

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ และพันธกิจ

วิสัยทัศน์

บริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “UV”) มุ่งสู่การเป็นบริษัทลงทุนชั้นนำของประเทศ โดยมุ่งเน้นการบริหารธุรกิจ การลงทุนที่มีศักยภาพให้มีการเติบโตอย่างยั่งยืน

พันธกิจ

การลงทุน	เลือกลงทุนในกลุ่มธุรกิจที่มีศักยภาพ เพื่อการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน
สังคมและสิ่งแวดล้อม	ร่วมสร้างจิตสำนึกทางสังคมและสิ่งแวดล้อม
บุคลากร	สนับสนุนให้เกิดความร่วมมือระหว่างกันเพื่อบรรลุเป้าหมายของบริษัท
ผู้ถือหุ้น	เน้นการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนที่มั่นคงและยั่งยืน ภายใต้หลักธรรมาภิบาลที่ดี

กลยุทธ์หลักในการดำเนินงาน

บริษัทมุ่งสร้างความแข็งแกร่งขององค์กรและการเติบโตทางธุรกิจ เพื่อให้บรรลุพันธกิจที่กำหนดไว้ ผ่านกลยุทธ์ในการดำเนินงานที่สำคัญ ดังนี้

- รักษาการเติบโตของธุรกิจ ด้วยการมุ่งพัฒนาสินค้าและบริการอย่างสร้างสรรค์ (Creative Development) เพื่อสร้างนวัตกรรมเชิงคุณค่าสำหรับลูกค้าของกลุ่มบริษัท รวมทั้งมุ่งขยายตลาดและเพิ่มความหลากหลายของสินค้าหรือบริการของกลุ่มบริษัท (Expansion & Diversification) ให้สามารถตอบรับกับความต้องการของลูกค้าได้กว้างขวางเพิ่มขึ้น เพื่อกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ
- แสวงหาโอกาสการลงทุนในกิจการหรือธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโตและสร้างผลตอบแทนที่ดี (Opportunistic Investment) ตลอดจนแสวงหาความร่วมมือทางธุรกิจ (Synergy) กับพันธมิตรที่มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญในธุรกิจที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน
- ส่งเสริมการใช้หรือการพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อเพิ่มคุณภาพสินค้าและงานบริการของกลุ่มบริษัทให้มีความโดดเด่น ได้รับการยอมรับและสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า รวมทั้งก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้บริโภค สังคม และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย
- ให้ความสำคัญต่อการลงทุนด้านบุคลากร ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจของกลุ่มบริษัทให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ทั้งเป้าหมายผลการดำเนินงานเชิงธุรกิจ และความรับผิดชอบต่อกิจการที่มีต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทก่อตั้งเมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2523 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกเพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผงสังกะสีออกไซด์ (Zinc Oxide) ในปี 2531 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) 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) และในเดือนธันวาคม 2555 บริษัทเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“GRAND UNITY”) ซึ่งประกอบธุรกิจพัฒนาพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม จากผู้ถือหุ้นเดิม ทำให้บริษัทถือหุ้นสามัญใน GRAND UNITY เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 60.00 เป็นร้อยละ 100.00

ปี 2557 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2555 ของบริษัทมีมติอนุมัติจัดตั้งทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า (Real Estate Investment Trust : “REIT”) เพื่อลงทุนในสิทธิการเช่าพื้นที่อาคารปาร์ค เวเนเซอร์ อีโคเพล็กซ์และสิทธิการเช่าช่วงที่ดินและอาคารสาทร สแควร์ และในปี 2558 บริษัทจัดตั้งบริษัท ยูนิเวนเจอร์ รีท แมเนจเม้นท์ จำกัด (“UVRM”) เพื่อประกอบธุรกิจเป็นผู้จัดการกองทรัสต์ โดย UVRM ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“สำนักงาน ก.ล.ต.”) ให้เป็นผู้จัดการกองทรัสต์ ต่อมาในปี 2559 UVRM ได้ยื่นแบบคำขอเสนอขายหน่วยทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลเด้นเวนเจอร์ (Golden Ventures REIT : “GVREIT”) ซึ่งเป็นทรัสต์ที่จะเข้าลงทุนในสิทธิการเช่าอาคารสำนักงาน 2 แห่ง ได้แก่ อาคารปาร์ค เวเนเซอร์ อีโคเพล็กซ์ และอาคารสาทร สแควร์ โดย GVREIT เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เมื่อวันที่ 4 เมษายน 2559 นอกจากนี้ บริษัทจัดตั้งบริษัท ยูนิเวนเจอร์ แคปปิตอล จำกัด (“UVCAP”) เพื่อประกอบธุรกิจลงทุนในกิจการอื่น และ UVCAP ได้เข้าลงทุนในบริษัท สโตนเฮ็นจ์ อินเตอร์ จำกัด (“STI”) ซึ่งเป็นบริษัทผู้ให้บริการคำปรึกษาและบริหารโครงการก่อสร้าง โดยการซื้อหุ้นสามัญจากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 350,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 35.00 ของหุ้นสามัญทั้งหมดของ STI มูลค่าเงินลงทุน 402 ล้านบาท

ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญเกี่ยวกับโครงสร้างการถือหุ้น การจัดการ และการประกอบธุรกิจในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาถึงปัจจุบัน สรุปดังนี้

ปี 2560

มกราคม	:	บริษัทจัดตั้งบริษัท เซนเซส พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด (“SENSES”) ด้วยทุนจดทะเบียน 7.50 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการจดทะเบียนจัดตั้งนิติบุคคล และบริหารจัดการอาคารชุด และจัดตั้งบริษัท คอนเน็กซ์ชั่น จำกัด (“CONNEXT”) ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจนายหน้า ตัวแทน ในกิจการที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ โดยทั้งสองกิจการ มีบริษัท ยูนิเวนเจอร์ แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด (“UVM”) บริษัทย่อยของบริษัท ถือหุ้นร้อยละ 100.00
กุมภาพันธ์	:	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทของบริษัทอนุมัติการเปลี่ยนแปลงรอบระยะเวลาบัญชีของกิจการและบริษัทย่อยจากเริ่มต้นวันที่ 1 มกราคม และสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม เป็นเริ่มต้นจากวันที่ 1 ตุลาคม และสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน
พฤษภาคม	:	บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ มีชื่อเฉพาะว่า “หุ้นกู้บริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2563” จำนวน 2,000,000 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 2,000 ล้านบาท ครบกำหนดชำระวันที่ 15 พฤษภาคม 2563
มิถุนายน	:	บริษัท ฟอริเวิร์ด ซิสเต็ม จำกัด (“FS”) บริษัทย่อยของบริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5 ล้านบาท เป็น 20 ล้านบาท

กรกฎาคม	: บริษัทจัดตั้งบริษัท แอล อาร์ เค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“LRKD”) ด้วยทุนจดทะเบียน 0.10 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีบริษัท เลิศรัฐการ จำกัด (“LRK”) บริษัทย่อยของบริษัท ถือหุ้นร้อยละ 100.00
ตุลาคม	: LRK ขายหุ้น LRKD ที่ถือครองทั้งหมดจำนวน 9,997 หุ้น ให้แก่บริษัท ส่งผลให้บริษัทถือหุ้น LRKD ร้อยละ 100.00
	: บริษัทได้รับผลประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2560 ในระดับ “ดีเลิศ”
พฤศจิกายน	: ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทอนุมัติให้ UVCAP บริษัทย่อยของบริษัท เข้าลงทุนในบริษัท อะเฮดฮอล จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งระบบควบคุมอุณหภูมิไฟฟ้าและระบบความปลอดภัย โดยซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิม 400,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 80.00 ของหุ้นสามัญทั้งหมด มูลค่าเงินลงทุน 81.28 ล้านบาท
	: LRKD เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 0.10 ล้านบาท เป็น 10 ล้านบาท
ธันวาคม	: UVCAP เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 400 ล้านบาท เป็น 500 ล้านบาท

ปี 2561

มกราคม	: GRAND UNITY บริษัทย่อยของบริษัท ปรับภาพลักษณ์ (Rebranding) ขององค์กรและตราสินค้า (Brand) เพื่อสร้างตัวตนและเอกลักษณ์ของแบรนด์ ผ่านแนวคิด “Simply Makes Sense.” และเปิดขายคอนโดมิเนียมระดับ Premium Economy ภายใต้แบรนด์ใหม่ 2 โครงการ ได้แก่ “เซียล่า ศรีปทุม” และ “เดอะ ลาฟี่ส จรัญสนิทวงศ์ 81”
กุมภาพันธ์	: บริษัทขายหุ้นของ FS จำนวน 140,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 70.00 ของทุนจดทะเบียน และขายหุ้นบริษัท เอสไอเวเนเจอร์ จำกัด (“EV”) จำนวน 2,450,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 49.00 ของทุนจดทะเบียน ให้กับ LRKD ส่งผลให้ LRKD ถือหุ้น FS และหุ้น EV ในสัดส่วนร้อยละ 70.00 และร้อยละ 49.00 ตามลำดับ
มีนาคม	: LRKD ขายหุ้น FS และหุ้น EV ที่ถือครองอยู่ทั้งหมด ให้แก่ UVCAP ส่งผลให้ UVCAP ถือหุ้น FS และหุ้น EV ในสัดส่วนร้อยละ 70.00 และร้อยละ 49.00 ตามลำดับ ขณะที่บริษัทถือหุ้น FS และหุ้น EV ในสัดส่วนร้อยละ 30.00 และร้อยละ 30.00 ตามลำดับ
เมษายน	: บริษัทขายหุ้น LRKD ที่ถือครองจำนวน 999,997 หุ้น ให้แก่ LRK ส่งผลให้ LRK ถือหุ้น LRKD ร้อยละ 100.00
	: ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 ของ STI อนุมัติการแปลงสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นจาก 100 บาทต่อหุ้น เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100 ล้านบาท เป็น 134 ล้านบาท จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 68,000,000 หุ้น เพื่อเสนอขายแก่ประชาชนครั้งแรก และนำหุ้น STI เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (ตลาดเอ็ม เอ ไอ)
มิถุนายน	: บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ มีชื่อเฉพาะว่า “หุ้นกู้บริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2561 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2566” จำนวน 1,000,000 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 1,000 ล้านบาท
กรกฎาคม	: LRKD เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10 ล้านบาท เป็น 260 ล้านบาท โดย LRK สละสิทธิ์จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ LRKD บางส่วนให้บริษัท เอ็น แอนด์ เอ็น แลนด์ จำกัด (“ผู้ร่วมทุน”) ซึ่งจะเป็นผู้ร่วมทุนใน LRKD ที่จะเป็นผู้ลงทุนโครงการโรงแรมที่จังหวัดบุรีรัมย์ โดยภายหลังการเพิ่มทุน LRK และผู้ร่วมทุนจะถือหุ้น LRKD ในสัดส่วนร้อยละ 60.00 และร้อยละ 40.00 ตามลำดับ
กันยายน	: บริษัทประกาศเจตนารมณ์เข้าร่วมต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันในโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต เมื่อวันที่ 19 กันยายน 2561
	: บริษัทขายหุ้นบริษัท เอ็กซ์เซลเลนซ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“EEI”) ที่ถือครองทั้งหมดจำนวน 795,373 หุ้น ให้แก่ UVCAP ส่งผลให้ UVCAP ถือหุ้น EEI ร้อยละ 30.59
	: บริษัทขายหุ้น FS และหุ้น EV ส่วนที่เหลือที่ถือครองอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 30.00 และร้อยละ 30.00 ให้แก่ UVCAP ส่งผลให้ UVCAP ถือหุ้น FS ร้อยละ 100.00 และ EV ร้อยละ 79.00
ตุลาคม	: LRKD เปิดให้บริการโรงแรมโมเดน่า บายเฟรเซอร์ บุรีรัมย์ ที่จังหวัดบุรีรัมย์
	: บริษัทได้รับผลประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2561 ในระดับ “ดีเลิศ”

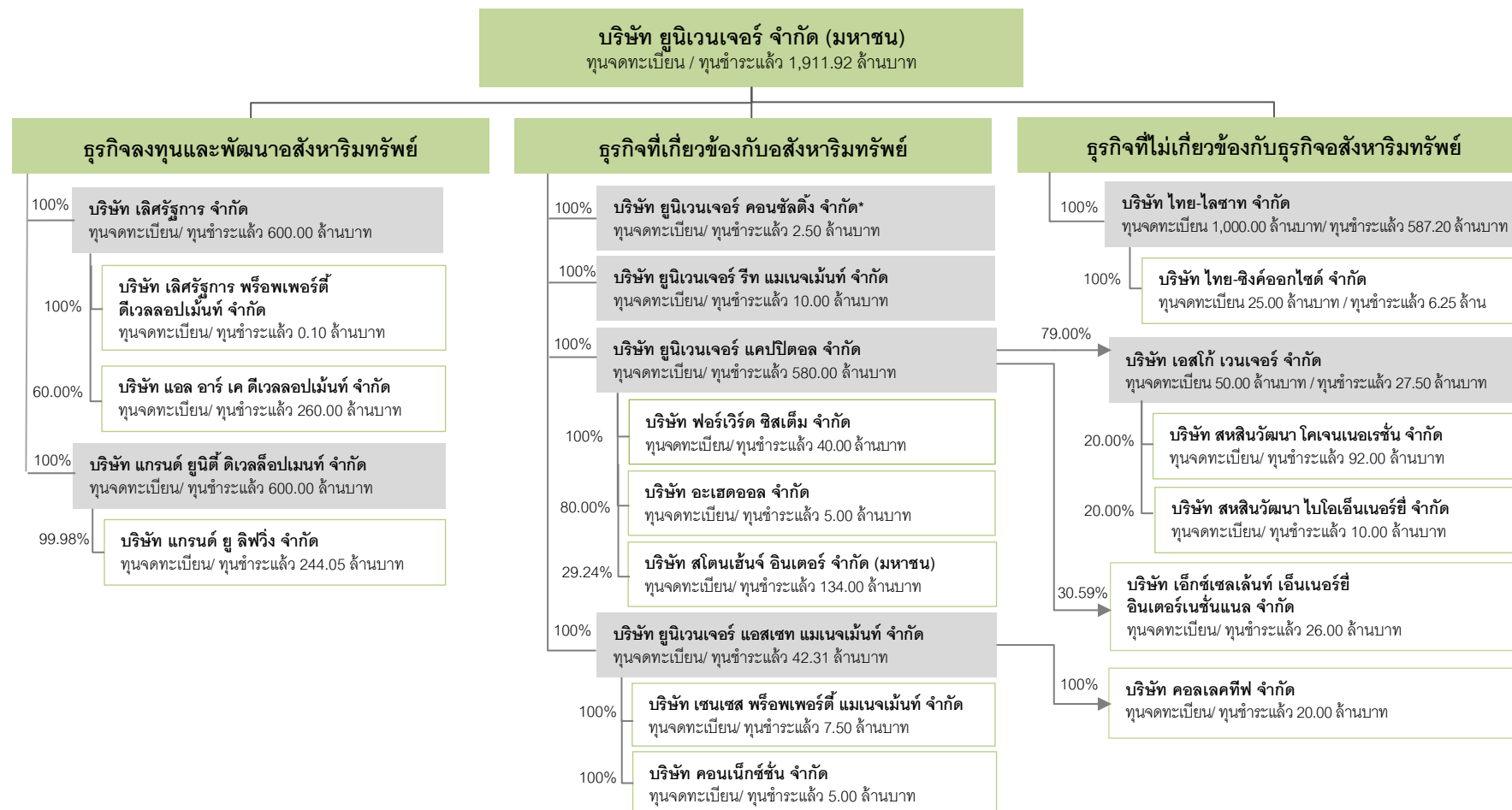
<p>ธันวาคม</p>	<p>: GRAND UNITY เปิดขายคอนโดมิเนียมระดับ Premium ภายใต้แบรนด์ใหม่ “แมสซารีน” ติดรถไฟฟ้า BTS สถานีรัชโยธิน</p> <p>: UVAM บริษัทย่อยของบริษัท จัดตั้งบริษัท คอลเลคทีฟ จำกัด (“COL”) ด้วยทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจค้าปลีก โดย UVAM ถือหุ้นร้อยละ 100.00</p> <p>: FS บริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 20 ล้านบาท เป็น 40 ล้านบาท</p>
ปี 2562	
<p>มกราคม</p>	<p>: ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ครั้งที่ 40 ของบริษัท อนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้เพิ่มเติม วงเงินจำนวนไม่เกิน 2,000 ล้านบาท โดยมีระยะเวลาไม่เกิน 7 ปี</p>
<p>กุมภาพันธ์</p>	<p>: UVCAP เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 500 ล้านบาท เป็น 520 ล้านบาท</p>
	<p>: UVAM เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 22.31 ล้านบาท เป็น 42.31 ล้านบาท</p>
<p>มีนาคม</p>	<p>: UVCAP เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 520 ล้านบาท เป็น 580 ล้านบาท</p>
<p>มิถุนายน</p>	<p>: GRAND UNITY เปิดขายคอนโดมิเนียมระดับ Super Luxury ภายใต้แบรนด์ “อนิล” ติดรถไฟฟ้า BTS สถานีศึกษาวิทยา ถนนสาทร โดยเป็นโครงการที่พักอาศัยแห่งแรกของไทยที่ผ่านการรับรอง WELL Precertified™ for Multifamily Residential Project ระดับ Gold ตามมาตรฐาน WELL Building Standard จาก International WELL Building Institute (IWBI) ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งมุ่งเน้นคุณภาพชีวิตของผู้พักอาศัยภายใต้สิ่งแวดล้อมภายในอาคารที่ดีต่อสุขภาพ</p>
<p>กรกฎาคม</p>	<p>: GRAND UNITY เปิดขายคอนโดมิเนียมระดับ Premium ภายใต้แบรนด์ “คาร่า” โกดังชอยอารีย์-ถนนพระราม 6 และคอนโดมิเนียมระดับ Premium Economy ได้แก่ “เซียร์ล่า จรัญสนิทวงศ์ 13”</p>
	<p>: 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</p> <p>: บริษัทได้รับคะแนนการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 จัดโดยสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย 100 คะแนนเต็ม</p>
<p>สิงหาคม</p>	<p>: บริษัทจำหน่ายหุ้นสามัญทั้งหมดใน GOLD ให้กับ FPT ผ่านการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการโดยสมัครใจ ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2562</p>
	<p>: 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</p>
<p>ตุลาคม</p>	<p>: บริษัทได้รับผลการประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2562 ในระดับ “ดีเลิศ”</p>
	<p>: บริษัทจัดตั้งบริษัท เลิศรัฐการ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 0.10 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน โดยมี LRK ถือหุ้นร้อยละ 100.00</p> <p>: บริษัท ไทย-ไลซาท จำกัด (“TL”) เรียกชำระค่าหุ้นเพิ่ม จำนวน 172 ล้านบาท ส่งผลให้มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 587.20 ล้านบาท จากเดิม 415.20 ล้านบาท และ COL เรียกชำระค่าหุ้นเพิ่ม จำนวน 5 ล้านบาท ส่งผลให้มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 20 ล้านบาท จากเดิม 15 ล้านบาท</p>
<p>พฤศจิกายน</p>	<p>: CONNEXT เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 2 ล้านบาท เป็น 5 ล้านบาท</p> <p>: GRAND UNITY เปิดขายคอนโดมิเนียมระดับ Economy ภายใต้แบรนด์ใหม่ “เดนิม” ถนนวิภาวดี-รังสิต ชอย 3 ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS สถานีหมอชิต</p>

ปี 2563

มกราคม	:	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 ครั้งที่ 41 เมื่อวันที่ 17 มกราคม 2563 ของบริษัทมีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียน จำนวน 2,132,844,078 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 4,044,770,615 บาท เป็น 1,911,926,537 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังไม่ได้ออกจำหน่าย 2,132,844,078 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และบริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนลดทุนจดทะเบียนต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์แล้ว
มีนาคม	:	GRAND UNITY เปิดขายคอนโดมิเนียม Premium Economy ได้แก่ “เซี่ยล่า เจริญนคร” ถนนสมเด็จพระเจ้าอยุธยา ระหว่างสถานีประชาธิปไตยและสถานีคลองสานของรถไฟฟ้าสายสีทอง
มิถุนายน	:	บริษัทได้รับการรับรองเป็นสมาชิกโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2563
กันยายน	:	บริษัทได้รับคะแนนการประเมินคุณภาพการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 จัดโดยสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย 100 คะแนนเต็ม
	:	TL ได้รับประกาศนียบัตร Thailand Trust Mark (T MARK) ประจำปี 2563 จากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์
	:	บริษัทรักษารอันดับเครดิตองค์กรจากทริสเรทติ้งที่ “BBB”
พฤศจิกายน	:	บริษัทได้รับผลการประเมินการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี 2563 ในระดับ “ดีเลิศ” ติดต่อกันเป็นปีที่ 5 ตั้งแต่ปี 2559

1.3 โครงสร้างกลุ่มบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน)

ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 โครงสร้างกลุ่มบริษัท (ส่วนที่ถือหุ้นทางตรงและทางอ้อมเกิน



หมายเหตุ * เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ยูนิเวนเจอร์ บีจีพี จำกัด เมื่อเดือนตุลาคม 2563

ข้อมูลบริษัทย่อยและกิจการที่บริษัทถือหุ้นทางตรงและทางอ้อมเกินกว่าร้อยละ 10 ขึ้นไป (ณ วันที่ 30 กันยายน 2563)

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	ลักษณะของธุรกิจ
1. ธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์			
1.1 บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด ชั้น 7 อาคารต้นสนทาวเวอร์ เลขที่ 900 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7171 โทรสาร 0 2253 3263 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 600.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 60,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	GRAND UNITY	100.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
1.2 บริษัท เลิศรัฐการ จำกัด 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
1.3 บริษัท เลิศรัฐการ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด ¹ ชั้น 22 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9418 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 0.10 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	LRKP	100.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการลงทุน
1.4 บริษัท แกรนด์ ยู ลีฟिंग จำกัด ² ชั้น 7 อาคารต้นสนทาวเวอร์ เลขที่ 900 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7171 โทรสาร 0 2253 3263 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 244.05 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 2,711,660 หุ้น และหุ้นบุริมสิทธิ 21,693,280 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	GUL	99.98	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
1.5 บริษัท แอล อาร์ เค ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด ³ 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
2. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์			
2.1 บริษัท ยูนิเวนเจอร์ คอนซัลติ้ง จำกัด 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	ที่ปรึกษาด้านการเงิน และการลงทุน

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	ลักษณะของธุรกิจ
2.2 บริษัท ยูนิเวนเจอร์ รีท แมเนจเม้นท์ จำกัด 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	ผู้จัดการกองทรัสต์ของทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์
2.3 บริษัท ยูนิเวนเจอร์ แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด ชั้น 22 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทยุ 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	ที่ปรึกษาด้านการลงทุนให้บริการการจัดการและการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า
2.4 บริษัท เซนเซส พร็อพเพอร์ตี้ แมเนจเม้นท์ จำกัด ⁴ ชั้น 21 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทยุ 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	ให้บริการจดทะเบียนจัดตั้งนิติบุคคล และบริหารจัดการอาคารชุด
2.5 บริษัท คอนเน็กซ์ชั่น จำกัด ⁴ ชั้น 21 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9418 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 5.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	CONNEXT	100.00	ที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ในการซื้อขาย รับฝาก และให้เช่า
2.6 บริษัท ยูนิเวนเจอร์ แคปปิตอล จำกัด ชั้น 22 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทยุ 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
2.7 บริษัท ฟอร์เวิร์ด ซิสเต็ม จำกัด ⁵ 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	จำหน่ายและติดตั้งระบบควบคุมความปลอดภัยระบบเข้าออกอาคารระบบควบคุมและจัดการอาคารอัตโนมัติ
2.8 บริษัท อะเสดออล จำกัด ⁶ 124/5-124/6 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	จำหน่ายและติดตั้งระบบควบคุมอุปกรณ์ไฟฟ้าและระบบความปลอดภัย

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	ลักษณะของธุรกิจ
2.9 บริษัท สโตนเฮ็นจ์ อินเตอร์ จำกัด (มหาชน) ⁷ เลขที่ 163 ซอยโชคชัยร่วมมิตร (รัชดาภิเษก 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	29.24	ให้บริการด้านการบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง
3. ธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์			
ผลิตและจัดจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์			
3.1 บริษัท ไทย - โลชาท จำกัด เลขที่ 54 หมู่ที่ 3 ตำบลสามัคคี อำเภออุทัย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 13210 โทรศัพท์ 0 2643 7111 โทรสาร 0 3580 0977 ทุนจดทะเบียน 1,000.00 ล้านบาท ทุนชำระแล้ว 587.20 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	TL	100.00	ผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์
3.2 บริษัท ไทย - ซิงค์ออกไซด์ จำกัด ⁸ เลขที่ 54 หมู่ที่ 3 ตำบลสามัคคี อำเภออุทัย 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
การลงทุนด้านพลังงาน			
3.3 บริษัท เอสโก้ เวนเจอร์ จำกัด ⁹ ชั้น 22 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทยุ 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
3.4 บริษัท เอ็กซ์เซลเลนซ์ เอ็นเนอร์ยี่ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ¹⁰ ชั้น 12 อาคารสิริวิญญู 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
3.5 บริษัท สหสินวัฒนา โคเจนเนอเรชั่น จำกัด ¹¹ ชั้น 12 อาคารสิริวิญญู เลขที่ 475 ถนนศรีอยุธยา แขวงถนนพญาไทเขตราชเทวี 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)

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	สัดส่วนการถือหุ้น (%)	ลักษณะของธุรกิจ
3.6 บริษัท สหสินวัฒนา ไปโอเอ็นเนอร์ยี จำกัด¹¹ ชั้น 12 อาคารสิริวิญญู 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)
ธุรกิจค้าปลีก			
3.7 บริษัท คอลเลคทีฟ จำกัด⁴ ชั้น 21 อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เลขที่ 57 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2643 7100 โทรสาร 0 2255 9418 ทุนจดทะเบียน/ ทุนชำระแล้ว 20.00 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 2,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	COL	100.00	ร้านค้าปลีก

- หมายเหตุ:
- 1 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน LRK ร้อยละ 100.00
 - 2 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน GRAND UNITY ร้อยละ 99.98
 - 3 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน LRK ร้อยละ 60.00
 - 4 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน UVAM ร้อยละ 100.00
 - 5 ถือหุ้นอ้อมผ่าน UVCAP ร้อยละ 100.00
 - 6 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน UVCAP ร้อยละ 80.00
 - 7 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน UVCAP ร้อยละ 29.24
 - 8 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน TL ร้อยละ 100.00
 - 9 ถือหุ้นอ้อมผ่าน UVCAP ร้อยละ 79.00
 - 10 ถือหุ้นอ้อมผ่าน UVCAP ร้อยละ 30.59
 - 11 ถือหุ้นทางอ้อมผ่าน EV ร้อยละ 20.00 และปัจจุบัน หยุดประกอบกิจการ

นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการลงทุน โดยการถือหุ้นในบริษัทต่างๆ ณ ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจหลักเกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจให้เช่าและบริการอาคารเพื่อการพาณิชย์ กิจการโรงแรม ธุรกิจผลิตและขายส่งกะสือออกไซด์และเคมีภัณฑ์ ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม เป็น 3 ธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 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 : อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ ซึ่งลงทุนและพัฒนาโดยบริษัท เลิศรัฐการ จำกัด (LRK) และโครงการอาคารสำนักงานทองหล่อซอย 4 ซึ่งลงทุนและอยู่ระหว่างพัฒนาโดยบริษัท เลิศรัฐการ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (LRKP)
- 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 อะแฮดฮอล จำกัด (AA) (ซึ่งบริษัท ยูนิเวนเจอร์ แคปปิตอล จำกัด (UVCAP) เป็นผู้เข้าลงทุนใน FS และ AA)
- 2.2 ธุรกิจให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางด้านการเงินและการลงทุน 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 เอ็นเนอร์ยี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (EEI) (ซึ่ง UVCAP เป็นผู้เข้าลงทุนใน EV และ EEI)
- 3.3 ธุรกิจร้านค้าปลีก ดำเนินการโดยบริษัท คอลเลคทีฟ จำกัด (COL) (ซึ่ง UVAM เป็นผู้เข้าลงทุนใน COL)

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้รวมของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับรอบปีบัญชี 2561 – 2563 จำแนกตามกลุ่มธุรกิจ

กลุ่มธุรกิจ	ดำเนินการ โดย	การถือหุ้น ของบริษัท (ร้อยละ)	รอบปีบัญชี 2561 (ตุลาคม 60 – กันยายน 61)		รอบปีบัญชี 2562 (ตุลาคม 61 – กันยายน 62)		รอบปีบัญชี 2563 (ตุลาคม 62 – กันยายน 63)	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. ธุรกิจการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์								
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย								
- โครงการแนวสูง	GRAND UNITY	100.00	2,759.47	13.17	3,411.86	16.62	2,732.76	62.30
- โครงการแนวราบ	กลุ่ม GOLD*	-	14,040.85	66.99	12,132.02	59.09	0.00	0.00
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า	LRK	100.00	1,110.61	5.30	968.77	4.72	174.59	3.98
	UVAM	100.00						
	กลุ่ม GOLD*	-						
ธุรกิจโรงแรม	LRKD	60.00	551.42	2.63	518.94	2.53	29.08	0.66
	กลุ่ม GOLD*	-						
ดอกเบี้ยรับ			15.18	0.07	12.41	0.06	0.99	0.02
รายได้อื่น			114.87	0.55	214.36	1.04	59.52	1.37
รวมรายได้จากธุรกิจการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์			18,592.40	88.71	17,258.36	84.06	2,996.94	68.33
2. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์								
รายได้จากธุรกิจบริหาร อสังหาริมทรัพย์	UVAM	100.00	102.10	0.49	116.08	0.57	38.09	0.87
	SENSES	100.00						
	CONNEXT	100.00						
	กลุ่ม GOLD*	-						
รายได้จากธุรกิจให้บริการเป็นที่ ปรึกษาด้านการเงินและการลงทุน	UVC	100.00	24.15	0.12	10.33	0.05	19.17	0.44
รายได้จากธุรกิจการจัดการ	UVRM	100.00	82.80	0.39	119.13	0.58	18.59	0.42
	กลุ่ม GOLD*	-						
รายได้จากการจำหน่ายและติดตั้ง ระบบควบคุมความปลอดภัย ระบบ เข้าออกอาคาร ระบบควบคุมและ จัดการอาคารอัตโนมัติ	FS	100.00	129.53	0.62	210.79	1.02	192.91	4.40
	AA	80.00						
ดอกเบี้ยรับ			0.16	0.00	0.24	0.00	0.08	0.00
รายได้อื่น			5.43	0.02	10.26	0.05	7.20	0.16
รวมรายได้จากธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์			344.17	1.64	466.83	2.27	276.04	6.29
3. ธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์								
ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายแผงสวิตช์และเคมีภัณฑ์								
รายได้จากการขาย - ในประเทศ	TL	100.00	1,777.72	8.48	1,256.90	6.12	858.86	19.58
รายได้จากการขาย - ต่างประเทศ	TL	100.00	226.06	1.08	235.68	1.15	202.32	4.61
รวมรายได้จากการขาย			2,003.78	9.56	1,492.58	7.27	1,061.18	24.19
ธุรกิจอื่น								
รายได้จากธุรกิจที่ปรึกษา ด้านประหยัดพลังงาน	EV	79.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ดอกเบี้ยรับ			3.24	0.02	13.37	0.06	13.59	0.31
รายได้อื่น			15.47	0.07	1,300.88*	6.34	38.55	0.88
รวมธุรกิจอื่น			18.71	0.09	1,314.25	6.40	52.14	1.19
รวมรายได้จากธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์			2,022.49	9.65	2,806.83	13.67	1,113.32	25.38
รายได้รวม			20,959.06	100.00	20,532.02	100.00	4,386.30	100.00

หมายเหตุ * บริษัทได้จำหน่ายหุ้น GOLD ทั้งหมดที่บริษัทถือครองผ่านการดำเนินซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการโดยสมัครใจของ FPT เมื่อวันที่ 6 สิงหาคม 2562 ทำให้ GOLD ล้มสภาพการเป็นบริษัทย่อยของบริษัทตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2562 เป็นต้นไป โดยการทำการรายการดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทมีกำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนใน GOLD จำนวน 1,287.84 ล้านบาท

ลักษณะการประกอบธุรกิจแยกตามกลุ่มธุรกิจ
1. ธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
1.1 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

GRAND UNITY เป็นผู้ลงทุนและพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยแนวสูง (คอนโดมิเนียม) ในทำเลชุมชนใกล้เคียงอำนวยความสะดวกและเส้นทางคมนาคมรอบโครงการ ภายใต้แบรนด์ “คอนโด ยู” “ยู ดีไลฟ์” “ยู ดีไลฟ์ เรสซิเดนซ์” โดยในปี 2561 – 2563 GRAND UNITY เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมภายใต้แบรนด์ใหม่ ได้แก่ “เซียล่า (CIELA)” “เดอ ลาฟิส (De LAPIS)” “แมสซารีน (MAZARINE)” “อนิล (ANIL)” “คาร่า (KARA)” และ “เดนิม” (DENIM) ซึ่งมุ่งเน้นที่ตั้งโครงการในทำเลติดหรืออยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า ภายใต้แนวคิด “Simply Makes Sense.” สร้างสรรค์พื้นที่พักอาศัยในห้องชุดให้ตอบสนองกับทุกไลฟ์สไตล์ เพื่อขยายผลิตภัณฑ์ของ GRAND UNITY ให้ครอบคลุมตลาดและกลุ่มลูกค้าทุกระดับ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 GRAND UNITY มีโครงการที่อยู่ระหว่างเปิดขายทั้งหมด 11 โครงการ สรุปดังนี้

ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดที่ดิน (ไร่)	วันที่เปิดขาย	จำนวนหน่วย	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	สถานะการก่อสร้าง	ยอดขาย (%)	ยอดโอนกรรมสิทธิ์ (%)
ยู ดีไลฟ์ รัตนวิเบศร์	ถนนรัตนวิเบศร์ ซอย 1	5-1-10	ธันวาคม 2555	981	2,023	สร้างเสร็จ	99	98
คอนโด ยู เกษตร-นวมินทร์	ถนนเกษตร-นวมินทร์ ลาดพร้าว วังหิน	4-3-11	กุมภาพันธ์ 2560	445	790	สร้างเสร็จ	66	66
เซียล่า ศรีปทุม	ถนนพหลโยธิน ติดสถานี BTS ศรีปทุม	6-1-17	มีนาคม 2561	903	2,752	สร้างเสร็จ	95	94
เดอ ลาฟิส จักรวรรดิทวงศ์ 81	ถนนจรัญสนิทวงศ์ 81 ใกล้สถานี MRT บางพลัด	3-1-3	พฤษภาคม 2561	636	1,805	สร้างเสร็จ	51	45
แมสซารีน รัชโยธิน	ถนนพหลโยธิน ติดสถานี BTS รัชโยธิน	3-3-46	ตุลาคม 2561	474	2,693	สร้างเสร็จ	36	27
เดอะ ไพเรเวท เรสซิเดนซ์ ราชดำริ	ถนนสารสิน ซอย 2 ลุมพินี	3,304.32 ตร.วา	เมษายน 2562	29	590	ปรับปรุงแล้วเสร็จ	17	12
อนิล สาทร 12	ซอยสาทร 12 ถนนสาทรเหนือ ติดสถานี BTS ศึกษาวชิราวุธ	1-2-35	มิถุนายน 2562	221	3,409	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	35	-
คาร่า อารีย์ - พระราม 6	ถนนพระราม 6 ซอย 41	0-1-84	มิถุนายน 2562	28	281	สร้างเสร็จ	11	9
เซียล่า จักรวรรดิทวงศ์ 13	ปากซอยจรัญสนิทวงศ์ 13 ใกล้สถานี MRT จักรวรรดิ 13	1-3-96	มิถุนายน 2562	360	1,231	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	15	-
เดนิม จตุจักร	ถนนวิภาวดี-รังสิต ซอย 3 ใกล้สถานี BTS หมอชิต	9-1-23	พฤศจิกายน 2562	1,817	5,053	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	20	-
เซียล่า เจริญนคร	ถนนสมเด็จพระเจ้าพระยา ใกล้สถานีรถไฟฟ้า สายสีทอง	1-0-15	มีนาคม 2563	105	425	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	22	-

(ข) การตลาดและการแข่งขัน

● นโยบายการตลาด

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

○ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณค่าและมีความหลากหลายเพื่อขยายตลาด : GRAND UNITY มุ่งพัฒนาสินค้าที่มีคุณค่าภายใต้แนวคิด "Simply Makes Sense." โดยให้ความสำคัญต่อการยกระดับคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์ของการพัฒนาโครงการใหม่ ทั้งด้านการออกแบบ การก่อสร้าง และการเลือกใช้วัสดุการก่อสร้างและตกแต่งที่มีคุณภาพ ตาม Brand Promise ที่วางไว้ เช่น เลือกใช้กระจกนิรภัยทั้งโครงการ, ออกแบบให้มีระเบียงห้องพักส่วนตัวทุกห้อง, นโยบาย "ทุกโครงการต้องผ่าน EIA ก่อนเริ่มขาย" นอกจากนี้ GRAND UNITY ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาแบรนด์และผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย ทั้งระดับ Luxury, Premium, Premium Economy, Economy และ Budget เพื่อขยายตลาดให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในทุกระดับ โดยปี 2561 - 2562 GRAND UNITY เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Premium Economy ภายใต้แบรนด์ใหม่ "เซียล่า" และ "เดอ ลาฟีส" โครงการคอนโดมิเนียมระดับ Premium ภายใต้แบรนด์ใหม่ "แมสซารีน" และ "คาร่า" และระดับ Super Luxury ภายใต้แบรนด์ใหม่ "อนิล" สำหรับรอบปีบัญชี 2563 GRAND UNITY เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Economy และ Budget ภายใต้แบรนด์ใหม่ "เดนิม"

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

○ การรักษาคุณภาพโครงการและการบริการหลังการขาย : GRAND UNITY มุ่งมั่นที่จะส่งมอบโครงการคอนโดมิเนียมคุณภาพ ด้วยการควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียมในทุกโครงการให้มีคุณภาพได้มาตรฐานการก่อสร้างและปฏิบัติตามแบบก่อสร้างที่กำหนดอย่างเคร่งครัด ด้วยการเลือกใช้บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญภายใต้การควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิดโดยบริษัทวิศวกรที่ปรึกษาร่วมกับฝ่ายก่อสร้างของ GRAND UNITY รวมทั้งไม่หยุดนิ่งในการนำนวัตกรรมหรือเทคโนโลยีด้านการก่อสร้าง วัสดุการก่อสร้าง เฟอร์นิเจอร์สิ่งตกแต่ง และอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าใหม่ๆ เข้ามาใช้ในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมของ GRAND UNITY เพื่อประโยชน์สูงสุดต่อการอยู่อาศัย และเพิ่มคุณค่า ความโดดเด่นของโครงการ เพื่อดึงดูดความสนใจของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและเพิ่มแต้มต่อในการแข่งขันสำหรับโครงการคอนโดมิเนียมของ GRAND UNITY เช่น วัสดุการก่อสร้างและอุปกรณ์ที่ช่วยระบายความร้อนและประหยัดพลังงาน เฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตจากวัสดุคุณภาพปลอดภัยจากเชื้อรา ห้องน้ำสำเร็จรูปเพื่อลดระยะเวลาและมลภาวะด้านฝุ่นละอองและขยะในการก่อสร้าง เป็นต้น

นอกจากนี้ GRAND UNITY มีบริการหลังการขายในหลายด้าน เพื่ออำนวยความสะดวกและสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าที่จองซื้อห้องชุดของ GRAND UNITY เช่น การกำหนดระยะเวลารับประกันห้องชุดนับจากวันโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดให้แก่ลูกค้า การมีทีมซ่อมบำรุงที่มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญซึ่งพร้อมให้บริการแก่เจ้าของร่วมและผู้พักอาศัยทุกโครงการ การอำนวยความสะดวกในการติดต่อขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับสถาบันการเงินต่างๆ ให้แก่ลูกค้าที่จองซื้อห้องชุด เป็นต้น ตลอดจนให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าของร่วมและผู้พักอาศัยผ่านกิจกรรมสานความสัมพันธ์ (Customer Relationship Management : "CRM") ในรูปแบบต่างๆ ที่เป็นประโยชน์และส่งเสริมให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีทั้งระหว่างเจ้าของร่วมและผู้พักอาศัยกับ GRAND UNITY และระหว่างเจ้าของร่วมและผู้พักอาศัยในโครงการเพื่อสร้างบรรยากาศการอยู่อาศัยร่วมกันที่ดี รวมทั้ง พัฒนาช่องทางการติดต่อสื่อสารระหว่างเจ้าของร่วมและผู้พักอาศัยกับ GRAND UNITY ผ่านสื่อออนไลน์และ Mobile Application เพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วในการแจ้งข้อมูลข่าวสารจากนิติบุคคล การแจ้งกิจกรรม CRM และสิทธิพิเศษต่างๆ

GRAND UNITY ได้สำรวจความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อสินค้าและงานบริการของตนเป็นประจำทุกปี เพื่อนำผลสำรวจมาพัฒนาคุณภาพสินค้าและงานบริการได้อย่างตรงจุด ทั้งนี้ ผลสำรวจความพึงพอใจที่ดำเนินการในช่วงเดือนตุลาคม 2562 – เดือนกันยายน 2563 ด้วยการส่งคำถาม SMS ทางโทรศัพท์เคลื่อนที่ไปยังลูกค้าซึ่งได้ติดต่อ GRAND UNITY ผ่านช่องทางทางการสื่อสารต่างๆ ของบริษัท จำนวน 30,062 ราย เพื่อสอบถามถึง (1) ความพึงพอใจต่อการให้บริการของฝ่ายงานที่ลูกค้าได้ทำการติดต่อ และ (2) การแนะนำบอกต่อสินค้าและบริการของ GRAND UNITY แก่บุคคลอื่น พบว่า ลูกค้า 2,412 ราย ซึ่งได้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจต่อการให้บริการของฝ่ายขาย ฝ่ายโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด ฝ่ายซ่อมแซมห้องชุด และเจ้าหน้าที่บริการลูกค้า (Contact Center) อยู่ที่ร้อยละ 86 ร้อยละ 77 ร้อยละ 75 และร้อยละ 87 ตามลำดับ

○ 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 ในรอบปีบัญชี 2562 เป็นต้นมา GRAND UNITY เพิ่มช่องทางการขายห้องชุดผ่านระบบ Online Booking เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในยุคปัจจุบันที่ต้องการความรวดเร็ว ควบคู่กับการดำเนินกิจกรรม CRM กับเจ้าของร่วมและผู้พักอาศัย เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าของร่วมและผู้พักอาศัยเดิม ที่อาจเป็นช่องทางเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ของ GRAND UNITY จากการแนะนำของเจ้าของร่วมและผู้พักอาศัยเดิม

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

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

- ช่องทางการจำหน่าย

GRAND UNITY มีทีมขายที่มีความรู้ความเข้าใจในตัวสินค้า ทำหน้าที่รับรองและให้ข้อมูลของโครงการแก่ลูกค้าที่เยี่ยมชมโครงการหรือห้องตัวอย่างที่สำนักงานขายของแต่ละโครงการ รวมถึงลูกค้าที่ติดต่อสอบถามข้อมูลผ่านช่องทางโทรศัพท์ เว็บไซต์ และเครือข่ายสังคมออนไลน์ (เช่น Facebook Instagram) ของโครงการ ซึ่งเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ GRAND UNITY จัดเตรียมไว้ให้เผยแพร่ข้อมูลข่าวสารโครงการคอนโดมิเนียมต่างๆ ของกิจการ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าไปศึกษารายละเอียดเบื้องต้นของแต่ละโครงการได้อย่างสะดวกรวดเร็ว นอกจากนี้ GRAND UNITY มีช่องทางการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารผ่านสื่อประชาสัมพันธ์และการจัดกิจกรรมพิเศษต่างๆ เช่น สื่อโทรทัศน์ สื่อโฆษณาบนรถไฟฟ้า ป้ายโฆษณาบริเวณรอบที่ตั้งโครงการ การ

ออกงานแสดงสินค้า เป็นต้น รวมถึงมีช่องทางการจำหน่ายห้องชุดของโครงการต่างๆ ผ่านบริษัทที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท อันได้แก่ CONNEXT และบริษัทที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ระดับสากล เช่น บริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น

- ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

สภาวะเศรษฐกิจโดยรวม

อ้างอิงข้อมูลรายงาน “Outlook Quarter 3/2020” จัดทำโดย Economic Intelligence Center ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) (“EIC”) เผยแพร่เมื่อเดือนกันยายน 2563 พบว่า EIC ปรับลดประมาณการเศรษฐกิจไทยปี 2563 ลงเป็นหดตัวร้อยละ -7.8 จากประมาณการเมื่อเดือนมิถุนายน 2563 ที่คาดการณ์ว่าจะหดตัวร้อยละ -7.3 และประมาณการก่อนหน้าที่คาดการณ์ว่าจะหดตัวร้อยละ -5.6 ตามแนวโน้มจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติปี 2563 ที่ลดลงเหลือเพียง 6.7 ล้านคน จากเดิมที่คาดการณ์จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่ 9.8 ล้านคน หรือหดตัวร้อยละ -83.1 เมื่อเทียบกับปี 2562 ตามนโยบายภาครัฐที่คาดว่าจะยังไม่เปิดรับนักท่องเที่ยวต่างชาติให้เข้ามาในประเทศไทยแบบเป็นการทั่วไปในช่วงที่เหลือของปี 2563 รวมทั้งการปรับลดคาดการณ์เม็ดเงินช่วยเหลือจากภาครัฐภายใต้พระราชกำหนดกู้เงิน 1 ล้านล้านบาท ที่จะเข้าสู่เศรษฐกิจปี 2563 เหลือประมาณ 5 แสนล้านบาท จากเดิมที่คาดว่าจะประมาณ 6 แสนล้านบาท ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อความสามารถในการใช้จ่ายของประชาชนบางกลุ่ม รวมทั้งทิศทางการบริโภคและการลงทุนของภาคเอกชน ซึ่ง EIC คาดการณ์การบริโภคและการลงทุนของภาคเอกชนในปี 2563 จะปรับลดลงมาอยู่ที่ร้อยละ -2.3 และร้อยละ -12.6 ซึ่งหดตัวมากกว่าที่คาดการณ์ไว้ก่อนหน้านี้ที่ร้อยละ -1.8 และร้อยละ -10.7

ทั้งนี้ เศรษฐกิจไทยไตรมาส 2 ปี 2563 หดตัวถึงร้อยละ -12.2 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า (“YoY”) ซึ่งนับเป็นอัตราหดตัวสูงสุดในรอบ 22 ปี เนื่องจากผลกระทบที่รุนแรงและรวดเร็วจากมาตรการปิดเมือง (Lockdown) จากการแพร่ระบาดของ COVID-19 อย่างไรก็ดี ภายหลังจากการผ่อนคลายมาตรการปิดเมือง กิจกรรมทางเศรษฐกิจหลายประเภทได้ปรับตัวดีขึ้น เช่น ดัชนีการบริโภคภาคเอกชน ผลผลิตภาคอุตสาหกรรม อัตราการใช้กำลังการผลิต ความเชื่อมั่นผู้บริโภคและภาคธุรกิจ และมูลค่าส่งออก ขณะที่ภาคท่องเที่ยวแม้จะเริ่มเห็นการฟื้นตัวของนักท่องเที่ยวไทย โดยเฉพาะแหล่งท่องเที่ยวที่ใกล้กรุงเทพฯ แต่ธุรกิจท่องเที่ยวที่พึ่งพานักท่องเที่ยวต่างชาติยังคงชะงักต่อเนื่อง EIC คาดการณ์ว่าการฟื้นตัวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจในครึ่งปีหลังจะเป็นไปแบบช้าๆ เนื่องจากยังมีหลายอุปสรรคกดดัน โดยเฉพาะผลของแผลเป็นทางเศรษฐกิจ (Scarring Effects) จากการแพร่ระบาดของ COVID-19 อันได้แก่ (1) ปัญหาการปิดกิจการ (Bankruptcy) ของธุรกิจที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการลงทุนภาคเอกชนให้มีแนวโน้มหดตัวในระดับสูงต่อเนื่อง โดยอัตราการปิดกิจการในช่วง 7 เดือนแรกของปี 2563 อยู่ที่ร้อยละ 1.68 สูงกว่าค่าเฉลี่ยในอดีตตั้งแต่ปี 2548 และ (2) ความเปราะบางในตลาดแรงงาน ในช่วงไตรมาส 2 ปี 2563 อัตราว่างงานของไทยอยู่ที่ร้อยละ 1.95 นับเป็นอัตราที่สูงที่สุดในรอบ 11 ปี นอกจากนี้ รายได้ของแรงงานที่ยังมีงานทำมีแนวโน้มหดตัวลงมาก โดยลดลงร้อยละ -11.5 YoY เนื่องจากชั่วโมงการทำงานที่ลดลงทั้งงานเต็มเวลาและงานโอที ขณะที่ปริมาณแรงงานที่ต้องหยุดงานชั่วคราวเพิ่มสูงถึง 2.50 ล้านคน ซึ่งหากระดับการปิดกิจการและการว่างงานเพิ่มขึ้นในระดับสูงและยืดเยื้อ ย่อมส่งผลกระทบต่อรายได้ การบริโภค และการลงทุน ซึ่งเป็นภาคเศรษฐกิจสำคัญของประเทศ นอกจากนี้ ยังต้องคำนึงถึงพฤติกรรมการออมเพื่อรองรับความเสี่ยงในอนาคต (Precautionary Saving) ส่วนหนึ่งสะท้อนจากระดับเงินฝากในช่วงไตรมาส 2 ปี 2563 ที่ปรับเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนในทุกขนาดบัญชี หลังการระบาดของ COVID-19 ซึ่งแสดงว่าประชาชนระมัดระวังการใช้จ่าย ส่งผลให้เงินหมุนเวียนในเศรษฐกิจลดลง นอกจากนี้ เนื่องจากการหดตัวของเศรษฐกิจส่งผลโดยตรงต่อคุณภาพสินเชื่อ ดังนั้นธนาคารจึงมีแนวโน้มระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น มีผลทำให้การบริโภคภาคเอกชนมีข้อจำกัดในการขยายตัว

การส่งออกของไทยในช่วง 7 เดือนแรกในภาพรวม (หักทองคำและการส่งกลับอาวุธไปสหรัฐ) หดตัวที่ร้อยละ -11.1 YoY ทั้งนี้ EIC คาดการณ์มูลค่าส่งออกทั้งปี 2563 หดตัวร้อยละ -10.4 YoY จากหลายปัจจัยกดดัน เช่น การกลับมาระบาดของ COVID-19 ที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า ความตึงเครียดด้านสงครามการค้าและเทคโนโลยีระหว่างจีนและสหรัฐ ซึ่งสินค้าไทยที่เกี่ยวข้องกับสงครามการค้า เช่น สินค้าชิ้นกลางที่มีสัดส่วนการส่งออกไปจีนสูงอาจได้รับผลกระทบ กระแสการย้ายฐานการผลิตกลับประเทศ (Reshoring of Supply Chains) และภูมิภาคใกล้เคียง (Regionalization) ที่เกิดขึ้นในหลายประเทศทั่วโลก ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อห่วงโซ่อุปทานของการส่งออกไทย โดยเฉพาะสินค้าชิ้นกลางของไทยที่ส่งออกเพื่อเป็นปัจจัยการผลิตให้จีน การที่สินค้าไทย เช่น ยางรถยนต์ อาจโดนภาษีต่อต้านการทุ่มตลาด (Anti-Dumping) จากนโยบายของสหรัฐ ความเสี่ยงที่ไทยจะถูกสหรัฐประกาศเป็นประเทศบิดเบือนค่าเงิน (Currency Manipulator) ซึ่งอาจทำให้สหรัฐฯ ใช้มาตรการกีดกันทางการค้าเพิ่มเติมกับสินค้าส่งออกที่สำคัญของไทยที่ส่งไปสหรัฐฯ เช่น ผลิตภัณฑ์ยาง คอมพิวเตอร์และส่วนประกอบ เครื่องใช้ไฟฟ้าและแผงวงจรไฟฟ้า

ด้านนโยบายการเงิน หลังจากที่ธนาคารแห่งประเทศไทย (“ธปท.”) ปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่อยู่ในระดับต่ำสุด เป็นประวัติการณ์มาอยู่ที่ระดับร้อยละ 0.5 รวมทั้งใช้มาตรการต่างๆ เพื่อเพิ่มสภาพคล่องและลดค่าใช้จ่ายให้แก่ครัวเรือนและธุรกิจที่ได้รับผลกระทบ เช่น มาตรการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ การปรับปรุงโครงสร้างหนี้ และการพักการชำระหนี้ชั่วคราว EIC ประเมินว่า ธปท. จะคงอัตราดอกเบี้ยที่ระดับร้อยละ 0.5 ตลอดทั้งปี 2563 ควบคู่กับการใช้มาตรการเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการส่งผ่านนโยบายการเงินไปยังเศรษฐกิจจริง รวมทั้งมาตรการบรรเทาปัญหาหนี้เสียและสินทรัพย์ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ที่มีแนวโน้มแรงตัวขึ้น ในส่วนของค่าเงินบาท EIC คงมุมมองอัตราแลกเปลี่ยน ณ สิ้นปี 2020 จะอยู่ในช่วง 30.5-31.5 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งเป็นทิศทางแข็งค่าเล็กน้อยจากปัจจุบัน

ธุรกิจที่อยู่อาศัย

รายงานสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพและปริมณฑล ครึ่งแรกของปี 2563 และแนวโน้มปี 2563 จัดทำโดยศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (Real Estate Information Center : “REIC”) ระบุว่า โครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในช่วงครึ่งแรกของปี 2563 มีจำนวน 126 โครงการ 26,301 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 159,470 ล้านบาท ลดลงร้อยละ -40.3 ร้อยละ -37.1 และร้อยละ -23.2 YoY ที่มีจำนวน 211 โครงการ 41,837 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 207,560 ล้านบาท เมื่อพิจารณาแยกตามประเภทโครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ พบว่า โครงการบ้านจัดสรรมีการเปิดขายใหม่จำนวน 97 โครงการ 16,218 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 88,645 ล้านบาท ลดลงร้อยละ -34.5 ร้อยละ -6.1 และร้อยละ -4.4 YoY ที่มีจำนวน 148 โครงการ 17,263 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 92,744 ล้านบาท ส่วนคอนโดมิเนียมมีการเปิดขายใหม่จำนวน 29 โครงการ 10,083 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 70,825 ล้านบาท ลดลงร้อยละ -54.0 ร้อยละ -59.0 และร้อยละ -38.3 YoY ซึ่งมีจำนวน 63 โครงการ 24,574 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 114,816 ล้านบาท

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ในกรุงเทพและปริมณฑลในช่วงครึ่งแรกของปี 2563 มีจำนวนหน่วย 50,794 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.5 YoY ที่มีจำนวน 48,595 หน่วย โดยเป็นการเพิ่มขึ้นของอาคารชุดร้อยละ 27.9 YoY ขณะที่ที่อยู่อาศัยแนวราบทั้งบ้านจัดสรรและบ้านที่ประชาชนสร้างเอง ลดลงร้อยละ -11.3 YoY ทั้งนี้ ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ในช่วงครึ่งแรกของปี 2563 เป็นที่อยู่อาศัยแนวราบ 25,702 หน่วย และอาคารชุด 25,092 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 50.6 และร้อยละ 49.4 ของหน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ทั้งหมด ทั้งนี้ REIC คาดว่าที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ในปี 2563 จะมีจำนวนประมาณ 80,563 หน่วย ลดลงร้อยละ -31.7 YoY

การเปิดตัวโครงการใหม่ในปี 2563 คาดการณ์ว่าจะลดลงมาอยู่ที่ 79,408 หน่วย ลดลงร้อยละ -19.2 YoY โดยโครงการอาคารชุดลดลงถึงร้อยละ -44.4 YoY ขณะที่โครงการที่อยู่อาศัยแนวราบเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.6 YoY แต่คาดการณ์แนวโน้มอัตราการเปิดโครงการใหม่ของทั้ง 2 ประเภทจะกลับเพิ่มขึ้นในปี 2564 โดยที่อยู่อาศัยแนวราบมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สำหรับจำนวนหน่วยขายได้ ณ ครึ่งแรกของปี 2563 มีจำนวนหน่วยขายได้ 53,844 หน่วย รวมมูลค่า 227,092 ล้านบาท และคาดว่าครึ่งหลังปี 2563 จะมีหน่วยขายได้ใหม่ 36,775 หน่วย รวมมูลค่า 163,972 ล้านบาท ทำให้ในปี 2563 คาดว่าจะมีหน่วยขายได้ใหม่ 90,619 หน่วย รวมมูลค่า 391,064 ล้านบาท จำนวนยูนิตลดลงร้อยละ -24.9 และมูลค่าลดลงร้อยละ -26.4 YoY ซึ่งเป็นผลมาจากภาวะเศรษฐกิจและความมั่นใจในการซื้อที่อยู่อาศัยลดลง ด้านหน่วยเหลือขายในครึ่งแรกของปี 2563 มีจำนวน 293,319 หน่วย มีมูลค่าเหลือขาย 1.32 ล้านล้านบาท เป็นอาคารชุดร้อยละ 36.7 และคาดว่า ณ สิ้นปี 2563 จะมีหน่วยเหลือขายเพิ่มขึ้นเป็น 319,528 หน่วย มีมูลค่าเหลือขาย 1.41 ล้านล้านบาท โดยเป็นอาคารชุดร้อยละ 41.1 ซึ่งคาดว่าหลังจากการมาตรการกระตุ้นสังหาริมทรัพย์ที่รัฐบาลออกมาช่วยเหลือหมดไป หน่วยเหลือขาย ณ สิ้นปี 2564 จะเพิ่มขึ้นเป็น 339,294 หน่วย มีมูลค่าเหลือขาย 1.52 ล้านล้านบาท โดยเป็นอาคารชุดร้อยละ 45.0

การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพและปริมณฑลในช่วงครึ่งแรกของปี 2563 มีจำนวน 88,336 หน่วย มีมูลค่า 270,435 ล้านบาท โดยจำนวนหน่วยและมูลค่าลดลงร้อยละ -6.3 และร้อยละ -5.2 YoY ที่มียอดโอนกรรมสิทธิ์ 94,298 หน่วย และมูลค่า 285,348 ล้านบาท ทั้งนี้ มีการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดมากที่สุด 42,421 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 48.0 ของหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมด รองลงมาเป็นทาวน์เฮ้าส์ 26,390 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 29.9 บ้านเดี่ยว 12,749 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 14.4 บ้านแฝด 3,509 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 4.0 และอาคารพาณิชย์พักอาศัย 3,267 หน่วย คิดเป็นร้อยละ 3.7 ตามลำดับ ทั้งนี้ REIC คาดว่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศในปี 2563 จะมีจำนวนประมาณ 160,350 หน่วย รวมมูลค่า 470,401 ล้านบาท ซึ่งจำนวนลดลงร้อยละ -19.0 และมูลค่าลดลงร้อยละ -17.5 YoY โดยมีช่วงคาดการณ์ของจำนวนหน่วยประมาณ 144,315 ถึง 176,385 หน่วย และมีช่วงคาดการณ์มูลค่าประมาณ 425,161 ถึง 493,451 ล้านบาท

สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลปล่อยใหม่ทั่วประเทศในช่วงครึ่งแรกของปี 2563 มีมูลค่า 280,037 ล้านบาท ลดลงร้อยละ -10.8 YoY ที่มีมูลค่า 314,068 ล้านบาท สำหรับแนวโน้มสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลปล่อยใหม่ทั่วประเทศในปี 2563 ทั้งนี้ REIC คาดว่าจะมีมูลค่าประมาณ 542,636 ล้านบาท ลดลงร้อยละ -15.2 YoY ด้านสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลคงค้างทั่วประเทศ ณ ไตรมาส 2 ปี 2563 มีมูลค่า 4,099,312 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.1 YoY ที่มีมูลค่า 3,900,858 ล้านบาท สำหรับแนวโน้มสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลคงค้างทั่วประเทศ ณ สิ้นปี 2563 REIC คาดว่าจะมีมูลค่าประมาณ 4,235,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.6 YoY ที่มีมูลค่า 4,010,235 ล้านบาท

สถานการณ์ราคาที่ดินเปล่าก่อนการพัฒนาและราคาที่อยู่อาศัยในช่วงไตรมาส 2 ปี 2563 มีการปรับเพิ่มขึ้นทุกประเภทเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ทั้งนี้ ดัชนีราคาที่ดินเปล่าก่อนการพัฒนาในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑลในไตรมาส 2 ปี 2563 มีค่าดัชนีเท่ากับ 308.6 จุด เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าร้อยละ 30.3 YoY ที่มีค่าดัชนีเท่ากับ 236.9 จุด และปรับเพิ่มขึ้นจากไตรมาส 1 ปี 2563 ร้อยละ 5.2 เนื่องจากราคาที่ดินที่ปรับขึ้นส่วนใหญ่เป็นทำเลที่ดินบริเวณปลายสายรถไฟฟ้าที่เป็นส่วนต่อขยายและมีแผนจะก่อสร้างซึ่งยังมีฐานราคาต่ำ จึงทำให้อัตราการขยายตัวของราคาที่ดินเพิ่มขึ้นมาก ด้านดัชนีราคาห้องชุดใหม่ที่อยู่ระหว่างการขายในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล 2 จังหวัด ได้แก่ นนทบุรีและสมุทรปราการ ในไตรมาส 2 ปี 2563 มีค่าดัชนีเท่ากับ 153.2 จุด เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.8 YoY แต่ปรับตัวลดลงจากไตรมาส 1 ปี 2563 ร้อยละ -0.1 โดยเป็นการปรับตัวลดลงจากไตรมาสก่อนหน้าเป็นไตรมาสที่สอง ซึ่งเป็นผลจากการแข่งขันจัดรายการส่งเสริมการขาย โดยเฉพาะการให้ส่วนลดเงินสดเพื่อเร่งระบายหน่วยสร้างเสร็จเหลือขายของผู้ประกอบการ

ศูนย์วิจัยธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) (“ศูนย์วิจัยธนาคารกรุงศรีอยุธยา”) คาดการณ์แนวโน้มธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพและปริมณฑลปี 2563 – 2565 ว่า ในปี 2563 จะหดตัวรุนแรง โดยปัจจัยที่กระทบการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคและความเชื่อมั่นในการลงทุนของผู้ประกอบการมาจาก (1) กำลังซื้อในประเทศและชาวต่างชาติมีแนวโน้มซบเซามากจากการหดตัวของเศรษฐกิจที่รุนแรงที่สุดในรอบ 22 ปี เป็นผลจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่ล่าช้า และภาวะภัยแล้ง (2) การเพิ่มความเข้มงวดในการขายสินเชื่อของสถาบันการเงินและมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยใหม่ (“เกณฑ์ LTV”) ยังคงเข้มงวดในสัญญาที่ 2 ขึ้นไป และ (3) อุปทานคงค้างสะสมอยู่ในระดับสูงในหลายพื้นที่ ทำให้ระยะเวลาในการขายหมด (Timetogo) นานขึ้น สำหรับปี 2564-2565 ตลาดที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มกระเตื้องขึ้น ปัจจัยสนับสนุนจากเศรษฐกิจที่คาดว่าจะทยอยฟื้นตัว การเร่งเดินหน้าโครงการเมกะโปรเจกต์และการลงทุนใน Eastern Economic Corridor (EEC) ตลอดจนความต้องการที่อยู่อาศัยจากชาวต่างชาติ (Expatriates) ที่เข้ามาลงทุนหรือทำงานในไทย ส่งผลให้การเปิดตัวโครงการใหม่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 5.0 ซึ่งส่วนใหญ่คาดว่าจะเป็โครงการจากผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีฐานเงินทุนแข็งแกร่ง โดยคอนโดมิเนียมจะเป็นกลุ่มหลักในการขับเคลื่อนตลาด อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการมีแนวโน้มเพิ่มสัดส่วนโครงการบ้านแนวราบมากขึ้น เพื่อรักษาอัตรากำไรของธุรกิจ เนื่องจากการรับรู้รายได้เร็วกว่า (ประมาณ 3 -6 เดือน) และส่วนใหญ่เป็นความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยอย่างแท้จริง (Real demand) รวมถึงการเร่งระบายสต็อกบ้านคงค้าง โดยเฉพาะกลุ่มราคาต่ำกว่า 3.00 ล้านบาท ซึ่งมีอุปทานคงค้างสูงถึงร้อยละ 50 ของจำนวนที่อยู่อาศัยคงค้างทั้งหมด

(ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

● การจัดหาที่ดิน

GRAND UNITY เลือกซื้อที่ดินในเขตกรุงเทพและปริมณฑลที่มีศักยภาพด้านทำเลที่ตั้งและมีราคาที่เหมาะสมสำหรับการพัฒนาโครงการ โดยจะพิจารณาที่ดินที่อยู่ใกล้สถานีดรถไฟฟ้า หรือใกล้แหล่งชุมชนขนาดใหญ่ มีเส้นทางคมนาคมเข้าออกโดยสะดวกและแวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน ซึ่ง GRAND UNITY จัดหาที่ดินผ่าน UVC ซึ่งเป็นผู้ทำหน้าที่รวบรวมข้อมูลที่ดินจากแหล่งต่างๆ เช่น เจ้าของที่ดิน สถาบันการเงิน บริษัทบริหารสินทรัพย์ การเสนอขายที่ดินของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น ทั้งนี้ ก่อนการพิจารณาซื้อที่ดิน GRAND UNITY จะกำหนดรูปแบบโครงการในเบื้องต้นให้เหมาะสมกับ

¹ หลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยใหม่ ซึ่งมีผลบังคับใช้เดือนเมษายน 2562 เป็นการกำหนดอัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value : LTV) โดย (1) สัญญาผู้ที่อยู่อาศัยครั้งแรก 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

สภาพที่ดินและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมทั้งศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการทั้งด้านการเงิน ด้านกฎหมาย และด้านการตลาด โดย GRAND UNITY จะนำเสนอข้อมูลทั้งหมดต่อคณะกรรมการบริหารของ GRAND UNITY และ UV เพื่อพิจารณาอนุมัติการซื้อที่ดินสำหรับรองรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่ๆ ต่อไป

- การจัดหาวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์อื่น

GRAND UNITY กำหนดให้ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างหลักที่ใช้ในการก่อสร้างโครงการ เช่น เหล็ก ปูน อิฐ หิน ทราฟ เป็นต้น โดยค่าวัสดุก่อสร้างดังกล่าวรวมอยู่ในค่าจ้างตามสัญญาจ้างก่อสร้าง ซึ่ง GRAND UNITY จะกำหนดคุณลักษณะและราคาที่แน่นอนของวัสดุก่อสร้างหลักไว้ในสัญญาจ้างก่อสร้าง 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 จะนำผลวิเคราะห์สภาพตลาด 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 ซึ่งภายหลังโครงการก่อสร้างแล้วเสร็จ GRAND UNITY จะมีพนักงานฝ่ายซ่อมหลังโอน (Home Friendly) เพื่อให้บริการแก่เจ้าของร่วมและผู้พักอาศัยที่เข้าพักอาศัยในโครงการ

- 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 ทั้งระหว่างทำการก่อสร้างและหลังการก่อสร้าง เช่น กำหนดให้มีการติดตั้งผ้าใบคลุมอาคาร เพื่อควบคุมฝุ่นละอองและป้องกันอุบัติเหตุเศษวัสดุหล่นจากพื้นที่ก่อสร้างใส่บ้านเรือนโดยรอบ หรือการจัดให้คอนโดมิเนียมทุกโครงการของ GRAND UNITY มีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง รวมทั้ง มีนโยบายให้ทุกโครงการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดไว้โดยเคร่งครัด ซึ่งในช่วงที่ผ่านมา GRAND UNITY ไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

(ง) งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 GRAND UNITY มีโครงการที่อยู่ระหว่างเปิดการขาย จำนวน 11 โครงการ โดยมีจำนวนห้องที่ได้รับการจองและอยู่ระหว่างรอโอนกรรมสิทธิ์ รวมจำนวน 581 ยูนิต คิดเป็นมูลค่าขายทั้งสิ้น 2,926 ล้านบาท

1.2 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

กลุ่มบริษัทโดย LRK และ LRKP ได้ลงทุนและพัฒนาอาคารสำนักงานให้เช่า ได้แก่

○ อาคารปาร์ค เวเนเซอร์ อีโคเพล็กซ์ ตั้งอยู่บนหัวมุมถนนวิทย์ - เพลินจิต ซึ่งเป็นย่านศูนย์กลางธุรกิจ CBD สามารถเข้าถึงอาคารได้โดยทางเชื่อมจากสถานีรถไฟฟ้า BTS สถานีเพลินจิต โดยเป็นอาคารสำนักงานเกรด A จำนวน 22 ชั้น และเป็นอาคารสำนักงานแห่งแรกที่ได้รับการรับรอง 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 ให้แก่ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์แมนแชนเจอร์ (“GVREIT”)

○ อาคารสำนักงาน จำนวน 13 ชั้น ตั้งอยู่บริเวณทองหล่อซอย 4 บนพื้นที่ 3 – 1 – 70 ไร่ มูลค่าการลงทุนประมาณ 1,400 ล้านบาท ปัจจุบันอยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการและคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จเพื่อเปิดให้บริการภายในปี 2566

1.3 ธุรกิจโรงแรม

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

กลุ่มบริษัทโดย LRKD ได้ลงทุนและพัฒนาโรงแรมโมเดน่า บาย เฟรเซอร์ บูรีรัมย์ จำนวน 302 ห้องพัก (เฟสที่ 1 จำนวน 152 ห้องพัก และเฟสที่สอง จำนวน 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 และจัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับการทำงานหรือการพักผ่อนอย่างครบครัน นอกจากนี้ ทุกโครงการจะจัดให้มีบริการที่เกี่ยวข้อง รวมถึงมีการติดตามตรวจสอบระบบอาคารและปรับปรุงการบริหารอาคารอยู่เสมอ เพื่อสร้างความสะดวกสบายและให้ผู้เช่าและผู้ใช้บริการเกิดความพึงพอใจสูงสุด

○ กลยุทธ์ด้านราคา : กลุ่มบริษัทกำหนดราคาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานและโรงแรมในระดับราคาที่เหมาะสม โดยเกณฑ์ในการตั้งราคาเช่าพิจารณาจากปัจจัยด้านต้นทุน ทำเลที่ตั้งโครงการ รูปแบบโครงการ ขนาดพื้นที่เช่า และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ร่วมกับการคำนึงถึงราคาเช่าของผู้ประกอบการอื่นในบริเวณเดียวกันหรือพื้นที่ใกล้เคียง

○ กลยุทธ์ด้านคุณภาพงานบริการและสร้างความสัมพันธ์ที่ดี : กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญต่อคุณภาพงานบริหารอาคารและงานบริการที่เกี่ยวข้องภายในโครงการ โดยจัดให้มีการตรวจสอบระบบอาคารให้อยู่ในสภาพดีพร้อมใช้งานและปรับปรุงประสิทธิภาพของการบริหารอาคารอยู่เสมอ นอกจากนี้ ทุกโครงการยังจัดให้มีกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ในรูปแบบต่างๆ เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้เช่า เช่น กิจกรรมตามประเพณี กิจกรรมเพื่อช่วยเหลือสังคม กิจกรรมเพื่อความปลอดภัย เป็นต้น และจัดให้มีช่องทางติดต่อสื่อสารผ่านช่องทางต่างๆ รวมถึงจัดให้มีการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ข้อมูลโครงการผ่านสื่อเว็บไซต์และเครือข่ายสังคมออนไลน์ เช่น Webpage Facebook อย่างต่อเนื่อง เพื่อต่อยอดแบรนด์และส่งเสริมภาพลักษณ์ที่ดีของโครงการ

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของการเช่าพื้นที่สำนักงานหรือห้องพักอาศัย ได้แก่ กลุ่มบริษัทในประเทศและบริษัทต่างชาติซึ่งต้องการพื้นที่สำนักงาน หรือกลุ่มนักธุรกิจและนักท่องเที่ยวซึ่งต้องการห้องพักที่มีคุณภาพและมีสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน ในย่านธุรกิจหรือใจกลางชุมชนเมืองที่สามารถเดินทางเข้าออกโครงการได้โดยสะดวก

- ช่องทางการจำหน่าย

การปล่อยเช่าพื้นที่อาคารดำเนินการผ่านนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ ซึ่งเป็นปกติของอาคารสำนักงานที่ลูกค้าจะติดต่อผ่านนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยกลุ่มบริษัทจะประสานงานกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์อย่างใกล้ชิด เพื่อคัดสรรและตรวจสอบข้อมูลลูกค้าผู้เช่า พร้อมให้ข้อมูลโครงการที่ลูกค้าต้องการ เสนอราคาเช่าที่เหมาะสม และติดตามผลจนถึงที่สุด สำหรับช่องทางในการจองห้องพักโรงแรม ลูกค้าสามารถติดต่อสอบถามข้อมูลและจองห้องพักโดยตรงกับเจ้าหน้าที่โรงแรมหรือผ่านทางโทรศัพท์ เว็บไซต์ และเครือข่ายสังคมออนไลน์ของโรงแรม

- ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

ธุรกิจอาคารสำนักงาน

ภาพรวมธุรกิจอาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ ไตรมาส 2 ปี 2563 อ้างอิงข้อมูลจากบทวิจัยของบริษัท ซีบีอาร์อี ประเทศไทย จำกัด ("CBRE") ซึ่งเผยแพร่เมื่อเดือนกันยายน 2563 พบว่า ช่วงไตรมาส 2 ธุรกิจอาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 เพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทส่วนใหญ่เปลี่ยนรูปแบบการทำงานเป็นการปฏิบัติงานที่บ้าน (Work from Home) เมื่อรัฐบาลได้ประกาศมาตรการปิดเมือง (Lock Down) มาตรการเคอร์ฟิวในช่วงเวลากลางคืน และมาตรการ Social Distancing ประกอบกับภาคธุรกิจควบคุมค่าใช้จ่ายทางธุรกิจในช่วงที่ตลาดยังไม่มีสัญญาณที่ชัดเจนว่าจะกลับเข้าสู่ภาวะปกติได้เมื่อใด โดยผู้เช่ารายใหญ่บางรายได้ลดพื้นที่เช่าสำนักงาน ภายหลังปรับกลยุทธ์ให้บางฝ่ายงานปฏิบัติงานที่บ้านจนกว่าตลาดจะฟื้นตัว

อุปทานพื้นที่สำนักงานให้เช่าในไตรมาส 2 ปี 2563 มีจำนวน 9.15 ล้านตร.ม. เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.6 จากไตรมาสก่อนหน้าที่มีพื้นที่สำนักงานให้เช่ารวม 9.09 ล้านตร.ม. เนื่องจากมีอาคารสำนักงานเกรด B นอกศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) สร้างเสร็จใหม่และเปิดให้บริการ 7 แห่ง รวมพื้นที่เช่าประมาณ 134,800 ตร.ม. ในไตรมาส 2 และในช่วงปลายปี 2563 จะมีอาคารสำนักงานเกรด B นอก CBD ก่อสร้างเสร็จและเปิดให้บริการเพิ่มอีก 7 แห่ง รวมพื้นที่เช่าประมาณ 90,100 ตร.ม. นอกจากนี้ ยังมีอาคารสำนักงานที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง พื้นที่เช่ารวมประมาณ 1.1 ล้านตร.ม. ซึ่งคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในช่วงไตรมาส 3 ปี 2563 - 2566

อุปสงค์พื้นที่สำนักงานให้เช่าในไตรมาส 2 ปี 2563 มีความต้องการเช่าพื้นที่ (net take-up) รวม 16,805 ตร.ม. ลดลงร้อยละ 23.4 จากไตรมาสก่อนหน้าและลดลงร้อยละ 68.0 YoY เนื่องจากผู้เช่าพื้นที่สำนักงานขนาดใหญ่ชะลอการย้ายไปยังอาคารสำนักงานสร้างเสร็จใหม่ และการลดพื้นที่เช่าของผู้เช่าเดิมจากผลกระทบของการแพร่ระบาดของ COVID-19 และการหดตัวของเศรษฐกิจ ส่งผลให้ในไตรมาส 2 มีพื้นที่อาคารสำนักงานถูกเช่ารวม 8.38 ล้านตร.ม. อัตราพื้นที่ซึ่งไม่มีผู้เช่า (Vacant rate) อยู่ที่ร้อยละ 8.4 เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.5 จากไตรมาสก่อนหน้า และเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.6 YoY ทั้งนี้ CBRE คาดว่า ความต้องการเช่าพื้นที่ในปี 2563 - 2564 จะเฉลี่ยอยู่ที่ 100,000 ตร.ม./ปี ลดลงครึ่งหนึ่งจากช่วงเวลาปกติ ส่งผลให้อัตราพื้นที่ซึ่งไม่มีผู้เช่าในปี 2565 เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ร้อยละ 13 เนื่องจากคาดว่าในปี 2565 จะมีอาคารสำนักงานก่อสร้างเสร็จและเปิดให้บริการในช่วงเวลาดังกล่าวอีก 1.1 ล้านตร.ม. และอีก 1.2 ล้านตร.ม. ที่อยู่ระหว่างวางแผนการก่อสร้าง

ค่าเช่าเฉลี่ยสำหรับพื้นที่อาคารสำนักงานเกรด A ในย่าน CBD คงที่อยู่ที่ 1,100 บาท/ ตร.ม./ เดือน ซึ่งเป็นครั้งแรกนับแต่ปี 2553 ที่ค่าเช่าไม่มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้า ขณะที่ค่าเช่าเฉลี่ยสำหรับพื้นที่อาคารสำนักงานระดับรองลงมาในทำเลอื่น พบว่าค่าเช่าปรับเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้าต่ำกว่าร้อยละ 1

ธุรกิจโรงแรม

ภาพรวมธุรกิจโรงแรมในไตรมาส 2 ปี 2563 อ้างอิงข้อมูลจากบทวิจัยของ CBRE ซึ่งเผยแพร่เมื่อเดือนกันยายน 2563 พบว่า อุตสาหกรรมท่องเที่ยวได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ทั่วโลก โดยจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางมายังประเทศไทยในไตรมาส 1 ปี 2563 ลดลงร้อยละ 38.0 YoY จากจำนวน 10.8 ล้านคน มาอยู่ที่ 6.7 ล้านคน และในไตรมาส 2 ไม่มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางมายังประเทศไทย เนื่องจากข้อจำกัดของเที่ยวบินระหว่างประเทศมายังประเทศไทยที่มีผลตั้งแต่วันที่ 3 เมษายน - 30 มิถุนายน 2563 ส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางมายังประเทศไทยในช่วงครึ่งแรก

ของปี 2563 มีจำนวน 6.7 ล้านคน ลดลงร้อยละ 66.2 YoY ที่มีจำนวน 19.8 ล้านคน สำหรับจำนวนนักท่องเที่ยวชาวจีนซึ่งเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวใหญ่ของประเทศไทย มีจำนวน 1.2 ล้านคน ลดลงร้อยละ 77.9 YoY ที่มีจำนวน 5.6 ล้านคน

อัตราเข้าพัก (Occupancy Rate) ของโรงแรมในกรุงเทพ ช่วงไตรมาส 1 ปี 2563 อยู่ที่ร้อยละ 54.7 ลดลงร้อยละ 29.0 YoY และไตรมาส 2 อัตราเข้าพักอยู่ที่ร้อยละ 12.6 ลดลงร้อยละ 59.9 YoY โดยอัตราเข้าพักลดลงต่ำสุดในช่วงเดือนเมษายน 2563 อยู่ที่ร้อยละ 9.9 เนื่องจากกิจกรรมส่วนใหญ่ถูกระงับจากมาตรการปิดเมืองและข้อจำกัดจากสถานการณ์แพร่ระบาดของ COVID - 19 สำหรับราคาขายห้องพักต่อวันโดยเฉลี่ย (Average Daily Rate : ADR) ไตรมาส 2 ลดลงร้อยละ 24.3 YoY จาก 3,257 บาท ต่อคืน ในปี 2562 มาอยู่ที่ 2,465 บาทต่อคืน ในปี 2563 สำหรับรายได้เฉลี่ยต่อห้องพัก (Revenue per Available Room: RevPAR) ลดลงร้อยละ 86.8 YoY จาก 2,365 บาท มาอยู่ที่ 312 บาท

ไตรมาส 1 ปี 2563 มีโรงแรมเปิดใหม่ในย่านเมืองของกรุงเทพ จำนวน 6 แห่ง รวม 1,165 ห้อง และไตรมาส 2 มีโรงแรมเปิดใหม่ 1 แห่ง จำนวน 263 ห้องพัก ส่งผลให้อุปทานห้องพักโรงแรมในกรุงเทพ มีจำนวนรวม 49,822 ห้อง เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.9 YoY ทั้งนี้ บริเวณเพลินจิตและสุขุมวิทยังเป็นที่ได้รับความนิยมมากที่สุด โดยมีจำนวนห้องพักร้อยละ 48 ของจำนวนห้องพักโรงแรมทั้งหมดในกรุงเทพ รองลงมาได้แก่ สีลมและสาทร ร้อยละ 16 ลุมพินีและสยาม ร้อยละ 15 ริมน้ำ ร้อยละ 11 บริเวณรอบของศูนย์กลางธุรกิจ ร้อยละ 9 และย่านเมืองเก่า ร้อยละ 1 ทั้งนี้ ภายในปี 2566 คาดว่าจะมีโรงแรมเปิดใหม่ในย่านเมืองของกรุงเทพ 10,425 ห้อง ส่งผลให้อุปทานห้องพักโรงแรมในกรุงเทพเพิ่มขึ้นร้อยละ 20.9 มาอยู่ที่ 60,247 ห้อง

(ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

● การหาที่ดิน

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

● การจัดหาวัสดุก่อสร้าง

กลุ่มบริษัทกำหนดให้ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุหลักที่ใช้ในการก่อสร้างโครงการ เช่น เหล็ก ปูน อิฐ หิน ทราฟ เป็นต้น โดยค่าวัสดุก่อสร้างดังกล่าวรวมอยู่ในค่าจ้างตามสัญญาก่อสร้าง ซึ่งจะกำหนดคุณลักษณะและราคา ที่แน่นอนของวัสดุก่อสร้างหลักไว้ในสัญญาก่อสร้าง เพื่อควบคุมคุณภาพวัสดุก่อสร้างของโครงการให้เป็นไปตามที่แบบที่กำหนด และลดความเสี่ยงไม่ให้โครงการได้รับผลกระทบจากราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจเพิ่มสูงขึ้น รวมถึงปัญหาที่เกิดจากวัสดุก่อสร้างขาดแคลนในระหว่างก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทจะเป็นผู้จัดหาวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างและตกแต่งบางประเภทที่มีราคาต่อหน่วยสูง หรือมีลักษณะเฉพาะ 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 ควบคุมดูแลงานก่อสร้าง ดำเนินการก่อสร้าง หรือจัดหาสินค้าและบริการต่างๆ ของโครงการให้แล้วเสร็จเป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ ซึ่งระยะเวลาในการก่อสร้างโครงการประมาณ 12 – 36 เดือน ขึ้นอยู่กับรูปแบบและขนาดของโครงการ และในสัญญาว่าจ้างก่อสร้างจะกำหนดให้มีระยะเวลาประกันการก่อสร้างประมาณ 12 เดือน นับจากวันที่รับมอบงานก่อสร้าง

● ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบริษัทมีการออกแบบพัฒนาระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสมในโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ให้เข้าทุกแห่ง เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโครงการ รวมทั้งให้ความสำคัญต่อการออกแบบและก่อสร้างอาคารเพื่อการอนุรักษ์

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

(ง) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

LRKP อยู่ระหว่างก่อสร้างอาคารสำนักงานให้เช่า ตั้งอยู่บริเวณทองหล่อซอย 4 คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จเพื่อเปิดให้บริการภายในปี 2566

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 ครอบคลุมตั้งแต่การตรวจหาบัตรระบุได้จอดรถ ระบบอ่านบัตรอัตโนมัติทั้งระยะใกล้และระยะไกล ระบบแนะนำช่องจอดรถ ระบบคันหนารถที่จอด 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 ตลอดจนมีเครื่องตรวจวัดอุณหภูมิร่างกายซึ่งสามารถทำงานร่วมกับระบบควบคุมการเข้าออกอาคาร เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและความสะดวกรวดเร็วในการตรวจวัดอุณหภูมิร่างกายของผู้ใช้อาคาร

- Monitoring System : ระบบกล้องวงจรปิดที่มีความคมชัดสูง สามารถลดจำนวนกล้องในการใช้งาน ช่วยประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการติดตั้งโดยรวม รวมทั้งประหยัดบุคลากรในการดูแลรักษา พร้อมทั้งมีระบบซอฟต์แวร์ในการแจ้งเตือนปัญหา รวมถึงวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อนำมาใช้ในเชิงการตลาด ตลอดจนกล้องวงจรปิดที่สามารถตรวจวัดอุณหภูมิร่างกาย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและความสะดวกรวดเร็วในการตรวจวัดอุณหภูมิร่างกายของผู้ใช้อาคาร

- Integrated System : FS มีทีมงานผู้เชี่ยวชาญให้บริการที่ปรึกษาและออกแบบเชื่อมโยงระบบต่างๆ ให้ทำงานสอดคล้องกันเป็นหนึ่งเดียว ภายใต้การจัดการของระบบควบคุมและจัดการอาคารอัตโนมัติ (Building Automation System : BAS) ทำให้สามารถติดตามและตรวจสอบการทำงานของระบบต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว เพื่อการบริหารอาคารอย่างมีประสิทธิภาพ ประหยัดพลังงาน 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	  
Building Access Control System	Access Control System, Turnstile, Speed Gate	     
Monitoring System	CCTV	 

(ข) การตลาดและการแข่งขัน

● นโยบายการตลาด

○ กลยุทธ์ด้านคุณภาพสินค้าและงานบริการ : FS มุ่งจำหน่ายอุปกรณ์และระบบควบคุมต่างๆ ภายในอาคารและภายในโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์คุณภาพสูงจากผู้ผลิตชั้นนำของโลกที่มีความเชี่ยวชาญและมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักยอมรับโดยทั่วไป ตลอดจนไม่หยุดนิ่งในการพัฒนาโซลูชันและผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับสถานการณ์และความต้องการของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา โดย FS ได้จำหน่ายโซลูชันการเข้าออกอาคารแบบไร้การสัมผัส (Touchless) ในช่วงสถานการณ์แพร่ระบาดของ COVID – 19 และอยู่ระหว่างการพัฒนาระบบเข้าออกอาคารด้วยโปรแกรมบนสมาร์ทโฟน เพื่อรองรับวิถีการดำเนินชีวิตของผู้ใช้งานในปัจจุบัน นอกจากนี้ ด้วยประสิทธิภาพของระบบบริหารงานภายในองค์กรภายใต้มาตรฐาน ISO 9001 ประกอบกับความพร้อมของบุคลากรทั้งวิศวกร โปรแกรมเมอร์ คู่มือลูกค้าและบริการหลังการขาย ซึ่งมีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญให้บริการแก่ลูกค้าอย่างครบวงจร ตั้งแต่รับฟังปัญหาหรือความต้องการ ให้คำปรึกษา ออกแบบระบบ จัดหาและติดตั้งผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า รวมทั้งมีบริการหลังการขายในด้านการซ่อมบำรุง โดยมีบริการสายด่วนเพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อได้ตลอด 24 ชั่วโมง ควบคู่กับการติดตามประเมินผลความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อผลิตภัณฑ์และบริการของ FS อย่างต่อเนื่อง เพื่อนำไปปรับปรุงคุณภาพงานบริการให้เป็นที่พึงพอใจของลูกค้า จึงสร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าได้เป็นอย่างดี โดยผลสำรวจความพึงพอใจของกลุ่มลูกค้าตัวอย่างซึ่งเป็นผู้เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ เช่น คอนโดมิเนียม อาคารสำนักงาน ศูนย์การค้า จำนวน 66 กลุ่มตัวอย่าง ในช่วงเดือนเมษายน – พฤษภาคม 2563 พบว่า กลุ่มลูกค้าตัวอย่างส่วนใหญ่มากกว่าร้อยละ 58 มีความพึงพอใจระดับมากและมากที่สุดในทุกประเด็นที่ทำการสำรวจ ได้แก่ (1) ผลิตภัณฑ์ (2) พนักงานขาย (3) พนักงานบริการลูกค้า (4) ช่างเทคนิคให้บริการของ FS และกลุ่มลูกค้าตัวอย่างร้อยละ 27-42 มีความพึงพอใจระดับปานกลาง โดยมีกลุ่มลูกค้าตัวอย่างไม่เกินร้อยละ 3 ที่มีความไม่พอใจหรือเห็นว่าควรมีการปรับปรุง

นอกจากนี้ ด้วยคุณภาพผลิตภัณฑ์และงานบริการของ FS ที่ปรากฏในตัวอย่างโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ซึ่งเป็นที่รู้จักโดยทั่วไป เช่น โครงการ The PARQ ของบริษัท ทีซีซี แอสเซท (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้ง ไทยแลนด์ จำกัด โครงการสามย่านมิตรทาวน์ของบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ไทยแลนด์ จำกัด อาคารวานิสสาของบริษัท ปิยะนครศรัทธา จำกัด อาคารซีดับเบิลยูทาวเวอร์ของกลุ่มทีซีซี คอนโดมิเนียมอาร์ติซาน รัชดา ของบริษัท บีจีวาย แอนด์ ทีเอฟดี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด อาคารสำนักงานของบริษัท เพรสดีเอ็นทีไฮเทลและทาวเวอร์ จำกัด สำนักงานของเครือซีเมนต์ไทยที่ Gateway Bangsue อาคารสำนักงานถนนวิภาวดีและคอนโดมิเนียมลุมพินีของบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) คอนโดมิเนียม Niche Mono Bearing ของบริษัท เสนา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) คอนโดมิเนียม Noble ของบริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) คอนโดมิเนียมแมสซารีน ของ GRAND UNITY ของ GRAND UNITY เป็นต้น โครงการดังกล่าวได้เป็นหนึ่งในช่องทางประชาสัมพันธ์ให้ผลิตภัณฑ์ของ FS เป็นที่รู้จักในวงกว้างขึ้น

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

○ กลยุทธ์การตลาดเชิงรุก : FS มีนโยบายให้ทีมขายเข้านำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการให้แก่กลุ่มลูกค้าในธุรกิจต่างๆ ที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น ธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ทั้งประเภทที่พักอาศัยและเชิงพาณิชย์ เช่น คอนโดมิเนียม อาคารสำนักงาน โรงแรม ธุรกิจศูนย์การค้าหรือห้างค้าปลีก เป็นต้น เพื่อให้ผลิตภัณฑ์และบริการของ FS เป็นที่รู้จักในวงกว้างเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นแนวทางหนึ่งที่อาจสร้างโอกาสให้ผลิตภัณฑ์ของ FS ได้รับเลือกจากลูกค้าเป้าหมายใหม่ๆ โดยเฉพาะการนำเสนอ Smart Security Solution ให้กับโครงการที่เน้นความทันสมัยเพื่อตอบสนองการใช้ชีวิตของคนยุคใหม่และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคในอนาคตจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ขณะเดียวกัน FS มุ่งรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้าเดิม ด้วยการรักษาคุณภาพงานบริการหลังการขายให้เป็นที่ยอมรับของลูกค้าและเข้านำเสนอผลิตภัณฑ์หรือระบบที่มีเทคโนโลยีใหม่ๆ 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 ได้รับการติดต่อจากลูกค้ารายใหม่ผ่านการติดต่อทางโทรศัพท์และเว็บไซต์ รวมทั้งมีโอกาสได้ร่วมงานใหม่จากการแนะนำของลูกค้าเดิมที่เคยใช้บริการของ FS

- ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

เนื่องจากการเติบโตของธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งระบบควบคุมความปลอดภัย ระบบเข้าออกอาคาร ระบบควบคุมและจัดการอาคารอัตโนมัติของ FS มีความเกี่ยวเนื่องกับการขยายตัวของภาวะเศรษฐกิจโดยรวมและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งข้อมูลดังกล่าวปรากฏในหัวข้อ “ภาวะการตลาดและการแข่งขัน” ของธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

(ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

FS จัดหาผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้า โดยพิจารณาเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดีจากบริษัทผู้ผลิตชั้นนำที่มีประสิทธิภาพความเชี่ยวชาญและมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักยอมรับโดยทั่วไป รวมทั้งมีราคาจำหน่ายที่เหมาะสม เพื่อให้สินค้าของ FS สามารถแข่งขันได้ในตลาด โดยแบ่งเป็นสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศ ประมาณร้อยละ 30 และสินค้าจากผู้ผลิตต่างประเทศ ประมาณร้อยละ 70 ทั้งนี้ ปัจจุบัน FS เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าคุณภาพจากหลายประเทศ เช่น AMANO จากประเทศญี่ปุ่น COMINFO จากสาธารณรัฐเช็ก BOON EDAM จากประเทศเนเธอร์แลนด์ JOHNSON CONTROLS จากประเทศสหรัฐอเมริกา COVA SECURITY GATES จากประเทศอังกฤษ และ ZKTeco จากสาธารณรัฐประชาชนจีน โดย FS มีทีมงานที่มีความรู้และประสบการณ์เพื่อให้บริการอย่างครบวงจรแก่ลูกค้า ตั้งแต่การออกแบบ การติดตั้ง การแก้ไข ปัญหาและการบำรุงรักษา

(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 จัดหาและติดตั้ง

ผลิตภัณฑ์หรือระบบที่มีคุณภาพสอดคล้องกับความต้องการใช้งานของลูกค้า รวมทั้งมีบริการหลังการขายในด้านการซ่อมบำรุง โดยมีบริการสายด่วนเพื่อให้ลูกค้าสามารถติดต่อได้ตลอด 24 ชั่วโมง โดยปัจจุบัน AA เป็นผู้จัดจำหน่ายระบบควบคุมอุปกรณ์ไฟฟ้า และระบบความปลอดภัยจากผู้ผลิตชั้นนำระดับโลก

2.2 ธุรกิจให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางการเงินและการลงทุน

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

UVC เป็นผู้ให้บริการที่ปรึกษาทางการเงินและการลงทุน มีรายละเอียดงานที่ให้บริการ ดังนี้

- งานที่ปรึกษาโครงการ (Project Consulting) : UVC ให้บริการศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ อสังหาริมทรัพย์ในเชิงธุรกิจ การตลาด และการเงิน รวมทั้งนำเสนอทางเลือกและข้อเสนอแนะในการพัฒนาโครงการหรือการลงทุน ตลอดจนการประเมินถึงโอกาสและความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในแต่ละทางเลือก รวมถึงให้บริการจัดทำแผนและโครงสร้างการลงทุนตามทางเลือกที่เหมาะสม นอกจากนี้ UVC สามารถให้บริการเป็นผู้ดูแล ประสานงาน และบริหารจัดการงานในช่วงระยะเวลาก่อนพัฒนาโครงการ (ช่วงก่อนและระหว่างการก่อสร้าง) เพื่อให้โครงการสามารถเปิดให้บริการได้ตามแผนงานที่วางไว้

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

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

(ข) การตลาดและการแข่งขัน

● นโยบายการตลาด

UVC มุ่งให้บริการงานที่ปรึกษาโครงการอสังหาริมทรัพย์และที่ปรึกษาทางการเงินโดยผู้บริหารและทีมงานที่มีประสบการณ์ ความรู้ ความเชี่ยวชาญในหลายสาขา เช่น ด้านการเงิน ด้านการตลาด ด้านวิศวกรรมและงานก่อสร้าง โดยเฉพาะงานที่ปรึกษาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่ง UVC มีประสบการณ์มายาวนานกว่า 15 ปี (นับตั้งแต่ปี 2545) และมีผลงานในการทำหน้าที่ที่ปรึกษาในโครงการต่างๆ ได้แก่ การจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมของ GRAND UNITY โครงการปรับปรุงศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ โครงการบ้านมั่นคงชนบท โครงการย้ายสถานที่ตั้งสมาคมฝรั่งเศส กรุงเทพฯ (Alliance Françoise Relocation) โครงการ Thaibev Quarter (อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยอาคารเดิม) โครงการสามย่านมิตรทาวน์ โรงแรมโมเดิร์น บาเย เฟรเซอร์ บูรีรัมย์ อาคาร BAB Box (ศูนย์บัญชาการของเทศบาลนครปาดังนาชาติร่วมสมัย บางกอกอาร์ต เบียนนาเล่ 2018) เป็นต้น โดย UVC มุ่งนำเสนองานบริการที่ปรึกษาอย่างครบวงจร ตั้งแต่ศึกษาความเป็นไปได้จนควบคุมดูแลแล้วเสร็จตามแผนงานหรือเป้าหมายที่วางไว้ ภายใต้ค่าบริการที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นในธุรกิจได้

● กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ UVC ได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หรือธุรกิจอื่นๆ ที่มีความประสงค์ว่าจ้างที่ปรึกษาที่มีประสบการณ์ ความรู้ ความเชี่ยวชาญ ให้เป็นที่ปรึกษาในการพัฒนาโครงการหรือการลงทุน หรือเป็นที่ปรึกษาทางการเงินในด้านต่างๆ เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการใหม่ 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 และดึงดูดความสนใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและสาธารณชน เป็นต้น ทั้งนี้ ปัจจุบัน มีโครงการอสังหาริมทรัพย์อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของ UVAM ดังนี้

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

(2) ซี ดับเบิ้ลยู 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 เช่น คอนโดยู เกษตร – นวมินทร์, ยู ดีไลท์ รัชวิภา, คารา อารีย์ - พระราม 6, เดอะ ไพรวท เรสซิเดนซ์ ราชดำริ, เดอะ ลาฟี่ส จัตุรัสทวงศ์ 81, เซียล่า ศรีปทุม, โนเบล วิคอล, โนเบล บีเทอร์ดีรี่, แมสซารีน รัชโยธิน และโนเบล อวาร์น สุขุมวิท 33

○ CONNEXT ดำเนินธุรกิจเป็นที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ในการซื้อขาย รับฝากและให้เช่า โดยโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ CONNEXT ได้รับสิทธิให้เป็นที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ในการซื้อขาย รับฝากและให้เช่า ประกอบด้วยโครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่ม UV และโครงการอสังหาริมทรัพย์ของผู้ประกอบการอื่น

(ข) การตลาดและการแข่งขัน

- นโยบายการตลาด

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

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของ UVAM SENSES และ CONNEXT ได้แก่ เจ้าของโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย และโครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ทุกประเภท เช่น คอนโดมิเนียม อาคารพาณิชย์ เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน เป็นต้น ซึ่งมีความประสงค์ว่าจ้างผู้บริหารจัดการโครงการ หรือผู้บริหารนิติบุคคลอาคารชุดพักอาศัย หรือที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์ในการซื้อขาย รับฝากและให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ ที่มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญทางธุรกิจ เพื่อเข้าบริการจัดการโครงการให้ดำเนินการไปได้อย่างราบรื่นและมีประสิทธิภาพ สร้างความพึงพอใจสูงสุดต่อผู้เช่าและผู้ให้บริการ รวมทั้งเพื่อให้โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายหรือให้เช่าของผู้ว่าจ้างมียอดขายหรือการปล่อยเช่าเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้

- ช่องทางการจำหน่าย

ลูกค้าที่ประสงค์จะใช้บริการเกี่ยวกับการบริหารจัดการอาคารของ UVAM การบริหารอาคารพักอาศัย และนิติบุคคลอาคารชุดของ SENSES และการซื้อขาย รับฝาก ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ของ CONNEXT 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 ซึ่งดำเนินธุรกิจบริหารจัดการกองทรัสต์ ทำหน้าที่ในการบริหารสินทรัพย์และหนี้สินของกองทรัสต์ รวมถึงการลงทุนในทรัพย์สินให้เป็นไปตามแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหน่วยทรัสต์ แผนการดำเนินงานของทรัสต์ มติที่ประชุมผู้ถือหน่วยทรัสต์ กฎ ระเบียบ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนกฎและประกาศของสำนักงาน ก.ล.ต. เพื่อสร้างรายได้ในเชิงพาณิชย์ให้แก่กองทรัสต์ และก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหน่วยทรัสต์โดยรวม ทั้งนี้ ในปัจจุบัน UVRM ทำหน้าที่เป็นผู้จัดการกองทรัสต์ GVREIT ซึ่ง GVREIT นำเงินที่ได้จากการระดมทุนจากนักลงทุนทั่วไป เงินจากการกู้ยืมเงินระยะยาว และเงินประกันการเช่า เพื่อเข้าลงทุนในอาคารสำนักงาน ได้แก่ ปาร์ค เวเนซอร์ อีโคเพล็กซ์ (ไม่รวมพื้นที่โรงแรม ดิ โอกระ เพรสทีจ) และอาคารสาทร สแควร์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์

2.5 ธุรกิจให้บริการด้านการบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง

ธุรกิจให้บริการด้านการบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง ดำเนินการโดย STI ซึ่ง UVCAP ที่เป็นบริษัทย่อยของบริษัท ถือหุ้น STI ในสัดส่วนร้อยละ 29.24 (ข้อมูลการถือหุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2563) โดย STI ดำเนินธุรกิจวิศวกรรมที่ปรึกษา เพื่อให้คำปรึกษาและให้บริการบริหารโครงการก่อสร้างทุกประเภท ทั้งโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยทั้งแนบราบและแนวสูง โครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ เช่น ห้างสรรพสินค้า อาคารสำนักงาน โรงแรม ศูนย์แสดงสินค้าและนิทรรศการ เป็นต้น โดย STI ทำหน้าที่เป็นผู้แทนของเจ้าของโครงการหรือผู้รับเหมาก่อสร้างหลักในการบริหารและควบคุมดูแลโครงการก่อสร้างให้ดำเนินการแล้วเสร็จตามเป้าหมายของผู้ว่าจ้าง ทั้งเป้าหมายด้านเวลา ต้นทุน คุณภาพ และขอบเขตงาน โดยงานบริการของ STI ครอบคลุมทุกขั้นตอนของโครงการก่อสร้าง ตั้งแต่ช่วงก่อนการก่อสร้าง ช่วงระหว่างการก่อสร้าง และช่วงการเปิดใช้โครงการและส่งมอบพื้นที่แก่ลูกค้า ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นสามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจของ STI และบริษัทย่อยของ STI ได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานประจำปีของ STI ที่เว็บไซต์ของ www.sti.co.th หรือเว็บไซต์สำนักงาน ก.ล.ต. www.sec.or.th หรือเว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์ฯ www.set.or.th

3. ธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

3.1 ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์และเคมีภัณฑ์

(ก) ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

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

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

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

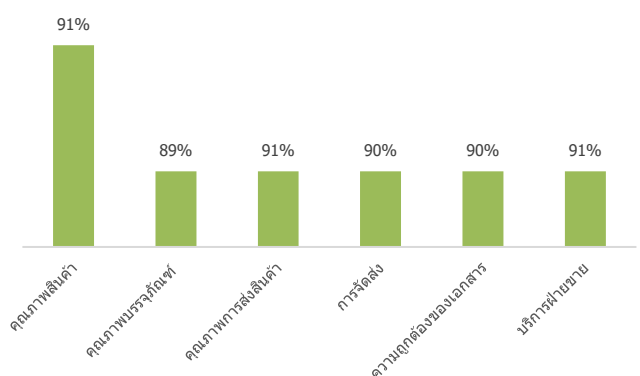
(ข) การตลาดและการแข่งขัน

● นโยบายการตลาด

○ คุณภาพผลิตภัณฑ์ภายใต้เทคโนโลยีการผลิตและระบบบริหารจัดการมาตรฐานระดับสากล : TL มุ่งสร้างสรรค์และพัฒนาผลิตภัณฑ์ผงสังกะสีออกไซด์ที่มีคุณภาพและมีความหลากหลาย เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่ม อุตสาหกรรมที่มีการใช้งานที่แตกต่างกัน โดย TL ใส่ใจในทุกขั้นตอนของกระบวนการผลิตให้เป็นไปตามมาตรฐานการผลิตและระบบการจัดการในระดับสากลอย่างเคร่งครัด รวมทั้งให้ความสำคัญกับการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์อย่างเข้มงวด ทั้งหมดนี้เพื่อให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ผงสังกะสีออกไซด์ที่มีความบริสุทธิ์สูงและมีคุณภาพคงที่สม่ำเสมอ

○ คุณภาพงานบริการเพื่อความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า : นอกเหนือจากคุณภาพที่ดีของผลิตภัณฑ์ด้วยเทคโนโลยีการผลิตและมาตรฐานการผลิตระดับสากล ที่ทีมงานของ TL ซึ่งมีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในธุรกิจมากกว่า 40 ปี ยังมุ่งมั่นที่จะมอบบริการแก่ลูกค้าด้วยความใส่ใจ โดยมีบริการตรวจสอบสินค้าตัวอย่างจากลูกค้า เพื่อให้คำแนะนำเกี่ยวกับ ผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้า รวมถึงให้ความสำคัญสูงสุดต่อการจัดส่งสินค้าที่ถูกต้องตรงตามคำสั่งซื้อและตรงกำหนดเวลาส่งมอบสินค้าอย่างเคร่งครัด เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า ทั้งนี้ สำหรับรอบปีบัญชี 2563 ผลสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อสินค้าและบริการของ TL ซึ่งเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม

ความพึงพอใจของลูกค้าต่อสินค้าและบริการของ TL



เพื่อสำรวจความคิดเห็นของตัวอย่างกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ของ TL ในปัจจุบัน รวมจำนวน 89 ราย (คิดเป็นร้อยละ 88 ของจำนวนแบบสอบถามที่ส่งให้ลูกค้าทั้งหมด 101 ราย) ใน 6 ด้าน คือ (1) คุณภาพผลิตภัณฑ์ (Quality of Product) (2) บรรจุภัณฑ์ (Packaging) (3) คุณภาพการส่งสินค้า (Quality of delivery) (4) ระยะเวลาการจัดส่งและการบริการของพนักงานจัดส่ง (Lead time of delivery and logistic satisfaction service) (5) ความถูกต้องของเอกสาร (Document is correcting and completely) และ (6) การบริการของพนักงานขายและการตลาด (Sales and Marketing service satisfaction) พบว่า ค่าเฉลี่ยความพึงพอใจของลูกค้าอยู่ที่ร้อยละ 91

○ การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีการผลิตอย่างต่อเนื่องเพื่อประโยชน์สูงสุดของลูกค้า : ในฐานะผู้ผลิตผงสังกะสีออกไซด์รายแรกในประเทศไทย (นับตั้งแต่ปี 2515) ซึ่งมีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดในปัจจุบัน TL จึงไม่หยุดนิ่งที่จะทำการศึกษาวิจัยเพื่อพัฒนาคุณภาพและความหลากหลายของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ตลอดจนลงทุนในเครื่องจักรหรือเทคโนโลยีการผลิตใหม่ๆ ที่ทันสมัยอยู่เสมอเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและคุณภาพผลิตภัณฑ์ เช่น ระบบเตาแบบต่อเนื่อง (Continuous Furnace) และกระบวนการผลิตซึ่งเป็นระบบปิด (Closing system) ตลอดจนกระบวนการ ตั้งแต่การเผาแต่งสังกะสีจนกระทั่งถึงการบรรจุลงถุง เป็นต้น เพื่อประโยชน์สูงสุดของกลุ่มลูกค้าของ TL และสนับสนุนให้ TL มีขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจกับผู้ประกอบการรายอื่นในธุรกิจ โดยในรอบปีบัญชี 2563 TL อยู่ระหว่างเตรียมความพร้อมสำหรับการผลิตนาโนซิงค์ออกไซด์เพื่อจำหน่ายในเชิงพาณิชย์ให้แก่ลูกค้าในหลายธุรกิจ เช่น อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง สิ่งทอ อิเล็กทรอนิกส์

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลักของ TL ได้แก่ ลูกค้าผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในประเทศที่ใช้ผงสังกะสีออกไซด์เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าของตน โดยกลุ่มอุตสาหกรรมที่เป็นลูกค้าหลักของ TL ได้แก่ อุตสาหกรรมผลิตยางรถยนต์และอุตสาหกรรมยาง ซึ่งในรอบปีบัญชี 2563 มีจำนวนคำสั่งซื้อคิดเป็นร้อยละ 56.02 ของจำนวนคำสั่งซื้อทั้งหมด รองลงมาได้แก่ลูกค้าที่เป็นผู้จัดหาและจำหน่ายสังกะสีออกไซด์ อุตสาหกรรมเคมี อุตสาหกรรมอาหารสัตว์ อุตสาหกรรมเซรามิก อุตสาหกรรมเครื่องสำอางและยา ซึ่งมีมูลค่าคำสั่งซื้อคิดเป็นร้อยละ 28.32 ร้อยละ 9.77 ร้อยละ 5.41 ร้อยละ 0.36 และร้อยละ 0.12 ของจำนวนคำสั่งซื้อทั้งหมดในรอบปีบัญชี 2563 ตามลำดับ โดยในรอบปีบัญชี 2563 TL มีสัดส่วนการขายในประเทศและต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 82 และร้อยละ 18 ตามลำดับ

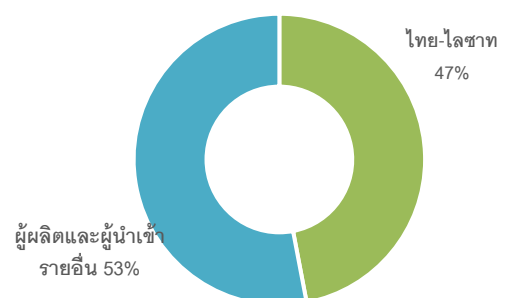
- ช่องทางการจำหน่าย

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

สังกะสีออกไซด์เป็นผลิตภัณฑ์เคมีที่สามารถนำไปใช้ได้หลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรมทั้งทางตรงและนำไปประยุกต์ใช้ทั้งในอุตสาหกรรมต้นน้ำและอุตสาหกรรมปลายน้ำ เช่น อุตสาหกรรมยางรถยนต์ อาหารสัตว์ เครื่องสำอาง ยา เป็นต้น ทั้งนี้ มูลค่าตลาดหรือความต้องการใช้สังกะสีออกไซด์ในประเทศ ณ เดือนกันยายน 2563 มีมูลค่ารวมประมาณ 2,631.56 ล้านบาท ซึ่งพิจารณาจากสถิติการนำเข้าสังกะสีออกไซด์/สังกะสีเปอร์ออกไซด์ อ้างอิงข้อมูลจากกรมศุลกากร ณ เดือนกันยายน 2563 ที่พบว่ามีมูลค่านำเข้ารวม 1,053.41 ล้านบาท และมูลค่าการผลิตจากผู้ผลิตภายในประเทศตามกำลังการผลิต ประมาณ 1,578.15 ล้านบาท โดยคาดการณ์ในปี 2563 มูลค่าตลาดหรือความต้องการใช้สังกะสีออกไซด์ในประเทศ รวมประมาณ 3,508.75 ล้านบาท หากพิจารณาส่วนแบ่งการตลาด

ส่วนแบ่งการตลาดของผู้ผลิตสังกะสีออกไซด์
ในประเทศ ปี 2563



ของผู้ผลิตภายในประเทศ พบว่า TL เป็นผู้ผลิตที่มีส่วนแบ่งตลาดสูงสุด ประมาณร้อยละ 47 ของอุปทานทั้งหมด ขณะที่ผู้ผลิตรายอื่นในประเทศอีกจำนวน 6 ราย และผู้นำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ มีส่วนแบ่งการตลาดรวมกันประมาณร้อยละ 53 ของอุปทานทั้งหมด

อุตสาหกรรมของธุรกิจที่เป็นลูกค้าหลักของ TL อันได้แก่ อุตสาหกรรมยางรถยนต์และผลิตภัณฑ์ยาง เคมีภัณฑ์ และอาหารสัตว์ อ้างอิงข้อมูลรายงานภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมไตรมาส 2 ปี 2563 และแนวโน้มไตรมาส 3 ปี 2563 จัดทำโดยสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม พบว่า การผลิตยางแปรรูปขึ้นต้น ยางรถยนต์ และถุงมือยาง ไตรมาส 2 ปี 2563 มีจำนวน 0.32 ล้านตัน 9.48 ล้านเส้น และ 6,929.27 ล้านชิ้น การผลิตยางแปรรูปขึ้นป้อนและยางรถยนต์มีปริมาณลดลงร้อยละ 10.69 และร้อยละ 47.12 YoY ตามลำดับ ตามการหดตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์ รวมถึงตลาด Replacement ในประเทศ และการชะลอตัวของตลาดต่างประเทศ ในขณะที่การผลิตถุงมือยางมีปริมาณเพิ่มขึ้นร้อยละ 37.50 YoY ตามความต้องการใช้ที่สูงขึ้นของตลาดทั้งในและต่างประเทศ ด้านการจำหน่ายยางแปรรูปขึ้นต้น ยางรถยนต์ และถุงมือยาง ไตรมาส 2 ปี 2563 มีจำนวน 0.09 ล้านตัน 5.88 ล้านเส้น และ 1,056.67 ล้านชิ้น ตามลำดับ การจำหน่ายยางแปรรูปขึ้นป้อนและถุงมือยางในประเทศมีปริมาณเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.37 และร้อยละ 40.91 YoY ตามลำดับ ตามความต้องการใช้ที่สูงขึ้น ในขณะที่การจำหน่ายยางรถยนต์มีปริมาณลดลงร้อยละ 46.28 YoY จากการหดตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศและตลาด Replacement สำหรับการส่งออกยางแปรรูปขึ้นต้น ยางรถยนต์ และถุงมือยาง ไตรมาส 2 ปี 2563 มีมูลค่า 652.40 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ 972.29 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และ 439.68 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตามลำดับ การส่งออกถุงมือยางเพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 46.55 ในขณะที่การส่งออกยางแปรรูปขึ้นป้อนและยางรถยนต์ลดลงร้อยละ 40.99 และร้อยละ 33.23 ตามลำดับ จากการชะลอตัวต่อเนื่องของตลาดหลักของไทย โดยเฉพาะจีนและสหรัฐอเมริกา

ทั้งนี้ แนวโน้มอุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์ยาง ไตรมาส 3 ปี 2563 คาดว่าการผลิตยางรถยนต์จะหดตัวลงร้อยละ 43.17 ตามอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศและเศรษฐกิจโลก ในขณะที่การผลิตถุงมือยางคาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 21.89 ตามแนวโน้มความต้องการใช้ทางการแพทย์ที่สูงขึ้น สำหรับการผลิตยางแปรรูปขึ้นป้อนคาดว่าจะหดตัวลงร้อยละ 10.00 ตามความต้องการใช้ที่มีแนวโน้มลดลงค่อนข้างมาก

อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ไตรมาส 2 ปี 2563 ดัชนีผลผลิต ขยายตัวร้อยละ 7.56 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า แต่หดตัวร้อยละ 2.84 YoY ดัชนีการส่งสินค้า ขยายตัวร้อยละ 8.56 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า และหดตัวร้อยละ 9.01 YoY การส่งออกเคมีภัณฑ์มีมูลค่า 1,848 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หดตัวร้อยละ 6.40 เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า และหดตัวร้อยละ 18.00 YoY โดยการส่งออกในไตรมาสนี้หดตัวทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ ยกเว้นสารลดแรงตึงผิว เช่น สบู่ น้ำยาทำความสะอาด เป็นต้น การส่งออกหดตัวในตลาดหลัก เช่น จีน อินเดีย และอินเดีย สำหรับแนวโน้มอุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ไตรมาส 3 ปี 2563 คาดว่าการส่งออกและการนำเข้าเคมีภัณฑ์ยังคงหดตัวเมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID - 19 ที่ส่งผลกระทบต่อห่วงโซ่อุปทานของเศรษฐกิจโลก อย่างไรก็ตาม คาดว่าภาพรวมอุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์จะมีแนวโน้มที่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาส 2 ปี 2563 จากการผ่อนคลายมาตรการปิดเมืองของภาครัฐ และภาครัฐก็กลับมาดำเนินงานตามปกติ

อุตสาหกรรมอาหารสัตว์ในปี 2563 มีทิศทางขยายตัวตามธุรกิจปศุสัตว์ที่คาดการณ์ว่าจะมีจำนวนประชากรสัตว์เพิ่มขึ้น ทั้งไก่เนื้อ เป็ดเนื้อ เป็ดไข่ ไก่ ไก่ และปลา ส่งผลให้ความต้องการให้อาหารสัตว์เพิ่มขึ้น โดยสมาคมผู้ผลิตอาหารสัตว์ไทยประมาณการปริมาณอาหารสัตว์ในปี 2563 ว่าจะมีจำนวนรวม 20.43 ล้านตัน เพิ่มขึ้นจากปี 2562 ที่มีปริมาณอาหารสัตว์ 20.34 ล้านตัน

(ค) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

TL ใช้สังกะสีแท่งบริสุทธิ์เป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในกระบวนการผลิตผงสังกะสีออกไซด์ ซึ่งคิดเป็นปริมาณร้อยละ 90 ของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตทั้งหมด ทั้งนี้ ด้วยเหตุที่แหล่งวัตถุดิบในประเทศได้ยุติการดำเนินกิจการลง ส่งผลให้ TL นำเข้าวัตถุดิบจากผู้ผลิตต่างประเทศทั้งหมด ซึ่งในรอบปีบัญชี 2563 TL มีมูลค่าการสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศ รวมประมาณ 642 ล้านบาท

ทั้งนี้ TL มีโรงงานตั้งอยู่ที่สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลสามัคคี อำเภอกุฉินารายณ์ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยมีกำลังการผลิตสูงสุด 21,000 ตันต่อปี และในรอบปีบัญชี 2563 มีกำลังการผลิตจริง ประมาณ 14,287 ตันต่อปี หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 63.03 ของกำลังการผลิตสูงสุด เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักของ TL อันได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมผลิตยางรถยนต์ชะลอการผลิตในช่วงการแพร่ระบาดของ COVID-19 ซึ่ง TL มีนโยบายการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

ผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม

TL ให้ความสำคัญต่อการประหยัดพลังงานและผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทั้งภายในองค์กรและชุมชนโดยรอบโรงงาน โดยพิจารณาเลือกใช้เชื้อเพลิงจากก๊าซธรรมชาติ พร้อมติดตั้งระบบ Oxygen Enrichment เพื่อนำออกซิเจนมาใช้ในการเผาไหม้ ซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการเผาไหม้ให้สมบูรณ์และลดสัดส่วนการใช้ก๊าซธรรมชาติที่เป็นพลังงานหลักในกระบวนการผลิตผงสังกะสีออกไซด์ นอกจากนี้ TL ได้นำเทคโนโลยี Heat Recovery เพื่อนำความร้อนจากการเผาไหม้กลับมาใช้ใหม่ และในรอบปีบัญชี 2563 TL ได้ปรับปรุงเครื่องจักรในกระบวนการผลิตสังกะสีออกไซด์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดการสูญเสียพลังงานความร้อน ได้แก่ การปรับโครงสร้างเตา Continuous จากแนวนอนเป็นแนวตั้ง การขยายเตา Stand Alone ให้ใหญ่ขึ้น และการลดขนาดเตาที่ใช้ในกระบวนการผลิต (Melting) ให้เล็กลง ทำให้ได้ปริมาณผงสังกะสีออกไซด์ที่ผลิตได้เพิ่มขึ้น และพลังงานก๊าซธรรมชาติที่ใช้ในกระบวนการผลิตลดลง 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 ดำเนินธุรกิจบริหารจัดการพลังงาน (Energy Service Company) โดยบริการหลัก คือ การพัฒนาและจัดการประสิทธิภาพพลังงาน ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การตรวจสอบการใช้พลังงาน การออกแบบทางวิศวกรรม การจัดหาแหล่งเงินทุน การบริหารจัดการและควบคุมโครงการ ตั้งแต่ขั้นตอนการประกวดราคา การจัดซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์ การบริหารสัญญากับผู้รับเหมาช่วง ควบคุมดูแลการก่อสร้างและการติดตั้งเครื่องจักรอุปกรณ์ให้พร้อมทำงาน อบรมการใช้งาน และการบำรุงรักษาให้เป็นไปตามแผนงานที่กำหนด ตลอดจนการตรวจวัดเพื่อพิสูจน์ผลประหยัดให้แก่ผู้ประกอบการ การรับประกันผลการประหยัด และรับผิดชอบ หากผลประหยัดไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงและแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท อันได้แก่ ธุรกิจลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์ รวมทั้งความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักของบริษัท มีดังนี้

3.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจและการผลิต

ธุรกิจการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

(1) ความเสี่ยงจากอุปทานคงค้างและการแข่งขันสูง จากการชะลอตัวของภาวะเศรษฐกิจและอุปสงค์ที่ลดลง

ด้วยภาพรวมภาวะเศรษฐกิจไทยที่มีการชะลอตัวตั้งแต่ช่วงปี 2562 ขณะที่ภาคครัวเรือนและภาคธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) มีความเปราะบางทางการเงินจากระดับหนี้ที่สูงตั้งแต่ก่อนเกิดการแพร่ระบาดของ COVID-19 ซึ่งส่งผลให้เศรษฐกิจไทยปี 2562 ขยายตัวเพียงร้อยละ 2.4 เมื่อประกอบกับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 ทั่วโลกและมาตรการควบคุมการระบาดด้านต่างๆ เช่น การปิดการเดินทางระหว่างประเทศ การปิดเมือง (City Lockdown) มาตรการ Social Distancing ที่ส่งผลกระทบต่อหลายภาคธุรกิจที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจไทย เช่น ภาคท่องเที่ยว การส่งออก และขยายวงกว้างไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เช่น ธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร นันทนาการ การขนส่ง รวมถึงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ซึ่งได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญจากปัจจัยกดดันหลายด้าน ทั้งการหดตัวของอุปสงค์ลูกค้าต่างประเทศ การลดลงของยอดขายในประเทศตามการลดลงของกำลังซื้อของภาคครัวเรือนอันมีสาเหตุจากการจ้างงานและรายได้ภาคครัวเรือนที่ลดลง ความเชื่อมั่นผู้บริโภคที่อยู่ในระดับต่ำ ภาวะอุปทานล้นตลาด (Over Supply) และการระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินตามมาตรการ LTV (โปรดพิจารณาข้อมูลสภาวะเศรษฐกิจโดยรวมและธุรกิจที่อยู่อาศัยไตรมาส 2 ปี 2563 และแนวโน้มภาพรวมปี 2563 ในหัวข้อการตลาดและการแข่งขันของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายในรายงานฉบับนี้) โดย REIC คาดการณ์ว่า ผลจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจจากผลกระทบการแพร่ระบาดของ COVID-19 จะส่งผลให้อุปสงค์และอุปทานที่อยู่อาศัยในปี 2563 ชะลอตัวลง โดยอุปสงค์การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพและปริมณฑล คาดว่า จะมีประมาณ 160,350 หน่วย มูลค่ารวม 472,401 ล้านบาท ลดลงจากปี 2562 ร้อยละ -19.1 และร้อยละ -17.5 ตามลำดับ ขณะที่อุปทานที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ทุกประเภทในพื้นที่กรุงเทพและปริมณฑล คาดว่าจะมีจำนวน 79,408 หน่วย ลดลงจากปี 2562 ร้อยละ -19.2 แบ่งเป็นสัดส่วนบ้านจัดสรรต่อคอนโดมิเนียมในอัตรา 55 : 45 และที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ในปี 2563 คาดว่าจะมีจำนวนประมาณ 80,563 หน่วย ลดลงจากปี 2562 ร้อยละ -27.8 โดยคาดการณ์จำนวนหน่วยเหลือขายสะสมในปี 2563 จะมีจำนวนประมาณ 319,528 หน่วย มูลค่า 1.41 ล้านล้านบาท สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลปล่อยใหม่ทั่วประเทศ คาดว่าจะมีมูลค่ารวม 542,636 ล้านบาท ลดลงจากปี 2562 ร้อยละ -15.2

ทั้งนี้ จากแนวโน้มการชะลอตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยจากปัจจัยกดดันต่างๆ ข้างต้น ขณะที่อุปทานคงค้างระดับสูง อาจส่งผลกระทบต่อยอดขายและรายได้ของกลุ่มบริษัท อีกทั้ง การมีสินค้าคงเหลือขาย ทำให้กลุ่มบริษัทมีค่าใช้จ่ายด้านการตลาด การขาย และการดูแลรักษาสินค้าคงเหลือขายเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีแนวทางในการลดผลกระทบจากการชะลอตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย และลดความเสี่ยงจากการมีสินค้าคงเหลือขายในระดับสูง โดยมุ่งพัฒนาโครงการในทำเลที่ดี โดยเฉพาะทำเลตามเส้นทางส่วนต่อขยายของรถไฟฟ้า และทำเลชุมชนที่มีอุปทานคงค้างในพื้นที่ระดับต่ำ รวมทั้งทำการศึกษาเพื่อพัฒนารูปแบบโครงการของกลุ่มบริษัทให้เอกลักษณ์โดดเด่นและมีคุณลักษณะต่างๆ ที่สามารถตอบสนองความต้องการหรือการใช้งานของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ควบคู่กับการเพิ่มช่องทางการขายสินค้าโดยเฉพาะผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งเพิ่มการเข้าถึงและการติดต่อกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้กว้างขวางโดยไม่มีข้อจำกัดด้านเวลาและสถานที่ การขยายช่องทางการตลาดลูกค้าต่างประเทศผ่านตัวแทนขาย และปรับกลยุทธ์การตลาดและราคาสำหรับโครงการที่มีสินค้าคงเหลือขายอยู่จำนวนมาก ตลอดจนจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องเพื่อดึงดูดความสนใจและกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของลูกค้า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีการถ่วงดุลลูกค้าก่อนการทำสัญญาจะซื้อจะขายหรือการจอง เพื่อลดความเสี่ยงของผู้ซื้อเพื่อการลงทุนหรือเก็งกำไร และการทำ Pre-Approve ในเบื้องต้น เพื่อลดการปฏิเสธสินเชื่อที่อาจเกิดขึ้นในระยะข้างหน้า

(2) ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการพัฒนาโครงการ

ตามที่กลุ่มบริษัทมุ่งพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพดี เช่น ที่ดินใกล้สถานีรถไฟฟ้า หรือใกล้แหล่งชุมชนขนาดใหญ่ที่มีเส้นทางคมนาคมเข้าออกโดยสะดวกและแวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ซึ่งที่ดินบริเวณดังกล่าวอาจมีการแข่งขันในการซื้อที่ดินจากผู้ประกอบการรายอื่น หรือราคาที่ดินอาจมีการปรับตัวสูงขึ้นเมื่อสภาพแวดล้อมบริเวณรอบที่ดินได้รับการพัฒนา ดังนั้น กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงที่อาจไม่สามารถซื้อที่ดินในทำเลที่ต้องการ หรือต้องซื้อที่ดินในราคาที่สูงกว่าแผนงานที่วางไว้ ทั้งนี้ ข้อมูลจากศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย บริษัท เอเจนซี พอร์ เรียดเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (“AREA”) ระบุว่าขณะที่เศรษฐกิจไทยในช่วงปี 2560 -2563 ชะลอตัว และมีการแพร่ระบาดของ COVID-19 ในปี 2563 แต่ปรากฏว่าดัชนีราคาที่ดินปี 2563 น่าจะเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 66.8 จาก 51.6 ในปี 2560 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 29 หรือเฉลี่ยปีละร้อยละ 9 โดยมีสาเหตุมาจากการก่อสร้างรถไฟฟ้าหลายสายในช่วงที่ผ่านมา ซึ่งทำให้เกิดความคาดหวังเชิงบวก โดยราคาที่ดินในช่วงสิ้นปี 2561 – 2562 เพิ่มขึ้นสูงสุด โดยเพิ่มขึ้นเฉลี่ยประมาณร้อยละ 14 เนื่องจากการก่อสร้างรถไฟฟ้าหลายสายมีความชัดเจนมากขึ้น และในช่วงสิ้นปี 2562 – 2563 ราคาที่ดินยังคงเพิ่มขึ้น โดยเพิ่มขึ้นเฉลี่ยประมาณร้อยละ 8 ทั้งนี้ REIC ระบุว่า ทำเลที่ราคาที่ดินมีการเพิ่มขึ้นมากกว่าทำเลอื่นๆ ส่วนใหญ่ยังคงเป็นพื้นที่ปลายสายรถไฟฟ้าที่เป็นส่วนต่อขยายและมีแผนจะก่อสร้างในอนาคต โดยทำเลที่มีเส้นทางรถไฟฟ้าผ่าน 5 อันดับแรกที่มีอัตราการขยายตัวของราคาที่ดินเพิ่มขึ้นสูงสุดเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันปีก่อน ได้แก่ (1) สายสีเขียวเหนือ (คูคต-ลำลูกกา) โดยเป็นส่วนต่อขยายของสายสีเขียว ซึ่งมีสถานีเปิดให้บริการเพิ่มเติม 4 สถานีในช่วงไตรมาส 2 ปี 2563 ส่งผลให้ราคาที่ดินตามแนวรถไฟฟ้าดังกล่าวขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 61.4 และเป็นทำเลที่มีการเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินมากที่สุดต่อเนื่อง 5 ไตรมาส (2) สายสีชมพู (แคราย-มีนบุรี) ราคาที่ดินเพิ่มขึ้นร้อยละ 53.6 (3) สายสีน้ำเงิน (บางแค-พุทธมณฑลสาย 4) ราคาที่ดินเพิ่มขึ้นร้อยละ 28.5 (4) สายสีแดงอ่อน (ตลิ่งชัน-ศาลายา) ราคาที่ดินเพิ่มขึ้นร้อยละ 26.5 (5) สายสีเขียวใต้ (สมุทรปราการ-บางปู) ราคาที่ดินเพิ่มขึ้นร้อยละ 23.1 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 ตลอดจนให้ความสำคัญกับการพัฒนานวัตกรรมก่อสร้างและการออกแบบสินค้า เพื่อเพิ่มศักยภาพในการใช้วัสดุก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ควบคู่กับนำระบบชิ้นส่วนสำเร็จรูป (Precast Concrete) มาใช้ในการก่อสร้าง เพื่อลดระยะเวลาและแรงงานในการก่อสร้าง

(3) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อาจมีความเสี่ยง หากมีการบังคับใช้หรือเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับต่างๆ ไปในแนวทางที่เป็นข้อจำกัดหรือส่งผลกระทบด้านลบทางใดทางหนึ่งต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น ข้อกำหนดการจัดสรรที่ดิน พระราชบัญญัติผังเมือง พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พระราชบัญญัติอาคารชุด พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เป็นต้น

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทลดผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว ด้วยการติดตามและศึกษากฎหมาย ระเบียบ หรือข้อบังคับต่างๆ ที่จะมีการบังคับใช้หรือจะมีการเปลี่ยนแปลงในอนาคตอยู่เสมอ เพื่อเตรียมความพร้อมในการปรับเปลี่ยนแผนงานในการพัฒนาโครงการหรือการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับกฎระเบียบที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงเวลาได้ทันการณ์ ควบคู่กับให้ความสำคัญในการปฏิบัติตามกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจอย่างเคร่งครัด

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์

(1) ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักในการผลิตผงสังกะสีออกไซด์ คือ สังกะสีแท่งบริสุทธิ์ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 90 ของวัตถุดิบทั้งหมดที่ใช้ในการผลิต โดย TL นำเข้าสังกะสีแท่งบริสุทธิ์จากผู้ผลิตต่างประเทศ โดยราคาสังกะสีแท่งจะอ้างอิงจากราคาเฉลี่ยในตลาดโลหะลอนดอน (London Metals Exchange: LME) ซึ่งราคาจะมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลงตลอดเวลาตามอุปสงค์อุปทานในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2563 ราคาสังกะสีแท่งเคลื่อนไหวผันผวน ระหว่าง 1,773.5 – 2,554.0 ดอลลาร์สหรัฐต่อเมตริกตัน ขณะที่ปี 2562 ราคาสังกะสีแท่งเคลื่อนไหวอยู่ระหว่าง 2,275.14 – 2,938.75 ดอลลาร์สหรัฐต่อเมตริกตัน ดังนั้น ความผันผวนของราคาวัตถุดิบ ทำให้เกิดความเสี่ยงกับการดำเนินการธุรกิจของ TL ทั้งด้านรายได้และต้นทุนการผลิต

อย่างไรก็ดี TL มีแนวทางการในการลดความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว ด้วยการติดตามสถานการณ์ราคาสังกะสีแท่งในตลาดโลหะลอนดอนและสถานะตลาดของอุตสาหกรรมซึ่งเป็นลูกค้าหลักของ TL อย่างใกล้ชิด เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมยาง อุตสาหกรรมอาหารสัตว์ เพื่อนำข้อมูลดังกล่าวมาใช้ในการวางแผนกำหนดราคาและปริมาณการจัดซื้อวัตถุดิบล่วงหน้าที่เหมาะสม เพื่อบริหารต้นทุนและรักษาอัตรากำไรในการขายสินค้าให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด และเพื่อให้มีปริมาณวัตถุดิบเพียงพอสำหรับการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลา

(2) ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

ตามที่ TL จัดหาสังกะสีแท่งบริสุทธิ์จากผู้ผลิตต่างประเทศ โดยอ้างอิงราคาเฉลี่ยในตลาดโลหะลอนดอน ซึ่งกำหนดเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ ส่งผลให้ TL มีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งในรอบปีบัญชี 2563 (1 ตุลาคม 2562 – 30 กันยายน 2563) ค่าเงินบาทมีความผันผวน โดยเคลื่อนไหวในช่วง 30.60 – 31.52 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ อย่างไรก็ดี TL มีแนวทางในการบริหารความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว ด้วยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (Forward Contract) ร่วมกับการบริหารกระแสเงินสดของรายได้และรายจ่ายที่เป็นเงินตราต่างประเทศให้สอดคล้องกัน

(3) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่และลูกค้าในวงจำกัด

ลูกค้ารายใหญ่ของ TL ในรอบปีบัญชี 2563 (วันที่ 1 ตุลาคม 2562 – 30 กันยายน 2563) คือ กลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายยางรถยนต์ โดยมีมูลค่าคำสั่งซื้อรวมร้อยละ 66.37 ของรายได้ทั้งหมดของ TL ดังนั้น TL จึงมีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าในวงจำกัด ซึ่งหากกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายยางรถยนต์มีการลดกำลังการผลิตไม่ว่าจากสาเหตุใด ย่อมส่งผลกระทบต่อรายได้และผลการดำเนินงานของ TL อย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ ในช่วงการแพร่ระบาดของ COVID-19 กลุ่มผู้ผลิตยางรถยนต์และยางรถจักรยานยนต์ได้ชะลอการผลิต โดยมีการปิดการผลิตชั่วคราวในช่วงเดือนเมษายน - พฤษภาคม 2563 อย่างไรก็ดี กลุ่มลูกค้าดังกล่าวกลับมาผลิตยางรถยนต์เพิ่มขึ้น ภายหลังโรงงานผู้ผลิตยางรถยนต์เริ่มกลับมาผลิตในช่วงเดือนพฤษภาคม 2563 นอกจากนี้ TL มีแนวทางในการลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าในวงจำกัด โดยมุ่งให้ความสำคัญต่อการวิจัยและพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ในปัจจุบันและเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่มีความหลากหลายและสามารถตอบสนองของกลุ่มผู้ใช้งานที่มีความต้องการอย่างหลากหลาย เพื่อขยายกลุ่มลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศในหลากหลายอุตสาหกรรม

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

○ ความเสี่ยงจากการกู้ยืมเงินและความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้

ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 กลุ่มบริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย จำนวน 4,446.7 ล้านบาท ซึ่งเป็นเงินกู้ยืมจากการออกหุ้นกู้และเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการต่างๆ ของกลุ่มบริษัท โดยเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินมีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมขั้นต้นบวก/ลบอัตราคงที่ต่อปี และในสัญญาเงินกู้ยืมได้ระบุข้อตกลงและข้อจำกัดที่ต้องถือปฏิบัติบางประการ เช่น การดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น การดำรงอัตราส่วนของเงินกู้ต่อมูลค่าของอาคารตามรายงานการประเมินราคา การดำรงสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทใหญ่ในลำดับสูงสุด โอนสิทธิในสัญญาประกันภัยและสัญญาก่อสร้าง เป็นต้น ดังนั้น หากในอนาคตอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมมีการปรับเพิ่มขึ้น หรือกรณีกลุ่มบริษัทไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ดังกล่าวได้ อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการและผลดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

อย่างไรก็ดี ในช่วงครึ่งแรกของปี 2563 ธปท. ได้ลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงสู่ระดับต่ำสุดที่ร้อยละ 0.5 ซึ่ง EIC คาดว่า อัตราดอกเบี้ยนโยบายจะอยู่ที่ระดับร้อยละ 0.5 ในช่วงที่เหลือของปี แต่หากอัตราดอกเบี้ยนโยบายเพิ่มขึ้นในกรณีเลวร้าย (Worst Case) ที่ร้อยละ -10.5 EIC คาดว่า ธปท. อาจลดดอกเบี้ยนโยบายอีกครั้ง สู่ระดับร้อยละ 0.25 ทำให้กลุ่มบริษัทที่มีความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยอันเกิดจากการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยในระดับต่ำ อีกทั้งบริษัทสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ ในการดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นได้ตามที่สถาบันการเงินกำหนด นอกจากนี้ ตามที่ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ครั้งที่ 40 ของบริษัท ได้อนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้เพิ่มเติมในวงเงินจำนวนไม่เกิน 2,000 ล้านบาท ซึ่งบริษัทยังมีได้ ออกและเสนอขายหุ้นกู้ดังกล่าว ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีวงเงินหุ้นกู้คงเหลืออีก 4,000 ล้านบาท สำหรับการระดมทุนในอนาคต

3.3 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

- ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 บริษัท อเดลฟอล จำกัด และบริษัทย่อยของกิจการดังกล่าว (บริษัท สิริภักดีธรรม จำกัด) ถือหุ้นในบริษัท รวมจำนวน 1,267,532,605 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 66.30 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท จึงทำให้ผู้ถือหุ้นดังกล่าว (ซึ่งมีนายปณต สิริวัฒนภักดี และนายสุรภาพ 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 การเพิ่มต้นทุนจากค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทางกฎหมายและ/หรือค่าปรับจากการเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล การสูญเสียข้อมูลทางปัญญาและข้อมูลลูกค้าที่เป็นกรรมสิทธิ์ของกลุ่มบริษัท เป็นต้น ดังนั้น บริษัทได้กำหนดนโยบายและระเบียบปฏิบัติการใช้งานระบบคอมพิวเตอร์ในด้านต่างๆ เช่น การใช้งานจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) และอินเทอร์เน็ต การใช้งานและการติดตั้งโปรแกรมคอมพิวเตอร์ (Software) การควบคุมการเข้าถึงและการรักษาความปลอดภัยของระบบและข้อมูล พร้อมกำหนดให้ผู้บริหารและพนักงานต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด ควบคู่กับจัดให้มีระบบรักษาความปลอดภัยด้านข้อมูลของกลุ่มบริษัท รวมทั้งจัดให้มีระบบสำรองข้อมูลและการกู้คืนข้อมูล โดยจัดให้มีการซักซ้อมตามแผนการกู้คืนระบบข้อมูลที่ตั้งไว้เป็นประจำทุกปี และจัดอบรมการใช้เทคโนโลยีอย่างถูกต้องและมีความปลอดภัยจากการถูกคุกคามทางไซเบอร์เพื่อสร้างความตระหนักรู้ในการใช้เทคโนโลยีแก่พนักงานอย่างต่อเนื่อง

(2) ความเสี่ยงจากผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงข้อบังคับ กฎหมาย และระเบียบวิธีปฏิบัติ

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

การบังคับใช้พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2563 ทำให้ภาคธุรกิจต้องดำเนินการที่เกี่ยวข้องต่างๆ เพื่อให้มีความพร้อมและสามารถปฏิบัติตามกฎหมายได้อย่างถูกต้อง ครบถ้วน ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวทำให้มีค่าใช้จ่ายและต้นทุนทางธุรกิจเพิ่มขึ้น และอาจมีความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องโดยเจ้าของข้อมูลที่ถูกละเมิดสิทธิ กรณีเกิดความผิดพลาดในการดำเนินการตามบทบัญญัติของกฎหมายดังกล่าว อย่างไรก็ตาม บริษัทได้แต่งตั้งคณะทำงานทำหน้าที่ดูแลและจัดเตรียมแผนงานต่างๆ เพื่อรองรับการบังคับใช้กฎหมายดังกล่าว และกำหนดนโยบายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลเพื่อเป็นแนวปฏิบัติในการทำงานของกลุ่มบริษัท รวมทั้งกำหนดมาตรการต่างๆ เกี่ยวกับการกำหนดวัตถุประสงค์และเงื่อนไขในการใช้ข้อมูล การแจ้งและขอความยินยอม การเก็บรวบรวม การใช้ และการเปิดเผยข้อมูล ให้ถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนด อีกทั้งจัดการอบรมภายในกลุ่มบริษัทเพื่อให้ความรู้แก่ผู้บริหารและพนักงาน รวมทั้งส่งเสริมให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องเข้าอบรมสัมมนาซึ่งจัดโดยหน่วยงานภาครัฐหรือหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง ควบคู่กับทบทวนประสิทธิภาพและความเพียงพอของระบบรักษาความปลอดภัยด้านข้อมูลทั้งด้านเทคโนโลยีและกระบวนการ เพื่อป้องกันการเข้าถึงข้อมูลที่เป็นความลับโดยมิชอบ



4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 กลุ่มบริษัทที่มีทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ มีดังนี้

(1) ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ (โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย) ของกลุ่มบริษัท

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค้าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
ยู ดีไลท์ รัตนานิเบศร์	ถนนรัตนานิเบศร์ (ซอย 1) นนทบุรี	5-1-10	37,136,471.58	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
คอนโด ยู เกษตร-นวมินทร์	ถนนลาดปลาเค้า กรุงเทพ	4-3-11	228,732,038.61	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
เซียล่า ศรีปทุม	ถนนพหลโยธิน ติดสถานีรถไฟศรีปทุม กรุงเทพ	6-1-17	138,934,768.97	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
เดอ ลาฟิส จรัญ 81	ถนนจรัญสนิทวงศ์ ติด MRT บางพลัด กรุงเทพ	3-1-3	722,114,937.97	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
แมสซารีน รัชโยธิน	ถนนพหลโยธิน ติดสถานี BTS รัชโยธิน กรุงเทพ	3-3-46	1,433,100,112.04	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
เดอะ ไพรวาท เรสซิเดนซ์ ราชดำริ	ถนนสารสิน ซอย 2 ลุมพินี กรุงเทพ	3,304.32 ตร.วา	384,234,495.46	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
เดนิม จตุจักร	ถนนวิภาวดีรังสิต ซอย 3 กรุงเทพ	9-1-23	1,626,342,283.15	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
อนิล สาทร 12	ถนนสาทร ซอย 12 กรุงเทพ	1-2-35	1,337,734,051.63	1,337,734,051.63	หลักประกันเงินกู้	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
คาร่า อารีย์ - พระราม 6	ถนนพระราม 6 กรุงเทพ	0-1-84	170,140,403.14	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
เซียล่า จรัญฯ 13 สเตชั่น	ถนนจรัญสนิทวงศ์ ซอย 13 กรุงเทพ	1-3-96	746,284,934.19	746,284,934.19	หลักประกันเงินกู้	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
เซียล่า เจริญนคร	ถนนสมเด็จพระเจ้าอยุธยา กรุงเทพ	1-0-16	145,309,251.99	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดินรอการพัฒนา	ถนนสุขุมวิท 105 ซอยลาซาล 57 กรุงเทพ	3-1-18	156,641,883.66	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดินรอการพัฒนา	ถนนพหลโยธิน ซอยพหลโยธิน 35 กรุงเทพ	2-2-97	232,476,397.20	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดินรอการพัฒนา	ถนนสุขุมวิท 55 ซอยทองหล่อ 4-6 กรุงเทพ	3-1-63.7	2,559,732,040.18	2,559,732,040.18	หลักประกันเงินกู้	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ที่ดินรอการพัฒนา	ถนนสุขุมวิท ซอยสุขุมวิท 89 กรุงเทพ	2-2-0	348,890,587.39	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์

(2) ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ (โครงการก่อสร้างทรัพย์สินเชิงพาณิชย์เพื่อให้เช่า) ของกลุ่มบริษัท

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่/ ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	มูลค่าค่าประกัน (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
อาคารปาร์คเวนเชอร์ อโศกเพล็กซ์ – สำนักงานให้เช่า	57 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพ	81,504	1,543,190,113.98	-	-	บจก. เลิศรัฐการ
ห้องชุด - โครงการยู ดีไลฟ์ @ ห้วยมาศเตชัน	ถนนห้วยมาศ ใกล้ Airport Link กรุงเทพ	40.46 ตร.ม.	1,827,412.95	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชยกรรม - โครงการ ยู ดีไลฟ์ 3 ประชาชื่น - บางซื่อ	ถนนประชาชื่น กรุงเทพ	47.90 ตร.ม.	1,372,009.90	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชยกรรม – โครงการยู ดีไลฟ์ เรสซิเดนซ์ พัฒนาการ - ทองหล่อ	ถนนพัฒนาการ กรุงเทพ	99.79 ตร.ม.	3,564,562.57	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชยกรรม – โครงการคอนโด ยู รัชโยธิน	ถนนพหลโยธิน 32 กรุงเทพ	71.63 ตร.ม.	2,022,274.99	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชยกรรม – โครงการยู ดีไลฟ์ เรสซิเดนซ์ ริเวอร์ฟรอนท์ พระราม 3	ถนนพระราม 3 ใกล้ BRT วัดปริวาส กรุงเทพ	136.62 ตร.ม.	6,026,664.63	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชยกรรม – โครงการ ยู ดีไลฟ์ รัชวิภา	ถนนวิภาวดีรังสิต ใกล้ SCB Park กรุงเทพ	135.67 ตร.ม.	6,218,981.23	-	-	บจก. แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
ห้องชุดพาณิชยกรรม – โครงการ ยู ดีไลฟ์ @ บางซื่อ สเตชัน	ถนนกรุงเทพ - นนทบุรี ใกล้ MRT บางซื่อ นนทบุรี	87.60 ตร.ม.	4,085,359.54	-	-	บจก. แกรนด์ ยู ลีฟวิ่ง
อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น	ถนนประชาชื่น ซอย 9 นนทบุรี	0-0-48	11,936,127.76	-	-	บจก. แกรนด์ ยู ลีฟวิ่ง
ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง	ซอยพหลโยธิน 90 ปทุมธานี	7-2-18	5,735,257.14	-	-	บมจ. ยูนิเวนเจอร์
ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง	ซอยพหลโยธิน 90 ปทุมธานี	1-3-88	517,583.93	-	-	บจก. ไทย-ไลซาท
โครงการระหว่างการพัฒนา	ทองหล่อ กรุงเทพ	19,220 ตร.ม.	401,250.00	-	-	บจก. เลิศรัฐการ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์

หมายเหตุ ทรัพย์สินที่มีไว้ให้เช่าของบริษัทและบริษัทย่อยมีมูลค่ายุติธรรม ดังนี้

- อาคารปาร์ค เวนเชอร์ อโศกเพล็กซ์ มูลค่ายุติธรรม (ราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคาสินทรัพย์ที่อยู่ในรายชื่อของสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งทำการประเมินเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2563) เท่ากับ 3,310.00 ล้านบาท
- ห้องชุดพาณิชยกรรมและอาคารพาณิชย์ มูลค่ายุติธรรม (ราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคาสินทรัพย์ที่อยู่ในรายชื่อของสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งทำการประเมินเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2563) เท่ากับ 80.14 ล้านบาท
- ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง มูลค่ายุติธรรม (ราคาประเมินโดยผู้ประเมินราคาสินทรัพย์ที่อยู่ในรายชื่อของสำนักงาน ก.ล.ต. ซึ่งทำการประเมินเมื่อวันที่ 24 สิงหาคม 2563) เท่ากับ 140.60 ล้านบาท

(3) ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ประเภทสินทรัพย์	ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี (บาท)	ภาระผูกพัน	กรรมสิทธิ์ของ
ที่ดิน อาคาร และเครื่องจักร สำหรับผลิตและจำหน่ายผงสังกะสีออกไซด์	สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ตำบลสามัคคี อำเภอบางบาล จังหวัดพระนครศรีอยุธยา	159,942,246.20	-	บจก. ไทย-ไลซาท
ที่ดินและอาคารสิ่งปลูกสร้าง โรงแรมโมเดิร์น บาย เฟรเซอร์ บุรีรัมย์	ตำบลเสม็ด อำเภอเมืองบุรีรัมย์ จังหวัดบุรีรัมย์	591,222,280.66	หลักประกันเงินกู้	บจก. แอล อาร์ เค ดีเวลลอปเม้นท์

(4) สัญญาเช่าทรัพย์สินของกลุ่มบริษัท

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

สรุปสัญญาเช่าทรัพย์สินระยะยาว

○ สัญญาเช่าพื้นที่กับบริษัท ทีซีซี ลักซ์ซูรีโฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ท จำกัด

ในเดือนธันวาคม 2554 บริษัท เลิศฐการ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย (ผู้ให้เช่า) ได้ลงนามในสัญญาและบันทึกแนบท้ายสัญญาเช่าพื้นที่กับบริษัท ทีซีซี ลักซ์ซูรีโฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ท จำกัด (ผู้เช่า) เพื่อวัตถุประสงค์ในการประกอบกิจการโรงแรม โดยสัญญาเช่าระบุระยะเวลาของสิทธิการเช่าเป็นเวลา 30 ปี โดยบริษัท เลิศฐการ จำกัด ได้รับชำระค่าตอบแทนแล้ว ซึ่งบันทึกเป็นรายได้สิทธิการเช่ารอตัดบัญชีจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันไว้ภายใต้หนี้สินหมุนเวียนและหนี้สินไม่หมุนเวียนในงบแสดงฐานะการเงินรวมทั้งสิ้น จำนวน 330.67 ล้านบาท

○ สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน สิ่งปลูกสร้าง และงานระบบของอาคารปาร์ค เวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์

เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2559 บริษัท เลิศฐการ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทได้เข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน สิ่งปลูกสร้าง และงานระบบโครงการปาร์ค เวนเชอร์ 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 2563 ถึงวันจัดเตรียมแบบแสดงรายการข้อมูลนี้ กลุ่มบริษัทไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อทรัพย์สินของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5.00 ของส่วนผู้ถือหุ้น และไม่มีคดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้ รวมทั้งไม่มีคดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัทหรือบริษัทย่อยอันจำเป็นต้องเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับคดีหรือข้อพิพาทที่ยังไม่สิ้นสุด

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

(1) ข้อมูลทั่วไปของบริษัท (ณ วันที่ 30 กันยายน 2563)

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

(2) นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด (ณ วันที่ 30 กันยายน 2563) 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

นางสาวนิตยา เชษฐโชติรส

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4439

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 อังสุธรรม

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 -