

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญของ CGD

บริษัท คันทรี กรุ๊ป ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ บริษัท ดราگون วัน จำกัด (มหาชน) เริ่มดำเนินธุรกิจการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่นๆ (Holding Company) ตั้งแต่เดือนกันยายน 2549 เป็นต้นมา อันเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โครงสร้างการบริหาร โครงสร้างทางการเงินและนโยบายอื่นๆของบริษัท พร้อมทั้งเปลี่ยนแปลงลักษณะการประกอบธุรกิจจากเดิมซึ่งประกอบธุรกิจทางสรรพสินค้า รวมถึงเปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท ไดอานาดีพาร์ทเมนท์สโตร จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัท ดราگون วัน จำกัด (มหาชน) เมื่อเดือนมิถุนายน 2549 โดยได้ยื่นคำขอต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อพิจารณารับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน และซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ซึ่งได้รับความเห็นชอบตั้งแต่วันที่ 25 มิถุนายน 2550

ในปี 2552 บริษัทได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และโครงการการบริหารโดยมี นายเบน เตชะอุบล เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และดำรงตำแหน่งกรรมการ ประกอบกับบริษัทได้มีการเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัท เพื่อรองรับการขยายฐานธุรกิจของบริษัทไปยังธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ นอกจากนี้ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นในเดือนเมษายน 2552 ได้มีมติอนุมัติการเข้าซื้อที่ดินเปล่าจำนวน 2 แปลงซึ่งตั้งอยู่บนถนนศรีนครินทร์ มีเนื้อที่รวม 13-89 ไร่ ต่อมาในเดือนพฤษภาคม 2553 จึงได้มีการเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็นบริษัท คันทรี กรุ๊ป ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

วันที่ 17 พฤษภาคม 2553 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2553 มีมติอนุมัติแต่งตั้ง นายเบน เตชะอุบล เป็นกรรมการผู้จัดการ และอนุมัติการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ศรีนครินทร์ โครงการ 1 ซึ่งเป็นโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในแบบอาคารชุดพักอาศัย บนที่ดินของบริษัท

วันที่ 19 พฤศจิกายน 2553 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2553 ได้มีมติอนุมัติการเข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประกอบด้วย

1) การเข้าซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer – EBT) จากบริษัท แลนด์มาร์ค ดีเวลลอปเม้นท์ กรุ๊ป จำกัด (“LDG”) ซึ่งระดมเงินทุนในการทำรายการโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนเพื่อขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม และจัดสรรหุ้นส่วนที่เหลือให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG ได้แก่ 1) นายสตาฐ เตชะอุบล 2) นายบี เตชะอุบล 3) นายเบน เตชะอุบล 4) นางหลุยส์ ดิסקุล ณ อยุธยา 5) นายทอมมี เตชะอุบล และ 6) นางสาวจรีพร กวีโรจน์กุล และ

2) การลงทุนเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ศรีนครินทร์ ในโครงการ 2-4

โดยในวันที่ 19 มกราคม 2554 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2554 มีมติอนุมัติการเข้าทำรายการ 1) และ 2) ดังกล่าว โดยภายหลังการเข้าทำรายการ กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG จะเข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ทั้งนี้ เนื่องจากการเข้าทำรายการดังกล่าวเข้าข่ายการจดทะเบียนโดยอ้อม (Backdoor Listing) ซึ่งบริษัทจะต้องยื่นให้ตลาดหลักทรัพย์พิจารณาเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน จึงได้มีการปรับปรุงงบการเงินของ LDG ให้เป็นไปตามมาตรฐานบัญชีของบริษัทจดทะเบียน และเมื่อมีการปรับปรุงแล้วพบว่า มีความแตกต่างจากงบการเงินที่บริษัทนำเสนอให้แก่ผู้ถือหุ้นในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 19 มกราคม 2554 บริษัทจึงได้จัดให้มีการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2554 ขึ้นเมื่อวันที่ 13 กันยายน 2554 เพื่อเสนอข้อมูลภายหลังการปรับปรุงงบการเงินดังกล่าว โดยผู้ถือหุ้นได้อนุมัติอีกครั้งให้เข้าซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer – EBT) จาก LDG ซึ่งระดมเงินทุนในการทำรายการโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนเพื่อขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม และจัดสรรหุ้นส่วนที่เหลือให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG

การ EBT จะแล้วเสร็จได้โดยง่ายได้เนื่องจาก มีการจองซื้อหุ้นและชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนของ CGD โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของ LDG จำนวน 3,700 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 1 บาท แต่เนื่องจากขั้นตอนและการดำเนินการเกี่ยวกับ EBT มีเอกสารต้องจัดทำปริมาณมากและต้องติดต่อกับหน่วยงานหลายฝ่ายของทั้ง CGD และผู้ถือหุ้นเดิมของ LDG ประกอบกับการซื้อหุ้นเพิ่มทุนมีวงเงินสูง จึงไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จภายใน 6 เดือน นับแต่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2554 ตามหลักเกณฑ์การได้รับการผ่อนผันการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของกิจการทั้งหมด โดยอาศัยมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น (Whitewash) ดังนั้น จึงได้มีการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2555 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2555 และประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 25 มกราคม 2556 เพื่อยืนยันมติ

อนุมัติผ่อนผันให้กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG ได้มาซึ่งหุ้นของบริษัทที่หลีกเลี่ยงการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้นเดิม โดยไม่ต้องทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท ภายใต้เงื่อนไขเดิมที่เคยได้รับการผ่อนผันตามมติ Whitewash

วันที่ 15 พฤษภาคม 2556 บริษัทซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของ LDG เสร็จสมบูรณ์ และกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของ LDG ได้จองซื้อและชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 3,700 ล้านหุ้น มูลค่า 3,700 ล้านบาท โดยบริษัทมีทุนจดทะเบียน 7,557,772,720 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 7,557,772,720 หุ้น และทุนชำระแล้ว 6,187,454,629 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 6,187,454,629 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยมีนายวิกรม คุ่มไพโรจน์ ดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการ และมีนายเบน เตชะอุบล เป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยกลุ่มของนายเบน เตชะอุบล เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ซึ่งถือหุ้นรวมกันจำนวน 4,153,680,028 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 67.13 ของทุนชำระแล้วของบริษัท

การซื้อและรับโอนกิจการจาก LDG นี้ มีขนาดรายการเกินกว่าร้อยละ 100 จึงเข้าข่ายเป็นการจดทะเบียนโดยอ้อม (Backdoor Listing) โดยบริษัทได้ยื่นคำขอต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อพิจารณาหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนและซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ซึ่งได้รับความเห็นชอบและกำหนดให้เริ่มซื้อขายเมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2556

วันที่ 3 กันยายน 2556 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2556 อนุมัติจำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท เอ-โฮสต์ จำกัด เนื่องจากต้องการเปลี่ยนธุรกิจหลักของบริษัทเป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

วันที่ 14 พฤศจิกายน 2556 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2556 อนุมัติการลงทุนซื้อ Data Center พร้อมที่ดิน ซึ่งตั้งอยู่ที่ลอนดอน ประเทศสหราชอาณาจักร โดยจัดตั้งบริษัทย่อยได้แก่ บริษัท ซีจีดี ดาต้า จำกัด และบริษัทย่อย เพื่อถือครองกรรมสิทธิ์ใน Data Center มูลค่า 20.5 ล้านปอนด์สเตอร์ลิง ซึ่ง Data Center มีผู้เช่าตามสัญญาเช่าระยะยาว โดยมีอายุสัญญาเช่าคงเหลือ 20 ปี ทั้งนี้ เป็นการขยายการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์นอกประเทศของบริษัทเป็นโครงการแรก ซึ่งเป็นโครงการที่สามารถสร้างรายได้และผลตอบแทนให้แก่บริษัท อย่างสม่ำเสมอในระยะยาว โดยบริษัทได้รับโอนกรรมสิทธิ์ Data Center เรียบร้อยเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2557

ทั้งนี้ นโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัทจะมีการลงทุนในโครงการต่าง ๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับอสังหาริมทรัพย์ทั้งในและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นโครงการที่สามารถสร้างรายได้และผลตอบแทนให้แก่บริษัทอย่างสม่ำเสมอในระยะยาว โดยบริษัทได้กำหนดสัดส่วนของรายได้จากการพัฒนาโครงการในอัตรา ร้อยละ 60 ของรายได้ และจากโครงการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ซึ่งสามารถสร้างรายได้และผลตอบแทนให้แก่บริษัทอย่างสม่ำเสมอในระยะยาวในอัตราร้อยละ 40 ของรายได้

ณ วันที่ 28 พฤศจิกายน 2557 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 10,081,725,498 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,081,725,498 หุ้น และทุนชำระแล้ว 7,336,294,461 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 7,336,294,461 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยมีนายวิกรม คุ่มไพโรจน์ ดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการ และมีนายเบน เตชะอุบล เป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยนายเบน เตชะอุบล เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ซึ่งถือหุ้นรวมกันจำนวน 1,325,693,333 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 18.07 ของทุนชำระแล้วของบริษัท

ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ สรุปได้ดังนี้

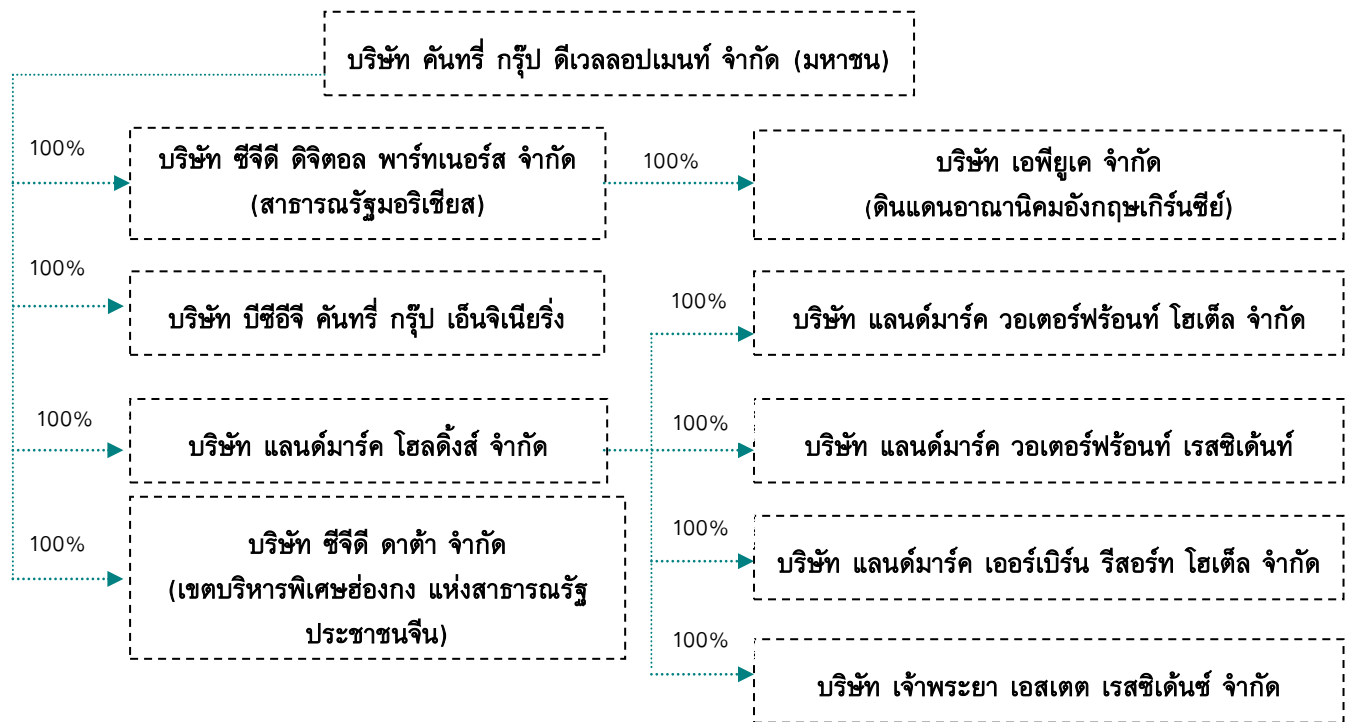
ปี/เดือน	เหตุการณ์สำคัญ
2555 เมษายน	- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2555 อนุมัติยืนยันมติของที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2554 ในการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนที่หลีกเลี่ยงการจองซื้อของผู้ถือหุ้นเดิมให้แก่ผู้ลงทุนเฉพาะเจาะจง ได้แก่ นายสดายุ เตชะอุบล นายเบน เตชะอุบล นายบี เตชะอุบล นายทอมมี เตชะอุบล นางหลุยส์ ดิศกุล ณ อุทยาน และนางสาวจรีพร กวีโรจน์กุล (“กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG”) รวมถึงมติอนุมัติการผ่อนผันการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG อันเนื่องมาจากการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว

ปี/เดือน	เหตุการณ์สำคัญ
2556 มกราคม	- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 อนุมัติยืนยันมติของที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2555 ในการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนที่เหลือจากการจองซื้อของผู้ถือหุ้นเดิมให้แก่ผู้ลงทุนเฉพาะเจาะจง ได้แก่ นายสตาวุธ เตชะอุบล นายเบน เตชะอุบล นายปี เตชะอุบล นายทอมมี เตชะอุบล นางหลุยส์ ดิסקูล ณ อยุธยา และ นางสาวจรีพร กวีโรจน์กุล (“กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG”) รวมถึงมติอนุมัติการผ่อนผันการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG อันเนื่องมาจากการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว
พฤษภาคม	- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2556 อนุมัติออกและเสนอขายตั๋วเงินระยะสั้นวงเงินไม่เกิน 650 ล้านบาท ระยะเวลาไม่เกิน 270 วัน อัตราดอกเบี้ยไม่เกินร้อยละ 12 ต่อปี โดยเสนอขายเป็นคราวๆ ไป เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอต่อการประกอบธุรกิจการลงทุน และ/หรือชำระหนี้คั้น (หากมี) โดยมอบหมายให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นผู้กำหนดหลักเกณฑ์ และรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับการออกและเสนอขายตั๋วแลกเงินดังกล่าว - บริษัทซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดจากบริษัท แลนด์มาร์ค ดีเวลลอปเม้นท์ กรุ๊ป จำกัด แล้วเสร็จสมบูรณ์ และกลุ่มผู้ถือหุ้น LDG ได้จองซื้อหุ้นเพิ่มทุนและชำระค่าหุ้นให้บริษัทจำนวน 3,700 ล้านหุ้น มูลค่า 3,700 ล้านบาท โดยบริษัทได้รับโอนโครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์พาร์ค และสิทธิการเช่าที่ดินที่ตั้งโครงการ ซึ่งประกอบด้วย โรงแรมหรูระดับห้าดาวจำนวน 2 โครงการ และคอนโดมิเนียมสำหรับลูกค้าระดับไฮเอนด์ 1 โครงการ
มิถุนายน	- ตลาดหลักทรัพย์อนุมัติและรับหุ้นเพิ่มทุนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยกำหนดวันเริ่มซื้อขายเมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2556
กรกฎาคม	- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2556 อนุมัติจัดตั้งบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว ได้แก่ 1) บริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ 2) บริษัท บีซีอีจี คันทรี กรุ๊ป เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง
กันยายน	- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2556 อนุมัติลดทุนจดทะเบียนของบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์พาร์ค โฮเทล จำกัด บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์พาร์ค เรสซิเดนซ์ จำกัด และบริษัท แลนด์มาร์ค เออร์เบิน รีสอร์ท โฮเทล จำกัด จากทุนจดทะเบียนบริษัทละ 200 ล้านบาท เป็นบริษัทละ 50 ล้านบาท เท่ากับจำนวนค่าหุ้นที่ชำระแล้ว - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2556 อนุมัติจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท เอ-โฮสต์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 83.64 ของทุนจดทะเบียน จำนวน 5,018,570 หุ้น ให้แก่ บริษัท อาเคเดีย เอเชีย จำกัด ซึ่งมีได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท ในมูลค่า 100,000,000 บาท - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2556 อนุมัติ 1) ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทโดยยกเลิกหุ้นสามัญที่ได้จดทะเบียนไว้แล้วแต่ยังไม่ได้จำหน่าย จาก จำนวน 7,557,772,720 บาท เป็น จำนวน 6,982,294,461 บาท โดยยกเลิกหุ้นสามัญที่ได้จดทะเบียนไว้แล้วแต่ยังไม่ได้จำหน่าย จำนวน 575,478,259 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

ปี/เดือน	เหตุการณ์สำคัญ
ตุลาคม	2) เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จากจำนวน 6,982,294,461 บาท เป็น 7,482,294,461 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 500,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนออกใหม่ให้แก่ผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจง 3) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 500,000,000 (ห้าร้อยล้าน) หุ้น ให้แก่บุคคลในวงจำกัด และ/หรือผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะ โดยราคาเสนอขายหุ้นจะคำนวณโดยอิงกับราคาปิดถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหุ้นบริษัทที่มีการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยไม่น้อยกว่าเจ็ดวันทำการติดต่อกัน แต่ไม่เกินสิบห้าวันทำการติดต่อกัน ก่อนวันกำหนดราคาเสนอขายแต่ละครั้ง ("ราคาตลาด") ทั้งนี้ ราคาเสนอขายดังกล่าวจะต้องไม่เข้าเกณฑ์ราคาต่ำและไม่ต่ำกว่ามูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยต้องดำเนินการเสนอขายให้แล้วเสร็จภายใน 12 (สิบสอง) เดือน นับจากวันที่ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติการเสนอขายหุ้น ซึ่งจะเป็นการเสนอขายครั้งเดียว หรือหลายครั้งก็ได้ ขึ้นกับความเหมาะสมของสภาวะตลาดเงิน ตลาดทุน เพื่อให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์สูงสุด
พฤศจิกายน	- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2556 อนุมัติอนุมัติย้ายที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่ไปที่เลขที่ 898 อาคารเพลนิจิตาเวอ์ ชั้นที่ 20 ถนนเพลนิจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2556 อนุมัติการลงทุนซื้อที่ดินและอาคาร Data Center ในประเทศสหราชอาณาจักร เป็นสินทรัพย์เพื่อการลงทุน โดยมีที่ตั้งอยู่ทางตะวันออก/ตะวันออกเฉียงใต้ของเมืองลอนดอน และมีผู้เช่าสินทรัพย์อยู่ 1 ราย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100 ของพื้นที่เช่าทั้งหมด มูลค่าราคาซื้อขาย 20.5 ล้านปอนด์ จาก Mervay Bay Limited (BVI) ซึ่งเจ้าของกรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์มิได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
2557 มกราคม	- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2557 อนุมัติเรื่องต่อไปนี้ 1) เพิ่มทุนในบริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด 146 ล้านบาท โดยเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1,000,000 บาท เป็น 147 ล้านบาท แบ่งออกเป็น 14,700,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท 2) จำหน่ายหุ้นของบริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟรอนท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟรอนท์ โฮเต็ล จำกัด และบริษัท แลนด์มาร์ค เออร์เบิน รีสอร์ท โฮเต็ล จำกัด จำนวนหุ้นบริษัทละ 999,998 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ให้แก่บริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างในกลุ่มบริษัทรองรับการพัฒนาโครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟรอนท์ เป็นจำนวนเงิน 149,999,700 บาท 3) จำหน่ายสินทรัพย์ที่เกี่ยวข้องกับโครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟรอนท์ ในหมวดบัญชีอาคารระหว่างก่อสร้างให้แก่บริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด จำนวนเงิน 238,079,654.07 บาท โดยดำเนินการแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2557
กุมภาพันธ์	- ที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 2/2557 มีมติอนุมัติให้ขยายวงเงินการออกตั๋วเงินระยะสั้นจาก 650 ล้านบาท เป็น 1,000 ล้านบาท - ที่ประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 3/2557 มีมติอนุมัติพิจารณาออกและเสนอขายตั๋วเงินระยะสั้น วงเงินไม่เกิน 100 ล้านบาท ให้แก่นักลงทุนในวงจำกัด และเสนอขายให้บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยเสนอขายให้แก่ บริษัท เอ็มเอฟ โฮลดิ้งส์ จำกัด ("MFH") บริษัทย่อยของ บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม เอ็มเอฟซี จำกัด (มหาชน) ("MFC")

ปี/เดือน	เหตุการณ์สำคัญ
กรกฎาคม	- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 มีมติอนุมัติ ดังนี้ 1.) ออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายในวงเงินไม่เกิน 1,500,000,000 บาท หรือในสกุลเงินอื่นในอัตราที่เทียบเท่า 2.) ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 3 (“CGD-W3”) จำนวนไม่เกิน 2,445,431,487 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) โดยไม่คิดมูลค่า ในอัตรา 3 หุ้นเดิม (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท) ต่อ 1 หน่วยของใบสำคัญแสดงสิทธิ ครั้งที่ 3 (กรณีมีเศษให้ปัดทิ้ง) 3.) ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 300,000,000 หุ้น (สามร้อยล้านหุ้น) ให้แก่บุคคลในวงจำกัด 4.) เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท อีกจำนวน 2,745,431,487 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 7,336,294,461 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 10,081,725,948 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 2,745,431,487 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท 5.) อนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 2,445,431,487 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิของผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ ครั้งที่ 3 ที่เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 300,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด และ/หรือผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะเจาะจง ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ.28/2551
กันยายน	- ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้กำหนดให้หลักทรัพย์จดทะเบียนของบริษัท เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยจัดให้อยู่ในหมวดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (Property Development) ภายใต้กลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง (Property & Construction) ตั้งแต่วันที่ 30 กันยายน 2557 เป็นต้นไป
ตุลาคม	- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 12/2557 มีมติอนุมัติจัดตั้งบริษัท เจ้าพระยา เอสเตต เรสซิเดนซ์ จำกัด เพื่อเป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์
ธันวาคม	- เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2557 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2557 ของบริษัทย่อยทางอ้อม (ถือหุ้นผ่านบริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด) ของแต่ละบริษัทได้มีมติให้เลิกบริษัทย่อยแต่ละบริษัท คือ บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟรอนท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟรอนท์ โฮเต็ล จำกัด และ บริษัท แลนด์มาร์ค เออร์เบิน รีสอร์ท โฮเต็ล จำกัด โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 30 ธันวาคม 2557 เป็นต้นไป และบริษัทย่อยทั้ง 3 บริษัทดังกล่าวได้จดทะเบียนเลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์แล้วในวันที่ 30 ธันวาคม 2557 โดยปัจจุบันบริษัทย่อยทั้ง 3 บริษัทดังกล่าวอยู่ระหว่างการชำระบัญชี

ทั้งนี้ โครงสร้างกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เป็นดังต่อไปนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย สามารถแบ่งได้ เป็น 2 ส่วนได้แก่

(1) ธุรกิจการพัฒนาโครงการ

(1.1) ธุรกิจพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยคอนโดมิเนียม ซึ่งปัจจุบันมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา ได้แก่ โครงการอิลิเมนต์ ศรีนครินทร์ และอาคารชุดคอนโดมิเนียมโครงการโพธิ์ชันส์ ไพรเวท เรสซิเดนซ์ กรุงเทพฯ ณ แม่น้ำเจ้าพระยา ซึ่งดำเนินงานโดย CGD และ LH ตามลำดับ

(1.2) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรม ซึ่งปัจจุบันมีโรงแรมที่อยู่ระหว่างการพัฒนา 2 แห่ง ได้แก่ โรงแรมคาเพลลา กรุงเทพฯ และ โรงแรมโพธิ์ชันส์ กรุงเทพฯ ณ แม่น้ำเจ้าพระยา ซึ่งดำเนินงานโดย LH

(2) ธุรกิจการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์

บริษัทได้เข้าลงทุนใน Data Center ซึ่งตั้งอยู่ที่ลอนดอน ประเทศสหราชอาณาจักร โดยลงทุนผ่านบริษัท ซีจีดี ดิจิตอล พาร์ตเนอร์ส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย โดย Data Center มีผู้เช่าอยู่ 1 ราย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100 ของพื้นที่เช่าทั้งหมด และโครงการ Data Center ได้สร้างผลตอบแทนที่ดี และสร้างรายได้อย่างสม่ำเสมอจากค่าเช่าตามสัญญาที่มีระยะเวลาสัญญาเช่าอีกประมาณ 20 ปี

เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามงบเฉพาะกิจการ ดังนี้

บริษัทย่อย	โครงการที่ดำเนินงาน	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วน เงินลงทุน (ร้อยละ)	วิธีราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์พร้อนท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด	-	50.00	99.99	49.99
บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์พร้อนท์ ไฮเทล จำกัด	-	50.00	99.99	49.99
บริษัท แลนด์มาร์ค เออร์เบิร์น รีสอร์ท ไฮเทล จำกัด	-	50.00	99.99	49.99
บริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด	โครงการเจ้าพระยา เอสเตต	147.00	99.99	146.99
บริษัท บีซีจี คันทรี กรุ๊ป เอ็นจิ เนียริง จำกัด	-	1.00	99.99	0.99
บริษัท ซีจีดี ดาต้า จำกัด	Holding Company	139,009,673 ดอลลาร์ฮ่องกง	100.00	139,009,673 ดอลลาร์ฮ่องกง

บริษัทย่อย	โครงการที่ดำเนินงาน	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วน เงินลงทุน (ร้อยละ)	วิธีราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท ซีจีดี ดิจิตอล พาร์ทเนอร์ส จำกัด	Holding Company	17,921,281 ดอลลาร์สหรัฐ	100.00	17,921,281 ดอลลาร์สหรัฐ
บริษัท เอพียูเค จำกัด	Data Center	17,880,081 ดอลลาร์สหรัฐ	100.00	17,880,081 ดอลลาร์สหรัฐ

ที่ดินและต้นทุนโครงการระหว่างก่อสร้าง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทที่มีที่ดินและต้นทุนโครงการระหว่างก่อสร้าง ประกอบด้วย

โครงการอัสไม้นท์ ศรีนครินทร์

	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (31 ธ.ค. 56)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (31 ธ.ค. 57)	หน่วย
ที่ดินบนถนนศรีนครินทร์	เป็นเจ้าของ	299.11	299.11	ล้านบาท
ค่าก่อสร้างอาคาร	เป็นเจ้าของ	368.29	739.26	ล้านบาท
ค่าออกแบบโครงการ	เป็นเจ้าของ	16.50	16.50	ล้านบาท
ค่าใช้จ่ายอื่นในโครงการ	เป็นเจ้าของ	37.79	42.79	ล้านบาท
ค่าสาธารณูปโภค	เป็นเจ้าของ	43.69	53.23	ล้านบาท
ค่าเฟอร์นิเจอร์	เป็นเจ้าของ	31.59	59.54	ล้านบาท
ต้นทุนการกู้ยืม		11.85	15.72	ล้านบาท
รวม		808.82	1,226.15	ล้านบาท

โครงการเจ้าพระยา เอสเตต

	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (31 ธ.ค. 56)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (31 ธ.ค. 57)	หน่วย
ค่าก่อสร้างอาคารชุด	เป็นเจ้าของ	52.79	295.83	ล้านบาท
ค่าออกแบบโครงการ	เป็นเจ้าของ	70.43	78.15	ล้านบาท
ค่าใช้จ่ายอื่นในโครงการ	เป็นเจ้าของ	27.92	58.74	ล้านบาท
รวม		151.14	432.72	ล้านบาท

ทั้งนี้ บริษัทได้มีการว่าจ้างผู้ประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ จำนวน 2 ราย ได้แก่ บริษัท ซี.ไอ.ที. แอปเพรชัล จำกัด และ บริษัท ไทยประเมินราคา ลิ้น ฟิลลิปส์ จำกัด เพื่อทำการประเมินมูลค่าสิทธิการเช่าที่ดินผืนดังกล่าว เพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะโดยผู้ประเมินได้พิจารณาใช้หลักเกณฑ์การประเมินมูลค่าทรัพย์สินตามมาตรฐานวิชาชีพของสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ผลการประเมินมูลค่า มีดังนี้

(1) รายงานของ บริษัท ซี.ไอ.ที.แอปเพรชัล จำกัด ฉบับลงวันที่ 21 กรกฎาคม 2554 ประเมินมูลค่าสิทธิการเช่าที่ดินดังกล่าวเท่ากับ 4,155 ล้านบาท ซึ่งเป็นมูลค่าตามการประเมินด้วยวิธีคำนวณมูลค่าคงเหลือ (Residual Approach)

(2) รายงานของ บริษัท ไทยประเมินราคา ลิन्न ฟิลลิปส์ จำกัด ฉบับลงวันที่ 11 กรกฎาคม 2554 ประเมินมูลค่าสิทธิการเช่าที่ดินดังกล่าวเท่ากับ 4,451 ล้านบาท ซึ่งเป็นมูลค่าตามการประเมินด้วยวิธีรายได้ (Income Approach)

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทจะมีเงินลงทุนทางตรงในบริษัทย่อยรวม 4 บริษัท ได้แก่

- 1) บริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด
- 2) บริษัท บีซีจี คันทรี กรุ๊ป เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด และ
- 3) บริษัท ซีจีดี ดาต้า จำกัด
- 4) บริษัท ซีจีดี ดิจิตอล พาร์ทเนอร์ส จำกัด

บริษัทจะมีเงินลงทุนทางอ้อมในบริษัทย่อยรวม 5 บริษัท ได้แก่

- 1) บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์พรีออนท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด
- 2) บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์พรีออนท์ โฮเต็ล จำกัด
- 3) บริษัท แลนด์มาร์ค เออร์เบิน รีสอร์ท โฮเต็ล จำกัด
- 4) บริษัท เจ้าพระยา เอสเตต เรสซิเดนซ์ จำกัด
- 5) บริษัท เอพียูเค จำกัด

ทั้งนี้ในการการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมบริษัทจะลงทุนในสัดส่วนที่มากพอให้บริษัทสามารถเข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการและกำหนดแนวทางของธุรกิจได้นอกจากนี้จะมีการแต่งตั้งตัวแทนจากบริษัทเข้าเป็นกรรมการของบริษัทที่ลงทุนตามความเหมาะสม

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทในปัจจุบัน

รายได้ (ล้านบาท)	2555		2556		2557	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
รายได้จากการขายอาคารชุด	-	-	118.78	72.06	546.38	87.49
รายได้จากการบริการ	-	-	-	-	6.67	1.07
รายได้ค่าดอกเบี้ยรับ	0.16	0.70	1.39	0.85	34.37	5.50
รายได้อื่น	1.13	5.11	0.78	0.47	10.47	1.68
เงินปันผลรับ	13.55	60.96	-	-	-	-
กำไรขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน			5.07	3.08		
กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย			34.63	21.01		
กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนชั่วคราว	7.14	32.11	4.13	2.50	4.76	0.76
กำไรจากการปรับมูลค่าเงินลงทุนชั่วคราว	0.25	1.12	0.05	0.03	21.83	3.50
รวมรายได้	22.22	100	164.83	100	624.48	100

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย

รายได้ (ล้านบาท)	ดำเนินการ โดย	2555		2556		2557	
		จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
รายได้จากการขายอาคารชุด	บริษัท	-	-	118.78	88.68	546.38	65.48
รายได้จากการบริการ	บริษัท	-	-	-	-	6.67	0.80
รายได้ค่าเช่าจากอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	APUK					79.30	9.50
รายได้ค่าดอกเบี้ยรับ	บริษัท			1.38	1.03	2.06	0.24
	LH					0.09	0.01
	LURH			0.01	0.01		
	APUK					0.06	0.01
รายได้อื่น	บริษัท			0.54	0.40	3.72	0.44
	LH					0.21	0.03
	LURH	0.21	87.5				
	LWH	0.02	4.17				
	LWR	0.02	8.33			0.06	0.01
กำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	APUK					166.71	19.98
กำไรขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน	บริษัท			5.07	3.79	(6.11)	(0.73)
	LH					0.17	0.02
	LURK			0.10	0.07	0.42	0.05
	APUK			1.87	1.40	(1.87)	(0.22)
	HK					7.60	0.91
กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย				2.85	2.12		
กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนชั่วคราว	บริษัท			3.30	2.46	4.77	0.57
	LH					2.25	0.27
กำไรจากการปรับมูลค่าเงินลงทุนชั่วคราว	บริษัท			0.05	0.04	21.83	2.62
	LH					0.12	0.01
รวมรายได้		0.24	100	133.95	100	834.44	100

2.2 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์หลากหลายรูปแบบ โดยปัจจุบันมีโครงการสำหรับการพัฒนาอยู่ 2 โครงการ ได้แก่ โครงการอาคารชุดอัสสิเมนต์ ศรีนครินทร์ และโครงการเจ้าพระยา เอสเตต ซึ่งประกอบด้วย อาคารชุดที่พักอาศัย และ โรงแรมซึ่งบริหารจัดการโดย Chain จากต่างประเทศซึ่งมีชื่อเสียงระดับโลก ซึ่งบริษัทตั้งสัดส่วนรายได้สำหรับการพัฒนาโครงการอยู่ที่ 60% ของรายได้ทั้งหมด และ 40% จะมาจากการลงทุนต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับอสังหาริมทรัพย์ทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งสามารถสร้างรายได้และผลตอบแทนให้แก่บริษัทอย่างสม่ำเสมอในระยะยาว

นอกจากนี้ ในปี 2557 บริษัทจะเน้นการสร้างแบรนด์ของบริษัทให้มีรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว และเป็นที่ยอมรับในภาคธุรกิจอุตสาหกรรมเดียวกัน และเป็นที่รู้จักเป็นการทั่วไปทั้งในและต่างประเทศ เพื่อรองรับการเปิดตัวโครงการเจ้าพระยา เอสเตต และโครงการต่าง ๆ ของบริษัทที่จะมีขึ้นในปี 2557

2.3 การประกอบธุรกิจแต่ละสายผลิตภัณฑ์

บริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก ซึ่งดำเนินการโดยบริษัทและบริษัทย่อย โดยแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ธุรกิจการพัฒนาโครงการ และธุรกิจการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์

2.3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ก. ธุรกิจพัฒนาโครงการ

บริษัทดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ภายใต้ 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท คันทรี กรุป ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด ("LH") โดยมีโครงการซึ่งอยู่ระหว่างดำเนินงาน 2 โครงการ ได้แก่ โครงการอัสสิเมนต์ ศรีนครินทร์ และโครงการเจ้าพระยา เอสเตต ซึ่งมีรายละเอียดของโครงการ ดังนี้

(1) โครงการอัสสิเมนต์ ศรีนครินทร์

รายละเอียดโครงการ

ที่ตั้งโครงการ	ซอยสุภาพงษ์ 1 แยก 6 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	13 ไร่ 1 งาน 22 ตารางวา
พื้นที่ขาย	46,000 ตารางเมตร
รายละเอียดโครงการ	อาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น จำนวน 7 อาคาร ซึ่งมีลักษณะเป็นห้องชุดเพื่อพักอาศัยแบบ 1-2 ห้องนอน และเพื่อการพาณิชย์ รวม 1,063 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	ตัวโครงการติดกับถนนศรีนครินทร์ และอยู่ตรงข้ามกับห้างสรรพสินค้าซีคอนสแควร์ซึ่งสร้างความสะดวกสบายแก่ผู้อยู่อาศัย สะพานน้ำขนาดใหญ่ รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ ได้แก่ ห้องออกกำลังกาย สวนพักผ่อนขนาดใหญ่ และร้านค้า
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มครอบครัวที่มีรายได้ระดับล่างถึงปานกลาง รายรับรวมต่อเดือน 35,000 บาท ขึ้นไป
ราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตร	ประมาณ 60,000 บาทต่อตารางเมตร
มูลค่าโครงการ	ประมาณ 2,700 ล้านบาท
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	การก่อสร้างแบ่งออกเป็น 4 โครงการ ซึ่งคาดว่าจะใช้เวลาก่อสร้างประมาณ 12 เดือนต่อโครงการ และพัฒนาแต่ละโครงการเป็นอิสระต่อกัน โดยมีกำหนดการ ดังนี้ โครงการที่ 1 - อาคาร 1 และ 2 ก่อสร้างแล้วเสร็จ 100% โครงการที่ 2 - อาคาร 3 ก่อสร้างแล้วเสร็จ 100% โครงการที่ 3 - อาคาร 4 และ 5 เริ่มก่อสร้างเดือนกันยายน 2556 ก่อสร้างแล้วเสร็จประมาณ 35% โครงการที่ 4 - อาคาร 6 และ 7 เริ่มก่อสร้างเดือน ธันวาคม 2556 ก่อสร้างแล้วเสร็จประมาณ 60%

รูปภาพแสดงการแบ่งโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการ ที่ 1- 4

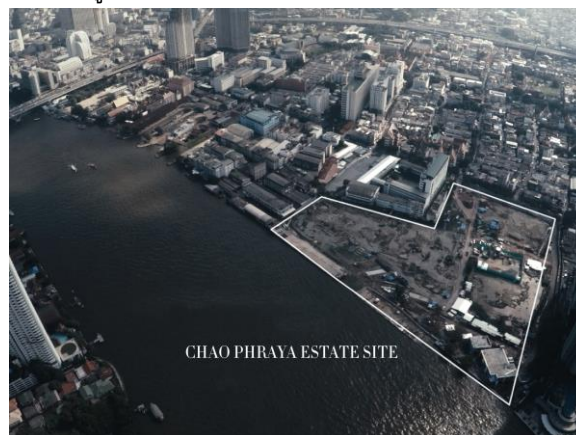


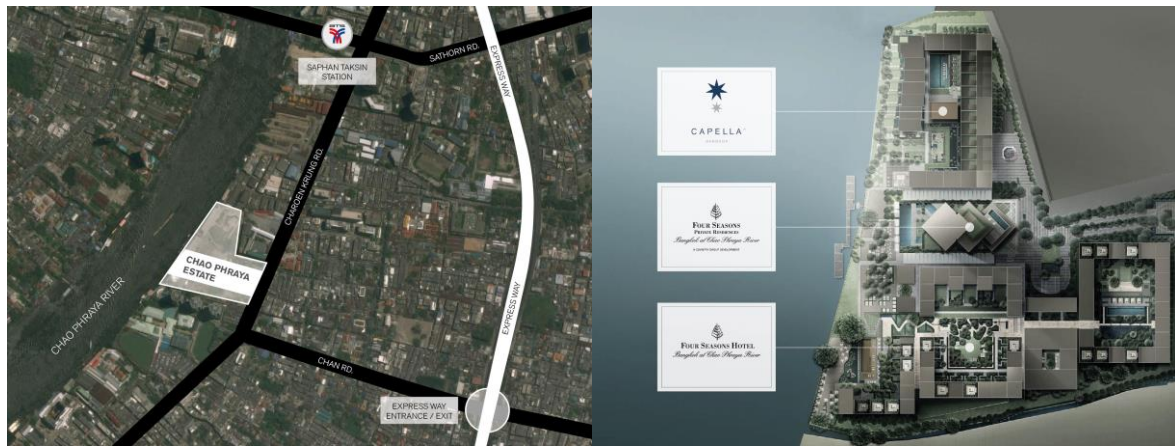
(2)โครงการเจ้าพระยา เอสเตต

อยู่ภายใต้การดำเนินงานของ LH โดยมีลักษณะเป็นโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบของโรงแรมและอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งจะสร้างบนที่ดินโครงการซึ่งบริษัทได้รับโอนมาจาก LDG ภายหลังการเข้าซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดจาก LDG บริษัทได้ทำบันทึกข้อตกลงโอนสิทธิการเช่า และสัญญาเช่า ตามลำดับ ซึ่งจดทะเบียนสิทธิการเช่าต่อกรมที่ดินเรียบร้อยแล้ว โดยเป็นผู้ถือสิทธิการเช่าระยะยาวจากสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ โดยสัญญาเช่าที่ดินมีกำหนดระยะเวลา 25 ปี ซึ่งสามารถต่อสัญญาเช่าได้อีก 25 ปี และมีสิทธิเช่าก่อนในคราวต่อไป ทั้งนี้ บริษัทจะให้บริษัทย่อย คือ LH เช่าช่วงเพื่อใช้ในการดำเนินการพัฒนาโครงการ

ที่ดินตั้งอยู่ที่ถนนเจริญกรุง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร มีเนื้อที่ทั้งหมด 14,268 ตารางวา ซึ่งบริษัทคาดว่าจะเริ่มเปิดขายโครงการในปี 2557 และเริ่มก่อสร้างโครงการในปี 2557 โดยจะใช้เงินลงทุนก่อสร้างทั้งโครงการประมาณ 13,671 ล้านบาท อย่างไรก็ตามรายละเอียดสุดท้ายของโครงการอาจจะมีการปรับปรุงให้สอดคล้องกับสภาวะตลาด ทำให้มูลค่าโครงการและ/หรือเงินลงทุนอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงในภายหลัง

รูปภาพที่ดินโครงการเจ้าพระยา เอสเตต





โครงการเจ้าพระยา เอสเตต ประกอบด้วย 3 ส่วน ได้แก่

ก) โพรซีซันส์ ไพรวท เรสซิเดนซ์ กรุงเทพ ณ แม่น้ำเจ้าพระยา

รายละเอียดโครงการ

ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด ("LH")
ที่ตั้งโครงการ	ถนนเจริญกรุง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	3,567 ตารางวา
พื้นที่ขาย	ประมาณ 64,000 ตารางเมตร
รายละเอียดโครงการ	อาคารชุดพักอาศัยสูง 73 ชั้น จำนวน 355 ยูนิต โดยคาดว่าจะแบ่งเป็น i. ห้องพักแบบ 2 ห้องนอน จำนวน 251 ยูนิต ii. ห้องพักแบบ 3 ห้องนอน จำนวน 73 ยูนิต iii. ส่วนที่เหลือเป็น ห้องพักแบบ 4 ห้องนอน และเพนท์เฮาส์ รวมจำนวน 31 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	- โครงการระดับไฮเอนด์ที่มีความหรูหราในการอยู่อาศัยและมีมาตรฐานในระดับนานาชาติ - ตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพบนถนนเจริญกรุงและเป็นที่ดินติดแม่น้ำเจ้าพระยา ซึ่งเป็นที่ดินติดริมแม่น้ำขนาดใหญ่ที่ไม่สามารถหาที่ดินในขนาดและทำเลใกล้เคียงกันได้ มีทิวทัศน์ที่สวยงาม รวมทั้งมีการเดินทางที่สะดวกสบายใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนกรุงเทพ สถานีตากสิน เพียง 800 เมตรและอยู่ห่างจากจุดขึ้นลงทางด่วนเพียง 2 กิโลเมตร - โครงการมีสถาปัตยกรรมที่โดดเด่น ทันสมัย และสวยงาม รวมทั้งเน้นการตกแต่งภายในที่หรูหรา และใช้วัสดุที่มีคุณภาพสูง การจัดวางที่เป็นเอกลักษณ์ มีการใช้งานพื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพ - ผู้อยู่อาศัยสามารถรับบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกจากโรงแรมของโครงการที่อยู่ใกล้เคียงได้ - มีการบริหารงานโดยนักบริหารมืออาชีพ ซึ่งเป็นเครือโรงแรมที่มีชื่อเสียงระดับโลก - คอนโดมีเนียมทำการขายแบบให้เช่า (Leasehold) ทำให้ไม่มีข้อจำกัดในสัดส่วนการถือครองของสินทรัพย์จากผู้ซื้อชาวต่างประเทศ โดยชาวต่างประเทศสามารถถือครองสินทรัพย์ได้ทั้งหมด
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มเป้าหมายเป็น ลูกค้าชาวไทยและชาวต่างชาติระดับบนผู้ชื่นชอบในการออกแบบที่ทันสมัยที่ต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยเองหรือลงทุนในระยะยาวโดยการซื้อเพื่อให้เช่าต่อ
ราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตร	ประมาณ 250,000 บาทต่อตารางเมตร

มูลค่าโครงการ	ประมาณ 16,000 ล้านบาท
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	- โครงการได้ยื่นขอรับใบอนุญาตก่อสร้างตามมาตรา 39 ทวิ แห่งพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 - คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2560

โครงการโพธิ์ชนัสส์ ไพรวเท เรสซิเดนซ์ กรุงเทพ ณ แม่น้ำเจ้าพระยาเป็นโครงการคอนโดมิเนียมหรูสูง 73 ชั้น จำนวน 355 ยูนิต โครงการอยู่ภายใต้การดำเนินงานของ LH ตั้งอยู่บนเนื้อที่ของโครงการทั้งหมด 3,567 ตารางวา ก่อสร้างบนที่ดินโครงการเจ้าพระยา เอสเตต โครงการนี้เป็นโครงการระดับไฮเอนด์ที่มีความหรูหราในการอยู่อาศัยและมีมาตรฐานในระดับนานาชาติ เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าชาวไทยและชาวต่างชาติที่มีฐานะและรสนิยมสูง ชื่นชอบในการออกแบบที่ทันสมัย รวมทั้งกลุ่มนักลงทุนชาวไทยและชาวต่างประเทศที่ต้องการลงทุนในระยะยาวโดยการซื้อเพื่อให้เช่าต่อ โดยบริษัทให้ความสำคัญกับที่ตั้งของโครงการ โดยตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพบนถนนเจริญกรุงและเป็นที่ดินติดแม่น้ำเจ้าพระยา มีทิวทัศน์ที่สวยงาม รวมทั้งมีการเดินทางที่สะดวกสบายใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนกรุงเทพ สถานีตากสิน และจุดขึ้นลงทางด่วน อีกทั้งมีการบริหารงานโดยนักบริหารงานมืออาชีพ จากการทำสัญญากับเครือโรงแรมต่างประเทศ ให้เข้ามาเป็นผู้ดำเนินงานบริหารโครงการ

ข) โรงแรมคาเพลลา กรุงเทพ

รายละเอียดโครงการ

ประเภท	โรงแรม 5 ดาว
ที่ตั้งโครงการ	ถนนเจริญกรุง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	4,280 ตารางวา
จุดเด่นโครงการ	- โรงแรมระดับบนที่มีแต่ห้องสวีททั้งหมดและทุกห้องสามารถมองเห็นทิวทัศน์ของแม่น้ำเจ้าพระยาได้เป็นอย่างดี - เป็นโรงแรมแห่งเดียวที่มีห้องสวีทติดริมแม่น้ำ - ตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพบนถนนเจริญกรุง รวมทั้งมีการเดินทางที่สะดวกสบายใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนกรุงเทพ สถานีตากสิน เพียง 800 เมตร และอยู่ห่างจากจุดขึ้นลงทางด่วนเพียง 2 กิโลเมตร - โครงการมีสถาปัตยกรรมที่โดดเด่น ทันสมัย และสวยงาม รวมทั้งเน้นการตกแต่งภายในที่หรูหรา และใช้วัสดุที่มีคุณภาพสูง การจัดวางที่เป็นเอกลักษณ์ มีการใช้งานพื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพ
ห้องพัก	101 ห้อง
จุดบริการอาหารและเครื่องดื่ม	4 จุด
สถานบริการสุขภาพ (spa)	Auriga Spa
บริการอื่น	ศูนย์บริหารร่างกาย ห้องจัดเลี้ยง ห้องประชุม ชักอบรีด บริการรถยนต์ สระว่ายน้ำ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ลูกค้าระดับบนที่พักในโรงแรมหรู (2%แรกของกลุ่มลูกค้าระดับบน)
บริหารงานโดย	WPHA operating (Thailand) Co., Ltd. West Paces Hotel Group
ดำเนินการโดย	บริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด (LH)
มูลค่าก่อสร้างโครงการ	ประมาณ 2,300 ล้านบาท

โรงแรมคาเพลลา ซึ่งเป็นโรงแรมห้าระดับ 5 ดาว ที่มีแต่ห้องพักแบบสวีททั้งหมด จำนวน 101 ห้อง โรงแรมอยู่ภายใต้การดำเนินงานของ LH ตั้งอยู่บนเนื้อที่ของโครงการทั้งหมด 4,280 ตารางวา การตกแต่งจะเน้นความอลังการของทุกองค์ประกอบภายใน ไม่ว่าจะเป็นวัสดุ และการตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ แม้กระทั่งแสงไฟ โดยที่การตกแต่งจะใช้สีโทนอบอุ่นสบายตา โรงแรมจะเน้นจุดขายที่ความหรูหราและคุณภาพของการบริการ โดยที่พนักงานสามารถให้การบริการแก่ลูกค้าอย่างทั่วถึงเนื่องจากจำนวนห้องพักที่มีน้อยเพียง 101 ห้อง นอกจากนี้โรงแรมยังให้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่ม ห้องจัดเลี้ยง ห้องประชุม และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ เช่น ศูนย์บริหารร่างกาย สระว่ายน้ำ สถานบริการสุขภาพ (spa) กลุ่มลูกค้าหลักของโรงแรม คือนักธุรกิจและนักท่องเที่ยวระดับสูง (2%แรกของกลุ่มลูกค้าระดับบน) ปัจจุบันโครงการแจ้งการก่อสร้างตามมาตรา 39 ทวิ แห่ง พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 และจะเริ่มก่อสร้างในปี 2557 และมีมูลค่าก่อสร้างประมาณ 2,300 ล้านบาท นอกจากนี้ โรงแรมจะบริหารโดยบริษัท WPHA operating (Thailand) Co., Ltd. ซึ่งเป็นตัวแทนของเครือโรงแรม Capella ทั้งนี้ WPHA เป็นผู้ประกอบการโรงแรมหรูที่ก่อตั้งขึ้นในปี 2545 และมีสำนักงานใหญ่อยู่ในเมือง แอตแลนต้า รัฐจอร์เจีย ประเทศสหรัฐอเมริกา โดย WPHA มีจุดเด่น คือ ความหรูหราและคุณภาพของการบริการที่โรงแรมอื่นไม่อาจเปรียบเทียบได้ ณ ปัจจุบัน WPHA บริหารโรงแรมภายใต้ 2 แปรณดชันนำ ได้แก่ Capella Hotels and Resorts และ Solis Hotels and Resorts และมีเครือข่ายในประเทศหลากหลายประเทศ เช่น ประเทศออสเตรเลีย ประเทศเม็กซิโก ประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศญี่ปุ่น รางวัลที่ผู้บริหารโรงแรมได้รับเมื่อเร็วๆ นี้ได้แก่

- Best New Hotel (Austria) - Schloss Velden, A Capella Hotel
- Best New Spa – Auriga Spa, Schloss Velden
- 100 Ultimate Escapes (Schloss Velden, A Capella Hotel)
- Best Destination Spa (Schloss Velden, A Capella Hotel)

ค) โรงแรมโพธิ์ชันส์ กรุงเทพ ณ แม่น้ำเจ้าพระยา

รายละเอียดโครงการ

ประเภท	โรงแรม 5 ดาว
ที่ตั้งโครงการ	ถนนเจริญกรุง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	6,420 ตารางวา
จุดเด่นโครงการ	- การออกแบบและตกแต่งสไตล์เออร์เบินรีสอร์ท ซึ่งมีสวนที่ออกแบบให้มีลักษณะต่างกันถึง 10 รูปแบบ - โรงแรมมีพื้นที่ 16 ไร่ และมีหน้ากว้างติดริมแม่น้ำเจ้าพระยาถึง 200 เมตร - ตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพบนถนนเจริญกรุง รวมทั้งมีการเดินทางที่สะดวกสบายใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนกรุงเทพ สถานีตากสินเพียง 800 เมตรและอยู่ห่างจากจุดขึ้นลงทางด่วนเพียง 2 กิโลเมตร - โครงการมีสถาปัตยกรรมที่โดดเด่น ทันสมัย และสวยงาม รวมทั้งเน้นการตกแต่งภายในที่หรูหรา และใช้วัสดุที่มีคุณภาพสูง การจัดวางที่เป็นเอกลักษณ์ มีการใช้งานพื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพ
ห้องพัก	312 ห้อง
จุดบริการอาหารและเครื่องดื่ม	6 จุด
สถานบริการสุขภาพ (spa)	Talise Spa
บริการอื่น	ศูนย์บริหารร่างกาย ห้องจัดเลี้ยง ห้องประชุม ชักอบริด บริการรถยนต์ สระว่ายน้ำ

ตัวอย่างคู่แข่ง	- เพนนินซูล่า กรุงเทพฯ - แมนดารินโอเรียนเต็ล - มิลเลนเนียม ฮิลตัน กรุงเทพฯ - แชนกรี-ลา กรุงเทพฯ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	นักธุรกิจและนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ ที่มีระดับรายได้และกำลังซื้อสูง โดยที่โรงแรมจะเจาะจงกลุ่มลูกค้าในประเทศตะวันออกกลางและยุโรปเป็นพิเศษ
ดำเนินการโดย	บริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด (LH)
มูลค่าการลงทุน	ประมาณ 4,700 ล้านบาท

ทีมงานในการพัฒนาโครงการเจ้าพระยา เอสเตต

สถาปนิก	Dhevanand
มัณฑนากร	P Interior and Associates (PIA)
ภูมิสถาปัตย์	P landscape
ผู้บริหารโครงการ	Altus Page Kirkland
ผู้ประเมินราคาก่อสร้าง	Davis Langdon Seah
ที่ปรึกษางานโครงสร้างและงานระบบ	Meinhardt
ที่ปรึกษาด้านรูปลักษณ์ภายนอก	Meinhardt Façade Technology
ที่ปรึกษาด้านภาพและเสียง	Mahajak
ที่ปรึกษาด้านการออกแบบครัวและชักรีด	Tri-arc Enterprises
ที่ปรึกษาด้านจราจร	MVA
ทีมสำรวจสถานที่ก่อสร้าง	CB Survey
ที่ปรึกษาในเรื่องผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA)	Teco

แผนการทางการเงิน

โครงการเจ้าพระยา เอสเตต เป็นโครงการขนาดใหญ่ที่ใช้เงินลงทุนมาก มีต้นทุนการก่อสร้างประมาณ 13,681 ล้านบาท โดยเงินลงทุนคาดว่าจะมาจากส่วนทุนของบริษัท เงินสนับสนุนจากสถาบันการเงิน นอกจากนี้จะมีรายได้จากการขายคอนโดมิเนียมรับล่วงหน้า ที่จะเป็เงินทุนสนับสนุนสำหรับต้นทุนที่นอกเหนือจากค่าก่อสร้าง

ปัจจุบัน บริษัทได้ทำบันทึกข้อตกลงเบื้องต้นกับ Export-Import Bank of China ซึ่งจะให้การสนับสนุนด้านการเงินในการก่อสร้างโครงการ วงเงินประมาณ 374 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 11,600 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทได้ตกลงให้บริษัท บีซีอีซี ไทย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของกลุ่มบริษัท BCEG ของประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งเป็นบริษัทก่อสร้างชั้นนำของจีนและมีสาขาในหลายประเทศ

ข. ธุรกิจการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์

(1) โครงการ Data Center

บริษัทได้เช่าลงทุนใน Data Center ซึ่งตั้งอยู่ที่ลอนดอน ประเทศสหราชอาณาจักร โดยลงทุนผ่านบริษัท ซีจีดี ดิจิตอล พาร์เทเนอร์ส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย โดย Data Center มีผู้เช่าอยู่ 1 ราย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100 ของพื้นที่เช่าทั้งหมด และโครงการ Data Center ได้สร้างผลตอบแทนที่ดี และสร้างรายได้อย่างสม่ำเสมอจากค่าเช่าตามสัญญาที่มีระยะเวลาสัญญาเช่าอีกประมาณ 20 ปี

2.3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ลักษณะการตลาดและภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ อาคารชุดที่อยู่อาศัย/คอนโดมิเนียม และ โรงแรม ดังต่อไปนี้

การตลาด

อาคารชุดที่อยู่อาศัย

ก. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของบริษัทสำหรับโครงการอาคารชุดที่อยู่อาศัย ในปัจจุบันสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม ตามลักษณะของโครงการ ได้แก่

โครงการอัสสิเมนต์ ศรีนครินทร์

เป็นโครงการระดับกลาง จึงมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นบุคคลทั่วไปซึ่งมีรายได้ปานกลาง โดยเน้นทำเลที่ตั้งของโครงการในแถบชานเมืองที่มีความสะดวกสบายและใกล้กับศูนย์การค้า

โปรซีซั่นส์ ไพรเวท เรสซิเดนซ์ กรุงเทพ ณ แม่น้ำเจ้าพระยา

ในส่วนของโครงการโปรซีซั่นส์ ไพรเวท เรสซิเดนซ์ กรุงเทพ ณ แม่น้ำเจ้าพระยา เป็นคอนโดมิเนียมที่มีความหรูหราในการอยู่อาศัยและมีมาตรฐานในระดับนานาชาติ ตั้งอยู่ในแถบใจกลางเมือง ขนาบข้างด้วยโรงแรมหรูระดับ 5 ดาว มีบรรยากาศและมีทิวทัศน์ริมแม่น้ำเจ้าพระยา ดังนั้นกลุ่มเป้าหมายของบริษัทจึงเป็นลูกค้าชาวไทยและชาวต่างชาติที่มีฐานะและรสนิยมสูง ชื่นชอบในการออกแบบที่ทันสมัย รวมทั้งกลุ่มนักลงทุนชาวไทยและชาวต่างประเทศที่ต้องการลงทุนในระยะยาวโดยการซื้อเพื่อให้เช่าต่อ

ข. นโยบายราคา

บริษัทจะกำหนดราคาขายอสังหาริมทรัพย์ตามราคาตลาด โดยเทียบเคียงกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมและพื้นที่ใกล้เคียงและเปรียบเทียบกับต้นทุนการพัฒนาโครงการ โดยการปรับเพิ่มขึ้นของราคาจะขึ้นกับภาวะตลาดและต้นทุนวัสดุก่อสร้างเป็นสำคัญ

ค. ช่องทางการจัดจำหน่าย

โครงการอัสสิเมนต์ ศรีนครินทร์

บริษัทเน้นการสร้างเชื่อมั่น และความเชื่อถือต่อโครงการและเจ้าของโครงการให้แก่ลูกค้า โดยบริษัทมีความต้องการที่จะสร้างแบรนด์อัสสิเมนต์ให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายในตลาดและเพื่อใช้ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่นๆต่อไปในอนาคต

โครงการอัสสิเมนต์ ศรีนครินทร์ บริษัทใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านสำนักงานขายของบริษัทที่ตั้งอยู่ในแต่ละโครงการนั้นๆ โดยอาศัยช่องทางการเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายด้วยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ได้แก่ สื่อสิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต แผ่นป้ายโฆษณา รวมถึงช่องทางการติดต่อนอกสถานที่ เช่น การออกบูธนิทรรศการที่พิกัดอาศัยตามห้างสรรพสินค้าต่างๆ หรือศูนย์แสดงสินค้าชั้นนำ เป็นต้น รวมถึงการติดต่อโดยตรงกับลูกค้าเป้าหมายโดยพนักงานขายที่มีประสิทธิภาพ

โครงการเจ้าพระยา เอสเตต

เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพและประสบความสำเร็จในการดำเนินงานของโครงการ บริษัทมีการวางแผนการจัดจำหน่ายในหลายช่องทางดังต่อไปนี้

(ก) ร่วมงานกับบริษัทตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำที่มีชื่อเสียงและมีคุณภาพซึ่งมีความเข้าใจตลาดคอนโดหรูทั้งภายในและต่างประเทศ

(ข) ครอบครัวเดอะอุบลซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้บริหารของบริษัท เป็นที่รู้จักในแวดวงสังคมทำให้มีเครือข่ายและความสัมพันธ์อันดีกับทั้งบุคคลสำคัญทั้งในประเทศและในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกซึ่งกลุ่มคนดังกล่าวสามารถเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพของโครงการ

(ค) บริษัทมีแผนที่จะทำการตลาดและร่วมมือทางธุรกิจกับธนาคาร บริษัทรถยนต์ชั้นนำ และเครือข่ายทางธุรกิจชั้นนำต่างๆ เพื่อประชาสัมพันธ์ให้โครงการเป็นที่รู้จักแพร่หลายมากขึ้น

โรงแรม

ก. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าหลักของโรงแรมคาเพลลา กรุงเทพฯ คือ ลูกค้าระดับบนที่พักในห้องพักสวีทของโรงแรมต่างๆ (2%แรกของกลุ่มลูกค้าระดับบน) ที่ต้องการความเป็นส่วนตัว ชื่นชอบความเงียบสงบ ต้องการที่จะท่องเที่ยวสัมผัสกับเอกลักษณ์พื้นเมือง แต่ต้องการที่จะได้รับการดูแลเอาใจใส่และการบริการที่เป็นเลิศในเวลาเดียวกัน โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นชาวต่างชาติทั้งหมดและสามารถแบ่งเป็น 2 กลุ่มหลักได้แก่ นักธุรกิจ และนักท่องเที่ยว โดยคาดว่าส่วนใหญ่จะเป็นนักท่องเที่ยวซึ่งคิดเป็นร้อยละ 60 ของลูกค้าทั้งหมด

กลุ่มลูกค้าหลักของโรงแรมโพรซีชั่นส์ กรุงเทพฯ ณ แม่น้ำเจ้าพระยา คือนักธุรกิจและนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ ที่มีระดับรายได้และกำลังซื้อสูง โดยที่โรงแรมจะเจาะจงกลุ่มลูกค้าในประเทศตะวันออกกลางและยุโรปเป็นพิเศษ เพราะคาดว่าปริมาณการทำธุรกิจระหว่างประเทศในเอเชียและประเทศในตะวันออกกลางและยุโรปจะเพิ่มมากขึ้น ในอนาคตอันใกล้ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นชาวต่างชาติทั้งหมดและสามารถแบ่งเป็น 2 กลุ่มหลักได้แก่ นักธุรกิจ และนักท่องเที่ยว โดยคาดว่าส่วนใหญ่จะเป็นนักท่องเที่ยวซึ่งคิดเป็นร้อยละ 60 ของลูกค้าทั้งหมด เช่นเดียวกัน

ข. นโยบายราคา

การกำหนดราคาค่าห้องพักและงานบริการ จะต้องพิจารณาจากปัจจัยหลายด้าน เช่น ต้นทุนการดำเนินการ ฤดูกาล และราคาตลาดของคู่แข่ง เนื่องจากโรงแรมคาเพลลา กรุงเทพฯ เป็น โรงแรมหรูระดับ 5 ดาว ที่มีแต่ห้องพักแบบสวีททั้งหมดเพียงแห่งเดียวในประเทศไทย โรงแรมคาดว่าราคาค่าห้องพักและงานบริการจะสูงกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งซึ่งเป็นโรงแรมชั้นนำระดับ 5 ดาวอื่นๆ ในกรุงเทพฯ แต่จะอยู่ในระดับราคาเดียวกันเมื่อเปรียบเทียบเฉพาะราคาค่าห้องพักของโรงแรมคู่แข่ง ซึ่งคาดว่าจะมีอัตราค่าห้องพักรายวันเฉลี่ยอยู่ที่ 20,200 บาท

ส่วนโรงแรมโพรซีชั่นส์ กรุงเทพฯ ณ แม่น้ำเจ้าพระยา ซึ่งเป็นโรงแรมหรูระดับ 5 ดาว คาดว่าจะตั้งราคาให้อยู่ในระดับเดียวกันกับคู่แข่งอื่น ซึ่งเป็นโรงแรมชั้นนำระดับ 5 ดาวในกรุงเทพฯ โดยคาดว่าจะมีอัตราค่าห้องพักรายวันเฉลี่ยอยู่ที่ 11,200 บาท อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่โรงแรมเปิดกิจการใหม่ๆ อาจจะเป็นการยากที่โรงแรมจะตั้งราคาในระดับเดียวกันกับคู่แข่ง จึงอาจจะมีการเสนอแพ็คเกจ ซึ่งจัดทำพิเศษให้แก่ลูกค้าในช่วงแรก

ค. ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทใช้วิธีการจัดจำหน่ายสำหรับโรงแรมทั้ง 2 โรงแรมที่สำคัญ ประกอบด้วย การขายตรงโดยฝ่ายขายของโรงแรม การขายผ่านตัวแทนทั้งในและต่างประเทศ และการขายและสำรองห้องพักผ่านระบบอินเทอร์เน็ต

ภาวะอุตสาหกรรมการแข่งขัน

อาคารชุดที่อยู่อาศัย

อุตสาหกรรมอาคารชุดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ มีการขยายตัวอย่างมากในช่วงหลายปีที่ผ่านมา หลายโครงการที่ก่อสร้างล่าช้าเนื่องจากปัญหาการขาดแคลนแรงงาน อย่างไรก็ตาม ราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดเพิ่มสูงขึ้นประมาณ 20-40% จากราคาเฉลี่ยของปีก่อน เนื่องจากผลกระทบของต้นทุนก่อสร้างที่สูงขึ้น ทั้งนี้ โครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีชื่อเสียง โดยเฉพาะบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ยังคงประสบความสำเร็จจากการขายโครงการ

โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เกิดขึ้นบริเวณสถานีรถไฟฟ้า BTS และรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT รวมถึงเส้นทางส่วนต่อขยาย ยังคงเป็นทำเลที่ได้รับความนิยม และมีราคาขายที่สูงกว่าหลายปีที่ผ่านมา

ภาวะการแข่งขันและจุดเด่น

โครงการ อิลีเมนต์ ศรีนครินทร์

โครงการอิลีเมนต์เป็นโครงการระดับกลางซึ่งมีกลุ่ม เป้าหมายเป็นลูกค้าที่มีรายได้รวมต่อเดือน 35,000 บาทขึ้นไป โดยจะเน้นทำเลที่ตั้งของโครงการที่มีความสะดวกสบายและใกล้กับศูนย์การค้ากับห้างสรรพสินค้าช้อปปิ้ง และ สร้างชุมชนน่าอยู่เพื่อดึงดูดลูกค้า รวมทั้งมีการทำกิจกรรมส่งเสริมการขายเช่น งานเลี้ยงเปิดตัวสื่อมวลชน หรือการจัดกิจกรรมตอบแทนผู้ซื้อ และกิจกรรมพิเศษ FRIEND GET FRIEND เพื่อให้ผู้ซื้อช่วยแนะนำเพื่อนเพื่อขยายฐานลูกค้า

โครงการฟอร์ซันส์ ไพรเวท เรสซิเดนซ์ กรุงเทพ ณ แม่น้ำเจ้าพระยา

ในปัจจุบัน สิ่งสำคัญในการแข่งขันของอุตสาหกรรมคอนโดมิเนียมระดับหรูอยู่ที่การวัดระดับในเรื่องคุณภาพและการบริหาร โดยที่ผ่านมาโครงการใหม่ๆ ที่เปิดตัว ได้มีการเพิ่มมูลค่าโดยเพิ่มการบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีอยู่ในโรงแรมหรืออพาร์ทเมนต์เข้ามา ซึ่งจะทำให้ผู้อยู่อาศัยได้รับประโยชน์ และความสะดวกสบายในส่วนนี้จากโครงการในระยะยาว อีกทั้งปัจจัยหลักที่จะทำให้โครงการประสบความสำเร็จขึ้นอยู่กับที่ตั้งของโครงการ พร้อมกับความสะดวกในการเข้าถึง และความคุ้มค่าในการลงทุนของโครงการ

ปริมาณคอนโดมิเนียมหรูในกรุงเทพมหานคร มีปริมาณไม่มากเมื่อเทียบกับปริมาณคอนโดโดยรวมในตลาด โดยที่ผ่านมาสภาพตลาดโดยรวมของคอนโดมิเนียมหรูได้กลับมามีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แม้ว่าจะมีปัญหาคอขวดด้านการเมืองในประเทศและเศรษฐกิจโลกก็ตาม

โรงแรม

ภาวะและแนวโน้มของธุรกิจโรงแรมนั้น ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ และอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของประเทศและของโลกเป็นหลัก สำหรับประเทศไทยนั้น การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยระบุว่า การเดินทางของนักท่องเที่ยวเข้ามาในประเทศไทยในปี 2557 ขยายตัวเพิ่มขึ้น เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาโดยเฉพาะในช่วงเดือนมกราคม-กันยายน

สัดส่วนนักท่องเที่ยวต่างชาติ

ทั้งนี้ เนื่องจากสถานการณ์ความไม่สงบภายในประเทศจากความขัดแย้งทางการเมือง ส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวลดลง อย่างไรก็ตาม ภาครัฐได้ตระหนักถึงปัญหาและได้สนับสนุนจัดแคมเปญและกิจกรรมงานต่างๆ เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว โดยสภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยคาดว่าจะการท่องเที่ยวปี 2557 จะเติบโต 12%

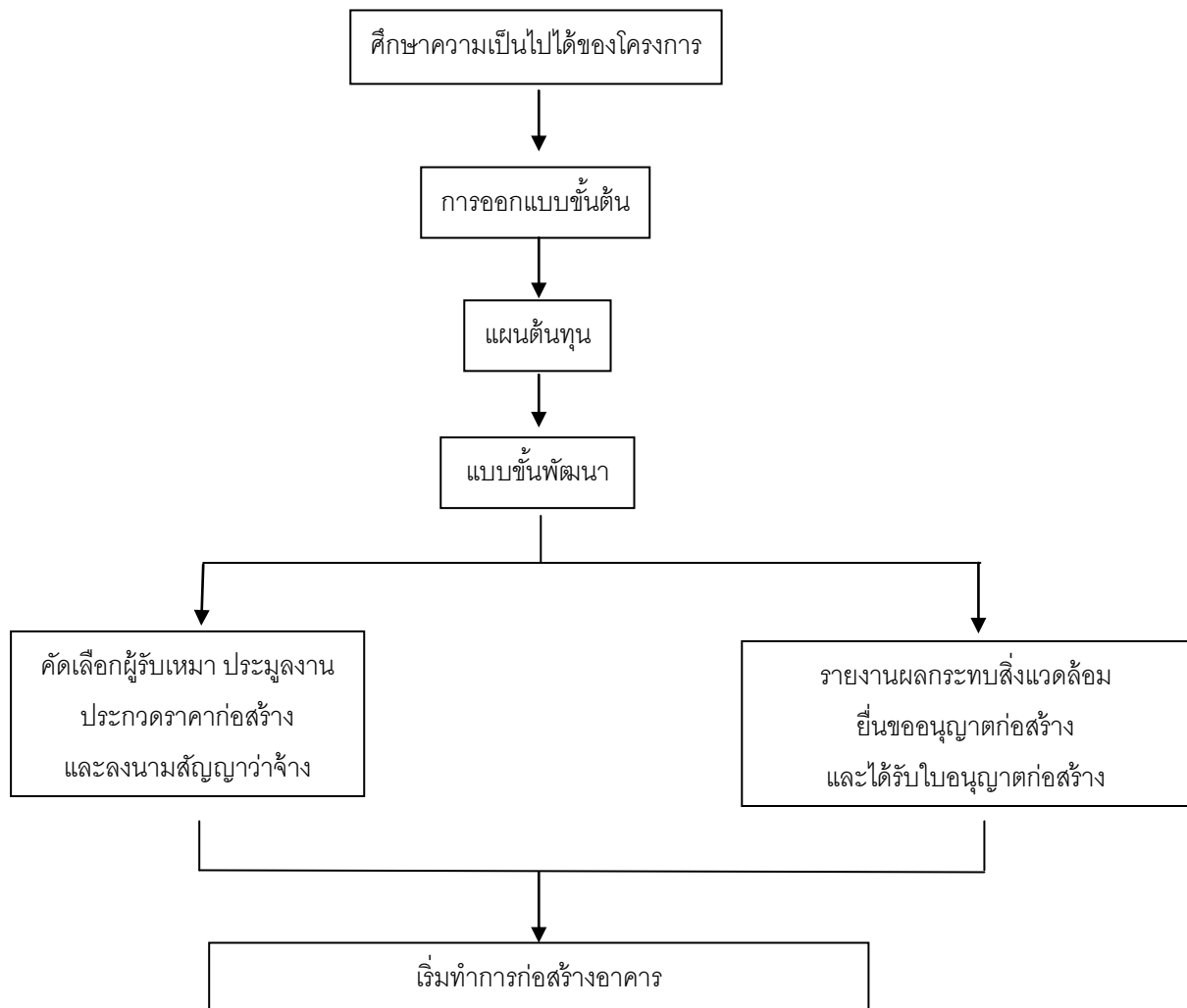
ด้วยเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้นนี้ ทำให้บริษัทคาดว่าธุรกิจโรงแรมจะสามารถพัฒนาและเติบโตได้ดีในปีต่อไป อย่างไรก็ตาม การคาดการณ์อาจคลาดเคลื่อนได้ หากมีเหตุการณ์ไม่แน่นอนที่มีผลกระทบกับการเดินทางเกิดขึ้น เช่น ปัญหาการเมืองที่ยืดเยื้อ และ ความไม่มีเสถียรภาพทางเศรษฐกิจการเงินของประเทศยุโรป โดยเฉพาะในกลุ่ม PIGS (Portugal, Italy, Greece, and Spain) ซึ่งอาจทำให้เกิดการลุกลามขยายตัวของความตึงเครียดด้านเศรษฐกิจของโลกได้

โรงแรมหรูส่วนมากในกรุงเทพฯ ดำเนินกิจการภายใต้แบรนด์ชั้นนำจากต่างประเทศ เช่น แมนดาริน โอเรียนเต็ล, คอนราด, และแกรนด์ ไฮแอท โรงแรมจึงได้ทั้งความเชื่อถือและความไว้วางใจจากลูกค้า ส่วนดุสิตธานีเป็นเพียงโรงแรมหรูแห่งเดียวที่ผู้ดำเนินการเป็นคนในประเทศ แต่โรงแรมที่ถูกก่อตั้งโดยคนท้องถิ่นบางครั้งอาจจะได้รับผลเสีย คือเป็นที่รู้จักน้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งจากต่างประเทศ แต่จะได้ผลดีในด้านเป็นโรงแรมที่มีเอกลักษณ์เฉพาะของประเทศไทยโรงแรมที่เสร็จไม่นานมานี้ เช่น แกรนด์ มิลเลนเนียม สุขุมวิท ที่สร้างเสร็จในปี 2550 รวมถึงโรงแรมที่ดำเนินการมาเป็นเวลานาน เช่น แมนดาริน โอเรียนเต็ล กรุงเทพฯ (ในสมัยก่อนเรียกว่า “โอเรียนเต็ล”) สร้างตั้งแต่ 2422 ซึ่งโรงแรมหลายแห่งที่ก่อตั้งในกรุงเทพมหานครมาแล้วเป็นเวลานานนั้น จะได้ผลประโยชน์คือการได้เรียนรู้เกี่ยวกับตลาดที่มากกว่า รวมถึงเรื่องของชื่อเสียงเช่นกัน แต่ในทางกลับกันก็คือเรื่องของตัวอาคารทั้งหลาย ถึงแม้โดยทั่วไปแล้ว โรงแรมหรูหลายแห่งจะมีการปรับปรุงและซ่อมแซมทุกๆ 5 ปี เพื่อรักษาตัวอาคารให้อยู่ในสภาพดี แต่วัสดุบางอย่างก็เป็นการยากที่จะซ่อมแซม ในอีกด้านหนึ่งโรงแรมใหม่หลายแห่ง ข้อได้เปรียบคือความทันสมัยต่างๆ ของอาคารและอุปกรณ์อำนวยความสะดวก ในส่วนของพื้นที่ย่านริมแม่น้ำ ถึงแม้โรงแรมที่มีชื่อเสียงจะมีอยู่มากมาย เช่น แมนดาริน โอเรียนเต็ล และแชงกรีลา ซึ่งข้อได้เปรียบของโรงแรมในย่านนี้คือสถานที่ซึ่งบริเวณริมแม่น้ำนั้น กล่าวได้ว่ายังมีพื้นที่สำหรับโรงแรมหรูใหม่ๆ ปัจจัยหลักที่ทำให้ประสบความสำเร็จคือการบริการ และเครื่องมืออำนวยความสะดวกต่างๆ กระนั้นชื่อของโรงแรมก็มีความสำคัญเช่นกัน โรงแรมคาเพลลา กรุงเทพ นั้น มีข้อได้เปรียบคือทำเลที่ตั้งและการออกแบบของอาคารที่ส่งผลให้ห้องพักทุกห้องและห้องบอลรูมของโรงแรมสามารถมองเห็นทิวทัศน์ของแม่น้ำเจ้าพระยาได้เป็นอย่างดี ความหรูหราทันสมัยของอาคารและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ซึ่งจะมีคุณภาพกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งอื่นที่เปิดบริการมาเป็นเวลานาน การดูแลและบริการแขกที่ทั่วถึงเนื่องจากจำนวนห้องที่มีเพียง 101 ห้อง และการปฏิบัติการภายใต้แบรนด์ชั้นนำ สำหรับโรงแรมฟอร์ซันส์ กรุงเทพ ณ แม่น้ำเจ้าพระยา มีข้อได้เปรียบคือ การเป็น

โรงแรมแห่งเดียวในกรุงเทพฯที่มีการตกแต่งสไตล์เออร์เบิร์นริสอร์ทที่มีพื้นที่ถึง 16 ไร่ และเมื่อสร้างเสร็จโรงแรมจะมีพื้นที่ดาดฟ้าแม่น้ำเจ้าพระยาประมาณ 200 เมตร ซึ่งกว้างขวางและยาวที่สุดเมื่อเทียบกับคู่แข่งอื่นในประเทศ ความทันสมัยของอาคารและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ นอกจากนี้ยังมีสวนภายในโรงแรม ที่มีการออกแบบให้มีรูปแบบที่แตกต่างกันถึง 10 รูปแบบด้วยกัน และการปฏิบัติการภายใต้แบรนด์ชั้นนำ

2.3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ก. ขั้นตอนการก่อสร้างโครงการ



ข. การสรรหาที่ดินเพื่อการพัฒนา

บริษัทจะพิจารณาหาที่ดินเพื่อการพัฒนาโดยการมองหาที่ดินที่มีต้นทุนต่ำ และมีศักยภาพในการพัฒนาในอนาคต โดยบริษัทมีแนวทางที่หลากหลายในการจัดหาที่ดิน เช่น บริษัทเป็นผู้ติดต่อกับเจ้าของที่ดินด้วยตัวเอง ซึ่งจะมีแหล่งที่มาจากผู้ที่เป็นเจ้าของที่ดินโดยตรง และ บริษัทยังมีช่องทางจากการเสนอขายจากตัวแทนขายที่ดินให้กับบริษัทเป็นระยะๆ บริษัทจะคัดเลือกจัดซื้อตามคุณสมบัติของที่ดินที่บริษัทต้องการ เปรียบเทียบกับราคาที่ดินแปลงอื่นๆ ทั้งนี้ที่ดินที่ผ่านการคัดเลือกจะถูกนำเสนอสู่การพิจารณาของคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาก่อนการลงทุนทุกครั้ง

ค. การคัดเลือกผู้รับเหมา

เนื่องจากโครงการเจ้าพระยา เอสเตต ของบริษัทเป็นโครงการที่มีขนาดใหญ่และเน้นในด้านคุณภาพเป็นอย่างมาก ดังนั้น บริษัทจึงคัดเลือกผู้รับเหมาจากบริษัทก่อสร้างชั้นนำ โดยหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้รับเหมาประกอบด้วย ความสามารถทางด้านเทคนิค วิธีการดำเนินงานก่อสร้างที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ บุคลากรที่มีประสบการณ์และมีความชำนาญ และชื่อเสียงที่ไว้วางใจได้ในการส่งมอบงานที่เสร็จสมบูรณ์ภายในระยะเวลาและงบประมาณที่กำหนด รวมทั้งผู้รับเหมาที่ได้รับเลือกจะต้องเป็นบริษัทที่มีฐานะทางการเงินที่ดีและมีแหล่งเงินทุนสนับสนุนที่มั่นคง นอกเหนือจากนั้นบริษัทได้จัดจ้างที่ปรึกษาในการก่อสร้างชั้นนำเพื่อควบคุมดูแลและคอยตรวจสอบโครงการเพื่อให้โครงการของบริษัท เป็นไปตามมาตรฐานคุณภาพและเสร็จสมบูรณ์ตามกำหนดการส่งมอบงาน

ทั้งนี้ บริษัทได้คัดเลือกผู้รับเหมาหลักสำหรับโครงการเจ้าพระยา เอสเตต แล้ว ได้แก่ บริษัท บีซีอีซี ไทย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของกลุ่ม BCEG บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ของประเทศ สาธารณรัฐประชาชนจีน และมีสาขาอยู่ในหลายประเทศ โดยมีผลงานเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

ง. การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

หลังจากทำการเซ็นสัญญาการก่อสร้าง ผู้รับเหมาหลักของโครงการจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุก่อสร้าง ซึ่งในการเซ็นสัญญาเป็นแบบกำหนดราคาเหมารวมเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการเพิ่มขึ้นของต้นทุนวัสดุก่อสร้างที่จะเกิดขึ้นกับบริษัท โดยจะมีการระบุมาตรฐานของวัสดุอุปกรณ์ไว้ล่วงหน้า ผู้รับเหมาจะต้องจัดหาวัสดุอุปกรณ์ให้ได้มาตรฐานทั้งตามข้อกำหนดการออกแบบและมาตรฐานคุณภาพที่ตั้งไว้ อีกทั้งผู้รับเหมาจะเป็นผู้รับความเสี่ยงในการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าทั้งหมด

อย่างไรก็ตามบริษัทอาจมีการสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์บางส่วนที่มีรายละเอียดเป็นพิเศษ ซึ่งบริษัทจะมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าคิดเป็น โดยมูลค่าของวัสดุอุปกรณ์ที่คาดว่าจะจัดซื้อเองเป็นเพียงส่วนน้อยเมื่อเทียบกับมูลค่าของโครงการ

จ. การคัดเลือกผู้บริหารโรงแรม

บริษัทคัดเลือกผู้บริหารโรงแรมโดยคำนึงถึงจุดยืนทางการตลาดและความเป็นเอกลักษณ์ของโรงแรมของบริษัท โดยจะพิจารณาเครือโรงแรมระดับโลกซึ่งมีเครือข่ายลูกค้าที่กว้างขวาง และเป็นเครือขนาดใหญ่ที่มีโรงแรมในเครือมาก โดยจะให้ความสำคัญกับเครือโรงแรมที่มีความโดดเด่นในเมืองใหญ่ทั่วโลก

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัท คันทรี กรุ๊ป ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “CGD”) ที่อาจมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยงสามารถสรุปได้ดังนี้

ความเสี่ยงด้านธุรกิจสหสัมพันธ์

3.1 ความเสี่ยงของโครงการเจ้าพระยา เอสเตต

1) ความเสี่ยงของความเพียงพอของแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการ

โครงการเจ้าพระยา เอสเตตเป็นโครงการขนาดใหญ่ ที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการ จึงจำเป็นต้องพึ่งพาแหล่งเงินทุนหลากหลายทั้งเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน การออกหุ้นเพิ่มทุน รวมทั้งเงินทุนหมุนเวียนจากการขายคอนโดมิเนียมก่อนสร้างเสร็จ ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนที่เพียงพอตามแผนพัฒนาโครงการที่บริษัทกำหนดไว้ ก็อาจส่งผลกระทบต่อแผนการดำเนินงานและผลประกอบการได้

อย่างไรก็ดี ผู้บริหารมีความมั่นใจว่าบริษัทจะสามารถหาเงินลงทุนได้ตามเป้าหมาย เนื่องจากบริษัทมีการวางแผนทางการเงินอย่างรัดกุม โดยคำนึงถึงเงินสดหมุนเวียนภายในโครงการและประเมินความสามารถในการหาแหล่งเงินทุนของบริษัทอยู่เสมอ ทั้งนี้บริษัทมีแผนในการบริหารเงินทุนหมุนเวียนโดยจะเริ่มดำเนินการก่อสร้างอาคารชุดที่อยู่อาศัยก่อนและเปิดขายโครงการก่อนสร้างเสร็จ ซึ่งบริษัทจะมีเงินทุนหมุนเวียนเบื้องต้นเพียงพอสำหรับการก่อสร้างอาคารชุดที่อยู่อาศัย และรายได้จากโครงการดังกล่าวจะเป็นเงินทุนเพื่อใช้ในการก่อสร้างส่วนโรงแรมต่อไป นอกจากนี้ บริษัทวางแผนทางการเงินโดยคำนึงถึงสัดส่วนของหนี้ต่อทุน (D/E) อย่างเหมาะสม ซึ่งผู้บริหารมีความมั่นใจว่าจะสามารถระดมทุนด้วยการออกหุ้นเพิ่มทุนได้ตามแผน เนื่องจากมีนักลงทุนและกองทุนที่ลงทุนในธุรกิจสหสัมพันธ์หลายรายแสดงความสนใจที่จะลงทุนในโครงการเจ้าพระยา เอสเตต ในขณะเดียวกัน บริษัทได้เข้าทำบันทึกข้อตกลงเบื้องต้นในการสนับสนุนทางการเงินให้โครงการเจ้าพระยา เอสเตต กับ Export-Import Bank of China วงเงิน 374 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

2) ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการ

บริษัทมีการจัดทำประมาณการค่าก่อสร้างของโครงการไว้แล้ว แต่เนื่องจากโครงการทั้งโครงการจะใช้เวลาก่อสร้างทั้งสิ้นประมาณ 4 ปี ถ้าหากบริษัทไม่สามารถควบคุมการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ ค่าก่อสร้างโครงการอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงไปจากที่บริษัทคาดการณ์ไว้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อมูลค่าผลตอบแทนและอัตราผลตอบแทนที่คาดหวังในการลงทุน

อย่างไรก็ดี ในการประมาณการต้นทุนการพัฒนาโครงการ บริษัทมีการตั้งค่าเผื่อสำหรับต้นทุนที่อาจจะเพิ่มขึ้น ซึ่งผู้บริหารคาดว่าเพียงพอ นอกจากนี้ ผู้บริหารมีความมั่นใจว่าต้นทุนการพัฒนาโครงการจะไม่แตกต่างกันกว่าที่ประมาณการไว้ เนื่องจากบริษัทจะกำหนดราคาวัสดุก่อสร้างรวมไว้กับสัญญาว่าจ้างรับเหมาก่อสร้าง สำหรับวัสดุก่อสร้างบางรายการซึ่งบริษัทจัดหาเองจะมีการเปรียบเทียบราคาจากผู้จำหน่ายหลายราย และกำหนดราคาซื้อขายคงที่ ณ วันทำสัญญา เพื่อให้ได้ราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุด ดังนั้น ทำให้ตลอดระยะเวลาก่อสร้างโครงการแต่ละโครงการ บริษัทไม่ต้องรับความเสี่ยงจากความผันผวนดังกล่าว นอกจากนี้ ทีมงานสำหรับการพัฒนาโครงการ เป็นทีมงานที่มีผลงานและเป็นที่ยอมรับ จึงสามารถลดความเสี่ยงไปได้ในระดับหนึ่ง

3) ความล่าช้าและคุณภาพผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทดำเนินการก่อสร้างโดยการว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอก หากผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้า หรือผู้รับเหมาส่งมอบงานที่คุณภาพไม่เป็นไปตามมาตรฐานของบริษัท บริษัทอาจไม่สามารถควบคุมต้นทุนได้และอาจจะทำให้โรงแรมไม่ได้มาตรฐานเพียงพอสำหรับการเป็นโครงการคอนโดมิเนียมและโรงแรมระดับหรู

อย่างไรก็ดี บริษัทมีนโยบายว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการก่อสร้าง โดยในการคัดเลือกผู้รับเหมาบริษัทจะพิจารณาความสามารถของผู้รับเหมาโดยดูจากผลงานในอดีต และจะชำระเงินค่าก่อสร้างให้แก่ผู้รับเหมาเป็นงวดตามงานที่แล้วเสร็จจริง และตามที่ได้ระบุไว้ในสัญญาการก่อสร้าง โดยที่ควบคุมให้ไม่มีการเบิกงวดงานเกินกว่าปริมาณงานที่แล้วเสร็จ นอกจากนี้ บริษัทยังมีผู้ควบคุมงานก่อสร้างของบริษัท และผู้บริหารก่อสร้างโครงการที่มีความเชี่ยวชาญ ซึ่งได้รับการว่าจ้างจากบริษัท เข้าไปตรวจและควบคุมดูแลงานก่อสร้างเพื่อให้แน่ใจถึงคุณภาพงานของผู้รับเหมาแต่ละรายอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทสามารถควบคุมระยะเวลาก่อสร้าง ควบคุมต้นทุน และคุณภาพของงานได้

4) ความเสี่ยงจากการขายโครงการไม่ได้ตามประมาณการ

บริษัทมีการทำประมาณการการขายโครงการคอนโดมิเนียม และกำหนดราคาขายห้องพักของโรงแรมทั้งสองไว้ แต่หากบริษัทไม่สามารถขายโครงการและห้องพักได้จำนวนหรือราคาตามที่คาดการณ์ไว้ว่าจะส่งผลต่อผลการดำเนินงานของโครงการได้

อย่างไรก็ดี ในส่วนของโครงการโพธิ์ชนัส ไพรเวท เรสซิเดนซ์ กรุงเทพฯ ณ แม่น้ำเจ้าพระยา บริษัทมีแผนจะร่วมกับบริษัทที่เป็นนายหน้าทางการขายอสังหาริมทรัพย์ระดับสูงที่มีเครือข่ายลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ และมีทีมขายที่มีประสบการณ์และความชำนาญ ดังนั้นจึงเชื่อได้ว่า จะสามารถขายคอนโดมิเนียมได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ ในส่วนของการขายโรงแรมนั้นผู้บริหารมีความมั่นใจว่าจะสามารถหาลูกค้าเข้ามาพักได้ตามประมาณการณ์ เนื่องจากโรงแรมแต่ละแห่งมีการออกแบบและกำหนดราคาที่เหมาะสมกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเป็นอย่างดี ประกอบกับเครือโรงแรมทั้งสองแห่งมีศักยภาพในการบริหารโรงแรมสูงและมีฐานลูกค้าที่แข็งแกร่ง ซึ่งจะเป็นส่วนสนับสนุนให้การขายห้องพักเป็นไปตามประมาณการที่บริษัทคาดการณ์ไว้ได้

5) ความเสี่ยงด้านธุรกิจโรงแรมและอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว

เนื่องจากธุรกิจประเภทโรงแรมมีความสัมพันธ์กับจำนวนของนักท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศ ดังนั้นปัจจัยความเสี่ยงจากภายนอกที่ทำให้เกิดความผันผวนของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ซึ่งบริษัทไม่สามารถควบคุมได้ เช่น การก่อการร้าย การแพร่ระบาดของโรคติดต่อแบบเฉียบพลัน ภัยธรรมชาติ รวมถึงเหตุการณ์ที่ก่อให้เกิดความไม่สงบภายในประเทศ และภาวะเศรษฐกิจถดถอยทั่วโลก อาจส่งผลกระทบโดยตรงต่อปริมาณนักท่องเที่ยวในประเทศและนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศที่กำลังจะเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย ซึ่งผลกระทบนี้ ส่งผลเป็นวงกว้างไม่เพียงเฉพาะกับโครงการเท่านั้น แต่รวมถึงอุตสาหกรรมท่องเที่ยวทั้งภูมิภาคเอเชียด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ดี ผู้บริหารมีความมั่นใจในศักยภาพการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท เนื่องจากมีผู้บริหารโรงแรมระดับโลกที่มีความเชี่ยวชาญ เป็นผู้ดำเนินการบริหารโรงแรม ประกอบกับทำเลที่ตั้งที่ดี และมีจุดขายที่โดดเด่น จึงมั่นใจได้ว่าโครงการของบริษัทจะเป็นที่ต้องการและได้รับการตอบรับอย่างดีแม้ในภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว

3.2 ความเสี่ยงของโครงการอิลีเมนต์ ศรีนครินทร์

1) ความเสี่ยงของความเสี่ยงของแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการ

ในการก่อสร้างโครงการอิลีเมนต์ ศรีนครินทร์ บริษัทจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนที่เพียงพอตามแผนพัฒนาโครงการที่บริษัทกำหนดไว้ ก็อาจส่งผลกระทบต่อแผนการดำเนินงานและผลประกอบการได้

อย่างไรก็ดี ผู้บริหารได้คำนึงถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงแบ่งการก่อสร้างโครงการออกเป็นโครงการย่อย เพื่อให้เกิดความยืดหยุ่นในการก่อสร้างและการขาย รวมทั้งมีเงินทุนหมุนเวียนอย่างต่อเนื่องในการก่อสร้างแต่ละโครงการ และสามารถลดความเสี่ยงดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง

2) ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการ

ในการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายนั้น ราคาวัสดุก่อสร้างเป็นต้นทุนหลักที่สำคัญ โดยในช่วงที่ผ่านมาราคาวัสดุก่อสร้างมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีความต้องการวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มมากขึ้น ประกอบกับความผันผวนของราคาน้ำมัน และสินค้าโภคภัณฑ์ต่างๆ ที่ปรับราคาเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการเพิ่มขึ้นของต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการนั้นอาจจะทำให้การประมาณการต้นทุนและการกำหนดราคามีความผิดพลาด อันจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการในอนาคตได้

อย่างไรก็ดี บริษัทมีแนวทางบริหารความเสี่ยงด้วยการกระจายความเสี่ยงดังกล่าว โดยการกำหนดราคาวัสดุก่อสร้างรวมไว้ในสัญญาว่าจ้างรับเหมาก่อสร้าง ทำให้ตลอดระยะเวลาการก่อสร้างโครงการแต่ละโครงการ บริษัทไม่ต้องรับความเสี่ยงจากความผันผวนดังกล่าว จึงลดความเสี่ยงไปได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายชำระเงินค่าก่อสร้างให้แก่ผู้รับเหมาเป็นงวดตามผลงานที่แล้วเสร็จจริงและตามที่ได้ระบุไว้ในสัญญาการก่อสร้าง โดยที่ควบคุมให้ไม่มีการเบิกงวดงานเกินกว่าปริมาณงานที่แล้วเสร็จ จึงทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทสามารถควบคุมต้นทุน รวมทั้งควบคุมระยะเวลาก่อสร้าง และคุณภาพของงานได้

3) ความล่าช้าและคุณภาพผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทดำเนินการก่อสร้างโดยการว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอก หากผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้า หรือผู้รับเหมาส่งมอบงานที่คุณภาพไม่เป็นไปตามมาตรฐานของบริษัท บริษัทอาจไม่สามารถควบคุมต้นทุนและมาตรฐานคุณภาพผลงานได้

อย่างไรก็ดี บริษัทมีนโยบายว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการก่อสร้าง โดยในการคัดเลือกผู้รับเหมาบริษัทจะพิจารณาความสามารถของผู้รับเหมาโดยดูจากผลงานในอดีต และจะชำระเงินค่าก่อสร้างให้แก่ผู้รับเหมาเป็นงวดตามงานที่แล้วเสร็จจริง และตามที่ได้ระบุไว้ในสัญญาการก่อสร้าง โดยที่ควบคุมให้ไม่มีการเบิกงวดงานเกินกว่าปริมาณงานที่แล้วเสร็จ นอกจากนี้ บริษัทยังมีผู้ควบคุมงานก่อสร้างของบริษัท และผู้บริหารก่อสร้างโครงการที่มีความเชี่ยวชาญ ซึ่งได้รับการว่าจ้างจากบริษัท เข้าไปตรวจและควบคุมดูแลงานก่อสร้างเพื่อให้แน่ใจถึงคุณภาพงานของผู้รับเหมาแต่ละรายอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทสามารถควบคุมระยะเวลาก่อสร้าง ควบคุมต้นทุน และคุณภาพของงานได้

4) ความเสี่ยงจากการขายโครงการไม่ได้ตามประมาณการ

โครงการอิลีเมนต์ ศรีนครินทร์ ได้มีการกำหนดราคาขายและระยะเวลาขายโครงการย่อยแต่ละโครงการเอาไว้แล้ว เพื่อให้สอดคล้องกับการก่อสร้างแต่ละโครงการ ทั้งนี้หากบริษัทไม่สามารถขายได้ตามที่คาดการณ์ไว้ อาจจะส่งผลให้การก่อสร้างโครงการย่อยต้องหยุดชะงักลง

อย่างไรก็ดี ผู้บริหารมีความมั่นใจว่าโครงการอิลีเมนต์ ศรีนครินทร์ จะได้รับการตอบรับจากลูกค้าอย่างดีเนื่องจากมีจุดขายและแผนการขายที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ประกอบกับตั้งอยู่ในทำเลที่ดี ใจกลางศรีนครินทร์ ในรูปแบบรีสอร์ท ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทสามารถขายโครงการได้ตามประมาณการที่วางไว้ ทั้งนี้ ภายหลังจากเปิดขายโครงการมีการตอบรับที่ดีจากลูกค้าที่เข้าชมห้องตัวอย่างที่สำนักงานขาย ซึ่งส่งผลให้มียอดขายอย่างต่อเนื่อง และได้เปิดขาย 3 เฟส จากทั้งหมด 4 เฟสแล้ว รวมถึงมีการปรับแผนโฆษณาประชาสัมพันธ์ และโปรโมชั่นการขายให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ดังนั้น ผู้บริหารคาดว่าจะสามารถปิดการขายโครงการได้ตามเป้าหมาย

3.3 ความเสี่ยงทางด้านเศรษฐกิจการเงินและนโยบายจากภาครัฐ

1) ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ความเคลื่อนไหวของอัตราดอกเบี้ยมีผลกระทบต่อบริษัท ในกรณีที่ดอกเบี้ยปรับตัวสูงขึ้นลูกค้าจะชะลอการซื้อลง เนื่องจากต้นทุนการซื้อสังหาริมทรัพย์ของลูกค้าสูงขึ้น รวมถึงในด้านของต้นทุนทางการเงิน เนื่องจากบริษัทต้องได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินในรูปของเงินกู้ เพื่อนำมาก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์

อย่างไรก็ดี บริษัทมีการวางแผนงานเพื่อลดความเสี่ยงจากภาวะอัตราดอกเบี้ยขาขึ้น โดยการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง เพื่อเปรียบเทียบข้อเสนอที่มีต้นทุนเหมาะสมที่สุด รวมทั้งสร้างพันธมิตรกับนักลงทุนและกองทุนอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ทั่วโลก นอกจากนี้ การเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยก็เป็นอีกช่องทางหนึ่ง ทำให้บริษัทสามารถระดมทุนเพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาโครงการทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันและอนาคต

2) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับและกฎกระทรวงที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการของบริษัทโดยตรง เช่น ข้อบังคับของผังเมืองเรื่องอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ที่ดิน (FAR) นโยบายการกำหนดพื้นที่ส่วนกลาง ขอบเขตการประเมินและการจัดทำรายงานผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (EIA) ฯลฯ ซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่เข้มงวดขึ้นก็อาจจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัท

อย่างไรก็ดี บริษัทได้ลดความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าวโดยบริษัทมีการทำการสำรวจและจัดทำการศึกษาถึงข้อจำกัดและข้อกำหนดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้บริษัทสามารถเตรียมรับมือกับความเปลี่ยนแปลงที่อาจจะเกิดขึ้นและสามารถวางแผนการดำเนินงานให้สอดคล้องและเกิดประโยชน์สูงสุดในการดำเนินธุรกิจต่อไป

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินที่ใช้ประกอบธุรกิจของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ประกอบด้วย

4.1 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ตามงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัท ประกอบด้วย

	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (31 ธ.ค. 56)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (31 ธ.ค. 57)	หน่วย
อาคารระหว่างก่อสร้าง	เป็นเจ้าของ	3.12	3.12	ล้านบาท
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	2.03	2.03	ล้านบาท
เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	2.60	2.60	ล้านบาท
เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	เป็นเจ้าของ	10.46	10.46	ล้านบาท
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	0.25	0.25	ล้านบาท
รวม		18.46	18.46	ล้านบาท

4.2 สิทธิการเช่า

บริษัทได้เข้าทำสัญญาเช่าที่ดินกับสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ เพื่อพัฒนาโครงการเจ้าพระยา เอสเตต โดยบริษัทจะดำเนินการปรับปรุงและพัฒนาที่ดินตามสัญญาเช่าให้แล้วเสร็จตามระยะเวลาก่อสร้างของโครงการ โดยอายุสัญญาดังกล่าวมีกำหนดเวลา 25 ปี เริ่มนับตั้งแต่วันที่บริษัทดำเนินการปรับปรุงและพัฒนาแล้วเสร็จหรือวันครบกำหนดของระยะเวลาการก่อสร้างตามที่ระบุไว้ในสัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 สิทธิการเช่ามีมูลค่าตามบัญชี จำนวน 3,781,994,396 บาท

4.3 การเช่าทรัพย์สินเพื่อใช้ดำเนินงาน

ก. สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน

บริษัททำสัญญาเช่าอาคารสำนักงานกับบุคคลที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัทและบริษัทย่อย เลขที่ 898 อาคารเพลินจิต ทาวเวอร์ ชั้นที่ 20 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร โดยมีระยะเวลาเช่า 3 ปี สิ้นสุดวันที่ 15 พฤศจิกายน 2559 รวมค่าเช่าและค่าบริการสาธารณูปโภคตลอดอายุสัญญา 19 ล้านบาท

ข. สัญญาเช่ารถยนต์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทได้ทำสัญญาเช่ารถยนต์ 4 คัน จากบุคคลที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัทและบริษัทย่อย โดยมีระยะเวลาเช่าประมาณ 4 ปี สิ้นสุด ธันวาคม 2557 สิงหาคม 2558 กันยายน 2558 และมิถุนายน 2560 ตามลำดับ โดยมีมูลค่ารวมของค่าเช่าตลอดอายุสัญญา 1.37 ล้านบาท 1.72 ล้านบาท 3.34 ล้านบาท และ 3.30 ล้านบาท ตามลำดับ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใด ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดที่มีผลกระทบในเชิงลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท:	บริษัท คันทรี กรุ๊ป ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ:	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง:	เลขที่ 898 อาคารเฟลินจิตทาวเวอร์ ชั้นที่ 20 ถนนเฟลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
เลขทะเบียนบริษัท:	0107538000177 (บมจ.540)
ทุนจดทะเบียน:	10,081,725,948 บาท
ประกอบด้วย	หุ้นสามัญ จำนวน 10,081,725,948 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ทุนชำระแล้ว:	7,336,294,461 บาท
ประกอบด้วย	หุ้นสามัญ จำนวน 6,982,294,461 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
เว็บไซต์:	www.cgd.co.th
ติดต่อ:	โทรศัพท์: 0-2658-7888 โทรสาร: 0-2658-7880

บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท:	บริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง:	เลขที่ 898 อาคารเฟลินจิตทาวเวอร์ ชั้นที่ 20 ถนนเฟลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว:	147.00 ล้านบาท
ประกอบด้วย	หุ้นสามัญ 14,700,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ติดต่อ:	โทรศัพท์: 0-2658-7888 โทรสาร: 0-2658-7880
สัดส่วนการถือหุ้น:	ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

ชื่อบริษัท:	บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์พร้อนท์ โฮเต็ล จำกัด
ประเภทธุรกิจ:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง:	เลขที่ 898 อาคารเฟลินจิตทาวเวอร์ ชั้นที่ 20 ถนนเฟลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว:	50.00 ล้านบาท
ประกอบด้วย	หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 50 บาท
ติดต่อ:	โทรศัพท์: 0-2658-7888 โทรสาร: 0-2658-7880
สัดส่วนการถือหุ้น:	ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (ถือหุ้นโดยบริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด)

ชื่อบริษัท: บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟรอนท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด
 ประเภทธุรกิจ: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
 ที่ตั้ง: เลขที่ 898 อาคารเฟลินจิตทาวเวอร์ ชั้นที่ 20 ถนนเฟลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
 ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว: 50.00 ล้านบาท
 ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 50 บาท
 ติดต่อ: โทรศัพท์: 0-2658-7888 โทรสาร: 0-2658-7880
 สัดส่วนการถือหุ้น: ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว
 (ถือหุ้นโดยบริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด)

ชื่อบริษัท: บริษัท แลนด์มาร์ค เออร์เบิน รีสอร์ท โฮเต็ล จำกัด
 ประเภทธุรกิจ: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
 ที่ตั้ง: เลขที่ 898 อาคารเฟลินจิตทาวเวอร์ ชั้นที่ 20 ถนนเฟลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
 ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว: 50.00 ล้านบาท
 ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 50 บาท
 ติดต่อ: โทรศัพท์: 0-2658-7888 โทรสาร: 0-2658-7880
 สัดส่วนการถือหุ้น: ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว
 (ถือหุ้นโดยบริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด)

ชื่อบริษัท: บริษัท บีซีอีจี คันทรี กรุป เอ็นจิเนียริง จำกัด
 ประเภทธุรกิจ: รับเหมาก่อสร้าง
 ที่ตั้ง: เลขที่ 898 อาคารเฟลินจิตทาวเวอร์ ชั้นที่ 20 ถนนเฟลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
 ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว: 1.00 ล้านบาท
 ประกอบด้วยหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
 ติดต่อ: โทรศัพท์: 0-2658-7888 โทรสาร: 0-2658-7880
 สัดส่วนการถือหุ้น: ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

ชื่อบริษัท: บริษัท ซีจีดี ดาต้า ลิมิเตด จำกัด
 จัดทะเบียนในเขตบริหารพิเศษฮ่องกง แห่งสาธารณรัฐประชาชนจีน
 ประเภทธุรกิจ: ประกอบธุรกิจการลงทุน โดยถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company)
 ที่ตั้ง: Suite 3004 Universal Trade CTR, 3-5A Arbuthnot Road, Central, Hong Kong
 ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว: 139,009,673 ดอลลาร์ฮ่องกง
 ประกอบด้วยหุ้นสามัญ จำนวน 139,009,673 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 ดอลลาร์ฮ่องกง
 สัดส่วนการถือหุ้น: ร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

ชื่อบริษัท: บริษัท ซีจีดี ดีจิตอล พาร์ทเนอร์ส จำกัด
จดทะเบียนในสาธารณรัฐมอริเชียส

ประเภทธุรกิจ: ประกอบธุรกิจการลงทุน โดยถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company)
ที่ตั้ง: 8th Floor, Medine Mews, La Chaussee Street, Port Louis,
Mauritius

ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว: 17,912,281 ดอลลาร์สหรัฐ
ประกอบด้วยหุ้นสามัญ จำนวน 17,912,281 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 ดอลลาร์สหรัฐ
สัดส่วนการถือหุ้น: ร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

ชื่อบริษัท: บริษัท เอพียูเค จำกัด
จดทะเบียนในดินแดนอาณานิคมอังกฤษเกิร์นซีย์

ประเภทธุรกิจ: ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง: Anson Court, La Route des Camps, St Martin, Guernsey, GY1
3UQ

ทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว: 17,880,081 ดอลลาร์สหรัฐ
ประกอบด้วยหุ้นสามัญ จำนวน 17,880,081 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 ดอลลาร์สหรัฐ
สัดส่วนการถือหุ้น: ร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว
(ถือหุ้นผ่านบริษัท ซีจีดี ดีจิตอล พาร์ทเนอร์ส จำกัด)

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนผู้ถือหุ้น: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
เลขที่ 62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ 0-2229-2800 โทรสาร 0-2654-5427

ผู้สอบบัญชี: บริษัท ดีลอยท์ ทูช โธมัส ไฮเยค สอบบัญชี จำกัด
เลขที่ 3 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ 0-2676-5700
โทรสาร 0-2676-5757