

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไซเบอร์แพลนเน็ต อินเตอร์แอคทีฟ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) เริ่มก่อตั้งขึ้นในปี 2543 ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการประกอบธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์เกมเพื่อจำหน่ายและการรับจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์เกมให้แก่ลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “CyberPlanet Interactive” โดยในระยะเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ส่วนบุคคล (“เกมคอมพิวเตอร์”) หลังจากนั้นได้ขยายขอบเขตการทำธุรกิจ ไปสู่การพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับโทรศัพท์เคลื่อนที่ และการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับเครื่องเล่นเกมคอนโซล (Console game) ซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์เกมแรกที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเพื่อจัดจำหน่ายในประเทศคือเกม “Magic Chronicle” ซึ่งถือได้ว่าเป็นเกมแนววางแผนกลยุทธ์ (Real-time strategy) เกมแรกที่ผลิตโดยผู้ประกอบการชาวไทย ทำให้บริษัทฯ เริ่มมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในฐานะเป็นหนึ่งในผู้บุกเบิกการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์ในประเทศไทย นอกจากนี้ในวันที่ 18 พฤษภาคม 2552 บริษัทฯ ได้ดำเนินการแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนและได้จดทะเบียนเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2553

ปี 2556 กลุ่มบริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจสู่ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยบริษัทฯ ได้ซื้อที่ดินนำมาพัฒนาและจัดสรรแบ่งขายเป็นแปลงที่อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา (“เขาใหญ่”) การซื้อที่ดินดังกล่าวเพื่อนำมาจัดสรรแบ่งขาย เป็นธุรกิจที่มีศักยภาพและสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัทฯ ในอนาคตได้ และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้น 280 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 560 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท ซึ่งดำเนินการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 14 มิถุนายน 2556

ปี 2557 จากการที่บริษัทฯ ขยายธุรกิจสู่ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในวันที่ 30 พฤษภาคม 2557 บริษัทฯ ได้ลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด เป็นจำนวนเงิน 49.50 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 98.00) มีผลทำให้บริษัทดังกล่าวเป็นบริษัทย่อย โดยบริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด เป็นเจ้าของโครงการ เดอะ ฟิโน เขาใหญ่ เป็นห้องชุดเพื่อขายจำนวน 40 ห้อง

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2557 ผู้ถือหุ้นได้มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 280.00 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 560 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท) เป็น 560.00 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 1,120 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท) ซึ่งบริษัทฯ ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2557

ในเดือนมิถุนายน 2557 บริษัทฯ ได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมบางส่วน จำนวน 102.95 ล้านหุ้น และ ในเดือนกันยายน 2557 บริษัทฯ ได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 457.02 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 0.85 บาท ซึ่งจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 10 มิถุนายน 2557 และเมื่อวันที่ 23 กันยายน 2557 ตามลำดับ

ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2557 ผู้ถือหุ้นได้มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนเพื่อออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) จำนวนไม่เกิน 5,550,000,000 หุ้น และออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ (CYBER -W1) จำนวน

ไม่เกิน 280,000,000 หน่วย รวมทั้งการออกและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อรองรับการใช้สิทธิดังกล่าวจำนวนไม่เกิน 280,000,000 หุ้น ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้น(Right Offering)

ในเดือนธันวาคม 2557 บริษัทฯ ได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 3,570 ล้านหุ้น ซึ่งจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2557

ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1. ในการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมเพื่อจำหน่าย กลุ่มบริษัทจะเป็นผู้ออกแบบเนื้อหา พัฒนาโปรแกรมเกมออกแบบแอนิเมชันและคอมพิวเตอร์กราฟฟิก พร้อมทั้งสร้างเสียงและดนตรีประกอบจากภายในเกม รวมทั้งการทดสอบแก้ไขจุดบกพร่องของซอฟต์แวร์เกม จากนั้นจึงจัดจำหน่ายผ่านบริษัท โดยลิขสิทธิ์ในซอฟต์แวร์เกมจะเป็นของกลุ่มบริษัท สำหรับการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมในลักษณะการรับจ้างพัฒนา จะแตกต่างจากการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมเพื่อจำหน่าย ตรงที่ผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้ออกแบบเนื้อหาของเกม และลิขสิทธิ์ในซอฟต์แวร์เกมจะเป็นของลูกค้า อีกทั้งในปี 2557 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการเปิดดำเนินการสถาบันพัฒนาทักษะภาษาอังกฤษในนาม จีเนียส แพลนเน็ต โดยปัจจุบันกลุ่มบริษัทคงเหลือสาขาผ่านรูปแบบแฟรนไชส์ จำนวน 4 สาขา

ปัจจุบันเนื่องจากการที่บริษัทได้มุ่งที่จะขยายธุรกิจสู่ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และเนื่องด้วยความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เป็นผลให้บริษัทชะลอการพัฒนาธุรกิจด้านซอฟต์แวร์เกม

2. ในการพัฒนาที่ดินเพื่อขาย จำนวน 5 แปลง เนื้อที่รวม 135 ไร่ 2 งาน 73 ตารางวา โครงการพิโน ฮิล (“Pino Hill”) ที่ตั้งโครงการ ทางสาธารณะประโยชน์ ที่ต่อเนื่องจากถนนเทศบาล 3 ตำบลปากช่อง อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา (“เขาใหญ่”) โดยบริษัทฯ ได้มอบหมายให้บริษัท พิล์ม แอนด์ บรอดคาสท์ติ้ง อินเตอร์มีเดีย จำกัด เป็นผู้บริหารจัดการขาย ซึ่งถึงการก่อสร้างสาธารณูปโภคและกลับเข้าสู่ในโครงการ ณ ปัจจุบัน ความคืบหน้าการพัฒนาที่ดิน ได้ดำเนินการปรับพื้นที่ เพื่อก่อสร้างถนนพร้อมบ่อพักโดยรอบของโครงการ

จากการที่บริษัทฯ ได้ลงทุนซื้อหุ้นสามัญของบริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด (“โคมแลนด์”) (บริษัทย่อย) ซึ่งเป็นเจ้าของโครงการที่พักอาศัย เดอะ พิโน เขาใหญ่ (“The Pino Khaoyai”) ที่ตั้งโครงการ ถนนธนะรัชต์ ตำบล หมู่สี่ อำเภอ ปากช่อง จังหวัด นครราชสีมา ลักษณะโครงการเป็น อาคารชุดพักอาศัยสูง 5 ชั้น จำนวนห้องชุดพักอาศัย 40 ยูนิต โดยห้องชุดพักอาศัยจะออกแบบในลักษณะ Modern Tropical ร่วมสมัย ด้วยหน้าต่างบานกว้างเปิดเปลือยกับระเบียงใหญ่ส่วนตัว เพื่อการพักผ่อน ที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

อย่างไรก็ดี ท่ามกลางปัจจัยเสี่ยงหลายประการ แต่ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2557 นี้ ยังพอมียปัจจัยที่สนับสนุนธุรกิจ อาทิ ทิศทางการดำเนินนโยบายการเงินแบบผ่อนคลายของคณะกรรมการนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย ทั้งนี้ภายใต้สถานการณ์เศรษฐกิจและสภาวะการเมืองในปัจจุบัน อาจจะมีผลให้อัตราดอกเบี้ยนโยบายทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งน่าจะเป็นปัจจัยหนุนประการหนึ่งต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ขณะที่มีการชะลอการลงทุนของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ น่าที่จะช่วยลดภาวะความเสี่ยงของปัญหาอุปทานที่อยู่อาศัยที่ล้นตลาดในระดับหนึ่ง

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ทำการศึกษาธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพลังงานทางเลือก ในการนี้ บริษัทฯ ได้มอบหมายให้ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจดังกล่าว เพื่อเป็นการสรรหาธุรกิจมีศักยภาพ และสามารถสร้างผลกำไรให้กับบริษัทฯ ได้ในอนาคต โดยหากมีความคืบหน้าเป็นประการใด บริษัทฯ จะนำเสนอเรื่องดังกล่าวนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการและ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามที่กำหนดในกฎเกณฑ์และกฎหมายที่เกี่ยวข้องต่อไป

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัทฯ

วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นผู้ประกอบการชั้นนำในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในรูปแบบที่หลากหลาย ครอบคลุม การเติบโตและผลประโยชน์ที่ยั่งยืน สำหรับลูกค้า นักลงทุน พนักงาน และการตอบแทนคืนสู่สังคม โดยเน้นที่ คุณภาพ และศักยภาพตามแนวระบบสาธารณูปโภคที่ดี

กลยุทธ์ในการดำเนินงาน

กลยุทธ์พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

กลยุทธ์ที่สำคัญในการช่วยทำให้ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้นั้น จะมีด้วยกันหลายวิธี ซึ่งสามารถที่จะสรุปเป็นกลยุทธ์หลักๆ ได้ดังนี้

1. กลยุทธ์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยเน้นการพัฒนาและจัดสรรที่ดิน แต่ก็อาจจะมีการขยายไปสู่ การพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร และคอนโดมิเนียม ให้กับลูกค้ากลุ่มเดิมที่ซื้อที่ดิน ซึ่งจะทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้า เป้าหมายได้เพิ่มขึ้น
2. กลยุทธ์การตลาดและการขาย ในแง่การทำตลาดควรที่จะมีบริษัทเอกชนซึ่งทางด้านการโฆษณา เป็นที่ปรึกษา เพื่อช่วยในการกำหนดกลยุทธ์การโฆษณาและสื่อสารไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยมีการแบ่งแยก กลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน เพราะกลุ่มลูกค้าต่างกันย่อมต้องมีการใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกัน ในขณะที่การวิเคราะห์วิจัยตลาดก็ ต้องมีการทำวิจัยทั้งในเรื่องของดีมานด์และซัพพลายที่อยู่อาศัยในพื้นที่ต่างๆ ด้วย ซึ่งการวิจัยนี้จะช่วยทำให้รู้ว่าจะต้อง ทำการพัฒนาสินค้าออกมาในรูปแบบไหน เพื่อให้ลูกค้ามีความต้องการ และสามารถตอบสนองความพอใจของลูกค้าได้ เป็นอย่างดี
3. กลยุทธ์การพัฒนาและบริหารเพื่อผลกำไรอย่างยั่งยืน มาใช้ในการดำเนินธุรกิจเพื่อเสริมสร้าง รายได้ให้แก่บริษัท ทั้งในระยะสั้น, ระยะกลาง, และระยะยาว ด้วยทีมที่บริหารงานอย่างเป็นมืออาชีพประกอบกัน ใน ด้านต่างๆ เพื่อที่จะพัฒนาโครงการทุกโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เริ่มตั้งแต่การพัฒนาที่ดิน การออกแบบ การ ก่อสร้าง การบริหารโครงการ การบริหารการขายและส่งเสริมการตลาด ต่างๆ เป็นต้น ให้โครงการมีรูปแบบที่ตอบรับ กับความต้องการของกลุ่มลูกค้า สอดรับกับกระแสความเปลี่ยนแปลงและปัจจัยภายนอกและเพื่อให้สามารถแข่งขันกับ ผู้ประกอบการอื่นๆ ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปัจจุบัน ตลอดจนรับมือกับสภาพเศรษฐกิจที่มีความผันผวน เพื่อการดำเนิน ธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพและมั่นคง สามารถพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทถือครองอยู่ให้มีศักยภาพที่ เหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจที่สามารถสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นได้ และบริษัทยังมองถึงโอกาสในการพัฒนา ที่ดินและโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่ๆ ในทำเลที่มีศักยภาพสูงโดยหวังที่จะพัฒนาและเพิ่มมูลค่าที่ดินเหล่านี้ในอนาคต อีกทั้งบริษัทยังมองหาโอกาสที่จะร่วมงานกับคู่ค้าทางธุรกิจที่แข็งแกร่งเพื่อการลงทุนและเพิ่มประสิทธิภาพของบริษัท ยิ่งขึ้นไป สิ่งสำคัญที่สุดอีกประการคือการปรับภาพลักษณ์ของธุรกิจเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในฐานะผู้ประกอบการ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำให้กับลูกค้าและผู้ลงทุน ควบคู่ไปกับการบริหารงานอย่างมีประสิทธิภาพ การควบคุม ต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เหมาะสม ที่จะสร้างรายได้และความแข็งแกร่งให้กับบริษัทในระยะยาว ต่อไป

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญ

เมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม พ.ศ. 2557 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติให้ลงทุนเพิ่มในธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ โดยได้ดำเนินการจัดซื้อหุ้นสามัญของโดเมนด จากผู้ถือหุ้นเดิมทั้งหมด 980,000 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 98 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว โดยจะชำระค่าหุ้นหรือมูลค่าซื้อดังกล่าวเป็นจำนวนรวมไม่เกิน 49,500,000 บาท

ในปี 2557 บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนของบริษัท มีดังนี้

- ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2557 ผู้ถือหุ้นได้มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 280.00 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 560 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท) เป็น 560.00 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 1,120 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท) ซึ่งบริษัทฯ ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2557

บริษัทฯ เพิ่มทุนดังกล่าวโดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 560 ล้านหุ้น ดังนี้

- เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตราส่วน 1 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่ ในราคาหุ้นละ 0.85 บาท
- ในกรณีที่มิหุ้นเหลือจากการเสนอขายข้างต้นให้จัดสรรให้แก่บุคคลในวงจำกัด ในราคาหุ้นละ 0.85 บาท
- ในเดือนมิถุนายน 2557 บริษัทฯ ได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมบางส่วน จำนวน 102.95 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 0.85 บาท โดยมีส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ จำนวน 35.45 ล้านบาท (สุทธิจากค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง จำนวน 0.59 ล้านบาท) ซึ่งจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 10 มิถุนายน 2557
- ในเดือนสิงหาคม 2557 บริษัทฯ ได้ดำเนินการเปลี่ยนแปลงชื่อ และเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

จากเดิม	เปลี่ยนเป็น
1. บริษัท บลู วิซาร์ด สตูดิโอ จำกัด “ให้บริการสร้างหรือเขียนลวดลายกราฟฟิคต่าง ๆ สำหรับเกมส์และการ์ตูน ”	บริษัท พีโน คอนสตรัคชั่น จำกัด “ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ”
2. บริษัท แพลนเน็ต จี จำกัด “ ผลิตโปรแกรมคอมพิวเตอร์ ”	บริษัท ไอ – พีโน จำกัด “ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ”

ทั้งนี้บริษัทฯ ได้แจ้งเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้ากระทรวงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว เมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2557

- ในเดือนกันยายน 2557 บริษัทฯ ได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 457.05 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 0.85 บาท โดยมีส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ จำนวน 159.73 ล้านบาท (สุทธิจากค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง จำนวน 0.24 ล้านบาท) ซึ่งจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 23 กันยายน 2557
- ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2557 ผู้ถือหุ้นได้มีมติให้

เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 560.00 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 1,120 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท) เป็น 3,335.00 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 6,670 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท) ซึ่งบริษัทฯ ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2557 บริษัทฯ เพิ่มทุนดังกล่าวโดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 5,550 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด ในราคาหุ้นละ 0.50 บาท และมีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิให้กับผู้ถือหุ้นเดิม ในอัตราส่วน 4 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิ จำนวนไม่เกิน 280,000,000 หน่วย

- ในเดือนธันวาคม 2557 บริษัทฯ ได้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 3,570 ล้านหุ้น โดยมีส่วนลดมูลค่าหุ้นสามัญ จำนวน 54.94 ล้านบาท ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องทั้งจำนวน ซึ่งจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2557

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้น

	ร้อยละ การถือหุ้น	ทุนที่ออกและชำระเต็ม มูลค่าแล้ว		ลักษณะการประกอบธุรกิจ
	31 ธ.ค. 57	จำนวนหุ้น สามัญ (หุ้น)	มูลค่าหุ้น (บาท)	
บริษัทย่อย				
บริษัท พีโน คอนสตรัคชั่น จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท บลู วิซาร์ด สตูดิโอ จำกัด)	99.99	500,000	10.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (เดิมให้บริการ สร้างหรือเขียนตลาดลายกราฟฟิคสำหรับ เกมส์และการ์ตูน)
บริษัท อินฟอร์เมติกส์ พลัส จำกัด	99.99	2,000,000	10.00	ส่งเสริมทักษะการเรียนรู้การพัฒนา สำหรับเด็กและเยาวชน ด้วยการใช้สื่อจาก ระบบซอฟต์แวร์เกมส์โดยวิธีการผ่านทาง คอมพิวเตอร์หรือเครื่องเล่นเกมส์
บริษัท ไอ-พีโน จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท แพลนเน็ต จี จำกัด)	99.99	1,000,000	10.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (เดิมผลิต โปรแกรมคอมพิวเตอร์)
บริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด	98.00	10,000 970,000*	100.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
บริษัททั่วไป				
บริษัท ซี-ทู วิชั่น จำกัด	13.73	9,463,000	10.00	ประกอบกิจการค้า จำหน่ายโปรแกรม คอมพิวเตอร์ และบริการอัดเทป ซีดี ซีดีรอม และอื่นๆ ทางบันเทิง

หมายเหตุ * เป็นการชำระค่าหุ้นเพียงบางส่วนในอัตราหุ้นละ 50 บาทต่อหุ้น

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทสามารถจำแนกได้เป็น 2 กลุ่มธุรกิจ โดยสัดส่วนรายได้แต่ละกลุ่มธุรกิจ ระหว่างปี 2555-2557 สามารถแสดงได้ดังนี้

รายได้จำแนกตาม กลุ่มธุรกิจ	ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
พัฒนาสันทนาการ						
- การรับเหมาก่อสร้าง	6.73	99.26%	-	0.00%	-	0.00%
รวมรายได้กลุ่มพัฒนาสันทนาการ	6.73	99.26%	-	0.00%	-	0.00%
ซอฟต์แวร์						
- จำหน่ายสินค้า	0.02	0.30%	0.14	23.73%	2.18	48.23%
- พัฒนาซอฟต์แวร์	-	0.00%	-	0.00%	0.37	8.19%
- สถาบันเสริมทักษะ	0.03	0.44%	0.45	46.27%	1.97	43.58%
รวมรายได้กลุ่มซอฟต์แวร์	0.05	0.74%	0.59	100.00%	4.52	100.00%
รวมรายได้จากการขายและบริการ	6.78	100.00%	0.59	100.00%	4.52	100.00%

ในปี 2555-2557 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากธุรกิจซอฟต์แวร์จำนวน 4.52 ล้านบาท 0.59 ล้านบาท และ 0.05 ล้านบาท ตามลำดับ สำหรับปี 2557 กลุ่มบริษัทยังมีรายได้เพิ่มจากกลุ่มพัฒนาสันทนาการเป็นรายได้จากการรับเหมาก่อสร้างจำนวน 6.73 ล้านบาท

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการของกลุ่มบริษัท แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ดังนี้

2.1.1 ในธุรกิจด้านการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับสถาบันเสริมทักษะ ในปี 2555-2557 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมสำหรับสถาบันเสริมทักษะในจำนวน 4.52 ล้านบาท 0.59 ล้านบาท และ 0.05 ล้านบาท ตามลำดับของรายได้จากการพัฒนาซอฟต์แวร์เกม ตามลำดับ โดยในปี 2552 กลุ่มบริษัทได้เริ่มดำเนินธุรกิจเสริมทักษะการเรียนรู้สำหรับเด็กภายใต้ชื่อเครื่องหมายการค้า “Genius planet” โดยได้ทำการผลิตและพัฒนาซอฟต์แวร์เกมเพื่อการศึกษา หรือเรียกว่า Casual Edutainment Software เพื่อใช้เป็นสื่อประกอบการเรียนการสอนผ่านเครื่องเล่นคอมพิวเตอร์พกพา ซึ่งถือเป็นสื่อส่งเสริมการเรียนรู้ที่ทำให้เด็กสามารถได้รับความรู้ทั้งทางด้านวิชาการ การฝึกทักษะด้านต่างๆและความเพลิดเพลินจากการเล่นเกมควบคู่กันไป ได้ โดยหลักสูตรแรกที่กลุ่มบริษัทพัฒนาขึ้น เป็นหลักสูตรที่มุ่งเน้นการพัฒนาทักษะการเรียนรู้สำหรับวิชาภาษาอังกฤษ ซึ่งหลักสูตรดังกล่าวมีระยะเวลาของหลักสูตร 16 เดือน โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือกลุ่มเด็กระดับประถมศึกษา ทั้งนี้ปัจจุบันเนื่องจากการที่บริษัทได้มุ่งที่จะขยายธุรกิจสู่ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และเนื่องด้วยความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เป็นผลให้บริษัทชะลอการพัฒนาธุรกิจด้านซอฟต์แวร์เกม

สิทธิพิเศษจากการส่งเสริมการลงทุน

บริษัทและบริษัทย่อยได้รับสิทธิพิเศษทางด้านภาษีอากรจากกรมส่งเสริมการลงทุนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 สำหรับการประกอบธุรกิจผลิตซอฟต์แวร์ (Digital Content) โดยการอนุมัติของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนภายใต้เงื่อนไขต่าง ๆ ที่กำหนดไว้ โดยมีสาระสำคัญ ดังต่อไปนี้

รายละเอียด	บมจ. ไซเบอร์แพลนเน็ต อินเตอร์แอคทีฟ	บจก. อินฟอร์เมติกส์ พลัส	บจก. พีโนคอนสตรัคชั่น (เดิมชื่อ บจก. บลูวิซาร์ด สตูดิโอ)	บจก. ไอ-พีโน (เดิมชื่อ บจก. แพลนเน็ต จี)
1. บัตรส่งเสริมเลขที่	2084(7)/2547	1804(7)/2551	1356(7)/2554	1357(7)/2554
2. เพื่อส่งเสริมการลงทุนในกิจการ	ซอฟต์แวร์	ซอฟต์แวร์	ซอฟต์แวร์	ซอฟต์แวร์
3. สิทธิประโยชน์สำคัญที่ได้รับ				
3.1 ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมและได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปี นับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น	8 ปี	8 ปี	ยกเลิก	ยกเลิก
3.2 ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีตลอดระยะเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น	ได้รับ	ได้รับ	ยกเลิก	ยกเลิก
3.3 ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ	ได้รับ	ได้รับ	ยกเลิก	ยกเลิก
4. วันที่เริ่มใช้สิทธิตามบัตรส่งเสริม	17 มี.ค. 2549	2 พ.ค. 2552	ยกเลิก	ยกเลิก

เมื่อวันที่วันที่ 25 สิงหาคม 2557 บริษัทย่อยได้ขอยกเลิกบัตรส่งเสริมเลขที่ 1356(7)/2554 ลงวันที่ 23 มีนาคม 2554 และบัตรส่งเสริมเลขที่ 1357(7)/2554 ลงวันที่ 23 มีนาคม 2554 สาเหตุของการขอยกเลิกบัตรส่งเสริมเนื่องด้วยปัจจุบันได้เลยกำหนดในการขออนุญาตเปิดดำเนินการภายในกำหนดเวลา 36 เดือน นับแต่วันที่ออกบัตรส่งเสริม และมีขนาดการลงทุน (ไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน) น้อยกว่าหนึ่งล้านบาท ตามเงื่อนไขเฉพาะโครงการที่ระบุไว้ในบัตรส่งเสริม อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มิได้ใช้สิทธิประโยชน์ยกเว้นหรือลดหย่อนอากรขาเข้าในการนำเข้าเครื่องจักรหรือวัตถุดิบ และสิทธิประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล หรือสิทธิประโยชน์ในการเข้าไปซื้อที่ดิน รวมทั้งสิทธิประโยชน์อื่น ๆ ที่ได้รับจากบัตรส่งเสริม

2.1.2 ในธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ ดำเนินการซื้อที่ดินจำนวน 5 แปลง เนื้อที่รวม 135 ไร่ 2 งาน 73 ตารางวา ที่ดินตั้งอยู่ตรงข้ามสำนักงานเทศบาลเมืองปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา โดยตั้งอยู่ลึกเข้าไปจากถนนมิตรภาพประมาณ 1 กิโลเมตร เพื่อนำมาพัฒนาและเพื่อแบ่งขายเป็นแปลง และบริษัทฯ ยังได้ลงทุนในหุ้นสามัญของ

บริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด เป็นจำนวนเงิน 49.50 ล้านบาท (คิดเป็นร้อยละ 98.00) มีผลทำให้บริษัทดังกล่าวเป็นบริษัทย่อย โดยบริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด เป็นเจ้าของโครงการ เดอะ ฟิโน เขาใหญ่ เป็นห้องชุดเพื่อขายจำนวน 40 ห้อง สำหรับปี 2557 กลุ่มบริษัทยังมีรายได้เพิ่มจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นรายได้จากการรับเหมาก่อสร้างจำนวน 6.73 ล้านบาท โดยมีโครงการต่างๆ ที่อยู่ระหว่างดำเนินการดังนี้

โครงการก่อสร้างโชว์รูมรถ HINO ของบริษัทย่อย

บริษัทย่อยได้แก่บริษัท ไอ-ฟิโน จำกัด(เดิมชื่อ บริษัท แพลนเน็ต จี จำกัด) ได้ลงนามในสัญญารับเหมาก่อสร้างโชว์รูมรถ HINO ให้กับลูกค้ารายหนึ่ง มูลค่างานรวมทั้งสิ้น 16.37 ล้านบาท(รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว) ซึ่งบริษัทได้จ้างบริษัทรับเหมาแห่งหนึ่งที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกันให้มารับงานก่อสร้างดังกล่าวต่อจากบริษัทในราคา 12.37 ล้านบาท(รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว) โดยในปี 2557 สามารถรับรู้รายได้จำนวน 6.73 ล้านบาท และต้นทุนจำนวน 5.35 ล้านบาท

โครงการ เดอะ ฟิโน ฮิลล์

ปัจจุบันมียอดขายและจัดทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินเรียบร้อยแล้วจำนวน 16 แปลง คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งหมด 67,498,200 บาท และมีลูกค้ารอทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินเพิ่มอีก 2 แปลง โดยที่ผ่านมามีลูกค้าของโครงการได้จากฐานข้อมูลลูกค้าเดิมของบริษัทตัวแทนขายที่รับงานขายจากบริษัท ซึ่งตัวแทนจะปรับแผนการตลาด และส่งเสริมการขายเพิ่มเติมในไตรมาส 1-2 ปี 2558 เพราะเป็นช่วงที่มีวันหยุดเทศกาลต่างๆ ติดต่อกันหลายวัน โดยคาดว่ากลุ่มลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ได้เห็นภาพของโครงการที่ใกล้แล้วเสร็จแล้ว โดยจะทำการตลาดพร้อมกับโครงการ เดอะ ฟิโน ซึ่งจะเพิ่มจุด ดำเนินการส่งเสริมการขายในโชว์รูม ของบริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด ที่เขาใหญ่เพิ่มเติม สำหรับงานก่อสร้างสาธารณูปโภค และการทำรั้วคอนกรีตเพื่อแบ่งแปลงย่อยที่ดินตามแบบแปลนของโครงการเกือบเสร็จเรียบร้อยแล้ว อยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้างกลับเข้าสู่ของโครงการ

โครงการ เดอะ ฟิโน(คอนโดมิเนียมพักอาศัย จำนวน 40 ยูนิต)

ณ ปัจจุบันโครงการ เดอะ ฟิโน เขาใหญ่ มียอดขายห้องชุดและลูกค้าจัดทำสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดกับบริษัทเรียบร้อยแล้วจำนวน 23 ห้อง มูลค่ารวม 76,196,317 บาท ในจำนวนห้องชุดที่ขายแล้วนี้ การผ่อนเงินดาวน์ครบตามเงื่อนไขพร้อมรอรับโอนห้องจากโครงการจำนวน 9 ราย ส่วนที่เหลืออยู่ระหว่างผ่อนเงินดาวน์จำนวน 14 รายบริษัทคาดว่างานก่อสร้างโครงการจะแล้วเสร็จ 100% พร้อมโอนห้องชุดที่ขายแล้วจำนวน 23 ห้อง ให้กับลูกค้า ประมาณไตรมาส 2 หรือ 3 ของปี 2558 เป็นต้นไป สำหรับห้องชุดจำนวน 17 ห้องที่เหลือจะเริ่มขายโดยตัวแทนการขาย(MGT) ซึ่งจะมีการปรับแผนการตลาดใหม่ เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่จะท่องเที่ยวเทศกาลวันหยุดติดต่อกันหลายวันในช่วงไตรมาส 1-2 นี้ ซึ่งบริษัทคาดว่าจะมียอดขายเพิ่มขึ้นมากพอสมควร

ผลกระทบต่อโอกาสหรือข้อจำกัดการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์สำหรับปี 2557 บริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การเมืองในประเทศ ส่งผลให้เศรษฐกิจชะลอตัว และยังได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ยังฟื้นตัวไม่เต็มมากนัก ผลกระทบต่อภาคส่งออก ราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ กระทบต่อรายได้และกำลังซื้อของประชาชน ซึ่งล้วนแต่เป็นปัจจัยที่ทำให้ลูกค้าชะลอการตัดสินใจซื้อ

ภายหลังจากภาครัฐมีกรณีตรวจสอบเอกสารสิทธิในพื้นที่ แม้จะยังไม่สามารถประเมินได้ชัดเจนว่าจะส่งผลกระทบต่อภาพรวมการซื้อขายในตลาดอสังหาริมทรัพย์บริเวณเขาใหญ่มากน้อยแค่ไหน ในขณะที่บริษัทฯ เพิ่งเริ่มดำเนินธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ แต่สิ่งที่เกิดขึ้นส่งผลกระทบต่อในแง่จิตวิทยา คือ ทำให้ลูกค้าเกิดความกังวลและถามหา

ความถูกต้องของเอกสารสิทธิก่อนตัดสินใจซื้อขายมากขึ้น สิ่งที่เกิดขึ้นนั้นส่งผลในแง่ลบ กับโครงการของบริษัทฯ จากความเข้มงวดของกฎหมาย

2.2.2 ภาวะการแข่งขัน

ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์

ในฐานะที่ประเทศไทยเป็นหนึ่งในสมาชิกของกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จากทั้งหมด 10 ประเทศ คือ บรูไน กัมพูชา อินโดนีเซีย ลาว มาเลเซีย พม่า ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ ไทย และเวียดนาม นั่นคือการเปิดประเทศเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ในปี ค.ศ.2015 ที่นอกจากจะส่งผลให้เกิดการไหลบ่าเข้ามาของเงินทุนปริมาณมหาศาลจากต่างชาติแล้ว หลายฝ่ายยังกังวลถึงการภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในประเทศแถบภูมิภาค โดยเฉพาะภาคธุรกิจซอฟต์แวร์ของไทยที่ยังไม่แข็งแกร่งนัก

การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน อาจจะเป็นประเด็นสำคัญที่ภาคธุรกิจซอฟต์แวร์ของประเทศไทยต้องใส่ใจ โดยเฉพาะหากมีการเปิด AEC 2015 ภาคธุรกิจหลายฝ่ายต่างกังวลถึงความปลอดภัย ด้วยการรุกเข้ามาของกลุ่มทุนต่างชาติที่มีโมเดลธุรกิจอันแข็งแกร่ง รวมถึงความกังวลต่อการเกิดภาวะสมองไหล ดึงตัวบุคลากรที่เก่งๆ ออกจากบริษัท ซึ่งทุกสิ่งต่างส่งผลกระทบต่อธุรกิจของคนไทยโดยตรง ซึ่งการแข่งขันดังกล่าวข้างต้นจะไม่มีผลกระทบโดยตรงกับบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ มีนโยบายในการชะลอการพัฒนาธุรกิจด้านซอฟต์แวร์

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในปัจจุบันนั้น เริ่มขยายวงกว้างมากกว่าอดีตที่ผ่านมา ทำให้ผู้ประกอบการคิดค้นกลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ เข้ามาเร่งการตัดสินใจของลูกค้า อย่างไรก็ตาม แม้ว่ารูปแบบการแข่งขันจะเปลี่ยนแปลงมากขึ้น แต่กลยุทธ์หลักที่ยังคงนำมาเร่งตัดสินใจลูกค้ารวมถึงดึงให้ลูกค้าเข้ามาเลือกซื้อที่ดิน คอนโดมิเนียม บ้านในโครงการของแต่ละบริษัทยังคงเกี่ยวข้องกับราคาขาย และทำเลที่ตั้งโครงการเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม ยังคงมีผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาดหลายๆ ราย เริ่มสร้างความต่างในด้านการแข่งขัน โดยการดึงเอารูปแบบการใช้ชีวิต และการอยู่อาศัย ในบ้านมาเป็นจุดขาย ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวนี้เริ่มเป็นที่ได้รับความสนใจมากขึ้น เนื่องจากในการพัฒนาการแข่งขันดังกล่าวจำเป็นต้องมีการสร้างมูลค่าเพิ่ม และการให้คุณภาพชีวิตจากการอยู่อาศัย ซึ่งจะช่วยให้ลูกค้ามีความเป็นอยู่ที่ดี สะดวกสบายในขนาดระยะยาว รวมถึงตอบโจทย์การอยู่อาศัยในบ้านอย่างแท้จริง หรือที่เรียกได้ว่า การขายบ้านพร้อมคุณภาพชีวิต และคุณภาพการอยู่อาศัย ซึ่งกลยุทธ์นั้นแม้ว่าจะดึงดูดใจลูกค้าเพราะเป็นการให้ลูกค้ามากกว่าค่าว่าการขายบ้าน เพราะรูปแบบกลยุทธ์ตลาดนั้นเป็นเสมือนการขายบ้านและชีวิตที่มีความสุขในการอยู่อาศัย ทำให้มีต้นทุนในการตลาดที่สูง และจะส่งผลให้บ้านมีราคาสูงขึ้น ดังนั้นรูปแบบการตลาดดังกล่าวมีไม่มากในประเทศไทย ธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์มีมากขึ้น

2.2.3 แนวทางในการดำเนินธุรกิจ

ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์

ตามที่กลุ่มบริษัทได้มีนโยบายในการขยายธุรกิจไปสู่ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้น และได้มีนโยบายในการชะลอการพัฒนารูปร่างด้านซอฟต์แวร์ลง เป็นผลให้บริษัทฯ หยุดการพัฒนาการดำเนินการในส่วนพัฒนาซอฟต์แวร์ ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯ คงยังมุ่งไปสู่ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจหลักในอนาคตด้วยเช่นกัน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เหมาะสมที่สุดในการดำเนินการกิจการเพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค บริษัทฯ มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ. 2557 ที่ผ่านมายังคงอยู่ในเขตอำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา (“เขาใหญ่”) โดยมีเป้าหมายและนโยบายหลัก ๆ ดังนี้ :-

- 1) มุ่งเน้นพัฒนาสินค้าประเภทคอนโดมิเนียม บ้านเดี่ยวพร้อมที่ดิน ในเฟสต่อเนื่องของโครงการเดิม ซึ่งบริษัทฯ มีความถนัด ทั้งในส่วนของการตลาด และการพัฒนาสินค้าโดยการออกแบบบ้านใหม่ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย
- 2) พัฒนาปรับปรุงสาธารณูปโภค และบริการสาธารณะ ให้อยู่ในสภาพที่เหมาะสมกับการใช้งาน โดยเมื่อบริษัทฯ ได้ดูแลรักษาครบกำหนดตามโครงการและวิธีการจัดสรรแล้ว บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดตั้งนิติบุคคลบ้านจัดสรรในทุกโครงการ เพื่อให้เจ้าของร่วมได้มีส่วนร่วมกันในการบริหารจัดการชุมชนด้วยตนเองโดยมีสิทธิและหน้าที่ตามกฎหมาย อันจะนำมาซึ่งความเข้มแข็งของแต่ละชุมชนได้เป็นอย่างดี
- 3) จัดทีมงานบริหารลูกค้าสัมพันธ์ บริการหลังการขาย เพื่อให้มีประสิทธิภาพในการรับเรื่องราวจากลูกค้า ถึงแม้ในกรณีที่โครงการได้ปิดการขายและโอนกรรมสิทธิ์แก่ผู้ซื้อทั้งหมดแล้ว ทีมงานบริหารลูกค้าสัมพันธ์ดังกล่าวยังคงมีหน้าที่ให้บริการลูกค้าอย่างต่อเนื่องจนครบกำหนดตามสัญญา รวมทั้งการให้ข้อมูลข่าวสารการประชาสัมพันธ์กิจกรรมการตลาดของบริษัทที่มีประสิทธิภาพอีกทางหนึ่งด้วย อันจะส่งผลให้แบรนด์ของบริษัทเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่องและยาวนาน
- 4) เสริมสร้างพันธมิตรทางการค้า เช่น การรวมกลุ่มผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการแลกเปลี่ยนนวัตกรรมและแนวทางการพัฒนาโครงการให้ลดความเสี่ยง และเพิ่มอัตราผลกำไร โดยเป็นในรายการที่ไม่เป็นความลับในทางธุรกิจที่จะทำให้มีส่วนได้เสีย

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

การจัดซื้อที่ดิน

ฝ่ายบริหารของบริษัทฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการควบคู่กับฝ่ายพัฒนาธุรกิจ โดยฝ่ายบริหารจะเป็นฝ่ายกำหนดลักษณะและประเภทของโครงการที่สนใจและทำการศึกษาทำเลที่ตั้งของโครงการที่เหมาะสม อาทิ แนวทางเส้นทางรถไฟ ผังสี เส้นทางคมนาคม ขอบบังคับทางด้านกฎหมายต่างๆ และความเป็นไปได้ในการลงทุน เพื่อศึกษาถึงแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้าง และปัญหาที่อาจจะเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินการโครงการ ส่วนฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะทำงานควบคู่กับฝ่ายบริหารโดยจะทำการศึกษาวิจัยในด้านความต้องการของกลุ่มลูกค้า

เป้าหมายที่อยู่อาศัยรวมถึงรายละเอียดคู่แข่งในตลาดที่ตั้งที่ฝ่ายบริหารกำหนดมาเพื่อให้ทราบถึงศักยภาพในการขายของโครงการ ความต้องการและกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และนำข้อมูลส่งให้ฝ่ายการตลาดเพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดต่อไป

เมื่อทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแล้ว ฝ่ายบริหารจะเป็นผู้รับผิดชอบในการนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทในการพิจารณาอนุมัติในการจัดซื้อที่ดิน โดยบริษัทฯ จะซื้อที่ดินเอง ซึ่งอาจจะเป็นการซื้อผ่านนายหน้าซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นหลักของบริษัทฯ หรือเป็นการซื้อโดยการผ่านการประมูลทรัพย์สินติดเป็นหลักประกันหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้จากสถาบันการเงิน รวมถึงการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี ทั้งที่ดินเปล่าและโครงการที่มีสิ่งปลูกสร้างอยู่แล้ว เนื่องจากต้นทุนค่าที่ดินถือเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักของต้นทุนโครงการ บริษัทฯ จะมีการเปรียบเทียบราคาซื้อกับราคาประเมินและราคาตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมในการจัดซื้อที่ดินจากการที่บริษัทฯ มีทีมงานที่ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ทำเลที่ตั้ง และการจัดซื้อที่ดินอย่างเข้มงวด ส่งผลให้บริษัทฯ มั่นใจได้ถึงศักยภาพของโครงการที่จะจัดตั้งว่าสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

2.4.1 โครงการ เดอะ ฟิโน ฮิลล์(ที่ดินแบ่งแปลงขาย จำนวน 80 แปลง)

มูลค่าที่คาดว่าจะขายผ่านตัวแทนผู้บริหรงานขายเป็นพื้นที่จัดสรรเพื่อขายมีทั้งหมดจำนวน 38,401 ตารางวา เป็นจำนวนเงิน 307.21 ล้านบาท ทั้งนี้ผู้บริหรงานขาย ซึ่งเป็นผู้รับมอบอำนาจจากบริษัทฯ ในการทำสัญญาจะซื้อจะขายที่ดิน จำนวน 6 สัญญา เป็นเนื้อที่ 7,652.10 ตารางวาของพื้นที่จัดสรรเพื่อขาย และได้รับเงินค่าจองและทำสัญญารวมถึงค่ามัดดินเป็นจำนวนเงิน 14.67 ล้านบาท

2.4.2 โครงการ เดอะ ฟิโน(คอนโดมิเนียมพักอาศัย จำนวน 40 ยูนิต) ของบริษัทย่อย

มูลค่าที่คาดว่าจะขายได้ทั้งหมดเป็นจำนวนเงิน 175.03 ล้านบาท(จำนวน 40 ยูนิต) ทั้งนี้ได้มีการทำสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดจำนวน 23 ยูนิต เป็นเนื้อที่ 1,302 ตารางเมตร มูลค่าตามสัญญาฯ จำนวน 76.20 ล้านบาท จากจำนวนทั้งหมด 40 ยูนิต เป็นเนื้อที่ 2,882 ตารางเมตร

2.4.3 โครงการก่อสร้างโชว์รูมรถ HINO ของบริษัทย่อย

มูลค่างานตามสัญญา เป็นจำนวนเงิน 15.30 ล้านบาท และได้รับเงินที่เรียกเก็บจากลูกค้าเป็นจำนวนเงิน 6.12 ล้านบาท ดังนั้นมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบเป็นจำนวนเงิน 9.18 ล้านบาท

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักดีว่า การบริหารความเสี่ยงเป็นพื้นฐานที่สำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ สำหรับช่วงเวลาที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้ปรับปรุงโครงสร้างองค์กรตลอดจนกระบวนการบริหารความเสี่ยงด้านต่างๆอย่างต่อเนื่อง โดยความเสี่ยงหลักๆ สามารถจำแนกได้ ดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศ

ปัญหาความขัดแย้งทางการเมือง และการชุมนุมทางการเมืองที่เกิดขึ้นในประเทศไทยของปีที่ผ่านมา

ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของประเทศไทยทั้งด้านการลงทุนและการท่องเที่ยว และทำให้ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและผู้ลงทุนภาคเอกชนทั้งในประเทศและต่างประเทศลดลง ซึ่งจะกระทบต่อการขยายตัวของการบริโภคและการลงทุนในประเทศและเกิดผลเสียอย่างมากต่อทุกภาคอุตสาหกรรมและเศรษฐกิจไทยโดยรวม

ความกังวลเรื่องสถานการณ์ทางการเมืองและผลกระทบต่อเศรษฐกิจเป็นปัจจัยลบต่อทุกธุรกิจรวมถึงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งด้านอุปสงค์และอุปทาน เมื่อผู้บริโภคขาดความเชื่อมั่นอาจจะต้องการเงินสดมากขึ้นและชะลอการตัดสินใจลงทุนซื้ออสังหาริมทรัพย์ กลุ่มผู้ซื้อเพื่อการลงทุนถึงกำไรจะลดลง ขณะเดียวกันด้านผู้ประกอบการที่ต้องการรอความชัดเจนทางการเมืองอาจชะลอการลงทุนโครงการใหม่หรือปรับลดจำนวนโครงการลง รวมถึงสถาบันการเงินจะมีความเข้มงวดขึ้นในการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้พัฒนาโครงการและการให้สินเชื่อบุคคลเพื่อซื้อบ้าน โดยเฉพาะในกลุ่มที่มีความอ่อนไหวเรื่องกำลังซื้อและความสามารถในการชำระหนี้ อย่างไรก็ตามพบว่าผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อและมีความต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อเป็นที่อยู่อาศัยจะให้ความสำคัญกับความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการมากขึ้นและจะพิจารณาเลือกโครงการที่สามารถตอบสนองความต้องการและให้ความคุ้มค่ามากที่สุด

บริษัทฯ มีนโยบายสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนโดยมีการบริหารจัดการอย่างมืออาชีพ ก่อนการลงทุน บริษัทจะมีการวางแผนและศึกษาความเป็นไปได้ของแต่ละโครงการ และอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ ทำให้การพัฒนาโครงการต่างๆ ได้

3.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นธุรกิจที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากการภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง โดยปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทส่วนใหญ่เป็นลูกค้าระดับกลางถึงระดับบน จึงอาจได้รับผลกระทบในทางลบจาก การเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจไม่มากนัก อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแนวทางในการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยการวางแผนและกำหนดนโยบายให้สอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจในแต่ละช่วง เป็นต้น

นอกจากนี้ ยังมีการกำหนดลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้สอดคล้องกับการเลือกทำเลและรูปแบบโครงการ เพื่อให้มั่นใจว่า บริษัทฯ จะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามกำลังซื้อและความต้องการที่อยู่อาศัยของลูกค้าในระยะเวลา อันใกล้ให้ได้มากที่สุด เพื่อให้ยอดขายของบริษัทฯ มีการเติบโตอย่างมีเสถียรภาพ แม้ในภาวะที่สภาพเศรษฐกิจมีการขยายตัวลดลง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถลดผลกระทบจากความเสี่ยงจากการผันผวนของเศรษฐกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.3 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน

การปรับอัตราค่าแรงขั้นต่ำเป็น 300 บาททั่วประเทศ ตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค.2556 และการปรับอัตราเงินเดือนขั้นต่ำปริญญาตรีเป็น 15,000 บาทต่อเดือน ทำให้แรงงานไทยบางส่วนย้ายกลับไปทำงานตามภูมิลำเนาเดิม เพราะได้รายได้ไม่ต่างกัน และทัศนคติในการเรียนต่อปริญญาตรีแทนสายอาชีพได้เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้มีการขาดแคลนแรงงานกลุ่มแรงงานระดับกลางถึงล่างในทุกภาคธุรกิจ และต่อไปหากมีการดำเนินการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐซึ่งเป็นโครงการขนาดใหญ่และใช้ระยะเวลาก่อสร้างหลายปีจะทำให้ปัญหาแรงงานรุนแรงมากขึ้น

สำหรับภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ปัญหาการขาดแคลนแรงงานถือเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลกระทบโดยตรง เนื่องจากธุรกิจนี้ต้องใช้แรงงานจำนวนมากในงานก่อสร้างโดยเฉพาะแรงงานที่มีฝีมือ ทำให้โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หลายโครงการไม่สามารถก่อสร้างแล้วเสร็จตามกำหนดและต้องเลื่อนระยะเวลาการส่งมอบสินค้าให้กับ

ลูกค้า ผู้ประกอบการหลายรายจึงแก้ไขปัญหาการขาดแคลนแรงงานโดยหันมาใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างสำเร็จรูปในการก่อสร้างเพื่อลดระยะเวลาการก่อสร้างหรือผู้ประกอบการบางรายทำสัญญาว่าจ้างล่วงหน้าเพื่อลดความเสี่ยงในการขาดแคลนแรงงานรวมถึงการจ้างงานแรงงานต่างด้าวอย่างถูกกฎหมาย

กลุ่มบริษัทฯ จ้างบริษัทตัวแทนขายและผู้รับเหมาให้เป็นผู้ก่อสร้างโครงการทั้งหมด นอกจากนี้กลุ่มบริษัทยังให้ความสำคัญกับการรักษาเครดิตที่ดี โดยมีกำหนดระยะเวลาการจ่ายเงินที่แน่นอนหลังจากตรวจรับงานซึ่งทำให้ผู้รับเหมาเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอที่จะใช้ในการดำเนินงานให้ผู้รับเหมาเชื่อมั่นและมีความยินดีที่จะทำงานอย่างมีคุณภาพและเสร็จตรงตามกำหนดเวลา นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีการนำระบบชิ้นส่วนสำเร็จรูป (Precast System) มาใช้ในการก่อสร้าง เพื่อรองรับปัญหาการขาดแคลนแรงงานและลดระยะเวลาการก่อสร้าง

3.4 ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้าง

เนื่องจากวัสดุก่อสร้างเป็นวัตถุดิบหลักในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ราคาต้นทุนของวัสดุก่อสร้าง ที่เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญจึงส่งผลกระทบในทางลบต่อการควบคุมต้นทุนพัฒนาโครงการของบริษัทฯ โดยตรง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่สภาวะเศรษฐกิจมีความผันผวน ดังนั้น การควบคุมราคาวัสดุก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพ จึงสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการที่ต้นทุนพัฒนาโครงการปรับตัวสูงขึ้น และส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรักษาความสามารถในการทำกำไรได้อย่างมีนัยสำคัญ บริษัทฯ จึงได้ให้ความสำคัญกับการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวโดยบริษัทฯ จะจัดหาวัสดุก่อสร้างหลัก ซึ่งเป็นวัสดุประเภทที่ใช้ในการพัฒนาโครงการเป็นจำนวนมากและมีมูลค่าสูงให้แก่ผู้รับเหมาแต่ละราย เนื่องจากการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างในปริมาณมากในแต่ละครั้งทำให้บริษัทฯ มีอำนาจในการต่อรองราคาที่สูงกว่าให้ผู้รับเหมาจัดหาวัสดุก่อสร้างด้วยตนเอง ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถจัดซื้อวัสดุก่อสร้างได้ในระดับราคาที่ดีกว่า ซึ่งจะช่วยในการควบคุมต้นทุนและคุณภาพของวัสดุก่อสร้างหลักในแต่ละโครงการให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด รวมทั้งสามารถช่วยลดภาระให้กับผู้รับเหมาที่มีสภาพคล่องไม่สูงมากนักได้อีกทางหนึ่งด้วย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการเจรจากับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างหลักที่ใช้ในแต่ละโครงการ เพื่อตกลงราคาส่งมอบวัสดุก่อสร้างไว้ล่วงหน้า โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อป้องกันความผันผวนทางด้านราคา การดำเนินการดังกล่าวช่วยให้บริษัทฯ มั่นใจได้ว่า จะสามารถรักษาระดับต้นทุนโครงการได้ตามช่วงระยะเวลาที่กำหนด หรือตลอดระยะเวลาที่ดำเนินโครงการ ซึ่งเป็นวิธีการที่สำคัญในการลดความเสี่ยงในการผลิตของบริษัทฯ จากการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้าง

3.5 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดิน

ทำเลที่ตั้งของโครงการถือเป็นยุทธศาสตร์หลักที่สำคัญอย่างหนึ่ง ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ให้ประสบความสำเร็จ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการเลือกทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพสูง มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวก และอยู่ไม่ห่างจากแหล่งธุรกิจและย่านชุมชน ซึ่งที่ดินประเภทดังกล่าวเป็นที่ต้องการสูงในตลาดอสังหาริมทรัพย์ และมีระดับราคาที่ค่อนข้างแพง ส่งผลให้บริษัทฯ เผชิญความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถจัดหาที่ดินลักษณะดังกล่าวมาพัฒนาโครงการได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงดังกล่าวด้วยการจัดหาที่ดินผืนใหญ่ในการทำเลที่มีศักยภาพ และจัดสรรที่ดินออกเป็นสวน เพื่อทยอยดำเนินการพัฒนาโครงการดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ ขยายโครงการใหม่ได้อย่างต่อเนื่อง

ในการจัดหาที่ดินนั้น บริษัทฯ มีการกำหนดลักษณะที่ดินที่ต้องการไว้อย่างชัดเจน รวมทั้งมีแผนงาน

สำหรับการจัดหาที่ดินอย่างต่อเนื่อง โดยการสำรวจหาที่ดินที่มีศักยภาพสูงสอดคล้องกับสภาพสังคม ผังเมือง และความต้องการของลูกค้านั้นแต่ละช่วง เมื่อบริษัทฯ สำรวจหาที่ดินได้ตามเป้าหมาย ภายใต้ราคาต้นทุนที่ดินที่เหมาะสมแล้ว บริษัทฯ จะประเมินความเสี่ยงในแง่ของการพัฒนาโครงการบนที่ดินดังกล่าว ก่อนที่จะตัดสินใจเข้าพัฒนาโครงการ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาความสามารถในการพัฒนาที่ดิน ความสามารถในการขาย และระยะเวลาที่เหมาะสมในการส่งมอบการโอนกรรมสิทธิ์ เป็นต้น หากที่ดินดังกล่าวมีความเหมาะสมในด้านต่างๆ ที่กล่าวมา บริษัทฯ จะพิจารณาเข้าลงทุนเพื่อพัฒนาโครงการต่อไป

3.6 ความเสี่ยงของการแข่งขันสูง

เนื่องจากในปี 2557 มีปัจจัยต่าง ๆ ที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจ เช่น ความไม่มั่นคงทางการเมืองและสังคม และปัจจัยจากเศรษฐกิจโลกที่ยังมีความไม่แน่นอน ส่งผลให้ผู้ลงทุนหรือลูกค้าซื้อที่ดินหรือสังหาริมทรัพย์ของบริษัทชะลอการลงทุนในที่ดินหรือสังหาริมทรัพย์ของบริษัทซึ่งส่งผลให้กำลังซื้อลดลงในขณะที่ยังมีจำนวนที่ดินหรือสังหาริมทรัพย์ของบริษัทยังคงเหลืออยู่ นอกจากนี้ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ยังเป็นที่มีการแข่งขันสูงเนื่องมาจากการมีผู้ประกอบการมากมายในตลาด ทั้งผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีศักยภาพในการทำตลาดเป็นอย่างสูงและยังมีฐานลูกค้าเป็นจำนวนมาก รวมถึงผู้ประกอบการรายย่อยที่มุ่งเน้นลูกค้าเฉพาะกลุ่มหรือเฉพาะพื้นที่ ทำให้บริษัทต้องวางกลยุทธ์และแผนการตลาดเพื่อแข่งขันในด้านราคาและการส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ รวมถึงต้องติดตามสถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์อย่างใกล้ชิด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังต้องมีการปรับปรุงคุณภาพและรูปแบบของโครงการอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับผู้ลงทุนหรือลูกค้าของบริษัทให้มากด้วย

3.7 ความเสี่ยงด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

กฎระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้มีการปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมอยู่เสมอ ในการนี้ บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงหากมีการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าว เช่น บริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงหากมีการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการวางผังเมืองหรือการใช้ประโยชน์ที่ดิน ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงต้องมีการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงบริษัทจึงอาจมีความเสี่ยงหากมีการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ ข้อบังคับและกฎหมายที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอเพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการพัฒนาโครงการของบริษัทให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นดังกล่าว นอกจากนี้ บริษัทจะไม่ซื้อที่ดินสะสมไว้หากยังไม่มีแผนที่จะทำโครงการบนที่ดินเพื่อเป็นการป้องกันการเปลี่ยนแปลงที่อาจมีผลต่อที่ดินได้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินถาวรที่สำคัญของบริษัทและบริษัทย่อยมีรายละเอียดตามมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 ดังนี้

ที่ดิน อาคาร และสิ่งปลูกสร้าง

ที่อยู่	ประเภท	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
อาคารชุด ดีเอ็มโพริโอเพลส ห้องชุดเลขที่ 93/352 ชั้น 8 อาคาร C แขวงคลองตัน เขต คลองเตย กรุงเทพฯ	อาคารชุด	เจ้าของ	12.05	**จดจำนองกับสถาบันการเงิน

ส่วนปรับปรุงสำนักงานเช่า เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องตกแต่งติดตั้ง และยานพาหนะ

ประเภท	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ส่วนปรับปรุงสำนักงาน			
- ห้องชุด	เจ้าของ	0.77	ปลอดภาระผูกพัน
เครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	0.95	ปลอดภาระผูกพัน
เครื่องตกแต่งและติดตั้ง	เจ้าของ	0.74	ปลอดภาระผูกพัน
ยานพาหนะ	เจ้าของ	0.07	คิดสัญญาเช่าซื้อ ซึ่งจะสิ้นสุดวันที่ 15 มีนาคม 2558

** ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 กลุ่มบริษัทได้จำนองห้องชุดเลขที่ 93/352 กับสถาบันการเงินในประเทศอีกแห่งหนึ่ง เพื่อค้ำประกันวงเงินเบิกเกินบัญชีและวงเงินกู้ยืมจากสถาบันดังกล่าวในวงเงินจำนวน 15.00 ล้านบาท

กลุ่มบริษัทมีนโยบายในการตั้งค่าเสื่อมราคาโดยวิธีเส้นตรง โดยส่วนปรับปรุงอาคารตัดตามอายุการใช้งานประมาณ 5 ปี และอุปกรณ์ประมาณ 5 ปี

โครงการเดอะ ฟิโน ฮิลล์

ราคาตามบัญชี : 132,624,871 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557
 ราคาประเมิน : 165,985,892.00 บาท (มูลค่าทรัพย์สิน ณ วันสำรวจ)
 : 185,969,900.00 บาท (มูลค่าทรัพย์สินเมื่อแล้วเสร็จ 100%)
 ชื่อบริษัทประเมิน : บริษัท แอดวานซ์ พร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ คอนซัลแทนท์ จำกัด
 วันที่ประเมิน : วันที่ 29 ธันวาคม 2557
 วิธีการประเมิน : วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach)
 วิธีวิเคราะห์มูลค่าคงเหลือ (Residual Method) เป็นวิธีสอบทาน

โครงการ เดอะ ฟิโน

ราคาตามบัญชี : 96,031,647.29 บาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557
 ราคาประเมิน : 55,472,244.00 บาท
 ชื่อบริษัทประเมิน : บริษัท 15 ที่ปรึกษาธุรกิจ จำกัด
 วันที่ประเมิน : วันที่ 31 พฤษภาคม 2557
 วิธีการประเมิน : Assets – Based Approach (NAV)

สาเหตุที่ ณ วันสิ้นปี 2557 บริษัทฯ ยังประเมินราคาบริษัท โคมแลนด์ เอสเตท จำกัด ไม่แล้วเสร็จ เพราะระหว่างการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน บริษัทผู้ประเมินเลือกใช้วิธีการประเมิน Assets – Based Approach (NAV) ซึ่งจะเป็นการพิจารณามูลค่าปัจจุบันของทรัพย์สิน รวมถึงพิจารณาถึงส่วนเพิ่มของมูลค่า โดยอิงจากราคาตลาดหรือต้นทุนในการครอบครองสินทรัพย์หลัก และปรับลดด้วยส่วนของหนี้สินและนำมูลค่าที่เหลือมาใช้ในการคำนวณมูลค่าธุรกิจต่อไป ทั้งนี้มีรายการทรัพย์สินที่สำคัญทั้งหมด 7 รายการ ประกอบด้วย เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลูกหนี้เงินให้ยืมกรรมการ ลูกหนี้อื่น ดอกเบี้ยค้างรับ งานระหว่างก่อสร้าง ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ และสินทรัพย์อื่น จึงทำให้ยังไม่แล้วเสร็จ อีกทั้งบริษัทฯ ได้ทบทวนการวัดมูลค่าของสินทรัพย์และหนี้สินสุทธิเหล่านี้ ตามที่กำหนดในมาตรฐานการรายงานทางการเงินในช่วงระยะเวลาการวัดมูลค่า 12 เดือน (1 ปี)




4.1.1 ทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน อันได้แก่ ซอฟต์แวร์ที่พัฒนาแล้วเสร็จ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ลิขสิทธิ์ และซอฟต์แวร์ที่อยู่ระหว่างพัฒนา โดยมีมูลค่า 0.21 ล้านบาท 0.00 ล้านบาท 0.00 ล้านบาท และ 0.00 ล้านบาท ตามลำดับ ทั้งนี้กลุ่มบริษัทมีนโยบายการตัดจำหน่ายลิขสิทธิ์และซอฟต์แวร์เกมเป็นระยะเวลา 3-10 ปี โดยพิจารณาสอดคล้องกับระยะเวลาการใช้ประโยชน์เป็นหลัก ทั้งนี้กลุ่มบริษัทได้พิจารณาตั้งการด้อยค่าของสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนที่ไม่ก่อให้เกิดผลประโยชน์ในเชิงเศรษฐกิจแล้ว

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์ในสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนทั้งสิ้น 253 รายการ ประกอบด้วยลิขสิทธิ์ในด้านวรรณกรรมซึ่งได้แก่รายละเอียดการออกแบบเกมจำนวน 21 รายการ ลิขสิทธิ์ในด้านสคริปต์เกมส์ซึ่งได้แก่ภาพและเสียงรวมถึงอนิเมชันที่ใช้ในเกมจำนวน 210 รายการ และลิขสิทธิ์ด้านศิลปกรรมซึ่งได้แก่ภาพกราฟิกตัวละครในเกมจำนวน 22 รายการ

4.1.2 เครื่องหมายการค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 กลุ่มบริษัทเป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า/บริการ ดังต่อไปนี้

เครื่องหมายการค้า/บริการ	วันที่จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์	รูปเครื่องหมายการค้า/บริการ
CyberPlanet Interactive Public Co., Ltd.	31 พฤษภาคม 2554	
Genius planet	13 กุมภาพันธ์ 2552	
Genius planet	10 มีนาคม 2554	

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อย 4 บริษัท โดยบริษัทย่อยของบริษัท ประกอบไปด้วยบริษัทที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงการรับเหมาก่อสร้าง และบริษัทที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์-สถาบันเสริมทักษะฯ โดยมีสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อยทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 3.27 ของสินทรัพย์รวม ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในธุรกิจที่สนับสนุนหรือเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ ที่มีศักยภาพการเจริญเติบโต สร้างรายได้และผลกำไรให้กับกลุ่มบริษัท โดยนโยบายการบริหารงานของบริษัทย่อยจะเป็นไปตามนโยบายของบริษัทฯ และมีตัวแทนจากบริษัทฯ เข้าเป็นกรรมการเพื่อร่วมในการบริหารงาน ทั้งนี้ การลงทุนจะเป็นไปได้ทั้งในรูปแบบการลงทุนเองทั้งหมด การร่วมทุน หรือการลงทุนบางส่วน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีข้อพิพาททางกฎหมายกับคู่ค้ารายหนึ่งของบริษัท โดยบริษัทได้รับแจ้งคู่ค้ารายดังกล่าวทำการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมคอมพิวเตอร์จำนวน 4 เกม และเมื่อพัฒนาเกมแล้วเสร็จบริษัทดังกล่าวจะทำการผลิตแผ่นซีดีซอฟต์แวร์เกม โดยแต่งตั้งให้บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย

อย่างไรก็ตาม เมื่อทำการพัฒนาซอฟต์แวร์เกมแล้วเสร็จจำนวน 2 เกม คู่ค้ารายดังกล่าวได้ผิดสัญญาว่าจ้างพัฒนาซอฟต์แวร์เกมแก่บริษัทโดยไม่ชำระค่าจ้างงวดแรก ซึ่งแสดงเป็นลูกหนี้ค้างในงบการเงินของบริษัทมูลค่า 2.78 ล้านบาท และเมื่อบริษัทผลิตและพัฒนาเกมในส่วนของงานที่ตกลงกันจนแล้วเสร็จ คู่ค้ายังคงเพิกเฉยไม่ยอมชำระค่าจ้างบริษัทจึงยื่นฟ้องร้องต่อศาลโดยเมื่อศาลได้พิจารณาแล้วเสนอให้บริษัทเตรียมเอกสารประกอบการฟ้องร้องเพิ่มเติม รวมทั้งต้องยกเลิกสัญญาระหว่างบริษัทกับคู่ค้ารายดังกล่าวก่อน ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้บอกเลิกการทำสัญญาระหว่างกันดังกล่าวแล้วเพื่อเตรียมทำการยื่นฟ้องร้องใหม่อีกครั้ง โดยมีมูลค่าความเสียหายประมาณ 5.20 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.50 ต่อปี แต่เนื่องจากคู่ค้ารายดังกล่าวได้ยื่นอุทธรณ์เพื่อขอให้สัญญาว่าจ้างดังกล่าวเป็นโมฆะ โดยในวันที่ 28 มิถุนายน 2555 ศาลอุทธรณ์ได้พิพากษาขึ้นตามศาลชั้นต้นว่าสัญญาว่าจ้างดังกล่าวเกิดขึ้นแล้ว ต่อมาในวันที่ 27 กรกฎาคม 2555 คู่ค้ารายดังกล่าวได้ยื่นฎีกาเพื่อคัดค้านคำพิพากษาศาลอุทธรณ์ ทางบริษัทฯ จึงยังไม่สามารถทำการฟ้องชำระหนี้คดีเดียวกันได้ในขณะนี้ โดยต้องรอให้การพิจารณาคดีในศาลฎีกาดังกล่าวเสร็จสิ้นก่อน อีกทั้งคู่ค้ารายดังกล่าวได้ยื่นฟ้องร้องบริษัทสำหรับค่าเสียหายในการผิดสัญญารับประกันการจำหน่ายแผ่นซีดีเกมที่พัฒนาแล้วเสร็จแล้ว เป็นมูลค่าตามสัญญาทั้งสิ้น 1.82 ล้านบาท ทั้งนี้บริษัทได้มีการจ่ายชำระค่าซอฟต์แวร์เกมดังกล่าวเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 0.91 ล้านบาท เท่ากับจำนวนแผ่นซีดีซอฟต์แวร์เกมที่บริษัทได้รับ สำหรับซีดีซอฟต์แวร์เกมในส่วนที่เหลือนั้น บริษัทได้ขอรับสินค้าแต่ไม่ได้รับการตอบรับจากคู่ค้ารายดังกล่าว บริษัทจึงมิได้ชำระเงินสำหรับสินค้าในส่วนที่ยังมิได้รับมอบสินค้านั้น คู่ค้ารายดังกล่าวจึงได้ฟ้องเรียกค่าเสียหายจากบริษัทเป็นจำนวนเงิน 0.83 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี โดยขณะนี้คดียังไม่ถึงที่สุด อย่างไรก็ตามบริษัทได้นำเงินฝากธนาคารจำนวน 1.20 ล้านบาท ไปจำนำไว้เป็นหลักประกันคดีความฟ้องร้องดังกล่าวแล้ว

นอกจากนี้ สืบเนื่องจากทางกลุ่มบริษัทได้ตรวจพบว่า อดีตเจ้าหน้าที่การเงินของบริษัทฯได้ร่วมกับบุคคลภายนอกในการทำการปลอมเอกสารและใช้เอกสารปลอมในการเบิกเงินฝากธนาคารในนามของกลุ่มบริษัทฯไปใช้ในการส่วนตัว โดยมีมูลค่าความเสียหายที่ตรวจสอบพบจำนวน 14.36 ล้านบาท และ 16.66 ล้านบาทในปี 2553 และ 2554 ตามลำดับ กลุ่มบริษัทได้แจ้งความดำเนินคดีกับพนักงานดังกล่าวและบุคคลที่เกี่ยวข้องแล้วบางส่วน และปัจจุบัน

สามารถตามจับกุมตัวได้แล้ว โดยในระหว่างปี 2555-2557 บริษัทฯ ได้ดำเนินการฟ้องร้องอดีตพนักงานดังกล่าวและพวกโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) เมื่อวันที่ 26 มกราคม 2555 บริษัทฯ ได้ดำเนินการฟ้องร้องอดีตพนักงานคนดังกล่าวที่ศาลแรงงานกลาง ในข้อหาละเมิดนายจ้างเกี่ยวกับการทำงานตามสัญญาจ้าง, เรียกเงินคืน, เรียกค่าเสียหาย และเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2555 ศาลแรงงานกลางได้พิพากษาให้อดีตพนักงานคนดังกล่าวให้ชำระเงินคืนแก่บริษัทฯ จำนวน 9.58 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี เป็นจำนวน 0.51 ล้านบาท รวมทั้งสิ้น 10.09 ล้านบาท

เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2555 ศาลแรงงานกลางได้ออกหมายบังคับคดีจัดการยึดทรัพย์สินของอดีตพนักงานดังกล่าว ต่อมา เมื่อวันที่ 18 พฤษภาคม 2555 สำนักงานบังคับคดีได้ออกราชงานการยึดสังหาริมทรัพย์ของอดีตพนักงานดังกล่าว

อย่างไรก็ตามเมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2555 อดีตพนักงานคนดังกล่าวได้ยื่นคำร้องขอพิจารณาคดีดังกล่าวใหม่ต่อศาลแรงงานกลาง และในวันที่ 15 ตุลาคม 2555 ศาลแรงงานกลางได้พิพากษาให้เพิกถอนการพิจารณาคดีเดิมเพื่อพิจารณาใหม่ตามที่ขอ

เมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2556 ศาลแรงงานกลางได้พิพากษาให้อดีตพนักงานชำระเงินตามฟ้องให้แก่โจทก์จำเลยไม่อุทธรณ์ คดีได้ถึงที่สุดแล้ว ขณะนี้อยู่ในระหว่างขั้นตอนการดำเนินการบังคับคดีกับจำเลย

2) ในวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2555 และ วันที่ 18 พฤษภาคม 2555 บริษัทฯ ได้ดำเนินการฟ้องร้องอดีตพนักงานคนดังกล่าวและพวกที่ศาลอาญากรุงเทพใต้ในข้อหาลักทรัพย์ ปลอมและใช้เอกสารปลอม

เมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2556 ศาลอาญาได้กรุงเทพใต้พิพากษาให้จำคุกอดีตพนักงาน หรือชำระเงินตามฟ้องให้แก่โจทก์ ปัจจุบันอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์

3) ในวันที่ 21 พฤศจิกายน 2555 ได้ดำเนินการฟ้องแพ่งต่อสถาบันการเงินที่เกี่ยวข้องรวมทั้งพนักงานคนดังกล่าวและพวกในข้อหาผิดสัญญาฝากทรัพย์ ละเมิดและเรียกค่าเสียหายที่ศาลแพ่งรัชดา ปัจจุบันอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาล

เมื่อวันที่ 29 มกราคม 2558 ศาลแพ่งนัดพร้อม แต่ทนายโจทก์แถลงว่าจนถึงขณะนี้พนักงานสอบสวนยังอยู่ระหว่างรวบรวมพยานเอกสาร เพื่อส่งตรวจพิสูจน์ยังไม่แล้วเสร็จ คาดว่ายังต้องใช้เวลาอีกนานพอสมควร ทั้งผลการส่งคดีอาญายังไม่สืบหน้า ศาลพิเคราะห์แล้วได้มีคำสั่งจำหน่ายคดีไว้ชั่วคราว เพื่อรอผลการตรวจพิสูจน์ลายมือชื่อในเช็คตามฟ้องและเพื่อรอฟังผลในคดีอาญา

ปัจจุบันความเสียหายส่วนที่ทราบเพิ่มเติมอยู่ระหว่างการรวบรวมพยานหลักฐานของบริษัทฯ และพนักงานสอบสวนเพื่อดำเนินคดีกับพนักงานดังกล่าวและพวกเพื่อให้รับผิดชอบและชดเชยเงินคืนบริษัทฯต่อไป หากคดีมีความคืบหน้าประการใด ทางบริษัทฯจะเรียนให้ทราบต่อไป

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ไซเบอร์เพลนเน็ต อินเตอร์แอคทีฟ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107552000120
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: พัฒนาซอฟต์แวร์เพื่อจำหน่ายและพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์
ทุนจดทะเบียน	: 3,475,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 6,950,000,000 หุ้น มูลค่า หุ้นละ 0.50 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2557)
ทุนที่ออกและชำระเต็มมูลค่า	: 2,345,000,000 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 4,690,000,000 หุ้น มูลค่า หุ้นละ 0.50 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2557)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: เลขที่ 93/352 ดิเอ็มโพริโอเพลส ชั้น 8 ซอยสุขุมวิท 24 ถนน สุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
เว็บไซต์บริษัท	: http://www.cpigames.com
โทรศัพท์	: (662) 160-4248
โทรสาร	: (662) 160-4249

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 62 อาคาร ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวง/เขต คลองเตย กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ : 02-229-2800 โทรสาร: 02-654-5427 TSD Call center : 02-229-2888 Website: http://www.tsd.co.th
----------------------	---

ผู้สอบบัญชี	: สำนักงาน เอ.เอ็ม.ที. แอสโซซิเอท 491/27 สีลมพลาซ่า ถ.สีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ 02-234-1676 โทรสาร 02-237-2133
-------------	---

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-