหารจัดการ ดังนี้

(1) สิริ อพาร์ทเมนต์ (SIRI Apartment) ซึ่งเป็นอพาร์ทเมนต์ ขนาด 2 – 4 ห้องนอน จำนวน 18 ห้องพัก ตั้งอยู่ถนนเพลินจิต ติดกับอาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ และสถานีรถไฟฟ้า BTS เพลินจิต

(2) ซี ดับเบิลยู ทาวเวอร์ (CW Tower) ซึ่งเป็นอาคารสำนักงาน 2 อาคาร ความสูง 51 ชั้น และ 46 ชั้น ตั้งอยู่ถนนรัชดาภิเษก บริเวณแยกรัชดาภิเษก-เทียมร่วมมิตร ใกล้ศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทยและสถานีรถไฟฟ้า MRT ศูนย์วัฒนธรรมแห่งประเทศไทย

○ SENSES ดำเนินธุรกิจให้บริการรับจ้างบริหารอาคารพักอาศัยและนิติบุคคลอาคารชุด โดยปัจจุบัน SENSES ได้รับการว่าจ้างให้บริหารสิริ อพาร์ทเมนต์ และนิติบุคคลอาคารชุดอีกหลายโครงการ ได้แก่ คอนโดยู เกษตร – นวมินทร์, ยู ดีไลฟ์ รัชภิเษก, คาร์รา อารีย์ - พระราม 6, เดอะ ไพรวาท เรสซิเดนซ์ ราชดำริ, เดอะ ลาฟิส จรัญสนิทวงศ์ 81, เซียล่า ศรีปทุม, โนเบิล รีโคส และโนเบิล BE33

○ CONNEXT ดำเนินธุรกิจเป็นที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ในการซื้อขาย รับฝากและให้เช่า โดยโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ CONNEXT ได้รับสิทธิให้เป็นที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ในการซื้อขาย รับฝากและให้เช่า ประกอบด้วย โครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่ม UV เช่น คอนโดมิเนียม เซียล่า ศรีปทุม, คอนโดมิเนียม เดอะพาส จรัญสนิทวงศ์ 81, คอนโดมิเนียม ดีไลฟ์ @ บางซื่อ สเตชั่น, คอนโดมิเนียม ดีไลฟ์ @ หัวหมาก สเตชั่น, ลีโอ อพาร์ทเม้นท์, เดอะ ไพรวท เรสซิเดนซ์ ราชดำริ และโครงการอสังหาริมทรัพย์ของผู้ประกอบการอื่น เช่น พลัมคอนโด พาร์ค รังสิต, The EXCEL GROOVE, Centric Scene สุขุมวิท 64, Ideo BluCove, The Room สุขุมวิท 79, The Complete ราชปรารภ เป็นต้น

(ข) การตลาดและการแข่งขัน

• นโยบายการตลาด

UVAM SENSES และ CONNEXT มุ่งให้บริการที่มีคุณภาพจากทีมงานมืออาชีพที่มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญในธุรกิจ ภายใต้กระบวนการทำงานที่มีมาตรฐาน มีการสื่อสารและการทำงานเป็นทีม (Teamwork) อย่างมีประสิทธิภาพ และข้อได้เปรียบจากการประสานความร่วมมือทางธุรกิจภายในกลุ่มบริษัท เช่น ฐานข้อมูลผู้เช่า ลูกค้า และนักลงทุน รวมถึงผู้จัดหาสินค้าหรืองานบริการที่เกี่ยวข้องกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น เพื่อให้ผู้รับบริการได้รับงานบริการที่ดี เกิดความพึงพอใจและได้รับประโยชน์สูงสุดจากการว่าจ้างงานบริการของกลุ่มบริษัท ภายใต้ราคาบริการที่เหมาะสมและขอบเขตงานบริการที่ครอบคลุมอย่างครบวงจร

• กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ UVAM SENSES และ CONNEXT ได้แก่ เจ้าของโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยและโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ทุกประเภท เช่น คอนโดมิเนียม อาคารพาณิชย์ เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ให้เช่า ศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน เป็นต้น ซึ่งมีความประสงค์ว่าจ้างผู้บริหารจัดการโครงการ หรือผู้บริหารนิติบุคคลอาคารชุดพักอาศัย หรือที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ในการซื้อขาย รับฝากและให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ ที่มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญทางธุรกิจ เพื่อเข้าบริหารจัดการโครงการให้ดำเนินการไปได้อย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ สร้างความพึงพอใจสูงสุดต่อผู้เช่าและผู้ให้บริการ รวมทั้งเพื่อให้โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายหรือให้เช่าของผู้ว่าจ้างมียอดขายหรือการปล่อยเช่าเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้

• ช่องทางการจำหน่าย

ลูกค้าที่ประสงค์จะใช้บริการเกี่ยวกับการบริหารจัดการอาคารของ UVAM การบริหารอาคารพักอาศัย และนิติบุคคลอาคารชุดของ SENSES และการซื้อขาย รับฝาก ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ของ CONNEXT และการจัดซื้อจัดหาของวัสดุของชำร่วย อุปกรณ์ตกแต่งบ้าน เครื่องแต่งกาย จาก COL สามารถติดต่อแต่ละกิจการได้โดยตรง

• ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

เนื่องจากการเติบโตของธุรกิจบริหารอาคาร การลงทุนและการจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์ และบริการอื่นที่เกี่ยวข้อง มีความเกี่ยวเนื่องกับการขยายตัวของภาวะเศรษฐกิจโดยรวมและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวปรากฏในหัวข้อ “ภาวะการตลาดและการแข่งขัน” ของธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

(ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

UVAM SENSES และ CONNEXT มีทีมงานที่มีประสบการณ์ ความรู้ ความเชี่ยวชาญในธุรกิจ เพื่อให้บริการเกี่ยวกับงานบริหารจัดการอาคาร การบริหารอาคารพักอาศัยและนิติบุคคลอาคารชุด และการซื้อขาย รับฝากและให้เช่าอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจร

## 2.4 ผู้จัดการกองทรัสต์ของทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์

ผู้จัดการกองทรัสต์ของทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ดำเนินการโดย UVRM ซึ่งดำเนินธุรกิจในการดูแลจัดการกองทรัสต์ บริหารสินทรัพย์และหนี้สินของกองทรัสต์ รวมถึงการลงทุนในทรัพย์สินของกองทรัสต์ ให้เป็นไปตามแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหน่วยทรัสต์ แผนการดำเนินงานของทรัสต์ มติที่ประชุมผู้ถือหุ้นหน่วยทรัสต์ กฎ ระเบียบ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนกฎและประกาศของสำนักงาน ก.ล.ต. เพื่อสร้างรายได้ในเชิงพาณิชย์ให้แก่กองทรัสต์ และก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้นหน่วยทรัสต์โดยรวม ทั้งนี้ ในปัจจุบัน UVRM ทำหน้าที่เป็นผู้จัดการกองทรัสต์ GVREIT ซึ่ง GVREIT นำเงินที่ได้จาก

การระดมทุนจากนักลงทุนทั่วไป เงินจากการกู้ยืมเงินระยะยาว และเงินประกันการเช่า เช่าลงทุนในอาคารปาร์ค เวนเซอร์ อีโค เฟล็กซ์ (ไม่รวมพื้นที่โรงแรม ดี โอเกอร์ เพรสทีจ) และอาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ มูลค่าทรัพย์สินรวม 9,906 ล้านบาท

## 2.5 ธุรกิจให้บริการด้านการบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง

ธุรกิจให้บริการด้านการบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง ดำเนินการโดย STI ซึ่ง UVCAP ที่เป็นบริษัทย่อยของบริษัท ถือหุ้น STI ในสัดส่วนร้อยละ 29.85 (ข้อมูลการถือหุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2562) โดย STI ดำเนินธุรกิจวิศวกรรมที่ปรึกษา เพื่อให้คำปรึกษาและให้บริการบริหารโครงการก่อสร้างทุกประเภท ทั้งโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยทั้งแนบราบและแนวสูง โครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ เช่น ห้างสรรพสินค้า อาคารสำนักงาน โรงแรม ศูนย์แสดงสินค้าและนิทรรศการ เป็นต้น โดย STI ทำหน้าที่เป็นผู้แทนของเจ้าของโครงการหรือผู้รับเหมาก่อสร้างหลักในการบริหารและควบคุมดูแลโครงการก่อสร้างให้ดำเนินการแล้วเสร็จตามเป้าหมายของผู้ว่าจ้าง ทั้งเป้าหมายด้านเวลา ต้นทุน คุณภาพ และขอบเขตงาน โดยงานบริการของ STI ครอบคลุมทุกขั้นตอนของโครงการก่อสร้าง ตั้งแต่ช่วงก่อนการก่อสร้าง ช่วงระหว่างก่อสร้าง และช่วงการเปิดใช้โครงการและส่งมอบพื้นที่แก่ลูกค้า นอกจากนี้ STI มีบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท สโตนเอ็นจิ้น จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจให้คำปรึกษาและบริหารโครงการก่อสร้าง รวมทั้งให้บริการงานออกแบบสถาปัตยกรรมและวิศวกรรมอย่างครบวงจร โดยบริษัทดังกล่าวมีความเชี่ยวชาญด้านอนุรักษ์โบราณสถาน ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นสามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจของ STI ได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานประจำปีของ STI ที่เว็บไซต์ของ [www.sti.co.th](http://www.sti.co.th) หรือเว็บไซต์สำนักงาน ก.ล.ต. [www.sec.or.th](http://www.sec.or.th) หรือเว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์ฯ [www.set.or.th](http://www.set.or.th)

## 3. ธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

### 3.1 ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์

#### (ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

TL ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์ (ZnO) ภายใต้เครื่องหมายการค้า **ZincO** ซึ่ง ใช้ เป็น ส่วนผสมในกระบวนการผลิตในหลายผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับยาง เช่น ยางรถยนต์ ถังมือยาง รองเท้า รวมถึงผลิตภัณฑ์อาหารสัตว์ เซรามิก เครื่องเคลือบ เครื่องสำอาง และยารักษาโรคต่างๆ 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"> <li>Animal Feeds and Treatment</li> <li>Ceramic</li> <li>Anti-Rust Paint</li> </ul>
White Seal Extra	99.50%	
White Seal	99.50%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rubber Products and Parts</li> <li>Cosmetics</li> <li>Medicine and Pharmaceuticals</li> </ul>
Feed Grade	99.50%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ceramic</li> <li>Rust Protective Paint</li> </ul>
Red Seal	90.00%	<ul style="list-style-type: none"> <li>Animal Feeds Industry</li> </ul>
Red Seal-R (RS-R)	90.00%	<ul style="list-style-type: none"> <li>High Quality tyre industry</li> <li>Rubber Shoes and Related Products</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Products Related to Rubber Industry</li> </ul>



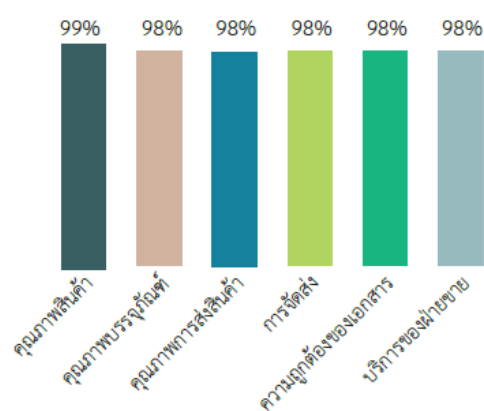
(ข) การตลาดและการแข่งขัน

• 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 2562 ผลสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อสินค้าและบริการของ TL ซึ่งเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามเพื่อสำรวจความคิดเห็นของตัวอย่างกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ของ TL ในปัจจุบัน รวมจำนวน 78 ราย (คิดเป็นร้อยละ 79.59 ของจำนวนแบบสอบถามที่ส่งให้ลูกค้าทั้งหมด 98 ราย) ใน 6 ด้าน คือ (1) คุณภาพผลิตภัณฑ์ (Quality of Product)

ความพึงพอใจของลูกค้าต่อสินค้าและบริการของ TL



(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 98

○ การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีการผลิตอย่างต่อเนื่องเพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้า : ในฐานะผู้ผลิตผงสังกะสีออกไซด์รายแรกในประเทศไทย (นับตั้งแต่ปี 2515) ซึ่งมีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดในปัจจุบัน TL จึงไม่หยุดนิ่งที่จะทำการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนาคุณภาพและความหลากหลายของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ตลอดจนลงทุนในเครื่องจักรหรือเทคโนโลยีการผลิตใหม่ๆ ที่ทันสมัยอยู่เสมอเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและคุณภาพผลิตภัณฑ์ เช่น ระบบเตาแบบต่อเนื่อง (Continuous Furnace) และกระบวนการผลิตซึ่งเป็นระบบปิด (Closing system) ตลอดกระบวนการ ตั้งแต่การเผาแต่งสังกะสีจนกระทั่งถึงการบรรจุลงถุง เป็นต้น เพื่อประโยชน์สูงสุดของกลุ่มลูกค้าของ TL และสนับสนุนให้ TL มีขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจกับผู้ประกอบการรายอื่นในธุรกิจ โดยในรอบบัญชีปี 2562 การวิจัยพัฒนางานผงสังกะสีออกไซด์ให้มือนุภาคเล็กลงในระดับอนุภาคนาโนเมตร เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางค์ สิ่งทอ และอิเล็กทรอนิกส์ ระหว่าง TL ร่วมกับมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ได้ประสบความสำเร็จในระดับห้องปฏิบัติการ และอยู่ระหว่างวางแผนเพื่อขยายการลงทุนและการผลิตในเชิงพาณิชย์

• กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลักของ TL ได้แก่ ลูกค้าผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในประเทศที่ใช้ผงสังกะสีออกไซด์เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าของตน โดยกลุ่มอุตสาหกรรมที่เป็นลูกค้าหลักของ TL ได้แก่ อุตสาหกรรมผลิตยางรถยนต์และอุตสาหกรรมยาง ซึ่งในรอบบัญชีปี 2562 มีจำนวนคำสั่งซื้อคิดเป็นร้อยละ 62.55 ของจำนวนคำสั่งซื้อทั้งหมด รองลงมาได้แก่ลูกค้าที่เป็นผู้จัดหาและจำหน่ายสังกะสีออกไซด์ อุตสาหกรรมเคมี อุตสาหกรรมอาหารสัตว์ อุตสาหกรรมเซรามิก อุตสาหกรรม



เครื่องสำอางและยา ซึ่งมีมูลค่าคำสั่งซื้อคิดเป็นร้อยละ 22.39 ร้อยละ 8.39 ร้อยละ 5.33 ร้อยละ 0.17 และร้อยละ 0.08 ของจำนวนคำสั่งซื้อทั้งหมดในรอบบัญชีปี 2562 ตามลำดับ โดยในรอบบัญชีปี 2562 TL มีสัดส่วนการขายในประเทศและต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 84.57 และร้อยละ 15.43 ตามลำดับ

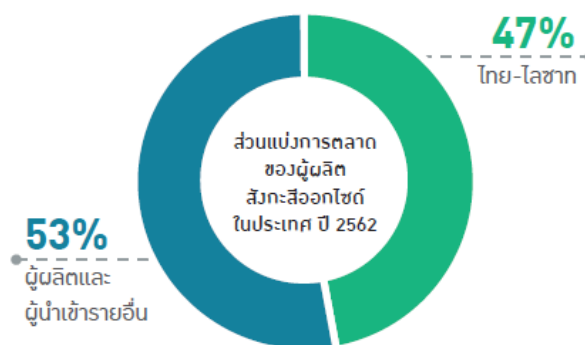
- ช่องทางการจำหน่าย

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

สังกะสีออกไซด์เป็นผลิตภัณฑ์เคมีที่สามารถนำไปใช้ได้ในหลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรมทั้งทางตรงและนำไปประยุกต์ใช้ทั้งในอุตสาหกรรมต้นน้ำและอุตสาหกรรมปลายน้ำ เช่น อุตสาหกรรมยางรถยนต์ อาหารสัตว์ เครื่องสำอาง ยา เป็นต้น ทั้งนี้ มูลค่าตลาดหรือความต้องการใช้สังกะสีออกไซด์ในประเทศไทย ณ เดือนสิงหาคม 2562 มีมูลค่ารวมประมาณ 2,150.51 ล้านบาท ซึ่งพิจารณาจากสถิติการนำเข้าสังกะสีออกไซด์/สังกะสีเปอร์ออกไซด์ อ้างอิงข้อมูลจากกรมศุลกากร ณ เดือนสิงหาคม 2562 ที่พบว่ามีมูลค่านำเข้ารวม 1,243.84 ล้านบาท และมูลค่าการผลิตจาก

ผู้ผลิตภายในประเทศตามกำลังการผลิต ประมาณ 906.67 ล้านบาท โดยคาดการณ์ในปี 2562 มูลค่าตลาดหรือความต้องการใช้สังกะสีออกไซด์ในประเทศ รวมประมาณ 4,275.62 ล้านบาท หากพิจารณาส่วนแบ่งการตลาดของผู้ผลิตภายในประเทศ พบว่า TL เป็นผู้ผลิตที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุด ประมาณร้อยละ 47 ของอุปทานทั้งหมด ขณะที่ผู้ผลิตรายอื่นในประเทศอีกจำนวน 6 ราย และผู้นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ มีส่วนแบ่งการตลาดรวมกันประมาณร้อยละ 53 ของอุปทานทั้งหมด



อุตสาหกรรมของธุรกิจที่เป็นลูกค้าหลักของ TL อันได้แก่ อุตสาหกรรมยางรถยนต์และผลิตภัณฑ์ยาง เคมี และอาหารสัตว์ อ้างอิงข้อมูลรายงานภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมไตรมาส 2 ปี 2562 และแนวโน้มไตรมาส 3 ปี 2562 จัดทำโดยสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม พบว่า การผลิตยางแปรรูปขึ้นต้น ยางรถยนต์ และถุงมือยาง ไตรมาส 2 ปี 2562 มีปริมาณ 0.37 ล้านตัน 18.12 ล้านเส้น และ 5,035.49 ล้านชิ้น ซึ่งเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน การผลิตยางแปรรูปขึ้นต้นมีปริมาณลดลงร้อยละ 19.62 ตามปริมาณการเข้าสู่ตลาดของยางธรรมชาติที่ลดลง การผลิตยางรถยนต์เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.05 ตามการขยายตัวของตลาดส่งออก ขณะที่การผลิตถุงมือยางลดลงร้อยละ 1.62 เนื่องจากขาดแคลนวัตถุดิบน้ำยางสดและตลาดในประเทศอยู่ในภาวะชะลอตัว ด้านการจำหน่ายยางแปรรูปขึ้นต้น ยางรถยนต์ และถุงมือยาง ไตรมาส 2 ปี 2562 มีปริมาณ 0.09 ล้านตัน 10.85 ล้านเส้น และ 749.63 ล้านชิ้น ตามลำดับ ซึ่งเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน การจำหน่ายยางแปรรูปขึ้นต้น ยางรถยนต์ และถุงมือยางในประเทศมีปริมาณลดลงร้อยละ 9.05 ร้อยละ 5.65 และร้อยละ 1.62 ตามลำดับ ตามปริมาณการเข้าสู่ตลาดที่ลดลงของยางธรรมชาติการหดตัวของตลาด Replacement และการปรับแผนการตลาดของผู้ผลิตรายใหญ่บางราย สำหรับการส่งออกยางแปรรูปขึ้นต้น ยางรถยนต์ และถุงมือยาง ไตรมาส 2 ปี 2562 มีมูลค่า 1,164.45 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ 1,456.66 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และ 300.03 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตามลำดับ โดยการส่งออกยางขึ้นต้น ยางรถยนต์ และถุงมือยางเพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 5.62 ร้อยละ 18.42 และร้อยละ 5.61 ตามลำดับ จากการขยายตัวที่ดีของตลาดสหรัฐอเมริกาและจีน สำหรับแนวโน้มการผลิตยางรถยนต์และถุงมือยางในไตรมาส 3 ปี 2562 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 0.21 และ ร้อยละ 2.18

ตามลำดับ ตามแนวโน้มการขยายตัวของตลาดทั้งในและต่างประเทศ ขณะที่การผลิตยางแปรรูปขึ้นต้นคาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 0.60 ตามปริมาณการเข้าสู่ตลาดของยางธรรมชาติที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นและแนวโน้มคำสั่งซื้อของจีนที่คาดว่าจะขยายตัว

อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ไตรมาส 2/2562 มูลค่าการส่งออกเคมีภัณฑ์ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.19 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.47 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า โดยผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าการส่งออกเพิ่ม ได้แก่ เครื่องสำอาง ส่วนมูลค่าการนำเข้าเคมีภัณฑ์ลดลงร้อยละ 7.50 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.79 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า โดยผลิตภัณฑ์หลักที่มีมูลค่าการนำเข้าลดลง ได้แก่ เคมีภัณฑ์พื้นฐาน ซึ่งมาจากความไม่แน่นอนของนโยบายกีดกันทางการค้าระหว่างสหรัฐฯ และจีน ส่งผลให้ภาวะเศรษฐกิจโลกชะลอตัวลง และส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ของไทยแนวโน้มอุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ไตรมาส 3/2562 คาดการณ์การส่งออกมีมูลค่าประมาณ 2,100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ลดลงประมาณร้อยละ 5.38 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่วนการนำเข้าคาดว่าจะมีมูลค่า 3,900 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.03 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

อุตสาหกรรมอาหารสัตว์ในปี 2562 มีทิศทางขยายตัวตามธุรกิจปศุสัตว์ที่มีจำนวนประชากรสัตว์เพิ่มขึ้น ทั้งไก่เนื้อ ไก่ไข่ และกุ้ง ส่งผลให้ความต้องการให้อาหารสัตว์เพิ่มขึ้น ซึ่งข้อมูลจากสมาคมผู้ผลิตอาหารสัตว์ไทยประมาณการปริมาณอาหารสัตว์ในปี 2562 จะมีจำนวนรวม 20.18 ล้านตัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.28 จากปี 2561 ที่มีจำนวน 19.92 ล้านตัน

#### (ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

TL ใช้สังกะสีแท่งบริสุทธิ์เป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในกระบวนการผลิตผงสังกะสีออกไซด์ ซึ่งคิดเป็นปริมาณร้อยละ 90 ของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตทั้งหมด ทั้งนี้ ด้วยเหตุที่แหล่งวัตถุดิบในประเทศได้ยุติการดำเนินกิจการลง ส่งผลให้ TL นำเข้าวัตถุดิบจากผู้ผลิตต่างประเทศทั้งหมด ซึ่งในรอบบัญชีปี 2562 (ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2561 – วันที่ 30 กันยายน 2562) TL มีมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ รวมประมาณ 1,240 ล้านบาท

ทั้งนี้ TL มีโรงงานตั้งอยู่ที่สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลสามัคคี อำเภอกุสุมาลย์ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยมีกำลังการผลิตสูงสุด 21,000 ตันต่อปี และในรอบบัญชีปี 2562 (วันที่ 1 ตุลาคม 2561 - วันที่ 30 กันยายน 2562) มีกำลังการผลิตจริงประมาณ 17,045 ตันต่อปี หรือคิดเป็นปริมาณร้อยละ 81.17 ของกำลังการผลิตสูงสุด ซึ่ง TL มีนโยบายการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

#### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

TL ให้ความสำคัญต่อการประหยัดพลังงานและผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทั้งภายในองค์กรและชุมชนโดยรอบโรงงาน โดยพิจารณาเลือกใช้เชื้อเพลิงจากก๊าซธรรมชาติ พร้อมติดตั้งระบบ Oxygen Enrichment เพื่อนำออกซิเจนมาใช้ในการเผาไหม้ ซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการเผาไหม้ให้สมบูรณ์และลดสัดส่วนการใช้ก๊าซธรรมชาติที่เป็นพลังงานหลักในกระบวนการผลิตผงสังกะสีออกไซด์ นอกจากนี้ TL ได้นำเทคโนโลยี Heat Recovery เพื่อนำความร้อนจากการเผาไหม้กลับมาใช้ใหม่ สำหรับของเสียที่เกิดขึ้นจากการกระบวนการผลิต TL ดำเนินการดังนี้

- ของเสียเกิดจากกระบวนการผลิต TL จะพิจารณานำเข้าสู่กระบวนการคัดแยกเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ หรือจำหน่ายให้กับบริษัทภายนอกเพื่อนำไปหมุนเวียนกลับมาใช้ใหม่ (Recycle)

- ของเสียในรูปส่วนประกอบ TL ได้ว่าจ้างบริษัทภายนอกที่จดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมายในการกำจัดกากอุตสาหกรรมนำของเสียหรือกากอุตสาหกรรมดังกล่าวไปกำจัดตามที่กฎหมายกำหนด

ทั้งนี้ ในช่วงที่ผ่านมา TL ไม่มีประเด็นข้อพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

#### (ง) งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

### 3.2 ธุรกิจการลงทุนพลังงาน

ธุรกิจการลงทุนพลังงานดำเนินงานโดย EV และ EEI ซึ่งถือหุ้นโดย UVCAP (UVCAP ถือหุ้น EV ร้อยละ 79.00 และถือหุ้น EEI ร้อยละ 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 ตลอดจนการตรวจวัดเพื่อพิสูจน์ผลประหยัดให้ผู้ประกอบการ การรับประกันผลการประหยัด และรับผิดชอบชดเชย หากผลประหยัดไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด

### 3.3 ธุรกิจค้าปลีก

UVAM จัดตั้ง COL ขึ้น เพื่อดำเนินธุรกิจร้านค้าปลีกภายใต้ชื่อ “COLLECTIVE” ซึ่งเป็นร้านที่รวบรวมสินค้าแฟชั่นและไลฟ์สไตล์ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวมากกว่า 100 แบรนด์ เพื่อจำหน่ายแก่ลูกค้าผ่านร้านค้า 2 สาขา ที่ศูนย์การค้าเดอะ สตรีท (The Street) ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์ รวมถึงการเป็นสื่อกลางในการจัดหาเครื่องแต่งกาย ของขวัญ ของชำร่วย เพื่อใช้ในธุรกิจภายในกลุ่มบริษัท โดยมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ เช่น Facebook, Line@, และ Instagram เพื่อสร้าง Brand Awareness และอยู่ระหว่างการเพิ่มช่องทางจำหน่ายสินค้าผ่านสื่อ online ประเภทต่างๆ

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงและแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท อันได้แก่ ธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์ รวมทั้งความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักของบริษัท มีดังนี้

#### 3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจและการผลิต

##### ธุรกิจการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

##### (1) ความเสี่ยงจากการแข่งขันสูง การมีสินค้าคงเหลือ และมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อที่อยู่อาศัย

ด้วยภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยทั่วประเทศในปี 2562 ที่มีแนวโน้มหดตัว โดยมีสาเหตุสำคัญจากมาตรการ LTV ใหม่ของธนาคารแห่งประเทศไทย (“อปท.”) การชะลอตัวของภาวะเศรษฐกิจในประเทศ และอุปสงค์จากชาวจีนที่อาจชะลอตัวลงจากความเสี่ยงด้านเศรษฐกิจและการเงิน (โปรดพิจารณาข้อมูลสภาวะเศรษฐกิจโดยรวมและธุรกิจที่อยู่อาศัยไตรมาส 2 ปี 2562 และแนวโน้มภาพรวมปี 2562 ในหัวข้อการตลาดและการแข่งขันของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายในรายงานฉบับนี้) ประกอบกับหนี้สินครัวเรือนต่อ GDP ที่ยังอยู่ในระดับสูง ขณะที่รายได้ของครัวเรือนขยายตัวต่ำ รวมทั้ง ยอดคงค้างหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ของสินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภคที่มีมูลค่าเพิ่มขึ้นต่อเนื่องตั้งแต่ปีที่ผ่านมา ซึ่งส่งผลให้ผู้บริโภคบางกลุ่มมีข้อจำกัดในการขอสินเชื่อเพิ่ม ดังนั้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดการณ์ว่า จำนวนที่อยู่อาศัยค้างขายในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ณ สิ้นปี 2562 จะอยู่ที่ประมาณ 196,000 – 201,000 หน่วย หดตัวร้อยละ 1.9 ถึงขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.6 จากปี 2561 ที่มีจำนวนที่อยู่อาศัยค้างขาย 199,768 หน่วย ขณะที่ยอดจองซื้อที่อยู่อาศัยระหว่างปี คาดว่าจะมีจำนวนประมาณ 103,500 – 108,500 หน่วย หดตัวร้อยละ 10-14 จากปีก่อนหน้า

ทั้งนี้ จากแนวโน้มการชะลอตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยจากปัจจัยกดดันต่างๆ ข้างต้น ขณะที่ผู้ประกอบการคงค้างระดับสูงในบางพื้นที่ อาจส่งผลกระทบต่อโดยตรงยอดขายและรายได้ของกลุ่มบริษัท อีกทั้ง การมีสินค้าคงเหลือขาย ทำให้กลุ่มบริษัทมีค่าใช้จ่ายด้านการตลาด การขาย และการดูแลรักษาสินค้าคงเหลือขายเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีแนวทางในการลดผลกระทบจากการชะลอตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย และลดความเสี่ยงจากการมีสินค้าคงเหลือขายในระดับสูง โดยมุ่งพัฒนาโครงการในทำเลที่ดี โดยเฉพาะทำเลตามเส้นทางส่วนต่อขยายของรถไฟฟ้า และหลีกเลี่ยงทำเลที่กลุ่มบริษัทยังมีสินค้าคงเหลืออยู่จำนวนมาก รวมทั้ง ทำการศึกษาเพื่อพัฒนารูปแบบโครงการของกลุ่มบริษัทให้เอกลักษณ์โดดเด่นและมีคุณลักษณะต่างๆ ที่สามารถตอบสนองความต้องการหรือการใช้งานของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้กว้างขวาง ควบคู่กับการเพิ่มช่องทางการขายสินค้า และปรับกลยุทธ์การตลาดและราคาสำหรับโครงการที่มีสินค้าคงเหลือขายอยู่จำนวนมาก ตลอดจนจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อดึงดูดความสนใจและกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของลูกค้า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีการกลั่นกรองลูกค้าก่อนการทำสัญญาจะซื้อจะขายหรือการจอง เพื่อลดความเสี่ยงของผู้ซื้อเพื่อการลงทุนหรือเก็งกำไร และการทำ Pre-Approve ในเบื้องต้น เพื่อลดการปฏิเสธสินเชื่อที่อาจเกิดขึ้นในระยะข้างหน้า

##### (2) ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการพัฒนาโครงการ

ตามที่กลุ่มบริษัทมุ่งพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพดี เช่น ที่ดินใกล้สถานีรถไฟฟ้า หรือใกล้แหล่งชุมชนขนาดใหญ่ที่มีเส้นทางคมนาคมเข้าออกโดยสะดวก และแวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ซึ่งที่ดินบริเวณดังกล่าวอาจมีการแข่งขันในการซื้อที่ดินจากผู้ประกอบการรายอื่น หรือราคาที่ดินอาจมีการปรับตัวสูงขึ้นเมื่อสภาพแวดล้อมบริเวณรอบที่ดินได้รับการพัฒนา ดังนั้น กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงที่อาจไม่สามารถซื้อที่ดินในทำเลที่ต้องการ หรือต้องซื้อที่ดินในราคาที่สูงกว่าแผนงานที่วางไว้ ทั้งนี้ ข้อมูลจากผลสำรวจของศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท เอเจนซีฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (“AREA”) พบว่า อัตราเพิ่มของราคาที่ดินในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ทุกขนาดทุกแปลง ซึ่ง AREA ได้ทำการสำรวจในปี 2560-2561 มีอัตราเพิ่มเฉลี่ยร้อยละ 5.3 ซึ่งสูงกว่าอัตราเพิ่มของราคาที่ดินในช่วงปี 2558-2559 และช่วงปี 2559-2560 ที่ราคาที่ดินมีอัตราเพิ่มเฉลี่ยร้อยละ 4.0 ทั้งสองช่วงเวลา ซึ่งมีผลมาจากการก่อสร้างเส้นทางรถไฟฟ้าสาย

ต่างๆ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการเพิ่มศักยภาพของที่ดิน โดยหากเป็นที่ดินบริเวณใกล้สถานีรถไฟฟ้าที่เปิดใช้แล้ว (ทั้งสถานีรถไฟฟ้า BTS MRT และแอร์พอร์ตเรลลิงค์) ราคาที่ดินมีอัตราเพิ่มเฉลี่ยร้อยละ 9.3 ขณะที่ราคาที่ดินบริเวณสถานีรถไฟฟ้าที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง มีอัตราเพิ่มเฉลี่ยร้อยละ 7.3 ซึ่งคาดว่าราคาที่ดินในพื้นที่ดังกล่าวจะเพิ่มขึ้นทันทีเมื่อสถานีรถไฟฟ้าเปิดให้บริการ 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 ตลอดจนให้ความสำคัญกับการพัฒนานวัตกรรมการก่อสร้างและการออกแบบสินค้า เพื่อเพิ่มศักยภาพในการใช้วัสดุก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ควบคู่กับนำระบบชิ้นส่วนสำเร็จรูป (Precast Concrete) มาใช้ในการก่อสร้าง เพื่อลดระยะเวลาและแรงงานในการก่อสร้าง

### (3) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อาจมีความเสี่ยง หากมีการบังคับใช้หรือเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับต่างๆ ไปในแนวทางที่เป็นข้อจำกัดหรือส่งผลกระทบด้านลบทางใดทางหนึ่งต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น ข้อกำหนดการจัดสรรที่ดิน พระราชบัญญัติผังเมือง พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พระราชบัญญัติอาคารชุด พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ เป็นต้น ทั้งนี้ เมื่อมีการบังคับใช้พระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างในปี 2563 อาจส่งให้ผู้ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีต้นทุนการพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้น เนื่องจากการจัดเก็บภาษีที่ดินดังกล่าวส่งผลให้ที่ดินมีราคาสูงขึ้น นอกจากนี้ ผู้ประกอบการโครงการอสังหาริมทรัพย์จะมีการภาษีเพิ่มขึ้นจากที่ดินเปล่า (Land Bank) ซึ่งยังมีได้นำไปใช้ประโยชน์ รวมถึงโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาและสินค้าคงเหลือขายสะสมของโครงการ นอกจากนี้ พระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างอาจลดแรงจูงใจของผู้บริโภคในการซื้อที่อยู่อาศัยหลังที่สองและการซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนให้เข้า เนื่องจากผู้ซื้อต้องมีภาระภาษีสำหรับที่อยู่อาศัยหลังที่สอง ส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์อาจชะลอตัวในระยะแรกเมื่อกฎหมายดังกล่าวมีผลบังคับใช้

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทลดผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว ด้วยการติดตามและศึกษากฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับต่างๆ ที่จะมีการบังคับใช้หรือจะมีการเปลี่ยนแปลงในอนาคตอยู่เสมอ เพื่อเตรียมความพร้อมในการปรับเปลี่ยนแผนงานในการพัฒนาโครงการหรือการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับกฎระเบียบที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงเวลาดังกล่าวได้ทันการณ์ ควบคู่กับให้ความสำคัญในการปฏิบัติตามกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจอย่างเคร่งครัด

### ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์

#### (1) ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

ด้วยเหตุที่วัตถุดิบหลักในการผลิตผงสังกะสีออกไซด์ คือ สังกะสีแท่งบริสุทธิ์ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 90 ของวัตถุดิบทั้งหมดที่ใช้ในการผลิต โดย TL นำเข้าสังกะสีแท่งบริสุทธิ์จากผู้ผลิตต่างประเทศ โดยราคาสังกะสีแท่งจะอ้างอิงจากราคาเฉลี่ยในตลาดโลหะลอนดอน (London Metals Exchange: LME) ซึ่งราคาจะมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลงตลอดเวลาตามอุปสงค์อุปทานในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2562 ราคาสังกะสีแท่งเคลื่อนไหวระหว่าง 2,275.14 – 2,938.75 ดอลลาร์สหรัฐต่อ

เมตริกตัน มีแนวโน้มลดลงจากปี 2561 ที่ราคาสิงกะสีแห่งเคลื่อนไหวอยู่ระหว่าง 2,433.20 – 3,539.78 ดอลลาร์สหรัฐต่อเมตริกตัน ดังนั้น ความผันผวนของราคาวัตถุดิบ ทำให้เกิดความเสี่ยงกับการดำเนินธุรกิจของ TL ทั้งด้านรายได้และต้นทุนการผลิต

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

## (2) ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

ตามที่ TL จัดหาสิงกะสีแห่งบริสุทธิ์จากผู้ผลิตต่างประเทศ โดยอ้างอิงราคาเฉลี่ยในตลาดโลหะลอนดอน ซึ่งกำหนดเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ส่งผลให้ TL มีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งในรอบบัญชีปี 2562 (1 ตุลาคม 2561 – 30 กันยายน 2562) ค่าเงินบาทมีความผันผวน โดยเคลื่อนไหวในช่วง 30.58 - 32.25 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ อย่างไรก็ตาม TL มีแนวทางในการบริหารความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว ด้วยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ร่วมกับการบริหารกระแสเงินสดของรายได้และรายจ่ายที่เป็นเงินตราต่างประเทศให้สอดคล้องกัน

## (3) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่และลูกค้าในวงจำกัด

ลูกค้ารายใหญ่ของ TL ในรอบบัญชีปี 2562 (วันที่ 1 ตุลาคม 2561 – 30 กันยายน 2562) คือ กลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายยางรถยนต์ โดยมีมูลค่าคำสั่งซื้อรวมร้อยละ 62.55 ของรายได้ทั้งหมดของ TL ดังนั้น TL จึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าในวงจำกัด ซึ่งหากกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายยางรถยนต์มีการลดกำลังการผลิตไม่ว่าจากสาเหตุใด ย่อมส่งผลกระทบต่อรายได้และผลการดำเนินงานของ TL อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม ข้อมูลจากสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรมพบว่า ในช่วงครึ่งแรกของปี 2562 อุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์ยาง ได้แก่ ยางแปรรูปขึ้นต้น ยางรถยนต์ และถุงมือยาง ยังมีการขยายตัวของมูลค่าการส่งออก และการผลิตยางรถยนต์และถุงมือยางในไตรมาส 3 ปี 2562 มีแนวโน้มขยายตัวตามการขยายตัวของตลาดทั้งในและต่างประเทศ จึงเป็นปัจจัยสนับสนุนธุรกิจของ TL ในอนาคต นอกจากนี้ TL มีแนวทางในการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าในวงจำกัด โดยมุ่งให้ความสำคัญต่อการวิจัยและพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ในปัจจุบันและเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศในหลากหลายอุตสาหกรรม

## 3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

### ○ ความเสี่ยงจากการกู้ยืมเงินและความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 กลุ่มบริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย จำนวน 3,866.0 ล้านบาท ซึ่งเป็นเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการต่างๆ ของกลุ่มบริษัท โดยเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินมีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมขั้นต่ำบวก/ลบอัตราคงที่ต่อปี และในสัญญาเงินกู้ยืมได้ระบุข้อตกลงและข้อจำกัดที่ต้องถือปฏิบัติบางประการ เช่น การดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น การดำรงอัตราส่วนของเงินกู้ต่อมูลค่าของอาคารตามรายงานการประเมินราคา การดำรงสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทใหญ่ในลำดับสูงสุด โอนสิทธิในสัญญาประกันภัยและสัญญาก่อสร้าง เป็นต้น ดังนั้น หากในอนาคตอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมมีการปรับเพิ่มขึ้น หรือกรณีกลุ่มบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ดังกล่าวได้ อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการและผลดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

อย่างไรก็ดี ตามที่ กนง. ได้ลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายจากร้อยละ 1.75 เป็นร้อยละ 1.50 ในเดือนสิงหาคม 2562 และลดลงเหลือร้อยละ 1.25 ในเดือนพฤศจิกายน 2562 ซึ่ง EIC คาดการณ์ว่า กนง. จะยังคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายดังกล่าวในปี 2563 ทำให้กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยอันเกิดจากการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยในระดับต่ำ นอกจากนี้ ด้วยเหตุที่กลุ่มบริษัทมีผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งและเติบโตอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมีการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับสถาบันการเงินหลายแห่ง ส่งผลให้กลุ่มบริษัทสามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้จากสถาบันการเงินและได้รับข้อเสนอเงินกู้ยืมที่มีอัตรา



ดอกเบี้ยและเงื่อนไขการกู้ยืมที่เหมาะสมจากสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อใช้เป็นแหล่งเงินทุนในการพัฒนาโครงการต่างๆ รวมทั้งในช่วงปี 2560 – วันที่ 30 กันยายน 2562 กลุ่มบริษัทได้ออกและเสนอขายตั๋วแลกเงินระยะสั้นและหุ้นกู้ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน และมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ ซึ่งตั๋วแลกเงินระยะสั้นและหุ้นกู้ของกลุ่มบริษัทได้รับการตอบรับจากผู้ลงทุนเป็นอย่างดี ประกอบกับที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ครั้งที่ 40 ของบริษัท ได้อนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้เพิ่มเติมในวงเงินจำนวนไม่เกิน 2,000 ล้านบาท ซึ่งบริษัทยังมีได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ดังกล่าว ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีทางเลือกในการระดมทุนเพิ่มขึ้น และเป็นแนวทางหนึ่งในการลดผลกระทบจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยอันเกิดจากการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ย

### 3.3 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

#### ○ ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัท อเดลฟอล จำกัด และบริษัทย่อยของกิจการดังกล่าว (บริษัท สิริภักดีธรรม จำกัด) ถือหุ้นในบริษัท รวมจำนวน 1,262,010,305 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 66.01 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท จึงทำให้ผู้ถือหุ้นดังกล่าว (ซึ่งมีนายปณต สิริวัฒนภักดี และนายสุภาพน สิริวัฒนภักดี ถือหุ้นในสัดส่วนฝ่ายละร้อยละ 50.00) สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ส่งผลให้ผู้ถือหุ้นรายอื่นอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบหรือถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้ อีกทั้งผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท อเดลฟอล จำกัด ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนาม และ/หรือผู้บริหารของบริษัท จึงมีอำนาจในการควบคุมการบริหารจัดการบริษัท

อย่างไรก็ดี ด้วยโครงสร้างการบริหารจัดการของบริษัท ประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ ซึ่งคณะกรรมการแต่ละชุดมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน เพื่อให้การบริหารจัดการของบริษัทมีความโปร่งใสและตรวจสอบได้ นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดนโยบายการจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยกรรมการ ผู้บริหาร หรือผู้มีส่วนได้เสียในธุรกรรมดังกล่าวต้องไม่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ และรายการที่เกี่ยวข้องต้องผ่านการสอบทานหรือการพิจารณาจากคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งไม่มีส่วนได้เสียในรายการที่เกี่ยวข้องนั้นเช่นกัน พร้อมทั้งบริษัทต้องเปิดเผยข้อมูลรายการที่เกี่ยวข้องตามขั้นตอนตามกฎหมายหรือระเบียบต่างๆ ที่หน่วยงานกำกับดูแลกำหนด ซึ่งโครงสร้างการบริหารจัดการและนโยบายการจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์ดังกล่าว เป็นแนวทางช่วยลดผลกระทบจากความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว

### (4) ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอกอื่น

#### (1) ความเสี่ยงจากภัยคุกคามทางอินเทอร์เน็ตหรือไซเบอร์

ตามที่ภาคธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินธุรกิจและวิธีการทำงาน โดยนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ทั้งในกระบวนการผลิตและการบริหารจัดการองค์กรเพิ่มขึ้น เช่น การใช้ระบบอัตโนมัติในกระบวนการผลิตของโรงงาน การเชื่อมโยงข้อมูลของฝ่ายงานต่างๆ และติดต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องของกลุ่มบริษัทผ่านอินเทอร์เน็ต ส่งผลให้การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงจากภัยคุกคามทางอินเทอร์เน็ตหรือไซเบอร์มากขึ้น เช่น การโจมตีระบบเครือข่าย (Network) การเข้าถึงข้อมูลภายในที่สำคัญของกลุ่มบริษัท อาทิ ข้อมูลการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ข้อมูลทางการค้า ข้อมูลลูกค้า โดยบุคคลภายนอกที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องและไม่ได้รับอนุญาต เพื่อทำลายหรือนำข้อมูลภายในดังกล่าวไปใช้ในทางที่ก่อให้เกิดความเสียหายทางใดทางหนึ่งต่อกลุ่มบริษัท ซึ่งภัยคุกคามดังกล่าวอาจส่งผลกระทบทางการเงิน การประกอบธุรกิจ และชื่อเสียงความน่าเชื่อถือของกลุ่มบริษัท เช่น การเพิ่มต้นทุนจากค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทางกฎหมาย และ/หรือค่าปรับจากการเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล การสูญเสียข้อมูลทางปัญญาและข้อมูลลูกค้าที่เป็นกรรมสิทธิ์ของกลุ่มบริษัท เป็นต้น ดังนั้น บริษัทได้กำหนดนโยบายและระเบียบปฏิบัติการใช้งานระบบคอมพิวเตอร์ในด้านต่างๆ เช่น การใช้งานจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) และอินเทอร์เน็ต การใช้งานและการติดตั้งโปรแกรมคอมพิวเตอร์ (Software) การควบคุมการเข้าถึงและการรักษาความปลอดภัยของระบบและข้อมูล พร้อมกำหนดให้ผู้บริหารและพนักงานต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด ควบคู่กับจัดให้มีระบบรักษาความปลอดภัยด้านข้อมูลของกลุ่มบริษัท รวมทั้งจัด

ให้มีระบบสำรองข้อมูลและการกู้คืนข้อมูล โดยจัดให้มีการซักซ้อมตามแผนการกู้คืนระบบข้อมูลทีว้างไว้เป็นประจำทุกปี และจัดอบรมการใช้เทคโนโลยีอย่างถูกต้องและมีความปลอดภัยจากการถูกคุกคามทางไซเบอร์เพื่อสร้างความตระหนักรู้ในการใช้เทคโนโลยีแก่พนักงานอย่างต่อเนื่อง

(2) ความเสี่ยงจากผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงข้อบังคับ กฎหมาย และระเบียบวิธีปฏิบัติ

การเปลี่ยนแปลงข้อบังคับ กฎหมาย และระเบียบวิธีปฏิบัติที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทในแต่ละช่วงเวลา อาจเป็นปัจจัยความเสี่ยงที่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อกลุ่มบริษัท ทั้งต่อชื่อเสียง การเสียโอกาสทางธุรกิจ หรือการลงโทษและค่าปรับ หากกลุ่มบริษัทไม่ปฏิบัติตามหรือไม่สามารถปฏิบัติตามได้อย่างครบถ้วน อย่างไรก็ตาม บริษัทกำหนดให้มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐ กฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทอย่างใกล้ชิด รวมทั้งดำเนินการปรับปรุงระเบียบ ข้อบังคับ แนวปฏิบัติ และจรรยาบรรณทางธุรกิจให้สอดคล้องกับกฎหมายและระเบียบวิธีปฏิบัติที่เปลี่ยนแปลงอย่างสม่ำเสมอ และสื่อสารให้พนักงานของกลุ่มบริษัทได้รับทราบและปฏิบัติตาม

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 กลุ่มบริษัทที่มีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ มีดังนี้

(1) ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ (โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย) ของกลุ่มบริษัท

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
ยู ดีไลฟ์ รัตนานิเบศร์	ถนนรัตนานิเบศร์ (ซอย 1) นนทบุรี	5-1-10	119,991,626.64	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ยู ดีไลฟ์ @ หัวหมากสเตชัน	ถนนหัวหมาก ใกล้ Airport Link กรุงเทพฯ	6-0-5	1,827,853.06	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ยู ดีไลฟ์ เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ฟรอนท์ พระราม 3	ถนนพระราม 3 ใกล้ BRT วัดปริวาส กรุงเทพฯ	6-2-34	161,158,348.74	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ยู ดีไลฟ์ รัชวิภา	ถนนวิภาวดีรังสิต ใกล้ SCB Park กรุงเทพฯ	6-0-69	74,258,005.19	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
คอนโด ยู เกษตร-นวมินทร์	ถนนลาดปลาเค้า กรุงเทพฯ	4-3-11	302,797,980.10	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
เชียล่า ศรีปทุม	ถนนพหลโยธิน ติดสถานีรถไฟฟ้ามหานคร กรุงเทพฯ	6-1-17	757,737,910.29	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
เดอะ ลาฟีส จรัญ 81	ถนนจรัญสนิทวงศ์ ติด MRT บางพลัด กรุงเทพฯ	3-1-3	1,111,176,900.94	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
แมสซารีน รัชโยธิน	ถนนพหลโยธิน ติดสถานี BTS รัชโยธิน กรุงเทพฯ	3-3-46	1,589,400,345.44	1,589,400,345.44	หลักประกันเงินกู้	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
เดอะ ไพรวาท เรสซิเดนซ์ ราชดำริ	ถนนสารสิน ซอย 2 ลุมพินี กรุงเทพฯ	3,304.32 ตร.วา	439,928,524.36	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
เดนิม จตุจักร	ถนนวิภาวดีรังสิต ซอย 3 กรุงเทพฯ	9-1-23	1,148,177,346.54	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
อนิล สาทร 12	ถนนสาทร ซอย 12 กรุงเทพฯ	1-2-35	983,914,384.86	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
คาร์วา อาร์รี่ - พระราม 6	ถนนพระราม 6 กรุงเทพฯ	0-1-84	183,808,918.01	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
เชียล่า จรัญ 13 สเตชัน	ถนนจรัญสนิทวงศ์ ซอย 13 กรุงเทพฯ	1-3-96	372,039,587.14	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดินรอการพัฒนา	ถนนสมเด็จพระเจ้าพี่นางเธอ กรุงเทพฯ	1-0-16	135,146,562.71	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดินรอการพัฒนา	ถนนสุขุมวิท 105 ซอยลาซาล 57 กรุงเทพฯ	3-1-18	135,888,102.38	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดินรอการพัฒนา	ถนนพหลโยธิน ซอยพหลโยธิน 35 กรุงเทพฯ	2-2-97	213,852,190.13	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
ที่ดินรอการพัฒนา	ถนนสุขุมวิท 55 ซอยทองหล่อ 4-6 กรุงเทพฯ	3-1-63.7	2,488,853,167.11	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดินรอการพัฒนา	ถนนสุขุมวิท ซอยสุขุมวิท 89 กรุงเทพฯ	2-2-0	334,055,316.25	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์

(2) ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ (โครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์เพื่อให้เช่า) ของกลุ่มบริษัท

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่/ ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
อาคารปาร์ค เวเนเซอร์ อีโคเพล็กซ์ – สำนักงานให้เช่า	57 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	81,504	1,641,736,881.90	-	-	บจก. เลิศรัฐการ
ห้องชุดพาณิชย์กรรม –โครงการ ยู ดีไลฟ์ 2 @ บางซื่อ สเตชั่น	ถนนประชาชื่น กรุงเทพฯ	42.14 ตร.ม.	1,183,122.12	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชย์กรรม –โครงการ ยู ดีไลฟ์ 3 ประชาชื่น - บางซื่อ	ถนนประชาชื่น กรุงเทพฯ	233.93 ตร.ม.	7,223,709.32	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชย์กรรม –โครงการ ยู ดีไลฟ์ เรสซิเดนซ์ พัฒนาการ - ทองหล่อ	ถนนพัฒนาการ กรุงเทพฯ	99.79 ตร.ม.	3,834,169.15	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชย์กรรม – โครงการคอนโด ยู รัชโยธิน	ถนนพหลโยธิน 32 กรุงเทพฯ	71.6 ตร.ม.	2,167,060.93	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชย์กรรม – โครงการยู ดีไลฟ์ รัตนาธิเบศร์	ถนนรัตนาธิเบศร์ (ซอย 1) นนทบุรี	231.92 ตร.ม.	7,789,677.68	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชย์กรรม – โครงการ ยู ดีไลฟ์ @ ห้วยหมาก สเตชั่น	ถนนห้วยหมาก ใกล้ Airport link กรุงเทพฯ	145.66 ตร.ม.	5,126,568.90	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชย์กรรม – โครงการ ยู ดีไลฟ์ @ ตลาดพลู สเตชั่น	ถนนรัชดา - ท่าพระ ใกล้ BTS ตลาดพลู กรุงเทพฯ	145.9 ตร.ม.	7,381,399.44	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชย์กรรม – โครงการยู ดีไลฟ์ เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ฟรอนท์ พระราม 3	ถนนพระราม 3 ใกล้ BRT วัดปวิวาส กรุงเทพฯ	182.88 ตร.ม.	8,573,773.08	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่/ ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
ห้องชุดพาณิชย์กรรม – โครงการ ยู ดีไลฟ์ รัชวิภา	ถนนวิภาวดีรังสิต ใกล้ SCB Park กรุงเทพฯ	135.67 ตร.ม.	6,592,484.23	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชย์กรรม – โครงการ ยู ดีไลฟ์ @ บางซื่อ สเตชั่น	ถนนกรุงเทพ - นนทบุรี ใกล้ MRT บางซื่อ นนทบุรี	236.78 ตร.ม.	11,785,340.58	-	-	บจก. แกรนด์ ยู ลีฟวิ่ง
อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น	ถนนประชาชื่น ซอย 9 นนทบุรี	0-0-48	12,303,184.47	-	-	บจก. แกรนด์ ยู ลีฟวิ่ง
ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง	ซอยพหลโยธิน 90 ปทุมธานี	7-2-18	5,998,404.89	-	-	บมจ. ยูนิเวนเจอร์
ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง	ซอยพหลโยธิน 90 ปทุมธานี	1-3-88	517,583.93	-	-	บจก. ไทย-ไลซาท

หมายเหตุ: ทรัพย์สินที่มีไว้ให้เช่าของบริษัทและบริษัทย่อยมีมูลค่ายุติธรรม ดังนี้

- อาคารปาร์ค เวเนเซอร์ อีโคเพล็กซ์ มูลค่ายุติธรรม (ราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคาสินทรัพย์ที่อยู่ในรายชื่อของสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งทำการประเมินเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2562) เท่ากับ 3,292.00 ล้านบาท
- ห้องชุดพาณิชย์กรรมและอาคารพาณิชย์ มูลค่ายุติธรรม (ราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคาสินทรัพย์ที่อยู่ในรายชื่อของสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งทำการประเมินเมื่อวันที่ 25 กันยายน 2562) เท่ากับ 163.91 ล้านบาท
- ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง มูลค่ายุติธรรม (ราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคาสินทรัพย์ที่อยู่ในรายชื่อของสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งทำการประเมินเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2562) เท่ากับ 121.40 ล้านบาท

### (3) ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ประเภทสินทรัพย์	ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
ที่ดิน อาคาร และเครื่องจักร สำหรับผลิตและจำหน่าย ผงสังกะสีออกไซด์	สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลสามัคคี อำเภอกุฑย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	188,272,180.32	-	บจก. ไทย-ไลซาท
ที่ดินและอาคารสิ่งปลูกสร้าง โรงแรมโมเดน่า บาย เฟรเซอร์ บุรีรัมย์	ตำบลเสม็ด อำเภอเมืองบุรีรัมย์ จังหวัดบุรีรัมย์	620,963,334.35	หลักประกันเงินกู้	บจก. แอล อาร์ เค ดีเวลลอปเม้นท์

### (4) สัญญาเช่าทรัพย์สินของกลุ่มบริษัท

โครงการ	คู่สัญญา		ปีที่สิ้นสุดระยะเวลาเช่า
	ผู้ให้เช่า/ ผู้ให้เช่าช่วง	ผู้เช่า/ ผู้เช่าช่วง	
อาคารปาร์คเวเนเซอร์ อีโคเพล็กซ์ (สิทธิการเช่าที่ดินและอาคาร)	หม่อมหลวงสุธาดา เกษมสันต์	บจก. เลิศรัฐการ (ผู้เช่าหลัก)	2584
	บจก. เลิศรัฐการ	ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ โกลเด็นเวเนเจอร์ (ผู้เช่าช่วง)	
สิริ อพาร์ทเม้นท์ (สิทธิการเช่าช่วง)	หม่อมหลวงสุธาดา เกษมสันต์	บจก. ยูนิเวนเจอร์ แอสเซท แมเนจเม้นท์	2564

### สรุปสัญญาเช่าทรัพย์สินระยะยาว

#### ○ สัญญาเช่าพื้นที่กับบริษัท ทีซีซี ลักซ์ซูรีโฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ท จำกัด

ในเดือนธันวาคม 2554 บริษัท เลิศรัฐการ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย (ผู้ให้เช่า) ได้ลงนามในสัญญาและบันทึกแนบท้ายสัญญาเช่าพื้นที่กับบริษัท ทีซีซี ลักซ์ซูรีโฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ท จำกัด (ผู้เช่า) เพื่อวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการโรงแรม โดยสัญญาเช่าระยะเวลาของสิทธิการเช่าเป็นเวลา 30 ปี โดยบริษัท เลิศรัฐการ จำกัด ได้รับชำระค่าตอบแทนแล้ว ซึ่งบันทึกเป็นรายได้สิทธิการเช่ารอดัดบัญชีจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันไว้ภายใต้หนี้สินหมุนเวียนและหนี้สินไม่หมุนเวียนในงบแสดงฐานะการเงินรวมทั้งสิ้น จำนวน 346.50 ล้านบาท

#### ○ สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน สิ่งปลูกสร้าง และงานระบบของอาคารปาร์ค เวนเซอร์ อีโคเพล็กซ์

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

## 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในธุรกิจที่เสริมและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท โดยคำนึงถึงโอกาสและศักยภาพของการสร้างอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมของแต่ละประเภทธุรกิจนั้นๆ ทั้งนี้ การที่บริษัทจะพิจารณาส่งตัวแทนของบริษัท ซึ่งรวมถึงจำนวนตัวแทนเพื่อเข้าร่วมในการบริหารบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น บริษัทจะพิจารณากับผู้ร่วมลงทุนเป็นกรณีไป



## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 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 กิจการโรงแรมและธุรกิจผลิตและขายผงสังกะสีอัลูมิเนียมและเคมีภัณฑ์
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 2562)  
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 บุญกิตติโสภณ  
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3920  
บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด  
อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 50 – 51 เลขที่ 1 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120 ประเทศไทย  
โทรศัพท์ : 0 2677 2000 โทรสาร : 0 2677 2222

○ นักลงทุนสัมพันธ์

นางสาวอัจฉริยา อังศุธรรม

ผู้อำนวยการฝ่ายการเงินและนักลงทุนสัมพันธ์

โทรศัพท์ : 0 2643 7174 โทรสาร : 0 2256 0639

E-mail : uv-ir@univentures.co.th

○ เลขานุการบริษัท

นายพรชัย เกตุจินากุล

ผู้อำนวยการฝ่ายตรวจสอบภายใน

โทรศัพท์ : 0 2643 7195 โทรสาร : 0 2255 9418

E-mail : uv-comsec@univentures.co.th

## 6.2 ข้อมูลทั่วไป

- ไม่มี -