

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไทยพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) (บริษัทฯ) และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจพัฒนาที่ดินและก่อสร้างโรงงานมาตรฐานและคลังสินค้าเพื่อขายและให้เช่า ที่ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมของบริษัทเอง รวมทั้งในนิคมอุตสาหกรรมและสวนอุตสาหกรรมอื่น นอกจากนี้ยังมีธุรกิจก่อสร้างอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขายที่ตั้งอยู่แหล่งใจกลางเมือง และสถานตากอากาศในต่างจังหวัดเพื่อเป็นทางเลือกของลูกค้า รวมถึงดำเนินธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า และรับบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารสำนักงานและโรงงานอุตสาหกรรมขนาด SME และคลังสินค้า

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์ของบริษัทฯ คือ มุ่งมั่นสร้างสรรค์ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้านโรงงานอุตสาหกรรม อาคารสำนักงาน และที่พักอาศัย พร้อมการบริการด้วยใจอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ คือการเป็นบริษัทผู้นำด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งด้านการพัฒนาที่ดิน การก่อสร้างโรงงานมาตรฐาน คลังสินค้าในนิคมอุตสาหกรรม เพื่อรองรับความต้องการของนักลงทุนที่ต้องการซื้อหรือเช่า การก่อสร้างอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขายทั้งในเมืองและตามสถานที่พักตากอากาศในต่างจังหวัด การบริการบริหารจัดการอาคารสำนักงานให้เช่า พร้อมรับบริหารโครงการเพื่อประโยชน์สูงสุดต่อผู้ลงทุนและผู้ถือหุ้นของบริษัทด้วยความรับผิดชอบต่อการพัฒนาสิ่งแวดล้อมและสังคม

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

ปี	พัฒนากิจการที่สำคัญ
2520	■ ก่อตั้งบริษัทฯ ด้วยทุนจดทะเบียน 20.00 ล้านบาท โดยการร่วมทุนระหว่างบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (IFCT) กับ Commonwealth Development Corporation (CDC) แห่งประเทศอังกฤษ ในสัดส่วนร้อยละ 55.00 และ 45.00 ตามลำดับ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมมาตรฐานสำเร็จรูปเพื่อขายหรือให้เช่าแก่ผู้ลงทุนในเขตอุตสาหกรรมต่างๆ
2526	■ บริษัทฯได้มีการเพิ่มทุนเป็น 30.00 ล้านบาท โดยมี DEG-GERMAN INVESTMENT AND DEVELOPMENT COMPANY (สถาบันการเงินเพื่อการพัฒนาแห่งประเทศสหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมนี) เข้าถือหุ้นร้อยละ 19.00 IFCT ถือหุ้นเหลือร้อยละ 51.00 และ CDC ถือหุ้นร้อยละ 30.00
2532	■ มีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้น โดย IFCT เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ร้อยละ 81.00 และ DEG ถือหุ้นร้อยละ 19.00
2533	■ บริษัทฯได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 71.00 ล้านบาท
2534	■ บริษัทฯได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯโดยเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 90.00 ล้านบาท
2535	■ บริษัทฯได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 150.00 ล้านบาท
2537	■ บริษัทฯได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 320.00 ล้านบาท และได้จดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชน (Public Company) เมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2537
2539	■ กลุ่มบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไทยฟาร์ โฮลดิ้ง จำกัด ได้เข้าซื้อหุ้นประมาณร้อยละ 33.00 ■ เริ่มมีการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยและพาณิชยกรรมในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร
2543	■ บริษัท เจ ซี แอสเซท จำกัด (ถือหุ้นโดยกลุ่มเดอะอูบล) ได้เข้ามาซื้อหุ้นของบริษัทฯจากกลุ่ม DEG
2545	■ IFCT ได้ขายหุ้นทั้งหมด และต่อมาได้ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 320.00 ล้านบาทเป็น 760.00 ล้านบาท เมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2545
2546	■ บริษัทฯได้จัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อบริษัท โทเทิล อินดัสเตเรียล เซอร์วิสเชส จำกัด (TISCOM) เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาและก่อสร้างโรงงานมาตรฐานสำเร็จรูปและคลังสินค้าเพื่อขายและให้เช่า และบริษัท ปรีณส์ตันพาร์ค สวีท จำกัด ประกอบธุรกิจให้เช่าห้องพักอาศัยและภัตตาคาร ขนาด 270 ห้อง ย่านดินแดง (ถนนวิภาวดีรังสิต)
2548	■ บริษัทฯได้ขายที่ดินและโรงงานจำนวน 9 โรงงานและแฟลตอุตสาหกรรมจำนวน 1 อาคาร ให้กับ TIF 1 มูลค่ารวม 441.30 ล้านบาท
2550	■ บริษัทฯได้ขายที่ดินและโรงงานจำนวน 14 หลัง เพิ่มเติมให้กับ TIF1 มูลค่ารวม 391.00 ล้านบาท ■ บริษัทฯ ได้ร่วมกับการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมที เอฟ ดี ที่ตำบล

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	ท่าสะพาน อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกค้าในธุรกิจชิ้นส่วนประกอบยานยนต์ และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
2551	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทได้ร่วมลงทุนกับพันธมิตรทางธุรกิจ โดยเข้าลงทุนธุรกิจอาคารสำนักงานให้เข้าใน SG โดยเข้าถือหุ้นจำนวน 10.03 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 49.91
2552	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้ขายหุ้นบริษัท ปรีณส์ตัน พาร์ค สวีท จำกัด ทั้งหมด ให้กับบริษัท โรงพยาบาลวิภาวดี จำกัด (มหาชน) มูลค่ารวม 266.90 ล้านบาท
2553	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 760.00 ล้านบาท เป็น 836.00 ล้านบาท เพื่อรองรับหุ้นปันผลและรองรับการปรับอัตราการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ TFD-W1 เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2553 บริษัทฯ ได้จ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวน 63.76 ล้านหุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2553
2555	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ ได้ทำการลดทุนจดทะเบียนจากเดิม 836.00 ล้านบาท เป็น 835.99 ล้านบาท เพื่อตัดหุ้นจดทะเบียนส่วนคงเหลือจากการจัดสรรเป็นหุ้นปันผล และตามใบสำคัญแสดงสิทธิ TFD-W1 จำนวน 53.00 หุ้น ในเดือนมีนาคม บริษัทฯ ได้ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 835.99 ล้านบาท เป็น 902.88 ล้านบาท เพื่อรองรับหุ้นปันผลและรองรับการปรับอัตราการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ TFD-W1 ในเดือนมีนาคม บริษัทฯ ได้จ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวน 56.11 ล้านหุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2555 บริษัทฯ ได้ขายที่ดินพร้อมโรงงานจำนวน 2 หลังให้กับ TIF1 มูลค่า 74.00 ล้านบาท และบริษัทฯ ได้ขายที่ดินพร้อมโรงงานจำนวน 14 หลังมูลค่า 615.00 ล้านบาท และขายสิทธิการเช่าที่ดินพร้อมโรงงานจำนวน 18 หลังของ TISCOM มูลค่า 355.00 ล้านบาท ให้กับ M-II ในเดือนธันวาคม
2556	<ul style="list-style-type: none"> การเพิ่มและลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ <p>ในวันที่ 18 เมษายน 2556 บริษัทฯ ได้ลดทุนจดทะเบียนจาก 902.880 ล้านบาท เป็น 902.878 ล้านบาท และบริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 902.878 ล้านบาท เป็น 1,264.029 ล้านบาท</p>

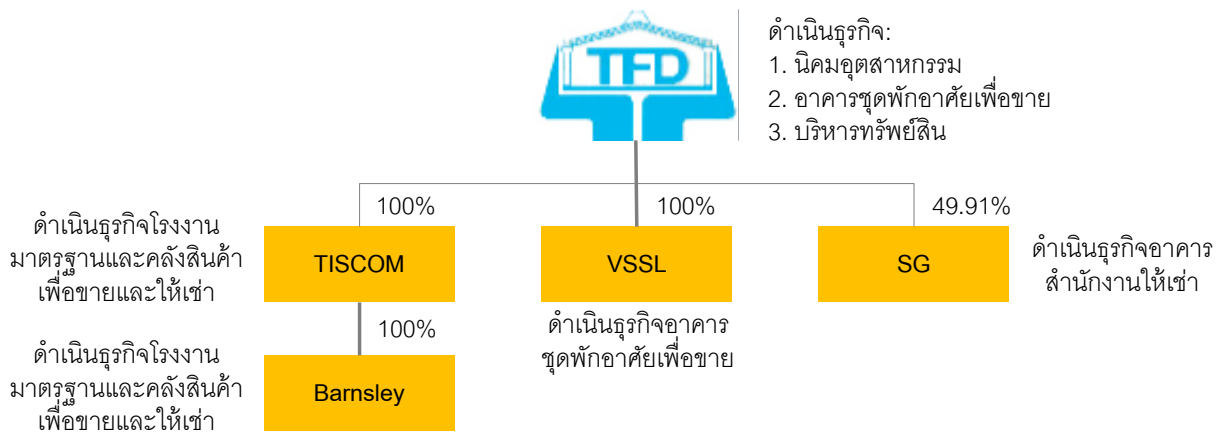
ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	<p>เพื่อรองรับหุ้นปันผล และรองรับการแปรสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิ TFD-W2</p> <ul style="list-style-type: none"> วันที่ 24 มิถุนายน 2556 มติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2556 ได้อนุมัติให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ในวงเงินรวมไม่เกิน 3,500.00 ล้านบาท <p>บริษัทฯ ได้ดำเนินการออกหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2556 วงเงิน 500.00 ล้านบาท โดยเสนอขายหุ้นกู้ดังกล่าวในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2556</p> <p>บริษัทฯ ได้ดำเนินการออกหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2556 วงเงิน 850.00 ล้านบาทโดยเสนอขายหุ้นกู้ดังกล่าวในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2556</p> <ul style="list-style-type: none"> วันที่ 1 เมษายน 2556 บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 100.00 ในหุ้นสามัญของ VSSL ซึ่งประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยเป็นเจ้าของโครงการคอนโดมิเนียม 15 สุขุมวิท เรสซิเดนเชียล ซึ่งมีมูลค่าเงินลงทุนรวม 496.90 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 4 ปี 2556 มีการขายสินทรัพย์ให้กับกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ M-II ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> TISCOM ได้ขายสิทธิการเช่าที่ดินและอาคารโรงงาน มีมูลค่าเท่ากับ 290.00 ล้านบาท TFD ได้ขายที่ดินและโรงงาน มูลค่าเท่ากับ 460.00 ล้านบาท
2557	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 25 มีนาคม 2557 TFD ได้เพิ่มทุนใน TISCOM อีก 300 ล้านบาท วันที่ 27 มีนาคม 2557 TFD ได้จ่ายปันผลระหว่างกาลเป็นเงินสดหุ้นละ 0.22 บาท เป็นเงินรวม 238.37 ล้านบาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม วันที่ 22 เมษายน 2557 TISCOM ได้จัดตั้งบริษัทย่อย Barnsley ในประเทศอังกฤษ มีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 0.63 ล้านปอนด์ เพื่อลงทุนในที่ดินและอาคารคลังสินค้าให้เช่า มูลค่า 6.30 ล้านปอนด์ วันที่ 23 พฤษภาคม 2557 บริษัทฯ ได้จ่ายปันผลประจำปีเป็นเงินสดหุ้นละ 0.05 บาทเป็นเงินรวม 54.18 ล้านบาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม วันที่ 10 กรกฎาคม 2557 บริษัทฯ ออกหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2557 วงเงิน 1,693.50 ล้านบาท วันที่ 24 กันยายน 2557 บริษัทฯ ลงนามในบันทึกข้อตกลง (MOU) กับบริษัท เอสพีซีจี จำกัด (มหาชน) (SPCG) เพื่อร่วมกันศึกษาและจัดทำแผนธุรกิจ เรื่องการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา (Solar PV rooftop) บนอาคารคลังสินค้าและโรงงานอุตสาหกรรม วันที่ 30 กันยายน 2557 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2557 ได้มีมติไม่อนุมัติให้ VSSL ซื้อที่ดินเนื้อที่รวม 138-3-51 ไร่ จาก บริษัท เจซี เควิน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด วันที่ 12 พฤศจิกายน 2557 มติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 3/2557 ได้อนุมัติแผนในการระดมทุนของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้:

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	<p>(1) อนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 120 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท ให้แก่นักลงทุนทั่วไป (Public Offering) ในราคาเสนอขายไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90.00 ของราคาซื้อขายถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหุ้นบริษัทฯ ในตลาดหลักทรัพย์ฯ ย้อนหลังไม่น้อยกว่า 7 วันทำการติดต่อกัน แต่ไม่เกิน 15 วันทำการติดต่อกันก่อนวันกำหนดราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อนักลงทุนทั่วไป</p> <p>(2) อนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 3 (TFD-W3) จำนวนไม่เกิน 318 ล้านหน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) โดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราส่วน 5 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ TFD-W3 (กรณีมีเศษให้ปัดทิ้ง) ราคาการใช้สิทธิเท่ากับ 5.00 บาทต่อหุ้น</p> <p>(3) อนุมัติการจัดสรรและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 200 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท ให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ซึ่งรวมถึงผู้ลงทุนประเภทสถาบันและ/หรือผู้ลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจง โดยจะเป็นการเสนอขายครั้งเดียวหรือหลายครั้งก็ได้ ทั้งนี้ ราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว จะไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90.00 ของราคาซื้อขายถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหุ้นบริษัทฯ ในตลาดหลักทรัพย์ฯ ย้อนหลังไม่น้อยกว่า 7 วันทำการติดต่อกัน แต่ไม่เกิน 15 วันทำการติดต่อกันก่อนวันแรกที่เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อบุคคลในวงจำกัด ในแต่ละคราว</p> <p>(4) อนุมัติการออกหุ้นสามัญและจัดสรรจำนวนไม่เกิน 13 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 2 (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ ครั้งที่ 2” หรือ “TFD -W2”) โดยบริษัทต้องทำการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ TFD-W2 เมื่อบริษัทได้จัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิ TFD-W3 ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ เดือน พฤศจิกายน 2557 บริษัทฯ ได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) เป็นจำนวนทั้งสิ้น 200 ล้านหุ้น ทำให้ปัจจุบันบริษัทมีทุนชำระแล้วจำนวน 1,283.50 ล้านบาท ▪ วันที่ 15 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ ได้เสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิครั้งที่ 3 (TFD-W3) จำนวน 256.56 ล้านหน่วย ในอัตราส่วน 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิต่อ 1 หุ้นสามัญ โดยจัดสรรให้ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ในอัตราส่วน 5 หุ้นสามัญเดิมต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย ในราคาหน่วยละ 0.00 บาท ▪ วันที่ 18 ธันวาคม 2557 คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติให้ VSSL ลงทุนซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างโครงการ TWIN TOWER มูลค่ารวม 385 ล้านบาท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯมีทุนจดทะเบียน 1,914.91 ล้านบาท โดยเป็นทุนชำระแล้ว 1,283.50 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,283.50 ล้านหุ้น มูลค่าต่อหุ้นที่ตราไว้ 1.00 บาท มีบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ภายใต้การถือหุ้นของบริษัทฯ จำนวน 4 บริษัท คือ

- บริษัท โทเทิล อินดัสเตรียล เซอร์วิสเชส จำกัด (TISCOM)
- บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด (SG)
- บริษัท วีเอสเอสแอล เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (VSSL)
- Barnsley Warehouses Limited (Barnsley)



ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯและบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยสามารถแบ่งได้เป็น 5 ประเภทดังนี้

- นิคมอุตสาหกรรม – ดำเนินการโดยบริษัทฯ
- โรงงานมาตรฐานและคลังสินค้าเพื่อขายและให้เช่า – ดำเนินการโดย TISCOM และ Barnsley
- อาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย – ดำเนินการโดยบริษัทฯ และ VSSL
- อาคารสำนักงานให้เช่า – ดำเนินการโดยบริษัทฯ (SG เป็นเจ้าของสิทธิการเช่าในที่ดินและอาคารสำนักงาน เอส จี ทาวเวอร์ 1 และสิทธิการเช่าช่วงในที่ดินและอาคารสำนักงาน เดอะ มิลเลนเนีย)
- รับบริหารทรัพย์สิน – ดำเนินการโดยบริษัทฯ

(ดูรายละเอียดในส่วนที่ 2.2 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์ ข้อ 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ)

**รายละเอียดการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อย**

บริษัท โทเทิล อินดัสเตรียล เซอร์วิส เซส จำกัด (TISCOM) มีทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เท่ากับ 400.00 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนของ TISCOM โดย TISCOM ประกอบธุรกิจขายและให้เช่าโรงงานมาตรฐานสำเร็จรูปและคลังสินค้า ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมทีเอฟดี และนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง

บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด (SG) มีทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เท่ากับ 100.45 ล้านบาท เป็นบริษัทที่บริษัทได้ร่วมลงทุนกับ Schubert Holdings Ple., Ltd. (บริษัทสัญชาติสิงคโปร์) ซึ่งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ บริษัทถือหุ้นร้อยละ 49.91 ของทุนจดทะเบียนของ SG โดย SG ประกอบธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงาน โดยมีอาคารสำนักงาน 2 อาคาร คือ อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ 1 และ อาคาร เดอะ มิลเลนเนีย (อาคาร เอสจี ทาวเวอร์ 2) ตั้งอยู่บนถนนราชดำริ

บริษัท วีเอสเอสแอล เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (VSSL) มีทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เท่ากับ 701.00 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนของ VSSL โดย VSSL ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และได้ดำเนินงานพัฒนาโครงการอาคารชุด 15 สุขุมวิท เรสซิเดนเซส

Barnsley Warehouses Limited (Barnsley) จัดตั้งขึ้นที่ประเทศอังกฤษ มีทุน จดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เท่ากับ 0.63 ล้านปอนด์ TISCOM ถือหุ้นร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนของ Barnsley โดย Barnsley ประกอบธุรกิจด้านการลงทุนในธุรกิจที่ดินและอาคารคลังสินค้าเพื่อเช่าและขาย

นอกจากบริษัทย่อย ซึ่งได้แก่ TISCOM SG VSSL และ Barnsley ในข้างต้นแล้ว บริษัทยังมีการลงทุนในกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์อีก 1 แห่ง ได้แก่ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า เอ็มเอฟซี อินดัสเตรียล อินเวสเมนต์ (MFC Industrial Investment : M-II) ซึ่งมีทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เท่ากับ 1,720.00 ล้านบาท โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 13.08 ของจำนวนหน่วยลงทุนที่ออกทั้งหมด M-II มีวัตถุประสงค์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อให้เช่า

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯและบริษัทย่อย

	2555 ¹		2556 ¹		2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1 ธุรกิจที่ดินและอาคารโรงงาน						
- รายได้จากการขาย	327.71	24.09	460.00	48.66	-	-
- รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ	112.94	8.30	47.92	5.07	44.70	3.06
2 ธุรกิจให้เช่าพื้นที่สำนักงาน						
- รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ	197.78	14.54	200.21	21.18	188.90	12.89
3 ธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย	130.43	9.59	40.36	4.27	1,151.35	78.58
4. กำไรจากการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	554.89	40.78	134.33	14.21	-	-
5 รายได้อื่นๆ	36.83	2.71	62.60	6.62	80.18	5.47
รวมรายได้	1,360.58	100.00	945.42	100.00	1,465.13	100.00

หมายเหตุ:

1. ในระหว่างไตรมาสที่ 2 ของปี 2556 บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนใน VSSL ซึ่งเคยถูกถือหุ้นโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ดังนั้นจึงถือเป็นการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน และได้ปรับปรุงย้อนหลังงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2555 และ 2556 ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยที่แสดงเป็นข้อมูลเปรียบเทียบไว้ ณ ที่นี้

2.2 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบที่หลากหลาย โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ผลิตภัณฑ์หรือการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยแบ่งออกได้เป็น 5 กลุ่มธุรกิจ คือ

- นิคมอุตสาหกรรม – ดำเนินการโดยบริษัทฯ
- โรงงานมาตรฐาน/คลังสินค้า – ดำเนินการโดย TISCOM และ Barnsley
- อาคารชุดพักอาศัย(คอนโดมิเนียม) – ดำเนินการโดยบริษัทฯ และ VSSL
- อาคารสำนักงานให้เช่า – ดำเนินการโดยบริษัทฯ (SG เป็นเจ้าของสิทธิการเช่าที่ดินและอาคารสำนักงาน เอส จี ทาวเวอร์ 1 และสิทธิการเช่าช่วงที่ดินและอาคารสำนักงาน เดอะ มิลเลนเนียม)
- รับบริหารทรัพย์สิน – ดำเนินการโดยบริษัทฯ

อนึ่ง ในอดีต บริษัทฯ และ TISCOM เป็นผู้ดำเนินการธุรกิจโรงงานมาตรฐาน /คลังสินค้า ของกลุ่มบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ในปี 2556 บริษัทฯ มีแผนที่จะนำ TISCOM เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ จึงมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างการดำเนินธุรกิจให้มีความชัดเจน โดยให้ TISCOM และ Barnsley มุ่งเน้นและดำเนินธุรกิจโรงงานมาตรฐาน/คลังสินค้าทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ

2.2.1.1 นิคมอุตสาหกรรม

ในปี 2550 บริษัทฯ ได้จัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมทีเอฟดีขึ้น ที่อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา เพื่อพัฒนาที่ดิน จัดวางระบบสาธารณูปโภค และก่อสร้างโรงงานมาตรฐาน โดยบริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาร่วมดำเนินงานกับการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และได้จัดพื้นที่ในนิคมให้มีทั้งส่วนที่เป็นเขตอุตสาหกรรมทั่วไป (General Zone) และเขตประกอบการเสรี (Free Zone) ไว้รองรับนักลงทุนทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ประกอบการธุรกิจด้านอุตสาหกรรม ชิ้นส่วนยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมการผลิตที่ไม่ก่อให้เกิดมลภาวะ

บริษัทฯ ได้เลือกทำเลที่ตั้งนิคมอุตสาหกรรมที่สามารถอำนวยความสะดวกให้กับผู้ลงทุน ด้วยระยะทางที่ไม่ไกลจากกรุงเทพฯ มากนัก เลียบถนนมอเตอร์เวย์ ระหว่าง ก.ม. 43 แยกทางเข้าทางหลวงสายฉะเชิงเทรา-ชลบุรี การคมนาคมสะดวก น้ำไม่ท่วม เหมาะสมกับการสร้างโรงงาน อาคารคลังสินค้า และเป็นศูนย์โลจิสติกส์ เป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากมีความได้เปรียบในเรื่องของการทำเลที่ตั้งเพราะอยู่ในจุดที่มีความสะดวกทางการขนส่ง ใกล้กับกรุงเทพมหานคร อยู่ห่างจากสนามบินสุวรรณภูมิเพียงไม่เกิน 20 นาที และห่างจากท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบังเพียงไม่เกิน 40 นาทีเท่านั้น จัดเป็นทำเลที่มีศักยภาพมาก กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มีสัญชาติญี่ปุ่น โดยส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์และชิ้นส่วนยานยนต์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 นิคมอุตสาหกรรมทีเอฟดี แบ่งการดำเนินงานออกเป็น 2 เฟส ดังนี้

(1) โครงการเฟสที่ 1

มีพื้นที่โครงการทั้งหมดประมาณ 302.44 ไร่ เป็นพื้นที่เกิดรายได้เท่ากับ 231.23 ไร่ ซึ่งแบ่งเป็นเขตประกอบการเสรี (Free Zone) เท่ากับ 74.59 ไร่ และเขตอุตสาหกรรมทั่วไป (General Zone) เท่ากับ 156.64 ไร่ บริษัทฯมีการรับรู้รายได้จากโครงการทั้งการขายที่ดินเปล่าและที่ดินพร้อมโรงงานสำเร็จรูปขนาด 1,500.00 - 3,000.00 ตารางเมตร ตั้งแต่ปี 2554 ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2557 โครงการเฟสที่ 1 มีพื้นที่ขายแล้วเท่ากับ 225.48 ไร่ และมีพื้นที่ขายคงเหลือเพียง 5.75 ไร่ หรือคิดเป็นร้อยละ 2.49 ของพื้นที่เกิดรายได้ทั้งหมด

(2) โครงการเฟสที่ 2

บริษัทฯ ได้จัดทำแผนขยายพื้นที่โครงการเฟสที่ 2 ซึ่งมีทำเลเชื่อมต่อกับโครงการเฟสที่ 1 อีกประมาณ 2,500.00 ไร่ โดยอยู่ระหว่างเร่งดำเนินการพัฒนาที่ดิน ปรับสภาพภูมิทัศน์ จัดทำและออกแบบระบบสาธารณูปโภคต่างๆ พร้อมจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อยื่นขออนุญาตกับหน่วยงานราชการ และขออนุญาตการใช้พื้นที่เพื่อการอุตสาหกรรม ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯได้ซื้อที่ดินเปล่าในโครงการเฟสที่ 2 แล้วประมาณ 1,162.30 ไร่ ทั้งนี้ ตามแผนการลงทุนในช่วงปี 2558 - 2560 บริษัทฯคาดว่าจะซื้อที่ดินเพิ่มเติมอีกประมาณ 750.00 ไร่ โดยคาดว่าจะใช้เงินลงทุนประมาณ 3,000.00 ล้านบาท มูลค่าโครงการประมาณ 7,000.00 ล้านบาท โดยบริษัทฯคาดว่าจะสามารถเริ่มขายได้ตั้งแต่ ปี 2558

2.2.1.2 โรงงานมาตรฐาน/คลังสินค้า

TISCOM ดำเนินธุรกิจจัดสร้างโรงงานอุตสาหกรรมมาตรฐานและคลังสินค้าให้เช่าและขาย ในนิคมอุตสาหกรรมและเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมในทำเลต่างๆ เพื่อให้บริการกับผู้ลงทุนโดยคำนึงถึงความสะดวกของการเดินทาง การขนส่ง การติดต่อสื่อสาร ระบบสาธารณูปโภค ความปลอดภัย และสิ่งแวดล้อมที่ดี นอกจากนี้ยังจัดให้มีโรงงานทั้งในเขตอุตสาหกรรมทั่วไปและเขตประกอบการเสรีตามความต้องการของผู้ลงทุน อีกทั้ง ณ วันที่ 22 เมษายน 2557 TISCOM ได้จัดตั้งบริษัทย่อย Barnsley ในประเทศอังกฤษ เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการลงทุนในธุรกิจที่ดินและอาคารคลังสินค้าเพื่อเช่าและขาย

(1) โรงงานสำเร็จรูป

ลักษณะโรงงานเป็นรูปแบบมาตรฐานอาคารชั้นเดียวพร้อมชั้นลอยเพื่อใช้เป็นสำนักงาน มีขนาดตั้งแต่ 1,000 ถึง 3,000 ตารางเมตร ซึ่งก่อสร้างในบริเวณพื้นที่ดินที่มีรั้วกันเป็นสัดส่วน พร้อมด้วยป้อมยาม และพื้นที่จอดรถ พื้นโรงงานสามารถรับน้ำหนักได้ 3 ตันต่อตารางเมตร

TISCOM สามารถให้ทางเลือกกับผู้ลงทุนได้หลายแบบ เช่น การซื้อโรงงาน หรือเช่าโรงงาน หรือให้มีสิทธิซื้อในภายหลัง เป็นต้น สัญญาเช่าระหว่าง TISCOM และลูกค้า โดยส่วนใหญ่มีอายุสัญญาเท่ากับ 3 ปี ซึ่งลูกค้าสามารถต่อสัญญาเช่ากับทาง TISCOM ได้ โดยกำหนดให้ลูกค้าชำระเงินมัดจำเป็นจำนวน 6 เดือนของค่าเช่า



ตารางแสดงข้อมูลโรงงานสำเร็จรูปและอัตราการเช่า (Occupancy rate) ที่ผ่านมาของบริษัทฯ และ TISCOM

โรงงานสำเร็จรูป	จำนวนโรงงาน ต้นงวด	จำนวนที่ขายเข้า กองทุนรวม อสังหาริมทรัพย์	จำนวนโรงงาน สิ้นงวด		อัตราการเช่า ณ สิ้น งวด (ร้อยละ)
			มีผู้เช่า	ไม่มีผู้เช่า	
ปี 2555					
จำนวน (หลัง)	35	30	3	2	
พื้นที่ (ตร.ร.ม.)	41,970.00	34,320.00	4,200.00	3,450.00	54.90%
ปี 2556					
จำนวน (หลัง)	5	7	5	-	
พื้นที่ (ตร.ร.ม.)	7,650.00	14,970.00	7,650.00	-	100.00%
ปี 2557					
จำนวน (หลัง)	5	-	4	1	
พื้นที่ (ตร.ร.ม.)	7,650.00	-	6,900.00	750.00	90.20%

หมายเหตุ: 1. เป็นสิทธิการเช่าที่ TISCOM เข้าจากการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

ทั้งนี้ ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2556 บริษัทฯได้ทำการสร้างโรงงานสำเร็จรูปขึ้น 7 หลัง และขายให้แก่ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ M-II ทันทีหลังสร้างเสร็จ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีโรงงานสำเร็จรูปคงเหลือทั้งสิ้น 5 หลัง หรือคิดเป็นพื้นที่รวม 7,650.00 ตารางเมตร ในบริเวณนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง โดยมีพื้นที่เฉลี่ยหลังละ 750.00 – 3,330.00 ตารางเมตร ซึ่งโรงงานสำเร็จรูปพร้อมที่ดินจำนวน 5 หลังดังกล่าว เป็นสิทธิการเช่าที่ TISCOM เข้าจากการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย นอกจากนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 TISCOM อยู่ระหว่างการก่อสร้างโรงงานสำเร็จรูป จำนวน 22 หลังที่ตำบลบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ ซึ่งคาดว่าจะสามารถเปิดดำเนินการได้ภายในปี 2558

(2) คลังสินค้าสำเร็จรูป

ลักษณะคลังสินค้าของ TISCOM เป็นรูปแบบมาตรฐานอาคารชั้นเดียวพร้อมชั้นลอยเพื่อใช้เป็นสำนักงาน มีขนาดตั้งแต่ 2,000 ถึง 10,000 ตารางเมตร ซึ่งก่อสร้างในบริเวณพื้นที่ดินที่มีรั้วกันเป็นสัดส่วน พร้อมด้วยป้อมยาม พื้นที่จอดรถ และมีพื้นที่สำหรับขนถ่ายสินค้า พื้นคลังสินค้าสามารถรับน้ำหนักได้ 3 ตันต่อตารางเมตร



TISCOM สามารถให้ทางเลือกกับผู้ลงทุนได้หลายแบบ เช่น การซื้อคลังสินค้า หรือเช่าคลังสินค้า หรือให้สิทธิซื้อในภายหลัง เป็นต้น

สัญญาเช่าระหว่าง TISCOM และลูกค้า โดยส่วนใหญ่มีอายุสัญญาเท่ากับ 3 ปี ซึ่งลูกค้าสามารถต่อสัญญาเช่ากับทาง TISCOM ได้ โดยกำหนดให้ลูกค้าชำระเงินมัดจำเป็นจำนวน 4 เดือนของค่าเช่า

ตารางแสดงข้อมูลคลังสินค้าสำเร็จรูปและอัตราการใช้ (Occupancy rate) ที่ผ่านมาของบริษัทฯ และ TISCOM

คลังสินค้าสำเร็จรูป	จำนวนคลังสินค้า ต้นงวด	จำนวนที่ขายเข้า กองทุนรวม อสังหาริมทรัพย์	จำนวนคลังสินค้า สิ้นงวด		อัตราการเข้า ณ สิ้น งวด (ร้อยละ)
			มีผู้เช่า	ไม่มีผู้เช่า	
ปี 2555					
จำนวน (หลัง)	17	-	17	-	
พื้นที่ (ตร.ม.)	15,034.10	-	15,034.10	-	100.00%
ปี 2556					
จำนวน (หลัง)	17	17	-	-	
พื้นที่ (ตร.ม.)	15,034.10	15,034.10	-	-	-
ปี 2557					
จำนวน (หลัง)	-	-	-	-	
พื้นที่ (ตร.ม.)	-	-	-	-	-

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 TISCOM ไม่มีคลังสินค้าสำเร็จรูปคงเหลือ เนื่องจาก TISCOM ได้ขายคลังสินค้าสำเร็จรูปทั้งหมดให้แก่ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ M-II ในไตรมาสที่ 4 ของปี 2556 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 TISCOM อยู่ระหว่างการก่อสร้างคลังสินค้า จำนวน 8 หลัง ที่ตำบลท่าสะอ้าน อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา ซึ่งคาดว่าจะสามารถเปิดดำเนินการได้ภายในปี 2558 ตารางแสดงข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ซึ่งแสดงถึงสัดส่วนรายได้ค่าเช่าคิดเทียบรายได้เช่ารวมจากสัญญาเช่าโรงงานและคลังสินค้าตามปีที่ครบกำหนดอายุสัญญาเช่า

ปีที่ครบกำหนดอายุสัญญาเช่า	สัดส่วนรายได้ค่าเช่าคิดเทียบรายได้เข้าร่วม (ร้อยละ)
2557	28.18
2558	71.82
รวม	100.00

2.2.1.3 อาคารชุดพักอาศัย (คอนโดมิเนียม)

บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย โดยมีโครงการที่ดำเนินการขายแล้วเสร็จทั้งสิ้น 2 โครงการ ประกอบด้วย โครงการ เลค กรีน (LAKEGREEN APARTMENT) และ โครงการ 59 เฮอริเทจ (59 HERITAGE) และมีโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการทั้งหมด 3 โครงการ คือ โครงการ 15 สุขุมวิท เรสซิเดนเซส (15 SUKHUMVIT RESIDENCES) โครงการ เดอะโคโลเนียล เขาเต่า หัวหิน (THE COLONIAL KAO TAO HUA HIN) และโครงการ มหาดเล็ก เรสซิเดนเซส (MAHADLEK RESIDENCES)

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยในรูปแบบอาคารชุด ทั้งในเมืองซึ่งใกล้แนวรถไฟฟ้า สิ่งอำนวยความสะดวก และในต่างจังหวัดเพื่อสนองความต้องการบ้านหลังที่สองไว้พักผ่อนบรรยากาศ เย็นสบายแบบชายทะเล อำเภอบางปู จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ณ 31 ธันวาคม 2557 มีโครงการคอนโดมิเนียมที่อยู่ระหว่างพัฒนา และ /หรือดำเนินการขาย และ /หรือรอโอนให้แก่ลูกค้า รวม 3 โครงการ รายละเอียดดังนี้

(1) โครงการ 15 สุขุมวิท เรสซิเดนเซส (15 SUKHUMVIT RESIDENCES)

โครงการอาคารห้องชุดพักอาศัยเพื่อขาย ตั้งอยู่ระหว่างซอย 13 และ 15 ถนนสุขุมวิท พื้นที่โครงการ 2-3-73 ไร่ มูลค่าโครงการรวม 3,995.38 ล้านบาท เป็นอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก สูง 25 ชั้น โดย VSSL ได้ซื้อที่ดินพร้อมอาคารโครงการดังกล่าวมาเมื่อปี 2553 โดยมีพื้นที่ใช้สอยรวมของโครงการเท่ากับ 59,113.00 ตารางเมตร เป็นส่วนของพื้นที่ขายรวม 31,659.43 ตารางเมตร จำนวนห้องชุดเพื่อขายรวม 505 ยูนิต แบ่งเป็น ส่วนของห้องชุดพักอาศัย 492 ยูนิต และส่วนของพื้นที่พาณิชย์กรรม 13 ยูนิต ณ 31 ธันวาคม 2557 VSSL ดำเนินการก่อสร้างโครงการดังกล่าวเสร็จสิ้นแล้ว โดย VSSL สามารถขายห้องชุดพักอาศัยและร้านค้าไปแล้ว ประมาณร้อยละ 45.94 ของมูลค่าโครงการ



(2) โครงการ เดอะโคโลเนียล เขาเต่า หัวหิน (THE COLONIAL KAO TAO HUA HIN)

โครงการพัฒนาอาคารห้องชุดพักอาศัย ตั้งอยู่ที่บริเวณเขาเต่า ตำบลปากน้ำปราณ อำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เนื้อที่ 9-0-42.3 ไร่ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 3,375.00 ล้านบาท บริษัทฯ ได้ดำเนินการก่อสร้างอาคาร 3 ชั้น (อาคารสำนักงานขาย) เสร็จเรียบร้อยแล้ว และเปิดใช้เป็นสำนักงานขาย ในส่วนของการก่อสร้างอาคารชุดพักอาศัย ทั้งนี้ อยู่ระหว่างการก่อสร้างฐานรากทั้ง 2 อาคาร และอาคารจะจัดสรร อย่างไรก็ตาม ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ ได้ขอโครงการ ไว้เป็นการชั่วคราว เนื่องจากโครงการดังกล่าวยังอยู่ระหว่างการพิจารณาดีฟ้องร้อง (ดูรายละเอียดในส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ ข้อ 3. ปัจจัยความเสี่ยง)



(3) โครงการ มหาดเล็ก เรสซิเดนซ์ (MAHADLEK RESIDENCES)

โครงการอาคารห้องชุดพักอาศัยเพื่อขาย จำนวน 1 อาคาร สูง 41 ชั้น พื้นที่โครงการ 1-3-28 ไร่ ตั้งอยู่ในซอยมหาดเล็กหลวง 2 ถนนราชดำริ ทั้งนี้ บริษัทฯได้ลงทุนซื้อสิทธิการเช่าช่วงที่ดินดังกล่าวจาก บริษัท Capital Planner จำกัด มูลค่ารวมประมาณ 61.00 ล้านบาท ซึ่งที่ดินดังกล่าวถือกรรมสิทธิ์โดยสำนักงานพระคลังข้างที่ เพื่อนำมาพัฒนาและก่อสร้างอาคารชุดพักอาศัย มีระยะเวลาสัญญาเช่า 30 ปี นับตั้งแต่วันที่ครบกำหนดระยะเวลาก่อสร้าง (ตามสัญญาอนุญาตให้ระยะเวลาการปลูกสร้างอาคาร

ตามโครงการ มีกำหนดเวลา 5 ปี นับตั้งแต่วันที่ได้รับอนุญาตให้ปลูกสร้างอาคารจากกรุงเทพมหานคร) หรือนับตั้งแต่ปลูกสร้างอาคารแล้วเสร็จ แล้วแต่วันใดจะถึงก่อน

โครงการดังกล่าวได้รับความเห็นชอบรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) จากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เป็นที่เรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 10 มิถุนายน 2557



2.2.1.4 อาคารสำนักงานให้เช่า

ในปี 2551 บริษัทฯ ได้ร่วมลงทุนดำเนินธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าผ่าน SG ซึ่งบริษัทถือหุ้นร้อยละ 49.91 โดย SG ได้ลงทุนในสิทธิการเช่าที่ดินและอาคารสำนักงาน เอส จี ทาวเวอร์ 1 และสิทธิการเช่าช่วงที่ดินพร้อมอาคารสำนักงาน เดอะ มิลเลนเนีย (อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ 2) ซึ่งตั้งอยู่ในซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ และถนนหลังสวน พื้นที่ให้เช่ารวม 26,846.18 ตารางเมตร ทั้งนี้ ที่ดินและอาคาร เอส จี ทาวเวอร์ 1 ถือกรรมสิทธิ์โดยสำนักงานพระคลังข้างที่ (ผู้ให้เช่า) และที่ดินซึ่งเป็นที่ตั้งของอาคาร เดอะ มิลเลนเนีย ถือกรรมสิทธิ์โดย บริษัท จี เอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด (ผู้ให้เช่าช่วง) ในขณะที่ อาคาร เดอะ มิลเลนเนีย ถือกรรมสิทธิ์โดย SG และจะตกเป็นของ บริษัท จี เอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาการเช่า ในปี 2568 ทั้งนี้ บริษัทฯ เป็นผู้บริหารอาคารสำนักงานให้เช่าดังกล่าว ซึ่งรายละเอียดดังนี้

(1) อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ 1

ตั้งอยู่บนเนื้อที่ 2 ไร่ 3 งาน 85 ตารางวา อาคารเลขที่ 161/1 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร เป็นอาคารสำนักงานรวมพื้นที่จ่อรถให้เช่าทั้งสิ้น 19 ชั้น และมีชั้นใต้ดิน 2 ชั้น มีพื้นที่รวม 30,752.00 ตารางเมตร ประกอบด้วยพื้นที่ให้เช่า 14,932.53 ตารางเมตร พื้นที่ส่วนกลาง 7,711.62 ตารางเมตร และพื้นที่จ่อรถ 8,107.85 ตารางเมตร (220 คัน) ณ 31 ธันวาคม 2557 มีพื้นที่ปล่อยเช่าแล้วร้อยละ 86.70 ของพื้นที่ให้เช่ารวม

(2) อาคาร เดอะ มิลเลนเนีย (อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ 2)

ตั้งอยู่บนเนื้อที่ 1 ไร่ 3 งาน 22 ตารางวา อาคารเลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร เป็นอาคารสำนักงานรวมพื้นที่จอดรถให้เข้าทั้งสิ้น 26 ชั้น และมีชั้นใต้ดิน 1 ชั้น มีพื้นที่รวม 29,700.00 ตารางเมตร ประกอบด้วยพื้นที่ให้เช่า 11,913.65 ตารางเมตร พื้นที่ส่วนกลาง 7,916.35 ตารางเมตร และพื้นที่จอดรถ 9,870.00 ตารางเมตร (220 คัน) ณ 31 ธันวาคม 2557 มีพื้นที่ปล่อยเช่าแล้วร้อยละ 82.04 ของพื้นที่รวม

สัญญาเช่าระหว่าง SG และลูกค้า โดยส่วนใหญ่มีอายุสัญญา เท่ากับ 3 ปี ซึ่งลูกค้าสามารถต่อสัญญาเช่ากับทาง SG ได้ โดย SG กำหนดให้ลูกค้าชำระเงินมัดจำเป็นจำนวน 3 เดือนของค่าเช่า

ตารางสรุปธุรกิจอาคารสำนักงานที่ดำเนินงานอยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

อาคารสำนักงาน	ที่ตั้ง	ลักษณะ	พื้นที่เช่าทั้งหมด (ตรม.)	พื้นที่เช่าที่มีสัญญาเช่า (ตรม.)	พื้นที่เช่าคงเหลือ (ตรม.)	อัตราการเช่า (Occupancy rate)
เอส จี ทาวเวอร์ 1	อาคารเลขที่ 161/1 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กทมฯ	อาคารสำนักงาน สูง 19 ชั้น และชั้นใต้ดิน 2 ชั้น	14,932.53	11,305.41	3,627.12	77.71%
เดอะ มิลเลนเนีย	อาคารเลขที่ 62 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กทมฯ	อาคารสำนักงาน สูง 26 ชั้น และชั้นใต้ดิน 1 ชั้น	11,913.65	9,599.06	2,314.59	80.57%
รวมทั้งหมด			26,846.18	20,904.47	5,941.71	77.87%

2.2.1.5 ให้บริการบริหารอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ และ TISCOM ได้เริ่มมีการขายที่ดินและโรงงานให้กับกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ TIF1 ครั้งแรกในปี 2548 หลังจากนั้นได้มีการขายสินทรัพย์เพิ่มเติมให้แก่กองทุน TIF1 และ M-II อีกในปี 2550 ปี 2555 และปี 2556 ทั้งนี้ นอกเหนือจากการขายสินทรัพย์ที่เป็นที่ดิน โรงงาน และคลังสินค้าแล้ว บริษัทฯ ยังได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้บริหารสินทรัพย์ของกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าว พร้อมทั้งเป็นผู้บริหารสินทรัพย์อาคารชุดสำนักงานให้เช่าของ SG ด้วย โดยได้รับรายได้ค่าตอบแทนจากการบริหารทรัพย์สินเหล่านั้น ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ค่าตอบแทนจากการบริหารทรัพย์สินใน กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ TIF 1 และ M-II

- ค่าธรรมเนียมผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์และค่าตอบแทนส่วนเพิ่ม
- ค่านายหน้าในการจัดหาผู้เช่ารายใหม่
- ค่านายหน้าในการต่อสัญญา
- ค่านายหน้าในกรณีที่มีการขายทรัพย์สินหรือโอนสิทธิการเช่าของทรัพย์สิน (ยกเว้น กรณีที่เป็นการขายทรัพย์สินให้แก่ผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์หรือบุคคลในกลุ่มเดียวกับผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์)

(สามารถดูรายละเอียดของสัญญาแต่งตั้งผู้บริหารสินทรัพย์ได้ในส่วนที่ 5 หัวข้อ ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ)

ทั้งนี้ ทรัพย์สินที่บริษัทฯ ครอบครองอยู่ใน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีดังนี้

- (1) TIF 1 เป็นกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แบบ Freehold ซึ่งลงทุนในที่ดินและสิ่งปลูกสร้างซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม โดยทรัพย์สินของ TIF 1 ประกอบด้วยโรงงาน 25 หลัง และอาคารแฟลต 1 หลังจำนวน 12 ห้อง โดยแบ่งเป็นแต่ละทำเลที่ตั้งดังนี้

นิคม/เขตส่งเสริมอุตสาหกรรม	ที่ตั้ง	ประเภทสินค้า ที่ให้บริการ	เนื้อที่ (ตรม.)	จำนวนยูนิต (ยูนิต)
1. นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค	พระนครศรีอยุธยา	ที่ดิน+โรงงาน	17,248.00	12
2. นิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน	พระนครศรีอยุธยา	ที่ดิน+โรงงาน	1,980.00	1
3. นิคมอุตสาหกรรมนวนคร	ปทุมธานี	ที่ดิน+โรงงาน	2,310.00	1
4. นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร	ชลบุรี	ที่ดิน+โรงงาน	9,150.00	7
5. นิคมอุตสาหกรรมบางกะดี	ปทุมธานี	ที่ดิน+โรงงาน	1,800.00	2
6. นิคมอุตสาหกรรมบางกะดี (แฟลต 4 ชั้น)	ปทุมธานี	แฟลต	8,811.00	12
7. นิคมอุตสาหกรรมทีเอฟดี	ฉะเชิงเทรา	ที่ดิน+โรงงาน	3,240.00	2
รวมทั้งหมด			44,539.00	37

- (2) M-II เป็นกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์แบบ Freehold และ Leasehold ซึ่งลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ โดยทรัพย์สินของ M-II ประกอบด้วยโรงงาน 39 หลัง และคลังสินค้า 17 หลัง โดยแบ่งเป็นแต่ละทำเลที่ตั้งดังนี้

นิคม/เขตส่งเสริมอุตสาหกรรม	ที่ตั้ง	ประเภทสินค้า ที่ให้บริการ	ประเภทกรรมสิทธิ์	เนื้อที่ (ตรม.)	จำนวน ยูนิต (ยูนิต)
1. นิคมอุตสาหกรรมนวนคร	ปทุมธานี	ที่ดิน+โรงงาน	Freehold	2,160.00	2
2. นิคมอุตสาหกรรมทีเอฟดี	ฉะเชิงเทรา	ที่ดิน+โรงงาน	Freehold	32,820.00	19
3. นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง	ชลบุรี	ที่ดิน+โรงงาน	Freehold+Leasehold ¹	19,350.00	18
4. คลังสินค้ากิ่งแก้ว	สมุทรปราการ	ที่ดิน+คลังสินค้า	Freehold+Leasehold ²	15,034.10	17
รวมทั้งหมด				69,364.10	56

- หมายเหตุ: 1. สิทธิประโยชน์ประเภทโรงงานเป็น Freehold และสิทธิประโยชน์ที่ดินเป็น Leasehold ทั้งนี้ สิทธิการเช่าที่ดิน (28-0-66.09 ไร่) จะสิ้นสุดอายุสัญญาปี 2585 และสิทธิการเช่าช่วงที่ดิน (1-0-80 ไร่) จะสิ้นสุดอายุสัญญาปี 2561
2. สิทธิประโยชน์ประเภทคลังสินค้าเป็น Freehold และสิทธิประโยชน์ที่ดินเป็น Leasehold ทั้งนี้ สิทธิการเช่าที่ดิน (25-1-96 ไร่) จะสิ้นสุดอายุสัญญาปี 2579
- (3) ทรัพย์สินอาคารชุดสำนักงานให้เช่าของ SG ประกอบด้วยอาคารชุด 2 อาคาร เชื่อมติดต่อกันระหว่างซอยมหาดเล็ก หลวง 3 ถนนราชดำริ และถนนหลังสวน โดยมีรายละเอียดดังนี้

อาคารชุดสำนักงานให้เช่า	พื้นที่ให้เช่า (ตรม.)	ประเภทสิทธิประโยชน์ของบริษัทฯ	กรรมสิทธิ์ของสิทธิประโยชน์
1. อาคารเอสจี ทาวเวอร์ 1	14,932.53	สิทธิการเช่าที่ดินและอาคารสำนักงาน (สิ้นสุดปี 2566)	สำนักงานพระคลังข้างที่
2. อาคารเดอะ มิลเลนเนีย	11,913.65	สิทธิการเช่าช่วงที่ดินพร้อมอาคารสำนักงาน (สิ้นสุดปี 2568)	SG
รวมทั้งหมด	26,846.18		

สิทธิและประโยชน์ที่บริษัทฯและบริษัทย่อยได้รับ

- สิทธิประโยชน์จากการเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - บริษัทฯ ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับเงินปันผลรับจากการลงทุนใน M-II ซึ่งเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.2.1 กลยุทธ์ทางการตลาด

นิคมอุตสาหกรรม

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมของบริษัทฯ คือ อุตสาหกรรมกลุ่มสนับสนุน (Supporting industry) และผู้ประกอบการรายใหญ่ที่ได้ซื้อที่ดินเปล่าในนิคมอุตสาหกรรมที่เอฟดีไพล์แล้ว โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักคือผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาด SME ที่ไม่ก่อให้เกิดมลภาวะ และต้องการความสะดวกในการขนส่ง โดยเฉพาะผู้ประกอบการผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์และชิ้นส่วนยานยนต์ เป็นต้น

จากอุทกภัยที่เกิดขึ้นในปลายปี 2554 ทำให้มีความต้องการจากนักลงทุนในการซื้อที่ดินเปล่า และเช่าโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมที่เอฟดีไพล์เพิ่มสูงขึ้นเป็นจำนวนมาก เนื่องจากนิคมอุตสาหกรรมที่เอฟดีไพล์ตั้งอยู่บนพื้นที่ที่มีระดับความสูงจากน้ำทะเลถึง 2 เมตร ซึ่งมีความปลอดภัยและไม่มีผลกระทบจากเหตุอุทกภัย อีกทั้งยังได้รับสิทธิประโยชน์จากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โซน 2 ที่มีระยะทางใกล้กรุงเทพฯ มากที่สุด ซึ่งทำเลที่ตั้งของนิคมดังกล่าวถือเป็นจุดยุทธศาสตร์และสร้างความได้เปรียบเชิงแข่งขัน (Competitive advantage) ให้แก่บริษัทฯ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รวบรวมที่ดินไว้มากกว่า 1,211.80 ไร่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ที่พร้อมสำหรับการนำมาพัฒนาในนิคมอุตสาหกรรมที่เอฟดีไพล์ 2 ภายในช่วงเวลา 5 – 8 ปีข้างหน้า ซึ่งบริษัทฯ ได้ทยอยซื้อไว้ด้วยต้นทุนที่ต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับราคาซื้อขาย

เนื่องจากปัจจุบัน ที่ดินที่จะสามารถนำมาพัฒนาในภาคอุตสาหกรรมนั้นมีจำนวนที่ไม่มากนัก จึงทำให้ที่ดินดิบมีราคาเพิ่มสูงขึ้นมากเมื่อเทียบกับสมัยก่อน โดยเฉพาะที่ดินติดถนนในละแวกนิคมอุตสาหกรรมที่เอฟดีไพล์ และถนนบางนา-ตราด ตั้งแต่กิโลเมตรที่ 20 ถึงกิโลเมตรที่ 40 อีกทั้ง ที่ดินที่อยู่ในนิคมอุตสาหกรรมเป็นที่ต้องการของนักลงทุนเป็นอย่างมากและเริ่มขาดแคลน ส่งผลให้ความต้องการที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมที่เอฟดีไพล์เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้การตั้งราคาขายที่ดินและราคาเช่าพื้นที่ของบริษัทฯ จะพิจารณาจากต้นทุนการก่อสร้าง ต้นทุนทางการเงิน และระดับราคาของที่ดินโดยรอบ ซึ่งบริษัทฯ จะปรับราคาเช่าพื้นที่และราคาขายที่ดินเปล่าให้มีความสอดคล้องกับสภาวะตลาดอย่างต่อเนื่องทุกปี

บริษัทฯ มีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งหมด 2 ช่องทางหลัก ประกอบด้วย สำนักงานขายของนิคมอุตสาหกรรมที่เอฟดีไพล์ และการจำหน่ายผ่านตัวแทน (Agent) ที่ได้แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการสื่อสารทางการตลาด ผ่านช่องทางต่างๆ ได้แก่ ป้ายโฆษณา (Billboard) บริเวณนิคมอุตสาหกรรมที่เอฟดีไพล์ หนังสือพิมพ์ เว็บไซต์ และการจัดอีเว้นท์ร่วมกับสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เป็นต้น

โรงงานมาตรฐาน/คลังสินค้า

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในธุรกิจการให้เช่าโรงงานและคลังสินค้าสำเร็จรูปของ TISCOM คือ อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม รวมทั้งผู้ประกอบการชาวไทยและชาวต่างชาติที่ต้องการจำกัดความเสี่ยงในการลงทุนสำหรับช่วงเริ่มต้นดำเนินธุรกิจ

เนื่องด้วยผู้ประกอบการต่างชาติบางรายเลือกที่จะมีโรงงานและคลังสินค้าในเขตนิคมอุตสาหกรรม จากความต้องการบริการด้านระบบสาธารณูปโภคและบริการอุตสาหกรรมที่เพียงพอ อีกทั้งการอยู่รวมตัวกันในนิคมอุตสาหกรรมยังสร้างข้อได้เปรียบให้กับผู้ประกอบการ จากระบบขนส่งที่กำลังพัฒนา การจัดการทางด้านแหล่งวัตถุดิบ รวมไปถึงการพึ่งพาซึ่งกันและ

กันของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในอุตสาหกรรมยานยนต์และปิโตรเคมี นอกจากนี้ โรงงานและคลังสินค้าสำเร็จรูปยังช่วยอำนวยความสะดวกต่อผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมดังกล่าว ในการไม่ต้องเสียเวลาและบุคลากรในการดำเนินการก่อสร้างโรงงานเพื่อผลิตสินค้า การมีบริการให้เช่าโรงงานและคลังสินค้าสำเร็จรูปเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ช่วยลดต้นทุนในการลงทุน และเพิ่มความยืดหยุ่นในการแข่งขันธุรกิจ ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกที่จะเช่าโรงงานและคลังสินค้าในระยะแรก หลังจากนั้นจึงขยายไปสู่การซื้อที่ดินอุตสาหกรรมหรือโรงงานและคลังสินค้าเป็นของตนเองเมื่อธุรกิจขยายตัว ทั้งยังเป็นการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าในระยะยาว ทำให้ลูกค้าสามารถเน้นการลงทุนด้านกลยุทธ์ได้มากขึ้น โดยไม่จำเป็นต้องลงทุนในส่วนของการที่ดินหรืออาคารโรงงานและคลังสินค้า ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการลงทุน และทำให้ผลตอบแทนในการลงทุนสูงขึ้น ซึ่งทำเลที่ตั้งของโรงงานและคลังสินค้า ประกอบกับการให้บริการแก่ ผู้ประกอบการอย่างครบวงจร (One-stop-service) ถือเป็นความได้เปรียบเชิงการแข่งขันหลักของ TISCOM

ค่าเช่าโรงงานและคลังสินค้าสำเร็จรูป ขึ้นอยู่กับต้นทุนในการก่อสร้างและต้นทุนทางการเงินเป็นหลัก โดยในการกำหนดราคาเช่าดังกล่าว จะคำนึงถึงทำเลที่ตั้งของโรงงานและคลังสินค้าประกอบกับค่าเช่าของคู่แข่งหรือนิคมอุตสาหกรรมใกล้เคียงด้วย เพื่อให้การกำหนดราคาค่าเช่า อยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันในตลาดได้

TISCOM มีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งหมด 2 ช่องทางหลัก ประกอบด้วย การติดต่อลูกค้าเป้าหมายผ่านพนักงานขายของ TISCOM เอง และการจำหน่ายผ่านตัวแทน (Agent) ที่ได้แนะนำลูกค้านอกจากนี้ TISCOM ยังมีการสื่อสารทางการตลาด ผ่านช่องทางต่างๆ ได้แก่ ป้ายโฆษณา (Billboard) บริเวณนิคมอุตสาหกรรมที่เอพีดี หนังสือพิมพ์ เว็บไซต์ และการจัดอีเว้นท์ร่วมกับสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เป็นต้น เช่นเดียวกับการสื่อสารทางการตลาดของธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม

อาคารชุดพักอาศัย (คอนโดมิเนียม)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยของบริษัทฯ และ VSSL คือ กลุ่มที่มีรายได้ระดับกลางขึ้นไป ที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยในรูปแบบอาคารชุด ทั้งในเมืองใกล้แนวรถไฟฟ้า และในต่างจังหวัดสำหรับเป็นบ้านหลังที่สองไว้พักผ่อน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ และ VSSL มีโครงการคอนโดมิเนียมที่อยู่ระหว่างพัฒนา และ/หรือดำเนินการขาย และ/หรือรอโอนให้แก่ลูกค้า รวมทั้งหมด 3 โครงการ ได้แก่ 1) โครงการ 15 สุขุมวิท เรสซิเดนซ์ 2) โครงการ เดอะโคโลเนียล เขาเต่า หัวหิน 3) โครงการ มหาตมเล็ก เรสซิเดนซ์ ทั้งนี้ ความได้เปรียบแข่งขันของบริษัทฯ และ VSSL ในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย มาจากประสบการณ์อันยาวนานด้านอสังหาริมทรัพย์ของผู้บริหาร ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถคัดเลือกและจัดหาทำเลที่มีความเหมาะสมในการดำเนินโครงการอาคารชุดพักอาศัยได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ และ VSSL มีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งหมด 2 ช่องทางหลัก ประกอบด้วย การติดต่อลูกค้าเป้าหมายผ่านพนักงานขายของบริษัทฯ และ VSSL เอง และการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทน (Agent)

อาคารสำนักงานให้เช่า

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าของ SG คือ กลุ่มผู้ประกอบการทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ที่ต้องการอาคารสำนักงานให้เช่าในบริเวณศูนย์กลางธุรกิจ (Central Business District) ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของ SG คือ กลุ่มผู้ประกอบการชาวต่างชาติ ซึ่งมักเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีการแนะนำต่อกันมา

SG เป็นบริษัทที่บริษัท ได้เข้าร่วมลงทุนเพื่อดำเนินธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า ซึ่งบริษัท ถือหุ้นร้อยละ 49.91 โดยมีอาคารสำนักงานให้เช่า 2 อาคาร ได้แก่ 1) อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ 1 และ 2) อาคาร เดอะ มิลเลนเนีย (อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ 2) ซึ่งทำเลที่ตั้งของอาคารสำนักงานให้เช่าทั้ง 2 แห่งของ SG สามารถเชื่อมติดต่อกันระหว่างซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ และถนนหลังสวน ซึ่งอยู่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้า BTS สถานีราชดำริ และสถานีชิดลม โดยทำเลดังกล่าวถือเป็นจุดยุทธศาสตร์ และสร้างความได้เปรียบเชิงแข่งขันให้กับธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าของ SG

การกำหนดอัตราค่าเช่าสำนักงานของ SG จะอิงกับอัตราค่าเช่าเดิมที่ได้ทำสัญญาไว้กับลูกค้า โดยจะคำนึงถึงอัตราค่าเช่าสำนักงานในบริเวณใกล้เคียงประกอบ เพื่อให้อัตราค่าเช่าที่กำหนดเป็นอัตราที่สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้ ทั้งนี้ SG มีนโยบายในการปรับอัตราค่าเช่าทุกๆ 3 ปีตามอายุของสัญญาเช่า เพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะตลาดอย่างต่อเนื่อง

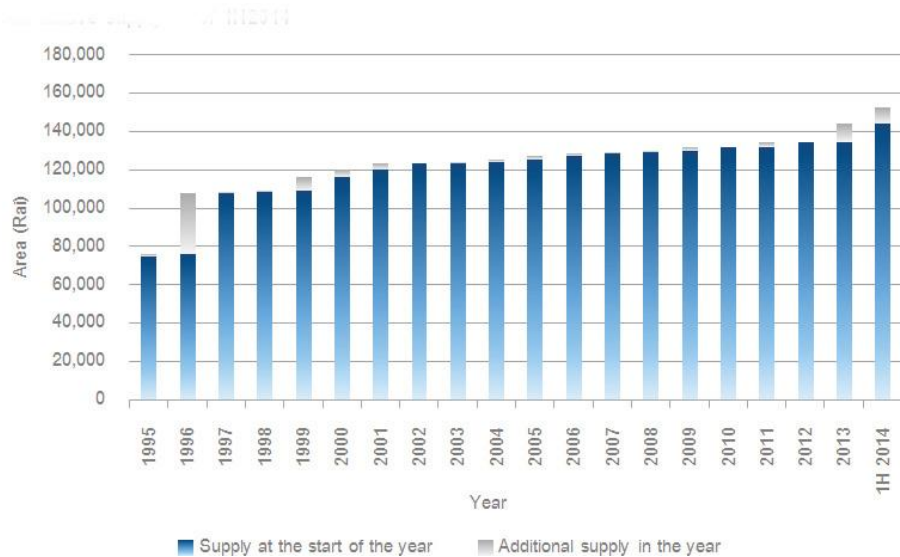
SG มีช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งหมด 2 ช่องทางหลัก ประกอบด้วยช่องทางการจำหน่ายโดยตรงผ่านสำนักงานขายของ SG เอง และการจำหน่ายผ่านตัวแทน (Agent) ที่ได้แนะนำลูกค้า

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

นิคมอุตสาหกรรม

ณ 31 ธันวาคม 2557 การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) มีนิคมอุตสาหกรรมที่เปิดดำเนินการแล้ว 56 นิคมกระจายอยู่ใน 16 จังหวัด ประกอบด้วยนิคมอุตสาหกรรมที่ กนอ. ดำเนินการเองจำนวน 11 นิคม และนิคมอุตสาหกรรมที่ร่วมดำเนินงานกับผู้พัฒนาจำนวน 45 นิคม นอกจากนั้นจะเป็นนิคมอุตสาหกรรมและสวนอุตสาหกรรมที่ดำเนินการโดยเอกชนเองตามรายงานวิจัยของ คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย ณ ครั้งแรก ปี 2557 พบว่าอุปทานสะสมของพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรม อยู่ที่ประมาณ 152,460 ไร่ ซึ่งภาคตะวันออกมีสัดส่วนมากที่สุดโดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของอุปทานทั้งหมด รองลงมาคือภาคกลาง โดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 25 ของอุปทานทั้งหมด

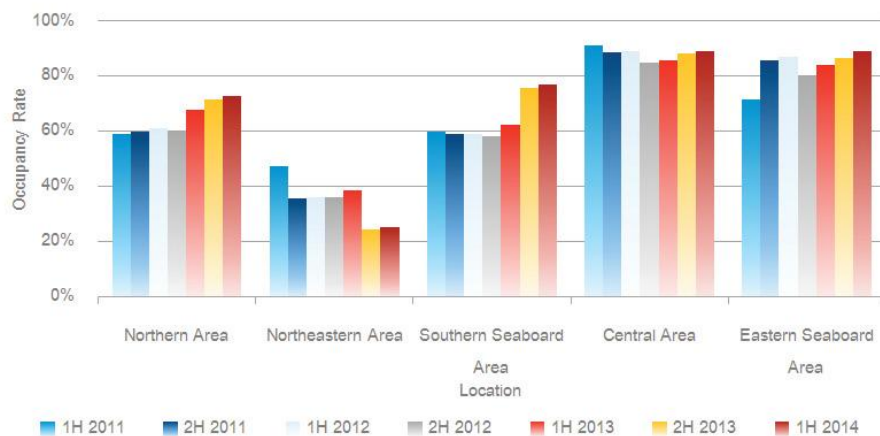
แผนภาพ อุปทานของพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรมสะสม



ที่มา: การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย และฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

อัตราการครอบครองพื้นที่ของทุกนิคมอุตสาหกรรม ณ ครึ่งปีแรกของปี 2557 อยู่ที่ประมาณร้อยละ 88 ของพื้นที่ทั้งหมด เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 3 ของพื้นที่ทั้งหมด จากปีก่อนหน้า โดยการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี 2558 เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่จะช่วยเพิ่มมูลค่าการลงทุนจากต่างประเทศในประเทศไทย เนื่องจากมีนักลงทุนต่างชาติที่ต้องการหาฐานการผลิตที่มีระบบสาธารณูปโภคและระบบขนส่งสินค้าที่ดี

แผนภาพ อัตราการครอบครองพื้นที่ จำแนกตามทำเลที่ตั้ง



ที่มา: ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

ราคาขายเฉลี่ยของที่ดินในนิคมอุตสาหกรรม ณ ครั้งแรกปี 2557 ยังคงใกล้เคียงกับช่วงครึ่งหลังของปี 2556 โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่พยายามจูงใจนักลงทุนในช่วงที่มีการชุมนุมประท้วงทางการเมืองโดยการคงราคาขายไว้ตั้งแต่ช่วงครึ่งหลังของปี 2556 หรือปรับเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยเท่านั้น

สภาวะการแข่งขันภายในธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม ยังจัดอยู่ในขั้นปานกลาง เนื่องจากมีผู้ประกอบการน้อยราย และเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนมาก ผู้แข่งขันโดยตรงของบริษัทฯ คือนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ ที่อยู่ในทำเลเดียวกัน ซึ่งมีจำนวน 2 นิคม ได้แก่ นิคมอุตสาหกรรมเกตเวย์ซิตี้ และนิคมอุตสาหกรรมเวลโกรว์ ทั้งนี้ จากทำเลของนิคมอุตสาหกรรมทีเอฟดี ซึ่งถือเป็นจุดยุทธศาสตร์และสร้างความได้เปรียบเชิงแข่งขันให้แก่บริษัทนั้น ส่งผลให้บริษัทมีศักยภาพในการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง และสามารถเป็นผู้นำในการกำหนดราคา (Price maker) ในธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมที่ตั้งอยู่ในทำเลใกล้เคียงกันได้

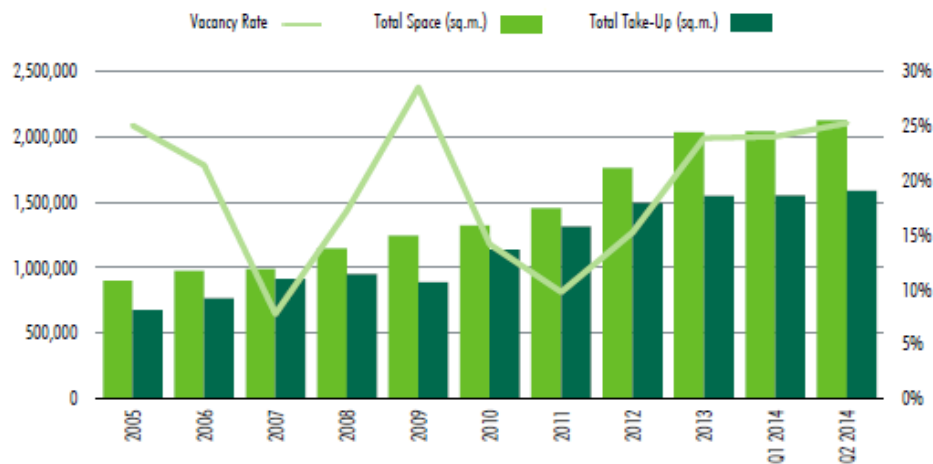
โรงงานมาตรฐาน/คลังสินค้า

ในการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมโดยทั่วไปจะเริ่มต้นจากการพัฒนาที่ดินอุตสาหกรรม การจัดสร้างโครงสร้างพื้นฐานในที่ดินอุตสาหกรรม และการขายที่ดินให้แก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเพื่อก่อสร้างโรงงานหรือคลังสินค้า ทั้งนี้ผู้ประกอบการอาจเลือกทางเลือกในการเช่าโรงงานหรือคลังสินค้าแทนการสร้างเอง เพื่อลดเงินลงทุนและลดความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้ ซึ่งการเช่าโรงงานและคลังสินค้า ดังกล่าวทำให้ผู้เช่าได้รับความสะดวกจากการรับบริการแบบครบวงจรจากนิคมอุตสาหกรรมนั้นๆ นอกจากนั้น ธุรกิจโรงงานมาตรฐานและคลังสินค้ายังส่งผลให้ผู้ประกอบการชาวต่างชาติสามารถเข้ามาลงทุนตั้งฐานการผลิตในประเทศไทยได้โดยไม่ต้องถือกรรมสิทธิ์ในโรงงานและคลังสินค้า

อุปทานของโรงงานมาตรฐานและคลังสินค้าให้เช่า สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก คือ อุปทานจากผู้พัฒนาโรงงานและคลังสินค้านบนที่ดินอุตสาหกรรมที่ตนเองพัฒนาขึ้น ซึ่งผู้พัฒนาโรงงานและคลังสินค้านจะเป็นบุคคลเดียวกันกับเจ้าของนิคมอุตสาหกรรม และอุปทานจากผู้พัฒนาโรงงานและคลังสินค้านบนที่ดินอุตสาหกรรมที่ซื้อหรือเช่าจากเจ้าของที่ดินอุตสาหกรรมในทำเลที่หลากหลาย เป็นต้น ทั้งนี้ อุปสงค์ของโรงงานมาตรฐานและคลังสินค้าให้เช่าจะมาจากผู้ประกอบการที่ไม่ต้องการเป็นเจ้าของสินทรัพย์โรงงานและคลังสินค้า เพื่อลดเงินลงทุนของโครงการและเพื่อความยืดหยุ่นในการดำเนินธุรกิจ อีกทั้งประเทศไทยยังเป็นทางเลือกที่ดีสำหรับการลงทุนของผู้ประกอบการชาวต่างชาติ เนื่องจากทำเลที่ตั้งซึ่งถือเป็นศูนย์กลางของทวีปเอเชีย แรงงานที่มีทักษะ ระบบโครงสร้างพื้นฐานที่ดี รวมทั้งกฎระเบียบต่างๆ ที่สนับสนุนต่อการลงทุนจากต่างประเทศ ซึ่งจะส่งผลให้ความต้องการเช่าโรงงานและคลังสินค้าเพิ่มสูงขึ้น

ตามรายงานของบริษัท ซีบี รีชาร์ด เอลลิส (ประเทศไทย) จำกัด (CBRE Thailand) ณ ไตรมาสที่ 2 ของปี 2557 พบว่า อัตราการเช่าโรงงานอุตสาหกรรมสำเร็จรูป (Ready-built factories: RBFs) เท่ากับร้อยละ 74.80 ซึ่งลดลงเล็กน้อยจากร้อยละ 76.00 ในช่วงไตรมาสที่ 1 ของปี 2557 โดยอุปทานรวมของโรงงานอุตสาหกรรมสำเร็จรูป เท่ากับ 2.10 ล้านตารางเมตร เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.10 จากไตรมาสก่อน ทั้งนี้ ระดับอัตราค่าเช่าของโรงงานอุตสาหกรรมสำเร็จรูปไม่มีการเปลี่ยนแปลงจากช่วงก่อน ทั้งนี้ อุปสงค์ของศูนย์ขนส่งและกระจายสินค้า (Modern logistics properties: MLPs) ในไตรมาสที่ 2 ของปี 2557 เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเท่ากับ 0.30 ล้านตารางเมตร จากไตรมาสก่อน

แผนภาพ อุปทาน อุปสงค์ และอัตราการเช่า ของโรงงานอุตสาหกรรมสำเร็จรูปให้เช่า



ที่มา: CBRE Research

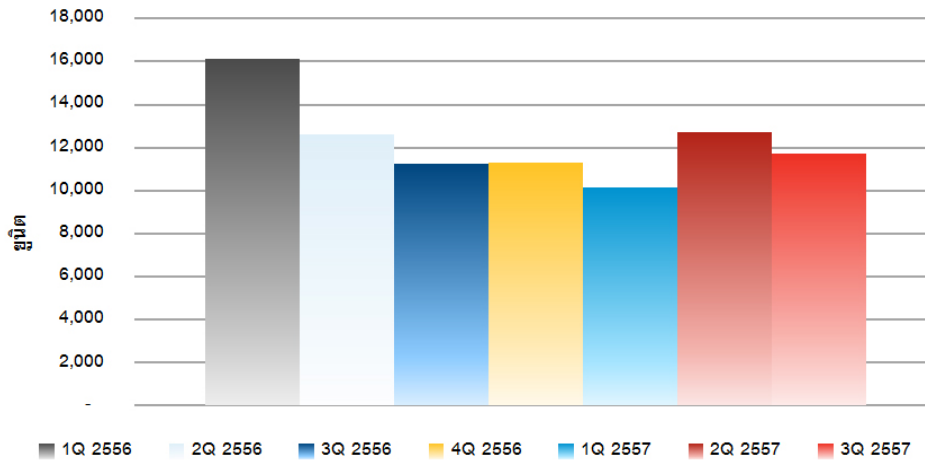
สภาวะการแข่งขันภายในธุรกิจโรงงานมาตรฐาน/คลังสินค้า ยังจัดอยู่ในขั้นปานกลาง เนื่องจากมีผู้ประกอบการน้อยราย และเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนมาก เช่นเดียวกับธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม นอกจากนั้นกลุ่มผู้ประกอบการและนักลงทุนส่วนใหญ่ที่มีความต้องการโรงงานหรือคลังสินค้าให้เช่า จะมีทำเลเป้าหมายซึ่งสามารถสนับสนุนธุรกิจของผู้ประกอบการหรือนักลงทุนรายนั้นๆ อยู่แล้ว ผู้แข่งขันโดยตรงของ TISCOM ในธุรกิจนี้ คือนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ ที่อยู่ในทำเลเดียวกันซึ่งมีการให้บริการโรงงานมาตรฐานและคลังสินค้าให้เช่า ทั้งนี้ จากทำเลของนิคมอุตสาหกรรมที่โอเพ่น ซึ่งถือเป็นจุดยุทธศาสตร์และสร้างรายได้เปรียบเชิงแข่งขันให้แก่กลุ่มบริษัทนั้น ส่งผลให้ TISCOM มีศักยภาพในการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง และสามารถเป็นผู้นำในการกำหนดราคา (Price maker) ในธุรกิจโรงงานมาตรฐาน/คลังสินค้าที่ตั้งอยู่ในทำเลใกล้เคียงกันได้

อาคารชุดพักอาศัย (คอนโดมิเนียม)

ตามรายงานวิจัยของ คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย ณ ไตรมาสที่ 3 ปี 2557 พบว่า คอนโดมิเนียมที่เปิดขายใหม่ในไตรมาสที่ 3 ของปี 2557 มีประมาณ 11,700 ยูนิต ต่ำกว่าไตรมาสก่อนประมาณร้อยละ 8 โดยหลายโครงการเลื่อนมาจากไตรมาสก่อนๆ ในขณะที่ผู้ประกอบการบางรายชะลอการเปิดขายโครงการใหม่ออกไปจนกระทั่งปี 2558 ทั้งนี้ มีคอนโดมิเนียมประมาณ 34,450 ยูนิตเปิดขายในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2557 และมีผู้ประกอบการในตลาดหลักทรัพย์ฯ รายอื่นๆ มีแผนที่จะเปิดขายคอนโดมิเนียมโครงการใหม่รวมประมาณ 6,000 ยูนิต ในไตรมาสสุดท้ายของปี 2557 ซึ่งจะส่งผลให้จำนวนคอนโดมิเนียมที่เปิดขายใหม่รวมในปี 2557 มากกว่า 40,000 ยูนิต

ทั้งนี้ มีคอนโดมิเนียมประมาณ 3,159 ยูนิต สร้างเสร็จและจดทะเบียนอาคารชุด ณ กรมที่ดินในไตรมาสที่ 3 ของปี 2557 ซึ่งอุปทานของคอนโดมิเนียม ณ ไตรมาสที่ 3 ปี 2557 ของกรุงเทพมหานคร อยู่ที่ประมาณ 417,650 ยูนิต

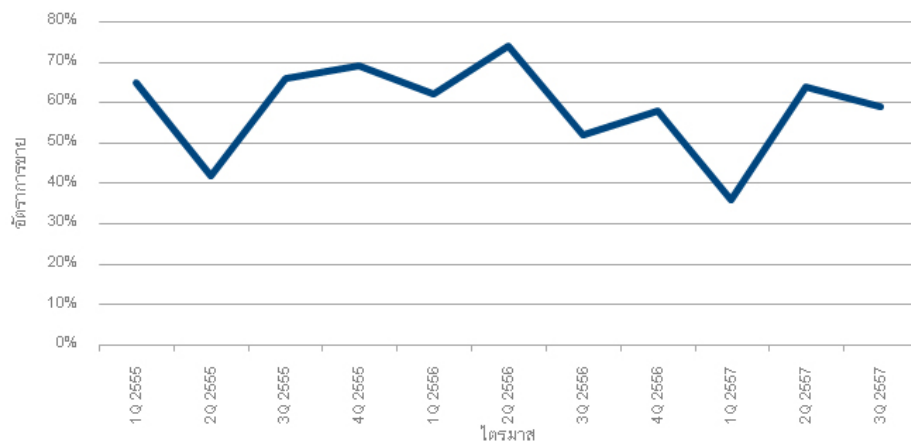
แผนภาพ คอนโดมิเนียมที่เปิดขายใหม่



ที่มา: ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

อัตราการขายเฉลี่ยของคอนโดมิเนียมที่เปิดขายใหม่ในไตรมาสที่ 3 ของปี 2557 อยู่ที่ประมาณร้อยละ 59 ลดลงจากร้อยละ 64 ในไตรมาสที่ 2 ของปี 2557 เนื่องจากปัจจัยหลายอย่างยังคงมีผลต่อความเชื่อมั่นของคนไทย เช่น ภาวะของหนี้ครัวเรือน และเศรษฐกิจของประเทศยังอยู่ในภาวะชะลอตัว ซึ่งส่งผลกระทบต่ออัตราการขายในไตรมาสที่ 3 ของปี 2557 อย่างไรก็ดี คอนโดมิเนียมบางโครงการของผู้ประกอบการในตลาดหลักทรัพย์ ยังคงมีอัตราการขายที่สูงในไตรมาสที่ผ่านมา ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงยังคงได้รับความเชื่อมั่นจากผู้ซื้อ

แผนภาพ อัตราการขายเฉลี่ยของคอนโดมิเนียมที่เปิดขายใหม่

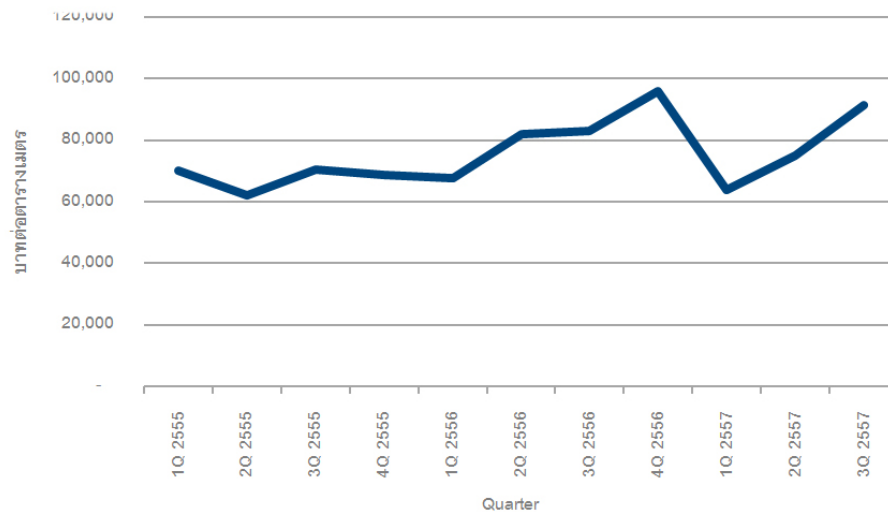


ที่มา: ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

ราคาขายเฉลี่ยของคอนโดมิเนียมที่เปิดขายใหม่ในไตรมาสที่ 3 ของปี 2557 อยู่ที่ประมาณ 91,600 บาทต่อตารางเมตร เพิ่มขึ้นต่อเนื่องจากไตรมาสที่ 1 และ 2 ของปี 2557 ราคาขายเฉลี่ยของโครงการที่เปิดขายใหม่ในพื้นที่เมืองชั้นในมีค่าสูงที่สุด โดยมีค่า

มากกว่า 160,000 บาทต่อตารางเมตร และโครงการคอนโดมิเนียมที่มีราคาขายสูงหลายโครงการเปิดขายในไตรมาสที่ 3 อีกทั้งราคาขายเฉลี่ยของคอนโดมิเนียมที่เปิดขายใหม่ในพื้นที่กรุงเทพมหานครรอบนอกอยู่ที่ประมาณ 75,000 บาทต่อตารางเมตรเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 20 จากไตรมาสก่อน

แผนภาพ ราคาขายเฉลี่ยของคอนโดมิเนียมที่เปิดขายใหม่



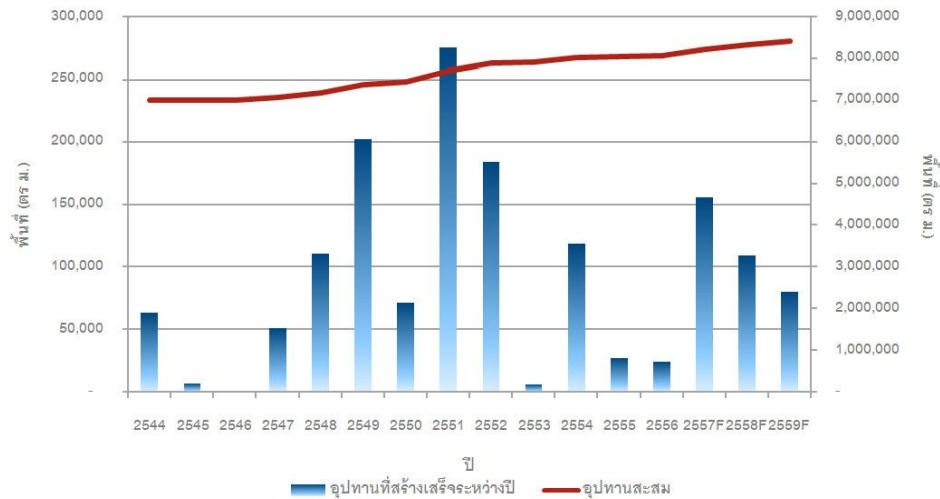
ที่มา: ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

สภาวะการแข่งขันภายในธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย (คอนโดมิเนียม) ของบริษัทฯ และ VSSL จัดอยู่ในขั้นสูง เนื่องจากความต้องการในตลาดคอนโดมิเนียมไม่ลดลงหรือลดลงในสัดส่วนที่ต่ำ ในขณะที่ผู้ประกอบการทั้งรายเล็กและรายใหญ่ต่างให้ความสนใจในการพัฒนาอาคารสูงกันมากขึ้น แม้ว่าในบางพื้นที่จะมีอุปทานมากอยู่แล้วก็ตาม ผู้แข่งขันโดยตรงของกลุ่มบริษัทในธุรกิจนี้ คือ โครงการคอนโดมิเนียมอื่นๆที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับโครงการของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้ จากประสบการณ์อันยาวนานด้านอสังหาริมทรัพย์ของผู้บริหาร ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถคัดเลือกและจัดหาทำเลที่มีความเหมาะสมในการดำเนินโครงการคอนโดมิเนียมได้อย่างมีประสิทธิภาพ ประกอบกับการตั้งราคาที่มีความเหมาะสมและสามารถแข่งขันได้ในตลาด ส่งผลให้บริษัทฯ และ VSSL มีศักยภาพในการแข่งขันกับผู้แข่งขันรายอื่นๆในธุรกิจคอนโดมิเนียมได้

อาคารสำนักงานให้เช่า

ตามรายงานวิจัยของ คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย ณ ไตรมาสที่ 3 ปี 2557 พบว่า อุปทานของอาคารสำนักงาน ณ สิ้นไตรมาสที่ 3 ของปี 2557 อยู่ที่ประมาณ 8,174,460 ตารางเมตร และจะเพิ่มเป็น 8,674,280 ตารางเมตร ในช่วงสิ้นปี 2558 นอกจากนี้ ยังมีพื้นที่อาคารสำนักงานมากกว่า 249,700 ตารางเมตร ที่มีกำหนดแล้วเสร็จในช่วงระหว่างปี 2558 – 2559 ทั้งนี้ อาคารสำนักงานส่วนใหญ่ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและเปิดให้จองพื้นที่ก่อนหน้านี้ ส่วนใหญ่จะมีอัตราเช่าเกือบร้อยละ 100 ก่อนที่อาคารจะสร้างเสร็จ

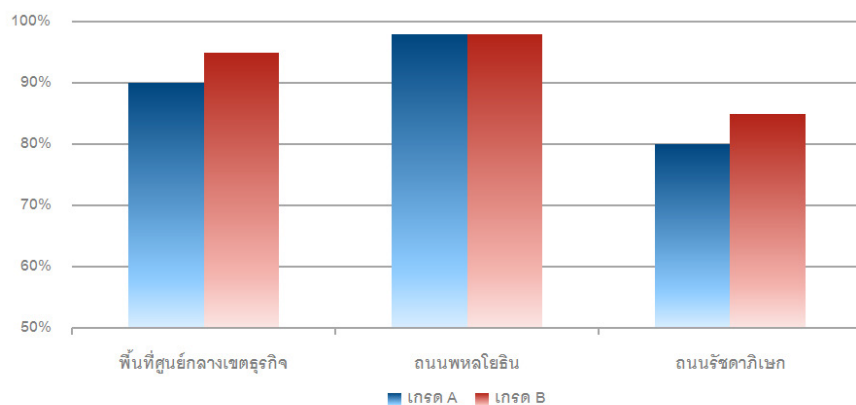
แผนภาพ อุปทานของอาคารสำนักงานสะสม



ที่มา: ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

อัตราการเช่าเฉลี่ยของอาคารสำนักงานในกรุงเทพมหานครอยู่ที่ประมาณร้อยละ 90 ซึ่งเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากไตรมาสก่อน โดยอาคารสำนักงานเกรด A ในพื้นที่ตามแนวถนนพหลโยธินมีอัตราการเช่าสูงที่สุดที่ประมาณร้อยละ 98 ในขณะที่อาคารสำนักงานเกรด B ในพื้นที่ศูนย์กลางเขตธุรกิจอยู่ที่ประมาณร้อยละ 95 ทั้งนี้ อัตราการเช่าเฉลี่ยในตลาดอาคารสำนักงานมีค่าสูงสุดในช่วงหลายปีที่ผ่านมา เนื่องจากความต้องการพื้นที่อาคารสำนักงานจากบริษัทต่างชาติ และบริษัทไทยที่มีมากขึ้น ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะในพื้นที่ศูนย์กลางเขตธุรกิจ และพื้นที่ตามแนวถนนรัชดาภิเษก

แผนภาพ อัตราการเช่าของพื้นที่อาคารสำนักงาน จำแนกตามทำเลที่ตั้ง ณ ไตรมาสที่ 3 ของปี 2557

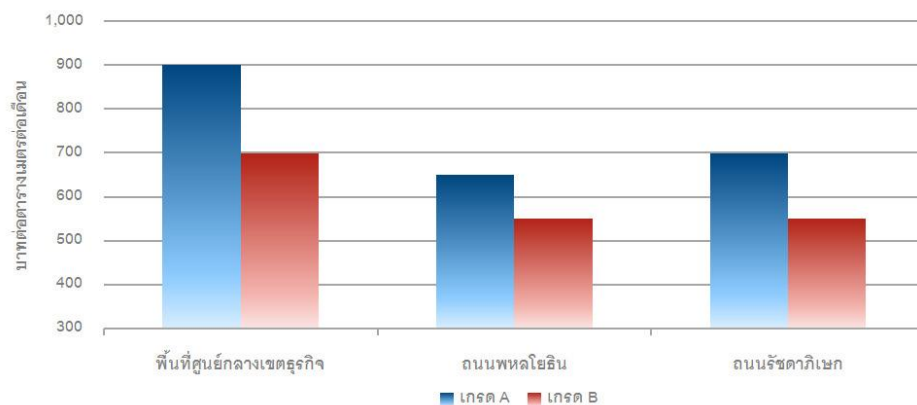


ที่มา: ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

ค่าเช่าเฉลี่ยในพื้นที่ศูนย์กลางเขตธุรกิจมีค่าสูงที่สุด โดยสูงกว่าค่าเฉลี่ยของทั้งตลาดประมาณร้อยละ 67 เนื่องจากอาคารสำนักงานเกรด A ในกรุงเทพมหานครจะอยู่ในพื้นที่ศูนย์กลางเขตธุรกิจ นอกจากนี้ความต้องการพื้นที่สำนักงานในอาคาร

สำนักงานเกรด A ก็เพิ่มขึ้นค่อนข้างมากในช่วงหลายไตรมาสที่ผ่านมา และอาคารสำนักงานเกรด A ในพื้นที่ศูนย์กลางเขตธุรกิจส่วนใหญ่จะมีอัตราค่าเช่าที่สูงมากหรือเกือบเต็มร้อยละ 100 ซึ่งมีผลต่อเนื่องมายังค่าเช่าที่เพิ่มสูงขึ้นในทุกๆไตรมาส ทั้งนี้ อาคารสำนักงานเกรด A บางอาคารในพื้นที่ศูนย์กลางเขตธุรกิจมีค่าเช่ามากกว่า 1,000 บาทต่อตารางเมตรต่อเดือน นอกจากนี้อาคารสำนักงานเกรด A บางอาคารปรับเพิ่มค่าเช่าขึ้นมากกว่าร้อยละ 5 หลังจากที่ยอดการเช่าใกล้จะเต็มร้อยละ 100 และอาคารสำนักงานบางอาคารในพื้นที่ตามแนบถนนรัชดาภิเษกก็ปรับเพิ่มขึ้นค่าเช่าร้อยละ 5 – 10 เนื่องจากความต้องการพื้นที่อาคารสำนักงานในพื้นที่ดังกล่าว และอาคารสำนักงานใหม่ๆบางอาคารมีอัตราค่าเช่าเต็มร้อยละ 100 หรือเกือบเต็มก่อนที่จะก่อสร้างแล้วเสร็จ

แผนภาพ ค่าเช่าเฉลี่ย จำแนกตามทำเลที่ตั้ง ณ ไตรมาสที่ 3 ของปี 2557



ที่มา: ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย

สภาวะการแข่งขันภายในธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าของ SG จัดอยู่ในขั้นต่ำ เนื่องจากอุปสงค์ของตลาดอาคารสำนักงานให้เช่ามีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่อุปทานมีค่อนข้างจำกัด โดยเฉพาะในเขตศูนย์กลางทางธุรกิจ นอกจากนั้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของ SG เป็นกลุ่มผู้ประกอบการจากชาวต่างชาติ ซึ่งมักจะมาจากการแนะนำต่อกันมา ผู้แข่งขันโดยตรงในธุรกิจนี้คืออาคารสำนักงานให้เช่าอื่นๆที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับอาคารสำนักงานให้เช่าของ SG ทั้งนี้ จากทำเลที่ตั้งของอาคารสำนักงานให้เช่าของ SG ที่ถือเป็นจุดยุทธศาสตร์และสร้างความได้เปรียบเชิงแข่งขันให้แก่ธุรกิจ ส่งผลให้ SG มีศักยภาพในการแข่งขันกับผู้แข่งขันรายอื่นๆในธุรกิจดังกล่าวได้

2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

นิคมอุตสาหกรรม

บริษัทฯ ใช้ระยะเวลาในการพัฒนาที่ดินเพื่อจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมทีเอฟดี เฟส 1 ประมาณ 3 – 5 ปี โดยไม่รวมระยะเวลาขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งระยะเวลาการพัฒนาดินเพื่อจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมในแต่ละโครงการขึ้นอยู่กับระยะเวลาขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและฤดูกาล เป็นหลัก เนื่องจากฤดูฝนจะส่งผลให้การดำเนินการก่อสร้างเป็นไปได้ยากขึ้น ทั้งนี้ ขั้นตอนในการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังแผนภาพดังต่อไปนี้

โดยวัตถุประสงค์และบริการหลักในการพัฒนาที่ดินเพื่อจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรม ประกอบด้วย ที่ดิน ผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้ออกแบบโครงการ และวัสดุก่อสร้าง ได้แก่ ปูนซีเมนต์และเหล็ก เป็นต้น ทั้งนี้ โดยส่วนใหญ่การจัดหาวัสดุก่อสร้างจะเป็นภาระหน้าที่ของผู้รับเหมาก่อสร้างที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ว่าจ้างในการดำเนินโครงการ

โรงงานมาตรฐาน/คลังสินค้า

TISCOM ใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างโรงงานมาตรฐานและคลังสินค้าในนิคมอุตสาหกรรมทีเอฟดี เฟส 1 ประมาณ 6 – 7 เดือน โดยไม่รวมระยะเวลาขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งระยะเวลาในการก่อสร้างโรงงานและคลังสินค้าจะขึ้นอยู่กับระยะเวลาขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและฤดูกาล เป็นหลัก เนื่องจากฤดูฝนจะส่งผลให้การดำเนินการก่อสร้างเป็นไปได้ยากขึ้น เช่นเดียวกันกับการพัฒนาที่ดินเพื่อจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรม

โดยวัตถุประสงค์และบริการหลักในการก่อสร้างโรงงานมาตรฐานและคลังสินค้า ประกอบด้วย ที่ดิน ผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้ออกแบบโครงการ และวัสดุก่อสร้าง เช่นเดียวกันกับการพัฒนาที่ดินเพื่อจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรม ทั้งนี้ โดยส่วนใหญ่การจัดหาวัสดุก่อสร้างจะเป็นภาระหน้าที่ของผู้รับเหมาก่อสร้างที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ว่าจ้างในการดำเนินโครงการ

อาคารชุดพักอาศัย (คอนโดมิเนียม)

บริษัทฯ และ VSSL ใช้ระยะเวลาในการดำเนินงานก่อสร้างคอนโดมิเนียมประมาณ 2.5 – 3 ปี โดยไม่รวมระยะเวลาขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งระยะเวลาในการก่อสร้างคอนโดมิเนียมในแต่ละโครงการจะแตกต่างกันออกไปขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการเป็นหลัก

โดยวัตถุประสงค์หลักในการก่อสร้างโครงการคอนโดมิเนียม ประกอบด้วย ที่ดิน ผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้ออกแบบโครงการ และวัสดุก่อสร้าง ได้แก่ คอนกรีตสำเร็จรูป (Precast concrete) กระเบื้อง และอลูมิเนียม เป็นต้น ทั้งนี้ โดยส่วนใหญ่การจัดหาวัสดุก่อสร้างจะเป็นภาระหน้าที่ของผู้รับเหมาก่อสร้างที่บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ว่าจ้างในการดำเนินโครงการ

อาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า โดยการเข้าจับมือกับพันธมิตร (Schubert Holdings Plc., Ltd) เข้าซื้อ SG ซึ่งมีอาคารสำนักงานให้เช่า 2 แห่ง ภายหลังจากการเข้าลงทุนใน SG บริษัทฯได้ทำหน้าที่เป็นผู้บริหารอาคารสำนักงานดังกล่าว

2.2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯและบริษัทย่อยมีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ดังนี้

โครงการ	ลักษณะ	พื้นที่โครงการ												
		ไร่-งาน-วา	ร้อยละ ของความ คืบหน้า โครงการ	จำนวนห้องทั้งหมด		จำนวนห้องที่ จำหน่ายแล้ว		จำนวนห้องที่ คงเหลือ		ร้อยละ ของ ความ คืบหน้า การขาย	จำนวนห้องที่โอน กรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้องคงเหลือ ที่รอโอน	
				หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)		หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)	หน่วย	มูลค่า (ล้านบาท)
15 สุขุมวิท เรสซิ เดนเชส	อาคารชุด 26 ชั้น	2-3-73	100	505	3,995	302	1,556	203	2,439	59.80	232	1,191	70	364

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

1) ความเสี่ยงด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

เนื่องจากกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีการปรับปรุงแก้ไขและเพิ่มเติมอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มเติมกฎระเบียบดังกล่าว อาทิ พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน (Zoning) กฎหมายผังเมือง การกำหนดพื้นที่สีเขียวซึ่งเป็นพื้นที่ประเภทชนบทและเกษตรกรรมเพิ่มเติม และการกำหนดพื้นที่สีม่วงซึ่งเป็นพื้นที่ประเภทอุตสาหกรรมลดลง เป็นต้น ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ หลักเกณฑ์ และขั้นตอนการพิจารณาโครงการในข้างต้น จะส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงานของกลุ่มบริษัท หรือส่งผลให้โครงการที่กลุ่มบริษัทดำเนินการอยู่เป็นไปอย่างล่าช้า

ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว โดยการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว

2) ความเสี่ยงจากการล่าช้าของโครงการ นิคมอุตสาหกรรมที เอฟดี เฟส 2 จากการเปลี่ยนแปลงแก้ไขผังแม่บทหรือผังเมืองรวมชุมชนบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา

ในการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม ผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมจำเป็นต้องยื่นแบบคำขอความเห็นชอบแบบการอนุญาตผังแม่บท (Master Plan) พร้อมแนวคิดการออกแบบเบื้องต้น (Conceptual Design) และเอกสารประกอบ ให้แก่ การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (“กนอ.”) เพื่อพิจารณานุมัติผังแม่บท โดยผังแม่บทดังกล่าวต้องมีความสอดคล้องกับกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ หากมีการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ระเบียบหรือข้อบังคับที่เกี่ยวข้องดังกล่าว จะส่งผลให้ผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมต้องปรับปรุงผังแม่บทให้สอดคล้องตามการเปลี่ยนแปลงข้างต้นด้วย ดังนั้นจึงอาจมีความเสี่ยงจากการล่าช้าของโครงการ นิคมอุตสาหกรรมทีเอฟดี เฟส 2 จากการเปลี่ยนแปลงและแก้ไขผังแม่บท นอกจากนี้ เนื่องจากกฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมชุมชนบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา พ.ศ. 2554 ได้กำหนดให้ที่ดินในบริเวณหมายเลข 6.2 ซึ่งเป็นที่ตั้งของนิคมอุตสาหกรรมทีเอฟดี เป็นที่ดินประเภทชนบทและเกษตรกรรม (พื้นที่สีเขียว) ซึ่งไม่อนุญาตให้ใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อประกอบอุตสาหกรรม อย่างไรก็ตาม พื้นที่สีเขียวสามารถนำมาใช้เพื่อก่อสร้างเป็นคลังสินค้าได้ ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทฯ อยู่ระหว่างดำเนินการขออนุญาตกับทางหน่วยงานราชการ เพื่อขอให้เปลี่ยนแปลงที่ดินบริเวณหมายเลข 6.2 บางส่วนเป็นที่ดินประเภทอุตสาหกรรมและคลังสินค้า (พื้นที่สีม่วง) ซึ่งกระบวนการดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อความล่าช้าของโครงการ นิคมอุตสาหกรรมทีเอฟดี เฟส 2 เช่นเดียวกัน ทั้งนี้ ณ วันที่ ปัจจุบัน คณะกรรมการผังเมืองได้พิจารณาเห็นชอบในการแก้ไขดังกล่าว

พร้อมทั้งดำเนินการเชิญชวนให้ผู้มีส่วนได้เสียไปตรวจดู แผนผัง ข้อกำหนด และ รายการประกอบแผนผังของผังเมืองรวม ที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม (Public hearing) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

อย่างไรก็ดี บริษัทมีแนวทางในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับ การปรับเปลี่ยนผังแม่บท แนวคิดการออกแบบเบื้องต้น และ เอกสารประกอบต่างๆ เพื่อให้มีความสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าวได้อย่างรวดเร็ว

3) ความเสี่ยงจากกรณีพิพาทของโครงการ เดอะโคโลเนียล เขาเต่า หัวหิน

ในปี 2555 บริษัท วีเอแอล คอมเมเชี่ยล แอสไซซิเอท จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มมิลฟอร์ด โดยกลุ่มมิลฟอร์ดดำเนินธุรกิจโรงแรมและสนามกอล์ฟในบริเวณใกล้เคียงกับโครงการเดอะ โคโลเนียล เขาเต่า หัวหิน) ได้ฟ้องร้ององค์การบริหารส่วนตำบลปากน้ำปราณ และบริษัทฯ ในฐานะจำเลยร่วม ต่อศาลปกครองกลาง ในข้อหาออกใบอนุญาตก่อสร้างโดยมีระยะห่างจากแนวเขตชายฝั่งทะเลไม่ถึง 200 เมตร ตามประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ซึ่งเป็นการออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารที่ฝ่าฝืนต่อบทบัญญัติของกฎหมาย ให้แก่บริษัทฯ และได้ขอให้ศาลมีคำสั่งให้เพิกถอนใบอนุญาตก่อสร้าง และขอให้ศาลระงับการก่อสร้างไว้ชั่วคราวจนกว่าศาลจะมีคำสั่งพิพากษาถึงที่สุด ซึ่งศาลปกครองกลางได้มีคำสั่งให้ระงับการก่อสร้างไว้ก่อน ต่อมา บริษัทฯ ได้ยื่นอุทธรณ์คำสั่งของศาลปกครองกลางไปยังศาลปกครองสูงสุดเพื่อให้มีคำสั่งเพิกถอนคำสั่งของศาลปกครองกลางแล้ว ซึ่ง ณ วันที่ 27 มีนาคม 2557 ศาลปกครองสูงสุดมีคำสั่งให้ยกเลิกคำสั่งศาลปกครองกลางที่มีคำสั่งระงับการก่อสร้างเป็นที่เรียบร้อยแล้ว อย่างไรก็ตาม ศาลปกครองกลางยังอยู่ระหว่างการตัดสินคดีดังกล่าวอยู่ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ ได้ลงทุนในโครงการดังกล่าวแล้วทั้งสิ้นเป็นเงิน 422.59 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ศาลปกครองกลางมีคำพิพากษาให้บริษัทฯ เป็นฝ่ายแพ้คดีแล้ว บริษัทฯ ยังสามารถขออุทธรณ์คำพิพากษาหรือคำสั่งของศาลปกครองกลางต่อศาลปกครองสูงสุดได้ ซึ่งหากถึงที่สุดแล้วศาลปกครองสูงสุดตัดสินว่าบริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างตามแบบเดิมได้ บริษัทฯ ก็สามารถเปลี่ยนแปลงแบบให้สอดคล้องตามบทบัญญัติของกฎหมาย ซึ่งอาจทำให้โครงการมีขนาดเล็กลง หรืออาจพิจารณาขายโครงการดังกล่าวออกไปให้นักลงทุนรายอื่น ทั้งนี้ ในกรณีที่บริษัทฯ เป็นฝ่ายแพ้คดีและมีคำพิพากษา หรือคำสั่งให้เพิกถอนใบอนุญาต บริษัทฯ ก็สามารถดำเนินคดีฟ้องร้องกับองค์การบริหารส่วนตำบลปากน้ำปราณ ให้ชดเชยความเสียหายและเรียกร้องค่าเสียหายโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ ได้

ทั้งนี้มูลค่าของโครงการดังกล่าวได้รับการประเมินจาก บริษัท บรูคเรย์เอสเตท จำกัด ซึ่งมีมูลค่าประเมินเท่ากับ 589.00 ล้านบาท โดยมีมูลค่าสูงกว่าเงินลงทุนในปัจจุบันของบริษัทฯ

4) ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพิ่มเติมเพื่อพัฒนานิคมอุตสาหกรรมทีเอฟดี เฟส 2

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ ได้ขยายการลงทุนโดยซื้อที่ดินเปล่าเพิ่มขึ้นในบริเวณใกล้เคียงกับนิคมอุตสาหกรรมเฟส 1 แล้วประมาณ 1,211.80 ไร่ ในพื้นที่เฟสที่ 2 โดยในเฟสที่ 2 บริษัทฯ ได้จัดทำแผนขยายพื้นที่ออกไปอีกประมาณ 2,500.00 ไร่ และอยู่ระหว่างเร่งดำเนินการพัฒนาที่ดิน ปรับสภาพภูมิทัศน์ จัดทำและออกแบบระบบสาธารณูปโภคต่างๆ พร้อมทั้งจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อยื่นขออนุญาตกับหน่วยงานราชการ ดังนั้นบริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถซื้อที่ดินเพิ่มเติมเพื่อพัฒนานิคมอุตสาหกรรมที่เอฟดี เฟส 2 ได้ครบตามจำนวนหรือในทำเลที่ต้องการ หรืออาจมีความเสี่ยงจากการที่ราคาที่ดินเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้บริษัทฯ ไม่มีที่ดินซึ่งมีขนาดและทำเลตามที่ต้องการในแผนการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมที่เอฟดี เฟส 2 ได้ หรือส่งผลให้บริษัทฯ มีต้นทุนในการพัฒนาโครงการดังกล่าวสูงขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีแนวทางในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าวโดยการทำสัญญากับนายหน้าจัดหาที่ดิน เพื่อให้ทำหน้าที่นายหน้าในการเจรจาและต่อรองราคาตามเงื่อนไขที่กำหนดโดยบริษัทฯ และดำเนินการให้บริษัทฯ ซื้อที่ดินเป็นที่เรียบร้อยแล้ว อีกทั้งนายหน้าจัดหาที่ดินของบริษัทฯ มีทั้งบุคคลนอกพื้นที่จังหวัดจะเชิงเทรา และบุคคลในพื้นที่จังหวัดจะเชิงเทรา ส่งผลให้การดำเนินการดังกล่าวเป็นไปอย่างคล่องตัวมากขึ้น

5) ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาก่อสร้าง

ผู้รับเหมาก่อสร้างมีความจำเป็นอย่างยิ่งต่อธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้นบริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงมีความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาก่อสร้าง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อเนื้อหาโครงการก่อสร้างและการพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัทฯ เกิดความล่าช้าจากกำหนดการที่วางไว้ได้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีแนวทางในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยมีนโยบายในการจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างผ่านการเปิดประมูล โดยหลังจากการพิจารณาผู้รับเหมาก่อสร้างที่ได้คัดสรรแล้ว บริษัทฯ และบริษัทย่อยจะติดตามการดำเนินการของผู้รับเหมาก่อสร้าง และทำการประเมินผู้รับเหมาก่อสร้าง โดยพิจารณาจากคุณภาพของผลงาน ทั้งนี้ หากผู้รับเหมาก่อสร้างผ่านการประเมินของบริษัทฯ และบริษัทย่อย จะมีการเก็บรายชื่อผู้รับเหมาก่อสร้างนั้นไว้ในทะเบียนรายชื่อผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ (Approved Supplier List) เพื่อพิจารณาในการดำเนินการก่อสร้างในโครงการต่อไปของกลุ่มบริษัทฯ

6) ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจ และปัญหาทางการเมือง

ธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย อาจได้รับผลกระทบจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ ปัญหาการเมือง และปัจจัยมหภาคอื่นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม ธุรกิจโรงงานมาตรฐาน / คลังสินค้า และธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าเนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าหลักเป็นผู้ประกอบการจากต่างประเทศ ซึ่งอาจพิจารณาลดการลงทุนหรือย้ายฐานการลงทุนออกจากประเทศไทยและ

ส่งผลกระทบต่อเนื่องแก่อุปสงค์ในธุรกิจข้างต้น ดังนั้นความเสี่ยงดังกล่าวจึงอาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัทมีแนวทางในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยการกระจายความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจที่หลากหลาย ทั้งการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย และการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารสำนักงานให้เช่า เป็นต้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังให้ทางเลือกแก่ผู้ประกอบการในการเลือกลงทุนซื้อหรือเช่าสินทรัพย์ที่ดิน โรงงาน และคลังสินค้า เพื่อลดความเสี่ยงจากการลงทุนให้แก่ลูกค้าของกลุ่มบริษัท ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ อีกทั้ง ยังช่วยลดความผันผวนของอุปสงค์ในธุรกิจของกลุ่มบริษัท จากผลกระทบด้านเศรษฐกิจ การเมือง และจากปัจจัยมหภาคอื่นๆ เช่นเดียวกัน

7) ความเสี่ยงในการต่อสัญญาเช่า

ธุรกิจการก่อสร้างโรงงานมาตรฐานหรือคลังสินค้าให้ลูกค้าเช่าในนิคมอุตสาหกรรมหรือเขตอุตสาหกรรมหลายแห่งของ TISCOM นั้น ถือเป็นหนึ่งในรายได้หลักของกลุ่มบริษัท ประกอบกับรายได้จากการรับจ้างบริหารสินทรัพย์ ของบริษัท จะแปรผันโดยตรงต่อรายได้ค่าเช่าจากสินทรัพย์ดังกล่าว ดังนั้นบริษัทและบริษัทย่อยจึงมีความเสี่ยงในการจัดหาลูกค้าใหม่ หรือในกรณีที่มิได้ลูกค้าอยู่ในปัจจุบันแล้วแต่สัญญาเช่ามีระยะสั้น ซึ่งอายุสัญญาเช่าเฉลี่ยจะเท่ากับ 3 ปี เมื่อครบกำหนดอายุสัญญาเช่าแล้ว ลูกค้าอาจพิจารณาไม่ต่อสัญญา ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้ในอนาคตของกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม จากผลประกอบการที่ผ่านมา อัตราการเช่าพื้นที่ของโรงงานและคลังสินค้ามาตรฐานของบริษัทและ TISCOM สูงถึงร้อยละ 70 – 90 โดยบางแห่งสามารถจัดหาลูกค้าได้เต็มร้อยละ 100 หรือบางครั้งไม่สามารถก่อสร้างโรงงานและคลังสินค้าได้ทันกับความต้องการของลูกค้า ประกอบกับลูกค้าส่วนใหญ่จะมีการต่อสัญญา ส่งผลให้ระยะเวลาที่โรงงานและคลังสินค้าว่างมีน้อยมาก ดังนั้นความเสี่ยงในเรื่องนี้จึงมีค่อนข้างต่ำ และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นได้

ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าของ SG มีความเสี่ยงจากกรณีที่ผู้เช่าอาจพิจารณาไม่ต่ออายุสัญญาเช่า โดยสัญญาเช่าส่วนใหญ่มีอายุสัญญาเท่ากับ 3 ปี ดังนั้นในกรณีที่ผู้เช่าจำนวนมากไม่ต่ออายุสัญญาเช่าและ SG ไม่สามารถหาผู้เช่ารายใหม่มาทดแทนได้ จะส่งผลกระทบโดยตรงต่อกระแสเงินสดและผลการดำเนินงานของ SG และบริษัท อย่างไรก็ตาม จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมา อัตราการเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานของ SG สูงถึงร้อยละ 80 – 90 ขึ้นไป ประกอบกับลูกค้าส่วนใหญ่จะมีการต่อสัญญาเนื่องจากอาคารสำนักงานของ SG มีทำเลที่ตั้งที่ดีซึ่งเป็นจุดยุทธศาสตร์ ดังนั้นความเสี่ยงดังกล่าวจึงมีค่อนข้างต่ำ และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นได้

8) ความเสี่ยงในการต่ออายุสัญญาสิทธิการเช่าและสิทธิการเช่าช่วงในธุรกิจอาคารสำนักงาน

เนื่องจาก SG ได้ลงทุนในสิทธิการเช่าที่ดินและอาคารสำนักงาน เอส จี ทาวเวอร์ 1 โดยเข้าทำสัญญากับสำนักงานพระคลังข้างที่ และได้ลงทุนในสิทธิการเช่าช่วงที่ดินพร้อมอาคารสำนักงาน เดอะ มิลเลนเนีย (อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ 2) โดยเข้าทำสัญญากับบริษัท จี เอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า ทั้งนี้ อายุสัญญาเช่าระหว่าง SG และพระคลังข้างที่ มีระยะเวลา 30 ปี และจะครบกำหนดอายุสัญญาในเดือนตุลาคม 2566 ซึ่งเหลือระยะเวลาอีกประมาณ 9 ปี และอายุสัญญาเช่าช่วงระหว่าง SG และบริษัท จี เอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด มีระยะเวลา 30 ปี และจะครบกำหนดอายุสัญญาในเดือนพฤศจิกายน 2568 ซึ่งเหลือระยะเวลาอีกประมาณ 11 ปี ดังนั้น SG จึงมีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถต่ออายุสัญญาเช่าและสัญญาเช่าช่วงกับสำนักงานพระคลังข้างที่ และบริษัท จี เอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด ตามลำดับได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯและบริษัทย่อยในอนาคตได้อย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ ในปี 2557 SG มีรายได้ค่าเช่าและค่าบริการ 211.19 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 39.07 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 18.50 ของรายได้รวม

9) **ความเสี่ยงจากการต้องจ่ายค่าชดเชยตามข้อตกลงระหว่างบริษัทฯและบริษัทย่อยกับกองทุนรวม
อสังหาริมทรัพย์ M-II**

เนื่องจากในเดือนธันวาคม ปี 2555 และ สิงหาคม ปี 2556 บริษัทฯและ TISCOM ได้ตกลงขายทรัพย์สินให้กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ M-II ซึ่งประกอบด้วยที่ดินและอาคารโรงงานให้เช่าในนิคมอุตสาหกรรมทีโอดี เขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร และนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง ให้แก่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ M-II นอกจากนั้น TISCOM ได้โอนสิทธิการเช่าที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบังให้แก่ กองทุนอสังหาริมทรัพย์ M-II รวมถึงได้ตกลงขายที่ดินพร้อมอาคารและสิ่งปลูกสร้างให้เช่าที่ตั้งอยู่ในโครงการกิ่งแก้วซึ่งในสัญญาข้างต้น ได้ระบุข้อตกลงที่อาจส่งผลให้บริษัทฯ และ TISCOM ต้องจ่ายชำระค่าชดเชย หรือมีภาระค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในอนาคต ดังนี้

1. **ข้อตกลงการทำกรของบริษัทฯและ TISCOM เกี่ยวกับสิทธิการเช่าของกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ M-II ในสัญญาเช่าที่ดินของการท่าเรือ :** กำหนดว่า บริษัทฯและ TISCOM ตกลงรับผิดชอบร่วมกันและแทนกันเพื่อชดเชยความเสียหายให้แก่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ M-II เท่ากับ 10.00 ล้านบาท ในกรณีที่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ M-II ไม่สามารถจดทะเบียนต่ออายุสิทธิการเช่าที่ดินของการท่าเรือฯ ให้เพิ่มขึ้นอย่างน้อยเท่ากับระยะเวลาเช่าที่ดินตามสัญญาเช่าที่ดินกับกทอ. ได้
2. **ข้อตกลงเฉพาะสำหรับโรงงานแปลงที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและโรงงานแปลงที่ไม่มีสัญญาเช่า (การรับประกันอัตราค่าเช่าและค่าบริการ) :** กำหนดว่า บริษัทฯ ตกลงรับประกันอัตราค่าเช่าและค่าบริการขั้นต่ำ ในอัตรา 200 บาทต่อตารางเมตร สำหรับที่ดินและ อาคารโรงงานแปลงที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและแปลงที่ไม่มีสัญญาเช่ารายย่อยหรือมีสัญญาเช่ารายย่อยแล้ว แต่การชำระค่าเช่าหรือค่าบริการยังไม่เริ่มหรือมีระยะเวลาเช่าน้อยกว่า 6 เดือนให้แก่ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ M-II ตลอดระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน

3. ข้อตกลงดำเนินการในส่วนทรัพย์สินของ TISCOM (กรณีที่ดินในโครงการกึ่งแก้วถูกเวนคืน) : กำหนดว่าบริษัท และ TISCOM ตกลงร่วมกันและแทนกันในการชำระเงินชดเชยให้แก่ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ M-II โดยคำนวณจากเงินชดเชยต่อตารางเมตรคูณด้วยพื้นที่เช่าแปลงที่ได้ รับผลกระทบจากการเวนคืน ในกรณีที่ที่ดินโครงการกึ่งแก้วถูกเวนคืนไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดหรือทั้งหมด นอกจากนั้น บริษัท และ TISCOM ตกลงดำเนินการก่อสร้างทดแทน ปรับปรุง หรือซ่อมแซมทรัพย์สินดังกล่าวให้อยู่ในสภาพที่พร้อมใช้งานตามรูปแบบเดิมที่มีอยู่ก่อนการเวนคืน ในกรณีที่การเวนคืนที่ดินดังกล่าวส่งผลให้กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ M-II หรือผู้เช่ารายย่อยไม่สามารถใช้ประโยชน์ หรือต้องมีการก่อสร้างทดแทน ปรับปรุง หรือซ่อมแซมซึ่งทรัพย์สินไม่ว่าส่วนใดส่วนหนึ่ง
4. ข้อตกลงดำเนินการในส่วนทรัพย์สินของ TISCOM (กรณีไม่สามารถต่อสัญญาเช่ากับกลุ่มสวบแซม) : กำหนดว่าบริษัท และ TISCOM ตกลงชำระค่าชดเชยให้แก่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ M-II เท่ากับ 40.00 ล้านบาท ในกรณีที่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ M-II ไม่สามารถต่อสัญญาเช่ากับกลุ่มสวบแซม (ผู้ให้เช่าที่ดิน ตามสัญญาเช่าและพัฒนาที่ดินกับ TISCOM) และจดทะเบียนการเช่าดังกล่าวเป็นระยะเวลา 30 ปี ได้
5. ข้อตกลงดำเนินการในส่วนทรัพย์สินของ TISCOM (การรับประกันอัตราค่าเช่าและค่าบริการ) : กำหนดว่าบริษัท และ/หรือ TISCOM ตกลงรับประกันอัตราค่าเช่าและค่าบริการขั้นต่ำ ในอัตรา 180.00 บาทต่อตารางเมตร สำหรับทรัพย์สินของ TISCOM ที่ไม่มีสัญญาเช่ารายย่อยหรือมีระยะเวลาเช่าน้อยกว่า 6 เดือน ให้แก่ กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ M-II ตลอดระยะเวลา 3 ปี
6. ข้อตกลงรับประกันการก่อสร้างอาคารโรงงาน : กำหนดว่าบริษัท ตกลงรับประกันการก่อสร้างอาคารโรงงานเป็นเวลา 5 ปี นับตั้งแต่วันที่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ M-II จดทะเบียนรับโอนกรรมสิทธิ์อาคารโรงงาน

ดังนั้น บริษัท และ TISCOM อาจมีความเสี่ยงจากการต้องจ่ายค่าชดเชยตามข้อตกลงในสัญญาข้างต้นกับกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ M-II ได้ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัท และ TISCOM มีภาระค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมตามข้อตกลงดังกล่าว อย่างไรก็ตาม บริษัท และ TISCOM ได้ประมาณค่าใช้จ่ายในการรับประกันรายได้ค่าเช่าขั้นต่ำที่ต้องชำระให้แก่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ M-II (ตามข้อ 2. และ 4.) เป็นระยะเวลา 2 – 12 เดือน และ 2 ปี ตามลำดับและบันทึกหักจากกำไรจากการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนแล้ว รวมถึงค่าใช้จ่ายในการรับประกันการก่อสร้างอาคารโรงงาน (ตามข้อ 6.) ที่ต้องชำระให้แก่กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ M-II โดยบันทึกเป็นต้นทุนขายในงบกำไรขาดทุน ทั้งนี้ ระยะเวลาในการประมาณค่าใช้จ่ายในการรับประกันรายได้ค่าเช่าขั้นต่ำของแต่ละหลังไม่เท่ากัน โดยขึ้นอยู่กับการคาดการณ์ของฝ่ายขาย

10) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

จากการที่บริษัทมีการลงทุนในคลังสินค้าและโรงงานให้เช่าในประเทศอังกฤษจำนวน 2 แห่ง ซึ่งแต่ละแห่งจะมีผู้เช่ารายใหญ่เพียงรายเดียวเช่าเต็มพื้นที่ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงจากการไม่ต่อสัญญาเช่าของผู้เช่าได้ และอาจจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยในอนาคตได้ อย่างไรก็ตาม ผู้เช่าได้มีการทำสัญญาเช่าระยะยาว (และมีสัญญาเช่าคงเหลืออยู่ไม่น้อยกว่า 10 ปี) อีกทั้ง ผู้เช่าเดิมมีแนวโน้มที่จะต่ออายุสัญญาเช่าต่อไปอีก เนื่องจาก ผู้เช่าได้เช่าคลังสินค้าและโรงงานเพื่อประกอบธุรกิจมาเป็นระยะเวลายาวนาน การเปลี่ยนทำเลที่ตั้งโรงงานใหม่จะเกิดภาระค่าใช้จ่ายในการจัดหาและขนย้ายทรัพย์สิน และเครื่องจักรเป็นจำนวนมาก

11) ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

เนื่องจาก บริษัทมีการลงทุนในประเทศอังกฤษ และมีการบันทึกรายได้ ค่าใช้จ่าย ทรัพย์สิน และหนี้สิน เป็นเงินตราต่างประเทศ (สกุลเงินปอนด์) ดังนั้นความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนอาจส่งผลให้เกิดกำไรหรือขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนได้ อย่างไรก็ตาม รายได้ของการลงทุนในประเทศอังกฤษ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557) คิดเป็นประมาณร้อยละ 2.11 ของรายได้รวมของบริษัทฯ ในปี 2557 ดังนั้น ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนจึงอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน**1) ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย และกฎเกณฑ์ของธนาคารแห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้องกับภาคอสังหาริมทรัพย์****ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย****1. ผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า:**

เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ในกลุ่มธุรกิจอาคารชุดพักอาศัยเพื่อขาย จะขอการสนับสนุนเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน ดังนั้นอัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขการชำระเงินกู้ จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการตัดสินใจซื้ออาคารชุดพักอาศัยของลูกค้า ในกรณีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพิ่มสูงขึ้น จะส่งผลต่อต้นทุนทางการเงินของลูกค้าและอาจทำให้ลูกค้าชะลอการตัดสินใจซื้อออกไปได้

ทั้งนี้ บริษัทมีแนวทางในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าวโดยการศึกษาถึงพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า พร้อมทั้งจัดเงื่อนไขการซื้อและการผ่อนชำระเงินดาวน์ให้กับลูกค้า เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการและสามารถแบ่งเบาภาระทางการเงินในการซื้ออาคารชุดพักอาศัยของลูกค้าให้มากที่สุด

2. ผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของกลุ่มบริษัท:

เนื่องจากกลุ่มบริษัท มีการขอรับการสนับสนุนเงินกู้จากสถาบันการเงินเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ทั้งในปัจจุบันและโครงการที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ดังนั้นการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของกลุ่มบริษัท ด้วยเช่นกัน

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์ของธนาคารแห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้องกับภาคอสังหาริมทรัพย์

เนื่องจากปัจจุบัน ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ติดตามการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ต่างๆ โดยเน้นด้านคุณภาพการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น ส่งผลให้ธนาคารพาณิชย์เริ่มมีการเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น พร้อมทั้งมีการปรับเกณฑ์การกลั่นกรองสินเชื่อและปรับลดวงเงินสินเชื่อต่อหลักประกันสำหรับลูกค้าโครงการทั่วไปที่ไม่ใช่โครงการของผู้ประกอบการรายใหญ่ ดังนั้นกลุ่มลูกค้าที่ขอสนับสนุนเงินกู้จากสถาบันการเงินเพื่อที่อยู่อาศัยดังกล่าวจะต้องเตรียมเงินดาวน์มากขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อของลูกค้าทั้งนี้ในทางกลับกัน การที่ธนาคารพาณิชย์เพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้นจะเป็นการช่วยกลุ่มบริษัทในการคัดกรองกลุ่มลูกค้าได้ในระดับหนึ่ง ซึ่งจะเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีคุณภาพและมีกำลังซื้อที่แท้จริง

2) ความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้การลงทุนสูง เริ่มตั้งแต่การลงทุนซื้อที่ดิน การพัฒนาที่ดิน การก่อสร้าง และการขาย กิจกรรมดังกล่าวล้วนต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากจนกว่ากลุ่มบริษัทจะได้รับชำระหนี้ส่วนใหญ่ของมูลค่าขายในวันโอนกรรมสิทธิ์ซึ่งจะเกิดขึ้นเมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จ ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีระยะเวลาในการบริหารโครงการประมาณ 2 – 5 ปีขึ้นไปแล้วแต่ประเภทและขนาดของโครงการ ดังนั้นธุรกิจจึงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการบริหารสภาพคล่องทางการเงินและการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่จะต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจ

อย่างไรก็ดี บริษัทมีแนวทางในการบริหารความเสี่ยงดังกล่าว โดยการพิจารณาพัฒนาโครงการอย่างระมัดระวัง ตั้งแต่การเลือกทำเลที่ดิน การศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ และการว่าจ้างที่ปรึกษาโครงการเพื่อให้ทุกโครงการประสบความสำเร็จ นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังได้ระดมเงินทุนผ่านช่องทางต่างๆ ที่หลากหลาย ทั้งการระดมทุนผ่านตลาดทุนและการระดมทุนจากสถาบันการเงิน เป็นต้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินทุนแหล่งใดแหล่งหนึ่ง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ที่ดิน โรงงานและคลังสินค้าเพื่อขาย/ให้เช่า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีที่ดิน โรงงานและคลังสินค้าเพื่อขาย/ให้เช่าดังนี้

นิคมอุตสาหกรรม / ศูนย์คลังสินค้า	เนื้อที่ (ไร่)	โรงงาน/ คลังสินค้าที่ มีผู้เช่า (อาคาร)	โรงงาน/ คลังสินค้า ที่ว่าง (อาคาร)	โรงงาน/ คลังสินค้าที่ อยู่ระหว่าง การก่อสร้าง (อาคาร)	รวม (อาคาร)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	หมายเหตุ/ภาระผูกพัน
TFD <u>ที่ดิน</u> นิคมอุตสาหกรรมทีเอฟดีเฟส 2	1,160.75	-	-	-	-	1,933.95	ค้ำประกันสินเชื่อกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งวงเงิน 1,796.00 ล้านบาท โดยยอดเงินกู้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 อยู่ที่ 312.25 ล้านบาท
TISCOM <u>โรงงาน</u> นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง	9.62	4	1	-	5	3.66	มูลค่าตามบัญชีประกอบด้วยสิทธิการเช่า 2.46 ล้านบาท และ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน 1.19 ล้านบาท
โรงงานสำเร็จรูปบางเสาธง	47.27	-	-	-	-	340.51	ได้ทำสัญญาจะซื้อที่ดินเปล่าทั้งหมด 58 ไร่ โดยโอนกรรมสิทธิ์แล้ว 47.27 ไร่ มูลค่าทางบัญชี 340.51 ล้านบาท ดังแสดงในตาราง ด้านซ้าย เหลือที่ดินรอโอนกรรมสิทธิ์ 10.73 ไร่ ซึ่งชำระเงินมัดจำค่า ที่ดินแล้ว 7.95 ล้านบาท คงเหลือต้องชำระค่าที่ดิน 54.01 ล้านบาท
<u>คลังสินค้า</u> คลังสินค้าท่าสะพาน	75.00	-	-	8	8	831.38	ค้ำประกันสินเชื่อกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งวงเงิน 540.00 ล้านบาท โดยยอดเงินกู้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 อยู่ที่ 284.84 ล้านบาท



นิคมอุตสาหกรรม / ศูนย์คลังสินค้า	เนื้อที่ (ไร่)	โรงงาน/ คลังสินค้าที่ มีผู้เช่า (อาคาร)	โรงงาน/ คลังสินค้า ที่ว่าง (อาคาร)	โรงงาน/ คลังสินค้าที่ อยู่ระหว่างการ ก่อสร้าง (อาคาร)	รวม (อาคาร)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	หมายเหตุ/ภาระผูกพัน
Barnsley คลังสินค้าในประเทศไทย							
Beatson Clark	32.06	2		-	2	322.24	
รวม	1,166.31	6	1	8	15	3,491.74	

4.2 อาคารชุดพักอาศัย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีอาคารชุดพักอาศัยที่อยู่ระหว่างการพัฒนาดังนี้

โครงการ	เนื้อที่ (ไร่)	วันที่ ประเมิน	ราคา ประเมิน ¹ (ล้านบาท)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	หมายเหตุ/ภาระผูกพัน
TFD เดอะโคโลเนียล เขาเต่า หัวหิน มหาดเล็ก เรสซิเดนเชส	9-0-42.3 1-3-28	18 ธ.ค. 56 18 ธ.ค. 56	589.00 233.00	422.59 170.69	ค่าประกันสินเชื่อกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งวงเงิน 990.00 ล้านบาท โดยเงินกู้ปัจจุบันอยู่ที่ 150.00 ล้านบาท มูลค่าตามบัญชีประกอบด้วย สิทธิการเช่า 45.25 ล้านบาท และต้นทุนพัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์ 125.44 ล้านบาท
VSSL 15 สุขุมวิท เรสซิเดนเชส	2-3-73	4 มี.ค. 57	2,511.13	1,772.96	ค่าประกันสินเชื่อกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งวงเงิน 800.00 ล้านบาท โดยเงินกู้ปัจจุบันอยู่ที่ 513.35 ล้านบาท
รวม			3,333.13	2,366.24	

4.3 อาคารสำนักงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

อาคารสำนักงาน	พื้นที่ (ตรม.)	วันที่ประเมิน	ราคาประเมิน ¹ (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	หมายเหตุ/ภาระผูกพัน
SG					
เอส จี แลนด์ ทาวเวอร์ 1	14,840.38	28 ก.พ. 57	313.00	213.93	มูลค่าตามบัญชี ประกอบด้วย สิทธิการเช่า 213.93 ล้านบาท
มิลเลนเนีย	11,913.65	28 ก.พ. 57	304.00	282.86	มูลค่าตามบัญชีประกอบด้วย สิทธิการเช่า 72.77 ล้านบาท และ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน 210.09 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 สิทธิการเช่าที่ดินและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนดังกล่าวใช้ค่า ประกันหนังสือค่าประกันการใช้ไฟฟ้าจากธนาคารมูลค่า 6.03 ล้านบาท
รวม			617.00	496.79	

4.4 สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์ถาวรอื่นๆ ดังนี้

สินทรัพย์	TFD	TISCOM	SG	VSSL	รวม
ส่วนปรับปรุงตกแต่งอาคาร	12.94	2.62	-	0.08	15.64
อุปกรณ์สำนักงาน	6.27	1.88	7.57	0.16	15.88
อุปกรณ์ดำเนินงาน	59.81	0.05	8.17	0.31	68.34
เฟอร์นิเจอร์	0.03	-	-	0.01	0.04
ยานพาหนะ	40.45	4.64	-	-	45.09
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	(31.84)	(7.12)	(15.20)	(0.14)	(54.30)
รวม	87.66	2.07	0.54	0.42	90.69

4.5 สรุปสาระสำคัญของสัญญาหลักในการดำเนินงาน

4.5.1 สัญญาเช่าที่ดินและอาคารสำนักงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีสัญญาเช่าที่ดิน ดังนี้

ลำดับ	คู่สัญญา	รายละเอียดทรัพย์สิน	ระยะเวลา	อายุคงเหลือ	ค่าเช่าต่อปี (ล้านบาท)
1	TFD (ผู้เช่า) กับสำนักงานพระคลังข้างที่ (ผู้ให้เช่า)	โครงการมหาดเล็ก เรสซิเดนเซส	สัญญาเช่ามีกำหนดระยะเวลา 30 ปี นับแต่วันที่ครบกำหนดระยะเวลาการปลูกสร้างอาคาร	30 ปี	6.06
2	TISCOM (ผู้เช่า) กับกบอ. (ผู้ให้เช่า)	ที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง	ประมาณ 14 ปี 288 วัน (18 มีนาคม 2547 ถึง 31 ธันวาคม 2561)	4 ปี	2.05
3	SG (ผู้เช่า) กับสำนักงานพระคลังข้างที่ (ผู้ให้เช่า)	อาคารสำนักงาน เอส จี แลนด์ ทาวเวอร์ 1	30 ปี (1 พฤศจิกายน 2536 ถึง 31 ตุลาคม 2566)	9 ปี	4.03
4	SG (ผู้เช่าช่วง) กับบริษัท จี เอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด (ผู้ให้เช่าช่วง)	อาคารสำนักงาน มิลเลนเนีย	30 ปี (1 ธันวาคม 2538 ถึง 30 พฤศจิกายน 2568)	11 ปี	3.50

4.5.2 การลงทุนในที่ดินพร้อมคลังสินค้าที่ประเทศอังกฤษ

Barnsley ได้ลงทุนซื้อที่ดินจำนวน 2 แปลง เนื้อที่ 32.04 ไร่ พร้อมคลังสินค้า จำนวน 2 หลัง พื้นที่รวม 15,816 ตารางเมตร มูลค่ารวม 6.3 ล้านปอนด์สเตอร์ลิง ในวันที่ 29 เมษายน 2557 ปัจจุบัน Beatson Clark Limited ซึ่งเป็นผู้ผลิตภาชนะแก้ว สำหรับใช้ในธุรกิจเคมีภัณฑ์ อาหาร และเครื่องดื่ม เป็นผู้เช่าคลังสินค้าดังกล่าว มีระยะเวลาสัญญา 20 ปี ตั้งแต่ 15 พ.ค. 2544 ถึง 15 พ.ค. 2564

4.6 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม ที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ หรือธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ให้กับบริษัทฯ เพื่อขยายธุรกิจและแยกขอบเขต อำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบ ในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้บริษัทฯ มีนโยบายที่จะควบคุมดูแลบริษัทที่ลงทุน โดยจะส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนในบริษัท เหล่านั้น หากเป็นบริษัทย่อย บริษัทฯ จะส่งตัวแทนเข้าเป็นกรรมการมากกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมด และในบริษัท ร่วมตามสัดส่วนการถือหุ้น โดยกรรมการที่บริษัทฯ จะส่งเข้าไปจะต้องรายงาน งานให้คณะกรรมการบริษัททราบถึงผลการดำเนิน ธุรกิจของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมที่อาจมีผลกระทบต่อบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

ในกรณีที่บริษัทย่อยจะดำเนินการซื้อหรือขายทรัพย์สินของบริษัทหรือบริษัทฯ จะให้การสนับสนุนทางการเงินแก่บริษัทย่อย เหล่านั้น รวมทั้งการตกลงเข้า ทำรายการที่เกี่ยวข้องกันในเรื่องอื่นใด ตามประกาศและหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์การ ดำเนินการในเรื่องดังกล่าว จะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องก่อนทุกครั้ง นอกจากนี้หากบริษัทย่อยหรือ บริษัทร่วมที่มีอำนาจควบคุม มีการดำเนินการที่อาจเกิดผลเสียหายต่อ บริษัทฯ ตัวแทนของบริษัทฯ ที่เป็นกรรมการในบริษัท นั้นๆต้องรายงานและได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทก่อนการดำเนินการทุกครั้ง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ ได้ลงทุนในบริษัทย่อยมูลค่ารวม 939.97 ล้านบาทประกอบด้วย

บริษัทย่อย	ลักษณะธุรกิจ	ทุน ชำระ แล้ว (ล้าน บาท)	สัดส่วน การ ลงทุน (ร้อยละ)	มูลค่าเงิน ลงทุน (ตามราคา ทุน) (ล้าน บาท)	ค่าเผื่อการ ลดลงของ มูลค่าเงิน ลงทุน (ล้าน บาท)	มูลค่าเงิน ลงทุน(ตาม บัญชี) (ล้าน บาท)
บริษัท โทเทิล อินดัสเตรียล เชอริวีสเชส จำกัด	ก่อสร้างโรงงานมาตรฐาน และคลังสินค้าเพื่อ วัตถุดิบประสมค์ขายและให้เช่า	400.00	100.00	397.55	41.49	356.06



บริษัท เอสจี แลนด์ จำกัด	อาคารสำนักงานเพื่อ วัตถุประสงค์ให้เช่า	100.45	49.91	45.52	-	45.52
บริษัท วีเอสเอสแอล เอ็น เตอร์ไพรส์ จำกัด	อาคารชุดที่อยู่อาศัยเพื่อ วัตถุประสงค์ขาย	701.00	100.00	496.90	-	496.90
รวม				939.97	41.49	898.48

ทั้งนี้ บริษัท เอสจี แลนด์ จำกัด (SG) เป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง TFD และ Schubert Holdings Pte.Ltd.

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ในปี 2555 บริษัท ถูกบริษัท วีแอล คอมเมเชี่ยล แอสโซซิเอท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มมิลฟอร์ด โดยกลุ่มมิลฟอร์ดดำเนินธุรกิจโรงแรมและสนามกอล์ฟในบริเวณใกล้กับโครงการเดอะ โคโลเนียล เขาเต่า หัวหิน (โจทก์) ฟ้องร้องในฐานะจำเลยร่วม (จำเลยที่ 4) กับองค์การบริหารส่วนตำบลปากน้ำปราณ โด โจทก์ขอให้ศาลมีคำสั่งเพิกถอนใบอนุญาตก่อสร้างอาคารของโครงการเดอะโคโลเนียล เขาเต่า หัวหิน ในข้อหาออกใบอนุญาตก่อสร้างโดยมีระยะห่างจากแนวเขตชายฝั่งทะเลไม่ถึง 200 เมตร ตามประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม จึงเป็น การออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารฝ่าฝืนต่อบทบัญญัติของกฎหมาย และห้ามผู้ถูกฟ้องคดีดำเนินการก่อสร้างหรือกระทำการใดๆ จนกว่าคดีจะถึงที่สุด

เมื่อวันที่ 23 สิงหาคม 2556 ศาลปกครองกลางมีคำสั่งให้ระงับการก่อสร้างอาคารตามใบอนุญาตก่อสร้างอาคารไว้ก่อนเป็นการชั่วคราวจนกว่าศาลจะมีคำพิพากษาหรือคำสั่งเป็นอย่างอื่น ซึ่งบริษัทฯ ได้ยื่นอุทธรณ์คำสั่งของศาลปกครองกลางที่มีคำสั่งให้ระงับการก่อสร้างไว้ก่อนเป็นการชั่วคราวต่อศาลปกครองสูงสุดแล้วเมื่อวันที่ 25 กันยายน 2556 ต่อมาเมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2557 ศาลปกครองสูงสุดมีคำสั่งไม่เห็นพ้องด้วยกับคำสั่งของศาลปกครองกลาง โดยมีคำสั่งกลับคำสั่งของศาลปกครองกลางเป็นยกเลิกคำสั่งให้ระงับการก่อสร้างไว้ก่อนเป็นการชั่วคราว ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 คดีดังกล่าวยังอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลปกครองกลาง บริษัทฯ ได้ลงทุนในโครงการดังกล่าวแล้วทั้งสิ้น 418.62 ล้านบาท ซึ่งฝ่ายบริหารของบริษัทฯ ได้ใช้ดุลยพินิจในการประเมินผลของคดีที่ถูกฟ้องและผลเสียหายจากการถูกระงับการก่อสร้างดังกล่าวและเชื่อมั่นว่าจะไม่มีความเสียหายเกิดขึ้นกับมูลค่าของโครงการของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงไม่ได้บันทึกค่าเผื่อการลดลงของมูลค่าโครงการหรือประมาณการหนี้สินจากคดีดังกล่าว

แนวทางการดำเนินการต่อโครงการจากคำตัดสินของศาล

1. กรณีศาลปกครองกลางมีคำพิพากษายกฟ้อง และทางโจทก์ไม่ได้ยื่นอุทธรณ์ บริษัทฯ สามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการดังกล่าวต่อไป ตามนโยบายและแผนการตลาดที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้แล้ว
2. กรณีศาลปกครองกลางมีคำพิพากษาให้โจทก์เป็นฝ่ายชนะคดี ทำให้ใบอนุญาตก่อสร้างอาคารเลขที่ 30/2551 และใบอนุญาตก่อสร้างอาคารเลขที่ 129/2551 ที่องค์การบริหารส่วนตำบลปากน้ำปราณออกให้กับบริษัทฯ ต้องถูกเพิกถอนการอนุญาตและยกเลิกไป ซึ่งกรณีดังกล่าวนี้บริษัทฯ ยังสามารถดำเนินการยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาหรือคำสั่งของศาลปกครองกลางต่อศาลปกครองสูงสุดได้

3. กรณีที่มีการยื่นอุทธรณ์และศาลปกครองสูงสุดวินิจฉัยชี้ขาดตัดสินคดีในชั้นนี้ให้โจทก์เป็นฝ่ายชนะคดี ซึ่งคดีนี้จะถึงที่สุด บริษัทฯ ซึ่งเป็นฝ่ายแพ้คดีจะถูกลดใบอนุญาตก่อสร้างดังกล่าว ทำให้งานก่อสร้างที่ดำเนินการไปแล้วจะต้องถูกรื้อถอน ซึ่งในกรณีดังกล่าว บริษัทฯ มีแนวทางดำเนินการดังนี้
 - 3.1 บริษัทฯ อาจจะดำเนินการขายที่ดินให้กับบุคคลอื่น
 - 3.2 กรณีบริษัทฯ ยังคงดำเนินตามนโยบายและแผนงานที่ได้กำหนดไว้ บริษัทฯ จะต้องยื่นแก้ไขแบบแปลนและกำหนดขนาดอาคารก่อสร้างให้สอดคล้องตามกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจทำให้โครงการมีขนาดเล็กลง
 - 3.3 กรณีที่บริษัทฯ เป็นฝ่ายแพ้คดี ซึ่งมีคำพิพากษาหรือ คำสั่งให้เพิกถอนใบอนุญาต บริษัทฯ ก็สามารถดำเนินคดีฟ้องร้องกับองค์การบริหารส่วนตำบลปากน้ำปราณ ในการชดเชยความเสียหายและเรียกร้องค่าเสียโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

บริษัท

บริษัท ไทยพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)

ชื่อย่อบริษัท	TFD
วันจดทะเบียนบริษัท	11 พฤศจิกายน 2520
เลขทะเบียนบริษัท	0107537000475 (บมจ. 294)
ทุนจดทะเบียน	1,914,911,170 บาท (ณ วันที่ 14 พฤศจิกายน 2557)
ทุนชำระแล้ว	1,283,501,405 บาท (ณ วันที่ 25 พฤศจิกายน 2557)
มูลค่าที่ตราไว้	1 บาทต่อหุ้น
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่ดิน และสร้างโรงงานมาตรฐาน ในนิคมอุตสาหกรรม ทีเอฟดี และเขตนิคมอุตสาหกรรมต่าง ๆ เพื่อขายหรือให้เช่า ให้บริการบริหารทรัพย์สิน ประเภทอาคารสำนักงาน และ โรงงานสำเร็จรูปขนาด SME มีอาคารสำนักงานให้เช่า อาคารชุดพักอาศัย (คอนโดมิเนียม) เพื่อขาย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 18 ซอยสาทร 11 แขวง 9 อาคารทีเอฟดี แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ (662)676-4031-6, (662)6763836-9 โทรสาร (662)676-4038-9
เว็บไซต์	www.tfd-factory.com
สำนักงานโครงการ	นิคมอุตสาหกรรม ทีเอฟดี 1 หมู่ที่ 5 ตำบลท่าสะอ้าน อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา 24130 โทรศัพท์ (038) 578-756 โทรสาร (038) 578-757
สำนักงานโครงการ	อาคารชุด The Colonial Kao Tao Hua Hin 1 หมู่ที่ 1 ตำบลปากน้ำปราณ อำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โทรศัพท์ (032) 572-581-4 โทรสาร (032) 572-585 เว็บไซต์ www.thecolonialhuahin.com

**บริษัทย่อย****บริษัท โทเทิล อินดัสเตรียล เซอร์วิสেস จำกัด**

ชื่อย่อบริษัท	TISCOM
วันจดทะเบียนบริษัท	25 เมษายน 2546
เลขทะเบียนบริษัท	0105546049692
ทุนจดทะเบียน	400,000,000 บาท (ณ วันที่ 25 มีนาคม 2557)
ทุนชำระแล้ว	400,000,000 บาท (ณ วันที่ 25 มีนาคม 2557)
มูลค่าที่ตราไว้	10 บาทต่อหุ้น
ผู้ถือหุ้น	บริษัท ไทยพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 100
ประเภทธุรกิจ	ก่อสร้างโรงงานมาตรฐานและคลังสินค้าเพื่อขายและให้เช่า
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 18 ซอยสาทร 11 แขวง 9 อาคารทีเอฟดี แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ (662)676-4055-57 โทรสาร (662)676-4064 เว็บไซต์ www.tiscom-factory.com

Barnsley Warehouses Limited

วันจดทะเบียนบริษัท	22 เมษายน 2557
เลขทะเบียนบริษัท	9005267
ทุนจดทะเบียน	630,000 ปอนด์
ทุนชำระแล้ว	630,000 ปอนด์
มูลค่าที่ตราไว้	1 ปอนด์ต่อหุ้น
ผู้ถือหุ้น	บริษัท โทเทิล อินดัสเตรียล เซอร์วิสেস จำกัด (บริษัทย่อย) ถือหุ้นร้อยละ 100
ประเภทธุรกิจ	ดำเนินงานด้านการลงทุนในธุรกิจที่ดินและอาคารคลังสินค้าเพื่อเช่าและขาย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	10 Norwich Street, London EC4A 1BD, United Kingdom.

Bognor Regis Warehouses Limited

วันจดทะเบียนบริษัท	27 มกราคม 2558
เลขทะเบียนบริษัท	9409081
ทุนจดทะเบียน	1,620,000 ปอนด์
ทุนชำระแล้ว	1 ปอนด์
มูลค่าที่ตราไว้	1 ปอนด์ต่อหุ้น
ผู้ถือหุ้น	บริษัท โทเทิล อินดัสเตรียล เซอร์วิสেস จำกัด (บริษัทย่อย) ถือหุ้นร้อยละ 100
ประเภทธุรกิจ	ดำเนินงานด้านการลงทุนในธุรกิจที่ดินและอาคารคลังสินค้าเพื่อเช่าและขาย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	189 Piccadilly St James London W1J 9ES, United Kingdom.

**บริษัท วีเอสเอสแอล เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด**

ชื่อย่อบริษัท	VSSL
วันจดทะเบียนบริษัท	10 กรกฎาคม 2541
เลขทะเบียนบริษัท	105541042436
ทุนจดทะเบียน	701,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)
ทุนชำระแล้ว	701,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)
มูลค่าที่ตราไว้	100 บาทต่อหุ้น
ผู้ถือหุ้น	บริษัท ไทยพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 100
ประเภทธุรกิจ	ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 18 ซอยสาทร 11 แขวง 9 อาคารทีเอฟดี แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ (662)676-4031 โทรสาร (662)676-4038

บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด

ชื่อย่อบริษัท	SG
วันจดทะเบียนบริษัท	8 มิถุนายน 2531
เลขทะเบียนบริษัท	0105531041836
ทุนจดทะเบียน	100,450,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)
ทุนชำระแล้ว	100,450,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)
มูลค่าที่ตราไว้	5 บาทต่อหุ้น
ผู้ถือหุ้น	บริษัท ไทยพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 49.91
ประเภทธุรกิจ	อาคารสำนักงานเพื่อให้เช่า
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 161/1 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ (662)651-9481 โทรสาร (662)651-8575

ผู้เกี่ยวข้องอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ (662) 229-2888 โทรสาร (662) 654-5427

ผู้สอบบัญชี	:	นางสาวศิริภรณ์ เอื้ออนันต์กุล ทะเบียนเลขที่ 3844 นางชลรส สันติอัครภรณ์ ทะเบียนเลขที่ 4523 นางสาววราพร ประภาศิริกุล ทะเบียนเลขที่ 4579 บริษัท สำนักงาน อี วาย จำกัด ชั้น 33 อาคารเลครัชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ (662) 264-0777 โทรสาร (662) 264-0789
ที่ปรึกษากฎหมาย	:	บริษัท สำนักงานกฎหมายฟาร์อีสท์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 121/74-75 อาคารอาร์ เอส ทาวเวอร์ ชั้น 24 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10130 โทรศัพท์ (662) 641-3181-88, (662)248-6711 โทรสาร (662) 641-3189-90, (662)248-6791
ที่ปรึกษาทางการเงิน	:	บริษัท ดีเอส พรูเดนเชียล แมเนจเม้นท์ จำกัด 540 อาคารเมอริควีร์ ชั้น 5 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ (662) 658-5988 โทรสาร (662) 658-5877
ที่ปรึกษา	:	นายอัมร เตียรเทศกุล เลขที่ 501/126 ถนนสาธุประดิษฐ์ แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -