

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1. วิสัยทัศน์ และภารกิจในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นผู้นำธุรกิจในเอเชียทางด้านการพัฒนาอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า โรงงาน (logistics facilities) ธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมแบบครบวงจร สาธารณูปโภค พลังงาน และ การให้บริการระบบฐานข้อมูลดิจิทัล ด้วยคุณภาพที่ครอบคลุมการให้บริการในทุกระดับ ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ

ภารกิจ (Mission)

1. ตอบสนองความต้องการของลูกค้าหลักทางธุรกิจ ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสีย
2. มุ่งเน้นกลยุทธ์ในเชิงริเริ่มสร้างสรรค์และมีประสิทธิภาพทางด้านธุรกิจ การเงิน คุณภาพการบริการ ความปลอดภัย สิ่งแวดล้อม ชุมชน และหลักธรรมาภิบาล
3. สร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับพันธมิตรทางธุรกิจ
4. นำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพเหนือกว่าคู่แข่ง ด้วยการประยุกต์ใช้องค์ความรู้และความชำนาญในธุรกิจ เพื่อบรรลุเป้าหมายอันเป็นประโยชน์แก่ทุกฝ่าย (win-win solution)
5. รักษาวินัยทางการเงิน เพื่อสร้างผลตอบแทนสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น
6. พัฒนาการให้บริการทางด้านคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงาน (logistics facilities) นิคมอุตสาหกรรม สาธารณูปโภค พลังงาน และอสังหาริมทรัพย์ ในระดับมาตรฐานสากล
7. นำเสนอการบริการที่แตกต่างจากคู่แข่ง ในด้านการบริหารคลังข้อมูลดิจิทัล (data center) ที่ครบวงจร ทั้งด้านการวางระบบฐานข้อมูล และบริการเสริมต่างๆ ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า
8. พัฒนาทีมงานที่มีทักษะและความชำนาญ ตลอดจนส่งเสริมสมรรถนะหลักขององค์กร (core competency)

1.2. ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

ปี 2556	■ เดือนมกราคม กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ดับบลิวเอชเอ พรีเมียม แฟคทอรีแอนด์แวร์เฮาส์ ฟันด์ (“กองทุนรวมฯ”) ได้เพิ่มทุนครั้งที่ 2 จำนวน ประมาณ 2,142 ล้านบาทเพื่อซื้อทรัพย์สินและรับโอนสิทธิการเช่าโครงการอาคารคลังสินค้า 3 โครงการ พื้นที่ให้เชารวม 69,529.28 ตารางเมตร จากบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) และบริษัท แวร์เฮาส์ เอเชีย อะไหล่แอนด์ จำกัด โดยบริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ให้แก่กองทุนรวมฯ ■ เดือนเมษายน บริษัทฯได้เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทเป็นจำนวน 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 เพื่อลงทุนในธุรกิจพัฒนาโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ที่
---------	---

ติดตั้งบนหลังคา (Solar PV Rooftop) โดยบริษัทร่วมทุนดังกล่าวทั้งหมด 11 บริษัทถือหุ้น โดย 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 ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทฯ เป็นจำนวน 305,999,491 บาท จากเดิม 611,998,983 บาทเป็นจำนวน 917,998,474 บาท เพื่อบริหารการจ่ายหุ้นปันผลแก่ผู้ถือหุ้นในอัตรา 2 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นใหม่

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

- เดือนกันยายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 2,700 ล้านบาท โดยแบ่งหุ้นกู้เป็น 3 ชุด ตามรายละเอียดด้านล่างนี้
- เดือนตุลาคม บริษัทฯ และกลุ่มเคพีเอ็นได้ดำเนินการจัดตั้งบริษัท ดับบลิวเอชเอ เคพีเอ็น อะไลแอนซ์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาทและมีแผนเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็นจำนวน 768 ล้านบาท เพื่อดำเนินการพัฒนาโครงการอาคารคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าระดับพรีเมียม ซึ่งเป็นโครงการแบบ Built-to-Suit และ Warehouse Farm บริเวณถนนบางนา-ตราด กม. 23 อำเภอบางพลี สมุทรปราการ โดยบริษัทร่วมทุนดังกล่าวถือหุ้นโดย บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 64.97 และกลุ่มเคพีเอ็น โดยคุณ กฤษณ์ ณรงค์เดชร้อยละ 35.03
- เดือนพฤศจิกายน กองทุนรวมฯ ได้เพิ่มทุนครั้งที่ 3 จำนวน ประมาณ 4,056 ล้านบาทเพื่อซื้อทรัพย์สินและรับโอนสิทธิการเช่าโครงการอาคารคลังสินค้า 5 โครงการ และ 1 ทรัพย์สิน รวมมูลค่าทรัพย์สินประมาณ 4,536 ล้านบาท รวมเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 600 ล้านบาท พื้นที่ให้เช่ารวม 173,366.79 ตารางเมตร จากบริษัทฯ, บริษัท แวร์เฮาส์ เอเชีย อะไลแอนซ์ จำกัด และบริษัท ดับบลิวเอชเอ อะไลแอนซ์ จำกัด โดยบริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ให้แก่กองทุนรวมฯ
- เดือนธันวาคม กองทุนรวมฯ ได้จัดประชุมผู้ถือหุ้นลงทุนเพื่อพิจารณาเข้าลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพิ่มเติมครั้งที่ 4 ประกอบด้วยอาคารคลังสินค้า 4 โครงการและส่วนปรับปรุง

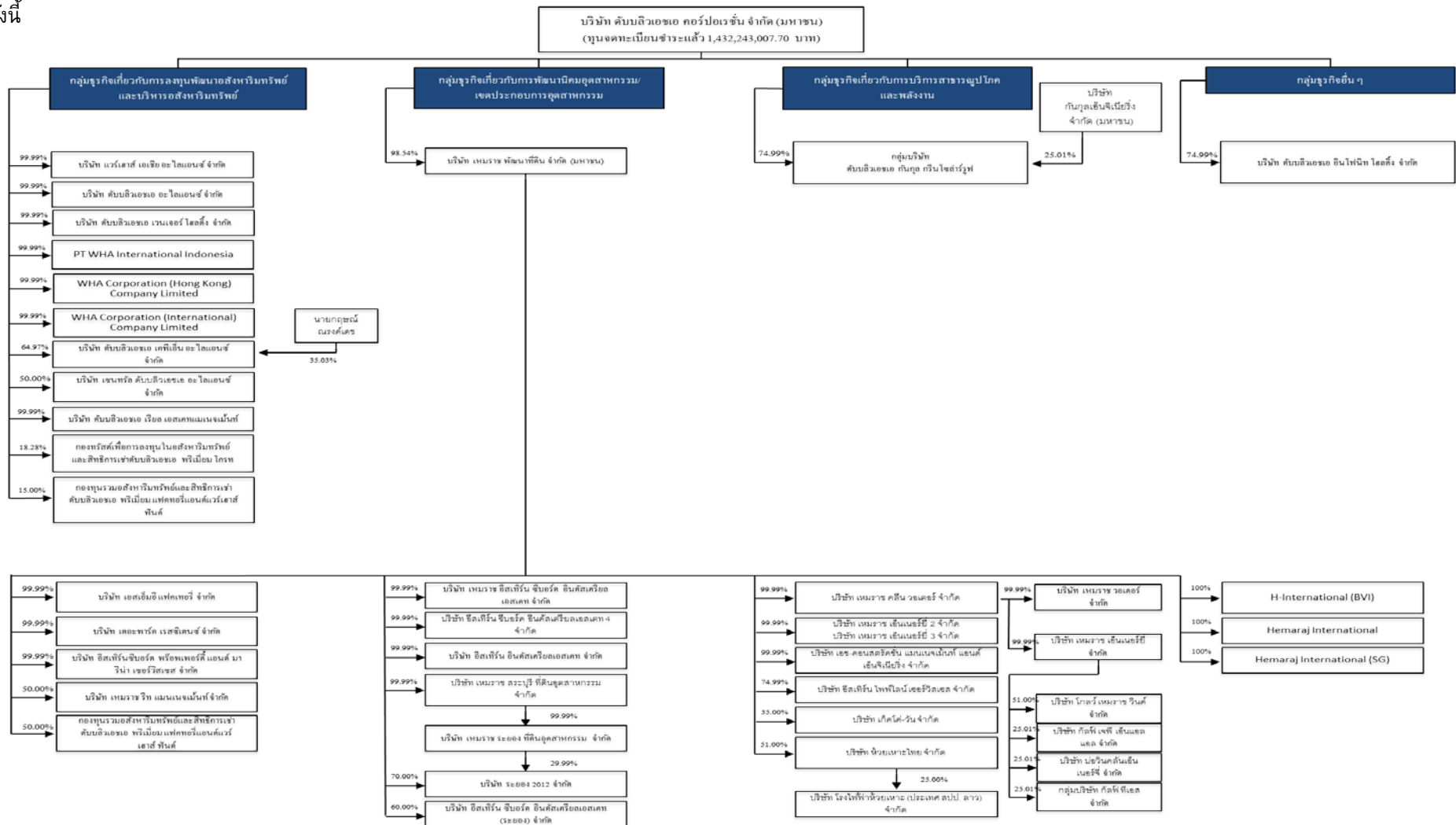
	ต่อเติมอสังหาริมทรัพย์ 1 โครงการ ในจำนวนเงินไม่เกิน 4,590.0 ล้านบาท ซึ่งมติดังกล่าวได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น และเมื่ออายุ 1 ปีนับจากวันที่ผู้ถือหุ้นลงทุนมีมติอนุมัติ																																								
ปี 2557	■ เดือนกุมภาพันธ์ บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2557 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 500 ล้านบาท อายุ 3 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 4.01 ต่อปี ■ เดือน พฤษภาคม บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2557 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 1,810 ล้านบาท โดยแบ่งหุ้นกู้เป็น 2 ชุด ได้แก่ หุ้นกู้ อายุ 3 และ 5 ปี มูลค่า 700 และ 1,110 ล้านบาท ตามลำดับ รายละเอียดตามด้านล่างนี้ <table><tr><th>ชุดที่</th><th>จำนวนหน่วย</th><th>มูลค่ารวม (ล้านบาท)</th><th>อัตราดอกเบี้ยคงที่ (ร้อยละต่อปี)</th><th>อายุ (ปี)</th></tr><tr><td>1</td><td>700,000</td><td>700</td><td>3.75</td><td>3</td></tr><tr><td>2</td><td>1,110,000</td><td>1,110</td><td>4.42</td><td>5</td></tr></table> ■ 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 <table><tr><th>ชุดที่</th><th>จำนวนหน่วย</th><th>มูลค่ารวม (ล้านบาท)</th><th>อัตราดอกเบี้ยคงที่ (ร้อยละต่อปี)</th><th>อายุ (ปี)</th></tr><tr><td>1</td><td>435,000</td><td>435</td><td>3.85</td><td>3</td></tr><tr><td>2</td><td>385,000</td><td>385</td><td>4.40</td><td>5</td></tr><tr><td>3</td><td>600,000</td><td>600</td><td>4.70</td><td>7</td></tr><tr><td>4</td><td>280,000</td><td>280</td><td>5.00</td><td>10</td></tr></table> ■ 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 (“กองทรัสต์ฯ” หรือ “WHART”) ได้รับการจัดตั้งขึ้น โดยบริษัทฯ ได้จำหน่าย 11 อาคารคลังสินค้า มีพื้นที่ให้เช่ารวม 167,107.45 ตารางเมตร คิดเป็นมูลค่า 4,385.20 ล้าน	ชุดที่	จำนวนหน่วย	มูลค่ารวม (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ยคงที่ (ร้อยละต่อปี)	อายุ (ปี)	1	700,000	700	3.75	3	2	1,110,000	1,110	4.42	5	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
ชุดที่	จำนวนหน่วย	มูลค่ารวม (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ยคงที่ (ร้อยละต่อปี)	อายุ (ปี)																																					
1	700,000	700	3.75	3																																					
2	1,110,000	1,110	4.42	5																																					
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																																					

	บาท (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 จะทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท เหมราชฯ โดยสมัครใจ (Voluntary Tender Offer) ในราคาหุ้นละ 4.50 บาท (สี่บาทห้าสิบบาท) ภายใต้เงื่อนไขว่าบริษัทฯ จะทำการยกเลิกคำเสนอซื้อหลักทรัพย์หากเมื่อสิ้นสุดระยะเวลารับซื้อแล้วมีผู้เสนอขายหุ้นจำนวนน้อยกว่าร้อยละ 50 (ห้าสิบ) ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท เหมราชฯ โดยการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์โดยสมัครใจแบบมีเงื่อนไขจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อเงื่อนไขต่าง ๆ ต่อไปนี้ได้เกิดขึ้นครบถ้วนแล้ว (1) เงื่อนไขบังคับก่อนที่กำหนดไว้ในสัญญาซื้อขายหุ้นเพื่อให้มีการเสนอขายหุ้นบริษัท เหมราชฯ ในราคาหุ้นละ 4.50 บาท (สี่บาทห้าสิบบาท) โดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์โดยสมัครใจโดยบริษัทฯ ตามที่กำหนดไว้ในสัญญาซื้อขายหุ้นได้เกิดขึ้นครบถ้วนแล้ว (2) ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติให้บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยเข้าซื้อหุ้นของบริษัท เหมราชฯ ตามที่กำหนดในสัญญาซื้อขายหุ้น รวมถึงให้บริษัทฯ ดำเนินกระบวนการการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์โดยสมัครใจโดยบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย (3) ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯมีมติอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ (Right Offering) และบริษัทฯได้ดำเนินการออกและเสนอขายหุ้นดังกล่าวเป็นผลสำเร็จและได้ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้ว จำนวน 8,937,905,473.5 บาท (4) บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนสินเชื่อจากสถาบันการเงินในจำนวน ประมาณ 31,982 ล้านบาท เมื่อรวมกับจำนวนเงินที่ได้รับจากการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ (Right Offering) เพียงพอสำหรับการซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัท เหมราชฯ ในกระบวนการ การทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์โดยสมัครใจโดยบริษัทฯ ในครั้งแรก
ปี 2558	■ วันที่ 5 กุมภาพันธ์ บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท ดับบลิวเอชเอ เวเนเจอร์ โฮลดิ้ง จำกัด โดยบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 99.99 เพื่อจุดประสงค์ในการทำคำเสนอซื้อของหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท เหมราชฯ ■ เดือนมีนาคม บริษัทฯ ได้ยื่นคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของ บริษัท เหมราชฯ โดยสมัครใจ (Voluntary Tender Offer) ในราคาหุ้นละ 4.50 บาท (สี่บาทห้าสิบบาท) โดยเริ่มรับซื้อหลักทรัพย์ตั้งแต่วันที่ 6 มีนาคม 2558 จนถึงวันที่ 10 เมษายน 2558 ■ เดือนมีนาคม บริษัทฯ ได้เปิดจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 350,506,096 หุ้น โดยให้สัดส่วน อัตรา 2.75 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่ จึงทำให้ทุนจดทะเบียนบริษัทเพิ่มขึ้นจากเดิม 963,891,769 บาท เป็นมูลค่า 1,314,397,866 บาท ■ วันที่ 20 เมษายน บริษัทฯ ได้รับซื้อหลักทรัพย์ของบริษัท เหมราชฯ รวมทั้งสิ้นร้อยละ 92.88

	เมื่อเทียบกับจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของกิจการ ■ วันที่ 27 เมษายน บริษัทฯ ได้แก้ไขมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นของบริษัทฯ จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 1 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 10 สตางค์ เป็นผลให้ จำนวนหุ้นเปลี่ยนแปลงจากเดิม 1,431,233,233 หุ้น เป็นจำนวน 14,312,332,330 หุ้น ■ วันที่ 28 เมษายน บริษัทฯ ได้ขายทรัพย์สิน ส่วนต่อเติมของโครงการ DSG ให้แก่กองทุนรวมฯ มูลค่าทรัพย์สินประมาณ 17 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) ■ เดือน กรกฎาคม บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2558 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 400 ล้านบาท โดยหุ้นกู้มีอายุ 2 ปีโดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.95 ต่อปี ■ วันที่ 8 กันยายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2558 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 2,000 ล้านบาท โดยหุ้นกู้มีอายุ 3 ปีโดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 4.15 ต่อปี ■ วันที่ 11 กันยายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 3/2558 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 350 ล้านบาท โดยหุ้นกู้มีอายุ 2 ปีโดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.70 ต่อปี ■ เดือน ตุลาคม บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 4/2558 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 250 ล้านบาท โดยหุ้นกู้มีอายุ 2 ปี 3 วัน โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.70 ต่อปี ■ วันที่ 13 ตุลาคม กลุ่มบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“กลุ่มบริษัทฯ”) ได้มีมติเกี่ยวกับนโยบายการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ในส่วนของอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และอาคารโรงงาน เพื่อความชัดเจนในการดำเนินธุรกิจ ให้บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาโครงการอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า หรืออาคารโรงงานที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) และ อาคารคลังสินค้า หรือศูนย์กระจายสินค้าแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) ในทุกพื้นที่ เว้นแต่ พื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรม เขตประกอบการอุตสาหกรรม หรือสวนอุตสาหกรรมที่พัฒนาโดยบริษัท เหมราชฯ ส่วนบริษัท เหมราชฯ เป็นผู้พัฒนาโครงการอาคารคลังสินค้าหรืออาคารโรงงานสำเร็จรูป (Ready-Built) ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม เขตประกอบการอุตสาหกรรม หรือสวนอุตสาหกรรมที่พัฒนาโดยบริษัท เหมราชฯ ■ วันที่ 30 ตุลาคม กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการปรับผังองค์กร และมีมติเลื่อนตำแหน่งของนางสาวจิรพร จารุกรสกุล ขึ้นดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ ส่วน นายสมยศ อนันตประยูร ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ ท่านเดิมยังคงดำรงตำแหน่งเป็นประธานคณะกรรมการ กรรมการ และกรรมการบริหารของบริษัทฯ ต่อไป และมีมติแต่งตั้งนายจักรกฤษณ์ ไชยสนธิ เป็นประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ ■ วันที่ 6 พฤศจิกายน บริษัทฯ ได้ขายทรัพย์สินของบริษัทฯ รวมจำนวน 2 โครงการ ให้แก่ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ (“กองทรัสต์”) ราคาขายทรัพย์สินทั้งสิ้น 2,388,800,000 บาท (หลังหักภาษีมูลค่าเพิ่ม) โดยมีบริษัท ดับบลิวเอชเอ เรียลเอสเตท แมเนจเม้นท์ จำกัด (WHAREM) หนึ่งในบริษัทย่อย
--	---

	ของบริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้จัดการกองทรัสต์ฯ ■ วันที่ 12 พฤศจิกายน บริษัทฯได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 5/2558 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 200 ล้านบาท โดยหุ้นกู้มีอายุ 2 ปี 3 วัน โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.70 ต่อปี ■ วันที่ 2 ธันวาคม บริษัทฯ ได้ยื่นคำเสนอซื้อโดยสมัครใจของหลักทรัพย์ของบริษัท เหมราชฯ เพื่อที่จะขอเพิกถอนหลักทรัพย์ของกิจการออกจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยบริษัทฯ จะทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของ บริษัท เหมราชฯ โดยสมัครใจ (Voluntary Tender Offer) ในราคาหุ้นละ 4.40 บาท โดยเริ่มรับซื้อหลักทรัพย์ตั้งแต่วันที่ 3 ธันวาคม 2558 จนถึงวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2559 ■ วันที่ 14 ธันวาคม บริษัทฯได้มีการเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้นที่ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ WHA-W2 จำนวนทั้งสิ้น 1,178,363,008 หุ้นซึ่งคิดเป็นมูลค่า 3,181,580,121.16 บาท ■ วันที่ 29 ธันวาคม บริษัทฯ ได้จำหน่าย อาคารคลังสินค้าจำนวนทั้งสิ้น 3 โครงการ โดยมีพื้นที่ให้เช่ารวมประมาณ 174,914 ตารางเมตร คิดเป็นมูลค่า 4,645.9 ล้านบาท (หลังหักภาษีมูลค่าเพิ่ม) ให้แก่กองทรัสต์ฯ ■ วันที่ 30 ธันวาคม บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัทย่อยในต่างประเทศจำนวน 3 แห่ง ได้แก่ (1) WHA Corporation (Hong Kong) Company Limited เพื่อลงทุนในต่างประเทศ โดยประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทต่างประเทศทั้งหมด (2) WHA Corporation (International) Company Limited เพื่อลงทุนในต่างประเทศโดยประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทต่างประเทศทั้งหมด (3) PT WHA International Indonesia เพื่อลงทุนและประกอบธุรกิจในประเทศอินโดนีเซีย และได้จัดตั้งบริษัทย่อยในประเทศจำนวน 1 แห่ง ได้แก่ (1) บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินโฟนิท โฮลดิ้ง จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการให้บริการศูนย์บริการระบบข้อมูลสารสนเทศ และธุรกิจด้านดิจิทัล
--	--

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 โครงการการถือหุ้นของบริษัทฯ และบริษัทย่อย - บริษัทที่ บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นเกินร้อยละ 50 ("กลุ่มบริษัทฯ") มีดังนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัทฯ เริ่มดำเนินธุรกิจหลักในฐานะผู้พัฒนาโครงการอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานให้เช่า โดยพัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) ซึ่งส่วนมากจะเป็นโครงการขนาดใหญ่เพียงอย่างเดียว ต่อมาในปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ ได้มีการขยายขอบเขตผลิตภัณฑ์โดยการพัฒนาโครงการอาคารคลังสินค้าให้เช่าสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) เพิ่มเติม โดยอยู่ภายใต้โครงการ Warehouse Farm เพื่อให้บริการทั้งในรูปแบบ Built-to-Suit เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าหลักบางกลุ่มที่มีลักษณะเฉพาะ เช่น การสำรองพื้นที่ต่อขยายเพื่อใช้งานในอนาคต และแบบ Ready-Built เพื่อรองรับฐานลูกค้ากลุ่มใหม่และเพื่อการดำเนินธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการของตลาดได้ทันทั่วทั้ง โดยในปี 2558 ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้นในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ครบวงจร (Total Solution Concept) โดยการพัฒนาคุณภาพของคลังสินค้าให้มีความหลากหลายและมีความซับซ้อนมากยิ่งขึ้นเพื่อให้มีความเหมาะสมกับการใช้งานและตอบสนองความต้องการของผู้เช่าสูงสุด อาทิเช่น คลังสินค้าที่มีการควบคุมอุณหภูมิ ทั้งที่มีหลายอุณหภูมิในหนึ่งคลังสินค้า (Multi-Temperature) และที่เป็นห้องเย็นทั้งอาคาร (Cold Storage) ซึ่งคลังสินค้าเหล่านี้จะมีค่าเช่า ต่อ ตร.ม. ที่สูงกว่าคลังสินค้าประเภท Built-to-Suit ทั่วไปที่เป็นอุณหภูมิปกติ (Ambient) และทำให้ในปี 2558 กลุ่มบริษัทฯ สามารถขยายฐานผู้เช่าไปยังกลุ่มผู้เช่ารายใหม่ได้มากขึ้น อาทิ บริษัท โอสดสภา จำกัด บริษัท นารายณ์ อินเตอร์เทรด จำกัด และบริษัท ซากาวะ เอ็กซ์เพรส (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น

ทั้งนี้ นอกเหนือจากการพัฒนาในเชิงคุณภาพสินค้าและบริการแล้ว กลุ่มบริษัทฯ ยังต่อยอดธุรกิจจากการที่กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าไปซื้อหุ้นของบริษัท เหมราชฯ และได้มาซึ่งหุ้นจำนวนร้อยละ 92.88¹ ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัท เหมราชฯ เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2558 ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้ครบวงจรมากขึ้นทั้งในด้านธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม อันเป็นการขยายธุรกิจในแนวดิ่ง (Vertical Integration) และธุรกิจโรงงานและคลังสินค้าสำเร็จรูปให้เช่า ซึ่งถือเป็นการขยายธุรกิจในแนวราบ (Horizontal Integration) และยังเป็นผลให้กลุ่มบริษัทฯ มีฐานรายได้ประจำ (Recurring income) ที่สูงขึ้นจากธุรกิจให้บริการสาธารณูปโภค และธุรกิจไฟฟ้า ซึ่งบริษัท เหมราชฯ ได้ร่วมลงทุนกับผู้ประกอบการผลิตไฟฟ้าชั้นนำที่หลากหลาย นับเป็นการต่อยอดธุรกิจด้านพลังงานของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ริเริ่มในการพัฒนาโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา หรือ Solar PV Rooftop ที่กลุ่มบริษัทฯ ได้ร่วมลงทุนกับบริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)

นอกจากนี้ ตามนโยบายในการมุ่งสร้างฐานรายได้ประจำ กลุ่มบริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจอาคารสำนักงาน ซึ่งได้เริ่มดำเนินการภายใต้กลุ่มบริษัทฯ ตั้งแต่ปี 2557 จำนวน 2 โครงการ อันได้แก่ โครงการอาคารสำนักงาน เอสเจ อินฟินิท วัน บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ได้ซื้อสินทรัพย์มาจากกลุ่มเมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ และโครงการอาคารสำนักงาน บางนา บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ได้พัฒนาขึ้นในรูปแบบสำนักงานให้เช่าที่พัฒนาตามความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน พ.ศ. 2558 กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการจำหน่ายโครงการอาคารสำนักงานทั้งสองให้กับกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ดับบลิวเอชเอ บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ (WHABT) อันเป็นผลให้ได้รับกระแสเงินสดจากการจำหน่าย และกระแสรายได้ประจำในรูปแบบเงินปันผลในฐานะผู้ถือหุ้นรายลงทุน และค่าธรรมเนียมผู้จัดการกองทรัสต์ ผ่านบริษัท ดับบลิวเอชเอ เรียล เอสเตท แมเนจเม้นท์ จำกัด

¹ ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 3 ธ.ค. 2558 ถึงวันที่ 9 ก.พ. 2559 กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าทำคำเสนอซื้อหุ้นสามัญในส่วนที่เหลือของบริษัท เหมราชฯ โดยผลจากการทำคำเสนอซื้อดังกล่าว ทำให้กลุ่มบริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัท เหมราชฯ รวมจำนวนร้อยละ 98.54 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัท เหมราชฯ

โดยกลุ่มบริษัทฯ สามารถจำแนกส่วนธุรกิจได้เป็น 4 กลุ่ม ดังต่อไปนี้

- 1) ธุรกิจการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม (Industrial Estate)
- 2) ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน พัฒนา และบริหารอสังหาริมทรัพย์ (Logistics Properties)
- 3) ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภค (Utilities)
- 4) ธุรกิจให้บริการด้านไฟฟ้า (Power)

ในระหว่างปี 2556-2558 กลุ่มบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) มีโครงสร้างรายได้ของแต่ละส่วนธุรกิจดังต่อไปนี้

โครงสร้างรายได้	สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่					
	31 ธ.ค. 2556		31 ธ.ค. 2557		31 ธ.ค. 2558	
	(งบการเงินรวม)		(งบการเงินรวม)		(งบการเงินรวม)	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้ค่าเช่าและบริการและค่าสาธารณูปโภค	500.5	7.0	551.1	10.9	2,970.7	22.7
รายได้จากการขายสินทรัพย์	6,585.0	91.9	4,336.8	85.8	8,466.3	64.6
รายได้เงินปันผล	56.7	0.8	98.2	1.9	111.7	0.9
รายได้ค่าบริการ	10.1	0.1	52.6	1.0	90.0	0.7
รายได้อื่น	16.7	0.2	19.0	0.4	425.4	3.2
รวมรายได้จากการดำเนินงานตามปกติ	7,169.0	100.0	5,057.7	100.0	12,064.1	92.1
ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนในกิจการร่วมค้า	(1.3)	(0.0)	(7.7)	(0.0)	1,038.0	7.9
รวมรายได้ (หลังหักส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนในกิจการร่วมค้า)	7,167.7	100.0	5,050.0	100.0	13,102.1	100.0

หมายเหตุ: 1) รายได้ค่าสาธารณูปโภค เริ่มนับรวมเป็นรายได้ของกลุ่มบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ ตั้งแต่ปี 2558 จากการที่กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าไปถือหุ้นของบริษัท เหมราชฯ

2) รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการขายสินทรัพย์ กำไรจากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์เงินลงทุนในบริษัทย่อย กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนชั่วคราว และอื่นๆ

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.1.1 ธุรกิจการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม (Industrial Estate)

บริษัท เหมราชฯ ซึ่งเป็นบริษัทย่อยภายใต้กลุ่มบริษัทฯ ผ่านการเข้าไปซื้อหุ้นสามัญและได้มาซึ่งหุ้นจำนวนร้อยละ 92.88² ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัท เหมราชฯ เมื่อวันที่ 20 เมษายน 2558 มีธุรกิจหลักเป็นธุรกิจด้านการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม โดยการพัฒนาที่ดินพร้อมทั้งให้บริการทางด้านระบบสาธารณูปโภค รวมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อให้บริการแก่ผู้ประกอบการที่เข้ามาลงทุนจัดตั้งโรงงานในเขต/สวนอุตสาหกรรม โดยสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกดังกล่าว ได้แก่ ระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบโทรศัพท์ ระบบบำบัดน้ำเสีย ระบบกำจัดขยะ และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ

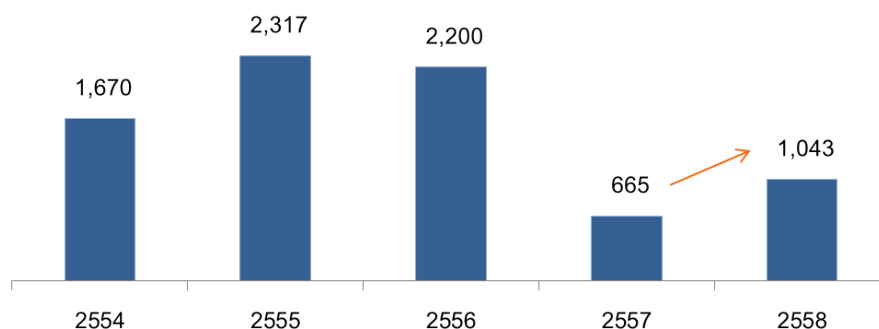
โดย ณ สิ้นปี 2558 บริษัท เหมราชฯ ได้พัฒนาและบริหารจัดการโครงการนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรม รวม 8 แห่ง และเหมราชโลจิสติกส์พาร์คและเหมราชอาร์บีเอฟพาร์ค รวม 5 แห่ง ดังต่อไปนี้

นิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรม	เหมราชโลจิสติกส์พาร์ค
1) นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี	1) เขตอุตสาหกรรมเหมราชโลจิสติกส์พาร์ค 1 จังหวัดชลบุรี
2) นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี แห่งที่ 2	2) เขตอุตสาหกรรมเหมราชโลจิสติกส์พาร์ค 2 ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด
3) นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด	3) เขตอุตสาหกรรมเหมราชโลจิสติกส์พาร์ค 3 ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง)
4) นิคมอุตสาหกรรมเหมราชตะวันออก (มาบตาพุด)	4) เขตอุตสาหกรรมเหมราชโลจิสติกส์ 4 จังหวัดระยอง
5) นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง)	5) เขตอุตสาหกรรมโรงงานสำเร็จรูปเหมราชอาร์บีเอฟพาร์ค 1 ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมไฮเทค กบินทร์บุรี จังหวัดปราจีนบุรี
6) เขตประกอบการอุตสาหกรรมเหมราชสระบุรี	
7) เขตประกอบการอุตสาหกรรมเหมราชระยอง และ	
8) นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด 2	

โดยในปี 2558 บริษัท เหมราชฯ มีที่ดินอุตสาหกรรมที่พัฒนาในปัจจุบันรวมถึงที่ดินที่จะพัฒนาในอนาคตรวมประมาณ 45,198 ไร่ มีลูกค้ารวมกันทั้งสิ้น 668 ราย และมีเงินลงทุนของลูกค้าภายในนิคมอุตสาหกรรม ทั้งสิ้นกว่า 26,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการระบบสาธารณูปโภคต่างๆ สูง และมักจะตั้งโรงงานเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมเพื่อการผลิตรายต่อเนื่องและการคมนาคมขนส่งที่สะดวก เช่น อุตสาหกรรมรถยนต์ อุตสาหกรรมปิโตรเคมี อุตสาหกรรมเหล็ก และอุตสาหกรรมพลังงาน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัท เหมราชฯ ยังเป็นศูนย์กลางในการจัดหาประสานงาน บริหารจัดการ และให้บริการระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ในแต่ละนิคมอุตสาหกรรม ทั้งของภาครัฐและเอกชนรวมถึงการขออนุญาตการจัดการสิ่งแวดล้อม รวมทั้งการให้บริการสาธารณูปโภคภายหลังการขายต่างๆ ซึ่งทำให้บริษัท เหมราชฯ มียอดการจำหน่ายที่ดินเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมียอดการจำหน่ายที่ดินในปี 2558 จำนวน 1,043 ไร่ และหากพิจารณาเฉพาะรายได้จากการขายที่ดินในนิคมอุตสาหกรรม ของบริษัท เหมราชฯ ในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา เป็นดังนี้

² ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 3 ธ.ค. 2558 ถึงวันที่ 9 ก.พ. 2559 กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าทำคำเสนอซื้อหุ้นสามัญในส่วนที่คงเหลือของบริษัท เหมราชฯ โดยผลจากการทำคำเสนอซื้อดังกล่าว ทำให้กลุ่มบริษัทถือหุ้นในบริษัท เหมราชฯ รวมจำนวนร้อยละ 98.54 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัท เหมราชฯ

หน่วย: จำนวนที่ดิน (ไร่)



รายละเอียดการแบ่งพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรม

บริษัท เหมราชฯ มีนโยบายในการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม และเขตประกอบการอุตสาหกรรม โดยจัดพื้นที่ตามลักษณะการใช้งาน แบ่งออกเป็น 6 ประเภท คือ

การแบ่งพื้นที่ตามลักษณะใช้งาน	นิยามของเขตพื้นที่ประเภทต่างๆ
พื้นที่เขตอุตสาหกรรมทั่วไป (General Industrial Zone)	- เขตพื้นที่ที่กำหนดไว้สำหรับการประกอบอุตสาหกรรมและกิจการอื่นที่เป็นประโยชน์หรือเกี่ยวเนื่องกับการประกอบอุตสาหกรรม
พื้นที่เขตปลอดอากร (Free Zone) / พื้นที่เขตอุตสาหกรรมส่งออก (Export Processing Zone-EPZ)	- เขตพื้นที่ที่กำหนดไว้สำหรับการประกอบอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม หรือกิจการอื่นที่เป็นประโยชน์แก่การเศรษฐกิจของประเทศ โดยของที่นำเข้าไปในเขตดังกล่าวจะได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรตามที่กฎหมายบัญญัติ
พื้นที่เขตพาณิชยกรรม (Commercial Zone)	- เขตพื้นที่ที่กำหนดไว้สำหรับการประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการพาณิชยกรรม เช่น ธนาคาร ไปรษณีย์ โรงพยาบาล สถานบริการน้ำมัน และสถานศึกษา เป็นต้น
พื้นที่เขตที่อยู่อาศัย (Residential Zone)	- เขตพื้นที่ที่กำหนดไว้สำหรับการก่อสร้างเป็นที่อยู่อาศัย เช่น แฟลต คอนโดมิเนียม และบ้านอยู่อาศัย เป็นต้น
พื้นที่เขตอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ (Logistics Zone)	- เขตพื้นที่ที่กำหนดไว้สำหรับการก่อสร้างคลังสินค้า / อาคารโรงงานเพื่อให้เช่าสำหรับอุตสาหกรรมโลจิสติกส์
พื้นที่ส่วนกลางและระบบสาธารณูปโภค	- เขตพื้นที่ที่กำหนดไว้สำหรับการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภครวมทั้งเขตที่ว่างสาธารณะ เช่น ถนน โรงผลิตน้ำประปา โรงบำบัดน้ำเสีย โรงกำจัดขยะ อ่างเก็บน้ำ สวนหย่อม ฯลฯ

รายละเอียดนิคมอุตสาหกรรม และเขตประกอบการอุตสาหกรรม

ณ สิ้นปี 2558 บริษัท เหมราชฯ ได้พัฒนาและบริหารจัดการโครงการนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรม รวม 8 แห่ง ดังต่อไปนี้

1) นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี

ตั้งอยู่ที่ตำบลบ่อวิน อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ซึ่งอยู่ในเขตอุตสาหกรรมทั่วไป และเขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก มีพื้นที่นิคมรวมทั้ง 2 เฟส ประมาณ 3,909 ไร่ (1,564 เอเคอร์) โดยเป็นนิคมอุตสาหกรรม ที่มีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมหลักขนาดใหญ่ พลังงาน ชิ้นส่วนยานยนต์ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ วัสดุก่อสร้าง

2) นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี เฟส 2

ตั้งอยู่ที่ตำบลปอวิน และตำบลเจ้าพระยาสุรศักดิ์ อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี มีพื้นที่ทั้งสิ้น 632 ไร่ (253 เอเคอร์) โดยนิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี 2 สามารถเข้าออกได้ทั้งจากทางหลวงหมายเลข 331 ใหม่ และทางหลวงหมายเลข 3241 เชื่อมสู่ท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง ส่งผลดีต่อการขนส่งสินค้า และสามารถเดินทางไปตัวอำเภอสัตหีบได้สะดวก เพียง 25 กิโลเมตร

3) นิคมอุตสาหกรรมเหมราชตะวันออก (มาบตาพุด)

ตั้งอยู่ในบริเวณที่ติดต่อกับเขตอุตสาหกรรมปิโตรเคมี (National Petrochemical Complex) อำเภอมาบตาพุด จังหวัดระยอง มีพื้นที่นิคมรวมทั้ง 2 เฟส ประมาณ 3,733 ไร่ (1,493 เอเคอร์) โดยเป็นนิคมที่ตั้งขึ้นเพื่อรองรับกลุ่มอุตสาหกรรมหนัก อาทิเช่น เหล็ก ปิโตรเคมีและเคมี โดยมีระบบสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ ซึ่งสามารถจ่ายน้ำดิบและน้ำประปา บำบัดน้ำเสีย และจ่ายไฟฟ้าได้ในปริมาณที่สูงมาก นอกจากนี้ ภายในนิคมอุตสาหกรรมยังมีบริการอื่นๆ เช่น การจัดหาไฟฟ้า ไอน้ำ น้ำปราศจากแร่ธาตุเพื่อการอุตสาหกรรม และระบบฐานการวางท่อเพื่อขนส่งของเหลวและก๊าซ

4) นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง)

ตั้งอยู่ที่ตำบลปลวกแดง อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง มีพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมรวมทั้งสิ้นประมาณ 9,726 ไร่ (3,890 เอเคอร์) โดยเป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัท เหมราชฯ และบริษัท อาหารสยามจำกัด (มหาชน) ในอัตราส่วน 60 : 40 ซึ่งได้เริ่มการพัฒนาตั้งแต่ปี 2538 และได้กลายเป็นศูนย์รวมอุตสาหกรรมครบวงจร และคลัสเตอร์ยานยนต์ที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในโลก โดยมีบริษัทผู้ผลิตรถยนต์และอุตสาหกรรมต่อเนื่องรวมทั้งสิ้นกว่าร้อยละ 90 ซึ่งในจำนวนนี้ ประกอบไปด้วยบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ 9 ใน 10 บริษัทยักษ์ใหญ่ของโลก จึงเป็นผลทำให้นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง) มีการพัฒนาอย่างมั่นคงด้วยการเป็นศูนย์รวมการผลิตด้านยานยนต์ โดยมีกำลังการผลิตคิดเป็น 1 ใน 3 ของกำลังการผลิตยานยนต์ทั้งหมดของประเทศไทย

5) นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด

ตั้งอยู่ในจังหวัดระยอง และมีพื้นที่บางส่วนอยู่ในจังหวัดชลบุรี มีพื้นที่ประมาณ 8,112 ไร่ (3,244 เอเคอร์) โดยนิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด มีพื้นที่บางส่วนติดต่อกับนิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง) และมีเส้นทางรถยนต์ติดต่อกันโดยตรงระหว่าง 2 นิคม และห่างจากนิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี ประมาณ 12 กิโลเมตร โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นบริษัทผู้ผลิตรถยนต์และอุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่นๆ

6) เขตประกอบการอุตสาหกรรม เหมราช สระบุรี

ตั้งอยู่ที่ตำบลหนองปลาหมอ อำเภอหนองแค จังหวัดสระบุรี มีพื้นที่ประมาณ 3,619 ไร่ (1,448 เอเคอร์) โดยเป็นเขตประกอบการอุตสาหกรรมเพื่อรองรับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง เซรามิค กระดาษ และบรรจุภัณฑ์ โลหะและไฟฟ้า

7) เขตประกอบการอุตสาหกรรม เหมราช ระยอง

ตั้งอยู่ที่ตำบลหนองละลอก อำเภอบ้านค่าย จังหวัดระยอง มีพื้นที่ประมาณ 3,438 ไร่ (1,375 เอเคอร์) โดยเป็นเขตประกอบการอุตสาหกรรมเพื่อรองรับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมจักรกล อุปกรณ์ยานยนต์ โลหะไฟฟ้า และอุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่นๆ ปัจจุบัน มีผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลเข้ามาตั้งฐานการผลิตเครื่องจักรกลสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ และอุตสาหกรรมก่อสร้าง เพื่อส่งขายให้ประเทศต่างๆ ทั่วโลก

8) นิคมอุตสาหกรรมเหมืองแร่ฮีสเทิร์นชิปบอร์ด 2

ตั้งอยู่ที่ตำบลเขาคันทรง อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี มีพื้นที่ประมาณ 3,654 ไร่ (1,462 เอเคอร์) โดยใช้ทางหลวงหมายเลข 3138 และหมายเลข 331 นิคมอุตสาหกรรมแห่งนี้ตั้งอยู่ห่างจากท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบังและศรีราชาประมาณ 25 กิโลเมตร และยังใกล้กับกลุ่มธุรกิจยานยนต์ที่ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมของเหมืองแร่ อาทิเช่น นิคมอุตสาหกรรมเหมืองแร่ชลบุรี 1 และ 2 นิคมอุตสาหกรรมฮีสเทิร์นชิปบอร์ด (ระยอง) และ นิคมอุตสาหกรรมเหมืองแร่ฮีสเทิร์นชิปบอร์ด โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นบริษัทผู้ผลิตรถยนต์และอุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่นๆ

สิทธิที่ได้รับในการประกอบธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม

บัตรส่งเสริมการลงทุน	สิทธิประโยชน์ที่สำคัญ
บริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน)	
ก. ประเภทกิจการเขตอุตสาหกรรม ก.1 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2556 มีขนาดของเขตอุตสาหกรรม 637 ไร่ ก.2 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2557 มีขนาดของเขตอุตสาหกรรม 3,160.5 ไร่ ก.3 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 28 เมษายน 2558 มีขนาดของเขตอุตสาหกรรม 602 ไร่ ข. ประเภทกิจการพัฒนาอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม ข.1 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุน เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2555 มีขนาดของกิจการโรงงานอุตสาหกรรม จำนวน 2 หน่วย ข.2 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุน เมื่อวันที่ 5 กรกฎาคม 2555 มีขนาดของกิจการโรงงานอุตสาหกรรม จำนวน 9 หน่วย ข.3 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุน เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2555 มีขนาดของกิจการโรงงานอุตสาหกรรม จำนวน 8 หน่วย ข.4 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุน เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2556 มีขนาดของกิจการโรงงานอุตสาหกรรม จำนวน 1 หน่วย	ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 7 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น
บริษัท ฮีสเทิร์นอินดัสเตรียลเอสเตท จำกัด	
ก. ประเภทกิจการเขตอุตสาหกรรม ก.1 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุน เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2545 มีขนาดของเขตอุตสาหกรรม 565 ไร่ และได้รับอนุมัติให้ขยายเขตอุตสาหกรรม เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2552 จาก 565 ไร่ เป็น 1,200	1. ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริม มีกำหนดระยะเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบ

บัตรส่งเสริมการลงทุน	สิทธิประโยชน์ที่สำคัญ
ไร่ ก.2 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2552 มีขนาดของเขตอุตสาหกรรม 576 ไร่	กิจการนั้น 2. ได้รับการลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติ มีกำหนดระยะเวลา 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดการได้รับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุนตามข้อ 1.
บริษัท อีสเทิร์นซีบอร์ดอินดัสเตรียลเอสเตท (ระยอง) จำกัด	
ก. <u>ประเภทกิจการเขตอุตสาหกรรม</u> ก.1 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2544 โดยมีขนาดของเขตอุตสาหกรรมประมาณ 716 ไร่ ก.2 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 8 ธันวาคม 2547 มีขนาดของเขตอุตสาหกรรมประมาณ 680 ไร่ ต่อมาบริษัทฯ ได้รับอนุมัติให้ขยายขนาดของเขตอุตสาหกรรมจาก 680 ไร่ เป็น 1,020 ไร่ ตั้งแต่วันที่ 11 พฤษภาคม 2550 ก.3 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2550 โดยมีขนาดของเขตอุตสาหกรรมประมาณ 1,021 ไร่ ก.4 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 28 เมษายน 2558 โดยมีขนาดของเขตอุตสาหกรรมประมาณ 705 ไร่ ข. <u>ประเภทกิจการพัฒนาอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม</u> ข.1 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุน เมื่อวันที่ 16 มกราคม 2545 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูปขนาดเล็กจำนวน 50 หน่วย และโรงงานสำเร็จรูปขนาดกลางจำนวน 1 หน่วย ข.2 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุน เมื่อวันที่ 27 มีนาคม 2545 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูปขนาดกลาง จำนวน 22 หน่วย ข.3 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2554 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูปขนาดเล็ก จำนวน 12 หน่วย ข.4 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุน เมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2555 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูปขนาดเล็ก จำนวน 23 หน่วย ข.5 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุน เมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน 2555 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูปขนาดกลาง จำนวน 3 หน่วย ข.6 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุน เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2556 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูปขนาดเล็ก จำนวน 7 หน่วย ข.7 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุน เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2556 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูปขนาดเล็ก จำนวน 8 หน่วย ข.8 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุน เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2556 มีขนาด	1. ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น (ยกเว้น ข้อ ก.1 ได้รับการส่งเสริมกำหนดเวลา 7 ปี) 2. ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติ มีกำหนดระยะเวลา 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดการได้รับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุนตามข้อ 1. (ยกเว้นข้อ ก.1) 3. ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา สองเท่าของค่าใช้จ่ายดังกล่าวในการคำนวณภาษีเป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้ของแต่ละกิจการ <u>หมายเหตุ</u> ระยะเวลาการได้รับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุนตามข้อ 1. ของการส่งเสริมการลงทุน ก.2 ข.1 ข.2 ระยะเวลาการได้รับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุนตามข้อ 1. ได้สิ้นสุดลงแล้ว

บัตรส่งเสริมการลงทุน	สิทธิประโยชน์ที่สำคัญ
ของกิจการโรงงานสำเร็จรูปขนาดเล็ก จำนวน 9 หน่วย	
บริษัท เหมราช อีสเทิร์นซีบอร์ด อินดัสเตรียลเอสเตท จำกัด	
ก. <u>ประเภทกิจการเขตอุตสาหกรรม</u> ก.1 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2540 โดยมีขนาดของเขตอุตสาหกรรม ประมาณ 1,407 ไร่ ก.2 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2540 โดยมีขนาดของเขตอุตสาหกรรม ประมาณ 1,375 ไร่ ก.3 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2540 โดยมีขนาดของเขตอุตสาหกรรม ประมาณ 1,485 ไร่ ก.4 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 26 กันยายน 2539 โดยมีขนาดของเขตอุตสาหกรรม ประมาณ 1,332 ไร่ ต่อมาบริษัทฯ ได้รับอนุมัติให้ขยายขนาดของเขตอุตสาหกรรมจาก ประมาณ 1,332 ไร่ เป็น 1,653 ไร่ ตั้งแต่วันที่ 20 มิถุนายน 2550 ก.5 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุน เมื่อวันที่ 23 มกราคม 2551 โดยมีขนาดของเขตอุตสาหกรรม ประมาณ 1,500 ไร่ ก.6 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุน เมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2555 โดยมีขนาดของเขตอุตสาหกรรม ประมาณ 620 ไร่ ก.7 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุน เมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2557 โดยมีขนาดของเขตอุตสาหกรรม ประมาณ 2,700 ไร่ ข. <u>ประเภทกิจการพัฒนาอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม</u> ข.1 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2550 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูปขนาดกลาง จำนวน 8 หน่วย และโรงงานสำเร็จรูปขนาดเล็ก จำนวน 5 หน่วย ข.2 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2551 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูปขนาดกลาง จำนวน 1 หน่วย ข.3 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 30 ธันวาคม 2552 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูปขนาดกลาง จำนวน 1 หน่วย ข.4 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2554 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูปขนาดเล็ก จำนวน 1 หน่วย ข.5 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 2 สิงหาคม 2554 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูปขนาดเล็ก จำนวน 3 หน่วย ข.6 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2554 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูปขนาดเล็ก จำนวน 2 หน่วย ข.7 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2554 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูปขนาดเล็ก จำนวน 3 หน่วย ข.8 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2554 มี	1. ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น (ยกเว้น ก.6, ก.7, ข.20, ข.21, ข.24, ข.25, ข.26 ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 7 ปี) 2. ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติ มีกำหนด 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดการได้รับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุนตาม 1. (ยกเว้น ข้อ ก.6, ก.7, ข.20, ข.21, ข.24, ข.25, ข.26) 3. ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าประปา สองเท่าของค่าใช้จ่ายดังกล่าวในการคำนวณภาษีเป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้ของแต่ละกิจการ (ยกเว้น ข้อ ก.6, ก.7, ข.20, ข.21, ข.24, ข.25, ข.26) <u>หมายเหตุ</u> ระยะเวลาการได้รับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุนตามข้อ 1 ของการส่งเสริมการลงทุน ก1, ก.4, ข.1, ข.2, ข.5, ข.10 ได้สิ้นสุดลงแล้ว

ส่วนที่ 1-2 หน้า 9

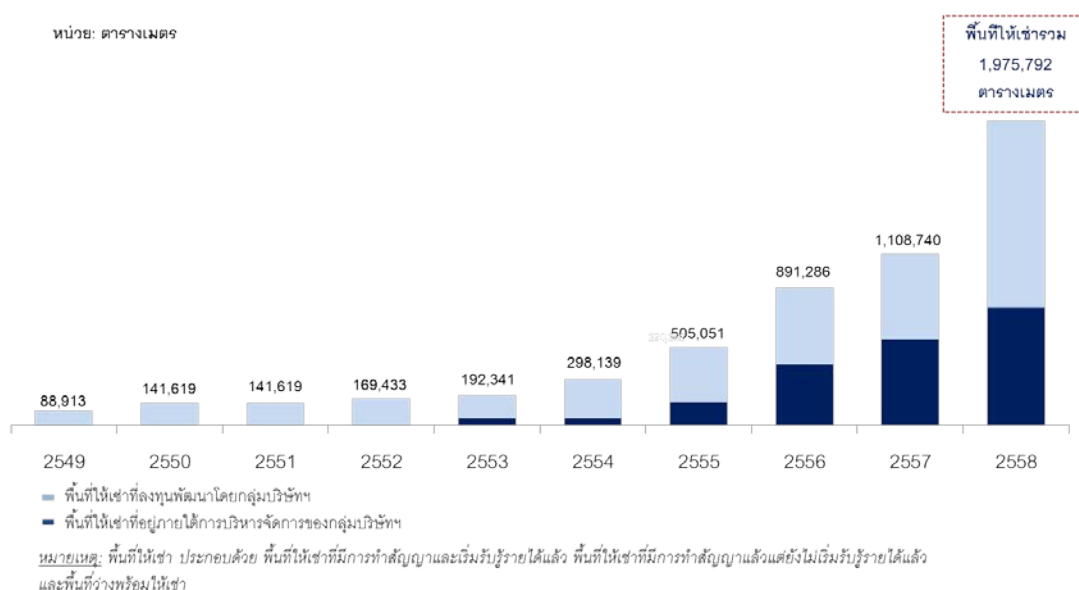
บัตรส่งเสริมการลงทุน	สิทธิประโยชน์ที่สำคัญ
ข.26 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2557 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูป (Warehouse – HLP2) จำนวน 4 หน่วย	
บริษัท เอสเอ็มอี แพลทอริ จำกัด	
ก. ประเภทกิจการพัฒนาอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม ก.1 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 21 พฤษภาคม 2550 มีขนาดของกิจการอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม จำนวน 2 หน่วย พื้นที่ใช้สอยรวม 3,860 ตารางเมตร ก.2 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม 2554 มีขนาดของกิจการอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม จำนวน 1 หน่วย พื้นที่ใช้สอยรวม 12,100 ตารางเมตร ก.3 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2555 มีขนาดของกิจการอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมจำนวน 12 หน่วย พื้นที่ใช้สอย 9,385 ตารางเมตร ก.4 ได้รับอนุมัติการลงทุนเมื่อวันที่ 7 มีนาคม 2557 มีขนาดของกิจการอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมจำนวน 5 หน่วย ก.5 ได้รับอนุมัติการลงทุนเมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2557 มีขนาดของกิจการอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมจำนวน 5 หน่วย ก.6 ได้รับอนุมัติการลงทุนเมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2557 มีขนาดของกิจการอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมจำนวน 9 หน่วย ก.7 ได้รับอนุมัติการลงทุนเมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2557 มีขนาดของกิจการอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมจำนวน 1 หน่วย	1. ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมกำหนดเวลา 7 ปี นับแต่วันที่มีรายได้จากการประกอบกิจการนั้นระยะเวลาการได้รับสิทธิประโยชน์ตามข้อ 1. จากการส่งเสริมการลงทุนตาม ก.1, ก.3, ก.4 และ ก.5 บริษัทฯยังมีรายได้จากการประกอบกิจการ 2. ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่มีรายได้จากการประกอบกิจการนั้นระยะเวลาการได้รับสิทธิประโยชน์ตามข้อ 2. จากการส่งเสริมการลงทุนตาม ก.2, ก.6, ก.7 และ ข.1 บริษัทฯ ยังมีรายได้จากการประกอบกิจการ 3. ได้รับการลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติมีกำหนดเวลา 5 ปี นับจากวันพ้นกำหนดการได้รับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุนตามข้อ 1. และ 2. จากการส่งเสริมการลงทุนตาม ก.2, ก.6 และ ก.7
ข. ประเภทกิจการเขตอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ ข.1 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2554 มีขนาดของเขตอุตสาหกรรม 276 ไร่	4. ได้รับอนุมัติให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปาสองเท่าของค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นระยะเวลาสิบปี นับแต่วันที่มีรายได้จากการประกอบกิจการ ตามระยะเวลาการได้รับสิทธิประโยชน์ตามข้อ 4. จากการส่งเสริมการลงทุนตาม ก.2, ก.6 และ ก.7
บริษัท เหมราช สระบุรี ที่ดินอุตสาหกรรม จำกัด	
ก. ประเภทกิจการพัฒนาอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม ก.1 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2555 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูป ขนาดกลาง 1 หน่วย	ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการ

บัตรส่งเสริมการลงทุน	สิทธิประโยชน์ที่สำคัญ
ก.2 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 2 กรกฎาคม 2555 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูป ขนาดกลาง 8 หน่วย ก.3 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 5 กรกฎาคม 2555 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูป ขนาดกลาง 2 หน่วย ก.4 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2555 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูป ขนาดกลาง 2 หน่วย ก.5 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2555 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูป ขนาดกลาง 5 หน่วย ก.6 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 5 เมษายน 2556 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูป ขนาดกลาง 2 หน่วย ก.7 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 5 เมษายน 2556 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูป ขนาดเล็ก 6 หน่วย ก.8 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2556 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูป ขนาดเล็ก 12 หน่วย	ส่งเสริมมีกำหนดเวลา 7 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น
บริษัท เหมราช ระยอง ที่ดินอุตสาหกรรม จำกัด	
ก. <u>ประเภทกิจการเขตอุตสาหกรรม</u> ก.1 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนบัตรที่สองเมื่อวันที่ 16 สิงหาคม 2543 มีขนาดของเขตอุตสาหกรรม 520 ไร่ ก.2 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนบัตรที่สามเมื่อวันที่ 14 มีนาคม 2544 มีขนาดของเขตอุตสาหกรรม 1,343 ไร่ ข. <u>ประเภทกิจการพัฒนาอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม</u> ข.1 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 28 มิถุนายน 2556 มีขนาดของกิจการโรงงานสำเร็จรูป ขนาดเล็ก 2 หน่วย	1. ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น 2. ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติ มีกำหนด 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดการได้รับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุนตาม 1
บริษัท ระยอง 2012 จำกัด	
ก. <u>ประเภทกิจการเขตอุตสาหกรรม</u> ก.1 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2557 มีขนาดของเขตอุตสาหกรรม 1,232 ไร่	1. ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น 2. ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติ มีกำหนด 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดการได้รับสิทธิ

บัตรส่งเสริมการลงทุน	สิทธิประโยชน์ที่สำคัญ
	ประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุนตาม 1.
บริษัท เหมราช อีสเทิร์นซีบอร์ดอินดัสเตรียล เอสเตท 4 จำกัด	
ก. ประเภทกิจการอุตสาหกรรม ก.1 ได้รับอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนเมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม 2558 มีขนาดของพื้นที่ 2,142 ไร่	1. ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น 2. ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติ มีกำหนด 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดการได้รับสิทธิประโยชน์จากการส่งเสริมการลงทุนตาม 1.

2.1.2 ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน พัฒนา และบริหารอสังหาริมทรัพย์ (Logistics Properties)

ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน พัฒนา และบริหารอสังหาริมทรัพย์ เป็นธุรกิจที่สร้างรายได้หลักให้แก่กลุ่มบริษัทฯ โดย ณ สิ้นปี 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีพื้นที่ให้เช่าที่ลงทุนพัฒนาและ/หรืออยู่ภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทฯ รวมทั้งหมด 1,975,792 ตารางเมตร ซึ่งเติบโตขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากปี 2557 อันเนื่องมาจากการเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เหมราชฯ ซึ่งส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถขยายขอบเขตผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบของคลังสินค้าและโรงงานสำเร็จรูป เพื่อสนองตอบความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้ครบวงจรมากยิ่งขึ้น



ทั้งนี้ ธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการลงทุน พัฒนา และบริหารอสังหาริมทรัพย์ สามารถจำแนกได้เป็น 4 ประเภทดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจการพัฒนอสังหาริมทรัพย์เพื่อรายได้ค่าเช่าและบริการ
 - 1) โครงการที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit)
 - 2) โครงการ Warehouse Farm
 - 3) โครงการโรงงานและคลังสินค้าสำเร็จรูป (Ready-Built Factories; Ready-Built Warehouses)
 - 4) โครงการอื่นๆ
2. ธุรกิจการพัฒนอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย
3. ธุรกิจการลงทุนและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์
4. ธุรกิจการบริหารและจัดการกองทรัสต์

1. ธุรกิจการพัฒนอสังหาริมทรัพย์เพื่อรายได้ค่าเช่าและบริการ

(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 หากผู้เช่ายกเลิกสัญญาเช่าก่อนสิ้นสุดระยะเวลาการเช่าที่กำหนดไว้ ผู้เช่าจะต้องชำระค่าชดเชยเท่ากับค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่เหลือตามสัญญาเช่าอยู่ให้แก่กลุ่มบริษัทฯ

ก. อาคารคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า

โครงการฯ ทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ จะได้รับการออกแบบให้เป็นไปตามมาตรฐานสากลโดยคำนึงถึงประโยชน์การใช้งานสูงสุดของผู้เช่า อาทิเช่น การออกแบบพื้นที่ภายในอาคารเพื่อให้การหมุนเวียนของสินค้ามีประสิทธิภาพสูงสุด การกำหนดความสูงของพื้นและเส้นทางการเข้าออกของรถขนส่งขนาดใหญ่เพื่อการขนถ่ายสินค้าเป็นไปอย่างรวดเร็ว รวมทั้งการออกแบบให้ชั้นวางสินค้ามีความยืดหยุ่นและสามารถปรับให้เหมาะสมกับกระบวนการปฏิบัติงานของผู้เช่า ซึ่งช่วยให้การจัดวาง/บรรจุสินค้าเกิดความคล่องตัวและลดความผิดพลาด เป็นต้น ตลอดจนโครงการฯ ของกลุ่มบริษัทฯ จะตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นจุดยุทธศาสตร์ด้านโลจิสติกส์ที่เหมาะสมแก่การเป็นศูนย์การกระจายสินค้าที่ดี ซึ่งมีพื้นที่ขนาดโครงการฯ ที่ใหญ่และหลากหลาย ตั้งแต่ 10,000 ถึง 70,000 ตารางเมตร โดยโครงการฯ ส่วนใหญ่จะตั้งอยู่บนเส้นทางที่สามารถเข้าถึงสนามบินนานาชาติสุวรรณภูมิ หรือท่าเรือแหลมฉบัง หรือ สามารถเชื่อมต่อการคมนาคมเส้นทางหลักได้อย่างสะดวก เช่น บางนา-ตราด กม.18-23 จึงส่งผลให้มีความสะดวกในการเดินทางขนส่งสินค้ามายังกรุงเทพฯ หรือกระจายสินค้าไปยังภูมิภาคต่างๆ ของประเทศไทย ซึ่งเป็นการช่วยลดต้นทุนการขนส่งในระยะยาวให้แก่ผู้เช่าได้เป็นอย่างดี ณ สิ้นปี 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีพื้นที่ซึ่งตั้งอยู่บนทำเลหลักๆ ครอบคลุมทำเลยุทธศาสตร์ทางโลจิสติกส์ทั่วประเทศ ได้แก่ ถ. บางนา-ตราด ลาดกระบัง แลนมอรัญ ปานทอง กบินทร์บุรี พระราม 2 และพื้นที่หัวเมืองต่างจังหวัด เช่น อุดรธานี ขอนแก่น สุราษฎร์ธานี และลำพูน เพื่อรองรับการขยายธุรกิจของผู้เช่า โดยในปี 2558 บริษัทฯ ยังคงมุ่งเน้น

การพัฒนาคุณภาพของคลังสินค้า 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 ดังกล่าวสร้างขึ้นในปี 2557 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นศูนย์กระจายและจัดเก็บสินค้าประเภทอุปโภคบริโภค ซึ่งโครงการฯ ได้รับการออกแบบให้ตรงกับหลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิต รวมทั้งได้ติดตั้งเครื่องปรับอากาศเพื่อควบคุมอุณหภูมิภายในตัวอาคาร โดยมีอุณหภูมิระหว่าง -18 องศาเซลเซียส ไปจนถึงห้องเย็น -25 องศาเซลเซียส จึงช่วยให้ผู้เช่าสามารถควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดี

ข. อาคารโรงงานขนาดใหญ่

ทีมงานวิศวกรผู้เชี่ยวชาญของกลุ่มบริษัทฯ จะทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดกับทีมงานของผู้เช่าในทุกขั้นตอนของการออกแบบและการก่อสร้างอาคารโรงงานเพื่อให้มั่นใจได้ว่าอาคารโรงงานที่ส่งมอบให้กับลูกค้าจะสามารถตอบสนองความต้องการที่เฉพาะเจาะจงของผู้เช่าในทุกๆ ด้านได้ เช่น การออกแบบพื้นที่ใช้สอยและการจัดวางเสาที่ไม่กีดขวางกระบวนการปฏิบัติงาน การใช้วัสดุก่อสร้างพื้นที่แข็งแรงทนทานต่อการรับน้ำหนักของสินค้า อุปกรณ์และเครื่องจักร การออกแบบหลังคาที่สามารถระบายความร้อนได้ตามธรรมชาติ รวมถึงการวางระบบสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบแสงสว่าง ระบบบำบัดของเสีย ให้รองรับกำลังการผลิตที่มีมาตรฐานระดับสูงตามความต้องการของลูกค้า และเป็นไปตามข้อบังคับมาตรฐานอุตสาหกรรม เป็นต้น โดยโรงงานทั้งหมดที่กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาตั้งอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมต่าง ๆ อาทิเช่น นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ จ.ระยอง นิคมอุตสาหกรรมเหมราช จ.สระบุรี เป็นต้น

ตัวอย่างโครงการที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit)



ที่ตั้งโครงการ: บางนาตราด กม.5
พื้นที่เช่า: 10,000 ตารางเมตร
บริษัท: กลุ่มบริษัทฯ
ประเภทโครงการ: ศูนย์กระจายสินค้า



ที่ตั้งโครงการ: บางนาตราด กม.5
พื้นที่เช่า: 31,000 ตารางเมตร
บริษัท: กลุ่มบริษัทฯ
ประเภทโครงการ: ศูนย์กระจายสินค้า



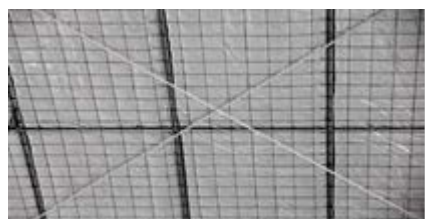
ที่ตั้งโครงการ: สระบุรี
พื้นที่เช่า: 55,000 ตารางเมตร
บริษัท: กลุ่มบริษัทฯ
ประเภทโครงการ: โรงงาน และ ศูนย์กระจายสินค้า

ตัวอย่างคุณสมบัติของโครงการฯ



หลังคาเมทัลชีทแบบไร้รอยต่อ

หลังคาเมทัลชีทแบบไร้รอยต่อ ช่วยลดปัญหาการรั่วระหว่างรอยต่อหลังคา



หลังคาฉนวนกันความร้อน

วัสดุฉนวนกันความร้อนที่ติดตั้งภายใต้หลังคา ซึ่งประกอบไปด้วยช่องอากาศที่ช่วยลดอุณหภูมิภายในโครงการฯ ทำให้การเก็บรักษาคุณภาพของสินค้าเป็นไปได้ดีขึ้น



ระบบระบายอากาศแบบธรรมชาติ

บานเกล็ดช่องระบายอากาศและ bird screen รอบตัวโครงการฯ และการติดตั้งหลังคาในตำแหน่งที่สูงกว่าปกติทำให้การไหลเวียนของอากาศภายในโครงการฯ ดีขึ้น



หลักเกณฑ์การจัดการสภาวะแวดล้อม

โครงสร้างชั้นพื้นฐานในโครงการฯ เช่น ระบบการกระจายสินค้า ตัวคลังสินค้า และโรงงานผลิต ได้รับการพัฒนาขึ้นตามมาตรฐานสากล ตัวอย่างเช่น การออกแบบโครงสร้างอาคารที่ลดการสะสมของฝุ่นและสิ่งสกปรก และการป้องกันปลวกและแมลง เป็นต้น



พื้นแบบ Burnished Floor ที่มีความแข็งแรง

โครงสร้างพื้นที่ทำจากวัสดุคอนกรีตที่แข็งแรงกว่าวัสดุคอนกรีตทั่วไปอีกทั้งยังได้นำ Burnished Floor ซึ่งเป็นเทคโนโลยีใหม่ล่าสุดในการเคลือบเงาพื้นผิวมาใช้ในการพัฒนาโครงการฯ ซึ่งเทคโนโลยีจะช่วยป้องกันการเกิดรอยขีดข่วนและรอยถลอกจากการใช้งานหนัก และยังช่วยลดการสะสมของฝุ่นและการเกิดรอยแตกของพื้น

ที่มา: เว็บไซต์บริษัทฯ

(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 Ready-Built มาตรฐานสูง โดยโครงการประเภท Built-to-Suit ใน Warehouse Farm จะมีขนาดโครงการตั้งแต่ 10,000.0 ถึง 16,000.0 ตารางเมตร ในขณะที่พื้นที่เช่าของโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) จะมีขนาดเล็กกว่าโดยมีพื้นที่เช่าเฉลี่ยต่ออาคารตั้งแต่ 3,000 ถึง 5,000 ตารางเมตร ถึงแม้ว่าจะมีขนาดพื้นที่เช่าและอาคารที่เล็กกว่าโครงการแบบ Built-to-Suit โครงการส่วน Ready-Built ของกลุ่มบริษัทฯ ยังคงไว้ซึ่งรูปแบบและมาตรฐานของอาคารคลังสินค้าและโรงงานที่มีคุณภาพสูง ซึ่งเป็นแนวทางหลักในการทำธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้เล็งเห็นว่า โครงการ Warehouse Farm จะช่วยรองรับความต้องการขยายพื้นที่ของลูกค้าปัจจุบัน และเพิ่มฐานลูกค้าไปยังกลุ่มผู้เช่ารายใหม่ที่มีแนวโน้มจะมีความสนใจเช่าระยะสั้นในขณะนี้ แต่ยังมีศักยภาพในการเพิ่มพื้นที่เช่าและอาจต้องการโครงการแบบ Built-to-Suit ในอนาคต

กลุ่มบริษัทฯ จะเลือกทำเลที่ตั้งเพื่อพัฒนาโครงการ Warehouse Farm โดยพิจารณาจากความต้องการของลูกค้าในปัจจุบันและที่คาดการณ์ไว้ในอนาคต โดยสัญญาเช่าส่วนใหญ่สำหรับโครงการแบบ Built-to-Suit จะเป็นสัญญาเช่าระยะยาว 5-10 ปีขึ้นไป ในขณะที่สัญญาเช่าส่วนใหญ่ของโครงการแบบ Ready-Built จะเป็นสัญญาเช่าระยะสั้นที่มีอายุสัญญาโดยเฉลี่ย 3 ปี แต่จะเปิดโอกาสให้ลูกค้ามีทางเลือกในการต่อสัญญาเช่าได้เช่นเดียวกับโครงการแบบ Built-to-Suit โดย ณ สิ้นปี 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีโครงการประเภท Warehouse Farm อยู่ตามทำเลที่สำคัญทางยุทธศาสตร์ อาทิเช่น บางนาตราด สระบุรี ลาดกระบัง และวังน้อย เป็นต้น

กลุ่มบริษัทฯ ยังจัดให้มีการให้บริการการใช้ประโยชน์ทรัพย์สินส่วนกลางร่วมกับผู้เช่ารายอื่นในโครงการ เช่น บริการไฟฟ้าของส่วนกลาง บริการรักษาความปลอดภัย บริการซ่อมแซมถนนและระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการของโครงการ เป็นต้น

ตัวอย่างโครงการ Warehouse Farm



ที่ตั้งโครงการ: บางนาตราด กม.4
พื้นที่เช่า: 73,000 ตารางเมตร
ประเภทโครงการ: Warehouse Farm



ที่ตั้งโครงการ: นิคมอุตสาหกรรม
เหมราช สระบุรี
พื้นที่เช่า: 96,000 ตารางเมตร
ประเภทโครงการ: Warehouse Farm

ตัวอย่างกลุ่มผู้เช่าในปัจจุบันของโครงการ Built-to-Suit และโครงการ Warehouse Farm

สหรัฐอเมริกา	ยุโรป	ไทย	ญี่ปุ่น	เอเชีย

ที่มา: บริษัท

(3) โครงการโรงงานและคลังสินค้าสำเร็จรูป (Ready-Built Factories; Ready-Built Warehouses)

โครงการคลังสินค้าและโรงงานสำเร็จรูป เป็นโครงการภายใต้บริษัท เหมราชฯ ซึ่งมุ่งรองรับตลาดการเข้ามาลงทุนของกลุ่มอุตสาหกรรม SMEs จึงริเริ่มผลิตภัณฑ์คลังสินค้าและโรงงานสำเร็จรูปภายในนิคมอุตสาหกรรม เพื่อตอบสนองความต้องการในการลงทุนของผู้ประกอบการที่ต้องการเริ่มกิจการด้วยความเสี่ยงต่ำและต้องการความยืดหยุ่นในการดำเนินธุรกิจสูง โดยดำเนินการภายใต้ชื่อเหมราชโลจิสติกส์พาร์คและเหมราชอาร์บีเอฟพาร์ค จำนวน 5 แห่ง ได้แก่ เขตอุตสาหกรรมเหมราชโลจิสติกส์พาร์ค 1 จังหวัดชลบุรี, เขตอุตสาหกรรมเหมราชโลจิสติกส์พาร์ค 2 ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด, เขตอุตสาหกรรมเหมราชโลจิสติกส์พาร์ค 3 ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง), เขตอุตสาหกรรมเหมราชโลจิสติกส์ 4 จังหวัดระยอง และเขตอุตสาหกรรมโรงงานสำเร็จรูปเหมราชอาร์บีเอฟพาร์ค 1 ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมไฮเทค กบินทร์บุรี จังหวัดปราจีนบุรี

ก. โรงงานสำเร็จรูปสำหรับเช่า:

โรงงานสำเร็จรูปที่สามารถขยายพื้นที่ใช้สอยเพื่อตอบสนองต่อความต้องการในอนาคตของลูกค้า มีขนาดของโรงงานตั้งแต่ 450 ตารางเมตรถึง 10,000 ตารางเมตร โดยตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรมทั่วไปและเขตปลอดภาษีในหลายนิคมอุตสาหกรรมหรือเขตประกอบการอุตสาหกรรมของบริษัท เหมราชฯ ทั้งนี้ โรงงานสำเร็จรูปสำหรับเช่าจะช่วยเพิ่มความยืดหยุ่นให้กับลูกค้า ทั้งในด้านเงินลงทุน การเงิน รวมไปถึงโอกาสการเติบโตของธุรกิจ โดยมีบริษัท เอช-คอนสตรัคชั่น แมนเนจเม้นท์แอนด์ เอ็นจิเนียริง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เหมราชฯ เป็นผู้ดูแลจัดการถึงความต้องการในระบบสาธารณูปโภคและขนาดของโรงงานเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ในปี 2558 บริษัท เหมราชฯ มีพื้นที่โรงงานสำเร็จรูปรวมทั้งสิ้นประมาณ 467,523 ตารางเมตร (รวมพื้นที่โรงงานสำเร็จรูปภายใต้กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าเหมราชอินดัสเตรียล และโรงงานสำเร็จรูปที่ให้เช่าและจำหน่ายแก่ลูกค้า)

โครงการโรงงานสำเร็จรูปโครงการแรกของบริษัท เหมราชฯ ตั้งขึ้นในนามโครงการเหมราชโรงงานสำเร็จรูปพาร์ค 1 (Hemraj Ready-Built Factory Park 1 @ Hi-Tech Kabin) เนื่องจากอยู่ในทำเลที่เป็นจุดยุทธศาสตร์ บน กิโลเมตรที่ 78 ทางหลวง หมายเลข 304 ตำบลลาดตะเคียน อำเภอกบินทร์บุรี จังหวัดปราจีนบุรี ซึ่งเป็นจุดกึ่งกลางระหว่างกรุงเทพฯ และภาคตะวันออก เชียงเหนือของประเทศไทย ง่ายต่อการคมนาคมขนส่งทั้งโดยทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ

ข. คลังสินค้าโลจิสติกส์สำเร็จรูปสำหรับเช่า:

โครงการคลังสินค้าโลจิสติกส์สำเร็จรูป มีขนาดพื้นที่เช่าตั้งแต่ 2,400 – 25,000 ตารางเมตร โดยโครงการคลังสินค้าโลจิสติกส์สำเร็จรูปโครงการแรกของบริษัท เหมราชฯ ตั้งขึ้นในนาม เหมราช โลจิสติกส์ พาร์ค 1 เป็นศูนย์กลางโลจิสติกส์และคลังสินค้าคุณภาพสูง บนทางหลวงหมายเลข 331 (สายใหม่) จังหวัดชลบุรี โดยมีพื้นที่ทั้งหมด 280 ไร่ ซึ่งตั้งอยู่กึ่งกลางระหว่างนิคมอุตสาหกรรมของกลุ่มเหมราชในเขตอีสเทิร์นซีบอร์ดและท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง โดยห่างจากท่าเรือฯ เพียง 20 กิโลเมตร เหมราช โลจิสติกส์ พาร์ค 1 ให้บริการคลังสินค้าให้เช่าทั้งในเขตปลอดอากรและเขตทั่วไป ต่อมาในปี 2555 บริษัท เหมราชฯ ยังได้พัฒนาค้างสินค้าโลจิสติกส์เพิ่มเติมอีก 3 แห่ง คือ เหมราช โลจิสติกส์ พาร์ค 2 (เขตปลอดภาษี) และ เหมราช โลจิสติกส์ พาร์ค 3 ในนิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด และเหมราช โลจิสติกส์ พาร์ค 4 อยู่ใกล้นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง) ตามลำดับ

เพื่อรองรับอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอุปกรณ์ วัตถุดิบ สินค้าสำเร็จรูป และบริการโลจิสติกส์ต่างๆ แก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม ซึ่งยังคงยึดทำเลที่ใกล้ท่าเรือแหลมฉบัง และกลุ่มอุตสาหกรรมหลักแถบภาคพื้นตะวันออก

(4) โครงการอื่นๆ

ก. โครงการที่กลุ่มบริษัทฯ ลงทุนเพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงและให้เช่า

กลุ่มบริษัทฯ มีแผนการที่จะซื้อสินทรัพย์ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จและ/หรือสินทรัพย์ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จบางส่วน เพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงและให้เช่า โดยกลุ่มบริษัทฯ จะเข้าไปลงทุนในโครงการที่อยู่ในสภาพดีด้วยราคาที่เหมาะสม เพื่อนำมาปรับปรุงและปล่อยเช่าให้แก่ลูกค้าที่สนใจ (อาจเป็นผู้เช่ารายเดิม) ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเพิ่มพื้นที่ให้เช่าได้อย่างก้าวกระโดด ช่วยลดระยะเวลาการก่อสร้าง และใช้ประโยชน์จากความสามารถที่เป็นจุดเด่นของกลุ่มบริษัทฯ ในการออกแบบและปรับปรุงพื้นที่เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้า

ข. โครงการอาคารสำนักงานให้เช่า

เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้เช่าที่มีความต้องการเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานและเป็นการกระจายความเสี่ยงให้กับกลุ่มบริษัทฯ อีกทางหนึ่งอีกด้วย ในปี 2557 กลุ่มบริษัทฯ ได้ริเริ่มพัฒนาโครงการอาคารสำนักงานประเภท Built-to-Suit บน ถ. บางนา-ตราด กล่าวคือ โครงการ บางนา บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ซึ่งมีพื้นที่ให้เช่า 8,578 ตารางเมตร นอกจากนี้ในเดือนกรกฎาคม 2557 กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการเช่าซื้อโครงการอาคารสำนักงาน Equinox The Office Place จากกลุ่มเมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ และได้เปลี่ยนชื่ออาคารเป็นอาคาร เอส เจ อินฟินิตี วัน บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ โดยอาคารดังกล่าวเป็นอาคารสำนักงานให้เช่า 30 ชั้น ตั้งอยู่บน ถ. พหลโยธิน-วิภาวดี มีพื้นที่ให้เช่ารวมประมาณ 21,673 ตารางเมตร ซึ่งประกอบไปด้วยทั้งพื้นที่สำนักงานและพื้นที่ร้านค้าปลีกให้เช่า โดยในเดือนพฤศจิกายน 2558 กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการจำหน่ายโครงการอาคารสำนักงานทั้ง 2 โครงการให้กับกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ (WHABT) อันเป็นผลให้กลุ่มบริษัทฯ ได้รับกระแสเงินสดจากการจำหน่าย และกระแสรายได้ประจำในรูปแบบเงินปันผลในฐานะผู้ถือหน่วยทรัสต์ และค่าธรรมเนียมผู้จัดการกองทรัสต์ ผ่านบริษัท ดับบลิวเอชเอ เรียล เอสเตท แมเนจเม้นท์ จำกัด

2. ธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายที่ชัดเจนในการขายสินทรัพย์เข้ากองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนในการพัฒนาโครงการในอนาคตของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามการขายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ จำเป็นต้องได้รับการอนุมัติจากผู้ถือหน่วยลงทุน โดยบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ถือหน่วยลงทุนของกองทุนรวมฯ และกองทรัสต์ฯ จะไม่สามารถออกเสียงในกรณีนี้ได้ นอกจากนั้นการขายทรัพย์สินของกลุ่มบริษัทฯ ยังขึ้นอยู่กับปัจจัยที่กลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ อาทิ สภาพตลาดที่ส่งผลต่อความสามารถในการระดมทุนของกองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เป็นต้น รวมถึงกลุ่มบริษัทฯ อาจพิจารณาขายทรัพย์สินให้เหมาะสมกับความต้องการใช้เงินทุนและนโยบายการลงทุนของกลุ่มบริษัทฯ ในภาพรวม

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายในการเลือกทรัพย์สินที่จะจำหน่ายให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ คือ ทรัพย์สินต้องเป็นโครงการ ที่พัฒนาแล้วเสร็จ ทรัพย์สินต้องเป็นทรัพย์สินที่มีคุณสมบัติครบถ้วนไม่ขัดต่อนโยบายการลงทุนของกองทุนรวมฯ และ กองทรัสต์ฯ และ/ หรือกฎหมาย และ/หรือกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจำนวนและ

ขนาดของโครงการ ที่จะจำหน่ายให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ ในแต่ละครั้ง กลุ่มบริษัทฯ จะพิจารณาจากความต้องการเงินทุนเพื่อขยายโครงการใหม่และกำไรที่คาดว่าจะได้รับจากการจำหน่ายในครั้งนั้น

ในปี 2557 กลุ่มบริษัทฯ ได้จัดตั้งกองทรัสต์ฯ ซึ่งถือเป็นกองทรัสต์กองแรกของประเทศไทยที่การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทเกี่ยวกับนิคมอุตสาหกรรมและโลจิสติกส์ ภายใต้ชื่อ กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ พรีเมียม โกรท (WHART) เพื่อสร้างความต่อเนื่องของรายได้จากการขาย และเพียงพอต่อความต้องการใช้เงินสำหรับการลงทุนในโครงการใหม่ โดย ณ สิ้นปี 2558 WHART มีสินทรัพย์ภายใต้การลงทุนรวมทั้งสิ้น 6 โครงการ คิดเป็นพื้นที่ให้เช่าอาคารรวม 342,245.98 ตารางเมตร และพื้นที่ให้เช่าคลังรวม 169,473.59 ตารางเมตร มีมูลค่าสินทรัพย์รวม 8,971 ล้านบาท นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ยังมีนโยบายที่จะขายโครงการที่พัฒนาแล้วให้แก่บุคคลภายนอกโดยเฉพาะผู้เช่าปัจจุบันของโครงการนั้นๆ ซึ่งเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่กลุ่มบริษัทฯ อีกช่องทางหนึ่งด้วย

3. ธุรกิจการลงทุนและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ผ่านกองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 20 ของหน่วยลงทุนทั้งหมด เพื่อผลตอบแทนในรูปแบบเงินปันผลสม่ำเสมอเป็นประจำทุกปี อย่างไรก็ตาม การลงทุนในกองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์นั้นจะขึ้นอยู่กับความต้องการใช้เงินลงทุน และจำนวนเงินที่ระดมทุนได้จากการจำหน่ายสินทรัพย์ให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ ในช่วงเวลานั้นจึงทำให้การลงทุนในกองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ ในขณะใดขณะหนึ่งอาจแตกต่างไปจากนโยบายการลงทุนที่กำหนดไว้ได้ นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์สำหรับทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีรายได้ประจำจากค่าบริการจัดการอสังหาริมทรัพย์ให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในอนาคตอันใกล้

4. ธุรกิจการบริหารและจัดการกองทรัสต์ฯ

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

สรุปภาพรวมโครงการฯ ของกลุ่มบริษัท และโครงการฯ ของกองทุนรวมฯ และ กองทรัสต์ฯ

(พื้นที่โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ และโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)

หน่วย: ตารางเมตร

สถานะของโครงการ	กลุ่มบริษัท	WHART	WHAPF	HPF
โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ และรับรู้รายได้	514,453	337,899	389,982	105,978
โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ แต่ยังไม่รับรู้รายได้	432,256	4,347	0	44,139
โครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง	147,275	0	0	0

สิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

กลุ่มบริษัท ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในกิจการพัฒนาอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมและ/หรือคลังสินค้า จำนวน 4 บัตร โดยมีรายละเอียดสิทธิประโยชน์ดังต่อไปนี้

- 1) ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลจากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้ประกอบกิจการนั้น ในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามวรรคหนึ่ง ผู้ได้รับการส่งเสริม จะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปี นับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้
- 2) ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนมีกำหนดเวลา 7 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามวรรคหนึ่ง ผู้ได้รับการส่งเสริม จะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปี นับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้
- 3) ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนมีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามวรรคหนึ่ง ผู้ได้รับการส่งเสริม จะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปี นับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้

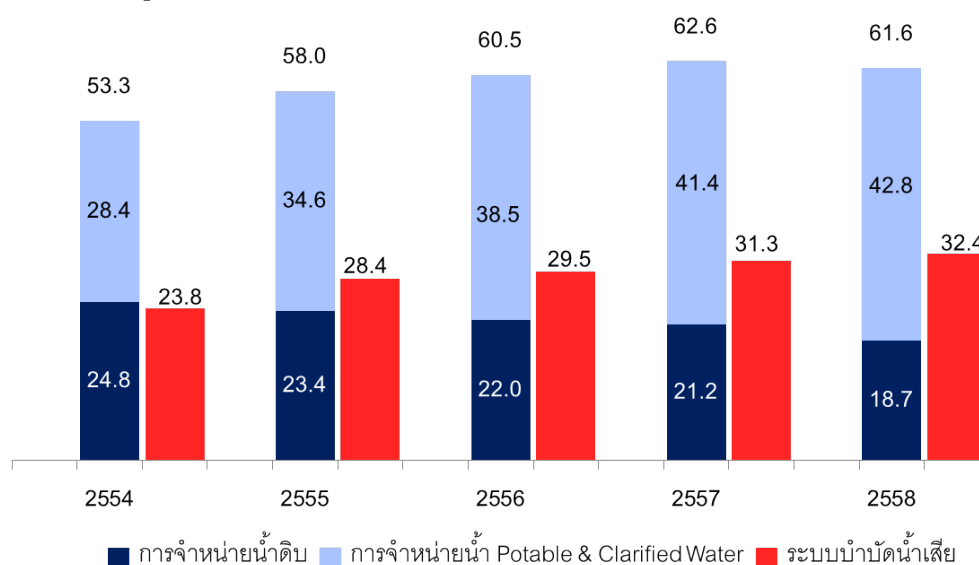
- 4) ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น
- 5) ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของอัตราปกติที่กำหนดเวลา 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดระยะเวลาตามข้อ 1
- 6) ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าน้ำประปา 2 เท่า ของค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่มีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น
- 7) ได้รับอนุญาตให้หักเงินลงทุนในการติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกร้อยละ 25 ของเงินลงทุนนอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาตามปกติ

2.1.3 ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภค (Utilities)

กลุ่มบริษัท ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภค (Utilities) ภายใต้บริษัท เหมราชฯ ซึ่งเป็นผู้ให้บริการจำหน่ายน้ำดิบ (Raw Water) น้ำเพื่อการอุตสาหกรรมในรูปแบบ Clarified Water และน้ำเพื่อการอุตสาหกรรมในรูปแบบ Potable Water ให้แก่ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรมทั้ง 8 แห่งแต่เพียงเจ้าเดียว โดยเป็นการให้บริการผ่านบริษัทย่อยคือ บริษัท เหมราช วอเตอร์ จำกัด และ บริษัท เหมราช คลีน วอเตอร์ จำกัด ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2558 บริษัท เหมราชฯ สามารถรองรับความต้องการใช้น้ำโดยรวมได้จำนวนทั้งสิ้น 61.6 ล้านลูกบาศก์เมตร โดยกลุ่มลูกค้าหลักที่มีความต้องการใช้น้ำในปริมาณสูงจะเป็นกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมปิโตรเคมี อุตสาหกรรมเหล็ก อุตสาหกรรมยานยนต์ และธุรกิจไฟฟ้า

นอกจากนี้ บริษัท เหมราชฯ ยังให้บริการระบบระบายน้ำเสียและระบบบำบัดน้ำเสียจากโรงงานต่างๆ ในนิคมอุตสาหกรรม โดยน้ำเสียจะถูกระบายมาตามท่อระบายน้ำเสีย และเข้าบ่อพักน้ำที่ฝังไว้ใต้ดินตามแนวนอน แล้วมาลงที่โรงบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง (Central Waste Water Treatment Plant) เพื่อทำการบำบัดน้ำเสียจนมีคุณภาพน้ำทิ้งได้ตามมาตรฐานของกระทรวงอุตสาหกรรมก่อนที่จะระบายน้ำทิ้งหรือนำไปใช้เป็นประโยชน์ต่อไป ซึ่งลักษณะของการบำบัดน้ำเสียในแต่ละนิคมหรือเขตประกอบการอุตสาหกรรมจะมีลักษณะต่างกัน อาทิเช่น ระบบ Activated Sludge ระบบ Aerated Lagoon และ ระบบ Rotation Biological Contractor เป็นต้น ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2558 บริษัท เหมราชฯ สามารถรองรับความต้องการในการบำบัดน้ำเสียได้จำนวนทั้งสิ้น 32.4 ล้านลูกบาศก์เมตร

หน่วย: ล้านลูกบาศก์เมตรต่อปี



ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคดังกล่าวนับเป็นการสร้างรายได้ประจำ (Recurring Income) ที่สำคัญให้กับบริษัท เหมราชฯ และกลุ่มบริษัทฯ โดยมีการเติบโตอย่างมีเสถียรภาพตามการเติบโตทางธุรกิจของผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมและการเติบโตอย่างก้าวกระโดดจากการเพิ่มจำนวนของผู้ประกอบการ ตลอดจนการเพิ่มจำนวนโรงไฟฟ้าที่ดำเนินการในบริเวณนิคมอุตสาหกรรม โดยในปี 2558 มีโรงไฟฟ้าที่อยู่ภายในบริเวณนิคมอุตสาหกรรมของบริษัท เหมราชฯ ที่เริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์จำนวนทั้งสิ้น 9 แห่ง จากจำนวนทั้งสิ้น 19 แห่งที่กำลังอยู่ในช่วงการก่อสร้างและวางแผนการก่อสร้าง นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ยังหมั่นสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ อาทิเช่น การเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ Clarified Water และ Potable Water ซึ่งถือว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูง จึงเป็นการช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ธุรกิจมากกว่าการจำหน่ายน้ำดิบแต่เพียงอย่างเดียว

2.1.4 ธุรกิจให้บริการด้านไฟฟ้า (Power)

กลุ่มบริษัทฯ สามารถจำแนกธุรกิจให้บริการด้านไฟฟ้า (Power) ออกเป็น 2 กลุ่มหลัก กล่าวคือ ธุรกิจลงทุนในบริษัทที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการด้านไฟฟ้าสำหรับนิคมอุตสาหกรรม โดยให้บริการผ่านบริษัท เหมราชฯ และธุรกิจลงทุนและพัฒนาโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา (Solar PV Rooftop) ในโครงการคลังสินค้า และศูนย์กระจายสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจลงทุนในบริษัทที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการด้านไฟฟ้าสำหรับนิคมอุตสาหกรรม

บริษัท เหมราชฯ ดำเนินธุรกิจลงทุนในบริษัทที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการด้านไฟฟ้าสำหรับนิคมอุตสาหกรรม ทั้งในโรงไฟฟ้าประเภทผู้ผลิตไฟฟ้าอิสระ (Independent Power Producer : IPP) โดยเข้าถือหุ้นร่วมกับกลุ่มบริษัท โกลว์ พลังงาน จำกัด (มหาชน) และโรงไฟฟ้าประเภทผู้ผลิตไฟฟ้าขนาดเล็ก (Small Power Producer : SPP) โดยเข้าถือหุ้นร่วมกับกลุ่มบริษัท บี.กริม เพาเวอร์ จำกัด และกลุ่มบริษัท กัลฟ์ เจพี จำกัด ทั้งนี้ ณ สิ้นปี 2558 บริษัท เหมราชฯ มีโรงไฟฟ้าที่เริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์แล้ว จำนวน 4 แห่ง จำแนกเป็น โรงไฟฟ้า IPP จำนวน 3 แห่ง และโรงไฟฟ้า SPP จำนวน 1 แห่ง คิดเป็นจำนวนกำลังการผลิตสุทธิปรับปรุงตามสัดส่วนการถือหุ้น 317.6 เมกะวัตต์ (จากจำนวน

กำลังการผลิตรวมทั้งสิ้น 1,651 เมกะวัตต์) โดยในช่วงปี 2559 ถึง 2562 กลุ่มบริษัทฯ คาดว่าจะสามารถเพิ่มกำลังการผลิตได้ตามลำดับ เนื่องจากมีโรงไฟฟ้า SPP ภายใต้การร่วมทุนของกลุ่มบริษัทฯ ที่ได้รับสัมปทานสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (Power Purchasing Agreement) อีกจำนวน 7 แห่ง ซึ่งจะทยอยเริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ โดยคาดว่ากลุ่มบริษัทฯ จะสามารถเพิ่มกำลังการผลิตสุทธิปรับปรุงตามสัดส่วนการถือหุ้นเป็นจำนวน 538.1 เมกะวัตต์ (จากจำนวนกำลังการผลิตรวมทั้งสิ้น 2,533 เมกะวัตต์) ได้ในปี 2562

โครงการ	ประเภท	ประเภท วัตถุดิบ	สถานที่ตั้ง	สัดส่วนการ ลงทุน	กำลังการผลิต รวม (เมกะวัตต์)	กำลังการผลิตสุทธิ ตามสัดส่วนการถือหุ้น (เมกะวัตต์)	ปีที่เริ่ม ดำเนินการ
โครงการที่เริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์แล้ว							
Glow IPP	IPP	Gas	นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี	5.00%	713	35.7	2544
Houay Ho	IPP	Hydro	ประเทศลาว	12.75%	152	19.4	2542
Gheco-One	IPP	Coal	มาบตาพุด	35.00%	660	231.0	2555
GJP NLL	SPP	Cogen Gas	เขตประกอบการอุตสาหกรรม เหมราช ระยอง	25.01%	126	31.5	2556
รวม					1,651	317.6	

โครงการ	ประเภท	ประเภท วัตถุดิบ	สถานที่ตั้ง	สัดส่วน การลงทุน	กำลังการผลิต รวม (เมกะวัตต์)	กำลังการผลิตสุทธิ ตามสัดส่วนการถือหุ้น (เมกะวัตต์)	ปีที่คาดว่าจะ เริ่ม ดำเนินการ
โครงการในอนาคต							
Bowin Clean Energy w/B Grimm	SPP	Cogen Gas	นิคมอุตสาหกรรมเหมราช ชลบุรี	25.01%	132	33.0	2559
GVTP w/Gulf Mitsui	SPP	Cogen Gas	นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซี บอร์ด (ระยอง)	25.01%	130	32.5	2560
GTS1 w/Gulf Mitsui	SPP	Cogen Gas	นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซี บอร์ด (ระยอง)	25.01%	130	32.5	2560
GTS2 w/Gulf Mitsui	SPP	Cogen Gas	นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซี บอร์ด (ระยอง)	25.01%	130	32.5	2560
GTS3 w/Gulf Mitsui	SPP	Cogen Gas	นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีส เทิร์นซีบอร์ด	25.01%	120	30.0	2560
GTS4 w/Gulf Mitsui	SPP	Cogen Gas	นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีส เทิร์นซีบอร์ด	25.01%	120	30.0	2561
GNLL2 w/Gulf Mitsui	SPP	Cogen Gas	เขตประกอบการ อุตสาหกรรมเหมราช ระยอง	25.01%	120	30.0	2562
รวม				25.01%	882	220.5	

2. ธุรกิจลงทุนและพัฒนาโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา (Solar PV Rooftop)

ธุรกิจลงทุนและพัฒนาโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา (Solar PV Rooftop) เป็นธุรกิจที่กลุ่มบริษัทฯ ได้ริเริ่มขึ้นในปี 2556 เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ เล็งเห็นว่าธุรกิจดังกล่าวมีศักยภาพในการเติบโตสูง มีแหล่งรายได้ที่แน่นอนและมั่นคงในระยะยาวโดยที่มีความเสี่ยงต่ำ สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มโดยต่อยอดจากธุรกิจหลัก และยังสอดคล้องกับปณิธานของกลุ่มบริษัทฯ ในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมภายใต้แนวคิดพลังงานสีเขียว (Green Energy) โดยที่กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการติดตั้งแผงโซลาร์บนหลังคาอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานที่มีอยู่เดิมและสามารถรับรู้

รายได้ตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา นอกจากนี้ แสงโซลาร์ยังช่วยสร้างคุณประโยชน์เพิ่มเติมให้กับผู้เช่า เนื่องจากแสงโซลาร์จะทำหน้าที่เป็นฉนวนกันความร้อนอีกชั้นหนึ่งให้กับหลังคาของอาคารคลังสินค้า

โดยความเป็นมาของโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา เริ่มต้นมาจากที่ประชุมคณะกรรมการนโยบายพลังงานแห่งชาติ (กพช.) เมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2556 โดยนายกรัฐมนตรีเป็นประธานในการประชุม ได้มีมติเห็นชอบให้การไฟฟ้านครหลวง (กฟน.) และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) ดำเนินการรับซื้อไฟฟ้าสำหรับโครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา (Solar PV Rooftop) ในปี 2557 รวมกำลังผลิตติดตั้งทั้งสิ้น 200 MWp แบ่งเป็น บ้านอยู่อาศัย ปริมาณกำลังผลิตติดตั้ง 100 MWp และอาคารธุรกิจขนาดเล็กและอาคารธุรกิจขนาดกลาง-ใหญ่/โรงงาน ปริมาณกำลังผลิตติดตั้ง 100 MWp นอกจากนั้น ยังได้อนุมัติอัตราซื้อไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคาในรูปแบบ 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

โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผู้ดำเนินการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา จำนวน 5 บริษัท รวมกำลังการผลิตติดตั้ง 4.28 MWp โดย ณ สิ้นปี 2558 ได้เริ่มดำเนินการจำหน่ายไปแล้วเป็นจำนวนทั้งสิ้น 3.30 เมกะวัตต์ ตามรายละเอียดดังนี้

การไฟฟ้านครหลวง (กฟน.)

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

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนหลังคา (Solar Rooftop) ภายใต้บริษัท เหมราช ซึ่งเริ่มดำเนินการจำหน่ายไปแล้วอีกจำนวน 0.15 เมกกะวัตต์ รวมเป็นยอดจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนหลังคาทั้งสิ้น 3.45 เมกกะวัตต์ ณ สิ้นปี 2558

สิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

บริษัทย่อยจำนวน 5 บริษัทข้างต้น ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุน จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ซึ่งจะทำให้บริษัทดังกล่าวทั้งหมดได้รับสิทธิพิเศษต่างๆ ที่สำคัญดังต่อไปนี้

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

2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

กลุ่มบริษัทฯ สามารถจำแนกการวิเคราะห์ภาวะการตลาดและภาวะการแข่งขันได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ตามกลุ่มฐานลูกค้า กล่าวคือ กลุ่มธุรกิจการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมและธุรกิจการให้บริการสาธารณูปโภคและไฟฟ้า ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าภายในนิคมอุตสาหกรรมของบริษัท เหมราชฯ เป็นหลัก และกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งมุ่งเน้นการให้บริการพื้นที่เช่าโครงการอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงาน แก่กลุ่มลูกค้าทั้งภายในและภายนอกนิคมอุตสาหกรรม

2.2.1 กลุ่มธุรกิจการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมและธุรกิจการให้บริการสาธารณูปโภคและไฟฟ้า

กลยุทธ์การตลาด

โดยกลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินกิจกรรมทางการตลาดภายใต้การดำเนินการของบริษัท เหมราชฯ ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก จำแนกเป็น 2 กลุ่ม คือ ลูกค้าปัจจุบัน และ ลูกค้าอนาคต ดังต่อไปนี้

สำหรับ**กลุ่มลูกค้าปัจจุบัน** เป็นกลุ่มที่มีความสำคัญอย่างสูงในแง่ของรายได้ โดยบริษัท เหมราชฯ จะให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในการเติบโตในประเทศไทยสูง อาทิ อุตสาหกรรมยานยนต์ สินค้าอุปโภคบริโภค เหล็ก วัสดุก่อสร้าง โลจิสติกส์ เคมีภัณฑ์ และอุปกรณ์เครื่องจักรเพื่ออุตสาหกรรม เป็นต้น โดยบริษัท เหมราชฯ มีกลยุทธ์ทางการตลาดหลักในการเป็นนิคมอุตสาหกรรมที่มีการบริการครบวงจร (One Stop Services) มีความพร้อมทางด้านสาธารณูปโภค ไฟฟ้า และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ โดยจะมีการติดต่อสัมพันธ์กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ผ่านช่องทางที่มียกซึ่งจะประสานงานดูแลลูกค้ากับฝ่ายปฏิบัติการในนิคมอุตสาหกรรม โดยตลอดเพื่อให้บริการหลังการขายที่ดี ซึ่งกระบวนการนี้เริ่มตั้งแต่การช่วยลูกค้าจัดตั้งโรงงานโดยให้คำปรึกษาและประสานงานกับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องอย่างใกล้ชิด เมื่อโรงงานเริ่มเปิดดำเนินการ มีการให้บริการสาธารณูปโภคที่มีคุณภาพ ทั้งในเรื่องถนน การประสานงานเกี่ยวกับกระแสไฟฟ้า การจำหน่ายน้ำดิบ Clarified Water และ/หรือ Potable Water ที่ได้คุณภาพ การบำบัดน้ำเสียและการจัดการเรื่องขยะที่ได้มาตรฐาน การดูแลรักษาความปลอดภัยทั้งในยามปกติและยามมีเหตุฉุกเฉิน และดูแลรักษาสภาพแวดล้อมโดยรวมของนิคมอุตสาหกรรมให้ดูเรียบร้อยสวยงาม มีศูนย์ฝึกอบรม และการจัดโปรแกรมฝึกอบรมเพื่อพัฒนาฝีมือแรงงาน พื้นที่สำหรับการจัดตั้งสำนักงานชั่วคราวและพลาซ่าที่อำนวยความสะดวกทางด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องบริการด้านการเงิน การธนาคาร อาหาร และบริการต่างๆ และยังมีอาคารที่พักอาศัยภายในนิคมให้เช่าอีกด้วย นอกจากนี้ Value Added Service Center มีบทบาทอย่างสำคัญในการให้บริการเสริมแก่ลูกค้าอย่างครบวงจร ตั้งแต่การวางระบบโครงสร้างพื้นฐานโทรคมนาคมภายในโรงงาน การรับจ้างงานระบบข้อมูลสารสนเทศ งานดูแลซ่อมบำรุงโรงงาน การกำจัดของเสีย ไปจนถึงการให้บริการส่วนกลางประกาศตำแหน่งงาน และงานตกแต่งสวน เป็นต้น

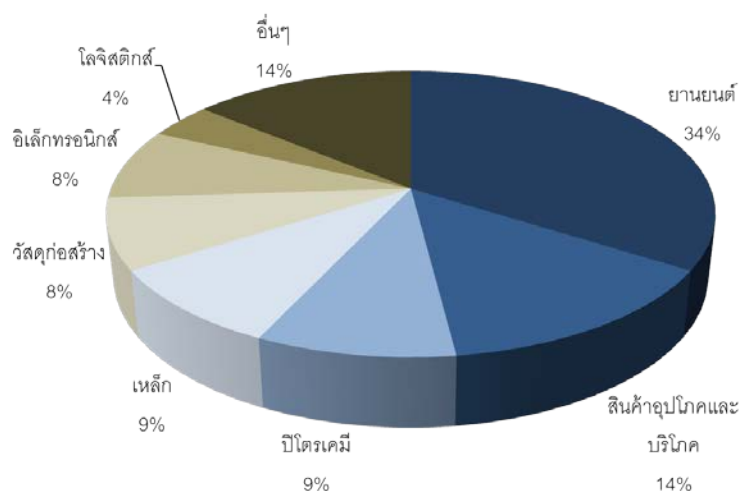
สำหรับ**กลุ่มลูกค้าอนาคต** บริษัท เหมราชฯ มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพของนิคมอุตสาหกรรมและการให้บริการต่อเนื่อง โดยเป็นลูกค้าทั้งในประเทศ และจากต่างประเทศที่ต้องการขยายฐานหรือย้ายฐานการผลิตเข้ามาในประเทศไทย โดยมุ่งเน้นกลยุทธ์การจัดทำคลัสเตอร์ที่ชัดเจน (Clusters) เช่น นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง) และนิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด เป็นคลัสเตอร์ยานยนต์ นิคมอุตสาหกรรมเหมราชตะวันออก เป็นคลัสเตอร์ปิโตรเคมี เป็นต้น อันเป็นจุดเด่นที่ช่วยดึงดูดลูกค้าที่ต้องการรับประโยชน์จากการจัดการด้านซัพพลายเชน

โดยทางบริษัท เหมราชฯ ได้ดำเนินการรวบรวมฐานข้อมูลของกลุ่มเป้าหมาย และใช้ช่องทางทางการตลาดผ่านการประสานงานอย่างใกล้ชิดกับหน่วยงานที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายทั้งในและต่างประเทศ เช่น การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ทั้งในและต่างประเทศ กระทรวงอุตสาหกรรม สถานทูต และหอการค้าประเทศต่างๆ ตลอดจนการทำแคมเปญโฆษณาตลอดทั้งปีในสื่อชั้นนำทั้งในและต่างประเทศ เพื่อสร้างการรับรู้เกี่ยวกับนิคมอุตสาหกรรม โรงงานสำเร็จรูป และอาคารคลังสินค้า ในหนังสือพิมพ์ นิตยสาร เว็บไซต์ บิลบอร์ด และหนังสือ นามสภาวะะห์ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง สำหรับงานด้านการตลาดอีกด้านหนึ่งที่ดำเนินมาอย่างต่อเนื่อง คือการเข้าร่วมงานนิทรรศการ งานแสดงสินค้าทั้งต่างประเทศและในประเทศ ทำการประชาสัมพันธ์สู่กลุ่มเป้าหมายร่วมกับองค์กรต่างๆ รวมถึงการติดต่อผ่านตัวแทนการจัดจำหน่ายต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศที่มีความเป็นไปได้ที่จะเข้ามาลงทุนในประเทศไทยสูงได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัท เหมราชฯ ยังได้มุ่งเน้นกลยุทธ์เพื่อดึงดูดการเข้ามาลงทุนของกลุ่มอุตสาหกรรม SMEs โดยมีผลิตภัณฑ์โรงงานสำเร็จรูป (Ready Built Factory) ไร่รองรับการลงทุน และให้เช่า เพื่อตอบสนองความต้องการในการลงทุนของผู้ประกอบการที่ต้องการเริ่มกิจการด้วยความเสี่ยงต่ำ และต้องการความยืดหยุ่นในการดำเนินธุรกิจสูง และในปี 2558 บริษัท เหมราชฯ ได้มีผลิตภัณฑ์ให้เช่า คลังสินค้าโลจิสติกส์ (Logistics Warehouses) จำนวนทั้งสิ้น 4 ทำเล เพื่อรองรับการเติบโตของกลุ่มอุตสาหกรรมสนับสนุน และบริการ ที่เพิ่มขึ้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมุ่งเน้นไปยังกลุ่มลูกค้าที่ต้องการขยายฐานการผลิตจากต่างประเทศมายังประเทศไทย โดยฐานลูกค้าหลักเป็นกลุ่มลูกค้าญี่ปุ่นซึ่งมีสัดส่วนประมาณครึ่งหนึ่ง ที่เหลือประกอบด้วยลูกค้าจาก ยุโรป สหรัฐอเมริกา และกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้โดยเฉพาะอย่างยิ่งสิงคโปร์ มาเลเซีย และนักลงทุนไทย โดยกลุ่มลูกค้าประกอบด้วยผู้ประกอบการที่อยู่ในอุตสาหกรรมหลากหลายประเภท ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมรถยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์ก่อสร้าง ขึ้นรูปโลหะ สินค้าอุปโภคบริโภค โลจิสติกส์ และอื่นๆ โดย ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2558 มีสัดส่วนลูกค้าในแต่ละนิคมอุตสาหกรรมหลัก ดังนี้



การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

สำหรับช่องทางการจำหน่ายสำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในประเทศ บริษัท เหมราชฯ ใช้ระบบการจำหน่ายตรงโดยทีมงานจำหน่ายซึ่งมีเจ้าหน้าที่แยกกันรับผิดชอบตลาดเป้าหมายเป็นกลุ่มๆ ส่วนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในต่างประเทศ บริษัท เหมราชฯ ได้แต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับนิคมอุตสาหกรรมที่พัฒนาขึ้นพร้อมทั้งให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจในประเทศไทย ซึ่งมีการวางแผนทางการตลาดและประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง ทั้งสื่อสิ่งพิมพ์และสื่อออนไลน์ รวมถึงกิจกรรมส่งเสริมการขายอื่นๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ อีกทั้งสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าปัจจุบัน หน่วยงานราชการ และสถาบันเอกชนอย่างสม่ำเสมอ

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

การประกอบธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมเป็นการพัฒนาที่ดินที่มีวัตถุประสงค์เพื่อให้โรงงานอุตสาหกรรมไปตั้งอยู่ในบริเวณเดียวกันอย่างเป็นระเบียบ ทั้งนี้จะมีการจัดและพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกทางด้านสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ตามมาตรฐานของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) นิคมอุตสาหกรรมสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภท ตามลักษณะความเป็นผู้บริหารโครงการ ดังนี้

1. นิคมอุตสาหกรรมที่ กนอ.เป็นทั้งเจ้าของและผู้บริหารโครงการ
2. นิคมอุตสาหกรรมที่เอกชนเป็นทั้งเจ้าของและผู้บริหารโครงการ โดยมีสัญญาว่าร่วมดำเนินงานกับ กนอ.
3. นิคมอุตสาหกรรมที่ดำเนินการโดยภาคเอกชนแต่ลำพัง นิคมอุตสาหกรรมประเภทนี้มักจะใช้คำว่า “สวนอุตสาหกรรม” หรือ “เขตอุตสาหกรรม”

ปัจจุบันการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยมีนิคมอุตสาหกรรมที่เปิดดำเนินการแล้ว 56 นิคม ประกอบด้วย นิคมอุตสาหกรรมที่มีการนิคมอุตสาหกรรมฯ ดำเนินการเอง จำนวน 11 นิคม และนิคมอุตสาหกรรมที่ร่วมดำเนินงานกับผู้พัฒนาจำนวน 45 นิคม

*ที่มา : <http://www.dpt.go.th>

ทั้งนี้ หากจะพิจารณาภาวะอุตสาหกรรมของนิคมอุตสาหกรรม จะต้องพิจารณาร่วมกับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องได้แก่ อุตสาหกรรมรถยนต์ พลาสติก ปิโตรเคมี และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น รวมทั้งพิจารณาถึงความต้องการเข้ามาลงทุนในประเทศไทยของนักลงทุนต่างประเทศ ซึ่งถือได้ว่าประเทศไทยยังคงเป็นแหล่งลงทุนที่มีความน่าสนใจอยู่ โดยมีปัจจัยดึงดูดการลงทุนที่ได้รับการจัดอันดับจากหน่วยงานอิสระและนักลงทุนต่างชาติให้อยู่ลำดับต้นๆ ของประเทศที่เป็นแหล่งรองรับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ โดยประเทศไทยได้รับการจัดอันดับให้เป็นประเทศที่มีความสะดวกในการดำเนินธุรกิจอันดับที่ 49 ของโลกและอันดับที่ 2 ของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จากสถานะแวดล้อมที่เอื้อต่อการลงทุนดังกล่าว จึงส่งผลให้มีความต้องการเข้ามาลงทุนในประเทศไทยของนักลงทุนต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง อันส่งผลทางตรงต่อความเติบโตของธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม โดยสามารถสรุปภาพรวมของการส่งเสริมการลงทุน ในปี 2558 ได้ดังนี้

	ภาพรวมการส่งเสริมการลงทุนในปี 2558	
	จำนวนโครงการ	เงินลงทุน (ล้านบาท)
การขอรับการส่งเสริม	1,038	218,117
การอนุมัติให้การส่งเสริม	2,237	809,378
การออกบัตรส่งเสริม	1,612	687,850

*ที่มา : <http://www.boei.go.th>

จากตัวเลขการขอรับการส่งเสริมการลงทุนดังกล่าว กิจกรรมที่ขอรับการส่งเสริมการลงทุนส่วนใหญ่จะอยู่ในข่ายของกิจการเป้าหมายที่สอดคล้องกับนโยบายสำคัญของรัฐบาล โดยมีค่าขอรับการส่งเสริมในกิจการเป้าหมายที่สอดคล้องนโยบายสำคัญของรัฐบาล จำนวน 684 โครงการ เงินลงทุน 119,028 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 66 ของจำนวนโครงการทั้งหมด อาทิ เช่น นโยบายเศรษฐกิจดิจิทัล นโยบายส่งเสริมการเป็นศูนย์กลางธุรกิจระหว่างประเทศ นโยบายพัฒนาระบบโลจิสติกส์ เป็นต้น

โดยในปี 2558 จำนวนพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรมของประเทศไทยมีเนื้อที่ประมาณ 134,831 ไร่ ซึ่งเป็นนิคมอุตสาหกรรมที่ตั้งในภาคตะวันออกมากที่สุด คิดเป็นพื้นที่รวมมากกว่าร้อยละ 70 รองลงมาเป็นนิคมอุตสาหกรรมที่ตั้งในภาคกลาง พื้นที่รวมร้อยละ 25 สำหรับประเภทอุตสาหกรรมที่ดำเนินการในนิคมอุตสาหกรรมมากที่สุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ ยานยนต์ เหล็กและโลหะ และอิเล็กทรอนิกส์ ตามลำดับ ในส่วนของราคาขายของที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมและสวนอุตสาหกรรมจะขึ้นอยู่กับทำเล การเข้าถึงเส้นทางขนส่ง โครงการโครงสร้างพื้นฐาน และวัตถุดิบ ราคาที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมที่อยู่ในกรุงเทพฯ สูงที่สุดเพราะเป็นศูนย์กลางการขนส่ง และ ไม่ไกลจากท่าเรือและสนามบินนานาชาติ ลำดับที่สองและสาม คือ สมุทรปราการ และปทุมธานี ตามลำดับ สาเหตุที่ทำให้ราคาที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมในจังหวัดสมุทรปราการสูงกว่าที่อื่นๆ เนื่องมาจากตั้งอยู่ใกล้กับกรุงเทพฯ รวมทั้งระบบขนส่งต่างๆ

*ที่มา : <http://www.dailynews.co.th>

สภาวะการแข่งขัน

ปัจจุบันสภาพการแข่งขันของนิคมอุตสาหกรรมค่อนข้างสูง เนื่องจากมีพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมใหม่และส่วนขยายของผู้พัฒนาเดิมเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งพื้นที่ฝั่งตะวันออกของประเทศไทย โดยเป็นผลกระทบจากสถานการณ์น้ำท่วมในช่วงปลายปี 2554 ส่งผลกระทบให้เกิดการย้ายฐานการลงทุนของนักอุตสาหกรรมมายังพื้นที่พัฒนาชายฝั่งภาคตะวันออกอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพสูงใกล้กรุงเทพฯ และท่าเรือแหลมฉบัง และมีความสูงจากระดับน้ำทะเลกว่า 70 -111 เมตร

ในส่วนของกลยุทธ์การแข่งขัน บริษัท เหมราชฯ มุ่งเน้นการสร้างรายได้ที่มั่นคง การกระจายความเสี่ยงโดยอาศัยการแตกไลน์ธุรกิจที่ครบวงจร ทั้งการขายที่ดิน ให้เช่าอาคารโรงงานสำเร็จรูป คลังสินค้าโลจิสติกส์ บริการสาธารณูปโภค และบริการด้านอุตสาหกรรมอื่นๆ อันเป็นส่วนช่วยลดผลกระทบของวงจรธุรกิจที่มีขึ้นลงในช่วงต่างๆ ได้

การเปรียบเทียบนิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี กับ นิคมอุตสาหกรรมคู่แข่ง

	อมตะนคร	ปิ่นทอง	ปิ่นทอง 2	ปิ่นทอง 3	แหลมฉบัง	ชลบุรี	ชลบุรี 2
--	---------	---------	-----------	-----------	----------	--------	----------

	อมตะนคร	ปิ่นทอง	ปิ่นทอง 2	ปิ่นทอง3	แหลมฉบัง	ชลบุรี	ชลบุรี 2
พื้นที่โครงการ(หน่วย:ไร่)							
- เขตอุตสาหกรรมทั่วไป	10,035	444	766	1,014	1,824	2,096	272
- เขตอุตสาหกรรมส่งออก	-	-	-	-	979	466	-
- เขตพาณิชยกรรมและที่อยู่อาศัย	1,394	9	-	133	-	72	14
- พื้นที่สาธารณูปโภคและอื่น ๆ	2,450	56	-	-	753	853	82
ราคาขายที่ดิน (ล้านบาท/ไร่)							
- เขตอุตสาหกรรมทั่วไป	7.5	2.5	-	3.2	0.145	3.8	3.8
- เขตอุตสาหกรรมส่งออก	-	-	-	-	0.181	3.8	-
ทำเลที่ตั้ง (กิโลเมตร)							
- ห่างจากกรุงเทพฯ	57	110	127	132	120	110	112
- ห่างจากสนามบินสุวรรณภูมิ	42	90	97	102	120	83	85
- ห่างจากสนามบินดอนเมือง	85	125	137	141	140	113	107
- ห่างจากท่าเรือแหลมฉบัง	40	10	17	22	1	25	27
- ห่างจากท่าเรือมาบตาพุด	96	-	66	70	60	55	57

ที่มา : การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ; บริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน)

การเปรียบเทียบนิคมอุตสาหกรรมเหมราชตะวันออก(มาบตาพุด) กับ นิคมอุตสาหกรรมคู่แข่ง

	เอเชีย	มาบตาพุด	ผาแดง	เหมราช ตะวันออก
พื้นที่โครงการ(หน่วย:ไร่)				
- เขตอุตสาหกรรมทั่วไป	2,591	6,949	497	3,030
- เขตอุตสาหกรรมส่งออก	-	-	-	-
- เขตเขตที่พาณิชยกรรมและที่อยู่อาศัย	3	-	-	-
- พื้นที่สาธารณูปโภคและอื่น ๆ	254	-	43	711
ราคาขายที่ดิน (ล้านบาท/ไร่)				
- เขตอุตสาหกรรมทั่วไป	8	-	-	7.5
ทำเลที่ตั้ง (กิโลเมตร)				
- ห่างจากกรุงเทพฯ	173	190	165	155
- ห่างจากสนามบินสุวรรณภูมิ	150	-	145	121
- ห่างจากสนามบินดอนเมือง	190	120	196	149
- ห่างจากสนามบินอู่ตะเภา	21	24	18	18

	เอเชีย	มาบตาพุด	ผาแดง	เหมราช ตะวันออก
- ห่างจากท่าเรือแหลมฉบัง	55	57	56	55
- ห่างจากท่าเรือมาบตาพุด	8	1	3	2

ที่มา : การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ; บริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน)

การเปรียบเทียบนิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง) และนิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด กับ นิคมอุตสาหกรรมคู่แข่ง

	อมตะซิตี้	สยามอีสเทิร์น	อีสเทิร์นซี บอร์ด	เหมราชอีส เทิร์น ซีบอร์ด
พื้นที่โครงการ(หน่วย:ไร่)				
- เขตอุตสาหกรรมทั่วไป	9,226	1,376	6,203	5,224
- เขตอุตสาหกรรมส่งออก/เขตปลอดอากร	-	-	390	703
- เขตเขตที่พาณิชยกรรมและที่อยู่อาศัย	400	108	89	102
- พื้นที่สาธารณูปโภคและอื่น ๆ	-	316	1,928	1,974
ราคาขายที่ดิน (ล้านบาท/ไร่)				
- เขตอุตสาหกรรมทั่วไป	3.2	2.6	3.6	3.6
- เขตอุตสาหกรรมส่งออก/เขตปลอดอากร	N/A	-	3.6	3.6
ทำเลที่ตั้ง (กิโลเมตร)				
- ห่างจากกรุงเทพฯ	105	122	117	112
- ห่างจากสนามบินดอนเมือง	142	150	157	152
- ห่างจากสนามบินอู่ตะเภา	50	57	58	60
- ห่างจากท่าเรือแหลมฉบัง	27	32	27	27
- ห่างจากท่าเรือมาบตาพุด	48	57	51	50

ที่มา : การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย ; บริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน)

2.2.2 กลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการลงทุน พัฒนา และบริหารอสังหาริมทรัพย์

นโยบายการตลาด

กลุ่มบริษัท เป็นผู้พัฒนาและให้เช่าโครงการคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานที่สร้างขึ้นตามความต้องการของผู้เช่าแต่ละราย (Built-to-Suit) และโครงการ Warehouse Farm ที่รวมโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built)

ไว้กับโครงการแบบ Built-to-Suit ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้เช่าในด้านการบริหารจัดการต้นทุนโลจิสติกส์ โดยใส่ใจและทำความเข้าใจในความต้องการและรูปแบบธุรกิจที่มีความเฉพาะเจาะจงของลูกค้า เพื่อนำมาพัฒนาออกแบบโครงการฯ ในลักษณะพิเศษ เลือกทำเลที่ตั้งให้สอดคล้องกับความต้องการ ส่งมอบโครงการอย่างตรงเวลา ภายใต้ราคาเช่าที่เหมาะสม เพื่อให้ผู้เช่ามั่นใจได้ว่าการเช่าโครงการฯ จากกลุ่มบริษัทฯ สามารถช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์ ซึ่งส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจและสามารถชนะการประมูลโครงการต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้พัฒนาและขยายพื้นที่ให้เช่าอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากลูกค้าปัจจุบันและลูกค้ารายใหม่โดยจุดเด่นและกลยุทธ์ที่กลุ่มบริษัทฯ ใช้ในการแข่งขัน เป็นดังนี้

1) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

1. คุณภาพของโครงการฯ และการออกแบบที่ตรงตามความต้องการที่เฉพาะเจาะจงของผู้เช่า เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการด้านโลจิสติกส์ให้กับผู้เช่า

อาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานแบบ Built-to-Suit จะถูกออกแบบและพัฒนาขึ้นให้ตรงตามความต้องการเฉพาะของผู้เช่า โดยที่ผู้เช่าและทีมงานของกลุ่มบริษัทฯ จะร่วมมือกันในการออกแบบ โดยจะสอบถามความต้องการเชิงลึกและข้อจำกัดในด้านต่างๆ เพื่อให้คำปรึกษาและนำเสนอรูปแบบโครงการฯ ที่ตอบสนองความต้องการของผู้เช่า ซึ่งถือเป็นการออกแบบสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าสูงสุด ทั้งในเรื่องของสถานที่ตั้งของโครงการฯ รวมถึงรายละเอียดรูปแบบต่างๆ ที่ผู้เช่าต้องการ จึงทำให้ผู้เช่าได้โครงการฯ ที่ตรงตามความต้องการที่เฉพาะเจาะจงและเป็นไปตามมาตรฐานในระดับสากล โดยรูปแบบโครงสร้างจะสามารถตอบสนองความต้องการที่ซับซ้อนของผู้เช่า โดยคำนึงถึงรายละเอียดในการใช้งานทั้งหมด เช่น รูปแบบการวางตำแหน่งเสา ประสิทธิภาพในการรับน้ำหนักของพื้นอาคาร และความสูง (clear height) ของอาคารที่เหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้า จำนวนและการวางตำแหน่งประตู วางตำแหน่งสำหรับขนถ่ายสินค้า และการปรับระดับพื้นให้มีความเรียบ (flatness) ที่เหมาะสมกับการจัดวางชั้นวางสินค้า (rack) ระดับของพื้นอาคารที่เหมาะสมกับความสูงของรถขนส่งสินค้า ระบบสาธารณูปโภค ระบบระบายอากาศ และ ระบบควบคุมอุณหภูมิ โดยที่วิศวกรผู้ควบคุมโครงการของบริษัทในกลุ่มบริษัทฯ และทีมงานผู้เช่าจะทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดในทุกขั้นตอนของการออกแบบโครงการฯ ผู้เช่าจึงสามารถมั่นใจได้ว่า โครงการฯ ที่กลุ่มบริษัทฯ พัฒนาขึ้นจะสามารถตอบสนองการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ การเก็บ บรรจุ กระจาย และ ผลิตสินค้าภายใต้ต้นทุนที่เหมาะสมและสามารถควบคุมได้ สำหรับปี 2558 กลุ่มบริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญในการพัฒนาคุณภาพของคลังสินค้า ให้มีความหลากหลายและมีความซับซ้อนมากยิ่งขึ้น เพื่อให้มีความเหมาะสมกับการใช้งานและตอบสนองความต้องการของผู้เช่าสูงสุด อาทิเช่น คลังสินค้าที่มีการควบคุมอุณหภูมิ ทั้งที่มีหลายอุณหภูมิในหนึ่งคลังสินค้า (multi-temperature) และที่เป็นห้องเย็นทั้งอาคาร (cold storage) เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้เช่าบางราย โดยเฉพาะกลุ่มผู้เช่าที่มีความต้องการจัดเก็บสินค้าประเภทอุปโภคบริโภคและเวชภัณฑ์ เป็นต้น

2. คุณภาพของคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานภายใต้โครงการฯ สร้างแบบสำเร็จรูป (General Warehouse)

กลุ่มบริษัทฯ ได้มีแผนการและกลยุทธ์ในการพัฒนาจัดสร้างอาคารคลังสินค้าและโรงงานสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) คุณภาพสูงให้เช่าเพื่อรองรับความต้องการขยายพื้นที่ของลูกค้าปัจจุบัน และตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั่วไป ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญในการเพิ่มฐานลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ไปยังผู้เช่าที่มีศักยภาพในการเพิ่มพื้นที่เช่าและอาจต้องการโครงการฯ แบบ Built-to-Suit ในอนาคต โดยกลุ่มบริษัทฯ จะเลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่เหมาะสม รวมทั้งพัฒนาโครงการให้เป็นไปตามมาตรฐานสากลเพื่อให้ทุกโครงการ

ของกลุ่มบริษัท 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 และ การก่อสร้างที่เหมาะสมเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการสินค้าของผู้เช่าให้มีการหมุนเวียนในเวลาที่สูงลง รวมทั้งช่วยให้ผู้เช่าสามารถขนส่งสินค้าได้รวดเร็วและเกิดข้อผิดพลาดน้อยที่สุด

2) 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 รวมทั้งเป็นเส้นทางที่ช่วยให้ผู้เช่าประหยัดต้นทุนด้านการขนส่งสูงสุด 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

3) กลยุทธ์ด้านราคา

ค่าเช่าโครงการฯ ที่กลุ่มบริษัทฯ เรียกเก็บจากผู้เช่าจะถูกกำหนดจากต้นทุนการก่อสร้างร่วมกับอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม ประกอบกับความสามารถในเชิงการแข่งขันด้านการตลาด และการช่วยเพิ่มความคุ้มค่าในการบริหารด้านโลจิสติกส์ให้กับลูกค้า ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ และผู้เช่าจะตกลงอัตราค่าเช่าและระยะเวลาการเช่าให้เรียบร้อยก่อนลงนามในสัญญาเช่าและสัญญาบริการ จึงทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการไม่มีผู้เช่าต่ำ รวมถึงสามารถประมาณการและกำหนดอัตราผลตอบแทนของโครงการแต่ละโครงการได้

4) กลยุทธ์การจัดหาลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ และกิจกรรมการส่งเสริมการตลาด

การพิจารณาเช่าโครงการของกลุ่มลูกค้าจะพิจารณาจากประสบการณ์ ศักยภาพ คุณภาพ และผลงานในอดีตของผู้ประกอบการเป็นหลัก การจัดหาลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ จึงจำเป็นต้องอาศัยการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มลูกค้ารวมถึงต้องอาศัยชื่อเสียงและประสิทธิภาพการทำงานในอดีตที่สั่งสมมาเป็นระยะเวลานาน โดยช่องทางการจัดหางานหลักของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่

- การประมูลงาน – ลูกค้าที่สนใจจะติดต่อกลุ่มบริษัทฯ 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

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 ทำเลที่ตั้ง โครงการขนาดใหญ่ภายใต้หลังคาเดียว (มากกว่า 50,000.0 ตารางเมตร) ความแข็งแกร่งของพื้นอาคารที่สามารถทนต่อการรับน้ำหนัก รูปแบบของการจัด floor plan และการจัดวางระยะห่างของเสาให้เหมาะสมกับการใช้งาน ระบบระบายอากาศและระบบควบคุมอุณหภูมิ นอกจากนี้บริษัทข้ามชาติเหล่านี้ยังต้องการผู้ประกอบการที่ให้ความเชื่อมั่นในด้านคุณภาพ ต้นทุน ระยะเวลาการส่งมอบและการบริการทั้งก่อนและหลังการส่งมอบที่ค่อนข้างสูง บริษัทในกลุ่มนี้จึงมีความต้องการเช่าโครงการฯ จากผู้ประกอบการที่มีมืออาชีพมากกว่าผู้เข้ากลุ่มอื่นๆ
 - 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 ซึ่งจะเป็นแนวโน้มเชิงบวกที่สำคัญต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ
2. ผู้ประกอบธุรกิจการจัดการด้านโลจิสติกส์ (Third Party Logistics providers: 3PLs) โดยส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทชั้นนำจากต่างประเทศที่มีความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์โดยทำหน้าที่เป็นผู้ดูแลการกระจายสินค้าและการขนส่งที่ไม่ใช่ธุรกิจหรือความสามารถหลักของบริษัทเจ้าของสินค้า โดยบริษัทเหล่านี้จะเป็นผู้ลงทุนในการสร้างเครือข่ายการกระจายสินค้านับตั้งแต่การจัดหาพาหนะขนส่ง การจัดหาคลังสินค้า การจัดหาบุคลากรปฏิบัติงาน อุปกรณ์ และระบบสนับสนุนการปฏิบัติงาน เป็นต้น

สภาวะการแข่งขันและแนวโน้มภาวะอุตสาหกรรม

สภาวะการแข่งขัน

- การแข่งขันโดยตรงจากผู้พัฒนาโครงการฯ เพื่อขายและให้เช่าอื่น ๆ
- ปัจจุบันมีผู้พัฒนาโครงการอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานให้เช่าคุณภาพสูงที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นจุดยุทธศาสตร์ด้านโลจิสติกส์เช่นเดียวกับกลุ่มบริษัทฯ ยังมีอยู่น้อยราย อาทิเช่น บริษัท ไทยคอน อินดัสเทรี

ยล คอนเน็คชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (กลุ่มไทคอน) โดยกลุ่มไทคอนได้มีการพัฒนาอาคารคลังสินค้าและโรงงานให้เช่าทั้งสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) และ แบบตามที่ถูกคำต้องการ (Built-to-Suit) เช่นเดียวกับกลุ่มบริษัทฯ นอกจากนี้ ยังรวมถึงบริษัท ปิ่นทอง อินดัสเตรียล ปาร์ค จำกัด และบริษัท ไทยพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) อย่างไรก็ดี คู่แข่งทั้งสองรายไม่จัดว่าเป็นคู่แข่งชั้นโดยตรงของกลุ่มบริษัทฯ เนื่องจากมุ่งเน้นการสร้างอาคารคลังสินค้าและโรงงานสำเร็จรูปเพื่อขายหรือให้เช่าแก่ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กเพียงเท่านั้น

- **การแข่งขันจากผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรม**

คู่แข่งชั้นของกลุ่มบริษัทฯ ยังรวมถึงผู้ประกอบการที่เริ่มธุรกิจจากการเป็นผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมและต่อมาได้มีการพัฒนาอาคารคลังสินค้าและโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมของตนเอง เพื่อเป็นการต่อยอดสินค้าและการให้บริการ อาทิเช่น บริษัท อมตะ ซัมมิท เรดดี บิลท์ จำกัด เป็นต้น ที่ได้มีการพัฒนาโรงงานสำเร็จรูปเพื่อขายและให้เช่าสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมเหล่านี้จะมีข้อจำกัดในแง่ของการพัฒนาโครงการในเฉพาะพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมที่ตนเองเป็นเจ้าของหรือให้บริการ ในขณะที่กลุ่มบริษัทฯ สามารถที่จะเลือกเข้าไปพัฒนาโครงการในทำเลที่ตั้งที่กลุ่มบริษัทฯ และผู้เช่าเห็นร่วมกันว่าเหมาะสมได้อย่างไม่มีข้อจำกัด นอกจากนี้ จากการที่กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัทเหมราชฯ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความหลากหลายในแง่ของทำเลที่ตั้งที่จะนำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้า ซึ่งช่วยตอบสนองความต้องการของผู้เช่าได้อย่างทั่วถึง ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบที่ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความยืดหยุ่นมากกว่าคู่แข่งชั้นเป็นผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมแต่เพียงอย่างเดียว

- **การแข่งขันจากผู้พัฒนาคลังสินค้าเพื่อขายและให้เช่ารายย่อยอื่น ๆ**

ในปัจจุบันมีผู้พัฒนาคลังสินค้าเพื่อขายและให้เช่ากระจายตามจุดยุทธศาสตร์ทางโลจิสติกส์ที่สำคัญต่าง ๆ อย่างไม่กี่ตาม ผู้เช่าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการหรือผู้ผลิตรายย่อย ขนาดกลางและขนาดเล็กที่มีความต้องการเช่าคลังสินค้าสำเร็จรูปขนาดกลางด้วยต้นทุนค่าเช่าที่ไม่สูงนัก ดังนั้นผู้พัฒนาสังหาริมทรัพย์รายย่อยเหล่านี้จึงไม่ได้เป็นคู่แข่งชั้นโดยตรงของกลุ่มบริษัทฯ

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรม

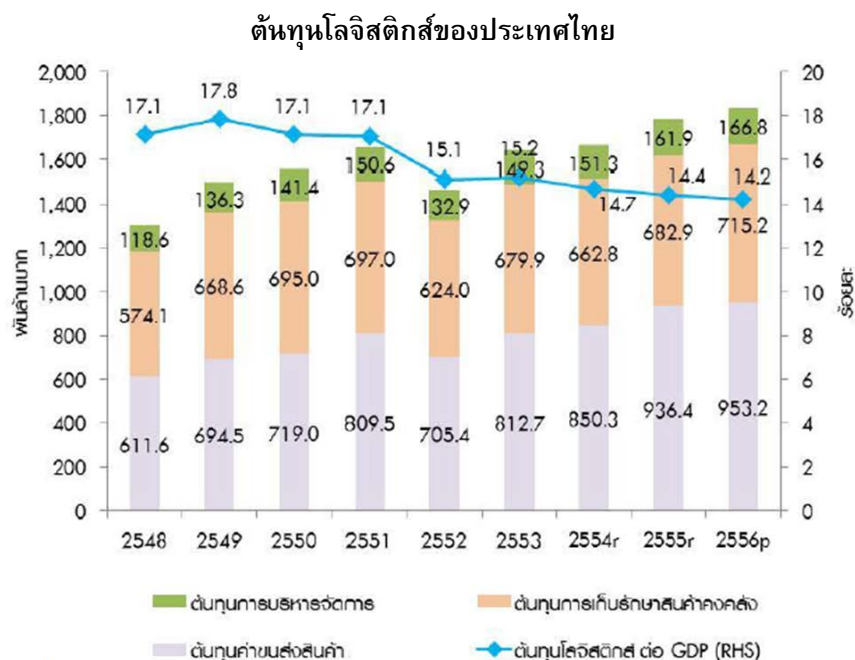
ธุรกิจโลจิสติกส์เป็นธุรกิจที่มีความสำคัญต่อผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจและมีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศอย่างยิ่ง โดยประเทศไทยเองได้ให้ความสำคัญในด้านโลจิสติกส์เป็นอย่างมาก โดยเฉพาะในการจัดตั้งให้ไทยเป็น ศูนย์กลางด้านโลจิสติกส์ ในการเปิดประชาคมอาเซียน (ASEAN Economic Community – AEC) ในปี 2558 นี้ ซึ่งทำให้ไทยต้องเร่งพัฒนาระบบโลจิสติกส์ในประเทศให้สามารถเชื่อมโยงต่อกันทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและการเข้าสู่ประชาคมอาเซียนด้วย

โดยในปี 2557 ธุรกิจโลจิสติกส์ของไทยมีอัตราการเติบโตต่อเนื่องอยู่ที่ร้อยละ 10 จากปี 2556³ ในขณะที่เศรษฐกิจไทยในปี 2557 เติบโตเพียงร้อยละ 0.7 จึงนับว่าภาพรวมโลจิสติกส์ในประเทศมีการขยายตัวที่ดีขึ้น และถ้ามองในแง่ของต้นทุนโลจิสติกส์ของไทยมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2548 ที่ระดับประมาณร้อยละ 17.1 มาอยู่ที่ระดับประมาณร้อยละ 14.2 ในปี 2556(ตัวเลขคาดการณ์)⁴ โดยต้นทุนธุรกิจโลจิสติกส์หลักๆ ที่ยังอยู่ในระดับสูง คือ ต้นทุน

³ ที่มา: ประชาชาติธุรกิจ

⁴ ที่มา: www.nesdb.com, รายงานโลจิสติกส์ของประเทศไทยประจำปี 2557

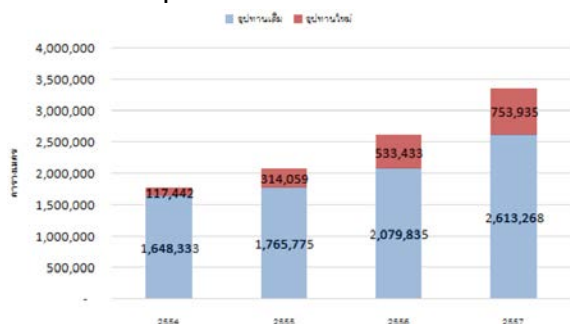
การขนส่งสินค้า เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าจากแหล่งผลิตไปยังผู้บริโภคขั้นสุดท้าย และต้นทุนการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง เกี่ยวข้องกับต้นทุนในการถือครองสินค้าหรือค่าเสียโอกาสจากสินค้าคงคลัง และต้นทุนการบริหารสินค้าคงคลัง



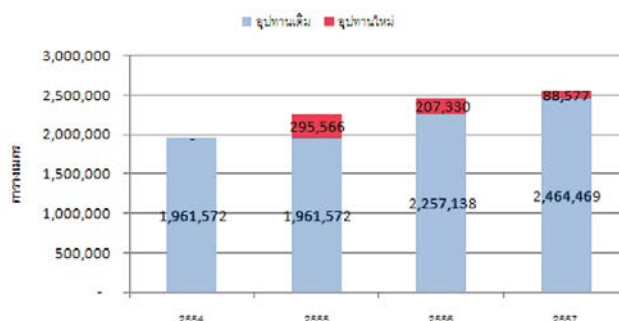
ดังนั้น เพื่อเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการและเพื่อเป็นการเข้าสู่ประชาคมอาเซียน ภาครัฐจึงได้มีนโยบายเร่งรัดการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่สนับสนุนการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ โดยมุ่งเน้นให้เกิดประสิทธิภาพด้านต้นทุน และให้ความสำคัญต่อการขนส่งทางรางและการเชื่อมโยงเส้นทางให้สามารถเชื่อมโยงต่อกันทั้งในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้ ยังมุ่งเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพระบบโลจิสติกส์ในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Optimization) ของภาคอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง

สำหรับสภาวะการแข่งขันในธุรกิจโลจิสติกส์ พบว่ามีผู้แข่งขันหลากหลายประเภท ทั้งการแข่งขันโดยตรงจากผู้พัฒนาโครงการฯ การแข่งขันจากผู้พัฒนาอิมพอร์ตอุตสาหกรรม และการแข่งขันจากผู้พัฒนาคลังสินค้าให้เช่ารายย่อยอื่นๆ จึงส่งผลให้อุปทานคลังสินค้าและโรงงานให้เช่าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา โดย ณ สิ้นปี 2557 อุปทานพื้นที่ให้เช่าของคลังสินค้านั้นมีจำนวนทั้งสิ้น 3,367,203 ตารางเมตร โดยเพิ่มขึ้นจากปี 2556 ถึง 753,935 ตารางเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 28.9 โดยอุปทานที่เกิดขึ้นใหม่นั้นส่วนใหญ่จะเป็นคลังสินค้าในบริเวณจังหวัดสมุทรปราการ ใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ กรุงเทพฯ และนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ และอุปทานของของโรงงานให้เช่ามีจำนวนทั้งสิ้น 2,553,046 ตารางเมตร โดยเพิ่มขึ้นจากปีก่อนถึง 88,577 ตารางเมตร หรือร้อยละ 3.6 โดยหลังจากเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ปี 2554 มีอุปทานเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดเจน โดยทำเลที่เพิ่มขึ้นนั้นส่วนใหญ่จะเป็นทำเลที่ไม่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วมเมื่อปี 2554 ผู้ประกอบการธุรกิจโรงงานให้เช่านั้นมีการสร้างโรงงานเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับความต้องการในการใช้โรงงานอุตสาหกรรมที่เข้ามา

อุปทานคลังสินค้าให้เช่า



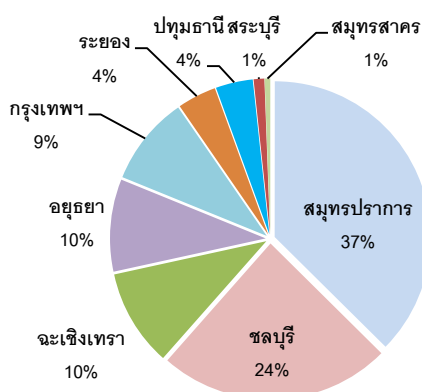
อุปทานโรงงานให้เช่า



ที่มา: บริษัท ไนท์แฟรงค์ ชาร์เตอร์(ประเทศไทย) จำกัด, ปี 2557

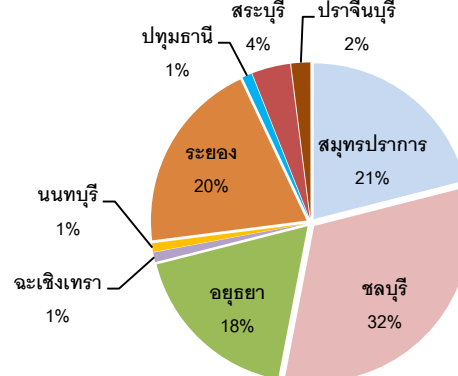
อุปทานคลังสินค้าให้เช่า

จำแนกตามจังหวัด



อุปทานโรงงานให้เช่า

จำแนกตามจังหวัด



ที่มา: บริษัท ไนท์แฟรงค์ ชาร์เตอร์(ประเทศไทย) จำกัด, ปี 2557

ทั้งนี้ แม้ว่าอุปทานของคลังสินค้าและโรงงานให้เช่าจะเพิ่มมากขึ้น แต่อุปสงค์ของคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานเพื่อให้เช่ายังคงมีอย่างต่อเนื่องจากกลุ่มผู้ประกอบการจากต่างประเทศที่ต้องการควบคุมเงินลงทุน และต้นทุนการดำเนินงานในส่วนที่ใช้กิจกรรมหลักขององค์กรที่บริษัทอาจไม่มีความเชี่ยวชาญหรือต้นทุนการบริหารจัดการที่สูง เนื่องจากไม่ได้ประโยชน์ของการประหยัดจากขนาด (Economies of scale) โดยบริษัทข้ามชาติส่วนใหญ่มักมีนโยบายที่ไม่ต้องการมีกรรมสิทธิ์ในอาคารคลังสินค้าและโรงงาน ซึ่งจะช่วยจำกัดความเสี่ยงและลดความไม่แน่นอนต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นโดยเฉพาะอย่างยิ่งช่วงที่มีความไม่แน่นอนของการลงทุนและความต้องการในสินค้าและบริการของบริษัท นอกจากนี้ ประเทศไทยเองยังมีความได้เปรียบทางโลจิสติกส์ เนื่องจากข้อได้เปรียบในเรื่องของระบบสาธารณูปโภคที่ดีทำเลที่ตั้ง ทักษะแรงงาน และระบบการเงินการธนาคาร อีกทั้งแผนยุทธศาสตร์การส่งเสริมการลงทุนแบบใหม่จะบังคับใช้ในปี 2558 ที่สอดคล้องกับการเปิดประชาคมอาเซียน

ในขณะที่ผู้ประกอบการในประเทศไทยก็เริ่มให้ความสนใจใช้บริการจากผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ต่างๆ เหล่านี้มากขึ้น เนื่องจาก บริษัทเหล่านี้ส่วนใหญ่จะไม่มียุทธศาสตร์ที่จะลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่ใช่กิจกรรมหลักขององค์กร เนื่องจาก

การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ก่อให้เกิดต้นทุนที่จำนวนมากและเป็นระยะเวลานาน อีกทั้งบริษัทเหล่านี้ยังต้องใช้เงินลงทุนส่วนหนึ่งในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ยานพาหนะ และบุคลากร รวมทั้งไม่ได้มีความชำนาญในการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ด้วยตนเอง ดังนั้น บริษัทที่อยู่ในภาคอุตสาหกรรมจึงมุ่งหวังให้ผู้ที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะเป็นผู้พัฒนาก่อสร้างโครงการเป็นผู้ให้บริการดังกล่าว

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

กลุ่มบริษัทฯ ได้จำแนกการวิเคราะห์การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการได้เป็น 2 กลุ่มหลัก กล่าวคือ กลุ่มธุรกิจการพัฒนา นิคมอุตสาหกรรมซึ่งดำเนินการพัฒนาที่ดิน พร้อมกับระบบสาธารณูปโภค ระบบไฟฟ้า ตลอดจนระบบอำนวยความสะดวกต่างๆ แก่ผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรม และกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน และพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงาน ให้เหมาะสมตามความต้องการของลูกค้าและมีระดับมาตรฐานคุณภาพสูง

2.3.1 กลุ่มธุรกิจการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมและธุรกิจการให้บริการสาธารณูปโภคและไฟฟ้า

ในการประกอบธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม วัตถุประสงค์ที่สำคัญคือ ที่ดิน โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯมีที่ดินทั้งหมด โดยเป็นที่ดินที่กำลังพัฒนาและที่ดินที่พัฒนาแล้วเสร็จ ดังรายละเอียด ต่อไปนี้

รายชื่อนิคมอุตสาหกรรม	ระยะห่างจากกรุงเทพฯ	ที่ดินที่กำลังพัฒนาและพัฒนาแล้วเสร็จ (ไร่)
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี	110	3,901
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี 2	112	632
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชตะวันออก (มาบตาพุด)	155	3,546
นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง)	117	9,726
นิคมอุตสาหกรรมเหมราช อีสเทิร์นซีบอร์ด	112	8,112
เขตประกอบการอุตสาหกรรมเหมราชสระบุรี	70	3,619
เขตประกอบการอุตสาหกรรมเหมราชระยอง	150	3,438
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด 2	96	3,669

ลักษณะการจัดหาที่ดิน

บริษัท เหมราชฯ จะจัดซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินในท้องถิ่นนั้นๆ โดยตรงหรือจัดซื้อจากพันธมิตรของบริษัท เหมราชฯ โดยพิจารณาจากทำเลที่ตั้งของโครงการจะต้องมีความเหมาะสม มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวกอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบหรือท่าเรือและอยู่ในเขตที่จะได้รับสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) และราคาของที่ดินต้องไม่สูงเกินไปเพื่อให้สามารถพัฒนาโครงการได้ทำให้ราคาจำหน่ายต่อหน่วยไม่สูง และทำให้มีความได้เปรียบในการแข่งขันทางด้านราคา นอกจากนี้ จะต้องมีแหล่งน้ำใกล้เคียงที่เพียงพอสามารถระบายน้ำเสียได้และลักษณะของดินจะต้องไม่อ่อนจนเกินไป ตลอดจนขนาดของที่ดินจะต้องเหมาะสมที่จะพัฒนาเป็นนิคมอุตสาหกรรมได้และต้องเป็นผืน ติดต่อกัน

กระบวนการ/ขั้นตอนการดำเนินงานพัฒนาโครงการ

ขั้นตอนในการดำเนินงานในการทำธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมของบริษัท เหมราชฯ ในแต่ละโครงการ จะมีขั้นตอนในการดำเนินงานดังนี้

- 1) **ขั้นตอนนโยบาย** โดยฝ่ายบริหารจะดำเนินการศึกษาและวิเคราะห์ด้านการตลาดเพื่อกำหนดนโยบายของโครงการ พร้อมทั้งพิจารณาถึงทำเลที่ตั้งและศักยภาพของที่ดินที่เหมาะสมต่อการพัฒนาเป็นนิคมอุตสาหกรรม รวมทั้งประเมินและวางกลยุทธ์ในการจัดซื้อที่ดิน และงบประมาณที่จะใช้ในการจัดหาที่ดิน
- 2) **ขั้นวางแผนและเตรียมโครงการ**
 - ฝ่ายพัฒนาโครงการ จะดำเนินการจัดซื้อที่ดินตามแผนงานและจะจ้างบริษัทที่ปรึกษา เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ การวางแผนการใช้ที่ดินและการออกแบบโครงการ เพื่อให้ได้มาซึ่งแผนผังแม่บท (Master Plan) โดยใช้กรอบแนวคิดตามที่กำหนดไว้ เพื่อยื่นขอรับอนุมัติจากการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) และหน่วยงาน BOI รวมทั้งเตรียมการด้านสาธารณูปโภค ได้แก่ ไฟฟ้า น้ำประปา และโทรศัพท์ และการจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดยจะติดต่อหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างนิคมและสาธารณูปโภคดังกล่าวเพื่อเตรียมความพร้อมและความสะดวกในการพัฒนาโครงการ
 - ฝ่ายการเงิน จะวางแผนการเงินและจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมที่ใช้ในการซื้อที่ดินรวมถึงการวางแผนการเงินล่วงหน้าสำหรับการพัฒนาโครงการที่จะเกิดขึ้น
 - ฝ่ายการตลาด จะวางแผนการตลาดโดยจะกำหนดราคาจำหน่าย และช่วงเวลาจำหน่ายที่เหมาะสมตามนโยบายของฝ่ายจัดการ พร้อมทั้งวางแผนการประชาสัมพันธ์ และการเปิดตัวโครงการต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นอกจากนี้จะทำหน้าที่วิเคราะห์สถานการณ์การจำหน่ายและปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ตามความเหมาะสม
- 3) **ขั้นตอนการพัฒนาโครงการและระบบสาธารณูปโภค และระบบอำนวยความสะดวกต่างๆ** เมื่อได้ดำเนินการวางแผนและเตรียมโครงการร่วมกันระหว่างหน่วยงานต่างๆเรียบร้อยแล้ว จึงดำเนินการคัดเลือกที่ปรึกษาในการควบคุมการก่อสร้างซึ่งมีความเชี่ยวชาญทางด้านเทคนิคเพื่อบริหารคุณภาพ เวลา และงบประมาณ ให้เป็นไปตามสัญญาก่อสร้าง ตลอดจนให้คำแนะนำในช่วงการออกแบบและร่วมจัดหาบริษัทผู้รับเหมา ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการออกแบบและการก่อสร้างโครงการ ทั้งนี้ นอกจากการดำเนินธุรกิจในการจัดตั้งโรงงานให้กับผู้ประกอบการโดยมีผลิตภัณฑ์ คือ ที่ดิน เป็นหลักแล้ว บริษัท เหมราชฯ ยังดำเนินการพัฒนาพื้นที่ส่วนกลางและจัดเตรียมระบบสาธารณูปโภคสิ่งอำนวยความสะดวก และบริการอื่นๆ สำหรับลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรม ทั้ง 8 แห่ง ดังนี้

- ระบบถนน ถนนภายในนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรมทั้ง 8 แห่ง เป็นถนนแอสฟัลติกและถนนคอนกรีตเสริมเหล็กตามมาตรฐาน American Association of State Highway and Transportation Officials (AASHTO)
- ระบบระบายน้ำฝน โดยจะใช้ระบบรางน้ำเปิด ระบบท่อและระบบคลองในการระบายน้ำฝนลงสู่ลำน้ำสาธารณะ
- ระบบน้ำประปา โดยจัดให้มีระบบน้ำประปาให้บริการในปริมาณที่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าในแต่ละนิคมอุตสาหกรรม โดยมีกำลังการผลิตรวมอยู่ที่ประมาณ 250,000 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน
- ระบบระบายน้ำเสียและระบบบำบัดน้ำเสีย น้ำเสียจากโรงงานต่างๆ ในนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรม จะถูกระบายมาตามท่อระบายน้ำเสีย และเข้าบ่อบำบัดน้ำที่ฝังไว้ใต้ดินตามแนวถนน แล้วมาลงที่โรงบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง (Central Waste Water Treatment Plant) เพื่อทำการบำบัดน้ำเสียจนมีคุณภาพน้ำทิ้งได้ตามมาตรฐานของกระทรวงอุตสาหกรรมก่อนที่จะระบายน้ำทิ้งหรือนำไปใช้เป็นประโยชน์ต่อไป
- ระบบไฟฟ้า โดยสามารถให้บริการแก่ลูกค้าในแต่ละนิคมหรือเขตประกอบการอุตสาหกรรมได้อย่างเพียงพอ โดยมีแหล่งไฟฟ้าจากหลากหลายแหล่งผลิต ทั้งผู้ผลิตไฟฟ้าอิสระ (IPP) ของ กฟผ. และผู้ผลิตไฟฟ้ารายย่อย (SPP) ที่ได้รับสัมปทานจากกฟผ. และดำเนินการจ่ายไฟฟ้าโดยการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.)
- ระบบการสื่อสาร ระบบการสื่อสารของนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรมสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างเพียงพอ โดยบริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (ทศท.) และบริษัท ไทยเทเลโฟนแอนด์ เทเลคอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) (TT&T) ได้ติดตั้งชุมสายโทรศัพท์ให้แก่แต่ละนิคม พร้อมกันนี้ การสื่อสารแห่งประเทศไทย (กสท.) ยังให้บริการติดตั้งระบบไมโครเวฟ (Microwave Link System) เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในการติดต่อส่งผ่านข้อมูลกับบริษัทแม่ในต่างประเทศโดยตรง และอยู่ระหว่างติดตั้ง Fiber Optic เพื่อให้บริการแก่ผู้ประกอบการต่างๆ
- ก๊าซธรรมชาติ โดยการปิโตรเลียมแห่งประเทศไทยได้ดำเนินการวางท่อส่งจ่ายก๊าซธรรมชาติ ในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรม เพื่อจ่ายก๊าซธรรมชาติให้กับลูกค้าที่มีความประสงค์ที่จะใช้ก๊าซธรรมชาติ
- ระบบกำจัดขยะมูลฝอย ในแต่ละนิคมอุตสาหกรรม จะใช้รถเก็บขยะที่ไม่มีพิษจากโรงงานต่างๆ รวบรวมและจัดส่งให้โครงการศูนย์การจัดการสิ่งแวดล้อมครบวงจร ซึ่งบริหารงานโดย EASTERN SEABOARD ENVIRONMENTAL COMPLEX (ESBEC) เป็นผู้กำจัดด้วยวิธีฝังกลบแบบถูกสุขลักษณะ (SANITARY

LANDFILL) ส่วนขยะที่มีพิษรวมถึงซีไธจากเตาเผาขยะจะถูกรวบรวมและจัดส่งให้ บมจ. บริหารและพัฒนาเพื่ออนุรักษ์สิ่งแวดล้อม (GENCO) เพื่อนำไปกำจัดต่อไป

- ลานจอดเฮลิคอปเตอร์ นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง) มีลานจอดเฮลิคอปเตอร์เพื่อใช้อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่ต้องการประหยัดเวลาในการเดินทางโดยลานจอดเฮลิคอปเตอร์นี้ให้บริการได้เฉพาะเฮลิคอปเตอร์ที่มีน้ำหนักสูงสุดเมื่อบินขึ้นไม่เกิน 3,200 กิโลกรัม

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

นิคมอุตสาหกรรมของบริษัท เหมราชฯ จะจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสีย ระบบกำจัดขยะ และระบบสาธารณูปโภคที่ได้มาตรฐานเป็นไปตามแบบที่การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยกำหนด โดยจะต้องผ่านความเห็นชอบจากสำนักงานนโยบายและแผนสิ่งแวดล้อม ซึ่งที่ผ่านมานิคมอุตสาหกรรมของบริษัท เหมราชฯ ได้ปฏิบัติตามกฎระเบียบของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมทุกประการ

2.3.2 กลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน พัฒนา และบริหารอสังหาริมทรัพย์

ที่ดินจัดเป็นต้นทุนที่สำคัญทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายจัดหาให้ได้มาซึ่งที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการตามความต้องการใช้ที่ดินในแต่ละช่วงเวลา และไม่มีนโยบายที่จะถือครองที่ดินเปล่าโดยจะจัดซื้อที่ดินตามแผนงานการลงทุนเท่านั้นเพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์การพัฒนาโครงการฯ ขึ้นตามความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะเจาะจง (Built-to-Suit) และเพื่อเป็นการลดภาระดอกเบี้ยอันอาจเกิดขึ้นจากการลงทุนซื้อและสะสมที่ดินจำนวนมากทั้งที่ยังไม่มีโครงการในอนาคตรองรับ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ อาจพิจารณาซื้อที่ดินมากกว่าพื้นที่โครงการปัจจุบันในกรณีที่ดินเป็นผืนใหญ่ติดกันเพื่อนำมาพัฒนาโครงการส่วนขยายให้แก่ผู้เช่าที่แสดงความต้องการขยายพื้นที่การเช่าในอนาคตอย่างชัดเจน

การจัดหาที่ดิน

กลุ่มบริษัทฯ จัดหาที่ดินจากเจ้าของที่ดินในทำเลที่ตั้งนั้นๆ โดยตรงหรือจัดซื้อหรือเช่าที่ดินจากลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ รวมทั้งการจัดซื้อที่ดินผ่านนายหน้าขายที่ดิน อย่างไรก็ตามในการจัดหาที่ดิน กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายที่จะคัดเลือกที่ดินไว้สองทำเลเป็นอย่างน้อย ซึ่งช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถต่อรองและจัดซื้อที่ดินได้ในทำเลที่ตั้งและราคาที่เหมาะสมเสมอมา โดยกลุ่มบริษัทฯ มีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาจัดซื้อที่ดินดังต่อไปนี้

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

ฝ่ายบริหารและทีมงานที่ดินของกลุ่มบริษัทฯ ได้มีการศึกษา วิเคราะห์ จัดเก็บและปรับปรุงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน ให้มีความเป็นปัจจุบันอยู่เสมอ ซึ่งช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ มีข้อมูลทำเลที่ตั้งและที่ดินที่มีศักยภาพที่เหมาะสมต่อการนำไปพัฒนาโครงการใหม่ๆ รวมทั้งสามารถประเมินและวางกลยุทธ์ในการจัดซื้อและงบประมาณที่จะใช้ในการจัดหาที่ดินได้อย่างถูกต้อง ซึ่งข้อมูลดังกล่าวก็จะถูกส่งต่อไปยังฝ่ายการเงินเพื่อนำไปวางแผนการใช้จ่ายเงินและจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมและประหยัดที่สุดเพื่อใช้ในการจัดซื้อที่ดินต่อไป

การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง

รูปแบบในการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างของกลุ่มบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ตามลักษณะประเภทของโครงการ ดังนี้

1. การคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างสำหรับโครงการที่พัฒนาตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) กลุ่มบริษัทฯ จะทำการเปิดประมูลขอเสนอจากบริษัทรับเหมาก่อสร้าง เจรจา พิจารณาคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้าง และตกลงราคากันในเบื้องต้น เพื่อที่จะนำไปเสนอประมูลกับลูกค้า อย่างไรก็ตาม การคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างอาจไม่ได้อยู่ภายใต้การพิจารณาของกลุ่มบริษัทฯ ในทุกกรณี อาทิเช่น กรณีที่ผู้เช่าต้องการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างเองหรือได้มีการระบุบริษัทรับเหมาก่อสร้างไว้แล้วล่วงหน้า
2. การคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างสำหรับโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) กลุ่มบริษัทฯ จะทำการเปิดประมูลขอเสนอจากบริษัทรับเหมาก่อสร้าง เจรจา และ คัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างตามกระบวนการและหลักเกณฑ์การคัดเลือกที่กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดไว้

เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ต้องมีการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างเพื่อพัฒนาโครงการต่างๆ เป็นประจำ กลุ่มบริษัทฯ จึงได้มีการวางระบบการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างดังต่อไปนี้

1. ส่งข้อกำหนดและขอบเขตงาน (TOR) ให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อได้รับอนุมัติ โดยกลุ่มบริษัทฯ จะทำการตรวจสอบคุณสมบัติและประวัติของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง แต่ละรายอย่างละเอียดโดยเฉพาะบริษัทรับเหมาก่อสร้างรายใหม่ในกลุ่มบริษัทฯ ไม่เคยร่วมงานด้วยมาก่อนในอดีต
2. พิจารณาข้อเสนอของผู้ประกวดราคาทั้งทางด้านเทคนิคและราคา
3. คณะทำงานประเมินพิจารณาคัดเลือก
4. ดำเนินการทำสัญญาจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้าง โดยสัญญาว่าจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้างส่วนมากจะเป็นสัญญาการจ้างเหมาเปิดเสร็จ (Turnkey contract)

กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างโดยมุ่งเน้นความโปร่งใส เที่ยงธรรม และเป็นไปตามปกติธุรกิจ โดยกลุ่มบริษัทฯ จะถือปฏิบัติตามหลักการและนโยบายดังกล่าวอย่างเคร่งครัดสำหรับโครงการของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งหมดในอนาคต ซึ่งหลักการและนโยบายการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างของกลุ่มบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

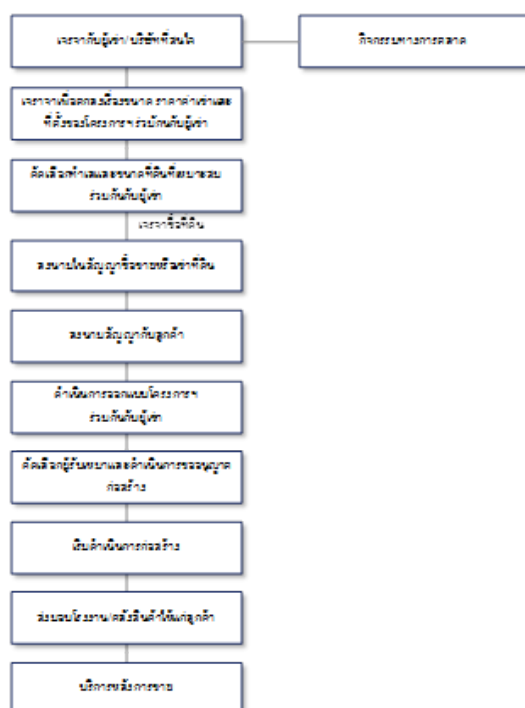
1. กลุ่มบริษัทฯ มีการกำหนดและตรวจสอบรายชื่อของบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อที่ได้รับอนุมัติ รวมถึงส่งเสริมให้มีการแข่งขันกันอย่างเปิดเผยและโปร่งใส โดยจะกำหนดรายละเอียดข้อกำหนดและขอบเขตงานล่วงหน้าเพื่อจัดประกวดงานให้แก่บริษัทรับเหมาก่อสร้างไม่น้อยกว่า 2 ราย
2. ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างได้แก่ ผลงานในอดีตที่ผ่านมาของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง คุณภาพของงานที่ส่งมอบ ระยะเวลาการที่ใช้ออกสร้าง ราคาที่เสนอ และบริการภายหลังการส่งมอบโครงการ
3. การคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างต้องได้รับอนุมัติตามอำนาจอนุมัติและระเบียบของกลุ่มบริษัทฯ

4. สัญญาจ้างงานบริษัทรับเหมาจะต้องผ่านการสอบทานจากที่ปรึกษากฎหมายที่มีความเชี่ยวชาญ
5. แบ่งแยกหน้าที่ระหว่างการลงทุนทำสัญญาจ้าง การตรวจรับงาน และการบันทึกบัญชี
 - สัญญารับเหมาก่อสร้างจะได้รับการลงนามโดยผู้บริหารที่มีอำนาจลงนามผูกพันกลุ่มบริษัทฯ
 - สำหรับการตรวจรับงาน ฝ่ายการจัดการโครงการก่อสร้างของกลุ่มบริษัทฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบ โดยจะดำเนินการตรวจสอบงานที่สร้างเสร็จจริง และจัดทำรายงานความก้าวหน้าของการก่อสร้างทุกเดือน เพื่อส่งมอบให้แก่ฝ่ายบริหาร ทั้งนี้การตรวจรับงานจะต้องมีการตรวจสอบคุณภาพและความสำเร็จของงานว่าเป็นไปตามเงื่อนไขที่ได้ระบุไว้ในสัญญา
 - ฝ่ายบัญชีและการเงินจะเป็นผู้รับผิดชอบโดยดำเนินการตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้อง และดำเนินการบันทึกบัญชี และชำระเงินเมื่อครบกำหนดตามสัญญาภายหลังจากที่ฝ่ายการจัดการโครงการก่อสร้างตรวจรับงานแล้ว
6. จัดทำคู่มือการปฏิบัติงานสำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาทิเช่น คู่มือกระบวนการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้าง คู่มือการปฏิบัติงานสำหรับฝ่ายบริหารจัดการโครงการ เป็นต้น โดยหน่วยงานต่างๆ จะต้องปฏิบัติตามขั้นตอนและกระบวนการทำงานที่ได้กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด

การจัดหาวัสดุก่อสร้าง

กลุ่มบริษัทฯ ได้มีนโยบายการทำสัญญาการก่อสร้างกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างเป็นแบบ Turnkey ซึ่งจะรวมต้นทุนค่าวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญารับเหมาก่อสร้าง จึงเป็นการช่วยลดกระบวนการทำงานภายในองค์กรและช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ตัวอย่าง ขั้นตอนการดำเนินงานพัฒนาโครงการ ประเภท Built-to-Suit



1. กลุ่มบริษัทฯ จะทำการจัดหาผู้เช่าทั้งผ่านทางติดต่อโดยตรงจากผู้เช่าปัจจุบันหรือลูกค้าใหม่ที่มีความต้องการเช่าอาคารคลังสินค้าหรือโรงงานที่ติดต่อกับกลุ่มบริษัทฯ โดยตรง ผ่านการประมูลงาน หรือผ่านการแนะนำ

โดยคู่ค้าทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัท จะติดต่อเพื่อเจรจาในเบื้องต้นเกี่ยวกับลักษณะ ขนาดที่ตั้ง และราคาเช่าของโครงการ รวมถึงสอบถามถึงแผนธุรกิจทั้งระยะสั้นและระยะยาว และความต้องการในเชิงลึกของผู้เช่าเพื่อวางแผนประมาณความต้องการใช้พื้นที่

2. ขั้นตอนการกำหนดขนาดโครงการ การเลือกสถานที่ตั้ง เงื่อนไขการเช่าและการออกแบบจะเป็นกระบวนการทำงานร่วมกันระหว่างทีมงานของกลุ่มบริษัท และผู้เช่าโดยมีกระบวนการทำงานดังต่อไปนี้ (ขั้นตอนการทำงานบางขั้นตอนอาจเกิดพร้อมๆ กัน)
 - เจรจาท่อรองเรื่องลักษณะ/ ขนาดของโครงการ สถานที่ตั้ง ราคาและเงื่อนไขการเช่าระหว่างกลุ่มบริษัท และลูกค้าจะดำเนินไปภายใต้กรอบความพอใจของทั้งสองฝ่าย
 - กลุ่มบริษัท จะเริ่มคัดเลือกที่ดินที่มีขนาดเหมาะสมและอยู่ในทำเลที่ตั้งที่ได้ตกลงกันไว้จากฐานข้อมูลของกลุ่มบริษัท โดยเลือกที่ดินที่อยู่ในตำแหน่งที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า เหมาะสมกับการคมนาคมขนส่ง มีพื้นที่ที่เหมาะสมกับขนาดของโครงการเมื่อพิจารณาถึงส่วนขยายในอนาคตเพื่อนำเสนอให้แก่ผู้เช่า ในขณะเดียวกันกลุ่มบริษัท จะเริ่มติดต่อเพื่อเจรจาท่อรองราคากับเจ้าของที่ดิน และติดต่อกับสถาบันการเงินเพื่อขออนุมัติเงินกู้เพื่อใช้ในการจัดซื้อ/ เช่าที่ดินและก่อสร้างโครงการ
 - ภายหลังจากที่กลุ่มบริษัท และผู้เช่าได้ตกลงร่วมกันเรื่องสถานที่ตั้งจนเป็นที่พอใจทั้งสองฝ่ายแล้ว กลุ่มบริษัท จะต่อรองราคาขั้นสุดท้ายและทำสัญญาซื้อขายหรือเช่าที่ดินกับเจ้าของที่ดิน
 - เมื่อได้จัดซื้อที่ดินในทำเลตามที่ต้องการแล้ว กลุ่มบริษัท และลูกค้าจะลงนามในสัญญาเช่าและสัญญาการให้บริการ
 - ในขณะเดียวกันทีมวิศวกรของกลุ่มบริษัท ก็จะเริ่มดำเนินการออกแบบโครงการร่วมกับทีมงานสถาปนิก/ วิศวกรของบริษัทผู้เช่าโดยจะมีการกำหนดความต้องการและลักษณะของโครงการทางเทคนิคอย่างละเอียด
3. กลุ่มบริษัท ดำเนินการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้าง โดยพิจารณาถึงราคาที่เสนอและประวัติการทำงานในอดีตประกอบกัน รวมทั้งยื่นคำขออนุญาตการก่อสร้างกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
4. เริ่มดำเนินการก่อสร้าง โดยทีมวิศวกรของกลุ่มบริษัท จะทำหน้าที่เป็นผู้บริหารจัดการโครงการที่จะควบคุมดูแลความก้าวหน้าและควบคุมคุณภาพของงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานที่ตกลง งานก่อสร้างโครงการ ของกลุ่มบริษัท แต่ละโครงการจะใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างโดยเฉลี่ยประมาณ 4 – 10 เดือน
5. ส่งมอบโครงการ ให้แก่ผู้เช่า กลุ่มบริษัท จะทำการส่งมอบโครงการ ที่พัฒนาแล้วให้แก่ผู้เช่าในสภาพที่พร้อมสำหรับการติดตั้งเครื่องจักร/ ดำเนินงาน โดยกลุ่มบริษัท จะรับประกันคุณภาพของงานที่ส่งมอบในส่วนโครงสร้างตลอดอายุของสัญญาเช่า
6. การให้บริการหลังการขาย กลุ่มบริษัท จะจัดให้มีหน่วยงานบริการซ่อมบำรุงให้กับลูกค้าในส่วนที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างของโครงการ ตลอดจนทำประกันภัยให้กับโครงการที่กลุ่มบริษัท พัฒนาและได้ส่งมอบให้แก่ผู้เช่าไปแล้ว

สำหรับโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) ที่เป็นโครงการที่ทางกลุ่มบริษัท จัดการก่อสร้างตามแบบของกลุ่มบริษัท ก่อนที่จะมีลูกค้าหรือผู้เช่าเข้ามา ทางฝ่ายบริหารโครงการจะประสานงานกับฝ่ายพัฒนาโครงการเพื่อทำการกำหนดแบบและโครงสร้างของโครงการเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดในขณะนั้น

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายก่อสร้างอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานโดยยึดหลักการจัดการที่ดี และมีความคุ้มค่าอย่างเคร่งครัด โดยให้ความสำคัญกับกระบวนการก่อสร้างที่ส่งผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมอย่างเข้มงวด ตลอดจนมีการส่งเสริมและสนับสนุนการอนุรักษ์ การประหยัดและใช้พลังงานอย่างคุ้มค่า โดยก่อนที่ผู้เช่าจะเริ่มดำเนินการต่าง ๆ กลุ่มบริษัทฯ จะทำการตรวจสอบสถานะความน่าเชื่อถือ, ประวัติบริษัท, สินค้าที่บริษัททำการผลิต และงบการเงินผู้เช่าโครงการในเบื้องต้น รวมทั้งกลุ่มบริษัทฯ ได้ระบุในสัญญาเช่าระหว่างกลุ่มบริษัทฯ และผู้เช่าที่มีการเก็บวัตถุดิบทรายไว้อย่างชัดเจนว่า ผู้เช่าต้องปฏิบัติตามข้อบังคับที่เกี่ยวข้องในเรื่องการรักษาสภาพแวดล้อมอย่างเคร่งครัด เพื่อให้การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ไม่ส่งผลกระทบในเชิงลบใดๆ ต่อสิ่งแวดล้อม ด้วยเหตุนี้กลุ่มบริษัทฯ จึงไม่เคยมีปัญหา ไม่เคยละเมิด ไม่เคยฝ่าฝืนกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมและไม่เคยมีกรณีพิพาทใดๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับสิ่งแวดล้อม

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- **กลุ่มธุรกิจการพัฒนาคมนาคมอุตสาหกรรมและธุรกิจการให้บริการสาธารณูปโภคและไฟฟ้า**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องส่งมอบพื้นที่โครงการนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรมให้กับลูกค้า จำนวน 5 ราย เนื้อที่รวมทั้งสิ้น 132.27 ไร่

- **กลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน พัฒนา และบริหารอสังหาริมทรัพย์**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีโครงการที่ยังไม่ส่งมอบซึ่งมีสัญญาเช่าแล้วแต่อยู่ระหว่างก่อสร้าง/ยังไม่เริ่มรับรู้รายได้ ดังต่อไปนี้

	ที่ตั้งโครงการ	บริษัท	ขนาดพื้นที่ (ตร.ม.)	สถานะโครงการ	ความคืบหน้าของโครงการ (ร้อยละของการก่อสร้างแล้วเสร็จ)	ระยะเวลาที่คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จและเริ่มรับรู้รายได้
1	ลาดกระบัง	บริษัทฯ	9,743	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	77%	ไตรมาส 1 2559
2	ชลหารพิจิตร จ.สมุทรปราการ กม.3	บริษัทฯ	24,628	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	33%	ไตรมาส 3 2559
3	ระยอง	บริษัทฯ	15,569	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	60%	ไตรมาส 2 2559
4	ลำลูกกา	บริษัทฯ	11,621	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	57%	ไตรมาส 2 2559
5	Indonesia	บริษัทฯ	9,174	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	38%	ไตรมาส 2 2559
6	บางบัวทอง	บริษัทฯ	17,900	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	5%	ไตรมาส 2 2559

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจโดยรวม

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ การเมืองภายในประเทศ และปัจจัยมหภาคอื่น ๆ

เนื่องจากลูกค้าของกลุ่มบริษัท จำนวนมากเป็นบริษัทข้ามชาติ 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 นอกจากนี้ ในช่วงปลายปี 2557 ที่รัฐบาลได้มีประกาศการเปลี่ยนแปลงหลักเกณฑ์ สิทธิและประโยชน์จากการขอรับการส่งเสริมการลงทุน ให้มีความเหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบันและอนาคต เพื่อให้สอดคล้องกับทิศทางการพัฒนาประเทศตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และนโยบายการพัฒนาภาคเกษตร ภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการของประเทศ ซึ่งจะมีผลบังคับใช้ในปี 2558 กลุ่มบริษัท ได้คำนึงถึงปัจจัยความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงนี้ ทางบริษัท เหมราชฯ จึงได้ทำการยื่นเอกสารขอรับการส่งเสริมการลงทุนของพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรมเก่าและใหม่ภายในสิ้นปี 2557 เพื่อให้ยังคงได้รับสิทธิประโยชน์การส่งเสริมการลงทุนเดิม และเพื่อรองรับการขยายตัวของอุตสาหกรรมในอนาคตอีกด้วย ขณะเดียวกันภาวะความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ กลับส่งผลกระทบต่อเชิงบวกให้กับธุรกิจของกลุ่มบริษัท เนื่องจากบริษัทส่วนใหญ่จำเป็นต้องลดภาระต้นทุนในการดำเนินงานจึงส่งผลให้การตัดสินใจเช่า หรือ outsource ธุรกิจที่ไม่ใช่กิจกรรมหลักขององค์กรเป็นทางเลือกที่ดีในช่วงสภาวะดังกล่าว ดังจะเห็นได้ว่าภายใต้สถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจและการเมืองภายในประเทศ กลุ่มบริษัท ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยจะเห็นได้จากผลของความสำเร็จจากการขยายฐานรายได้จากการดำเนินงานที่กว้างขึ้นโดยไม่พึ่งพาธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งมากเกินไป รายได้จากการเช่าและรายได้จากระบบสาธารณูปโภคที่มีความสม่ำเสมอช่วยเพิ่มสมดุลให้แก่โครงสร้างรายได้ อีกทั้งนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรมทั้งแปดแห่งของกลุ่มบริษัท ยังมีลูกค้าขยายธุรกิจในส่วนที่สูงและมีการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์เฉพาะกลุ่มซึ่งช่วยลดความเสี่ยงอีกด้วย

ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ต้องใช้เงินลงทุนสูง โดยกลุ่มบริษัทฯ มียอดเงินกู้ยืมระยะยาวที่ยังไม่ครบกำหนดใน 1 ปีจากสถาบันการเงิน ณ สิ้นปี 2556 2557 และ 2558 จำนวน 1,501.9 ล้านบาท 1,175.7 ล้านบาท และ 9,227.9 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งเงินกู้ยืมดังกล่าวจะมีการคิดอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว (Floating Interest Rate) ดังนั้นหากอัตราดอกเบี้ยในตลาดปรับตัวสูงขึ้น กลุ่มบริษัทฯ ก็จะมีภาระในการจ่ายดอกเบี้ยที่สูงขึ้น ซึ่งจะมีผลกระทบทำให้กำไรของกลุ่มบริษัทฯ ลดลง

อย่างไรก็ตาม อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของกลุ่มบริษัทฯ ที่กู้ยืมจากสถาบันการเงินส่วนใหญ่ในปัจจุบันอยู่ในอัตราไม่เกินกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้าชั้นดี (Minimum Lending Rate หรือ MLR) ของสถาบันการเงินนั้นๆ ประกอบกับแผนการจัดหาเงินทุนเพื่อพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัทฯ นั้นไม่ได้พึ่งพิงการใช้เงินกู้จากสถาบันการเงินเพียงอย่างเดียว แต่กลุ่มบริษัทฯ ยังได้มีนโยบายจัดหาเงินทุนและระดมทุนจากแหล่งเงินทุนอื่นๆ อย่างสมดุล โดยเฉพาะส่วนการระดมทุนผ่านทางตลาดหลักทรัพย์และจากการจำหน่ายทรัพย์สินผ่านกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ ซึ่งจะเป็นแหล่งเงินทุนสำคัญที่นำมาใช้ในการลงทุนในอนาคต และด้วยบริษัทฯ เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จึงสามารถเพิ่มช่องทางการระดมทุนผ่านตลาดทุนได้ โดยในปี 2556 2557 และ 2558 กลุ่มบริษัทฯ มีการดำเนินการเสนอขายหุ้นกู้จำนวนรวม 5,200 ล้านบาท 7,000 ล้านบาท และ 5,700 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ (Fixed Interest Rate) ซึ่งเป็นการช่วยลดความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการบริหารดอกเบี้ยของกลุ่มบริษัทฯ ให้มีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำลงแต่ยังคงอยู่ในระดับความเสี่ยงที่กลุ่มบริษัทฯ รับผิดชอบได้ กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าทำธุรกรรม Interest Rate Swap เพื่อเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยของหุ้นกู้บางส่วน จำนวน 8,780 ล้านบาท เป็นอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว (Floating Interest Rate) ในบางช่วงเวลา หุ้นกู้ที่เหลือจำนวน 15,558 ล้านบาท ยังคงมีดอกเบี้ยแบบคงที่ (Fixed Interest Rate) ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ยและก่อให้เกิดความสมดุลระหว่างดอกเบี้ยแบบคงที่ (Fixed Interest Rate) และดอกเบี้ยแบบลอยตัว (Floating Interest Rate)

ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมภายหลังการเข้าซื้อบริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน)

ในไตรมาสที่ 1 ปี 2558 บริษัทฯ ได้ทำการเข้าซื้อบริษัท เหมราชฯ ผ่านการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของกิจการโดยสมัครใจ (Voluntary Tender Offer) ทำให้บริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท เหมราชฯ ในสัดส่วนร้อยละ 92.88 และบริษัทฯ ได้ทำคำเสนอซื้อกิจการอีกครั้ง เพื่อเพิกถอนหลักทรัพย์ของบริษัท เหมราชฯ ออกจากการเป็นหลักทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (Delisting) โดยบริษัท เหมราชฯ มีสถานะพ้นจากการเป็นหลักทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2559 ทั้งนี้ แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของกิจการโดยสมัครใจ (Voluntary Tender Offer) ครั้งที่ 1 มาจากการเสนอขายหลักทรัพย์ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 8,938 ล้านบาท และเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (รวมค่าธรรมเนียม) จำนวน 31,891 ล้านบาท ส่วนเงินทุนที่ใช้ในการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์เพื่อเพิกถอนหลักทรัพย์ออกจากการเป็นหลักทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ครั้งที่ 2 จำนวน 2,419 ล้านบาท มาจากการออกไปสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม เนื่องจากแหล่งเงินทุนส่วนหนึ่งในการเข้าซื้อกิจการดังกล่าวมาจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ส่งผลให้เงินกู้ยืมของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ดี การเข้าซื้อกิจการดังกล่าว ถือเป็นการเติบโตที่สำคัญของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้มองเห็นถึงศักยภาพของบริษัท เหมราชฯ และประโยชน์ที่จะได้จากการรวม 2 บริษัทเข้าด้วยกัน (Synergy) ทั้งนี้ บริษัทฯ

เหมราชฯ เป็นบริษัทผู้นำทางด้านธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมในประเทศไทย และยังมีธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้ที่สม่ำเสมอ ประกอบกับคณะผู้บริหารที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ โดยมีประวัติการดำเนินงานที่ยาวนาน และผลการดำเนินงานเป็นเครื่องพิสูจน์ การรวม 2 บริษัทเข้าด้วยกัน ถือเป็นการต่อยอดทางธุรกิจของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ มีสินค้าและบริการที่ครบวงจรและสามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้มากขึ้น และเป็นไปตามกลยุทธ์ของบริษัทฯ ที่ต้องการพัฒนาธุรกิจของบริษัทฯ ให้ครอบคลุมทั้ง 4 ธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม ธุรกิจลงทุน พัฒนา และบริหารอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจพลังงานและสาธารณูปโภค และธุรกิจดิจิทัล (Digital) นอกจากนี้ ยังเป็นไปตามแผนบริษัทฯ ที่ต้องการจะเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ และที่สำคัญไม่น้อยไปกว่านั้น คือ การแบ่งปันและใช้ทรัพยากรต่างๆ ร่วมกัน ซึ่งรวมถึงความรู้ความเชี่ยวชาญ (Know-How) และฐานลูกค้า เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ ทั้งหมดนี้ ส่งผลให้บริษัทฯ มีความแข็งแกร่งและเพียบพร้อมสำหรับการขยายธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ และเป็นก้าวสำคัญในการส่งเสริมธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนการชำระคืนเงินกู้ยืมดังกล่าวที่ชัดเจน โดย ณ สิ้นปี 2558 บริษัทฯ ได้ชำระเงินกู้ยืมจำนวน 13,355 ล้านบาท เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งเป็นตามแผนที่บริษัทฯ ได้วางไว้ นอกเหนือจากนั้น บริษัทฯ ยังมีเงื่อนไขของการกู้ยืมเงิน (Covenant) กับสถาบันการเงินและผู้ถือหุ้นกู้ ซึ่งกำหนดให้บริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกิน 2.5 เท่า ที่ควบคุมความเสี่ยงของบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง โดย ณ สิ้นปี 2558 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 2.2 เท่า ซึ่งไม่สูงไปกว่าเงื่อนไขของการกู้ยืมเงิน (Covenant)

3.2 ความเสี่ยงของธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม

ความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและยานยนต์

กลุ่มบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและยานยนต์ โดยกลุ่มบริษัทฯ มีลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมี (61) และยานยนต์จำนวน (233) 294 ราย จากจำนวนลูกค้าทั้งหมด 668 รายคิดเป็น 44% ของจำนวนลูกค้าทั้งหมดของกลุ่มบริษัทฯ หากการลงทุนจากอุตสาหกรรมดังกล่าวลดลงหรือชะลอตัวลง ก็อาจส่งผลกระทบต่อยอดขายที่ดินของกลุ่มบริษัทฯ และรายได้ส่วนอื่นที่เกี่ยวข้องของกลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าวโดยมีการวางแผนทางการตลาดเพื่อเจาะกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย ไม่เพียงแต่ กลุ่มปิโตรเคมี หรือ ยานยนต์เท่านั้น เพื่อไม่ให้เกิดการพึ่งพาอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งมากเกินไป โดยนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรมทั้ง 8 แห่งของกลุ่มบริษัทฯ ได้เจาะกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกัน เช่น อิเล็กทรอนิกส์ พลังงาน เหล็ก วัสดุก่อสร้าง โลจิสติกส์ และ อาหาร เป็นต้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังติดตามและวิเคราะห์ถึงสัดส่วนการลงทุนของกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ ที่เข้ามาลงทุนในประเทศ เพื่อปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาวะดังกล่าว โดยปี 2558 กลุ่มบริษัทฯ มียอดขายที่ดินจำนวน 1,043 ไร่ ในจำนวนนี้เป็นยอดขายจากกลุ่มที่ไม่ใช่ยานยนต์ คิดเป็นร้อยละ 59 ของยอดขายทั้งหมด

ความเสี่ยงจากภัยน้ำท่วม

จากเหตุการณ์อุทกภัยในหลายพื้นที่ของประเทศไทยที่ผ่านมา โดยเฉพาะในช่วงฤดูฝนปี 2554 ได้สร้างความเสียหายให้กับด้านธุรกิจหลายภาคส่วน ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุน ที่จะเข้ามาลงทุนใหม่ หรือ

ขยายธุรกิจในพื้นที่เดิม โดยนักลงทุนได้หันมาให้ความสำคัญกับการคัดเลือกสถานที่ตั้งโครงการ เพื่อหลีกเลี่ยงและลดความเสี่ยง อันเนื่องจากภาวะอุทกภัยมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ ในการพิจารณาความเหมาะสมด้านทำเลที่ตั้งโครงการ กลุ่มบริษัท ได้คำนึงถึงในหลายปัจจัย ทั้งในด้านความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) ขนาดของพื้นที่ที่สามารถรองรับต่อการพัฒนา ตลอดจนความเสี่ยงอันเนื่องมาจากน้ำท่วม ปัจจุบันกลุ่มบริษัท มีนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรมอยู่ในพื้นที่ภาคตะวันออก หรือ อีสเทิร์นซีบอร์ดจำนวน 7 โครงการ ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่สูง ใกล้แหล่งน้ำสาธารณะสามารถป้องกันน้ำท่วมจากภายนอก และรองรับน้ำฝนที่ระบายออกจากบ่อหน่วงน้ำในโครงการได้อย่างเพียงพอ เป็นการลดความเสี่ยงอันเนื่องมาจากน้ำท่วมได้เป็นอย่างดี ในขณะที่อีก 1 โครงการ คือ เขตประกอบการอุตสาหกรรมเหมราชสระบุรี ตั้งอยู่ในพื้นที่ในเขตลุ่มน้ำภาคกลางและอาจมีความเสี่ยงอันเนื่องมาจากน้ำท่วมในกรณีที่น้ำเหนือไหลบ่า และฝนตกหนักต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท ได้ตระหนักถึงปัจจัยเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มอบหมายให้ผู้เชี่ยวชาญดำเนินการศึกษาสภาพแวดล้อมทางกายภาพของพื้นที่โดยรอบ จัดทำแบบจำลองโดยใช้สถิติปริมาณฝนตกหนักในอดีตที่ผ่านมา เพื่อเทียบกับความสามารถของระบบป้องกันน้ำท่วมของเขตประกอบการฯ ที่มีอยู่ และได้มีการดำเนินการปรับปรุงและเสริมคันดินให้มีความแข็งแรงเพื่อป้องกันน้ำจากภายนอกเข้ามาท่วมในพื้นที่ นอกจากนี้ ยังได้ดำเนินการปรับปรุงขยายระบบระบายน้ำฝนในพื้นที่เขตประกอบการฯ ที่เป็นคอขวด รวมทั้งมีการเสริมและปรับปรุงระดับเครื่องสูบน้ำในบ่อหน่วงน้ำเพื่อระบายน้ำจากในพื้นที่เขตประกอบการฯ สู่นอกเขต พร้อมทั้งได้ให้มีการตรวจสอบและซ่อมบำรุงระบบ และเครื่องมือเครื่องจักรต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถได้ใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพอยู่ตลอดเวลา

เนื่องจากพื้นที่ภายในและภายนอกโครงการมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ดังนั้น โครงการนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการต่างๆ จึงได้จัดให้มีการตรวจสอบและประเมินสภาพพื้นที่ทั้งก่อนและหลังฤดูฝน เพื่อให้มั่นใจว่าระบบต่างๆ ยังสามารถใช้งานได้มีประสิทธิภาพอยู่ตลอดเวลา นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ได้มีการวางแผนล่วงหน้าในการวางแผนมาตรการป้องกันเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันอันเกิดจากพายุฝน และมีทีมงานคอยเฝ้าระวังที่หน้างาน 24 ชั่วโมง

ความเสี่ยงจากภัยแล้ง

ในปี 2558 ได้เกิดความเสี่ยงต่อการขาดแคลนน้ำในหลายจังหวัด รวมถึงจังหวัดสระบุรี ที่มีเขตอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัท ตั้งอยู่ อย่างไรก็ตามภาครัฐ ภาคเอกชน รวมถึงกลุ่มบริษัท ได้มีแผนรับมือและได้ดำเนินการตามมาตรการแก้ไขปัญหามาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้กลุ่มทุนมั่นใจได้ว่าโครงการต่างๆ ที่ได้ดำเนินการไปแล้ว และที่กำลังเร่งดำเนินการ จะสามารถจัดสรรน้ำให้เพียงพอต่อความต้องการและรับมือกรณีที่ภัยแล้งในปีต่อไปได้

นอกจากนี้ โครงการนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการของกลุ่มบริษัท ในพื้นที่ภาคตะวันออก หรือ อีสเทิร์นซีบอร์ด ตั้งอยู่ในพื้นที่ใกล้กับอ่างเก็บน้ำขนาดใหญ่ ได้แก่ อ่างเก็บน้ำดอกกราย อ่างเก็บน้ำหนองปลาไหล และอ่างเก็บน้ำคลองใหญ่ ซึ่งมีขนาดความจุรวมของอ่างเก็บน้ำทั้งสามแห่ง มากถึง 275 ล้านลูกบาศก์เมตร อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการสร้างความมั่นคงในด้านปริมาณ และรองรับความต้องการใช้น้ำในอนาคต บริษัทจัดการและพัฒนาทรัพยากรน้ำภาคตะวันออก จำกัด จึงได้มีการวางโครงข่ายระบบท่อส่งน้ำ เพื่อเชื่อมโยงและผันน้ำจากอ่างเก็บน้ำประแสร์มายัง อ่างเก็บน้ำคลองใหญ่ และอ่างเก็บน้ำหนองปลาไหล ซึ่งเป็นการเพิ่มเสถียรภาพและความมั่นคงในการบริหารจัดการน้ำใช้ในภาคตะวันออก ให้เพียงพอต่อความต้องการของภาคส่วนต่างๆ

ความเสี่ยงจากอุบัติเหตุเพลิงไหม้ และสารเคมีรั่วไหล

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อความเสี่ยงอันอาจเกิดจากอุบัติเหตุต่างๆ อาทิเช่น เพลิงไหม้ สารเคมีรั่วไหล การจราจร ที่อาจเกิดขึ้นภายในพื้นที่ของโครงการนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการ โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้จัดให้มีการวางระบบท่อน้ำดับเพลิง ตามมาตรฐาน NFPA (National Fire Protection Agency) ครอบคลุมในพื้นที่ของโครงการอย่างครบถ้วน ตลอดจนยังจัดให้มีรถดับเพลิง พร้อมทั้งวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ที่จำเป็นพร้อมเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยซึ่งผ่านการฝึกอบรม ประจำอยู่ในพื้นที่ตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อเหตุการณ์ต่างๆ ได้อย่างทันถ่วงที นอกจากนี้ ยังได้จัดทำแผนเพื่อตอบสนองต่อเหตุการณ์ในกรณีต่างๆ ตามความเหมาะสมและความเสี่ยงของแต่ละพื้นที่ โดยจัดให้มีการฝึกซ้อมกับผู้ประกอบการและหน่วยงานราชการในพื้นที่อยู่เป็นระยะๆ ซึ่งทำให้โครงการค่อนข้างมีความพร้อมและเชื่อว่าจะสามารถแก้ไขสถานการณ์ เพื่อลดผลกระทบและความสูญเสีย อันอาจเกิดจากอุบัติเหตุได้ในเวลาจำกัด

3.3 ความเสี่ยงของธุรกิจลงทุน พัฒนา และบริหารอสังหาริมทรัพย์

ความเสี่ยงจากการแข่งขันของผู้ประกอบธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการอื่น

ในปัจจุบันผู้ประกอบธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการอื่นได้มีการสร้างโรงงานและคลังสินค้าให้เช่า เช่นเดียวกับกลุ่มบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวส่วนใหญ่จะจำหน่ายและให้เช่าโรงงานและคลังสินค้าสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) และผู้ประกอบการที่อยู่ในธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมโดยส่วนใหญ่จะจำกัดการให้บริการอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมของผู้พัฒนาเอง ในขณะที่กลุ่มบริษัทฯ มุ่งเน้นพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพสูงที่ออกแบบมาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละราย (Built-to-Suit) และสร้างขึ้นตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีการใช้ประโยชน์จากความชำนาญในการออกแบบโครงการฯ แบบ Built-to-Suit ที่ต้องอาศัยความชำนาญระดับสูง มาใช้ในการพัฒนาโครงการฯ ในรูปแบบที่เรียกว่า Warehouse Farm เพื่อให้บริการทั้งในรูปแบบ Built-to-Suit เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าหลักบางกลุ่ม ที่มีลักษณะเฉพาะเช่น การสำรองพื้นที่ต่อขยายเพื่อใช้งานในอนาคต และ แบบ Ready-Built Warehouse เพื่อรองรับฐานลูกค้ากลุ่มใหม่และเพื่อการดำเนินธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการของตลาดได้ทันทั่วทั้งที่ โดยยังคงนโยบายการจัดหาทำเลที่ตั้งที่เป็นจุดยุทธศาสตร์การขนส่งและกระจายสินค้าที่สำคัญและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า จึงเห็นได้ว่ากลุ่มบริษัทฯ มีการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ค่อนข้างแตกต่างไปจากคู่แข่งในตลาด

ในปัจจุบันผู้ประกอบการให้เช่าโครงการฯ ประเภท Built-to-Suit คุณภาพสูงยังมีน้อยมาก เนื่องจากมีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดประเภทนี้สูงและจะประสบความสำเร็จได้ยาก โครงการฯ ประเภทนี้ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญและความละเอียดอ่อนในการทำความเข้าใจความต้องการซึ่งซับซ้อนของลูกค้า ใช้เงินลงทุนสูง ต้องมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องทำเลที่ตั้งและความสามารถในการจัดหาและลงทุนในที่ดิน ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าร่วมกับความต้องการของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงต้องมีความชำนาญ ความยืดหยุ่น และความอดทนในการร่วมออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของลูกค้า รวมถึงความสำเร็จในอดีตสามารถช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้เช่าซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติที่มีมาตรฐานการคัดเลือกที่สูง นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ยังมีนโยบายในการพัฒนาการเรียนรู้และพยายามพัฒนาคุณภาพของคลังสินค้าและบริการของกลุ่มบริษัทฯ ให้ดียิ่งขึ้นตลอดเวลา

ความเสี่ยงจากการไม่มีผู้เช่าโครงการฯ ที่อยู่ในแผนการก่อสร้าง และการที่ผู้เช่าหลักตัดสินใจไม่ต่ออายุสัญญาเช่า

การให้เช่าพื้นที่ของกลุ่มบริษัทฯ จะเป็นการให้เช่าทั้งแบบ Built-to-Suit ที่ได้มีการตกลงทำสัญญากันก่อนการก่อสร้างและแบบโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built)

กรณีการให้เช่าพื้นที่ แบบ Built-to-Suit เป็นกรณีที่มีการตกลงทำสัญญาก่อนการก่อสร้าง ความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ จากการที่ไม่มีผู้เช่าจึงอยู่ในระดับต่ำ และโครงการฯ ในลักษณะนี้ ผู้เช่าส่วนใหญ่มีแนวโน้มที่จะต่อสัญญาเช่าเนื่องด้วยโครงการดังกล่าวมีจุดเริ่มต้นจากการจัดหาทำเลที่ตั้งร่วมกันระหว่างกลุ่มบริษัทฯ และผู้เช่า รวมถึง กลุ่มบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการออกแบบ การก่อสร้างและการให้บริการ เพื่อประโยชน์สูงสุดแก่ลูกค้าและสร้างความพึงพอใจและความเชื่อมั่นในกลุ่มบริษัทฯ ประกอบกับค่าใช้จ่ายในการย้ายสถานที่เพื่อประกอบการใหม่ค่อนข้างสูง ความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทฯ จากการที่ผู้เช่าหลักตัดสินใจไม่ต่ออายุสัญญาจึงอยู่ในระดับต่ำ โดยในช่วงระยะเวลาปี 2552 – 2558 ผู้เช่าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ (อาทิเช่น บริษัท ซีโน-แปซิฟิค เทเรตติ้ง (ไทยแลนด์) จำกัด บริษัท อิตาชี ทรานสปอร์ต ซิสเต็ม (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท เซ็นทรัลรีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด บริษัท แอลเอฟ โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) บริษัท โลจิเทม (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท โอสดสภา จำกัด) ไม่เพียงแต่เช่าพื้นที่ตามสัญญาเดิม แต่ยังมี การขยายพื้นที่เช่ากับกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มผู้เช่าเหล่านี้ ส่วนใหญ่ได้เริ่มเช่าพื้นที่ในโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) กับกลุ่มบริษัทฯ ก่อน จากนั้นได้ขยายพื้นที่เช่าและเปลี่ยนมาใช้คลังสินค้าในโครงการแบบ Built-to-Suit ในภายหลัง

นอกจากนี้ หากผู้เช่าตัดสินใจไม่ต่อสัญญา กลุ่มบริษัทฯ ก็สามารถนำโครงการฯ ที่ถึงแม้จะเป็นแบบ Built-to-Suit มาปรับรายละเอียดเพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้เช่ารายใหม่ได้ โดยความได้เปรียบในเรื่องทำเลที่ตั้ง คุณภาพงานก่อสร้างและงานระบบ รวมถึงความเข้าใจและรู้จักจริงของกลุ่มบริษัทฯ ในการออกแบบและควบคุมงานก่อสร้างทำให้กลุ่มบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการหาผู้เช่ารายใหม่จะสามารถดำเนินการได้ในระยะเวลาที่เหมาะสม นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีระยะเวลาในการวางแผนหาผู้เช่ารายใหม่พอสมควร ทั้งนี้เป็นไปตามเงื่อนไขในสัญญาเช่าที่ระบุให้ผู้เช่าต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 – 12 เดือน

ในส่วนของการให้เช่าพื้นที่ในโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) อาจมีความเสี่ยงจากการไม่มีผู้เช่า เนื่องจากเป็นโครงการประเภทที่พัฒนาขึ้นก่อนจะมีสัญญาเช่าเพื่อให้ผู้เช่าเช่า อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการดังกล่าวขึ้น เพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าบางประเภทที่ต้องการใช้คลังสินค้าอย่างทันทีทันใด รวมถึงเป็นการบริหารจัดการต้นทุนโครงการก่อสร้างและการใช้พื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ในด้านของความเสี่ยงที่ผู้เช่าไม่ต่อสัญญาเช่าสำหรับโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) หากผู้เช่าเริ่มดำเนินการกิจการและวางฐานการผลิตแล้ว หากไม่ได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอกอื่นอย่างรุนแรง โดยทั่วไปผู้เช่าจะไม่ย้ายออกภายหลังจากหมดสัญญา และเนื่องจากคุณภาพของโครงการของกลุ่มบริษัทฯ ที่ตอบสนองความต้องการและเป็นที่ยอมรับจากกลุ่มลูกค้า ในกรณีหากมีพื้นที่ว่างจากการไม่ต่อสัญญาเช่า กลุ่มบริษัทฯ จะสามารถนำโครงการฯ ออกให้ผู้เช่ารายอื่นเช่าต่อไปได้อย่างคล่องตัว นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นพัฒนา และให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งของโครงการ ซึ่งเป็นทำเลยุทธศาสตร์หลักที่สำคัญ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความมั่นใจว่าจะสามารถหาผู้เช่าได้ไม่ยากนัก อีกทั้ง กลุ่มบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการออกแบบและคุณภาพใน

ด้านโครงสร้างของโครงการฯ รวมทั้งยังคงรักษาความเป็นมาตรฐานระดับสูงของโครงการฯ ซึ่งได้รับผลตอบแทนจากผู้ที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างดี

ความเสี่ยงจากการที่เรียกเก็บเงินตามสัญญาเช่าไม่ได้

ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถเรียกเก็บเงินตามสัญญาเช่า อาจเกิดขึ้นในกรณีที่ลูกค้าได้รับผลกระทบในเชิงลบจากสภาวะเศรษฐกิจและภาคอุตสาหกรรมหรือจากการดำเนินธุรกิจซึ่งส่งผลกระทบต่อสถานะทางการเงินของกลุ่มลูกค้าจนอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการจ่ายค่าเช่าตามสัญญา กลุ่มบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากรายได้ค่าเช่าที่ลดลงหรือมีสภาพคล่องทางการเงินที่ลดลง

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ คาดว่าผลกระทบดังกล่าวจะมีไม่มากนัก เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัทฯ เป็นบริษัทชั้นนำ มีความน่าเชื่อถือ และมีความมั่นคงทางการเงินในระดับสูง รวมถึงกลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดให้ผู้เช่าต้องวางเงินประกันค่าเช่าและบริการเป็นเงินสด และ/หรือหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร ซึ่งเงื่อนไขของสัญญาเช่าสำหรับโครงการ Built-to-Suit ส่วนใหญ่ยังได้กำหนดไว้ว่า หากผู้เช่ายกเลิกสัญญาเช่าก่อนสิ้นสุดระยะเวลาการเช่าที่กำหนดไว้ ผู้เช่าจะต้องชำระค่าทดแทนเท่ากับค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่เหลืออยู่ทั้งหมดให้แก่กลุ่มบริษัทฯ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง (Contractor) น้อยราย

เนื่องจากธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วยการพัฒนาโครงการฯ เพื่อให้เช่าและจำหน่าย โดยกลุ่มบริษัทฯ จะว่าจ้างบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างตามสัญญาการจ้างเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey contract) เพื่อทำการก่อสร้างตามแบบที่กลุ่มบริษัทฯ ได้ตกลงร่วมกันกับลูกค้า โดยที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทฯ ได้มีกระบวนการพิจารณาบริษัทผู้รับเหมาที่มีชื่อเสียงต่างๆ ตามข้อกำหนดคุณสมบัติที่กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดไว้ เพื่อมาเป็นรายชื่อที่ผ่านการคัดเลือกเบื้องต้นในการประมูลงาน อย่างไรก็ตาม บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างที่กลุ่มบริษัทฯ ตัดสินใจว่าจ้างในช่วงระยะเวลาดังกล่าวคือบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ให้เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างเกือบทุกโครงการ โดยเฉพาะโครงการประเภท Built-to-Suit เนื่องจากการพิจารณาคัดเลือกตามเกณฑ์ของกลุ่มบริษัทฯ ในด้านคุณภาพงาน 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 โดยได้มีการจัดสรรบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างที่เป็นระบบและมีความโปร่งใสผ่านทางการเปิดประมูลเพื่อคัดเลือกผู้รับเหมาที่เหมาะสมสำหรับแต่ละโครงการ เว้นแต่กรณีโครงการที่ลูกค้าโดยเฉพาะในรูปแบบ Built-to-Suit หรือลูกค้ากลุ่มเดิมได้กำหนดหรือคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างไว้โดยเฉพาะเจาะจงแล้ว

โดยในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ จำเป็นต้องมียอดประกอบหลายประการซึ่งรวมถึง แหล่งเงินทุน ความรู้ความเชี่ยวชาญในด้านการจัดหาทำเลที่ดิน การออกแบบและจัดวางแผนผังอาคาร ตลอดจนความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เป็นต้น ซึ่งความสามารถในการพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพระดับสูงของกลุ่มบริษัทฯ ไม่ได้เกิดจากการพึ่งพิงผู้รับเหมารายใดรายหนึ่ง แต่เป็นการผสมผสานสิ่งสำคัญในด้านต่างๆ และ

ทำงานร่วมกันกับลูกค้า ผู้รับเหมา และหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และที่ผ่านมา บริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ประกอบธุรกิจในฐานะผู้รับเหมาก่อสร้าง มีชื่อเสียงที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมมานานกว่า 20 ปี และมีได้มุ่งเน้นหรือมีความเชี่ยวชาญที่จะเข้ามาประกอบธุรกิจแข่งขันกับกลุ่มบริษัท รวมถึงบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ก็ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับกลุ่มบริษัท และมีความสัมพันธ์ที่ดีในฐานะพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญ

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท มีการจัดทำบันทึกข้อตกลงความร่วมมือกับ บริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ลงวันที่ 22 มีนาคม 2555 เพื่อกำหนดข้อตกลงความร่วมมือทางธุรกิจโดยกำหนดกรอบความร่วมมือในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทั้งในด้านคุณภาพและราคาที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า และแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพเหนือคู่แข่ง ตลอดจนกำหนดข้อตกลงในการนำองค์ความรู้ไปใช้ โดยได้มีการกำหนดผลิตภัณฑ์ข้อมูลทางเทคนิค และ/หรือองค์ความรู้ (Know-How) ที่เกี่ยวข้องและเป็นประโยชน์ต่อการก่อสร้างอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า หรือโรงงาน ที่พัฒนาขึ้นเป็นกรรมสิทธิ์ร่วมกันของกลุ่มบริษัท และบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด รวมทั้งบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ตลอดจนที่จะเข้าร่วมประมูลงานโครงการประเภท Built-to-Suit เมื่อกลุ่มบริษัท ร้องขอ ตลอดจนบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด จะไม่นำข้อมูลทางเทคนิค และองค์ความรู้ต่างๆ ที่พัฒนาขึ้นร่วมกับกลุ่มบริษัท ไปเปิดเผย หรือนำไปใช้กับงานก่อสร้างของคู่แข่งทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท หรือเข้าทำสัญญาความร่วมมือในลักษณะเดียวกันนี้กับคู่แข่งทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยมิได้รับความยินยอมจากกลุ่มบริษัท ในทางกลับกัน การว่าจ้างผู้รับเหมาของ กลุ่มบริษัท ไม่ได้เป็นลักษณะผูกมัดกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างรายใดรายหนึ่ง ดังนั้นกลุ่มบริษัท สามารถว่าจ้างผู้รับเหมารายใดก็ได้ไม่จำเป็นต้องเป็นบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด กลุ่มบริษัท จึงสามารถที่จะร่วมงานกับบริษัทผู้รับเหมารายอื่นโดยสามารถนำองค์ความรู้ที่พัฒนาร่วมกันไปใช้เพื่อพัฒนาโครงการฯ ภายใต้มาตรฐานที่กลุ่มบริษัท ได้กำหนดไว้เพื่อประโยชน์สูงสุดของกลุ่มบริษัท และผู้เช่าโดยไม่ขัดกับข้อตกลงทางธุรกิจ

ความเสี่ยงจากนโยบายการจัดซื้อที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคต

สำหรับธุรกิจการพัฒนาโครงการให้เช่า กลุ่มบริษัท มีนโยบายในการจัดซื้อที่ดิน ซึ่งมุ่งเน้นที่จะจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ทันทีหรือในอนาคตอันใกล้ ดังนั้นกลุ่มบริษัท จึงไม่มีนโยบายในการซื้อที่ดินสะสม (Land Bank) ไว้เป็นจำนวนมากๆ โดยที่ยังไม่มีแผนการพัฒนารองรับหรือยังไม่มี ความชัดเจนว่าจะมีผู้มาเช่าหรือไม่ แต่เนื่องจากการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้นจึงทำให้มีการแข่งขันเพื่อซื้อหรือเช่าที่ดินในทำเลที่ดีระหว่างผู้ประกอบการต่างๆ จึงอาจทำให้กลุ่มบริษัท มีความเสี่ยงจากการที่ราคาที่ดินมีการปรับตัวสูงขึ้น หรือการที่กลุ่มบริษัท จะไม่สามารถจัดซื้อที่ดินในทำเลที่ตั้งที่ต้องการภายใต้ต้นทุนที่ต้องการได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการพัฒนาโครงการฯ ของกลุ่มบริษัท สูงขึ้น หรือกลุ่มบริษัท อาจตัดสินใจไม่ลงทุนเนื่องจากอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนอาจจะไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่กลุ่มบริษัท ได้กำหนดไว้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท มีการจัดทำแผนการสำรวจและจัดซื้อที่ดินให้สอดคล้องกับการนำไปพัฒนาโครงการฯ ของกลุ่มบริษัท อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้กลุ่มบริษัท ได้เล็งเห็นว่า การซื้อที่ดินสะสมไว้เป็นจำนวนมาก โดยไม่มีแผนการพัฒนารองรับนั้นหรือยังไม่มี ความชัดเจนว่าจะมีผู้จะมาเช่าหรือไม่ ไม่สอดคล้องกับแผนธุรกิจของกลุ่มบริษัท รวมทั้งยังอาจก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่องทางการเงินต่อกลุ่มบริษัท ได้ ดังนั้น กลุ่มบริษัท จึงมุ่งเน้นการจัดซื้อที่ดินไว้ในปริมาณที่สอดคล้องกับแผนธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยเป็นที่ดินที่สามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ทันทีหรือในอนาคตอันใกล้ หรือเป็นที่ดินที่มีการวางแผนร่วมกันกับลูกค้าสำหรับส่วนต่อ

ขยายโครงการของลูกค้า และยังมีนโยบายในการลงทุนในสิทธิการเช่าที่ดินสำหรับที่ดินบางแปลง โดยคำนึงถึงการศึกษาความเป็นไปได้ของผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นสำคัญ ซึ่งช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในทำเลที่ตั้งที่ได้ตกลงร่วมกันกับผู้เช่าได้ดีกว่าการสะสมที่ดินดังเช่นผู้ประกอบการรายอื่นๆ ตลอดจนมีความยืดหยุ่นในการที่จะรองรับการขยายธุรกิจของผู้เช่า และสามารถควบคุมราคาต้นทุนที่ดินให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

ความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้จากการขายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์

เนื่องจากรายได้หลักของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบไปด้วยรายได้จากการให้เช่าและบริการ และรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้นหากในช่วงปีใดปีหนึ่งกลุ่มบริษัทฯ ไม่มีการขายทรัพย์สินเข้ากองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ รายได้รวมและผลกำไรของกลุ่มบริษัทฯ อาจมีความผันผวนได้ อาทิเช่น ในช่วงปี 2554 ที่การขายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ ต้องเลื่อนออกไปเนื่องจากเหตุการณ์มหาอุทกภัยในช่วงเดือนตุลาคม 2554 ทำให้รายได้รวมจากการดำเนินงานปกติของกลุ่มบริษัทฯ สำหรับปี 2554 อยู่ที่ 240.2 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม การขายทรัพย์สินเข้ากองทุนรวมฯ ได้ดำเนินการเป็นผลสำเร็จในเดือน กุมภาพันธ์ 2555 รวมทั้งกลุ่มบริษัทฯ ได้มีการปรับวิธีการบันทึกบัญชีการขายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ โดยบันทึกเป็นรายได้จากการขายทรัพย์สินทั้งจำนวน แทนการบันทึกเฉพาะกำไรจากการขายทรัพย์สิน ส่งผลให้ในงบการเงินรวมสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2555 ของกลุ่มบริษัทฯ มีรายได้รวม 2,213.4 ล้านบาท (คิดเป็นรายได้จากการขายทรัพย์สิน จำนวน 1,808.9 ล้านบาท) ทั้งนี้การขายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ จำเป็นต้องได้รับมติเห็นชอบจากผู้ถือหุ้นของกองทุนรวมฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของกองทุนรวมฯ จะไม่สามารถออกเสียงในกรณีนี้ได้ เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้มีส่วนได้เสีย ดังนั้นจึงอาจมีความเสี่ยงในเรื่องความผันผวนของรายได้หากกลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถจำหน่ายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ ได้

ในปี 2556 กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการขายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ อย่างต่อเนื่องในเดือนมกราคมและเดือนพฤศจิกายน โดยกลุ่มบริษัทฯ ได้บันทึกรายได้จากการขายดังกล่าวรวมจำนวน 6,585.0 ล้านบาท จากระายได้รวมทั้งหมดจำนวน 7,169.0 ล้านบาท

อย่างไรก็ดี ในปี 2557 กองทุนฯ ไม่อาจขยายขนาดกองทุนฯ อันเป็นไปตามแนวนโยบายของหน่วยงานที่กำกับดูแล เว้นแต่ว่ากองทุนฯ จะได้รับมติให้เพิ่มทุนไว้ก่อนปี 2557 ด้วยเหตุดังกล่าว กลุ่มบริษัทฯ จึงจัดตั้งกองทรัสต์ฯ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Investment Trust หรือ REIT) เพื่อรับซื้อทรัพย์สินจากกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ คาดว่าจะมีการรับรู้รายได้ในลักษณะนี้เป็นประจำในสัดส่วนที่เหมาะสม โดยในปี 2557 และ 2558 กลุ่มบริษัทฯ บันทึกกำไรจากการขายสินทรัพย์ให้แก่กองทรัสต์ฯ จำนวน 4,337 ล้านบาท และ 4,486 ล้านบาท ตามลำดับ (กลุ่มบริษัทฯ ได้ทำการขายสินทรัพย์ที่เป็นส่วนต่อเติมให้แก่กองทุนรวมฯ โดยไม่ผ่านการเพิ่มทุนของกองทุนรวมฯ จำนวน 16.8 ล้านบาท ในปี 2558) กลุ่มบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการขายทรัพย์สินให้แก่กองทรัสต์ฯ อย่างไรก็ดี ข้อได้เปรียบของกองทรัสต์ฯ ที่ดีกว่ากองทุนรวมฯ คือกองทรัสต์ฯ สามารถก่อภาระเงินกู้ยืมได้สูงสุดถึงร้อยละ 35 ของมูลค่าทรัพย์สินรวม หรือร้อยละ 60 ของมูลค่าทรัพย์สินรวม กรณีได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ (Credit Rating) ระดับ Investment Grade จึงสามารถลดจำนวนเงินที่เกิดจากการระดมทุนของผู้ถือหุ้น ส่งผลให้กองทรัสต์ฯ มีต้นทุนทางการเงินต่ำกว่ากองทุนรวมฯ ซึ่งในทางกลับกัน ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถขายทรัพย์สินได้ในราคาที่เพิ่มขึ้นและมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับการขายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ และช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงในการระดม

ทุนจากผู้ถือหุ้นเดิมได้อีกทางหนึ่ง จากที่กล่าวมานี้ กองทรัสต์ฯ จึงสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มของผลตอบแทนให้แก่ผู้ลงทุน และสามารถขยายขนาดของกองได้มากกว่ากองทุนรวมฯ อันจะส่งผลให้กองทรัสต์ฯ มีสภาพคล่องที่มากขึ้นและมีราคาซื้อขายในตลาดรองดีขึ้น กลุ่มบริษัท คาดว่าการขายทรัพย์สินให้แก่ กองทรัสต์ฯ จะสามารถทำได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังอาจพิจารณาขายทรัพย์สินให้แก่ผู้สนใจรายอื่นนอกจาก กองทรัสต์ฯ เช่น ผู้เช่าของโครงการ หรือนักลงทุนรายอื่น เป็นต้น

ความเสี่ยงจากการทำธุรกิจแข่งขันกับกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ

เนื่องจากรายได้หลักของกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ มาจากการให้เช่าทรัพย์สินที่กองทุนรวมฯ เข้าลงทุนซึ่งเป็นโครงการฯ ที่มีลักษณะใกล้เคียงกันกับโครงการฯ ที่กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้พัฒนา รวมถึงกลุ่มบริษัทฯ ยังเป็นผู้บริหารในการนำทรัพย์สินออกให้เช่าให้กับกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ ดังนั้นจึงอาจมีความเสี่ยงจากความขัดแย้งของผลประโยชน์ระหว่างกลุ่มบริษัทฯ กองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ ในกรณีที่ทั้งกลุ่มบริษัทฯ และกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ มีพื้นที่ว่างที่เป็นที่ต้องการของลูกค้าในลักษณะเดียวกัน ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน ในเวลาใกล้เคียงกันเนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ จะต้องเสนอทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ ให้แก่ผู้สนใจก่อน ซึ่งเป็นไปตามข้อตกลงที่กลุ่มบริษัทฯ จะไม่แข่งขันกับกิจการกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ ในรัศมี 20 กิโลเมตรจากทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ ตลอดระยะเวลาที่กลุ่มบริษัทฯ ยังคงปฏิบัติหน้าที่เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ของกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ

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

โดยในกรณีที่มีการแข่งขันระหว่างกลุ่มบริษัทฯ กองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ การแข่งขันจะเป็นไปอย่างโปร่งใสตามแบบการค้าปกติ (arm-length basis) ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งในฐานะที่พัฒนาโครงการเพื่อให้เช่าและในฐานะผู้บริหารดูแลทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ มีความตั้งใจอย่างยิ่งที่จะทำให้ทั้งกลุ่มบริษัทฯ กองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ เติบโตคู่กันไปอย่างยั่งยืน

ความเสี่ยงจากการจากการขยายกิจการไปยังธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

กลุ่มบริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปสู่การให้เช่าอาคารสำนักงาน โดยเริ่มจากโครงการแรกที่ ถ. บางนา-ตราด ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ได้สร้างขึ้นตามความต้องการของลูกค้า และจากการเข้าซื้ออาคารสำนักงาน SJ Infinite I (Equinox เดิม) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำและลดความเสี่ยงจากการพึ่งพารายได้จากธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งให้แก่กลุ่มบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม การเข้าซื้ออาคาร SJ Infinite I ดังกล่าว ได้ส่งผลกระทบต่อผลประกอบการกลุ่มบริษัทฯ และเพิ่มความเสี่ยงในระยะสั้น เนื่องจากโครงการดังกล่าวเป็นอาคารใหม่ ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้ค่าเช่าและบริการได้เพียงเล็กน้อยจากส่วนของผู้เช่าที่เริ่มทยอยเข้ามาใช้พื้นที่ ในขณะที่กลุ่มบริษัทฯ มีต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าซื้ออาคารสำนักงาน ซึ่งเกิดขึ้นตั้งแต่วันที่กลุ่มบริษัทฯ ได้รับโอนสิทธิครอบครองของโครงการอาคารสำนักงาน อาทิเช่น ค่าเสื่อมราคา ที่กลุ่มบริษัทฯ

จะต้องบันทึกเต็มจำนวน นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังมีความเสี่ยงจากการหาผู้เช่า เนื่องจากทำเลย่านนิเวศดินนั้น มีอาคารสำนักงานให้เช่าอยู่หลายแห่ง

อย่างไรก็ดี โดยภาพรวมที่ผ่านมาพบว่าตลาดอาคารสำนักงานในพื้นที่ดังกล่าวยังคงมีการปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลมาจากอุปสงค์ในการใช้พื้นที่ยังคงมีอยู่มาก ในขณะที่อุปทานของอาคารสำนักงานคุณภาพดี ยังคงขาดแคลนและไม่เพียงพอต่อความต้องการในปัจจุบัน นอกจากนี้ อุปสงค์บางส่วนยังมาจากผู้เช่าของอาคารสำนักงานอื่นที่มีความต้องการใช้พื้นที่เพิ่ม แต่อาคารสำนักงานเดิมไม่มีพื้นที่เช่าเหลือเพียงพอสำหรับให้เช่าเพิ่มเติมได้ เนื่องจากอาคารสำนักงาน SJ Infinite I เป็นอาคารใหม่ที่มีคุณภาพดีและมีความยืดหยุ่นด้านการต่อรองราคาค่าเช่า จึงเป็นที่สนใจของบริษัทที่ต้องการย้ายอาคารสำนักงานเก่ามาอยู่ในอาคารสำนักงานใหม่ที่มีคุณภาพดีโดยที่ราคาค่าเช่าไม่แตกต่างกันมากนัก ทำให้ ณ สิ้นปี 2558 อาคารสำนักงาน SJ Infinite I มีอัตราการเช่าประมาณร้อยละ 70 ของพื้นที่เช่าทั้งหมด อย่างไรก็ตาม ในเดือนพฤศจิกายน 2558 กลุ่มบริษัท ได้ทำการขายโครงการสำนักงานให้เช่าทั้ง 2 โครงการดังกล่าวให้แก่ WHABT ที่เพิ่งจัดตั้งขึ้นเพื่อลงทุนในโครงการเชิงพาณิชย์โดยเฉพาะ โดยมีกลุ่มบริษัท ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 15 ของหน่วยลงทุนทั้งหมด ทำให้ช่วยลดความเสี่ยงและเพิ่มสภาพคล่อง แต่ยังไม่เพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำให้แก่กลุ่มบริษัท

ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติและอุบัติเหตุ

การเกิดภัยธรรมชาติและอุบัติเหตุอาจสร้างความเสียหายต่อทรัพย์สินของกลุ่มบริษัท รวมทั้งอาจก่อให้เกิดความสูญเสียแก่ชีวิตและทรัพย์สินของพนักงานที่ปฏิบัติงานในโครงการต่างๆ ของกลุ่มบริษัท อย่างประเมินค่ามิได้ ตลอดจนการที่โครงการฯ ส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัท ได้ให้เช่าแก่บริษัทลูกค้าในกลุ่มธุรกิจที่จัดเก็บสินค้าประเภทที่เกิดความเสียหายได้ง่ายจากน้ำท่วม เช่น ยา เวชภัณฑ์ สินค้าอุปโภคบริโภค เป็นต้น ทำให้อาจมีความเสี่ยงต่อธุรกิจของผู้เช่าหรือลูกค้าของกลุ่มบริษัท หากเกิดเหตุการณ์ภัยธรรมชาติโดยเฉพาะอย่างยิ่งเหตุการณ์น้ำท่วม ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท

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

นอกจากนี้โครงการฯ ให้เช่าทั้งหมดของกลุ่มบริษัท นั้นกระจายอยู่ในทำเลที่แตกต่างกันจึงทำให้เกิดการกระจายความเสี่ยงในเชิงพื้นที่ตั้ง รวมทั้งกลุ่มบริษัท เองก็ได้ทำประกันภัยที่ครอบคลุมความเสียหายที่เกิดจากภัยธรรมชาติและอุบัติเหตุไว้สำหรับทุกโครงการของกลุ่มบริษัท โดยดำเนินการทำประกันภัยความเสี่ยงทุกชนิด

(All Risk Insurance) ซึ่งครอบคลุมความเสี่ยงทุกประเภท แม้ว่าภายหลังจากเหตุการณ์น้ำท่วมเมื่อปลายปี 2554 บริษัทประกันภัยได้มีการจำกัดวงเงินชดเชยกรณีความเสียหายจากน้ำท่วมโดยมีการกำหนดวงเงินชดเชยความเสียหายเป็นรายโครงการซึ่งจะแตกต่างกันตามทำเลที่ตั้งของโครงการ จึงส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ จะต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมโครงการฯ ที่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วม หากเกิดความเสียหายเกินกว่าวงเงินที่บริษัทประกันภัยได้กำหนดไว้ กลุ่มบริษัทฯ ยังเชื่อมั่นว่ากลุ่มบริษัทฯ ได้มีการวางแผนและกำหนดมาตรการป้องกันความเสียหายจากอุทกภัยเป็นอย่างดี ดังนั้นโอกาสที่จะเกิดเหตุอุทกภัยร้ายแรงกับโครงการฯ ของกลุ่มบริษัทฯ จนเกินวงเงินชดเชยความเสียหายจึงมีค่อนข้างจำกัด

3.4 ความเสี่ยงของธุรกิจพลังงานและสาธารณูปโภค

ความเสี่ยงจากการเข้าร่วมลงทุนในโครงการผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายใหญ่ (IPP)

กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงทุนในโครงการผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายใหญ่ (IPP) ในบริษัท เก็คโค-วัน จำกัด กับบริษัทในกลุ่มโกลว์ พลังงาน ทั้งนี้เป็นไปตามแผนกลยุทธ์การดำเนินกิจการของกลุ่มบริษัทฯ ที่ต้องการขยายฐานรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ ไปยังธุรกิจที่จะให้ผลตอบแทนในระดับที่น่าพอใจที่มีความต่อเนื่องสม่ำเสมอในระยะยาว ด้านความเสี่ยงของโครงการขนาดใหญ่ เช่น ความเสี่ยงจากการใช้เงินลงทุน ความเสี่ยงทางกฎหมาย ข้อบังคับ และนโยบายของรัฐบาล ความล่าช้าจากการก่อสร้าง ความเสี่ยงจากการหาแหล่งเงินทุน ความเสี่ยงจากปัญหาสิ่งแวดล้อม ความเสี่ยงจากวัตถุดิบ ความเสี่ยงจากการดำเนินการผลิตอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง ความเสี่ยงจากการที่มีลูกค้าเป็นการไฟฟ้าฝ่ายผลิตเพียงรายเดียว ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ย ฯลฯ ความเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยเหล่านี้อาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญและอาจจะทำความเสียหายให้กับโครงการดังกล่าวและกลุ่มบริษัทฯ ได้

กลุ่มบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าว โดยได้มีการศึกษาถึงข้อดี ข้อเสียและความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) และยังมีการศึกษาผลกระทบจากปัจจัยต่างๆ (Sensitivity Analysis) เพื่อครอบคลุมความเสี่ยงทุกด้าน ประกอบกับการพิจารณาอัตราผลตอบแทนของโครงการ โดยโครงการจะให้ผลตอบแทนในระยะยาวซึ่งเป็นผลตอบแทนที่มีความต่อเนื่องและสม่ำเสมอที่กลุ่มบริษัทฯ จะได้รับหากโครงการดังกล่าวเปิดดำเนินการผลิตอย่างต่อเนื่อง โครงการนี้บริหารงานโดยทีมงานของ บริษัท โกลว์ พลังงาน จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นทีมงานบริหารที่มีความรู้ความชำนาญและประสบความสำเร็จจากการดำเนินงานโรงไฟฟ้าในประเทศไทยมาหลายโรงภายใต้การสนับสนุนของ บริษัท จีดีเอฟ-ซูเอช ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำระดับโลกในธุรกิจด้านพลังงาน นอกจากนี้บริษัท เก็คโค-วัน จำกัด ยังได้เซ็นสัญญาป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน (F/X Swap) จากอัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Swap) สัญญาซื้อขายถ่วงน้ำหนัก และสัญญาอื่นๆ เพื่อให้รายรับ รายจ่าย เงินกู้ และอัตราดอกเบี้ยที่มีหลากหลายสกุลเงินมีความสอดคล้องกัน เพื่อลดความเสี่ยงจากปัจจัยต่างๆ

ทั้งนี้โรงไฟฟ้าเก็คโค-วันได้เริ่มเปิดดำเนินการผลิตไฟฟ้าเชิงพาณิชย์อย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 19 สิงหาคม 2555

3.5 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงจากการพึ่งพาบุคลากรที่มีความชำนาญ

ธุรกิจของกลุ่มบริษัท เป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ ความสามารถของบุคลากร โดยบุคลากรของกลุ่มบริษัท จะมีบทบาทและหน้าที่ความรับผิดชอบที่สำคัญในแต่ละส่วนงาน อาทิเช่น การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด การทำสัญญาและกำหนดราคา การจัดหาที่ดิน หรือการบริหารจัดการโครงการ เป็นต้น การสูญเสียบุคลากร เหล่านี้ย่อมส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบุคลากรหลักส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ดังนั้นจึงมีแนวโน้มค่อนข้างต่ำที่จะลาออก หรือไปร่วมงานกับบริษัทคู่แข่ง รวมทั้งในปี 2558 ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัท ได้มีการรับบุคลากรผู้ชำนาญงานเพิ่ม เป็นจำนวนมาก และภายหลังจากการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ กลุ่มบริษัท ได้เป็นที่รู้จักอย่าง กว้างขวางมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะมีส่วนช่วยให้กลุ่มบริษัท เป็นที่สนใจและสามารถดึงดูดผู้มีความสามารถให้มาร่วม งานกับกลุ่มบริษัท ได้ ตลอดจนกลุ่มบริษัท เองก็มีนโยบายการบริหารทรัพยากรที่ดี และพยายามสร้างองค์ ความรู้ให้อยู่กับองค์กรเพื่อลดการฟุ้งเฟื่องที่ตัวบุคคลและกำหนดให้มีมาตรการจูงใจต่างๆ ที่สอดคล้องและแข่งขัน ได้กับตลาดเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัท มีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดที่สำคัญดังต่อไปนี้

4.1.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์ของกลุ่มบริษัท จะอยู่ในรูปของที่ดินซึ่งเป็นที่ดินที่พัฒนาแล้ว และอยู่ระหว่างการรอพัฒนา โดยมีรายละเอียดที่ดินเพื่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ดังต่อไปนี้

ที่ตั้งโครงการ บริษัทที่ดำเนินโครงการ	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าที่ลงทุนใน โครงการ (ล้านบาท)	ราคาประเมิน โครงการ (ล้านบาท)
บริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน)			
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี			
ระยะที่ 1	เป็นเจ้าของ	110	7,636
ระยะที่ 2	เป็นเจ้าของ	79	
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี แห่งที่ 2	เป็นเจ้าของ	327	
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด แห่งที่ 2	เป็นเจ้าของ	3,153	
อื่นๆ	เป็นเจ้าของ	42	
ที่ดินเพื่อจัดหาผลประโยชน์	เป็นเจ้าของ	208	
อาคารสำเร็จรูป	เป็นเจ้าของ	32	
นางลิ้นจี่ (กรุงเทพ)	สิทธิการเช่า ระยะยาว 30 ปี*	18	
ริมแม่น้ำเจ้าพระยา (กรุงเทพ)	เป็นเจ้าของ	101	
บริษัท อีสเทิร์น อินดัสเทรียลเอสเตท จำกัด			
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชตะวันออก			
ระยะที่ 1	เป็นเจ้าของ	6	1,043
ระยะที่ 2	เป็นเจ้าของ	763	
ที่ดินเพื่อจัดหาผลประโยชน์	เป็นเจ้าของ	21	
บริษัท อีสเทิร์น อินดัสเทรียลเอสเตท (ระยอง) จำกัด			
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด			
ระยะที่ 4	เป็นเจ้าของ	1	1,536
ระยะที่ 5	เป็นเจ้าของ	350	
ระยะที่ 6	เป็นเจ้าของ	41	
ระยะที่ 7	เป็นเจ้าของ	396	
ระยะที่ 8	เป็นเจ้าของ	152	

ที่ตั้งโครงการ บริษัทที่ดำเนินโครงการ	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าที่ลงทุนใน โครงการ (ล้านบาท)	ราคาประเมิน โครงการ (ล้านบาท)
ที่ดินเพื่อจัดหาผลประโยชน์	เป็นเจ้าของ	51	
อาคารโรงงานสำเร็จรูป	เป็นเจ้าของ	222	
บริษัท เหมราช อีสเทิร์นซีบอร์ด อินดัสเตรียล เอสเตท จำกัด			
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด			
ระยะที่ 1	เป็นเจ้าของ	53	
ระยะที่ 2	เป็นเจ้าของ	106	
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด แห่งที่ 3	เป็นเจ้าของ	1,266	3,188
ที่ดินเพื่อจัดหาผลประโยชน์	เป็นเจ้าของ	552	
อาคารสำเร็จรูป	เป็นเจ้าของ	426	
บริษัท เหมราช สระบุรี ที่ดินอุตสาหกรรม จำกัด			
เขตประกอบการอุตสาหกรรมเหมราชสระบุรี			
ที่ดินเพื่อจัดหาผลประโยชน์	เป็นเจ้าของ	1,315	1,960
อาคารสำเร็จรูป	เป็นเจ้าของ	433	
บริษัท เอสเอ็มอี แพลทอรี จำกัด			
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	27	784
อาคารสำเร็จรูป	เป็นเจ้าของ	328	
บริษัท เหมราช ระยอง ที่ดินอุตสาหกรรม จำกัด			
เขตประกอบการอุตสาหกรรมเหมราชระยอง			
ที่ดินเพื่อจัดหาผลประโยชน์	เป็นเจ้าของ	439	943
อาคารสำเร็จรูป	เป็นเจ้าของ	31	
บริษัท ระยอง 2012 จำกัด			
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	1,299	2,011
บริษัท เหมราชอีสเทิร์น ซีบอร์ด อินดัสเตรียล เอสเตท 4 จำกัด			
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	563	965
รวม		12,911	20,066
งานระหว่างก่อสร้าง เงินมัดจำค่าก่อสร้างและที่ดิน		90	
ปรับมูลค่ายุติธรรม		2,424	
รวมมูลค่าทางบัญชีที่ดินเพื่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์		15,425	
หมายเหตุ: * ระยะเวลาการเช่า 30 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 30 เมษายน 2536			

4.1.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนและสิทธิการเช่า

	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าทางบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2558 (ล้านบาท)
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	4,901
ส่วนปรับปรุงอาคาร และระบบสาธารณูปโภค	เป็นเจ้าของ	7,678
งานระหว่างก่อสร้าง	เป็นเจ้าของ	2,059
สิทธิการเช่า	สิทธิการเช่า	51
รวมมูลค่าทางบัญชีของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการ ลงทุนและสิทธิการเช่า		14,689

4.1.3 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าทางบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2558 (ล้านบาท)
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	2
ส่วนปรับปรุงที่ดิน อาคาร และระบบสาธารณูปโภค	เป็นเจ้าของ	3,458
เครื่องตกแต่ง อุปกรณ์สำนักงาน เครื่องมือ และ ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	262
งานระหว่างก่อสร้าง	เป็นเจ้าของ	130
รวม		3,852
หัก ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์		(10)
รวมมูลค่าทางบัญชีของที่ดิน อาคาร อุปกรณ์		3,842

4.1.4 สินทรัพย์ถาวรค้ำประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 กลุ่มบริษัท มีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน โดยใช้ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเป็น
สินทรัพย์ค้ำประกัน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

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 850 851 5125 5227 6727 15684 853 897 8332 8333 ต.พานทอง อ.พานทอง จ.ชลบุรี และสิ่ง ปลูกสร้างบนโฉนด	เป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืม 307 ล้านบาท
3. โฉนดที่ดินเลขที่ 214385-214390 214394-214397 214400-214412 214416 214419 ต.เขาคันทรง อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี พร้อมสิ่งปลูกสร้าง	เป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืม 1,100 ล้านบาท

สินทรัพย์	ภาระผูกพัน
4. โฉนดที่ดินเลขที่ 65867 163280 164082 211620 211621 211622 211634 211635 ต.บ่อวิน, เขาคันทรง อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี พร้อมสิ่งปลูกสร้าง	เป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืม 900 ล้านบาท
5. โฉนดที่ดินเลขที่ 17944 ต.ตาสีหิ อ.ปลวกแดง จ.ระยอง พร้อมสิ่งปลูกสร้าง	เป็นหลักประกันวงเงินกู้ยืม 175.75 ล้านบาท

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม กองทุนรวม WHAPF กองทรัสต์ WHART และกองทรัสต์ WHABT

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักและธุรกิจที่เกี่ยวข้องของกลุ่มบริษัทฯ เช่น ธุรกิจการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม ธุรกิจการพัฒนอส่งสาริมทรัพย์ ธุรกิจการให้บริการสาธารณูปโภค ธุรกิจไฟฟ้า และธุรกิจพลังงานทดแทน เพื่อเพิ่มช่องทางในการหารายได้และขีดความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มบริษัทฯ

ทั้งนี้ ในการบริหารงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุน กลุ่มบริษัทฯ จะแต่งตั้งตัวแทนจากกลุ่มบริษัทฯ เข้าไปร่วมเป็นกรรมการในบริษัทนั้นๆ ในสัดส่วนที่เหมาะสม เพื่อกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ให้เป็นไปในทิศทางที่เหมาะสม และเกิดประโยชน์สูงสุดแก่กลุ่มบริษัทฯ

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ผ่านกองทุนรวม WHAPF และกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ กองทรัสต์ WHART และกองทรัสต์ WHABT ในสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 20 ของหน่วยลงทุนหรือหน่วยทรัสต์ (แล้วแต่กรณี) ทั้งหมด เพื่อผลตอบแทนในรูปเงินปันผลสม่ำเสมอเป็นประจำทุกปี อย่างไรก็ตาม การลงทุนในกองทุนรวม WHAPF กองทรัสต์ WHART และกองทรัสต์ WHABT นั้นจะขึ้นอยู่กับความต้องการใช้เงินลงทุนและจำนวนเงินที่ระดมทุนได้จากการจำหน่ายสินทรัพย์ให้แก่กองทุนรวม WHAPF กองทรัสต์ WHART และกองทรัสต์ WHABT ในช่วงเวลานั้น จึงทำให้การลงทุนในกองทุนรวม WHAPF กองทรัสต์ WHART และกองทรัสต์ WHABT ในขณะใดขณะหนึ่งอาจแตกต่างไปจากนโยบายการลงทุนที่กำหนดไว้ได้ และกลุ่มบริษัทฯ มิได้มีการควบคุมและมิได้มีส่วนร่วมกำหนดนโยบายของกองทุนรวม WHAPF กองทรัสต์ WHART และกองทรัสต์ WHABT

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อ
สินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อย และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและ
บริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

6.1.1 บริษัทฯ

ชื่อบริษัท

บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ประเภทธุรกิจ

1. ธุรกิจการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม (Industrial Estate)
2. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน และพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (Properties)
 - 2.1 ธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อรายได้ค่าเช่าและบริการ
 - 2.2 ธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย
3. ธุรกิจการให้บริการด้านสาธารณูปโภคสำหรับนิคมอุตสาหกรรม (Utilities)
 - 3.1 ธุรกิจการให้บริการจัดหา น้ำดิบ น้ำประปาเพื่อใช้ในอุตสาหกรรม และการให้บริการบำบัดน้ำเสีย
 - 3.2 ธุรกิจการให้บริการสาธารณูปโภคอื่น เช่น การให้บริการดูแลรักษาระบบสาธารณูปโภค การให้เช่าฐานวางท่อสำหรับการขนส่งสารเคมี ไอน้ำ และแก๊สที่ใช้ในอุตสาหกรรม การกำจัดขยะมูลฝอย การให้บริการด้านการออกแบบ การควบคุมก่อสร้าง และบริการการจัดการในงานก่อสร้าง เป็นต้น
4. ธุรกิจไฟฟ้า (Power)
 - 4.1 ธุรกิจลงทุนในบริษัทที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการด้านไฟฟ้าสำหรับนิคมอุตสาหกรรม
 - 4.2 ธุรกิจลงทุนและพัฒนาโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา (Solar PV Rooftop)
5. ธุรกิจอื่น
 - 5.1 ธุรกิจการลงทุนและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์
 - 5.2 ธุรกิจการบริหารและจัดการกองทรัสต์ฯ

สำนักงานใหญ่

1121 หมู่ 3 ถนนเทพารักษ์ ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270

เลขทะเบียนบริษัท : 0107555000082

โทรศัพท์ : 0-2753-3750

โทรสาร : 0-2753-2750

เว็บไซต์ : <http://www.wha.co.th>

ทุนเรือนหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

ทุนจดทะเบียน : 1,567,773,019 บาท

ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 1,432,234,167 บาท

ประเภทหุ้น : หุ้นสามัญ

มูลค่าที่ตราไว้ : 0.1 บาทต่อหุ้น

6.1.2 บริษัทย่อย (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)

ชื่อบริษัท	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนจดทะเบียน ชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัทย่อย							
1. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อะไลแอนซ์ จำกัด	ให้เช่าโรงงาน คลังสินค้า และ อสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	ไทย	WHA	THB 260.00	THB 260.00	THB 10.00	99.99
2. บริษัท แวร์เฮาส์ เอเชีย อะไลแอนซ์ จำกัด	ให้เช่าโรงงาน คลังสินค้า และ อสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	ไทย	WHA	THB 310.00	THB 310.00	THB 10.00	99.99
3. บริษัท ดับบลิวเอชเอ รีเทล เอสเตท แมเนจเม้นท์ จำกัด	ผู้จัดการกองทรัสต์เพื่อการ ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	ไทย	WHA	THB 10.00	THB 10.00	THB 100.00	99.99
4. บริษัท ดับบลิวเอชเอ เวเนเจอร์ โฮลดิ้ง จำกัด	ลงทุนในบริษัทอื่นและให้เช่า โรงงาน คลังสินค้า และ อสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	ไทย	WHA	THB 20.00	THB 20.00	THB 100.00	99.99
5. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินโฟนิท โฮลดิ้ง จำกัด	ให้บริการศูนย์บริการระบบ ข้อมูลสารสนเทศ	ไทย	WHA	THB 1.00	THB 1.00	THB 10.00	90.00
6. บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น (ฮ่องกง) จำกัด ("WHAHK")	ลงทุนในบริษัทอื่น	ฮ่องกง	WHA	USD 0.01	USD 0.01	USD 1.00	100.00
7. บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น (อินเตอร์เนชั่นแนล) จำกัด	ลงทุนในบริษัทอื่น	สาธารณรัฐ มอริเชียส	WHA	USD 0.01	USD 0.01	USD 1.00	100.00
8. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินเตอร์เนชั่นแนล อินโดนีเซีย จำกัด	ให้เช่าโรงงาน คลังสินค้า และ อสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	อินโดนีเซีย	WHAHK	USD 2.00	USD 2.00	USD 1.00	99.96

ชื่อบริษัท	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนจดทะเบียน ชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัทย่อยภายใต้บริษัท ดับบลิวเอชเอ เวเนเจอร์ โฮลดิ้ง จำกัด							
9. บริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน) (“บริษัท เหมราชฯ”)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	WHA	THB 6,000.00	THB 3,882.07	THB 0.40	92.88 ¹
บริษัทย่อยของบริษัท เหมราชฯ							
10. บริษัท อีสเทิร์นอินดัสเตรียลเอสเตท จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	บริษัท เหมราชฯ	THB 400.00	THB 400.00	THB 10.00	99.99
11. บริษัท อีสเทิร์นซีบอร์ด อินดัสเตรียล เอสเตท (ระยอง) จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	บริษัท เหมราชฯ	THB 358.00	THB 358.00	THB 10.00	60.00
12. บริษัท เหมราช อีสเทิร์นซีบอร์ด อินดัส เตรียล เอสเตท จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	บริษัท เหมราชฯ	THB 1,000.00	THB 1,000.00	THB 10.00	99.99
13. บริษัท เหมราช สระบุรี ที่ดิน อุตสาหกรรม จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	บริษัท เหมราชฯ	THB 500.00	THB 500.00	THB 10.00	99.99
14. บริษัท เหมราช ระยอง ที่ดิน อุตสาหกรรม จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	บริษัท เหมราช สระบุรี ที่ดิน อุตสาหกรรม จำกัด	THB 1,000.00	THB 1,000.00	THB 10.00	99.99
15. บริษัท อีสเทิร์นไฟฟ์ไลน์ เซอร์วิสเชส จำกัด	บริการให้เช่าฐานวางท่อขนถ่าย วัตถุ	ไทย	1. บริษัท เหมราชฯ: ร้อยละ 74.99 2. บริษัท อีสเทิร์น อินดัสเตรียล	THB 100.00	THB 100.00	THB 10.00	99.99

¹ จากการที่บริษัทฯ ได้เข้าทำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของบริษัท เหมราชฯ เพื่อเพิกถอนหลักทรัพย์ออกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในระหว่างวันที่ 3 ธันวาคม 2558 - 9 กุมภาพันธ์ 2559 นั้น ทำให้บริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท เหมราชฯ มีสัดส่วนการถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 92.88 เป็นร้อยละ 98.54 และในวันที่ 2 มีนาคม 2559 บริษัทฯ ได้ทำการเพิกถอนบริษัท เหมราชฯ ออกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ชื่อบริษัท	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนจดทะเบียน ชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
เอสเตท จำกัด: ร้อยละ 25.01							
16.บริษัท เอช-อินเตอร์เนชั่นแนล (บีวีไอ) จำกัด	ลงทุนในบริษัทอื่น	หมู่เกาะบริติช เวอร์จิน	บริษัท เหมราชฯ	USD 2,000.00	THB 0.07	USD 10	100.00
17.บริษัท เหมราช อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ลงทุนในบริษัทอื่น	หมู่เกาะเคย์ แมน	บริษัท เหมราชฯ	USD 50,000.00	THB 0.03	USD 1	100.00
18.บริษัท เอช-คอนสตรัคชั่น แมนเนจ मेंท์ แอนด์ เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด	บริการออกแบบและควบคุม งานก่อสร้าง	ไทย	บริษัท เหมราชฯ	THB 20.00	THB 17.15	THB 10.00	99.99
19.บริษัท เดอะพาร์คเรสซิเดนซ์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และ บริการจัดการงานบริการ	ไทย	บริษัท เหมราชฯ	THB 4.60	THB 4.60	THB 10.00	99.99
20.บริษัท เอสเอ็มอี แพคทอรี่ จำกัด	ขายและให้เช่าโรงงานสำเร็จรูป	ไทย	บริษัท เหมราชฯ	THB 294.00	THB 294.00	THB 10.00	99.99
21.บริษัท เหมราช คลีน วอเตอร์ จำกัด	ผลิตและจำหน่ายน้ำเพื่อการ อุตสาหกรรม	ไทย	บริษัท เหมราชฯ	THB 645.00	THB 645.00	THB 10.00	99.99
22.บริษัท เหมราช วอเตอร์ จำกัด	พัฒนาบริหารและจัดการ ทรัพยากรน้ำ	ไทย	บริษัท เหมราช คลีน วอเตอร์ จำกัด	THB 100.00	THB 100.00	THB 10.00	99.99
23.บริษัท เหมราช เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด	ลงทุนในบริษัทอื่น	ไทย	บริษัท เหมราช คลีน วอเตอร์ จำกัด	THB 200.00	THB 200.00	THB 10.00	99.99
24.บริษัท เหมราช เอ็นเนอร์ยี่ 2 จำกัด	ลงทุนในบริษัทอื่น	ไทย	บริษัท เหมราช เอ็นเนอร์ยี่ 3 จำกัด	THB 4,481.00	THB 4,481.00	THB 10.00	99.99
25.บริษัท เหมราช เอ็นเนอร์ยี่ 3 จำกัด	ลงทุนในบริษัทอื่น	ไทย	บริษัท เหมราชฯ	THB 4,481.00	THB 4,481.00	THB 10.00	99.99
26.บริษัท เอช-อินเตอร์เนชั่นแนล (เอสจี) จำกัด	ลงทุนในบริษัทอื่นใน ต่างประเทศ	สิงคโปร์	บริษัท เหมราชฯ	THB 240.00	THB 240.00	THB 10.00	99.99

ชื่อบริษัท	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนจดทะเบียน ชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
27.บริษัท ระยอง 2012 จำกัด	พัฒนาสังหาริมทรัพย์	ไทย	1. บริษัท เหมราช ฯ: ร้อยละ 70.00 2. บริษัท เหมราช ระยอง ที่ดิน อุตสาหกรรม จำกัด: ร้อยละ 30.00	THB 1,165.00	THB 1,165.00	THB 10.00	99.99
28.บริษัท อีสเทิร์นซีบอร์ด พร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ มาร์รินา เซอร์วิสเชส จำกัด	พัฒนาสังหาริมทรัพย์เพื่อการ ลงทุนและบริหารจัดการ และ ให้บริการด้านท่าเรือ	ไทย	บริษัท เหมราชฯ	THB 1.00	THB 1.00	THB 10.00	99.99
29.บริษัท เหมราช อีสเทิร์นซีบอร์ด อินดัส เทรียล เอสเตท4 จำกัด	พัฒนาสังหาริมทรัพย์	ไทย	บริษัท เหมราชฯ	THB 780.00	THB 564.98	THB 10.00	99.99
30.บริษัท เหมราช รีท แมนเนจเม้นท์ จำกัด	ผู้จัดการกองทรัสต์เพื่อการ ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	ไทย	บริษัท เหมราชฯ	THB 10.00	THB 10.00	THB 10.00	99.99

6.1.3 บริษัทร่วมทุน (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)

ชื่อบริษัท	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนจดทะเบียน ชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
บริษัทร่วมทุน							
1. บริษัท ดับบลิวเอชเอ เคพีเอ็น อะไหล่ แอนด์ จำกัด	ให้เช่าโรงงาน คลังสินค้า และ อสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	ไทย	WHA	THB 768.00	THB 768.00	THB 100.00	64.97
2. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์ รูฟ 1 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHA	THB 11.50	THB 11.50	THB 10.00	74.99
3. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์ รูฟ 2 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHA	THB 1.00	THB 0.25	THB 10.00	74.99
4. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์ รูฟ 3 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHA	THB 14.50	THB 14.50	THB 10.00	74.99
5. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์ รูฟ 4 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHA	THB 1.00	THB 0.25	THB 10.00	74.99
6. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์ รูฟ 5 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHA	THB 1.00	THB 0.25	THB 10.00	74.99
7. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์ รูฟ 6 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHA	THB 14.50	THB 14.50	THB 10.00	74.99

ชื่อบริษัท	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนจดทะเบียน ชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
8. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์ รูฟ 8 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHA	THB 0.10	THB 0.10	THB 10.00	74.99
9. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์ รูฟ 9 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHA	THB 0.10	THB 0.10	THB 10.00	74.99
10. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์ รูฟ 10 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHA	THB 15.50	THB 3.875	THB 10.00	74.99
11. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์ รูฟ 16 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHA	THB 0.10	THB 0.10	THB 10.00	74.99
12. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์ รูฟ 17 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHA	THB 16.00	THB 16.00	THB 10.00	74.99
<u>บริษัทร่วมทุนของบริษัท เหมราชฯ</u>							
13. บริษัท เกิดไค่-วัน จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า และพลังงาน	ไทย	บริษัท เหมราชฯ	THB 11,624.00	THB 11,624.00	THB 10.00	35.00
14. บริษัท ห้วยเหาะไทย จำกัด	ลงทุนในบริษัทอื่น	ไทย	บริษัท เหมราชฯ	THB 527.69	THB 527.69	THB 10.00	51.00
15. บริษัท โกลว์ เหมราช วินด์ จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า และพลังงาน	ไทย	บริษัท เหมราช เอ็นเนอร์ยี จำกัด	THB 10.00	THB 2.50	THB 10.00	51.00
16. บริษัท กัลป์ เจพี เอ็นแอลแอล จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า และพลังงาน	ไทย	บริษัท เหมราช เอ็นเนอร์ยี จำกัด	THB 1,384.00	THB 1,384.00	THB 10.00	25.01

ชื่อบริษัท	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนจดทะเบียน ชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	สัดส่วน การถือหุ้น (%)
17.บริษัท กัลฟ์ โซลาร์ จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	บริษัท เหมราช เอ็นเนอร์ยี จำกัด	THB 14.63	THB 14.63	THB 10.00	25.01
18.บริษัท บ่อวินคีน อินเนอร์จี จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า และพลังงาน	ไทย	บริษัท เหมราช เอ็นเนอร์ยี จำกัด	THB 1,400.00	THB 420.06	THB 100.00	25.01
19.บริษัท กัลฟ์ วิทีพี จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	บริษัท เหมราช เอ็นเนอร์ยี จำกัด	THB 665.00	THB 170.00	THB 10.00	25.01
20.บริษัท กัลฟ์ ทีเอส 1 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	บริษัท เหมราช เอ็นเนอร์ยี จำกัด	THB 694.00	THB 174.00	THB 10.00	25.01
21.บริษัท กัลฟ์ ทีเอส 2 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	บริษัท เหมราช เอ็นเนอร์ยี จำกัด	THB 704.00	THB 177.00	THB 10.00	25.01
22.บริษัท กัลฟ์ ทีเอส 3 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	บริษัท เหมราช เอ็นเนอร์ยี จำกัด	THB 664.00	THB 166.97	THB 10.00	25.01
23.บริษัท กัลฟ์ ทีเอส 4 จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	บริษัท เหมราช เอ็นเนอร์ยี จำกัด	THB 655.00	THB 165.00	THB 10.00	25.01

หมายเหตุ: (1) บริษัท ห้วยเหาะไทย จำกัด ลงทุนในบริษัท โรงไฟฟ้าห้วยเหาะ จำกัด ซึ่งจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ร้อยละ 25 โดยบริษัท โรงไฟฟ้าห้วยเหาะ จำกัด ใช้สกุลเงินดอลลาร์สหรัฐเป็นสกุลเงินหลักในการดำเนินธุรกิจ และไม่ได้มีการจัดทำงบการเงินรวม เนื่องจากบริษัทเป็นหุ้นส่วนยุทธศาสตร์ และผู้ลงทุนอื่นมีความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจทั้งหมด

6.1.4 นิติบุคคลอื่นที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)

ชื่อบริษัท	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	ที่ตั้ง / โทรศัพท์ / โทรสาร	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ตราไว้ (ต่อหุ้น)	ประเภทหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
นิติบุคคลอื่นที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป								
1. กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ และสิทธิการเช่า ดับบลิวเอชเอ พรีเมียม แฟคทอรีแอนด์แวร์เฮาส์ ฟันด์ (WHAPF)	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	ที่ตั้ง: อาคารธนาคารกสิกรไทย ชั้น 6 เลขที่ 400/22 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กทม. 10400 โทรศัพท์: 0-2673-3999 โทรสาร: 0-2673-3900	WHA	THB 13,560.60	THB 9,390.60	THB 10.00	หุ้นสามัญ	15.00
2. กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ พรีเมียม โกรท (WHART)	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	ที่ตั้ง: อาคารธนาคารกสิกรไทย ชั้น 6 เลขที่ 400/22 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กทม. 10400 โทรศัพท์: 0-2673-3999 โทรสาร: 0-2673-3900	WHA	THB 6,538.99	THB 6,374.07	THB 10.00	หน่วยทรัสต์	18.28
3. กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ บิซิเนส คอมเพล็กซ์ (WHABT)	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารสำนักงาน	ที่ตั้ง: 1 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 32 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กทม. โทรศัพท์: 0-2686-6100 โทรสาร: 0-2670-0430	WHA	THB 2,020.00	THB 2,020.00	THB 10.00	หน่วยทรัสต์	15.00

ชื่อบริษัท	ลักษณะและประเภท ธุรกิจ	ที่ตั้ง / โทรศัพท์ / โทรสาร	ถือหุ้น โดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนจดทะเบียน ชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	ประเภทหุ้น	สัดส่วน การถือ หุ้น (%)
4. กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ และสิทธิการเช่าเหมราช อินดัสเตรียล (HPF)	ลงทุนใน อสังหาริมทรัพย์	ที่ตั้ง: 199 อาคารคอลัมน์ทาวเวอร์ ชั้น จี ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์: 0-2649-2000 โทรสาร: 0-2649-2233	บริษัท เหมราชฯ	THB 4,700.00	THB 4,700.00	THB 10.00	หุ้นสามัญ	23.12

6.1.5 บุคคลอ้างอิง**นายทะเบียนหลักทรัพย์****นายทะเบียนหุ้นสามัญและใบสำคัญแสดงสิทธิ**

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์: 0-2009-9999

โทรสาร: 0-2009-9991

นายทะเบียนหุ้นกู้

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

1060 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

โทรศัพท์ 0-2256-2323

ผู้สอบบัญชี

บริษัท ไพรซ์วอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด โดย

นางอโนทัย ลีกิจวัฒนะ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3442 และ/หรือ

นางอุณากร พฤติธาดา ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3257 และ/หรือ

นายบุญเลิศ กมลชนกกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5339 และ/หรือ

นางอนุทัย ภูมิสุรกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3873

ชั้น 15 บางกอกซิติ้ทาวเวอร์ 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

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ไม่มีข้อมูลอื่นที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ