

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1. วิสัยทัศน์ การกิจ และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท

วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นผู้นำในเขตประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC; Asean Economics Community) ด้านธุรกิจการให้บริการคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงาน (logistics facilities) อย่างครบวงจร ด้วยสินค้าที่มีคุณภาพครอบคลุมการให้บริการทุกระดับ ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำของลูกค้า

ภารกิจ (Mission)

1. มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของลูกค้า คู่ค้าทางธุรกิจ ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม
2. ริเริ่ม และสร้างสรรค์กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่แตกต่าง เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผู้ถือหุ้น
3. สร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาวกับพันธมิตรทางธุรกิจ
4. ให้บริการคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงาน (logistics facilities) ที่มีคุณภาพเหนือกว่าคู่แข่ง ด้วยการประยุกต์ใช้องค์ความรู้และความชำนาญในธุรกิจ เพื่อบรรลุข้อตกลงที่สร้างความได้เปรียบให้กับทุกฝ่าย (win-win situation)
5. รักษาวินัยทางการเงิน เพื่อสร้างผลตอบแทนสูงสุดต่อผู้ถือหุ้น
6. พัฒนาสมรรถนะหลักขององค์กร (core competency) และส่งเสริมการทำงานตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี (good governance)

เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายทางธุรกิจ ดังต่อไปนี้

1) มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของลูกค้า คู่ค้า ผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

กลุ่มบริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทชั้นนำของประเทศไทยในฐานะผู้พัฒนาโครงการฯ ระดับพรีเมียมที่สร้างขึ้นให้เหมาะสมกับความต้องการที่เฉพาะเจาะจงและซับซ้อนของลูกค้าแต่ละราย ซึ่งสินค้าและบริการที่มีอยู่ในตลาดไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้เช่ากลุ่มนี้ได้ (Built-to-Suit) ควบคู่ไปกับพัฒนาโครงการแบบ Warehouse Farm ซึ่งเป็นโครงการที่ให้บริการทั้งในรูปแบบ Built-to-Suit เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าหลักบางกลุ่มที่มีลักษณะเฉพาะเช่น การสำรองพื้นที่ต่อขยายเพื่อใช้งานในอนาคต และ แบบสำเร็จรูป (General Warehouse) เพื่อรองรับฐานลูกค้ากลุ่มใหม่

ซึ่งเป็นการเพิ่มสัดส่วนสัญญาการเช่าระยะสั้นช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถขยายกลุ่มผู้เช่าไปยังผู้เช่ากลุ่มอื่นได้เพิ่มมากขึ้น โดยการพัฒนาโครงการ Warehouse Farm และเพื่อการดำเนินธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการของตลาดได้ทันทั่วทั้ง

นอกจากกลุ่มบริษัทฯ จะมุ่งเน้นการหาทางออกให้แก่ปัญหาต่างๆ ของลูกค้า กลุ่มบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการบริหารจัดการและพัฒนาองค์กรให้มีผลประกอบการที่ดี และมีการเติบโตอย่างมั่นคงในระยะยาว เพื่อให้กลุ่มผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่ายได้รับประโยชน์และผลตอบแทนสูงสุด

2) ริเริ่ม และสร้างสรรค์กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่แตกต่าง เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผู้ถือหุ้น

เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ เล็งเห็นว่าต้นทุนด้านโลจิสติกส์ของประเทศไทยยังสูงเมื่อเทียบกับประเทศที่พัฒนาแล้ว เพื่อช่วยลดต้นทุนด้านโลจิสติกส์ของผู้เช่าให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้เช่า กลุ่มบริษัทฯ จึงริเริ่มพัฒนาธุรกิจให้เช่าอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และอาคารโรงงานระดับพรีเมียม ซึ่งเป็นคลังสินค้าที่แตกต่างจากคลังสินค้าสมัยก่อน กล่าวคือคลังสินค้าจะมีคุณภาพสูง มีโครงสร้างที่คงทน จึงทำให้สามารถใช้งานได้ในระยะยาว และพบปัญหาระหว่างการใช้งานน้อย นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญพื้นที่อาคาร โดยพื้นที่ภายในอาคารจะมีความเรียบและคงทนกว่าพื้นที่ของคลังสินค้าทั่วไป ทำให้ผู้เช่าสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ตลอดจนเพิ่มขีดความสามารถแข่งขันของผู้เช่า

เพื่อให้องค์กรสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องอย่างมั่นคง และเพิ่มมูลค่าให้แก่ผู้ถือหุ้นในระยะยาว กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์และเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจอย่างชัดเจน โดยกลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะเรียนรู้และพัฒนาอยู่ตลอดเวลา ตามแนวคิดของการพัฒนาองค์กรให้เป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ โดยการเปิดโอกาสให้บุคลากรของกลุ่มบริษัทฯ ได้พัฒนาและขยายขอบเขตความสามารถของตนอย่างต่อเนื่อง

3) สร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาวกับพันธมิตรทางธุรกิจ

กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการทำงานร่วมกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด เป็นการทำงานแบบเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ดีของลูกค้า เพื่อให้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริงของผู้เช่าแต่ละกลุ่ม ทั้งในแง่ของโครงสร้างพื้นฐานการก่อสร้าง รวมถึงที่ตั้งของโครงการ เพื่อให้ลูกค้าสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด และกลุ่มบริษัทฯ ยังได้มีการร่วมวางแผนโดยการจัดเตรียมที่ดิน และออกแบบโดยรวมไว้เพื่อการรองรับการขยายงานของลูกค้าในอนาคต

กลุ่มบริษัทฯ มีความตั้งใจที่จะสร้างและรักษาความสัมพันธ์ระยะยาวกับลูกค้า โดยเรียนรู้ความต้องการที่มีความซับซ้อนสูงของลูกค้าแต่ละราย ดังจะเห็นได้จากในอดีตลูกค้าจะเช่าพื้นที่ขนาดใหญ่มากถึง 10,000.0 – 70,000.0 ตารางเมตร ซึ่งเป็นการแสดงให้เห็นถึงความไว้วางใจสูงสุดต่อทางกลุ่มบริษัทฯ และการที่ผู้เช่ามีความต้องการขยายพื้นที่เช่าโครงการฯ กับกลุ่มบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยยึดหลักการพัฒนาสินค้าและบริการให้มีคุณภาพและได้มาตรฐานสากล นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีแผนการจะขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มลูกค้าอื่นๆ เช่น กลุ่มลูกค้าบริษัทไทยชั้นนำที่มีความต้องการโรงงานและคลังสินค้าแบบ Built-to-Suit คุณภาพสูง หรือลูกค้าบริษัทข้ามชาติที่ประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมที่หลากหลาย เพื่อกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพารายได้จากกลุ่มผู้เช่าเพียงกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง

4) ให้บริการคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงาน (logistics facilities) ที่มีคุณภาพเหนือกว่าคู่แข่ง ด้วยการประยุกต์ใช้องค์ความรู้และความชำนาญในธุรกิจ เพื่อบรรลุข้อตกลงที่สร้างความได้เปรียบให้กับทุกฝ่าย (win-win situation)

นอกจากกลุ่มบริษัทฯ จะมุ่งพัฒนาอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และอาคารโรงงานที่มีมาตรฐานและคุณภาพแตกต่างไปจากอาคารคลังสินค้าในสมัยก่อนแล้ว กลุ่มบริษัทฯ ได้มุ่งตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า โดยศึกษาและนำนวัตกรรมที่มีประสิทธิภาพใหม่ๆ มาปรับใช้เพื่อให้เกิดประโยชน์ทั้งกับลูกค้าและบริษัทฯ

ซึ่งสร้างผลตอบแทนสูงสุดต่อผู้ถือหุ้น กลุ่มบริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะเรียนรู้และพัฒนาเพื่อให้บรรลุเป้าหมายสูงสุดของการพัฒนาโครงการที่ทันสมัย มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล และสามารถให้บริการที่ตอบสนองความต้องการด้านโลจิสติกส์ต่างๆ ของลูกค้าในธุรกิจศูนย์กระจายสินค้าและโรงงานอย่างครบวงจร นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาคุณภาพของโครงการฯ ของกลุ่มบริษัทฯ ให้เป็นมาตรฐานสากลอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า รวมทั้งมุ่งเน้นที่จะหาทางออกให้แก่ปัญหาต่างๆ ของลูกค้าในการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์ ผ่านความรู้และประสบการณ์อันยาวนาน รวมทั้งการสร้างความสัมพันธ์อันดีอย่างยั่งยืนกับลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ

5) รักษาวิสัยทางการเงิน เพื่อสร้างผลตอบแทนสูงสุดต่อผู้ถือหุ้น

กลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นการหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำ เพื่อให้ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนสูงสุดต่อบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับนวัตกรรมทางการเงินใหม่ๆ ที่มีความเสี่ยงน้อย และสามารถปรับใช้ได้กับบริษัทฯ พร้อมกันนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นการรักษาและควบคุมอัตราส่วนทางการเงินให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมอย่างเคร่งครัด เพื่อให้เป็นที่ยอมรับของสถาบันทางการเงินต่างๆ คู่ค้า ผู้ถือหุ้น ตลอดจนผู้ที่ส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย

6) พัฒนาสมรรถนะหลักขององค์กร (core competency) และส่งเสริมการทำงานตามหลักธรรมาภิบาลที่ดี (good governance)

กลุ่มบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญและประโยชน์ของการกำกับดูแลกิจการที่ดี ทั้งประโยชน์ต่อบริษัท และประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสีย อาทิ ผู้ถือหุ้น คู่ค้า ลูกค้า เจ้าหนี้ พนักงาน และชุมชน เป็นต้น กลุ่มบริษัทฯ จึงได้ยึดถือและปฏิบัติตามหลักและธรรมาภิบาล ในการปกครองและบริหารจัดการ เพื่อให้เกิดความโปร่งใส และเป็นไปในครรลองธรรม เพื่อให้เกิดการกำกับดูแลกิจการที่ดีในระยะยาว

1.2. ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี 2546	- กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ร่วมกับคุณจิตร อนันตประยูรจัดตั้ง บจ. ดับบลิวเอชเอ อะไลแอนซ์ เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2546 ด้วยทุนจดทะเบียน 180 ล้านบาท (ทุนชำระแล้ว 1 ล้านบาท และชำระแล้วเต็มจำนวนในปี 2547) โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และกลุ่มคุณจิตร อนันตประยูร ถือหุ้นในสัดส่วนเท่ากันร้อยละ 50.0 - บจ. ดับบลิวเอชเอ อะไลแอนซ์เริ่มแนวความคิดการพัฒนาโครงการประเภท Built-to-Suit เพื่อพัฒนาโครงการคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าสมัยใหม่ที่สามารถตอบสนองความต้องการที่เฉพาะเจาะจงของผู้เช่าแต่ละราย
ปี 2549	- กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และกลุ่มคุณจิตร อนันตประยูรได้จดทะเบียนจัดตั้ง บจ. แวร์เฮาส์ เอเชีย อะไลแอนซ์ เมื่อวันที่ 14 มิถุนายน 2549 ด้วยเงินทุนเริ่มต้นจำนวน 310 ล้านบาท (ทุนชำระแล้ว 310 ล้านบาท) โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ถือหุ้นใน บจ. แวร์เฮาส์ เอเชีย อะไลแอนซ์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.0 - บจ. ดับบลิวเอชเอ อะไลแอนซ์เริ่มดำเนินการก่อสร้างโครงการศูนย์กระจายสินค้าขนาด

	52,913.3 ตารางเมตร บนถนนบางนา-ตราด กิโลเมตรที่ 20 ซึ่งเป็นโครงการแรกตามแนวความคิดการทำธุรกิจที่มุ่งเน้นความเข้าใจและการตอบสนองความต้องการที่เฉพาะเจาะจงของลูกค้า ■ บจ. แวร์เฮาส์ เอเชีย อะไหล่แอนด์รีเมค ดำเนินการก่อสร้างโครงการศูนย์กระจายสินค้าปรับอากาศขนาด 52,706.8 ตารางเมตร ภายใต้หลังคาเดียว เพื่อใช้ในการเก็บรักษาสินค้าเวชภัณฑ์ บนถนนบางนา-ตราดกิโลเมตรที่ 19 ซึ่งถือได้ว่าเป็นศูนย์กระจายสินค้าปรับอากาศที่ใหญ่และทันสมัยที่สุดแห่งหนึ่งในประเทศไทย
ปี 2550	■ เดือนกุมภาพันธ์ บจ. ดับบลิวเอชเอ อะไหล่แอนด์ รีเมค จดทะเบียนเพิ่มทุนเป็น 260 ล้านบาท (ทุนชำระแล้ว 180 ล้านบาท) ■ บริษัท ซีดับบลิวที จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ซีดับบลิวที ดิสทริบิวชั่น จำกัด) ซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ชั้นนำจากประเทศสิงคโปร์ เข้าร่วมทุนใน บจ. ดับบลิวเอชเอ อะไหล่แอนด์ รีเมค ในสัดส่วนร้อยละ 25.0 จำนวน 6,500,000 หุ้น ที่ราคา 10 บาทต่อหุ้นเท่ากับมูลค่าที่ตราไว้ซึ่งคิดเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 65 ล้านบาท โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และกลุ่มคุณจิตร อนันตประยูรได้เพิ่มทุนอีกกลุ่มละ 7.5 ล้านบาท จำนวน 750,000 หุ้น ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และกลุ่มคุณจิตร อนันตประยูรใน บจ. ดับบลิวเอชเอ อะไหล่แอนด์ รีเมค ลดลงเหลือร้อยละ 37.5 เท่ากัน ■ บจ. ดับบลิวเอชเอ อะไหล่แอนด์ รีเมค เปลี่ยนชื่อเป็น บจ. ดับบลิวเอชเอ ซีดับบลิวที อะไหล่แอนด์ รีเมค ■ เดือนมีนาคม บริษัทย่อยของกลุ่มโกลแมคเบอร์แฮด ซึ่งเป็นกลุ่มผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยและเพื่อการพาณิชย์ที่มีชื่อเสียงจากประเทศมาเลเซีย ได้เข้ามาถือหุ้นร้อยละ 49.0 จำนวน 15,190,000 หุ้น ใน บจ. แวร์เฮาส์ เอเชีย อะไหล่แอนด์ รีเมค โดยการซื้อหุ้นจากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และกลุ่มคุณจิตร อนันตประยูรที่ราคา 10 บาทต่อหุ้นซึ่งคิดเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 152 ล้านบาท ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ใน บจ. แวร์เฮาส์ เอเชีย อะไหล่แอนด์ รีเมค ลดลงเหลือร้อยละ 26.0 ■ บจ. แวร์เฮาส์ เอเชีย อะไหล่แอนด์ รีเมค เปลี่ยนชื่อเป็น บจ. ดับบลิวเอชเอ โกลแมค อะไหล่แอนด์ รีเมค ■ เดือนกันยายนจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 170 ล้านบาท (ทุนชำระแล้ว 170 ล้านบาท)
ปี 2553	■ เดือนพฤษภาคม กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และกลุ่มคุณจิตร อนันตประยูรได้ตัดสินใจซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดในบริษัท ดับบลิวเอชเอ ซีดับบลิวที อะไหล่แอนด์ รีเมค คืนจาก บริษัท ซีดับบลิวที ดิสทริบิวชั่น จำกัด มูลค่ารวม 80 ล้านบาทหรือ 12.3 บาทต่อหุ้น จำนวน 6,500,000 หุ้น จึงทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และกลุ่มคุณจิตร อนันตประยูรเป็นร้อยละ 50.0 ■ บริษัทได้เพิ่มผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ Sale and Leaseback โดยการลงทุนซื้อและให้เช่าอาคารคลังสินค้าพื้นที่กว่า 36,000 ตารางเมตรในนิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ■ เดือนธันวาคม กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ดับบลิวเอชเอ พรีเมียม แฟคทอรีแอนด์แวร์เฮาส์ ฟันด์ได้รับการจัดตั้งขึ้น โดยบริษัทฯ ได้จำหน่าย 2 อาคารคลังสินค้าและ 1 โรงงาน มีพื้นที่ให้เช่ารวม 39,808.8 ตารางเมตร คิดเป็นมูลค่า 1,283 ล้านบาท ให้แก่กองทุนรวมฯ โดยบริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้บริหารจัดการการลงทุนให้แก่งกองทุนรวมฯ

ปี 2554	■ เดือนมีนาคม บริษัทฯ ซื้อหุ้นสามัญ บริษัท ดับบลิวเอชเอ ซีดับบลิวที อะไลแอนซ์ จำกัด ร้อยละ 50.0 จำนวน 13,000,000 หุ้น จากกลุ่มคุณจิตร อนันตประยูรในราคาหุ้นละ 5.9 บาท (มูลค่าทางบัญชีเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2553 เท่ากับ 8.6 บาทต่อหุ้น) ทำให้บริษัทฯ และกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ถือหุ้นใน บริษัท ดับบลิวเอชเอ ซีดับบลิวที อะไลแอนซ์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 50.0 เท่ากันและบริษัทฯ ได้มีอำนาจควบคุมกิจการนับตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา ■ บริษัท ดับบลิวเอชเอ ซีดับบลิวที อะไลแอนซ์เปลี่ยนชื่อกลับไปเป็น บริษัท ดับบลิวเอชเอ อะไลแอนซ์ จำกัด ■ เดือนกันยายน บริษัทฯ ได้ตัดสินใจซื้อหุ้นร้อยละ 49.0 จำนวน 15,190,000 หุ้นใน บริษัท ดับบลิวเอชเอ โกลแมค อะไลแอนซ์ จำกัด จากกลุ่มโกลแมคเบอร์แฮดในราคาหุ้นละ 18.8 บาท และร้อยละ 25.0 จำนวน 7,750,000 หุ้น จากกลุ่มคุณจิตร อนันตประยูรในราคาหุ้นละ 15.9 บาท (มูลค่าทางบัญชีเมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2553 เท่ากับ 10.6 บาทต่อหุ้น) รวมกันคิดเป็นร้อยละ 74.0 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ทำให้บริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ใน บริษัท ดับบลิวเอชเอ โกลแมค อะไลแอนซ์ จำกัด ร่วมกับกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ที่ยังคงถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 26.0 และบริษัทฯ ได้มีอำนาจควบคุมกิจการนับตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา ■ บริษัท ดับบลิวเอชเอ โกลแมค อะไลแอนซ์ จำกัด เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท แวร์เฮาส์ เอเชีย อะไลแอนซ์ จำกัด ■ บริษัทฯ ได้ริเริ่มโครงการ Warehouse Farm ซึ่งเป็นโครงการที่มีส่วนประกอบของโครงการประเภท Built-to-Suit และ General Warehouse โดยเริ่มพัฒนาโครงการ Warehouse Farm แห่งแรกบนพื้นที่กว่า 72,500 ตารางเมตรภายใต้ชื่อโครงการ WHA Mega-logistic Center บนถนนบางนา-ตราด กม. 18 ■ เดือนธันวาคม บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จาก 170,000,000 บาท เป็น 380,599,960 บาท โดยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 21,059,996 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 10 บาท รวมเป็นจำนวน 210,599,960 บาท พร้อมทั้งปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทฯ และชำระค่าหุ้นออกใหม่ด้วยหุ้นของบริษัทฯ ดังนี้ 1) เพื่อแลกหุ้นของ บริษัท แวร์เฮาส์ เอเชีย อะไลแอนซ์ จำกัด จำนวน 8,059,998 หุ้น ในราคาหุ้นละ 10 บาท รวมเป็นมูลค่า 80,599,980 บาท โดยมีอัตราส่วนหุ้น บจ. แวร์เฮาส์ เอเชีย อะไลแอนซ์ ที่นำมาชำระเป็นค่าหุ้นเพิ่มทุน ในอัตราส่วนการแลกหุ้น 1 ต่อ 1 2) เพื่อแลกหุ้นของ บริษัท ดับบลิวเอชเอ อะไลแอนซ์ จำกัด จำนวน 12,999,998 หุ้น ในราคาหุ้นละ 10 บาท รวมเป็นมูลค่า 129,999,980 บาท โดยมีอัตราส่วนหุ้น บจ. ดับบลิวเอชเอ อะไลแอนซ์ ที่นำมาชำระเป็นค่าหุ้นเพิ่มทุน ในอัตราส่วนการแลกหุ้น 1 ต่อ 1 ทำให้ในปัจจุบันบริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัททั้งสองร้อยละ 99.9 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว การเข้าซื้อหุ้นสามัญในบริษัททั้งสอง มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการและเตรียมความพร้อมในการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนและนำหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ปี 2555	■ เดือนกุมภาพันธ์ กองทุนรวมฯ ได้เพิ่มทุนครั้งที่ 1 จำนวนประมาณ 1,827 ล้านบาทเพื่อซื้อทรัพย์สินและรับโอนสิทธิการเช่าโครงการอาคารคลังสินค้า 3 โครงการ และโครงการอาคาร

	โรงงาน 1 โครงการ พื้นที่ให้เช่ารวม 107,277.4 ตารางเมตร โดยบริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ให้แก่กองทุนรวมฯ ■ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2555 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการดังต่อไปนี้ - บริษัทฯ ทำการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดภายใต้ชื่อ บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) - บริษัทฯ จัดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ จากหุ้นละ 10 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท - เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ อีกจำนวน 129,400,040 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 380,599,960 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 510,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 129,400,040 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering)
ปี 2556	■ เดือนมกราคม กองทุนรวมฯ ได้เพิ่มทุนครั้งที่ 2 จำนวน ประมาณ 2,142 ล้านบาทเพื่อซื้อทรัพย์สินและรับโอนสิทธิการเช่าโครงการอาคารคลังสินค้า 3 โครงการ พื้นที่ให้เช่ารวม 69,529.28 ตารางเมตร จากบริษัทฯ และบริษัท แวร์เฮาส์ เอเชีย อะไลแอนซ์ จำกัด โดยบริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ให้แก่กองทุนรวมฯ ■ เดือนเมษายน บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทเป็นจำนวน 102,000,000 บาท จากเดิม 510,000,000 เป็นจำนวน 612,000,000 บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลแก่ผู้ถือหุ้นในอัตรา 5 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่ ■ เดือนสิงหาคม บริษัทฯ และบริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) ได้ดำเนินการจัดตั้งบริษัทร่วมทุนจำนวน 11 บริษัท เพื่อลงทุนในธุรกิจพัฒนาโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา (Solar PV Rooftop) โดยบริษัทร่วมทุนดังกล่าวทั้งหมด 11 บริษัทถือหุ้นโดย บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 74.99 และบริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 25.01 ทั้งนี้ บริษัทร่วมทุนดังกล่าวได้ดำเนินการยื่นขอคำร้องขอขายไฟฟ้าต่อการไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) และได้รับคัดเลือกให้เป็นผู้ดำเนินการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคาจำนวน 5 บริษัท รวมกำลังการผลิตติดตั้ง 4.28 เมกกะวัตต์ (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วน 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ) ■ เดือนสิงหาคม บริษัทฯ ได้ลดทุนจดทะเบียนที่ยังไม่ได้เรียกชำระจำนวน 1,017 บาท โดยตัดหุ้นจดทะเบียนที่ยังไม่ได้เรียกชำระออก 1,017 หุ้น ซึ่งเป็นหุ้นที่เหลือจากการออกหุ้นปันผลตามมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2556 โดยหลังการลดทุนดังกล่าว บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วจำนวนทั้งสิ้น 611,998,983 บาท ■ เดือนกันยายน บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทเป็นจำนวน 305,999,491 บาท จากเดิม 611,998,983 บาทเป็นจำนวน 917,998,474 บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลแก่ผู้ถือหุ้นในอัตรา 2 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่ ■ เดือนกันยายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 2,700 ล้านบาท โดยแบ่งหุ้นกู้เป็น 3 ชุด ตามรายละเอียดด้านล่างนี้

ชุดที่	จำนวนหน่วย	มูลค่ารวม (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ยคงที่ (ร้อยละต่อปี)	อายุ (ปี)
1	1,630,000	1,630	4.24	3
2	500,000	500	4.55	4
3	570,000	570	4.84	5

</

- เดือน กรกฎาคม บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 3/2557 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 1,700 ล้านบาท โดยแบ่งหุ้นกู้เป็น 4 ชุด ได้แก่ หุ้นกู้อายุ 3, 5, 7 และ 10 ปี ตามลำดับ มูลค่า 435, 385, 600 และ 280 ล้านบาท ตามลำดับ

ชุดที่	จำนวนหน่วย	มูลค่ารวม (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ยคงที่ (ร้อยละต่อปี)	อายุ (ปี)
1	435,000	435	3.85	3
2	385,000	385	4.40	5
3	600,000	600	4.70	7
4	280,000	280	5.00	10

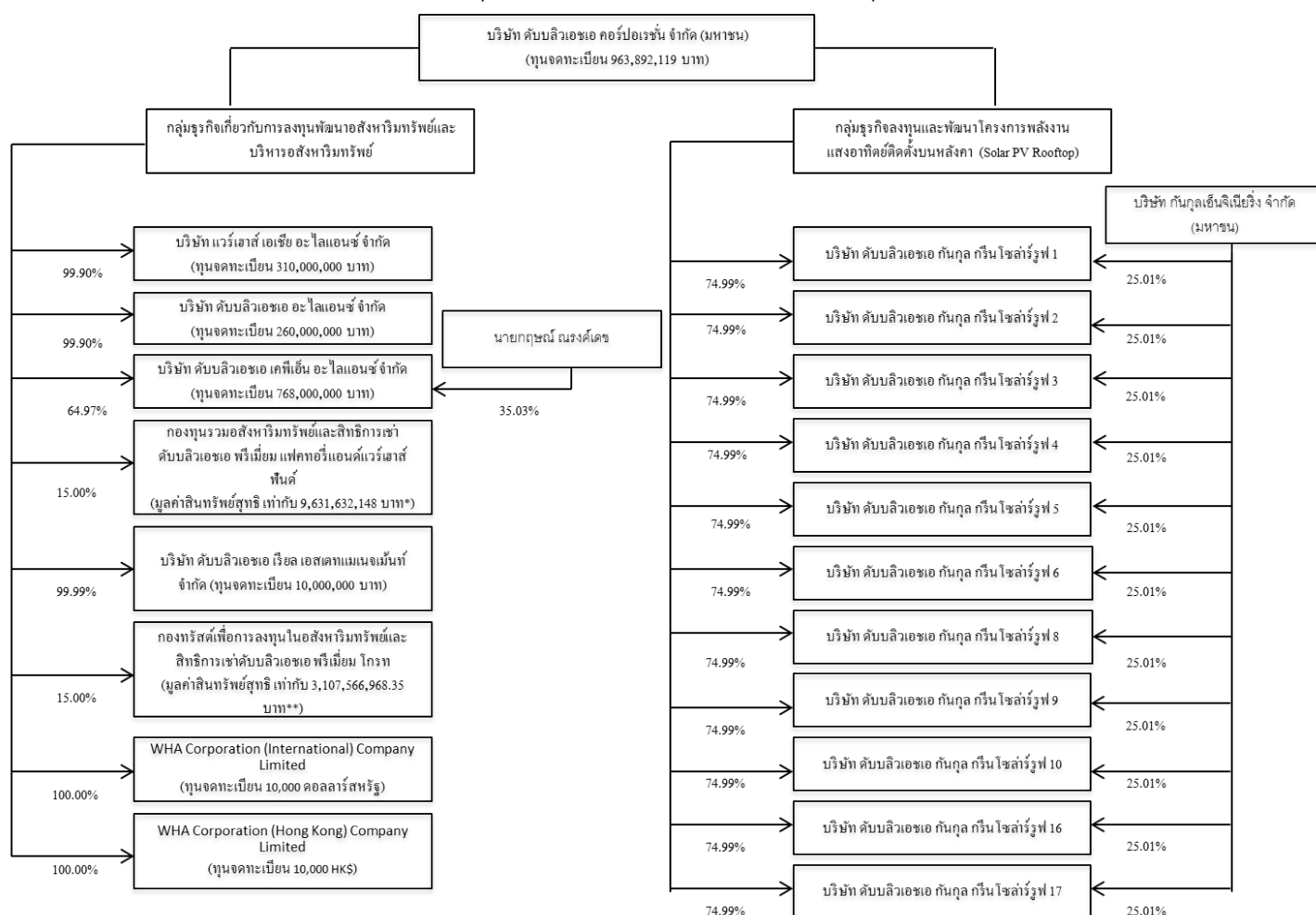
- เดือน ตุลาคม บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 4/2557 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 200 ล้านบาท อายุ 2.9 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.85 ต่อปี
- เดือน พฤศจิกายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 5/2557 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 290 ล้านบาท อายุ 4 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 4.00 ต่อปี
- เดือนธันวาคม กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ พรีเมียม โกท (‘‘กองทรัสต์’’ หรือ ‘‘WHART’’) ได้รับการจัดตั้งขึ้น โดยบริษัทฯ ได้จำหน่าย 11 อาคารคลังสินค้า มีพื้นที่ให้เช่ารวม 167,107.45 ตารางเมตร คิดเป็นมูลค่า 4,385.2 ล้านบาท (หลังหักภาษีมูลค่าเพิ่ม) ให้แก่กองทรัสต์ฯ โดยมีบริษัท ดับบลิวเอชเอ เรียลเอสเตท แมเนจเม้นท์ จำกัด (WHAREM) หนึ่งในบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้จัดการกองทรัสต์ฯ
- เดือนธันวาคม บริษัทฯ ได้เข้าลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้น (‘‘สัญญาซื้อขายหุ้น’’) ของบริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน) (‘‘บริษัท เหมราชฯ’’) กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท เหมราชฯ
- บริษัทฯ ได้ประกาศเจตนาในการจะเข้าถือหลักทรัพย์ของบริษัท เหมราชฯ เพื่อครอบงำกิจการโดยสมัครใจแบบมีเงื่อนไข โดยบริษัทฯ จะทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของ บริษัท เหมราชฯ โดยสมัครใจ (Voluntary Tender Offer) ในราคาหุ้นละ 4.50 บาท (สี่บาทห้าสิบบสตางค์) ภายใต้เงื่อนไขว่าบริษัทฯ จะทำการยกเลิกคำเสนอซื้อหลักทรัพย์หากเมื่อสิ้นสุดระยะเวลารับซื้อแล้วมีผู้เสนอขายหุ้นจำนวนน้อยกว่าร้อยละ 50 (ห้าสิบ) ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท เหมราชฯ โดยการทำการเสนอซื้อหลักทรัพย์โดยสมัครใจแบบมีเงื่อนไขจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อเงื่อนไขต่าง ๆ ต่อไปนี้ได้เกิดขึ้นครบถ้วนแล้ว
 - (1) เงื่อนไขบังคับก่อนที่กำหนดไว้ในสัญญาซื้อขายหุ้นเพื่อให้มีการเสนอขายหุ้นบริษัท เหมราชฯ ในราคาหุ้นละ 4.50 บาท (สี่บาทห้าสิบบสตางค์) โดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์โดยสมัครใจโดยบริษัทฯ ตามที่กำหนดไว้ในสัญญาซื้อขายหุ้นได้เกิดขึ้นครบถ้วนแล้ว
 - (2) ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติให้บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยเข้าซื้อหุ้นของบริษัท เหมราชฯ ตามที่กำหนดในสัญญาซื้อขายหุ้น รวมถึงให้บริษัทดำเนินการกระบวนกรการทำคำเสนอซื้อ

	หลักทรัพย์โดยสมัครใจโดยบริษัทและ/หรือบริษัทย่อย (3) ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯมีมติอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ (Right Offering) และบริษัทฯได้ดำเนินการออกและเสนอขายหุ้นดังกล่าวเป็นผลสำเร็จและได้ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้ว ทั้งนี้ บริษัทฯคาดว่าบริษัทฯจะออกหุ้นเพิ่มทุนจำนวนประมาณ 8,800,000,000 บาท (4) บริษัทได้รับการสนับสนุนสินเชื่อจากสถาบันการเงินในจำนวนเมื่อรวมกับจำนวนเงินที่ได้รับจากการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ (Right Offering) เพียงพอสำหรับการซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัทฯ เหมราชฯ ในกระบวนการ การทำข้อเสนอซื้อหลักทรัพย์โดยสมัครใจโดยบริษัท โดย ณ ปัจจุบัน บริษัทอยู่ระหว่างการเจรจากับสถาบันการเงินบางราย
--	---

* ในระหว่างปี 2554 ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของกองทุนรวมฯ ได้มีมติลงคะแนนเพื่อเปลี่ยนผู้จัดการกองทุนของกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ดับบลิวเอชเอ พรีเมียม แฟคทอรีแอนด์แวร์เฮาส์ ฟันด์ จากบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน เอ็มเอฟซี จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม กลีกรไทย จำกัด และได้เปลี่ยนชื่อกองทุนเป็น กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ดับบลิวเอชเอ พรีเมียม แฟคทอรีแอนด์แวร์เฮาส์ ฟันด์

1.3. โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ และบริษัทย่อย - บริษัทที่ บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นเกินร้อยละ 50 (ต่อไปนี้จะรวมเรียกว่า “กลุ่มบริษัทฯ”) มีดังนี้



หมายเหตุ: * มูลค่าสินทรัพย์สุทธิต่อหน่วยลงทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

** มูลค่าสินทรัพย์สุทธิต่อหน่วยลงทุน ณ วันที่ 15 ธันวาคม 2557

รายละเอียดทุนจดทะเบียนของบริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ ตามรายละเอียดดังนี้

บริษัท	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 1 จำกัด	11,500,000	11,500,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 2 จำกัด	1,000,000	250,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 3 จำกัด	14,500,000	14,500,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 4 จำกัด	1,000,000	250,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 5 จำกัด	1,000,000	250,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 6 จำกัด	14,500,000	14,500,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 8 จำกัด	100,000	100,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 9 จำกัด	100,000	100,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 10 จำกัด	15,500,000	3,875,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 16 จำกัด	100,000	100,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 17 จำกัด	16,000,000	16,000,000

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ในอดีตกลุ่มบริษัท ดำเนินธุรกิจพัฒนาและให้เช่าโครงการ ที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) ที่ส่วนมากจะเป็นโครงการขนาดใหญ่เพียงอย่างเดียว อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันกลุ่มบริษัท ได้เริ่มมีการให้บริการพัฒนาโครงการ สร้างแบบสำเร็จรูป (General Warehouse) มาตรฐานสูงภายใต้โครงการ Warehouse Farm เพื่อให้บริการทั้งในรูปแบบ Built-to-Suit เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าหลักบางกลุ่ม ที่มีลักษณะเฉพาะเช่น การสำรองพื้นที่ต่อขยายเพื่อใช้งานในอนาคต และแบบ General Warehouse เพื่อรองรับฐานลูกค้ากลุ่มใหม่และเพื่อการดำเนินธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการของตลาดได้ทันทั่วทั้ง

โดยในปี 2557 ที่ผ่านมา เพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์กลุ่มบริษัท ซึ่งมุ่งเน้นในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ครบวงจร (Total Solution Concept) นอกจากนั้นกลุ่มบริษัท ยังคงมุ่งเน้นในการใช้ประโยชน์ของพื้นที่ในเขตบางนา-ตราดให้เกิดประโยชน์สูงสุดตลอดจน กลุ่มบริษัท ยังคงให้ความสำคัญในการพัฒนาคุณภาพของคลังสินค้าให้มีความหลากหลายและมีความซับซ้อนมากยิ่งขึ้นเพื่อให้มีความเหมาะสมกับการใช้งานและตอบสนองความต้องการของผู้เช่าสูงสุด อาทิเช่น คลังสินค้าที่มีการควบคุมอุณหภูมิ ทั้งที่มีหลายอุณหภูมิในหนึ่งคลังสินค้า (Multi-Temperature) และที่เป็นห้องเย็นทั้งอาคาร (Cold Storage) ซึ่งคลังสินค้าเหล่านี้จะมีค่าเช่า ต่อ ตร.ม. ที่สูงกว่าคลังสินค้าประเภท Built-to-Suit ทั่วไปที่เป็นอุณหภูมิปกติ (Ambient)

อีกทั้ง จากการที่กลุ่มบริษัท ได้เริ่มโครงการ Warehouse Farm ตามทำเลที่มีศักยภาพที่สามารถสนองความต้องการด้าน Logistics ส่งผลให้ในปี 2557 กลุ่มบริษัท สามารถขยายฐานผู้เช่าไปยังกลุ่มผู้เช่ารายใหม่ได้มากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มผู้เช่าที่เป็นบริษัท สัญชาติไทยขนาดใหญ่ อาทิ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด, บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เซ็นทรัลรีเทลคอร์ปอเรชั่น จำกัด เป็นต้น

ในปี 2557 กลุ่มบริษัท ยังได้พัฒนาโครงการอาคารสำนักงานประเภท Built-to-Suit บน ถ. บางนา-ตราด โดยกลุ่มบริษัท เชื่อว่าการขยายการลงทุนไปยังทรัพย์สินให้เช่าประเภทดังกล่าว จะส่งผลดีต่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของรายได้ค่าเช่าของกลุ่มบริษัทในระยะยาว และยังถือเป็นการกระจายความเสี่ยงให้กับกลุ่มบริษัท อีกทางหนึ่งอีกด้วย นอกจากนั้นกลุ่ม บริษัท ยังได้ดำเนินการเข้าซื้อโครงการอาคารสำนักงาน Equinox The Office Place จากกลุ่มเมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ และได้เปลี่ยนชื่ออาคารเป็น SJ Infinite I Business Complex ("SJ Infinite I") ซึ่งประกอบไปด้วยทั้งพื้นที่สำนักงานและพื้นที่ร้านค้าปลีกให้เช่า เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้เช่าในบริเวณดังกล่าว

สำหรับธุรกิจลงทุนและพัฒนาโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา หรือ Solar PV Rooftop ที่บริษัท ได้ร่วมทุนกับบริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทร่วมทุนได้รับการคัดเลือกเป็นผู้จำหน่ายไฟฟ้าจากการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคาเป็นจำนวนทั้งสิ้น 4.28 เมกกะวัตต์ และได้เริ่มดำเนินการจำหน่ายไปแล้วเป็นจำนวนทั้งสิ้น 3.30 เมกกะวัตต์ ในปี 2557 โดยสรุป การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท สามารถแบ่งได้เป็น 2 ส่วนธุรกิจใหญ่ ดังต่อไปนี้

- 1) ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน พัฒนา และบริหารอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ธุรกิจย่อยดังนี้
 - 1.1. ธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อรายได้ค่าเช่าและบริการ
 - 1.2. ธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย
 - 1.3. ธุรกิจการลงทุนและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์

1.4. ธุรกิจการบริหารและจัดการกองทรัสต์ฯ

2) ธุรกิจลงทุนและพัฒนาโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา (Solar PV Rooftop)

ในระหว่างปี 2555-2557 กลุ่มบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) มีโครงสร้างรายได้ของแต่ละส่วนธุรกิจดังต่อไปนี้

โครงสร้างรายได้	สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่					
	31 ธ.ค. 2555		31 ธ.ค. 2556		31 ธ.ค. 2557	
	(งบการเงินรวม)		(งบการเงินรวม)		(งบการเงินรวม)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้ค่าเช่าและบริการ	359.9	16.3	500.5	7.0	551.1	10.9
รายได้จากการขายสินทรัพย์	1,808.9	81.7	6,585.0	91.9	4,336.8	85.8
รายได้เงินปันผล	32.3	1.5	56.7	0.8	98.2	1.9
รายได้จากการบริหารสินทรัพย์	6.1	0.2	10.1	0.1	15.4	0.3
รายได้จากการบริหารกองทรัสต์ฯ	0.0	0.0	0.0	0.0	33.1	0.7
รายได้อื่น	6.3	0.3	16.7	0.2	23.1	0.5
รวมรายได้จากการดำเนินงานตามปกติ	2,213.4	100.0	7,169.0	100.0	5,057.7	100.0
ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนในกิจการร่วมค้า	0.0	0.0	(1.3)	(0.0)	(7.7)	(0.0)
รวมรายได้ (หลังหักส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนในกิจการร่วมค้า)	2,213.4	100.0	7,167.7	100.0	5,050.0	100.0

หมายเหตุ: 1) รายได้อื่นๆ หมายถึง รายได้จากดอกเบี้ยรับ รายได้จากบริการสาธารณูปโภค และรายได้อื่นๆ

2) ตั้งแต่ปี 2555 บริษัทฯ ได้มีการปรับวิธีการบันทึกบัญชีการขายสินทรัพย์ให้แก่กองทุนรวมฯ โดยบันทึกเป็นรายได้จากการขายสินทรัพย์ทั้งจำนวนแทนการบันทึกเฉพาะกำไรจากการขายสินทรัพย์ซึ่งได้บันทึกในช่วงปี 2553

3) รายได้อื่นประกอบด้วย รายได้จากการบริหารกิจการร่วมค้า ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายสินทรัพย์ กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนชั่วคราว และอื่นๆ

1. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน พัฒนา และบริหารอสังหาริมทรัพย์

1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1.1.1 ธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อรายได้ค่าเช่าและบริการ

(1) โครงการที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit)

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาและให้เช่าโครงการฯ ขนาดใหญ่ตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) โดยโครงการที่พัฒนาให้แก่ลูกค้าแต่ละรายนั้นจะมีความซับซ้อนเพื่อตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันตามลักษณะการประกอบธุรกิจและกระบวนการปฏิบัติงานของผู้เช่าแต่ละราย โดยเน้นที่ทำเลที่ตั้งที่เป็นจุดยุทธศาสตร์ทางโลจิสติกส์ อาทิ บางนา-ตราด ลาดกระบัง วังน้อย บางปะอิน สระบุรี หรือนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ โดยสัญญาเช่าของโครงการที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของผู้เช่าส่วนใหญ่จะเป็นสัญญาเช่าระยะยาวที่มีอายุโดยเฉลี่ยอยู่ระหว่างตั้งแต่ 10 ถึง 15 ปีขึ้นไป และผู้เช่าต้องวางเงินประกันการเช่าและการบริการเป็นเงินสด และ/หรือหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร มูลค่าประมาณ 3-12 เดือนของค่าเช่าต่อปี โดยมีเงื่อนไขว่า หากผู้เช่ายกเลิกสัญญาเช่าก่อนสิ้นสุดระยะเวลาเช่าที่กำหนดไว้ ผู้เช่าจะต้องชำระค่าชดเชยเท่ากับค่าเช่าสำหรับระยะเวลาเช่าที่เหลือตามสัญญาเช่าอยู่ให้แก่กลุ่มบริษัทฯ

ก. อาคารคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า

โครงการ ทั้งหมดของกลุ่มบริษัท จะได้รับการออกแบบให้เป็นไปตามมาตรฐานสากลโดยคำนึงถึงประโยชน์การใช้งานสูงสุดของผู้เช่า อาทิเช่น การออกแบบพื้นที่ภายในอาคารเพื่อให้การหมุนเวียนของสินค้ามีประสิทธิภาพสูงสุด การกำหนดความสูงของพื้นและเส้นทางการเข้าออกของรถขนส่งขนาดใหญ่เพื่อการขนถ่ายสินค้าเป็นไปอย่างรวดเร็ว รวมทั้งการออกแบบให้ชั้นวางสินค้ามีความยืดหยุ่นและสามารถปรับให้เหมาะสมกับกระบวนการปฏิบัติงานของผู้เช่า ซึ่งช่วยให้การจัดวาง/บรรจุสินค้าเกิดความคล่องตัวและลดความผิดพลาด เป็นต้น ตลอดจนโครงการ ของกลุ่มบริษัท จะตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นจุดยุทธศาสตร์ด้านโลจิสติกส์ที่เหมาะสมแก่การเป็นศูนย์การกระจายสินค้าที่ดี ซึ่งมีพื้นที่ขนาดโครงการที่ใหญ่และหลากหลาย ตั้งแต่ 10,000 ถึง 70,000 ตารางเมตร โดยโครงการ ส่วนใหญ่จะตั้งอยู่บนเส้นทางที่สามารถเข้าถึงสนามบินนานาชาติสุวรรณภูมิ หรือท่าเรือแหลมฉบัง หรือ สามารถเชื่อมต่อการคมนาคมเส้นทางหลักได้อย่างสะดวก เช่น บางนา-ตราด กม.18-23 จึงส่งผลให้มีความสะดวกในการเดินทางขนส่งสินค้ามายังกรุงเทพฯ หรือกระจายสินค้าไปยังภูมิภาคต่างๆ ของประเทศไทย ซึ่งเป็นการช่วยลดต้นทุนการขนส่งในระยะยาวให้แก่ผู้เช่าได้เป็นอย่างดี ณ สิ้นปี 2557 กลุ่มบริษัท มีพื้นที่รวมทั้งหมดประมาณ 1,300 ไร่ แบ่งเป็นพื้นที่ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ 352 ไร่ พื้นที่ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง 80 ไร่ และพื้นที่ที่รอการพัฒนา 803 ไร่ ซึ่งตั้งอยู่บนทำเลหลักๆ ครอบคลุมทำเลยุทธศาสตร์ทางโลจิสติกส์ทั่วประเทศ ได้แก่ ถ. บางนา-ตราด ลาดกระบัง แหลมฉบัง พานทอง กบินทร์บุรี พระราม 2 และพื้นที่หัวเมืองต่างจังหวัด เช่น ขอนแก่น สุราษฎร์ธานี และลำพูน เพื่อรองรับการขยายธุรกิจของผู้เช่า โดยในปี 2557 บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพของคลังสินค้า ให้มีความหลากหลายและมีความซับซ้อนมากยิ่งขึ้น เพื่อให้มีความเหมาะสมกับการใช้งานและตอบสนองความต้องการของผู้เช่าสูงสุด อาทิเช่น คลังสินค้าที่มีการควบคุมอุณหภูมิ ทั้งที่มีหลายอุณหภูมิในหนึ่งคลังสินค้า (Multi-Temperature) และที่เป็นห้องเย็นทั้งอาคาร (Cold Storage) เป็นต้น โดยตัวอย่างของโครงการดังกล่าว ได้แก่ โครงการศูนย์กระจายสินค้าปรับอากาศบนถนนบางนา-ตราด กม.3 ที่มีบริษัท บริษัท ยูนิลีเวอร์ ไทย เทรดดิ้ง จำกัด เป็นผู้เช่าหลัก โครงการฯ ดังกล่าวสร้างขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นศูนย์กระจายและจัดเก็บสินค้าประเภทอุปโภคบริโภค ซึ่งโครงการฯ ได้รับการออกแบบให้ตรงกับหลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิต รวมทั้งได้ติดตั้งเครื่องปรับอากาศเพื่อควบคุมอุณหภูมิภายในตัวอาคาร โดยมีอุณหภูมิระหว่าง -18 องศาเซลเซียส ไปจนถึงห้องเย็น -25 องศาเซลเซียส จึงช่วยให้ผู้เช่าสามารถควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี

นอกจากนี้ ในปี 2557 ที่ผ่าน กลุ่มบริษัทฯ ได้ขยายฐานผู้เช่าไปยังกลุ่มผู้เช่ารายใหม่ๆ มากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มผู้เช่าที่เป็นบริษัท สัญชาติไทยขนาดใหญ่ อาทิเช่น บริษัท ยูนิลีเวอร์ ไทย เทรดดิ้ง จำกัด บริษัท ไพรเมอเรียไทย จำกัด, บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เซ็นทรัลรีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด เป็นต้น

ข. อาคารโรงงานขนาดใหญ่

ทีมงานวิศวกรผู้เชี่ยวชาญของกลุ่มบริษัท จะทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดกับทีมงานของผู้เช่าในทุกขั้นตอนของการออกแบบและการก่อสร้างอาคารโรงงานเพื่อให้มั่นใจได้ว่าอาคารโรงงานที่ส่งมอบให้กับลูกค้าจะสามารถตอบสนองความต้องการที่เฉพาะเจาะจงของผู้เช่าในทุกๆ ด้านได้ เช่น การออกแบบพื้นที่ใช้สอยและการจัดวางเสาที่ไม่กีดขวางกระบวนการปฏิบัติงาน การใช้วัสดุก่อสร้างพื้นที่แข็งแรงทนทานต่อการรับน้ำหนักของสินค้า อุปกรณ์และเครื่องจักร การออกแบบหลังคาที่สามารถระบายความร้อนได้ตามธรรมชาติ รวมถึงการวางระบบสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบแสงสว่าง ระบบบำบัดของเสีย ให้รองรับกำลังการผลิตที่มีมาตรฐานระดับสูงตามความต้องการของลูกค้า และเป็นไปตามข้อบังคับมาตรฐานอุตสาหกรรม เป็นต้น โดย

โรงงานทั้งหมดที่กลุ่มบริษัท เป็นผู้พัฒนาตั้งอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมต่าง ๆ อาทิเช่น นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จ.ระยอง นิคมอุตสาหกรรมเหมราช จ.สระบุรี เป็นต้น

ค. อาคารสำนักงานให้เช่า

เพื่อตอบสนองความต้องการกลุ่มผู้เช่าที่มีความต้องการเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน ปัจจุบันกลุ่มบริษัท ยังได้พัฒนาโครงการอาคารสำนักงานประเภท Built-to-Suit บน ถ. บางนา-ตราด นอกจากนี้ ในปี 2557 บริษัท ยังได้พัฒนาโครงการอาคารสำนักงานประเภท Built-to-Suit ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างบน ถ. บางนา-ตราด นอกจากนี้ในเดือนกรกฎาคม 2557 บริษัท ได้ดำเนินการเข้าซื้อโครงการอาคารสำนักงาน Equinox The Office Place จากกลุ่มเมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ และได้เปลี่ยนชื่ออาคารเป็น SJ Infinite I Business Complex ("SJ Infinite I") โดยอาคารดังกล่าวเป็นอาคารสำนักงานให้เช่า 30 ชั้น ตั้งอยู่บน ถ. พหลโยธิน-วิภาวดี มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 45,000 ตารางเมตร พื้นที่ให้เช่ารวมประมาณ 21,200 ตารางเมตร ซึ่งประกอบไปด้วยทั้งพื้นที่สำนักงานและพื้นที่ร้านค้าปลีกให้เช่า โดยกลุ่มบริษัท เชื่อว่าการขยายการลงทุนไปยังทรัพย์สินให้เช่าประเภทดังกล่าว จะส่งผลดีต่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของรายได้ค่าเช่าของกลุ่มบริษัทในระยะยาว และยังถือเป็นการกระจายความเสี่ยงให้กับกลุ่มบริษัท อีกทางหนึ่งอีกด้วย

ตัวอย่างโครงการที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit)



ที่ตั้งโครงการ: บางนาตราด กม.5
พื้นที่เช่า: 31,331.15 ตารางเมตร
บริษัท: บริษัทฯ
ประเภทโครงการ: ศูนย์กระจายสินค้า



ที่ตั้งโครงการ: บางนาตราด กม.3
พื้นที่เช่า: 8,641.0 ตารางเมตร
บริษัท: บริษัทฯ
ประเภทโครงการ: ศูนย์กระจายสินค้า



ที่ตั้งโครงการ: วังน้อย อยุธยา
พื้นที่เช่า: 15,364.0 ตารางเมตร
บริษัท: บริษัทฯ
ประเภทโครงการ: ศูนย์กระจายสินค้า

(2) โครงการ Warehouse Farm

เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงปริมาณความต้องการเช่าอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานที่เพิ่มมากขึ้น ตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา กลุ่มบริษัทฯ จึงได้เริ่มพัฒนาโครงการ Warehouse Farm ภายใต้ชื่อโครงการ Mega Logistics Center โดยโครงการ Warehouse Farm ของกลุ่มบริษัทฯ จะประกอบไปด้วยโครงการทั้งที่เป็นแบบ Built-to-Suit และแบบ General Warehouse มาตรฐานสูง โดยโครงการประเภท Built-to-Suit ใน Warehouse Farm จะมีขนาดโครงการตั้งแต่ 10,000.0 ถึง 16,000.0 ตารางเมตร ในขณะที่พื้นที่เช่าของโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (General Warehouse) จะมีขนาดเล็กกว่าโดยมีพื้นที่เช่าเฉลี่ยต่ออาคารตั้งแต่ 3,000 ถึง 5,000 ตารางเมตร ถึงแม้ว่าจะมีขนาดพื้นที่เช่าและอาคารที่เล็กกว่าโครงการแบบ Built-to-Suit โครงการส่วน General Warehouse ของกลุ่มบริษัทฯ ยังคงไว้ซึ่งรูปแบบและมาตรฐานของอาคารคลังสินค้าและโรงงานที่มีคุณภาพสูงซึ่งเป็นแนวทางหลักในการทำธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้เล็งเห็นว่าโครงการ Warehouse Farm จะช่วยรองรับความต้องการขยายพื้นที่ของลูกค้าปัจจุบัน และเพิ่มฐานลูกค้าไปยังกลุ่มผู้เช่ารายใหม่ที่มีแม้ว่าจะมีความสนใจเช่าระยะสั้นในขณะนี้ แต่ยังมีศักยภาพในการเพิ่มพื้นที่เช่าและอาจต้องการโครงการแบบ Built-to-Suit ในอนาคต

กลุ่มบริษัทฯ จะเลือกทำเลที่ตั้งเพื่อพัฒนาโครงการ Warehouse Farm โดยพิจารณาจากความต้องการของลูกค้าในปัจจุบันและที่คาดการณ์ไว้ในอนาคต โดยสัญญาเช่าส่วนใหญ่สำหรับโครงการแบบ Built-to-Suit จะเป็นสัญญาเช่าระยะยาว 5-10 ปีขึ้นไป ในขณะที่สัญญาเช่าส่วนใหญ่ของโครงการแบบ General Warehouse จะเป็นสัญญาเช่าระยะสั้นที่มีอายุสัญญาโดยเฉลี่ย 3 ปี แต่จะเปิดโอกาสให้ลูกค้ามีทางเลือกในการต่อสัญญาเช่าได้เช่นเดียวกับโครงการแบบ Built-to-Suit โดย ณ สิ้นปี 2557 กลุ่มบริษัทฯ มีโครงการประเภท Warehouse Farm อยู่ตามทำเลที่สำคัญทางยุทธศาสตร์ อาทิเช่น บางนาตราด สระบุรี ลาดกระบัง และวังน้อย เป็นต้น

กลุ่มบริษัทฯ ยังจัดให้มีการให้บริการการใช้ประโยชน์ทรัพย์สินส่วนกลางร่วมกับผู้เช่ารายอื่นในโครงการ เช่น ค่าไฟฟ้าของส่วนกลาง ค่าบริการรักษาความปลอดภัย ค่าซ่อมแซมถนนและระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการของโครงการ เป็นต้น

ตัวอย่างโครงการ Warehouse Farm



ที่ตั้งโครงการ: บางนาตราด กม.5
พื้นที่เช่า: 64,664.15 ตารางเมตร
บริษัท: บริษัทฯ
ประเภทโครงการ: Warehouse Farm



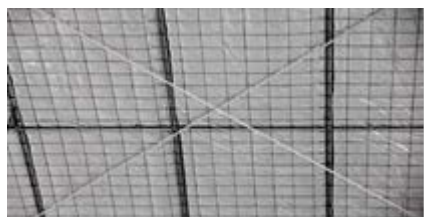
ที่ตั้งโครงการ: นิคมอุตสาหกรรม
เหมราช สระบุรี
พื้นที่เช่า: 71,462.0 ตารางเมตร
บริษัท: บริษัทฯ
ประเภทโครงการ: Warehouse Farm

ตัวอย่างคุณสมบัติของโครงการฯ



หลังคาเมทัลชีทแบบไร้รอยต่อ

หลังคาเมทัลชีทแบบไร้รอยต่อ ช่วยลดปัญหารอยรั่วระหว่าง
รอยต่อหลังคา



หลังคาฉนวนกันความร้อน

วัสดุฉนวนกันความร้อนที่ติดตั้งภายใต้หลังคา ซึ่งประกอบไปด้วยช่องอากาศที่ช่วยลดอุณหภูมิภายในโครงการฯ ทำให้การเก็บรักษาคุณภาพของสินค้าเป็นไปได้ดีขึ้น



ระบบระบายอากาศแบบธรรมชาติ

บานเกล็ดช่องระบายอากาศและ bird screen รอบตัวโครงการฯ และ การติดตั้งหลังคาในตำแหน่งที่สูงกว่าปกติทำให้การไหลเวียนของอากาศภายในโครงการฯ ดีขึ้น



หลักเกณฑ์การจัดการสภาวะแวดล้อม

โครงสร้างชั้นพื้นฐานในโครงการฯ เช่น ระบบการกระจายสินค้า ตัวคลังสินค้า และโรงงานผลิต ได้รับการพัฒนาขึ้นตามมาตรฐานสากล ตัวอย่างเช่น การออกแบบโครงสร้างอาคารที่ลดการสะสมของฝุ่นและสิ่งสกปรก และการป้องกันปลวกและแมลง เป็นต้น



พื้นแบบ Burnished Floor ที่มีความแข็งแรง

โครงสร้างพื้นที่ทำจากวัสดุคอนกรีตที่แข็งแรงกว่าวัสดุคอนกรีตทั่วไปอีกทั้งยังได้นำ Burnished Floor ซึ่งเป็นเทคโนโลยีใหม่ล่าสุดในการเคลือบเงาพื้นผิวมาใช้ในการพัฒนาโครงการฯ ซึ่งเทคโนโลยีนี้จะช่วยป้องกันการเกิดรอยขีดข่วนและรอยถลอกจากการใช้งานหนัก และยังช่วยลดการสะสมของฝุ่นและการเกิดรอยแตกของพื้น

ที่มา: เว็บไซต์บริษัทฯ

ตัวอย่างกลุ่มผู้เช่าในปัจจุบัน

Asia	Japan	Thai	Europe	USA

ที่มา: บริษัทฯ

(3) โครงการที่กลุ่มบริษัท ลงทุนเพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงและให้เช่า

ก. โครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จทั้งหมด

กลุ่มบริษัท มีแผนการที่จะซื้อสินทรัพย์ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จเพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงและให้เช่า โดยกลุ่มบริษัท จะเข้าไปลงทุนในโครงการที่อยู่ในสภาพดีด้วยราคาที่เหมาะสม เพื่อนำมาปรับปรุงและปล่อยเช่าให้แก่ลูกค้าที่สนใจ (อาจเป็นผู้เช่ารายเดิม) ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัท สามารถเพิ่มพื้นที่ให้เช่าได้อย่างก้าวกระโดด ช่วยลดระยะเวลาการก่อสร้าง และใช้ประโยชน์จากความสามารถที่เป็นจุดเด่นของกลุ่มบริษัท ในการออกแบบและปรับปรุงพื้นที่เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้า ตัวอย่างสำหรับโครงการที่กลุ่มบริษัท ได้ซื้อมาเพื่อพัฒนาต่อ คือ โครงการอาคารสำนักงาน Equinox The Office Place จากกลุ่มเมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ และได้เปลี่ยนชื่ออาคารเป็น SJ Infinite I Business Complex ("SJ Infinite I") โดยอาคารดังกล่าวเป็นอาคารสำนักงานให้เช่า 30 ชั้น ตั้งอยู่บน ถ. พหลโยธิน-วิภาวดี มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 45,000 ตารางเมตร พื้นที่ให้เช่ารวมประมาณ 21,200 ตารางเมตร ซึ่งประกอบไปด้วยทั้งพื้นที่สำนักงานและพื้นที่ร้านค้าปลีกให้เช่า โดยกลุ่มบริษัท เชื่อว่าการขยายการลงทุนไปยังทรัพย์สินให้เช่าประเภทดังกล่าว นอกจากจะช่วยกระจายความเสี่ยงให้กับกลุ่มบริษัท แล้วยังส่งผลดีต่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของรายได้ค่าเช่าของกลุ่มบริษัทในระยะยาว

ข. โครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จบางส่วน

นอกเหนือไปจากโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จ กลุ่มบริษัท ยังมีแผนการที่จะซื้อที่ดินและโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จบางส่วนเพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนาโครงการฯ ใหม่บนที่ดินเปล่าที่ยังไม่ได้รับการพัฒนาและปล่อยเช่าให้แก่ลูกค้ารายอื่นๆ ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัท สามารถเลือกสรรและเป็นเจ้าของที่ดินที่ตั้งอยู่ในจุดยุทธศาสตร์โลจิสติกส์ที่สำคัญต่างๆ ได้

1.1.2 ธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย

กลุ่มบริษัท มีนโยบายที่ชัดเจนในการขายสินทรัพย์เข้ากองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนในการพัฒนาโครงการในอนาคตของกลุ่มบริษัท อย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามการขายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ จำเป็นต้องได้รับการอนุมัติจากผู้ถือหน่วยลงทุน โดยบริษัท ซึ่งเป็นผู้ถือหน่วยลงทุนของกองทุนรวมฯ และกองทรัสต์ฯ จะไม่สามารถออกเสียงในกรณีนี้ได้ นอกจากนั้นการขายทรัพย์สินของกลุ่มบริษัทฯ ยังขึ้นอยู่กับปัจจัยที่กลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ อาทิ สภาวะตลาดที่ส่งผลต่อความสามารถในการระดมทุนของกองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เป็นต้น รวมถึงกลุ่มบริษัทฯ อาจพิจารณาขายทรัพย์สินให้เหมาะสมกับความต้องการใช้เงินทุนและนโยบายการลงทุนของกลุ่มบริษัทฯ ในภาพรวม

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการเลือกทรัพย์สินที่จะจำหน่ายให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ คือ ทรัพย์สินต้องเป็นโครงการฯ ที่พัฒนาแล้วเสร็จมีสัญญาเช่าและก่อให้เกิดรายได้ค่าเช่าและบริการแล้ว ตลอดจนทรัพย์สินต้องเป็นทรัพย์สินที่มีคุณสมบัติครบถ้วนไม่ขัดต่อนโยบายการลงทุนของกองทุนรวมฯ และ กองทรัสต์ฯ และ/หรือกฎหมาย และ/หรือกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจำนวนและขนาดของโครงการฯ ที่จะจำหน่ายให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ ในแต่ละครั้ง กลุ่มบริษัทฯ จะพิจารณาจากความต้องการเงินทุนเพื่อขยายโครงการใหม่และกำไรที่คาดว่าจะได้รับจากการจำหน่ายในครั้งนั้น

ในปี 2557 กลุ่มบริษัทฯ ได้จัดตั้งกองทรัสต์ฯ ซึ่งถือเป็นกองทรัสต์กองแรกของประเทศไทยที่การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทเกี่ยวกับนิคมอุตสาหกรรมและโลจิสติกส์ เพื่อสร้างความต่อเนื่องของรายได้จากการ

ขาย และเพียงพอต่อความต้องการใช้เงินสำหรับการลงทุนในโครงการใหม่ โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการขายทรัพย์สินให้แก่กองทรัสต์ฯ เป็นผลสำเร็จในเดือนธันวาคม 2557 ที่ผ่านมา โดยได้ดำเนินการขายอาคารคลังสินค้าทั้งหมด 3 โครงการ ได้แก่ โครงการ เมกะ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ บางนา トラด กม. 18, โครงการ เมกะ โลจิสติกส์เซ็นเตอร์ บางนา トラด กม. 23 และโครงการอาคารคลังสินค้า อ.ลาดกระบัง เป็นพื้นที่รวมทั้งสิ้น 167,107.45 ตารางเมตร ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถบันทึกรายได้จากการขายดังกล่าวรวมจำนวน 4,337 ล้านบาท จากรายได้รวมทั้งหมดจำนวน 5,058 ล้านบาท นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ยังมีนโยบายที่จะขายโครงการที่พัฒนาแล้วให้แก่บุคคลภายนอกโดยเฉพาะผู้เช่าปัจจุบันของโครงการนั้นๆ ซึ่งเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่กลุ่มบริษัทฯ อีกช่องทางหนึ่งด้วย

1.1.3 ธุรกิจการลงทุนและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ผ่านกองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 15 ของหน่วยลงทุนทั้งหมด เพื่อผลตอบแทนในรูปแบบเงินปันผลสม่ำเสมอเป็นประจำทุกปี อย่างไรก็ตาม การลงทุนในกองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์นั้นจะขึ้นอยู่กับความต้องการใช้เงินลงทุน และจำนวนเงินที่ระดมทุนได้จากการจำหน่ายสินทรัพย์ให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ ในช่วงเวลานั้นจึงทำให้การลงทุนในกองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ ในขณะใดขณะหนึ่งอาจแตกต่างไปจากนโยบายการลงทุนที่กำหนดไว้ได้ นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์สำหรับทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีรายได้ประจำจากค่าบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในอนาคตอันใกล้

1.1.4 ธุรกิจการบริหารและจัดการกองทรัสต์ฯ

บริษัทฯ ได้จัดตั้ง บริษัท ดับบลิวเอชเอ เรียล เอสเตท แมเนจเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยเพื่อดำเนินธุรกิจบริหารและจัดการกองทรัสต์ฯ โดยบริษัทดังกล่าวจะได้รับค่าธรรมเนียมในการบริหารจัดการกองทรัสต์ฯ นอกจากนี้ บริษัทจัดการกองทรัสต์ฯ ยังจะได้รับค่าธรรมเนียมในการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินตามมูลค่าทรัพย์สินอีกด้วย

สรุปภาพรวมโครงการฯ ของกลุ่มบริษัท และโครงการฯ ของกองทุนรวมฯ และ กองทรัสต์ฯ

(รายละเอียดโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ และโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557)

ประเภทอาคาร	ที่ตั้งโครงการ	รายละเอียด			พื้นที่เข้าร่วม (ตารางเมตร)
		สถานะการ ก่อสร้าง	อัตราการใช้ (ร้อยละ)	ช่วงเวลาที่คาดว่าจะก่อสร้างแล้ว เสร็จและเริ่มรับรู้รายได้	
โครงการฯของกลุ่มบริษัท					
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า (อยู่ในแผนการจำหน่ายให้แก่ กองทุนทรัสต์ฯ ¹)	อ.วังน้อย จ.พระนครศรีอยุธยา	ก่อสร้างแล้วเสร็จ และรับรู้รายได้แล้ว	100	-	61,203.0
โรงงาน	อมตะซิตี้ จ.ระยอง	ก่อสร้างแล้วเสร็จ และรับรู้รายได้แล้ว	100	-	9,399.4
อาคารสำนักงาน (บางส่วน)	บางนา-ตราด กม.7	ก่อสร้างแล้วเสร็จ และรับรู้รายได้แล้ว	100	-	6,000.0
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า (อยู่ในแผนการจำหน่ายให้แก่ กองทุนรวมฯ ¹)	บางนา-ตราด กิโลเมตรที่ 19	ก่อสร้างแล้วเสร็จ และรับรู้รายได้แล้ว	100	-	14,099.6
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า (บางส่วน)	ลาดกระบัง	ก่อสร้างแล้วเสร็จ และรับรู้รายได้แล้ว	100	-	30,425.0
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า (บางส่วน) (อยู่ในแผนการจำหน่ายให้แก่ กองทุนทรัสต์ฯ ¹)	จ. สระบุรี	ก่อสร้างแล้วเสร็จ และรับรู้รายได้แล้ว	100	-	15,879.0
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า (บางส่วน) (อยู่ในแผนการจำหน่ายให้แก่ กองทุนทรัสต์ฯ ¹)	ชลหารพิจิตร จ.สมุทรปราการ กม.4	ก่อสร้างแล้วเสร็จ และรับรู้รายได้แล้ว	100	-	64,040.0
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	ชลหารพิจิตร จ.สมุทรปราการ กม.3	ก่อสร้างแล้วเสร็จ และรับรู้รายได้แล้ว	100	-	8,641.0
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า (บางส่วน)	ชลหารพิจิตร จ.สมุทรปราการ กม.5	ก่อสร้างแล้วเสร็จ และรับรู้รายได้แล้ว	100	-	45,775.2
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	ชลหารพิจิตร	ก่อสร้างแล้วเสร็จ	-	-	16,504.0

(บางส่วน) (อยู่ในแผนการจำหน่ายให้แก่ กองทุนทรัสต์ฯ ¹)	จ.สมุทรปราการ กม.4				
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า (บางส่วน)	ชลหารพิจิตร จ.สมุทรปราการ กม.5	ก่อสร้างแล้วเสร็จ	-	-	18,709.0
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า (บางส่วน)	ลาดกระบัง	ก่อสร้างแล้วเสร็จ	-	-	7,022.0
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า (บางส่วน) (อยู่ในแผนการจำหน่ายให้แก่ กองทุนทรัสต์ฯ ¹)	จ. สระบุรี	ก่อสร้างแล้วเสร็จ	-	-	17,139.0
อาคารสำนักงาน (บางส่วน)	บางนา-ตราด กม. 7	ก่อสร้างแล้วเสร็จ	-	-	3,785.0
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	ลาดกระบัง	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	-	ไตรมาส 3 2558	39,772.0
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	สมุทรสาคร	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	-	ไตรมาส 3 2558	14,088.0
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	ชลหารพิจิตร จ.สมุทรปราการ กม.3	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	-	ไตรมาส 2 2558	15,389.0
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	แหลมฉบัง	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	-	ไตรมาส 3 2558	19,591.0
รวมโครงการของบริษัทฯ					407,461.2
โครงการฯของกองทุนรวมฯ หรือกองทุนทรัสต์ฯ					
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	ต.ดอนหัวฬ่อ อ.เมือง จ.ชลบุรี	ขายให้กองทุนรวมฯ	100	-	42,310.4
โรงงาน	อมตะซิตี้ จ.ระยอง	ขายให้กองทุนรวมฯ	100	-	14,320.8
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	บางนา-ตราด กิโลเมตรที่ 20	โอนสิทธิการเช่า ที่ดิน และขาย อาคารให้กองทุน รวมฯ	100	-	63,827.4
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	อ.บางปะอิน จ.พระนครศรีอยุธยา	ขายให้กองทุนรวมฯ	100	-	36,000.0
โรงงาน	อมตะซิตี้ จ.ระยอง	ขายให้กองทุนรวมฯ	100	-	7,450.0
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	บางนา-ตราด กิโลเมตรที่ 19	ขายให้กองทุนรวมฯ	100	-	52,706.8
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	บางนา-ตราด กิโลเมตรที่ 19	โอนสิทธิการเช่า ช่วงที่ดิน และขาย ให้กองทุนรวมฯ	100	-	57,399.4
โรงงานและอาคารคลังสินค้า	จ.สระบุรี	ขายให้กองทุนรวมฯ	100	-	55,372.4
โรงงาน	อมตะซิตี้ จ.ระยอง	ขายให้กองทุนรวมฯ	100	-	12,835.0

คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	บางนา-ตราด กิโลเมตรที่ 20	ขายให้กองทุนรวมฯ	100	-	9,195
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	อ. พานทอง จ. ชลบุรี	ขายให้กองทุนรวมฯ	100	-	38,565.0
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	บางนา-ตราด กิโลเมตรที่ 18	ขายให้ กองทุนทรัสต์ฯ	100	-	72,179.1
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	บางนา-ตราด กิโลเมตรที่ 23	ขายให้ กองทุนทรัสต์ฯ	100	-	59,835.0
คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	ลาดกระบัง	ขายให้ กองทุนทรัสต์ฯ	100	-	35,093
รวมโครงการของกองทุนรวมฯ หรือกองทุนทรัสต์ฯ					557,089.3
รวมทั้งสิ้น					964,550.5

หมายเหตุ : 1. กลุ่มบริษัทฯ มีแผนการที่จะจำหน่ายกรรมสิทธิ์ในที่ดินและอาคารคลังสินค้าของโครงการคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าที่
บางนาตราด กม.4 โครงการที่ ว่างน้อย และ โครงการที่ สระบุรี ให้แก่ กองทุนทรัสต์ฯ และ กลุ่มบริษัทฯ มีแผนการที่จะ
จำหน่ายกรรมสิทธิ์ในที่ดินและอาคารคลังสินค้าของโครงการที่ บางนาตราด กม.19 ให้แก่กองทุนรวมฯ ในช่วงปลายปี 2558
2. ที่ดิน 1 ไร่เท่ากับพื้นที่เข้าประมาณ 1,000 ตารางเมตร

โครงการในอนาคต (ที่ดินรอการพัฒนา)

โครงการในอนาคตที่บริษัทได้จัดซื้อที่ดินและ สิทธิการเช่าที่ดิน เพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า และโรงงาน ในจังหวัดกรุงเทพ อยุธยา สระบุรี สมุทรปราการ ชลบุรี กบินทร์บุรี สุราษฎร์ธานี ลำพูน และขอนแก่น รวมพื้นที่ดินประมาณ 801 ไร่

สิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

บริษัทฯ ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในกิจการพัฒนาอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมและ/หรือคลังสินค้า จำนวน 2 โครงการ โดยมีรายละเอียดและสาระสำคัญของสิทธิประโยชน์ดังต่อไปนี้

เลขที่บัตรส่งเสริม	วันที่คณะกรรมการอนุมัติ	ชื่อผลิตภัณฑ์	สิทธิพิเศษที่สำคัญ
1822(2)/2553	17 สิงหาคม พ.ศ. 2553	กิจการพัฒนาอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมและหรือคลังสินค้า	- ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนมีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามวรรคหนึ่ง ผู้ได้รับการส่งเสริม จะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปี นับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้ - ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น - ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติมีกำหนดเวลา 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดระยะเวลาตามข้อ 1 - ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าน้ำประปา 2 เท่า ของค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนี้ - ได้รับอนุญาตให้หักเงินลงทุนในการติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวก ร้อยละ 25 ของเงินลงทุน นอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาตามปกติ
1416(2)/2557	26 ธันวาคม พ.ศ. 2556	กิจการพัฒนาอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมและหรือคลังสินค้า	- ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนมีกำหนดเวลา 7 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามวรรคหนึ่ง ผู้ได้รับการส่งเสริม จะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปี นับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้ - ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น

1.2 การตลาดและการแข่งขัน

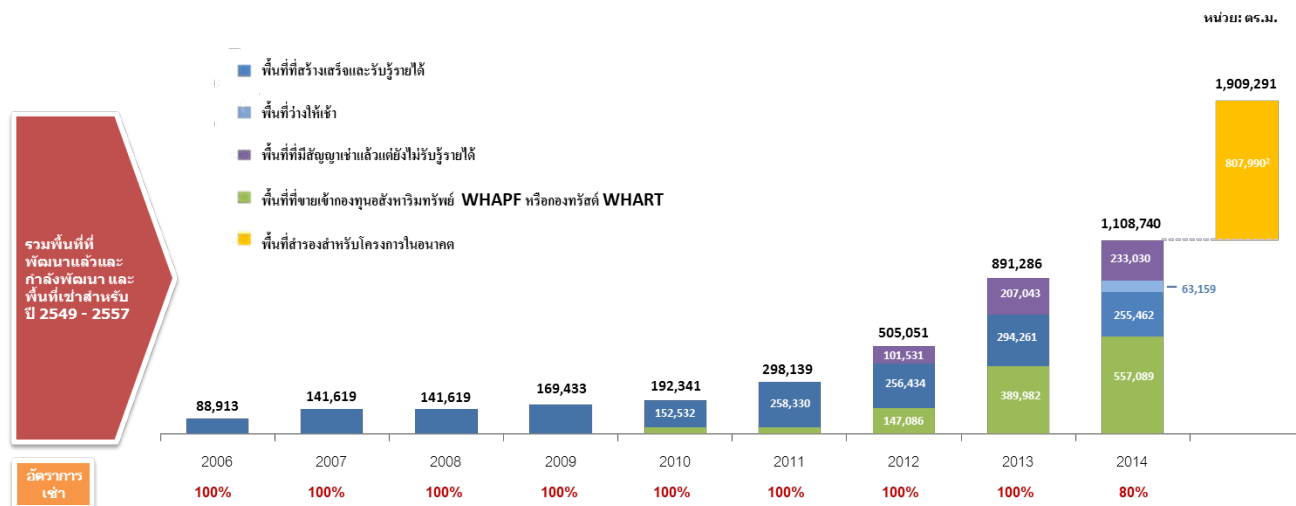
1.2.1 นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์ที่สำคัญ

กลยุทธ์การแข่งขัน

กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาและให้เช่าโครงการคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานที่สร้างขึ้นตามความต้องการของผู้เช่าแต่ละราย (Built-to-Suit) และโครงการ Warehouse Farm ที่รวมโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (General Warehouse) ไว้กับโครงการแบบ Built-to-Suit ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้เช่าในด้านการบริหารจัดการต้นทุนโลจิสติกส์ โดยใส่ใจและทำความเข้าใจในความต้องการและรูปแบบธุรกิจที่มีความเฉพาะเจาะจงของลูกค้า เพื่อนำมาพัฒนาออกแบบโครงการฯ ในลักษณะพิเศษ เลือกทำเลที่ตั้งให้สอดคล้องกับความต้องการ ส่งมอบโครงการอย่างตรงเวลา ภายใต้ราคาเช่าที่เหมาะสม เพื่อให้ผู้เช่ามั่นใจได้ว่าการเช่าโครงการฯ จากกลุ่มบริษัทฯ สามารถช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการต้นทุนโลจิสติกส์ ซึ่งส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจและสามารถชนะการประมูลโครงการต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ ดังจะเห็นได้จากการเติบโตอย่างต่อเนื่องของอัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยของพื้นที่ภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทฯ ที่สูงถึง ร้อยละ 37.08 ในระหว่างปี 2549 ถึง สิ้นปี 2557*

การเติบโตของพื้นที่พัฒนาแล้วเสร็จ/ อยู่ระหว่างก่อสร้าง/ รอการพัฒนาของกลุ่มบริษัทฯ และพื้นที่จำหน่ายให้แก่กองทุนรวมฯ ที่อยู่ภายใต้การบริหารจัดการของบริษัทฯ

อัตราการเติบโตของโครงการ



*หมายเหตุ: อัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยร้อยละ 37.08 คำนวณจากพื้นที่ภายใต้การบริหารจัดการที่กลุ่มบริษัทฯ พัฒนาในปี 2549 ซึ่งเท่ากับ 88,913.0 ตารางเมตรและพื้นที่ ณ สิ้นปี 2557 ซึ่งเท่ากับ 1,108,740 ตารางเมตร (รวมพื้นที่ของกองทุนรวมฯหรือกองทรัสต์ฯ) โดย ณ สิ้นปี 2557 กลุ่มบริษัทฯมีพื้นที่จากประมาณการพื้นที่ที่กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้จัดการ ซึ่งรวมพื้นที่รอการพัฒนาทั้งที่มีผู้เช่าแล้วและยังไม่มีผู้เช่าเท่ากับ 1,909,291 ตารางเมตร โดยมีอัตราการเช่าอยู่ที่ร้อยละ 80 อย่างไรก็ตามพื้นที่ว่างบางส่วนนั้นอยู่ระหว่างการเจรจากับกลุ่มผู้เช่าและอยู่ระหว่างการรอลงนามในสัญญาเช่า อีกทั้งเนื่องจากทำเลของอาคารคลังสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ ล้วนตั้งอยู่บนทำเลที่เป็นยุทธศาสตร์ที่สำคัญ ทำให้กลุ่มบริษัทฯมีความมั่นใจว่าจะสามารถหาผู้เช่าได้ไม่ยากนัก

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ได้พัฒนาและขยายพื้นที่ให้เช่าอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากลูกค้าปัจจุบันและลูกค้ารายใหม่ โดยจุดเด่นและกลยุทธ์ที่กลุ่มบริษัท ใช้ในการแข่งขัน เป็นดังนี้

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

1. คุณภาพของโครงการ และการออกแบบที่ตรงกับความต้องการที่เฉพาะเจาะจงของผู้เช่า เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการด้านโลจิสติกส์ให้กับผู้เช่า

อาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานแบบ Built-to-Suit จะถูกออกแบบและพัฒนาขึ้นให้ตรงตามความต้องการเฉพาะของผู้เช่า โดยที่ผู้เช่าและทีมงานของกลุ่มบริษัท จะร่วมมือกันในการออกแบบ โดยจะสอบถามความต้องการเชิงลึกและข้อจำกัดในด้านต่าง ๆ เพื่อให้คำปรึกษาและนำเสนอรูปแบบโครงการฯ ที่ตอบสนองความต้องการของผู้เช่า ซึ่งถือเป็นการออกแบบสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าสูงสุด ทั้งในเรื่องของสถานที่ตั้งของโครงการฯ รวมถึงรายละเอียดรูปแบบต่าง ๆ ที่ผู้เช่าต้องการ จึงทำให้ผู้เช่าได้โครงการฯ ที่ตรงตามความต้องการที่เฉพาะเจาะจงและเป็นไปตามมาตรฐานในระดับสากล โดยรูปแบบโครงสร้างจะสามารถตอบสนองความต้องการที่ซับซ้อนของผู้เช่า โดยคำนึงถึงรายละเอียดในการใช้งานทั้งหมด เช่น รูปแบบการวางตำแหน่งเสา ประสิทธิภาพในการรับน้ำหนักของพื้นอาคาร และความสูง (clear height) ของอาคารที่เหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้า จำนวนและการวางตำแหน่งประตู วางตำแหน่งสำหรับขนถ่ายสินค้า และการปรับระดับพื้นให้มีความเรียบ (flatness) ที่เหมาะสมกับการจัดวางชั้นวางสินค้า (rack) ระดับของพื้นอาคารที่เหมาะสมกับความสูงของรถขนส่งสินค้า ระบบสาธารณูปโภค ระบบระบายอากาศ และ ระบบควบคุมอุณหภูมิ โดยที่วิศวกรผู้ควบคุมโครงการของบริษัทในกลุ่มบริษัทฯ และทีมงานผู้เช่าจะทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดในทุกขั้นตอนของการออกแบบโครงการ ผู้เช่าจึงสามารถมั่นใจได้ว่า โครงการฯ ที่กลุ่มบริษัทฯ พัฒนาขึ้นจะสามารถตอบสนองการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ การเก็บ บรรจุ กระจาย และ ผลิตสินค้าภายใต้ต้นทุนที่เหมาะสมและสามารถควบคุมได้ สำหรับปี 2557 กลุ่มบริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญในการพัฒนาคุณภาพของคลังสินค้า ให้มีความหลากหลายและมีความซับซ้อนมากยิ่งขึ้น เพื่อให้มีความเหมาะสมกับการใช้งานและตอบสนองความต้องการของผู้เช่าสูงสุด อาทิเช่น คลังสินค้าที่มีการควบคุมอุณหภูมิ ทั้งที่มีหลายอุณหภูมิในหนึ่งคลังสินค้า (multi-temperature) และที่เป็นห้องเย็นทั้งอาคาร (cold storage) เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้เช่าบางราย โดยเฉพาะกลุ่มผู้เช่าที่มีความต้องการจัดเก็บสินค้าประเภทอุปโภคบริโภคและเวชภัณฑ์ เป็นต้น

2. คุณภาพของคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานภายใต้โครงการฯ สร้างแบบสำเร็จรูป (General Warehouse)

กลุ่มบริษัทฯ ได้มีแผนการและกลยุทธ์ในการพัฒนาจัดสร้างอาคารคลังสินค้าและโรงงานสร้างแบบสำเร็จรูป (General Warehouse) คุณภาพสูงให้เช่าเพื่อรองรับความต้องการขยายพื้นที่ของลูกค้าปัจจุบัน และตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั่วไป ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญในการเพิ่มฐานลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ไปยังผู้เช่าที่มีศักยภาพในการเพิ่มพื้นที่เช่าและอาจต้องการโครงการฯ แบบ Built-to-Suit ในอนาคต โดยกลุ่มบริษัทฯ จะเลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่เหมาะสม รวมทั้งพัฒนาโครงการให้เป็นไปตามมาตรฐานสากลเพื่อให้ทุกโครงการของกลุ่มบริษัทฯ มีความยืดหยุ่นและสามารถตอบสนองความต้องการด้านโลจิสติกส์ของผู้เช่าที่หลากหลายได้

3. บริการที่ครบวงจร

กลุ่มบริษัท มีความพร้อมทั้งด้านแหล่งเงินทุน ความรู้ประสบการณ์ และเทคโนโลยีที่ทันสมัยจึงทำให้กลุ่มบริษัท สามารถให้บริการที่ครบถ้วน ครอบคลุมถึงการออกแบบ จัดการ และแก้ปัญหาด้านโลจิสติกส์ให้แก่ลูกค้าในทุกๆ ด้าน อาทิเช่น การบริหารจัดการโครงสร้างก่อสร้าง นอกจากนี้ยังรวมถึง การจัดการและให้คำปรึกษาเพื่อแก้ไขปัญหาต่างๆ ทางด้านโลจิสติกส์ที่มีความซับซ้อนและเฉพาะเจาะจง ด้วยประสบการณ์การพัฒนาโครงการของผู้บริหารของกลุ่มบริษัท การให้บริการแบบครบวงจร (one-stop service) ให้แก่ผู้เช่าระดับพรีเมียมรวมถึงผลงานที่พิสูจน์แล้วจากการให้บริการครบวงจรกับลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่คือ บริษัทข้ามชาติที่มีความต้องการที่ค่อนข้างซับซ้อนกว่าผู้เช่าทั่วไป จึงทำให้กลุ่มบริษัท มีความโดดเด่นแตกต่างจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นๆ

4. ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ

กลุ่มบริษัท เป็นผู้ริเริ่มในการให้บริการเช่าพื้นที่-สร้างอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานคุณภาพสูงที่ได้รับความนิยมไว้วางใจจากลูกค้ามานานจึงทำให้กลุ่มบริษัท มีความเชี่ยวชาญในการจัดการและสามารถนำระบบเทคโนโลยีและความรู้ด้านต่างๆ มาใช้ในการออกแบบโครงการ ซึ่งรวมถึงการจัดวางตำแหน่งภายในอาคาร และการก่อสร้างที่เหมาะสมเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการสินค้าของผู้เช่าให้มีการหมุนเวียนในเวลาสั้นลง รวมทั้งช่วยให้ผู้เช่าสามารถขนส่งสินค้าได้รวดเร็วและเกิดข้อผิดพลาดน้อยที่สุด

กลยุทธ์การเลือกสถานที่ตั้ง

กลุ่มบริษัท ให้ความสำคัญต่อการเลือกสถานที่ตั้งของโครงการที่เป็นจุดยุทธศาสตร์ด้านโลจิสติกส์ โดยจะทำการศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องในด้านต่างๆ เพื่อให้มั่นใจว่าสถานที่ตั้งที่เลือกนั้น จะสามารถสนองตอบความต้องการของลูกค้า พร้อมช่วยส่งเสริมการดำเนินงาน ตลอดจนลดต้นทุนทางด้านโลจิสติกส์ให้แก่ลูกค้าได้ สถานที่ตั้งที่ดีนั้นจะต้องตอบสนองเรื่องค่าขนส่ง และระยะเวลาที่ใช้ในการขนส่งและกระจายสินค้า ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจประสิทธิภาพ และประสิทธิผลของการปฏิบัติงานด้านโลจิสติกส์ โดยกระบวนการเลือกสถานที่ตั้งของโครงการนั้นกลุ่มบริษัท จะสอบถามเก็บข้อมูลความต้องการจากผู้เช่า และนำเสนอทำเลที่ตั้งที่ตอบสนองความต้องการ โดยการตัดสินใจเลือกสถานที่ตั้งนั้นจะเป็นกระบวนการตัดสินใจร่วมกันระหว่างผู้เช่าและบริษัทในกลุ่มบริษัท ซึ่งจะนำปัจจัยต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นปัจจัยทางตรงหรือทางอ้อม ระยะสั้นหรือระยะยาวที่มีผลกระทบต่อภาระการดำเนินงานของผู้เช่ามาพิจารณาประกอบกัน อาทิเช่น

เส้นทางคมนาคม

ทำเลที่ตั้งโครงการฯ ต้องมีเส้นทางคมนาคมเข้าถึงได้โดยสะดวก มีสภาพที่ดี สามารถเข้าถึงได้ในทุกฤดูกาล รวมทั้งเป็นเส้นทางเดินทางที่ช่วยให้ผู้เช่าประหยัดต้นทุนด้านการขนส่งสูงสุด โครงการของกลุ่มบริษัท ส่วนใหญ่นั้นจะตั้งอยู่บนเส้นทางที่สามารถเข้าถึงสนามบินนานาชาติสุวรรณภูมิ หรือ ท่าเรือแหลมฉบังได้ง่าย จึงส่งผลให้มีความสะดวกในการเดินทางขนส่งและกระจายสินค้าไปยังภูมิภาคต่างๆ ของประเทศไทย รวมถึงต่างประเทศซึ่งสามารถช่วยลดต้นทุนการขนส่งให้แก่ผู้เช่าได้เป็นอย่างดี

แหล่งสินค้า

การพัฒนาคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานจะเกี่ยวข้องโดยตรงกับสภาพของวงจรสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคผ่านสื่อกลางคือ แหล่งซื้อขายต่างๆ เช่น ไฮเปอร์มาร์เก็ต ศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าปลีก-

ค้าส่ง และตลาดซื้อขายอื่นๆ ดังนั้นทำเลที่ตั้งที่ดีจะต้องคำนึงถึงตำแหน่งที่สมดุลระหว่างแหล่งสินค้ากับตลาดซื้อขาย และสมดุลระหว่างแหล่งผลิตที่มีกำลังการผลิตที่มากน้อยต่างกัน ซึ่งจะช่วยให้กระบวนการกระจายสินค้าเกิดค่าใช้จ่ายที่น้อยที่สุด และยังเป็นการสะดวกในการติดต่อธุรกิจอีกด้วย

สิทธิประโยชน์จากภาครัฐ

กลุ่มบริษัทฯ ยังคงคำนึงถึงการจัดตั้งโครงการพัฒนาคลังสินค้าในเขตส่งเสริมการลงทุน ซึ่งจะทำให้ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี พื้นที่โครงการฯ ของกลุ่มบริษัทฯ หลายโครงการจะตั้งอยู่ในเขตส่งเสริมการลงทุนเขต 2 ในกรณีของโครงการที่ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมเขต 2 กลุ่มบริษัทฯ จะได้รับสิทธิประโยชน์เพิ่มขึ้นเท่ากับสิทธิประโยชน์ของเขตส่งเสริมการลงทุนเขต 3 ด้วย

กลยุทธ์ด้านราคา

ค่าเช่าโครงการฯ ที่กลุ่มบริษัทฯ เรียกเก็บจากผู้เช่าจะถูกกำหนดจากต้นทุนการก่อสร้างร่วมกับอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม ประกอบกับความสามารถในการแข่งขันด้านการตลาด และการช่วยเพิ่มความคุ้มค่าในการบริหารด้านโลจิสติกส์ให้กับลูกค้า ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ และผู้เช่าจะตกลงอัตราค่าเช่าและระยะเวลาการเช่าให้เรียบร้อยก่อนลงนามในสัญญาเช่าและสัญญาบริการ จึงทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการไม่มีผู้เช่าต่ำ รวมถึงสามารถประมาณการและกำหนดอัตราผลตอบแทนของโครงการแต่ละโครงการได้

กลยุทธ์การจัดหาลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ และกิจกรรมการส่งเสริมการตลาด

การพิจารณาเช่าโครงการของกลุ่มลูกค้าจะพิจารณาจากประสบการณ์ ศักยภาพ คุณภาพ และผลงานในอดีตของผู้ประกอบการเป็นหลัก การจัดหาลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ จึงจำเป็นต้องอาศัยการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มลูกค้ารวมถึงต้องอาศัยชื่อเสียงและประสบการณ์การทำงานในอดีตที่สั่งสมมาเป็นระยะเวลานาน โดยช่องทางการจัดหางานหลักของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่

- การประมูลงาน – ลูกค้าที่สนใจจะติดต่อกับกลุ่มบริษัทฯ โดยตรงเพื่อให้เข้าร่วมประมูลงานแข่งกับผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่น ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ที่มีแผนการลงทุนครั้งแรก หรือต้องการขยายหรือปรับปรุงงานด้านโลจิสติกส์ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยลูกค้าจะพิจารณาจากผลงานที่ผ่านมาในอดีต และติดต่อให้กลุ่มบริษัทฯ ยื่นซองประมูลงาน

- การอ้างอิง (referral) และการขยายพื้นที่เช่าของกลุ่มลูกค้าปัจจุบัน การส่งเสริมการขายที่ได้ผลอย่างชัดเจนคือ ผลงานในอดีต เนื่องจากการสร้างความเชื่อมั่นให้ผู้เช่า คือ หัวใจสำคัญสำหรับการส่งเสริมการขายผลงานในอดีตของกลุ่มบริษัทฯ จึงเป็นเครื่องพิสูจน์และยืนยันความเชื่อมั่นให้กับทั้งลูกค้าปัจจุบันที่ขยายพื้นที่เช่าอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งสนับสนุนกลุ่มบริษัทฯ ให้แก่ลูกค้ารายใหม่ๆ เป็นอย่างดี

นอกจากนี้ทางกลุ่มบริษัทฯ ยังมีการจัดทำ กิจกรรมการส่งเสริมการตลาดที่สำคัญอื่นๆ อย่างเช่น การติดต่อเสนองานกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และการติดต่อผ่านตัวกลางต่างๆ เช่น นิคมอุตสาหกรรม หน่วยงานรัฐบาล สถานทูต สำนักงานการค้า และตัวกลางอื่นๆ นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ยังมีการพัฒนาสื่อเพื่อส่งเสริมการตลาดอื่นๆ ที่มุ่งเน้นการสื่อสารกลุ่มลูกค้าโดยตรง อันได้แก่ สิ่งพิมพ์เอกสารเชิญชวน การโฆษณาผ่านทางเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัทฯ แผ่นป้ายโฆษณาที่ติดตั้งบริเวณโครงการฯ รวมถึงการเข้าร่วมงานสัมมนา และการประชุมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งภายในและต่างประเทศ

1.2.2 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1. ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้าจากทั้งในและต่างประเทศ ผู้เข้ากลุ่มนี้มีความต้องการอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานเพื่อผลิตและกระจายสินค้าไปยังลูกค้าและผู้บริโภคทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และภูมิภาคต่างๆ ของประเทศไทย ตลอดจนในระหว่างภูมิภาคของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community หรือ AEC) ด้วย อาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานที่อยู่ในความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้จะต้องสามารถตอบสนองความต้องการการใช้งานที่ซับซ้อนได้เต็มรูปแบบ เนื่องจากเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจและต้นทุนด้านโลจิสติกส์โดยรวมของผู้เข้ากลุ่มนี้
 - ก. กลุ่มผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่จากต่างประเทศ ซึ่งมีความต้องการและตระหนักถึงความสำคัญของศูนย์กระจายสินค้าที่มีความซับซ้อน และมีคุณภาพสูง เช่น ท่าเรือที่ตั้ง โครงการขนาดใหญ่ภายใต้หลังคาเดียว (มากกว่า 50,000.0 ตารางเมตร) ความแข็งแกร่งของพื้นอาคารที่สามารถทนต่อการรับน้ำหนัก รูปแบบของการจัด floor plan และการจัดวางระยะห่างของเสาให้เหมาะสมกับการใช้งาน ระบบระบายอากาศและระบบควบคุมอุณหภูมิ นอกจากนี้บริษัทข้ามชาติเหล่านี้ยังต้องการผู้ประกอบการที่ให้ความเชื่อมั่นในด้านคุณภาพ ต้นทุน ระยะเวลาการส่งมอบและการบริการทั้งก่อนและหลังการส่งมอบที่ค่อนข้างสูง บริษัทในกลุ่มนี้จึงมีความต้องการเช่าโครงการจากผู้ประกอบการที่เป็นมืออาชีพมากกว่าผู้เช่ากลุ่มอื่นๆ
 - ข. กลุ่มผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้าในประเทศ เป็นกลุ่มผู้เช่าที่เห็นความสำคัญและต้องการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ ที่ผ่านมามีบริษัทผู้เช่าเหล่านี้จะทำการสร้างและจัดการคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานด้วยตัวเอง อย่างไรก็ตามแนวโน้มรูปแบบการลงทุนเพื่อจัดเก็บและบริหารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานได้มีการปรับเปลี่ยนจากการลงทุนเอง ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนสูง ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญ และมีความยืดหยุ่นต่ำ โดยพัฒนามาอยู่ในรูปแบบของใช้บริการของบุคคลภายนอก (outsource) (แนวโน้มดังกล่าวเกิดขึ้นในประเทศออสเตรเลีย สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และ ประเทศอื่นๆ) เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้ทัดเทียมนานาชาติ การเจริญเติบโตของธุรกิจของผู้ประกอบการจัดการด้านโลจิสติกส์ (Third Party Logistics providers: 3PLs) มีแนวโน้มที่สูงขึ้น ซึ่งจะเป็นแนวโน้มเชิงบวกที่สำคัญต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัท
2. ผู้ประกอบการจัดการด้านโลจิสติกส์ (Third Party Logistics providers: 3PLs) โดยส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทชั้นนำจากต่างประเทศที่มีความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์โดยทำหน้าที่เป็นผู้ดูแลการกระจายสินค้าและการขนส่งที่ไม่ใช่ธุรกิจหรือความสามารถหลักของบริษัทเจ้าของสินค้า โดยบริษัทเหล่านี้จะเป็นผู้ลงทุนในการสร้างเครือข่ายการกระจายสินค้านับตั้งแต่การจัดหาพาหนะขนส่ง การจัดหาคลังสินค้า การจัดหาบุคลากรปฏิบัติงาน อุปกรณ์ และระบบสนับสนุนการปฏิบัติงาน เป็นต้น

จำนวนพื้นที่เช่าทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ (ตารางเมตร) แยกตามประเภทกลุ่มลูกค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

	กลุ่มลูกค้า	กลุ่มบริษัทฯ	
		ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
		พื้นที่เช่า	ร้อยละ
1	ผู้ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคที่ใช้แล้วหมดไปอย่างรวดเร็ว (Fast Moving Consumer Goods)	139,333.71	54%
2	ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ (3PLs)	104,115.00	41%
3	ผู้ผลิตและโรงงานอุตสาหกรรม	12,013.40	5%
	รวม	255,462.11	100%

หมายเหตุ: ไม่รวมพื้นที่เช่าของโครงการที่ขาย/โอนสิทธิการเช่าให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ

จำนวนพื้นที่เช่าทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ (ตารางเมตร) แยกตามประเภทสัญญาเช่า (อายุสัญญาเช่าทั้งหมด) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

	อายุสัญญาเช่า (ปี)	กลุ่มบริษัทฯ	
		ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
		พื้นที่เช่า	ร้อยละ
1	อายุ 1 - 3 ปี	49,412.56	19%
2	อายุมากกว่า 3 - 5 ปี	91,932.00	36%
3	อายุมากกว่า 5 - 9 ปี	20,793.00	8%
4	อายุมากกว่า 9 ปี	93,324.55	37%
	รวม	255,462.11	100%

หมายเหตุ: ไม่รวมพื้นที่เช่าของโครงการที่ขาย/โอนสิทธิการเช่าให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ

จำนวนพื้นที่เช่าทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ (ตารางเมตร) แยกตามประเภทอายุสัญญาเช่าที่เหลืออยู่ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

	อายุสัญญาเช่า (ปี)	กลุ่มบริษัทฯ	
		ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	
		พื้นที่เช่า	ร้อยละ
1	อายุ 1 - 3 ปี	141,348.56	55%
2	อายุมากกว่า 3 - 5 ปี	18,068.00	7%
3	อายุมากกว่า 5 - 9 ปี	96,045.55	38%
	รวม	255,462.11	100%

หมายเหตุ: 1. ไม่รวมพื้นที่เช่าของโครงการที่ขาย/โอนสิทธิการเช่าให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ

2. การคำนวณอายุสัญญาเช่าที่เหลืออยู่สำหรับโครงการที่เริ่มรับรู้รายได้แล้วจะคำนวณนับตั้งแต่วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เป็นต้นไป

1.2.3 สภาวะการแข่งขันและแนวโน้มภาวะอุตสาหกรรม

ปัจจุบันมีผู้พัฒนาโครงการอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานให้เช่าคุณภาพสูงที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นจุดยุทธศาสตร์ด้านโลจิสติกส์เช่นเดียวกับกลุ่มบริษัทฯ ยังมีผู้น้อยราย กลุ่มบริษัทฯ มีคู่แข่งรายใหญ่ที่ทำการพัฒนาที่ดินและสร้างอาคารคลังสินค้าและโรงงานเพื่อขายหรือให้เช่าดังนี้

การแข่งขันโดยตรงจากผู้พัฒนาโครงการฯ เพื่อขายและให้เช่าอื่น ๆ

คู่แข่งรายใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ บริษัท ไทยคอน อินดัสเทรียล คอนเนคชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท ย่อย (กลุ่มไทยคอน) โดยกลุ่มไทยคอนได้มีการพัฒนาอาคารคลังสินค้าและโรงงานให้เช่าทั้งสร้างแบบสำเร็จรูป (General Warehouse) และ แบบตามที่ถูกคำต้องการ (Built-to-Suit) เช่นเดียวกับกลุ่มบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม คลังสินค้าและโรงงานให้เช่าส่วนใหญ่ของกลุ่มไทยคอนจะเป็นอาคารแบบมาตรฐานที่มีขนาดเฉลี่ย 2,500 ถึง 5,000 ตารางเมตร (ที่มา: ข้อมูลนำเสนอนักลงทุน พฤศจิกายน 2557) ในขณะที่พื้นที่เช่าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ จะเป็นโครงการที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งจะเป็นโครงการที่มีขนาดพื้นที่ใหญ่กว่า 10,000.0 ตารางเมตร นอกจากนี้ลูกค้าหลักของกลุ่มไทยคอนเป็นบริษัทญี่ปุ่นซึ่งเช่าโรงงานสำเร็จรูปและคลังสินค้า โดยในปี 2556 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40.0 และ 36.0ของผู้เช่าทั้งหมด (ที่มา:ข้อมูลนำเสนอนักลงทุน พฤศจิกายน 2557) รวมถึงกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และยานยนต์ ซึ่งแตกต่างกับกลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัทฯ ที่เป็นผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่อยู่ในกลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภคและบริโภค และเวชภัณฑ์

นอกจากนั้น คู่แข่งของกลุ่มบริษัทฯ ที่ทำการพัฒนาที่ดินและสร้างอาคารคลังสินค้าและโรงงานเพื่อขาย/ ให้เช่ายังรวมถึงบริษัท ปิ่นทอง อินดัสเทรียล ปาร์ค จำกัด และบริษัท ไทยพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) อย่างไรก็ตาม คู่แข่งทั้งสองรายไม่จัดว่าเป็นคู่แข่งโดยตรงของกลุ่มบริษัทฯ เนื่องจากมุ่งเน้นการสร้างอาคารคลังสินค้าและโรงงานสำเร็จรูปขนาดเล็กเพื่อขายหรือให้เช่าแก่ผู้ประกอบการรายย่อยเพียงเท่านั้น

การแข่งขันจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

นอกจากนี้ คู่แข่งขันของกลุ่มบริษัทฯ ยังรวมถึงผู้ประกอบการที่เริ่มธุรกิจจากการเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และต่อมาได้มีการพัฒนาอาคารคลังสินค้าและโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมของตนเอง เพื่อเป็นการต่อยอดสินค้า และการให้บริการ อาทิเช่น บริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน) และ บริษัท อมตะ ชัมมิท เรดดี บิลท์ จำกัด เป็นต้น ที่ได้มีการพัฒนาโรงงานสำเร็จรูปเพื่อขายและให้เช่าสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมเหล่านี้จะมีข้อจำกัดในแง่ของการพัฒนาโครงการในเฉพาะพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมที่ตนเองเป็นเจ้าของหรือให้บริการ ในขณะที่กลุ่มบริษัทฯ สามารถที่จะเลือกเข้าไปพัฒนาโครงการในทำเลที่ตั้งที่กลุ่มบริษัทฯ และผู้เช่าเห็นร่วมกันว่าเหมาะสมได้อย่างไม่มีข้อจำกัด หรือในกรณีที่กลุ่มบริษัทฯ ต้องการขยายพื้นที่ไปในที่ดินอุตสาหกรรมต่างๆ กลุ่มบริษัทฯ ก็สามารถดำเนินการติดต่อผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ได้โดยตรง ทำให้ที่ตั้งของโครงการต่างๆ ของกลุ่มบริษัทฯ มีความหลากหลาย ซึ่งช่วยตอบสนองความต้องการของผู้เช่าได้อย่างทั่วถึง ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบที่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความยืดหยุ่นมากกว่าคู่แข่งที่เป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

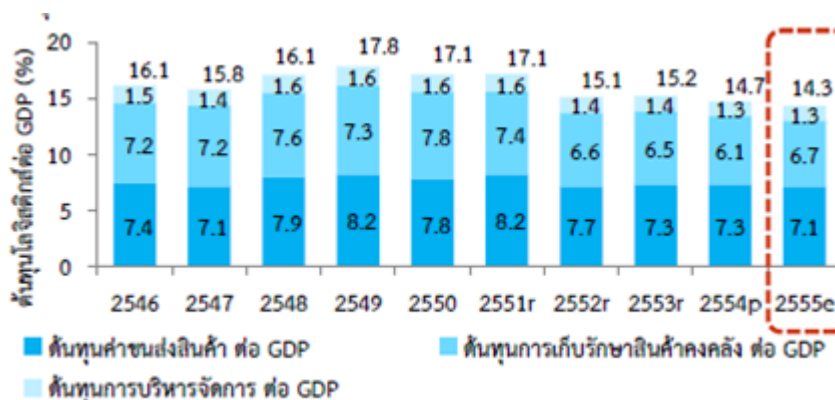
การแข่งขันจากผู้พัฒนาคลังสินค้าเพื่อขายและให้เช่ารายย่อยอื่น ๆ

ในปัจจุบันมีผู้พัฒนาคลังสินค้าเพื่อขายและให้เช่ากระจายตามจุดยุทธศาสตร์ทางโลจิสติกส์ที่สำคัญต่างๆ อย่างไรก็ตาม ผู้เช่าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการหรือผู้ผลิตรายย่อย ขนาดกลางและขนาดเล็กที่มีความต้องการเช่าคลังสินค้าสำเร็จรูปขนาดกลางด้วยต้นทุนค่าเช่าที่ไม่สูงนัก ดังนั้นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายย่อยเหล่านี้จึงไม่ได้เป็นคู่แข่งโดยตรงของกลุ่มบริษัทฯ

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรม

ธุรกิจโลจิสติกส์เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการวางแผน การดำเนินการ และการควบคุมการทำงาน รวมถึงการบริหารจัดการข้อมูลและธุรกรรมการเงินที่เกี่ยวข้องให้เกิดการเคลื่อนย้าย การจัดเก็บ การรวบรวม การกระจายสินค้าและบริการให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด ต้นทุนธุรกิจโลจิสติกส์สามารถแบ่งเป็นองค์ประกอบหลักๆ 3 ส่วนคือ

- ต้นทุนการขนส่งสินค้า เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าจากแหล่งผลิตไปยังผู้บริโภคขั้นสุดท้าย
- ต้นทุนการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง เกี่ยวข้องกับต้นทุนในการถือครองสินค้าหรือค่าเสียโอกาสจากสินค้าคงคลัง และต้นทุนการบริหารสินค้าคงคลัง
- ต้นทุนการบริหารจัดการ ประกอบด้วยต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้า ต้นทุนการจัดซื้อและจัดการวัตถุดิบ เป็นต้น



(ที่มา สศช.)

รูปด้านบนแสดงให้เห็นต้นทุนโลจิสติกส์ต่อ GDP ระหว่างปี 2546 – 2555 (ตัวเลขคาดการณ์) โดยเห็นได้ว่า ผลการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศในช่วงที่ผ่านมาตั้งแต่การเริ่มประกาศใช้แผนแม่บทยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์แห่งชาติ พ.ศ. 2550 – 2554 พบว่าต้นทุนโลจิสติกส์ของไทยมีแนวโน้มลดลงตามลำดับจากร้อยละ 17 ของ GDP ในปี 2550 ลดลงเป็นร้อยละ 14.3 ของ GDP ในปี 2555 (ตัวเลขคาดการณ์) และตั้งเป้าหมายจะลดต้นทุนโลจิสติกส์ต่อ GDP ให้อยู่ที่อยู่ที่ระดับไม่เกินร้อยละ 12 ภายในปี 2560 (ที่มา: แผนยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทย ฉบับที่ 2 (2556-2560))

รายการ	สิงคโปร์	มาเลเซีย	ไทย	ฟิลิปปินส์	เวียดนาม	อินโดนีเซีย	กัมพูชา	สปป. ลาว	เมียนมาร์
ดัชนีความสามารถด้านโลจิสติกส์	4.13	3.49	3.18	3.02	3.00	2.94	2.56	2.50	2.37
อันดับโลก	1	29	38	52	53	59	101	109	129
(1) พหุการศุลกากร	4.10	3.28	2.96	2.62	2.65	2.53	2.30	2.38	2.24
(2) โครงสร้างพื้นฐาน	4.15	3.43	3.08	2.80	2.68	2.54	2.20	2.40	2.10
(3) การเชื่อมโยงการขนส่งระหว่างประเทศ	3.99	3.40	3.21	2.97	3.14	2.97	2.61	2.40	2.47
(4) สมรรถนะผู้ให้บริการ โลจิสติกส์ทั้งภาครัฐและธุรกิจ	4.07	3.45	2.98	3.14	2.68	2.85	2.50	2.49	2.42
(5) ระบบการติดตามและตรวจสอบสินค้า	4.07	3.54	3.18	3.30	3.16	3.12	2.77	2.49	2.34
(6) ความตรงต่อเวลาของการบริการ	4.39	3.86	3.63	3.30	3.64	3.61	2.95	2.82	2.49

(ที่มา ธนาคารโลก)

อย่างไรก็ดี ความสามารถในการแข่งขันด้านโลจิสติกส์ของไทยยังพัฒนาค่อนข้างช้าเมื่อเปรียบเทียบกับต่างประเทศในภูมิภาคเอเชีย จากดัชนีตัวชี้วัดของธนาคารโลกในปี 2555 (ที่มา ธนาคารโลก) พบว่าประเทศไทยถูกจัดให้อยู่ที่อันดับ 38 ขณะที่ประเทศสิงคโปร์อยู่อันดับที่ 1 แต่ในระหว่างประเทศในกลุ่มอาเซียนด้วยกัน ประเทศไทยอยู่เป็นอันดับที่ 3 รองจากประเทศสิงคโปร์และประเทศมาเลเซีย

จากการเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ ในภูมิภาค โดยภาพรวม ต้นทุนการจัดการโลจิสติกส์ที่ยังคงเป็นสัดส่วนที่สูงจะส่งผลกระทบต่อความสามารถของผู้ประกอบการในประเทศไทย ดังนั้น การบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อลดต้นทุนขององค์กรจึงยังคงเป็นเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการส่วนมาก โดยจากการศึกษาของสำนักงานพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) พบว่า ประเทศไทยมีศักยภาพที่จะลดสัดส่วนของต้นทุนการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง (Inventory Holding Costs) ได้อีกประมาณ 10% จากการพัฒนารูปแบบและทำเลสำหรับจัดเก็บและกระจายสินค้าให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

ธุรกิจแต่ละประเภทในแต่ละอุตสาหกรรมย่อมมีความต้องการรูปแบบการจัดเก็บสินค้าแตกต่างกัน โดยคลังสินค้าและโรงงานให้เข้ายังคงเป็นทางเลือกหนึ่งของผู้ประกอบการจากต่างประเทศที่ต้องการควบคุมเงินลงทุน และต้นทุนการดำเนินงานในส่วนที่มีใช้กิจกรรมหลักขององค์กรที่บริษัทอาจไม่มีความเชี่ยวชาญหรือต้นทุนการบริหารจัดการที่สูงเนื่องจากไม่ได้ประโยชน์ของการประหยัดจากขนาด (Economies of scale) โดยบริษัทข้ามชาติส่วนใหญ่มักมีนโยบายที่ไม่ต้องการมีกรรมสิทธิ์ในอาคารคลังสินค้าและโรงงาน ซึ่งจะช่วยจำกัดความเสี่ยงและลดความไม่แน่นอนต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นโดยเฉพาะอย่างยิ่งช่วงที่มีความไม่แน่นอนของการลงทุนและความต้องการในสินค้าและบริการของบริษัท

นอกจากนั้นอุปสงค์ของคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานเพื่อให้เข้ายังคงมีอย่างต่อเนื่องจากกลุ่มบริษัทผู้ประกอบการจัดการด้านโลจิสติกส์ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่เข้ามาประกอบการในประเทศ

ไทย โดยแนวโน้มการใช้บริการของผู้ประกอบธุรกิจจัดการด้านโลจิสติกส์นั้นสามารถเห็นได้ชัดเจนในต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา จีน ญี่ปุ่น ยุโรปและอื่นๆ ในขณะที่ผู้ประกอบการในประเทศไทยก็เริ่มให้ความสนใจใช้บริการจากผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ต่างๆ เหล่านี้มากขึ้น เช่นเดียวกันกับบริษัทข้ามชาติ บริษัทเหล่านี้ส่วนใหญ่จะไม่มีนโยบายที่จะลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่ใช่กิจกรรมหลักขององค์กร เนื่องจากการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ก่อให้เกิดต้นทุนคงที่จำนวนมากและเป็นระยะเวลานาน อีกทั้งบริษัทเหล่านี้ยังต้องใช้เงินลงทุนส่วนหนึ่งในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ยานพาหนะ และบุคลากร รวมทั้งไม่ได้มีความชำนาญในการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ด้วยตนเอง ดังนั้นบริษัทที่อยู่ในภาคอุตสาหกรรมจึงมุ่งหวังให้ผู้ที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะเป็นผู้พัฒนาก่อสร้างโครงการและให้บริการด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

ปัจจุบันมีผู้ให้บริการพัฒนาคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานให้เช่ากระจายอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และเขตอุตสาหกรรมสำคัญต่างๆ โดยมีทั้งที่เป็นคลังสินค้าและโรงงานสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-built) ให้เช่า และ แบบที่สร้างขึ้นตามความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะเจาะจง (Built-to-Suit) อย่างไรก็ตามคุณภาพของคลังสินค้าและโรงงานหลายโครงการที่มีอยู่ในปัจจุบันส่วนใหญ่อาจไม่เป็นไปตามมาตรฐานสากล เช่น พื้นอาคารรับน้ำหนักได้น้อยหรือมีปัญหาแตกร้าวเมื่อใช้งานไปสักระยะ มีรูปแบบอาคารที่ไม่สะดวกต่อการขนย้ายสินค้าหรือมีจำนวนเสามากเกินไป ซึ่งอาจทำให้กระบวนการทำงานของผู้เช่าโครงการเกิดความติดขัดหรือเกิดกระบวนการทำงานที่ไม่จำเป็นขึ้น รวมถึงบางโครงการที่ไม่ได้มีระบบสาธารณูปโภคที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการปฏิบัติงานของผู้เช่า เช่น ไม่มีระบบควบคุมอุณหภูมิ ไม่มีถนนที่สามารถรองรับการเข้าออกของรถบรรทุกขนาดใหญ่ หรือไม่มีระบบบำบัดและระบายน้ำที่ดีเพียงพอ ดังนั้นตลาดการแข่งขันในส่วนคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานให้เช่าคุณภาพสูงจึงถือว่ามีการแข่งขันไม่สูงนัก เนื่องจากในปัจจุบันมีผู้พัฒนาโครงการที่สามารถสร้างอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้าและโรงงานคุณภาพสูงที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสมนั้นมีอยู่เพียงน้อยราย

หากพิจารณาภาวะอุตสาหกรรมโดยรวมของประเทศไทย พบว่ายังคงมีปัจจัยที่เอื้ออำนวยต่อการเติบโตของกลุ่มบริษัท อยู่หลายประการ อาทิเช่น จำนวนผู้ให้บริการทางธุรกิจ หรือ 3PLs ที่เพิ่มขึ้นมากกว่า 3,000 ราย ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา อีกทั้ง จากการสำรวจของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ พบว่ารายได้เฉลี่ยต่อหัวของประชากรที่เพิ่มสูงขึ้น ยังเป็นอีกสาเหตุที่ทำให้ประชากรมีกำลังซื้อมากยิ่งขึ้น ทำให้บริษัทค้าปลีกหลายราย มีความต้องการใช้พื้นที่เช่าในคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และอาคารโรงงานที่ได้มาตรฐาน นอกจากนี้ ยังมีอุปสงค์ที่มาจากกลุ่มผู้เช่าที่ประกอบธุรกิจด้าน E-Commerce ซึ่งธุรกิจประเภทดังกล่าวถือว่าอยู่ในช่วงเริ่มต้นและยังมีความต้องการใช้พื้นที่เช่าอยู่มากในอนาคตอันใกล้ ท้ายสุดสืบเนื่องจากการรวมตัวกันทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศอาเซียน หรือ AEC ที่จะเริ่มขึ้นในปี 2558 ยังถือเป็นอีกหนึ่งสาเหตุสำคัญที่ทำให้อุปสงค์ของคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้าและโรงงานคุณภาพสูง ยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ที่ดินจัดเป็นต้นทุนที่สำคัญทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัท มีนโยบายจัดหาให้ได้มาซึ่งที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการตามความต้องการใช้ที่ดินในแต่ละช่วงเวลา และไม่มีนโยบายที่จะถือครองที่ดินเปล่าโดยจะจัดซื้อที่ดินตามแผนงานการลงทุนเท่านั้นเพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์การพัฒนาโครงการฯ ขึ้นตามความ

ต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะเจาะจง (Built-to-Suit) และเพื่อเป็นการลดภาระดอกเบี้ยอันอาจเกิดขึ้นจากการลงทุนซื้อและสมที่ดินจำนวนมากทั้งที่ยังไม่มีโครงการในอนาคตรองรับ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ อาจพิจารณาซื้อที่ดินมากกว่าพื้นที่โครงการปัจจุบันในกรณีที่ที่ดินเป็นผืนใหญ่ติดกันเพื่อนำมาพัฒนาโครงการส่วนขยายให้แก่ผู้เช่าที่แสดงความต้องการขยายพื้นที่การเช่าในอนาคตอย่างชัดเจน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 กลุ่มบริษัทฯ มีที่ดินรอการพัฒนา ที่ดินกำลังพัฒนาและที่ดินพัฒนาแล้วเสร็จ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

สถานที่	ประเภทโครงการ	ที่ดินทั้งหมด (ไร่)	ที่ดินพัฒนาแล้ว (ไร่)	ที่ดินกำลัง พัฒนา (ไร่)	ที่ดินยังไม่ พัฒนา (ไร่)	หมายเหตุ
อ.วังน้อย ก.ม.61	คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	69-0-16	69-0-16	-	-	สิทธิการเช่า
ชลหารพิจิตร คลองส่งน้ำ ก.ม.3	คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	149-0-78	14-0-0	43-2-47	91-2-31	กรรมสิทธิ์
ชลหารพิจิตร คลองส่งน้ำ ก.ม.4	คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	81-0-16	81-0-16	-	-	กรรมสิทธิ์
ชลหารพิจิตร คลองส่งน้ำ ก.ม.5	คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	66-2-85	66-2-85	-	-	สิทธิการเช่า
ลาดกระบัง กรุงเทพ	คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	99-1-29	60-1-15	24-2-8	14-1-34	กรรมสิทธิ์
นิคมฯอมตะซิตี้	โรงงาน	13-1-14	13-1-14	-	-	กรรมสิทธิ์
นิคมฯเหมราช สระบุรี (Mega HSIL)	คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	34-3-12	34-3-12	-	-	กรรมสิทธิ์
บางนา-ตราด ก.ม.7	อาคารสำนักงาน	6-0-32	1-2-14	-	4-2-18	กรรมสิทธิ์
บางนา-ตราด ก.ม.19 (ส่วนขยาย)	คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	11-1-57	11-1-57	-	-	สิทธิการเช่า
ปราจีนบุรี	คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	14-3-39	-	-	14-3-39	กรรมสิทธิ์
แหลมฉบัง	คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	49-3-59	-	49-3-59	-	กรรมสิทธิ์
ขอนแก่น	คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	35-3-63	-	-	35-3-63	กรรมสิทธิ์
สุราษฎร์ธานี	คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	159-2-51	-	-	159-2-51	กรรมสิทธิ์
พานทอง	คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	119-2-36	-	-	119-2-36	กรรมสิทธิ์
ลำพูน	คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	59-2-88	-	-	59-2-88	กรรมสิทธิ์
สมุทรสาคร	คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	140-0-12	-	29-0-0	111-0-12	กรรมสิทธิ์
บางนา-ตราด ก.ม.23	คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	190-0-00	-	-	190-0-00	กรรมสิทธิ์
รวม		1,300-1-87	352-0-29	147-0-86	801-0-72	

การจัดหาที่ดิน

กลุ่มบริษัทฯ จัดหาที่ดินจากเจ้าของที่ดินในทำเลที่ตั้งนั้นๆ โดยตรงหรือจัดซื้อหรือเช่าที่ดินจากคู่ค้าของกลุ่มบริษัทฯ รวมทั้งการจัดซื้อที่ดินผ่านนายหน้าขายที่ดิน อย่างไรก็ตามในการจัดหาที่ดิน กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายที่จะคัดเลือกที่ดินไว้สองทำเลเป็นอย่างน้อย ซึ่งช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถต่อรองและจัดซื้อที่ดินได้ในทำเลที่ตั้งและราคาที่เหมาะสมเสมอมา โดยกลุ่มบริษัทฯ มีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาจัดซื้อที่ดินดังต่อไปนี้

- ทำเลที่ตั้งของที่ดินจะต้องมีความเหมาะสม มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวกตรงตามความต้องการและข้อกำหนดของผู้เช่า ตลอดจนเป็นจุดยุทธศาสตร์ทางโลจิสติกส์ที่อยู่ใกล้ท่าเรือหรือเขตที่จะได้รับสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของผู้ที่จะมาเช่ารายใหม่อื่นๆ ได้ ภายหลังจากที่ผู้เช่าเดิมหมดสัญญา
- ราคาของที่ดินต้องไม่สูงเกินไปทั้งในกรณีเป็นกรรมสิทธิ์ในการครอบครอง (Freehold) และสิทธิการเช่า (Leasehold) และต้องสะท้อนกลับมาเป็นค่าเช่าต่อเดือนที่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความได้เปรียบในการแข่งขันด้านราคา

- ที่ดินจะต้องมีขนาดที่เหมาะสมสำหรับการจัดทำโครงการในครั้งแรก และรองรับการขยายโครงการของผู้เช่าในอนาคต ตลอดจนมีความยืดหยุ่นสูงในการตอบสนองความต้องการของผู้ที่จะมาเช่ารายใหม่อื่นๆ ได้

ฝ่ายบริหารและทีมงานที่ดินของกลุ่มบริษัท ได้มีการศึกษา วิเคราะห์ จัดเก็บและปรับปรุงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน ให้มีความเป็นปัจจุบันอยู่เสมอ ซึ่งช่วยให้กลุ่มบริษัท มีข้อมูลทำเลที่ตั้งและที่ดินที่มีศักยภาพที่เหมาะสมต่อการนำไปพัฒนาโครงการใหม่ๆ รวมทั้งสามารถประเมินและวางกลยุทธ์ในการจัดซื้อและงบประมาณที่จะใช้ในการจัดหาที่ดินได้อย่างถูกต้อง ซึ่งข้อมูลดังกล่าวก็จะถูกส่งต่อไปยังฝ่ายการเงินเพื่อนำไปวางแผนการใช้เงินและจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมและประหยัดที่สุดเพื่อใช้ในการจัดซื้อที่ดินต่อไป

การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง

รูปแบบในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างของกลุ่มบริษัท แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ตามลักษณะประเภทของโครงการ ดังนี้

1. การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างสำหรับโครงการที่พัฒนาตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) กลุ่มบริษัท จะทำการเปิดประมูลข้อเสนอจากผู้รับเหมาก่อสร้าง เปรียบเทียบราคาและพิจารณาเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง และตกลงราคากันในเบื้องต้น เพื่อที่จะนำไปเสนอประมูลกับลูกค้า อย่างไรก็ตาม การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างอาจไม่ได้ขึ้นอยู่กับผลการพิจารณาของกลุ่มบริษัท ในทุกกรณี อาทิเช่น กรณีที่ผู้เช่าต้องการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างเองหรือได้มีการระบุผู้รับเหมาก่อสร้างไว้แล้วล่วงหน้า
2. การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างสำหรับโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (General Warehouse) กลุ่มบริษัท จะทำการเปิดประมูลข้อเสนอจากผู้รับเหมาก่อสร้าง เปรียบเทียบราคา และ คัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างตามกระบวนการและหลักเกณฑ์การคัดเลือกที่กลุ่มบริษัท ได้กำหนดไว้

เนื่องจากกลุ่มบริษัท ต้องมีการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างเพื่อพัฒนาโครงการต่างๆ เป็นประจำ กลุ่มบริษัท จึงได้มีการวางระบบการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างดังต่อไปนี้

1. ส่งข้อกำหนดและขอบเขตงาน (TOR) ให้กับผู้รับเหมาก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อได้รับอนุมัติ โดยกลุ่มบริษัท จะทำการตรวจสอบคุณสมบัติและประวัติของผู้รับเหมาก่อสร้าง แต่ละรายอย่างละเอียด โดยเฉพาะผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหม่ที่กลุ่มบริษัท ไม่เคยร่วมงานด้วยมาก่อนในอดีต
2. พิจารณาข้อเสนอของผู้ประกวดราคาทั้งทางด้านเทคนิคและราคา
3. คณะทำงานประเมินพิจารณาเลือก
4. ดำเนินการทำสัญญาจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง โดยสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างส่วนมากจะเป็นสัญญาการจ้างเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey contract)

กลุ่มบริษัท ได้กำหนดนโยบายการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างโดยมุ่งเน้นความโปร่งใส เที่ยงธรรม และเป็นไปตามปกติธุรกิจ โดยกลุ่มบริษัท จะถือปฏิบัติตามหลักการและนโยบายดังกล่าวอย่างเคร่งครัดสำหรับโครงการของกลุ่มบริษัท ทั้งหมดในอนาคต ซึ่งหลักการและนโยบายการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างของกลุ่มบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

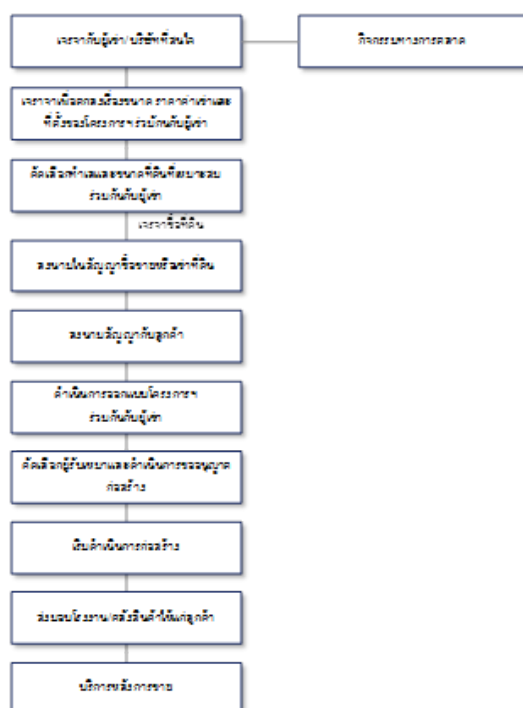
1. กลุ่มบริษัท มีการกำหนดและตรวจสอบรายชื่อของผู้รับเหมาก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อที่ได้รับอนุมัติ รวมถึงส่งเสริมให้มีการแข่งขันกันอย่างเปิดเผยและโปร่งใส โดยจะกำหนดรายละเอียดข้อกำหนดและขอบเขตงานล่วงหน้าเพื่อจัดประกวดงานให้แก่ผู้รับเหมาก่อสร้างไม่น้อยกว่า 2 ราย

2. ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างได้แก่ ผลงานในอดีตที่ผ่านมาของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง คุณภาพของงานที่ส่งมอบ ระยะเวลาการที่ใช้ก่อสร้าง ราคาที่เสนอ และบริการภายหลังการส่งมอบโครงการ
3. การคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างต้องได้รับอนุมัติตามอำนาจอนุมัติและระเบียบของกลุ่มบริษัท
4. สัญญาจ้างงานบริษัทรับเหมาจะต้องผ่านการสอบทานจากที่ปรึกษากฎหมายที่มีความเชี่ยวชาญ
5. แบ่งแยกหน้าที่ระหว่างการลงนามทำสัญญาจ้าง การตรวจรับงาน และการบันทึกบัญชี
 - สัญญารับเหมาก่อสร้างจะได้รับการลงนามโดยผู้บริหารที่มีอำนาจลงนามผูกพันกลุ่มบริษัท
 - สำหรับการตรวจรับงาน ฝ่ายการจัดการโครงการก่อสร้างของกลุ่มบริษัท จะเป็นผู้รับผิดชอบ โดยจะดำเนินการตรวจสอบงานที่สร้างเสร็จจริง และจัดทำรายงานความก้าวหน้าของการก่อสร้างทุกเดือน เพื่อส่งมอบให้แก่ฝ่ายบริหาร ทั้งนี้การตรวจรับงานจะต้องมีการตรวจสอบคุณภาพและความสำเร็จของงานว่าเป็นไปตามเงื่อนไขที่ได้ระบุไว้ในสัญญา
 - ฝ่ายบัญชีและการเงินจะเป็นผู้รับผิดชอบโดยดำเนินการตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้อง และดำเนินการบันทึกบัญชี และชำระเงินเมื่อครบกำหนดตามสัญญาภายหลังจากที่ฝ่ายการจัดการโครงการก่อสร้างตรวจรับงานแล้ว
6. จัดทำคู่มือการปฏิบัติงานสำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาทิเช่น คู่มือกระบวนการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้าง คู่มือการปฏิบัติงานสำหรับฝ่ายบริหารจัดการโครงการ เป็นต้น โดยหน่วยงานต่างๆ จะต้องปฏิบัติตามขั้นตอนและกระบวนการทำงานที่ได้กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด

การจัดหาวัสดุก่อสร้าง

กลุ่มบริษัท ได้มีนโยบายการทำสัญญาการก่อสร้างกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างเป็นแบบ Turnkey ซึ่งจะรวมต้นทุนค่าวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญารับเหมาก่อสร้าง จึงเป็นการช่วยลดกระบวนการทำงานภายในองค์กรและช่วยให้กลุ่มบริษัท สามารถควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ขั้นตอนการดำเนินงานพัฒนาโครงการ



1. กลุ่มบริษัท จะทำการจัดหาผู้เช่าทั้งผ่านทาง การติดต่อโดยตรงจากผู้เช่าปัจจุบันหรือลูกค้าใหม่ที่มีความต้องการเช่าอาคารคลังสินค้าหรือโรงงานที่ติดต่อกับกลุ่มบริษัทโดยตรง ผ่านการประมูลงาน หรือผ่านการแนะนำโดยคู่ค้าทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัท จะติดต่อเพื่อเจรจาในเบื้องต้นเกี่ยวกับลักษณะ ขนาด ที่ตั้ง และราคาเช่าของโครงการ รวมถึงสอบถามถึงแผนธุรกิจทั้งระยะสั้นและระยะยาว และความต้องการในเชิงลึกของผู้เช่าเพื่อวางแผนประมาณความต้องการใช้พื้นที่
2. ขั้นตอนการกำหนดขนาดโครงการ การเลือกสถานที่ตั้ง เงื่อนไขการเช่าและการออกแบบจะเป็นกระบวนการทำงานร่วมกันระหว่างทีมงานของกลุ่มบริษัท และผู้เช่าโดยมีกระบวนการทำงานดังต่อไปนี้ (ขั้นตอนการทำงานบางขั้นอาจเกิดพร้อมๆ กัน)
 - เจรจาต่อรองเรื่องลักษณะ/ ขนาดของโครงการ สถานที่ตั้ง ราคาและเงื่อนไขการเช่าระหว่างกลุ่มบริษัท และลูกค้าจะดำเนินไปภายใต้กรอบความพอใจของทั้งสองฝ่าย
 - กลุ่มบริษัท จะเริ่มคัดเลือกที่ดินที่มีขนาดเหมาะสมและอยู่ในทำเลที่ตั้งที่ได้ตกลงกันไว้จากฐานข้อมูลของกลุ่มบริษัท โดยเลือกที่ดินที่อยู่ในตำแหน่งที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า เหมาะสมกับการคมนาคมขนส่ง มีพื้นที่ที่เหมาะสมกับขนาดของโครงการเมื่อพิจารณาถึงส่วนขยายในอนาคตเพื่อนำเสนอให้แก่ผู้เช่า ในขณะที่เดียวกันกลุ่มบริษัท จะเริ่มติดต่อเพื่อเจรจาต่อรองราคากับเจ้าของที่ดิน และติดต่อกับสถาบันการเงินเพื่อขออนุมัติเงินกู้เพื่อใช้ในการจัดซื้อ/ เช่าที่ดินและก่อสร้างโครงการ
 - ภายหลังจากที่กลุ่มบริษัท และผู้เช่าได้ตกลงร่วมกันเรื่องสถานที่ตั้งจนเป็นที่พอใจทั้งสองฝ่ายแล้ว กลุ่มบริษัท จะต่อรองราคาขั้นสุดท้ายและทำสัญญาซื้อขายหรือเช่าที่ดินกับเจ้าของที่ดิน
 - เมื่อได้จัดซื้อที่ดินในทำเลตามที่ต้องการแล้ว กลุ่มบริษัท และลูกค้าจะลงนามในสัญญาเช่าและสัญญาการให้บริการ
 - ในขณะเดียวกันที่วิศวกรของกลุ่มบริษัท ก็จะเริ่มดำเนินการออกแบบโครงการร่วมกับทีมงานสถาปนิก/ วิศวกรของบริษัทผู้เช่าโดยจะมีการกำหนดความต้องการและลักษณะของโครงการทางเทคนิคอย่างละเอียด
3. กลุ่มบริษัท ดำเนินการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้าง โดยพิจารณาถึงราคาข้อเสนอและประวัติการทำงานในอดีตประกอบกัน รวมทั้งยื่นคำขออนุญาตการก่อสร้างกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
4. เริ่มดำเนินการก่อสร้าง โดยที่วิศวกรของกลุ่มบริษัท จะทำหน้าที่เป็นผู้บริหารจัดการโครงการที่จะควบคุมดูแลความก้าวหน้าและควบคุมคุณภาพของงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานที่ตกลง งานก่อสร้างโครงการฯ ของกลุ่มบริษัท แต่ละโครงการจะใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างโดยเฉลี่ยประมาณ 4 – 10 เดือน
5. ส่งมอบโครงการฯ ให้แก่ผู้เช่า กลุ่มบริษัท จะทำการส่งมอบโครงการฯ ที่พัฒนาแล้วให้แก่ผู้เช่าในสภาพที่พร้อมสำหรับการติดตั้งเครื่องจักร/ ดำเนินงาน โดยกลุ่มบริษัท จะรับประกันคุณภาพของงานที่ส่งมอบในส่วนโครงสร้างตลอดอายุของสัญญาเช่า
6. การให้บริการหลังการขาย กลุ่มบริษัท จะจัดให้มีหน่วยงานบริการซ่อมบำรุงให้กับลูกค้าในส่วนที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างของโครงการฯ ตลอดจนทำประกันภัยให้กับโครงการที่กลุ่มบริษัท พัฒนาและได้ส่งมอบให้กับผู้เช่าไปแล้ว

สำหรับโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (General Warehouse) ที่เป็นโครงการที่ทางกลุ่มบริษัท จัดการก่อสร้างตามแบบของกลุ่มบริษัท ก่อนที่จะมีลูกค้าหรือผู้เช่าเข้ามา ทางฝ่ายบริหารโครงการจะประสานงานกับฝ่ายพัฒนาโครงการเพื่อทำการกำหนดแบบและโครงสร้างของโครงการเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดในขณะนั้น

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายก่อสร้างอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานโดยยึดหลักการจัดการที่ดี และมีการควบคุมอย่างเคร่งครัด โดยให้ความสำคัญกับกระบวนการการก่อสร้างที่ส่งผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมอย่างเข้มงวด ตลอดจนมีการส่งเสริมและสนับสนุนการอนุรักษ์ การประหยัดและใช้พลังงานอย่างคุ้มค่า โดยก่อนที่ผู้เช่าจะเริ่มดำเนินการต่างๆ กลุ่มบริษัทฯ จะทำการตรวจสอบสถานะความน่าเชื่อถือ, ประวัติบริษัท, สินค้าที่บริษัททำการผลิต และงบการเงินผู้เช่าโครงการในเบื้องต้น รวมทั้งกลุ่มบริษัทฯ ได้ระบุในสัญญาเช่าระหว่างกลุ่มบริษัทฯ และผู้เช่าที่มีการเก็บวัตถุดิบทรายไว้อย่างชัดเจนว่า ผู้เช่าต้องปฏิบัติตามข้อบังคับที่เกี่ยวข้องในเรื่องการรักษาสภาพแวดล้อมอย่างเคร่งครัดเพื่อให้การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ไม่ส่งผลกระทบต่อในเชิงลบใดๆ ต่อสิ่งแวดล้อม ด้วยเหตุนี้กลุ่มบริษัทฯ จึงไม่เคยมีปัญหา ไม่เคยละเมิด ไม่เคยฝ่าฝืนกฎหมายที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมและไม่เคยมีกรณีพิพาทใดๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับสิ่งแวดล้อม

1.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีโครงการที่ยังไม่ส่งมอบซึ่งมีสัญญาเช่าแล้วแต่อยู่ระหว่างก่อสร้าง/ยังไม่เริ่มรับรื้อรายได้ ดังต่อไปนี้

	ที่ตั้งโครงการ	บริษัท	ที่ดิน (ไร่)	มูลค่าการก่อสร้าง ไม่รวมที่ดินและสิทธิการเช่า (ล้านบาท)	สถานะโครงการ	ความคืบหน้าของโครงการ (ร้อยละของการก่อสร้างแล้วเสร็จ)	ระยะเวลาที่คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จและเริ่มรับรู้รายได้
1	ลาดกระบัง	บริษัทฯ	40-0-0	530.0	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	30	ไตรมาส 3 2558
2	สมุทรสาคร	บริษัทฯ	29-0-0	0	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	1	ไตรมาส 3 2558
3	แหลมฉบัง	บริษัทฯ	23-1-34	0	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	1	ไตรมาส 3 2558
4	ชลหารพิจิตร จ.สมุทรปราการ กม.3	บริษัทฯ	43-3-00	734.0	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	60	ไตรมาส 4 2558
รวม			136-0-34				

2. ธุรกิจลงทุนและพัฒนาโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจลงทุนและพัฒนาโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา (Solar PV Rooftop) เป็นธุรกิจใหม่ที่กลุ่มบริษัทฯ ได้ริเริ่มขึ้นในปี 2556 เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ เล็งเห็นว่าธุรกิจดังกล่าวมีศักยภาพในการเติบโตสูง มีแหล่งรายได้ที่แน่นอนและมั่นคงในระยะยาวโดยที่มีความเสี่ยงต่ำ สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มโดยต่อยอดจากธุรกิจหลัก และยังสอดคล้องกับปณิธานของกลุ่มบริษัทฯ ในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมภายใต้แนวคิดพลังงานสีเขียว (Green Energy) โดยที่กลุ่มบริษัทฯ จะทยอยดำเนินการติดตั้งแผงโซลาร์บนหลังคาอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานที่มีอยู่เดิมและคาดว่าจะสามารถรับรู้รายได้ตั้งแต่นั้นปี 2557 เป็นต้นไป นอกจากนี้ แผงโซลาร์ยังช่วยสร้างคุณประโยชน์เพิ่มเติมให้กับผู้เช่า เนื่องจากแผงโซลาร์จะทำหน้าที่เป็นฉนวนกันความร้อนอีกชั้นหนึ่งให้กับหลังคาของอาคารคลังสินค้า

เมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2556 ที่ประชุมคณะกรรมการนโยบายพลังงานแห่งชาติ (กพช.) โดยนายกรัฐมนตรีเป็นประธานในการประชุม ได้มีมติเห็นชอบให้การไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) ดำเนินการรับซื้อไฟฟ้าสำหรับโครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา (Solar PV Rooftop) ในปี 2557 รวมกำลังผลิตติดตั้งทั้งสิ้น 200 MWp แบ่งเป็น

- บ้านอยู่อาศัย ปริมาณกำลังผลิตติดตั้ง 100 MWp
- อาคารธุรกิจขนาดเล็กและอาคารธุรกิจขนาดกลาง-ใหญ่/โรงงาน ปริมาณกำลังผลิตติดตั้ง 100 MWp

และได้อนุมัติอัตราซื้อไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคาในรูปแบบ Feed-in Tariff (FIT) โดยมีระยะเวลาสนับสนุน 25 ปี ตามรายละเอียด ดังนี้

	บ้านอยู่อาศัย	อาคารธุรกิจขนาดเล็ก	อาคารธุรกิจขนาดกลาง-ใหญ่
ขนาดกำลังการผลิตติดตั้ง	0-10 KWp	>10-250 KWp	>250 KWp
อัตรา FIT (บาท/หน่วย)	6.96	6.55	6.16

หมายเหตุ: ขนาดกำลังการผลิตติดตั้งคิดจากกำลังผลิตของแผงโซลาร์

นอกจากนี้ ในวันที่ 15 ธันวาคม 2557 ที่ประชุมคณะกรรมการนโยบายพลังงานแห่งชาติ (กพช.) ยังได้มีมติให้ขยายระยะเวลากำหนดการจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ สำหรับโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนหลังคา (Solar PV Rooftop) ที่ผูกพันกับภาครัฐแล้ว 130.64 เมกะวัตต์ จากเดิมภายในสิ้นเดือนธันวาคม 2557 เป็นภายในสิ้นเดือนมิถุนายน 2558

เพื่อดำเนินการยื่นขอคำร้องขอขายไฟฟ้าต่อการไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) ตามโครงการข้างต้น กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดตั้งบริษัทย่อยจำนวน 11 บริษัท ซึ่งทั้งหมดถือหุ้นโดยบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 74.99 และบริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 25.01 โดยได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้ดำเนินการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา จำนวน 5 บริษัท รวมกำลังการผลิตติดตั้ง 4.28 MWp ตามรายละเอียดดังนี้

การไฟฟ้านครหลวง (กฟน.)

บริษัท	กำลังการผลิต ติดตั้ง	อัตรา FIT (บาท/หน่วย)	สถานที่
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 1 จำกัด	636.48 KWp	6.16	บางนาตราด กม. 18
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 3 จำกัด	832.32 KWp	6.16	บางนาตราด กม. 18
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 6 จำกัด	832.32 KWp	6.16	บางนาตราด กม. 18
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 10 จำกัด	979.20 KWp	6.16	บางนาตราด กม. 18
รวม	3,280.32 KWp		

การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.)

บริษัท	กำลังการผลิต ติดตั้ง	อัตรา FIT (บาท/หน่วย)	สถานที่
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 17 จำกัด	997.56 KWp	6.16	วังน้อย พระนครศรีอยุธยา

โดย ณ สิ้นปี 2557 บริษัทร่วมทุนได้รับการคัดเลือกเป็นผู้จำหน่ายไฟฟ้าจากการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคาเป็นจำนวนทั้งสิ้น 4.28 เมกกะวัตต์และได้เริ่มดำเนินการจำหน่ายไปแล้วเป็นจำนวนทั้งสิ้น 3.30 เมกกะวัตต์

สิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

บริษัทย่อยจำนวน 5 บริษัทข้างต้น ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ซึ่งจะทำให้บริษัทดังกล่าวทั้งหมดได้รับสิทธิพิเศษต่างๆ ที่สำคัญดังต่อไปนี้

- ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร
- ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการ มีกำหนดระยะเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น
- ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติ โดยมีกำหนดเวลา 5 ปีหลังจากครบกำหนดปีที่ 8
- ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการไปคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ได้ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล
- ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปาเป็น 2 เท่าของค่าใช้จ่ายดังกล่าว เป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น
- ได้รับอนุญาตให้หักเงินลงทุนในการติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกร้อยละ 25 ของเงินลงทุน นอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาปกติ

2.2 แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรม

จากนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการลดการพึ่งพิงการนำเข้าพลังงานจากต่างประเทศ ลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจก รวมทั้งเสริมสร้างความมั่นคงด้านพลังงานในระยะยาว รัฐบาลจึงมอบหมายให้กระทรวงพลังงานจัดทำแผนการพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก 25% ใน 10 ปี (พ.ศ. 2555-2564) หรือ Alternative Energy Development Plan: AEDP (2012-2021) เพื่อกำหนดกรอบและทิศทางการพัฒนาพลังงานทดแทนของประเทศซึ่งได้รับเห็นชอบจากมติคณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ 27 ธันวาคม 2554

จากนั้น กระทรวงพลังงานได้ดำเนินการปรับค่าเป้าหมายใหม่อีกครั้งเพื่อให้สอดคล้องตามแผนบูรณาการยุทธศาสตร์ประเทศ (Country Strategy) และสถานการณ์การรับซื้อไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนซึ่งมีการเติบโตเพิ่มขึ้นมากกว่าที่คาดการณ์ในตอนแรก ทั้งนี้ การปรับปรุงแผนดังกล่าวผ่านการเห็นชอบจากมติคณะรัฐมนตรีอีกครั้งเมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2556 ส่งผลให้กำลังการผลิตเป้าหมายของการใช้พลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือกเพิ่มขึ้น 51% จากแผนเดิม หรือจาก 9,201 MW เป็น 13,297 MW โดยสามารถสรุปเป้าหมายใหม่ดังนี้

ประเภทไฟฟ้า	เป้าหมาย (MW)	
	เดิม (AEDP 2012)	ใหม่ (AEDP 2013)
พลังงานลม	1,200	1,800
พลังงานแสงอาทิตย์	2,000	3,000
พลังงานน้ำ (ขนาดเล็ก)	324	324
พลังงานน้ำแบบสูบกลับ	1,284	-
พลังงานชีวมวล	3,630	4,800
ก๊าซชีวภาพ	600	600
หญ้าเนเปียร์		3,000
พลังงานจากขยะ	160	400
พลังงานรูปแบบใหม่	3	3
รวม	9,201	13,927

ที่มา: กระทรวงพลังงาน

เมื่อพิจารณาจากกำลังการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือกในปัจจุบัน พบว่าสัดส่วนพลังงานทดแทนต่อการใช้พลังงานของประเทศในปี 2557 อยู่ที่ร้อยละ 11.9 โดยเพิ่มขึ้นจากปี 2556 ที่มีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 10.9 โดยการผลิตไฟฟ้าจากชีวมวลมีสัดส่วนสูงสุด ขณะที่พลังงานไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์มีการขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นถึง 57.7% เนื่องจากต้นทุนการพัฒนาที่ต่ำลงและมีประเด็นติดขัดในการพัฒนาที่น้อยกว่าการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือกประเภทอื่นๆ ทั้งนี้ สรุปกำลังการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก ณ สิ้นปี 2557 แสดงดังตารางด้านล่าง ดังนี้

ประเภท	หน่วย	2556	2557
พลังงานลม	MW	222.71	224.47
พลังงานแสงอาทิตย์	MW	823.46	1,298.51
พลังงานน้ำ (ขนาดเล็ก)	MW	108.80	142.01
พลังงานชีวมวล	MW	2,320.78	2,541.82
ก๊าซชีวภาพ	MW	265.23	311.50
พลังงานจากขยะ	MW	47.48	65.72
พลังงานรูปแบบใหม่	MW	-	-
รวม	MW	3,788.46	4,584.03

ที่มา: กรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน

เมื่อเปรียบเทียบสถานการณ์การใช้พลังงานทดแทนเพื่อการผลิตไฟฟ้าในปัจจุบันจำนวน 3,788.46 MW กับกำลังการผลิตเป้าหมายตามแผน AEDP 2013 จำนวน 13,927 MW จะเห็นได้ว่าตลาดของการพัฒนาพลังงานทดแทนจะมีขนาดใหญ่ขึ้นถึงเกือบ 4 เท่าตัวภายใน 10 ปีข้างหน้า โดยในส่วนของการผลิตไฟฟ้าจากพลังงาน

แสงอาทิตย์นั้นคาดว่าจะสามารถขยายตัวได้อีกถึง 2 เท่า เนื่องจากกำลังการผลิตในปัจจุบันมีเพียงจำนวน 1,298.51 MW ในขณะที่จำนวนการผลิตเป้าหมายสูงถึง 3,000 MW

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ

(1) ความเสี่ยงจากการแข่งขันของผู้ประกอบธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการอื่น

ในปัจจุบันผู้ประกอบธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการอื่นได้มีการสร้างโรงงานและคลังสินค้าให้เช่า เช่นเดียวกับกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวส่วนใหญ่จะจำหน่ายและให้เช่าโรงงานและคลังสินค้าสร้างแบบสำเร็จรูป (General Warehouse) และผู้ประกอบการที่อยู่ในธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมโดยส่วนใหญ่จะจัดการให้บริการอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมของผู้พัฒนาเอง ในขณะที่กลุ่มบริษัท มุ่งเน้นพัฒนาโครงการ ที่มีคุณภาพสูงที่ออกแบบมาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละราย (Built-to-Suit) และสร้างขึ้นตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังมีการใช้ประโยชน์จากความชำนาญในการออกแบบโครงการ แบบ Built-to-Suit ที่ต้องอาศัยความชำนาญระดับสูง มาใช้ในการพัฒนาโครงการ ในรูปแบบที่เรียกว่า Warehouse Farm เพื่อให้บริการทั้งในรูปแบบ Built-to-Suit เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าหลักบางกลุ่ม ที่มีลักษณะเฉพาะ เช่น การสำรองพื้นที่ต่อขยายเพื่อใช้งานในอนาคต และ แบบ General Warehouse เพื่อรองรับฐานลูกค้ากลุ่มใหม่และเพื่อการดำเนินธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการของตลาดได้ทันทั่วทั้ง โดยยังคงนโยบายการจัดหาทำเลที่ตั้งที่เป็นจุดยุทธศาสตร์การขนส่งและกระจายสินค้าที่สำคัญและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า จึงเห็นได้ว่ากลุ่มบริษัท มีการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ค่อนข้างแตกต่างไปจากคู่แข่งในตลาด

ในปัจจุบันผู้ประกอบการให้เช่าโครงการ ประเภท Built-to-Suit คุณภาพสูงยังมีน้อยมาก เนื่องจากมีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดประเภทนี้สูงและจะประสบความสำเร็จได้ยาก โครงการ ประเภทนี้ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญและความละเอียดอ่อนในการทำความเข้าใจความต้องการซึ่งซับซ้อนของลูกค้า ใช้เงินลงทุนสูง ต้องมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องทำเลที่ตั้งและความสามารถในการจัดหาและลงทุนในที่ดิน ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าร่วมกับความต้องการของกลุ่มบริษัท รวมถึงต้องมีความชำนาญ ความยืดหยุ่น และความอดทนในการร่วมออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของลูกค้า รวมถึงความสำเร็จในอดีตสามารถช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้เช่าซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติที่มีมาตรฐานการคัดเลือกที่สูง นอกจากนี้กลุ่มบริษัท ยังมีนโยบายในการพัฒนาการเรียนรู้และพยายามพัฒนาคุณภาพของคลังสินค้าและบริการของกลุ่มบริษัท ให้ดียิ่งขึ้นตลอดเวลา

(2) ความเสี่ยงจากการไม่มีผู้เช่าโครงการ ที่อยู่ในแผนการก่อสร้าง และการที่ผู้เช่าหลักตัดสินใจไม่ต่ออายุสัญญาเช่า

การให้เช่าพื้นที่ของกลุ่มบริษัท ส่วนใหญ่จะเป็นการให้เช่าทั้งแบบ Built-to-Suit ที่ได้มีการตกลงทำสัญญากันก่อนการก่อสร้าง และ แบบโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (General Warehouse)

กรณีการให้เช่าพื้นที่ แบบ Built-to-Suit เป็นกรณีที่มีการตกลงทำสัญญาก่อนการก่อสร้าง ความเสี่ยงของกลุ่มบริษัท จากการที่ไม่มีผู้เช่าจึงอยู่ในระดับต่ำ และโครงการในลักษณะนี้ ผู้เช่าส่วนใหญ่มีแนวโน้มที่จะต่อสัญญาเช่าเนื่องด้วยโครงการดังกล่าวมีจุดเริ่มต้นจากการจัดหาทำเลที่ตั้งร่วมกันระหว่างกลุ่มบริษัท และผู้เช่า รวมถึง กลุ่มบริษัท ได้ให้ความสำคัญในการออกแบบ การก่อสร้างและการให้บริการ เพื่อประโยชน์สูงสุดแก่ลูกค้าและสร้างความพึงพอใจและความเชื่อมั่นในกลุ่มบริษัท ประกอบกับค่าใช้จ่ายในการย้ายสถานที่เพื่อ

ประกอบกรใหม่ก่อนข้างสูง ความเสี่ยงของกลุ่มบริษัท จากการที่ผู้เช่าหลักตัดสินใจไม่ต่ออายุสัญญาจึงอยู่ในระดับต่ำ โดยในช่วงระยะเวลาปี 2552 – 2557 ผู้เช่าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัท (อาทิเช่น บริษัท เซ็นทรัลรีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด, บริษัท ยูนิลีเวอร์ ไทย เทรดดิ้ง จำกัด, บริษัท ยูเซ็น โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท อิตาชิ ทรานสปอร์ต ซิสเต็ม (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท บริษัท แอลเอฟ โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด) ซึ่งผู้เช่าเหล่านี้ไม่เพียงแต่เช่าพื้นที่ตามสัญญาเดิม แต่ยังมีการขยายพื้นที่เช่ากับกลุ่มบริษัท อย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มผู้เช่าเหล่านี้ ส่วนใหญ่ได้เริ่มเช่าพื้นที่ในโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (General Warehouse) กับกลุ่มบริษัท ก่อน จากนั้นได้ขยายพื้นที่เช่าและเปลี่ยนมาใช้คลังสินค้าในโครงการแบบ Built-to-Suit ในภายหลัง

นอกจากนี้ หากผู้เช่าตัดสินใจไม่ต่อสัญญา กลุ่มบริษัท ก็สามารถนำโครงการฯ ที่ถึงแม้จะเป็นแบบ Built-to-Suit มาปรับรายละเอียดเพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้เช่ารายใหม่ได้ โดยความได้เปรียบในเรื่องทำเลที่ตั้ง คุณภาพงานก่อสร้างและงานระบบ รวมถึงความเข้าใจและรู้จักจริงของกลุ่มบริษัท ในการออกแบบและควบคุมงานก่อสร้างทำให้กลุ่มบริษัท เชื่อมั่นว่าการหาผู้เช่ารายใหม่จะสามารถดำเนินการได้ในระยะเวลาที่เหมาะสม นอกจากนี้กลุ่มบริษัท ยังมีระยะเวลาในการวางแผนหาผู้เช่ารายใหม่พอสมควร ทั้งนี้เป็นไปตามเงื่อนไขในสัญญาเช่าที่ระบุให้ผู้เช่าต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 – 12 เดือน

ในส่วนของการให้เช่าพื้นที่ในโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (General Warehouse) อาจมีความเสี่ยงจากการไม่มีผู้เช่า เนื่องจากเป็นโครงการประเภทที่พัฒนาขึ้นก่อนจะมีสัญญาเช่าเพื่อให้ผู้เช่าเช่า โดย ณ สิ้นปี 2557 บริษัทฯ มีพื้นที่สร้างเสร็จพร้อมให้เช่าประมาณ 318,621 ตร.ม. ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีผู้เช่าและสามารถรับรู้รายได้ประมาณ 255,462 ตร.ม. หรือคิดเป็นอัตราการเช่าร้อยละ 80.17 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการชะลอการตัดสินใจของผู้เช่าบางราย ในส่วนของความเสี่ยงในด้านผู้เช่าไม่ต่อสัญญาเช่าสำหรับโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (General Warehouse) มีค่อนข้างต่ำ เนื่องจาก คุณภาพของโครงการของกลุ่มบริษัท ที่ตอบสนองความต้องการและเป็นที่ยอมรับจากกลุ่มลูกค้า ในกรณีหากมีพื้นที่ว่างจากการไม่ต่อสัญญาเช่า กลุ่มบริษัท จะสามารถนำโครงการฯ ออกให้ผู้เช่ารายอื่นเช่าต่อไปได้อย่างคล่องตัว นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ได้มุ่งเน้นพัฒนาและให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งของโครงการ หากพิจารณา ณ สิ้นปี 2557 จะพบว่าพื้นที่เช่าประมาณ 39,000 ตารางเมตร จากพื้นที่ยังไม่มีผู้เช่าทั้งหมด 63,159 ตารางเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 61.75 นั้น ตั้งอยู่บนถนนบางนาตราด ซึ่งเป็นทำเลยุทธศาสตร์หลักที่สำคัญ ทำให้กลุ่มบริษัท มีความมั่นใจว่าจะสามารถหาผู้เช่าได้ไม่ยากนัก อีกทั้ง กลุ่มบริษัท ยังให้ความสำคัญกับการออกแบบ และคุณภาพในด้านโครงสร้างของโครงการฯ รวมทั้งยังคงรักษาความเป็นมาตรฐานระดับสูงของโครงการฯ ซึ่งได้รับผลตอบแทนจากผู้เช่าเป็นอย่างดี

(3) ความเสี่ยงจากการที่เรียกเก็บเงินตามสัญญาเช่าไม่ได้

ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มบริษัท ไม่สามารถเรียกเก็บเงินตามสัญญาเช่า อาจเกิดขึ้นในกรณีที่ลูกค้าได้รับผลกระทบในเชิงลบจากภาวะเศรษฐกิจและภาคอุตสาหกรรมหรือจากการดำเนินธุรกิจซึ่งส่งผลกระทบต่อสถานะทางการเงินของกลุ่มลูกค้าจนอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการจ่ายค่าเช่าตามสัญญา กลุ่มบริษัท อาจได้รับผลกระทบจากรายได้ค่าเช่าที่ลดลง หรือมีสภาพคล่องทางการเงินที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท คาดว่าผลกระทบดังกล่าวจะมีไม่มากนัก เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัท เป็นบริษัทชั้นนำ มีความน่าเชื่อถือ และมีความมั่นคงทางการเงินในระดับสูง รวมถึงกลุ่มบริษัท ได้กำหนดให้ผู้เช่าต้องวางเงินประกันค่าเช่าและบริการเป็นเงินสด และ/หรือหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร ซึ่งเงื่อนไขของ

สัญญาเช่าโครงการ Built-to-Suit ส่วนใหญ่ยังได้กำหนดไว้ว่า หากผู้เช่ายกเลิกสัญญาเช่าก่อนสิ้นสุดระยะเวลาเช่าที่กำหนดไว้ ผู้เช่าจะต้องชำระค่าทดแทนเท่ากับค่าเช่าสำหรับระยะเวลาเช่าที่เหลืออยู่ทั้งหมดให้แก่กลุ่มบริษัท

(4) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง (Contractor) น้อยราย

เนื่องจากธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท คือ การพัฒนาโครงการฯ เพื่อให้เช่าและจำหน่าย โดยบริษัทในกลุ่มบริษัทฯ จะว่าจ้างบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างตามสัญญาการจ้างเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey contract) เพื่อทำการก่อสร้างตามแบบที่บริษัทในกลุ่มบริษัทฯ ได้ตกลงร่วมกันกับลูกค้า โดยที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทฯ ได้มีกระบวนการพิจารณาบริษัทผู้รับเหมาที่มีชื่อเสียงต่าง ๆ ตามข้อกำหนดคุณสมบัติที่กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดไว้ เพื่อมาเป็นรายชื่อที่ผ่านการคัดเลือกเบื้องต้นในการประมูลงาน อย่างไรก็ตามบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างที่กลุ่มบริษัทฯ ตัดสินใจว่าจ้างในช่วงระยะเวลาดังกล่าวคือบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ให้เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างเกือบทุกโครงการ เนื่องจากการพิจารณาคัดเลือกตามเกณฑ์ของกลุ่มบริษัทฯ ในด้าน คุณภาพงาน ต้นทุนค่าก่อสร้าง ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ ความสามารถในการส่งมอบโครงการที่ตรงตามเวลา ตลอดจนบริการภายหลังการขายที่ดี รวมทั้งการตัดสินใจเลือกของลูกค้าเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับโครงการประเภท Built-to-Suit ที่ผู้เช่ามีส่วนร่วมในการคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง ดังนั้นจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่กลุ่มบริษัทฯ มีการพึ่งพิงความสามารถของบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ในการพัฒนาโครงการต่างๆ ของกลุ่มบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้มีนโยบายว่าจ้าง บริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด โดยเฉพาะและยังเปิดโอกาสที่จะร่วมมือกับผู้รับเหมาก่อสร้างรายอื่นๆ ที่มีมาตรฐานสูง โดยได้มีการคัดสรรบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างที่เป็นระบบและมีความโปร่งใสผ่านทาง การเปิดประมูลเพื่อคัดเลือกผู้รับเหมาที่เหมาะสมสำหรับแต่ละโครงการ เว้นแต่กรณีโครงการที่ลูกค้าโดยเฉพาะในรูปแบบ Built-to-Suit หรือลูกค้ากลุ่มเดิมได้กำหนดหรือคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างไว้โดยเฉพาะเจาะจงแล้ว

โดยในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ จำเป็นต้องมียอดประกอบหลายประการซึ่งรวมถึง แหล่งเงินทุน ความรู้ความเชี่ยวชาญในด้านการจัดหาทำเลที่ดิน การออกแบบและจัดวางแผนผังอาคาร ตลอดจนความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เป็นต้น ซึ่งความสามารถในการพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพระดับสูงของกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้เกิดจากการพึ่งพิงผู้รับเหมารายใดรายหนึ่ง แต่เป็นการผสมผสานสิ่งสำคัญในด้านต่างๆ และทำงานร่วมกันกับลูกค้า ผู้รับเหมา และหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และที่ผ่านมา บริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ประกอบธุรกิจในฐานะผู้รับเหมาก่อสร้าง มีชื่อเสียงที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมมานานกว่า 20 ปี และได้มุ่งเน้นหรือมีความเชี่ยวชาญที่จะเข้ามาประกอบธุรกิจแข่งขันกับกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ก็ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับกลุ่มบริษัทฯ และกลุ่มบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีในฐานะพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญ

นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ มีการจัดทำบันทึกข้อตกลงความร่วมมือกับ บริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ลงวันที่ 22 มีนาคม 2555 เพื่อกำหนดข้อตกลงความร่วมมือทางธุรกิจโดยกำหนดกรอบความร่วมมือในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทั้งในด้านคุณภาพและราคาที่สอดคล้องตอบสนองความต้องการของลูกค้า และแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพเหนือคู่แข่ง ตลอดจนกำหนดข้อตกลงในการนำองค์ความรู้ไปใช้ โดยได้มีการกำหนดผลิตภัณฑ์ข้อมูลทางเทคนิค และ/หรือองค์ความรู้ (Know-How) ที่เกี่ยวข้องและเป็นประโยชน์ต่อการก่อสร้างอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า หรือโรงงาน ที่พัฒนาขึ้นเป็นกรรมสิทธิ์ร่วมกันของกลุ่มบริษัทฯ และบริษัท บี.

เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด รวมทั้งบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ตกลงที่จะเข้าร่วมประมูลงานโครงการประเภท Built-to-Suit เมื่อกลุ่มบริษัทฯ ร้องขอ ตลอดจนบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด จะไม่นำข้อมูลทางเทคนิค และองค์ความรู้ต่างๆ ที่พัฒนาขึ้นร่วมกับบริษัทฯ ไปเปิดเผย หรือนำไปใช้กับงานก่อสร้างของคู่แข่งทางธุรกิจของบริษัทฯ หรือเข้าทำสัญญาความร่วมมือในลักษณะเดียวกันนี้กับคู่แข่งทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีได้รับความยินยอมจากกลุ่มบริษัทฯ ในทางกลับกัน การว่าจ้างผู้รับเหมาของกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้เป็นลักษณะผูกมัดกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างรายใดรายหนึ่ง ดังนั้นกลุ่มบริษัทฯ สามารถว่าจ้างผู้รับเหมารายใดก็ได้ไม่จำเป็นต้องเป็นบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด กลุ่มบริษัทฯ จึงสามารถที่จะร่วมงานกับบริษัทผู้รับเหมารายอื่นโดยสามารถนำองค์ความรู้ที่พัฒนาร่วมกันไปใช้เพื่อพัฒนาโครงการ ภายใต้มาตรฐานที่กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดไว้เพื่อประโยชน์สูงสุดของกลุ่มบริษัทฯ และผู้เช่าโดยไม่ขัดกับข้อตกลงทางธุรกิจ

(5) ความเสี่ยงจากนโยบายการจัดซื้อที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคต

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

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ มีการจัดทำแผนการสำรวจและจัดซื้อที่ดินให้สอดคล้องกับการนำไปพัฒนาโครงการ ของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯ ได้เล็งเห็นว่า การซื้อที่ดินสะสมไว้เป็นจำนวนมากๆ โดยไม่มีแผนการพัฒนารองรับนั้นหรือยังไม่มี ความชัดเจนว่าจะมีผู้จะมาเช่าหรือไม่ ไม่สอดคล้องกับแผนธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ รวมทั้งยังอาจก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่องทางการเงินต่อกลุ่มบริษัทฯ ได้ ดังนั้นกลุ่มบริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการจัดซื้อที่ดินไว้ในปริมาณที่สอดคล้องกับแผนธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยเป็นที่ดินที่สามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ทันทีหรือในอนาคตอันใกล้ หรือเป็นที่ดินที่มีการวางแผนร่วมกันกับลูกค้า สำหรับส่วนต่อขยายโครงการของลูกค้า และยังมีนโยบายในการลงทุนในสิทธิการเช่าที่ดินสำหรับที่ดินบางแปลง โดยคำนึงถึงการศึกษาความเป็นไปได้ของผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นสำคัญ ซึ่งช่วยให้ กลุ่มบริษัทฯ สามารถจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในทำเลที่ตั้งที่ได้ตกลงร่วมกันกับผู้เช่าได้ดีกว่าการสะสมที่ดินดังเช่นผู้ประกอบการรายอื่นๆ ตลอดจนมีความยืดหยุ่นในการที่จะรองรับการขยายธุรกิจของผู้เช่า และสามารถควบคุมราคาต้นทุนที่ดินให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

(6) ความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้จากการขายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์

เนื่องจากรายได้หลักของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบไปด้วยรายได้จากการให้เช่าและบริการ และรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้นหากในช่วงปีใดปีหนึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่มีการขายทรัพย์สินเข้ากองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ รายได้รวมและผลกำไรของกลุ่มบริษัทฯ อาจมีความผันผวนได้ อาทิเช่น ในช่วงปี 2554 ที่การขายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ ต้องเลื่อนออกไปเนื่องจากเหตุการณ์มหาอุทกภัยในช่วงเดือนตุลาคม 2554 ทำให้รายได้รวมจากการดำเนินงานปกติของบริษัทฯ สำหรับปี 2554 อยู่ที่ 240.2 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม การขายทรัพย์สินเข้ากองทุนรวมฯ ได้ดำเนินการเป็นผลสำเร็จในเดือน กุมภาพันธ์ 2555 รวมทั้งบริษัทฯ ได้มีการปรับ

วิธีการบันทึกบัญชีการขายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ โดยบันทึกเป็นรายได้จากการขายทรัพย์สินทั้งจำนวน แทนการบันทึกเฉพาะกำไรจากการขายทรัพย์สิน ส่งผลให้ในงบการเงินรวมสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2555 ของ บริษัทฯ มีรายได้รวม 2,213.4 ล้านบาท (คิดเป็นรายได้จากการขายทรัพย์สิน จำนวน 1,808.9 ล้านบาท) ทั้งนี้การขายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ จำเป็นต้องได้รับมติเห็นชอบจากผู้ถือหุ้นของกองทุนรวมฯ โดยบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของกองทุนรวมฯ จะไม่สามารถออกเสียงในกรณีนี้ได้ เนื่องจาก บริษัทฯ เป็นผู้มีส่วนได้เสีย ดังนั้นจึงอาจมีความเสี่ยงในเรื่องความผันผวนของรายได้หากบริษัทฯ ไม่สามารถจำหน่ายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ ได้

ในปี 2556 บริษัทฯ ดำเนินการขายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ เป็นผลสำเร็จในเดือนมกราคมและเดือนพฤศจิกายน โดยบริษัทฯ ได้บันทึกรายได้จากการขายดังกล่าวรวมจำนวน 6,585.0 ล้านบาท จากรายได้รวมทั้งหมดจำนวน 7,169.0 ล้านบาท

อย่างไรก็ดี ในปี 2557 กองทุนฯ ไม่อาจขยายขนาดกองทุนฯ อันเป็นไปตามแนวนโยบายของหน่วยงานที่กำกับดูแล เว้นแต่ว่ากองทุนฯ จะได้รับมติให้เพิ่มทุนไว้ก่อนปี 2557 ด้วยเหตุดังกล่าว บริษัทฯ จึงจัดตั้งกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Investment Trust หรือ REIT) เพื่อรับซื้อทรัพย์สินจากกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ คาดว่า จะมีการรับรู้รายได้ในลักษณะนี้เป็นประจำในสัดส่วนที่เหมาะสม โดยในปี 2557 บริษัทฯ ได้ขายอาคารคลังสินค้าทั้งหมด 3 โครงการ ได้แก่ โครงการ เมกะ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ บางนา ทรายทอง กม. 18, โครงการ เมกะ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ บางนา ทรายทอง กม. 23 และโครงการอาคารคลังสินค้า อ.ลาดกระบัง เป็นพื้นที่รวมทั้งสิ้น 167,107.45 ตารางเมตร ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถบันทึกรายได้จากการขายดังกล่าวรวมจำนวน 4,337 ล้านบาท จากรายได้รวมทั้งหมดจำนวน 5,058 ล้านบาท บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการขายทรัพย์สินให้แก่กองทรัสต์ฯ อย่างไรก็ดี ข้อได้เปรียบของกองทรัสต์ฯ ที่ดีกว่ากองทุนรวมฯ คือกองทรัสต์ฯ สามารถก่อภาระเงินกู้ยืมได้สูงสุดถึงร้อยละ 35 ของมูลค่าทรัพย์สินรวม และร้อยละ 60 ของมูลค่าทรัพย์สินรวม กรณีมีการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ (Rating) จึงสามารถลดจำนวนเงินที่เกิดจากการระดมทุนของผู้ถือหุ้นแล้วส่งผลให้กองทรัสต์ฯ มีต้นทุนทางการเงินต่ำกว่ากองทุนรวมฯ ทำให้บริษัทฯ สามารถขายทรัพย์สินได้ในราคาที่เพิ่มขึ้นและมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับการขายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ และช่วยให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงในการระดมทุนจากผู้ถือหุ้นเดิมได้อีกทางหนึ่ง จากที่กล่าวมานี้ กองทรัสต์ฯ จึงสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มของผลตอบแทนให้แก่ผู้ลงทุน และสามารถขยายขนาดของกองได้มากกว่ากองทุนรวมฯ อันจะส่งผลให้กองทรัสต์ฯ มีสภาพคล่องที่มากขึ้นและมีราคาซื้อขาย ในตลาดรองดีขึ้น บริษัทฯ คาดว่า การขายทรัพย์สินให้แก่ กองทรัสต์ฯ จะสามารถทำได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังอาจพิจารณาขายทรัพย์สินให้แก่ผู้สนใจรายอื่นนอกจาก กองทรัสต์ฯ เช่น ผู้เช่าของโครงการฯ หรือนักลงทุนรายอื่น เป็นต้น

(7) ความเสี่ยงจากการทำธุรกิจแข่งขันกับกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ

เนื่องจากรายได้หลักของกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ มาจากการให้เช่าทรัพย์สินที่กองทุนรวมฯ เข้าลงทุนซึ่งเป็นโครงการฯ ที่มีลักษณะใกล้เคียงกันกับโครงการฯ ที่กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้พัฒนา รวมถึงบริษัทฯ ยังเป็นผู้บริหารในการนำทรัพย์สินออกให้เช่าให้กับกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ ดังนั้นจึงอาจมีความเสี่ยงจากความขัดแย้งของผลประโยชน์ระหว่างกลุ่มบริษัทฯ, กองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ ในกรณีที่ทั้งกลุ่มบริษัทฯ และกองทุนรวมฯ มีพื้นที่วางที่เป็นการต้องการของลูกค้าในลักษณะเดียวกัน ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน ในเวลาใกล้เคียงกัน เนื่องจากบริษัทฯ จะต้องเสนอทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ ให้แก่ผู้ที่สนใจก่อน ซึ่งเป็นไปตามข้อตกลงที่กลุ่มบริษัทฯ จะไม่แข่งขันกับกิจการกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ ในรัศมี 20 กิโลเมตรจากทรัพย์สิน

ของกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ ตลอดระยะเวลาที่บริษัทฯ ยังคงปฏิบัติหน้าที่เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ของกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ

อย่างไรก็ตาม โดยปกติลูกค้าที่ต้องการพื้นที่โครงการฯ จะพิจารณาตัดสินใจเลือกจากความต้องการของตนเองเป็นหลักโดยมีหลักเกณฑ์ในการเลือก เช่น ทำเลที่ตั้ง ขนาด ลักษณะเฉพาะ และกรอบระยะเวลา ประกอบกับรูปแบบการเช่าส่วนใหญ่ทั้งของกลุ่มบริษัท, กองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ จะเป็นสัญญาการเช่าระยะยาว รวมทั้งผู้เช่าส่วนใหญ่จะต้องลงทุนติดตั้งอุปกรณ์ และมีการจ้างแรงงานในพื้นที่ ซึ่งทำให้เกิดต้นทุนการย้ายสถานที่ นอกจากนั้นโอกาสที่พื้นที่เช่าของกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ จะว่างจากการที่ผู้เช่าเดิมไม่ต่อสัญญาเช่ายังมีค่อนข้างต่ำเนื่องจากผู้เช่าของกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ ในปัจจุบันส่วนใหญ่เช่าโครงการฯ ในลักษณะ Built-to-Suit

โดยในกรณีที่มีการแข่งขันระหว่างกลุ่มบริษัท, กองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ การแข่งขันจะเป็นไปอย่างโปร่งใสตามแบบการค้าปกติ (arm-length basis) ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งในฐานะทีมงานผู้พัฒนาโครงการเพื่อให้เช่าและในฐานะผู้บริหารดูแลทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ มีความตั้งใจอย่างยิ่งที่จะทำให้ทั้งกลุ่มบริษัท, กองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ เติบโตคู่กันไปอย่างยั่งยืน

(8) ความเสี่ยงจากการจากการขยายกิจการไปยังธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

การเข้าซื้ออาคารสำนักงาน SJ Infinite I นั้นมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายธุรกิจอย่างก้าวกระโดดในการเพิ่มขนาดของบริษัทฯ และยังเป็นการเพิ่มความมั่นคงของกระแสรายได้จากธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงจากการพึ่งพารายได้จากธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งให้แก่บริษัทฯ อย่างไรก็ตาม การเข้าซื้อกิจการดังกล่าวได้ส่งผลกระทบต่อผลประกอบการแก่บริษัทฯ และเพิ่มความเสี่ยงในระยะสั้น เนื่องจากโครงการดังกล่าวเป็นอาคารใหม่ ทำให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้ค่าเช่าและบริการได้เพียงเล็กน้อยจากส่วนของผู้เช่าที่เริ่มทยอยเข้ามาใช้พื้นที่ ในขณะที่บริษัทฯ มีต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าซื้ออาคารสำนักงาน ซึ่งเกิดขึ้นตั้งแต่วันที่บริษัทฯ ได้รับโอนสิทธิครอบครองของโครงการอาคารสำนักงาน อาทิเช่น ค่าเสื่อมราคา ที่บริษัทฯ จะต้องบันทึกเพิ่มจำนวน นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีความเสี่ยงจากการหาผู้เช่า เนื่องจากทำเลย่านวิภาวดีนั้นมีการเช่าอาคารสำนักงานให้เช่าอยู่หลายแห่ง อย่างไรก็ตาม โดยภาพรวมของปี 2557 ที่ผ่านมามีพบว่าตลาดอาคารสำนักงานในพื้นที่ดังกล่าวยังคงมีการปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลมาจากอุปสงค์ในการใช้พื้นที่ยังคงมีอยู่มาก ในขณะที่อุปทานของอาคารสำนักงานคุณภาพดียังคงขาดแคลนและไม่เพียงพอต่อความต้องการในปัจจุบัน นอกจากนี้อุปสงค์บางส่วนยังมาจากผู้เช่าของอาคารสำนักงานอื่นที่มีความต้องการใช้พื้นที่เพิ่ม แต่อาคารสำนักงานเดิมไม่มีพื้นที่เช่าเหลือเพียงพอสำหรับให้เช่าเพิ่มเติมได้ เนื่องจากอาคารสำนักงาน SJ Infinite I เป็นอาคารใหม่ที่มีคุณภาพดีและมีความยืดหยุ่นด้านการต่อรองราคาค่าเช่า จึงเป็นที่สนใจของบริษัทที่ต้องการย้ายอาคารสำนักงานเก่ามาอยู่ในอาคารสำนักงานใหม่ที่มีคุณภาพดีโดยที่ราคาค่าเช่าไม่แตกต่างกันมากนัก ทำให้ ณ สิ้นปี 2557 อาคารสำนักงาน SJ Infinite I มีปริมาณผู้เช่าแล้วประมาณครึ่งหนึ่งของพื้นที่เช่าทั้งหมด ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าการขยายการลงทุนไปยังธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า จะส่งผลดีต่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของรายได้ค่าเช่าของกลุ่มบริษัทฯ ในระยะยาว และยังคงถือเป็นการกระจายความเสี่ยงให้กับบริษัทฯ อีกทางหนึ่งอีกด้วย

(9) ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติและอุบัติเหตุภัย

การเกิดภัยธรรมชาติและอุบัติเหตุภัยอาจสร้างความเสียหายต่อทรัพย์สินของกลุ่มบริษัท รวมทั้งอาจก่อให้เกิดความสูญเสียแก่ชีวิตและทรัพย์สินของพนักงานที่ปฏิบัติงานในโครงการต่างๆ ของกลุ่มบริษัท อย่างประเมินค่ามิได้ ตลอดจนการที่โครงการฯ ส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัท ได้ให้เช่าแก่บริษัทลูกค้าในกลุ่มธุรกิจที่จัดเก็บสินค้าประเภทที่เกิดความเสียหายได้ง่ายจากน้ำท่วม เช่น ยา เวชภัณฑ์ สินค้าอุปโภคบริโภค เป็นต้น ทำให้อาจมีความเสี่ยงต่อธุรกิจของผู้เช่า/ ลูกค้าของกลุ่มบริษัท หากเกิดเหตุการณ์ภัยธรรมชาติโดยเฉพาะอย่างยิ่งเหตุการณ์น้ำท่วม ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ที่ผ่านมากลุ่มบริษัท ได้ตระหนักถึงความเป็นไปได้ของความเสียหายเหล่านี้ กลุ่มบริษัท จึงให้ความสำคัญอย่างยิ่งในการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการฯ การจัดให้มีระบบรักษาความปลอดภัยที่เหมาะสม ตลอดจนได้มีการออกแบบให้ถนนในโครงการสูงกว่าระดับถนนสาธารณะหลักหน้าโครงการหรือระดับน้ำท่วมสูงสุดในรอบระยะเวลา 30 ปี ในท้องที่นั้นๆ (แล้วแต่ระดับใดจะสูงกว่า) ประมาณ 30 - 50 เซนติเมตร และออกแบบอาคารโครงการฯ ของกลุ่มบริษัท ให้มีพื้นที่อาคารยกสูงกว่าระดับถนนในโครงการประมาณ 0.8 - 1.5 เมตร รวมถึงอาคารโครงการฯ ต่างๆ ของกลุ่มบริษัท ยังได้รับการออกแบบให้สามารถสร้างแนวป้องกันน้ำท่วมได้ในระดับสูงประมาณ 2 เมตรจากระดับพื้นอาคาร ดังจะเห็นได้จากการที่ไม่มีโครงการของกลุ่มบริษัท ได้รับความเสียหายร้ายแรงจากเหตุการณ์มหาอุทกภัยในช่วงเดือนตุลาคม 2554 ที่ผ่านมา ซึ่งรวมถึงโครงการคลังสินค้าที่ตั้งอยู่บริเวณนิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบจากอุทกภัยจากการประเมิน ไม่พบผลกระทบที่มีนัยสำคัญทั้งในแง่ความเสียหายต่อสิ่งหามทรัพย์สินและความเสียหายจากการสูญเสียค่าเช่า เนื่องจากยังสามารถเรียกเก็บค่าเช่าได้ครบถ้วนตามสัญญา และผู้เช่ามิได้มีแนวโน้มในการย้ายคลังสินค้าหรือยกเลิกสัญญาเช่าแต่อย่างใด

นอกจากนี้โครงการฯ ให้เช่าทั้งหมดของกลุ่มบริษัท นั้นกระจายอยู่ในทำเลที่แตกต่างกันจึงทำให้เกิดการกระจายความเสี่ยงในเชิงพื้นที่ตั้ง รวมทั้งกลุ่มบริษัท เองก็ได้ทำประกันภัยที่ครอบคลุมความเสียหายที่เกิดจากภัยธรรมชาติและอุบัติเหตุภัยไว้สำหรับทุกโครงการของกลุ่มบริษัท โดยดำเนินการทำประกันภัยความเสี่ยงทุกชนิด (All Risk Insurance) ซึ่งครอบคลุมความเสี่ยงทุกประเภท แม้ว่าภายหลังจากเหตุการณ์น้ำท่วมเมื่อปลายปี 2554 บริษัทประกันภัยได้มีการจำกัดวงเงินชดเชยกรณีความเสียหายจากน้ำท่วมโดยมีการกำหนดวงเงินชดเชยความเสียหายเป็นรายโครงการซึ่งจะแตกต่างกันตามทำเลที่ตั้งของโครงการ จึงส่งผลให้กลุ่มบริษัท จะต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมโครงการฯ ที่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วม หากเกิดความเสียหายเกินกว่าวงเงินที่บริษัทประกันภัยได้กำหนดไว้ กลุ่มบริษัท ยังเชื่อมั่นว่ากลุ่มบริษัท ได้มีการวางแผนและกำหนดมาตรการป้องกันความเสียหายจากอุทกภัยเป็นอย่างดี ดังนั้นโอกาสที่จะเกิดเหตุอุทกภัยร้ายแรงกับโครงการฯ ของกลุ่มบริษัท จนเกินวงเงินชดเชยความเสียหายจึงมีค่อนข้างจำกัด

(10) ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ต้องใช้เงินลงทุนสูง โดยกลุ่มบริษัท มียอดเงินกู้ยืมที่ยังไม่ครบกำหนดใน 1 ปีจากสถาบันการเงิน ณ สิ้นปี 2554 2555 2556 และ 2557 จำนวน 1,336.2 ล้านบาท 2,603.6 ล้านบาท 1,501.9 ล้านบาท และ 1,175.7 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งเงินกู้ยืมดังกล่าวจะมีการคิดอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว (Floating Interest Rate) ดังนั้นหากอัตราดอกเบี้ยในตลาดปรับตัวสูงขึ้น กลุ่มบริษัทก็จะมีภาระในการจ่ายดอกเบี้ยที่สูงขึ้น ซึ่งจะมีผลกระทบทำให้กำไรของกลุ่มบริษัท ลดลง

อย่างไรก็ตาม อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของกลุ่มบริษัท ที่กู้ยืมจากสถาบันการเงินส่วนใหญ่ในปัจจุบันอยู่ในอัตราไม่เกินกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้าชั้นดี (Minimum Lending Rate หรือ MLR) ของสถาบันการเงินนั้นๆ ประกอบกับแผนการจัดหาเงินทุนเพื่อพัฒนาโครงการ ของกลุ่มบริษัท นั้นไม่ได้พึ่งพิงการใช้เงินกู้จากสถาบันทางการเงินเพียงอย่างเดียว แต่กลุ่มบริษัท ยังได้มีนโยบายจัดหาเงินทุนและระดมทุนจากแหล่งเงินทุนอื่นๆ อย่างสมดุล โดยเฉพาะส่วนการระดมทุนผ่านทางตลาดหลักทรัพย์และการจำหน่ายทรัพย์สินผ่านกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ ซึ่งจะเป็นแหล่งเงินทุนสำคัญที่นำมาใช้ในการลงทุนในอนาคต และด้วยบริษัท เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จึงสามารถเพิ่มช่องทางการระดมทุนผ่านตลาดทุนได้ โดยในปี 2557 บริษัท มีการดำเนินการเสนอขายหุ้นกู้จำนวนรวม 4,500 ล้านบาท ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ (Fixed Interest Rate) ซึ่งเป็นการช่วยลดความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการบริหารดอกเบี้ยของบริษัท ให้มีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำลงแต่ยังคงอยู่ในระดับความเสี่ยงที่บริษัท รับผิดชอบได้ บริษัท ได้เข้าทำธุรกรรม Interest Rate Swap เพื่อเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยของหุ้นกู้บางส่วนจากหุ้นกู้ทั้งหมด ซึ่งได้แก่ อัตราดอกเบี้ยของหุ้นกู้มูลค่า 1,630 ล้านบาท อายุ 3 ปี เป็นอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว (Floating Interest Rate) (*ได้ยกเลิกสัญญาแล้ว) และอัตราดอกเบี้ยของหุ้นกู้มูลค่า 570 1,110 และ 600 อายุ 5 5 และ 7 ปี ตามลำดับ เป็นอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ (Fixed Interest Rate) ในช่วงต้น และเป็นอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว (Floating Interest Rate) ในช่วงปีท้ายๆ อย่างไรก็ตาม หุ้นกู้ที่เหลือทั้งหมดยังคงมีดอกเบี้ยแบบคงที่ (Fixed Interest Rate) ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

(11) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ การเมืองภายในประเทศ และปัจจัยมหภาคอื่นๆ

เนื่องจากลูกค้าของกลุ่มบริษัท ส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติ ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจทั้งในระดับประเทศ และระดับโลกจึงส่งผลกระทบต่อกลุ่มลูกค้าและรายได้ของกลุ่มบริษัท ดังเช่น วิกฤตการณ์การเงินโลกหรือการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกในปี 2553 ถึงปี 2554 อาจทำให้กลุ่มลูกค้าปรับลดการผลิต หรือชะลอแผนการลงทุนในต่างประเทศ หรือการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ในปี 2558 ที่มุ่งเน้นให้เกิดการเคลื่อนย้ายเงินลงทุนและภาคแรงงานได้อย่างเสรีมากขึ้นนั้น อาจทำให้ในอนาคต กลุ่มลูกค้าปัจจุบันและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ตัดสินใจย้ายฐานการผลิตและการลงทุนไปในประเทศที่ทำให้กลุ่มลูกค้ามีประสิทธิภาพในการแข่งขันที่สูงขึ้น รวมถึงเหตุการณ์ความไม่แน่นอนทางการเมืองภายในประเทศ เช่น เหตุการณ์ความวุ่นวายทางการเมืองในปี 2553 และในปี 2556 ที่ผ่านมา ที่อาจส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ ความสนใจและความมั่นใจของกลุ่มลูกค้าในการเข้ามาลงทุนในประเทศไทย นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงคณะรัฐบาล หรือคณะทำงานที่เกี่ยวข้องที่บ่อยครั้ง ทำให้เกิดความไม่ต่อเนื่องและไม่แน่นอนทางด้านนโยบาย ซึ่งกลุ่มบริษัท อาจมีความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบ โดยเฉพาะในส่วนของนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุน การพัฒนาพื้นที่อุตสาหกรรม เป็นต้น

แต่อย่างไรก็ตาม ประเทศไทยยังเป็นแหล่งลงทุนที่น่าสนใจของต่างประเทศที่จะเข้ามาทำธุรกิจในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เนื่องจากประเทศไทยมีแรงงานที่มีคุณภาพมากกว่าและอัตราค่าจ้างไม่สูงมากนัก เมื่อเปรียบเทียบกับยุโรปและสหรัฐอเมริกา รวมถึงประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคเอเชีย รวมถึงยังมีโครงสร้างพื้นฐาน นั่นคือระบบสาธารณูปโภคที่พร้อม และถึงแม้ประเทศไทยจะเผชิญกับภัยธรรมชาติในปี 2554 ภาพรวมการลงทุนในประเทศไทยก็ยังสามารถขยายตัวได้ โดยมีจำนวนการยื่นขอรับการส่งเสริมการลงทุนสุทธิในปี 2555 จำนวน 2,347 ราย เพิ่มขึ้นจากปี 2554 ที่ 1,975 ราย และปรับตัวลงเพียงเล็กน้อยจากปี 2555 อยู่ที่ 2,237 ราย ในปี 2556 แม้จะมีเหตุการณ์ความสงบทางการเมืองก็ตาม (ที่มา: BOI) ขณะเดียวกันภาวะความไม่แน่นอนทาง

เศรษฐกิจ กลับส่งผลกระทบในเชิงบวกให้กับธุรกิจของกลุ่มบริษัท เนื่องจากบริษัทส่วนใหญ่จำเป็นต้องลดภาระต้นทุนในการดำเนินงานจึงส่งผลให้การตัดสินใจเช่า หรือ outsource ธุรกิจที่ไม่ใช่กิจกรรมหลักขององค์กรเป็นทางเลือกที่ดีในช่วงสภาวะดังกล่าว ดังจะเห็นได้ว่าภายใต้สถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจและการเมืองภายในประเทศ กลุ่มบริษัท ก็ยังคงสามารถประมูลงานและเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยกลุ่มบริษัท มีอัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยของพื้นที่ภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัท ซึ่งรวมพื้นที่ของกองทุนรวมฯ ร้อยละ 37.1 ในระหว่างปี 2549 - 2557 และยังมีแนวโน้มการเติบโตที่ชัดเจนอย่างต่อเนื่อง

*หมายเหตุ: อัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยคำนวณจากพื้นที่ภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัท ในปี 2549 ซึ่งเท่ากับ 88,913 ตารางเมตร และพื้นที่ ณ สิ้นปี 2557 ซึ่งเท่ากับ 1,108,740 ตารางเมตร (รวมพื้นที่ของกองทุนรวมฯ และพื้นที่ที่มีการตกลงกับผู้เช่าแล้ว)

3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

(1) ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

กลุ่มตระกูลอนันตประยูร โดยคุณสมยศและคุณจิพร อนันตประยูร รวมถึงนิติบุคคลที่ตระกูลอนันตประยูรเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ โดย ณ วันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2558 ถือหุ้นในบริษัท รวมกันในสัดส่วนประมาณ ร้อยละ 57.7 ของจำนวนทุนชำระแล้วทั้งหมด และตระกูลอนันตประยูรยังดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัท ด้วย จึงทำให้ผู้ถือหุ้นใหญ่ดังกล่าวมีอำนาจในการควบคุมการบริหารจัดการบริษัท รวมถึงสามารถควบคุมเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการหรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นจึงเป็นการยากที่ผู้ถือหุ้นรายอื่นสามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม ด้วยโครงสร้างการจัดการของบริษัท ซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการ และคณะกรรมการย่อยรวม 5 ชุด ซึ่งคณะกรรมการชุดย่อย ได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาผลตอบแทน* คณะกรรมการบรรษัทภิบาล* และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง* (*คณะกรรมการชุดย่อยดังกล่าวจัดตั้งขึ้นในเดือนกุมภาพันธ์ 2557 ตามมติของคณะกรรมการบริษัทเมื่อวันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2557) โดยคณะกรรมการแต่ละชุดจะมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้บริษัท มีความโปร่งใสของการบริหารจัดการและมีระบบที่ตรวจสอบได้

อีกทั้งบริษัท ได้แต่งตั้งกรรมการอิสระทั้งหมด 4 ท่าน ซึ่งกรรมการอิสระทั้ง 4 ท่านดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ เพื่อเป็นกลไกในการตรวจสอบการดำเนินงานของคณะกรรมการบริษัท นอกจากนั้น คณะกรรมการของบริษัท มีกรรมการที่ไม่ใช่ตระกูลอนันตประยูร จำนวน 9 ท่าน จากทั้งหมด 11 ท่าน จึงสามารถพิจารณาถ่วงดุลการเสนอเรื่องต่างๆ ที่จะพิจารณาเข้าสู่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ระดับหนึ่ง นอกจากนั้นแล้ว บริษัท ได้มีแนวปฏิบัติที่คณะกรรมการกำหนด กรณีที่มีการทำรายการระหว่างกัน หรือรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมภายในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยบุคคลดังกล่าวจะไม่มีอำนาจอนุมัติในการทำรายการนั้นๆ ซึ่งจะสามารถช่วยลดความเสี่ยงในข้อนี้ลงไปได้อีกด้วย

(2) ความเสี่ยงจากการพึ่งพาศูนย์กลางที่มีความชำนาญ

ธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ คือการให้บริการออกแบบ จัดหาและก่อสร้างพัฒนาโครงการฯ ให้เช่าซึ่งเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ ความสามารถของบุคลากร โดยบุคลากรของกลุ่มบริษัทฯ จะมีบทบาทและหน้าที่ความรับผิดชอบที่สำคัญในแต่ละส่วนงาน อาทิเช่น การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด การทำสัญญาและกำหนดราคา การจัดหาที่ดิน หรือการบริหารจัดการโครงการ เป็นต้น การสูญเสียบุคลากรเหล่านี้ย่อมส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบุคลากรหลักส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ ดังนั้นจึงมีแนวโน้มค่อนข้างต่ำที่จะลาออก หรือไปร่วมงานกับบริษัทคู่แข่ง รวมทั้งในปี 2557 ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการรับบุคลากรผู้ชำนาญงานเพิ่มเป็นจำนวนมาก และภายหลังจากการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ บริษัทฯ ได้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะมีส่วนช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ เป็นที่สนใจและสามารถดึงดูดผู้มีความสามารถให้มาร่วมงานกับกลุ่มบริษัทฯ ได้ ตลอดจนกลุ่มบริษัทฯ เองก็มีนโยบายการบริหารทรัพยากรที่ดี และพยายามสร้างองค์ความรู้ให้อยู่กับองค์กรเพื่อลดการพึ่งพิงที่ตัวบุคคลและกำหนดให้มีมาตรการจูงใจต่างๆ ที่สอดคล้องและแข่งขันได้กับตลาดเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท ได้แก่ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ซึ่งมีมูลค่ารวมสุทธิทางบัญชี เท่ากับ 7,958.65 ล้านบาท สิทธิการเช่า ซึ่งมีมูลค่ารวมสุทธิทางบัญชี เท่ากับ 52.91 ล้านบาท และส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์ ซึ่งมีมูลค่ารวมสุทธิทางบัญชีเท่ากับ 66.84 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดที่สำคัญดังต่อไปนี้

(1) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนและสิทธิการเช่า

กลุ่มบริษัท มีวัตถุประสงค์ในการถือครองเพื่อสร้างอาคารสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า หรือโรงงานให้เช่า โดยมีรายละเอียดการถือครองดังนี้

	ที่ตั้ง	ลักษณะการถือครอง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2557 (ล้านบาท)
1.	ถ.ไอซีดี แขวงคลองสามประเวศ เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ	กรรมสิทธิ์	1,318.2
2.	นิคมฯอมตะซิตี้ ต.มาบยางพร อ.ปลวกแดง จ.ระยอง	กรรมสิทธิ์	157.8
3.	จ.ขอนแก่น	กรรมสิทธิ์	128.9
4.	อ.พานทอง จ.ชลบุรี	กรรมสิทธิ์	446.4
5.	จ.สุราษฎร์ธานี	กรรมสิทธิ์	140.5
6.	ถ.บางนา-ตราด ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	กรรมสิทธิ์	277.1
7.	อ.แหลมฉบัง จ.ชลบุรี	กรรมสิทธิ์	145.4
8.	ถ.คลองส่งน้ำ จ.สมุทรปราการ	กรรมสิทธิ์	1,116.7
9.	ถ.คลองส่งน้ำ จ.สมุทรปราการ	สิทธิการเช่า	522.7
10.	ถ.คลองส่งน้ำ จ.สมุทรปราการ	กรรมสิทธิ์	1,157.6
11.	อ.กบินทร์บุรี จ.ปราจีนบุรี	กรรมสิทธิ์	24.2
12.	จ.ลำพูน	กรรมสิทธิ์	59.7
13.	ถ.พระราม 2 จ.สมุทรสาคร	กรรมสิทธิ์	520.2
14.	เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ	กรรมสิทธิ์	1,996.1
	รวม		8,011.5

หมายเหตุ : ที่ดิน สิทธิการเช่า อาคารสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงาน รวมถึงส่วนควบ ได้ถูกจัดจำนองเพื่อใช้เป็นหลักประกันการกู้ยืม

(2) ส่วนปรับปรุงอาคารและอุปกรณ์

สินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 (ล้านบาท)
ส่วนปรับปรุงอาคาร	11.9
เครื่องใช้สำนักงาน	7.2
รถยนต์	24.3
รวม	43.4

(3) สินทรัพย์ถาวรค้ำประกัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีรายละเอียดดังนี้

	สินทรัพย์	ภาระผูกพัน
1.	โฉนดที่ดินเลขที่ 1482 42151 42152 42153 42154 12264 12265 12266 ถ.ไอซี-ดี แขวงคลองสามประเวศ เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ และสิ่งปลูกสร้างบนโฉนด	เป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืม 1,287 ล้านบาท
2.	โฉนดที่ดินเลขที่ 22892 22895 22896 ต.ป่าตอโล่ อ.วังน้อย จ.พระนครศรีอยุธยา และสิ่งปลูกสร้างบนโฉนด	เป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืม 600 ล้านบาท
3.	โฉนดที่ดินเลขที่ 50692 50693 เขตประกอบการนิคมอุตสาหกรรมเหมราช ต.หนองปลาหมอ อ.หนองแค จ.สระบุรี และสิ่งปลูกสร้างบนโฉนด	เป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืม 400 ล้านบาท
4.	โฉนดที่ดินเลขที่ 850 851 5125 5227 6727 15684 853 897 8332 8333 ต.พานทอง อ.พานทอง จ.ชลบุรี และสิ่งปลูกสร้างบนโฉนด	เป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืม 1,500 ล้านบาท
5.	โฉนดที่ดินเลขที่ 110571 ถ.คลองส่งน้ำ ต.บางปลา อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ และสิ่งปลูกสร้างบนโฉนด	เป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืม 1,186 ล้านบาท
6.	โฉนดที่ดินเลขที่ 106329 140154 ถ.คลองส่งน้ำ ต.บางปลา อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ และสิ่งปลูกสร้างบนโฉนด	เป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืม 1,458 ล้านบาท
7.	โฉนดที่ดินเลขที่ 3079 2535 5731 2481 2536 22990 22992 22993 21942 21944 21940 21941 21945 ต.บางเสาธง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ และสิ่งปลูกสร้างบนโฉนด	เป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืม 2,343 ล้านบาท

4.2 สัญญาสำคัญที่เกี่ยวข้องของกลุ่มบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 กลุ่มบริษัทฯ มีสัญญาที่สำคัญต่อการดำเนินธุรกิจดังต่อไปนี้

4.2.1 รายละเอียดสัญญาเช่าที่ดิน

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บริษัทฯ ผู้ให้เช่า: นางเสริมศรี ทานสัมฤทธิ์ โดยนางสาววดี กาญจนวัฒน์ นายสืบพงศ์ ทานสัมฤทธิ์ และนางสงเกียรติ ทานสัมฤทธิ์
อายุสัญญา	30 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2555 ถึง 30 เมษายน 2585
ค่าเช่า*	ค่าเช่า 724,920 บาทต่อปีตลอดระยะเวลาเช่า

หมายเหตุ: * ค่าเช่าไม่รวมค่าตอบแทนครั้งแรก

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บริษัทฯ ผู้ให้เช่า: บริษัท อรุณวงศ์รัตน์ จำกัด
อายุสัญญา	30 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2556 ถึง 31 มีนาคม 2586
ค่าเช่า*	ปีที่ 1 ถึงปีที่ 5 (1 ตุลาคม 2556 ถึง 31 มีนาคม 2561) ค่าเช่าปีละ 4.8 ล้านบาทโดยที่อัตราค่าเช่าจะปรับขึ้นทุกๆ 5 ปี

หมายเหตุ: * ค่าเช่าไม่รวมค่าตอบแทนครั้งแรก

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บริษัท ดับบลิวเอชเอ เคพีเอ็น อะไหล่แอนด์ จำกัด ผู้ให้เช่า: บริษัท เคพีเอ็น กรุ๊ป คอร์ปอเรชั่น จำกัด
อายุสัญญา	30 ปี เริ่มตั้งแต่ 3 มกราคม 2557 ถึง 2 มกราคม 2587
ค่าเช่า*	อัตราค่าเช่าปีละ 4,550,596.26 บาท

4.2.2 รายละเอียดสัญญาเช่าพื้นที่หลังคา

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซลาร์ รูฟ 1 จำกัด ผู้ให้เช่า: ทริสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ พรีเมียม โกรท
อายุสัญญา	25 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 30 เมษายน 2557 ถึง 29 เมษายน 2582
พื้นที่เช่า	7,302.20 ตารางเมตร

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซลาร์ รูฟ 3 จำกัด ผู้ให้เช่า: ทริสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ พรีเมียม โกรท
อายุสัญญา	25 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 30 เมษายน 2557 ถึง 29 เมษายน 2582
พื้นที่เช่า	8,624.30 ตารางเมตร

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซล่า รูฟ 6 จำกัด ผู้ให้เช่า: ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ พรีเมียม โกรท
อายุสัญญา	25 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 30 เมษายน 2557 ถึง 29 เมษายน 2582
พื้นที่เช่า	8,620.20 ตารางเมตร

คู่สัญญา	ผู้เช่า: บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซล่า รูฟ 17 จำกัด ผู้ให้เช่า: บริษัทฯ
อายุสัญญา	25 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 7 กรกฎาคม 2557 ถึง 6 กรกฎาคม 2582
พื้นที่เช่า	10,833.30 ตารางเมตร

4.2.3 บันทึกข้อตกลงความร่วมมือ

คู่สัญญา: บริษัทฯ และ บริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด (“BSY”)
วันที่ลงนาม: 22 มีนาคม 2555
วันที่สิ้นสุด: ไม่มี
เงื่อนไขการบอกเลิก: ไม่มี
วัตถุประสงค์: เพื่อกำหนดกรอบความร่วมมือในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทั้งในด้านคุณภาพและราคาที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าและแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพเหนือคู่แข่ง ตลอดจนกำหนดข้อตกลงในการนำองค์ความรู้ไปใช้

สาระสำคัญ:

1. ในการเข้าประมูลงาน หรือเจรจากับลูกค้าที่มีความต้องการเช่าอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า หรือโรงงานแบบ Built-to-Suit หากบริษัทฯ ร้องขอ BSY จะเข้าร่วมประมูลงาน หรือเจรจากับลูกค้าดังกล่าวในฐานะผู้รับเหมาก่อสร้างของบริษัทฯ
2. BSY จะร่วมกับบริษัทฯ ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ข้อมูลทางเทคนิค และ/หรือองค์ความรู้ (Know-How) ที่เกี่ยวข้องและเป็นประโยชน์ต่อการก่อสร้างอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า หรือโรงงาน โดย BSY และบริษัทฯ จะร่วมรับผิดชอบค่าใช้จ่ายฝ่ายละเท่าๆกัน และ (Know-How) ที่เกิดขึ้นนี้ถือเป็นกรรมสิทธิ์ร่วมกันระหว่างบริษัทฯ และ BSY โดยที่ BSY ตกลงที่จะไม่นำ (Know-How) ที่ได้พัฒนาขึ้นร่วมกับบริษัทฯ ไปเปิดเผยแก่หรือใช้ในงานก่อสร้างของผู้ที่ประกอบธุรกิจให้เช่าโครงการฯ ที่เป็นคู่แข่งทางธุรกิจของบริษัทฯ ตลอดจนจะไม่เข้าทำสัญญา หรือความตกลงในลักษณะเดียวกันกับความร่วมมือภายใต้บันทึกนี้กับคู่แข่งทางธุรกิจของบริษัทฯ โดยมิได้รับความยินยอมเป็นหนังสือล่วงหน้าจากบริษัทฯ ในกรณีที่สงสัยว่าผู้ใดเป็นคู่แข่งทางธุรกิจของบริษัทฯ หรือไม่นั้น BSY ตกลงที่จะหารือกับบริษัทฯ ก่อน
3. BSY จะให้คำปรึกษาและแนะนำแก่บริษัทฯ เพื่อให้บริษัทฯ มีขีดความสามารถในการแข่งขันเหนือผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในธุรกิจให้เช่าโครงการฯ
4. BSY จะแนะนำตลอดจนชักชวนให้ผู้ประสงค์หรือมีศักยภาพที่จะเช่าอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และ/หรือโรงงานให้มาเป็นลูกค้าของบริษัทฯ
5. BSY ตกลงว่า บรรดาแบบแปลน เอกสาร ข้อมูล หรือสิ่งใดๆ ที่เกี่ยวกับลูกค้าของบริษัทฯ และ/หรืองานก่อสร้างที่ BSY รับจ้างดำเนินการก่อสร้างให้แก่บริษัทฯ เป็นข้อมูลความลับทางธุรกิจ ไม่ว่าด้วยเหตุผลใดๆก็ตาม BSY จะไม่นำข้อมูลความลับดังกล่าวไปเปิดเผย หรือกระทำการใดๆ อันเป็นเหตุให้ผู้อื่นทราบถึงข้อมูลความลับนี้ ไม่ว่าในระหว่างระยะเวลาของบันทึกนี้ หรือหลังจากที่บันทึกนี้สิ้นสุดก็ตาม เว้นแต่

ได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจากบริษัทฯ ล่วงหน้า หรือเป็นการปฏิบัติตามคำสั่ง กฎ ระเบียบ หรือ บทบัญญัติแห่งกฎหมาย หรือตามคำสั่งศาล หรือส่วนราชการที่มีอำนาจตามกฎหมาย

4.2.4 สัญญาบริหารอสังหาริมทรัพย์และสัญญาตกลงกระทำการ

บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ของกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ดับบลิวเอชเอ พรีเมียม แฟคทอรีเอนด์แวลูฟฟันด์ (“กองทุนรวมฯ”) และเป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ของทรัสต์ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ พรีเมียม โกรท (“กองทรัสต์ WHART”) โดยมี สรุปสาระสำคัญดังนี้

1. สัญญาบริหารอสังหาริมทรัพย์และสัญญาตกลงกระทำการเมื่อจัดตั้งกองทุนรวมฯ

ระยะเวลาการจ้างบริหาร	8 ปี นับจากวันที่ 14 ธันวาคม 2553 เมื่อครบกำหนดระยะเวลา 8 ปี และบริษัทฯ มิได้ปฏิบัติหน้าที่ผิดในข้อที่เป็นสาระสำคัญ กองทุนรวมฯ จะพิจารณาต่ออายุ สัญญานี้ออกไปอีกเป็นคราว คราวละไม่เกิน 5 ปี
อัตราค่าตอบแทนต่อปี	ไม่เกินร้อยละ 5 ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุนรวมฯ
ทรัพย์สินที่บริหาร	1. โครงการคลังสินค้า 1 และ 2 (Kao) 2. โครงการอาคารโรงงาน (Primus)
ข้อตกลงไม่แข่งขันกับ กิจการของกองทุนรวมฯ	หากบริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะเสนอทรัพย์สินอื่นให้แก่ลูกค้าหรือนายหน้าใดๆ เพื่อการให้เช่าและ/หรือโอนสิทธิการเช่าในทรัพย์สินประเภทคลังสินค้า และ/หรือ โรงงานของบริษัทฯ ซึ่งตั้งอยู่ในรัศมี 20 กิโลเมตรจากทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ บริษัทฯ ตกลงเสนอทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ ให้แก่ลูกค้าหรือนายหน้านั้นก่อน หากเป็นไปตามเงื่อนไขดังนี้ • บริษัทฯ ยังคงปฏิบัติหน้าที่เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ของกองทุนรวมฯ สำหรับทรัพย์สินดังกล่าวของกองทุน และ • ทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ เป็นทรัพย์สินที่มีคุณสมบัติตรงกับประเภท ธุรกิจของลูกค้าหรือนายหน้า
ข้อตกลงเกี่ยวกับการถือ ครองหน่วยลงทุน	ภายในระยะเวลา 8 ปี นับตั้งแต่วันที่สัญญาแต่งตั้งผู้บริหารทรัพย์สินมีผลใช้ บังคับ บริษัทฯ ตกลงรักษาสัดส่วนการถือครองหน่วยลงทุนของกองทุนรวมฯ ที่ มีการเสนอขายครั้งแรก ซึ่งอยู่ในความครอบครองของบริษัทฯ หรือบุคคลที่ เกี่ยวข้องตามที่ระบุไว้ในกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ไม่ น้อยกว่าร้อยละ 20 ของหน่วยลงทุนทั้งหมดของกองทุนฯ ทั้งนี้หากกองทุนรวมฯ มีการเสนอขายหน่วยลงทุนเพื่อเพิ่มทุนในอนาคต ให้ถือว่าบริษัทฯ ไม่ต้องอยู่ใน ข้อบังคับข้างต้น

2. สัญญาบริหารอสังหาริมทรัพย์และสัญญาตกลงกระทำการเมื่อเพิ่มทุนกองทุนรวมฯ ครั้งที่ 1

ระยะเวลาการจ้างบริหาร	30 ปี นับจากวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2555 ทั้งนี้เว้นแต่ระยะเวลาของสัญญาเช่าทรัพย์สินที่บริหารดังกล่าวจะสิ้นสุดลงก่อน
อัตราค่าตอบแทนต่อปี	ไม่เกินร้อยละ 5 ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุนรวมฯ
ทรัพย์สินที่บริหาร	1. โครงการ DKSH Consumer 2. โครงการ DKSH 3M 3. โครงการ DKSH บางปะอิน 4. โครงการ Ducati
ข้อตกลงไม่แข่งขันกับกิจการของกองทุนรวมฯ	หากบริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะเสนอทรัพย์สินอื่นให้แก่ลูกค้าหรือนายหน้าใดๆ เพื่อให้เช่าและ/หรือโอนสิทธิการเช่าในทรัพย์สินประเภทคลังสินค้า และ/หรือโรงงานของบริษัทฯ ซึ่งตั้งอยู่ในรัศมี 20 กิโลเมตรจากทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ บริษัทฯ ตกลงเสนอทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ ให้แก่ลูกค้าหรือนายหน้านั้นก่อน หากเป็นไปตามเงื่อนไขดังนี้ • บริษัทฯ ยังคงปฏิบัติหน้าที่เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ของกองทุนรวมฯ สำหรับทรัพย์สินดังกล่าวของกองทุน และ • ทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ เป็นทรัพย์สินที่มีคุณสมบัติตรงกับประเภทธุรกิจของลูกค้าหรือนายหน้า
ข้อตกลงเกี่ยวกับการถือครองหน่วยลงทุน	ภายในระยะเวลา 8 ปีนับตั้งแต่วันที่สัญญาแต่งตั้งผู้บริหารทรัพย์สินสำหรับการเพิ่มทุนครั้งที่ 1 มีผลใช้บังคับ (“ระยะเวลาการถือครองหน่วยลงทุน”) บริษัทฯ ตกลงรักษาสัดส่วนการถือครองหน่วยลงทุนของกองทุนรวมฯ ซึ่งออกและเสนอขายสำหรับการเพิ่มทุนครั้งที่ 1 ให้อยู่ในความครอบครองของบริษัทฯ หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องตามที่ระบุไว้ในกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยมีสัดส่วนการถือครองหน่วยลงทุนดังนี้ • ไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของหน่วยลงทุนของกองทุนรวมฯ ที่ออกและเสนอขายสำหรับการเพิ่มทุนครั้งที่ 1 ในระยะเวลา 2 ปีแรกของระยะเวลาการถือครองหน่วยลงทุน และ • ไม่น้อยกว่าร้อยละ 15 ของหน่วยลงทุนของกองทุนรวมฯ ที่ออกและเสนอขายสำหรับการเพิ่มทุนครั้งที่ 1 ภายในระยะเวลา ปีที่ 3 ถึงปีที่ 8 ของระยะเวลาการถือครองหน่วยลงทุน

3. สัญญาบริหารอสังหาริมทรัพย์และสัญญาตกลงกระทำการเมื่อเพิ่มทุนกองทุนรวมฯ ครั้งที่ 2

ระยะเวลาการจ้างบริหาร	30 ปี นับจากวันที่ 10 มกราคม 2556 ทั้งนี้เว้นแต่ระยะเวลาของสัญญาเช่าทรัพย์สินที่บริหารดังกล่าวจะสิ้นสุดลงก่อน
อัตราค่าตอบแทนต่อปี	ไม่เกินร้อยละ 5 ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุนรวมฯ
ทรัพย์สินที่บริหาร	1. โครงการ Kao 3 2. โครงการ Healthcare (DKSH)

ข้อตกลงไม่แข่งขันกับ กิจการของกองทุนรวมฯ	หากบริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะเสนอทรัพย์สินอื่นให้แก่ลูกค้าหรือนายหน้าใดๆ เพื่อการให้เช่าและ/หรือโอนสิทธิการเช่าในทรัพย์สินประเภทคลังสินค้า และ/หรือ โรงงานของบริษัทฯ ซึ่งตั้งอยู่ในรัศมี 20 กิโลเมตรจากทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ บริษัทฯ ตกลงเสนอทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ ให้แก่ลูกค้าหรือนายหน้านั้นก่อน หากเป็นไปตามเงื่อนไขดังนี้ • บริษัทฯ ยังคงปฏิบัติหน้าที่เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ของกองทุนรวมฯ สำหรับทรัพย์สินดังกล่าวของกองทุน และ • ทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ เป็นทรัพย์สินที่มีคุณสมบัติตรงกับประเภทธุรกิจของลูกค้าหรือนายหน้า
ข้อตกลงเกี่ยวกับการถือ ครองหน่วยลงทุน	ภายในระยะเวลา 3 ปีนับตั้งแต่วันที่สัญญาแต่งตั้งผู้บริหารทรัพย์สินสำหรับการ เพิ่มทุนครั้งที่ 2 มีผลใช้บังคับ (“ระยะเวลาการถือครองหน่วยลงทุน”) บริษัทฯ ตกลง รักษาสัดส่วนการถือครองหน่วยลงทุนของกองทุนรวมฯ ซึ่งออกและเสนอขาย สำหรับการเพิ่มทุนครั้งที่ 2 ให้อยู่ในความครอบครองของบริษัทฯ หรือบุคคลที่ เกี่ยวข้องตามที่ระบุไว้ในกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยมี สัดส่วนการถือครองหน่วยลงทุนไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของหน่วยลงทุนของ กองทุนรวมฯ ที่ออกและเสนอขายสำหรับการเพิ่มทุนครั้งที่ 2 ทั้งนี้หากกองทุนรวมฯ มีการเสนอขายหน่วยลงทุนเพื่อเพิ่มทุนในอนาคต ให้ถือว่าบริษัทฯ ไม่ต้อง อยู่ในข้อบังคับข้างต้น

4. สัญญาบริหารอสังหาริมทรัพย์และสัญญาตกลงกระทำการเมื่อเพิ่มทุนกองทุนรวมฯ ครั้งที่ 3

ระยะเวลาการจ้างบริหาร	30 ปี นับจากวันที่ 29 พฤศจิกายน 2556 ทั้งนี้เว้นแต่ระยะเวลาของสัญญาเช่า ทรัพย์สินที่บริหารดังกล่าวจะสิ้นสุดลงก่อน
อัตราค่าตอบแทนต่อปี	ไม่เกินร้อยละ 5 ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุนรวมฯ
ทรัพย์สินที่บริหาร	1. โครงการ WHA Mega Logistics Center (ถ. บางนา-ตราด ก.ม. 19) 2. โครงการ DSG Phase 1 และ Phase 2 3. โครงการ Ducati Phase 2 4. โครงการ 3M Phase 2 5. โครงการ WHA Mega Logistics Center (พานทอง ชลบุรี) 6. ระบบปรับอากาศโครงการ Healthcare

ข้อตกลงไม่แข่งขันกับ กิจการของกองทุนรวมฯ	หากบริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะเสนอทรัพย์สินอื่นให้แก่ลูกค้าหรือนายหน้าใดๆ เพื่อการให้เช่าและ/หรือโอนสิทธิการเช่าในทรัพย์สินประเภทคลังสินค้า และ/หรือโรงงานของบริษัทฯ ซึ่งตั้งอยู่ในรัศมี 20 กิโลเมตรจากทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ บริษัทฯ ตกลงเสนอทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ ให้แก่ลูกค้าหรือนายหน้านั้นก่อน หากเป็นไปตามเงื่อนไขดังนี้ ● บริษัทฯ ยังคงปฏิบัติหน้าที่เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ของกองทุนรวมฯ สำหรับทรัพย์สินดังกล่าวของกองทุน และ ● ทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ เป็นทรัพย์สินที่มีคุณสมบัติตรงกับประเภทธุรกิจของลูกค้าหรือนายหน้า อย่างไรก็ดี หากเป็นไปตามกรณีดังต่อไปนี้ ให้ถือว่าไม่อยู่ภายใต้บังคับของข้อกำหนดข้างต้น ● บริษัทฯ แสดงให้กองทุนรวมฯ เห็น โดยนำเสนอเอกสารแสดงความจำเป็นของลูกค้าหรือนายหน้าต่อกองทุนรวมฯ เพื่อประกอบการพิจารณา ว่าคุณสมบัติของทรัพย์สินตามประเภทธุรกิจของลูกค้าหรือนายหน้าไม่ตรงกับคุณสมบัติของทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ และบริษัทฯ ได้ลงนามในหนังสือแสดงความจำเป็นกับลูกค้าหรือนายหน้ารายดังกล่าวแล้ว ทั้งนี้ แม้ต่อมาในภายหลังคุณสมบัติของทรัพย์สินตามประเภทธุรกิจของลูกค้าหรือนายหน้าจะตรงกับลักษณะของทรัพย์สินดังกล่าวของกองทุนรวมฯ หรือ ● บริษัทฯ ได้เสนอทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ ให้ลูกค้าหรือนายหน้าก่อนแล้ว และบริษัทฯ ได้รับการปฏิเสธจากลูกค้าหรือนายหน้าดังกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษร คู่สัญญาตกลงให้สิทธิแก่ลูกค้าหรือนายหน้าแต่เพียงผู้เดียวในการพิจารณาว่าทรัพย์สินที่กองทุนรวมฯ เข้าลงทุนมีคุณสมบัติตรงกับประเภทธุรกิจของลูกค้าหรือนายหน้าหรือไม่ และหากลูกค้าหรือนายหน้าไม่ประสงค์ที่จะเข้าทำสัญญากับกองทุนรวมฯ จะไม่ถือว่าบริษัทฯ ผิดสัญญาในข้อนี้
ข้อตกลงเกี่ยวกับการถือ ครองหน่วยลงทุน	ภายในระยะเวลา 3 ปีนับตั้งแต่วันที่สัญญาแต่งตั้งผู้บริหารทรัพย์สินสำหรับการเพิ่มทุนครั้งที่ 2 มีผลใช้บังคับ (“ระยะเวลาการถือครองหน่วยลงทุน”) บริษัทฯ ตกลงรักษาสัดส่วนการถือครองหน่วยลงทุนของกองทุนรวมฯ ซึ่งออกและเสนอขายสำหรับการเพิ่มทุนครั้งที่ 2 ให้อยู่ในความครอบครองของบริษัทฯ หรือบุคคลที่เกี่ยวข้องตามที่ระบุไว้ในกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยมีสัดส่วนการถือครองหน่วยลงทุนไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของหน่วยลงทุนของกองทุนรวมฯ ที่ออกและเสนอขายสำหรับการเพิ่มทุนครั้งที่ 2 ทั้งนี้หากกองทุนรวมฯ มีการเสนอขายหน่วยลงทุนเพื่อเพิ่มทุนในอนาคต ให้ถือว่าบริษัทฯ ไม่ต้องอยู่ในข้อบังคับข้างต้น

5. สัญญาบริหารอสังหาริมทรัพย์และสัญญาตกลงกระทำเมื่อจัดตั้งกองทรัสต์ WHART

ระยะเวลาการบริหาร	30 ปี นับจากวันที่ 15 ธันวาคม 2557 โดยตลอดอายุของสัญญา ผู้จัดการกองทรัสต์มีอำนาจในการพิจารณาผลการดำเนินงานของผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ในรอบระยะเวลาทุก 3 ปี ของวันที่กองทรัสต์ WHART เข้าลงทุน
อัตราค่าตอบแทนต่อปี	ไม่เกินร้อยละ 3 ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทรัสต์ WHART
ทรัพย์สินที่บริหาร	1. โครงการ WHA Lardkrabang Phase 1 และ Phase 2 2. โครงการ WHA Mega Logistics Center (ถ.บางนา-ตราด กม. 18) 3. โครงการ WHA Mega Logistics Center (ถ.บางนา-ตราด กม. 23)
ข้อตกลงไม่แข่งขันกับกิจการของกองทรัสต์ WHART	หากบริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะเสนอทรัพย์สินอื่นให้แก่ลูกค้าหรือนายหน้าใดๆ เพื่อให้เช่าและ/หรือโอนสิทธิการเช่าในทรัพย์สินประเภทคลังสินค้า และ/หรือโรงงานของบริษัทฯ ซึ่งตั้งอยู่ในรัศมี 20 กิโลเมตรจากทรัพย์สินของกองทรัสต์ WHART บริษัทฯ ตกลงเสนอทรัพย์สินของกองทรัสต์ WHART ให้แก่ลูกค้าหรือนายหน้านั้นก่อน หากเป็นไปตามเงื่อนไขดังนี้ • บริษัทฯ ยังคงปฏิบัติหน้าที่เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ของกองทรัสต์ WHART สำหรับทรัพย์สินดังกล่าวของกองทรัสต์ WHART และ • ทรัพย์สินของกองทรัสต์ WHART เป็นทรัพย์สินที่มีคุณสมบัติตรงกับประเภทธุรกิจของลูกค้าหรือนายหน้า และหากทรัพย์สินของกองทรัสต์ WHART ตั้งอยู่ในรัศมี 20 กิโลเมตรจากทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ บริษัทฯตกลงที่จะเสนอทรัพย์สินของกองทรัสต์ WHART พร้อมกันกับทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ ให้แก่ลูกค้าหรือนายหน้านั้นก่อน อย่างไรก็ดี หากเป็นไปตามกรณีดังต่อไปนี้ ให้ถือว่าไม่อยู่ภายใต้บังคับของข้อกำหนดข้างต้น • บริษัทฯ แสดงให้กองทรัสต์ WHART เห็น โดยนำเสนอเอกสารแสดงความจำนงของลูกค้าหรือนายหน้าต่อกองทรัสต์ WHART เพื่อประกอบการพิจารณา ว่าคุณสมบัติของทรัพย์สินตามประเภทธุรกิจของลูกค้าหรือนายหน้าไม่ตรงกับคุณสมบัติของทรัพย์สินของกองทรัสต์ WHART และบริษัทฯ ได้ลงนามในหนังสือแสดงความจำนงกับลูกค้าหรือนายหน้ารายดังกล่าวแล้ว ทั้งนี้ แม้ต่อมาในภายหลังคุณสมบัติของทรัพย์สินตามประเภทธุรกิจของลูกค้าหรือนายหน้าจะตรงกับลักษณะของทรัพย์สินดังกล่าวของกองทรัสต์ WHART หรือ • บริษัทฯ ได้เสนอทรัพย์สินของกองทรัสต์ WHART ให้ลูกค้าหรือนายหน้าก่อนแล้ว และบริษัทฯ ได้รับการปฏิเสธจากลูกค้าหรือนายหน้าดังกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษร คู่สัญญาตกลงให้สิทธิแก่ลูกค้าหรือนายหน้าแต่เพียงผู้เดียวในการพิจารณาว่าทรัพย์สินที่กองทุนรวมฯ เข้าลงทุนมีคุณสมบัติตรงกับประเภทธุรกิจของลูกค้า

	หรือนายหน้าหรือไม่ และหากลูกค้าหรือนายหน้าไม่ประสงค์ที่จะเข้าทำสัญญากับกองทรัสต์ WHART จะไม่ถือว่าบริษัท ผิดสัญญาในข้อนี้
ข้อตกลงเกี่ยวกับการถือครองหน่วยทรัสต์	1. ตลอดระยะเวลา 3 ปีนับแต่วันที่สัญญาฉบับนี้มีผลบังคับใช้ (“ระยะเวลาการถือครองหน่วยทรัสต์”) บริษัทฯ ตกลงรักษาสัดส่วนการถือครองหน่วยทรัสต์ของกองทรัสต์ WHART ไม่น้อยกว่าร้อยละ 15 ของจำนวนหน่วยทรัสต์ทั้งหมดของกองทรัสต์ WHART เฉพาะที่มีการออกและเสนอขายหน่วยทรัสต์ครั้งแรกเท่านั้น ให้อยู่ในความครอบครองของบริษัทฯ และ/หรือกลุ่มบุคคลเดียวกันของบริษัทฯ ทั้งนี้ “กลุ่มบุคคลเดียวกัน” หมายความว่า บุคคลที่มีความสัมพันธ์ในลักษณะใดลักษณะหนึ่งหรือหลายลักษณะดังต่อไปนี้ (1) นิติบุคคล และผู้ถือหุ้นหรือผู้เป็นหุ้นส่วนของบริษัทฯ ซึ่งถือหุ้นหรือเป็นหุ้นส่วนในบริษัทไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมเกินกว่าร้อยละ 50 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด หรือความเป็นหุ้นส่วนทั้งหมด (2) แต่ทั้งนี้บุคคลตามข้อ (1) มิให้รวมถึงกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ 2. ตลอดระยะเวลาการถือครองหน่วยทรัสต์ตามที่ระบุไว้ข้างต้นบริษัทฯ ตกลงว่าบริษัทฯ และ/หรือ กลุ่มบุคคลเดียวกันของบริษัทฯ จะไม่ขายหรือโอนหน่วยทรัสต์หรือนำหน่วยทรัสต์ไปจำหน่ายหรือก่อภาระผูกพันใด ๆ จนทำให้บริษัทฯ และ/หรือ กลุ่มบุคคลเดียวกันของบริษัทฯ ถือครองหน่วยทรัสต์รวมกันต่ำกว่าสัดส่วนที่กำหนดไว้ข้างต้นเว้นแต่ในกรณีจำหน่ายหรือก่อภาระผูกพันใด ๆ ให้กระทำได้เมื่อมีการแจ้งให้ทรัสต์ทราบล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษร

4.2.5 สัญญาเช่าและสัญญาบริการ

สัญญาเช่าและสัญญาบริการโดยทั่วไปของกลุ่มบริษัทฯ มีรายละเอียดสาระสำคัญดังต่อไปนี้

คู่สัญญา	บริษัทฯ/บริษัทย่อย (“ผู้ให้เช่า”) และ ผู้เช่า
เงื่อนไขการต่ออายุสัญญา	โครงการ Built-to-Suit และ General Warehouse ส่วนใหญ่ ผู้ให้เช่าตกลงให้สิทธิแก่ผู้เช่าในการต่ออายุสัญญาได้ไปในอัตราระดับที่คู่สัญญากำหนด โดยในกรณีที่ผู้เช่าประสงค์จะใช้สิทธิดังกล่าว ผู้เช่าจะต้องมีหนังสือบอกกล่าวแก่ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าเป็นเวลาไม่น้อยกว่าระยะเวลาที่กำหนดก่อนสิ้นสุดระยะเวลาการเช่า (ประมาณ 6-12 เดือน) โดยสัญญานี้จะต่ออายุออกไปอีกตามระยะเวลาที่กำหนดโดยอัตโนมัติ ตามข้อกำหนดและเงื่อนไขเช่นเดิม เว้นแต่ค่าเช่าซึ่งส่วนใหญ่จะกำหนดให้คู่สัญญาจะมาตกลงกันใหม่ โดยไม่มีการกำหนดอัตราค่าเช่าสูงสุดสำหรับการต่ออายุสัญญาเช่า
เงื่อนไขการบอกเลิก	โครงการฯ ส่วนใหญ่ หากผู้เช่าบอกเลิกสัญญานี้ก่อนวันสิ้นสุดระยะเวลารับเช่าโดยมิใช่ความผิดหรือกรณีผิดสัญญาของผู้ให้เช่า ผู้เช่าต้องมีหนังสือบอกกล่าวแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบล่วงหน้าเป็นเวลาไม่น้อยกว่าระยะเวลาที่กำหนด (ประมาณ 6-12 เดือน) โดยหากผู้เช่าบอกเลิกสัญญานี้ก่อนวันสิ้นสุดระยะเวลาโดยมิใช่

	ความผิดหรือกรณีผิดสัญญาของผู้ให้เช่า ผู้เช่าต้องชำระค่าปรับในจำนวนที่ตกลงกันตามที่ระบุในสัญญา
เงื่อนไขการวางเงินประกัน	ผู้เช่าตกลงที่จะวางเงินประกันให้กับผู้ให้เช่าเป็นเงินสดจำนวนหนึ่ง เพื่อเป็นเงินประกันสำหรับการปฏิบัติหน้าที่โดยสมบูรณ์ของผู้เช่าตลอดระยะเวลาการเช่าและบริการ เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาการเช่าและบริการ ผู้ให้เช่าจะต้องคืนเงินประกันดังกล่าวให้แก่ผู้เช่า โดยหักค่าเสียหายใดๆ และ/หรือค่าใช้จ่ายใดๆ ที่เกิดจากการใช้สอยพื้นที่เช่าที่ผู้เช่าต้องเป็นผู้รับผิดชอบ ได้แก่ ค่าน้ำประปา และค่าไฟฟ้า หรือหักเป็นค่าเช่า ค่าบริการ ที่ยังคงชำระแก่ผู้ให้เช่า
เงื่อนไขการชำระเงิน	โครงการฯ ส่วนใหญ่ ผู้เช่าจะชำระค่าเช่าและบริการให้แก่ผู้ให้เช่าเป็นทั้งรายเดือนและรายไตรมาส นับจากวันเริ่มระยะเวลาการเช่า เว้นแต่คู่สัญญาจะตกลงกันเป็นอย่างอื่น

4.2.6 สัญญากรรมธรรม์ประกันภัย

กลุ่มบริษัทฯ จะทำสัญญากรรมธรรม์ประกันภัย เอาไว้ทุกโครงการฯ เพื่อคุ้มครองความเสียหายต่อโครงสร้างอาคารคลังสินค้าและโรงงาน แต่ผู้เช่าจะเป็นผู้ทำสัญญากรรมธรรม์ประกันภัย เพื่อคุ้มครองความเสียหายต่อทรัพย์สินของผู้เช่าเอง สัญญากรรมธรรม์ประกันภัยโดยทั่วไปของกลุ่มบริษัทฯ มีรายละเอียดสาระสำคัญดังต่อไปนี้

ชื่อผู้เอาประกันภัย	บริษัทฯ/บริษัทย่อย
ระยะเวลาคุ้มครอง	1 ปี
ทรัพย์สินที่เอาประกันภัย	อาคารสิ่งปลูกสร้าง (รวมรากฐาน) รวมส่วนต่อเติม ส่วนตกแต่งติดตั้งเครื่องจักรส่วนปรับปรุง กระงะติดตั้งถาวร รวมถึงงานระบบภายในอาคารสิ่งปลูกสร้างซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของอาคาร ได้แก่ ระบบไฟฟ้า ระบบประปา
ความคุ้มครอง	All Risk Insurance ซึ่งรวมความสูญเสียหรือเสียหายต่อทรัพย์สินเอาประกันภัย อันเนื่องมาจากอุบัติเหตุมาจากอัคคีภัย ไฟฟ้า ภัยระเบิด ภัยลมพายุ ภัยจากลูกเห็บ ภัยจากอากาศยาน ภัยจากการเฉี่ยวและหรือการชนของยานพาหนะ ภัยเนื่องจากน้ำ ภัยน้ำท่วม ภัยจากควัน ภัยแผ่นดินไหวหรือภูเขาไฟระเบิด หรือคลื่นใต้น้ำหรือ สึนามิ ภัยจากการนัดหยุดงาน การจลาจลหรือการกระทำอันมีเจตนาร้าย (ยกเว้นการกระทำเพื่อผลทางการเมือง ศาสนา หรือลัทธินิยม) ภัยต่อเครื่องไฟฟ้า และอุบัติเหตุจากปัจจัยภายนอกอื่นๆ ภายใต้เงื่อนไขและข้อยกเว้นของกรรมธรรม์ประกันภัยความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน ความรับผิดชอบต่อบุคคลภายนอก (Public Liability) ซึ่งครอบคลุมถึงการชดเชยค่าสินไหมทดแทนในนามของผู้เอาประกันภัย สำหรับความสูญเสีย หรือความเสียหาย อันเกิดแก่บุคคลภายนอก ซึ่งผู้เอาประกันภัยจะต้องรับผิดชอบตามกฎหมายอันสืบเนื่องหรือเป็นผลมาจากอุบัติเหตุจากการประกอบกิจการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่เอาประกันภัย สำหรับ ความสูญเสียต่อชีวิต ร่างกาย การบาดเจ็บ เจ็บป่วย หรือความเสียหายต่อทรัพย์สินของบุคคลภายนอก รวมไปถึงค่าใช้จ่ายในการต่อสู้คดี
ทุนประกันภัย	มูลค่าประมาณค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างพัฒนาโครงการฯ

4.2.7 สัญญาระหว่างผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นกับบริษัท กันกุล เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) เพื่อร่วมลงทุนในบริษัท ร่วมทุนที่จัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนหลังคาอาคาร (Solar Roof)

คู่สัญญา	บริษัทฯ และบริษัท กันกุล เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) ("GUNKUL")
วันที่ลงนาม	23 ธันวาคม 2556
วันที่สิ้นสุด	เมื่อครบกำหนดระยะเวลาตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าฉบับสุดท้ายที่บริษัทร่วมทุนเข้าทำการไฟฟ้าฝ่ายจำหน่าย หรือสิ้นสุดลงทันทีเมื่อเกิดกรณีตามที่ระบุไว้ในสัญญา
วัตถุประสงค์	บันทึกความตกลงและข้อกำหนดเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจของบริษัทร่วมทุนที่คู่สัญญาได้ร่วมลงทุนเพื่อประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนหลังคาอาคาร (Solar Roof) รวมถึงสิทธิหน้าที่ และความรับผิดชอบของคู่สัญญาแต่ละฝ่ายในส่วนที่เกี่ยวกับหุ้นในบริษัทร่วมทุน
สัดส่วนการร่วมทุน	บริษัทฯ : ร้อยละ 74.99 GUNKUL : ร้อยละ 25.01
การประชุมผู้ถือหุ้น	● ต้องมีบริษัทฯ และ GUNKUL เข้าประชุม (ด้วยตนเองหรือโดยผู้รับมอบฉันทะ) จึงจะครบองค์ประชุม ● การลงมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะกระทำได้อีกแต่โดยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นของบริษัทร่วมทุน เว้นแต่กิจการตามที่ระบุไว้ในสัญญาที่จะต้องได้รับอนุมัติด้วยคะแนนเสียงเกินกว่าร้อยละ 75 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นของบริษัทร่วมทุน ● ผู้ถือหุ้นที่เข้าประชุมมีคะแนน 1 เสียงต่อ 1 หุ้น
คณะกรรมการ	● บริษัทร่วมทุนประกอบด้วยกรรมการทั้งหมด 4 ท่าน โดยเป็นผู้แทนจากบริษัทฯ จำนวน 3 ท่าน และผู้แทนจาก GUNKUL จำนวน 1 ท่าน ● องค์ประชุมคณะกรรมการจะต้องประกอบด้วยกรรมการไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของจำนวนกรรมการทั้งหมดของบริษัทร่วมทุน ซึ่งประกอบด้วยกรรมการซึ่งได้รับการเสนอชื่อจากบริษัทฯ และ GUNKUL อย่างน้อยฝ่ายละ 1 ท่าน ● มติที่ประชุมคณะกรรมการให้ถือเอามติเสียงข้างมากของกรรมการที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียง ยกเว้นกิจการตามที่ระบุไว้ในสัญญาที่จะต้องได้รับเสียงสนับสนุนจากกรรมการซึ่งเป็นตัวแทนของบริษัทฯ และกรรมการซึ่งเป็นตัวแทนของ GUNKUL อย่างน้อยฝ่ายละ 1 ท่าน

การจ่ายเงินปันผล	ไม่น้อยกว่าร้อยละ 90 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีและหลังหักสำรองตามกฎหมาย โดยให้จ่ายเป็นรายปี อย่างไรก็ดี คู่สัญญาจะพิจารณาการจ่ายเงินปันผลตามความเหมาะสมของสภาพธุรกิจ
การก่อสร้างและการดำเนินโครงการ	• เว้นแต่ได้ตกลงเป็นอย่างอื่น คู่สัญญาตกลงให้บริษัทร่วมทุนจ้าง บริษัท กันกุล พาวเวอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ("GPD") ให้เป็นผู้ออกแบบโครงการ รับเหมาก่อสร้าง ควบคุมงานก่อสร้าง และเป็นที่ปรึกษาสำหรับการก่อสร้างโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคาอาคาร (EPC Contractor) ของบริษัทร่วมทุนแต่เพียงผู้เดียวสำหรับโครงการที่ได้รับการยืนยันให้บริษัทร่วมทุนที่เกี่ยวข้องเข้าทำสัญญาซื้อขายไฟฟ้าในปี 2556 ภายใต้เงื่อนไขที่ระบุในสัญญา • สำหรับโครงการในอนาคตของบริษัทร่วมทุน บริษัทร่วมทุนจะจ้าง GUNKUL GPD หรือบริษัทในเครือของ GUNKUL เป็น EPC Contractor หาก GUNKUL GPD หรือบริษัทในเครือดังกล่าวสามารถดำเนินการตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาได้ • การดำเนินโครงการและการบำรุงรักษา (Operation and Maintenance) GUNKUL จะดำเนินการให้ GPD หรือบริษัทในเครืออื่นของ GUNKUL เสนอข้อกำหนดและเงื่อนไขของการดำเนินการดังกล่าวมาให้บริษัทร่วมทุนพิจารณาภายใน 7 วัน จากวันที่ของสัญญา หากข้อกำหนดและเงื่อนไขไม่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทร่วมทุน บริษัทร่วมทุนอาจเลือกผู้อื่นมาทำหน้าที่แทนไม่ว่าทั้งหมดหรือแต่บางส่วนก็ได้
การจัดหาพื้นที่หลังคา	บริษัทฯ ตกลงจะเป็นผู้จัดหาพื้นที่หลังคาของอาคารเพื่อใช้ในการติดตั้งแผงผลิตพลังงานแสงอาทิตย์ (รวมทั้งพื้นที่ด้านล่างสำหรับการจัดวางอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง) โดยให้บริษัทร่วมทุนมีสิทธิเช่าใช้ประโยชน์บนพื้นที่หลังคาอาคารเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่าระยะเวลาตามสัญญาซื้อขายไฟฟ้า ในอัตราค่าเช่ารายเดือนและการปรับอัตราค่าเช่าตามที่ระบุไว้ในสัญญา
การผิดสัญญา	หากคู่สัญญาฝ่ายที่ผิดสัญญามีได้แก้ไขการผิดสัญญาดังกล่าวภายใน 45 วัน นับแต่วันที่มิหนังสือบอกกล่าวจากคู่สัญญาฝ่ายที่ได้ผิดสัญญา ให้คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ผิดสัญญามีสิทธิกำหนดให้คู่สัญญาฝ่ายที่ผิดสัญญาดำเนินการดังต่อไปนี้ • ขยายหุ้นทั้งหมดที่ถืออยู่ให้แก่คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ผิดสัญญาหรือบุคคลที่คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ผิดสัญญาเป็นผู้กำหนด ในราคาร้อยละ 90 ของราคาที่ได้จากการหามูลค่าของบริษัทร่วมทุน • ให้คู่สัญญาฝ่ายที่ผิดสัญญาซื้อหุ้นทั้งหมดที่คู่สัญญาฝ่ายที่มีได้ผิดสัญญาถืออยู่ ในราคาร้อยละ 110 ของราคาที่ได้จากการหามูลค่าของบริษัทร่วมทุน

4.2.8 สัญญาร่วมค้า

บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาร่วมค้ากับนายกฤษณ์ ฌรงค์เดช เพื่อร่วมลงทุนในบริษัทร่วมทุนที่จัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาโครงการคลังสินค้าบน ถ. บางนา-ตราด ก.ม. 23

คู่สัญญา	นายกฤษณ์ ฌรงค์เดช ("KN")
วันที่ลงนาม	2 ตุลาคม 2556
วันที่สิ้นสุด	เมื่อเหตุการณ์ใดเกิดก่อนระหว่าง 1) การเลิกกิจการของบริษัทร่วมทุน หรือ 2) การตกลงร่วมกันระหว่างผู้ถือหุ้นให้สัญญาเป็นอันสิ้นสุด
วัตถุประสงค์	บันทึกความตกลงและข้อกำหนดระหว่างผู้ถือหุ้นในการร่วมลงทุนในบริษัทร่วมทุน และการนำเอาทรัพย์สินและความเชี่ยวชาญมาใช้ในการพัฒนา ก่อสร้าง และบริหารจัดการโครงการคลังสินค้า
สัดส่วนการร่วมทุน	บริษัทฯ : ร้อยละ 64.97 KN : ร้อยละ 35.03
ที่ดิน	- โครงการคลังสินค้าจะถูกพัฒนาขึ้นบนที่ดินทั้งหมด 8 แปลง ตั้งอยู่บน ถ. บางนา-ตราด ก.ม. 23 จ. สมุทรปราการ โดยกิจการร่วมค้าสามารถที่จะจัดหาที่ดินในบริเวณใกล้เคียงเพิ่มเติมเพื่อมาใช้ในการพัฒนาโครงการได้ หากได้รับการอนุมัติแผนธุรกิจจากคณะกรรมการ - KN จะดำเนินการให้ บริษัท เคพีเอ็น กรุป คอร์ปอเรชั่น จำกัด ให้เช่าช่วงที่ดิน 8 แปลงดังกล่าวแก่บริษัทร่วมทุน เป็นระยะเวลา 30 ปี โดยกิจการร่วมค้าจะจ่ายค่าตอบแทนสำหรับการเช่าตลอดทั้งอายุสัญญาเป็นจำนวนเงินตามที่ระบุไว้ในสัญญา
การบริหารจัดการโครงการ	คู่สัญญาตกลงให้บริษัทฯ เป็นผู้บริหารทรัพย์สินของบริษัทร่วมทุน โดยมีค่าตอบแทนรายเดือนเท่ากับร้อยละ 3 ของรายได้ของโครงการ หรือ 300,000 บาทต่อเดือน ในระหว่างที่โครงการยังไม่มีรายได้
การประชุมผู้ถือหุ้น	- การลงมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะกระทำได้อีกแต่โดยคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุม เว้นแต่กิจการตามที่ระบุไว้ในสัญญาที่จะต้องได้รับอนุมัติด้วยคะแนนเสียงอย่างน้อยร้อยละ 75 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุม โดยต้องมีอย่างน้อย 1 เสียงจากกลุ่มบริษัทฯ และอย่างน้อย 1 เสียงจากกลุ่ม KN 1 หุ้น มีคะแนน 1 เสียง
คณะกรรมการ	- ประกอบด้วยกรรมการทั้งหมด 6 ท่าน โดยเป็นผู้แทนจากบริษัทฯ จำนวน 4 ท่าน และผู้แทนจาก KN จำนวน 2 ท่าน - องค์ประชุมคณะกรรมการจะต้องประกอบด้วยกรรมการที่เข้าร่วมประชุมอย่างน้อย 3 ท่าน - มติที่ประชุมคณะกรรมการให้ถือเอามติเสียงข้างมากของกรรมการที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียง ยกเว้น Reserve Matters ตามที่ระบุไว้ในสัญญาที่จะต้องได้รับเสียงสนับสนุนจากกรรมการซึ่งเป็น

	ตัวแทนของบริษัทฯ และกรรมการซึ่งเป็นตัวแทนของ KN อย่างน้อยฝ่ายละ 1 ท่าน
การจ่ายเงินปันผล	ตามความเห็นชอบของคณะกรรมการ โดยจะเป็นไปตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลที่อนุมัติโดยคณะกรรมการ
สิทธิในการซื้อเป็นรายแรก	หากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งต้องการที่จะขายหรือโอนหุ้นในบริษัทร่วมทุน คู่สัญญารายนั้นจะต้องเสนอขายหุ้นดังกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษรให้คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งก่อน หากคู่สัญญาที่ได้รับทำเสนอขายไม่ตอบรับคำเสนอขายภายใน 60 วัน หลังจากวันที่ได้รับคำเสนอขายดังกล่าว หรือไม่สามารถดำเนินการให้การซื้อขายเสร็จสิ้นภายใน 60 วัน หลังจากวันที่ผู้เสนอขายได้รับการตอบรับจากผู้รับคำเสนอ ผู้เสนอขายจึงจะสามารถขายหุ้นในบริษัทร่วมทุนให้แก่บุคคลอื่นได้ โดยราคาและเงื่อนไขจะต้องไม่ดีกว่าที่เคยได้เสนอขายให้แก่คู่สัญญาอีกฝ่าย
การผิดสัญญา	เกิดขึ้นเมื่อ 1) ผู้ถือหุ้นฝ่ายที่ผิดสัญญามีได้แก้ไขการผิดสัญญาดังกล่าวภายใน 30 วัน นับแต่วันที่มิหนังสือบอกกล่าวจากผู้ถือหุ้นฝ่ายที่ได้ผิดสัญญา หรือ 2) ผู้ถือหุ้นรายใดรายหนึ่งล้มละลายหรือถูกฟ้องล้มละลาย ผู้ถือหุ้นฝ่ายที่ได้ผิดสัญญามีสิทธิกำหนดให้ผู้ถือหุ้นฝ่ายที่ผิดสัญญาดำเนินการดังต่อไปนี้ • บอกเลิกสัญญาร่วมค้าและรับค่าเสียหายที่เกิดจากการผิดสัญญาของผู้ถือหุ้นอีกฝ่ายที่เกิดกับผู้ถือหุ้นที่ได้ผิดสัญญา • ให้ผู้ถือหุ้นที่ผิดสัญญาขายหุ้นทั้งหมดที่ถืออยู่ในบริษัทร่วมทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นที่ได้ผิดสัญญาหรือบุคคลที่ผู้ถือหุ้นฝ่ายที่ได้ผิดสัญญาเป็นผู้กำหนด ในราคายุติธรรมที่กำหนดโดยผู้สอบบัญชีอิสระ ลบด้วยร้อยละ 10 ของมูลค่าดังกล่าว • ให้ผู้ถือหุ้นที่ผิดสัญญาซื้อหุ้นทั้งหมดที่ผู้ถือหุ้นฝ่ายที่ได้ผิดสัญญาถืออยู่ในบริษัทร่วมทุน ในราคายุติธรรมที่กำหนดโดยผู้สอบบัญชี บวกด้วยร้อยละ 10 ของมูลค่าดังกล่าว

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย กองทุนรวมฯ และกองทรัสต์ WHART

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ ธุรกิจการพัฒนาดังหาริมทรัพย์ และธุรกิจพลังงานทดแทน เพื่อเพิ่มช่องทางในการหารายได้และขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วมทุนและกองทุนรวมฯ และกองทรัสต์ WHART ดังต่อไปนี้

บริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	สัดส่วน การลงทุน (ร้อยละ)	มูลค่าเงิน ลงทุนตาม ราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัทย่อย			
- บริษัท ดับบลิวเอชเอ อะไหล่แอนด์ จำกัด	ให้เช่าโรงงาน คลังสินค้า และ อสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	99.99	331.40
- บริษัท แวร์เฮาส์ เอเชีย อะไหล่แอนด์ จำกัด	ให้เช่าโรงงาน คลังสินค้า และ อสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	99.99	566.88
- บริษัท ดับบลิวเอชเอ เรียล เอสเตท แมเนจเม้นท์ จำกัด	ผู้จัดการกองทรัสต์เพื่อการลงทุนใน อสังหาริมทรัพย์	99.99	10.00
บริษัทร่วมทุน			
- บริษัท ดับบลิวเอชเอ เคพีเอ็น อะไหล่แอนด์ จำกัด	ให้เช่าโรงงาน คลังสินค้า และ อสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	64.97	249.34
- บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซลาร์รูฟ 1 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจาก พลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบน หลังคา	74.99	8.62
- บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซลาร์รูฟ 2 จำกัด ¹⁾	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจาก พลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบน หลังคา	74.99	0.19
- บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซลาร์รูฟ 3 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจาก พลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบน หลังคา	74.99	10.87
- บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซลาร์รูฟ 4 จำกัด ¹⁾	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจาก พลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบน หลังคา	74.99	0.19
- บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซลาร์รูฟ 5 จำกัด ¹⁾	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจาก พลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบน หลังคา	74.99	0.19
- บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซลาร์รูฟ 6 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจาก พลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบน หลังคา	74.99	10.87
- บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซลาร์รูฟ 8 จำกัด ¹⁾	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจาก พลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบน หลังคา	74.99	0.07

บริษัท	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	สัดส่วน การลงทุน (ร้อยละ)	มูลค่าเงิน ลงทุนตาม ราคาทุน (ล้านบาท)
- บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซลาร์รูฟ 9 จำกัด ¹⁾	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนหลังคา	74.99	0.07
- บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซลาร์รูฟ 10 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนหลังคา	74.99	2.91
- บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซลาร์รูฟ 16 จำกัด ¹⁾	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนหลังคา	74.99	0.07
- บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซลาร์รูฟ 17 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนหลังคา	74.99	12.00
- กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ แฟคทอรีแอนด์แวร์เฮาส์ ฟันด์	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	15	1,387.46
- ทราสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ พรีเมียม โกรท	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	15	466.19

หมายเหตุ: ¹⁾ ยังมีได้มีการประกอบธุรกิจ โดยอยู่ระหว่างการเตรียมการเพื่อยื่นประมูลสัญญาซื้อขายไฟฟ้าเพื่อจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคาในครั้งต่อไป

ทั้งนี้ในการบริหารงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุน บริษัทฯ จะแต่งตั้งตัวแทนจากบริษัทฯ เข้าไปร่วมเป็นกรรมการในบริษัทนั้นๆ ในสัดส่วนที่เหมาะสม เพื่อกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ให้เป็นไปในทิศทางที่เหมาะสม และเกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ผ่านกองทุนรวมฯ และ ทราสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ในสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 15 ของหน่วยลงทุนหรือหน่วยทราสต์ (แล้วแต่กรณี) ทั้งหมด เพื่อผลตอบแทนในรูปเงินปันผลสม่ำเสมอเป็นประจำทุกปี อย่างไรก็ตาม การลงทุนในกองทุนรวมฯ และทราสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ นั้นจะขึ้นอยู่กับความต้องการใช้เงินลงทุนและจำนวนเงินที่ระดมทุนได้จากการจำหน่ายสินทรัพย์ให้แก่กองทุนรวมฯ ในช่วงเวลานั้น จึงทำให้การลงทุนในกองทุนรวมฯ และทราสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ในขณะใดขณะหนึ่งอาจแตกต่างไปจากนโยบายการลงทุนที่กำหนดไว้ได้ และ บริษัทฯ มิได้มีการควบคุมและมิได้มีส่วนร่วมกำหนดนโยบายของกองทุนรวมฯ และทราสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น**6.1 ข้อมูลทั่วไป****6.1.1 บริษัทฯ**

ชื่อ	: บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	: ผู้พัฒนาโครงการคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานระดับพรีเมียม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 1121 หมู่ 3 ถนนเทพารักษ์ ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107555000082
โทรศัพท์	: 0-2753-3750
โทรสาร	: 0-2753-2750
เว็บไซต์	: http://www.wha.co.th
ทุนจดทะเบียน	: 963,892,119 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 963,891,769 บาท
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ
มูลค่าที่ตราไว้	: 1 บาทต่อหุ้น

6.1.2 บริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุน**บริษัทย่อย****(1)**

ชื่อ	: บริษัท ดับบลิวเอชเอ อะไหล่แอนด์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: ผู้พัฒนาโครงการคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานระดับพรีเมียม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 1121 หมู่ 3 ถนนเทพารักษ์ ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270
เลขทะเบียนบริษัท	: 0115546001801
โทรศัพท์	: 0-2753-3750
โทรสาร	: 0-2753-2750
เว็บไซต์	: http://www.wha.co.th
ทุนจดทะเบียน	: 260,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 260,000,000 บาท
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ
มูลค่าที่ตราไว้	: 10 บาทต่อหุ้น

(2)

ชื่อ	: บริษัท แวร์เฮาส์ เอเชีย อะไหล่แอนด์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: ผู้พัฒนาโครงการคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานระดับพรีเมียม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 1121 หมู่ 3 ถนนเทพารักษ์ ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270
เลขทะเบียนบริษัท	: 0115549006111
โทรศัพท์	: 0-2753-3750
โทรสาร	: 0-2753-2750

เว็บไซต์ : <http://www.wha.co.th>
ทุนจดทะเบียน : 310,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 310,000,000 บาท
ประเภทหุ้น : หุ้นสามัญ
มูลค่าที่ตราไว้ : 10 บาทต่อหุ้น

(3)

ชื่อ : บริษัท ดับบลิวเอชเอ เรียล เอสเตท แมเนจเม้นท์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ : ผู้จัดการกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 1121 หมู่ 3 ถนนเทพารักษ์ ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270
เลขทะเบียนบริษัท : 0115557007350
โทรศัพท์ : 0-2753-3159
โทรสาร : 02-753-3527
เว็บไซต์ : <http://www.whareit.com>
ทุนจดทะเบียน : 10,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 10,000,000 บาท
ประเภทหุ้น : หุ้นสามัญ
มูลค่าที่ตราไว้ : 100 บาทต่อหุ้น

(4)

ชื่อ : WHA Corporation (International) Company Limited
ประเภทธุรกิจ : Holding Company
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : Pending
เลขทะเบียนบริษัท : 125698
โทรศัพท์ : -
โทรสาร : -
เว็บไซต์ : -
ทุนจดทะเบียน : 10,000 USD
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : -
ประเภทหุ้น : หุ้นสามัญ
มูลค่าที่ตราไว้ : 1 USD ต่อหุ้น

(5)

ชื่อ : WHA Corporation (Hong Kong) Company Limited
ประเภทธุรกิจ : Holding Company
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : UNIT 903A, 9/F YUE XIU BLDG 160-174 LOCKHART RD WANCHAI HONG KONG
เลขทะเบียนบริษัท : 2163668
โทรศัพท์ : -
โทรสาร : -

เว็บไซต์	: -
ทุนจดทะเบียน	: 10,000 USD
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: -
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ
มูลค่าที่ตราไว้	: 1 USD ต่อหุ้น

6.1.3 บริษัทร่วมทุน

(1)

ชื่อ	: บริษัท ดับบลิวเอชเอ เคพีเอ็น อะไหล่แอนด์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ	: ผู้พัฒนาโครงการคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานระดับพรีเมียม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 1121 หมู่ 3 ถนนเทพารักษ์ ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270
เลขทะเบียนบริษัท	: 0115556021936
โทรศัพท์	: 0-2753-3750
โทรสาร	: 0-2753-2750
ทุนจดทะเบียน	: 768,000,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 383,750,000 บาท
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาทต่อหุ้น

(2)

บริษัท	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนจดทะเบียนชำระ แล้ว (บาท)
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 1 จำกัด	11,500,000	11,500,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 2 จำกัด	1,000,000	250,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 3 จำกัด	14,500,000	14,500,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 4 จำกัด	1,000,000	250,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 5 จำกัด	1,000,000	250,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 6 จำกัด	14,500,000	14,500,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 8 จำกัด	100,000	100,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 9 จำกัด	100,000	100,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 10 จำกัด	15,500,000	3,875,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 16 จำกัด	100,000	100,000
บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 17 จำกัด	16,000,000	16,000,000

ประเภทธุรกิจ	: ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนหลังคา
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 1121 หมู่ 3 ถนนเทพารักษ์ ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270
โทรศัพท์	: 0-2753-3750
โทรสาร	: 0-2753-2750
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ
มูลค่าที่ตราไว้	: 10 บาทต่อหุ้น

6.1.4 นิติบุคคลอื่นที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป

ชื่อ	: กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ดับบลิวเอชเอ แพลทอริแอนด์แวร์เฮาส์ ฟันด์
ประเภทธุรกิจ	: ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: อาคารธนาคารกสิกรไทย ชั้น 6 เลขที่ 400/22 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขต พญาไท กทม. 10400
โทรศัพท์	: 0-2673-3999
โทรสาร	: 0-2673-3900
ทุนจดทะเบียน	: 13,560,600,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 9,390,600,000 บาท
ประเภทหุ้น	: หุ้นสามัญ
มูลค่าที่ตราไว้	: 10 บาทต่อหุ้น
ชื่อ	: กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ ฟรีเมียม โก รท (WHART)
ประเภทธุรกิจ	: ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 1121 หมู่ 3 ถนนเทพารักษ์ ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270
โทรศัพท์	: 02-753-3159
โทรสาร	: 02-753-3527
ทุนจดทะเบียน	: 3,107,900,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 3,107,900,000 บาท
ประเภทหุ้น	: หน่วยทรัสต์
มูลค่าที่ตราไว้	: 10 บาทต่อหุ้น

6.1.5 บุคคลอ้างอิง**นายทะเบียนหุ้น**

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 0-2229-2800, 0-2654-5599
โทรสาร 0-2654-5427

ผู้สอบบัญชี

นางอโนทัย ลีกิจพัฒนะ	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 3442
นางอุณากร พฤติธาดา	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 3257
นายวิเชียร กิ่งมนตรี	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 3977
นายบุญเลิศ กมลชนกกุล	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 5339

บริษัท ไพรัชขอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด

ชั้น 15 บางกอกซิติทาวเวอร์

179/74-80 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ 0-2344-1000

โทรสาร 0-2286-5050

ที่ปรึกษาทางกฎหมาย

บริษัท อาร์แอล เคาน์เซล จำกัด

62/15 ธนิยะ แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กทม 10500

โทรศัพท์ 0-2235-3339

โทรสาร 0-2235-3076

นายทะเบียนหุ้นกู้

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

1060 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ 0-2256-2323

สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

9 ถนนรัชดาภิเษก แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900

โทรศัพท์:0-2544-1000

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ไม่มีข้อมูลอื่นที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ