

# ส่วนที่ 1

## การประกอบธุรกิจ

## ส่วนที่ 1 : การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท อควา คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”/ “AQUA”) ได้เข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2547 ภายใต้ชื่อ บริษัท ดี อี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “DE” และเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2550 บริษัท ไมต้า แอสเซต จำกัด (มหาชน) (MIDA) ได้เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 12.95 และเข้ามามีการบริหาร ได้มีนโยบายหยุดการให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า และลดรับจ้างสาธารณชน เนื่องจากพิจารณาแล้วไม่คุ้มค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ บริษัทฯ จะติดตามเก็บเงินจากพอร์ตลูกหนี้เดิมเท่านั้น โดยอาศัยความร่วมมือระหว่างเครือข่ายของ MIDA ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีเงินสดเหลือและสามารถนำไปลงทุนในธุรกิจที่เห็นว่ามีศักยภาพในการลงทุนเพื่อจะพัฒนาเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ ต่อไป ได้แก่

- ปี 2550 ลงทุนในบริษัท เจ.อาร์.ดีล จำกัด (ต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท อควา คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และต่อมาในปี 2555 เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท อควา แอด จำกัด (มหาชน) (“AA”/ “AQUA AD”) ในสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการเช่าพื้นที่ติดตั้งป้ายโฆษณา จัดหาพื้นที่ รับจ้างผลิตและติดตั้งงานโฆษณาประเภทต่างๆ โดยเน้นสื่อโฆษณากายนอกที่อยู่อาศัย และสื่อโฆษณาที่ทำรายได้หลักให้กับ AA คือ สื่อโฆษณาประเภทบิลบอร์ด (Billboard) และก่อนการจำหน่ายเงินลงทุนบางส่วนในสัดส่วนร้อยละ 26 ของทุนชำระแล้วของ AA ให้แก่บริษัท วรณ แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“WAT”) บริษัทถือหุ้น AA ในสัดส่วนร้อยละ 100 จากการเข้าซื้อหุ้นของ AA ส่วนที่บริษัทไม่ได้ถือจำนวน 225,513,053 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 451,026,106 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท มูลค่าธุรกรรม ณ วันจดทะเบียนเพิ่มทุนเท่ากับ 0.56 บาทต่อหุ้น บริษัทมีส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 27.1 ล้านบาท และส่วนเกินทุนจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการลงทุนของกลุ่มบริษัทจำนวน (15.7) ล้านบาท

- ปี 2551 ลงทุนในบริษัท ไอ เอ็ม ซี ซี คอร์ป จำกัด (มหาชน) (ชื่อเดิม บริษัท ไอ เอ็ม ซี ซี จำกัด) (IMCC) ซึ่งประกอบธุรกิจหลักในการนำเข้าและจำหน่ายรถไฟฟ้าเอนกประสงค์ รถจักรยานยนต์สี่ล้อ (เอทีวี) อะไหล่ และอื่นๆ จำนวน 15 ล้านหุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 4.03 ของทุนชำระแล้ว ด้วยเงินลงทุน 37.50 ล้านบาท ต่อมาในเดือนมีนาคม 2556 บริษัทได้จำหน่าย เงินลงทุนใน IMCC ทั้งจำนวน ในราคา 7.45 ล้านบาท มีผลขาดทุนจากการขายเงินลงทุนในปี 2556 จำนวน 30.05 ล้านบาท ซึ่งบริษัทพิจารณาตั้งค่าเผื่อจากการด้อยค่าเงินลงทุนดังกล่าวทั้งจำนวนไว้ในปี 2555 แล้ว จึงไม่กระทบต่อผลการดำเนินงานในปี 2556

- ปี 2553 บริษัทฯ มีการลงทุนดังนี้

- ❖ การลงทุนในบริษัท ออรา คริม จำกัด (ซึ่งประกอบธุรกิจโรงแรม 209 ห้อง และเซอร์วิส อพาร์ท เมนท์ 88 ห้อง ในจังหวัดนครปฐม) ทั้งนี้โครงการดังกล่าวได้เปิดให้บริการในส่วนของโรงแรมแล้ว เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2557 ภายใต้ชื่อ “โรงแรม ไมต้า ทาวเวอร์ แกรนด์”

- ❖ บริษัทฯและบริษัทย่อยได้เข้าลงทุนโดยจะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ของ บริษัท ปาร์กแก๊ง แมนเนจเม้นท์ จำกัด (PKM) ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการจัดการระบบจัดเก็บเงินในที่จอดรถยนต์และจักรยานยนต์ และให้บริการด้านดูแลรักษาความปลอดภัยในสนามบิลเลียด ต่อมาในปี 2554 บริษัทฯและบริษัทย่อยได้ดำเนินการยกเลิกสัญญารับรองการให้สิทธิซื้อหุ้นเพิ่มทุน และเรียกเงินค่าจองซื้อหุ้นจำนวน 50 ล้านบาทคืน พร้อมค่าเสียหายจาก PKM ขณะนี้คืออยู่ระหว่างกระบวนการพิจารณาคดีของศาล อย่างไรก็ตามบริษัทฯ และบริษัทย่อยได้พิจารณาตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าเงินลงทุนดังกล่าวทั้งจำนวนแล้ว เนื่องจากบริษัทฯ ประเมินว่าเงินลงทุนดังกล่าวไม่อาจก่อให้เกิดประโยชน์เชิงเศรษฐกิจใดๆ แก่บริษัทฯ ในอนาคต

- ❖ การเข้าซื้อหุ้นบริษัท โรงพิมพ์ตะวันออก จำกัด (มหาชน) “EPCO” ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและประกอบธุรกิจโรงพิมพ์ครบวงจร โดยซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 2 ราย คือ (1) บริษัท เอส แพ็ค แอนด์ พรีนท์ จำกัด (มหาชน) “SPACK” จำนวน 128.54 ล้านหุ้น คิดเป็นมูลค่า 249.37 ล้านบาท (2) Asia Special Situations MT1 Limited โดย Somers (U.K.) Limited จำนวน 76.31 ล้านหุ้น คิดเป็นมูลค่า 148.04 ล้านบาท และการเข้าซื้อหุ้นในครั้งนี้ ทำให้บริษัทและบริษัทย่อยถือหุ้นในบริษัทจดทะเบียนเกินร้อยละ 25 ซึ่งบริษัทและบริษัทย่อยจำเป็นต้องจัดทำคำเสนอซื้อหุ้นทั้งหมดของ EPCO ตามกฎเกณฑ์ของ ก.ล.ด. ทั้งนี้หุ้นทั้งหมดของ EPCO เท่ากับ 474,177,401 หุ้น (ไม่รวมหุ้นซื้อคืนจำนวน 41,232,800 หุ้น) และการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มผ่านระบบการซื้อ-ขายของตลาดหลักทรัพย์มีผลทำให้บริษัทฯ มีสัดส่วนการถือหุ้น EPCO ร้อยละ 44.15 ของทุนชำระแล้ว และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัท มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 38.40 ของทุนชำระแล้ว สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทลดลงเนื่องจากการแปลงสิทธิของผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ EPCO-W1

และต่อมา EPCO ได้ขายธุรกิจไปสู่การลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทนผ่านบริษัทย่อยของ EPCO

- ปี 2557 บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในบริษัท ไทย คอนซูมเมอร์ คิสาทวีวัฒน์ เซ็นเตอร์ จำกัด (TCDC) ซึ่งประกอบธุรกิจหลักด้านคลังสินค้าให้เช่าและบริการ โดยกลุ่มลูกค้าหลักคือกลุ่มบริษัทยูนิลีเวอร์ ในสัดส่วนร้อยละ 69 ของทุนจดทะเบียน (1,694,000 หุ้น) ซึ่งการเข้าลงทุนในครั้งนี้เป็นการเข้าซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ของ TCDC จำนวน 1,169,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ในราคาหุ้นละ 406.3302 บาท (มีส่วนเกินมูลค่าหุ้น 306.3302 บาท/หุ้น) และการเข้าซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 1 หุ้น ในราคาหุ้นละ 406 บาท เพื่อให้ได้สิทธิเป็นผู้ถือหุ้นเดิมของ TCDC รวมเป็นมูลค่าเงินลงทุนทั้งสิ้น 475 ล้านบาท และให้นายพลสิทธิ ภูมิวิริยะ ถือหุ้นแทนบริษัทจำนวน 1 หุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 TCDC เรียกชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนแล้วจำนวน 403.75 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 85 ของทุนส่วนที่เพิ่ม คงเหลือส่วนที่ยังไม่เรียกชำระจำนวน 71.25 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 15 ของทุนส่วนที่เพิ่ม

#### (พิจารณารายละเอียดได้จากข้อ 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท)

จากข้อมูลข้างต้น บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในธุรกิจหลายธุรกิจ ธุรกิจบางธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จตามที่คาดการณ์ไว้ รวมทั้งบริษัทไม่มีธุรกิจที่ดำเนินงานภายใต้ชื่อของบริษัทเอง ดังนั้นปลายปี 2554 บริษัทพิจารณาเข้าลงทุนในธุรกิจป้ายโฆษณา ซึ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกันกับ AA (AA เป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 ของทุนชำระแล้ว) โดยการเข้าซื้อป้ายโฆษณาจากผู้ประกอบการอื่น รวมถึงการก่อสร้างโครงป้ายโฆษณาใหม่จนถึงปลายปี 2556 บริษัทได้ขายและโอนสิทธิทรัพย์สินประกอบการเกี่ยวกับป้ายโฆษณาทั้งหมดของบริษัทให้กับ AA เพื่อจัดโครงสร้างธุรกิจให้มีความชัดเจน และขายเงินลงทุนในหุ้นสามัญของ AA จำนวน 105,151,997 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26 ของจำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว ในราคาหุ้นละ 2.66 บาท รวมมูลค่า 279,494,008 บาท ให้แก่บริษัท วรณ แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“WAT”) ปัจจุบันบริษัทถือหุ้น AQUA AD คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 74.00

ในปี 2557 เป็นต้นไป บริษัทฯ เป็นบริษัทบริหารการลงทุนในธุรกิจที่มีผลการดำเนินงานที่ดี มีศักยภาพ และโอกาสเติบโตในอนาคต เพื่อให้มีผลตอบแทนจากการลงทุนสูงสุด

นอกจากนี้บริษัทได้มีการเปลี่ยนชื่อเดิมคือ บริษัท ดี อี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “DE” เป็นชื่อดังต่อไปนี้

- ปี 2551 เปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ชันโซน์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)” โดยใช้ชื่อย่อ “SSE”

- ปี 2553 เปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท พี พลัส จำกัด (มหาชน)” โดยใช้ชื่อย่อ “PLUS”
- ปี 2555 เปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท อควา คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)” โดยใช้ชื่อย่อ “AQUA” ซึ่งเป็นชื่อที่อยู่ใช้ในปัจจุบันของบริษัท

## 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

### วิสัยทัศน์

“ มุ่งมั่นในการก้าวสู่การเป็นบริษัทบริหารการลงทุนในธุรกิจที่มีผลการดำเนินงานที่ดี มีศักยภาพ และโอกาสเติบโตในอนาคต เพื่อให้มีผลตอบแทนจากการลงทุนสูงสุด ”

### พันธกิจ

AQUA มุ่งมั่นในการก้าวสู่การเป็นบริษัทบริหารการลงทุนในธุรกิจต่างๆ ที่มีผลการดำเนินงานที่ดี มีศักยภาพ และโอกาสเติบโตในอนาคต นำโดย

- (1) ธุรกิจสื่อโฆษณาครบวงจรภายใต้บริษัท อควา แอด จำกัด (มหาชน)
- (2) ธุรกิจบริหารและให้เช่าคลังสินค้า ภายใต้บริษัท ไทย คอนซูมเมอร์ ดิสทริบิวชันเซ็นเตอร์ จำกัดและ
- (3) ธุรกิจสิ่งพิมพ์ และพลังงานทดแทน ภายใต้บริษัท โรงพิมพ์ ตะวันออก จำกัด (มหาชน)

นอกจากนี้ ยังสรรหาทางเลือกในการลงทุนต่างๆ ที่ดีต่อไปในอนาคต เพื่อให้กลุ่มบริษัทมีผลตอบแทนจากการลงทุนสูงสุด

### กลยุทธ์ที่นำไปสู่ความยั่งยืน

- พิจารณาลงทุนในธุรกิจที่มีผลการดำเนินงานที่ดี มีศักยภาพ และโอกาสเติบโตในอนาคต
- กระจายความเสี่ยงสู่การลงทุนที่หลากหลาย
- พัฒนาธุรกิจที่ลงทุน เพื่อสร้างผลตอบแทนที่ดี และยั่งยืน
- สร้าง Synergy ระหว่างกลุ่มบริษัท เพื่อให้เกิดผลตอบแทนจากการลงทุนสูงสุด
- ผลักดันธุรกิจที่ลงทุน ให้เติบโตไปสู่การเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญ

บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2547 ภายใต้ชื่อ บริษัท ดี อี แคปิตอล จำกัด (มหาชน) โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “DE” และเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2550 บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) (MIDA) ได้เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในสัดส่วนร้อยละ 12.95 และเข้ามามีการบริหาร ได้มีนโยบายหยุดการให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า และรถรับจ้างสาธารณะ เนื่องจากพิจารณาแล้วไม่คุ้มค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ บริษัทจะติดตามเก็บเงินจากพอร์ตลูกหนี้เดิมเท่านั้น โดยอาศัยความร่วมมือระหว่างเครือข่ายของ MIDA ซึ่งทำให้บริษัทมีเงินสดเหลือและสามารถนำไปลงทุนในธุรกิจที่เห็นว่ามีศักยภาพในการลงทุนเพื่อจะพัฒนาเป็นธุรกิจหลักของบริษัทต่อไป

## การเปลี่ยนแปลงและพัฒนากิจการที่สำคัญ

- 22 มีนาคม 2550 บริษัทได้ลงทุนในบริษัท เจ.อาร์.ดีล จำกัด ต่อมาเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท อควา คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และเมื่อวันที่ 4 มกราคม 2555 เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท อควา แอด จำกัด (มหาชน) (AQUA AD) ในสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 50 ของทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท โดยการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ AQUA AD จำนวน 1.5 ล้านหุ้น ราคาหุ้นละ 100 บาท มูลค่าเงินลงทุน 150 ล้านบาท ซึ่ง AQUA AD ประกอบธุรกิจให้บริการเช่าพื้นที่ติดตั้งป้ายโฆษณา จัดหาพื้นที่, รับจ้างผลิตและติดตั้งงานโฆษณา ประเภทต่าง ๆ โดยเน้นสื่อโฆษณากายนอกที่อยู่อาศัย และสื่อโฆษณาที่ทำรายได้หลักให้กับ AQUA AD คือสื่อโฆษณาประเภทบิลบอร์ด (Billboard) และสัดส่วนการลงทุนลดลงเหลือร้อยละ 44.24 สืบเนื่องจากการเพิ่มทุนจาก 300 ล้านบาทเป็น 316 ล้านบาท และเป็น 339.2 ล้านบาท (ตามลำดับ) ทั้งนี้บริษัทได้ผลผลิตเนื่องจากการเพิ่มทุนให้กับเจ้าของกรรมสิทธิโครงข่ายโฆษณาที่ AQUA AD ต้องการซื้อเข้าเป็นสินทรัพย์ของ AQUA AD
- 8 กุมภาพันธ์ 2551 บริษัทลงทุนในบริษัท ไอ เอ็ม ซี ซี คอร์ป จำกัด (มหาชน) (ชื่อเดิม บริษัท ไอ เอ็ม ซี ซี จำกัด) (IMCC) ซึ่งประกอบธุรกิจหลักในการนำเข้าและจำหน่ายรถไฟฟ้าเอนกประสงค์ รถจักรยานยนต์สี่ล้อ (เอทีวี) อะไหล่และอื่นๆ มูลค่า 37.50 ล้านบาท คิดเป็นจำนวนหุ้น 15 ล้านหุ้น หรือสัดส่วนร้อยละ 4.03 ของทุนจดทะเบียน 372.32 ล้านบาท ซึ่งแบ่งเป็นหุ้นสามัญ 372.32 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในไตรมาสที่ 2/2555 บริษัทพิจารณาตั้งค่าเผื่อจากการด้อยค่าเงินลงทุนดังกล่าวทั้งจำนวน เนื่องจากบริษัทประเมินว่า เงินลงทุนดังกล่าวไม่อาจก่อให้เกิดประโยชน์เชิงเศรษฐกิจใดๆ แก่บริษัทในอนาคต และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 3/2556 เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2556 มีมติอนุมัติให้จำหน่ายเงินลงทุนใน IMCC ทั้งจำนวน ในราคา 7.45 ล้านบาท
- 10 มิถุนายน 2551 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2551 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทได้เปลี่ยนชื่อจากเดิม “บริษัท ดี อี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)” เป็น “บริษัท ชันโซ่ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)” โดยใช้ชื่อย่อ “SSE” และเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 1 บาท เป็นหุ้นละ 0.10 บาท ส่งผลให้จำนวนหุ้นสามัญของบริษัทเพิ่มขึ้นจาก 792 ล้านหุ้น เป็น 7,920 ล้านหุ้น และได้จดทะเบียนเมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2551
- 27 มิถุนายน 2552 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2552 ได้มีมติอนุมัติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 0.10 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท ส่งผลให้จำนวนหุ้นสามัญลดลงจาก 7,920 ล้านหุ้น เป็น 792 ล้านหุ้น
- 2 มีนาคม 2553 บริษัทได้ลงทุนในบริษัท ออรา คริม จำกัด (ซึ่งประกอบธุรกิจโรงแรม 209 ห้อง และเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ 88 ห้อง ในจังหวัดนครปฐม) จำนวน 4.95 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 10 บาท ซึ่งบริษัทได้ชำระค่าหุ้นแล้วจำนวน 29.9 ล้านบาท ยังเหลือส่วนที่ต้องชำระให้เต็มมูลค่าที่ตราไว้ อีกจำนวน 19.6 ล้านบาท ทั้งนี้โครงการดังกล่าวได้เปิดให้บริการในส่วนของโรงแรมแล้ว เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2557 ภายใต้ชื่อ “โรงแรม ไมด้า ทาวเวอร์ แกรนด์”
- เมษายน 2553 บริษัทและบริษัทย่อยได้ลงทุนเพื่อซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ของบริษัท ปาร์กคิง แมนเนจเม้นท์ จำกัด (ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการจัดการระบบจัดเก็บเงินในที่จอดรถยนต์และจักรยานยนต์ และให้บริการด้านดูแลรักษาความปลอดภัย ในสนามบาสเกตบอล) จำนวน 700,000 หุ้นๆ ละ 100 บาท รวม 70 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 มีเงินล่วงหน้าค่าหุ้นของกองเหลือจำนวน 50 ล้านบาท และบริษัทและบริษัทย่อยได้พิจารณาตั้งค่าเผื่อการด้อยค่าเงินลงทุนดังกล่าวทั้งจำนวนแล้ว เนื่องจากบริษัทประเมินว่า เงินลงทุนดังกล่าวไม่อาจก่อให้เกิดประโยชน์เชิงเศรษฐกิจใดๆ แก่บริษัทในอนาคต

27 เมษายน 2553	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2553 ได้มีมติอนุมัติลดทุนจดทะเบียนของบริษัทลง 118,590,218 บาท หรือจากเดิม 792 ล้านบาท เหลือ 673,409,782 บาท เพื่อให้สอดคล้องกับทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว
9 สิงหาคม 2553	<p>ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2553 ได้มีมติ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• อนุมัติให้เปลี่ยนชื่อจากเดิม “บริษัท ชันโซ่ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)” เป็น “บริษัท พี พลัส จำกัด (มหาชน)” โดยใช้ชื่อย่อ “PLUS” และได้จดทะเบียนเมื่อวันที่ 27 สิงหาคม 2553</li> <li>• อนุมัติให้เข้าซื้อหุ้นบริษัท โรงพิมพ์ตะวันออก จำกัด (มหาชน) “EPCO” ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ในสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 39.75 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว หรือไม่เกิน 204.85 ล้านบาท ในราคาหุ้นละ 1.94 บาท คิดเป็นมูลค่ารวม 397.41 ล้านบาท โดยจะซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 2 ราย คือ (1) บริษัท เอส แพ็ค แอนด์ พรินท์ จำกัด (มหาชน) “SPACK” จำนวน 128.54 ล้านบาท คิดเป็นมูลค่า 249.37 ล้านบาท (2) Asia Special Situations MT1 Limited โดย Somers (U.K.) Limited จำนวน 76.31 ล้านบาท คิดเป็นมูลค่า 148.04 ล้านบาท</li> </ul> <p>และการเข้าซื้อหุ้นในครั้งนี้ ทำให้บริษัทและบริษัทย่อยถือหุ้นในบริษัทจดทะเบียนเกินร้อยละ 25 ซึ่งบริษัทและบริษัทย่อยจำเป็นต้องจัดทำคำเสนอซื้อหุ้นทั้งหมดของ EPCO ตามกฎเกณฑ์ของ กสท. ทั้งนี้หุ้นทั้งหมดของ EPCO เท่ากับ 474,177,401 หุ้น (ไม่รวมหุ้นซื้อคืนจำนวน 41,232,800 หุ้น)</p>
8 มีนาคม 2554	<p>ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ครั้งที่ 1/2554 ได้มีมติ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ให้ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท รุ่นที่ 2 (AQUA-W2) จำนวน ไม่เกิน 336,704,891 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเดิม ต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่า โดยใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย สามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น ในราคาหุ้นละ 1.50 บาท และมีกำหนดการใช้สิทธิในทุกวันสิ้นเดือนของเดือน มิถุนายน และธันวาคมของแต่ละปี ตลอดอายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ 3 ปี และวันใช้สิทธิครั้งสุดท้ายคือวันที่ 14 มีนาคม 2557</li> <li>• อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิมจำนวน 673,409,782 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 1,010,114,673 บาท โดยทำการเพิ่มทุนรวมทั้งสิ้น 336,704,891 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 336,704,891 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท และได้จดทะเบียนเมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2554</li> </ul>
26 เมษายน 2554	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2554 มีมติอนุมัติเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นและมูลค่าที่ตราไว้ของบริษัท โดยเพิ่มจำนวนหุ้นจากเดิม 1,010,114,673 หุ้น เป็น 2,020,229,346 หุ้น และเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากเดิม หุ้นละ 1 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท โดยใบสำคัญแสดงสิทธิ AQUA-W2 ที่ยังไม่ได้ใช้สิทธิแปลงเป็นหุ้นสามัญรวม 336,693,312 หน่วย เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงจำนวนหุ้นและมูลค่าที่ตราไว้ ส่งผลให้จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิเพิ่มขึ้นเป็น 673,386,624 หน่วย และราคาใช้สิทธิจะเปลี่ยนจากหุ้นละ 1.50 บาท เป็นหุ้นละ 0.75 บาท โดยที่อัตราการใช้สิทธิยังคงเดิม คือ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิต่อ 1 หุ้นสามัญ และได้จดทะเบียนเมื่อวันที่ 3 พฤษภาคม 2554
5 กรกฎาคม 2554	<p>ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2554 ได้มีมติ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• อนุมัติให้บริษัทเข้าซื้อหุ้นของ AQUA AD ที่เหลือจำนวน 225,513,053 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 451,026,106 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท มูลค่ายุติธรรม ณ วันจดทะเบียนเพิ่มทุนเท่ากับ 0.56 บาทต่อหุ้น บริษัทมีส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 27.1 ล้านบาท และส่วนเกินทุนจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการลงทุนของกลุ่มบริษัทจำนวน (15.7)</li> </ul>

	<p>ล้านบาท</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จำนวน 225,513,053 บาท หรือจากเดิม 1,010,114,673 บาท เพิ่มขึ้นเป็น 1,235,627,726 บาท เพื่อชำระค่าซื้อหุ้นของ AQUA AD และได้จดทะเบียนเมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2554</li> </ul>
10 ตุลาคม 2554	<p>ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2554 อนุมัติให้บริษัทเข้าซื้อหุ้นสามัญ บริษัท โรงพิมพ์ ตะวันออก จำกัด (มหาชน) (EPCO) จากบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ บริษัท มันทรา แอสเซ็ท จำกัด จำนวน 32,271,000 หุ้น และบริษัท อควา แอด จำกัด (มหาชน) จำนวน 38,773,000 หุ้น โดยตกลงซื้อหุ้นในราคาหุ้นละ 1.94 บาท คิดเป็นมูลค่าเงินลงทุนทั้งสิ้นจำนวน 137,825,360 บาท เพื่อให้สอดคล้องกับการจัดโครงสร้างธุรกิจและการลงทุนของกลุ่มบริษัท ซึ่งบริษัทชำระค่าหุ้นที่ซื้อโดยออกตั๋วแลกเงินให้กับบริษัทย่อย</p>
4 มกราคม 2555	<p>บริษัทย่อยได้เปลี่ยนชื่อจากเดิม “บริษัท อควา คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)” เป็น “บริษัท อควา แอด จำกัด (มหาชน)” ได้จดทะเบียนเมื่อวันที่ 4 มกราคม 2555</p>
30 มีนาคม 2555	<p>ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2555 ได้มีมติอนุมัติให้เปลี่ยนชื่อจากเดิม “บริษัท พี พลัส พี จำกัด (มหาชน)” เป็น “บริษัท อควา คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)” โดยใช้ชื่อย่อ “AQUA” และได้จดทะเบียนเมื่อวันที่ 2 เมษายน 2555</p>
4 มีนาคม 2556	<p>ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 ได้มีมติ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>อนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะ (Private Placement) จำนวน 1,500 ล้านหุ้น โดยกำหนดราคาเสนอขายหุ้นละ 0.501 บาท ซึ่งคำนวณโดยอ้างอิงกับราคาถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหุ้นบริษัทฯ ในตลาดหลักทรัพย์รวม 15 วันทำการก่อนวันที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ คือวันที่ 3 ธันวาคม 2555 ถึง วันที่ 25 ธันวาคม 2555</li> <li>อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากเดิมจำนวน 1,235,627,726 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 1,985,627,726 บาท โดยทำการเพิ่มทุนรวมทั้งสิ้น 750 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,500 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท และได้จดทะเบียนเมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2556</li> </ul>
23 ธันวาคม 2556	<p>ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 11/2556 อนุมัติให้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ขายและโอนสิทธิทรัพย์สินประกอบการเกี่ยวกับป้ายโฆษณาทั้งหมดของบริษัทให้กับ AQUA AD เพื่อจัดโครงสร้างธุรกิจให้มีความชัดเจน</li> <li>ขายเงินลงทุนในหุ้นสามัญของ AQUA AD จำนวน 105,151,997 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26 ของจำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว ในราคาหุ้นละ 2.66 บาท รวมมูลค่า 279,494,008 บาท ให้แก่บริษัท วรณ แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“WAT”) ปัจจุบันบริษัทถือหุ้น AQUA AD คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 73.99</li> </ul>
6 กุมภาพันธ์ 2557	<p>ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2557 อนุมัติให้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 1,500 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 0.501 บาท ให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 8 ราย และกำหนดระยะเวลาห้ามขาย (Silent Period) 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2557 ถึงวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2558</li> <li>ปรับสิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ AQUA-W2 เนื่องจากการขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่กลุ่มทุนแบบเฉพาะ</li> </ul>



เจาะจง เป็นดังนี้

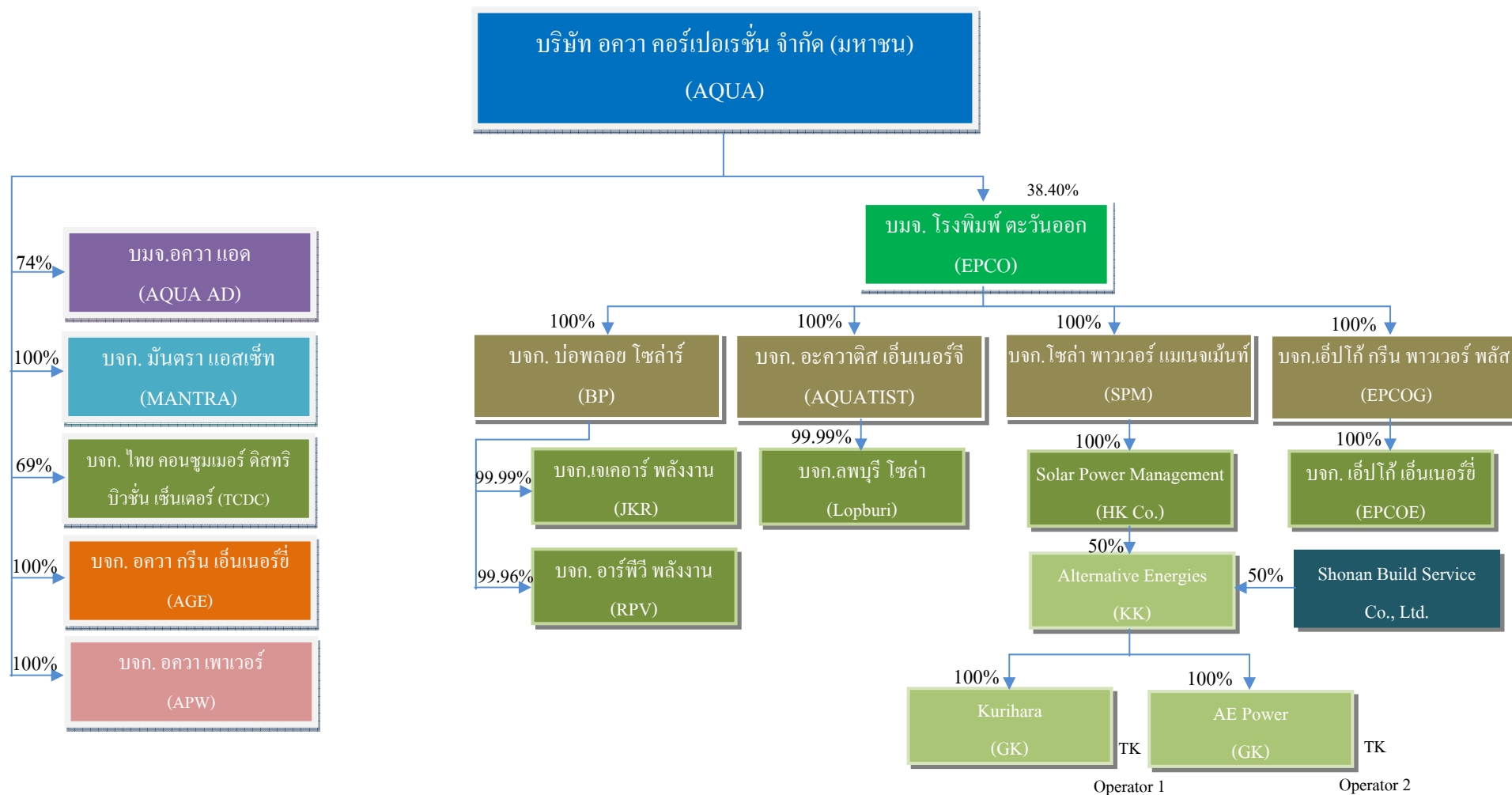
- อัตราใช้สิทธิ จากเดิมอัตรา 1 Warrant ต่อ 1 หุ้น เป็น 1 Warrant ต่อ 1.301 หุ้น
  - ราคาใช้สิทธิ จากหุ้นละ 0.75 บาท เป็น 0.576 บาท
- 19 กุมภาพันธ์ 2557 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2557 อนุมัติให้ลงทุนเพิ่มในหุ้นสามัญ EPCO โดยการจองหุ้นสามัญตามที่ EPCO ได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละคนถืออยู่ (Right offering) อัตราส่วน 5 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่ จำนวน 50,976,875 หุ้น ในราคาหุ้นละ 3.20 บาท คิดเป็นเงินลงทุนในครั้งนี้ จำนวน 163.13 ล้านบาท ซึ่งผลทำให้การถือหุ้นของบริษัทใน EPCO เปลี่ยนจากร้อยละ 44.15 เป็นร้อยละ 45.86 ของทุนชำระแล้วของ EPCO และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทถือหุ้นร้อยละ 38.40 จากการเพิ่มทุน ลดลงเนื่องจากการเปลี่ยนชื่อของผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ EPCO-W1
- 12 มีนาคม 2557 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 ได้มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 101,333,108 บาท จาก 1,985,627,726 บาท เป็น 2,086,960,834 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 202,666,216 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ AQUA-W2 ที่เพิ่มขึ้นจากการปรับสิทธิตามเงื่อนไขในข้อกำหนดด้วยสิทธิและหน้าที่ของผู้ออก AQUA-W2 และได้จดทะเบียนเมื่อวันที่ 13 มีนาคม 2557
- 15 มีนาคม 2557 สิ้นสภาพของใบสำคัญแสดงสิทธิ AQUA-W2 โดยมีการใช้สิทธิ AQUA-W2 จำนวน 658,599,175 หน่วย (จากทั้งหมด 673,386,624 หน่วย) คิดเป็นหุ้นสามัญจำนวน 856,837,492 หุ้น และบริษัทฯ ได้รับเงินจากการแปลงสิทธิในครั้งนี้ 493.54 ล้านบาท
- 24 เมษายน 2557 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2557 มีมติอนุมัติจัดสรรเงินกำไรเพื่อสำรองตามกฎหมายจำนวน 14.94 ล้านบาท และจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสดหุ้นละ 0.027125025 บาท คิดเป็นเงินปันผลจ่ายทั้งสิ้น 112.70 ล้านบาท
- 2 มิถุนายน 2557 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2557 ได้มีมติ
- อนุมัติให้เข้าซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ของ TCDC จำนวน 1,169,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 69 ของทุนจดทะเบียน (1,694,000 หุ้น) ในราคาหุ้นละ 406.3302 บาท (มีส่วนเกินมูลค่าหุ้น 306.3302 บาท/หุ้น) และการเข้าซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 1 หุ้น ในราคาหุ้นละ 406 บาท เพื่อให้ได้สิทธิเป็นผู้ถือหุ้นเดิมของ TCDC รวมเป็นมูลค่าเงินลงทุนทั้งสิ้น 475 ล้านบาท และให้นายพลสิทธิ ภูมิวิสนะ ถือหุ้นแทนบริษัทจำนวน 1 หุ้น
  - อนุมัติการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท อควา มีเดีย 360 จำกัด ทั้งหมดจำนวน 25,499 หุ้นของบริษัท อควา แอด จำกัด (มหาชน) (AQUA AD) ในราคา 188.60 บาท/หุ้น คิดเป็นเงิน 4.80 ล้านบาท ทำให้ AQUA AD ไม่มีบริษัทย่อยแล้ว
- 7 กรกฎาคม 2557 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2557 มีมติอนุมัติให้ลดสัดส่วนการลงทุนในบริษัท ออรา ครีม จำกัด (AURA) ให้เท่ากับเงินที่ชำระค่าหุ้นแล้วจำนวน 29.4 ล้านบาท โดยสัดส่วนการถือหุ้นลดลงจากร้อยละ 9.9 เหลือเป็นร้อยละ 5.98 ของทุนจดทะเบียน
- 7 กรกฎาคม 2557 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2557 มีมติ
- อนุมัติการลดทุนจดทะเบียน จำนวน 9,619,253 บาท จากทุนจดทะเบียน 2,086,960,834 บาท เหลือทุนจดทะเบียน 2,077,341,581 บาท เพื่อให้เท่ากับทุนที่ชำระแล้วของบริษัท ซึ่งทุนส่วนที่



- ขอลดเกิดจากการแปลงสิทธิของผู้ถือ AQUA-W2 ไม่ครบตามจำนวนหุ้นที่บริษัทออกไว้รองรับ และ AQUA-W2 ได้สิ้นสุดสภาพเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนไปแล้ว มีผลตั้งแต่วันที่ 15 มีนาคม 2557 และได้จดทะเบียนเมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2557
- อนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะ (Private Placement) จำนวน 845,316,838 หุ้น โดยกำหนดราคาเสนอขาย หุ้นละ 1 บาท ซึ่งราคาเสนอขายสูงกว่าราคาถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหุ้นบริษัทฯ ในตลาดหลักทรัพย์รวม 15 วันทำการก่อนวันที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ คือวันที่ คือวันที่ 9 พฤษภาคม 2557 ถึงวันที่ 30 พฤษภาคม 2557
  - มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 2,077,341,581 บาท เป็น 2,500,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 845,316,838 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะ (Private Placement) และได้จดทะเบียนเมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2557
- 29 กรกฎาคม 2557 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2557 อนุมัติให้ขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 845,316,838 หุ้น ในราคาหุ้นละ 1 บาท ให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 8 ราย และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีหุ้น PP ที่จะครบกำหนดชำระเงินภายในวันที่ 24 เมษายน 2558 จำนวน 407 ล้านหุ้น หรือคิดเป็นเงินที่บริษัทจะได้รับชำระทั้งสิ้น 407 ล้านบาท
- 15 ธันวาคม 2557 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 14/2557 อนุมัติให้จัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัท เพื่อประกอบธุรกิจประเภทพลังงานและพลังงานทดแทนในประเทศและต่างประเทศโดยบริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัทย่อยดังกล่าวร้อยละ 100 ดังนี้
1. บริษัท อควา เพาเวอร์ จำกัด (AQUA POWER COMPANY LIMITED)
  2. บริษัท อควา กรีน เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (AQUA GREEN ENERGY COMPANY LIMITED)
- บริษัทย่อยทั้ง 2 บริษัท มีทุนจดทะเบียนบริษัทละ 1 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท และจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 6 มกราคม 2558
- 25 กุมภาพันธ์ 2558 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2558 มีมติให้เสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้จ่ายเงินปันผลเป็นเงินสดหุ้นละ 0.016 บาท รวมเป็นเงินปันผลทั้งสิ้น 80 ล้านบาท และจัดสรรสำรองตามกฎหมายจำนวน 6.22 ล้านบาท

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 6 มกราคม 2558 บริษัทมีบริษัทย่อยและบริษัทร่วม รวมทั้งหมด 6 บริษัท โดยมีโครงสร้างการถือหุ้นของกิจการเป็นดังนี้



## รายละเอียดเกี่ยวกับบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ดังนี้

### บริษัท มันทรา แอสเซ็ท จำกัด

- สัดส่วนการถือหุ้น

บริษัท อควา คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วน 100%

- ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ประกอบธุรกิจขายและให้เช่าซื้อรถยนต์ซึ่งส่วนใหญ่เป็นรถรับจ้างสาธารณะ (รถแท็กซี่) เช่นเดียวกับบริษัท และเมื่อวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2550 มีนโยบายหยุดการให้สินเชื่อเช่าซื้อ เนื่องจากไม่คุ้มต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินการและเป็นการจัดความทับซ้อนทางธุรกิจระหว่างบริษัท กับบริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) ทางบริษัทจะเก็บเงินจากพอร์ตลูกหนี้เดิมเท่านั้น โดยอาศัยความร่วมมือระหว่างเครือข่ายของ MIDA ปัจจุบัน บริษัทไม่ได้ใช้ระบบการบริหารและจัดเก็บเงินผ่านเครือข่ายของ MIDA แล้ว เนื่องจากพอร์ตลูกหนี้ที่เหลืออยู่ส่วนมากเป็นพอร์ตที่ไม่มีรถเคลื่อนไหวแล้ว รวมทั้งต้องใช้การเร่งรัดในการจัดเก็บเงินผ่านขั้นตอนการฟ้องร้องดำเนินคดีและบังคับคดี ทั้งนี้ลูกหนี้เช่าซื้อทั้งหมดของบริษัทได้ตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญไว้ทั้งจำนวนแล้ว

### บริษัท อควา แอด จำกัด (มหาชน)

- สัดส่วนการถือหุ้น

บริษัท อควา คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วน 74% และบริษัท โพลาริส แคปิตัล จำกัด (มหาชน) (“POLAR”) (เดิมชื่อ: บริษัท วรณ แคปิตัล จำกัด (มหาชน)) ถือหุ้นในสัดส่วน 26%

- ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ประกอบธุรกิจให้บริการเช่าพื้นที่ติดตั้งป้ายโฆษณา จัดหาพื้นที่ รับจ้างผลิตและติดตั้งงานโฆษณาประเภทต่าง ๆ โดยเน้นสื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่ ประเภทบิลบอร์ด (Billboard)

### บริษัท ไทย คอนซุมเมอร์ ดิสทริบิวชั่น เซ็นเตอร์ จำกัด

- สัดส่วนการถือหุ้น

บริษัท อควา คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วน 69% และกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมถือหุ้นในสัดส่วน 31%

- ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ประกอบธุรกิจหลักทางด้านคลังสินค้าให้เช่าและให้บริการ โดยลูกค้าหลักของ TCDC ในปัจจุบันได้แก่ กลุ่มบริษัท ยูนิลีเวอร์ และมีคลังสินค้าให้เช่าจำนวน 2 คลัง คิดเป็นพื้นที่ให้เช่า 108,800 ตารางเมตรโดยประมาณ บนพื้นที่ดินขนาด 211-0-25 ไร่ ตั้งอยู่ที่ เลขที่ 39,39/1 หมู่ 11 ถนน ร.พ.ช. นามแดง-คลองประเวศบุรีรมย์ ถนนสุวินทวงศ์ (ทล. 304) ตำบลคลองเปรม อำเภอมะเมืองฉะเชิงเทรา จังหวัดฉะเชิงเทรา

### บริษัท อควา กรีน เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด

- สัดส่วนการถือหุ้น

บริษัท อควา คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วน 100%

- ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ประกอบธุรกิจพลังงานและพลังงานทดแทนในประเทศและต่างประเทศ

**บริษัท อควา พาวเวอร์ จำกัด**

- สัดส่วนการถือหุ้น  
บริษัท อควา คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วน 100%
- ลักษณะการประกอบธุรกิจ  
ประกอบธุรกิจพลังงานและพลังงานทดแทนในประเทศและต่างประเทศ

**บริษัท โรงพิมพ์ ตะวันออก จำกัด (มหาชน)**

- สัดส่วนการถือหุ้น  
บริษัท อควา คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในสัดส่วน 38.40% และการถือหุ้นส่วนที่เหลือสามารถดูได้ที่ Website ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเนื่องจากเป็นบริษัทจดทะเบียน
- ลักษณะการประกอบธุรกิจ  
ประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้ผลิตสิ่งพิมพ์ และดำเนินธุรกิจโรงพิมพ์ในลักษณะครบวงจรโดยให้บริการตั้งแต่ การวางแผนการผลิตจนกระทั่งเข้าเล่มเป็นสิ่งพิมพ์สำเร็จรูป และเมื่อปลายปี 2554 EPCO ได้ขยายการลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทนจากการลงทุนก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ณ ปัจจุบันสามารถสรุปโครงการโรงไฟฟ้าของกลุ่ม EPCO มีดังนี้

**โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์**

โครงการ	ขนาด (เมกะวัตต์)	ที่ตั้งโครงการ	เริ่มจำหน่ายไฟฟ้า
1	10	อำเภอบ่อพลอย จังหวัดกาญจนบุรี	15 ตุลาคม 2555
2	5	อำเภอโคกสำโรง จังหวัดลพบุรี	4 กุมภาพันธ์ 2557

**โครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา (Solar PV Roof)**

โครงการ	ขนาด (กิโลวัตต์)	ที่ตั้งโครงการ	เริ่มจำหน่ายไฟฟ้า
1-5	1,071.88	อำเภอกิ่งบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ	18 กันยายน 2557
6	129.36	เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร	ภายใน 30 มิถุนายน 2558
7	64.68	เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร	ภายใน 30 มิถุนายน 2558
8	237.16	เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร	ภายใน 30 มิถุนายน 2558
รวม	1,503.08		

และการลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศญี่ปุ่น ขนาด 23 MW ในเขตพื้นที่ คูริฮาระ จังหวัด มิยาเกะ ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งมีใบอนุญาตขายไฟฟ้าผลิตจากโซลาร์เซลล์ ไม่เกิน 10 MW (AC) ที่ราคา 40 เซนต์ต่อหน่วย เป็นเวลา 20 ปี และ 13 MW (AC) ที่ราคา 36 เซนต์ต่อหน่วยเป็นเวลา 20 ปี บนพื้นที่ขนาด 410,172 ตารางเมตร หรือ 256.36 ไร่ โดยมีมูลค่าตามสัญญา 607,500,000 เยน (อัตราแลกเปลี่ยน 0.32 เทียบเท่าเงินบาทโดยประมาณ 194.40 ล้านบาท) ซึ่งรวมที่ดินและใบอนุญาตต่างๆ ครบถ้วน

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างรายได้จากการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ตั้งแต่ปี 2555-2557 สามารถจำแนกตามกลุ่มธุรกิจได้ดังนี้

ประเภทรายได้	2555		2556		2557	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
<b>1. รายได้จากธุรกิจซื้อขายโฆษณา :</b>						
- รายได้ค่าโฆษณา	278.59	64.45	299.32	46.54	255.32	33.07
- รายได้ค่าจ้างทำของ	58.08	13.44	57.60	8.96	53.60	6.94
<b>รวม</b>	<b>336.67</b>	<b>77.89</b>	<b>356.92</b>	<b>55.49</b>	<b>308.92</b>	<b>40.02</b>
<b>2. รายได้จากธุรกิจคลังสินค้าให้เช่าและบริการ :</b>						
- รายได้ค่าบริการและให้เช่าคลังสินค้า	-	-	-	-	96.11	12.45
- กำไรจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่ายุติธรรมในอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	-	-	-	-	243.40	31.53
<b>รวม</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>339.51</b>	<b>43.98</b>
<b>3. ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วม :</b>						
- EPCO	29.32	6.78	57.66	8.96	85.14	11.03
<b>รวม</b>	<b>29.32</b>	<b>6.78</b>	<b>57.66</b>	<b>8.96</b>	<b>85.14</b>	<b>11.03</b>
<b>4. รายได้อื่น :</b>						
- หนี้สูญรับคืน	2.69	0.62	2.06	0.32	3.00	0.39
- กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุน	-	-	173.38	26.96	-	-
- รายได้ดอกเบี้ยเช่าซื้อ	1.53	0.35	4.08	0.63	0.73	0.09
- รายได้ดอกเบี้ยรับ	1.63	0.38	4.01	0.62	25.19	3.26
- อื่นๆ	5.80	1.34	4.95	0.77	9.46	1.23
<b>รวม</b>	<b>11.65</b>	<b>2.70</b>	<b>188.48</b>	<b>29.30</b>	<b>38.38</b>	<b>4.97</b>
<b>5. รายได้ส่วนของธุรกิจที่บริษัทหยุดดำเนินการ</b>						
- นิตยสาร	36.87	8.53	27.50	4.28	-	-
- รายได้ค่าบริการประชาสัมพันธ์	17.75	4.11	12.64	1.97	-	-
<b>รวม</b>	<b>54.62</b>	<b>12.64</b>	<b>40.14</b>	<b>6.24</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>รวมรายได้</b>	<b>432.26</b>	<b>100.00</b>	<b>643.20</b>	<b>100.00</b>	<b>771.95</b>	<b>100.00</b>

**หมายเหตุ**

- ปลายปี 2556 บมจ. อควา แอด ได้ขายเงินลงทุนในบจ. เพนพิบ ลิซซิ่ง ทั้งจำนวนแล้ว
- การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ตั้งแต่ปี 2557 เป็นดังนี้
  - ธุรกิจซื้อขายโฆษณา ภายใต้มจ. อควา แอด สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 74 ของทุนชำระแล้ว
  - ธุรกิจคลังสินค้าให้เช่าและบริการภายใต้ ในบจ. ไทย คอนซูมเมอร์ ดิสทริบิวชั่น เซ็นเตอร์ ที่บริษัทเข้าลงทุนเมื่อเดือนมิถุนายน 2557 ในสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 69 ของทุนจดทะเบียน

## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### ธุรกิจการจัดเก็บเงินจากพอร์ตลูกหนี้เข้าซื้อเดิม

ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทดำเนินธุรกิจขายเข้าซื้อสินค้าชื่อ “ไคสตาร์” ประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน เครื่องใช้สำนักงาน รถจักรยานยนต์ และอื่นๆ พร้อมบริการก่อนและหลังการขายถึงบ้านให้แก่ กลุ่มลูกค้ารายย่อยระดับกลาง-ล่าง ที่อาศัยอยู่นอกเขตเทศบาลในจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศ ต่อมา ณ วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2550 บริษัท ไมด้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) (MIDA) ได้เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 12.95 และเข้ามาบริหาร มีนโยบายหยุดการให้สินเชื่อเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า และรถรับจ้างสาธารณะ(รถแท็กซี่) เนื่องจากไม่คุ้มต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินการและเป็นการขัดขวางทางตันของธุรกิจระหว่างบริษัท กับ MIDA ทางบริษัทจะเก็บเงินจากพอร์ตลูกหนี้เดิมเท่านั้น โดยอาศัยความร่วมมือระหว่างเครือข่ายของ MIDA บริษัทจะมีเงินสดจากการเก็บเงินของลูกหนี้ซึ่งจะสามารถลงทุนในธุรกิจอื่นได้

ปัจจุบัน บริษัทไม่ได้ใช้ระบบการบริหารและจัดเก็บเงินผ่านเครือข่ายของ MIDA แล้ว เนื่องจากพอร์ตลูกหนี้ที่เหลืออยู่ส่วนมากเป็นลูกหนี้ที่มีการเคลื่อนไหวน้อย รวมทั้งต้องใช้งบประมาณการเร่งรัดผ่านขั้นตอนการฟ้องร้องดำเนินคดีและบังคับคดี ทั้งนี้ลูกหนี้เข้าซื้อทั้งหมดของบริษัทได้ตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญไว้ทั้งหมดแล้ว

### ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อ

ลูกหนี้จากการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย ประกอบด้วยลูกหนี้เข้าซื้อ 7 ประเภทหลัก และมีมูลค่าคงเหลือ ณ วันสิ้นปี ดังนี้

ประเภทลูกหนี้	2557		2556		2555	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
อุปกรณ์และเครื่องใช้ไฟฟ้า						
- รายย่อย	92.81	42.54	93.65	41.54	94.15	36.90
- ตัวแทน	65.25	29.91	67.31	29.86	81.17	31.82
รถยนต์						
- ลูกหนี้สัญญาเข้าซื้อรถยนต์	1.41	0.65	4.27	1.90	4.54	1.78
- ลูกหนี้โอนสิทธิตามสัญญาเข้าซื้อ	-	-	1.08	0.48	1.08	0.42
- ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อทางการเงิน	5.43	2.49	5.85	2.59	7.78	3.05
โทรศัพท์สาธารณะ	50.88	23.32	50.88	22.57	64.00	25.09
เงินให้กู้ยืม	2.38	1.09	2.40	1.06	2.40	0.94
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>218.16</b>	<b>100.00</b>	<b>225.44</b>	<b>100.00</b>	<b>255.12</b>	<b>100.00</b>

### ธุรกิจให้บริการและผลิตสื่อป้ายโฆษณา

ลักษณะผลิตภัณฑ์ของกลุ่มธุรกิจนี้ คือ สื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัย (Out of Home Media) ที่มีความหลากหลายทั้งด้านรูปแบบ ขนาด สถานที่ติดตั้ง เทคนิค นวัตกรรม และการนำเสนอ เพื่อให้สามารถสนองความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน โดยมีจุดติดตั้งครอบคลุมพื้นที่ทั้งในย่านธุรกิจและแหล่งชุมชน ทั้งในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑลและต่างจังหวัด

ในการประกอบธุรกิจมีรายได้ 2 รูปแบบ คือ การให้เช่าสื่อโฆษณา และการรับจ้างดำเนินการจัดทำ และผลิตงานโฆษณาประเภทต่างๆ ซึ่งโดยส่วนใหญ่ลูกค้าที่ต้องการใช้สื่อโฆษณาของบริษัทต้องให้บริษัทเป็นผู้ผลิตภาพโฆษณาด้วยทั้งนี้

เพื่อคุ้มครองในเรื่องการรับประกันภาพโฆษณา

รายละเอียดของสื่อป้ายโฆษณาประเภทต่างๆ

- บิลบอร์ด (Billboard)

บิลบอร์ด (Billboard) เป็นสื่อป้ายโฆษณาภาพนิ่งที่มีขนาดใหญ่ที่สามารถเข้าถึงสายตาของผู้พบเห็นและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นจำนวนมาก เป็นสื่อโฆษณาที่โดดเด่นชัดเจน และเข้าใจง่ายในเวลาอันรวดเร็ว สามารถเข้าถึงผู้บริโภคและกลุ่มเป้าหมายได้เป็นอย่างดี ส่วนมากจะพบเห็นได้ในระยะใกล้-ไกล ง่ายแก่การจดจำคุณลักษณะของสินค้า การผลิตสื่อป้ายโฆษณาในลักษณะ Billboard นั้น สามารถใช้วัสดุได้หลากหลายเพื่อให้ภาพโฆษณาที่ติดตั้งบน Billboard นั้น มีความเหมาะสมกับลักษณะสินค้าและสร้างความดึงดูดใจให้แก่ผู้พบเห็น

- โครงสร้างป้ายโฆษณาใช้วัสดุตามแบบมาตรฐานอุตสาหกรรมโดยผ่านการคำนวณการรับน้ำหนัก การต้านทานแรงลมจากวิศวกรที่มีความชำนาญ และมีประสบการณ์
- ตัวพื้นป้ายเป็นชิ้นงานต่อเนื่องด้วยวัสดุโลหะและอลูมิเนียม เช่น แผ่นอลูมิเนียม แผ่นสังกะสี และแผ่นผ้าไวไนล
- ตัวอักษรมีทั้งแบบลักษณะตัวกล่องอะคริลิก ตัวกล่องโลหะ หรือกล่องโลหะติดสติ๊กเกอร์ หรือเขียนลงบนพื้นวัสดุอื่นๆ การยึดชิ้นงานระหว่างพื้นป้ายกับตัวอักษรมีทั้งแบบเชื่อมร้อยเป็นน็อตสกรู
- ส่วนฐานรากสักระยะกั้นด้วยเหล็กเส้นตามแบบแปลนที่วิศวกรได้ออกแบบไว้อย่างเหมาะสมกับการรับน้ำหนัก เพื่อความปลอดภัยกับในบริเวณที่ใกล้เคียง
- กลุ่มบริษัทได้มีการพัฒนารูปแบบโครงสร้างให้มีความหลากหลาย เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของเจ้าของสินค้า โดย Billboard สามารถแบ่งได้เป็น 3 รูปแบบได้แก่ โครงสร้างเสาเดี่ยว (Mono Pole), โครงสร้างเสาคู่ (Double Column) และโครงสร้างเหล็กฉากถักใยแมงมุม (Steel Truss) ซึ่งโครงสร้างเสาเดี่ยวและโครงสร้างเสาคู่เป็นรูปแบบป้ายโฆษณามาตรฐานที่ใช้เพื่อติดตั้งได้ในพื้นที่ ก่อสร้าง ที่จำกัด ในขณะที่โครงสร้างเหล็กฉากถักใยแมงมุม ป้ายโฆษณาจะมีขนาดป้ายและการใช้พื้นที่เพิ่มขึ้น สำหรับพื้นที่ก่อสร้างโครงป้ายโฆษณา (Billboard) กลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาเช่าพื้นที่โดยมีระยะเวลาสัญญาประมาณ 1-3 ปี

ณ วันสิ้นปี 2555 – 2557 กลุ่มบริษัทมีโครงป้ายโฆษณาประเภท Billboard แบ่งตามจุดติดตั้ง ดังนี้

จุดติดตั้ง	จำนวนโครงป้าย (แห่ง)		
	ปี 2557	ปี 2556	ปี 2555
ริมถนนสายหลักในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล	109	103	97
ริมถนนสายหลักในต่างจังหวัด	33	31	25
รวม	142	134	122
อัตราการใช้งานเฉลี่ย (%)	61.86	77.79	72.42

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีสื่อโฆษณาประเภทอื่น ๆ ได้แก่

- Tri-Vision

Tri-Vision เป็นสื่อป้ายโฆษณารูปแบบใหม่ที่เรียกว่า "ระบบ 3 มิติ Tri-Vision" ที่ได้รับการพัฒนาด้านเทคโนโลยีจาก Billboard เพื่อยกระดับประสิทธิภาพในการนำเสนอโดยสามารถนำเสนอภาพนิ่ง 3 ภาพใน 1 ป้าย ป้ายโฆษณาระบบนี้ได้รับการพัฒนาให้มีความก้าวหน้าอยู่ตลอดเวลา มีความแม่นยำแน่นอน และดึงดูดสายตาของผู้ที่ผ่านไปมาได้มากที่สุด ซึ่งจากการวิจัยพบว่าสามารถดึงดูดความสนใจได้ดีกว่าป้ายที่นำเสนอภาพนิ่ง 1 ป้าย ถึง 4 เท่า ปัจจุบัน Tri-Vision เป็นสื่อป้ายโฆษณาที่ได้รับการพัฒนาด้านรูปแบบแตกต่างกัน เพื่อให้สามารถติดตั้งและดึงดูดสายตาผู้พบเห็นได้อย่างเหมาะสมในจุดต่างๆ และ



ยังเป็นอีกทางเลือกหนึ่งให้ลูกค้าได้มีโอกาสเลือกใช้ให้เหมาะสมกับประเภทของกิจการ

- Platform Lable

เป็นงานสื่อโฆษณาที่เพิ่มความสวยงามให้กับตัวอาคาร หรือสถานที่อื่นๆ โดยใช้วัสดุที่มีความแข็งแรงทนทาน อายุการใช้งานยาวนาน สร้างความโดดเด่น และเป็นที่น่าสนใจ

- Banner

เป็นรูปแบบของสื่อโฆษณากลางแจ้งอีกชนิดหนึ่งที่มีความนิยมนิยม เพราะมีความสะดวกรวดเร็วในการติดตั้ง และเคลื่อนย้ายง่ายในการดูแลรักษามีสีสันที่สดใส เป็นสื่อโฆษณาที่สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ทุกจุด และเห็นได้ชัดประหยัดงบประมาณ เป็นที่นิยมของเจ้าของธุรกิจทั้งใหญ่และเล็ก ใช้วัสดุ ผ้าโพลีเอสเตอร์ ผ้าใบไนลอน ผ้าไวนิล ผ้าคุณลอน ใช้เขียนหรือพิมพ์สกรีน

- Light Box

เป็นสื่อโฆษณาที่เน้นให้เห็นสินค้าหรือบริการนั้น ๆ ในช่วงเวลาค่ำคืน หรือในสถานที่ในร่มเพราะว่ามีหลอดไฟ ที่ให้ความสว่างทะลุผ่านอะคลิริก ซึ่งเป็นจุดสนใจของกลุ่มผู้บริโภคได้อย่างดี สามารถเห็นได้ง่าย ช่วงเวลาค่ำคืน โครงตู้ (FRAME) เป็นวัสดุประเภทสังกะสีหรือสแตนเลส ภายในเพิ่มแสงสว่างด้วยหลอดฟลูออเรสเซนต์

พื้นที่ป้ายใช้แผ่นอะคลิริกหรือไวนิล ตัวอักษรหรือโลโก้เลือกใช้โฟลิวอะคลิริก (สติ๊กเกอร์) ซิลค์สกรีน หรือ ตัดแผ่นสีตามแบบ

- Neon Light

ผลิตป้ายสื่อโฆษณาประเภทป้ายนีออนดัด (NEON LIGHT) ซึ่งเป็นสื่อที่ต้องการความโดดเด่นในยามค่ำคืน ก่อให้เกิดความหลากหลายในด้านสื่อโฆษณาอย่างมาก และมีความปลอดภัยสูง มีมาตรฐานตลอดทุกชิ้นงาน และดึงดูดสายตาของผู้ที่ผ่านไปมาให้ได้มากที่สุด

- LCD / LED

สื่อโฆษณาประเภทอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเป็นสื่อโฆษณาที่ให้ทั้งอารมณ์และความรู้สึกรักจากการเคลื่อนไหวและการออกเสียงของภาพโฆษณา สร้างจุดสนใจให้กับผู้พบเห็นได้เป็นอย่างดี และมีความโดดเด่นในยามค่ำคืน และเป็นที่ยอมรับในปัจจุบัน

### ธุรกิจคลังสินค้าให้เช่าและบริการ

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจคลังสินค้าให้เช่าและบริการที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) ที่ส่วนมากจะเป็นโครงการขนาดใหญ่เพียงอย่างเดียว และแผนงานต่อไปจะเริ่มพัฒนาให้บริการคลังสินค้าที่สร้างแบบสำเร็จรูป (Ready built) เพื่อให้บริการทั้งในรูปแบบ Built-to-Suit เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าหลักบางกลุ่ม และแบบ Ready built เพื่อรองรับฐานลูกค้ากลุ่มใหม่และเพื่อการดำเนินธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการของตลาดได้ทันทั่วถึง

#### รายละเอียดของโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ดังนี้

ประเภทอาคาร	ที่ตั้งโครงการ	สถานะ	อัตราการใช้ (%)	เริ่มรับรู้รายได้	พื้นที่เช่ารวม (ตรม.)
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	ตำบลคลองเปรม อำเภอมะนังจังหวัดยะลา	รับรู้รายได้แล้ว	100	-	47,000
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	ตำบลคลองเปรม อำเภอมะนังจังหวัดยะลา	ก่อสร้างแล้วเสร็จและรับรู้รายได้แล้ว	100	ไตรมาส 3/57	61,800
รวม					108,800

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและภาวะการแข่งขันและผู้ประกอบการธุรกิจเข้าซื้อ

เนื่องจากบริษัทได้หยุดให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า และอื่นๆ ตั้งแต่ปี 2550 ตามที่แจ้งไว้ข้างต้นแล้ว บริษัทพิจารณาแล้วว่า ข้อมูลส่วนนี้ไม่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุน และการเปิดเผยข้อมูลในส่วนนี้อาจจะไม่สะท้อนให้เห็นถึงสถานการณ์ที่แท้จริงได้ จึงยกเลิกการเปิดเผยข้อมูลในส่วนนี้

### ธุรกิจให้บริการและผลิตตู้ปายโฆษณา

#### กลยุทธ์การแข่งขัน

##### 1. การหาพื้นที่ติดตั้งตู้ปายโฆษณาที่มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ

ในการจัดหาพื้นที่ติดตั้งและผลิตตู้ปายโฆษณาแต่ละประเภท บริษัทมีการดำเนินการดังต่อไปนี้

- 1.1 ทำการศึกษาและวิจัยเพื่อหาพื้นที่ที่มีศักยภาพในการลงทุนติดตั้งตู้ปายโฆษณา โดยปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการประกอบการพิจารณา ได้แก่
  - ปริมาณของยานพาหนะที่วิ่งผ่านพื้นที่
  - ความดึงดูดสายตาของพื้นที่ติดตั้ง
  - ความหนาแน่นของป้ายบริเวณพื้นที่ติดตั้ง
- 1.2 เมื่อกำหนดจุดติดตั้งตู้ปายโฆษณาที่มีศักยภาพได้แล้ว จะติดต่อเช่าพื้นที่ เพื่อติดตั้งโครงปายโฆษณา
- 1.3 หลังจากนั้น ฝ่ายวิศวกรรมและก่อสร้างจะออกแบบโครงสร้างตู้ปายโฆษณาให้เหมาะสมกับพื้นที่โดยไม่ขัดกับหลักเกณฑ์การก่อสร้างป้ายโฆษณาตามเทศบัญญัติ การควบคุมอาคารของกรุงเทพมหานคร หรือหน่วยงานของกรมโยธาธิการในท้องถิ่นนั้นๆ
- 1.4 ขึ้นแบบขอติดตั้งตู้ปายโฆษณาต่อหน่วยงานราชการในเขตพื้นที่นั้นๆ
- 1.5 หลังจากแบบโครงสร้างได้รับการอนุญาตจากเขตแล้ว กลุ่มบริษัทจะให้บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้ทำการก่อสร้างหรือผลิตตู้ปายโฆษณาตามแบบที่ได้รับอนุญาต โดยในการก่อสร้างจะมีทีมงานวิศวกรของบริษัทเป็นผู้ตรวจสอบและควบคุมงาน
- 1.6 การให้ความสำคัญในเรื่องของเทคโนโลยี การสร้างสรรค์นวัตกรรม เพื่อเพิ่มมูลค่าของตู้โฆษณา รวมถึง การเพิ่มประเภทตู้โฆษณา

บริษัทให้ความสำคัญกับการใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของตู้โฆษณาที่มีอยู่ การสรรหานวัตกรรมใหม่ๆ ที่สามารถเพิ่มมูลค่าให้กับตู้โฆษณา และสามารถสนองความต้องการของตลาดอย่างแท้จริง รวมทั้งดำเนินการสรรหาตู้โฆษณาประเภทอื่นๆ เพื่อเพิ่มทางเลือกให้แก่ลูกค้า โดยมีการศึกษาเทคโนโลยีต่างๆ จากตู้โฆษณาของต่างประเทศอย่างสม่ำเสมอ ทั้งจากการศึกษานิตยสารด้านโฆษณาชั้นนำในต่างประเทศ และการส่งทีมงานไปศึกษาดูงานตู้โฆษณาต่างประเทศ เพื่อนำเทคโนโลยีมาปรับใช้ให้เหมาะสม

##### 2. การผลิตงานที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า

บริษัทตระหนักว่างานที่มีคุณภาพจะสามารถสร้างความไว้วางใจที่ดีกับลูกค้า และก่อให้เกิดการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงให้ความสำคัญในเรื่องคุณภาพของชิ้นงานเป็นอย่างมาก โดยมีพันธมิตรที่ทำหน้าที่ในการผลิตภาพโฆษณา ซึ่งทำให้สามารถควบคุมคุณภาพของงานได้อย่างใกล้ชิด รวมทั้งการตรวจสอบคุณภาพของชิ้นงานทั้งในเรื่องของสี รูปแบบ ให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า

### 3. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า

บริษัทเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง นอกเหนือจากการให้บริการที่มีคุณภาพ รวดเร็ว และตรงตามสัญญาที่ได้ทำไว้กับลูกค้าแล้ว เพื่อสร้างความประทับใจและมอบความรู้สึกที่อบอุ่นให้กับลูกค้า บริษัท เตรียมพร้อมในการสร้างสรรค์กิจกรรมดี ๆ เพื่อกระชับความสัมพันธ์ที่ดีแก่ลูกค้า เพื่อตอบย้ำ แบนด์และสร้างความเป็นหนึ่งในใจลูกค้าตลอดไป

#### ลักษณะลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของบริษัทสามารถจำแนกได้เป็น 2 ประเภทหลัก ตามลักษณะการติดต่อ ดังนี้

##### 1. ลูกค้าประเภทบริษัทตัวแทนโฆษณา (Agency)

คือ บริษัทตัวแทนโฆษณา ซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวแทนเจ้าของผลิตภัณฑ์หรือบริการในการติดต่อให้บริษัทเป็นผู้ผลิตและติดตั้งสื่อป้ายโฆษณาให้กับผลิตภัณฑ์หรือบริการของลูกค้าของตนเอง

##### 2. ลูกค้าที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์โดยตรง (Direct )

คือ บริษัท ห้างร้านเอกชน รวมถึงองค์กรของรัฐบาลและรัฐวิสาหกิจทั่วไป ที่เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจต่างๆ ซึ่งเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ หรือบริการโดยตรง ลูกค้าลักษณะนี้จะติดต่อกับบริษัทโดยไม่ผ่านบริษัทตัวแทนโฆษณา เพื่อให้บริษัทเป็นผู้ผลิตและติดตั้งสื่อป้ายโฆษณาตามรายละเอียดและรูปแบบที่ได้ตกลงกัน

ในปี 2555 – 2557 บริษัทมีสัดส่วนรายได้แยกตามประเภทลูกค้าได้ดังนี้

ปี	Agency			Direct			รายได้รวม
	ราย	รายได้ (ล้านบาท)	สัดส่วน(%)	ราย	รายได้ (ล้านบาท)	สัดส่วน (%)	
2557	55	125.17	40.52	117	183.75	59.48	308.92
2556	69	152.32	42.68	118	204.60	57.32	356.92
2555	67	145.67	43.27	128	191.00	56.73	336.67

และสัดส่วนลูกค้ารายใหญ่ 10 รายแรกของรายได้รวมใน 2555 - 2557 สามารถสรุปได้ดังนี้

	ปี 2557	ปี 2556	ปี 2555
สัดส่วนรายได้ลูกค้า 10 รายแรกต่อรายได้รวม (%)	32.06	34.64	36.62

#### การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ในการจำหน่ายสื่อโฆษณาของบริษัท สามารถสรุปช่องทางการจำหน่ายได้ดังนี้

- ผ่านพนักงานขายของบริษัท บริษัทจะติดต่อกับลูกค้าที่มีศักยภาพในการใช้สื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัย เพื่อเสนอทางเลือกในการประชาสัมพันธ์สินค้าของลูกค้าและเป็นการแนะนำบริษัทต่อลูกค้า โดยบริษัทมีการจัดทำเอกสารประกอบการขายซึ่งอธิบายรายละเอียดโดยเบื้องต้นของสื่อโฆษณาประเภทต่างๆ เพื่อให้การสื่อสารข้อมูลสู่กลุ่มลูกค้าเป็นไปอย่างสมบูรณ์ ถูกต้องและง่ายต่อการตัดสินใจ
- ผ่านสื่อโฆษณาของบริษัทเนื่องจากสื่อโฆษณาของบริษัทอยู่ภายนอกที่อยู่อาศัย จึงสามารถจัดเป็นช่องทางการจำหน่ายของบริษัทได้อีกทางหนึ่ง ลูกค้าของบริษัทโดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้ติดต่อกับบริษัทจากการพบเห็นสื่อป้ายโฆษณาของบริษัท ซึ่งได้มีการระบุชื่อบริษัทและเบอร์โทรศัพท์ไว้
- ผ่านการเผยแพร่ข้อมูลบริษัทผ่านสื่อต่างๆ ได้แก่

- เว็บไซต์ของบริษัท บริษัทมีการจัดทำเว็บไซต์ [www.aquacorp.co.th](http://www.aquacorp.co.th) เพื่อเผยแพร่ข่าวสาร และสินค้าของบริษัท เพื่อให้ลูกค้าสามารถทราบถึงข้อมูลเบื้องต้นของบริษัทได้
- สื่อทางอิเล็กทรอนิกส์ได้แก่ E-Mail
- สื่อทางสิ่งพิมพ์ต่างๆ

ช่องทางการจัดจำหน่ายเหล่านี้มีการจัดการบริหารงานอย่างมีระบบ เพื่อประโยชน์ในการจำหน่ายสื่อโฆษณาของบริษัทเป็นสำคัญ โดยภายหลังจากการได้รับการติดต่อจากลูกค้า ส่วนลูกค้าสัมพันธ์จะสอบถามความต้องการของลูกค้าในเบื้องต้น และจัดส่งลูกค้าให้กับฝ่ายการขายและการตลาด ซึ่งมีประสบการณ์ในการเสนอสื่อโฆษณาเป็นผู้ดำเนินการประสานงานติดตามดูแลลูกค้าต่อไป

### นโยบายราคา

ในการกำหนดราคาการใช้บริการสื่อป้ายโฆษณาและการผลิตงานสื่อโฆษณา บริษัทมีนโยบายกำหนดราคาโดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ดังนี้

1. จุดติดตั้งสื่อโฆษณา เนื่องจากจุดติดตั้งสื่อโฆษณาส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ใน prime location มีความหนาแน่นของชุมชนมาก ทำให้บริษัทสามารถกำหนดราคาเช่าสื่อโฆษณาในอัตราที่สูงได้
2. ต้นทุนการเช่าสถานที่ติดตั้งสื่อโฆษณา และต้นทุนการก่อสร้างสื่อโฆษณานั้นๆ จะมีผลต่อการกำหนดราคาที่ใช้บริการสื่อโฆษณา
3. ต้นทุนการผลิตสื่อประเภทนั้นๆ ทั้งในด้านขนาด และความละเอียดของตัวงาน
4. ระยะเวลาการใช้สื่อโฆษณาของลูกค้าบริษัทกำหนดให้ลูกค้าต้องทำสัญญาในการใช้สื่อโฆษณา เป็นระยะเวลาต่อเนื่องไม่น้อยกว่า 3 เดือน อย่างไรก็ตามที่ลูกค้าทำสัญญาในระยะเวลาที่นานกว่านั้น บริษัทจะกำหนดราคาที่ต่ำลง เนื่องจากบริษัทมีความเสี่ยงในการดำเนินงาน และมีต้นทุนการดำเนินงานที่ลดลง
5. ปริมาณการซื้อสื่อโฆษณาของลูกค้า โดยทั่วไปผลิตภัณฑ์ 1 ผลิตภัณฑ์ จะใช้สื่อโฆษณา 2-3 จุด เพื่อเป็นการจูงใจให้ลูกค้ามีการใช้สื่อเพิ่มขึ้น บริษัทจะเสนอราคาที่ต่ำลงในกรณีที่ลูกค้ามีการใช้สื่อโฆษณาหลายจุด หรือหลายประเภท
6. ต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทในการกำหนดราคาบริษัทได้คำนึงถึงต้นทุนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งในด้านต้นทุนผันแปรที่เกี่ยวข้องกับสื่ออื่นโดยตรง เช่น ค่าเช่า ค่าเบี้ยประกันภัย ค่าไฟฟ้า ค่าภาษีป้าย ค่าบำรุงรักษา และต้นทุนคงที่ เช่น เงินเดือนพนักงาน เพื่อให้บริษัทสามารถสร้างผลกำไรจากการดำเนินงานได้

### แนวโน้มอุตสาหกรรมและ สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ภาพรวมของอุตสาหกรรมโฆษณาปี 2557 มีมูลค่าอยู่ที่ 1.02 แสนล้านบาท มีการลดลงจากปี 2556 อยู่ที่ 9.51% คิดเป็นมูลค่าที่ลดลง 10,751 ล้านบาท โดยสรุปเปรียบเทียบการใช้สื่อของปี 2556-2557 ได้ดังนี้

ประเภท	ปี 2557 (ล้านบาท)	%	ปี 2556 (ล้านบาท)	%	มูลค่าการเปลี่ยนแปลง (ล้านบาท)	% การเติบโต
สื่อโทรทัศน์	63,776	62.31	69,249	61.23	(5,473)	(7.90%)
สื่อวิทยุ	5,625	5.50	6,320	5.59	(695)	(11.00%)
สื่อหนังสือพิมพ์	13,166	12.86	15,256	13.49	(2,090)	(13.70%)
สื่อนิตยสาร	4,721	4.61	5,674	5.20	(953)	(16.80%)

สื่อโรงภาพยนตร์	4,351	4.25	5,368	4.75	(1,017)	(18.95%)
สื่อป้ายโฆษณา	3,990	3.90	4,167	3.68	(177)	(4.25%)
สื่อเคลื่อนที่	3,806	3.72	3,530	3.12	276	7.82%
สื่อในร้านค้า (In store)	1,963	1.92	2,655	2.35	(692)	(26.06%)
สื่ออินเทอร์เน็ต	950	0.93	877	0.78	73	8.32%
รวม	102,346	100.00	115,029	100.00	(10,751)	(9.51%)

แหล่งที่มาของข้อมูล The Nielsen Company (Thailand) ผ่านทาง Website สมาคมโฆษณาแห่งประเทศไทย [www.adasso thai.com](http://www.adasso thai.com)

ในปี 2557 มูลค่าการใช้สื่อรวมลดลง 9.51% จากปี 2556 โดยกลุ่มสื่อที่มีการเติบโต มี 2 สื่อ ประกอบด้วย สื่อเคลื่อนที่ มูลค่า 3,806 ล้านบาท เติบโต 7.82% และสื่ออินเทอร์เน็ต มูลค่า 950 ล้านบาท เติบโต 8.32%

โดยสื่อส่วนใหญ่อยู่ในภาวะลดลง ประกอบด้วย สื่อโทรทัศน์ มูลค่า 63,776 ล้านบาท ลดลง 7.90% สื่อวิทยุ มูลค่า 5,625 ล้านบาท ลดลง 11.00% สื่อหนังสือพิมพ์ มูลค่า 13,166 ล้านบาท ลดลง 13.70% สื่อนิตยสาร มูลค่า 4,721 ล้านบาท ลดลง 16.80% สื่อโรงภาพยนตร์ มูลค่า 4,351 ล้านบาท ลดลง 18.95% สื่อป้ายโฆษณา มูลค่า 3,990 ล้านบาท ลดลง 4.25% สื่อในร้านค้า (In store) มูลค่า 1,963 ล้านบาท ลดลง 26.06%

ทั้งนี้การลดลงของสื่อป้ายโฆษณาดังกล่าว มาจากสถานการณ์การเมืองที่ไม่สงบ ทำให้สินค้าและแบรนด์ต่างๆ ใช้งบประมาณและสื่อเพื่อการตลาดน้อยลง เนื่องจากบางพื้นที่ไม่สามารถใช้เส้นทางจราจรได้ รวมทั้งสภาพเศรษฐกิจโดยรวมเติบโตลดลงจากปัญหาดังกล่าว จากแหล่งข้อมูลอ้างอิงพบว่า การใช้งบโฆษณาปี 2557 มีมูลค่า 3,990 ล้านบาท ลดลง 4.25% จากปี 2556 และเป็นการลดลงติดต่อกัน 2 ปี นับจากปี 2556

สำหรับปี 2558 คาดการณ์ว่า หากรัฐบาลที่ความมั่นคงในการบริหารประเทศแล้ว อุตสาหกรรมโฆษณาจะมีแนวโน้มเติบโตเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากปัจจัยทั้ง 3 ด้าน คือ 1. ผู้บริโภคกล้าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นทำให้เงินหมุนเวียนในตลาดเพิ่มขึ้น 2. รัฐบาลใช้จ่ายงบโฆษณาเพิ่มขึ้นเพื่อกระตุ้นตลาดผู้บริโภค 3. การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนหรือเออีซี (AEC) ที่จะเข้ามาส่งผลให้นักลงทุนต่างชาติเข้ามาทำธุรกิจในประเทศไทยมากขึ้น

ในปี 2558 นี้สื่อที่จะได้รับความสนใจเป็นอย่างมากคือ สื่อดิจิทัล เนื่องจากปัจจุบันผู้บริโภคคนไทยมีไลฟ์สไตล์ชอบความเป็นส่วนตัวมากขึ้น แต่ต้องการสังคมในรูปแบบออนไลน์ควบคู่ไปด้วย สื่อดิจิทัล สื่ออินสตาแกรม และสื่อโฆษณานอกบ้านในปัจจุบันจึงยังคงเติบโต ซึ่งนักการตลาดจำเป็นต้องตอบสนองเครื่องมือการตลาดให้ครอบคลุมผู้บริโภคทั้งหมด

ที่ผ่านมาสื่อออกบ้าน (Out of Home Media) ได้รับความสนใจจากนักการตลาดเฉพาะในเขตกรุงเทพฯ แต่ทิศทางปัจจุบันไม่เป็นเช่นนั้นอีกต่อไป ด้วยการขยายตัวของเศรษฐกิจของ "หัวเมืองหลัก" ที่มีโครงสร้างพื้นฐานทั้งธุรกิจโมเดิร์นเทรด สนามบิน โครงการอสังหาริมทรัพย์ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ใกล้เคียงกรุงเทพฯ อีกทั้งนโยบายเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) นับเป็นปัจจัยหลักกระตุ้นการเติบโตของกลุ่ม "หัวเมืองรอง" อีกกว่า 10 จังหวัด ที่จะมีการขยายเศรษฐกิจเชื่อมโยงกับประเทศพื้นฐาน ส่งผลต่อเนื่องให้เกิดการขยายตัวของศูนย์การค้า ไฮเปอร์มาร์เก็ต ฟาสต์ฟู้ด ศูนย์ค้าเฟอร์นิเจอร์ เข้าสู่พื้นที่หัวเมืองรองทั้งหมดล้วนส่งผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคท้องถิ่นให้มีไลฟ์สไตล์ใกล้เคียงคนกรุง และแนวโน้มยังขยายตัวต่อเนื่อง จากปัจจัยหลักการเติบโตของสื่อออกบ้านในต่างจังหวัด "หัวเมืองรอง" ทั่วประเทศ และมีกว่า 10 จังหวัด ที่จะขยายฐานใกล้เคียงหัวเมืองหลัก

ปัจจัยดังกล่าวจะทำให้คนต่างจังหวัดมีกำลังซื้อสูง อีกทั้งการขยายตัวของโมเดิร์นเทรดสู่ต่างจังหวัด ส่งผลให้คนต่างจังหวัดจะใช้ชีวิตอยู่ในท้องถิ่นเพิ่มขึ้น เพราะมีสิ่งอำนวยความสะดวกไม่ต่างจากเมืองกรุง ส่งผลให้สินค้าและแบรนด์ต้องวางกลยุทธ์สื่อสารกับผู้บริโภคผ่านสื่อออกบ้านในพื้นที่ต่างจังหวัดมากขึ้นต่างๆ ในพื้นที่ต่างจังหวัด จะมีโอกาสเติบโตตามการ

พัฒนาของนโยบายเศรษฐกิจ โดยคาดว่าในช่วง 3 ปีจากนี้จนถึงเปิด AEC ในปี 2558 จะเติบโตในอัตราเฉลี่ยปีละ 15-20% ต่อเนื่องทุกปี

จุดเด่นของสื่อโฆษณานอกบ้าน คือ สามารถเห็นและจับต้องได้ทำให้สื่อดังกล่าวมีคุณสมบัติที่สามารถสร้าง “ความน่าไว้วางใจ” “ความพึงพอใจ” “ความตั้งใจซื้อสินค้า” ให้กับตราสินค้าซึ่งจะสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่งและความสำเร็จระยะยาวให้ตราสินค้า ความท้าทายจึงอยู่ที่การเข้าถึงและสร้างความสนใจให้กลุ่มผู้บริโภค ดังนั้นเทคโนโลยี และนวัตกรรมจึงกลายเป็นทางเลือกที่ทรงพลังในการสร้างปฏิสัมพันธ์กับผู้บริโภค

## **ธุรกิจคลังสินค้าให้เช่าและบริการ**

### **กลยุทธ์การแข่งขัน**

กลุ่มบริษัทฯ เริ่มจากเป็นผู้พัฒนาโครงการคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าที่สร้างขึ้นตามความต้องการของผู้เช่า (Built-to-Suit) โดยให้ความสำคัญกับการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้เช่าในด้านการบริหารจัดการต้นทุน โลจิสติกส์ การใส่ใจและทำความเข้าใจในความต้องการและรูปแบบธุรกิจที่มีความเฉพาะเจาะจงของลูกค้า เพื่อนำมาพัฒนาออกแบบโครงการคลังสินค้าในลักษณะพิเศษ เลือกทำเลที่ตั้งให้สอดคล้องกับความต้องการ ส่งมอบโครงการอย่างตรงเวลา ภายใต้ราคาเช่าที่เหมาะสม เพื่อให้ผู้เช่ามั่นใจได้ว่าการเช่าคลังสินค้าจากกลุ่มบริษัทฯ สามารถช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์ ซึ่งส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจและให้ลูกค้ารายเดิมขอให้ลงทุนขยายโครงการคลังสินค้าขนาดใหญ่กว่าเดิมเพิ่มอีก

#### **1 โครงการ**

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีแผนพัฒนาและขยายพื้นที่ให้เช่าอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากลูกค้าปัจจุบันและลูกค้ารายใหม่โดยจุดเด่นและกลยุทธ์ที่กลุ่มบริษัทฯ ใช้ในการแข่งขัน เป็นดังนี้

1. คุณภาพของโครงการคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า และการออกแบบที่ตรงกับความต้องการที่เฉพาะเจาะจงของผู้เช่า เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการด้านโลจิสติกส์ให้กับผู้เช่า
2. คุณภาพของคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า สร้างแบบสำเร็จรูปสำหรับลูกค้าทั่วไป (Ready built) เพื่อรองรับความต้องการขยายพื้นที่ของลูกค้าปัจจุบัน และตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั่วไป
3. บริการที่ครบวงจร
4. ประสิทธิภาพและความเชี่ยวชาญ
5. การเลือกสถานที่ตั้ง ที่เป็นจุดยุทธศาสตร์ด้านโลจิสติกส์ และสามารถสนองตอบความต้องการของลูกค้า ได้ในเรื่องค่าขนส่ง และระยะเวลาที่ใช้ในการขนส่งและกระจายสินค้า โดยการตัดสินใจเลือกสถานที่ตั้งนั้นจะเป็นกระบวนการตัดสินใจร่วมกันระหว่างผู้เช่าและกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งจะนำไปจจัยต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นปัจจัยทางตรงหรือทางอ้อม ระยะสั้นหรือระยะยาวที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของผู้เช่ามาพิจารณาประกอบกัน อาทิเช่น เส้นทางคมนาคม แหล่งสินค้า และสิทธิประโยชน์จากรัฐ เป็นต้น

### **ลักษณะของลูกค้าเป้าหมาย**

1. ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้าจากทั้งในและต่างประเทศ ผู้เช่ากลุ่มนี้มีความต้องการอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า เพื่อกระจายสินค้าไปยังลูกค้าและผู้บริโภคทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และภูมิภาคต่างๆ ของประเทศไทย ตลอดจนในระหว่างภูมิภาคของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community หรือ AEC) ด้วย อาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า ที่อยู่ในความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้จะต้องสามารถตอบสนองความต้องการการใช้งานที่ซับซ้อนได้เต็มรูปแบบ เนื่องจากเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจและต้นทุนด้านโลจิสติกส์โดยรวมของผู้เช่ากลุ่มนี้

2. ผู้ประกอบธุรกิจการจัดการด้านโลจิสติกส์ (Third Party Logistics providers: 3PLs) โดยส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทชั้นนำจากต่างประเทศที่มีความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์โดยทำหน้าที่เป็นผู้ดูแลการกระจายสินค้าและการขนส่งที่ไม่ใช่ธุรกิจหรือความสามารถหลักของบริษัทเจ้าของสินค้า โดยบริษัทเหล่านี้จะเป็นผู้ลงทุนในการสร้างเครือข่ายการกระจายสินค้านับตั้งแต่การจัดหาพาหนะขนส่ง การจัดหาคลังสินค้า การจัดหาบุคลากรปฏิบัติงาน อุปกรณ์ และระบบสนับสนุนการปฏิบัติงาน เป็นต้น

จำนวนพื้นที่เช่าทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ แยกตามประเภทกลุ่มลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

	กลุ่มลูกค้า	พื้นที่เช่า(ตารางเมตร)	ร้อยละ
1	ผู้ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค	108,800	100
2	ผู้ให้บริการโลจิสติกส์	-	-
	รวม	108,800	100

จำนวนพื้นที่เช่าทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ แยกตามประเภทอายุสัญญาเช่าที่เหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

	อายุสัญญาเช่า	พื้นที่เช่า(ตารางเมตร)	ร้อยละ
1	1-3 ปี	-	-
2	มากกว่า 3 – 5 ปี	-	-
3	มากกว่า 5 – 10 ปี	108,800	100
	รวม	108,800	100

#### การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

การพิจารณาเช่าโครงการของกลุ่มลูกค้าจะพิจารณาจากประสิทธิภาพ คุณภาพ และผลงานในอดีตของผู้ประกอบการเป็นหลัก การจัดหาลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ จึงจำเป็นต้องอาศัยการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มลูกค้ารวมถึงต้องอาศัยชื่อเสียงและประสิทธิภาพการทำงานในอดีต โดยช่องทางการจัดหางานหลักของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่

- การประมูลงาน – ลูกค้าที่สนใจจะติดต่อกลุ่มบริษัทฯ โดยตรงเพื่อให้เข้าร่วมประมูลงานแข่งขันกับผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่น ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ที่มีแผนการลงทุนครั้งแรก หรือต้องการขยายหรือปรับปรุงงานด้านโลจิสติกส์ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยลูกค้าจะพิจารณาจากผลงานที่ผ่านมาในอดีต และติดต่อให้กลุ่มบริษัทฯ ยื่นซองประมูลงาน
- การอ้างอิง (referral) และการขยายพื้นที่เช่าของกลุ่มลูกค้าปัจจุบัน และผลงานในอดีตของกลุ่มบริษัทฯ จึงเป็นเครื่องพิสูจน์และยืนยันความเชื่อมั่นให้กับทั้งลูกค้าปัจจุบันที่ขยายพื้นที่เช่าอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งสนับสนุนกลุ่มบริษัทฯ ให้แก่ลูกค้ารายใหม่ๆ เป็นอย่างดี

#### นโยบายราคา

การพิจารณาราคาเช่าโครงการคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า ที่กลุ่มบริษัทฯ เรียกเก็บจากผู้เช่าจะถูกกำหนดจากต้นทุนการก่อสร้างร่วมกับอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม ประกอบกับความสามารถในเชิงการแข่งขันด้านการตลาด และการช่วยเพิ่มความคุ้มค่าในการบริหารด้านโลจิสติกส์ให้กับลูกค้า ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ และผู้เช่าจะตกลงอัตราค่าเช่าและระยะเวลาการเช่าให้เรียบร้อยก่อนลงนามในสัญญาเช่าและสัญญาบริการ จึงทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการไม่มีผู้เช่าต่ำ รวมถึงสามารถประมาณการและกำหนดอัตราผลตอบแทนของโครงการแต่ละโครงการได้



## แนวโน้มอุตสาหกรรมและ สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ธุรกิจคลังสินค้ามีแนวโน้มที่จะเติบโต จากปัจจัยหลายด้าน ทั้งจากแนวโน้มความต้องการจากการบริโภคภาคเอกชนที่คาดว่าจะขยายตัว และการก้าวไปสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC ซึ่งจะทำให้ความต้องการสินค้าและการขนส่งไปยังประเทศเพื่อนบ้านมีแนวโน้มขยายตัวสูงขึ้น ทำให้อุตสาหกรรมมีการปรับตัวเพิ่มฐานการผลิต ส่งผลให้ความต้องการคลังสินค้าสูงขึ้น อีกทั้งจากการวางแผนป้องกันความเสียหายจากน้ำท่วม โดยย้ายคลังสินค้าไปอยู่ในบริเวณที่ปลอดภัยจากน้ำท่วม โดยเฉพาะภาคตะวันออกและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งส่งผลต่อราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นร้อยละ 5-10 เนื่องจากความต้องการที่เพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ในบริเวณดังกล่าวยังเป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์ต่อการลดต้นทุนโลจิสติกส์ เนื่องจากสะดวกต่อการขนส่งสินค้าไปยังท่าเรือแหลมฉบังที่จะมีการขยาย และก่อสร้างรถไฟทางคู่ ซึ่งการขนส่งเหล่านี้จะช่วยลดต้นทุนขนส่งสินค้าและยังเพิ่มช่องทางการค้าระหว่างประเทศให้สะดวกยิ่งขึ้น เพื่อพัฒนาโครงข่ายโลจิสติกส์ในประเทศ และรองรับการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี 2558 อีกทั้งในสาขาโลจิสติกส์ก็เป็นหนึ่งในสาขาเร่งรัดที่มีเป้าหมายเปิดเสรีมากขึ้นภายในปี 2558 ที่กำลังจะมาถึง

นอกจากนี้ ธุรกิจคลังสินค้ายังมีแรงหนุนจากปัจจัยหลายด้าน อาทิ แนวโน้มการเติบโตของความเป็นเมือง (Urbanization) ความต้องการพื้นที่เช่าคลังสินค้าที่เพิ่มขึ้น การฟื้นตัวของภาคอุตสาหกรรมการผลิต อีกทั้งความต้องการสินค้าและบริการในภูมิภาคต่างๆ ที่เติบโตรวดเร็ว ไม่เฉพาะในแค่ตัวเมือง แต่ยังเป็นตามหัวเมืองสำคัญต่างๆ ในแต่ละภูมิภาค ซึ่งจะทำให้มีความต้องการจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้าในบริเวณที่สำคัญต่อการคมนาคมในแต่ละภูมิภาค เพื่อใช้เป็นจุดเชื่อมต่อสำคัญในการทำการค้าขายกับประเทศเพื่อนบ้าน จากการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานจากภาครัฐ และมูลค่าการค้าชายแดนเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากปัจจัยทั้งหลายทั้งปวงที่กล่าวมานี้ นับเป็นสิ่งที่สนับสนุนให้ธุรกิจคลังสินค้าให้เข้ามือนาคค่อนข้างสดใส

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และการให้บริการ

### ธุรกิจให้บริการและผลิตสื่อป้ายโฆษณา

ในการผลิตงานโฆษณากับลูกค้า กลุ่มบริษัทมีการดำเนินการดังต่อไปนี้

- (1) ทำสัญญาและทำความเข้าใจกับลูกค้าถึงประเภทสื่อป้ายโฆษณา ระยะเวลาในการโฆษณา รูปแบบรายละเอียดของงานโฆษณา
- (2) หลังจากนั้น จะส่งผ่านขั้นตอนการผลิตภาพโฆษณาไปยังบริษัทอื่น เพื่อทำการผลิตงานตามแบบที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้า ปัจจุบันบริษัทไม่มีนโยบายการผลิตภาพโฆษณาเอง โดยเฉพาะงานผลิตภาพด้วยมือที่ใช้แรงงานคนเป็นสำคัญ เนื่องจากบริษัทพิจารณาแล้วว่า การจ้างผลิตภาพโฆษณามีต้นทุนในการดำเนินงานที่ต่ำกว่าการลงทุนในเครื่องจักรและทำการผลิตเอง อีกทั้งสื่อป้ายโฆษณาในแต่ละประเภทเหมาะกับลักษณะภาพพิมพ์ที่แตกต่างกัน และในช่วงที่บริษัทรับงานพร้อมกันเป็นจำนวนมาก การกระจายงานให้ผู้ผลิตภาพโฆษณาหลายรายทำให้บริษัทสามารถส่งมอบงานได้อย่างรวดเร็วและทันตามกำหนด
- (3) บริษัทผู้ผลิตภาพโฆษณาจะผลิตงานตามที่ได้รับ หลังจากทำการผลิตภาพเสร็จแล้ว บริษัทจะทำการตรวจสอบคุณภาพของภาพโฆษณา ให้ถูกต้องตามแบบที่ลูกค้าระบุไว้ ทั้งในด้าน ขนาด วัสดุ สี และรูปแบบ
- (4) เมื่อส่งมอบภาพโฆษณาแล้ว กลุ่มบริษัทจะติดตั้งภาพโฆษณาในสื่อป้ายโฆษณาตามที่ได้ตกลงกับลูกค้า
- (5) ภายหลังจากติดตั้งสื่อป้ายโฆษณา ฝ่ายผลิตโฆษณาจะรายงานผลการติดตั้งให้ฝ่ายการตลาดเพื่อตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ของงานให้เป็นไปตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญากับลูกค้า เมื่อฝ่ายการตลาดรับรองความถูกต้องของงานแล้ว ส่วนบริการหลังการขายจะทำการถ่ายภาพสื่อป้ายโฆษณาที่เสร็จสมบูรณ์แล้ว และจัดส่งให้ลูกค้าเพื่อทำการตรวจสอบ

- (6) เมื่อครบกำหนดการติดตั้งงานโฆษณาบริษัทจะรื้อถอนชิ้นงานโฆษณาออกจากจุดติดตั้ง โดยกรรมสิทธิ์ในชิ้นงานจะเป็นไปตามที่ระบุไว้ในสัญญา ส่วนใหญ่ลูกค้าจะไม่ต้องการมีกรรมสิทธิ์ในชิ้นงานโฆษณา เนื่องจากมักจะไม่สามารถนำมาใช้งานต่อได้อีก

### การพัฒนาสื่อโฆษณา

ในการพัฒนาสื่อโฆษณา บริษัทมีการจัดทำแผนโครงการและศึกษาความเป็นไปได้ร่วมกับฝ่ายขายและการตลาดจากรายละเอียดการดำเนินงานดังต่อไปนี้

1. การเตรียมการจัดทำแผนโครงการ
2. ทำการศึกษาและวิจัยวิเคราะห์ แนวโน้มของตลาด และสื่อโฆษณาประเภทต่างๆ
3. ศึกษาความต้องการของตลาด เพื่อประเมินความเป็นไปได้ทางด้านการขายและการตลาด
4. วิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด: วิเคราะห์หาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค
5. กำหนดกลยุทธ์เพื่อวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย เป็นการกำหนดกลยุทธ์เพื่อระบุกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยการแบ่งส่วนตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และการวางตำแหน่ง
6. วางแผนเกี่ยวกับส่วนผสมทางการตลาด ทางด้านสินค้าและบริการ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการจัดจำหน่าย
7. ดำเนินการติดต่อ ประสานงานกับพันธมิตรที่เกี่ยวข้องกับโครงการด้านสถานที่ เทคโนโลยี
8. รวบรวมข้อมูลทางการตลาดจากทางพันธมิตรที่เกี่ยวข้องกับโครงการด้านสถานที่ เทคโนโลยี
9. ประสานงานกับฝ่ายผลิตด้านการผลิตวัสดุ และพันธมิตรด้านการผลิต
10. จัดทำประมาณการโครงการ (Feasibility Project) เพื่อพิจารณาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุน
11. สำรวจพื้นที่ และกำหนดจุดติดตั้ง

### การให้บริการหลังการขาย

บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการให้บริการหลังการขาย โดยบริษัทจัดส่งรูปถ่ายป้ายโฆษณาที่แล้วเสร็จให้ลูกค้ารับทราบ พร้อมชิ้นงานโฆษณาหลังลูกค้ามีการตรวจรับมอบงาน ตลอดจนรายงานสภาพสื่อของป้ายโฆษณาให้แก่ลูกค้าทุกรายได้ทราบเป็นประจำทุกเดือน เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในบริการ

โดยทีมงานฝ่ายปฏิบัติการ จะตรวจสอบสภาพความสมบูรณ์ ความเรียบร้อย ความสว่างของไฟฟ้าในสื่อป้ายโฆษณาทุกประเภท เพื่อการจัดทำจดหมายรายงานสภาพสื่อป้ายโฆษณาพร้อมรูปถ่ายให้แก่ลูกค้าได้รับทราบตลอดอายุสัญญา

นอกจากนี้บริษัทยังได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการให้บริการและตรวจสอบแก้ไขสภาพป้ายโฆษณาให้ทัน่วงที เพื่อให้มีประสิทธิภาพในการโฆษณาสินค้าและบริการสูงสุด โดยบริษัทได้ติดเบอร์โทร 02-694-8888 เพื่อรับเรื่องร้องเรียน การแจ้งสภาพป้ายชำรุดขัดข้อง ตลอด 24 ชั่วโมง

และในกรณีที่ลูกค้าครบสัญญาเช่าป้ายโฆษณา ทางฝ่ายการขายและการตลาด จะทำหน้าที่ในการเสนอข้อมูลสนับสนุนเพื่อกระตุ้นต่อการตัดสินใจของลูกค้า อันจะก่อให้เกิดการใช้บริการสื่อป้ายโฆษณาของบริษัทอย่างต่อเนื่อง

### ธุรกิจคลังสินค้าให้เช่าและบริการ

ที่ดินจัดเป็นต้นทุนที่สำคัญทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายจัดหาให้ได้มาซึ่งที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการตามความต้องการใช้ที่ดินในแต่ละช่วงเวลา และไม่มีนโยบายที่จะถือครองที่ดินเปล่าโดยจะจัดซื้อที่ดินตามแผนงานการลงทุนเท่านั้นเพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์การพัฒนาโครงการฯ ขึ้นตามความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะเจาะจง

(Built-to-Suit) และเพื่อเป็นการลดภาระดอกเบี้ยอันอาจเกิดขึ้นจากการลงทุนซื้อและสะสมที่ดินจำนวนมากทั้งที่ยังไม่มีโครงการในอนาคตรองรับ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ อาจพิจารณาซื้อที่ดินมากกว่าพื้นที่โครงการปัจจุบันในกรณีที่ที่ดินเป็นพื้นที่ใหญ่ติดกันเพื่อนำมาพัฒนาโครงการส่วนขยายให้แก่ผู้เช่าที่แสดงความต้องการขยายพื้นที่การเช่าในอนาคตอย่างชัดเจน

### การจัดหาที่ดิน

กลุ่มบริษัทฯ จัดหาที่ดินจากเจ้าของที่ดินในทำเลที่ตั้งนั้นๆ โดยตรงหรือจัดซื้อหรือเช่าที่ดินจากคู่ค้าของกลุ่มบริษัทฯ รวมทั้งการจัดซื้อที่ดินผ่านนายหน้าขายที่ดิน อย่างไรก็ตามในการจัดหาที่ดิน กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายที่จะคัดเลือกที่ดินไว้สองทำเลเป็นอย่างน้อย ซึ่งช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถต่อรองและจัดซื้อที่ดินได้ในทำเลที่ตั้งและราคาที่เหมาะสมเสมอมา โดยกลุ่มบริษัทฯ มีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาจัดซื้อที่ดินดังต่อไปนี้

- ทำเลที่ตั้งของที่ดินจะต้องมีความเหมาะสม มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวกตรงตามความต้องการและข้อกำหนดของผู้เช่า ตลอดจนเป็นจุดยุทธศาสตร์ทางโลจิสติกส์ที่อยู่ใกล้ท่าเรือหรือเขตที่จะได้รับสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOD) ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของผู้ที่จะมาเช่ารายใหม่อื่นๆ ได้ ภายหลังจากที่ผู้เช่าเดิมหมดสัญญา
- ราคาของที่ดินต้องไม่สูงเกินไปทั้งในกรณีเป็นกรรมสิทธิ์ในการครอบครอง (Freehold) และสิทธิการเช่า (Leasehold) และต้องสะท้อนกลับมาเป็นค่าเช่าต่อเดือนที่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความได้เปรียบในการแข่งขันด้านราคา
- ที่ดินจะต้องมีขนาดที่เหมาะสมสำหรับการจัดทำโครงการในครั้งแรก และรองรับการขยายโครงการของผู้เช่าในอนาคต ตลอดจนมีความยืดหยุ่นสูงในการตอบสนองความต้องการของผู้ที่จะมาเช่ารายใหม่อื่นๆ ได้

ฝ่ายบริหาร ได้มีการศึกษา วิเคราะห์ จัดเก็บและปรับปรุงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน ให้มีความเป็นปัจจุบันอยู่เสมอ ซึ่งช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ มีข้อมูลทำเลที่ตั้งและที่ดินที่มีศักยภาพที่เหมาะสมต่อการนำไปพัฒนาโครงการใหม่ๆ รวมทั้งสามารถประเมินและวางกลยุทธ์ในการจัดซื้อและงบประมาณที่จะใช้ในการจัดหาที่ดินได้อย่างถูกต้อง ซึ่งข้อมูลดังกล่าวก็จะถูกส่งต่อไปยังฝ่ายการเงินเพื่อนำไปวางแผนการใช้เงินและจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมและประหยัดที่สุดเพื่อใช้ในการจัดซื้อที่ดินต่อไป

### การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง

รูปแบบในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างของกลุ่มบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ตามลักษณะประเภทของโครงการ ดังนี้

1. การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างสำหรับโครงการที่พัฒนาตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) กลุ่มบริษัทฯ จะทำการเปิดประมูลข้อเสนอจากบริษัทรับเหมาก่อสร้าง เปรียบเทียบราคาและพิจารณาเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง และตกลงราคากันในเบื้องต้น เพื่อที่จะนำไปเสนอประมูลกับลูกค้า อย่างไรก็ตาม การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างอาจไม่ได้ขึ้นอยู่กับผลการพิจารณาของกลุ่มบริษัทฯ ในทุกกรณี อาทิเช่น กรณีที่ผู้เช่าต้องการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างเองหรือได้มีการระบุผู้รับเหมาก่อสร้างไว้แล้วล่วงหน้า
2. การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างสำหรับโครงการสร้างแบบสำเร็จรูปสำหรับลูกค้าทั่วไป (Ready built) กลุ่มบริษัทฯ จะทำการเปิดประมูลข้อเสนอจากบริษัทรับเหมาก่อสร้าง เปรียบเทียบราคาและคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างตามกระบวนการและหลักเกณฑ์การคัดเลือกที่กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดไว้

### การจัดหาวัสดุก่อสร้าง

กลุ่มบริษัทฯ ได้มีนโยบายการทำสัญญาการก่อสร้างกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างเป็นแบบรวมต้นทุนค่าวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญารับเหมาก่อสร้าง จึงเป็นการช่วยลดกระบวนการทำงานภายในองค์กรและช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

### ขั้นตอนการดำเนินงานพัฒนาโครงการ

1. กลุ่มบริษัทฯ จะทำการจัดหาผู้เช่าทั้งผ่านทางติดต่อโดยตรงจากผู้เช่าปัจจุบันหรือลูกค้าใหม่ที่มีความต้องการเช่าอาคารคลังสินค้าหรือโรงงานที่ติดต่อกับกลุ่มบริษัทฯ โดยตรง ผ่านการประมูลงาน หรือผ่านการแนะนำโดยลูกค้าทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ จะติดต่อเพื่อเจรจาในเบื้องต้นเกี่ยวกับลักษณะ ขนาด ที่ตั้ง และราคาค่าเช่าของโครงการ รวมถึงสอบถามถึงแผนธุรกิจทั้งระยะสั้นและระยะยาว และความต้องการในเชิงลึกของผู้เช่าเพื่อวางแผนประมาณความต้องการใช้พื้นที่

2. ขั้นตอนการกำหนดขนาดโครงการ การเลือกสถานที่ตั้ง เงื่อนไขการเช่าและการออกแบบจะเป็นกระบวนการทำงานร่วมกันระหว่างทีมงานของกลุ่มบริษัทฯ และผู้เช่าโดยมีกระบวนการทำงานดังต่อไปนี้ (ขั้นตอนการทำงานบางขั้นอาจเกิดพร้อมๆ กัน)

- เจรจาดำเนินเรื่องลักษณะ/ ขนาดของโครงการ สถานที่ตั้ง ราคาและเงื่อนไขการเช่าระหว่างกลุ่มบริษัทฯ และลูกค้า จะดำเนินไปภายใต้กรอบความพอใจของทั้งสองฝ่าย
- กลุ่มบริษัทฯ จะเริ่มคัดเลือกที่ดินที่มีขนาดเหมาะสมและอยู่ในทำเลที่ตั้งที่ได้ตกลงกันไว้จากฐานข้อมูลของกลุ่มบริษัทฯ โดยเลือกที่ดินที่อยู่ในตำแหน่งที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า เหมาะสมกับการคมนาคมขนส่ง มีพื้นที่ที่เหมาะสมกับขนาดของโครงการเมื่อพิจารณาถึงส่วนขยายในอนาคตเพื่อนำเสนอให้แก่ผู้เช่า ในขณะเดียวกัน กลุ่มบริษัทฯ จะเริ่มติดต่อเพื่อเจรจาดำเนินราคากับเจ้าของที่ดิน และติดต่อกับสถาบันการเงินเพื่อขออนุมัติเงินกู้เพื่อใช้ในการจัดซื้อ/ เช่าที่ดินและก่อสร้างโครงการ
- ภายหลังจากที่กลุ่มบริษัทฯ และผู้เช่าได้ตกลงร่วมกันเรื่องสถานที่ตั้งจนเป็นที่พอใจทั้งสองฝ่ายแล้ว กลุ่มบริษัทฯ จะต่อราคาขั้นสุดท้ายและทำสัญญาซื้อขายหรือเช่าที่ดินกับเจ้าของที่ดิน
- เมื่อได้จัดซื้อที่ดินในทำเลตามที่ต้องการแล้ว กลุ่มบริษัทฯ และลูกค้าจะลงนามในสัญญาเช่าและสัญญาการให้บริการ
- ในขณะเดียวกันทีมวิศวกรของกลุ่มบริษัทฯ ก็จะเริ่มดำเนินการออกแบบโครงการร่วมกับทีมงานสถาปนิก/ วิศวกรของบริษัทผู้เช่าโดยจะมีการกำหนดความต้องการและลักษณะของโครงการทางเทคนิคอย่างละเอียด

3. กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้าง โดยพิจารณาถึงราคาที่เสนอและประวัติการทำงานในอดีต ประกอบกัน รวมทั้งยื่นคำขออนุญาตการก่อสร้างกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

4. เริ่มดำเนินการก่อสร้าง โดยทีมวิศวกรของกลุ่มบริษัทฯ จะทำหน้าที่เป็นผู้บริหารจัดการโครงการที่จะควบคุมดูแลความก้าวหน้าและควบคุมคุณภาพของงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานที่ตกลง งานก่อสร้างโครงการฯ ของกลุ่มบริษัทฯ แต่ละโครงการจะใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างโดยเฉลี่ยประมาณ 6-12 เดือน

5. ส่งมอบโครงการฯ ให้แก่ผู้เช่า กลุ่มบริษัทฯ จะทำการส่งมอบโครงการฯ ที่พัฒนาแล้วให้แก่ผู้เช่าในสภาพที่พร้อมสำหรับการติดตั้งเครื่องจักร/ ดำเนินงาน โดยกลุ่มบริษัทฯ จะรับประกันคุณภาพของงานที่ส่งมอบในส่วนโครงสร้างตลอดอายุของสัญญาเช่า

6. การให้บริการหลังการขาย กลุ่มบริษัทฯ จะจัดให้มีหน่วยงานบริการซ่อมบำรุงให้กับลูกค้าในส่วนที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างของโครงการฯ ตลอดจนทำประกันภัยให้กับโครงการที่กลุ่มบริษัทฯ พัฒนาและได้ส่งมอบให้กับผู้เช่าไปแล้ว

สำหรับโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป สำหรับลูกค้าทั่วไป (Ready built) ที่เป็นโครงการที่ทางกลุ่มบริษัทฯ จัดการก่อสร้างตามแบบของกลุ่มบริษัทฯ ก่อนที่จะมีลูกค้าหรือผู้เช่าเข้ามา ทางฝ่ายบริหารโครงการจะประสานงานกับฝ่ายพัฒนาโครงการเพื่อทำการกำหนดแบบและ โครงสร้างของโครงการเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดในขณะนั้น

#### **ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม**

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายก่อสร้างอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า โดยยึดหลักการจัดการที่ดี และมีการควบคุมอย่างเคร่งครัด โดยให้ความสำคัญกับกระบวนการการก่อสร้างที่ส่งผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมอย่างเข้มงวด ตลอดจนมีการส่งเสริมและสนับสนุนการอนุรักษ์ การประหยัดและใช้พลังงานอย่างคุ้มค่า โดยก่อนที่ผู้เช่าจะเริ่มดำเนินการต่างๆ กลุ่มบริษัทฯ จะทำการตรวจสอบสถานะความน่าเชื่อถือ, ประวัติบริษัท, สินค้าที่บริษัททำการผลิต และงบการเงินผู้เช่าโครงการในเบื้องต้น รวมทั้งกลุ่มบริษัทฯ ได้ระบุในสัญญาเช่าระหว่างกลุ่มบริษัทฯ และผู้เช่าที่มีการเก็บมัดจำมัดจำไว้อย่างชัดเจนว่า ผู้เช่าต้องปฏิบัติตามข้อบังคับที่เกี่ยวข้องในเรื่องการรักษาสภาพแวดล้อมอย่างเคร่งครัดเพื่อให้การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ด้วยเหตุนี้กลุ่มบริษัทฯ จึงไม่เคยมีปัญหา ไม่เคยละเมิด ไม่เคยฝ่าฝืนกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมและไม่เคยมีกรณีพิพาทใดๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับสิ่งแวดล้อม

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงจากการบริหารการเก็บเงินของลูกค้าหนี้เข้าซื้อ

เมื่อต้นปี 2550 บริษัทได้หยุดการให้สินเชื่อใหม่สำหรับธุรกิจเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า รวมทั้งหยุดการขายและปล่อยสินเชื่อใหม่รถแท็กซี่ โดยบริษัทได้บริหารจัดการจัดเก็บเงินจากพอร์ตลูกหนี้เดิม ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวจะทำให้บริษัทมีเงินสดคงเหลือและถือเป็นแหล่งเงินทุนหลักของบริษัทที่ใช้ในการลงทุน ดังนั้น หากการบริหารการเก็บเงินไม่มีประสิทธิภาพจะมีผลกระทบต่อเงินลงทุนของบริษัทโดยตรง อย่างไรก็ตามบริษัทมีวิธีการบริหารการเก็บเงินจากลูกหนี้ดังกล่าว โดยอาศัยเครือข่ายที่มีอยู่ในช่องทางของบริษัท ไมเค้า แอสเซ็ท จำกัด (มหาชน) และบริษัท ไมเค้า ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) และกลุ่มพนักงานในพื้นที่บางส่วน โดยกำหนดผลตอบแทนที่ให้เครือข่ายดังกล่าวมีความคล่องตัวในการดำเนินการและลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในการบริหารงานบางส่วนลงได้ รวมทั้งการเร่งรัดการเก็บเงินโดยผ่านขบวนการยุติธรรมในกรณีที่ลูกหนี้ผิดนัดชำระ ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวบริษัทได้ดำเนินการมาระยะเวลาหนึ่งแล้ว และลูกหนี้ส่วนใหญ่อยู่ในขั้นตอนของการบังคับคดีและขายทอดตลาดทรัพย์สินที่ยึดมา ซึ่งเป็นช่องทางหนึ่งที่บริษัทคาดว่าจะได้รับเงินจากลูกหนี้เพิ่มขึ้น

ปัจจุบัน บริษัทไม่ได้ใช้ระบบการบริหารและจัดเก็บเงินผ่านเครือข่ายของ MIDA แล้ว เนื่องจากพอร์ตลูกหนี้ที่เหลืออยู่ส่วนมากเป็นลูกหนี้ที่มีการเคลื่อนไหวน้อย รวมทั้งต้องใช้ขบวนการเร่งรัดผ่านขั้นตอนการฟ้องร้องดำเนินคดีและบังคับคดี ทั้งนี้ลูกหนี้เข้าซื้อทั้งหมดของบริษัทได้ตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญไว้ทั้งจำนวนแล้ว

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ สรุปรายละเอียดในการบริหารจัดการลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อ (รายละเอียดตามข้อ

#### 2.1) ดังนี้

ประเภทลูกหนี้	2557 (ล้านบาท)			การบริหารจัดการ
	ลูกหนี้ก่อน สำรองฯ	สำรองหนี้ สงสัยจะสูญ	ลูกหนี้-สุทธิ	
<b>อุปกรณ์และเครื่องใช้ไฟฟ้า</b>				
- รายย่อย	86.98	86.98	-	เป็นลูกหนี้รายย่อย ซึ่งเป็นผู้บริโภคที่ซื้อสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าผ่านระบบเข้าซื้อของบริษัท ต่อมาเมื่อปี 2549 บริษัทฯ ได้หยุดปล่อยสินเชื่อเครื่องใช้ไฟฟ้าและบริหารจัดการจัดเก็บเงินโดยมอบให้บุคคลที่เคยพนักงานในพื้นที่ที่เคยเป็นสาขาของบริษัทจัดเก็บ ต่อมาลูกหนี้ดังกล่าวมีความเคลื่อนไหวน้อย ไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการจัดเก็บ และไม่คุ้มต่อการดำเนินคดี ดังนั้นในปี 2558 บริษัทฯ มีนโยบายตัดหนี้สูญทั้งจำนวน โดยลูกหนี้ดังกล่าวบริษัทได้ตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญไว้ทั้งจำนวนแล้ว หากบริษัทฯ ดำเนินการตัดหนี้สูญจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ
- ค้าแทน	61.62	61.62	-	เป็นลูกหนี้ผู้ประกอบการซึ่งมีประสบการณ์ด้านการขายให้เข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยบริษัทฯ ปล่อยสินเชื่อเครื่องใช้ไฟฟ้า เพื่อให้ผู้เข้าซื้อไปขายให้แก่ผู้บริโภครายย่อย เนื่องจากบริษัทต้องการขยายตลาดไปในพื้นที่ที่

ประเภทลูกหนี้	2557 (ล้านบาท)			การบริหารจัดการ
	ลูกหนี้ก่อน สำรวจฯ	สำรวจหนี้ สงสัยจะสูญ	ลูกหนี้-สุทธิ	
				สาขาของบริษัทให้บริการไม่ทั่วถึง ต่อมาในปี 2549 บริษัทหยุดการปล่อยสินเชื่อ ทำให้ผู้ประกอบการเหล่านั้นประสบปัญหาการหาแหล่งเงินทุนเพื่อนำสินค้ามาขายต่อ และเงินที่เก็บมาไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ซึ่งลูกหนี้กลุ่มนี้เป็นลูกหนี้ที่บริษัทฯ ได้ฟ้องร้องดำเนินคดีแล้ว และอยู่ในขั้นตอนบังคับคดี ในปี 2558 บริษัทมีนโยบายตัดหนี้สูญโดยใช้สิทธิทางภาษีทั้งจำนวน และลูกหนี้ดังกล่าวบริษัทได้ตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญไว้ทั้งจำนวนแล้ว หากบริษัทดำเนินการตัดหนี้สูญจะไม่ส่งกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และภายหลังการตัดหนี้สูญหากลูกหนี้ชำระเงินให้แก่บริษัทฯ บริษัทฯ จะรับรู้เป็นรายได้หนี้สูญรับคืน
<b>รถยนต์</b>				
- ลูกหนี้สัญญาเช่าซื้อรถยนต์	1.26	1.26	-	เป็นลูกหนี้รายย่อย พนักงานบริษัท และตัวแทน ที่บริษัทฯ สนับสนุนให้ซื้อรถยนต์เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการทำธุรกิจ เช่น TAXI พนักงานบริษัทหรือตัวแทนที่มีความจำเป็นต้องใช้รถยนต์ในการทำงาน ซึ่งลูกหนี้กลุ่มนี้เป็นลูกหนี้ที่บริษัทฯ ได้ฟ้องร้องดำเนินคดีแล้ว และอยู่ในขั้นตอนบังคับคดี ในปี 2558 บริษัทมีนโยบายตัดหนี้สูญโดยใช้สิทธิทางภาษีทั้งจำนวน และลูกหนี้ดังกล่าวบริษัทได้ตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญไว้ทั้งจำนวนแล้ว หาก บริษัทดำเนินการตัดหนี้สูญจะไม่ส่งกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และภายหลังการตัดหนี้สูญหากลูกหนี้ชำระเงินให้แก่บริษัทฯ บริษัทฯ จะรับรู้เป็นรายได้หนี้สูญรับคืน
- ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าทางการเงิน	4.47	4.47	-	เป็นลูกหนี้ 1 ราย ที่บริษัทฯ ได้ปล่อยสินเชื่อสำหรับการซื้อเครื่องพิมพ์ INKJET ปัจจุบันผู้เช่าซื้อประสบปัญหาทางการเงินทำให้มีค้างงวดค้างชำระ และในปี 2557 บริษัทฯ ได้พิจารณาตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญไว้ทั้งจำนวนแล้ว หากได้รับชำระเงินจากลูกหนี้รายนี้ จะสามารถรับรู้รายได้จากการกลับรายการหนี้สงสัยจะสูญ
โทรศัพท์สาธารณะ	40.63	40.63	-	เป็นลูกหนี้ 1 ราย ที่บริษัทฯ ได้ปล่อยสินเชื่อสำหรับการขายเครื่องโทรศัพท์สาธารณะ ซึ่งบริษัทที่เช่าซื้อเป็นบริษัทที่ได้สัมปทาน แต่ผลประกอบการของผู้เช่าซื้อ



ประเภทลูกหนี้	2557 (ล้านบาท)			การบริหารจัดการ
	ลูกหนี้ก่อน สำรวจฯ	สำรวจหนี้ สงสัยจะสูญ	ลูกหนี้-สุทธิ	
				ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ทำให้ไม่สามารถชำระหนี้ค่า เช่าซื้อได้ ปัจจุบันคืออยู่ระหว่างการบังคับคดี และ บริษัทฯ ได้พิจารณาตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญไว้ทั้ง จำนวนแล้ว
เงินให้กู้ยืม	2.22	2.22	-	ภายหลังจากหยุดให้ปล่อยสินเชื่อให้เช่าซื้อ และได้ให้ ความช่วยเหลือแก่ประกอบการบางราย โดยการให้กู้ยืม เงินเพื่อไปซื้อสินค้ามาเพื่อจำหน่ายระยะหนึ่ง ซึ่งลูกหนี้ กลุ่มนี้เป็นลูกหนี้ที่บริษัทฯ ได้ฟ้องร้องดำเนินคดีแล้ว และอยู่ในขั้นตอนบังคับคดี ในปี 2558 บริษัทฯ มี นโยบายตัดหนี้สูญโดยใช้สิทธิทางภาษีทั้งจำนวน และ ลูกหนี้ดังกล่าวบริษัทได้ตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญไว้ทั้ง จำนวนแล้ว หากบริษัทฯ ดำเนินการตัดหนี้สูญจะไม่ส่ง กระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และภายหลัง การตัดหนี้สูญหากลูกหนี้ชำระเงินให้แก่บริษัทฯ บริษัท ฯจะรับรู้เป็นรายได้หนี้สูญรับคืน
รวมทั้งสิ้น	197.18	197.18	-	

### 3.2 ความเสี่ยงจากการที่ผลตอบแทนจากการลงทุนในธุรกิจใหม่ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์

บริษัทจะมีรายได้ประเภทเงินปันผลจากการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ดังนั้นผลประโยชน์และความสามารถในการขยายธุรกิจของบริษัท อควา แอด จำกัด (มหาชน) บริษัท ไทย คอนซูมเมอร์ดีสทริบิวชั่น เซ็นเตอร์ จำกัด บริษัท โรงพิมพ์ตะวันออก จำกัด (มหาชน) และ/หรือ ของธุรกิจอื่นที่บริษัทเห็นว่ามีศักยภาพ จึงเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อรายได้ในอนาคต ซึ่งบริษัทอาจไม่มีความชำนาญด้านธุรกิจที่เข้าลงทุนและพึ่งพิงผู้ถือหุ้นอีกฝ่ายในการดำเนินธุรกิจเป็นหลัก อีกทั้งธุรกิจใหม่ยังเป็นรายได้หลักของบริษัทในอนาคตอีกด้วย บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากผลประโยชน์ของการลงทุนของบริษัทที่ลงทุน ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ อันอาจจะส่งผลกระทบต่อการด้อยค่าของเงินลงทุนซึ่งจะกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทต่อไปได้ แต่เนื่องจากบริษัทมีนโยบายในการประเมินการลงทุนที่รัดกุม ไม่ว่าจะเป็นพิจารณาถึงโอกาสในการเติบโตของธุรกิจ การตรวจสอบสถานะของบริษัทก่อนการลงทุน รวมถึง เมื่อบริษัทเข้าลงทุนแล้ว บริษัทได้ส่งตัวแทนเข้าไปช่วยควบคุมและบริหารงาน ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงนี้ลงได้ในระดับหนึ่ง

ในปีที่ผ่านมาบริษัทมีรายละเอียดเงินลงทุนดังนี้

บริษัท	การถือหุ้น ณ 31 ธ.ค. 2557	ประเภทธุรกิจ	การคาดการณ์ / ผลตอบแทนที่ได้รับ
บริษัท อควา แอด จำกัด (มหาชน) (AA)	74%ของทุน ชำระแล้ว	ให้เข้าพื้นที่ติดตั้งป้าย โฆษณา และรับจ้าง ผลิต โดยเน้น สื่อ โฆษณาภายนอกที่อยู่	ในปี 2550 บริษัทฯ หยุดปล่อยสินเชื่อทุกประเภทและมีเงิน สดคงเหลือจากการเก็บเงินจากพอร์ตลูกหนี้เช่าซื้อ ดังนั้น การลงทุนใน AA บริษัทฯ คาดว่าจะได้รับผลตอบแทนในรูปแบบ ของเงินปันผลที่สูงกว่าการฝากเงินไว้กับสถาบันการเงิน ที่

บริษัท	การถือหุ้น ณ 31 ธ.ค. 2557	ประเภทธุรกิจ	การคาดการณ์ / ผลตอบแทนที่ได้รับ
		ประ เภ ท บิล บ อ ร์ ด (Billboard)	ผ่านมา AA จ่ายปันผลคิดเป็นอัตราร้อยละ 5.76 ในปี 2555 ร้อยละ 8.8 ในปี 2556 และร้อยละ 4.63 ในปี 2557 เมื่อเทียบกับเงินลงทุน สาเหตุที่อาจทำให้ผลตอบแทนไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ประกอบด้วย 1) โครงข่ายที่มีเอกสารการขออนุญาตไม่ครบถ้วนถูกรื้อถอน 2) ปัญหาด้านการเมืองส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโดยตรงและการระงับการใช้งบสื่อโฆษณาของธุรกิจบางประเภท
บริษัท โรงพิมพ์ตะวันออก จำกัด (มหาชน) (EPCO)	38.40 %ของทุน ชำระแล้ว	เป็นผู้ผลิตสิ่งพิมพ์ และ ดำเนินธุรกิจโรงพิมพ์ ในลักษณะครบวงจร และพลังงานทดแทน	ปี 2553 บริษัทฯ มีเงินสดคงเหลือจากการเก็บเงินจากพอร์ตลูกค้านี้เข้าซื้อ ดังนั้นการลงทุนใน EPCO บริษัทฯคาดว่าจะได้รับผลตอบแทนในรูปของเงินปันผลที่สูงกว่าการฝากเงินไว้กับสถาบันการเงิน ที่ผ่านมา EPCO จ่ายปันผลปีละ 2 ครั้ง คิดเป็นอัตราร้อยละ 4.64 ในปี 2555 ร้อยละ 9.79 ในปี 2556 และร้อยละ 14.76 ในปี 2557 เมื่อเทียบกับเงินลงทุน สาเหตุที่อาจทำให้ผลตอบแทนไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ได้แก่ การเข้าสู่ระบบดิจิทัลและอิเล็กทรอนิกส์ ทำให้รูปแบบของการอ่านจากหนังสือหรือสิ่งพิมพ์เปลี่ยนไป อาจจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจโรงพิมพ์ได้
บริษัท ออรา คริม จำกัด	5.98%ของทุน จดทะเบียน	ประกอบธุรกิจโรงแรม 209 ห้อง และเซอร์วิส อพาร์ท เม้นท์ 88 ห้อง ในจังหวัดนครปฐม	บริษัทคาดการณ์ว่าจะได้รับผลตอบแทนในรูปของเงินปันผลที่สูงกว่าการฝากเงินไว้กับสถาบันการเงิน เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2557 โครงการดังกล่าวได้เปิดให้บริการในส่วน ของโรงแรมแล้ว ภายใต้ชื่อ “ โรงแรม ไมค์ ทาวเวอร์ แกรนด์ ” สาเหตุที่อาจทำให้ผลตอบแทนไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ได้แก่ โรงแรมดังกล่าวไม่เป็นที่นิยมของผู้ใช้บริการอาจจะส่งต่อผลประกอบการทำให้ไม่สามารถจ่ายปันผลได้
บริษัท ไทย คอนซุมเมอร์ดีสทริ บิวชั่น เซ็นเตอร์ จำกัด	69%ของทุนจด ทะเบียน	ประ ก อบ ธุ ร กิ จ คลังสินค้าให้เช่าและ บริการ	บริษัทคาดการณ์ว่าจะได้รับผลตอบแทนในรูปของเงินปันผลที่สูงกว่าการฝากเงินไว้กับสถาบันการเงิน และการนำ บริษัทย่อยนี้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อให้สามารถรับรู้ผลกำไรจาก capital gain สาเหตุที่อาจทำให้ผลตอบแทนไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ได้แก่ การไม่สามารถขยายการลงทุนเพื่อให้ได้ปริมาณพื้นที่ เช่าที่เหมาะสมก่อนการเข้าระดมทุนจากตลาดหลักทรัพย์ แห่งประเทศไทยได้

### ธุรกิจให้บริการและผลิตสื่อป้ายโฆษณา

#### 3.3 ความเสี่ยงในด้านข้อมูลหมายเหตุควบคุมป้ายโฆษณา

การดำเนินธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทฯ คือ ให้บริการเช่าพื้นที่ติดตั้งป้ายโฆษณา จัดหาพื้นที่ รับจ้างผลิตและติดตั้งงานโฆษณาประเภทต่างๆ โดยเน้นสื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัย (Outdoor Advertising) ประเภทบิลบอร์ด (Billboard) กระจายอยู่ทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด ประกอบไปด้วยโครงข่ายที่บริษัทฯ ก่อสร้างเองและโครงข่ายที่ซื้อมา โดยเป็นโครงข่าย

ที่มีเอกสารการขออนุญาตก่อสร้างตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 คิดเป็นประมาณร้อยละ 40 ของจำนวนป้ายทั้งหมดที่มีอยู่ สำหรับโครงป้ายส่วนที่เหลือประมาณร้อยละ 60 บางส่วนมีเอกสารการขออนุญาตไม่ครบถ้วนเนื่องจากเป็นโครงป้ายที่ซื้อต่อมาจากเจ้าของเดิมที่มีระบบการจัดเก็บเอกสารไม่สมบูรณ์และบางส่วนไม่มีเอกสารการขออนุญาตก่อสร้าง ดังนั้นจึงถือว่าเป็นความเสี่ยงของบริษัทฯ ในกรณีที่โครงป้ายที่มีเอกสารไม่สมบูรณ์เหล่านั้นถูกตรวจสอบหรือบังคับให้รื้อถอน โดยจะส่งผลให้ผลการดำเนินงานลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)	ปี 2557	ปี 2556	ปี 2555
จำนวนโครงป้ายทั้งหมดของบริษัท(แห่ง)	145	134	122
จำนวนโครงป้ายที่มีเอกสารการขออนุญาตไม่ครบถ้วน(แห่ง)	88	83	83
ร้อยละของโครงป้ายที่มีเอกสารการขออนุญาตไม่ครบถ้วน	61.97%	61.94%	68.03%
มูลค่าตามบัญชีสุทธิ	190.04	144.22	149.19
รายได้ค่าโฆษณา	146.53	144.04	122.93
ร้อยละรายได้ค่าโฆษณารวม	57.39%	47.38%	46.33%
ผลกระทบต่อรายได้หารื้อถอนโครงป้าย	(146.53)	(144.04)	(122.93)
ผลกระทบต่อสินทรัพย์รวมและส่วนของผู้ถือหุ้นหารื้อถอนโครงป้าย	(190.04)	(144.22)	(149.19)

อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทยังไม่เคยประสบปัญหาการได้รับแจ้งบังคับให้รื้อถอนโครงป้ายโฆษณาจากทางหน่วยงานราชการ นอกจากนั้นทางกลุ่มบริษัทก็มีแนวทางการปฏิบัติภายหลังจากที่ได้รับโครงป้ายโฆษณาอย่างครบถ้วนตามระเบียบ อาทิเช่น การเสียภาษีป้ายสำหรับป้ายที่มีรายได้ทุกปี การทำประกันภัยทุกโครงป้ายอย่างต่อเนื่อง การตรวจสอบความมั่นคงแข็งแรงตามพรบ. ทุกปี ให้สมาคมป้ายและโฆษณารับรองความมั่นคงแข็งแรงของโครงป้ายทุกปี และวางแผนการซ่อมบำรุงอย่างสม่ำเสมอเพื่อยืดอายุการใช้งาน นอกจากนั้นทางผู้บริหารได้ติดตามข่าวสารการเจรจาหรือการเปลี่ยนแปลงกฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด เพื่อดำเนินการเรื่องการขออนุญาตให้ถูกต้อง รวมทั้งการพิจารณาลงทุนในโครงป้ายโฆษณาที่มีใบอนุญาต เพื่อลดความเสี่ยงในกรณีนี้

ส่วนค่าใช้จ่ายในการรื้อถอนโครงป้าย บริษัทได้ปฏิบัติตามมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 16 เรื่อง ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ซึ่งมาตรฐานฉบับนี้กำหนดบริษัทต้องประมาณการค่าใช้จ่ายในรื้อถอนเบื้องต้นเป็นส่วนหนึ่งของราคาทุนของทรัพย์สินที่ได้มาไว้ครบถ้วนแล้ว

### 3.4 ความเสี่ยงในด้านการเปลี่ยนแปลงงานโฆษณาในยุคของดิจิทัลและ Online

ภาพรวมของอุตสาหกรรมโฆษณาปี 2557 ลดลง 9.51% จากปี 2556 หรือคิดเป็นมูลค่า 102,346 ล้านบาท โดยที่วิทยังมีสัดส่วนหลักถึง 62.31% ของงบโฆษณารวมและแนวโน้มของอุตสาหกรรมโฆษณานี้ คาดว่าจะเติบโตอย่างน้อย 10% ภายใต้สถานการณ์ทางการเมืองสงบ ซึ่งสินค้าอุปโภคบริโภค เครื่องดื่ม ยานยนต์และเทคโนโลยีการสื่อสาร จะเป็นกลุ่มที่ใช้เม็ดเงินโฆษณามากที่สุดในปีนี้

ในส่วนของบริษัท มองว่าในยุคของดิจิทัลและ Online มีบทบาทสำคัญมากขึ้นในการสื่อสารงานด้านโฆษณาไปยังลูกค้า เพราะลูกค้าต้องการตอบสนองแบบรวดเร็ว และไปสู่กลุ่มเป้าหมายอย่างกว้างขวาง แต่ยังต้องการให้กลุ่มเป้าหมายจดจำตัวสินค้าอยู่เสมอๆ ดังนั้น จึงมีความจำเป็นที่จะต้องนำเอาสื่อโฆษณาที่เป็น Billboard ร่วมกับสื่อดิจิทัล และ Online ประกอบกันในงานโฆษณา เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายได้จดจำตัวสินค้าได้มากที่สุด ในปี 2557 บริษัทได้ศึกษาสื่อโฆษณาทางด้านดิจิทัลเพื่อให้ทันสมัยและตอบโจทย์ลูกค้าในทุกยุค ทุกสมัยอีกด้วย

## **ธุรกิจคลังสินค้าให้เช่าและบริการ**

### **3.5 ความเสี่ยงจากการที่เรียกเก็บเงินตามสัญญาเช่าไม่ได้**

ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถเรียกเก็บเงินตามสัญญาเช่า อาจเกิดขึ้นในกรณีที่ลูกค้าได้รับผลกระทบในเชิงลบจากภาวะเศรษฐกิจและภาคอุตสาหกรรมหรือจากการดำเนินธุรกิจซึ่งส่งผลกระทบต่อสถานะทางการเงินของกลุ่มลูกค้า จนอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการจ่ายค่าเช่าตามสัญญา อาจจะทำให้กลุ่มบริษัทขาดสภาพคล่องและส่งผลกระทบต่อชำระหนี้เงินกู้สถาบันการเงินที่มีภาระต้องชำระเป็นรายเดือน ได้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ คาดว่าผลกระทบดังกล่าวไม่อาจจะเกิดได้ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ เป็นบริษัทชั้นนำ มีความน่าเชื่อถือ และมีความมั่นคงทางการเงินในระดับสูง รวมถึงกลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดให้ผู้เช่าต้องวางเงินประกันค่าเช่าและบริการเป็นเงินสด และ/หรือหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร ซึ่งเงื่อนไขของสัญญาเช่าโครงการ Built-to-Suit ส่วนใหญ่ยังได้กำหนดไว้ว่า หากผู้เช่ายกเลิกสัญญาเช่าก่อนสิ้นสุดระยะเวลาเช่าที่กำหนดไว้ ผู้เช่าจะต้องชำระค่าทดแทนเท่ากับค่าเช่าสำหรับระยะเวลาเช่าที่เหลืออยู่ทั้งหมดให้แก่กลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ได้เตรียมสภาพคล่องทางการเงินส่วนหนึ่งที่เพียงพอจะชำระหนี้เงินกู้ในระยะเวลา 3 งวดหากเกิดปัญหาขึ้นจริงจะไม่ส่งผลกระทบต่อชำระหนี้สถาบันการเงินอย่างแน่นอน

### **3.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากผู้เช่ารายเดียว**

ปัจจุบันแหล่งรายได้ของธุรกิจนี้มาจากผู้เช่าซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทเดียวกัน 100% อาจเกิดขึ้นในกรณีที่ลูกค้าได้รับผลกระทบในเชิงลบจากภาวะเศรษฐกิจและภาคอุตสาหกรรมหรือจากการดำเนินธุรกิจซึ่งส่งผลกระทบต่อสถานะทางการเงินของกลุ่มลูกค้าจนอาจเข้าครบบตามกำหนดสัญญา กลุ่มบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากรายได้ค่าเช่าที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ คาดว่าผลกระทบดังกล่าวไม่อาจจะเกิดได้ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ เป็นบริษัทที่มีฐานการผลิตในประเทศไทย และคลังสินค้าที่กลุ่มบริษัทฯ ให้เช่าอยู่ใกล้เคียงกับโรงงานผลิตของผู้เช่า รวมทั้งขนาดพื้นที่เช่ามีขนาดมากกว่า 100,000 ตารางเมตรและอยู่ในบริเวณเดียวกัน ง่ายต่อการบริหารจัดการระบบโลจิสติกส์ของผู้เช่า นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดเงื่อนไขของสัญญาเช่าไว้ว่า หากผู้เช่ายกเลิกสัญญาเช่าก่อนสิ้นสุดระยะเวลาเช่าที่กำหนดไว้ ผู้เช่าจะต้องชำระค่าทดแทนเท่ากับค่าเช่าสำหรับระยะเวลาเช่าที่เหลืออยู่ทั้งหมดให้แก่กลุ่มบริษัทฯ

### **3.7 ความเสี่ยงจากนโยบายการจัดซื้อที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคต**

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการจัดซื้อที่ดิน โดยมุ่งเน้นที่จะจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ทันที หรือในอนาคตอันใกล้ ดังนั้นกลุ่มบริษัทฯ จึงไม่มีนโยบายในการซื้อที่ดินสะสม (Land Bank) ไว้เป็นจำนวนมากๆ โดยที่ยังไม่มีแผนการพัฒนารองรับหรือยังไม่มี ความชัดเจนว่าจะมีผู้จะมาเช่าหรือไม่ แต่เนื่องจากการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้นจึงทำให้มีการแข่งขันเพื่อซื้อหรือเช่าที่ดินในทำเลที่ดีระหว่างผู้ประกอบการต่างๆ จึงอาจทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่ราคาที่ดินมีการปรับตัวสูงขึ้น หรือการที่กลุ่มบริษัทฯ จะไม่สามารถจัดซื้อที่ดินในทำเลที่ตั้งที่ต้องการภายใต้ต้นทุนที่ต้องการได้ ซึ่งอาจส่งผลให้ต้นทุนในการพัฒนาโครงการฯ ของกลุ่มบริษัทฯ สูงขึ้น หรือกลุ่มบริษัทฯ อาจตัดสินใจไม่ลงทุนเนื่องจากอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนอาจจะไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดไว้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ มีการจัดทำแผนการสำรวจและจัดซื้อที่ดินให้สอดคล้องกับการนำไปพัฒนาโครงการฯ ของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯ ได้เล็งเห็นว่า การซื้อที่ดินสะสมไว้เป็นจำนวนมากๆ โดยไม่มีแผนการพัฒนารองรับนั้นหรือยังไม่มี ความชัดเจนว่าจะมีผู้จะมาเช่าหรือไม่ ไม่สอดคล้องกับแผนธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ รวมทั้งยังอาจก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่องทางการเงินต่อกลุ่มบริษัทฯ ได้ ดังนั้น กลุ่มบริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการจัดซื้อที่ดินไว้ในปริมาณที่

สอดคล้องกับแผนธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยเป็นที่ดินที่สามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ทันทีหรือในอนาคตอันใกล้ หรือเป็นที่ดินที่มีการวางแผนร่วมกันกับลูกค้าสำหรับส่วนต่อขยายโครงการของลูกค้า และยังมีนโยบายในการลงทุนในสิทธิการเช่าที่ดินสำหรับที่ดินบางแปลง โดยคำนึงถึงการศึกษาความเป็นไปได้ของผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นสำคัญ ซึ่งช่วยให้ กลุ่มบริษัทฯ สามารถจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในทำเลที่ตั้งที่ได้ตกลงร่วมกันกับผู้เช่าได้ดีกว่าการสะสมที่ดินดังเช่นผู้ประกอบการรายอื่นๆ ตลอดจนมีความยืดหยุ่นในการที่จะรองรับการขยายธุรกิจของผู้เช่า และสามารถควบคุมราคาคืนทุนที่ดินให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

### 3.8 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ต้องใช้เงินลงทุนสูง โดยภายหลังจากการจัดโครงสร้างทางการเงินธุรกิจนี้จะมี ยอดเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน 1,657 ล้านบาท ซึ่งเงินกู้ยืมดังกล่าวจะมีการคิดอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว (Floating Interest Rate) ดังนั้นหากอัตราดอกเบี้ยในตลาดปรับตัวสูงขึ้น กลุ่มบริษัทฯ ก็จะมีภาระในการจ่ายดอกเบี้ยที่สูงขึ้น ซึ่งจะมีผลกระทบทำให้กำไรของกลุ่มบริษัทฯ ลดลง

อย่างไรก็ตาม อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของกลุ่มบริษัทฯ ที่กู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในระยะ 5 ปีแรก(นับจาก ปี 2558) บริษัทเลือกที่จะระบุอัตราดอกเบี้ยคงที่ และใน 5 ปี หลังอยู่ในอัตราไม่เกินกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้าชั้นดี (Minimum Lending Rate หรือ MLR) ของสถาบันการเงิน ประกอบกับแผนการจัดหาเงินทุนเพื่อพัฒนาโครงการฯ ของกลุ่มบริษัทฯ นั้น ไม่ได้พึ่งพิงการใช้เงินกู้จากสถาบันการเงินเพียงอย่างเดียว แต่กลุ่มบริษัทฯ ยังได้มีนโยบายจัดหาเงินทุนและระดมทุนจากแหล่งเงินทุนอื่นๆ อย่างสมดุล โดยเฉพาะส่วนการระดมทุนผ่านทางตลาดหลักทรัพย์ และจากการจำหน่ายทรัพย์สินผ่านกองทุนรวมฯ ซึ่งจะเป็นแหล่งเงินทุนสำคัญที่นำมาใช้ในการลงทุนในอนาคต และด้วยการวางแผนที่จะนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งถือได้ว่าเป็นการช่วยลดความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย ด้วยการกำหนดอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ (Fixed Interest Rate)

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้เข้าซื้อ

ณ 31 ธันวาคม 2555 2556 และ 2557 บริษัทและบริษัทย่อย มีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้เข้าซื้อ-สุทธิ ดังนี้

รายการลูกหนี้	31 ธ.ค. 2555		31 ธ.ค. 2556		31 ธ.ค. 2557	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
ลูกหนี้การค้า/ลูกหนี้อื่น	132.97	100.00	106.08	100.00	127.47	100.00
หัก : ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	3.54	2.66	0.81	0.76	1.06	0.83
ลูกหนี้การค้า-สุทธิ	129.43	96.10	105.27	96.82	126.41	100.00
ลูกหนี้เข้าซื้อ	255.12	100.00	225.44	100.00	218.16	100.00
หัก : ดอกเบี้ยเข้าซื้อลดบัญชี	24.60	9.64	21.86	9.70	20.97	9.61
หัก : ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	225.27	88.30	200.12	88.77	197.19	90.39
ลูกหนี้เข้าซื้อ-สุทธิ	5.25	3.90	3.46	3.18	-	-
รวมยอดลูกหนี้-สุทธิ	134.68	100.00	108.73	100.00	126.41	100.00

บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจากลูกหนี้เข้าซื้อ โดยตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจากลูกหนี้เข้าซื้อโดยใช้รายงานอายุของลูกหนี้เป็นเกณฑ์ ซึ่งคำนวณจากลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อหักด้วยดอกผลเข้าซื้อลดบัญชี และคำนวณจากลูกหนี้การค้ารวมทั้งพิจารณาจากประสบการณ์การเก็บเงินในอดีต การวิเคราะห์อายุลูกหนี้ และสถานะปัจจุบันของลูกหนี้คงค้าง ณ วันที่ในงบดุลของกลุ่มบริษัท โดยมีหลักเกณฑ์การตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญดังนี้

อายุลูกหนี้	ลูกหนี้เข้าซื้อ (ร้อยละของลูกหนี้เข้าซื้อ หลังหักดอกผลลดบัญชี)	ลูกหนี้การค้า (ร้อยละของลูกหนี้)
ไม่ค้างชำระ	1	-
ค้างชำระ 1 - 2 เดือน	2	-
ค้างชำระ 3 - 6 เดือน	25	-
ค้างชำระ 7 - 12 เดือน	50	50
ค้างชำระมากกว่า 12 เดือนขึ้นไป	100	100

##### 4.2 สินทรัพย์ถาวร

บริษัทมีสำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่ที่ 121/68-69 ชั้น 21 อาคารอาร์เอสทาวเวอร์ ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 นอกจากการใช้พื้นที่ดังกล่าวเป็นสถานประกอบการของบริษัทแล้ว ยังจัดสรรพื้นที่ส่วนหนึ่งให้ บริษัท อควา แอด จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ไทย คอนซมเมอร์ ดิสทริบิวชั่น เซ็นเตอร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย เข้าเพื่อเป็นสำนักงานด้วย

กลุ่มบริษัทมีโครงข่ายโฆษณาให้บริการเช่าพื้นที่และรับจ้างผลิตสื่อป้ายโฆษณา อาคารคลังสินค้าเพื่อให้เช่าและบริการ(อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน) ทรัพย์สินที่ดิน อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร ของบริษัทและบริษัทย่อย มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)		
		31 ธ.ค. 2555	31 ธ.ค. 2556	31 ธ.ค. 2557
ที่ดิน	เจ้าของ	21.77	7.23	7.23
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	เจ้าของ	20.22	18.99	17.76
ส่วนปรับปรุงอาคาร	เจ้าของ	3.34	1.36	1.30
โครงข่ายโฆษณา	เจ้าของ	241.24	303.31	330.41
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	เจ้าของ	-	-	2,663.94
รวม		286.57	330.89	3,020.64

AQUA AD ได้ทำสัญญากู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเป็นวงเงิน 192.69 ล้านบาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มียอดคงเหลือ 95.20 ล้านบาท) โดยบริษัทนำทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจไปเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมดังนี้

1. โฉนดที่ดินและสิ่งปลูกสร้างซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของ AQUA AD จำนวนในวงเงิน 10 ล้านบาท
2. กรรมสิทธิ์ในอาคารชุดพร้อมสิ่งปลูกสร้างของบริษัท จำนวนในวงเงิน 85 ล้านบาท
3. โฉนดสิทธิการรับเงินตามสัญญาเช่าป้ายโฆษณามูลค่าไม่ต่ำกว่า 130 ล้านบาทต่อปี

TCDC ได้ทำสัญญาเงินกู้ยืมกับบริษัท เป็นเงิน 1,309 ล้านบาท และจดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างให้แก่บริษัท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อชำระคืนเงินกู้ทั้งหมดให้กับธนาคารแห่งหนึ่ง รวมทั้งไถ่ถอนหลักประกันทั้งหมดเพื่อนำหลักประกันมาบริหารเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด ปัจจุบัน TCDC ได้นำหลักประกันดังกล่าวไปขอกู้ยืมเงินจากธนาคารแห่งหนึ่ง เพื่อนำมาชำระคืนเงินกู้ทั้งหมดให้แก่บริษัทจำนวน 1,309 ล้านบาท รวมทั้งเงินกู้ส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมดที่ไม่มีหลักประกันจำนวน 235 ล้านบาทแล้ว

#### 4.3 สินค้าคงเหลือ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีสินค้าคงเหลือ จำนวน 0.41 ล้านบาท และ 0.92 ล้านบาท ตามลำดับ เป็นส่วนของเหล็กที่ได้มาจากการรีดลอนโครงข่ายที่บริษัทจัดเก็บไว้เพื่อนำมาใช้งานใหม่จากการก่อสร้างโครงข่ายใหม่ๆ หรือเพื่อใช้ในการซ่อมแซมโครงข่าย

#### 4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทอื่น

นโยบายในการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสื่อโฆษณา ธุรกิจคลังสินค้าให้เช่าและบริการ และธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนที่ดีและมั่นคง ความเสี่ยงในการลงทุนปานกลางถึงต่ำ ซึ่งจะพิจารณาสัดส่วนในการลงทุนเป็นรายๆ ไปโดยดูจากแนวโน้มของธุรกิจ ถ้ามีโอกาสประสบความสำเร็จและสามารถสนับสนุนการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันบริษัทจะลงทุนในสัดส่วนที่มากพอที่บริษัทจะสามารถเข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหารและกำหนดนโยบาย



5. การเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชีที่สำคัญ

ในปี 2557 ไม่มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายการบัญชี

6. ข้อพิพาททางกฎหมาย  
-ไม่มี-

## 7. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 7.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์

#### (1) ข้อมูลส่วนของบริษัท

ชื่อบริษัท	บริษัท อควา คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
ชื่อย่อ	AQUA
ทะเบียนเลขที่	0107547000397
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	121/68-69 ชั้น 21 อาคารอาร์เอสทาวเวอร์ ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
เว็บไซต์	<a href="http://www.aquacorp.co.th">www.aquacorp.co.th</a>
โทรศัพท์	(02) 694-8888
โทรสาร	(02) 694-8880

- ลักษณะการประกอบธุรกิจ**
- เดิมบริษัทประกอบธุรกิจขายและเช่าซื้อเครื่องใช้ภายในบ้าน ยี่ห้อ “ไคสตาร์” เครื่องใช้สำนักงาน รถจักรยานยนต์ และอื่นๆ จนมาเมื่อต้นปี 2550 บริษัทได้มีนโยบายหยุดการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมด
  - ในเดือนมีนาคม 2550 บริษัท ได้ขยายการดำเนินธุรกิจ โดยการเข้าลงทุนในบริษัท อควา แอด จำกัด (มหาชน) (AQUA AD) ซึ่งทำธุรกิจซื้อขายไฟฟ้าระยะ 50 และ ในปี 2553 ได้เข้าลงทุนในบริษัท โรงพิมพ์ตะวันออก จำกัด (มหาชน) (“EPCO”) ซึ่งทำธุรกิจโรงพิมพ์ และเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ถือหุ้นร้อยละ 38.40 ซึ่งต่อมาในปี 2554 EPCO ได้ขยายการดำเนินธุรกิจ โดยเข้าไปลงทุนในธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ปัจจุบันมีขนาดกำลังการผลิตทั้งหมด 15 เมกะวัตต์ และต่อมาลงทุนในโครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา ขนาดกำลังการผลิตรวม 1.5 เมกะวัตต์ และลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศญี่ปุ่น ขนาด 23 MW ในเขตพื้นที่ คูริฮาระ จังหวัดมิยาซากิ ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งมีใบอนุญาตขายไฟฟ้าผลิตจากโซลาร์เซลล์ไม่เกิน 10 MW(AC) ที่ราคา 40 เยนต่อหน่วย เป็นเวลา 20 ปี และ 13 MW(AC) ที่ราคา 36 เยนต่อหน่วย เป็นเวลา 20 ปี บนพื้นที่ขนาด 410,172 ตารางเมตร หรือ 256.36 ไร่
  - เมื่อปลายปี 2554 บริษัทได้พิจารณาซื้อโครงข่ายไฟฟ้าและสิทธิการเช่าจากผู้ประกอบการอื่น รวมถึงการสร้างโครงข่ายไฟฟ้าใหม่ เพื่อให้มีทรัพย์สินที่สามารถดำเนินธุรกิจในนามของบริษัทได้ และได้มีการปรับโครงสร้างของบริษัทใหม่ โดยการซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้นรายอื่นใน AQUA AD จนถือหุ้นใน AQUA AD ร้อยละ 100
  - ในปลายปี 2556 บริษัทได้ขายทรัพย์สินประกอบการที่เกี่ยวกับโครงข่ายไฟฟ้าทั้งหมด ให้แก่ AQUA AD เพื่อจัดโครงสร้างธุรกิจให้มีความชัดเจนพร้อมทั้งขายหุ้นร้อยละ 26 ของ AQUA AD ให้แก่ บริษัท วรณ แคมป์ดิล จำกัด (มหาชน) (WAT) และถือหุ้นใน AQUA AD คงเหลือร้อยละ 74
  - ในเดือน มิถุนายน 2557 บริษัทได้เข้าซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ของ TCDC จำนวน 1,169,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 69 ของทุนจดทะเบียนคิดเป็นมูลค่าเงินลงทุน จำนวน 475 ล้านบาท

**ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วดังนี้**

ทุนจดทะเบียน	2,500,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 5,000,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
ทุนชำระแล้ว	2,296,500,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 4,593,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
รอบระยะเวลาบัญชี	1 มกราคม - 31 ธันวาคม

**(2) ข้อมูลส่วนของบริษัทที่บริษัทถือหุ้นเกินร้อยละ 10**

ชื่อบริษัท	บริษัท อควา แอด จำกัด (มหาชน) ("AQUA AD")
ทะเบียนเลขที่	0107552000138
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	121/69 ชั้น 21 อาคารอาร์เอสทาวเวอร์ ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
เว็บไซต์	<a href="http://www.aquacorp.co.th">www.aquacorp.co.th</a>
โทรศัพท์	(02) 694-8888
โทรสาร	(02) 694-8880
ประเภทธุรกิจ	ให้บริการเช่าพื้นที่ติดตั้งป้ายโฆษณา จัดหาพื้นที่ รับจ้างผลิตและติดตั้งงานโฆษณาประเภทต่าง ๆ โดยเน้นสื่อโฆษณาภายนอกที่อยู่อาศัย และสื่อโฆษณาที่ทำรายได้หลักให้กับ AQUA AD คือสื่อโฆษณาประเภทบิลบอร์ด (Billboard)
ทุนจดทะเบียน	404,430,759 บาท (หุ้นสามัญ 404,430,759 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท)
ทุนเรียกชำระแล้ว	404,430,759 บาท (หุ้นสามัญ 404,430,759 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท)
รอบระยะเวลาบัญชี	1 มกราคม - 31 ธันวาคม
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	ร้อยละ 74 ของทุนชำระแล้ว

ชื่อบริษัท	บริษัท มันทรา แอสเซ็ท จำกัด
ทะเบียนเลขที่	0105536086838
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	45/18 ตรอกประตู แขวงบางค้อแหลม เขตบางค้อแหลม กรุงเทพมหานคร
เว็บไซต์	-
โทรศัพท์	(02) 694-8888
โทรสาร	(02) 694-8880
ประเภทธุรกิจ	เดิมดำเนินธุรกิจขายเช่าซื้อสินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า และรถยนต์เช่นเดียวกับบริษัท และปัจจุบันได้หยุดการให้สินเชื่อใหม่แล้ว และเก็บเงินจากพอร์ตลูกหนี้เดิมเพียงอย่างเดียว
ทุนจดทะเบียน	10,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)
ทุนเรียกชำระแล้ว	10,000,000 บาท (หุ้นสามัญ 1,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)
รอบระยะเวลาบัญชี	1 มกราคม - 31 ธันวาคม
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	ร้อยละ 100

ชื่อบริษัท	บริษัท โรงพิมพ์ตะวันออก จำกัด (มหาชน) (“EPCO”)
ทะเบียนเลขที่	0107536000838
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	51/29,51/61 ซอยวิภาวดี 66 (สยามสามัคคี) ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงตลาดบางเขน เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ
เว็บไซต์	<a href="http://www.epco.co.th">www.epco.co.th</a>
โทรศัพท์	(02) 551-05141-4
โทรสาร	(02) 552-0905 , (02) 551-0532
ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจหลักเป็นผู้ผลิตสิ่งพิมพ์และดำเนินธุรกิจโรงพิมพ์ในลักษณะครบวงจร โดยให้บริการตั้งแต่ การวางแผนการผลิตจนกระทั่งเข้าเล่มเป็นสิ่งพิมพ์สำเร็จรูป และเมื่อปลายปี 2554 EPCO ได้ขยายธุรกิจเพิ่มในด้านพลังงานทดแทน ปัจจุบันโรงไฟฟ้าขนาดกำลังการผลิตทั้งหมด 15 เมกะวัตต์ และโครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา ขนาดกำลังการผลิตรวม 1.5 เมกะวัตต์ และโครงการ โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศญี่ปุ่น ขนาด 23 MW ในประเทศญี่ปุ่น
ทุนจดทะเบียน	737,777,651.00 บาท (หุ้นสามัญ 736,140,807 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท)
ทุนเรียกชำระแล้ว	736,140,807 บาท (หุ้นสามัญ 736,140,807 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท)
รอบระยะเวลาบัญชี	1 มกราคม - 31 ธันวาคม
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	ร้อยละ 38.40 ของทุนชำระแล้ว

ชื่อบริษัท	บริษัท ไทย คอนซอเมอ์ ดิสทริบิวชั่น เซ็นเตอร์ จำกัด (“TCDC”)
ทะเบียนเลขที่	0105544083141
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	39,39/1 หมู่ที่ 11 ตำบลคลองปรัง อำเภอชะเชิงเทรา จังหวัดชะเชิงเทรา
เว็บไซต์	<a href="http://www.tcdc.co.th">www.tcdc.co.th</a>
โทรศัพท์	(02) 694-8888
โทรสาร	(02) 694-8880 , (02) 694-8889
ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจหลักทางด้านคลังสินค้าให้เช่าและให้บริการโดยลูกค้าหลักได้แก่กลุ่มบริษัทยูนิลีเวอร์ ปัจจุบันมีคลังสินค้าให้เช่าจำนวน 2 แห่ง ๑ พื้นที่ 108,800 ตารางเมตรโดยประมาณ ตั้งอยู่ที่ ถนน ร.พ.ช. หนามแดง-คลองประเวศบุรีรมย์ ถนนสุวินทวงศ์ (ทล.304 )ตำบลคลองปรัง อำเภอเมืองชะเชิงเทรา จังหวัดชะเชิงเทรา บนเนื้อที่ 211-0-25 ไร่
ทุนจดทะเบียน	169,400,000.00 บาท (หุ้นสามัญ 1,694,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท)
ทุนเรียกชำระแล้ว	151,865,000.00 บาท (หุ้นสามัญ 525,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ชำระเต็มมูลค่าแล้ว) (หุ้นสามัญ 1,169,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ชำระแล้ว 85%)
รอบระยะเวลาบัญชี	1 มกราคม - 31 ธันวาคม
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	ร้อยละ 69 ของทุนจดทะเบียน

**ชื่อบริษัท** บริษัท อควา กรีน เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (“AGE”)  
**ทะเบียนเลขที่** 0105558001045  
**ที่ตั้งสำนักงานใหญ่** 121/68 ชั้น 21 อาคารอาร์เอสทาวเวอร์ ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400  
**เว็บไซต์** -  
**โทรศัพท์** (02) 694-8888  
**โทรสาร** (02) 694-8880 , (02) 694-8889  
**ประเภทธุรกิจ** ประกอบธุรกิจพลังงานทดแทนทั้งในประเทศและต่างประเทศ  
**ทุนจดทะเบียน** 1,000,000.00 บาท (หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)  
**ทุนเรียกชำระแล้ว** 1,000,000.00 บาท (หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)  
**รอบระยะเวลาบัญชี** 1 มกราคม - 31 ธันวาคม  
**สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท** ร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียน

**ชื่อบริษัท** บริษัท อควา พาวเวอร์ จำกัด (“APW”)  
**ทะเบียนเลขที่** 0105558001088  
**ที่ตั้งสำนักงานใหญ่** 121/68 ชั้น 21 อาคารอาร์เอสทาวเวอร์ ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400  
**เว็บไซต์** -  
**โทรศัพท์** (02) 694-8888  
**โทรสาร** (02) 694-8880 , (02) 694-8889  
**ประเภทธุรกิจ** ประกอบธุรกิจพลังงานทดแทนทั้งในประเทศและต่างประเทศ  
**ทุนจดทะเบียน** 1,000,000.00 บาท (หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)  
**ทุนเรียกชำระแล้ว** 1,000,000.00 บาท (หุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)  
**รอบระยะเวลาบัญชี** 1 มกราคม - 31 ธันวาคม  
**สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท** ร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียน

### (3) ข้อมูลส่วนบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

**นายทะเบียนผู้ถือหุ้น** บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย  
 เลขที่ 62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย  
 เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110  
 โทรศัพท์ 0-2229-2800 , โทรสาร 0-2359-1259

**ผู้สอบบัญชี** นางสาวชนา วิวัฒน์พนชาติ  
 ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4712  
 บริษัท สำนักงานปิติเสวี จำกัด  
 8/4 ชั้น 1,3 ซอยวิภาวดี 44 (ซอยอมรพันธ์ 4) ถนนวิภาวดี-รังสิต  
 แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900  
 โทรศัพท์ 0-2941-3584-6 , โทรสาร 0-2941-3658

## 7.2 ข้อมูลสำคัญอื่นๆ

- ไม่มี-