

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1. วิสัยทัศน์และเป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำการให้บริการแพลตฟอร์มอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร เพื่อส่งมอบประสบการณ์ที่ทรงคุณค่าแก่ผู้เกี่ยวข้องในทุกภาคส่วนและขับเคลื่อนการเติบโตอย่างยั่งยืน

1.2 พันธกิจ

มุ่งเน้นการพัฒนาและบริหารจัดการกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบครบวงจร ครอบคลุมอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม ที่อยู่อาศัย พาณิชยกรรม และสออสพิทาลิตี้ เพื่อก้าวสู่ความเป็นผู้นำในการขับเคลื่อนอุตสาหกรรมและการพัฒนาอย่างยั่งยืน ด้วยการสร้างมูลค่าผ่านนวัตกรรมและเทคโนโลยีสมัยใหม่ เพื่อยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันและการเติบโตขององค์กรในระยะยาว ภายใต้ปรัชญาการดำเนินงานที่คำนึงถึงการสร้างประสบการณ์ที่มีคุณค่าและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญเสมอ

1.3 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายในการเสริมสร้างองค์กรและฐานธุรกิจให้แข็งแกร่ง สร้างสมดุลของสัดส่วนรายได้ที่เกิดขึ้นประจำอย่างต่อเนื่อง โดยวางเป้าหมายเป็นผู้ให้บริการอสังหาริมทรัพย์อุตสาหกรรมอันดับหนึ่งของประเทศ ดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย บริษัทวางเป้าหมายการเติบโตของรายได้เป็นอันดับ 1 ใน 5 ของประเทศ พร้อมสร้างการรับรู้และความนิยมแบรนด์ในวงกว้าง ขณะที่อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชยกรรม บริษัทวางแนวทางการพัฒนาโครงการในรูปแบบมิกซ์ยูสเพิ่มเติมบนทำเลยุทธศาสตร์ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมุ่งมั่นสนับสนุนการเติบโตของแพลตฟอร์มทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ภายใต้การบริหารจัดการเพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดี ควบคู่กับการสร้างทีมงานที่มีความรู้ความชำนาญ เพื่อความสำเร็จในการขับเคลื่อนแผนธุรกิจในระยะยาว

1.4 กลยุทธ์หลักในการดำเนินธุรกิจ

เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) วางเป้าหมายเสริมสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน เพื่อมุ่งไปสู่ ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศ ภายใต้กลยุทธ์หลักในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

- **การลงทุนและการเป็นหุ้นส่วน** การร่วมลงทุนและพัฒนาธุรกิจกับพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อผลักดันการเติบโตในธุรกิจ
- **ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง** การสร้างประสบการณ์ที่มีคุณค่าและน่าจดจำสู่ลูกค้าของเรา
- **ดาต้าและเทคโนโลยี** การใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีและการปฏิวัติดิจิทัลเพื่อเสริมสร้างความมั่นคงในอนาคต
- **การพัฒนาแพลตฟอร์มสินทรัพย์ที่หลากหลาย** การพัฒนาแพลตฟอร์มอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจรครอบคลุมกลุ่มสินทรัพย์ที่หลากหลาย

1.5 ค่านิยมองค์กร



เราร่วมแรงร่วมใจ



เราก้าวไปข้างหน้า



เราจริงใจ



เราให้เกียรติกันและกัน

2. การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

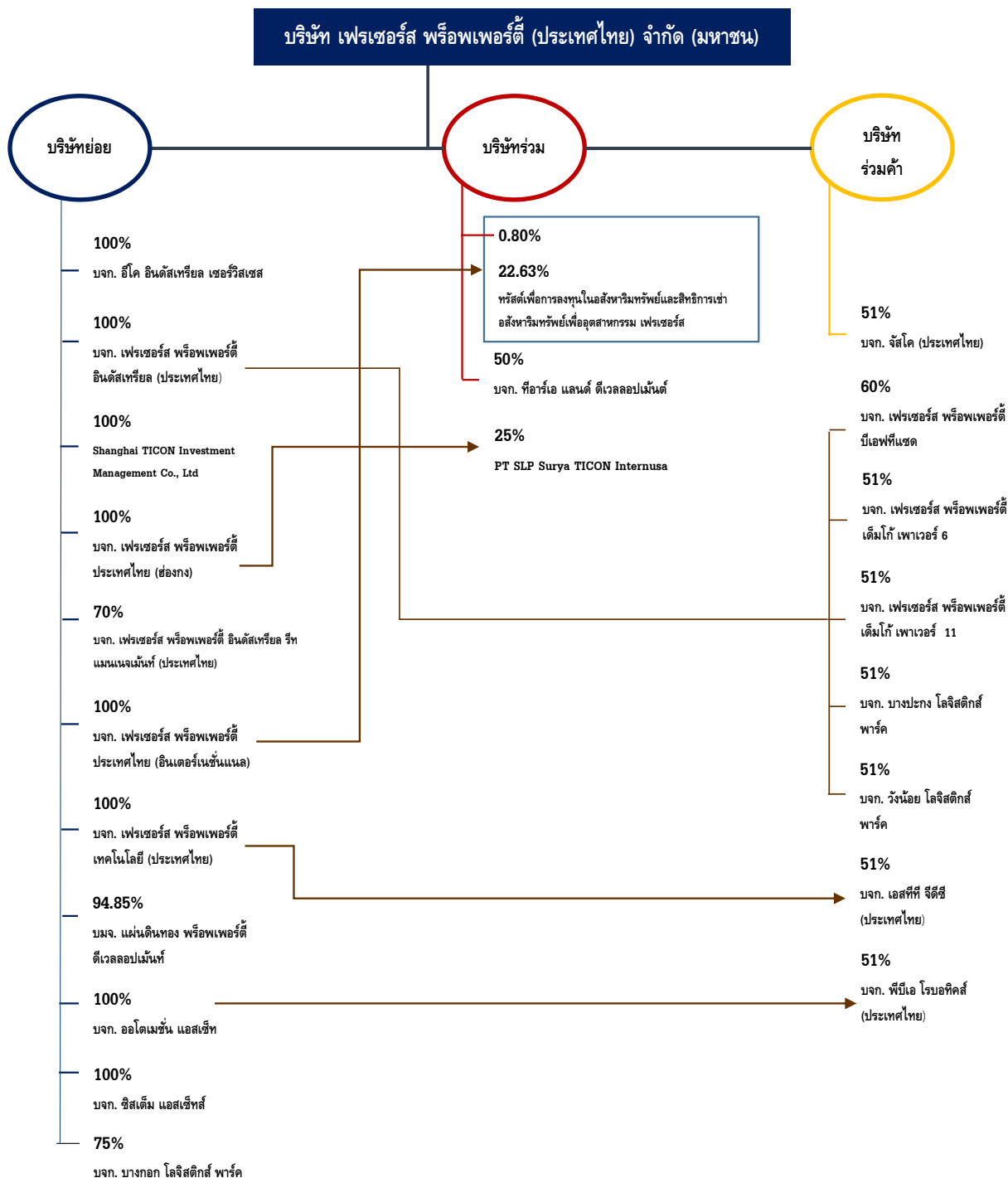
ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา มีเหตุการณ์สำคัญเกี่ยวกับบริษัท ดังนี้

- ในเดือนตุลาคม 2559 บริษัท ไทคอน โลจิสติกส์ พาร์ค จำกัดได้เข้าร่วมลงทุนในกิจการร่วมค้าร่วมกับ บริษัท พรอสเพคตีเวล ลอปปเม้นท์ จำกัด ได้จัดตั้งบริษัทร่วมลงทุน ชื่อ บริษัท ทีพาร์ค บีเอฟทีแซด จำกัด เพื่อการพัฒนาคลังสินค้าให้เช่า และ/หรือขายในโครงการบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ
- ในเดือนธันวาคม 2559 บริษัททำการเพิ่มทุนโดยการออกหุ้นสามัญ จำนวน 735 ล้านหุ้น เสนอขายให้แก่ บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด (FPHT) เป็นการเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด
- ในเดือนมกราคม 2560 บริษัทได้รับเงินจากการเพิ่มทุนเป็นเงิน 13,230 ล้านบาท ซึ่งหลังจากการเพิ่มทุนดังกล่าว FPHT มีสัดส่วนการถือหุ้น ร้อยละ 40.95 ของทุนจดทะเบียนของบริษัท
- ในเดือนสิงหาคม 2560 บริษัทได้รับการรับรองเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติ (Collective Action Coalition หรือ CAC) ของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต
- ในเดือนตุลาคม 2560 บริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ TICON International Pte. Ltd. ในประเทศสิงคโปร์ ซึ่งถือหุ้นโดยบริษัท ร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียน และมีวัตถุประสงค์เพื่อการลงทุนในกิจการในต่างประเทศ
- ในเดือนตุลาคม 2560 บริษัทได้รับการรับรองคุณภาพอาคาร คลังสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐานของ LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) ในระดับ Gold Certified โดย U.S. Green Building Council (USGBC) ซึ่งเป็นองค์กรที่เป็นผู้นำในการกำหนด มาตรฐานอาคารสีเขียวในประเทศสหรัฐอเมริกา ทำให้บริษัทเป็นผู้นำด้านการพัฒนาอาคารคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานระดับสากล
- ในเดือนธันวาคม 2560 แพลตฟอร์มกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ทั้ง 3 กองได้แก่ TFUND TLOGIS และTGROWTH เข้าสู่กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ไทคอน หรือ TREIT (TICON Freehold and Leasehold Real Estate Investment Trust) ที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของบริษัท ไทคอน แมนเนจเม้นท์ จำกัด หรือ TMAN แล้วเสร็จ ทำให้กองทรัสต์ TREIT เป็นกองทรัสต์ทางด้านอสังหาริมทรัพย์ เพื่ออุตสาหกรรมที่มีมูลค่าใหญ่ที่สุดในประเทศกว่า 3.2 หมื่นล้านบาท
- ในเดือนเมษายน 2561 บริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อบริษัท ไทคอน เทคโนโลยี จำกัด ถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 100 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยบริษัทย่อยดังกล่าวจะเข้าถือหุ้นร้อยละ 51 ร่วมกับ STTelemedia Global Data Centres (บริษัทในประเทศสิงคโปร์ซึ่งประกอบธุรกิจเกี่ยวกับ Data Centre) ที่ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อลงทุนและประกอบกิจการด้านศูนย์ข้อมูลและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีอื่นๆ ในประเทศไทย
- ในเดือนพฤษภาคม 2561 บริษัท เฟรเซอร์ส แอสเซ็ทส์ จำกัด ได้เข้าซื้อหลักทรัพย์ของ บริษัทไทคอน อินดัสเทรียล คอนเน็คชั่น จำกัด (มหาชน) ในสัดส่วนร้อยละ 26.10 ซึ่งเดิมถือโดย บริษัทสวนอุตสาหกรรมโรจนะ จำกัด (มหาชน) พร้อมดำเนินการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของกิจการ (Tender Offer) ส่งผลให้บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท เฟรเซอร์ส แอสเซ็ทส์ จำกัด มีสัดส่วนการถือหุ้นในไทคอนรวมร้อยละ 67.05 บริษัท เฟรเซอร์ส แอสเซ็ทส์ จำกัด จึงได้ทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของไทคอน ภายหลังจากการทำคำเสนอซื้อกลุ่มเฟรเซอร์ส มีสัดส่วนการถือหุ้นในไทคอนรวมร้อยละ 89.46
- ในเดือนสิงหาคม 2561 บริษัทได้เข้าทำสัญญาร่วมลงทุนกับ JustCo (Thailand 2) Pte. Ltd. (บริษัทในประเทศสิงคโปร์ซึ่งประกอบธุรกิจเกี่ยวกับ co-working office) โดยจัดตั้งบริษัทร่วมทุน บริษัท จัสโค (ประเทศไทย) จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท วัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจ co-working office ในประเทศไทย ซึ่งถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 51 และ JustCo (Thailand 2) Pte. Ltd. ถือหุ้นร้อยละ 49

- ในเดือนตุลาคม 2561 บริษัท ทิอาร์เอ แลนด์ ดีเวลลอปเม้นต์ จำกัด (“ทิอาร์เอ”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุน ระหว่าง บริษัทฯ กับบริษัท สวนอุตสาหกรรมโรจนะ จำกัด (มหาชน) และบริษัท นิคมอุตสาหกรรมเอเชีย จำกัด โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในทิอาร์เอร้อยละ 50 และโรจนะกับนิคมอุตสาหกรรมเอเชีย แต่ละบริษัทถือหุ้นในทิอาร์เอร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ได้เข้าร่วมและเป็นผู้ชนะการประมูลขายทอดตลาดที่ดินที่ตั้งอยู่บริเวณถนนบางนา-ตราด กม.32 อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ รวมทั้งสิ้นกว่า 4,315 ไร่ ณ สำนักงานบังคับคดีจังหวัดสมุทรปราการ ด้วยวงเงินประมูลรวมทั้งสิ้น 8,914,070,000 บาท ปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างดำเนินการรับโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินดังกล่าว
- ในเดือนมกราคม 2562 บริษัทได้เข้าทำสัญญาร่วมลงทุนกับบริษัท สหไทย เทอร์มินอล จำกัด (มหาชน) เพื่อจัดตั้ง บริษัท บางกอก โลจิสติกส์ พาร์ค จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท ซึ่งถือหุ้นโดยบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 75 และสหไทยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25 เพื่อลงทุนพัฒนาโครงการโลจิสติกส์พาร์คและศูนย์กระจายสินค้าแบบทันสมัย ในพื้นที่เชิงกลยุทธ์แห่งใหม่บริเวณขอบเมืองกรุงเทพมหานครย่านปิ่นเกล้า สำหรับรองรับความต้องการของลูกค้าพันธมิตร และผู้ประกอบการในกลุ่มอี-คอมเมิร์ซ โลจิสติกส์ ชิปปิงขนส่งสินค้า ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตสูง
- ในเดือนมกราคม 2562 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2562 ของบริษัทได้มีมติอนุมัติในการเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัท จากชื่อเดิม บริษัท ไทคอน อินดัสเทรียล คอนเน็คชั่น จำกัด (มหาชน) เปลี่ยนเป็นชื่อใหม่คือ “บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)” พร้อมเปลี่ยนชื่อย่อหลักทรัพย์เดิมจาก TICON เป็น “FPT” และเปลี่ยนตราประทับของบริษัทเพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงชื่อใหม่
- ในเดือนกุมภาพันธ์ 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทอนุมัติการเข้าซื้อกิจการของบริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“GOLD”) โดยการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของ GOLD โดยสมัครใจ รวมจำนวนหุ้นทั้งสิ้น 2,323,720,000 หุ้น ในราคาเสนอซื้อหุ้นละ 8.50 บาท คิดเป็นมูลค่ากว่า 19,752 ล้านบาท โดยมีกำหนดการเสนอซื้อระหว่างวันที่ 5 มิถุนายน - 8 สิงหาคม 2562 ทั้งนี้ ผลจากการทำคำเสนอซื้อที่มีผู้ถือหุ้นแสดงเจตนาขายและบริษัทได้รับซื้อหุ้นไว้รวมทั้งสิ้น 2,195,898,701 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 94.50 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของกิจการ รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 18,665 ล้านบาท
- ในเดือนเมษายน 2562 บริษัทได้เข้าลงทุนในหุ้นสามัญของ PBA International Pte. Ltd. (“PBAI”) ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการระบบปฏิบัติการอัตโนมัติครบวงจรในประเทศสิงคโปร์ ในสัดส่วนร้อยละ 10 ของหุ้นทั้งหมดของ PBAI นอกจากนั้น บริษัท ออโตเมชั่น แอสเซ็ท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาร่วมลงทุนกับ PBA Systems Pte. Ltd. จากประเทศสิงคโปร์ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ PBAI เพื่อจัดตั้งบริษัท พีบีเอ โรบอติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการระบบปฏิบัติการอัตโนมัติ สำหรับโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้า ซึ่งบริษัทร่วมทุนดังกล่าวมีสัดส่วนการถือหุ้นโดย ออโตเมชั่น แอสเซ็ทร้อยละ 51 และ PBA Systems ถือหุ้นร้อยละ 49
- ในเดือนเมษายน 2562 บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด (“FPIT”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาร่วมลงทุนกับบริษัท มิตซูชิ ฟูดเซชั่น เอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด (“MFAT”) เพื่อจัดตั้งบริษัทร่วมทุน 2 แห่ง ได้แก่ บริษัท บางปะกง โลจิสติกส์ พาร์ค จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 296.5 ล้านบาท และบริษัท วังน้อย โลจิสติกส์พาร์ค จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาและบริหารจัดการคลังสินค้าให้เข้า รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกด้านโลจิสติกส์ในประเทศไทย ซึ่งบริษัทร่วมทุนทั้งสองแห่งมีสัดส่วนการถือหุ้นโดย FPIT ร้อยละ 51 และ MFAT ถือหุ้นร้อยละ 49
- ในเดือนกรกฎาคม 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทอนุมัติให้ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 182,620,600 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท) ให้แก่บุคคลในวงจำกัด ในราคา 17.90 บาทต่อหุ้น รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 3,268,908,740 บาท โดยการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวเป็นการเพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ของบริษัท เมื่อวันที่ 25 มกราคม 2562 ซึ่งภายหลังการเพิ่มทุนส่งผลให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเปลี่ยนแปลงจากเดิมที่ 1,834,142,375 บาท เป็น 2,016,762,975 บาท ทั้งนี้ วัตถุประสงค์ของการเพิ่มทุนเพื่อเพิ่มการกระจายการถือหุ้นโดยผู้ถือหุ้นรายย่อย เพิ่มสภาพคล่องของการซื้อขายหลักทรัพย์และขยายฐานผู้ถือหุ้นของบริษัท โดยเงินเพิ่มทุนดังกล่าวจะนำไปใช้เป็นเงินลงทุนสำหรับแผนการขยายธุรกิจ และเป็นเงินทุนหมุนเวียน
- ในเดือนสิงหาคม 2562 บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นของบริษัท ชิสเต็ม แอสเซ็ทส์ จำกัด (“ชิสเต็ม แอสเซ็ทส์”) ซึ่งประกอบกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 40,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้ทั้งหมด ในราคาหุ้นละ 10 บาท รวมเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 400,000,000 บาท โดยชิสเต็ม แอสเซ็ทส์มีทรัพย์สินเป็นที่ดินตั้งอยู่ที่เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร ซึ่งบริษัทจะวางแผนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินดังกล่าวในอนาคต

➢ ในเดือนกันยายน 2562 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท อนุมัติให้นำส่งหนังสือแจ้งความประสงค์ในการทำคำเสนอซื้อเพื่อเพิกถอนหุ้นของบริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ("GOLD") ออกจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยการเข้าทำคำเสนอซื้อหุ้นของ GOLD ที่เหลือ ในราคา 8.55 บาทต่อหุ้น ปัจจุบันบริษัทอยู่ในระหว่างขั้นตอนการดำเนินงานตามหลักเกณฑ์เพื่อขออนุมัติจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

3. โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 30 กันยายน 2562



รายละเอียดของ**บริษัทย่อย**มีดังต่อไปนี้

1) บริษัท อีโค อินดัสเทรียล เซอร์วิส เซส จำกัด (Eco Industrial Services Company Limited: EISCO)

ถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 100 จัดตั้งขึ้นในปี 2544 เพื่อขอรับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนสำหรับโครงการก่อสร้างโรงงานสำเร็จรูปในนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง โดยปัจจุบัน ระยะเวลาสำหรับสิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับโครงการดังกล่าวได้สิ้นสุดแล้ว

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 EISCO มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 12.5 ล้านบาท โดยในปี 2546 EISCO ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 : 2000

2) บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด (Fraser's Property Industrial (Thailand) Company Limited : FPIT)

ถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 100 จัดตั้งขึ้นในปี 2548 เพื่อพัฒนาคลังสินค้าให้เช่า

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 FPIT มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 11,500 ล้านบาท โดยในปี 2552 FPIT ได้รับการรับรองคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001 : 2008

3) Shanghai TICON Investment Management Company Limited

ถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 100 โดยได้ถูกจัดตั้งขึ้นในประเทศจีนในปี 2553 เพื่อรองรับการขยายธุรกิจด้านการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในประเทศจีน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 Shanghai TICON Investment Management Company Limited มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 2.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

4) บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล รีท แมนเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด (Fraser's Property Industrial REIT Management (Thailand Company Limited: FIRM)

ถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 70 และโดยบริษัท Mitsui & Co. (Asia Pacific) Pte. Ltd. ร้อยละ 30 จัดตั้งขึ้นในปี 2556 เพื่อเป็นผู้จัดการกองทรัสต์ และได้รับการอนุมัติการเป็นผู้จัดการกองทรัสต์จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตั้งแต่วันที่ 6 สิงหาคม 2557

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 FIRM มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 10 ล้านบาท

5) บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ประเทศไทย (ฮ่องกง) จำกัด (Fraser's Property Thailand (Hong Kong) Ltd.)

ถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 100 จัดตั้งขึ้นในประเทศฮ่องกงในปี 2558 เพื่อลงทุนในกิจการในต่างประเทศ ซึ่งปัจจุบันมีการลงทุนในประเทศอินโดนีเซีย

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ประเทศไทย (ฮ่องกง) จำกัด มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 16.13 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

6) บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ประเทศไทย (อินเตอร์เนชั่นแนล) จำกัด (Fraser's Property Thailand (international) Pte. Ltd.)

ถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 100 จัดตั้งขึ้นในประเทศสิงคโปร์ในปี 2560 เพื่อรองรับการลงทุนและขยายธุรกิจในต่างประเทศ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ประเทศไทย (อินเตอร์เนชั่นแนล) จำกัด มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 267.6 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์

7) บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด (Fraser's Property Technology (Thailand) Co., Ltd.)

ถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 100 จัดตั้งขึ้นในปี 2561 เพื่อลงทุนและประกอบกิจการด้านศูนย์ข้อมูลและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีอื่นๆ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 372.19 ล้านบาท

8) บริษัท ออโตเมชั่น แอสเซต จำกัด (Automation Asset Co., Ltd.)

ถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 100 จัดตั้งขึ้นในปี 2562 เพื่อให้บริการด้านระบบปฏิบัติการอัตโนมัติครบวงจร สำหรับโรงงานและคลังสินค้า

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัท ออโตเมชั่น แอสเซต จำกัด มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 17 ล้านบาท

9) บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (Golden Land Property Development Public Company Limited: GOLD)

ถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 94.85 จัดตั้งขึ้นในปี 2537 เพื่อลงทุนและประกอบกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 GOLD มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 11,038 ล้านบาท

10) บริษัท ซิสเต็ม แอสเซตส์ จำกัด (System Assets Co., Ltd.)

ถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 100 จัดตั้งขึ้นในปี 2561 เพื่อลงทุนและประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัท ซิสเต็ม แอสเซตส์ จำกัด มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 400 ล้านบาท

11) บริษัท บางกอก โลจิสติกส์ พาร์ค จำกัด (Bangkok Logistics Park Company Limited)

ถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 75 และบริษัท สหไทย เทอร์มินอล จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 25 จัดตั้งขึ้นในปี 2562 เพื่อลงทุน พัฒนา บริหาร และจัดการโครงการโลจิสติกส์ พาร์ค

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัท บางกอก โลจิสติกส์ พาร์ค จำกัด มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 300 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทมีการลงทุนใน**บริษัทร่วม** โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่ออุตสาหกรรม เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (Fraser's Property Thailand Industrial Freehold and Leasehold Real Estate Investment Trust: FTREIT)

ถือหุ้นโดย บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ประเทศไทย (อินเตอร์เนชั่นแนล) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ร้อยละ 22.63 FTREIT ถูกจัดตั้งขึ้นในปี 2557 เพื่อลงทุนในอสังหาริมทรัพย์อุตสาหกรรม โดยมีบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล รีท แมนเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นผู้จัดการกองทรัสต์ และบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม บัวหลวง จำกัด เป็นทรัสต์

หลังจากที่ได้มีการควบรวมกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ TFUND TLOGIS และ TGROWTH ไปยัง FTREIT เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2560 แล้ว FTREIT ได้เป็นกองทรัสต์อุตสาหกรรมที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย มีจำนวนเงินทุนจดทะเบียน 32,262 ล้านบาท และทุนชำระแล้ว 24,817 ล้านบาท FTREIT มีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นรายไตรมาสอย่างน้อยปีละ 2 ครั้ง ในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของกำไรสุทธิหลังปรับปรุงแล้วของกองทรัสต์ ซึ่งกำไรสุทธิของกองทรัสต์ดังกล่าว เป็นกำไรที่ได้รับจากการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 FTREIT มีมูลค่าสินทรัพย์สุทธิเท่ากับ 9.54 บาทต่อหน่วย

2) PT SLP Surya TICON Internusa ("SLP")

เป็นบริษัทร่วมทุนในประเทศอินโดนีเซีย ถือหุ้นโดยบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ประเทศไทย (ฮ่องกง) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ร้อยละ 25 บริษัท Mitsui & Co., Ltd. ร้อยละ 25 และ PT Surya Semesta Internusa Tbk ร้อยละ 50 เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนา

โรงงาน และคลังสินค้าเพื่อให้เช่า และ/หรือขายในประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งมีโครงการที่ตั้งอยู่ในเขต Suryacipta Technopark ที่มีคลังสินค้ารวม 28 ยูนิต พื้นที่รวม 62,208 ตารางเมตร ปัจจุบันมีอัตราการเช่าร้อยละ 100

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 SLP มีทุนจดทะเบียน 2,412,800,000,000 รูเปีย และทุนชำระแล้ว 603,200,000,000 รูเปีย

3) บริษัท ทีอาร์เอ แลนด์ ดีเวลลอปเม้นต์ จำกัด (TRA Land Development Company Limited: TRA)

ถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 50 บริษัท สวนอุตสาหกรรมโรจนะ จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 25 และ บริษัท นิคมอุตสาหกรรมเอเชีย จำกัด ร้อยละ 25 จัดตั้งขึ้นในปี 2560 เพื่อประกอบกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 TRA มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 9.5525 พันล้านบาท

สำหรับการลงทุนใน**บริษัทร่วมค้า** มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เด็มโก เพาเวอร์ 6 จำกัด (Fraser's Property DEMCO Power 6 Company Limited)

ถือหุ้นโดยบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ร้อยละ 51 และบริษัท เด็มโก จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 49 จัดตั้งขึ้นในปี 2556 เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เด็มโก เพาเวอร์ 6 จำกัด มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 5 ล้านบาท

2) บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เพาเวอร์ 11 จำกัด (Fraser's Property DEMCO Power 11 Company Limited)

ถือหุ้นโดยบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ร้อยละ 51 และบริษัท เด็มโก จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 49 จัดตั้งขึ้นในปี 2556 โดย เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เพาเวอร์ 11 จำกัด มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 4 ล้านบาท

3) บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ บีเอฟทีแซด จำกัด (Fraser's Property BFTZ Company Limited)

ถือหุ้นโดยบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ร้อยละ 60 และบริษัท พรอสเพค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 40 จัดตั้งขึ้นในปี 2559 เพื่อพัฒนาคลังสินค้าให้เช่า และ/หรือขาย ในโครงการบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ

ณ 30 กันยายน 2562 บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ บีเอฟทีแซด จำกัด มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 700 ล้านบาท

4) บริษัท จัสโค (ประเทศไทย) จำกัด (JustCo (Thailand) Company Limited)

ถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 51 และ JustCo (Thailand 2) Pte. Ltd. ประเทศสิงคโปร์ ร้อยละ 49 จัดตั้งขึ้นในปี 2561 เพื่อลงทุนและประกอบธุรกิจ co-working office และธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องในประเทศไทย

ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 บริษัท จัสโค (ประเทศไทย) จำกัด มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 513.5 ล้านบาท

5) บริษัท บางปะกง โลจิสติกส์ พาร์ค จำกัด (Bangpakong Logistics Park Company Limited)

ถือหุ้นโดยบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ร้อยละ 51 และบริษัท มิตรชัย พูโตะชน เอเซีย (ไทยแลนด์) จำกัด ร้อยละ 49 จัดตั้งขึ้นในปี 2562 เพื่อพัฒนาและบริหารจัดการคลังสินค้าให้เช่า

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัท บางปะกง โลจิสติกส์ พาร์ค จำกัด มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 840.23 ล้านบาท

6) บริษัท วังน้อย โลจิสติกส์ พาร์ค จำกัด (Wangnoi Logistics Park Company Limited)

ถือหุ้นโดยบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ร้อยละ 51 และบริษัท มิตซูบิชิ ฟู้ดเซชัน เอเชีย (ไทยแลนด์) จำกัด ร้อยละ 49 จัดตั้งขึ้นในปี 2562 เพื่อพัฒนาและบริหารจัดการคลังสินค้าให้เช่า รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกด้านโลจิสติกส์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัท วังน้อย โลจิสติกส์ พาร์ค จำกัด มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 396.5 ล้านบาท

7) บริษัท เอสทีจี ดีดีซี (ประเทศไทย) จำกัด (STT GDC (Thailand) Company Limited)

ถือหุ้นโดยบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ร้อยละ 51 และ ST Telemedia Global Data Centres - STT GDC ประเทศสิงคโปร์ ร้อยละ 49 จัดตั้งขึ้นในปี 2561 เพื่อประกอบกิจการศูนย์บริการข้อมูล และให้บริการเช่าพื้นที่สำหรับวางเซิร์ฟเวอร์

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัท เอสทีจี ดีดีซี (ประเทศไทย) จำกัด มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 2,113 ล้านบาท

8) บริษัท พีบีเอ โรบोटิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด (PBA Robotics (Thailand) Company Limited)

ถือหุ้นโดยบริษัท ออโตเมชัน แอสเซ็ท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ร้อยละ 51 และ PBA Systems Pte. Ltd. ประเทศสิงคโปร์ ร้อยละ 49 จัดตั้งขึ้นในปี 2562 เพื่อลงทุนและประกอบธุรกิจให้บริการระบบปฏิบัติการอัตโนมัติครบวงจรสำหรับโรงงานและคลังสินค้า

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัท พีบีเอ โรบोटิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว 121 ล้านบาท

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1. ภาพรวมของธุรกิจ

บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) หรือที่รู้จักในชื่อเดิมว่าบริษัท ไทคอน อินดัสเทรียล คอนเน็คชั่น จำกัด (มหาชน) ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในปี 2533 และในปี 2545 บริษัทได้เริ่มซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาและบริหารจัดการโรงงานอุตสาหกรรมให้เช่า (Ready-Built Factory) และอาคารคลังสินค้าให้เช่า (Ready-Built Warehouse) ในบริเวณพื้นที่อุตสาหกรรมทั้งในและนอกนิคมอุตสาหกรรม เหตุการณ์อุทกภัยใหญ่ในปี 2554 ส่งผลให้เกิดการโยกย้ายฐานการผลิตจากนิคมอุตสาหกรรมในภาคกลางซึ่งประสบปัญหาน้ำท่วมรุนแรงไปยังพื้นที่อื่น ทางบริษัทจึงได้ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์เพื่อรักษาอัตราการเช่าและฐานลูกค้า ประกอบกับทางกลุ่มเฟรเซอร์สได้เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ จึงได้เริ่มการนำองค์ความรู้เรื่องการพัฒนาโรงงานและคลังสินค้าตามความต้องการเฉพาะของผู้เช่า (Built-to-Suit) เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งและความสามารถในการแข่งขันได้ในระยะยาว

ในปี 2562 ที่ผ่านมา บริษัทได้มีการเปลี่ยนแปลงชื่อและชื่อย่อสัญลักษณ์การซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์เป็น บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ “FPT” และเริ่มต้นดำเนินธุรกิจภายใต้แบรนด์อสังหาริมทรัพย์ระดับนานาชาติ “เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้” โดยบริษัทจะเป็นหนึ่งในบริษัทย่อยของกลุ่มบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ลิมิเต็ด ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ประเทศสิงคโปร์โดยเป็นเจ้าของ ผู้พัฒนา และบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร ครอบคลุมกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 5 ประเภท ประกอบด้วย เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์และโรงแรม ที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงาน ศูนย์การค้า และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรมในประเทศต่าง ๆ ได้แก่ สิงคโปร์ ออสเตรเลีย ยุโรป จีน และภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ภายใต้ทิศทางเชิงกลยุทธ์ของกลุ่ม ทางบริษัทจึงเข้าทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“GOLD”) ที่ราคา 8.50 บาทต่อหุ้น โดยช่วงเวลาการทำคำเสนอระหว่างวันที่ 5 มิถุนายน - 8 สิงหาคม 2562 โดยทางบริษัทได้รับคำตอบรับทั้งสิ้น 2,195,898,701 หุ้น หรือร้อยละ 94.50 คิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 18,665 ล้านบาท ภายหลังการทำคำเสนอซื้อกิจการ บริษัทจะได้รับประโยชน์จากการควบรวมคือการขยายไปยังแพลตฟอร์มอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ และอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรมที่มีคุณภาพ รวมถึงการสร้างสมดุลของรายได้พร้อมทั้งกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ เพิ่มผลตอบแทนที่ดีขึ้นให้แก่ผู้ถือหุ้น เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานจากการประหยัดต่อขนาดในอนาคต โดยบริษัทได้ประกาศวิสัยทัศน์ก้าวสู่ความเป็นผู้นำการให้บริการแพลตฟอร์มอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจรในระดับภูมิภาค ด้วยความเชี่ยวชาญในการพัฒนากลุ่มสินทรัพย์ที่มีศักยภาพหลากหลาย พร้อมขับเคลื่อนการเติบโตอย่างยั่งยืนโดยผสานนวัตกรรมและเทคโนโลยีแห่งอนาคตเพื่อบูรณาการความสามารถในการแข่งขันทุกมิติ และสร้างสรรค์ความเป็นเลิศด้านการบริการที่เข้าถึงความต้องการของภาคอสังหาริมทรัพย์ยุคใหม่ ภายใต้หลักธรรมาภิบาลที่ดี เพื่อส่งมอบประสบการณ์ที่ทรงคุณค่าน่าจดจำแก่ผู้เกี่ยวข้องในทุกภาคส่วนเป็นสำคัญ พร้อมเดินทางสานความร่วมมือกับพันธมิตรเชิงกลยุทธ์อย่างต่อเนื่อง ผนึกศักยภาพผ่านเครือข่ายที่แข็งแกร่ง เพื่อสร้างแหล่งรายได้ใหม่ซึ่งจะเป็นมูลค่าเพิ่มจากธุรกิจหลัก พร้อมมุ่งขับเคลื่อนการเติบโต ผ่านการต่อยอดธุรกิจใหม่โดยผสานนวัตกรรมเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยภาพรวมการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทประกอบด้วยสายธุรกิจ 3 กลุ่ม ดังต่อไปนี้

1. “กลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรมและธุรกิจอื่น ๆ”
2. “กลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย”
3. “กลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์กรรม”

2. โครงสร้างรายได้

ในรอบผลการดำเนินงานปี 2562 (ตุลาคม 2561 - กันยายน 2562) งบการเงินรวมของบริษัทครอบคลุมรายได้ของกลุ่ม GOLD ภายหลังการเข้าทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการเสร็จสิ้นในเดือนสิงหาคม 2562 ส่งผลให้รายได้หลักของบริษัทมาจากการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย และการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม รวมถึงรายได้จากการให้เช่าและการบริการจากอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์กรรม

โครงสร้างรายได้	2560		2561		2561*		2562*	
	รอบระยะเวลาบัญชี 1 มกราคม - 31 ธันวาคม		รอบระยะเวลาบัญชี 1 มกราคม - 30 กันยายน		รอบระยะเวลาบัญชี 1 มกราคม - 30 กันยายน 2561 (ปรับปรุงใหม่)		รอบระยะเวลาบัญชี 1 ตุลาคม 2561 - 30 กันยายน 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการให้เช่าและบริการ	1,429.94	71.19	1,198.16	53.95	1,912.72	13.85	2,702.01	12.54
รายได้จากธุรกิจโรงแรม	-	-	-	-	414.60	3.00	565.83	2.62
รายได้จากกิจการสนามกอล์ฟ	-	-	-	-	19.98	0.15	31.72	0.15
รายได้จากการให้บริการ	-	-	-	-	55.58	0.40	56.49	0.26
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	-	-	-	-	10,281.95	74.47	15,515.06	72.01
รายได้ค่าบริการจัดการ	239.15	11.91	226.9	10.22	333.56	2.42	540.90	2.51
รายได้จากการลงทุน	103.25	5.14	60.29	2.70	69.51	0.50	186.89	0.87
กำไรจากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์	116.12	5.78	616.04	27.74	609.76	4.42	1,710.15	7.94
รายได้อื่น ๆ	120.14	5.98	119.65	5.38	108.79	0.79	236.25	1.10
รวม	2,008.60	100.00	2,221.04	100.00	13,806.45	100.00	21,545.30	100.00

*หมายเหตุ งบการเงินรวมกับบริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และมีการปรับปรุงรายการ

3. สายธุรกิจ

3.1 กลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

3.1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทดำเนินธุรกิจในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรมแบบครบวงจร ปัจจุบันมีพื้นที่โรงงานและคลังสินค้าภายใต้การบริหารจัดการรวมทั้งสิ้นกว่า 2.8 ล้านตารางเมตร บนทำเลที่ตั้งยุทธศาสตร์ ซึ่งโรงงานและคลังสินค้าของกลุ่มบริษัทมีทั้งแบบพร้อมใช้ (Ready-Built) และสร้างตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) โดยตั้งเป้าที่จะเพิ่มการพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้าตามความต้องการเฉพาะของผู้เช่า (Built-to-Suit) ให้มากขึ้น ซึ่งโรงงานและคลังสินค้าของบริษัท ตั้งอยู่ในทำเลนิคมอุตสาหกรรม สวนอุตสาหกรรม เขตอุตสาหกรรม เขตส่งเสริมอุตสาหกรรม และเขตอื่นๆ ที่มีศักยภาพในประเทศไทย

โรงงานของบริษัทและโรงงานที่อยู่ภายใต้การบริหารของบริษัท ตั้งอยู่ในนิคม/สวน/เขต/เขตส่งเสริมอุตสาหกรรม 16 ทำเล* ดังต่อไปนี้

ที่ตั้ง	จังหวัด	จำนวนโรงงาน	
		สินทรัพย์ของบริษัท	สินทรัพย์ภายใต้กองทรัสต์
นิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน	พระนครศรีอยุธยา	-	15
นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค	พระนครศรีอยุธยา	6	38
สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-อยุธยา	พระนครศรีอยุธยา	21	56
นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี	ชลบุรี	17	97
นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง	ชลบุรี	30	-
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี	ชลบุรี	3	3

ที่ตั้ง	จังหวัด	จำนวนโรงงาน	
		สินทรัพย์ของบริษัท	สินทรัพย์ภายใต้กองทรัสต์
นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ระยอง	ระยอง	13	30
นิคมอุตสาหกรรมบางปู	สมุทรปราการ	-	13
นิคมอุตสาหกรรมเอเชีย	สมุทรปราการ	28	-
เขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร	ปทุมธานี	3	22
นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง	กรุงเทพมหานคร	1	-
เขตอุตสาหกรรมกบินทร์บุรี	ปราจีนบุรี	7	-
สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-ปราจีนบุรี	ปราจีนบุรี	8	-
นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง (3 แห่ง)	ชลบุรี	-	41

*หมายเหตุ ไม่รวมพื้นที่รอการพัฒนา

และมีคลังสินค้าของบริษัทและคลังสินค้าที่อยู่ภายใต้การบริหารของบริษัท ตั้งอยู่ในพื้นที่ 26 ท่าเล* ดังต่อไปนี้

ที่ตั้ง	จังหวัด	จำนวนคลังสินค้า	
		สินทรัพย์ของบริษัท	สินทรัพย์ภายใต้กองทรัสต์
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (บางนา)	ฉะเชิงเทรา	26	81
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (แหลมฉบัง 1)	ชลบุรี	-	21
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (แหลมฉบัง 2)	ชลบุรี	26	18
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (วังน้อย 1)	พระนครศรีอยุธยา	5	13
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (วังน้อย 2)	พระนครศรีอยุธยา	16	4
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อีสเทิร์นซีบอร์ด 1 ปี)	ระยอง	4	12
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อีสเทิร์นซีบอร์ด 1 เอ)	ชลบุรี	-	7
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อีสเทิร์นซีบอร์ด 2 เอ)	ชลบุรี	9	4
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (อีสเทิร์นซีบอร์ด 3)	ชลบุรี	8	-
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (ศรีราชา)	ชลบุรี	14	8
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บ่อวิน)	ชลบุรี	-	9
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (พานทอง 1)	ชลบุรี	10	5
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 1-6)	สมุทรปราการ	19	38
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (โรจนะปราจีนบุรี)	ปราจีนบุรี	-	8
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (โรจนะอยุธยา)	พระนครศรีอยุธยา	-	3
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อมตะซิตี้ ชลบุรี)	ชลบุรี	-	7
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (ขอนแก่น)	ขอนแก่น	12	-
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อมตะซิตี้ ระยอง)	ระยอง	11	-
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (สมุทรสาคร)	สมุทรสาคร	2	-
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (ลำพูน)	ลำพูน	9	-
คลังสินค้าควบคุมอุณหภูมิ (ห้องเย็น CTD)**	พระนครศรีอยุธยา	-	1

*หมายเหตุ *ไม่รวมพื้นที่รอการพัฒนา

** รายการขายและเช่ากลับ

3.1.2) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

1) ธุรกิจโรงงานพร้อมเช่า (Ready-Built Factory)

บริษัทได้จัดสร้างโรงงานสำเร็จรูปพร้อมเช่าที่มีคุณภาพระดับสากล เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการ ที่เข้ามาตั้งฐานการผลิตในประเทศไทย โดยไม่ต้องการถือกรรมสิทธิ์ในโรงงาน เพื่อลดต้นทุนในการดำเนินการ และลดความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้น บริษัทได้เลือกสร้างโรงงานในทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพ และพัฒนาโรงงานที่มีรูปแบบมาตรฐานเหมาะสมสำหรับผู้ประกอบการหลากหลายอุตสาหกรรม นอกจากนี้ เนื่องจากกลุ่มผู้เช่าโรงงานของบริษัทประมาณร้อยละ 80 เป็นผู้ประกอบการชาวต่างชาติ บริษัทจึงได้เน้นการให้บริการให้ความช่วยเหลือในเรื่องต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเริ่มต้นประกอบการผลิตในประเทศไทย

บริษัทเลือกทำเลที่ตั้งสำหรับการพัฒนาโรงงาน โดยพิจารณาจากความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน และการคาดการณ์ในอนาคต นอกจากนี้ ยังพิจารณาถึงเขตส่งเสริมการลงทุน ความสะดวกในการเดินทางไปยังท่าเรือ สนามบิน ระยะห่างจากกรุงเทพมหานคร ตลอดจนระบบโครงสร้างพื้นฐานที่ได้มาตรฐานของทำเลที่ตั้งนั้น ๆ

บริษัทมีการพัฒนาโรงงานทั้งในเขตประกอบการเสรี และเขตทั่วไปตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งจะแตกต่างกันในแต่ละทำเลที่ตั้ง ตัวอย่างเช่น ความต้องการโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง ซึ่งอยู่ติดกับท่าเรือน้ำลึกที่สำคัญของประเทศไทย โดยส่วนใหญ่จะเป็นความต้องการของโรงงานในเขตประกอบการเสรี โรงงานของบริษัทมีลักษณะเป็นอาคารชั้นเดียวพร้อมชั้นลอยเพื่อใช้เป็นสำนักงาน ซึ่งพัฒนาในบริเวณพื้นที่ดินที่มีรั้วกันเป็นสัดส่วน พร้อมด้วยป้อมยาม พื้นที่จอดรถ และพื้นที่สำหรับขนถ่ายสินค้า ทั้งนี้ โรงงานที่บริษัทพัฒนาขึ้นเป็นแบบมาตรฐานแต่สามารถดัดแปลงให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าได้ ขนาดของโรงงานมีตั้งแต่ 550 ถึง 12,000 ตารางเมตร โรงงานของบริษัทที่สร้างในระยะหลังมีขนาดเล็กลง เนื่องจากปัจจุบันแนวโน้มความต้องการโรงงานขนาดเล็กของลูกค้ามีสูงขึ้น นอกจากนี้พื้นที่โรงงานสามารถรับน้ำหนักได้ตั้งแต่ 1 ถึง 3 ตันต่อตารางเมตร ตัวอาคารพัฒนาโดยใช้โครงสร้างหลังคาเหล็ก ซึ่งไม่ต้องมีเสารองรับหลังคาโรงงาน ทำให้ได้พื้นที่ใช้สอยสูงสุด

สัญญาเช่าระหว่างลูกค้ากับบริษัทเกือบทั้งหมดมีอายุสัญญา 3 ปี โดยเปิดโอกาสให้ลูกค้ามีทางเลือกในการต่อสัญญาเช่าได้ นอกจากนี้ บริษัทยังให้ทางเลือกแก่ลูกค้าในการเปลี่ยนไปเช่าโรงงานอื่นของบริษัทในทำเลที่ตั้งหรือขนาดที่แตกต่างไป ตลอดจนให้ทางเลือกแก่ลูกค้าในการซื้อโรงงาน

นอกจากนี้ บริษัทยังให้บริการสร้างโรงงานตามความต้องการเฉพาะของผู้เช่า (Built-to-Suit) ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีขึ้นและเป็นผลดีต่อบริษัทในแง่การลงทุนกับผลตอบแทนระยะยาว เนื่องจากอายุสัญญาเช่าของโรงงานประเภทนี้จะยาวกว่าอายุสัญญาเช่าของโรงงานทั่วไปประมาณ 5-10 ปี

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัทมีโรงงานเช่า และโรงงานว่างพร้อมให้เช่า ดังนี้

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560		ณ วันที่ 30 กันยายน 2561		ณ วันที่ 30 กันยายน 2562	
	จำนวน โรงงาน	พื้นที่เช่า (ตรม.)	จำนวน โรงงาน	พื้นที่เช่า (ตรม.)	จำนวน โรงงาน	พื้นที่เช่า (ตรม.)
โรงงานที่มีสัญญาเช่า	80	183,630	80	209,005	82	207,260
โรงงานว่างพร้อมให้เช่า	73	211,150	73	186,795	55	153,925
รวม	153	394,780	153	395,800	137	361,185

อัตราการใช้งาน (Occupancy rate) ของบริษัท ณ สิ้นเดือนกันยายน 2562 อยู่ที่ร้อยละ 57 เพิ่มขึ้นจากสิ้นเดือนกันยายน 2561 ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 53 เนื่องจากความต้องการพื้นที่โรงงานในภาคตะวันออกที่เพิ่มมากขึ้น จากสิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากการตั้งโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมและเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) การเพิ่มขึ้นของพื้นที่เช่ามาจากกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ กลุ่มลูกค้าอิเล็กทรอนิกส์ และสินค้าอุปโภคบริโภค

อัตราการเช่าโรงงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 มีดังนี้

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	ณ วันที่ 30 กันยายน 2561	ณ วันที่ 30 กันยายน 2562
อัตราการเช่าโรงงาน (ร้อยละ)	47	53	57

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 ลูกค้าที่เช่าโรงงานของบริษัทเป็นผู้ผลิตจากประเทศต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมหลายประเภท ดังนี้

อุตสาหกรรม	ร้อยละ	ประเทศ/ภูมิภาค	ร้อยละ
ยานยนต์	35.2	ญี่ปุ่น	31.6
อิเล็กทรอนิกส์	27.9	สวีเดน	18.6
อาหารและเครื่องดื่ม	6.1	จีน	12.4
ผู้ให้บริการโลจิสติกส์	5.2	ไทย	6.9
แพคเกจจิ้งและกระดาษ	3.7	อเมริกา	6.5
สินค้าอุปโภคบริโภค	2.8	สิงคโปร์	6.4
อื่น ๆ	19.1	อื่น ๆ	17.6
รวม	100.0	รวม	100.0

หมายเหตุ : สัดส่วนข้างต้นคำนวณจากรายได้ค่าเช่าและค่าบริการ ณ วันที่ 30 กันยายน 2562

2) ธุรกิจคลังสินค้าพร้อมเช่า (Ready-Built Warehouse)

บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด หรือชื่อเดิมคือบริษัท ไทคอน โลจิสติกส์ พาร์ค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เป็นผู้พัฒนาและบริหารอาคารคลังสินค้าสำเร็จรูปที่มีคุณภาพระดับสากลเพื่อให้เช่า

ธุรกิจโลจิสติกส์นับเป็นกิจกรรมที่สำคัญในการกระจายสินค้า วัตถุดิบ ชิ้นส่วนอุปกรณ์ สินค้าสำเร็จรูป และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ สู่ภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วประเทศ และถือเป็นธุรกิจที่สำคัญต่อการพัฒนาประเทศให้เป็นศูนย์กลางประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โดยปัจจุบันนั้น ผู้ประกอบการตลอดจนผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ส่วนใหญ่ ยังจำเป็นต้องใช้เงินจำนวนมากสำหรับการลงทุนในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ระบบโลจิสติกส์ ยานพาหนะและอุปกรณ์ต่าง ๆ บริษัทจึงเล็งเห็นโอกาสของการพัฒนาคลังสินค้าที่มีคุณภาพ เพื่อให้ผู้ประกอบการเหล่านั้นเช่า แทนการลงทุนสร้างเพื่อเป็นเจ้าของเอง

คลังสินค้าของบริษัทตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นยุทธศาสตร์ที่สำคัญ เหมาะแก่การเป็นศูนย์กลางกระจายสินค้าที่ดี อาคารคลังสินค้าสามารถรองรับการจัดการคลังสินค้าสมัยใหม่ การออกแบบตัวอาคารจะคำนึงถึงระยะห่างของช่วงเสา การรับน้ำหนักของพื้นอาคาร ความสูงของอาคาร จำนวนประตูสำหรับขนถ่ายสินค้า และอุปกรณ์ช่วยปรับระดับพื้นให้มีความลาดชันที่เหมาะสมกับความสูงของรถขนส่งสินค้า

สัญญาเช่าของบริษัทส่วนใหญ่มีอายุ 3 ปี โดยเปิดโอกาสให้ลูกค้าต่อสัญญาได้ อย่างไรก็ดีตาม สัญญาเช่าที่มีอายุเกิน 3 ปี มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นจากลูกค้าที่เช่าคลังสินค้าที่มีรูปแบบเฉพาะ (Built-to-Suit) ซึ่งมีอายุสัญญาอยู่ที่ประมาณ 10 ปี และในอนาคตบริษัทจะนำเสนอสินค้านี้รูปแบบเฉพาะนี้มากขึ้น เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น ซึ่งจะส่งผลดีต่อการลงทุนระยะยาวของบริษัท นอกจากนี้ บริษัท ยังมีบริการซื้อคลังสินค้าจากลูกค้าเพื่อให้เช่ากลับคืน (Sale and Leaseback) อีกด้วย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัทมีคลังสินค้าให้เช่าแก่ลูกค้า และคลังสินค้าว่างพร้อมให้เช่า ดังนี้

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560		ณ วันที่ 30 กันยายน 2561		ณ วันที่ 30 กันยายน 2562	
	จำนวน คลังสินค้า	พื้นที่เช่า (ตรม.)	จำนวน คลังสินค้า	พื้นที่เช่า (ตรม.)	จำนวน คลังสินค้า	พื้นที่เช่า (ตรม.)
คลังสินค้าที่มีสัญญาเช่า	116	523,180	124	538,281	142	639,359
คลังสินค้าว่างพร้อมให้เช่า	100	293,440	63	193,033	29	69,516
รวม	216	816,620	187	731,314	171	708,875

อัตราการเช่าคลังสินค้า (Occupancy rate) ของบริษัท ณ เดือนกันยายน ปี 2562 เท่ากับร้อยละ 90 เมื่อเทียบกับ ณ เดือนกันยายน 2561 เท่ากับร้อยละ 74 เนื่องจากในปีที่ผ่านมาผู้เช่าคลังสินค้าเพิ่มมากขึ้นในเขตศรีราชา บางพลี และวังน้อย สำหรับภาพรวมในปี 2562 นั้น บริษัทมีพื้นที่เช่าสุทธิ (net addition) เพิ่มขึ้นจาก ณ เดือนกันยายน 2561 เท่ากับ 77,425 ตรม. โดยมีปัจจัยหลักมาจากลูกค้ากลุ่มโลจิสติกส์ที่มีการขยายตัวของธุรกิจอย่างมากในปีที่ผ่านมาจากการเติบโตของธุรกิจออนไลน์ รวมถึงกลุ่มผู้ผลิตเครื่องใช้ภายในที่อยู่อาศัยและออฟฟิศ และกลุ่มยานยนต์

อัตราการเช่าคลังสินค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 มีดังนี้

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	ณ วันที่ 30 กันยายน 2561	ณ วันที่ 30 กันยายน 2562
อัตราการเช่าคลังสินค้า (ร้อยละ)	64	74	90

หมายเหตุ: อัตราการเช่ารวมคลังสินค้าที่มีสัญญาเช่าใหม่

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 ลูกค้าที่เช่าคลังสินค้าของบริษัทเป็นผู้ประกอบการจากประเทศต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมหลายประเภท ดังนี้

อุตสาหกรรม	ร้อยละ	ประเทศ/ภูมิภาค	ร้อยละ
ผู้ให้บริการโลจิสติกส์	54.9	เยอรมัน	28.7
ยานยนต์	14.7	ไทย	24.1
สินค้าอุปโภคบริโภค	6.9	ญี่ปุ่น	8.0
เครื่องใช้ภายในที่อยู่อาศัยและออฟฟิศ	5.5	จีน	7.9
อาหาร เครื่องดื่มและการเกษตร	5.1	อเมริกา	7.6
ยาและเวชภัณฑ์	4.9	ฝรั่งเศส	6.8
ธุรกิจออนไลน์	2.5	เบลเยียม	6.3
อื่น ๆ	5.5	อื่น ๆ	10.6
รวม	100.0	รวม	100.0

หมายเหตุ: สัดส่วนข้างต้นคำนวณจากรายได้ค่าเช่าและค่าบริการของบริษัท ณ สิ้นปี 2562

3) ธุรกิจอาคารโรงงานและคลังสินค้าที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit)

บริษัทได้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรมที่มีการออกแบบตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) โดยมุ่งมั่นที่จะตอบสนองความต้องการใช้งานที่แตกต่างกันให้กับผู้ประกอบการในแต่ละประเภทกลุ่มอุตสาหกรรม ทั้งยังเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานอาคารโรงงานหรือคลังสินค้าอย่างสูงสุด รวมถึงเป็นการลดต้นทุน และทำให้เกิดประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตและการจัดเก็บสินค้าแก่ผู้ประกอบการ โดยบริษัทมีพื้นที่ในทำเลยุทธศาสตร์ที่จะสามารถรองรับการพัฒนาอาคารแบบ Built-to-Suit ทั้งในเขตนิคมอุตสาหกรรม สวนอุตสาหกรรม เขตอุตสาหกรรม เขตส่งเสริมอุตสาหกรรม และเขตอื่นๆ ที่มีศักยภาพในประเทศไทย ทั้งนี้อาคารแบบ Built-to-Suit จะเป็นสัญญาเช่าระยะยาวอายุสัญญาอยู่ระหว่าง 10-15 ปี ซึ่งจะส่งผลบวกกับอัตราการเช่า สามารถช่วยลดต้นทุนค่าใช้จ่ายการตลาดต่างๆได้ และทำให้บริษัทมีรายได้ที่แน่นอนในระยะยาว

ในปีที่ผ่านมาโครงการ Built-to-Suit ได้รับความสนใจเป็นอย่างดี ซึ่งบริษัทได้ส่งมอบอาคารรวมถึงให้เช่าอาคารแบบ Built-to-Suit ที่สร้างตามความต้องการเฉพาะบนพื้นที่ยุทธศาสตร์ให้กับลูกค้า นอกจากนี้ยังมีโครงการส่วนที่ยังอยู่ในแผนการพัฒนาดังกล่าว

4) ธุรกิจการลงทุนและการบริหารอสังหาริมทรัพย์

บริษัทมีนโยบายลงทุนในกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในสัดส่วนไม่น้อยกว่า ร้อยละ 20 ของหน่วยลงทุนทั้งหมด เพื่อผลตอบแทนในรูปเงินปันผลสม่ำเสมอเป็นประจำทุกปี นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์สำหรับทรัพย์สินของกองทรัสต์ FTREIT จึงทำให้บริษัทมีรายได้ประจำจากค่าบริหารอสังหาริมทรัพย์อีกด้วย

5) ธุรกิจการบริหารและจัดการกองทรัสต์

บริษัทดำเนินธุรกิจบริหารและจัดการกองทรัสต์ FTREIT ผ่านบริษัทย่อยได้แก่ บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล รีท แมนเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด หรือ FIRM (ชื่อเดิมคือ บริษัท ไทคอน แมนเนจเม้นท์ จำกัด หรือ TMAN) ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 70 โดยเมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2560 บริษัทได้มีการแปลงสภาพกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ทั้ง 3 กองได้แก่ TFUND TLOGIS และ TGROWTH เข้าสู่กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ไทคอน หรือ TREIT หรือปัจจุบันชื่อ ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่ออุตสาหกรรม เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ หรือ FTREIT นอกจากนี้ในปี 2562 FTREIT ยังได้ซื้อทรัพย์สินจากบริษัทอีก 102,625 ตารางเมตร ทำให้มูลค่าสินทรัพย์รวมสูงถึง 3.7 หมื่นล้านบาท ซึ่งในปัจจุบันเป็นกองทรัสต์อุตสาหกรรมและโลจิสติกส์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดย FIRM จะได้รับค่าธรรมเนียมในการบริหารจัดการกองทรัสต์เป็นรายได้ประจำทุกปี และจ่ายเป็นเงินปันผลกลับคืนมาให้กับบริษัท

6) การบริการอื่นๆ

• การดัดแปลงงานอาคารโรงงาน/คลังสินค้า

บริษัทมีทีมงานออกแบบ พัฒนา ตลอดจนรับบริหารโครงการ ทำให้บริษัทสามารถให้ความช่วยเหลือลูกค้าในการออกแบบ และดัดแปลงอาคารโรงงาน/คลังสินค้า เพื่อให้มีความเหมาะสมกับความต้องการเฉพาะของลูกค้าได้

• การจัดหาสาธารณูปโภค

บริษัทให้ความช่วยเหลือในการจัดหาระบบสาธารณูปโภค รวมถึงให้บริการระบบสาธารณูปโภคเพื่อให้พอเพียงต่อความต้องการของลูกค้า รวมถึงแนะนำให้เหมาะสมต่อความต้องการของลูกค้า

• การขออนุญาตกับหน่วยงานราชการ

บริษัทให้ความช่วยเหลือลูกค้า ในเรื่องการขอใบอนุญาตที่จำเป็นต่อการเริ่มดำเนินการบริษัท เช่น ใบอนุญาตประกอบการ นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการให้ความช่วยเหลือลูกค้าในการขอ และต่อใบอนุญาตทำงานในราชอาณาจักรสำหรับพนักงานของลูกค้า ซึ่งเป็นคนต่างด้าว โดยบริการนี้ถือเป็นการบริการที่อำนวยความสะดวกครบวงจรให้กับลูกค้าต่างชาติ (One-Stop-Service)

• บริการอื่นๆ

เนื่องจากบริษัทอยู่ในธุรกิจมานาน และมีสายสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มลูกค้าหลาย ๆ รายในอุตสาหกรรม บริษัทจึงสามารถให้บริการและความช่วยเหลืออื่นๆ ตามความต้องการเฉพาะของลูกค้าเท่าที่จะสามารถกระทำได้ เช่น การแนะนำผู้จำหน่ายสินค้าและบุคลากรที่สำคัญให้แก่ลูกค้า

3.1.3) สิทธิและประโยชน์ของบริษัทและผู้ประกอบการจากเขตส่งเสริมการลงทุน

หลักเกณฑ์การให้สิทธิและประโยชน์ตามนโยบายการส่งเสริมการลงทุน ประกอบด้วย 1. สิทธิประโยชน์พื้นฐาน โดยจะได้รับสิทธิประโยชน์ในด้านการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ยกเว้นอากรนำเข้าเครื่องจักร ยกเว้นอากรของนำเข้าเพื่อวิจัยและพัฒนา ยกเว้นอากรวัตถุดิบผลิตเพื่อส่งออก และสิทธิประโยชน์อื่นๆ ที่ไม่ใช้ภาษี ซึ่งจะแบ่งตามประเภทกิจการ (Activity-based Incentive) รวมทั้งมีสิทธิประโยชน์เพิ่มเติม

ด้านการพัฒนาเทคโนโลยี (Technology-based Incentives) ในกรณีเป็นกิจการที่มีการนำระบบอัตโนมัติหรือหุ่นยนต์มาใช้ หรือมีการใช้เครื่องจักรที่มีการเชื่อมโยงหรือสนับสนุนอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องจักรระบบอัตโนมัติในประเทศ โดยจะต้องยื่นคำขอรับการส่งเสริมการลงทุนภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ 2. สิทธิประโยชน์เพิ่มเติมตามคุณค่าของโครงการ (Merit-based Incentives) ประกอบด้วย สิทธิและประโยชน์เพิ่มเติมเพื่อพัฒนาความสามารถในการแข่งขัน สิทธิและประโยชน์เพิ่มเติมเพื่อกระจายความเจริญสู่ภูมิภาค และสิทธิและประโยชน์เพิ่มเติมเพื่อพัฒนาพื้นที่อุตสาหกรรม ซึ่งจะได้สิทธิประโยชน์เพิ่มเติมจากสิทธิประโยชน์พื้นฐาน

สิทธิและประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนสำหรับธุรกิจโรงงานให้เช่า

โครงการพัฒนาอาคารโรงงานอุตสาหกรรมให้เช่าบางส่วนซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ระยอง สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-ปราจีนบุรี เขตอุตสาหกรรมกบินทร์บุรี นิคมอุตสาหกรรมเอเชีย สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-อยุธยา และนิคมอุตสาหกรรมไฮเทค ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โดยมีสิทธิประโยชน์สำหรับอาคารโรงงานอุตสาหกรรมที่ได้รับการอนุมัติการส่งเสริมดังนี้

- ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาดังต่อไปนี้:
 - 8 ปีสำหรับโครงการในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ระยอง สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-ปราจีนบุรี และเขตอุตสาหกรรมกบินทร์บุรี
 - 7 ปีสำหรับโครงการในนิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-อยุธยา และนิคมอุตสาหกรรมไฮเทค
 - 3 ปีสำหรับโครงการในนิคมอุตสาหกรรมเอเชีย
- โดยในกรณีที่กิจการมีการขาดทุนในระหว่างนั้น จะสามารถนำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้น ไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล โดยมีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปีนับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น
- ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น
- ได้รับอนุญาตให้คนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือช่างชำนาญการ เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาที่กำหนดไว้ โดยให้ทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่ตามที่กำหนดไว้
- ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่งเงินออกนอกราชอาณาจักรเป็นเงินตราต่างประเทศได้

สิทธิและประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนสำหรับธุรกิจคลังสินค้าให้เช่า

เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อมตะซิตี้ ระยอง) เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (วังน้อย 2) เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (อีสเทิร์นซีบอร์ด 3) เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (ขอนแก่น) เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (บางนา) และเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 2) ได้รับการอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โดยมีสิทธิประโยชน์สำหรับเขตอุตสาหกรรมโลจิสติกส์และอาคารคลังสินค้าที่ได้รับการอนุมัติการส่งเสริมดังนี้

- ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาดังต่อไปนี้:
 - 8 ปี สำหรับคลังสินค้าในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ระยอง เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (วังน้อย 2) เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (อีสเทิร์นซีบอร์ด 3) เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (ขอนแก่น) และเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (บางนา)
 - 3 ปี สำหรับคลังสินค้าในเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 2)

โดยในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างนั้น จะสามารถนำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้น ไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล โดยมีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปี นับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น

- ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น
- ได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการอนุมัติ

สิทธิและประโยชน์แก่ผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.)

จากการที่บริษัทมีการประกอบธุรกิจการจัดสร้างโรงงานมาตรฐานในเขตนิคมอุตสาหกรรม ภายใต้การกำกับดูแลของกนอ. ผู้ประกอบการจึงพึงได้รับสิทธิประโยชน์ในเขตอุตสาหกรรมจากกนอ. ดังนี้

- สิทธิประโยชน์ด้านภาษีอากร (เขตประกอบการเสรี) ได้แก่ การได้รับการยกเว้นค่าธรรมเนียมพิเศษอากรขาเข้า ภาษีมูลค่าเพิ่มและภาษีสรรพสามิต สำหรับเครื่องจักรอุปกรณ์ต่าง ๆ รวมทั้งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และได้รับการยกเว้นภาษีอากร ขาออกสำหรับของส่งออกนอกราชอาณาจักร
- สิทธิประโยชน์ที่ไม่เกี่ยวกับภาษีอากร ได้แก่ ผู้ประกอบการจะได้รับอนุญาตให้ถือกรรมสิทธิ์ในที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมเพื่อประกอบกิจการ ได้รับอนุญาตให้คนต่างชาติซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญ และช่างฝีมือเข้ามาอยู่ในราชอาณาจักรตลอดระยะเวลาที่ได้รับอนุญาตพร้อมให้บริการขอวีซ่าและ work permit และสามารถส่งเงินออกนอกราชอาณาจักรเป็นเงินตราต่างประเทศได้ หากเงินจำนวนนั้นเป็นเงินทุนนำเข้าหรือเป็นเงินที่มีข้อผูกพันกับต่างประเทศ รวมทั้งสิทธิประโยชน์เพิ่มเติมจาก BOI ในกรณีขอรับการส่งเสริมการลงทุน
- สิทธิประโยชน์อื่น ๆ ได้แก่ การยื่นขอใบอนุญาตที่จำเป็นสำหรับการประกอบการทั้งหมดจากกนอ. (โดยปกติต้องได้รับอนุมัติจากหลายหน่วยงานราชการ) เช่น ใบอนุญาตให้ใช้ที่ดินเพื่อประกอบกิจการ ใบอนุญาตปลูกสร้างและใบอนุญาตประกอบกิจการอุตสาหกรรม รวมไปถึง การได้รับบริการสำหรับผู้ลงทุนในเรื่องคำแนะนำคำปรึกษาเอกสารต่าง ๆ

3.1.4) การตลาดและสถานะการแข่งขัน

1) ธุรกิจโรงงานพร้อมเช่า

ธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปพร้อมเช่าถือเป็นธุรกิจที่สำคัญต่อผู้ประกอบการชาวต่างชาติที่เข้ามาตั้งฐานการผลิตในประเทศไทย โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็ก (SMEs) ซึ่งอาจเลือกเช่าโรงงานเพื่อลดต้นทุนในการดำเนินการและเพื่อเพิ่มความเร็วในการเริ่มการผลิต และลดความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง หากการให้เช่าโรงงานนั้น มีบริการแบบครบวงจรเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการ

การที่ประเทศไทยตั้งอยู่ในทำเลที่เชื่อมต่อประเทศอื่นในภูมิภาคซึ่งเปรียบเสมือนศูนย์กลางของภูมิภาค CLMV มีแรงงานที่มีทักษะ และมีระบบโครงสร้างพื้นฐานที่ดีนั้น ได้ดึงดูดนักลงทุนจากต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศญี่ปุ่น ประเทศจีน และประเทศยุโรป ให้ใช้ประเทศไทยเป็นฐานการผลิต โดยนโยบายส่งเสริมการลงทุนต่างๆของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) และ โครงการระเบียงเศรษฐกิจภูมิภาคตะวันออก (EEC) ของรัฐบาลได้มีส่วนสนับสนุนการขยายตัวของพื้นที่อุตสาหกรรม และความต้องการของผู้ประกอบการต่างประเทศในประเทศไทยและพื้นที่เขต EEC มากยิ่งขึ้น

การตลาดและสถานะการแข่งขัน

ผู้พัฒนาโรงงานอุตสาหกรรมให้เช่าแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ

- ผู้พัฒนาโรงงานบนที่ดินอุตสาหกรรมที่ตนเองพัฒนาขึ้น ได้แก่ เจ้าของนิคมอุตสาหกรรม เช่น บริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน) บริษัท อมตะ ซัมมิท เรดดี บิลด์ จำกัด และ บริษัท ปันทอง อินดัสเตรียล ปาร์ค จำกัด (มหาชน)
- ผู้พัฒนาโรงงานบนที่ดินอุตสาหกรรมที่ซื้อหรือเช่าจากเจ้าของที่ดินอุตสาหกรรมในทำเลที่ตั้งที่หลากหลาย เช่น บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท ไทยพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- ผู้พัฒนาโรงงานรายย่อยอื่นๆในตลาด ซึ่งบริษัทไม่ถือว่าเป็นคู่แข่งโดยตรงเนื่องจากผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นผู้เช่าขนาดเล็ก ที่มีความต้องการเช่าโรงงานด้วยต้นทุนที่ไม่สูงนัก

โดยถึงแม้ว่าการแข่งขันโดยรวมของธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปพร้อมเช่านั้นค่อนข้างสูง แต่อย่างไรก็ตามบริษัทเป็นผู้พัฒนาโรงงานให้เช่าที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย และมีความได้เปรียบในด้านของทำเลที่มีศักยภาพและหลากหลาย รวมถึงมีบริการที่ครบวงจรให้กับผู้ประกอบการซึ่งเป็นลูกค้า ให้ความช่วยเหลือในการติดต่อขอใบอนุญาตต่าง ๆ กับหน่วยงานราชการ และการขอรับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทสำหรับธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปพร้อมเช่า คือ ผู้ผลิตชิ้นส่วนให้แก่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในอุตสาหกรรมยานยนต์และอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ โดยความเสี่ยงในการเลิกเช่าเมื่อหมดสัญญาของลูกค้ากลุ่มโรงงานนั้นค่อนข้างต่ำ เนื่องจากลูกค้ามีการลงทุน และติดตั้งอุปกรณ์เครื่องจักร และสายการผลิตต่างๆเข้ากับโรงงาน ทำให้ความสามารถในการโยกย้ายเป็นไปได้ยาก โดยลูกค้าส่วนมากจะทำการต่อสัญญาเช่ากับบริษัทเมื่อสัญญาหมดอายุ เว้นเสียแต่จะเลิกการผลิตหรือมีความต้องการที่จะขยายพื้นที่การเช่า ซึ่งบริษัทจะเสนอทำเลและขนาดโรงงานอื่นๆ ตามความต้องการที่เปลี่ยนแปลงของลูกค้าได้ โดยบริษัทมีขนาดโรงงานและพื้นที่ในการให้เช่าที่หลากหลาย

นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการรับสร้างโรงงานแบบ Built-to-Suit ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเป็นกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมขนาดกลางถึงใหญ่ และมีระยะเวลาสัญญาเช่าที่ค่อนข้างยาว ทำให้บริษัทมีรายได้ที่แน่นอนในระยะยาวมากขึ้น

2) ธุรกิจคลังสินค้าพร้อมเช่า

ธุรกิจคลังสินค้าให้เช่าเป็นธุรกิจที่สำคัญในการสนับสนุนธุรกิจโลจิสติกส์เพื่อการกระจายสินค้าของประเทศ โดยระบบการจัดการด้านโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพจะเป็นปัจจัยที่ส่งเสริมให้มีผู้ประกอบการต่างประเทศใช้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการกระจายสินค้าระดับภูมิภาค และทำให้เกิดการลงทุนจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น โดยในปัจจุบันคลังสินค้าให้เช่าจะกระจายอยู่ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล ศูนย์กระจายสินค้าในจังหวัดสำคัญของแต่ละภาคของประเทศ และในเขตท่าเรือแหลมฉบังและท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ

การตลาดและสถานะการแข่งขัน

ผู้พัฒนาคลังสินค้าให้เช่าแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

- ผู้พัฒนาคลังสินค้าที่มีคุณภาพเพื่อขายและเช่า ได้แก่ บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน)
- ผู้พัฒนาคลังสินค้าน้อยๆอื่นๆ ซึ่งบริษัทไม่ถือว่าเป็นคู่แข่งโดยตรงเนื่องจากผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นผู้เช่าขนาดเล็ก ที่มีความต้องการเช่าด้วยต้นทุนที่ไม่สูงนัก และรูปแบบโครงสร้างของอาคารอาจไม่ได้มาตรฐานการรับน้ำหนักระดับสากล

โดยสำหรับการแข่งขันกับคู่แข่งโดยตรงของบริษัทนั้น บริษัทมีความได้เปรียบจากทำเลที่ตั้งที่หลากหลายและมีศักยภาพ และยังมีที่ดินพร้อมสร้างเพื่อนำมาต่อ ยอดสำหรับลูกค้ากลุ่ม Built-to-suit

โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท ได้แก่

- ผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งและบริหารคลังสินค้า (Logistics service providers) ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทชั้นนำจากในประเทศและต่างประเทศ โดยบริษัทเหล่านี้มีความสามารถในการบริหารจัดการโดยใช้ระบบ software และระบบจัดการที่ทันสมัยและโดยทั่วไปจะไม่ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ แต่มีความต้องการเช่าคลังสินค้า

- ผู้ประกอบการประเภทศูนย์กระจายสินค้าด้วยระบบที่ทันสมัย (Distribution Center) และผู้ประกอบการศูนย์จัดจำหน่ายชิ้นส่วนและผลิตภัณฑ์ระหว่างประเทศ (International procurement office)
- ผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่ โดยลูกค้ากลุ่มนี้มีความต้องการที่จะจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้า เพื่อจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้า และผู้บริโภคทั้งในเขตกรุงเทพฯ และภูมิภาคต่าง ๆ
- กลุ่มบริษัทนำเข้าและส่งออก ซึ่งมีความต้องการใช้อาคารคลังสินค้าที่ตั้งอยู่ใกล้สนามบินและท่าเรือโดยเฉพาะอย่างยิ่งพื้นที่เขตปลอดอากร
- ผู้ประกอบการธุรกิจออนไลน์ และธุรกิจอีคอมเมิร์ซ ทั้งที่มาจากต่างประเทศและในประเทศ
- ผู้ประกอบการอื่นๆ ที่มีธุรกิจสนับสนุนการกระจายสินค้าและกิจการโลจิสติกส์ เช่น ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าและบริการขนส่ง ผู้ให้บริการบรรจุสินค้าและถ่ายบรรจุสินค้า ผู้ให้บริการสร้างมูลค่าเพิ่ม (การตรวจสอบคุณภาพ การติดฉลาก การซ่อมแซม และการประกอบ/บรรจุสินค้า) รวมถึงผู้ให้บริการเช่าอุปกรณ์ขนถ่าย ผู้ให้บริการแรงงานชั่วคราวและยกขนสินค้า เป็นต้น

ทั้งนี้ บริษัทมีกลยุทธ์ส่งเสริมการตลาดที่สำคัญ ได้แก่ การติดต่อลูกค้ากลุ่มเป้าหมายโดยตรง และการติดต่อผ่านตัวกลางต่าง ๆ เช่น ติดต่อผู้ผลิตรายใหญ่เพื่อเสนอบริการให้เช่าโรงงาน/คลังสินค้าให้แก่ลูกค้าของผู้ผลิตเหล่านั้น การติดต่อผ่านหน่วยงานรัฐบาล สถานทูตสำนักงานการค้า สมาคมหอการค้า เจ้าของนิคมอุตสาหกรรม ตัวแทนซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ และตัวกลางอื่น ๆ นอกจากนี้ บริษัทยังมีการใช้สื่อทางการตลาดประเภทอื่นที่มีประสิทธิผลตามความเหมาะสม ได้แก่ การเข้าร่วมงานสัมมนา งานแสดงสินค้า และการประชุมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งภายในและต่างประเทศ

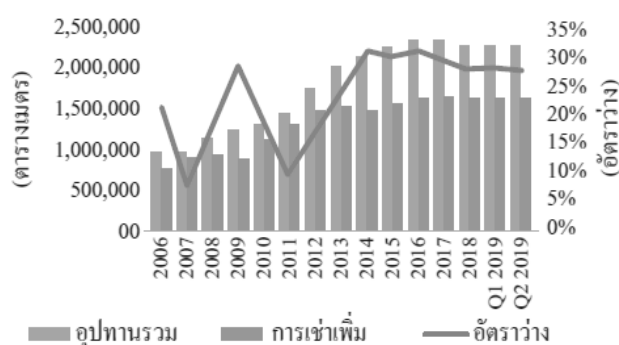
ภาวะอุตสาหกรรมโดยรวม

ผลจากสงครามการค้าที่ประเทศจีนประกาศขึ้นภาษีนำเข้าสำหรับสินค้าจากสหรัฐอเมริกา โดยรถยนต์จะเป็นสินค้าหนึ่งที่ประเทศจีนประกาศจะปรับขึ้นภาษีร้อยละ 25 โดยจะมีผลบังคับใช้ในวันที่ 15 ธันวาคม 2562 ซึ่งคาดว่าจะส่งผลกระทบต่อภาคการส่งออกของสหรัฐฯ ไปประเทศจีน รวมทั้งทางสหรัฐฯ ได้ตั้งกำแพงภาษีต่อสินค้านำเข้าจากประเทศจีนอีกประมาณ 6,000 รายการ ซึ่งทำให้อัตราแลกเปลี่ยนผันผวนค่าเงินบาทไทยแข็งค่าขึ้น ส่งผลทางลบต่อการท่องเที่ยว และส่งออกของประเทศไทย โดยเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่ 3 ปี 2562 ขยายตัวร้อยละ 2.4 รวมระยะเวลา 9 เดือนแรกของปี 2562 เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 2.5 ชะลอลงจากภาพรวมทั้งปี 2561 ที่เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 4.1 แต่ในทางกลับกัน ประเทศไทยจะได้รับผลดีจากโอกาสที่ฐานการผลิตและส่งออกจะย้ายมายังประเทศไทย ประกอบกับในเดือนกันยายน 2562 รัฐบาลมีมติเห็นชอบมาตรการเร่งรัดการลงทุนและรองรับการย้ายฐานการผลิต หรือ Thailand Plus Package ซึ่งโดยหลักให้สิทธิในการลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 50 เป็นระยะเวลา 5 ปี เพิ่มจากเกณฑ์ปกติ และมอบหมายให้การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยเตรียมจัดหาและพัฒนาพื้นที่ที่เหมาะสมเพื่อรองรับการลงทุนของนักลงทุนต่างชาติแต่ละประเทศเป็นการเฉพาะ เช่น เกาหลี จีน ไต้หวัน ซึ่งจะส่งผลดีต่อธุรกิจโรงงานและคลังสินค้าให้เข้า ทั้งนี้ ประเทศไทยยังคงเป็นคู่แข่งที่สำคัญซึ่งมีจุดเด่นประชากรในประเทศร้อยละ 50 อยู่ในวัยแรงงานช่วยขับเคลื่อนภาคอุตสาหกรรมให้เติบโตอย่างรวดเร็ว

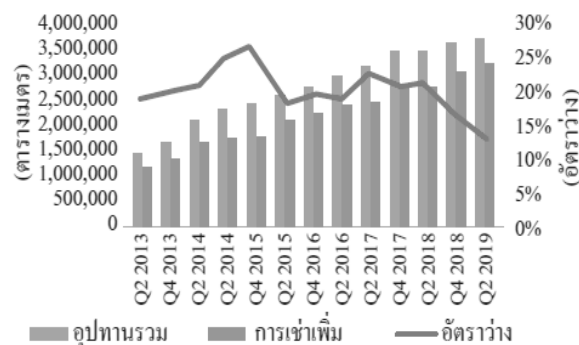
ธุรกิจโรงงานและคลังสินค้าให้เช่า เป็นธุรกิจที่ภาครัฐให้ความสำคัญและให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะโครงการระเบียงเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) เป็นแผนยุทธศาสตร์ประเทศภายใต้นโยบายไทยแลนด์ 4.0 เพื่อยกระดับเขตเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมให้เป็นเขตพัฒนาอุตสาหกรรมระดับโลก โดยแผนการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานหลักทั้ง 5 โครงการ รวม 650,000 ล้านบาท ณ เดือนตุลาคม 2562 มีความคืบหน้าของโครงการต่างๆ ดังนี้ โครงการท่าเรือมาบตาพุด การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) ได้ลงนามสัญญาร่วมลงทุนกับผู้ชนะการประมูล บริษัทกัลฟ์ เอ็มทีพี แอลเอ็นจี เทอร์มินอล จำกัด ถือเป็นโครงการแรกที่ประสบความสำเร็จในการเซ็นสัญญาร่วมทุนระหว่างภาครัฐและเอกชนในรูปแบบ Public-Private- Partnership หรือ PPP ซึ่งกนอ.คาดว่าจะดำเนินการแล้วเสร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ในปี 2568 ตามมาด้วยโครงการรถไฟความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน (ดอนเมือง – สุวรรณภูมิ – อู่ตะเภา) ผู้ชนะการประมูลกลุ่มกิจการร่วมค้าบริษัทเจริญโภคภัณฑ์โฮลดิ้ง จำกัด และพันธมิตร ได้เข้าลงนามสัญญาร่วมลงทุนและบันทึกความเข้าใจ กับการรถไฟแห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการนโยบายเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (สกพอ.) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ในส่วนท่าเรือแหลมฉบัง เฟส 3 คาดการณ์ศาลปกครองคืนสิทธิ

ให้กลุ่มกิจการร่วมค้า NCP ทำให้คณะกรรมการคัดเลือกฯ ต้องดำเนินการเปิดซองข้อเสนอทางด้านเทคนิค และซองข้อเสนอทางด้านผลประโยชน์ เพื่อทำการเปรียบเทียบกับข้อเสนอของอีกกลุ่มเอกชนอีกกลุ่มหนึ่ง ในการคัดเลือกกลุ่มที่เสนอผลประโยชน์ตอบแทนที่ดีที่สุด ด้านโครงการ สนามบินอู่ตะเภาและเมืองการบินภาคตะวันออกอยู่ระหว่างพิจารณาเปิดซองข้อเสนอและคัดเลือกผู้ชนะมูลค่า เพื่อนำไปสู่การลงนามในสัญญา ระหว่างกองทัพอากาศกับบริษัทที่ชนะประมูลได้ในช่วงต้นปี 2563 ส่วนโครงการก่อตั้งศูนย์ซ่อมบำรุงอากาศยาน (MRO) เป็นการร่วมทุนแบบ เฉพาะเจาะจงระหว่างการบินไทย และบริษัท แอร์บัส ขณะนี้อยู่ในขั้นตอนที่แอร์บัสทำแผนธุรกิจเตรียมยื่นเสนอให้กับ สกพอ. ทั้งนี้ โดยภาพรวม การผลักดันทุกโครงการมีความคืบหน้ามากขึ้น ซึ่งจะเป็โครงการสร้างพื้นฐานหลักที่ดึงดูดการลงทุนในพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจดังกล่าว โดยเฉพาะ จากอุตสาหกรรมเป้าหมาย ได้แก่ ยานยนต์สมัยใหม่ อิเล็กทรอนิกส์ ดิจิทัล พูนยนต์และระบบอัตโนมัติ รวมถึงการบินและอากาศยาน

อุปทาน, อุปสงค์ และอัตราการว่างสำหรับโรงงานพร้อมให้เช่า



อุปทาน, อุปสงค์ และอัตราการเช่าสำหรับคลังสินค้าพร้อมให้เช่า



ที่มา CBRE Research, ไตรมาส 2 ปี 2562

ธุรกิจโรงงานพร้อมให้เช่าในไตรมาส 2 ปี 2562 ยังมีอุปทานอยู่ในระดับใกล้เคียงกับไตรมาสก่อนที่ 2.3 ล้านตารางเมตร ขณะที่อัตราการเช่าอยู่ที่ร้อยละ 72.2 ลดลงเล็กน้อยจากร้อยละ 73.6 ณ ไตรมาส 4 ปี 2561 เนื่องมาจากดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมที่มีการลดลงร้อยละ 2.6 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปีก่อน ซึ่งได้รับผลกระทบจากอากาศที่ร้อนจัดที่ส่งผลให้สินค้าเกษตรซึ่งเป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารมีจำนวนลดลง รวมถึงการปรับลดคาดการณ์เศรษฐกิจโลกของ IMF เนื่องจากเศรษฐกิจโลกชะลอตัว โดยอุตสาหกรรมสำคัญที่ส่งผลกระทบ ได้แก่ สินค้าในกลุ่มรถยนต์และเครื่องยนต์ขยายตัวเพิ่มขึ้น จากตามความต้องการของตลาดภายในประเทศหลังสิ้นสุดมาตรการรถยนต์คันแรก รวมถึงผลจากกิจกรรมส่งเสริมการขาย (บางกอกมอเตอร์โชว์) ส่งผลให้การผลิตรถยนต์และจำหน่ายรถยนต์ในประเทศเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน รวมถึงการส่งออกที่เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน ด้านภาวะการส่งเสริมการลงทุนช่วง 9 เดือนของปี 2562 BOI เปิดเผยว่ามีสถิติยอดขอรับการส่งเสริมการลงทุนรวมทั้งสิ้น 1,165 โครงการ เพิ่มขึ้นร้อยละ 11 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่วนตัวเลขสถิติการลงทุนจากต่างประเทศ (FDI) มีจำนวน 689 โครงการ มูลค่าเงินลงทุน 203,366 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 69 จากในช่วงเดียวกันของปีที่แล้ว ส่วนใหญ่เป็นหมวดเครื่องใช้ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์ โดยญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีจำนวนโครงการและมูลค่าเงินลงทุนมากที่สุด ตามมาด้วยจีนและยุโรป ทั้งนี้ มูลค่าของโครงการลงทุนที่ยื่นขอรับการส่งเสริมการลงทุนในช่วง 9 เดือนของปีนี้ อยู่ในอุตสาหกรรมเป้าหมายคิดเป็นร้อยละ 59 ของมูลค่าการขอรับการส่งเสริมทั้งหมด ซึ่งจะส่งผลดีต่อความต้องการพื้นที่ของธุรกิจโรงงานให้เช่าที่มีโอกาสจะเพิ่มขึ้นต่อไป

ธุรกิจคลังสินค้าพร้อมให้เช่าในไตรมาส 2 ปี 2562 อุปทานยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่องไปอยู่ที่ 3.7 ล้านตารางเมตร และอัตราเช่าเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 87.6 ซึ่งสูงสุดในรอบ 6 ปี ในส่วนอุปสงค์เติบโตเป็นร้อยละ 17.6 เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน สืบเนื่องมาจากความต้องการที่เพิ่มขึ้นของผู้ประกอบการธุรกิจโลจิสติกส์จากการขยายตัวของธุรกิจ E-Commerce ที่ทำให้มีความต้องการใช้คลังสินค้าเพิ่มมากขึ้น ประเทศไทยถือว่าเป็นประเทศที่มีการเติบโตของการขายสินค้าไปยังผู้บริโภคโดยตรง (B2C) สูงเป็นอันดับ 1 ของอาเซียน สะท้อนได้จากตลาดอีคอมเมิร์ซไทยเติบโตสูงกว่าเลขสองหลักต่อเนื่องทุกปี สมาคมผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ไทย (Thai e-Commerce Association) คาดว่ามูลค่าตลาด E-Commerce ในประเทศไทยจะเติบโต 10 เท่าจากร้อยละ 1-2 ของมูลค่าค้าปลีกในปัจจุบัน ขณะที่ Euromonitor International คาดว่ามูลค่าการค้าแบบไฮมิลล์จะเพิ่มขึ้นจาก 12,000 ล้านบาทในปี 2561 เป็น 16,000 ล้านบาทในปี 2566 ส่วนหนึ่งมาจากการพัฒนาเทคโนโลยีที่ทันสมัยมากขึ้น รวมถึงการมีระบบอีเพย์เมนต์ที่สะดวก ส่งผลให้เกิดผู้ซื้อ-ผู้ขายในธุรกิจออนไลน์เพิ่มขึ้น และพฤติกรรมของคนรุ่นใหม่ที่คุ้นเคยกับการใช้

โทรศัพท์มือถือ ฉะนั้นผู้บริโภคจึงนิยมซื้อสินค้าออนไลน์อย่างแพร่หลาย โดยจะเลือกช่องทางที่สะดวก ณ เวลาที่ต้องการซื้อ ส่งผลให้ผู้ประกอบการตอบโต้ภัยด้วยการขยายช่องทางการขายสินค้าให้ครอบคลุมทุกความต้องการของผู้บริโภค มุ่งเน้นการสร้างแพลตฟอร์มช้อปปิ้งแบบไร้รอยต่อเพื่อบรรลุเป้าหมายการเติบโตของธุรกิจ การมีศูนย์กระจายสินค้าและระบบโลจิสติกส์ที่ทันสมัย ถือเป็นหัวใจสำคัญของการขายแบบออนไลน์เพื่อเติมสินค้าที่สต็อก และส่งสินค้าตามคำสั่งซื้อออนไลน์ในทุกแพลตฟอร์ม ทั้งนี้ แนวโน้มการรวมศูนย์กระจายสินค้าจะเพิ่มศักยภาพการส่งสินค้าให้เร็วขึ้นและถือเป็นอีกหนึ่งองค์ประกอบสำคัญของการให้บริการลูกค้า

กลยุทธ์ทางธุรกิจโดยรวม

1) ตั้งเป้าเป็นผู้นำในการให้บริการสมาร์ทแพลตฟอร์มด้านอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรมระดับสากล

บริษัทเป็นผู้นำในการพัฒนาโรงงาน/คลังสินค้าให้เช่าประเภท Ready Built อันดับหนึ่งของประเทศไทย ซึ่งมีการพัฒนาและบริหารโรงงานและ คลังสินค้าแล้วเสร็จมากกว่า 2.8 ล้านตารางเมตร โดยในอนาคตบริษัทยังจะคงการพัฒนาโครงการประเภท Ready-Built ในทำเลที่มีศักยภาพสูงและมีความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทจะลดความเสี่ยงจากการหาผู้เช่าโดยมีมาตรการเปิดให้ผู้เช่าสามารถเช่าล่วงหน้า (Pre-lease) โครงการของบริษัทที่กำลังจะพัฒนาได้ บริษัทยังมีเป้าหมายที่จะเพิ่มสัดส่วนการพัฒนาโรงงานและคลังสินค้าประเภท Built-to-Suit โดยจะนำองค์ความรู้และประสบการณ์ของบริษัทในเครือกลุ่มบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ลิมิเต็ด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทมาปรับใช้ โดยการพัฒนาโครงการ Built-to-Suit จะมีการทำงานร่วมกันกับลูกค้าตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบเพื่อให้รองรับความต้องการเฉพาะของลูกค้า เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ รวมทั้ง การพัฒนาอาคารสีเขียวตามมาตรฐานระดับโลก เช่น LEED และ EDGE โดยบริษัทได้มีการลงทุนร่วมกับเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ ที่จะนำเสนอบริการครบวงจรทั้งในด้านการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงพื้นที่สำนักงานให้เช่าที่อยู่ในทำเล CBD เพื่อให้บริการกับลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม

2) บริหารสินทรัพย์อย่างเบ็ดเสร็จ (Asset Management Strategy)

บริษัทได้ทำการศึกษาโรงงานและคลังสินค้าทั้งหมดของบริษัท เพื่อพิจารณาการใช้ประโยชน์ของสินทรัพย์เหล่านั้น โดยสินทรัพย์บางอย่างอาจสามารถนำมาดัดแปลง ปรับเปลี่ยนโครงสร้าง หรือปรับเปลี่ยนประโยชน์ใช้สอย เช่น การปรับเปลี่ยนคลังสินค้าให้เป็นโรงงานหรือเป็นโครงการ Built-to-Suit การปรับเปลี่ยนขนาดของอาคารให้เป็นที่ไปตามความต้องการของตลาด หรือแม้แต่การร่วมมือกับพันธมิตรในการลงทุนและพัฒนาสินทรัพย์เหล่านั้นให้เป็นอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่น รวมถึงการขายสินทรัพย์เหล่านั้นให้กับผู้ประกอบการรายอื่น หรือผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรม

ทั้งนี้ การบริหารสินทรัพย์ของบริษัทอย่างเบ็ดเสร็จ จะช่วยให้บริษัทใช้สินทรัพย์ปัจจุบันให้เกิดประโยชน์อย่างสูงสุด และยังสามารถนำรายได้ที่เพิ่มขึ้นมาเสริมสภาพคล่อง และนำมาลงทุนพัฒนาโครงการในธุรกิจของบริษัทอีกด้วย

3) เพิ่มศักยภาพให้กับโรงงานและคลังสินค้า

บริษัทมีแผนปรับปรุงและเพิ่มศักยภาพให้กับโรงงานและคลังสินค้า โดยนอกเหนือจากการปรับปรุงเบื้องต้นและการปรับแบบให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า บริษัทยังอยู่ระหว่างการศึกษานำเอาเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาปรับใช้ เช่น การนำระบบอัตโนมัติในกระบวนการผลิต (Automation) หรือการพัฒนาโรงงานอัจฉริยะ (Smart Factory) เพื่อเตรียมพร้อมและสนองนโยบายภาครัฐในการยกระดับอุตสาหกรรมแห่งอนาคต หรือ Thailand 4.0

4) ต่อยอดอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

บริษัทได้เล็งเห็นความสำคัญของการต่อยอดธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ โดยอยู่ในระหว่างการศึกษาด้านหุ่นยนต์และระบบอัตโนมัติ การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ครบวงจรหรือโครงการมิกซ์ยูสโดยมีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรมเป็นตัวหลัก และการศึกษาเขตธุรกิจและเขตการค้าควบคู่กับศูนย์โลจิสติกส์ โดยบริษัทคาดว่าธุรกิจเหล่านี้จะสร้างแพลตฟอร์มในการต่อยอดและเพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจในปัจจุบัน

5) การขยายฐานลูกค้าสู่ประเทศในกลุ่มอาเซียน

บริษัทมีกลยุทธ์ที่จะขยายธุรกิจสู่ประเทศในกลุ่มอาเซียนนอกเหนือจากประเทศอินโดนีเซีย โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศซีแอลเอ็มวี (CLMV) ซึ่งประเทศดังกล่าวนี้ยังมีศักยภาพสูง มีการเติบโตทางเศรษฐกิจสูงในขณะที่ยังต่ำกว่าประเทศไทย และยังมีความต้องการของอสังหาริมทรัพย์ประเภทอุตสาหกรรมทั้งในด้านโรงงานและคลังสินค้า โดยบริษัทสามารถให้บริการได้อย่างหลากหลายและมีผลิตภัณฑ์ที่ครบวงจร

3.1.5) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1) การจัดหาที่ดิน

บริษัทเป็นผู้พัฒนาโรงงานและคลังสินค้าให้เช่า และมีนโยบายการจัดหาที่ดินที่เหมาะสม อยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ สะดวกต่อการคมนาคม และมีความเป็นไปได้ที่จะได้รับสิทธิประโยชน์จาก BOI ทั้งนี้ราคาที่ดินของบริษัทจะต้องไม่สูงเกินไป และขนาดของที่ดินจะต้องเหมาะสมเพื่อให้สามารถพัฒนาโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ขั้นตอน/หลักเกณฑ์การจัดหาที่ดิน

- ทำเลที่ตั้งเหมาะสมอยู่ในทำเลยุทธศาสตร์ มีการคมนาคมสะดวก ตอบโจทย์ความต้องการของผู้เช่า และสามารถได้รับสิทธิประโยชน์จาก BOI
- ราคาที่ดินเหมาะสม ในการที่บริษัทจะสามารถสร้างผลตอบแทนจากค่าเช่าได้ และสามารถแข่งขันกับผู้เช่ารายอื่นๆในตลาดได้
- คำนึงถึงการรองรับการขยายโครงการหรือการปรับเปลี่ยนรูปแบบโครงการ ความสามารถในการตอบสนองความต้องการของผู้เช่ารายต่อไป

2) ทีมงานพัฒนา/การออกแบบ และการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทพัฒนาโรงงาน/คลังสินค้าบนที่ดินที่มีศักยภาพ ด้วยทีมงานออกแบบและทีมงานพัฒนาโครงการที่มีประสบการณ์ โดยมีทั้งส่วนที่ดำเนินการโดยทีมงานภายในของบริษัทเอง ซึ่งช่วยให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารงานพัฒนาและลดต้นทุนการพัฒนาของบริษัท รวมถึงมีทีมงานผู้ออกแบบและที่ปรึกษาโครงการที่จ้างมาโดยเฉพาะ ซึ่งช่วยให้งานที่ต้องการความชำนาญและเชี่ยวชาญพิเศษมีศักยภาพตรงกับวัตถุประสงค์ของบริษัทและลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น ในส่วนของวัสดุที่สำคัญในการพัฒนาโรงงาน/คลังสินค้าของบริษัท ได้แก่ เหล็ก และคอนกรีต บริษัทสามารถสั่งซื้อวัสดุที่มีคุณภาพโดยตรงจากผู้ผลิตหลายราย ในคุณภาพและราคาที่เหมาะสมและใกล้เคียงกัน

สำหรับการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทมีการกำหนดนโยบายการเลือกคู่ค้าที่เป็นรูปธรรม รวมถึงการกำหนดวิธีการปฏิบัติงาน การกำหนดคุณภาพของสินค้าและบริการ การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าและการปฏิบัติต่อผู้ค้าอย่างยุติธรรมและเท่าเทียม โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้ นอกจากนี้บริษัทยังมีการพิจารณาจากราคากลาง เพื่อให้บริษัทได้รับสินค้าหรือบริการในราคาที่เหมาะสมอีกด้วย

ขั้นตอน/หลักเกณฑ์การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง

- จัดทำ Approved Vendor List โดยรวบรวมข้อมูลผู้ค้าที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ แยกตามประเภทของสินค้าและบริการ พร้อมทั้งปรับปรุงข้อมูลจากผู้ค้าที่เข้ามาติดต่อซื้อขายกับบริษัท
- พิจารณาคู่ค้าที่มีคุณสมบัติเหมาะสม เช่น มีประวัติหรือชื่อเสียงที่ดี ส่งมอบของที่มีคุณภาพ ครบถ้วน ตรงเวลา และมีความรู้ความเชี่ยวชาญในสินค้าหรือบริการนั้น มีความพร้อมทั้งด้านเครื่องมือ อุปกรณ์และกำลังคน มีผลงานในอดีตที่ดีเป็นที่ยอมรับ รวมถึงมีบริการหลังการขายที่ดี
- จัดให้มีคณะกรรมการประเมินเพื่อให้บริษัทได้รับผลประโยชน์สูงสุด โดยบริษัทจะพิจารณาร่วมกับราคากลางที่เหมาะสม
- การจัดซื้อจัดจ้างทุกครั้งต้องได้รับการอนุมัติจากผู้มีอำนาจทุกครั้ง

- มีกระบวนการในการตรวจสอบและประเมินว่า สินค้าที่จัดซื้อจัดจ้างเป็นไปตามเงื่อนไขและข้อกำหนด
- มีเกณฑ์ในการประเมิน และคัดเลือกผู้ค้าที่ชัดเจนและโปร่งใส
- มีการเปิดโอกาสให้ผู้ค้ารายใหม่ๆ ได้เข้ามาเสนอสินค้าและบริการกับบริษัท

3.1.6) งานระหว่างการพัฒนา

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัทมีงานที่ยังไม่ส่งมอบซึ่งมีสัญญาเช่าแล้วแต่ยังอยู่ระหว่างการพัฒนาโดยเป็นคลังสินค้าที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า (Built to suit) ที่ตกลงทำก่อสร้างให้กับบริษัท ฮาวิ ลอจิสติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด (HAVI) ที่มีพื้นที่เช่าประมาณ 30,000 ตารางเมตร ที่คาดว่าจะก่อสร้างเสร็จภายในไตรมาสแรกของปี 2563 และบริษัทได้ทำข้อตกลงก่อสร้างให้กับบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด โดยมีพื้นที่เช่ารวมประมาณ 75,000 ตารางเมตร ที่คาดว่าจะก่อสร้างเสร็จภายในไตรมาสที่สามของปี 2563 โดยทั้งสองโครงการก่อสร้างบนทำเลยุทธศาสตร์บางพลีที่ถนนบางนา-ตราด กม. 19

3.1.7) กลุ่มธุรกิจอื่นๆ

1) สายธุรกิจ “เทคโนโลยี”

1.1) ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ประเทศไทยเป็นตลาดที่มีศักยภาพและมีความต้องการใช้งานบริการศูนย์ข้อมูล (ดาต้าเซ็นเตอร์) ซึ่งถือเป็นหนึ่งในเทคโนโลยีสำคัญที่ใช้ขับเคลื่อนเศรษฐกิจในยุคดิจิทัล ควบคู่ไปกับบรรดabenต์ คลาวด์ บิ๊กดาต้า และอินเทอร์เน็ต ออฟ ธิงส์ ซึ่งเป็นกลุ่มเทคโนโลยีชีวิตระดับความก้าวหน้าของประเทศต่าง ๆ ในการเปลี่ยนผ่านไปสู่ยุคดิจิทัล สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของประเทศไทยที่มุ่งสู่ดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันและนโยบายไทยแลนด์ 4.0 ซึ่งภาครัฐได้วางแผนการพัฒนาด้านดิจิทัลอย่างครอบคลุมตั้งแต่ปี 2560-2564 โดยมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาขีดความสามารถทางด้านดิจิทัลในภาคส่วนต่าง ๆ และการวางยุทธศาสตร์การลงทุนด้านไอซีที ซึ่งจะกลายเป็นกลไกสร้างเสริมและเร่งอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจให้มากยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ตาม แม้โครงสร้างพื้นฐานด้านบรรดabenต์ของประเทศไทยจะมีศักยภาพในการแข่งขัน แต่ประเทศไทยยังต้องพัฒนาในแง่ของปัจจัยขับเคลื่อนทางเทคโนโลยีอื่น ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการใช้งานบิ๊กดาต้าซึ่งได้มาจากการจัดเก็บข้อมูลจำนวนมากจากแหล่งข้อมูลที่แตกต่างกัน พร้อมเข้าสู่กระบวนการวิเคราะห์ประมวลผลอย่างเป็นระบบและถูกต้อง และสามารถดึงข้อมูลที่มีประโยชน์มาใช้สนับสนุนการทำงานเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มได้จริง ถือเป็นความท้าทายของผู้ประกอบการในการบริหารจัดการข้อมูลให้มีประสิทธิภาพ จากปัจจัยดังกล่าว ส่งผลให้การพัฒนาด้านต่อไป มีแนวโน้มมุ่งเน้นไปที่การพัฒนาโครงการดาต้าเซ็นเตอร์มากขึ้น ซึ่งเป็นการวางโครงสร้างพื้นฐานด้านไอทีที่มีบทบาทสำคัญต่อความสำเร็จของอุตสาหกรรมยุค 4.0 เพื่อให้การเชื่อมโยงการสื่อสารสามารถบูรณาการข้อมูลแบบเรียลไทม์และสร้างความโดดเด่นเหนือคู่แข่งทางธุรกิจได้ โดยในปี 2561 บริษัทได้รุกตลาดดาต้าเซ็นเตอร์ โดยประกาศความร่วมมือกับ “กลุ่มเอสที เทเลมีเดีย โกลบอล ดาต้า เซ็นเตอร์ (STT GDC)” ผู้ให้บริการดาต้าเซ็นเตอร์ชั้นนำจากสิงคโปร์ที่มีความเชี่ยวชาญและมีศักยภาพสูง พร้อมด้วยองค์ความรู้และประสบการณ์ในการให้บริการดาต้าเซ็นเตอร์ด้วยมาตรฐานระดับโลก เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในอนาคต

1.2) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

การให้บริการดาต้าเซ็นเตอร์แบบ Co-location คือการบริการให้เช่าพื้นที่รับฝากเซิร์ฟเวอร์และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ เพื่อใช้เป็นศูนย์หลัก (Main Site) และศูนย์สำรอง (Back Up Site) แก่ผู้มาใช้บริการ เพื่อบริหารจัดการศูนย์ข้อมูลขององค์กร หรือเพื่อให้บริการศูนย์ข้อมูลแก่ลูกค้าภายนอกที่เป็นรายย่อย โดยมุ่งเน้นการให้บริการที่มีมาตรฐาน และมีความปลอดภัยในระดับสูง ซึ่งรวมถึงระบบจ่ายไฟฟ้าสำรองที่ทำให้เซิร์ฟเวอร์ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพต่อเนื่องตลอด 24 ชั่วโมง ระบบควบคุมความเย็นและความชื้นที่จะควบคุมอุณหภูมิให้เหมาะสมกับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ เพื่อให้อุปกรณ์ได้ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและยืดอายุการใช้งาน และระบบความปลอดภัยเพื่อปกป้องและดูแลความปลอดภัยของข้อมูลในระดับสูงสุด ทั้งนี้ การลงทุนพัฒนาด้านดาต้าเซ็นเตอร์ ต้องมีความเหมาะสมและสอดคล้องกันระหว่างทำเลที่ตั้งและ

ระบบโครงสร้างพื้นฐานของโครงการ พร้อมทั้งทีมผู้พัฒนาที่เชี่ยวชาญ และระบบรักษาความปลอดภัยของศูนย์ข้อมูลที่เข้มงวด ในปัจจุบัน ดาต้าเซ็นเตอร์จะต้องสามารถรองรับและตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพิ่มขีดความสามารถในการขยายการให้บริการ และที่สำคัญคือมีระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูล เพื่อตอบสนองความต้องการที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

ดาต้าเซ็นเตอร์ ถือว่ามีบทบาทและความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีทั้งหมดในปัจจุบัน นอกจากจะเป็นศูนย์การจัดเก็บและขับเคลื่อนการทำงานของข้อมูลแล้ว ดาต้าเซ็นเตอร์ยังมีส่วนสำคัญที่จะช่วยขับเคลื่อนเสถียรภาพและความมั่นคงขององค์กร โดยในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ความล้ำหน้าของเทคโนโลยี ทำให้ดาต้าเซ็นเตอร์ได้รับการปรับปรุงให้ทันสมัยขึ้น โดยมีขนาดเล็กลง ประสิทธิภาพสูง และใช้งานได้ง่ายขึ้น เพื่อรองรับความต้องการของตลาดในยุคดิจิทัล

นอกจากนี้ ทางบริษัทได้รับอนุมัติในส่วนสิทธิประโยชน์ส่งเสริมการลงทุน (BOI) จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ในวันที่ 20 กันยายน 2562 เพื่อประกอบกิจการเซตดาต้าเซ็นเตอร์ เพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเทคโนโลยีสารสนเทศ ตามมาตราแห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน

1.3) การตลาดและสถานะการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมโดยรวม

จากรายงานของ IDC Corporate USA คาดการณ์ว่าเศรษฐกิจดิจิทัลประเทศไทยมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2562-2565 จะมีการใช้จ่ายที่เกี่ยวกับด้านไอทีและดิจิทัลประมาณ 72,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ สะท้อนถึงแนวโน้มความต้องการใช้บริการโคโลเคชันที่เพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการในปัจจุบันยังมองหาดาต้าเซ็นเตอร์ที่มีทั้งความปลอดภัยสูง มีความยืดหยุ่นและประหยัดพลังงาน ผลักดันให้ธุรกิจดาต้าเซ็นเตอร์และคลาวด์คอมพิวติ้งของประเทศไทยเติบโต สอดคล้องกับแนวโน้มความต้องการใช้ดาต้าเซ็นเตอร์ของทั่วโลกที่เพิ่มขึ้น ซึ่งคาดว่าภายในปี 2570 เศรษฐกิจดิจิทัลจะสร้างรายได้เกือบหนึ่งในสี่ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) และคาดว่าตลาดดาต้าเซ็นเตอร์ของอาเซียนในปี 2567 จะมีมูลค่า 5.4 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือเติบโตขึ้นร้อยละ 16.1 จากปี 2560 ที่มีมูลค่าอยู่ที่ 1.9 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยเทคโนโลยีหลักที่องค์กรธุรกิจไทยให้ความสำคัญลงทุนคือ ซิเคียวริตี้ คลาวด์ และระบบเน็ตเวิร์ค ขณะที่เทคโนโลยีเกิดใหม่ที่มีอิทธิพลประกอบด้วย ดาต้าอานาไลติกส์, ออโตเมชัน, อินเทอร์เน็ตออฟธิงส์(ไอโอที), ปัญญาประดิษฐ์(เอไอ), บล็อกเชน, เน็กซ์เจนเทเลคอมมูนิเคชัน, เทคโนโลยีเสมือนจริง, ควอนตัมคอมพิวติ้ง, นาโนเทคโนโลยี และการพิมพ์ 3 มิติ

ผู้ให้บริการดาต้าเซ็นเตอร์ในประเทศไทยมีผู้ให้บริการรายใหญ่หลายราย จากกลุ่มเทเลคอมและ ISP โอเปอเรเตอร์ ไม่ว่าจะเป็น บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (เอไอเอส) บมจ. อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น (ILINK) บมจ. ซีเอส ล็อกซอินโฟ (CSL) บมจ. อินเทอร์เน็ตประเทศไทย (INET) บริษัท เอ็นทีทีคอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด (NTT) บริษัท ทีซีซี เทคโนโลยี จำกัด (TCC Tech) บมจ. ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น (WHA) บริษัท ทรูไอดีซี จำกัด บริษัท ยูไนटेด อินฟอร์เมชั่น โซลูชั่น จำกัด หรือจะเป็นดาต้าเซ็นเตอร์ที่เกิดจากที่หลายบริษัทร่วมลงทุนเช่น บริษัท ซูเปอร์แนป (ประเทศไทย) จำกัด (SUPERNAP) ทั้งนี้จากพฤติกรรมการใช้ดาต้าเซ็นเตอร์ที่เติบโตสูงในองค์กรภาคธุรกิจจะสนับสนุนให้ผู้ให้บริการและโพรไวเดอร์เติบโตต่อเนื่อง โดยฐานลูกค้ากลุ่มไอซีทีหลัก ๆ คือ ผู้ให้บริการคลาวด์เซิร์ฟเวอร์ อินเทอร์เน็ต มีเดีย สถาบันการเงิน โทรคมนาคม ภาครัฐ และกลุ่มผู้ให้บริการโซลูชันด้านระบบไอทีให้กับองค์กรต่าง ๆ ทั้งนี้โดยภาพรวม การที่มีผู้ให้บริการจำนวนมากในตลาดย่อมเป็นเรื่องที่ดีต่อผู้ใช้และอุตสาหกรรมในระยะยาว เนื่องจากจะเกิดการแข่งขันในด้านราคา ด้านการบริการ รวมไปถึงด้านความรู้ความสามารถของบุคลากรในอุตสาหกรรม

กลยุทธ์ทางธุรกิจโดยรวม

บริษัทวางเป้าเป็นผู้นำในการพัฒนาและบริหารจัดการดาต้าเซ็นเตอร์ที่ทันสมัยและรองรับความต้องการของลูกค้าได้สูงสุดในประเทศไทย โดยใช้เทคโนโลยีและความเชี่ยวชาญขั้นสูงจากกลุ่มเอสที เทเลเมเดีย โกลบอล ดาต้า เซ็นเตอร์ ซึ่งมีเสถียรภาพและความปลอดภัยได้มาตรฐานระดับสากล เพื่อรองรับความต้องการของผู้ประกอบการขนาดใหญ่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่งผลให้ บริษัทวางระบบการบริหารจัดการที่ทันสมัยได้มาตรฐาน มีพันธมิตรมืออาชีพดูแลพัฒนาระบบและโครงสร้างพื้นฐาน รวมถึงการใส่ใจกับการประหยัดพลังงาน เพื่อเสริมสร้างความมั่นใจต่อคุณภาพการให้บริการ ทั้งนี้บริษัทมีแนวทางการทำการตลาดล่วงหน้ากับพันธมิตรเพื่อเจาะลูกค้ารายใหญ่ทั้งในและต่างประเทศให้เข้ามาใช้

บริการ ซึ่งลูกค้าที่มองหาดาด้าเซ็นเตอร์สเกลนี้ คือกลุ่มที่มีฐานข้อมูลจำนวนมาก ใช้คลาวด์คอมพิวเตอร์ เช่น มหาวิทยาลัย โรงพยาบาล กลุ่มธุรกิจ มีเดีย และสถาบันการเงินต่าง ๆ เป็นต้น ทั้งนี้ตลาดดาด้าเซ็นเตอร์ ถือเป็นธุรกิจที่น่าจับตามอง จากแนวโน้มองค์กรหลายแห่งที่ทรานส์ฟอร์มเริ่ม แดกธุรกิจใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีขับเคลื่อน หันมาให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบประมวลผล และบริหารจัดการข้อมูลผ่านศูนย์ข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะองค์กรที่มุ่งเน้นการพัฒนาเพื่อรองรับอุตสาหกรรมที่ต้องใช้เทคโนโลยีดิจิทัลขั้นสูงตามนโยบายของรัฐบาล

1.4) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สำหรับการทำธุรกิจดาด้าเซ็นเตอร์ของบริษัทฯร่วมกับพาร์ทเนอร์ได้วางมาตรฐานรองรับการปฏิบัติการในระดับสูงสุด ที่มีเสถียรภาพ ในการเก็บรักษาข้อมูล และอุปกรณ์เซิร์ฟเวอร์ต่าง ๆ ภายใต้การตรวจสอบภาวะแวดล้อมที่ปลอดภัย มีความยืดหยุ่นสูง สอดคล้องกับแนวปฏิบัติที่ดี ที่สุดตามมาตรฐานของกลุ่มอุตสาหกรรม

จากความร่วมมือในการร่วมทุนระหว่าง บริษัทและกลุ่มเอสที เทเลมีเดีย โกลบอล ดาด้า เซ็นเตอร์ บริษัทร่วมทุนจึงมีบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถด้านการพัฒนาโครงการศูนย์ข้อมูล รวมถึงแหล่งเงินทุนและผู้ที่มีส่วนร่วมในการพัฒนาทั้งหมด สำหรับการสร้างอาคารดาด้า เซ็นเตอร์นั้น การติดตั้งโครงข่ายใยแก้วนำแสง ระบบไฟฟ้า ระบบรักษาความปลอดภัยและระบบพลังงานสำรอง ถือเป็นโครงสร้างพื้นฐานหลักในการพัฒนาโครงการ โดยบริษัทฯวางแผนการลงทุนสร้างโครงสร้างพื้นฐานที่มีความยืดหยุ่น เพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงเวิร์กโหลดที่รวดเร็ว โดยโครงการดังกล่าวสามารถรองรับการให้บริการเอสเอ็มอีจนถึงองค์กรขนาดใหญ่ในการจัดการทรัพยากรได้สะดวก ซึ่งช่วยเพิ่มขีดความสามารถ แข่งขันขององค์กรในการประมวลผล และเป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับผู้ใช้ในประเทศและต่างประเทศที่สนใจการใช้บริการพื้นที่จัดเก็บข้อมูล ที่อำนวยความสะดวกในการสื่อสารเข้าถึงเจ้าหน้าที่ได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการข้อมูล และสามารถตอบโจทย์ ความต้องการที่หลากหลายได้ครบวงจร

1.5) สิทธิและประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ในเดือนกันยายน 2562 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้พิจารณาอนุมัติในบริษัท เอสทีที จีดีซี (ประเทศไทย) จำกัด ได้รับการส่งเสริม ในประเภท 7.9.2.3 กิจการนิคมหรือเขต Data Center โดยได้รับสิทธิประโยชน์ ดังนี้

ได้รับอนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการกับคู่สมรสและบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้งสองประเภทนี้เข้ามาใน ราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาให้อยู่ในราชอาณาจักรเท่าที่คณะกรรมการพิจารณาเห็นสมควร

ได้รับอนุญาตให้คนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักร ได้รับอนุญาตทำงานเฉพาะตำแหน่ง หน้าที่การทำงานที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบตลอดระยะเวลาเท่าที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักร

ได้รับอนุญาตให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ

ได้รับอนุญาตให้ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันเริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ผู้ได้รับการ ส่งเสริมจะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษี เงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปีนับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้

ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอด ระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น

ให้ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่งเงินออกนอกราชอาณาจักร เป็นเงินตราต่างประเทศได้

1.6) งานระหว่างการพัฒนา

สำหรับโครงการพัฒนาดาด้าเซ็นเตอร์ บริษัทฯร่วมทุนได้ประมาณการการลงทุนกว่า 7.3 พันล้านบาท บนพื้นที่ยุทธศาสตร์ขนาด 16 ไร่ใน กรุงเทพฯ คาดว่าจะสามารถเริ่มเปิดให้บริการได้ในปี 2564 โดยมีแผนทยอยเปิดให้บริการเป็นเฟส ด้วยการวางระบบโครงสร้างพื้นฐานของดาด้า

เซ็นเตอร์ที่ดี โครงการจึงสามารถขยายกำลังการให้บริการได้ตามความต้องการของตลาดที่เติบโตอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน และในอนาคตคาดว่าจะมีการวางแผนลงทุนดาต้าเซ็นเตอร์แห่งใหม่เพิ่มเติมเพื่อรองรับความต้องการของตลาดอีกด้วย

2.1) สายธุรกิจ “สมาร์ทโซลูชัน”

สำหรับสายงานสมาร์ทโซลูชัน เป็นการลงทุนในธุรกิจแนวใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีในการเชื่อมโยงและผสมผสานบริการที่หลากหลาย ผ่านการพัฒนาพร้อมกับพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มจากการแบ่งปันทรัพยากร ความรู้ความเชี่ยวชาญ เทคโนโลยี และฐานลูกค้าร่วมกัน โดยสมาร์ทโซลูชันจะเป็นพื้นฐานสำคัญของทุกกลุ่มธุรกิจบนแพลตฟอร์มสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสานของกลุ่มบริษัท เพราะทำหน้าที่เป็น Enabler ช่วยยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันเพื่อก้าวสู่ยุคดิจิทัลภายใต้โครงสร้างเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม 4.0 ได้อย่างเต็มศักยภาพ

2.1.1) บริการในสวนโคเวิร์คกิ้งสเปซ

2.1.1.1) ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทได้เล็งเห็นการขยายตัวของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการแบบผสมผสาน มีฟังก์ชันและองค์ประกอบที่เป็นเทคโนโลยีทันสมัยตอบรับไลฟ์สไตล์ผู้บริโภคยุคใหม่ มีแนวโน้มในการเติบโตที่ดี บริษัทจึงวางแผนต่อยอดและพัฒนาโซลูชันให้เกิดประโยชน์ผ่านเทคโนโลยีดิจิทัลโดยรุกตลาดเข้าจับมือร่วมทุนกับ “จัสโค” (JustCo) ผู้ให้บริการโคเวิร์คกิ้งสเปซระดับพรีเมียมที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งมีความเชี่ยวชาญเรื่องการวิเคราะห์ข้อมูล เทคโนโลยีเกี่ยวกับสถานที่ทำงาน และการบริหารจัดการกลุ่มลูกค้าสมาชิก พร้อมฐานลูกค้าที่กว้างขวางในระดับภูมิภาค

2.1.1.2) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

การประกอบธุรกิจโคเวิร์คกิ้งสเปซ หรือ การเปิดให้เข้าพื้นที่ทำงานร่วม ถือเป็นการต่อยอดจากการทำเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ดั้งเดิมซึ่งเป็นธุรกิจที่จับกลุ่มลูกค้ารายเล็ก โดยมีข้อแตกต่างคือการให้ความสำคัญกับฟังก์ชัน และเทคโนโลยีในการออกแบบด้วยดีไซ์ที่ยืดหยุ่นคล่องตัว พร้อมจัดสรรสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน รองรับขนาดองค์กรที่หลากหลาย ทำให้ลูกค้าที่มาใช้บริการโคเวิร์คกิ้งสเปซ ไม่ต้องเช่าแบบกันห้องก็ได้ สามารถเลือกเช่าแบบ “Hot Desk” ซึ่งเป็นโต๊ะทำงานกลางที่ใครก็สามารถมาใช้ได้ ซึ่งเหมาะสำหรับหน่วยงานที่ไม่ได้เข้าใช้สถานที่ตลอดเวลา ทำให้สามารถใช้พื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด หรือหากกรณีมีนัดประชุมก็สามารถเช่าเป็นห้องได้ อีกทั้งจุดเด่นของโคเวิร์คกิ้งสเปซคือ แนวคิดการสร้างสมดุลการทำงานกับการพักผ่อน ทำให้มีการจัดวางส่วนกลางที่รองรับการทำงานของคนรุ่นใหม่ด้วยวีรียอร์ชเชอร์วิส มุมกาแฟ การตกแต่งดีไซ์ให้มีความทันสมัยรูปแบบเดิมของอพาร์ทเมนต์ไปอย่างชัดเจน โดยสร้างสภาพแวดล้อมที่เกื้อหนุนเสริมสร้างคอมมูนิตี้ที่สมาชิกสามารถมาพูดคุยสร้างปฏิสัมพันธ์ สร้างเน็ตเวิร์คกิ้งใหม่ ๆ เชื่อมโยงธุรกิจทุกรูปแบบเข้าด้วยกัน จัดกิจกรรมสัมมนา เวิร์คช็อป แลกเปลี่ยนวิธีการทำงาน และแนวความคิดเพื่อมองหาโอกาสต่อยอดธุรกิจให้ก้าวไกลไปกว่าเดิม พร้อมกับมีเครือข่ายหลายสาขาหลายทำเลเพื่อดึงดูดผู้เช่าด้วยอุปชั่นสามารถนั่งทำงานได้หลายที่ ซึ่งถือเป็นความได้เปรียบที่เหนือกว่าการเช่าเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์เดิม

สำหรับความร่วมมือทางธุรกิจกับจัสโคนั้น ปัจจุบัน บริษัทได้เปิดให้บริการโคเวิร์คกิ้งสเปซสาขาแรกในกรุงเทพฯ เป็นทางการที่อาคาร เอไอเอ สาทร ทาวเวอร์ โดยมีพื้นที่ให้บริการสองชั้น รวมขนาดพื้นที่ทั้งหมด 3,200 ตารางเมตร และสาขาที่สองที่ตึกแคปปิตอล ทาวเวอร์ ออลซีซั่นสเพลส บนพื้นที่ให้บริการขนาด 3,636 ตารางเมตร รวมถึงสาขาล่าสุดที่เปิดใหม่คือ สาขาที่ตึกสามย่าน มิตรทาวน์ โดยมีพื้นที่ให้บริการหกชั้น รวมขนาดพื้นที่ทั้งหมด 11,812 ตารางเมตร

2.1.1.3) สิทธิและประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ในเดือนกรกฎาคม 2562 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้พิจารณาอนุมัติในบริษัท จัสโค (ประเทศไทย) จำกัด ได้รับการส่งเสริมในประเภท 7.9.2.6 กิจการ CO-WORKING SPACE โดยได้รับสิทธิประโยชน์ ดังนี้

1. ได้รับอนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการกับคู่สมรสและบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้งสองประเภทนี้เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาให้อยู่ในราชอาณาจักรเท่าที่คณะกรรมการพิจารณาเห็นสมควร

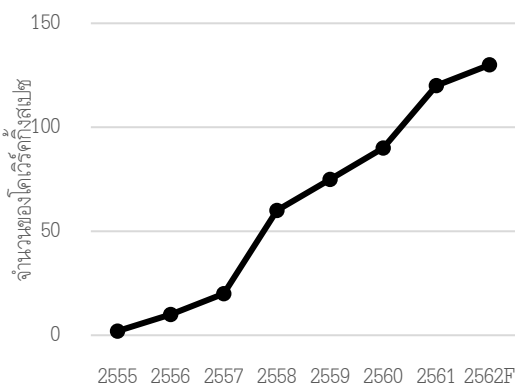
2. ได้รับอนุญาตให้คนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักร ได้รับอนุญาตทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่การทำงานที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบตลอดระยะเวลาเท่าที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักร
3. ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ
4. ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่งเงินออกนอกราชอาณาจักร เป็นเงินตราต่างประเทศได้

2.1.1.4) การตลาดและสถานะการแข่งขัน

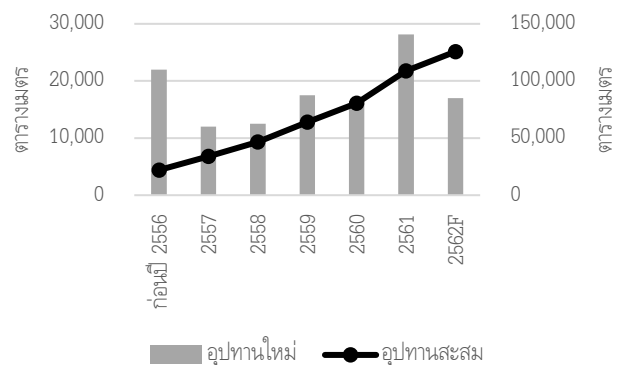
ภาวะอุตสาหกรรมโดยรวม

จากแนวโน้มคนทำงานในกลุ่มฟรีแลนซ์หรือทำงานอิสระที่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง กลุ่มธุรกิจสตาร์ทอัพ ที่ต้องการมุมมองสร้างสรรค์งาน รวมถึงกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (เอสเอ็มอี) และองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่หลายแห่งที่หันมาให้ความสนใจกับโคเวิร์คกิ้งสเปซ เพื่อสร้างพลังให้พนักงาน ด้วยบรรยากาศการทำงานที่สร้างสรรค์และร่วมมือกันมากขึ้น อีกทั้งยังสามารถลดค่าใช้จ่ายทางด้านอาคารสำนักงานจากการใช้พื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ส่งผลให้ภาพรวมการแข่งขันระหว่างผู้ให้บริการโคเวิร์คกิ้งสเปซจะทวีความเข้มข้น จากการที่มีการเปิดพื้นที่บริการมากขึ้นและขยายพื้นที่ให้เข้าให้มีขนาดใหญ่ขึ้น พร้อมขยายธุรกิจเข้าไปในพื้นที่ที่เป็นทำเลทองและย่านไลฟ์สไตล์ที่โดดเด่นมากขึ้น

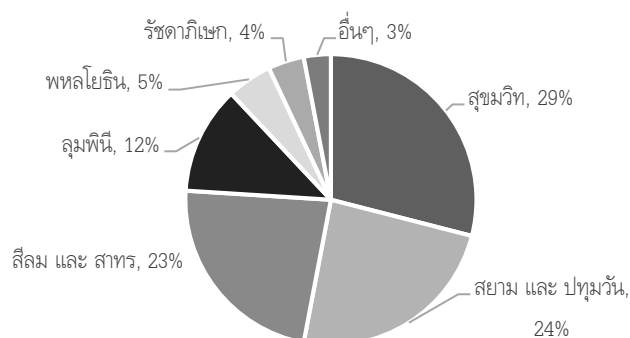
จำนวนของโคเวิร์คกิ้งสเปซในกรุงเทพ



อุปทานสะสม และอุปทานในขนาด ณ เดือนพฤษภาคม 2562



อุปทานที่มีอยู่ตามสถานที่ ณ เดือนพฤษภาคม 2562



*F=ค่าประมาณการ

ที่มา : งานวิจัย, Colliers International Thailand

Colliers International Group Inc รายงานว่าธุรกิจโคเวิร์คกิ้งสเปซเติบโตขึ้นมากในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา โดยเป็นธุรกิจให้บริการสำนักงานประกอบกับการเชื่อมต่อ Wi-Fi ที่มีประสิทธิภาพสูงที่เข้ามาในประเทศไทยครั้งแรกในปี 2555 จนกระทั่ง ณ สิ้นปี 2561 มีจำนวนโคเวิร์คกิ้งสเปซทั้งสิ้น 120 แห่ง หรือเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 25 ต่อปี โดยพื้นที่โคเวิร์คกิ้งสเปซเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดในปี 2561 หรือ 28,151 ตารางเมตรเฉพาะในบริเวณกรุงเทพฯ และพื้นที่สะสมในไตรมาสแรกของปี 2562 รวมประมาณ 113,280 ตารางเมตร ซึ่งคาดว่าจะมีพื้นที่โคเวิร์คกิ้งสเปซสร้างแล้วเสร็จเพิ่มขึ้นในปี 2562 ประมาณ 17,000 ตารางเมตร ทั้งนี้ โคเวิร์คกิ้งสเปซประมาณ 90% อยู่บริเวณแนวรถไฟฟ้า ซึ่งโคเวิร์คกิ้งสเปซบริเวณสุขุมวิทเป็นสัดส่วนสูงที่สุดที่ร้อยละ 29 และประมาณร้อยละ 88 อยู่ในดีกออฟฟิศเกรดเอ

ในส่วนของการความต้องการเช่าเพิ่มขึ้นจากกลุ่มสตาร์ทอัพที่เติบโตขึ้นในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมาณการสร้างพื้นที่โคเวิร์คกิ้งสเปซใหม่ๆ ลดลง เนื่องจากราคาที่ดินที่เพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้ค่าเช่าเติบโตอย่างต่อเนื่องจากปี 2561 แม้ว่าอาจจะน้อยกว่าในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา โดยพื้นที่ส่วนใหญ่ที่สามารถขึ้นค่าเช่า ได้แก่ สุขุมวิท, สยาม, ปทุมวัน, สีลมและสาทร ปัจจุบันมีผู้ให้บริการโคเวิร์คกิ้งสเปซหลายรายในตลาด อาทิ โกล์ฟิช (GlowFish) เดอะไฮฟ์ (The Hive) ฮับบา (Hubba) สเปซ (Spaces) เดอะเกรทรูม (The Great Room) รีจิส (Regus)

กลยุทธ์ทางธุรกิจโดยรวม

จากกระแสวัฒนธรรมแห่งการแบ่งปันภายใต้เทรนด์ใหม่ Sharing Economy เป็นที่นิยมอย่างแพร่หลาย ส่งผลให้เกิดความเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาสินค้าและบริการในหลากหลายอุตสาหกรรมในปัจจุบัน บริษัทเชื่อว่ากลยุทธ์การลงทุนในโคเวิร์คกิ้งสเปซนั้นสอดคล้องกับเมกะเทรนด์ที่สามารถสร้างโอกาสในการเติบโตและต่อยอดธุรกิจให้กับกลุ่มบริษัทได้เป็นอย่างดี ด้วยการนำเสนอประสบการณ์ใหม่ให้กับกลุ่มคนทำงานรุ่นใหม่ นักท่องเที่ยวเชิงธุรกิจ และองค์กรธุรกิจทุกขนาดในประเทศไทยได้สัมผัสบรรยากาศการทำงานแบบใช้พื้นที่ร่วมกัน บนแนวคิดการออกแบบให้ชีวิตและการทำงานให้ไปด้วยกันมากขึ้น โดยแบ่งความสนุกสนาน มีชีวิตชีวา มีปฏิสัมพันธ์กัน และกระตุ้นความคิดสร้างสรรค์ใหม่ ๆ โดยบริษัทวางแผนเชิงรุกในการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องในพื้นที่พรีเมียมโลเคชัน เพื่อก้าวสู่ความเป็นผู้นำการให้บริการโคเวิร์คกิ้งสเปซในประเทศไทยและอาเซียน

ทั้งนี้ ความร่วมมือกับจัสโคนั้น ถือเป็นการเพิ่มเติมแพลตฟอร์มการให้บริการออฟฟิศแบบทันสมัยครบวงจร สำหรับลูกค้าปัจจุบันในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม อีกทั้งยังถือเป็นอีกก้าวหนึ่งที่สำคัญในการต่อยอดธุรกิจของบริษัท เพื่อมุ่งไปสู่แนวทางการยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง (Customer-Centric) ในการวางระบบบริหารจัดการที่ตอบสนอง เข้าถึงและเสริมสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า ผ่านการใช้เทคโนโลยีด้านการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก การพัฒนาแอปพลิเคชัน และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่สนับสนุนการทำงานและตอบโต้กับผู้ประกอบการเพื่อเสริมสร้างเครือข่ายทางธุรกิจให้กว้างขวางขึ้น

2.1.1.5) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

โคเวิร์คกิ้งสเปซจัดเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูง ต้องมีเครือข่ายหลายสาขา บนทำเลที่เป็นพรีเมียมโลเคชันเดินทางสะดวกเข้าถึงง่าย สำหรับสเกลพื้นที่ในการพัฒนาแต่ละสาขานั้นมีทั้งขนาดกลาง 1,000-3,000 ตารางเมตร และขนาดใหญ่ตั้งแต่ 3,000-8,000 ตารางเมตร ทุก ๆ สิ่งที่ใช้ในออฟฟิศจำเป็นต้องมีการบริหารจัดการที่ดี มีทีมงานซัพพอร์ตอยู่เบื้องหลังทั้งการแก้ปัญหา การบำรุงรักษา การอัปเดตแอปพลิเคชัน และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องวางแผนทางควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการที่ดี สำหรับรูปแบบการหารายได้ของโคเวิร์คกิ้งสเปซนั้น มาจากการเพิ่มจำนวนสมาชิกทั้งในกลุ่มลูกค้าองค์กร และกลุ่มลูกค้ารายย่อยทั่วไป ด้วยแพ็คเกจที่ยืดหยุ่นตามความต้องการใช้งานทั้งในส่วนสตูดิโอ หรือพื้นที่ Hot Desk พร้อมห้องประชุม พื้นที่จัดอีเวนต์ คาเฟ่ และมุมสนทนาการโดยสมาชิกมีความยืดหยุ่นสามารถทำสัญญาเช่ารายเดือน หรือสัญญาเช่าระยะยาว 1-3 ปี

2.1.1.6) งานระหว่างการพัฒนา

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 สาขาโครงการสามย่านมิตรทาวน์ บนพื้นที่จำนวน 6 ชั้น รวมประมาณ 11,812 ตารางเมตร ซึ่งถือเป็นสาขาที่ใหญ่ที่สุดในไทย กำลังอยู่ระหว่างการก่อสร้าง มีกำหนดเปิดบริการภายในปลายปี 2562

2.1.2) บริการในส่วนอัตโนมัติและโรบोटิกส์

2.1.2.1) ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

สำหรับสายงานอัตโนมัติและโรบोटิกส์ เป็นการลงทุนในธุรกิจใหม่เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มตอบโจทย์ผู้ประกอบการในยุคอุตสาหกรรม 4.0 ที่มีความต้องการใช้งานสมาร์ทแฟคทอรี และสมาร์ทโลจิสติกส์เพื่อเสริมประสิทธิภาพ และขยายขีดความสามารถในการให้บริการลูกค้า โดยใช้เทคโนโลยีอัจฉริยะและนวัตกรรมสมัยใหม่ในส่วนอัตโนมัติและโรบोटิกส์ เช่น ระบบการขนถ่ายวัสดุ รถโฟล์คลิฟท์อัตโนมัติ รถลำเลียงสินค้าอัตโนมัติ หุ่นยนต์ และ หุ่นยนต์ที่ทำงานร่วมกับมนุษย์ (Collaborative robots) ที่ได้รับการพิสูจน์และใช้งานในวงกว้างหลากหลายอุตสาหกรรมทั่วโลก รวมถึงตลาดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่มีการเติบโตสูง และถือเป็นหนึ่งในคลัสเตอร์ที่ได้รับการส่งเสริมจากนโยบายไทยแลนด์ 4.0 โดยภาพรวมโรบोटิกส์ เพื่อการอุตสาหกรรมในประเทศไทยเริ่มขยายตัวมากขึ้นในช่วงที่ผ่านมา จากความคิดริเริ่มของรัฐบาลที่จะขับเคลื่อนการใช้อัตโนมัติและโรบोटิกส์ ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีที่พัฒนาอย่างรวดเร็ว ร่วมกับราคาของหุ่นยนต์และอัตโนมัติที่เริ่มปรับลดลง การเพิ่มขึ้นของอุปสงค์ในกลุ่ม E-Commerce และการพัฒนาคลังสินค้าที่ทันสมัยเพื่อรองรับพัสดุสายใหม่ๆ ล้วนเป็นปัจจัยบวกที่จะสนับสนุนให้ระบบนิเวศของอุตสาหกรรมนี้เติบโตต่อไปได้ ส่งผลให้บริษัทได้เข้าจับมือร่วมทุนกับ “พีบีเอ” PBA International Pte. Ltd. ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการระบบปฏิบัติการอัตโนมัติครบวงจร ก่อตั้งและมีสำนักงานใหญ่ในประเทศสิงคโปร์ด้วยความเชี่ยวชาญระดับสูงในอัตโนมัติเพื่อการอุตสาหกรรมมากกว่า 30 ปี โดยร่วมกันจัดตั้งบริษัท พีบีเอ โรบोटิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการระบบปฏิบัติการอัตโนมัติ สำหรับโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้า

2.1.2.2) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

การประกอบธุรกิจอัตโนมัติและโรบोटิกส์ ถือเป็นการให้บริการแก่ลูกค้าที่มีความต้องการเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานเพื่อการอุตสาหกรรม เช่น การป้อนวัตถุดิบ การผลิต การสุ่มตรวจ การจัดเรียง การบรรจุ รวมถึงการขนส่ง ด้วยเทคโนโลยีที่ก้าวหน้า และศักยภาพของหุ่นยนต์ที่สามารถทำงานซ้ำซ้อนได้มากขึ้น บวกกับต้นทุนการผลิตหุ่นยนต์ที่ถูกลงทำให้หุ่นยนต์จะเข้ามาทดแทนแรงงานคน ซึ่งในปัจจุบันหลายประเทศรวมถึงประเทศไทย ประสบปัญหาขาดแคลนแรงงานเพราะโครงสร้างประชากรเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ถือเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการทดแทนแรงงานด้วยแรงงานหุ่นยนต์ในภาคอุตสาหกรรมหลัก เช่น อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมยานยนต์ ยิ่งไปกว่านั้น ในบางอุตสาหกรรมที่หุ่นยนต์ไม่สามารถทดแทนแรงงานคนได้ ก็ยังคงมีแนวโน้มที่จะปรับใช้หุ่นยนต์เพื่อช่วยเสริมความสามารถหรือลดภาระงานของคนให้น้อยลง เช่น การยกของหนัก หรือการจัดส่งของขนาดใหญ่

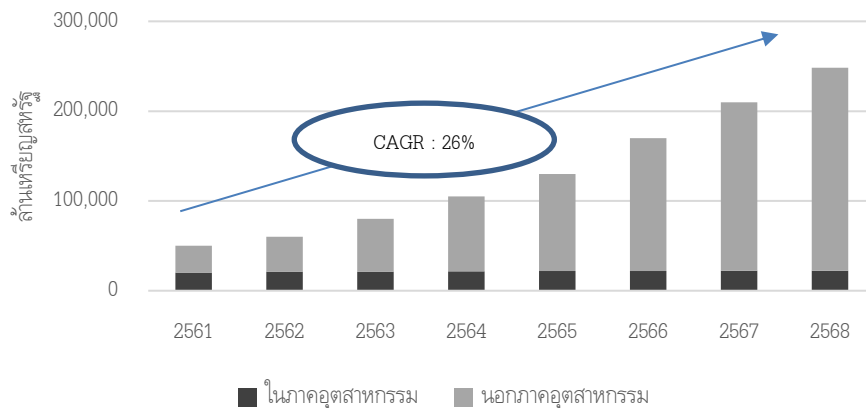
ปัจจุบัน ทางบริษัท พีบีเอ โรบोटิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด อยู่ระหว่างการดำเนินการขอรับสิทธิประโยชน์ส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เพื่อประกอบกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ ตามมาตราแห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน

2.1.2.3) การตลาดและสถานะการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมโดยรวม

ตามรายงานของ Tractica ได้รายงานสถานการณ์โรบोटิกส์ทั่วโลก ซึ่งอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการขยายตัวนอกภาคอุตสาหกรรม ทั้งในส่วนหุ่นยนต์ในบ้าน อากาศยานไร้คนขับ รถยนต์อัตโนมัติ และหุ่นยนต์บริการลูกค้า ซึ่งเผชิญความท้าทายต่าง ๆ สืบเนื่องจากการประเมินค่าใช้จ่ายด้านฮาร์ดแวร์และการผลิตต่ำเกินไป ความมั่นใจในระบบ AI หรือความสามารถของเทคโนโลยีมากขึ้น รวมไปถึงค่าใช้จ่ายต่อเนื่องที่เกิดขึ้น อย่างไรก็ตาม ทาง Tractica ยังคงประมาณการเติบโตรายได้ของโรบोटิกส์ทั้งส่วนในและนอกภาคอุตสาหกรรมจะสูงถึง 248.5 พันล้านเหรียญสหรัฐในปี 2568 จาก 48.9 พันล้านเหรียญสหรัฐ ในปี 2561

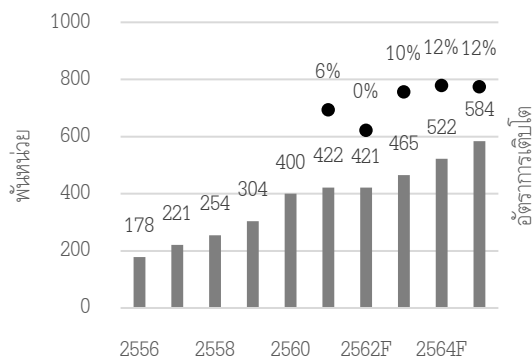
รายได้ของโรบอติกส์ทั้งส่วนในและนอกภาคอุตสาหกรรม



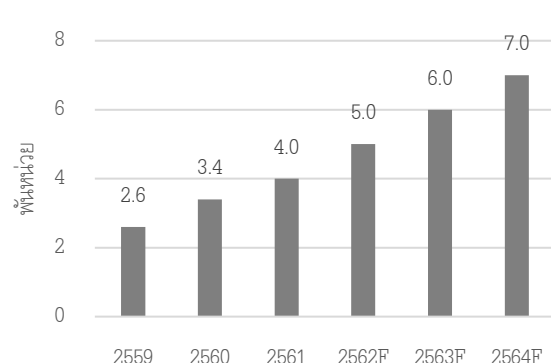
ที่มา : รายงานของ Tractica

อัตโนมัติและโรบอติกส์เพื่อการอุตสาหกรรมส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงในกระบวนการผลิตอย่างมากในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา โดยระบบอัตโนมัติสามารถช่วยลดค่าใช้จ่ายในการลงทุน และเปลี่ยนแปลงวิธีการผลิตให้ทันสมัยมากขึ้น รวมทั้งโรงงานอุตสาหกรรมเริ่มใช้เทคโนโลยีประเภทหุ่นยนต์อย่างแพร่หลายมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่ง International of Federation of Robotics ได้คาดการณ์การเติบโตของอุปทานของหุ่นยนต์เพื่อการอุตสาหกรรมทั่วโลกอาจสูงถึง 584,000 หน่วยในปี 2565

อุปทานของหุ่นยนต์เพื่อการอุตสาหกรรมทั่วโลกโดยประมาณ



ประมาณการการติดตั้งหุ่นยนต์เพื่อการอุตสาหกรรมในประเทศไทย



F = ค่าประมาณการ

ที่มา : World Robotics 2019 ณ วันที่ 18 กันยายน 2562 และ รายงาน THAILAND'S AUTOMATION & ROBOTICS ของ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

การติดตั้งหุ่นยนต์เพื่อการอุตสาหกรรมในประเทศไทยในปี 2561 มีปริมาณสูงที่สุดเป็นอันดับที่ 2 ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และเป็นอันดับที่ 14 ของโลก และคาดว่าจะมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากปัจจัยสำคัญคือการส่งเสริมของภาครัฐ ซึ่งอุตสาหกรรมหุ่นยนต์และระบบอัตโนมัติถือเป็นอุตสาหกรรมอนาคต (New S-Curve) หนึ่งในอุตสาหกรรมเป้าหมายที่รัฐบาลต้องการผลักดันให้เป็นกลไกการขับเคลื่อนเศรษฐกิจยุคใหม่ (New Engine of Growth) และมีบทบาทสำคัญในการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตในภาคอุตสาหกรรมและธุรกิจบริการของประเทศ ในปี 2561 มีปริมาณการติดตั้งหุ่นยนต์และระบบอัตโนมัติให้กับภาคอุตสาหกรรม ประมาณ 4,000 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 18 เมื่อเทียบกับปี 2560 และคาดว่าในปี 2562 จะเพิ่มขึ้นเป็น 5,000 หน่วย โดยมีประมาณการว่าปี 2562 - 2564 หรือในอีก 3 ปีข้างหน้า อุตสาหกรรมหุ่นยนต์ในประเทศไทยจะขยายตัวร้อยละ 21 โดยปัจจัยขับเคลื่อนที่สำคัญคือ การสร้างห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) สำหรับอัตโนมัติและ

โรบोटิกส์ทั้งระบบตั้งแต่การผลิตชิ้นส่วนและอะไหล่ ผู้ผลิตและพัฒนาซอฟต์แวร์ การออกแบบหุ่นยนต์ และงานรวมระบบและเทคโนโลยี ขณะเดียวกัน การเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างประชากรที่เข้าสู่สังคมผู้สูงอายุจะเป็นปัจจัยเร่งการพัฒนาของอุตสาหกรรมนี้ โดยคาดว่าในปี 2573 จะมีแรงงานในภาคอุตสาหกรรมที่จะถูกแทนที่ด้วยระบบอัตโนมัติและโรบोटิกส์ จำนวน 650,000 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 15 ของแรงงานทั้งหมด ปัจจุบันภาคการศึกษาได้มีการเสริมสร้างหลักสูตรในมหาวิทยาลัยที่ศึกษาระบบอัตโนมัติและโรบोटิกส์โดยเฉพาะ รวมถึงส่งเสริมการแข่งขันระดับนานาชาติ เพื่อผลิตผู้มีความรู้ความสามารถและมีทักษะเพื่อตอบสนองความต้องการแรงงานในอนาคต

กลยุทธ์ทางธุรกิจโดยรวม

บริษัทวางเป้าหมายเป็นผู้นำในการให้บริการอัตโนมัติและโรบोटิกส์มุ่งเน้นการตอบโต้ภัยส่งมอบโซลูชัน เพื่อช่วยยกระดับโมเดลธุรกิจของลูกค้าให้สอดคล้องกับทิศทางตลาดในยุคดิจิทัล พร้อมรองรับความต้องการของภาคอุตสาหกรรมหลากหลายประเภท โดยมีลูกค้าเป้าหมายคือ กลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม กลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ กลุ่มอุตสาหกรรมยา กลุ่มอีคอมเมิร์ซ และกลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม ผ่านการให้บริการภายใต้ระบบนิเวศทางเทคโนโลยีที่แข็งแกร่ง โดยใช้องค์ความรู้และประสบการณ์ของกลุ่มพีบีเอ ในการให้คำแนะนำ การปรับใช้ และบริการหลังการปรับใช้ ในโครงการตามลักษณะเฉพาะของลูกค้าแต่ละประเภท ซึ่งได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากกลุ่มบริษัทในเครือที่มีฐานลูกค้าให้ความสนใจเป็นจำนวนมาก

2.1.2.4)การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

กลุ่มบริษัทพีบีเอ มีการดำเนินธุรกิจภายใต้อุตสาหกรรมนี้มากกว่า 30 ปี โดยมีสาขาในภูมิภาคเอเชีย ประกอบด้วยประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ จีน เกาหลี ไทย อินเดีย และญี่ปุ่น รวมทั้งมีบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถในการให้บริการระบบอัตโนมัติและโรบोटิกส์ในอุตสาหกรรมต่างๆ โดยธุรกิจในประเทศไทยยังอยู่ในระยะเริ่มต้นในการศึกษาและวางแผนการตลาด เพื่อเสริมสร้างความเข้าใจในกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อันจะนำไปสู่ผลิตภัณฑ์และบริการ ที่สามารถช่วยส่งเสริมการทำงานของลูกค้านำให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพิ่มขึ้น

2.1.2.5)งานระหว่างการพัฒนา

ไม่มี

3.2) กลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย

3.2.1) ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

กลุ่ม GOLD ดำเนินธุรกิจจัดสรรบ้านและที่ดิน พร้อมพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบเพื่อจำหน่ายในหลากหลายรูปแบบ ทั้งบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ ร่วมกับการพัฒนาสาธารณูปโภคต่างๆ ในโครงการให้ครอบคลุมทุกระดับราคา เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มที่แตกต่างกัน โครงการปัจจุบัน ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 มีจำนวน 60 โครงการ แบ่งเป็นมูลค่าโครงการ มูลค่าขาย และรายได้ ดังนี้

โครงการ	จำนวนโครงการ	รายละเอียดโครงการ		ยอดขาย		รายได้		ยอดเหลือขาย	
		หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า
โกลดัน ทาวน์	33	11,317	33,253	6,910	20,398	5,864	17,576	4,407	12,855
โกลดัน ซิตี	2	286	1,546	116	529	12	68	170	1,017
ยอดรวม โครงการทาวน์โฮม	35	11,603	34,799	7,026	20,927	5,876	17,644	4,577	13,873
โกลดัน นีโอ	9	1,602	9,651	949	5,921	835	5,036	653	3,730
โกลดัน เพลสทิจ	2	243	2,247	224	2,045	223	2,032	19	202
แกรนด์โอ	3	449	4,922	177	1,670	162	1,534	272	3,253
เดอะ แกรนด์	9	1,205	17,086	774	8,086	761	7,957	431	9,000
ทู แกรนด์ โมนาโค	1	77	2,099	38	1,100	32	959	39	1,000
ยอดรวม โครงการบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด	24	3,576	36,006	2,162	18,821	2,013	17,518	1,414	17,185
โกลดัน บิส	1	33	185	24	139	24	139	9	46
ยอดรวม โครงการอาคารพาณิชย์	1	33	185	24	139	24	139	9	46
ยอดรวมทั้งหมด	60	15,212	70,991	9,212	39,887	7,913	35,302	6,000	31,104

แผนการดำเนินงานโครงการที่อยู่อาศัยของบริษัทฯ ในปี 2562

ในปี 2562 บริษัทฯ มีแผนการดำเนินงานการเปิดโครงการใหม่ทั้งสิ้น 20 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 21,308 ล้านบาท

ซึ่งแบ่งตามประเภทของโครงการที่อยู่อาศัยได้ดังนี้

โครงการทาวน์โฮม	จำนวน	14	โครงการ
โครงการบ้านแฝด	จำนวน	4	โครงการ
โครงการบ้านเดี่ยว	จำนวน	2	โครงการ

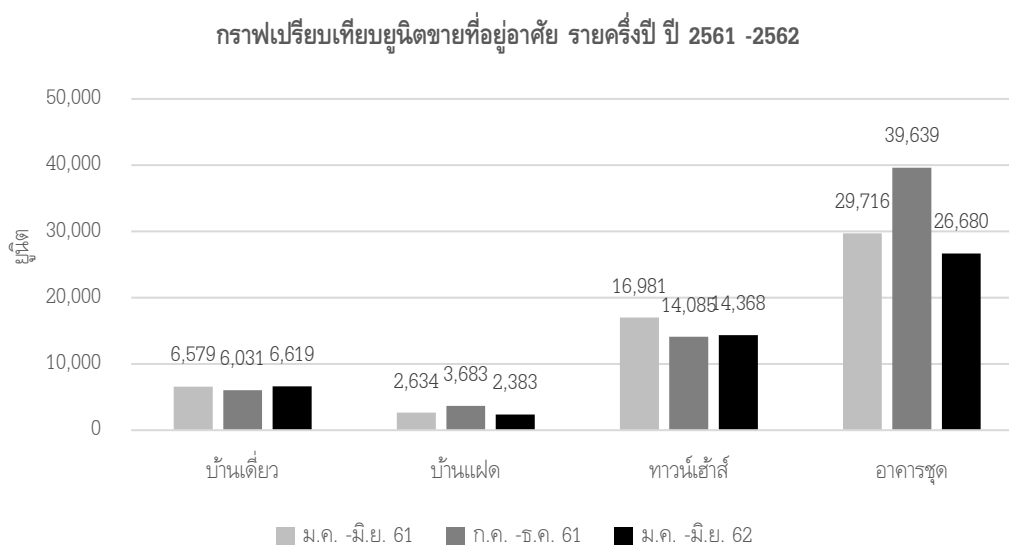
3.2.2) การตลาดและสถานะการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมโดยรวม

สถานะอุตสาหกรรมของตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวม เมื่อดูจากตัวเลขจำนวนยูนิตที่อยู่อาศัยที่ขายได้ครึ่งปีแรกของปี 2562 เฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าเติบโตขึ้นจากเดิม 6,074 หน่วย หรือคิดเป็นร้อยละ 10.70 โดยแบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัยต่างๆ ดังต่อไปนี้

- บ้านเดี่ยว มียอดขายครั้งปีแรก 2562 = 6,619 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.61 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- บ้านแฝด มียอดขายครั้งปีแรก 2562 = 2,383 หน่วย ลดลงร้อยละ 9.53 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- ทาวน์เฮ้าส์ มียอดขายครั้งปีแรก 2562 = 14,368 หน่วย ลดลงร้อยละ 15.39 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อาคารชุด มียอดขายครั้งปีแรก 2562 = 29,680 หน่วย ลดลงร้อยละ 10.22 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อื่น ๆ มียอดขายครั้งปีแรก 2562 = 605 หน่วย ลดลงร้อยละ 28.32 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า

โดยสถิติจำนวนยูนิตที่อยู่อาศัยที่ขายได้รายหกเดือน ในช่วงปี 2561 - ครั้งปีแรก 2562 แบ่งตามผลิตภัณฑ์ต่างๆ ดังที่แสดงในแผนภูมิต่อไปนี้



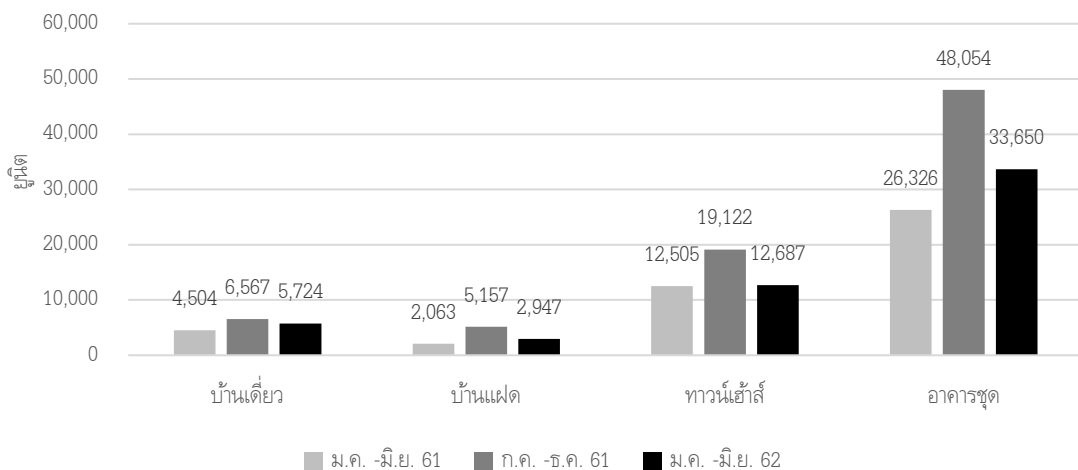
ที่มา : Agency for Real Estate Affairs (AREA)

หากพิจารณาการเติบโตของจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่จะพบว่า ในช่วงครึ่งปีแรก 2562 มีที่อยู่อาศัยเปิดใหม่จำนวนทั้งสิ้น 45,870 หน่วย ลดลงร้อยละ 15 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปีก่อนหน้าครึ่งปีแรก 2561 โดยแบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัยต่างๆ ดังต่อไปนี้

- บ้านเดี่ยว มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2562 = 5,724 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 27.09 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- บ้านแฝด มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2562 = 2,947 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 41.48 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- ทาวน์เฮ้าส์ มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2562 = 12,687 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.73 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อาคารชุด มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2562 = 33,650 เพิ่มขึ้นร้อยละ 27.82 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อื่น ๆ มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2562 = 489 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 35.08 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า

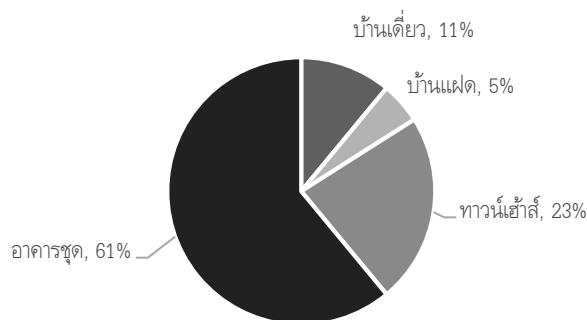
โดยสถิติจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่รายหกเดือน ในช่วงปี 2561 - ครั้งปีแรก 2562 แบ่งตามผลิตภัณฑ์ต่างๆ ดังที่แสดงในแผนภูมิต่อไปนี้

กราฟเปรียบเทียบยูนิตที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ รายครึ่งปี ปี 2561 -2562



ที่มา : Agency for Real Estate Affairs (AREA)

หากเทียบสัดส่วนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ในครึ่งปีแรก 2562 จะเห็นได้ว่าสัดส่วนการเปิดขายคอนโดมิเนียมยังคงเป็นอันดับสูงสุดในตลาด รองลงมาคือทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว ตามลำดับ



ที่มา : Agency for Real Estate Affairs (AREA)

กลยุทธ์ทางธุรกิจโดยรวม

จากสภาพตลาดที่อยู่อาศัยที่มีผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก การแข่งขันสูง ประกอบกับพฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในปัจจุบันที่ใช้เหตุผลประกอบการตัดสินใจมากขึ้น กลุ่ม GOLD จึงได้กำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันไว้ดังนี้

- **กลยุทธ์ด้านแบบบ้านหรือสินค้า**

เนื่องจากความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคในแต่ละระดับราคาหรือแต่ละแบรนด์สินค้า จะมีความต้องการที่แตกต่างกัน กลุ่ม GOLD จึงควรมีสินค้าที่มีความหลากหลายเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการในแต่ละระดับราคาหรือพื้นที่นั้นๆ อีกทั้งกลุ่ม GOLD ยังให้ความสำคัญในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่อง การออกแบบยังคงยึดหลักการสร้างประโยชน์พื้นที่ใช้สอยให้สูงที่สุดจากพื้นที่ที่มีอยู่รวมถึงการเพิ่มนวัตกรรมใหม่ๆ ให้กับสินค้า อีกทั้งยังพัฒนาสินค้าประเภทบ้านแฝดให้มีฟังก์ชันบ้าน สภาพโครงการหรือนวัตกรรมอื่นๆ ที่เทียบเท่าหรือดีกว่าบ้านเดี่ยวของคู่แข่งในย่านนั้นๆ โดยมีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นกว่าในราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย (An Affordable Stylish Living)

- **กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง**

กลุ่ม GOLD ให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ โดยทุกทำเลที่กลุ่ม GOLD เลือกจะต้องตรงตามหลักเกณฑ์ที่ กลุ่ม GOLD ตั้งไว้และต้องตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในแต่ละระดับกลุ่มลูกค้าที่ไม่เหมือนกัน โดยโครงการส่วนใหญ่ของกลุ่ม GOLD จะตั้งอยู่ในทำเลที่ดี อีกทั้งกลุ่ม GOLD ยังมองในด้านความสะดวกในการคมนาคม การเข้าถึงระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ตลอดจนความสะดวกจากสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายนอกโครงการ นอกเหนือจากที่กล่าวมาแล้ว กลุ่ม GOLD ยังให้ความสำคัญกับทำเลตามแนวโน้มการขยายตัวของชุมชน และแผนการขยายเครือข่ายคมนาคมในอนาคตอีกด้วย เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันเนื่องจากราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น กลุ่ม GOLD จึงมีการวางแผนการเลือกซื้อที่ดินที่เหมาะสมเพื่อใช้รองรับการพัฒนาโครงการในอนาคต

- **กลยุทธ์ด้านราคา**

การตั้งราคาของสินค้าของทางกลุ่ม GOLD นั้น จะมีการสำรวจสภาพตลาดบริเวณทำเลเป้าหมาย ทั้งราคา โปรโมชั่น สินค้า สภาพโครงการ และอื่นๆ เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดอย่างเป็นประจำและต่อเนื่อง โดยสร้างแรงจูงใจและความคุ้มค่าตามลักษณะสินค้า ให้เหมาะสมกับสถานะเศรษฐกิจ โดยพิจารณาพร้อมกับปัจจัยด้านต้นทุน ทำเล รูปแบบโครงการ เงื่อนไขการตลาด ซึ่งบริษัทได้ทำราคาให้เหมาะสมกับตลาดที่จะพัฒนา โดยคำนึงถึงการยอมรับในมูลค่าของสินค้าเมื่อเทียบกับราคาของผู้บริโภคต้องจ่าย (Value for Money) และการเพิ่มคุณค่าด้านฟังก์ชันบ้านที่มีมากกว่าหรือสภาพแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดีกว่า เป็นต้น

- **กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด**

กลุ่ม GOLD มีนโยบายในการทำการตลาดโดยใช้สื่อแบบผสมผสาน เพื่อผู้บริโภคสามารถเข้าถึงข้อมูลโครงการได้มากที่สุด ซึ่งจะครอบคลุมสื่อต่างๆ ดังนี้

- 1) การโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา (Billboard) เพื่อโฆษณาโครงการของกลุ่ม GOLD
- 2) การโฆษณาตามสื่อ วิทยุ หนังสือพิมพ์ และนิตยสาร
- 3) การโฆษณาผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ โดยการประชาสัมพันธ์โครงการผ่าน SMS ไปยังกลุ่มเป้าหมายในช่วงกิจกรรมต่างๆ
- 4) การโฆษณาผ่านระบบอินเทอร์เน็ต เช่น เว็บไซต์ของบริษัท www.goldenland.co.th เฟซบุ๊ก อิน스타그램 และเว็บไซต์ต่างๆ
- 5) การโฆษณาผ่านการบอกต่อของลูกค้า เช่น กิจกรรม Member Gets Members เพื่อให้ลูกค้าเดิมได้แนะนำให้ลูกค้าใหม่ซื้อโครงการ

อีกทั้งกลุ่ม GOLD ยังให้ความสำคัญกับรูปแบบในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ที่จะต้องมีจุดเด่น มีเอกลักษณ์ทันสมัย น่าติดตาม และง่ายต่อการเข้าถึงและค้นหาข้อมูลได้อย่างดี

- **กลยุทธ์ด้านการบริหารต้นทุนผลิตภัณฑ์**

กลุ่ม GOLD จะบริหารจัดการงานก่อสร้างด้วยตัวเอง โดยงานก่อสร้างจะแบ่งงานออกเป็นส่วนๆ เช่น งานฐานราก งานปูน งานติดตั้งชิ้นส่วน งานปูพื้นกระเบื้อง และงานหลังคา เป็นต้น โดยกลุ่ม GOLD จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อรับผิดชอบงานดังกล่าว และจะควบคุมการก่อสร้างเองโดยการจัดส่งเจ้าหน้าที่ อันได้แก่ วิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foremen) เข้าไปตรวจสอบให้เป็นไปตามรูปแบบและมาตรฐานที่กำหนด ทั้งนี้ กลุ่ม GOLD จะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างเองซึ่งทำให้กลุ่ม GOLD สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยังจัดตั้งฝ่ายพัฒนาคุณภาพสินค้า (Quality Development) เพื่อพัฒนาวิธีการก่อสร้าง และหานวัตกรรมใหม่ๆ ในการก่อสร้าง เพื่อให้ได้คุณภาพและต้นทุนที่เหมาะสม

3.2.3) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

- **ที่ดิน**

ที่ดินเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการของกลุ่ม GOLD จะเลือกทำเลเดิมซึ่งมีฐานลูกค้าชัดเจนเพื่อทดแทนสินค้าในโครงการเดิมที่กำลังจะหมดไป และในทำเลใหม่ที่แตกต่างกัน เพื่อกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ โดยกลุ่ม GOLD ให้ความสำคัญในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการเป็นอย่างมากเนื่องจากเป็นปัจจัยหลักในการแข่งขัน

ดังนั้นราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้ต้นทุนโครงการเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม กลุ่ม GOLD ได้พยายามจัดหาที่ดินในทำเลที่เหมาะสมกับราคา เพื่อรองรับการขยายตัวในอนาคต ถึงแม้จะไม่อยู่ติดสถานีรถไฟฟ้า หรือทางด่วนมาก แต่ก็สามารถเดินทางเข้าออกได้สะดวก อีกทั้งกลุ่ม GOLD ยังมียุทธศาสตร์ในการซื้อที่ดินผืนใหญ่ เพื่อพัฒนาหลายโครงการครอบคลุมทุกระดับราคาสินค้าที่อยู่อาศัยในทำเลเดียวกัน โดยในขั้นตอนการจัดหาที่ดินและพัฒนาโครงการ กลุ่ม GOLD มีทีมวิจัยในการสำรวจสถานะตลาดและการแข่งขัน รวมทั้งพฤติกรรมผู้บริโภค จากนั้นจะทำการประมวลผลการศึกษาเพื่อนำมากำหนดแนวคิดรูปแบบ ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมของโครงการ และประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ เพื่อนำเสนอให้คณะกรรมการบริหารพิจารณาอนุมัติ

การจัดซื้อที่ดิน ที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาได้ทันตามแผนธุรกิจที่กลุ่ม GOLD กำหนด แบ่งออกเป็น 3 แนวทาง คือ

1. จากที่ดินที่นายหน้าขายที่ดินนำมาเสนอ และ กลุ่ม GOLD เป็นคนกำหนดทำเลเพื่อให้นายหน้าดำเนินการ
2. ติดต่อซื้อที่ดินโดยทีมงานของกลุ่ม GOLD โดยตรง กับเจ้าของที่ดิน
3. ลงประกาศโฆษณาแสดงความต้องการซื้อที่ดินในสื่อต่างๆ ทั้งสื่อสิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น

- **วัสดุก่อสร้าง**

กลุ่ม GOLD ได้มีการเจรจาต่อรองผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดีในราคาที่เหมาะสม โดยกลุ่ม GOLD จะเป็นผู้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างเอง โดยวัสดุบางรายการมีการยืนยันราคาล่วงหน้าประมาณ 6 เดือนขึ้นไปกับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง อีกทั้งการสั่งซื้อเป็นจำนวนมาก จะทำให้กลุ่ม GOLD สามารถต่อรองราคาและเงื่อนไขกับผู้ขายและควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างได้ ทั้งนี้ฝ่ายจัดซื้อจะทำหน้าที่ติดตามการเคลื่อนไหวของราคาวัสดุก่อสร้าง แล้วนำมาประเมินและคำนวณเป็นต้นทุนค่าก่อสร้าง ซึ่งโดยปกติราคาจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ในกรอบที่ประเมินไว้ แต่ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงสูงเกินกว่าที่ประมาณไว้ กลุ่ม GOLD จะจัดหาวัสดุอื่นที่มีคุณภาพใกล้เคียงกันทดแทน

- **การพัฒนาโครงการ**

กลุ่ม GOLD จะศึกษาความเป็นไปได้ของการขายและพัฒนาโครงการ โดยฝ่ายขาย การตลาด และฝ่ายพัฒนาธุรกิจ จะทำงานร่วมกันในการสำรวจตลาด การออกแบบ การตั้งราคา หลังจากกลุ่ม GOLD ได้ซื้อที่ดินแล้ว กลุ่ม GOLD จะดำเนินการออกแบบด้านสถาปัตยกรรมทั้งออกแบบเอง และว่าจ้างบริษัทออกแบบ ในการออกแบบรูปแบบของโครงการ การออกแบบตัวบ้าน และการออกแบบภายในบ้าน จากนั้นจะว่าจ้างผู้รับเหมาเพื่อวางแผน/ดำเนินการก่อสร้างบ้านและการตรวจสอบคุณภาพโดยมีขั้นตอนการดำเนินการ ดังต่อไปนี้

ลำดับ	ขั้นตอน	ระยะเวลา (เดือน)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
(1)	พัฒนาโครงการ												
	ถมดิน / สาธารณูปโภค / ออกแบบ / สร้างบ้านตัวอย่าง												
	ก่อสร้างบ้าน / ระบบไฟฟ้า / ประปา												
	ตรวจสอบ												
(2)	กฎหมาย												
	ขอคำที่ดิน / ขออนุญาตก่อสร้าง												
	ขออนุญาตจัดสรร												
	ออกโฉนดแปลงย่อย												
(3)	การขาย												
	เตรียมการขาย และโฆษณา												
	ขออนุมัติเงินกู้ล่วงหน้า / ฟอนทาวน์												

- ผลกระทบสิ่งแวดล้อม

สำหรับโครงการที่อยู่อาศัย กลุ่ม GOLD ได้มีการออกแบบพัฒนาระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสมในทุกๆ โครงการ เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้กลุ่ม GOLD ได้วางระบบบำบัดน้ำเสียสำหรับบ้านแต่ละหลังและระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง รวมถึงจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้ง ตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนดก่อนที่จะระบายลงสู่ทางน้ำสาธารณะต่อไป

สำหรับโครงการที่ต้องจัดทำผลกระทบสิ่งแวดล้อม กลุ่ม GOLD ก็ได้จ้างที่ปรึกษาเพื่อเตรียมการดังกล่าว รวมถึงการขออนุญาตขอความเห็นชอบในรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมต่อสำนักนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเสียก่อนเริ่มขออนุญาตก่อสร้างโครงการและดำเนินมาตรการต่างๆ ตามที่ระบุไว้ในรายงานฯ เพื่อลดผลกระทบจากงานก่อสร้างต่อชุมชนโดยรอบโครงการ

3.2.4) งานระหว่างการพัฒนา

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 กลุ่ม GOLD มียอดบ้านที่ได้รับการจองแล้วและรอโอนใน 37 โครงการ จำนวนรวม 1,102 หน่วย คิดเป็นมูลค่าขายทั้งสิ้น 4,537 ล้านบาท

3.3) กลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์กรรม

3.3.1) ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ในการดำเนินธุรกิจโครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม กลุ่ม GOLD มีนโยบายที่จะพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเสริมกิจกรรมต่างๆ เพื่อเพิ่มอัตราการเช่า และทำให้กลุ่ม GOLD สามารถรับรู้รายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบัน กลุ่ม GOLD มีโครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรมซึ่งประกอบด้วยธุรกิจประเภท เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ โรงแรม อาคารสำนักงาน และรับบริหารอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

- **โครงการเอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์ (FYI Center)**

โครงการเอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์ (FYI Center) ตั้งอยู่บนหัวมุมถนนพระราม 4 ตัดกับถนนรัชดาภิเษก (ไผ่ลิงโต) ใกล้กับศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ และสามารถเดินทางมายังตัวอาคารได้ด้วยรถไฟฟ้าใต้ดินซึ่งมีทางเข้า-ออกจากตัวสถานีอยู่ด้านหน้าอาคาร โครงการดังกล่าวเป็นอาคารสำนักงานสูง 12 ชั้น และชั้นใต้ดิน 3 ชั้น โดยออกแบบให้มีความยืดหยุ่นในการจัดพื้นที่ใช้งาน ภายใต้คอนเซ็ปต์ Business+Creativity โดยได้ก่อสร้างเสร็จพร้อมเปิดใช้งานได้ตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2559 เป็นต้นมา และได้รับรางวัลอาคารอนุรักษ์พลังงาน รางวัล LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) ของสภาอาคารเขียวแห่งสหรัฐอเมริกา (U.S. Green Building Council : USGBC) ระดับ GOLD ในช่วงปลายปี 2559

- **โครงการ โกลด์แลนด์ บิวติ้ง**

โครงการโกลด์แลนด์ บิวติ้ง มีพื้นที่ให้เช่าทั้งหมดประมาณ 11,000 ตารางเมตร ตัวอาคารสูง 8 ชั้นและใต้ดิน 1 ชั้น อาคารตั้งอยู่ซอยมหาดเล็กหลวง 1 ถนนราชดำริ ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส ราชดำริราว 400 เมตร และยังอยู่ใกล้กับย่านช้อปปิ้งใจกลางเมืองและโรงแรมที่สำคัญ เช่น เซ็นทรัลเวิลด์ เกษรวิลเลจ เซ็นทรัลชิดลม โรงแรมอนันตรา สยาม กรุงเทพฯ โรงแรมแกรนด์ไฮแอท เอราวัณ และโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล โกลด์แลนด์ บิวติ้ง ได้รับการออกแบบมาเพื่อให้สามารถมีความยืดหยุ่นในการจัดพื้นที่ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้เช่าอาคารที่เป็นบริษัทขนาดเล็กและกลาง

- **โครงการสาทร สแควร์**

เป็นอาคารสำนักงานสูง 40 ชั้นและชั้นใต้ดิน 5 ชั้น มีพื้นที่เช่ากว่า 73,000 ตารางเมตร ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจที่สำคัญ ซึ่งเป็นจุดเชื่อมต่อระหว่างถนนสาทรและถนนราชวิลาสราชนครินทร์ สามารถเข้าถึงอาคารได้โดยทางเชื่อมจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสช่องนนทรี อาคารสาทร สแควร์ มีรูปแบบสถาปัตยกรรมที่มีเอกลักษณ์ รวมถึงมีพื้นที่เช่าในแต่ละชั้นที่เป็นพื้นที่เปิดโล่งไม่มีเสาและมีฝ้าเพดานสูงทำให้มีความยืดหยุ่นในการจัดพื้นที่สำนักงานได้หลายแบบ อีกทั้งยังเป็นอาคารอนุรักษ์พลังงานในระดับ LEED Gold Certificated จาก USGBC ต่อมาในเดือนเมษายน 2559 กลุ่ม GOLD ได้ให้เข้าช่วงสิทธิการเช่าระยะยาวของที่ดินและอาคารดังกล่าวให้แก่ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์เวนเจอร์ (GVREIT)

- **โครงการ โรงแรม ดับเบิลยู กรุงเทพฯ**

เป็นอาคารโรงแรมสูง 30 ชั้นและชั้นใต้ดิน 5 ชั้น มีจำนวนห้องพักรวม 403 ห้อง ตั้งอยู่ในที่ดินแปลงเดียวกับอาคารสาทร สแควร์ ซึ่งตั้งอยู่ในใจกลางย่านธุรกิจ และใกล้สถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสช่องนนทรี ได้รับการออกแบบให้เป็นโรงแรมหรู ระดับ 5 ดาว แปรนด์ ดับเบิลยู (W) ภายในเครือข่ายแมริออทและอยู่ภายใต้การบริหารงานของเครือข่ายโรงแรมชั้นนำของโลก บจ.แมริออท อินเตอร์เนชั่นแนล โรงแรมดังกล่าวเคยได้รับรางวัลต่างๆ มากมายเช่น Best Design Hotel Worldwide 2015 บริษัทได้ร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติเพื่อดำเนินงานโครงการนี้ โดยปัจจุบันบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 20

- **โรงแรม โมเดน่า บาย เฟรเซอร์ กรุงเทพฯ (Modena by Fraser Bangkok)**

โรงแรมโมเดน่า บาย เฟรเซอร์ กรุงเทพฯ สูง 14 ชั้น มีชั้นใต้ดิน 1 ชั้น และมีห้องพักจำนวนทั้งสิ้น 239 ห้อง ภายใต้การบริหารจัดการของ เฟรเซอร์ฮอสปิตาลิตี้ (Fraser Hospitality) ผู้เข้าพักจะได้รับประสบการณ์ความสะดวกสบายเหมือนอยู่ที่บ้าน ซึ่งตัวอาคารตั้งอยู่ในที่ดินเดียวกันกับอาคารสำนักงานเอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์ ด้วยทำเลที่ตั้งของโรงแรมที่ใกล้กับศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ท่าเรือคลองเตย และย่านการค้าที่สามารถเดินทางได้ด้วยรถไฟฟ้าใต้ดิน จึงเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการจะเดินทางมาติดต่อธุรกิจ

- **โครงการ เดอะ แอสคอต สาทร์ และสกาย วิลล่าส์**

เป็นอาคารเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่ทันสมัยตั้งอยู่ใจกลางย่านธุรกิจบนถนนสาทร ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าช่องนนทรี มีความสูง 35 ชั้น มีห้องเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ให้เช่าจำนวน 177 ยูนิต บริหารอาคารโดย ดิ แอสคอต กรุ๊ป จำกัด ซึ่งเป็นผู้นำในการบริหารจัดการโรงแรมและที่พักอาศัยชั้นนำจากประเทศสิงคโปร์ นอกจากนี้ พื้นที่ของอาคารระหว่างชั้น 21 ถึง 35 เป็นที่ตั้งของ สกาย วิลล่าส์ ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยให้เช่าระยะยาวและออกแบบหรูหราโดยดีไซน์เนอร์ที่มีชื่อเสียง

- **โครงการเมย์แฟร์ แมริออท เอ็กเซคคิวทีฟ อพาร์ทเมนต์**

เมย์แฟร์ แมริออท ที่ถูกออกแบบให้เป็นเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ที่หรูหราที่สุดแห่งหนึ่งของกรุงเทพฯ โดยตัวอาคารสูง 25 ชั้น ปัจจุบันได้รับใบอนุญาตให้ประกอบกิจการโรงแรมได้ และบริษัทได้ขายสิทธิการเช่าของอาคารดังกล่าวแก่กองทุนโกลด์พร็อพเพอร์ตี้ฟันด์ (บริษัทถือหุ้นอยู่ประมาณ 1 ใน 3) ตัวอาคารประกอบด้วยห้องพักจำนวน 164 ห้อง ห้องพักมีขนาดตั้งแต่ 1 – 3 ห้องนอน บริหารโครงการโดย บจ.แมริออท อินเทอร์เน็ต ซึ่งบริษัทบริหารงานด้านการโรงแรมชั้นนำของโลก โครงการตั้งอยู่ใจกลางซอยหลังสวน ไม่ไกลจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส และใกล้สวนลุมพินีซึ่งถือเป็นบริเวณที่เป็นสวนสาธารณะที่ใหญ่ที่สุดในย่านธุรกิจของกรุงเทพฯ

นอกจากนี้ยังมีอาคารสำนักงานที่กลุ่ม GOLD ได้รับเป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

- **โครงการปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ (Park Ventures Ecoplex)**

โครงการปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เป็นอาคารสำนักงานให้เช่าเกรดเอ ย่านใจกลางเมือง ตั้งอยู่หัวมุมถนนเพลินจิตและถนนวิทยุ เชื่อมต่อโดยตรงจากรถไฟฟ้า (BTS) สถานีเพลินจิต เป็นอาคารอนุรักษ์พลังงานในระดับ LEED Platinum Certificated จาก USGBC

- **โครงการสาทร สแควร์ (Sathorn Square)**

โครงการสาทร สแควร์ เป็นโครงการอาคารสำนักงานให้เช่าเกรดเอ ตั้งอยู่หัวมุมถนนนราธิวาสราชนครินทร์ – สาทร เชื่อมต่อโดยตรงจากรถไฟฟ้าบีทีเอสสถานีช่องนนทรี เป็นอาคารอนุรักษ์พลังงานในระดับ LEED GOLD Certificated จาก USGBC

- **โครงการสามย่าน มิตรทาวน์**

อาคารเชิงพาณิชย์กรรม ที่กลุ่ม GOLD พัฒนาภายใต้บริษัทร่วมทุน (บริษัทลงทุนร้อยละ 49) ตั้งอยู่ที่หัวมุมถนนพระราม 4 ตัดกับถนนพญาไท และทำทางเชื่อมเป็นอุโมงค์จากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน สถานีสามย่าน โดยพัฒนาเป็นในรูปแบบ Mixed-Use Complex มูลค่ากว่า 9,000 ล้านบาท ซึ่งประกอบไปด้วยพื้นที่ 3 ส่วน ได้แก่ 1) พื้นที่สำนักงาน 2) ส่วนที่พักอาศัยและโรงแรม และ 3) พื้นที่ศูนย์การค้า โดยมีรายละเอียดดังนี้

- พื้นที่สำนักงาน: เป็นอาคารสำนักงานเกรดเอ ทั้งสิ้น 31 ชั้น คิดเป็นพื้นที่ให้เช่า 48,000 ตารางเมตร พร้อมระบบ Turnstile เพื่อรักษาความปลอดภัย ประหยัดพลังงานด้วยหลอด LED ทั้งอาคาร ระบบปรับอากาศสามารถปรับอุณหภูมิ ในพื้นที่ย่อยได้ (ระบบ VAV) และ พื้นที่สำนักงานแบบ Column free เปิดให้บริการเมื่อปลายเดือน สิงหาคม 2562

- ส่วนที่พักอาศัย: ประกอบไปด้วยคอนโดมิเนียม 516 ยูนิต พร้อมด้วยระบบรักษาความปลอดภัยด้วยคีย์การ์ดในทุกห้องพัก และประตูพื้นที่ส่วนกลางทั้งหมด ครอบครัณด้วยสระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย ห้อง Library ฯลฯ และโรงแรมจำนวน 102 ห้อง ที่แยก

เป็นส่วนต่างหากจากส่วนพักอาศัย ส่วนอาคารชุด เปิดการขายและเริ่มจดทะเบียนสิทธิการเช่าไปเมื่อปลายเดือน สิงหาคม 2562 ส่วนโรงแรมเริ่มเปิดให้ลูกค้าทดลองเข้าพักในเดือนกันยายน 2562

■ พื้นที่ศูนย์การค้า: สูง 6 ชั้น มีพื้นที่ให้เช่าทั้งสิ้น 36,000 ตารางเมตร ด้วยแนวคิด Learn Well, Live Well and Eat Well พร้อมไปด้วยร้านค้าที่มีชื่อเสียงในบริเวณ สามย่านเดิม และร้านค้าที่เป็นที่ต้องการในปัจจุบัน มีโซน 24 ชั่วโมงไว้สำหรับคนนอนดึก อีกทั้งยังมีมิตรทาวน์ฮอลล์ขนาดประมาณ 1,800 ตารางเมตร ไลฟ์สไตล์แวกซ์ ประชุม สัมมนา ฯลฯ และได้เปิดให้บริการในเดือนกันยายน ปี 2562

3.3.2) การตลาดและสถานะการแข่งขัน

ภาวะอุตสาหกรรมโดยรวม

ตลาดอาคารสำนักงานยังมีโอกาสเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ข้อมูลจากศูนย์วิจัยของบริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) ระบุว่า ณ ไตรมาส 2 ปี 2562 ปริมาณพื้นที่สำนักงานให้เช่าของอาคารสำนักงานที่สร้างเสร็จในกรุงเทพฯ ทั้งหมดมีประมาณ 8.93 ล้านตารางเมตร จากพื้นที่ดังกล่าวเป็นพื้นที่ที่ถูกเช่าแล้ว 8.31 ล้านตารางเมตร หรือ อัตราพื้นที่ว่างมีสัดส่วนอยู่ต่ำกว่าร้อยละ 6.9 ของพื้นที่สำนักงานให้เช่าทั้งหมด ดังนี้จัดว่าเป็นอัตราพื้นที่ว่างที่ต่ำและคาดการณ์ว่าในปี 2562 นี้จะมีอัตราการเช่าเฉลี่ยของสำนักงานเกรดเอ อยู่ในราคา 1,055 บาทต่อตารางเมตร ส่วนอาคารสำนักงานสร้างใหม่ ซีบีอาร์อี ระบุว่าในไตรมาสที่ 2 ยังไม่มีอาคารสำนักงานสร้างใหม่แล้วเสร็จ แต่ในไตรมาส 3 คาดว่าโครงการสามย่านมิตรทาวน์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์จะแล้วเสร็จ มีพื้นที่รวม 48,000 ตารางเมตร โดยเป็นอาคารที่อยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (Central Business District - CBD) เพียง 1 อาคาร

ความต้องการพื้นที่สำนักงานเช่าและอัตราค่าเช่ายังมีแนวโน้มสูงขึ้น โดยเฉพาะในอาคารสำนักงานเกรดเอ ในย่าน Central Business District (CBD) ที่อยู่ในแนวรถไฟฟ้า BTS หรือ MRT ซึ่งเป็นผลมาจากความต้องการเช่าอาคารที่เพิ่มขึ้นในขณะที่พื้นที่อาคารสำนักงานเกรดเอยังคงเพิ่มขึ้นอย่างจำกัด กลุ่มธุรกิจที่มีความต้องการเช่าสำนักงานเพิ่มขึ้นในปีนี้เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ e-commerce และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ consumer finance (ธนาคารและสถาบันการเงินที่ขยายธุรกิจให้บริการธุรกรรมทางอินเทอร์เน็ตและให้บริการออนไลน์ ไม่ใช่การขยายหรือเพิ่มสาขา)

อย่างไรก็ตาม ตลาดอาคารสำนักงานมีปัจจัยกดดันจากสำนักงานให้เช่ารูปแบบใหม่ หรือ “co-working space” ที่มีลักษณะพื้นที่เป็นสำนักงานเต็มรูปแบบพร้อมด้วยอุปกรณ์พื้นฐานที่จำเป็น โดยคิดค่าเช่าจ่ายตามปริมาณการใช้สอย ตอบสนองความต้องการของผู้เช่าที่ไม่ต้องการลงทุนตกแต่งพื้นที่สำนักงานและต้องการความยืดหยุ่นสูง co-working space จึงเข้ามามีส่วนแบ่งทางการตลาดของอาคารสำนักงานให้เช่าเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ในไตรมาส 2 มีอาคารสำนักงานอยู่ในระหว่างการก่อสร้าง คิดเป็นพื้นที่สำนักงานใหม่ให้เช่าอีกประมาณ 1,100,000 ตารางเมตร และจะทยอยสร้างเสร็จในช่วง 3 ปีนี้ ข้อมูลจาก ซีบีอาร์อี ระบุเพิ่มว่า ขณะนี้มีที่ดินใจกลางเมืองหลายแปลงกำลังถูกพัฒนาและอยู่ในขั้นตอนวางแผนก่อสร้างเป็นอาคารสำนักงานให้เช่าอีก ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อตลาดสำนักงานให้เช่าในอนาคต โดยในระยะยาว หากพื้นที่ให้เช่ามีมากกว่าความต้องการ อาจส่งผลกระทบต่ออัตราพื้นที่ว่างจะเพิ่มขึ้นและอัตราค่าเช่าจะลดลงตามลำดับ

กลยุทธ์ทางธุรกิจโดยรวม

เพื่อรักษาความได้เปรียบทางการแข่งขัน กลุ่ม GOLD ยังคงใช้กลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้เช่า โดยในปี 2562 กลุ่ม GOLD จัดกิจกรรมต่างๆ ให้แก่ผู้เช่าอย่างต่อเนื่อง ทั้งการจัดกิจกรรมขายสินค้าลดราคาจากแบรนด์สินค้าชั้นนำ, กิจกรรมขายอาหารและขนม (Food Truck), กิจกรรมประกวดร้องเพลง (Singing contest), กิจกรรมวิ่ง “Vertical Run”, กิจกรรมตามงานประเพณีเช่น ตักบาตรรับปีใหม่ สงกรานต์, กิจกรรมเพื่อช่วยเหลือสังคมต่างๆ, กิจกรรมเพื่อความปลอดภัย อันได้แก่ การซ้อมอพยพคนภายในของผู้เช่าอาคารหากเกิดเหตุอัคคีภัยประจำปี ซึ่งกิจกรรมต่างๆ ที่จัดขึ้นนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มความบันเทิง สันทนาการ, ความสะดวกสบาย เน้นย้ำความปลอดภัยในอาคารสูง และสร้างสังคมที่น่าอยู่ในอาคาร กิจกรรมดังกล่าวจะส่งผลต่อการสำรวจความพึงพอใจการบริการในปี 2562 ความพึงพอใจเฉลี่ยทุก

อาคารอยู่ที่ย้อยละ 82 จึงเป็นส่วนช่วยสะท้อนผลการดำเนินงานของอาคารทั้งของกลุ่ม GOLD และอาคารที่กลุ่ม GOLD เป็นผู้บริหารอาคาร ให้รักษาระดับอัตราการเช่าเกือบ 100% และอัตราค่าเช่าได้สูงเป็นอันดับต้นๆ ในระดับเดียวกันในตลาด

กลุ่ม GOLD ให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงการ การออกแบบ และการอนุรักษ์พลังงาน นอกจากนี้ทั้ง 3 อาคาร ได้แก่อาคาร ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ อาคารสาทร สแควร์ และอาคารเอฟวายไอ เซ็นเตอร์ ได้รับการรับรองเป็นอาคารที่ก่อสร้างให้ประหยัดพลังงานและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐานสากล LEED (Leadership in Energy and Environment Design) ของ USGBC แล้วนั้น อาคาร ปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ และอาคารสาทร สแควร์ ยังได้รับรางวัล Thailand Energy Awards และ ASEAN Energy Awards และเมื่อช่วงปลายปี 2560 ที่ผ่านมา อาคารเอฟวายไอ เซ็นเตอร์ได้รับรางวัล 2 รางวัล Best Office Development และ Best Green Development จาก Thailand Property Awards 2017 และล่าสุด FYI Center ยังได้รับรางวัลด้านอนุรักษ์พลังงาน ประเภทอาคาร - อาคารสร้างสรรค์เพื่อการอนุรักษ์พลังงาน (อาคารใหม่) จากการประกวดโครงการ Thailand Energy Awards 2018 เมื่อเดือนสิงหาคม ปี 2561

สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของการเช่าพื้นที่สำนักงาน จะมีทั้งกลุ่มบริษัทในประเทศ และบริษัทต่างชาติชั้นนำจำนวนประมาณ 500 ราย โดยผู้เช่าต้องการสภาพลักษณะทางตลาดขององค์กรบนทำเลใจกลางเมือง สถานที่ตั้งใกล้ระบบขนส่งสาธารณะหรือเชื่อมกับรถไฟฟ้า บีทีเอสหรือเอ็มอาร์ทีที่ลูกค้าและพนักงานของผู้เช่าสามารถเข้าถึงอาคารสำนักงานได้โดยสะดวก การเป็นอาคารประหยัดพลังงานส่งเสริมการสร้างสภาพแวดล้อมที่ดีต่อการทำงานของพนักงานจะช่วยให้พนักงานรักองค์กรและภูมิใจต่อความใส่ใจที่องค์กรมีให้ต่อพนักงาน นอกจากนี้ผู้เช่ามักจะเลือกพื้นที่เช่าที่มีความยืดหยุ่นในการจัดสำนักงานได้หลากหลายรูปแบบที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ขององค์กรผู้เช่าได้ ซึ่งอาคารต่างๆ ภายใต้การดูแลของกลุ่ม GOLD มีคุณสมบัติที่สามารถรองรับผู้เช่าบริษัทขนาดเล็กจนถึงองค์กรขนาดใหญ่ตอบสนองต่อความต้องการดังกล่าวของลูกค้าได้ทั้งหมดที่กล่าวมา

ด้านกลยุทธ์ในการปล่อยเช่าพื้นที่ กลุ่ม GOLD ดำเนินการผ่าน Agency ชั้นนำซึ่งเป็นธุรกรรมปกติของการเช่าอาคารสำนักงานที่ลูกค้าจะติดต่อผ่าน Agency ดังนั้น กลุ่ม GOLD จะประสานงานกับ Agency อย่างใกล้ชิด คัดสรรและตรวจสอบประวัติลูกค้า ประเภทธุรกิจของลูกค้า พร้อมให้ข้อมูลที่สุดค่าต้องการ และเสนอราคาเช่าที่เหมาะสม รวมถึงติดตามผลจนถึงที่สุด นอกจากนี้กลุ่ม GOLD ยังมีการทำกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง และรักษาระดับการบริการ มีมาตรฐานและกระบวนการจัดการอาคาร มีระบบรักษาความปลอดภัยที่เข้มงวด มีการตรวจสอบงานระบบและบำรุงรักษาอยู่เสมอ อีกทั้งยังมีช่องทางสื่อสาร ประสานสัมพันธ์ กับผู้เช่าผ่านช่องทางต่างๆ รวมทั้งอินเทอร์เน็ตและโซเชียลมีเดียต่างๆ เช่น เว็บไซต์ เฟซบุ๊ก อย่างต่อเนื่องเพื่อต่อยอดแบรนด์ของอาคารสำนักงาน

3.3.3) การจัดหาที่ดินหรือบริการ

● ที่ดิน

ที่ดินที่เหมาะสมต่อการพัฒนาโครงการเชิงพาณิชย์กรรม ควรเป็นทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจ มีการคมนาคมที่สะดวกสบาย หากอยู่ในแนวรถไฟฟ้าจะเป็นปัจจัยหนุนต่อโครงการยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม การจัดหาที่ดินในทำเลดังกล่าวมีความท้าทายมากขึ้นเนื่องจากข้อจำกัดของพื้นที่ และราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นทุกปี นอกจากนี้เงื่อนไขของกรรมสิทธิ์ที่ดินในบริเวณดังกล่าวมักจะเป็นการขายสิทธิ์การเช่าระยะยาวแทนที่จะขายโอนกรรมสิทธิ์ขาด ดังนั้น ในการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการจึงต้องรอให้ที่ดินผืนนั้นๆ หมดภาระผูกพันตามสัญญาเดิมหรือปลอดจากภาระใดๆ เสียก่อน

อย่างไรก็ตามจากการที่กลุ่ม GOLD มีทั้งประสบการณ์และความพร้อมในการพัฒนาโครงการในรูปแบบที่หลากหลายทั้งอาคารสำนักงาน, โรงแรม, เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ และศูนย์การค้า อีกทั้งกลุ่ม GOLD มีประสบการณ์ในการเช่าและพัฒนาที่ดินกับเจ้าของที่ดินรายใหญ่มากมายยาวนานและได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ในสัญญาเช่ามาด้วยดีโดยตลอด จนมีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับโดยทั่วไป เหล่านี้ส่งผลให้กลุ่ม GOLD ได้มีโอกาสในการพัฒนาที่ดินแปลงที่มีศักยภาพเช่น ที่ดินโครงการ FYI Center ที่ตั้งอยู่บริเวณสี่แยกรัชดาภิเษกตัดกับถนนพระราม 4 เป็นต้น

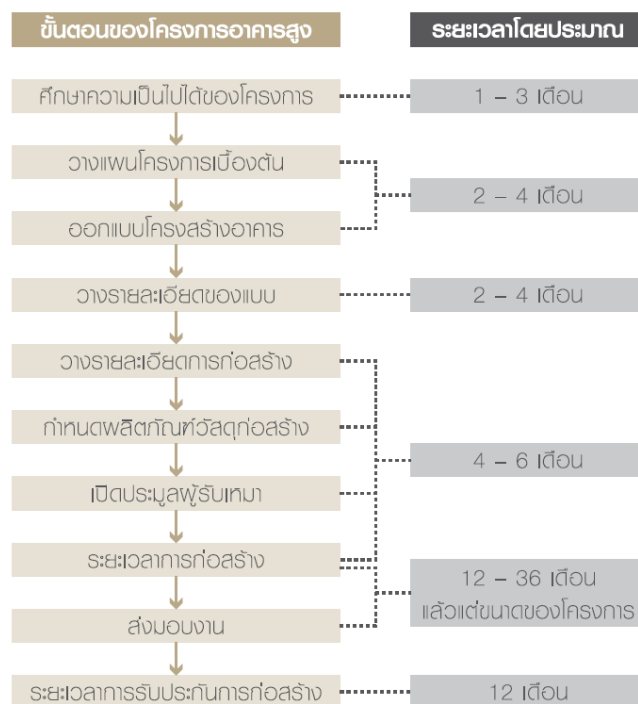
ในการเช่าที่ดินนั้นกลุ่ม GOLD จะทำสัญญาเช่าที่ดินโดยทั่วไปเป็นเวลา 30 ปี และ/หรืออาจมีเงื่อนไขในการเช่าต่ออีก 30 ปี การพัฒนาโครงการจึงต้องเน้นพัฒนาในที่มีศักยภาพสูงและการคมนาคมสะดวก การจัดหาที่ดินในแต่ละครั้งฝ่ายบริหารจะเป็นผู้เข้าไปดูพื้นที่ด้วยตนเอง โดยมีการศึกษาข้อดีข้อเสีย ข้อมูลด้านกฎหมายและผังเมืองและข้อมูลทางการตลาดอย่างละเอียด ก่อนนำเสนอให้คณะกรรมการบริหารพิจารณาอนุมัติการซื้อหรือเช่าที่ดินในแต่ละแปลง

● วัสดุก่อสร้าง

ปัจจุบันผู้รับเหมาที่กลุ่ม GOLD ว่าจ้างเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุสำหรับการก่อสร้าง กลุ่ม GOLD ได้ระบุรายละเอียดราคาของวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญาจ้าง เพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้นักกลุ่ม GOLD ได้รับผลกระทบจากราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจเพิ่มสูงขึ้น รวมถึงปัญหาที่เกิดจากวัสดุก่อสร้างขาดแคลนในระหว่างก่อสร้าง อีกทั้งการจ้างเหมาจะทำการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์ มีความเชี่ยวชาญ และผลงานที่ผ่านมาเป็นที่ยอมรับ เพื่อสามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพได้ตามกำหนดการตามสัญญา

● การพัฒนาโครงการ

กลุ่ม GOLD จะเปิดประมูลราคาในส่วนของการผู้รับเหมาโครงการ โดยผู้ที่ชนะการประมูลจึงจะทำสัญญาการก่อสร้างแบบทั้งโครงการและมีการรับประกันราคา โดยมีขั้นตอน ดังนี้



● ผลกระทบสิ่งแวดล้อม

สำหรับอาคารขนาดใหญ่หรืออาคารสูง กลุ่ม GOLD ได้มีการออกแบบพัฒนาระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสมในทุกๆ โครงการ เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยได้วางระบบบำบัดน้ำเสียรวมสำหรับส่วนใช้สอยทั้งหมด รวมถึงจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทั้งตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนดก่อนที่จะระบายลงสู่ทางน้ำสาธารณะต่อไป เพื่อทำให้เกิดสภาพแวดล้อมที่ดีกลุ่ม GOLD จึงคำนึงถึงการเพิ่มต้นไม้หรือพื้นที่สีเขียวของโครงการ มากกว่าที่กำหนดในกฎหมายเสมอ

นอกเหนือจากนั้น กลุ่ม GOLD ยังว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อเตรียมการดังกล่าว รวมถึงการขออนุญาตขอความเห็นชอบในรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมต่อสำนักนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเสียก่อนเริ่มขออนุญาตก่อสร้างอาคาร และดำเนินการมาตรการต่างๆ ตามที่ระบุในรายงานฯ เพื่อลดผลกระทบจากงานก่อสร้างต่อชุมชนโดยรอบโครงการ

อีกทั้ง กลุ่ม GOLD ยังออกแบบและก่อสร้างอาคารเพื่อการอนุรักษ์พลังงานโดยเป็นไปตามมาตรฐานสากล “LEED (Leadership in Energy and Environment Design) Certificated” กับ USGBC เช่น โครงการอาคารสำนักงานสาทร สแควร์ เป็นนวัตกรรมใหม่ของอาคารที่เน้นการออกแบบเพื่อสิ่งแวดล้อม เช่น มีระบบระบายอากาศ ควบคุมระดับก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ การหมุนเวียนของระบบทำความเย็นโดยใช้ระบบน้ำเย็น (ไม่มีสารเคมี) และระบบแสงสว่างในพื้นที่อาคารจะใช้หลอดฟลูออเรสเซนต์ชนิดประหยัดไฟ T5 (T5 Fluorescent Lamp) หรือหลอด LED เพื่อประหยัดพลังงานไฟฟ้า เป็นต้น

3.3.4) งานระหว่างการพัฒนา

กลุ่ม GOLD ดำเนินการพัฒนาโครงการ สามย่าน มิตรทาวน์ (SAMYAN MITRTOWN) บนที่ดินของ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ขนาดเนื้อที่ 13-3-93.64 ไร่ โดยพัฒนาเป็นอาคาร Mixed-Use Complex ซึ่งประกอบไปด้วยพื้นที่สำนักงาน ที่พักอาศัย โรงแรม ห้องอเนกประสงค์ โรงภาพยนตร์ และศูนย์การค้า ซึ่งก่อสร้างเป็นอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก สูง 35 ชั้น สองทาวเวอร์ ชั้นใต้ดิน 2 ชั้น พื้นที่ก่อสร้างรวม 222,887 ตารางเมตร โดยอาคารดังกล่าวได้รับใบอนุญาตก่อสร้างจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก่อนเริ่มงานก่อสร้างเป็นที่เรียบร้อย ส่วนงานผู้รับเหมาหลักได้ทำการประมูลและคัดเลือกให้บริษัท นันทวัน จำกัด (Thai Obayashi Corp., Ltd.) เข้าเริ่มงานก่อสร้างในต้นเดือนมกราคม 2560 โดยแล้วเสร็จภายใน ปี 2562 นอกจากนี้โครงการยังได้มีการสร้างทางเดินเชื่อมใต้ดินจากชั้นใต้ดินของโครงการไปยังสถานีรถไฟฟ้าสามย่าน ของการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย (MRT) เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้มาใช้อาคาร โดยได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเมื่อต้นปี 2561 ที่ผ่านมา และได้ทำการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีความเชี่ยวชาญในงานดังกล่าว อันได้แก่ บริษัท เนวาร์ตน์พัฒนาการ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ดำเนินงานดังกล่าว ซึ่งปัจจุบันงานดังกล่าวได้แล้วเสร็จและทำการขออนุญาตหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อเปิดใช้ทางเชื่อมดังกล่าวอย่างเป็นทางการในเดือนกันยายน 2562

ปัจจัยความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจโดยรวม

1.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ การเมืองภายในประเทศ

ในภาวะที่บรรยากาศการลงทุนในประเทศไทยยังคงชะลอตัวเหมือนปีก่อนอันเนื่องมาจากธุรกิจในการผลิตเพื่อการส่งออกหดตัวจากภาวะเศรษฐกิจโลกชะลอตัว ผลของสงครามการค้าระหว่างสหรัฐฯ-จีน ความไม่แน่นอนทางการเมือง ความต้องการโรงงานหรือคลังสินค้าให้เช่าก็อาจจะไม่ขยายตัวหรือขยายตัวในอัตราที่ต่ำกว่าปกติ อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักรู้ในความเสี่ยงดังกล่าวและได้ดำเนินการเพื่อช่วยลดทอนผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัท อาทิเช่น ติดตามสถานการณ์ของลูกค้าย่างใกล้ชิด กระชับความสัมพันธ์กับลูกค้าปัจจุบันอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ และเร่งสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้ารายใหม่ๆ นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายควบคุมปริมาณการก่อสร้างอาคารโรงงานหรือคลังสินค้าใหม่ให้เป็นไปตามความต้องการของตลาดในแต่ละช่วงเวลา เพื่อมิให้มีจำนวนของอาคารและพื้นที่ให้เช่าคงเหลือมากเกินไป

ทั้งนี้ ในช่วงที่ผ่านมาเงินลงทุนชาวจีนรายกลาง-เล็ก เข้ามาลงทุนในพื้นที่เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) มากขึ้น แต่คิดเป็นสัดส่วนเงินลงทุนที่ไม่มากนัก โดยผู้ประกอบการบางส่วนยังชะลอการตัดสินใจลงทุน เนื่องจากต้องรอความชัดเจนของนโยบายภาครัฐและความคืบหน้าของการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน บริษัทคาดว่ามาตรการพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออกของภาครัฐที่ชัดเจนจะช่วยส่งเสริมภาวะการลงทุนทางตรงจากต่างประเทศในอนาคต รวมถึงช่วยเพิ่มปริมาณความต้องการโรงงานและคลังสินค้าในประเทศโดยรวมอีกด้วย

1.2 ความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

บริษัทประกอบธุรกิจเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต้องใช้เงินลงทุนสูงในการซื้อที่ดิน และพัฒนาโครงการ โดยเงินลงทุนส่วนหนึ่งเป็นเงินกู้ยืมมาจากสถาบันการเงิน และจากการออกหุ้นกู้ โดยต้นทุนของเงินกู้ยืมคือดอกเบี้ยซึ่งผันผวนไปตามอัตราดอกเบี้ยในตลาดเงิน อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทมีเพียงหนี้สินและหุ้นกู้ที่อยู่ในสกุลเงินบาทเท่านั้น

ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยจะส่งผลกระทบต่อบริษัทหากบริษัทมีภาระหนี้สูงที่ต้องชำระในอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ในปีที่ผ่านมาบริษัทใช้กลยุทธ์ชำระหนี้ที่เป็นเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยของหุ้นกู้ เพื่อช่วยลดภาระดอกเบี้ยซึ่งส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยเป็นแบบลอยตัว โดยใช้วิธีการออกหุ้นกู้ ซึ่งมีระยะเวลาครบกำหนดที่หลากหลายแตกต่างกันและมีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า โดยหุ้นกู้ที่บริษัทออกมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ เพื่อช่วยบริหารภาระดอกเบี้ยของบริษัทให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด และเป็นไปตามกรอบนโยบายบริหารเงิน (Treasury Policy) ของบริษัท ดังนั้นความเสี่ยงของบริษัทจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ยได้ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

1.3 ความเสี่ยงจากการลงทุนในโครงการในอนาคต

บริษัทมีความเสี่ยงจากการลงทุนในโครงการในอนาคตที่ไม่ประสบผลสำเร็จ ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อรายได้หรือกระทบความมั่นคงทางการเงินของบริษัทในระยะยาว ปัจจุบันบริษัทมีวิธีการบริหารความเสี่ยงนี้โดยเพิ่มการพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้าตามความต้องการเฉพาะของผู้เช่า (Built-to-Suit) เพิ่มการพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้าซึ่งได้มีการเช่าไว้ก่อน (Pre-lease) จำกัดขนาดของเงินลงทุนในแต่ละโครงการของบริษัทให้มาจากเงินอาจสร้างความเสียหายให้กับโครงสร้างทางการเงินของบริษัทได้ในกรณีที่โครงการไม่ได้รับผลสำเร็จ นอกจากนี้บริษัทยังควบคุมสัดส่วนของเงินลงทุนที่ใช้พัฒนาอาคารแต่ละประเภทให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันกับความต้องการของตลาด และควบคุมสัดส่วนของเงินลงทุนในแต่ละจังหวัดไม่ให้เกิดการกระจุกตัวในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งอีกด้วย

2. ความเสี่ยงของธุรกิจพัฒนาและบริหารอสังหาริมทรัพย์

2.1 ความเสี่ยงจากสัญญาเช่าระยะสั้น

จากการที่สัญญาเช่าโรงงาน/คลังสินค้าของบริษัทส่วนใหญ่มีอายุ 3 ปี (โดยมีทางเลือกในการต่อสัญญา) จึงอาจทำให้นักลงทุนกังวลว่าบริษัทจะได้รับผลกระทบหากลูกค้าไม่ต่อสัญญาเช่า

อย่างไรก็ดี โดยทั่วไปเมื่อลูกค้าเริ่มทำการผลิตแล้วมักจะไม่นำออกจากโรงงานของบริษัท นอกจากนั้นการที่บริษัทมีโรงงาน/คลังสินค้าให้เช่าในหลายทำเลที่ตั้ง อีกทั้งผู้เช่าก็เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจที่หลากหลาย และมาจากหลายประเทศ จึงเป็นการกระจายความเสี่ยงของการยกเลิกสัญญาของผู้เช่า นอกจากนี้ โรงงาน/คลังสินค้าของบริษัทยังถูกออกแบบมาเป็นแบบมาตรฐาน และอยู่ในพื้นที่ที่ได้รับความนิยมจากผู้เช่า ดังนั้นหากมีการยกเลิกสัญญาของผู้เช่า บริษัทจะสามารถหาผู้เช่าใหม่ได้ไม่ยาก การที่บริษัทมีนโยบายควบคุมปริมาณการก่อสร้างอาคารโรงงานหรือคลังสินค้าใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ทำให้บริษัทสามารถเสนอผู้เช่าเพื่อขยายอายุของสัญญาเช่าให้เกินกว่า 3 ปีได้อีกด้วย

2.2 ความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของผู้เช่า

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 ลูกค้าที่เช่าโรงงานของบริษัทร้อยละ 32 เป็นผู้ประกอบการจากประเทศญี่ปุ่น โดยมีสัดส่วนร้อยละ 35 เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ และร้อยละ 28 เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์/คอมพิวเตอร์ ในขณะที่ลูกค้าที่เช่าคลังสินค้าของบริษัทร้อยละ 30 เป็นผู้ประกอบการจากประเทศเยอรมนี โดยมีสัดส่วนร้อยละ 57 เป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์ ดังนั้นหากมีการลดลงของการลงทุนในอุตสาหกรรมดังกล่าว และมีการลดลงของการลงทุนจากประเทศญี่ปุ่นและจากประเทศเยอรมนี ก็อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทเชื่อว่าผลกระทบดังกล่าวมีไม่มาก โดยมีการลงทุนเพิ่มในบางธุรกิจ อาทิ ธุรกิจผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่ลงทุนระบบ Automation และเครื่องจักรใหม่เพื่อรองรับสายการผลิตสินค้าชนิดใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีสูงขึ้น และธุรกิจค้าส่ง ค้าปลีกลงทุนขยายสาขาเพิ่ม ซึ่งรัฐบาลไทยมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศในอุตสาหกรรมที่มีการใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิต ให้ผู้ประกอบการย้ายฐานเข้ามาผลิตสินค้าและบริการในประเทศไทย ซึ่งอุตสาหกรรมเหล่านี้จะเข้ามาแทนที่อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์/เครื่องใช้ไฟฟ้า ที่มีการใช้แรงงานในการผลิตมาก ทำให้มีความต้องการเช่าโรงงานต่อจากลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์/เครื่องใช้ไฟฟ้า ที่ย้ายออกไป

นอกจากความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของกลุ่มอุตสาหกรรมที่เช่าโรงงานแล้ว ธุรกิจผู้ให้บริการโลจิสติกส์เป็นธุรกิจที่มีสัดส่วนการเช่าคลังสินค้าของบริษัทสูงที่สุด อย่างไรก็ดี บริษัทเชื่อว่าผลกระทบดังกล่าวจะมีไม่มากเช่นกัน เนื่องจากบริษัทในกลุ่มผู้ให้บริการโลจิสติกส์มีการให้บริการจัดเก็บ และ/หรือขนส่งสินค้าที่หลากหลายและไม่มีความเกี่ยวข้องกัน ตัวอย่างเช่น ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ สินค้าอุปโภคบริโภค เอกสาร สินค้าเพื่อสุขภาพและความงาม สารเคมีต่างๆ เป็นต้น

สำหรับการลงทุนจากประเทศญี่ปุ่นนั้น ผู้ประกอบการจากประเทศญี่ปุ่นเป็นผู้ลงทุนอันดับหนึ่งในประเทศไทย จึงเป็นเหตุให้บริษัทซึ่งมีส่วนแบ่งการตลาดของโรงงานสำเร็จรูปสูงที่สุดและเป็นผู้ให้เช่าคลังสินค้ารายใหญ่ของประเทศมีลูกค้าเช่าโรงงานและคลังสินค้าจากประเทศญี่ปุ่นมากเป็นไปตามสัดส่วน บริษัทมีความเห็นว่าในภูมิภาคเอเชีย ประเทศไทยยังคงเป็นประเทศในลำดับต้นๆ ที่นักลงทุนมีความสนใจเข้ามาลงทุนจากความได้เปรียบในด้านต้นทุนการผลิต ความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของผู้เช่าที่มาจากประเทศญี่ปุ่นจึงเป็นความเสี่ยงที่รับได้

นอกจากนั้น การที่โรงงานและคลังสินค้าของบริษัทมีลักษณะที่เป็นมาตรฐานเดียวกัน จึงสามารถรองรับความต้องการใช้ของผู้ประกอบการในทุกอุตสาหกรรมและทุกประเทศ

2.3 ความเสี่ยงจากการที่เรียกเก็บเงินตามสัญญาเช่าไม่ได้

บริษัทมีขั้นตอนป้องกันความเสี่ยงและมาตรการติดตามเรียกเก็บเงินจากผู้เช่า โดยกำหนดให้พนักงานในแผนกบัญชีมีหน้าที่รับผิดชอบติดตามในเบื้องต้น หลังจากนั้นหากไม่สามารถติดตามเรียกเก็บเงินค่าเช่าจากลูกค้าได้ แผนกบัญชีจะดำเนินการส่งจดหมายทวงถามไปยังลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าทำการชำระค่าเช่าที่ค้างอยู่ หากลูกค้ายังไม่ชำระค่าเช่าให้กับบริษัท บริษัทจะมอบหมายให้แผนกกฎหมายดำเนินการทางคดีกับลูกค้าต่อไปโดยส่งจดหมายแจ้งให้ลูกค้ารับทราบด้วย แต่อย่างไรก็ตามที่ผ่านมาบริษัทมีการบริหารจัดการและคำนึงถึงความสัมพันธ์กับผู้เช่าเป็นอย่างดี กอปรกับมีนโยบายในการคัดเลือกผู้เช่าที่มีคุณภาพ

2.4 ความเสี่ยงจากการที่โรงงาน/คลังสินค้าบางส่วนที่ว่างอยู่จะไม่มีผู้เช่า

เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นผลกระทบทางอ้อมจากเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัว จากผลของสงครามการค้าสหรัฐฯ-จีน อุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบเชิงลบ จากการเป็นห่วงโซ่การผลิตให้กับจีน (Supply Chain Effect) ได้แก่ อุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ในอุปกรณ์ไฟฟ้าและเครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดเล็ก และยางพาราแปรรูป อย่างไรก็ดี อุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบเชิงบวก จากการ

ส่งออกทดแทนในสหรัฐฯ และจีน (Trade Diversion) อาทิ ยางล้อรถยนต์และรถยนต์ ในกลุ่ม 1st Tier ที่ส่งออกป้อนสหรัฐฯ ได้มากขึ้น รวมถึงการย้ายฐานการผลิตจากจีนมายังไทยเพื่อเลี่ยงมาตรการภาษี (Investment Diversion) อาทิ อุตสาหกรรมยางล้อรถยนต์ ที่จีนมีแนวโน้มขยายกำลังการผลิตยางล้อในโรงงานเดิมที่มีฐานการผลิตในไทย และอาจมีการย้ายฐานการผลิตเข้ามาเพิ่มเติมในระยะข้างหน้า เช่นเดียวกับอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า และเหล็ก ส่วนอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ จีนมีแนวโน้มลงทุนแบบชั่วคราวผ่านการเข้าโรงงานหรือคลังสินค้า

กรอบกับโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ โครงการ EEC (Eastern Economic Corridor) และโครงการ PPP (public-private partnership) ที่มีความชัดเจนมากขึ้นซึ่งจะช่วยเพิ่มความเชื่อมั่นให้กับภาคธุรกิจและส่งเสริมบรรยากาศการลงทุน และอาจช่วยดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศเข้ามาที่ประเทศไทยมากขึ้น

จากการที่บริษัทมีโรงงาน/คลังสินค้าตั้งอยู่ในทำเลที่ตั้งที่หลากหลาย ทำให้บริษัทสามารถรองรับความต้องการของลูกค้าหลายประเภท ไม่ว่าจะเป็นลูกค้าที่ประกอบการในอุตสาหกรรมใด ผลิตภัณฑ์เพื่อทำตลาดภายในหรือต่างประเทศ ทั้งที่เป็นลูกค้าเดิมหรือที่เป็นลูกค้าใหม่ ดังนั้นบริษัทจะยังคงสามารถบริหารจัดการให้โรงงาน/คลังสินค้าบางส่วนที่วางอยู่ของบริษัทเป็นที่สนใจของผู้เช่าได้ต่อไป ซึ่งบริษัทมีพื้นที่โรงงาน/คลังสินค้าให้เช่าตลอดจนที่ดินเปล่ารอการพัฒนาในพื้นที่ EEC อยู่จำนวนหนึ่ง

2.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับเหมาก่อสร้างน้อยราย

การว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจำนวนน้อยรายให้ทำการก่อสร้างอาคารโรงงานหรือคลังสินค้าให้กับบริษัทมีความเสี่ยง เนื่องจากหากผู้รับเหมาก่อสร้างรายหนึ่งรายใดที่รับงานเป็นจำนวนมากจากบริษัทเกิดปัญหาซึ่งอาจทำให้การก่อสร้างเป็นไปโดยล่าช้ากว่าที่กำหนดหรือทำให้การก่อสร้างไม่แล้วเสร็จจะส่งผลกระทบต่อบริษัทได้

การก่อสร้างอาคารโรงงานหรือคลังสินค้าในหลายกรณีจำเป็นต้องว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความรู้ มีประสบการณ์ และมีเทคโนโลยีเฉพาะเพื่อใช้ในการก่อสร้างอาคารที่มีคุณลักษณะพิเศษซึ่งแตกต่างไปจากอาคารหลังอื่นๆ ทำให้ผู้รับเหมาก่อสร้างบางรายได้รับการว่าจ้างให้ก่อสร้างอาคารในจำนวนที่มากกว่าผู้รับเหมาก่อสร้างรายอื่นๆ ซึ่งเป็นเรื่องที่สำคัญสำหรับธุรกิจของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทตระหนักดีถึงความเสี่ยงจากการที่ผู้รับเหมาก่อสร้างอาจประสบปัญหาอันจะมีผลกระทบต่อบริษัทได้ จึงได้กำหนดให้บริษัทต้องไม่ว่าจ้างให้ผู้รับเหมาก่อสร้างรายหนึ่งรายได้รับงานก่อสร้างมูลค่าสูง (ตั้งแต่ 200 ล้านบาทขึ้นไป) จากบริษัทจนมีมูลค่าของงานที่อยู่ในมือสูงเกินกว่าร้อยละ 50 ของมูลค่างานก่อสร้างที่ยังไม่แล้วเสร็จ (Work to Complete) ทั้งหมดของบริษัท

3. ความเสี่ยงของธุรกิจลงทุน พัฒนาและบริหารอสังหาริมทรัพย์

3.1 ความเสี่ยงจากการลงทุนในต่างประเทศ

การลงทุนระยะยาวในต่างประเทศ บริษัทมีนโยบายการติดตามความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง โดยประเมินเปรียบเทียบกับความคุ้มค่าของต้นทุนของการใช้เครื่องมือทางการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยงของอัตราแลกเปลี่ยน กับ แนวโน้มและทิศทางของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างต่อเนื่อง เพื่อจะปิดความเสี่ยงจากความผันผวนของเงินตราต่างประเทศ

ในปี 2558 บริษัททำการลงทุนในต่างประเทศโดยเข้าถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25 ของบริษัทร่วม PTSLP Surya TICON Internusa ผ่านบริษัทย่อยในฮ่องกงซึ่งได้แก่ FPT HK (Holding) เพื่อพัฒนาโรงงานและคลังสินค้าให้เช่าในประเทศอินโดนีเซีย การลงทุนดังกล่าวทำให้บริษัทมีสินทรัพย์ในสกุลเงินต่างประเทศ บริษัทร่วมซึ่งจดทะเบียนในประเทศอินโดนีเซียมีทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 คิดเป็นมูลค่า 2,412.8 ล้านบาท

บริษัทร่วมในประเทศอินโดนีเซียจะทำการก่อสร้างโรงงาน/คลังสินค้าพร้อมให้เช่าโดยเฉลี่ยปีละ 50,000 - 51,000 ตารางเมตร และจะชะลอการก่อสร้างหากมีโรงงาน/คลังสินค้าที่สร้างเสร็จพร้อมให้เช่ามากกว่าจำนวนที่ลูกค้าต้องการ ทั้งนี้เพื่อลดความเสี่ยงจากการไม่มีผู้เช่าโรงงาน/คลังสินค้าที่อยู่ในประเทศอินโดนีเซียอันเนื่องมาจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจของประเทศนั้น

สำหรับความเสี่ยงจากผู้ร่วมลงทุนในต่างประเทศ ปัจจุบันบริษัทควบคุมความเสี่ยงนี้โดยวิธีคัดเลือกผู้ร่วมลงทุนที่มีประสบการณ์ ความพร้อม ความน่าเชื่อถือ และมีจริยธรรมในการทำธุรกิจเป็นที่ยอมรับของตลาดที่บริษัทมีความสนใจต้องการจะเข้าไปลงทุน บริษัทยังมีกระบวนการ

คัดเลือกผู้ร่วมลงทุนในต่างประเทศที่ให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ระยะยาวด้วย ทั้งนี้เพื่อทำความรู้จัก ตระหนัก และเข้าใจในผู้ร่วมลงทุนแต่ละรายก่อนที่จะตกลงทำการลงทุนร่วมกัน

3.2 ความเสี่ยงจากการทำธุรกิจแข่งขันกับกองทรัสต์

นอกจากบริษัทแล้วยังมีกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่ออุตสาหกรรม เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ หรือ "F'REIT" ที่ประกอบธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้าเหมือนกันกับบริษัท นักลงทุนอาจเกิดความรู้สึกกังวลว่าจะมีการแข่งขันกันทางธุรกิจระหว่างบริษัทกับกองทรัสต์ฯ เพื่อช่วงชิงผู้เช่าและรายได้ค่าเช่า

บริษัทได้รับการว่าจ้างจากกองทรัสต์ฯ ให้เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ (Property Manager) โดยมีหน้าที่ในการหาผู้เช่าใหม่ตลอดจนให้บริการต่างๆ แก่ผู้เช่า ไม่ต่างจากที่บริษัทได้กระทำอยู่แล้วกับอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทเอง การที่บริษัทได้รับการว่าจ้างดังกล่าวจากกองทรัสต์ฯ เป็นการขยายขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับบริษัท และกองทรัสต์ฯ จากปริมาณที่เพิ่มขึ้นของอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทเป็นผู้บริหาร ซึ่งทำให้มีโอกาสเพิ่มขึ้นในทางธุรกิจ มากกว่าที่จะเป็นการสร้างการแข่งขันระหว่างกัน

3.3 ความเสี่ยงจากการลงทุนในธุรกิจใหม่

ในปี 2562 บริษัทได้เข้าซื้อกิจการของบริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (GOLD) เป็นการดำเนินการตามแผนการดำเนินธุรกิจในอนาคตของบริษัท ซึ่งประสงค์จะเป็นบริษัทพัฒนาและบริหารอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร (Integrated Real Estate) โดยครอบคลุมประเภทอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม เพื่อการพาณิชย์กรรม เพื่อการอยู่อาศัย และอสังหาริมทรัพย์ที่เกี่ยวข้องประเภทอื่นที่จะช่วยส่งเสริมธุรกิจของบริษัท เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและศักยภาพในการแข่งขันของบริษัท โดยจะไม่ได้จำกัดอยู่เพียงการพัฒนาสินทรัพย์เฉพาะประเภทโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้า ทั้งนี้ เพื่อการเติบโตและผลประโยชน์อย่างยั่งยืนต่อกิจการในระยะยาว

โดยความเสี่ยงของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยนั้น ประกอบด้วยความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจและภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ยังคงชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง ทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศมีการแข่งขันสูง ความเสี่ยงด้านการบริหารต้นทุน เริ่มตั้งแต่การจัดซื้อที่ดิน ราคาวัสดุก่อสร้าง การขาดแคลนแรงงานและผู้รับเหมา รวมทั้งการบริหารโครงการเพื่อไม่ก่อให้เกิดความเดือดร้อนต่อพื้นที่ข้างเคียงและชุมชน นอกจากนี้ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ยังเป็นอีกปัจจัยหนึ่ง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อยอดการโอนกรรมสิทธิ์ และความเสี่ยงเรื่องการดำเนินการทางด้านจัดสรรและกฎหมายจัดสรร ที่มีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

สำหรับความเสี่ยงของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์นั้น ประกอบด้วยความเสี่ยงทางด้านสถานะเศรษฐกิจ ความผันผวนของวัฏจักรเศรษฐกิจโลกทั้งขึ้นและลง รวมถึงสงครามการค้าระหว่างประเทศสหรัฐอเมริกาและจีน ความเสี่ยงทางด้านต้นทุนโครงการ ประกอบไปด้วยการปรับราคาของวัสดุก่อสร้างและแรงงาน มีการขาดแคลนแรงงาน เนื่องจากมาตรการของรัฐเข้มงวดในเรื่องการใช้แรงงานต่างด้าวที่ลงทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย และการออกมาตรการควบคุมสินเชื่อให้เข้มงวดขึ้นในโครงการ LTV สำหรับความเสี่ยงด้านการตลาด ยังคงมีสถานะการแข่งขันที่สูง รวมถึงกำลังซื้อยังไม่เข้มแข็ง นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและการขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมีกฎหมายเกี่ยวกับภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ผังเมืองรวมใหม่ของกรุงเทพมหานคร และกฎหมายเกี่ยวกับแรงงานต่างด้าว ทั้งนี้รวมถึงการขอใบอนุญาตก่อสร้างจากกรุงเทพมหานคร การได้รับความเห็นชอบในรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมจากสำนักนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (EIA) เป็นต้น

บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (GOLD) มีการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิผล สามารถจัดการควบคุมความเสี่ยงขององค์กรได้เป็นอย่างดี โดยมีกระบวนการรายงานผลการบริหารความเสี่ยงไปให้กับคณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทได้รับทราบเป็นระยะอย่างสม่ำเสมอ

บริษัท ออโตเมชั่น แอสเซต จำกัด (Automation Asset) บริษัทย่อยของบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด (FPIT) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ได้ร่วมทุนกับบริษัท PBA Systems Pte. Ltd. (PBA Systems) ประเทศสิงคโปร์ ซึ่งเป็นบริษัทย่อย

ของ PBA International Pte. Ltd. (PBAI) เพื่อจัดตั้งบริษัท พีบีเอ โรบोटิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด (PBA Robotics (Thailand) Co.,Ltd.) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการระบบปฏิบัติการอัตโนมัติสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้า

สำหรับความเสี่ยงจากการลงทุนในธุรกิจใหม่ ไม่ว่าจะเป็นการเป็นผู้ลงรายใหม่ การแข่งขันจากผู้ลงรายเดิมในตลาด การบริหารต้นทุน การขาดแคลนแรงงาน การเปลี่ยนแปลงกฎหมายต่างๆ และการขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนการเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าในสินค้าและบริการ ปัจจุบันบริษัทควบคุมความเสี่ยงเหล่านี้โดยวิธีวิเคราะห์อัตราการใช้ของธุรกิจใหม่ โอกาสในการขยายธุรกิจของบริษัท ส่งเสริมพัฒนาวัฒนธรรมการก่อสร้างและออกแบบสินค้า ศึกษาข้อกฎหมาย ขั้นตอนการอนุญาตต่างๆ รวมถึงวิธีคัดเลือกผู้ร่วมลงทุนที่มีประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ ความพร้อม ความน่าเชื่อถือ และมีจริยธรรมในการทำธุรกิจเป็นที่ยอมรับของตลาดในระดับภูมิภาคเอเชีย หรือระดับโลก บริษัทยังมีกระบวนการคัดเลือกผู้ร่วมลงทุนจากต่างประเทศโดยให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ระยะยาวด้วย ทั้งนี้เพื่อทำความเข้าใจในผู้ร่วมลงทุนแต่ละรายก่อนที่จะตกลงทำการลงทุนร่วมกัน

3.4 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎหมาย

3.4.1 กฎหมายภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็นภาษีที่จะนำมาใช้แทนภาษีโรงเรือนและที่ดิน รวมถึงภาษีบำรุงท้องที่ ปัจจุบันประกาศใช้ในราชกิจจานุเบกษาแล้ว เป็นพระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. 2562 เมื่อวันที่ 12 มีนาคม 2562 แต่การจัดเก็บภาษีสำหรับที่ดินและสิ่งปลูกสร้างตามกฎหมายฉบับดังกล่าว จะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 เป็นต้นไป หากพิจารณาจากพระราชบัญญัติฯ นี้ ผู้ถือครองอสังหาริมทรัพย์บางรายอาจต้องชำระภาษีสูงขึ้น ในขณะที่ผู้ถือครองอสังหาริมทรัพย์บางรายอาจชำระภาษีน้อยลง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับราคาประเมินทุนทรัพย์และอัตราภาษีที่จะประกาศใช้เป็นตัวแปรสำคัญ

3.4.2 กฎหมายเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ. 2562 ซึ่งประกาศในราชกิจจานุเบกษาเมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2562 โดยมีบทบัญญัติ 2 ส่วนที่ให้ผลทันที แต่ในส่วนบทบัญญัติที่จะต้องดำเนินการจัดให้มีการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลตามที่กฎหมายกำหนดนั้นจะมีผลใช้บังคับเมื่อพ้นกำหนด 1 ปี นับแต่วันที่ประกาศใช้ในราชกิจจานุเบกษา กฎหมายฉบับนี้เป็นกฎหมายใหม่ที่ไม่เคยมีในระบบกฎหมายไทยมาก่อน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทำให้การคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลมีประสิทธิภาพ และเพื่อให้มีมาตรการเยียวยาเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลจากการถูกละเมิดสิทธิในข้อมูลส่วนบุคคล

กฎหมายเกี่ยวกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลนี้มีผลทำให้บริษัทต้องจัดให้มีการดำเนินการให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินการภายในของบริษัทเอง ต่อลูกค้า คู่ค้า รวมถึงผู้ถือหุ้น และแม้ว่าจะทำให้เกิดกระบวนการในการทำธุรกรรมต่างๆ มากขึ้น แต่จะส่งผลให้มีการจัดเก็บข้อมูลได้อย่างมีระบบและปลอดภัยยิ่งขึ้น รวมถึงเมื่อบริษัทได้จัดให้มีและดำเนินการตามกฎหมายดังกล่าวแล้วย่อมลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทในการกระทำความผิดภายใต้กฎหมายฉบับนี้และกฎหมายฉบับอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องได้ ซึ่งจะมีผลกระทบต่อต้นทุนที่อาจเพิ่มมากขึ้นในการปฏิบัติตามกฎหมายฉบับดังกล่าวหลายประการ ซึ่งเมื่อบริษัทได้จัดเตรียมนโยบายและการดำเนินการต่างๆ ที่รัดกุมก็เชื่อมั่นว่าจะสามารถลดความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อบริษัทให้น้อยที่สุดได้

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

1. ที่ดิน โรงงาน คลังสินค้า อาคารเชิงพาณิชย์กรรม และที่อยู่อาศัย

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัทมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

หน่วย : อาคาร

นิคมอุตสาหกรรม / สวนอุตสาหกรรม / เขตส่งเสริมอุตสาหกรรม / เขตอุตสาหกรรม / โลจิสติกส์ พาร์ค / โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์	โรงงาน/คลังสินค้าที่มีสัญญาเช่า	โรงงาน/คลังสินค้าสร้างเสร็จพร้อมให้เช่า	โรงงาน/คลังสินค้าที่อยู่ระหว่างการพัฒนา	รวม	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)
โรงงาน					
นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี	14	3	-	17	1,144.47
นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง	30	-	-	30	129.83
นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค	3	3	-	6	231.38
นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ระยอง	9	4	-	13	442.10
สวนอุตสาหกรรมโรจนะ อยุธยา	4	17	-	21	548.09
นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง	1	-	-	1	12.67
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี	1	2	-	3	147.71
เขตอุตสาหกรรมกบินทร์บุรี	1	6	-	7	166.58
เขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร	1	2	-	3	89.39
นิคมอุตสาหกรรมเอเชีย	16	12	-	28	703.22
สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ปราจีนบุรี	2	6	-	8	260.89
นิคมอุตสาหกรรมบึงทอง	-	-	-	-	56.34
ที่ดินระหว่างรอการพัฒนา	-	-	-	-	2,269.90
รวมโรงงาน	82	55	-	137	6,202.57
คลังสินค้า					
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (บางนา)	22	4	-	26	1,935.44
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (แหลมฉบัง 2)	12	14	-	26	813.25
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (วังน้อย 1)	5	-	-	5	569.27
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (วังน้อย 2)	12	4	-	16	1,604.08
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อีสเทิร์นซีบอร์ด 1 บี)	4	-	-	4	144.31
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อีสเทิร์นซีบอร์ด 2 เอ)	9	-	-	9	259.93
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อีสเทิร์นซีบอร์ด 3)	7	1	-	8	215.38
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (ศรีราชา)	14	-	-	14	455.68
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (พานทอง 1)	4	6	-	10	560.75
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 1)	-	-	-	-	904.52
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 2)	10	-	-	10	1,487.99
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 3)	-	-	-	-	760.85
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 4)	5	-	-	5	953.26
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 5)	3	-	-	3	246.54
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 6)	1	-	-	1	759.43
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (ขอนแก่น)	12	-	-	12	128.34
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อมตะซิตี้ ระยอง)	11	-	-	11	445.57
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (ลำพูน)	9	-	-	9	149.83
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (สมุทรสาคร)	2	-	-	2	1,656.51
ที่ดินระหว่างรอการพัฒนา	-	-	-	-	5,458.28
รวมคลังสินค้า	142	29	-	171	19,509.21
รวมโรงงานและคลังสินค้า	224	84	-	308	25,711.78

หมายเหตุ : บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินและโรงงาน/คลังสินค้าในนิคมอุตสาหกรรม / สวนอุตสาหกรรม / เขตส่งเสริมอุตสาหกรรม / เขตอุตสาหกรรม / เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค และโลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ ตามที่กล่าวข้างต้น ยกเว้นที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง และเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 2)

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าปรับปรุง (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์
อาคารเชิงพาณิชย์กรรม					
พานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี คลับ	กม. 199 ถ.มิตรภาพ อ.สีคิ้ว จ.นครราชสีมา	2,096-3-76.7	438.05	-	บมจ. แผ่นดินทองฯ
ที่ดิน	ต.หนองทะเล จ.กระบี่	118-3-20	148.47	-	บมจ. แผ่นดินทองฯ
สาทร สแควร์ - สำนักงานให้เช่า	ถ.นครราชสีมา-นครินทร์	5-0-60.32	3,001.88	-	บจก. นอร์ท สาทร เรย์ลิตี้
ที่ดินให้เช่า (W Bangkok Hotel)	กรุงเทพฯ	4-2-98	265.16	-	(สิทธิการเช่า)
เอพวยไธ เซ็นเตอร์	ถ.พระราม 4	7-3-27.52	2,903.13	-	บมจ. แผ่นดินทองฯ
โรงแรม โมเดน่า บาย เฟรเซอร์	เขตคลองเตย กรุงเทพฯ	1-0-47.48	797.96	-	(สิทธิการเช่า)
ที่ดิน ดิ แอสคอต แบงคอก	ถ.สาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ	4-1-66.1	529.16	-	บมจ. แผ่นดินทองฯ
โรงแรม ดิ แอสคอต แบงคอก	อาคาร ดิ แอสคอต สาทร	30,119 ตร.ม.	882.93	313.49	บจก. สาทรทรัสต์สิน
สกาย วิลลาล์	ถ.สาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ	793.65 ตร.ม.	40.25		
โกลเด้นแลนด์ บีวดี้ง	ถ.ราชดำริ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	3-1-37	73.40	-	บจก. นารายณ์ พาววิลเลียน
					(สิทธิการเช่า)
ที่อยู่อาศัย					
โกลเด้น เฮอริเทจ	ถ.ราชพฤกษ์ (เพชรเกษม-รัตน	4-1-25.1	26.40	-	บจก. ยูไนเต็ดยิมส์
แปลงนอกผังจัดสรร - รอพัฒนา	ธิเบศร์) เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ				
โกลเด้น นีโอ ชัยพฤกษ์-วงแหวน	ต.ไทรน้อย อ.ไทรน้อย จ.นนทบุรี	0-1-28	7.77	-	บจก. ยูไนเต็ดยิมส์
โกลเด้น นีโอ ๒ บางนา-กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	31-3-39.3	851.20	-	บจก. ยูไนเต็ดยิมส์
โกลเด้น นีโอ งามวงศ์วาน-วงแหวน	แขวงจระเข้บัว เขตบางกะปิ				บจก. ยูไนเต็ดยิมส์
(ที่ดินจัดสรร)	กรุงเทพฯ	3-1-70.7	94.36	-	
(ที่ดินนอกจัดสรร)		2-1-46.4	119.89	-	
รามอินทรา-วงแหวน (ที่ดินให้เช่า)	แขวงบางชัน เขตคลองสามวา กรุงเทพฯ	1-0-7.2	15.91	-	บจก. ยูไนเต็ดยิมส์
โกลเด้น ทาวน์ ๓ บางนา-สวนหลวง	แขวงดอกไม้มี่ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	7-3-56.2	405.53	-	บจก. ยูไนเต็ดยิมส์
โกลเด้น ทาวน์ สาทร	แขวงบางขุนเทียน เขตจอมทอง กรุงเทพฯ	12-1-38.3	695.64	452.75	บจก. ยูไนเต็ดยิมส์
โกลเด้น ทาวน์ พหลโยธิน-สถานีรถไฟฟ้า คูคต	ต.ลำลูกกา อ.คูคต จ.ปทุมธานี	29-3-97.6	357.93	-	บจก. ยูไนเต็ดยิมส์
โกลเด้น ทาวน์ งามวงศ์วาน-แคราย	ต.ท่าทราย อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	12-2-72.5	485.21	-	บจก. ยูไนเต็ดยิมส์
(ที่ดิน 45)					
โกลเด้น ทาวน์ ๒ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	34-1-65.5	245.08	335.04	บจก. ยูไนเต็ดยิมส์
โกลเด้น นีโอ จรัลสนิทวงศ์ 35	แขวงบางขุนนนท์	63-0-72.4	1,002.88	-	บจก. ยูไนเต็ดยิมส์
(ถนนแก้วเงินทอง)	เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ				
โกลเด้น ทาวน์ เชียงใหม่-กาดรวมโชค	ต.ฟ้าฮ่าม อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่	37-2-6.6	440.70	-	บจก. ยูไนเต็ดยิมส์
โกลเด้น นีโอ โคราช-เทอร์มินอล	ต.หมื่นไวย อ.นครราชสีมา จ.นครราชสีมา	61-1-65	279.77	-	บจก. ยูไนเต็ดยิมส์
บางนา กม.5	ต.บางแก้ว อ.บางพลี	92-0-8.3	504.39	-	บจก. ยูไนเต็ดยิมส์/
- โกลเด้น นีโอ	จ.สมุทรปราการ				บจก. วอคเกอร์ โฮมส์/
- โกลเด้น ทาวน์					บจก.โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าปรับ (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์
ที่อยู่อาศัย (ต่อ)					
โกlden บิส บางนา-กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	0-1-53.4	30.91	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden เพรสทีจ วัชรพล-สุขาภิบาล 5	ถ.สุขาภิบาล 5 แขวงออเงิน เขตสายไหม กรุงเทพฯ	3-1-9.8	135.06	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden ทาวน์ รัตนธิเบศร์- สถานีรถไฟฟ้าบางพลู	ช.วัดโมลี ต.บางรักใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	0-0-34.8	3.84	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden เพรสทีจ เอกชัย-วงแหวน	ถ.เอกชัย แขวงบางบอน เขตบางบอน กรุงเทพฯ	0-3-83.8	31.95	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden ทาวน์ สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา	ถ.สุขสวัสดิ์ ซ.สุขสวัสดิ์ 30 แขวงบางปะกอก เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ	0-0-21.7	3.72	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden ทาวน์ ชัยพฤกษ์-วงแหวน	ต.ไทรน้อย อ.ไทรน้อย จ.นนทบุรี	6-3-61.7	168.34	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden บิส ๒ บางนา-กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	3-0-1.18	39.39	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden ทาวน์ ๒ ปิ่นเกล้า-จรัญสนิทวงศ์	ถ.บางกรวย-ไทรน้อย ต.บางกรวย อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	7-3-10.1	348.62	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden ทาวน์ ๓ สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา	แขวงทุ่งครุ เขตบางมด กรุงเทพฯ	10-1-40.5	350.07	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden ทาวน์ วัฒนา-แจ้งวัฒนะ	แขวงสีกัน เขตบางเขน (ตลาดขวัญ) กรุงเทพฯ	6-1-81	255.56	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden ทาวน์ รัตนธิเบศร์- สถานีรถไฟฟ้าไทรมา	ถ.ไทรมา ต.ไทรมา อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	0-3-60.8	31.49	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden นีโอ ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	1-0-12.3	40.70	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden ทาวน์ วงศ์สว่าง-แคราย	ต.ตลาดขวัญ/สวนใหญ่ อ.เมือง นนทบุรี จ.นนทบุรี	3-3-7.8	176.59	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden ทาวน์ รามอินทรา-วงแหวน	แขวงหลุมไผ่ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	16-3-3.9	505.61	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden ทาวน์ เพชรเกษม	แขวงหลักสอง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	6-2-29.6	192.65	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden ทาวน์ ศรีนครินทร์-สุขุมวิท	ต.บางเมือง อ.เมือง จ.สมุทรปราการ	8-1-94.3	211.99	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden ทาวน์ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	2-1-0.9	82.14	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden ทาวน์ พหลโยธิน-สะพานใหม่	ต.คลองถนน (ดอนเมือง) อ.สายไหม (บางเขน) กรุงเทพฯ	19-0-60.4	694.19	550.00	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden นีโอ ๒ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	48-3-8.6	366.83	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden ทาวน์ เพชรเกษม 81	แขวงหนองแขม/ หนองค้างพลู เขตหนองแขม (ภาษีเจริญ) กรุงเทพฯ	33-3-9	348.58	380.00	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์/ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์
โกlden ทาวน์ จอมทอง-วุฒากาศ	แขวงวัดราชโอรส/ บางประทุน/ บางขุนเทียน เขตบางขุนเทียน เขตจอมทอง กรุงเทพฯ	61-0-57.2	1,332.07	-	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์/ บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าปรับปรุง (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์
ที่อยู่อาศัย (ต่อ)					
โกlden ทาวน์ จอมทอง-เอกชัย	แขวงบางขุนเทียน/ บางประทุน เขตจอมทอง/ บางขุนเทียน กรุงเทพฯ	93-1-76.4	1,196.73	-	บจก. โกลเดน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden ทาวน์ สุขุมวิท- สถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส	ต.สำโรงใต้ (สำโรง) อ.พระประแดง (พระโขนง) จ.สมุทรปราการ	6-3-77.1	303.76	-	บจก. โกลเดน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden ซิตี้ ๒ ลาดพร้าว- เกษตราวินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	10-3-89	122.15	-	บจก. โกลเดน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden ทาวน์ รัตนวิเศษ-เวสต์เวด	อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	13-0-43.9	369.22	-	บจก. โกลเดน แลนด์ เรสซิเดนซ์
พระราม 2 (หลังเดอะแกรนด์) - โกลเดน นีโอ ๓ พระราม 2 - โกลเดน นีโอ ๔ พระราม 2 - โกลเดน ทาวน์ ๓ พระราม 2 - โกลเดน ทาวน์ ๔ พระราม 2	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง สมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	176-0-7.8	1,054.32	-	บจก. โกลเดน แลนด์ เรสซิเดนซ์/ บจก. ยูไนเต็ท โฮมส์/ บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน/ บจก. เฟิร์ส แสควร์/ บจก. ไซด์วอล์ค แลนด์
โกlden ทาวน์ เจริญเมือง-ซูเปอร์ไฮเวย์	จ.เชียงใหม่	6-0-6.4	138.58	-	บจก. โกลเดน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden ทาวน์ เจริญพระเกียรติ- สวนหลวง (ซอย 30)	แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	14-3-74.4	185.24	-	บจก. โกลเดน แลนด์ เรสซิเดนซ์
โกlden นีโอ งามวงศ์วาน-ประชาชื่น	ต.ปากเกร็ด อ.บางตลาด จ.นนทบุรี	29-0-61.5	409.52	-	บจก. โกลเดน แลนด์ เรสซิเดนซ์
รัตนวิเศษ-ราชพฤกษ์ - แกรนด์โอ - โกลเดน ทาวน์ - โกลเดน ทาวน์ ๒	ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี (บางกรวยไทรน้อย- อักษรา)	142-3-63.4	1,217.45	-	บจก. โกลเดน แลนด์ เรสซิเดนซ์/ บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน/ บจก. ไซด์วอล์ค แลนด์
เชียงใหม่ - โกลเดน ทาวน์-เชียงใหม่ บิ๊กซี - โกลเดน ทาวน์ ๒ + โกลเดน วิลเลจ	ต.บ้านดู่ อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่	12-3-22.3 81-2-70	237.40 468.22	-	บจก. โกลเดน แลนด์ เรสซิเดนซ์/ บจก. เฟิร์ส แสควร์/ บจก. วอคเกอร์โฮมส์/ บจก. ไซด์วอล์ค แลนด์/ บจก. ยูไนเต็ท โฮมส์
แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์ (เมืองทอง) - โกลเดน ทาวน์ - โกลเดน ซิตี้ - โกลเดน นีโอ	ต.บ้านใหม่/ บางพูด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	57-1-42.3 8-1-68.5 12-3-39.9	498.82 447.37 583.51	1,438.00	บจก. ไซด์วอล์ค แลนด์/ บจก. ไพร่ม พลัส แอสเซ็ท/ บจก. โกลเดน แลนด์ เรสซิเดนซ์/ บจก. ยูไนเต็ท โฮมส์
ราชพฤกษ์-วงแหวน เพชรเกษม แปลงนอกฝั่งจตุรัส	แขวงหนองแขม เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	9-3-56	19.78	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน
รามอินทรา-คูบอน (ที่ดินเปล่า)	แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ	1-3-69.8	14.84	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน
เดอะแกรนด์ ปิ่นเกล้า เฟส 1 (อัลฟ่า)	ถ.บรมราชชนนี แขวงศาลา ธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ	35-1-56.1	1,388.19	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน/ บจก. รีจัล รีเจียน/ บจก. ไซด์วอล์ค แลนด์
โกlden นีโอ สาทร	แขวงบางขุนเทียน เขตจอมทอง กรุงเทพฯ	8-1-13.9	316.19	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน
เดอะแกรนด์ พระราม 2 (โครงการพัฒนา-เฟส 5, 8, 14)	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	17-3-99.5	84.41	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน
แกรนด์โอ	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	10-2-21.7	298.88	-	บมจ. กรุงเทพมหานครและที่ดิน

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าปรับ (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์
ที่อยู่อาศัย (ต่อ)					
บลิส	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	3-2-34.1	83.92	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เดอะเกรซ (ซิน ซีเนอรี่)	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	0-3-99.1	23.83	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
ดีไอส์แลนด์ (คอร์ทยาร์ด)	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	0-1-56.5	37.98	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เลค แกรนด์ดีไอซ์	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	0-3-16.2	22.55	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
ทู แกรนด์ โมนาโก บางนา-วงแหวน	ถ.บางนา-ตราด กม.8 เขตประเวศ กรุงเทพฯ	13-3-56.2	405.53	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
โกลเด้น ทาวน์ ๓ ลาดพร้าว- เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	0-3-81.8	43.99	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
แกรนด์โอ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	29-2-63.5	1,230.32	630.40	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เดอะแกรนด์ ลักซ์ บางนา-สวนหลวง	แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	17-1-3.4	676.68	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
โกลเด้น ทาวน์ ดีวานนท์-แจ้งวัฒนะ (เลียบบคลองประปา)	ต.บ้านใหม่ อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี	31-2-10.9	265.24	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
แกรนด์โอ เพชรเกษม 81	แขวงหนองแขม (หนองค้างพลู) เขตหนองแขม (ภาษีเจริญ) กรุงเทพฯ	11-3-50.1	416.51	287.00	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
รามอินทรา-วงแหวน 2 - แกรนด์โอ - โกลเด้น ทาวน์ ๒	แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ	140-1-68.7	1,359.39 101.08	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน/ บจก. ไพร่ม พลัส แอสเซท/ บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์/ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์
พหลโยธิน-รังสิต (โรงกาปด)	ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี	74-3-96.6	605.27	1,571.00	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน/ บจก. ไพร่ม พลัส แอสเซท/ บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์/ บจก. ไซด์วอล์ค แลนด์
- แกรนด์โอ		30-1-54.7	289.44		
- โกลเด้น ทาวน์		29-3-34.7	331.33		
โกลเด้น ทาวน์ รังสิต คลอง 3 โกลเด้น ทาวน์ ๒ รังสิต คลอง 3	ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี	21.2-42.2 48-0-23.4	381.12 312.69	306.67	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน/ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ เพชรเกษม-พุทธมณฑล สาย 3	แขวงหนองแขม (หนองค้างพลู) เขตหนองแขม (ภาษีเจริญ) กรุงเทพฯ	12-2-96.8	322.41	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เดอะแกรนด์ ปิ่นเกล้า เฟส 2 (เดอะโพ้น)	ถ.บรมราชชนนี แขวงคาลา ธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ	0-3-72	53.78	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์/ บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
โกลเด้น ทาวน์ ศรีราชา-อัสสัมชัญ	ต.สุรศักดิ์ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	12-0-42.4	387.90	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลเด้น ทาวน์ อูฐยา	ต.บ้านกรด อ.บางปะอิน จ.พระนครศรีอยุธยา	13-0-91.8	344.97	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลเด้น ทาวน์ ๒ ลาดพร้าว- เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	0-0-50	7.63	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าปรับปรุง (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์
ที่อยู่อาศัย (ต่อ)					
โกlden ทาวน์ พัทยาใต้ สุขุมวิท	ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี	11-0-91.6	210.45	-	บจก. เพิร์ส แสควร์
โกlden ทาวน์ ชลบุรี-อ่างศิลา	ต.บ้านเสม็ด อ.เมืองชลบุรี จ.ชลบุรี	83-1-41.3	647.16	403.49	บจก. เพิร์ส แสควร์
โกlden ทาวน์ ฉะเชิงเทรา บ้านโพธิ์	ต.บ้านโพธิ์ อ.บางกรูด จ.ฉะเชิงเทรา	21-1-87.13	300.01	-	บจก. เพิร์ส แสควร์
โกlden ทาวน์ ๔ สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา	แขวงบางปะกอก เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพฯ	32-0-0.6	474.43	-	บจก. เพิร์ส แสควร์
โกlden ทาวน์ เจริญพระเกียรติ-สวนหลวง (ซอย 28)	แขวงบางแก้ว เขตพระโขนง กรุงเทพฯ	27-0-15	278.25	-	บจก. เพิร์ส แสควร์
โกlden ทาวน์ ๒ พระราม 2	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง	2-2-33.5	70.24	-	บจก. ไพร่ม พลัส แอสเซ็ท
โกlden นีโอ ๒ พระราม 2	สมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	3-3-60.2	104.32	-	
โกlden ทาวน์ ๒ งามวงศ์วาน-ประชาชื่น	ต.บางเขน อ.เมือง จ.นนทบุรี	14-0-41.5	275.36	-	บจก. ไพร่ม พลัส แอสเซ็ท
โกlden นีโอ ๒ ลาดพร้าว-เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	3-2-17.5	151.88	-	บจก. ไพร่ม พลัส แอสเซ็ท
โกlden ซิตี้ สาทร	แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	6-1-38.7	344.83	206.00	บจก. ไพร่ม พลัส แอสเซ็ท

มูลค่าที่ดินรวมของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท มีมูลค่ารวม 50,832 ล้านบาท ประเมินราคาโดยผู้ประเมินอิสระ โดยการประเมินมูลค่าที่ดินดังกล่าว จะใช้เกณฑ์ราคาตลาดสำหรับที่ดินรอการพัฒนาและ/หรือที่ดินอยู่ระหว่างการพัฒนา และใช้เกณฑ์วิธีพิจารณาจากรายได้ (Income Approach) สำหรับอาคารโรงงาน/คลังสินค้าพร้อมให้เช่า/ขาย และอาคารสำนักงานให้เช่า ข้อเสนอแนะหลักที่ใช้ในการประเมินราคาอาคารโรงงาน/คลังสินค้า และอาคารสำนักงานดังกล่าว ประกอบด้วย อัตราผลตอบแทน อัตราการครอบครอง อัตราการเติบโตระยะยาวของค่าเช่า ระยะเวลาที่เลิกเช่า ค่าใช้จ่ายเพื่อเป็นสิ่งจูงใจในการเช่าสำหรับอาคารสำนักงาน เช่น ระยะเวลาที่ให้เช่าฟรี และการยกเว้นค่าใช้จ่ายอื่น ๆ

2. สินทรัพย์ถาวรอื่น ๆ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัทมีสินทรัพย์ถาวรอื่น ๆ ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

สินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ
เครื่องมือและเครื่องใช้	118
ที่ดิน สนามกอล์ฟ อาคาร	3,251
เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และอุปกรณ์สำนักงาน	598
ยานพาหนะ	47
ระบบสาธารณูปโภค	380
รวม	4,394
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	(1,768)
รวม	2,626
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	198
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	(80)
รวม	118

3. รายละเอียดของสัญญาเช่าที่ดินและอาคารสำนักงาน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัทมีสัญญาเช่าที่ดินที่นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง เขตส่งออก ที่ดินบางส่วนบริเวณถนนบางนา-ตราด และที่ดินบางส่วนบริเวณย่านธุรกิจที่สำคัญของกรุงเทพฯ ดังนี้

ลำดับ	คู่สัญญา		ปีที่สิ้นสุด ระยะเวลาเช่า	ค่าเช่า
	ผู้เช่า / ผู้เช่าช่วง	ผู้ให้เช่า / ผู้ให้เช่าช่วง		
1.	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	กนอ.	2568	5,684,924.85 บาทต่อปี
2.	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	กนอ.	2570	797,307.27 บาทต่อปี
3.	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	กนอ.	2572	2,437,649.36 บาทต่อปี
4.	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	กนอ.	2591	3,227,590.61 บาทต่อปี
5.	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	กนอ.	2591	1,168,158.14 บาทต่อปี
6.	บจก. อีโค อินดัสเทรียล เซอร์วิส	กนอ.	2591	8,823,243.00 บาทต่อปี
7.	บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) (ผู้เช่าช่วง)	บจก. ชัยนันท์ - บางพลี พาร์ค แลนด์	2582	28,517,293.00 บาทต่อปี
8.	บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย)	บจก. พรชัย อีควิปเม้นท์	2587	7,083,333.00 บาทต่อปี
9.	บจก. นารายณ์ พาววิลเลียน	กรมพระคลังข้างที่	2565	4,500,000 บาทต่อปี
10.	บจก. สาทรทรีพียู	บมจ. แผ่นดินทองฯ	2596	4,470,000 บาทต่อปี
11.	กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์ (ผู้เช่าหลัก)	บจก. โกลเด้นแลนด์ เมย์แฟร์	2580	-
	บจก. แกรนด์ เมย์แฟร์ (ผู้เช่าช่วง)	กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์	2566	48,000,000 บาทต่อปี
12.	บจก. นอร์ท สาทร เรียดดี้	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	2583	36,000,000 บาทต่อปี
13.	บจก. นอร์ท สาทร เรียดดี้ (ผู้เช่าหลัก)	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	2583	14,000,000 บาทต่อปี
	บจก. นอร์ท สาทร โฮเต็ล (ผู้เช่าช่วง)	บจก. นอร์ท สาทร เรียดดี้	2583	14,000,000 บาทต่อปี
14.	บมจ. แผ่นดินทองฯ	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	2590	23,000,000 บาทต่อปี

หมายเหตุ : รายละเอียดอื่น ๆ ในสัญญาเช่า ที่สำคัญ มีดังนี้

- สำหรับสัญญาที่ 1-3 ผู้ให้เช่าปรับเปลี่ยนค่าเช่าได้ทุก ๆ ระยะเวลา 10 ปี ในอัตราร้อยละ 10 ของค่าเช่าเดิม
สำหรับสัญญาที่ 4-6 สัญญาที่ 9 และ 14 ผู้ให้เช่าอาจปรับปรุงเปลี่ยนแปลงค่าเช่าตามประกาศที่ผู้ให้เช่ากำหนด
สำหรับสัญญาที่ 8 ผู้ให้เช่าสามารถปรับเปลี่ยนค่าเช่าได้ทุก ๆ 5 ปี
สำหรับสัญญาที่ 10 ผู้ให้เช่าปรับเปลี่ยนค่าเช่าได้ทุก ๆ ระยะเวลา 3 ปี ในอัตราร้อยละ 5 ของค่าเช่าเดิม และ
สำหรับสัญญาที่ 7 และ 11-13 ไม่มีการปรับเปลี่ยนค่าเช่าใด ๆ
- หากผู้เช่ามีความประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่า สำหรับสัญญาที่ 1-6 ผู้เช่าจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 6 เดือนก่อนสัญญาเช่าจะสิ้นสุดเพื่อให้กนอ. พิจารณา
- หากผู้เช่ามีความประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่า สำหรับสัญญาที่ 7 ผู้เช่าจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 90 วันก่อนสัญญาเช่าจะสิ้นสุดเพื่อให้ผู้ให้เช่าช่วง พิจารณา

นอกจากนี้ บริษัทยังมีสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งสามารถดูรายละเอียดได้จากหัวข้อรายการระหว่างกัน

4. สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ค่าประกัน

ณ 30 กันยายน 2562 บริษัทมีเงินกู้จากสถาบันการเงิน โดยใช้ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างค้ำประกัน ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

สินทรัพย์เพื่อค้ำประกัน	วงเงิน	เงินกู้ปัจจุบัน	วันที่ทำสัญญา
1. โฉนดเลขที่ 42073, 86484, 124812-5, 131865-6, 135934, และ 145006 ตั้งอยู่บน ศูนย์คลังสินค้าสมุทรสาคร พร้อมสิ่งปลูกสร้าง	2,000.00	173.75	27/08/2558 ถึง 30/09/2567
2. โฉนดเลขที่ 70049 ตั้งอยู่ที่เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	600.00	600.00	24/07/2562 ถึง 30/01/2564
3. โครงการโกลเด้น ทาวน์ ชลบุรี-อ่างศิลา	403.49	401.26	มิถุนายน 2561 ถึง มิถุนายน 2563
4. โครงการโรงแรม ดี แอสคอต แบงคอก และสกาย วิลล่าส์	535.00	313.49	กันยายน 2556 ถึง กันยายน 2563
5. โครงการโกลเด้น ทาวน์ สาทร	532.00	120.00	สิงหาคม 2561 ถึง มีนาคม 2565
6. โครงการโกลเด้น ทาวน์ ๒ บางแค	340.00	196.29	มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2566
7. โครงการโกลเด้น ทาวน์ พหลโยธิน-สะพานใหม่	650.00	300.00	ตุลาคม 2561 ถึง เมษายน 2565
8. โครงการโกลเด้น ทาวน์ เพชรเกษม 81	380.00	227.00	มีนาคม 2562 ถึง กันยายน 2565
9. โครงการโกลเด้น ทาวน์ แจ้งวัฒนะ-เมืองทอง	663.00	267.00	ตุลาคม 2561 ถึง ตุลาคม 2564
10. โครงการแกรนด์โอ บางแค	769.00	323.40	กรกฎาคม 2561 ถึง พฤษภาคม 2566
11. โครงการแกรนด์โอ เพชรเกษม 81	350.00	148.00	มีนาคม 2562 ถึง กันยายน 2565
12. โครงการแกรนด์โอ พหลโยธิน-รังสิต	848.00	293.97	พฤษภาคม 2562 ถึง เมษายน 2567
13. โครงการโกลเด้น ทาวน์ พหลโยธิน-รังสิต	364.00	119.00	พฤษภาคม 2562 ถึง ตุลาคม 2565
14. โครงการโกลเด้น ทาวน์ ๒ พหลโยธิน-รังสิต	359.00	117.00	พฤษภาคม 2562 ถึง ตุลาคม 2566
15. โครงการโกลเด้น ทาวน์ รังสิต คลอง 3	164.00	145.00	มีนาคม 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2566
16. โครงการโกลเด้น ทาวน์ ๒ รังสิต คลอง 3	170.00	160.00	มีนาคม 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2568
17. โครงการโกลเด้น ซิตี้ สาทร	206.00	45.00	มกราคม 2562 ถึง มกราคม 2564
รวมเงินกู้ และหนังสือค้ำประกัน	9,333.49	3,950.16	

5. นโยบายเงินลงทุนของบริษัท

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัทมีการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

บริษัท	ลักษณะธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว	ร้อยละ การถือ หุ้น	มูลค่าเงินลงทุน (ตามวิธี ส่วนได้เสีย)	มูลค่าเงินลงทุนสุทธิ (ตามราคาทุน)
บริษัทย่อย					
บจก. อีโค อินดัสเทรียล เซอร์วิสเชส	ก่อสร้างโรงงานสำเร็จรูปเพื่อให้เช่า	12.5 ล้านบาท	100	-	12.5 ล้านบาท
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย)	ก่อสร้างคลังสินค้าเพื่อให้เช่า	11,500.0 ล้านบาท	100	-	11,515.0 ล้านบาท
Shanghai TICON Investment Management Co., Ltd.	บริหารการลงทุน	2.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (85.4 ล้านบาท)	100	-	2.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (85.4 ล้านบาท)
Frasers Property Thailand (Hong Kong) Limited	ลงทุนในกิจการในต่างประเทศ	16.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (575.1 ล้านบาท)	100	-	16.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (575.1 ล้านบาท)
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล รีท แมเนจเม้นท์ (ประเทศไทย)	ผู้จัดการกองทรัสต์เพื่อการลงทุน ในอสังหาริมทรัพย์	10.0 ล้านบาท	70	-	7.0 ล้านบาท
Frasers Property Thailand (International) Pte. Ltd.	ลงทุนในกิจการในต่างประเทศ	267.6 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ (6,428.2 ล้านบาท)	100	-	267.6 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ (6,429.2 ล้านบาท)

บริษัท	ลักษณะธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว	ร้อยละการถือหุ้น	มูลค่าเงินลงทุน (ตามวิธีส่วนได้เสีย)	มูลค่าเงินลงทุนสุทธิ (ตามราคาทุน)
บริษัทย่อย (ต่อ)					
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เทคโนโลยี (ประเทศไทย)	ลงทุนและประกอบกิจการด้านศูนย์ข้อมูลและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี	372.2 ล้านบาท	100	-	372.2 ล้านบาท
บจก. ซิสเต็ม แอสเซ็ทส์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	400.0 ล้านบาท	100	-	400.0 ล้านบาท
บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ ¹	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	11,037.7 ล้านบาท	94.50	-	18,734.1 ล้านบาท
บจก. บางกอก โลจิสติกส์ พาร์ค	ลงทุน พัฒนา บริหาร และจัดการโครงการโลจิสติกส์ พาร์ค	300.0 ล้านบาท	75	-	225.0 ล้านบาท
บจก. ออโตเมชั่น แอสเซ็ท	ให้บริการด้านระบบปฏิบัติการอัตโนมัติครบวงจร สำหรับโรงงานและคลังสินค้า	17.0 ล้านบาท	100 ²	-	17.0 ล้านบาท
บริษัทร่วม					
ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่ออุตสาหกรรม เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ และ/หรือสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ที่เกี่ยวข้องกับการอุตสาหกรรม	25,173.3 ล้านบาท	23 ³	3,172.4 ล้านบาท	6,033.6 ล้านบาท
บจก. ทิอาร์เอ แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	8,278.5 ล้านบาท	50	4,125.6 ล้านบาท	4,139.3 ล้านบาท
PT SLP Surya TICON Internusa	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โรงงานและคลังสินค้าโดยให้เช่า/ขาย	603.2 ล้านรูปี (1,538.8 ล้านบาท)	25	360.7 ล้านบาท	414.2 ล้านบาท
บริษัทร่วมค้า					
บจก. จัสโค (ประเทศไทย)	ลงทุนและประกอบกิจการ Co-working office และธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้อง	513.5 ล้านบาท	51	237.5 ล้านบาท	261.9 ล้านบาท
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ บีเอฟทีแอส	ก่อสร้างโรงงานและคลังสินค้าให้เช่า	595.0 ล้านบาท	60 ²	361.1 ล้านบาท	357.0 ล้านบาท
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เดิมโก้ เพาเวอร์ 6	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	5.0 ล้านบาท	51 ²	3.2 ล้านบาท	2.6 ล้านบาท
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เดิมโก้ เพาเวอร์ 11	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	4.0 ล้านบาท	51 ²	2.6 ล้านบาท	2.0 ล้านบาท
บจก. บางปะกง โลจิสติกส์ พาร์ค	พัฒนาและบริหารจัดการโครงการคลังสินค้าให้เช่า	840.2 ล้านบาท	51 ²	325.1 ล้านบาท	449.3 ล้านบาท
บจก. วังน้อย โลจิสติกส์ พาร์ค	พัฒนาและบริหารจัดการโครงการคลังสินค้าให้เช่า	396.5 ล้านบาท	51 ²	67.5 ล้านบาท	202.2 ล้านบาท
บจก. เอสทีที จีดีซี (ประเทศไทย)	พัฒนาและประกอบกิจการให้บริการโครงการศูนย์ข้อมูล	723.2 ล้านบาท	51 ⁴	353.8 ล้านบาท	368.8 ล้านบาท
บจก. พีบีเอ โรบोटิกส์ (ประเทศไทย)	ให้บริการระบบปฏิบัติการอัตโนมัติสำหรับโรงงานและคลังสินค้า	31.0 ล้านบาท	51 ⁵	13.7 ล้านบาท	15.8 ล้านบาท
บริษัทที่เกี่ยวข้อง					
บจก. บางกอกคลับ	ขายอาหารและเครื่องดื่ม	450.0 ล้านบาท	0.11	-	0.3 ล้านบาท ⁶

หมายเหตุ : ¹ ผู้ถือหุ้นสามารถดูข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับบริษัทที่ บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ("GOLD") ถู้อื่นได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานประจำปีของ GOLD ที่เว็บไซต์ของ GOLD (www.goldenland.co.th) เว็บไซต์สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และเว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

² ถู้อื่นโดยบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย

¹³ ถือหุ้นโดยบริษัท และ Frasers Property Thailand (International) Pte. Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทย่อย

¹⁴ ถือหุ้นโดยบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย

¹⁵ ถือหุ้นโดยบริษัท ออโตเมชั่น แอสเซท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด

¹⁶ ภายหลังหักค่าเผื่อการด้อยค่าของเงินลงทุนจำนวน 0.74 ล้านบาท

บริษัทมีการควบคุมและการบริหารในบริษัทย่อยทั้ง 10 บริษัทอย่างสมบูรณ์ ซึ่งยกเว้น บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล รีท แมนเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) นอกจากนี้ บริษัทได้มีการควบคุมและมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบายของทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่ออุตสาหกรรม เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ แต่อย่างใด (โปรดดูความเห็นของผู้บริหารในการลงทุนใน FTREIT ในหัวข้อ “การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ”)

ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) มีชื่อย่อหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยว่า “FPT” ได้จดทะเบียนก่อตั้งบริษัทเมื่อปี 2533 ในนามบริษัท ไทย คอนเน็คชั่น จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท เพื่อดำเนินธุรกิจก่อสร้างอาคารโรงงานอุตสาหกรรมมาตรฐานเพื่อขายหรือให้เช่า ในเวลาต่อมา บริษัทได้เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ไทย อินดัสเทรียล คอนเน็คชั่น จำกัด บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดและเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ไทยคอน อินดัสเทรียล คอนเน็คชั่น จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2544 และเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เมื่อวันที่ 13 มิถุนายน 2545

เมื่อวันที่ 25 มกราคม 2562 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ได้มีมติอนุมัติเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทจาก บริษัท ไทยคอน อินดัสเทรียล คอนเน็คชั่น จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ในการนี้ บริษัทได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทเมื่อวันที่ 28 มกราคม 2562

ธุรกิจหลัก

ประกอบธุรกิจพัฒนาและบริหารจัดการแพลตฟอร์มอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร

ทุนเรือนหุ้น (ณ วันที่ 30 กันยายน 2562)

ทุนจดทะเบียน	2,934,627,799 บาท
ทุนชำระแล้ว	2,016,762,975 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	1 บาทต่อหุ้น

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่

เลขทะเบียนบริษัท: 0107544000051

(เลขทะเบียนเดิม: บมจ. 666)

ห้อง 1308 ชั้น 13 อาคารสารคดีตึกยาวเวอร์

เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120

โทรศัพท์ +66 (0) 2679 6565

โทรสาร +66 (0) 2679 6569

เว็บไซต์ www.frasersproperty.co.th

ติดต่อบริษัท

● ส่วนนักลงทุนสัมพันธ์

โทรศัพท์ +66 (0) 2679 6565 ต่อ 302 , 304

● สำนักเลขานุการบริษัท

โทรศัพท์ +66 (0) 2679 6565 ต่อ 702

● ฝ่ายตรวจสอบภายใน

โทรศัพท์ +66 (0) 2679 6565 ต่อ 899

บริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทร่วมค้า

● บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง สำนักงานใหญ่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ณ วันที่ 30 กันยายน 2562)	ทุนชำระแล้ว (ณ วันที่ 30 กันยายน 2562)	ผู้ถือหุ้น	สัดส่วน การถือหุ้น (ร้อยละ)
บจก. อีโคโน อินดัสเทรียล เซอร์วิส	49/32 หมู่ 5 นิคม อุตสาหกรรมแหลม ฉบัง ต.ทุ่งสุขลา อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี 20230	ก่อสร้างโรงงาน สำเร็จรูปเพื่อให้ เช่า	12,500,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 1,250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	12,500,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 1,250,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	100
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย)	ห้อง 1308 ชั้น 13 อาคารสารคดีทาว เวอร์ เลขที่ 175 ถนน สาทรใต้ แขวงทุ่ง มหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120	ก่อสร้าง คลังสินค้า เพื่อให้เช่า	11,500,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้น สามัญจำนวน 1,150,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	11,500,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 1,150,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	100
Shanghai TICON Investment Management Co., Ltd.	Rm. A512, Building 4, No. 3288, Jinhai Road, Pudong New Area, Shanghai, China	บริหารการ ลงทุน	2,800,000 ดอลลาร์สหรัฐ	2,800,000 ดอลลาร์สหรัฐ	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	100
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ประเทศไทย (ฮ่องกง)	Room 337, 3/F South China C.S. Building, 13-17 Wah Sing Street, Kwai Chung, N.T. Hongkong	ลงทุนในกิจการ ในต่างประเทศ	16,130,000 ดอลลาร์สหรัฐ มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 ดอลลาร์สหรัฐ	16,130,000 ดอลลาร์สหรัฐ มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 ดอลลาร์สหรัฐ	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	100

ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง สำนักงานใหญ่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ณ วันที่ 30 กันยายน 2562)	ทุนชำระแล้ว (ณ วันที่ 30 กันยายน 2562)	ผู้ถือหุ้น	สัดส่วน การถือหุ้น (ร้อยละ)
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล รีท แมนเนจเม้นท์ (ประเทศไทย)	ห้อง 1308 ชั้น 13 อาคารสารชิต์ทาว เวอร์ เลขที่ 175 ถนน สาทรใต้ แขวงทุ่ง มหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120	ผู้จัดการ กองทรัสต์	10,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	10,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	บมจ.เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	70
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ประเทศไทย (อินเตอร์เนชั่นแนล)	80 Robinson Road #02-00, Singapore 068898	ลงทุนในกิจการ ในต่างประเทศ	267.6 ล้านดอลลาร์ สิงคโปร์ มูลค่าที่ตรา ไว้หุ้นละ 1 ดอลลาร์ สิงคโปร์	267.6 ล้านดอลลาร์ สิงคโปร์ มูลค่าที่ตรา ไว้หุ้นละ 1 ดอลลาร์ สิงคโปร์	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	100
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เทคโนโลยี (ประเทศไทย)	ห้อง 1308 ชั้น 13 อาคารสารชิต์ทาว เวอร์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่ง มหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120	ลงทุนและ ประกอบกิจการ ด้านศูนย์ข้อมูล และธุรกิจ ที่เกี่ยวข้องกับ เทคโนโลยี	372,194,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 37,219,400 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	372,194,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 37,219,400 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	100
บจก. ชิสเต็ม แอสเซ็ทส์	เลขที่ 57 อาคารปาร์ คเวนเซอร์ อีโคเพล็กซ์ ชั้นที่ 19 ห้องเลขที่ 1908-1912 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุม วัน กทม. 10330	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	400,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 40,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	400,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 40,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)	100
บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	944 มิตรทาวน์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้น 20 ถนนพระราม 4 แขวง วังใหม่ เขตปทุมวัน กทม. 10330	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์	11,037,670,000 บาท แบ่งเป็นหุ้น สามัญจำนวน 2,323,720,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 4.75 บาท	11,037,670,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 2,323,720,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 4.75 บาท	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	94.85
บจก. ออโตเมชั่น แอสเซ็ท	ห้อง 1308 ชั้น 13 อาคารสารชิต์ทาว เวอร์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่ง มหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120	ให้บริการด้าน ระบบปฏิบัติ การอัตโนมัติ ครบวงจร สำหรับโรงงาน และคลังสินค้า	17,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 1,700,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	17,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 1,700,000 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตรา ไว้หุ้นละ 10 บาท	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	100

ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง สำนักงานใหญ่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ณ วันที่ 30 กันยายน 2562)	ทุนชำระแล้ว (ณ วันที่ 30 กันยายน 2562)	ผู้ถือหุ้น	สัดส่วน การถือหุ้น (ร้อยละ)
บจก. บางกอก โลจิสติกส์ พาร์ค	ห้อง 1308 ชั้น 13 อาคารสารชิต์ทาว เวอร์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่ง มหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120	ลงทุน พัฒนา บริหาร และ จัดการโครงการ โลจิสติกส์ พาร์ค	300,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 30,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	300,000,00 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 30,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	75

● บริษัทร่วม

บริษัท	สถานที่ตั้ง สำนักงานใหญ่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ณ วันที่ 30 กันยายน 2562)	ทุนชำระแล้ว (ณ วันที่ 30 กันยายน 2562)	ผู้ถือหุ้น	สัดส่วน การถือหุ้น (ร้อยละ)
ทรัสต์เพื่อการลงทุน ในอสังหาริมทรัพย์ และสิทธิการเช่า อสังหาริมทรัพย์ เพื่ออุตสาหกรรม เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้	ห้อง 1308 ชั้น 13 อาคารสารชิต์ทาว เวอร์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวง ทุ่งมหาเมฆ เขต สาทร กทม. 10120	ลงทุนใน อสังหาริมทรัพย์ และ/หรือสิทธิ การเช่า อสังหาริมทรัพย์ ที่เกี่ยวข้องกับ กิจการ อุตสาหกรรม	32,262,286,683.78 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 9.5363 บาท	24,817,143,605.84 บาท แบ่งเป็นหุ้น สามัญจำนวน 2,602,387,048 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 9.5363 บาท	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ประเทศไทย (อินเตอร์เนชั่น แนล)	0.8 22.63
บจก. ทีอาร์เอ แลนด์ ดีเวลลอป เม้นต์	ห้อง 1308 ชั้น 13 อาคารสารชิต์ทาว เวอร์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวง ทุ่งมหาเมฆ เขต สาทร กทม. 10120	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์ โรงงานและ คลังสินค้าโดยให้ เช่า/ขายใน ประเทศ อินโดนีเซีย	9,552,520,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 955,252,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	9,552,520,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 955,252,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	50
PT SLP Surya TICON Internusa	Setiabudi Atrium Unit 201 Lantai 2, J1, H.R. Rasuna Said, Kav. 62, Jakarta 12920, Indonesia	พัฒนา อสังหาริมทรัพย์ โรงงานและ คลังสินค้าโดยให้ เช่า/ขายใน ประเทศ อินโดนีเซีย	2,412,800,000,000 รูเปีย มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 13,000 รูเปีย	603,200,000,000 รูเปีย มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 13,000 รูเปีย	บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ประเทศไทย (ฮ่องกง)	25

● บริษัทร่วมค้า

ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง สำนักงานใหญ่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ณ วันที่ 30 กันยายน 2562)	ทุนชำระแล้ว (ณ วันที่ 30 กันยายน 2562)	ผู้ถือหุ้น	สัดส่วน การถือหุ้น (ร้อยละ)
บจก. จัสโค (ประเทศไทย)	11/1 อาคารเอ ไอ เอ สาทร ทาวเวอร์ ชั้นที่ 9 ถนนสาทรใต้ แขวง ยานนาวา เขตสาทร กทม. 10120	ลงทุนและ ประกอบกิจการ Co-working office และ ธุรกิจอื่นที่ เกี่ยวข้อง	513,500,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 5,135,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	513,500,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 5,135,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	51
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ บีเอฟพีแชนด์	ห้อง 1308 ชั้น 13 อาคารสาทรซิตี้ทาว เวอร์ เลขที่ 175 ถนน สาทรใต้ แขวงทุ่ง มหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120	ก่อสร้างโรงงาน และคลังสินค้า ให้เช่า	700,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 70,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	700,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 70,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย)	60
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เด็มโก้ เพาเวอร์ 6	59 หมู่ที่ 1 ตำบล สวนพริกไทย อำเภอบึง เมือง จังหวัด ปทุมธานี 12000	ผลิตและ จำหน่าย กระแสไฟฟ้า	5,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 50,000 หุ้น มูลค่า ค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	5,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 50,000 หุ้น มูลค่า ค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย)	51
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เด็มโก้ เพาเวอร์ 11	59 หมู่ที่ 1 ตำบล สวนพริกไทย อำเภอบึง เมือง จังหวัด ปทุมธานี 12000	ผลิตและ จำหน่าย กระแสไฟฟ้า	4,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 40,000 หุ้น มูลค่า ค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	4,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 40,000 หุ้น มูลค่า ค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท	บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย)	51

ชื่อบริษัท	สถานที่ตั้ง สำนักงานใหญ่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ณ วันที่ 30 กันยายน 2562)	ทุนชำระแล้ว (ณ วันที่ 30 กันยายน 2562)	ผู้ถือหุ้น	สัดส่วน การถือหุ้น (ร้อยละ)
บจก. บางปะกง โลจิสติกส์ พาร์ค	ห้อง 1308 ชั้น 13 อาคารสารชิตีทาว เวอร์ เลขที่ 175 ถนน สาทรใต้ แขวงทุ่ง มหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120	พัฒนาและ บริหารจัดการ โครงการ คลังสินค้าให้เช่า	840,230,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 84,023,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	840,230,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 84,023,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย)	51
บจก. วังน้อย โลจิสติกส์ พาร์ค	ห้อง 1308 ชั้น 13 อาคารสารชิตีทาว เวอร์ เลขที่ 175 ถนน สาทรใต้ แขวงทุ่ง มหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120	พัฒนาและ บริหารจัดการ โครงการ คลังสินค้าให้เช่า	396,500,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 39,650,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	396,500,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 39,650,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย)	51
บจก. เอสทีที จีดีซี (ประเทศไทย)	ห้อง 1308 ชั้น 13 อาคารสารชิตีทาว เวอร์ เลขที่ 175 ถนน สาทรใต้ แขวงทุ่ง มหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120	ประกอบกิจการ ศูนย์บริการ ข้อมูลและ ให้บริการเช่า พื้นที่สำหรับวาง เซิร์ฟเวอร์	2,113,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 211,300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	2,113,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 211,300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้น ละ 10 บาท	บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เทคโนโลยี (ประเทศไทย)	51
บจก. พีบีเอ โร บอติกส์ (ประเทศ ไทย)	ห้อง 1308 ชั้น 13 อาคารสารชิตีทาว เวอร์ เลขที่ 175 ถนน สาทรใต้ แขวงทุ่ง มหาเมฆ เขตสาทร กทม. 10120	ให้บริการ ระบบปฏิบัติการ อัตโนมัติครบ วงจรสำหรับ โรงงานและ คลังสินค้า	121,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 12,100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	121,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 12,100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท	บจก. ออโตเมชั่น แอสเซ็ท	51

ข้อมูลทั่วไปของบุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหุ้นสามัญ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
 โทรศัพท์ : +66 (0) 2009 9000
 โทรสาร : +66 (0) 2009 9991
 SET Contact center: +66 (0) 2009 9999
 เว็บไซต์ : <http://www.set.or.th/tsd>

ผู้สอบบัญชี : นางสาวนิตยา เชษฐโชติรส ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4439
บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
ชั้น 50 เอ็มไพร์ทาวเวอร์
1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ (+66) (0) 2677 2000
โทรสาร (+66) (0) 2677 2222