

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งเป็นบริษัทจำกัดเมื่อวันที่ 25 กันยายน 2550 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 170 ล้านบาท และทุนชำระแล้ว 170 ล้านบาท โดยคุณสมยศ อนันตประยูร และคุณจิรพร จารุกรสกุล โดยแรกเริ่มมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาและให้บริการเช่าโครงการคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานคุณภาพสูง ที่ออกแบบมาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าราย (Built-to-Suit) และโครงการประเภท Warehouse Farm ซึ่งเป็นโครงการที่มีส่วนผสมของโครงการประเภท Built-to-Suit และโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) มาตรฐานสูง ที่พัฒนาขึ้นมาเพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มมากขึ้นของทั้งกลุ่มลูกค้าในปัจจุบันและเพื่อขยายฐานลูกค้ารายใหม่

เมื่อเดือนธันวาคม 2553 กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ดับบลิวเอชเอ พรีเมียม แฟคทอรีแอนด์แวร์เฮาส์ฟันด์ ได้ถูกจัดตั้งขึ้นเพื่อลงทุนในทรัพย์สินของบริษัทฯ ซึ่งภายหลังได้เปลี่ยนชื่อเป็น กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ดับบลิวเอชเอ พรีเมียมแฟคทอรีแอนด์แวร์เฮาส์ ฟันด์ (“กองทุนรวมฯ” หรือ “WHAPF”) โดยมีบริษัทฯ เป็นผู้บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ให้แก่กองทุนรวมฯ และบริษัทฯ ยังมีนโยบายในการลงทุนในกองทุนรวมฯ ในระยะยาวอีกด้วย

ในปี 2555 บริษัทฯ ได้ทำการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และได้นำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2555 โดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 510 ล้านบาท ภายหลังจากการออกหุ้นสามัญเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering)

ในไตรมาสที่ 1 ปี 2558 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจการพัฒนาดังอุตสาหกรรมและธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน โดยการเข้าซื้อบริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน) (“บริษัทเหมราชฯ”) ผ่านการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของกิจการโดยสมัครใจ (Voluntary Tender Offer) ทำให้บริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท เหมราชฯ ในสัดส่วนร้อยละ 92.88 และบริษัทฯ ได้ทำคำเสนอซื้อกิจการอีกครั้ง เพื่อเพิกถอนหลักทรัพย์ของบริษัท เหมราชฯ ออกจากการเป็นหลักทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (Delisting) ทำให้บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 98.54 โดยบริษัท เหมราชฯ มีสถานะพ้นจากการเป็นหลักทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2559 การเข้าซื้อกิจการดังกล่าว เป็นการต่อยอดทางธุรกิจของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ มีสินค้าและบริการที่ครบวงจรและสามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้มากขึ้น และเป็นไปตามกลยุทธ์ของบริษัทฯ ที่ต้องการเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ ส่งผลให้บริษัทฯ มีความแข็งแกร่งและเพียงพอสำหรับการขยายธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ

ภายหลังจากการรวมธุรกิจของบริษัทฯ และกลุ่มบริษัทเหมราชฯ แล้ว บริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างธุรกิจสาธารณูปโภคและพลังงานให้อยู่ภายใต้บริษัท ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) (“WHAUP”) และอยู่ระหว่างการยื่นคำขอเพื่อเสนอขายหุ้นต่อประชาชนกับสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

นอกจากนี้ ในเดือนธันวาคม 2558 บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท ดับบลิวเอชเอ อินโฟนิค โฮลดิ้ง จำกัด (ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ดับบลิวเอชเอ อินโฟนิค จำกัด) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ เพื่อดำเนินธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ ส่งผลให้ปัจจุบัน บริษัทฯ มีการประกอบธุรกิจที่ครอบคลุมทั้ง 4 ธุรกิจหลัก ซึ่งได้แก่ (1) ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน พัฒนา และบริหารอสังหาริมทรัพย์ (2) ธุรกิจการพัฒนาดังอุตสาหกรรม (3) ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและไฟฟ้า และ (4) ธุรกิจ

ให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยทั้ง 4 ธุรกิจหลักนั้น มีความเชื่อมโยงซึ่งกันและกันและเป็นรากฐานที่สำคัญต่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ ในอนาคต

## 1.1 วิสัยทัศน์ และการกิจในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

### วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นผู้นำธุรกิจในเอเชียทางด้านการพัฒนาอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า โรงงาน (logistics facilities) ธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมแบบครบวงจร สาธารณูปโภค พลังงาน และ การให้บริการระบบฐานข้อมูลดิจิทัล ด้วยคุณภาพที่ครอบคลุม การให้บริการในทุกระดับ 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 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญด้านการดำเนินธุรกิจและด้านเงินทุน สรุปได้ดังนี้


### ด้านการดำเนินธุรกิจ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2557	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ เดือนกรกฎาคม บริษัทฯ ได้เข้าซื้อโครงการอาคารสำนักงาน Equinox The Office Place จากกลุ่มเมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ และได้เปลี่ยนชื่ออาคารเป็นอาคาร เอสเจ อินฟินิท วัน บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ (SJ Infinite I Business Complex) โดยอาคารดังกล่าวเป็นอาคารสำนักงานให้เช่า 30 ชั้น ตั้งอยู่บน ถ. พหลโยธิน-วิภาวดี มีพื้นที่ให้เช่ารวมประมาณ 21,673 ตารางเมตร ซึ่งประกอบไปด้วยทั้งพื้นที่สำนักงานและพื้นที่ร้านค้าปลีกให้เช่า</li> <li>■ เดือนธันวาคม กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ดับบลิวเอชเอ</li> </ul>

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	<p>พรีเมียม โกรท (“WHART”) ได้รับการจัดตั้งขึ้น โดยบริษัทฯ ได้จำหน่าย 11 อาคารคลังสินค้า มีพื้นที่ให้เช่ารวม 167,107.45 ตารางเมตร คิดเป็นรายได้จากการขายรวม 4,337 ล้านบาท ให้แก่กองทรัสต์ฯ โดยบริษัท ดับบลิวเอชเอ เรียลเอสเตท แมเนจเม้นท์ จำกัด (“WHARM”) หนึ่งในบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้จัดการกองทรัสต์ฯ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ เดือนธันวาคม บริษัทฯ ได้เข้าลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้น (“สัญญาซื้อขายหุ้น”) ของบริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน) (“บริษัทเหมราชฯ”) กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท เหมราชฯ</li> <li>■ บริษัทฯ ได้ประกาศเจตนาในการจะเข้าถือหลักทรัพย์ของบริษัทเหมราชฯ เพื่อครอบงำกิจการ โดยสมัครใจแบบมีเงื่อนไข โดยบริษัทฯ จะทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท เหมราชฯ โดยสมัครใจ (Voluntary Tender Offer) ในราคาหุ้นละ 4.50 บาท (สี่บาทห้าสิบบสตางค์) ภายใต้เงื่อนไขว่าบริษัทฯ จะทำการยกเลิกคำเสนอซื้อหลักทรัพย์หากเมื่อสิ้นสุดระยะเวลารับซื้อแล้วมีผู้เสนอขายหุ้นจำนวนน้อยกว่าร้อยละ 50 (ห้าสิบ) ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท เหมราชฯ โดยการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์โดยสมัครใจแบบมีเงื่อนไขจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อเงื่อนไขต่างๆ ต่อไปนี้ได้เกิดขึ้นครบถ้วนแล้ว <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) เงื่อนไขบังคับก่อนที่กำหนดไว้ในสัญญาซื้อขายหุ้นเพื่อให้มีการเสนอขายหุ้นบริษัท เหมราชฯ ในราคาหุ้นละ 4.50 บาท (สี่บาทห้าสิบบสตางค์) โดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในการทำ คำเสนอซื้อหลักทรัพย์โดยสมัครใจโดยบริษัทฯ ตามที่กำหนดไว้ในสัญญาซื้อขายหุ้นได้ เกิดขึ้นครบถ้วนแล้ว</li> <li>(2) ที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติให้บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยเข้าซื้อหุ้นของบริษัท เหมราชฯ ตามที่กำหนดในสัญญาซื้อขายหุ้น รวมถึงให้บริษัทฯ ดำเนินกระบวนการการทำ คำเสนอซื้อหลักทรัพย์โดยสมัครใจโดยบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย</li> <li>(3) ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ มีมติอนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้น เดิมของบริษัทฯ (Right Offering)</li> <li>(4) บริษัทฯ ได้รับการสนับสนุนสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ซึ่งเมื่อรวมกับจำนวนเงินที่ได้รับ จากการออกและเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ (Right Offering) เพียงพอสำหรับการซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัทเหมราชฯ ในกระบวนการทำ คำเสนอซื้อหลักทรัพย์โดยสมัครใจโดยบริษัทฯ ในครั้งแรก</li> </ol> </li> </ul>
ปี 2558	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ วันที่ 5 กุมภาพันธ์ ได้จัดตั้งบริษัท ดับบลิวเอชเอ เวเนเจอร์ โฮลดิ้ง จำกัด โดยบริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 99.99 เพื่อจุดประสงค์ในการทำคำเสนอซื้อของหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้ว ทั้งหมดของบริษัท เหมราชฯ</li> <li>■ เดือนมีนาคม บริษัทฯ ได้ยื่นคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท เหมราชฯ โดยสมัครใจ (Voluntary Tender Offer) ในราคาหุ้นละ 4.50 บาท (สี่บาทห้าสิบบสตางค์) โดยเริ่มรับซื้อ หลักทรัพย์ตั้งแต่วันที่ 6 มีนาคม 2558 จนถึงวันที่ 10 เมษายน 2558</li> <li>■ วันที่ 20 เมษายน บริษัทฯ ได้รับซื้อหลักทรัพย์ของบริษัท เหมราชฯ รวมทั้งสิ้นร้อยละ 92.88 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของกิจการ</li> <li>■ วันที่ 28 เมษายน บริษัทฯ ได้ขายทรัพย์สินส่วนต่อเติมของโครงการ DSG ให้แก่กองทุน รวมฯ มูลค่าทรัพย์สินประมาณ 17 ล้านบาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)</li> </ul>

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ วันที่ 13 ตุลาคม บริษัทฯ ได้มีมติเกี่ยวกับนโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในส่วนของ อาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และอาคารโรงงาน เพื่อความชัดเจนในการดำเนินธุรกิจ ให้บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาโครงการอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า หรืออาคารโรงงานที่ พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) และ อาคารคลังสินค้า หรือศูนย์กระจาย สินค้าแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) ในทุกพื้นที่ เว้นแต่ พื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรม เขต ประกอบการอุตสาหกรรม หรือสวนอุตสาหกรรมที่พัฒนาโดยบริษัท เหมราชฯ ส่วนบริษัท เหม ราชฯ เป็นผู้พัฒนาโครงการอาคารคลังสินค้าหรืออาคารโรงงานสำเร็จรูป (Ready-Built) ซึ่ง ตั้งอยู่ในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม เขตประกอบการอุตสาหกรรม หรือสวนอุตสาหกรรมที่พัฒนา โดยบริษัท เหมราชฯ</li> <li>■ วันที่ 30 ตุลาคม กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการปรับผังองค์กร และมีมติเลื่อนตำแหน่งของนางสาว จีรพร จารุกรสกุล ขึ้นดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ ส่วนนายสมยศ อนันตประยูร ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ ท่านเดิมยังคงดำรงตำแหน่งเป็นประธาน คณะกรรมการ กรรมการ และกรรมการบริหารของบริษัทฯ ต่อไป และมีมติแต่งตั้งนาย จักรกฤษณ์ ไชยสินทิ เป็นประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ</li> <li>■ วันที่ 6 พฤศจิกายน บริษัทฯ ได้ขายทรัพย์สินของบริษัทฯ รวมจำนวน 2 โครงการ ซึ่งได้แก่ อาคาร เอสเจ อินฟินิท วัน บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ (SJ Infinite I Business Complex) และ โครงการ บางนา บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ให้แก่ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิ การเช่าดับบลิวเอชเอ บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ("WHABT") ราคาขายทรัพย์สินทั้งสิ้น 2,388.80 ล้านบาท (หลังหักภาษีมูลค่าเพิ่ม) โดยบริษัท ดับบลิวเอชเอ เรียลเอสเตท แมเนจเม้นท์ จำกัด ("WHARM") หนึ่งในบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งเป็นผู้จัดการกองทรัสต์</li> <li>■ วันที่ 2 ธันวาคม บริษัทฯ ได้ยื่นคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของบริษัทเหมราชฯ เพื่อที่จะขอเพิก ถอนหลักทรัพย์ของกิจการออกจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่ง ประเทศไทย โดยบริษัทฯ จะทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัทเหมราชฯ ในราคา หุ้นละ 4.40 บาท โดยเริ่มรับซื้อหลักทรัพย์ตั้งแต่วันที่ 3 ธันวาคม 2558 จนถึงวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2559</li> <li>■ วันที่ 29 ธันวาคม บริษัทฯ ได้จำหน่าย อาคารคลังสินค้าจำนวนทั้งสิ้น 3 โครงการ โดยมีพื้นที่ ให้เช่ารวมประมาณ 174,914 ตารางเมตร ให้แก่กองทรัสต์ฯ คิดเป็นรายได้จากการขายรวม 4,486 ล้านบาท</li> <li>■ วันที่ 30 ธันวาคม บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัทย่อยในต่างประเทศจำนวน 3 แห่ง ได้แก่             <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) WHA Corporation (Hong Kong) Company Limited เพื่อลงทุนในต่างประเทศโดย ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทต่างประเทศทั้งหมด</li> <li>(2) WHA Corporation (International) Company Limited เพื่อลงทุนในต่างประเทศโดย ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทต่างประเทศทั้งหมด</li> <li>(3) PT WHA International Indonesia เพื่อลงทุนและประกอบธุรกิจในประเทศอินโดนีเซีย และได้จัดตั้งบริษัทย่อยในประเทศจำนวน 1 แห่ง ได้แก่ บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินโฟนิท โอลดิง จำกัด (ต่อมาได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินโฟนิท จำกัด เมื่อ</li> </ol> </li> </ul>

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	วันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2560) เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการให้บริการศูนย์บริการระบบข้อมูลสารสนเทศ (Data Center) และธุรกิจด้านดิจิทัล
ปี 2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ เดือนมกราคม บริษัทฯ และกลุ่มเซ็นทรัลได้ดำเนินการจัดตั้งบริษัท เซ็นทรัล ดับบลิวเอชเอ อะไหล่แอนด์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 2.50 ล้านบาท เพื่อดำเนินการพัฒนาโครงการอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และอาคารโรงงาน โดยมีโครงการแรกในอำเภอวังน้อย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา บริษัทร่วมทุนดังกล่าวถือหุ้นโดยบริษัทฯ ร้อยละ 50 และบริษัท ซีอาร์ซี เพาเวอร์ รีเทล จำกัด ร้อยละ 50 โดยมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วรวม 642.50 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2559</li> <li>■ วันที่ 9 กุมภาพันธ์ บริษัทฯ ได้ดำเนินการเสนอซื้อหลักทรัพย์ของบริษัทเหมราชฯ เพื่อเพิกถอนหลักทรัพย์ของกิจการออกจากความเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเสร็จสิ้น ทำให้บริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัทเหมราชฯ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 98.54 ณ วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2559</li> <li>■ วันที่ 2 มีนาคม บริษัทเหมราชฯ ได้มีสถานะพ้นจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย</li> <li>■ ภายหลังจากการรวมธุรกิจของบริษัทฯ และกลุ่มบริษัทเหมราชฯ ได้มีการจัดโครงสร้างธุรกิจภายในกลุ่มให้มีความชัดเจนในการดำเนินงานและเพื่อเป็นการเตรียมพร้อมสำหรับการนำธุรกิจสาธารณูปโภคและพลังงานเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยได้จัดกลุ่มธุรกิจสาธารณูปโภคและไฟฟ้าให้ดำเนินการอยู่ภายใต้ บริษัท เหมราช คลีน วอเตอร์ จำกัด (ซึ่งต่อมาได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดและเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) ("WHAUP")) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ที่ถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 99.99 ผ่านบริษัทเหมราชฯ</li> <li>■ เดือนมีนาคม WHAUP ได้เข้าทำสัญญาพันธมิตรทางธุรกิจและรวมถึงสัญญาเช่าสิทธิดำเนินการผลิตและจำหน่ายน้ำเพื่ออุตสาหกรรมและบริหารจัดการน้ำเสียในนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทเหมราชฯ โดยมีอายุสัญญา 50 ปีนับตั้งแต่วันที่ลงนามในสัญญา</li> <li>■ เดือนพฤษภาคม บริษัท ดับบลิวเอชเอ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด ("WHAEG") (เดิมชื่อ บริษัท เหมราช เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด) รับโอนหุ้นทั้งหมดในบริษัท ดับบลิวเอชเอ เอ็นเนอร์ยี่ 2 จำกัด ("WHAET") ซึ่งเป็นบริษัทที่ถือหุ้นในบริษัทต่างๆ ที่ประกอบธุรกิจไฟฟ้า ได้แก่ บริษัท เกิดโค-วัน จำกัด บริษัท ห้วยเหาะไทย จำกัด (ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 25 ในบริษัท ไฟฟ้าห้วยเหาะ จำกัด) และ บริษัท โกลว์ โอฟีฟี่ จำกัด จากกลุ่มบริษัทเหมราชฯ (WHAEG และ WHAET เป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ที่ถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 99.99 ผ่าน WHAUP)</li> <li>■ เดือนมิถุนายน บริษัทฯ ได้โอนหุ้นที่ถือร้อยละ 74.99 ในบริษัทร่วมทุนจำนวน 11 บริษัท ให้แก่ WHAEG (หุ้นอีกร้อยละ 25.01 ถือโดยบริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)) บริษัทร่วมทุนทั้ง 11 บริษัท ประกอบธุรกิจลงทุนในธุรกิจพัฒนาโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนหลังคา (Solar PV Rooftop)</li> </ul>

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ เดือนกรกฎาคม ได้จัดตั้ง บริษัท ชลบุรี คลีน เอ็นเนอร์ยี่ จำกัดด้วยทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท เพื่อยื่นขอเสนอขายไฟฟ้าจากขยะอุตสาหกรรม</li> <li>▪ เดือนกรกฎาคม ได้จัดตั้ง บริษัท ดับบลิวเอชเอ เหมราช อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 240 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) และการบริหารงาน การวางแผนธุรกิจ และประสานงานธุรกิจ แก่บริษัทในกลุ่มทั้งในประเทศและต่างประเทศโดยบริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 99.99 ผ่านบริษัทเหมราชฯ</li> <li>▪ เดือนสิงหาคม กลุ่มบริษัทได้ร่วมทุนกับบริษัทในกลุ่มโกลวและบริษัทในกลุ่มสุขเอช จัดตั้ง บริษัท อีสเทิร์นซีบอร์ด คลีน เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 40,000,020 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) บริษัทร่วมทุนดังกล่าวถือหุ้นโดย WHAEG ร้อยละ 33.33 บริษัท โกลว์ โอพีพี 3 จำกัด ร้อยละ 33.33 และ บริษัท บริษัท สุขเอช (เซาท์อีสต์ เอเชีย) จำกัด ร้อยละ 33.33</li> <li>▪ วันที่ 10 สิงหาคม 2559 WHAUP ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยมีทุนจดทะเบียน 3,825 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 3,200 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท และได้ทำการยื่นแบบแสดงรายการข้อมูลการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 6 กันยายน 2559</li> <li>▪ เดือนสิงหาคม บริษัทฯ ได้เปลี่ยนแปลงตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ มีการขยายตัวทางธุรกิจเป็นอย่างมาก และมีธุรกิจครอบคลุมธุรกิจหลักหลายด้าน บริษัทฯ จึงได้เปลี่ยนแปลงตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ เพื่อให้บริษัทฯ เป็นที่รู้จักแพร่หลายภายใต้แบรนด์เดียว</li> </ul> <div data-bbox="762 1234 992 1368" style="text-align: center;">  </div> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ เดือนกันยายน บริษัทฯ และกลุ่มไควะ เฮ้าส์ (Daiwa House) ได้ดำเนินการจัดตั้งบริษัท ดับบลิวเอชเอ ไควะ โลจิสติกส์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 2.5 ล้านบาท เพื่อดำเนินการพัฒนาโครงการอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และอาคารโรงงาน โดยมีโครงการเริ่มแรกบน ถนนชลหารพิจิตร กม.3 และแหลมฉบัง บริษัทร่วมทุนดังกล่าวถือหุ้นโดยบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 51 และบริษัท ดีเอส เอเชีย อินเวสเมนต์ ไพรวาท ลิมิเตด ร้อยละ 49 โดยในเดือนธันวาคม ได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทร่วมทุนเป็น 820 ล้านบาท</li> <li>▪ เดือนกันยายน บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท เจเนซิส ดาต้า เซ็นเตอร์ จำกัด ร่วมกับพันธมิตร 2 ราย ด้วยทุนจดทะเบียน 12 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 3 ล้านบาท (โดย ณ สิ้นปี 2559 มีทุนจดทะเบียน 210 ล้านบาท และทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 111 ล้านบาท) เพื่อดำเนินการพัฒนาโครงการดาต้าเซ็นเตอร์ (Data Center) บริษัทร่วมทุนดังกล่าวถือหุ้นโดยบริษัท ดับบลิว</li> </ul>

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	<p>เอชเอ อินโฟนิท จำกัด ร้อยละ 33.33 บริษัท แอ็ดวานซ์อินฟอร์เมชั่นเทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 33.33 และ บริษัท อินเทอร์เน็ต เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 33.33</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ เดือนกันยายน บริษัท โกลว์ เหมราช วินด์ จำกัด ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 51 ผ่าน บริษัทเหมราชฯ ได้ถูกปรับโครงสร้างให้ถือหุ้นโดยบริษัท อีสเทิร์นซีบอร์ด คลีน เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100</li> <li>▪ วันที่ 23 พฤศจิกายน กลุ่มบริษัทเหมราชฯ ได้จำหน่ายสิทธิการเช่าอาคารโรงงาน 80 หลัง และคลังสินค้า 21 หลัง ในนิคมอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทเหมราชฯ พื้นที่รวม 261,314 ตารางเมตร ให้แก่ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์เหมราช (“HREIT”) คิดเป็นรายได้จากการขายรวม 6,279 ล้านบาท โดยมีบริษัท เหมราช รีท แมนเนจเม้นท์ จำกัด (“HRM”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทเหมราชฯ เป็นผู้จัดการกองทรัสต์ และบริษัทเหมราชฯ เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์</li> <li>▪ เดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้ชำระคืนเงินกู้ยืมงวดสุดท้ายของเงินกู้ยืมจำนวนทั้งหมด 31,891 ล้านบาท จากสถาบันการเงิน ที่บริษัทฯ ใช้เป็นแหล่งเงินทุนในการเข้าซื้อบริษัทเหมราชฯ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัท ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) ได้มีการเบิกเงินกู้ยืมจำนวน 12,999 ล้านบาท ในระหว่างการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทและเตรียมการเพื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย</li> <li>▪ วันที่ 7 ธันวาคม บริษัทฯ ได้จำหน่ายอาคารคลังสินค้าจำนวนทั้งสิ้น 2 โครงการ ซึ่งได้แก่โครงการ WHA Mega Logistics Center (ชลหารพิจิตร กม.5) และโครงการ WHA Mega Logistics Center (ลาดกระบัง) ให้แก่กองทรัสต์ WHART โดยมีพื้นที่ให้เช่ารวมประมาณ 159,141 ตารางเมตร คิดเป็นรายได้จากการขายรวม 4,145 ล้านบาท</li> <li>▪ เดือนธันวาคม บริษัท ดับบลิวเอชเอ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมร้อยละ 99.99 ผ่านบริษัท WHAUP ได้ร่วมทุนกับบริษัท กัลฟ์ เอ็มพี จำกัด โดยถือหุ้นร้อยละ 25.01 โดยเริ่มพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าขนาดเล็ก (SPP) จำนวน 1 โครงการ ซึ่งมีขนาดกำลังการผลิตไฟฟ้าตามสัญญา คิดเป็นจำนวน 32.5 เมกะวัตต์ตามสัดส่วนการถือหุ้น</li> </ul>
ปี 2560	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ เมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ บริษัทฯ เปิดตัว “นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด 4 (HESIE4)” นิคมอุตสาหกรรมแห่งที่ 9 ของกลุ่มบริษัทเหมราชฯ ตั้งอยู่ในอำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง ซึ่งมีขนาดโครงการประมาณ 1,900 ไร่</li> <li>▪ WHAUP ได้รับอนุญาตการเสนอขายหลักทรัพย์จากสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ต. โดยแบบแสดงรายการข้อมูลการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ มีผลใช้บังคับเมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2560 และได้เสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนครั้งแรก (IPO) ในระหว่างวันที่ 22 มีนาคม – 3 เมษายน 2560 โดยได้นำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้วเมื่อวันที่ 10 เมษายน 2560</li> <li>▪ บริษัทฯ ขยายธุรกิจการพัฒนา นิคมอุตสาหกรรมไปยังประเทศเวียดนาม โดยได้รับใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม (Investment Registration Certificate) จากรัฐบาลเวียดนามแล้วในเดือนพฤษภาคม โดยเป็นการอนุมัติให้มีการพัฒนาโครงการระยะยาวขนาดโครงการรวมกว่า 20,000 ไร่ ซึ่งบริษัทฯ ตั้งเป้าพัฒนาโครงการนิคมอุตสาหกรรมเฟส</li> </ul>



ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	<p>แรก ขนาดพื้นที่ประมาณ 3,100 ไร่ ภายใต้ชื่อโครงการ “WHA Hemaraj Industrial Zone” ในจังหวัดเหงะอาน (Nghe An Province) ซึ่งต่อมาได้มีพิธีวางศิลาฤกษ์แล้วเมื่อวันที่ 10 มีนาคม 2561</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ โครงการโรงไฟฟ้าขนาดเล็ก (SPP) จำนวน 5 โครงการ (โรงไฟฟ้ากังหัน วีทีพี และโรงไฟฟ้ากังหัน ทีเอส 1-4) ซึ่งเป็นโครงการร่วมลงทุนระหว่างบริษัทฯ ผ่าน WHAUP กับ บริษัท กัลฟ์ เอ็มพี จำกัด เริ่มเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์แล้ว ในวันที่ 16 พฤษภาคม 2560 วันที่ 8 กรกฎาคม 2560 วันที่ 1 กันยายน 2560 วันที่ 1 พฤศจิกายน 2560 และวันที่ 1 มกราคม 2561 ตามลำดับ โดยมีกำลังการผลิตไฟฟ้าตามสัญญารวม คิดเป็นจำนวน 160.1 เมกะวัตต์ตามสัดส่วนการถือหุ้น</li> <li>■ เมื่อวันที่ 18 สิงหาคม บริษัทฯ ได้รับการรับรองฐานะสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (Thai CAC)</li> <li>■ ในไตรมาส 4 กลุ่มบริษัทฯ เริ่มเปิดให้บริการศูนย์บริการระบบข้อมูลสารสนเทศ (Data Center) 3 แห่ง รองรับจำนวนตู้แร็ค (Rack) ทั้งสิ้น 461 ตู้ เพิ่มเติมจากการให้บริการด้านไฟเบอร์ออฟติก (FTTx) ในนิคมอุตสาหกรรมของกลุ่มเหมราชฯ</li> <li>■ ในเดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้รับการจัดอันดับเครดิตองค์กรในระดับ A- โดยบริษัท ทริสเรตติ้ง จำกัด (TRIS Rating)</li> <li>■ วันที่ 29 พฤศจิกายน กลุ่มบริษัทฯ ได้จำหน่ายทรัพย์สินและให้เช่าทรัพย์สินระยะยาว ประเภทอาคารคลังสินค้า จำนวนทั้งสิ้น 4 โครงการ ซึ่งได้แก่ โครงการดับบลิวเอชเอ เมกกะ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ ชลหารพิจิตร กม. 3 (72 ไร่) โครงการดับบลิวเอชเอ เมกกะ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ กม. 19 อาคาร C และ อาคาร M โครงการดับบลิวเอชเอ เมกกะ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ ลำลูกกา และโครงการ Omada Aerospace Factory ระยอง แก่กองทรัสต์ WHART โดยมีพื้นที่เช่ารวมประมาณ 85,867 ตารางเมตร คิดเป็นรายได้จากการขายรวม 3,079.3 ล้านบาท</li> <li>■ ในเดือนพฤศจิกายน นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด 4 (HESIE4) ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการนโยบายการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (“คณะกรรมการ กนศ.”) ให้เป็นเขตส่งเสริมเพื่อรองรับกิจการอุตสาหกรรม และได้รับการประกาศเป็น “เขตส่งเสริม : นิคมอุตสาหกรรมเหมราช อีสเทิร์นซีบอร์ด แห่งที่ 4” เพื่อรองรับอุตสาหกรรมยานยนต์แห่งอนาคต อุตสาหกรรมหุ่นยนต์ และอุตสาหกรรมการบินและโลจิสติกส์ แล้วเมื่อวันที่ 23 มกราคม 2561 และนอกจากนี้ สำหรับนิคมอุตสาหกรรมอีก 8 แห่งของกลุ่มบริษัทฯ ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการ กนศ. ให้เป็นเขตส่งเสริมเพื่อรองรับกิจการอุตสาหกรรมแล้วในเดือนกุมภาพันธ์ 2561 และอยู่ระหว่างการประกาศเป็นเขตส่งเสริม</li> </ul>



ด้านเงินทุนของบริษัทฯ

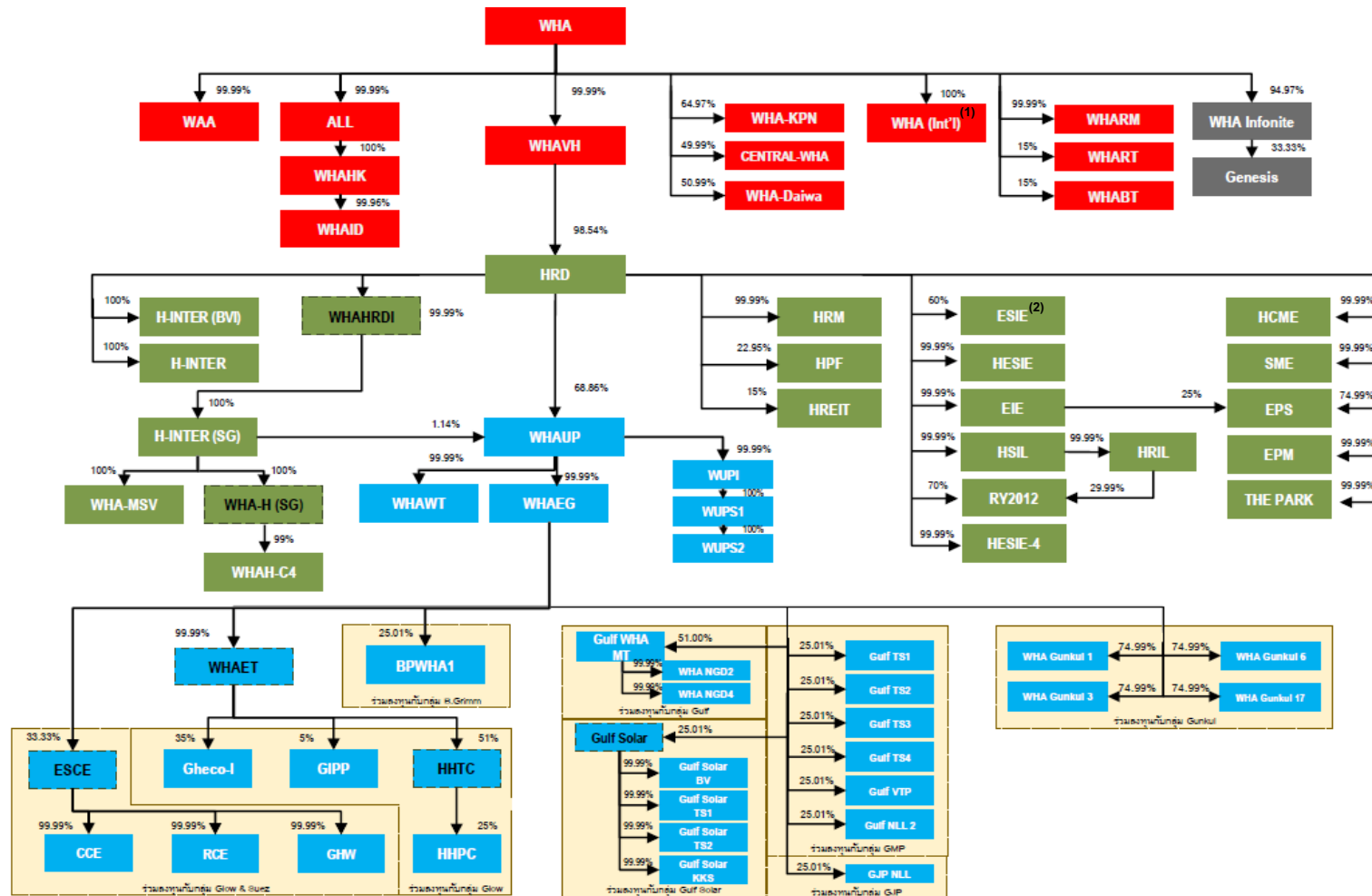
ปี	พัฒนาการที่สำคัญ																																								
ปี 2557	<div><div><div>เดือนกุมภาพันธ์ บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2557 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 500 ล้านบาท อายุ 3 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 4.01 ต่อปี</div><div>เดือนพฤษภาคม บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 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</div><table><thead><tr><th>ชุดที่</th><th>จำนวนหน่วย</th><th>มูลค่ารวม (ล้านบาท)</th><th>อัตราดอกเบี้ยคงที่ (ร้อยละต่อปี)</th><th>อายุ (ปี)</th></tr></thead><tbody><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></tbody></table><div>เดือนกรกฎาคม บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 3/2557 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 1,700 ล้านบาท โดยแบ่งหุ้นกู้เป็น 4 ชุด ได้แก่ หุ้นกู้ อายุ 3 5 7 และ 10 ปี ตามลำดับ มูลค่า 435 ล้านบาท 385 ล้านบาท 600 ล้านบาท และ 280 ล้านบาท ตามลำดับ</div><table><thead><tr><th>ชุดที่</th><th>จำนวนหน่วย</th><th>มูลค่ารวม (ล้านบาท)</th><th>อัตราดอกเบี้ยคงที่ (ร้อยละต่อปี)</th><th>อายุ (ปี)</th></tr></thead><tbody><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></tbody></table><div>เดือนตุลาคม บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 4/2557 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 200 ล้านบาท อายุ 2.9 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.85 ต่อปี</div><div>เดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 5/2557 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 290 ล้านบาท อายุ 4 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 4.00 ต่อปี</div></div></div>	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																																					
ปี 2558	<div><div>เดือนกุมภาพันธ์ บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จากเดิม 963,891,769 บาท เป็นจำนวน 1,431,233,233 บาท (1) เพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 350,506,098 หุ้น ในสัดส่วน 2.75 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่ เพื่อใช้เป็นแหล่งเงินทุนในการเข้าซื้อหลักทรัพย์ของบริษัท เหมราชฯ และ (2) เพื่อรองรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ (WHA-W1) ที่จะออกและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่มีการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวน 116,835,366 หุ้น</div></div>																																								

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ																				
	<ul style="list-style-type: none"><li>วันที่ 27 เมษายน บริษัทฯ ได้แก้ไขมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นของบริษัทฯ จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 1 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 10 สตางค์ เป็นผลให้ จำนวนหุ้นเปลี่ยนแปลงจากเดิม 1,431,233,233 หุ้น เป็นจำนวน 14,312,332,330 หุ้น</li><li>เดือนกรกฎาคม บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2558 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 400 ล้านบาท อายุ 2 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.95 ต่อปี</li><li>วันที่ 8 กันยายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2558 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 2,000 ล้านบาท อายุ 3 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 4.15 ต่อปี</li><li>วันที่ 11 กันยายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 3/2558 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 350 ล้านบาท อายุ 2 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.70 ต่อปี</li><li>วันที่ 18 กันยายน บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 1,567,773,018.60 บาท (1) เพื่อรองรับการปรับสิทธิ WHA-W1 และ (2) เพื่อรองรับการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ครั้งที่ 2 (WHA-W2)</li><li>เดือนตุลาคม บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 4/2558 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 250 ล้านบาท อายุ 2 ปี 3 วัน โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.70 ต่อปี</li><li>วันที่ 12 พฤศจิกายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 5/2558 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 200 ล้านบาท อายุ 2 ปี 3 วัน โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.70 ต่อปี</li><li>วันที่ 14 ธันวาคม บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้นที่ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ WHA-W2 จำนวนทั้งสิ้น 1,178,363,008 หุ้นซึ่งคิดเป็นมูลค่า 3,181,580,121.60 บาท</li><li>วันที่ 25 ธันวาคม บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้นที่ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ WHA-W1 จำนวนทั้งสิ้น 88,409 หุ้นซึ่งคิดเป็นมูลค่า 303,340.12 บาท</li></ul>																				
ปี 2559	<ul style="list-style-type: none"><li>เดือนมีนาคม บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2559 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 200 ล้านบาท อายุ 2 ปี 2 วัน โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.70 ต่อปี</li><li>เดือนเมษายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2559 ต่อนักลงทุนทั่วไป จำนวน 2,500 ล้านบาท และครั้งที่ 3/2559 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth จำนวน 1,000 ล้านบาท ตามรายละเอียดด้านล่างนี้</li></ul> <table><tr><th>ชุดที่</th><th>จำนวนหน่วย</th><th>มูลค่ารวม (ล้านบาท)</th><th>อัตราดอกเบี้ยคงที่ (ร้อยละต่อปี)</th><th>อายุ (ปี)</th></tr><tr><td colspan="5">นักลงทุนทั่วไป</td></tr><tr><td>1</td><td>1,000,000</td><td>1,000</td><td>3.85</td><td>3</td></tr><tr><td>2</td><td>1,500,000</td><td>1,500</td><td>4.10</td><td>4</td></tr></table>	ชุดที่	จำนวนหน่วย	มูลค่ารวม (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ยคงที่ (ร้อยละต่อปี)	อายุ (ปี)	นักลงทุนทั่วไป					1	1,000,000	1,000	3.85	3	2	1,500,000	1,500	4.10	4
ชุดที่	จำนวนหน่วย	มูลค่ารวม (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ยคงที่ (ร้อยละต่อปี)	อายุ (ปี)																	
นักลงทุนทั่วไป																					
1	1,000,000	1,000	3.85	3																	
2	1,500,000	1,500	4.10	4																	

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ										
	<table><tr><th colspan="5">นักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth</th></tr><tr><td>1</td><td>1,000,000</td><td>1,000</td><td>4.10</td><td>4</td></tr></table> <ul style="list-style-type: none"><li>เดือนพฤษภาคม บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 4/2559 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 150 ล้านบาท อายุ 3 ปี 1 วัน โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.75 ต่อปี</li><li>วันที่ 9 มิถุนายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 5/2559 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 230 ล้านบาท อายุ 3 ปี 2 วัน โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.85 ต่อปี</li><li>วันที่ 16 มิถุนายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 6/2559 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 100 ล้านบาท อายุ 2 ปี 11 เดือน 26 วัน โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.85 ต่อปี</li><li>วันที่ 21 มิถุนายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 7/2559 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 280 ล้านบาท อายุ 3 ปี 17 วัน โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.85 ต่อปี</li><li>วันที่ 24 มิถุนายน บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้นที่ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ WHA-W1 จำนวนทั้งสิ้น 244 หุ้น คิดเป็นมูลค่า 837.19 บาท</li><li>เดือนกรกฎาคม บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 8/2559 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 300 ล้านบาท อายุ 3 ปี 2 วัน โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.75 ต่อปี</li><li>เดือนกันยายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 9/2559 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 1,500 ล้านบาท อายุ 5 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 4.00 ต่อปี</li></ul>	นักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth					1	1,000,000	1,000	4.10	4
นักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth											
1	1,000,000	1,000	4.10	4							
ปี 2560	<ul style="list-style-type: none"><li>วันที่ 28 เมษายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2560 ต่อนักลงทุนสถาบัน และนักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงิน 2,600 ล้านบาท อายุ 3 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.50 ต่อปี</li><li>วันที่ 25 สิงหาคม บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2560 ต่อนักลงทุนในวงจำกัดเป็นจำนวนเงิน 100 ล้านบาท อายุ 2 ปี 11 เดือน 24 วัน โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.15 ต่อปี</li></ul>										

### 1.3 โครงสร้างกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560



หมายเหตุ : (1) อยู่ระหว่างดำเนินการจดทะเบียนเลิกบริษัท

(2) หุ้น 40% ใน ESIE ถือโดยบริษัท อาหารสยาม จำกัด (มหาชน) ซึ่งไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ เป็นผู้นำในการให้บริการแบบครบวงจรที่ครอบคลุมทุกความต้องการของลูกค้าในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการด้านโลจิสติกส์ โดยสามารถจำแนกส่วนธุรกิจได้เป็น 4 กลุ่ม ดังนี้

1. ธุรกิจการพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ (Logistics Hub)
2. ธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม (Industrial Development Hub)
3. ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน (Utilities & Power Hub)
4. ธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัล (Digital Platform Hub)

โครงสร้างรายได้ตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อย สำหรับปี 2558-2560 สรุปได้ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท	ปี 2558 (ปรับปรุงใหม่)		ปี 2559 (ตรวจสอบ)		ปี 2560 (ตรวจสอบ)	
รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ	2,994.3	22.9%	3,692.8	19.1%	3,223.5	26.0%
: รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ <sup>1</sup>	1,425.4	10.9%	1,688.7	8.7%	1,148.3	9.3%
: รายได้จากการให้บริการสาธารณูปโภค	1,568.9	12.0%	2,004.0	10.4%	2,075.2	16.7%
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	8,466.3	64.6%	14,162.6	73.3%	6,290.1	50.7%
: รายได้จากการขายที่ดินในนิคมอุตสาหกรรม	3,963.8	30.3%	2,425.5	12.6%	3,210.8	25.9%
: รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	4,502.4	34.4%	11,737.2	60.7%	3,079.3	24.8%
รวมรายได้จากการขายและบริการ	11,460.6	87.5%	17,855.4	92.4%	9,513.6	76.7%
รายได้อื่น	603.6	4.6%	463.4	2.4%	932.9	7.5%
: รายได้เงินปันผล	111.7	0.9%	183.2	0.9%	299.9	2.4%
: รายได้ค่าบริการงานและค่าเหนื่อย <sup>1</sup>	66.4	0.5%	76.7	0.4%	171.7	1.4%
: รายได้อื่นๆ <sup>2</sup>	425.5	3.2%	203.5	1.1%	461.3	3.7%
รายได้รวม	12,064.2	92.1%	18,318.8	94.8%	10,446.5	84.2%
ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)จากบริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า <sup>3</sup>	1,038.0	7.9%	1,006.2	5.2%	1,963.5	15.8%
รายได้รวมส่วนแบ่งกำไร	13,102.2	100.0%	19,325.0	100.0%	12,410.0	100.0%

หมายเหตุ: <sup>1</sup> ปรับปรุงการจัดประเภทรายได้สำหรับปี 2558 เพื่อประโยชน์ในการพิจารณาเปรียบเทียบกับรายได้ปี 2559 และปี 2560

<sup>2</sup> รายได้อื่นๆ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุน และรายได้อื่นๆ เป็นต้น

<sup>3</sup> ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า เป็นส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในธุรกิจให้บริการด้านพลังงานเป็นหลัก

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

#### 2.1.1 ธุรกิจการพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ (Logistics Hub)

บริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทชั้นนำในฐานะผู้พัฒนาโครงการคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานคุณภาพสูง ในทำเลที่เป็นยุทธศาสตร์ด้านการขนส่งรอบกรุงเทพมหานคร เขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก และหัวเมืองต่างจังหวัด โดยบริษัทฯ สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าผู้เช่าได้อย่างครบวงจร ทั้งในส่วนของการตั้งโครงการ การออกแบบโครงการที่มีมาตรฐานระดับสากล และคุณภาพของการก่อสร้าง ซึ่งสามารถทำให้ต้นทุนในการดำเนินงานของลูกค้าลดลงและเพิ่มศักยภาพการแข่งขันให้กับลูกค้าได้ในระยะยาว

ทั้งนี้ ธุรกิจการพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ สามารถแบ่งประเภทตามลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการได้ดังนี้

ก) ธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อรายได้ค่าเช่าและบริการ

- 1) อาคารคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า
  - โครงการ Built-to-Suit
  - โครงการ Warehouse Farm
  - โครงการ Hemaraj Logistics Park (Ready-Built)

- 2) อาคารโรงงาน
  - โครงการ Built-to-Suit
  - โครงการ Ready-Built

3) โครงการอื่นๆ

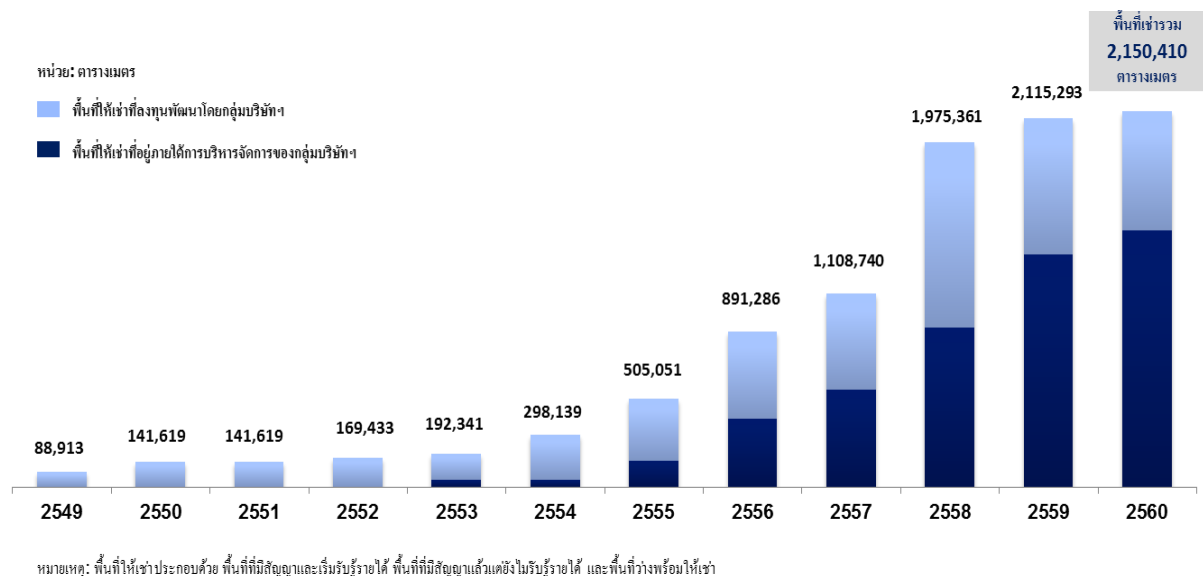
ข) ธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย

ค) ธุรกิจการลงทุนและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์

ง) ธุรกิจการบริหารและจัดการกองทรัสต์

ธุรกิจการพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ เป็นธุรกิจที่สร้างรายได้หลักให้แก่บริษัทฯ โดย ณ สิ้นปี 2560 บริษัทฯ มีพื้นที่ให้เช่าที่ลงทุนพัฒนาและ/หรืออยู่ภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทฯ รวม 2,150,410 ตารางเมตร โดยบริษัทฯ มีโครงการไว้ให้บริการแก่ลูกค้าในหลากหลายรูปแบบ ดังนี้

**พื้นที่ให้เช่าที่ลงทุนพัฒนาและ/หรืออยู่ภายใต้การบริหารจัดการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย**



ก) ธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อรายได้ค่าเช่าและบริการ

ธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อรายได้ค่าเช่าและบริการ เป็นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภท อาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงาน เพื่อให้เช่าและให้บริการแก่ลูกค้า โดยเน้นคุณภาพและมาตรฐาน การก่อสร้างสูง และตั้งอยู่บนทำเลที่เป็นจุดยุทธศาสตร์ทางด้านโลจิสติกส์ อาทิ บางนา-ตราด กม.18-23 ลาตกระบัง พระราม 2 และพื้นที่ในจังหวัดที่เป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก รวมถึงหัวเมืองต่างจังหวัด เช่น

อยุธยา สระบุรี ขอนแก่น สุราษฎร์ธานี และลำพูน เป็นต้น โดยโครงการของบริษัทฯ จะตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงหรือในเขตนิคมอุตสาหกรรม เขตประกอบการอุตสาหกรรม และ/หรือ เขตอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นทำเลที่ส่งเสริมให้ลูกค้ามีความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยโครงการที่บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีไว้ให้บริการ สามารถแบ่งตามลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการได้ดังนี้

#### 1) อาคารคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า

##### โครงการ Built-to-Suit

โครงการ Built-to-Suit เป็นโครงการที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า ส่วนใหญ่จะเป็นโครงการอาคารขนาดใหญ่ (พื้นที่อาคารมีขนาดตั้งแต่ 10,000 ถึง 70,000 ตารางเมตร) ที่มีการออกแบบและพัฒนาเพื่อตอบสนองความต้องการที่ซับซ้อนและแตกต่างกันตามลักษณะการประกอบธุรกิจและกระบวนการทำงานของลูกค้าแต่ละราย เพื่อให้เกิดประโยชน์ในการใช้งานสูงสุด โดยสัญญาเช่าของโครงการ Built-to-Suit ส่วนใหญ่จะเป็นสัญญาเช่าระยะยาวที่มีอายุโดยเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 10 ถึง 15 ปีขึ้นไป และผู้เช่าต้องวางเงินประกันการเช่าและการบริการเป็นเงินสด และ/หรือ หนังสือค้ำประกันจากธนาคาร มูลค่าเท่ากับค่าเช่าประมาณ 3-12 เดือน โดยมีเงื่อนไขว่า หากผู้เช่ายกเลิกสัญญาเช่าก่อนสิ้นสุดระยะเวลาเช่าที่กำหนดไว้ ผู้เช่าจะต้องชำระค่าชดเชยเท่ากับค่าเช่าสำหรับระยะเวลาเช่าที่เหลือตามสัญญาเช่าอยู่ให้แก่บริษัทฯ

##### โครงการ Warehouse Farm

โครงการ Warehouse Farm เป็นโครงการที่มีส่วนผสมของโครงการประเภท Built-to-Suit และโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) ซึ่งยังคงแนวคิดการก่อสร้างที่มีมาตรฐานสูง และเป็นโครงการที่พัฒนาขึ้นมาเพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มมากขึ้นของทั้งกลุ่มลูกค้าปัจจุบันและเพื่อขยายฐานลูกค้ารายใหม่ โดยอาคารประเภท Built-to-Suit ใน Warehouse Farm จะมีขนาดพื้นที่ประมาณ 10,000 ถึง 16,000 ตารางเมตร ในขณะที่อาคารประเภท Ready-Built ใน Warehouse Farm จะมีขนาดพื้นที่เฉลี่ยต่อหลังประมาณ 3,000 ถึง 5,000 ตารางเมตร โดยสัญญาเช่าส่วนใหญ่สำหรับโครงการแบบ Built-to-Suit จะเป็นสัญญาเช่าระยะยาว 5-10 ปีขึ้นไป ในขณะที่สัญญาเช่าส่วนใหญ่ของโครงการแบบ Ready-Built จะเป็นสัญญาเช่าระยะสั้นที่มีอายุสัญญาโดยเฉลี่ย 3 ปี แต่จะเปิดโอกาสให้ลูกค้ามีทางเลือกในการต่อสัญญาเช่าได้เช่นเดียวกับโครงการแบบ Built-to-Suit

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีการให้บริการการใช้ประโยชน์ทรัพย์สินส่วนกลางร่วมกับผู้เช่ารายอื่นในโครงการ เช่น บริการไฟฟ้าของส่วนกลาง บริการรักษาความปลอดภัย บริการซ่อมแซมถนนและระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการของโครงการ เป็นต้น

##### โครงการ Hemaraj Logistics Park (Ready-Built)

โครงการ Hemaraj Logistics Park เป็นโครงการคลังสินค้าสำเร็จรูป (Ready-Built) คุณภาพสูง ขนาดพื้นที่เฉลี่ยต่อหลังประมาณ 2,400 ถึง 25,000 ตารางเมตร โครงการตั้งอยู่ในพื้นที่ซึ่งเป็นศูนย์กลางโลจิสติกส์ มีทั้งที่อยู่ในนิคมอุตสาหกรรมหรือใกล้กับนิคมอุตสาหกรรม โดยทำเลที่ตั้งจะอยู่ใกล้กับท่าเรือ และเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าผู้ประกอบการ รวมถึงผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ขนส่งได้เป็นอย่างดี ปัจจุบันมีโครงการ Hemaraj Logistics Park ไว้ให้บริการ 4 โครงการ ได้แก่



ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดโครงการ	จุดเด่นโครงการ
Hemaraj Logistics Park 1	บนทางหลวง หมายเลข 331 จังหวัดชลบุรี	195 ไร่	ตั้งอยู่ระหว่างท่าเรือแหลมฉบังและนิคมอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทเหมราชฯ โดยห่างจากท่าเรือฯ เพียง 20 กิโลเมตร โดยมีทั้งที่ตั้งอยู่ในเขตปลอดอากร (Free Zone) และเขตอุตสาหกรรมทั่วไป (General Zone)
Hemaraj Logistics Park 2	นิคมอุตสาหกรรม เหมราชอีสเทิร์น ซีบอร์ด (HESIE) บนทางหลวง หมายเลข 3574 จังหวัดระยอง	63 ไร่	ตั้งอยู่ในเขตปลอดอากร (Free Zone) โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในคลัสเตอร์ยานยนต์และอื่นๆ
Hemaraj Logistics Park 3	นิคมอุตสาหกรรม เหมราชอีสเทิร์น ซีบอร์ด (HESIE) บนทางหลวง หมายเลข 3574 จังหวัดระยอง	18 ไร่	ตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรมทั่วไป (General Zone)
Hemaraj Logistics Park 4	ติดกับนิคม อุตสาหกรรมอีสเทิร์น ซีบอร์ด (ESIE) จังหวัดระยอง	63 ไร่	ตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรมทั่วไป (General Zone) ซึ่งอยู่ศูนย์กลางของเขตอุตสาหกรรมในภูมิภาคตะวันออก

## 2) อาคารโรงงาน

### Built-to-Suit

บริษัทฯ มีทีมออกแบบและพัฒนาที่มีประสบการณ์ในการออกแบบและก่อสร้างโครงการที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการที่ซับซ้อนของลูกค้าได้ โดยในขั้นตอนการออกแบบจะมีการปรับเปลี่ยนผังโรงงานให้เหมาะสมกับกระบวนการผลิตของลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้กระบวนการผลิตของลูกค้ามีความต่อเนื่อง และลดความผิดพลาด ซึ่งจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อลูกค้าทั้งในด้านการลดต้นทุน และเกิดประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต

### Ready-Built

โครงการโรงงานสำเร็จรูป เป็นโครงการซึ่งมุ่งรองรับการเข้ามาลงทุนของกลุ่มอุตสาหกรรมขนาดเล็ก-กลาง (SMEs) โดยมีขนาดพื้นที่โรงงานเฉลี่ยประมาณ 450 ถึง 10,000 ตารางเมตร ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรมทั่วไปและเขตปลอดอากรในหลายนิคมอุตสาหกรรมหรือเขตประกอบการอุตสาหกรรมของกลุ่ม

บริษัทเหมราชฯ ทั้งนี้ โรงงานสำเร็จรูปสำหรับเช่าจะช่วยเพิ่มความยืดหยุ่นให้กับลูกค้า ทั้งในด้านการลงทุนทางการเงิน รวมไปถึงโอกาสการเติบโตของธุรกิจ

นอกจากนี้ ยังมีโครงการ Hemaraj Ready-Built Factory Park 1 มีขนาดโครงการประมาณ 13 ไร่ ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมไฮเทค กบินทร์บุรี จังหวัดปราจีนบุรี (เป็นโครงการโรงงานสำเร็จรูปโครงการแรกที่ตั้งอยู่นอกนิคม/เขตประกอบการอุตสาหกรรมเหมราชฯ) โดยทำเลที่ตั้งโครงการจะอยู่กึ่งกลางระหว่างกรุงเทพมหานครและภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย ซึ่งง่ายต่อการคมนาคมขนส่งทั้งโดยทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ

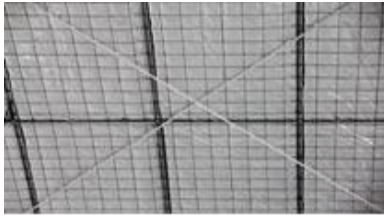
### 3) โครงการอื่นๆ

- โครงการที่กลุ่มบริษัทฯ ลงทุนเพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงและให้เช่า  
บริษัทฯ มีแผนการที่จะซื้อสินทรัพย์ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จและ/หรือสินทรัพย์ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จบางส่วน เพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงและให้เช่า โดยบริษัทฯ จะเข้าไปลงทุนในโครงการที่อยู่ในสภาพดีด้วยราคาที่เหมาะสม เพื่อนำมาปรับปรุงและปล่อยเช่าให้แก่ลูกค้าที่สนใจ (อาจเป็นผู้เช่ารายเดิม) ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มพื้นที่ให้เช่าได้อย่างก้าวกระโดด ช่วยลดระยะเวลาการก่อสร้าง และใช้ประโยชน์จากความสามารถที่เป็นจุดเด่นของบริษัทฯ ในการออกแบบและปรับปรุงพื้นที่เพื่อให้อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้า
- โครงการอาคารสำนักงานให้เช่า  
บริษัทฯ มีการสร้างและพัฒนาอาคารสำนักงานให้เช่าแบบ built-to-suit ให้แก่ลูกค้าที่ต้องการและ/หรือซื้ออาคารสำนักงานให้เช่าที่ก่อสร้างแล้วเสร็จและ/หรือสินทรัพย์ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จบางส่วน เพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงและให้เช่า โดยบริษัทฯ จะพิจารณาเช่าลงทุนในโครงการที่อยู่ในสภาพดีด้วยราคาที่เหมาะสม ซึ่งจะเป็นการขยายฐานลูกค้าของบริษัทฯ อีกด้วย
- ตัวอย่างการออกแบบที่มุ่งตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของผู้เช่า
  - ✓ การออกแบบพื้นที่ภายในอาคารเพื่อให้การหมุนเวียนของสินค้ามีประสิทธิภาพสูงสุด
  - ✓ การกำหนดความสูงของพื้นและเส้นทางการเข้าออกของรถขนส่งขนาดใหญ่เพื่อการขนถ่ายสินค้าเป็นไปอย่างรวดเร็ว
  - ✓ การออกแบบให้ชั้นวางสินค้ามีความยืดหยุ่นและสามารถปรับให้เหมาะสมกับกระบวนการปฏิบัติงานของผู้เช่า ซึ่งช่วยให้การจัดวาง/บรรจุสินค้าเกิดความคล่องตัวและลดความผิดพลาด
  - ✓ การควบคุมอุณหภูมิ ทั้งที่มีหลายอุณหภูมิในหนึ่งคลังสินค้า (Multi-Temperature) และที่เป็นห้องเย็นทั้งอาคาร (Cold Storage) ซึ่งจะทำให้สามารถควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่จัดเก็บได้เป็นอย่างดี เป็นต้น
- ตัวอย่างคุณสมบัติของโครงการ



#### หลังคาเมทัลชีทแบบไร้รอยต่อ

หลังคาเมทัลชีทแบบไร้รอยต่อ ช่วยลดปัญหารอยรั่วระหว่างรอยต่อหลังคา



#### หลังคาฉนวนกันความร้อน

วัสดุฉนวนกันความร้อนที่ติดตั้งภายใต้หลังคา ซึ่งประกอบไปด้วยช่องอากาศที่ช่วยลดอุณหภูมิภายในโครงการ ทำให้สามารถรักษาคุณภาพของสินค้าที่จัดเก็บได้ดี



#### ระบบระบายอากาศแบบธรรมชาติ

บานเกล็ดช่องระบายอากาศและ bird screen รอบตัวโครงการ และการติดตั้งหลังคาในตำแหน่งที่สูงกว่าปกติทำให้การไหลเวียนของอากาศภายในโครงการดีขึ้น



#### หลักเกณฑ์การจัดการสภาวะแวดล้อม

โครงสร้างชั้นพื้นฐานในโครงการ เช่น ระบบการกระจายสินค้า ตัวคลังสินค้า และโรงงานผลิต ได้รับการพัฒนาขึ้นตามมาตรฐานสากล ตัวอย่างเช่น การออกแบบโครงสร้างอาคารที่ลดการสะสมของฝุ่นและสิ่งสกปรก และการป้องกันปลวกและแมลง เป็นต้น



#### พื้นแบบ Burnished Floor ที่มีความแข็งแรง

โครงสร้างพื้นที่ทำจากวัสดุคอนกรีตที่แข็งแรงกว่าวัสดุคอนกรีตทั่วไป อีกทั้งยังได้นำ Burnished Floor ซึ่งเป็นเทคโนโลยีใหม่ล่าสุดในการเคลือบเงาพื้นผิวมาใช้ในการพัฒนาโครงการฯ ซึ่งเทคโนโลยีจะช่วยป้องกันการเกิดรอยขีดข่วนและรอยถลอกจากการใช้งานหนัก และยังช่วยลดการสะสมของฝุ่นและการเกิดรอยแตกของพื้น

#### • ตัวอย่างโครงการ Built-to-Suit



ที่ตั้งโครงการ: บางนาตราด กม.5

พื้นที่เช่า: 10,000 ตารางเมตร

ประเภทโครงการ: ศูนย์กระจายสินค้า



ที่ตั้งโครงการ: บางนาตราด กม.19

พื้นที่เช่า: 10,000 ตารางเมตร

ประเภทโครงการ: ศูนย์กระจายสินค้า



ที่ตั้งโครงการ: สระบุรี  
พื้นที่เช่า: 55,000 ตารางเมตร  
ประเภทโครงการ: โรงงานและศูนย์กระจายสินค้า

- ตัวอย่างโครงการ Warehouse Farm



ที่ตั้งโครงการ: ชลหารพิจิตร กม.5  
พื้นที่เช่า: 64,000 ตารางเมตร  
ประเภทโครงการ: Warehouse Farm



ที่ตั้งโครงการ: นิคมอุตสาหกรรมเหมราช สระบุรี  
พื้นที่เช่า: 96,000 ตารางเมตร  
ประเภทโครงการ: Warehouse Farm

- ตัวอย่างโครงการ Ready-Built



โครงการ: Hemaraj Logistics Park 1



โครงการ: Hemaraj Logistics Park 2



โครงการ: Hemaraj Logistics Park 4



โครงการ: Hemaraj Ready-Built Factory Park 1

## ข) ธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย

บริษัทฯ มีนโยบายที่ชัดเจนในการขายสินทรัพย์เข้ากองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนในการพัฒนาโครงการในอนาคตของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามการขายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ จำเป็นต้องได้รับการอนุมัติจากผู้ถือหน่วยลงทุน โดยบริษัทฯ ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ถือหน่วยลงทุนของกองทุนรวมฯ และกองทรัสต์ฯ จะไม่สามารถออกเสียงในกรณีนี้ได้ นอกจากนั้นการขายทรัพย์สินของบริษัทฯ ยังขึ้นอยู่กับปัจจัยที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ อาทิ สภาพตลาดที่ส่งผลต่อความสามารถในการระดมทุนของกองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เป็นต้น รวมถึงบริษัทฯ อาจพิจารณาขายทรัพย์สินให้เหมาะสมกับความต้องการใช้เงินทุนและนโยบายการลงทุนของบริษัทฯ ในภาพรวม

บริษัทฯ มีนโยบายในการเลือกทรัพย์สินที่จะจำหน่ายให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ โดยทรัพย์สินต้องเป็นโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จ และมีคุณสมบัติครบถ้วนไม่ขัดต่อนโยบายการลงทุนของกองทุนรวมฯ และกองทรัสต์ฯ รวมถึงกฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจำนวนและขนาดของโครงการที่จะจำหน่ายให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ ในแต่ละครั้ง กลุ่มบริษัทฯ จะพิจารณาจากความต้องการเงินทุนเพื่อขยายโครงการใหม่และกำไรที่คาดว่าจะได้รับจากการจำหน่ายในครั้งนั้น

ในปี 2560 ได้มีการแปลงสภาพกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ดับบลิวเอชเอ พรีเมียมแฟคทรีแอนด์แอสส์ ฟันด์ (“กอง WHAPF”) โดยการควบรวมกับกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ พรีเมียม โกธ (“กองทรัสต์ WHART”) และกองทรัสต์ WHART ได้มีการลงทุนในโครงการเพิ่มเติม โดยเป็นการลงทุนในทรัพย์สินของกลุ่มบริษัทฯ จำนวน 4 โครงการ ทำให้ ณ สิ้นปี 2560 กองทรัสต์ WHART มีสินทรัพย์ภายใต้การลงทุนรวมทั้งสิ้น 20 โครงการ คิดเป็นพื้นที่ให้เช่าอาคารรวม 915,811 ตารางเมตร และพื้นที่ให้เช่าหลังคา 316,907 ตารางเมตร มีมูลค่าสินทรัพย์รวม 27,814 ล้านบาท

นอกจากนี้ ในปี 2560 กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์เหมราช (“กองทรัสต์ HREIT”) โดยได้มีการระดมทุนเพิ่มโดยการออกและเสนอขายหน่วยเพิ่มทุน เพื่อลงทุนในสิทธิการเช่าอาคารโรงงานสำเร็จรูปและคลังสินค้าสำเร็จรูป ในบริเวณนิคมอุตสาหกรรม/เขตประกอบการอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทเหมราชฯ เพิ่มเติมอีก 55,131 ตารางเมตร โดยกองทรัสต์ HREIT ได้ระดมทุนเพิ่มเติมแล้วเสร็จในวันที่ 4 มกราคม 2561

ซึ่งทำให้กองทรัสต์ HREIT มีพื้นที่ให้เช่ารวมทั้งสิ้น 316,445 ตารางเมตร และมีมูลค่าสินทรัพย์เพิ่มขึ้นอีกจำนวน 1,590 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจาก 8,434 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2560

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายที่จะขายโครงการที่พัฒนาแล้วให้แก่บุคคลภายนอกโดยเฉพาะผู้เช่าปัจจุบันของโครงการนั้นๆ ซึ่งเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่บริษัทฯ อีกช่องทางหนึ่งด้วย

#### ค) ธุรกิจการลงทุนและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ผ่านกองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ในสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 20 ของหน่วยลงทุนทั้งหมด เพื่อผลตอบแทนในรูปแบบเงินปันผลสม่ำเสมอเป็นประจำทุกปี อย่างไรก็ตาม การลงทุนในกองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ นั้นจะขึ้นอยู่กับความต้องการใช้เงินลงทุน และจำนวนเงินที่ระดมทุนได้จากการจำหน่ายสินทรัพย์ให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ ในช่วงเวลานั้นจึงทำให้การลงทุนในกองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ ในขณะใดขณะหนึ่งอาจแตกต่างไปจากนโยบายการลงทุนที่กำหนดไว้ได้ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์สำหรับทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีรายได้ประจำจากค่าบริการจัดการอสังหาริมทรัพย์ให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในอนาคตอันใกล้

#### ง) ธุรกิจการบริหารและจัดการกองทรัสต์ฯ

บริษัทฯ ได้จัดตั้ง บริษัท ดับบลิวเอชเอ เรียล เอสเตท แมเนจเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยเพื่อดำเนินธุรกิจบริหารและจัดการกองทรัสต์ WHART และได้จัดตั้ง บริษัท เหมราช รีท แมเนจเม้นท์ จำกัด ซึ่งทำหน้าที่บริหารและจัดการกองทรัสต์ HREIT โดยบริษัทจัดการกองทรัสต์ฯ ทั้ง 2 แห่งดังกล่าวจะได้รับค่าธรรมเนียมในการบริหารจัดการกองทรัสต์ฯ เป็นรายได้ที่ได้รับเป็นประจำทุกปี และยังคงได้รับค่าธรรมเนียมในการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินตามมูลค่าทรัพย์สินอีกด้วย

#### สรุปภาพรวมโครงการต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัทฯ และโครงการต่าง ๆ ของกองทุนรวมฯ และ กองทรัสต์ฯ

(พื้นที่โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ และโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)

หน่วย: ตารางเมตร

สถานะของโครงการ	กลุ่มบริษัทฯ	WHART <sup>1/</sup>	WHAPF <sup>1/</sup>	HPF	HREIT <sup>2/</sup>	WHABT
โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ	562,644	975,680	-	150,117	261,314	30,251
โครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง	20,791	-	-	-	-	-

หมายเหตุ <sup>1/</sup> เมื่อวันที่ 29 พฤศจิกายน 2560 กองทรัสต์ WHART รับโอนทรัพย์สิน (พื้นที่โครงการรวม 389,982 ตารางเมตร) และภาระของกองทุนรวม WHAPF ตามแผนการรองรับการแปลงสภาพกองทุนรวม WHAPF เป็นกองทรัสต์ WHART

<sup>2/</sup> เมื่อวันที่ 4 มกราคม 2561 กองทรัสต์ HREIT เข้าลงทุนในสิทธิการเช่าอาคารและที่ดินของกลุ่มบริษัทฯ เพิ่มเติมจำนวน 55,131 ตารางเมตร

### 2.1.2 ธุรกิจการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม (Industrial Development Hub)

ธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม ดำเนินการผ่านบริษัทย่อย ได้แก่ กลุ่มบริษัทเหมราชฯ ในการพัฒนาโครงการนิคมอุตสาหกรรม และ/หรือ เขตประกอบการอุตสาหกรรม เพื่อจำหน่ายที่ดินให้กับผู้ประกอบการที่มีความต้องการเข้ามาลงทุนจัดตั้งโรงงานในเขตนิคม/เขตประกอบการอุตสาหกรรม/เขตส่งเสริมนิคมอุตสาหกรรม โดยจะได้รับสิทธิประโยชน์ตามที่กำหนดโดยการนิคมแห่งประเทศไทย และ/หรือ คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน พร้อมทั้งเป็นศูนย์กลางในการจัดหาสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกไว้ให้บริการแก่ลูกค้า ได้แก่ ระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบบำบัดน้ำเสีย ระบบกำจัดขยะ ระบบโทรศัพท์ ระบบอินเทอร์เน็ต รวมถึงการขออนุญาตการจัดการสิ่งแวดล้อม และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ อย่างครบครัน

โดย ณ สิ้นปี 2560 มีโครงการนิคมอุตสาหกรรม เขตประกอบการอุตสาหกรรม และเขตส่งเสริม เพื่อให้บริการรวม 9 แห่ง ดังนี้

นิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรม		ที่ตั้ง	ขนาดโครงการ (ไร่)	จุดเด่นโครงการ
1) นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี	HCIE	อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	3,909 (1,564 เอเคอร์)	ตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรมทั่วไป และเขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก โดยเป็นนิคมอุตสาหกรรม ที่มีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมหลักขนาดใหญ่ พลังงาน ชิ้นส่วนยานยนต์ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ วัสดุก่อสร้าง
2) นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี 2	HCIE 2	อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	632 (253 เอเคอร์)	สามารถเข้าออกได้ทั้งจากทางหลวงหมายเลข 331 ใหม่ และทางหลวงหมายเลข 3241 เชื่อมสู่ท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง ส่งผลดีต่อการขนส่งสินค้า และสามารถเดินทางไปได้ตัวอำเภอศรีราชาได้สะดวก เพียง 25 กิโลเมตร
3) นิคมอุตสาหกรรมเหมราชตะวันออก (มาบตาพุด)	HEIE	อ.มาบตาพุด จ.ระยอง ติดกับเขตอุตสาหกรรมปิโตรเคมี (National Petrochemical Complex)	3,760 (1,504 เอเคอร์)	เป็นนิคมที่ตั้งขึ้นเพื่อรองรับกลุ่มอุตสาหกรรมหนัก อาทิเช่น เหล็ก ปิโตรเคมีและเคมี โดยมีระบบสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ ซึ่งสามารถจ่ายน้ำดิบ น้ำ Clarified และน้ำประปา ในเฟส 1 และเฟส 2 จ่ายน้ำ Clarified ในเฟส 3 บำบัดน้ำเสีย และจ่ายไฟฟ้าได้ในปริมาณที่สูงมาก นอกจากนี้ ภายในนิคมอุตสาหกรรมยังมีบริการอื่นๆ เช่น การจัดหาไฟฟ้า ไอน้ำ น้ำปราศจากแร่ธาตุเพื่อการอุตสาหกรรม และระบบฐานการวางท่อเพื่อขนส่งของเหลวและก๊าซ



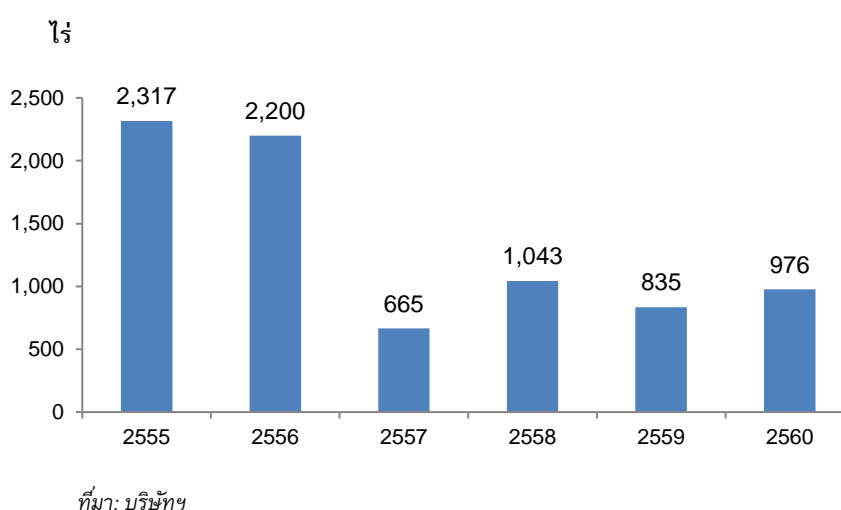
นิคมอุตสาหกรรมและ เขตประกอบการอุตสาหกรรม		ที่ตั้ง	ขนาด โครงการ (ไร่)	จุดเด่นโครงการ
4) นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์น ซีบอร์ด (ระยอง)	ESIE	อ.ปลวกแดง จ.ระยอง	9,726 (3,890 เอเคอร์)	เป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัทเหมราชฯ และ บริษัท อาหารสยามจำกัด (มหาชน) ใน สัดส่วน 60 : 40 ซึ่งได้เริ่มการพัฒนาตั้งแต่ปี 2538 เป็นศูนย์รวมอุตสาหกรรมครบวงจร และคลัสเตอร์ยานยนต์ที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งใน โลก โดยมีบริษัทผู้ผลิตรถยนต์และ อุตสาหกรรมต่อเนื่องรวมทั้งสิ้นกว่า 100 ราย ซึ่งในจำนวนนี้ ประกอบไปด้วยบริษัทผู้ผลิต ชิ้นส่วนยานยนต์ 9 ใน 10 บริษัทยักษ์ใหญ่ ของโลก จึงเป็นผลทำให้นิคม ESIE มีการ พัฒนาอย่างมั่นคงด้วยการเป็นศูนย์รวมการ ผลิตด้านยานยนต์ โดยมีกำลังการผลิตคิดเป็น 1 ใน 3 ของกำลังการผลิตยานยนต์ทั้งหมด ของประเทศไทย
5) นิคมอุตสาหกรรมเหมราช อีสเทิร์นซีบอร์ด	HESIE	อ.ปลวกแดง จ.ระยอง	8,112 (3,245 เอเคอร์)	มีพื้นที่บางส่วนติดต่อกับนิคม ESIE และมี เส้นทางรถยนต์ติดต่อกันโดยตรงระหว่าง 2 นิคม และห่างจากนิคม HCIE ประมาณ 12 กิโลเมตร โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นบริษัท ผู้ผลิตรถยนต์และอุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่นๆ
6) เขตประกอบการอุตสาหกรรม เหมราชสระบุรี	HSIL	อ.หนองแค จ.สระบุรี	3,619 (1,448 เอเคอร์)	เป็นเขตประกอบการอุตสาหกรรมเพื่อรองรับ อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับวัสดุและอุปกรณ์ ก่อสร้าง เซรามิค กระดาษและบรรจุภัณฑ์ โลหะและไฟฟ้า
7) เขตประกอบการอุตสาหกรรม เหมราชระยอง	HRIL	อ.บ้านค่าย จ.ระยอง	3,438 (1,375 เอเคอร์)	เป็นเขตประกอบการอุตสาหกรรมเพื่อรองรับ อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรม จักรกล อุปกรณ์ยานยนต์ โลหะ ไฟฟ้า และ อุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่นๆ ปัจจุบัน มี ผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรมเครื่องจักรกล เข้ามาตั้งฐานการผลิตเครื่องจักรกลสำหรับใช้ ในอุตสาหกรรม เหมืองแร่ และอุตสาหกรรมก่อสร้าง เพื่อส่ง ขายให้ประเทศต่างๆ ทั่วโลก
8) นิคมอุตสาหกรรมเหมราช อีสเทิร์นซีบอร์ด 2	HESIE 2	อ.ศรีราชา และ อ.บ้านบึง จ.ชลบุรี	3,650 (1,460 เอเคอร์)	ตั้งอยู่ห่างจากท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบังและศรี ราชาประมาณ 25 กิโลเมตร และยังใกล้กับ กลุ่มธุรกิจยานยนต์ที่ตั้งอยู่ในนิคม อุตสาหกรรมของเหมราช อาทิเช่น นิคม อุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี 1 และ 2 นิคม อุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง) และ นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด โดย มีกลุ่มเป้าหมายเป็นบริษัทผู้ผลิตรถยนต์และ อุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่นๆ

นิคมอุตสาหกรรมและ เขตประกอบการอุตสาหกรรม		ที่ตั้ง	ขนาด โครงการ (ไร่)	จุดเด่นโครงการ
9) เขตส่งเสริมนิคมอุตสาหกรรม เหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด พื้นที่ 4	HESIE 4	อ.ปลวกแดง จ.ระยอง	1,870 (748 เอเคอร์)	ได้รับการประกาศเป็นเขตส่งเสริมนิคม อุตสาหกรรมภายใต้ โดย คณะกรรมการนโยบายการพัฒนาระเบียง เศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (คณะกรรมการ กนศ.) เพื่อรองรับอุตสาหกรรมยานยนต์แห่ง อนาคต อุตสาหกรรมหุ่นยนต์ และ อุตสาหกรรมการบินและโลจิสติกส์ ตั้งแต่วันที่ 24 มกราคม 2561 เป็นต้นไป

ณ สิ้นปี 2560 กลุ่มบริษัทเหมราชฯ มีที่ดินอุตสาหกรรมที่พัฒนาในปัจจุบัน (6 นิคมอุตสาหกรรม 2 เขตประกอบการอุตสาหกรรม และ 1 เขตส่งเสริม) รวมถึงที่ดินที่จะพัฒนาในอนาคต รวมประมาณ 46,434 ไร่ มีลูกค้ารวมกันทั้งสิ้น 719 ราย และมีเงินลงทุนของลูกค้าภายในนิคมอุตสาหกรรม ทั้งสิ้นกว่า 30,500 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการระบบสาธารณูปโภคต่างๆ สูง และมักจะตั้งโรงงานเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมเพื่อการผลิตอย่างต่อเนื่องและการคมนาคมขนส่งที่สะดวก เช่น อุตสาหกรรมรถยนต์ อุตสาหกรรมปิโตรเคมี อุตสาหกรรมเหล็ก และ อุตสาหกรรมพลังงาน เป็นต้น

จากการที่กลุ่มบริษัทเหมราชฯ มีการให้บริการอย่างครบวงจรสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการเข้ามาลงทุนสร้างโรงงาน ทำให้มียอดการจองที่ดินเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2560 มียอดจองซื้อที่ดินในเขตนิคม/เขตประกอบการอุตสาหกรรม ทั้งหมด 975 ไร่ มีรายได้จากการโอนที่ดินในเขตนิคมอุตสาหกรรม ประมาณ 3,210.8 ล้านบาท และมีที่ดินรอการพัฒนาและจำหน่าย ณ สิ้นปี 2560 อีกจำนวนประมาณ 10,000 ไร่ ซึ่งนับว่ากลุ่มบริษัทเหมราชฯ เป็นผู้ให้บริการด้านการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมรายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย มียอดจองซื้อที่ดินตั้งแต่ปี 2556-2560 รวม 5,715 ไร่ หรือคิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดเฉลี่ยร้อยละ 50 (จากรายงานผลสำรวจของ CBRE Bangkok Property)

#### ยอดจองซื้อที่ดินในเขตนิคม/เขตประกอบการอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทเหมราชฯ



## รายละเอียดการแบ่งพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรม

บริษัทเหมราชฯ มีนโยบายในการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม และเขตประกอบการอุตสาหกรรม โดยจัดพื้นที่ตามลักษณะการใช้งาน แบ่งออกเป็น 6 ประเภท ได้แก่

การแบ่งพื้นที่ตามลักษณะใช้งาน	นิยามของเขตพื้นที่ประเภทต่าง ๆ
เขตอุตสาหกรรมทั่วไป (General Industrial Zone)	- เขตพื้นที่ที่กำหนดไว้สำหรับการประกอบอุตสาหกรรม และกิจการอื่นที่เป็นประโยชน์หรือเกี่ยวเนื่องกับการประกอบอุตสาหกรรม
เขตปลอดอากร (Free Zone) / เขตอุตสาหกรรมส่งออก (Export Processing Zone-EPZ)	- เขตพื้นที่ที่กำหนดไว้สำหรับการประกอบอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม หรือกิจการอื่นที่เป็นประโยชน์แก่การเศรษฐกิจของประเทศ โดยของที่นำเข้าไปในเขตดังกล่าวจะได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรตามที่กฎหมายบัญญัติ
เขตพาณิชยกรรม (Commercial Zone)	- เขตพื้นที่ที่กำหนดไว้สำหรับการประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการพาณิชยกรรม เช่น ธนาคาร ไปรษณีย์ โรงพยาบาล สถานบริการน้ำมัน และสถานศึกษา เป็นต้น
เขตที่อยู่อาศัย (Residential Zone)	- เขตพื้นที่ที่กำหนดไว้สำหรับการก่อสร้างเป็นที่อยู่อาศัย เช่น แฟลต คอนโดมิเนียม และบ้านอยู่อาศัย เป็นต้น
เขตอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ (Logistics Zone)	- เขตพื้นที่ที่กำหนดไว้สำหรับก่อสร้างคลังสินค้า / อาคารโรงงานเพื่อให้เช่าสำหรับอุตสาหกรรมโลจิสติกส์
พื้นที่ส่วนกลางและระบบสาธารณูปโภค	- เขตพื้นที่ที่กำหนดไว้สำหรับการก่อสร้างระบบสาธารณูปโภครวมทั้งเขตที่ว่างสาธารณะ เช่น ถนน โรงผลิตน้ำประปา โรงบำบัดน้ำเสีย โรงกำจัดขยะ อ่างเก็บน้ำ สวนหย่อม ฯลฯ

### 2.1.3 ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน (Utilities & Power Hub)

ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน ดำเนินการผ่านบริษัทย่อย ได้แก่ กลุ่มบริษัท WHAUP ในการให้บริการด้านสาธารณูปโภค (Utilities) ประเภทการจำหน่ายน้ำดิบ ผลิตและจำหน่ายน้ำเพื่ออุตสาหกรรม และบริหารจัดการน้ำเสียให้แก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรมเป็นหลัก นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท WHAUP ยังดำเนินธุรกิจให้บริการด้านพลังงาน (Power) ผ่านการเข้าร่วมลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าทั้งในประเทศและต่างประเทศกับผู้ประกอบการที่มีความรู้ความชำนาญในธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าประเภทต่างๆ ทั้งที่เป็นการผลิตไฟฟ้าโดยใช้พลังงานเชื้อเพลิงเชิงพาณิชย์ (Conventional Fuel) และพลังงานทดแทน (Alternative Fuel)

ก) ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภค (Utilities) สามารถแบ่งลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการได้เป็น

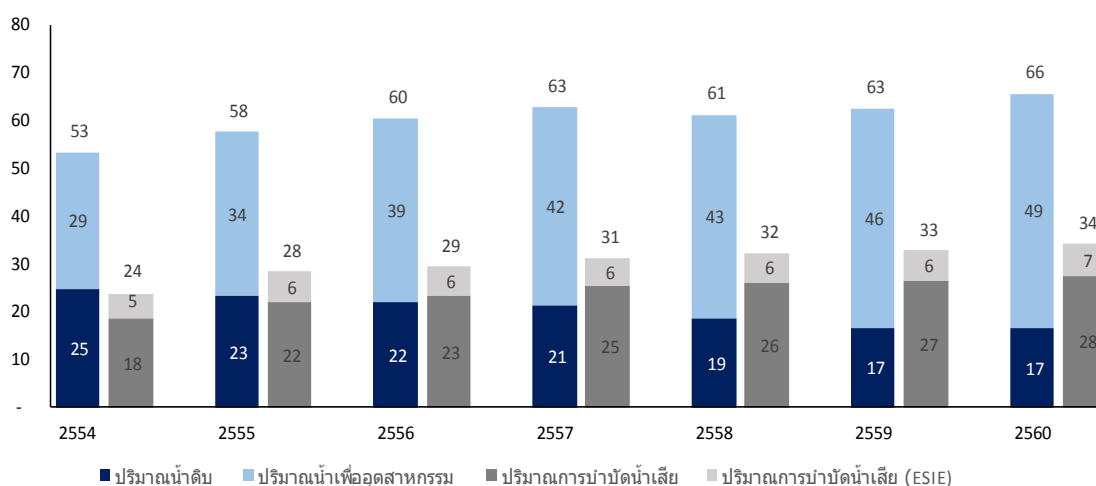
ประเภทผลิตภัณฑ์และบริการ	ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ
1) การจัดหาและจำหน่ายน้ำดิบ (Raw Water)	ให้บริการจัดหาและจำหน่ายน้ำดิบให้แก่ผู้ประกอบการในพื้นที่อุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทเหมราชฯ โดยมีกลุ่มลูกค้าหลักที่ใช้บริการ ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมเหล็ก กลุ่มอุตสาหกรรมโรงไฟฟ้าเอกชนรายใหญ่ (IPP) โรงไฟฟ้าเอกชนรายเล็ก (SPP) เป็นต้น

ประเภทผลิตภัณฑ์และบริการ	ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ
2) การผลิตและจำหน่ายน้ำเพื่ออุตสาหกรรม (Industrial Water)	ให้บริการผลิตและจำหน่ายน้ำเพื่ออุตสาหกรรมแก่ผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรม โดยสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่ (1) น้ำเพื่อกระบวนการผลิต (Process Water) มีลักษณะเป็นน้ำเพื่ออุตสาหกรรมซึ่งทำให้สะอาดโดยผ่านกระบวนการตกตะกอนและการกรอง กระบวนการเติมคลอรีนเพื่อฆ่าเชื้อ เพื่อให้สามารถนำไปใช้ในกระบวนการผลิตทั่วไป กลุ่มลูกค้าสำหรับน้ำประเภทนี้ ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ เช่น โรงงานประกอบรถยนต์ และโรงงานผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร และกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น (2) น้ำเพื่อกระบวนการผลิตปราศจากคลอรีน (Clarified Water) เป็นน้ำที่ผ่านกระบวนการตกตะกอนการกรองและการเติมคลอรีนเพื่อฆ่าเชื้อ (ในปริมาณและความเข้มข้นที่ต่ำกว่าน้ำเพื่อกระบวนการผลิต) โดยปริมาณคลอรีนดังกล่าวจะสลายจนเกือบหมดเมื่อถึงขั้นตอนการจ่ายน้ำไปสู่ลูกค้าโดยผลิตภัณฑ์นี้สามารถสนองตอบความต้องการของลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมหนัก ได้แก่ อุตสาหกรรมปิโตรเคมี และโรงไฟฟ้า เนื่องจากสารคลอรีนอาจเข้าไปกัดกร่อนเครื่องจักรของลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมเหล่านี้ได้
3) การบริหารจัดการน้ำเสีย (Wastewater Treatment)	ให้บริการบริหารจัดการน้ำเสียให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมเพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานของกระทรวงอุตสาหกรรม ก่อนปล่อยน้ำที่บำบัดแล้วสู่แหล่งน้ำธรรมชาติ หรือนำกลับไปใช้ใหม่ในกระบวนการผลิตต่อไป

ปัจจุบัน กลุ่มบริษัท WHAUP มีกำลังการผลิตน้ำเพื่ออุตสาหกรรมรวมทุกนิคมอุตสาหกรรมสูงสุด 281,376 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน และมีความสามารถในการบริหารจัดการน้ำเสียรวมทุกนิคมอุตสาหกรรมสูงสุด 149,456 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน โดยในปี 2560 กลุ่มบริษัทฯ มีปริมาณการจำหน่ายน้ำดิบและน้ำเพื่ออุตสาหกรรมเฉลี่ยรวมทุกนิคมอุตสาหกรรมจำนวน 182,415 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน และปริมาณการบริหารจัดการน้ำเสียเฉลี่ยรวมทุกนิคมอุตสาหกรรมจำนวน 94,830 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน

### ปริมาณการให้บริการสาธารณูปโภคของกลุ่มบริษัทฯ

(หน่วย : ล้าน ลบ.ม. /ต่อปี)



นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท WHAUP ยังมีนโยบายในการให้บริการสาธารณูปโภคประเภทอื่นๆ แก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม อาทิ ท่อส่งก๊าซ การบริหารจัดการของเสีย อีกทั้งยังมีนโยบายในการให้บริการระบบสาธารณูปโภคกับกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในนิคมอุตสาหกรรมในอนาคตอีกด้วย อนึ่ง WHAUP ได้รับการรับรองมาตรฐานระบบคุณภาพ ISO 9001:2008 และมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม ISO14001:2004

ข) **ธุรกิจให้บริการด้านพลังงาน (Power)** ผ่านการเข้าร่วมลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าประเภทต่างๆ กับผู้ประกอบการที่มีความรู้ความชำนาญ ทั้งที่เป็นการผลิตไฟฟ้าโดยใช้พลังงานเชื้อเพลิงเชิงพาณิชย์ (Conventional Fuel) และพลังงานทดแทน (Alternative Fuel) โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 กลุ่มบริษัท WHAUP มีกำลังการผลิตไฟฟ้าตามสัดส่วนการถือหุ้นของโรงไฟฟ้าที่เริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์แล้วรวมประมาณ 478.36 เมกะวัตต์ และมีกำลังการผลิตไฟฟ้าตามสัดส่วนการถือหุ้นของโรงไฟฟ้าที่อยู่ระหว่างก่อสร้างรวมประมาณ 64.47 เมกะวัตต์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) ข้อมูลของโครงการโรงไฟฟ้าที่เข้าร่วมลงทุนที่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์แล้ว

โครงการโรงไฟฟ้า	สถานที่ตั้ง	ประเภทโรงไฟฟ้า	ประเภทผู้ผลิต	สัดส่วนการลงทุน	กำลังการผลิตตามสัญญา	กำลังการผลิตตามสัดส่วนการถือหุ้น	COD
<b>โครงการโรงไฟฟ้าร่วมทุนกับกลุ่มโกลว์</b>							
เก็คไค-วัน	นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด	พลังงานความร้อนใช้ถ่านหินเป็นเชื้อเพลิง	IPP	35.00%	ไฟฟ้า 660.00 MW	231.00 MW	ส.ค.-55
โกลว์ ไลฟ์พี	HCIE	พลังงานความร้อนร่วมที่ใช้ก๊าซธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิง	IPP	5.00%	ไฟฟ้า 713.00 MW	35.65 MW	ม.ค.-46
ห้วยเหาะ พาวเวอร์	ประเทศ สปป. ลาว	พลังงานน้ำ	IPP	12.75%	ไฟฟ้า 152.00 MW	19.38 MW	ก.ย.-42
<b>โครงการโรงไฟฟ้าร่วมทุนกับกลุ่มกัลฟ์</b>							
กัลฟ์ เจพี เอ็นแอลแอล	HRIL	พลังงานความร้อนร่วมโคเจนเนอเรชั่นที่ใช้ก๊าซธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิง	SPP	25.01%	ไฟฟ้า 122.50 MW ไอน้ำ 3.00 TPH น้ำเย็น 3,200.00 RT	30.64 MW 0.75 TPH 800.32 RT	พ.ค.-56
กัลฟ์ โซลาร์ เคเคเอส	HPL1	พลังงานแสงอาทิตย์	VSPP	25.01%	ไฟฟ้า 0.25 MW	0.06 MW	ธ.ค.-57
กัลฟ์ โซลาร์ บีวี	HCIE	พลังงานแสงอาทิตย์	VSPP	25.01%	ไฟฟ้า 0.13 MW	0.03 MW	มิ.ย.-57
กัลฟ์ โซลาร์ ทีเอส 1	HESIE	พลังงานแสงอาทิตย์	VSPP	25.01%	ไฟฟ้า 0.13 MW	0.03 MW	ส.ค.-57
กัลฟ์ โซลาร์ ทีเอส 2	ESIE	พลังงานแสงอาทิตย์	VSPP	25.01%	ไฟฟ้า 0.09 MW	0.02 MW	ม.ค.-58
<b>โครงการโรงไฟฟ้าร่วมทุนกับกลุ่มกันกุล</b>							
ดับบลิวเอชเอ กันกุลกรีนโซลาร์รูฟ 17	ดับบลิวเอชเอ เมกกะโลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ วังน้อย 61 อยุรยา	พลังงานแสงอาทิตย์	VSPP	74.99%	ไฟฟ้า 1.00 MW	0.73 MW	ก.ค.-57
ดับบลิวเอชเอ กันกุลกรีนโซลาร์รูฟ 3	ดับบลิวเอชเอ เมกกะโลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ บางนาตราด กม.18	พลังงานแสงอาทิตย์	VSPP	74.99%	ไฟฟ้า 0.83 MW	0.62 MW	เม.ย.-57
ดับบลิวเอชเอ กันกุลกรีนโซลาร์รูฟ 6	ดับบลิวเอชเอ เมกกะโลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ บางนาตราด กม.18	พลังงานแสงอาทิตย์	VSPP	74.99%	ไฟฟ้า 0.83 MW	0.62 MW	เม.ย.-57
ดับบลิวเอชเอ กันกุลกรีนโซลาร์รูฟ 1	ดับบลิวเอชเอ เมกกะโลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ บางนาตราด กม.18	พลังงานแสงอาทิตย์	VSPP	74.99%	ไฟฟ้า 0.64 MW	0.48 MW	เม.ย.-57

โครงการโรงไฟฟ้า	สถานที่ตั้ง	ประเภทโรงไฟฟ้า	ประเภทผู้ผลิต	สัดส่วนการลงทุน	กำลังการผลิตตามสัญญา			กำลังการผลิตตามสัดส่วนการถือหุ้น		COD
โครงการโรงไฟฟ้าร่วมทุนกับกลุ่ม บี.กริม เพาเวอร์										
บี.กริม เพาเวอร์ (ดับบลิวเอชเอ) 1	HCIE	พลังความร้อนร่วม โคเจนเนอเรชั่นที่ใช้ ก๊าซธรรมชาติเป็น เชื้อเพลิง	SPP	25.01%	ไฟฟ้า	121.00	MW	30.26	MW	พ.ย.-59
โครงการโรงไฟฟ้าร่วมทุนกับบริษัท กัลฟ์ เอ็มพี จำกัด										
กัลฟ์ วิทีพี	ESIE	พลังความร้อนร่วมโคเจนเนอเรชั่นที่ใช้ ก๊าซธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิง	SPP	25.01%	ไฟฟ้า	130.00	MW	32.51	MW	พ.ค.-60
					ไอน้ำ	20.00	TPH	5.00	TPH	
กัลฟ์ ทีเอส 1	ESIE	พลังความร้อนร่วมโคเจนเนอเรชั่นที่ใช้ ก๊าซธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิง	SPP	25.01%	ไฟฟ้า	130.00	MW	32.51	MW	ก.ค.-60
					ไอน้ำ	42.00	TPH	10.50	TPH	
กัลฟ์ ทีเอส 2	ESIE	พลังความร้อนร่วมโคเจนเนอเรชั่นที่ใช้ ก๊าซธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิง	SPP	25.01%	ไฟฟ้า	130.00	MW	32.51	MW	ก.ย.-60
					ไอน้ำ	36.00	TPH	9.00	TPH	
กัลฟ์ ทีเอส 3	HESIE	พลังความร้อนร่วมโคเจนเนอเรชั่นที่ใช้ ก๊าซธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิง	SPP	25.01%	ไฟฟ้า	125.00	MW	31.26	MW	พ.ย.-60
					ไอน้ำ	25.00	TPH	6.25	TPH	
รวม					ไฟฟ้า	2,287.40	MW	478.34	MW	
					ไอน้ำ	126.00	TPH	31.50	TPH	
					น้ำเย็น	3,200.00	RT	800.32	RT	

## 2) ข้อมูลของโครงการโรงไฟฟ้าที่เข้าร่วมลงทุนที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง

โครงการโรงไฟฟ้า	สถานที่ตั้ง	ประเภทโรงไฟฟ้า	ประเภทผู้ผลิต	สัดส่วนการลงทุน	กำลังการผลิตตามสัญญา	กำลังการผลิตตามสัดส่วนการถือหุ้น	SCOD
กัลฟ์ ทีเอส 4	HESIE	พลังความร้อนร่วมโคเจนเนอเรชั่นที่ใช้ก๊าซธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิง	SPP	25.01%	ไฟฟ้า 125.00 MW	31.26 MW	ม.ค.-61
ดับบลิวเอชเอ กม. 3 โซลาร์	WHA Mega Logistics Center (ชลหารพิจิตร กม. 3)	พลังงานแสงอาทิตย์	VSPP	100%	ไฟฟ้า 0.90 MW	0.90 MW	ก.พ.-61
กัลฟ์ เอ็นแอลแอล 2	HRIL	พลังความร้อนร่วมโคเจนเนอเรชั่นที่ใช้ก๊าซธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิง	SPP	25.01%	ไฟฟ้า 120.00 MW	30.01 MW	ม.ค.-62
					ไอน้ำ 10.00 TPH	2.50 TPH	
ชลบุรี คลีน เอ็นเนอร์ยี่	HCIE	พลังงานขยะ	VSPP	33.33%	ไฟฟ้า 6.90 MW	2.90 MW	2562
รวม					ไฟฟ้า 252.80 MW	64.47 MW	
					ไอน้ำ 35.00 TPH	8.75 TPH	

#### 2.1.4 ธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัล (Digital Platform Hub)

ในปี 2560 ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัลผ่านบริษัทย่อย คือ บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินโฟเทค จำกัด โดยได้เริ่มให้บริการด้านดิจิทัลเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ได้แก่ กลุ่มบริการ Data Center: Co-location กลุ่มบริการเชื่อมต่อสื่อสารในโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง FTTx กลุ่มบริการให้เช่า Rental/Leasing Equipment and Software และกลุ่มบริการ System Integration

โดยรายละเอียดของผลิตภัณฑ์และบริการ สรุปได้ดังนี้

##### ก) กลุ่มบริการ Data Center: Co-location

บริการให้เช่าพื้นที่รับฝากเซิร์ฟเวอร์ (Server) ให้แก่ผู้ใช้บริการภายใต้ระบบการให้บริการอย่างมีมาตรฐานและความปลอดภัยระดับสูง โดยมีการจัดการดูแลและให้คำปรึกษาอย่างครบวงจร ทางผู้ใช้บริการจะเป็นผู้จัดเตรียมเครื่องเซิร์ฟเวอร์ (Server) มาฝากไว้ในพื้นที่ศูนย์บริการ Data Center ที่ทางบริษัทฯ ได้จัดเตรียมไว้ให้ โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีศูนย์บริการ Data Center ให้บริการอยู่ 3 แห่ง ตั้งอยู่ที่ ย่านถนนวิภาวดี ย่านบางนา-ตราด และในอนาคตจะเพิ่มอีกหนึ่งศูนย์ให้บริการในเขตนิคมอุตสาหกรรม Eastern Seaboard โดยทุกศูนย์บริการ Data Center จะมีการเชื่อมโยงระหว่างกันด้วยโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงความเร็วสูง สามารถเชื่อมต่อข้อมูลระหว่างศูนย์และสำนักงานของผู้ใช้บริการได้อย่างรวดเร็วและสะดวก พร้อมให้บริการบริหารจัดการภายในศูนย์ด้วยระบบสารสนเทศที่ได้มาตรฐาน Data Center ถูกออกแบบให้อยู่ในระดับ World Class Standard โดยเทียบเคียงกับ Level Tier 3 มีการออกแบบระบบจ่ายไฟฟ้าสำรองเพื่อรองรับกับเหตุร้ายต่างๆ มีระบบควบคุมอุณหภูมิความเย็นความชื้นให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมสำหรับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ให้สามารถทำงานอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดและมีอายุการใช้งานที่ยาวนานยิ่งขึ้น มีการออกแบบระบบความปลอดภัยอย่างรัดกุม มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยประจำการ 24 ชั่วโมง ระบบกล้องวงจรปิด ระบบตรวจจับไฟไหม้เพื่อความมั่นใจในการดูแลทรัพย์สินของผู้ใช้บริการ พร้อมด้วยทีมงานที่มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี ที่ได้รับ Certified Accredited Tier Design จาก Uptime Institute ช่วยดูแลและให้คำปรึกษาปัญหาต่างๆ ของศูนย์ นอกจากนี้ยังมีห้องรับรองให้ผู้ใช้บริการเพื่อช่วยอำนวยความสะดวกตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อรองรับให้บริการแก่องค์กรธุรกิจชั้นนำต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจและการจัดการบริหารข้อมูลให้เป็นไปอย่างราบรื่นและได้รับความสะดวกสบาย การให้บริการ Data Center ของบริษัทฯ ในปัจจุบันถือเป็นการให้บริการแบบพื้นฐานหรือการให้บริการแบบ Co-Location ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

##### การให้บริการ Co-Location

เป็นบริการสำหรับองค์กรธุรกิจ ราชการ หรือรัฐวิสาหกิจ ที่ต้องการหาเช่าพื้นที่รับฝากเครื่องเซิร์ฟเวอร์ (Server) เพื่อใช้เป็นทั้งศูนย์หลัก (Main Site) และ/หรือศูนย์สำรอง (Back Up Site) เพื่อป้องกันฐานข้อมูลของบริษัทในกรณีเกิดเหตุการณ์ร้ายแรงหรือเกิดภัยพิบัติตามธรรมชาติที่อาจสร้างความเสียหายต่อศูนย์หลัก (Main Site) ของลูกค้า อีกทั้งทางบริษัทฯ ยังได้เตรียมให้บริการเป็นศูนย์สำรองข้อมูลสำหรับรองรับสถานการณ์ฉุกเฉิน (Disaster Recovery Center) เพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจ จัดการบริหารข้อมูลได้อย่างปลอดภัย

##### ข) กลุ่มบริการเชื่อมต่อสื่อสารในโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง FTTx

เป็นบริการที่บริษัทฯ ได้ลงทุนติดตั้งโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) เฉพาะภายในเขตนิคมอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทเหมราชฯ เพื่อรองรับบริการต่อเชื่อมสัญญาณสื่อสารความเร็วสูงระหว่างผู้ใช้บริการภายในนิคมอุตสาหกรรมกับผู้ประกอบการให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงภายในประเทศและระหว่างประเทศ (Service Providers) โดยผู้ประกอบการให้บริการวงจรสื่อสารไม่ต้องลงทุนโครงข่ายเอง ทางผู้ใช้บริการในนิคมอุตสาหกรรมจะสามารถเชื่อมต่อสัญญาณไปยังสำนักงานใหญ่/สำนักงานสาขาผ่านโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำ



แสงนี้ โครงข่ายดังกล่าวถือเป็นวงจรพื้นฐานของธุรกิจโทรคมนาคมเพื่อรองรับการสื่อสารในรูปแบบต่างๆ เช่น ภาพ เสียง และข้อมูล ได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็วและมีความปลอดภัยสูง

**ค) กลุ่มบริการให้เช่า Rental/Leasing Equipment and Software**

เป็นบริการจัดหาอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ หรืออุปกรณ์ต่อพ่วงอื่นๆ ด้านไอทีในรูปแบบการปล่อยเช่า เพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้บริษัทฯจะเป็นผู้ดูแลอุปกรณ์ที่ให้เช่า พร้อมบำรุงรักษาตลอดอายุสัญญา 3 ปี หรือ 5 ปี หรือตามที่ตกลงกัน ประโยชน์ที่ผู้ใช้บริการจะได้รับรวมถึงการมีที่ปรึกษาผู้มากด้วยประสบการณ์คอยแนะนำและจัดหาอุปกรณ์ไอที พร้อมแก้ปัญหาและดูแลรักษาระบบและอุปกรณ์ตลอดอายุการใช้งาน ผู้ใช้บริการไม่มีความจำเป็นต้องเตรียมเงินลงทุนจำนวนมากในการซื้ออุปกรณ์ไอทีดังกล่าว ซึ่งจะส่งผลต่อการลดค่าใช้จ่ายด้านไอทีให้แก่ผู้ใช้บริการ

**ง) กลุ่มบริการ System Integration**

เป็นบริการซื้อขายอุปกรณ์ไอที โดยทางบริษัทฯจะเป็นที่ปรึกษา จัดหา และติดตั้งอุปกรณ์ระบบไอทีต่างๆให้ตรงตามความต้องการและได้รับประโยชน์อันสูงสุดสำหรับผู้ใช้บริการ ทั้งนี้ทางบริษัทฯจะเป็นผู้ดูแลตั้งแต่การเริ่มออกแบบการติดตั้ง อบรมการใช้งาน บำรุงรักษาระบบตลอดอายุการใช้งาน ตามที่จะตกลงกัน

ทางบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของเทคโนโลยี การเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจแบบเดิมไปสู่เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม และการก้าวหน้าตามเทคโนโลยีพร้อมผสมผสานนวัตกรรมใหม่ๆนำเสนอให้แก่ลูกค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างหลากหลายและพัฒนาระบบการทำงานของลูกค้านำให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นต่อไป โดยในปี 2561 ทางบริษัทฯมีนโยบายในการเพิ่มการให้บริการแก่ลูกค้า ได้แก่

● **กลุ่มบริการ Data Center: Cloud Services**

เป็นการพัฒนาต่อยอดของการให้บริการ Data Center จากบริการพื้นฐาน Co-Location ทางบริษัทฯมีแผนพัฒนาการให้บริการดังกล่าวสู่การให้บริการในรูปแบบของ Cloud Services โดยมีรายละเอียดดังนี้

การให้บริการ Cloud Services

เป็นบริการสำหรับองค์กรธุรกิจ ราชการ หรือรัฐวิสาหกิจ เช่าเซิร์ฟเวอร์ (Server) โดยทางบริษัทฯจะเป็นผู้จัดเตรียมระบบให้ พร้อมด้วยทีมงานมากด้วยประสบการณ์ที่ได้รับการรับรองจากหน่วยงานระดับโลก เช่น Dell Certification, Hitachi Data System Certification, VM Ware Certification และ OpenStack Certificate คอยแนะนำและควบคุมดูแลระบบ เพื่อสนองวัตถุประสงค์ของผู้ใช้บริการซึ่งต้องการลดค่าใช้จ่ายด้านการซื้ออุปกรณ์ไอที ทั้ง Hardware และ Software ตลอดถึงการบำรุงรักษาระบบ และจัดหาบุคลากรที่มีความชำนาญดูแลอุปกรณ์ต่างๆ

บริการดังกล่าวเหมาะสำหรับลูกค้าองค์กรที่ไม่มีความชำนาญหรือบุคลากรด้านไอที สามารถมีทางเลือกมากขึ้นในการเลือกใช้บริการ Cloud Services ทางบริษัทฯได้แบ่งบริการดังกล่าวออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

- **Infrastructure as a Service (IaaS)** เป็นการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานทางคอมพิวเตอร์เช่น Server, Storage, Network, และ Firewall ในรูปแบบระบบเสมือน (Virtualization) เพื่อลดจำนวนการใช้งาน Server จริง อีกทั้งให้บริการสาธารณูปโภคพื้นฐาน ดูแลระบบความปลอดภัย ดูแลสถานะสิ่งแวดล้อมให้เหมาะสมกับการทำงานของ Server รวมถึงการเชื่อมต่อกับเครือข่ายอินเทอร์เน็ต บริษัทฯจะเป็นผู้รับผิดชอบการลงทุนด้านอุปกรณ์ การทำงาน การบำรุงรักษาต่างๆ เพื่อให้ทางผู้ใช้บริการสามารถควบคุมและประหยัดค่าใช้จ่ายด้านไอทีที่ไม่มีความจำเป็นต้องลงทุนในทรัพยากรด้านนี้ รวมถึงสามารถบริหารทรัพยากรไอทีที่ยังมีประสิทธิภาพสูงสุด

- Platform as a Service (PaaS) เป็นการให้บริการเหมาะสำหรับองค์กรซึ่งพร้อมด้วยบุคลากรทางด้านไอทีซึ่งมีความสามารถพัฒนาแอปพลิเคชันใช้ได้เอง หรือองค์กรที่มีความต้องการพัฒนาแอปพลิเคชันที่ค่อนข้างซับซ้อน ทางบริษัทจะจัดเตรียมโครงสร้างพื้นฐานทางคอมพิวเตอร์และโปรแกรมซอฟต์แวร์สำหรับไว้พัฒนาโปรแกรมแอปพลิเคชันต่างๆให้ เช่น Hardware, Operating System, Middleware, Database, Software development tools และชุดคำสั่ง ทำให้ผู้ใช้บริการสามารถลดต้นทุนและเวลา พร้อมได้รับความสะดวกสบายในการจัดเตรียมอุปกรณ์และโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นต่างๆ รวมถึงจะส่งผลดีในการเพิ่มความสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายด้านทรัพยากรแรงงานด้านไอทีได้เป็นอย่างดี
- Software as a Service (SaaS) เป็นบริการให้ใช้หรือเช่าใช้ซอฟต์แวร์หรือแอปพลิเคชัน ผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต โดยประมวลผลบนระบบของบริษัท ทำให้ผู้ใช้บริการไม่มีความจำเป็นต้องลงทุนในการสร้างระบบคอมพิวเตอร์ ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์เอง เพราะซอฟต์แวร์ดังกล่าวจะอยู่บนระบบ cloud สามารถใช้งานผ่านเว็บเบราว์เซอร์ผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ตจากที่ไหนก็ได้ ซึ่งการประมวลผลการทำงานต่างๆจะผ่าน Server ของทางบริษัท ผู้ใช้บริการจึงไม่ต้องลงทุนในระบบอุปกรณ์ประมวลผลหรือพื้นที่จัดเก็บข้อมูล ตัวอย่าง SaaS เช่น Email on cloud, Anti-Virus, ระบบ Back up ข้อมูล และ Workflow cloud based ERP ที่จะเชื่อมโยงกระบวนการทางธุรกิจหลักและทำให้เกิดกระบวนการที่เป็นแบบอัตโนมัติ สามารถผลักดันให้เกิดการปรับปรุงประสิทธิภาพและข้อมูลเชิงลึกที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็ว เพื่อรองรับกับโซลูชันทางธุรกิจครบวงจร

#### ● กลุ่มบริการจัดหา IT Outsourcing

เป็นบริการที่ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการในหลายๆด้าน เนื่องจากทางบริษัทจะเป็นผู้จัดหาบุคลากร อุปกรณ์ แอปพลิเคชัน จัดวางระบบไอทีให้แก่ผู้ใช้บริการ โดยเป็นการลงงานที่ไม่ถนัดออกจากผู้ใช้บริการ ส่งผลให้การบริหารงานมีประสิทธิภาพสูงขึ้นและช่วยลดค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรของผู้ใช้บริการ บริการดังกล่าวเป็นที่นิยมมากในกลุ่มลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรมเนื่องจากลูกค้าในนิคมส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติที่มาตั้งฐานการผลิตในประเทศไทย ซึ่งลูกค้ากลุ่มดังกล่าวจะมีความถนัดมุ่งเน้นไปในด้านสายการผลิต ซึ่งงานด้านไอทีถือเป็นแค่ส่วนงานสนับสนุนขององค์กรนั้นๆ ซึ่งผู้ใช้บริการจะได้รับประโยชน์มากกว่าถ้าให้ทางบริษัท ซึ่งมีบุคลากรที่มีความชำนาญด้านไอทีมารับงานแทนบางส่วน หรือทั้งหมด

#### ใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจของบริษัท ดับบลิวเอชเอ อินโฟนิท จำกัด

บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินโฟนิท จำกัด ได้รับใบอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกากระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ให้เป็นผู้รับใบอนุญาตการให้บริการอินเทอร์เน็ตแบบที่หนึ่ง เลขที่ NTC/MM/INT/ISP/1/078/2559 ตั้งแต่วันที่ 20 ธันวาคม 2559 ถึงวันที่ 19 ธันวาคม 2564 เป็นระยะเวลา รวม 5 ปี ซึ่งสามารถต่ออายุใบอนุญาตดังกล่าวได้คราวละ 5 ปี และอยู่ระหว่างการดำเนินการยื่นขอใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่สาม ซึ่งเป็นใบอนุญาตสำหรับผู้ประกอบกิจการโทรคมนาคมที่มีโครงข่ายเป็นของตนเองให้บริการแก่บุคคลทั่วไปจำนวนมากหรือมีผลกระทบต่อการแข่งขันโดยเสรี

#### สิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้รับสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนสำหรับกิจการหลายประเภทดังนี้

- บริษัทฯ ได้รับสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนทั้งสิ้น 2 บัตรส่งเสริม สำหรับกิจการประเภทพัฒนาอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมและหรือคลังสินค้า
- กลุ่มบริษัทย่อยได้รับสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนทั้งสิ้น 79 บัตรส่งเสริม สำหรับกิจการประเภทกิจการดังต่อไปนี้
  - พัฒนาอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมและหรือคลังสินค้า จำนวน 54 บัตรส่งเสริม
  - กิจการพัฒนาพื้นที่สำหรับกิจการเขตอุตสาหกรรม จำนวน 21 บัตรส่งเสริม
  - กิจการเขตอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ จำนวน 1 บัตรส่งเสริม
  - กิจการสาธารณูปโภคและบริการพื้นฐาน กิจการผลิตน้ำประปาหรือน้ำเพื่ออุตสาหกรรม จำนวน 2 บัตรส่งเสริม
  - กิจการเขต DATA CENTER จำนวน 1 บัตรส่งเสริม

โดยมีสิทธิพิเศษที่สำคัญดังนี้

- 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 ของอัตราปกติมีกำหนดเวลา 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดระยะเวลาตามข้อ 1
- 6) ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าน้ำประปา 2 เท่า ของค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น
- 7) ได้รับอนุญาตให้หักเงินลงทุนในการติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกร้อยละ 25 ของเงินลงทุนนอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาตามปกติ

8) ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ

ในฐานะที่เป็นกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน บริษัทต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อจำกัดตามที่ระบุไว้ในบัตรส่งเสริมการลงทุน

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.2.1 ธุรกิจการพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้เช่าในด้านการบริหารจัดการต้นทุนโลจิสติกส์ โดยใส่ใจและทำความเข้าใจในความต้องการและรูปแบบธุรกิจที่มีความเฉพาะเจาะจงของลูกค้า เพื่อนำมาพัฒนาออกแบบโครงการฯ ในลักษณะพิเศษ เลือกทำเลที่ตั้งให้สอดคล้องกับความต้องการ ส่งมอบโครงการอย่างตรงเวลา ภายใต้ราคาค่าเช่าที่เหมาะสม เพื่อให้ผู้เช่ามั่นใจได้ว่าการเช่าโครงการฯ จากบริษัทฯ สามารถช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์ ซึ่งส่งผลให้กลุ่มบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจและสามารถชนะการประมูลโครงการต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อยืนยันการเป็นผู้นำในธุรกิจการพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ และการก้าวเติบโตอย่างมั่นคง ทางบริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจไว้ดังต่อไปนี้

#### ● กลยุทธ์ทางธุรกิจ

##### 1) ตั้งเป้าการเป็นผู้นำในการพัฒนาโครงการแบบ Built-to-Suit

บริษัทฯ ยังคงมุ่งพัฒนาโครงการแบบ Built-to-Suit เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและผู้เช่าภายในประเทศ โดยยืนยันด้วยคุณภาพ ความชำนาญ ประสบการณ์ และชื่อเสียงที่มีมาอย่างยาวนานของ บริษัทฯ โดยโครงการ Built-to-Suit ของบริษัทฯ จะถูกออกแบบและพัฒนาขึ้นโดยการทำงานร่วมกันระหว่างทีมวิศวกรออกแบบโครงการที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการออกแบบของบริษัทฯ และทีมงานของผู้เช่า เพื่อให้ได้โครงการที่ตรงตามความต้องการเฉพาะของผู้เช่า และสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการด้านโลจิสติกส์ให้กับผู้เช่า โดยในการออกแบบจะคำนึงถึงรายละเอียดในการใช้งานทั้งหมด เช่น ประสิทธิภาพในการรับน้ำหนักของพื้นอาคาร ความสูง (clear height) ของอาคารที่เหมาะสม และระบบควบคุมอุณหภูมิภายในอาคาร ทั้งที่มีหลายอุณหภูมิในหนึ่งคลังสินค้า (multi-temperature) และที่เป็นห้องเย็นทั้งอาคาร (cold storage)

##### 2) การขยายกลุ่มลูกค้าไปยังประเทศในกลุ่มอาเซียนและ CLMV

บริษัทฯ มีกลยุทธ์จะขยายธุรกิจไปสู่อาเซียน (ASEAN) และประเทศในกลุ่ม CLMV เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ ซึ่งประเทศดังกล่าวมีจำนวนประชากรสูง จำนวนแรงงานสูง ค่าแรงค่อนข้างต่ำ และมีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจสูง โดยบริษัทฯ สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้อย่างหลากหลายจากการมีผลิตภัณฑ์และบริการที่ครบวงจร

##### 3) การตอบสนองต่อนโยบายภาครัฐ

บริษัทฯ มุ่งตอบสนองต่อนโยบายภาครัฐในการยกระดับอุตสาหกรรมไทยเข้าสู่อุตสาหกรรมแห่งอนาคตหรือ อุตสาหกรรมมูลค่าสูง (High-value clusters) โดยบริษัทฯ มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าผู้ประกอบการที่มีความต้องการใช้ คลังสินค้าและโรงงานที่อยู่ในคลัสเตอร์ที่มีมูลค่าสูง อาทิ คลังสินค้าระบบควบคุมหลายอุณหภูมิในคลังเดี่ยว (multi-temperature facilities) กลุ่มอุตสาหกรรมที่ใช้ระบบอัตโนมัติในกระบวนการผลิต (Automation Robotics) และกลุ่มอีคอมเมิร์ซ เป็นต้น

#### 4) การเติบโตโดยการซื้อกิจการ (Inorganic Growth)

บริษัทฯ พร้อมเติบโตโดยการซื้อกิจการ โดยจะประเมินความเหมาะสมของโครงการในการลงทุนแบบ Sale-and-Lease-Back เพื่อเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำจากค่าเช่าที่แน่นอน (Recurring Income) ซึ่งบริษัทฯ จะสามารถรับรู้รายได้ค่าเช่าในทันทีจากโครงการดังกล่าวจากการที่มีผู้เช่าต่อเนื่อง โดยไม่ต้องเสียเวลาก่อสร้างโครงการหรือหาผู้เช่ารายใหม่สำหรับโครงการที่พัฒนาขึ้นใหม่

### ● กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

#### 1) ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้าจากทั้งในและต่างประเทศ อาทิเช่น

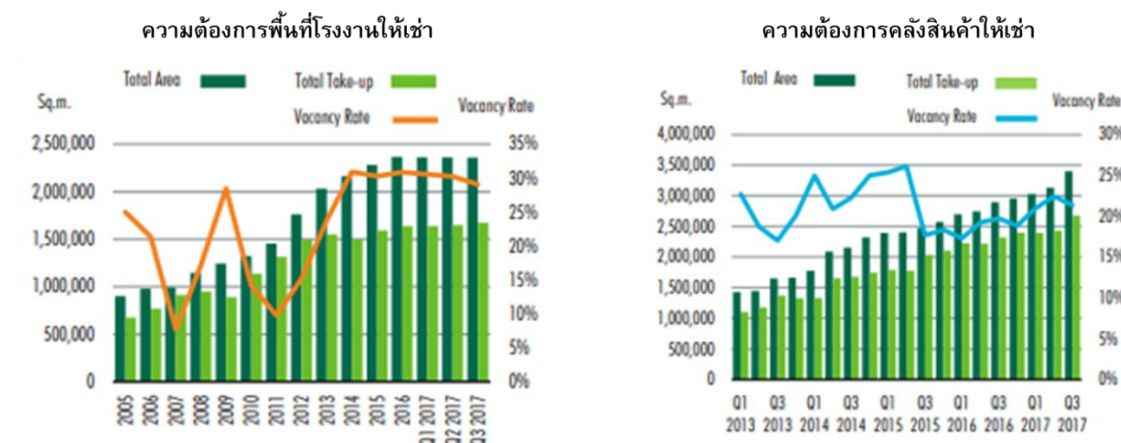
- ก. กลุ่มผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่จากต่างประเทศ ซึ่งมีความต้องการและตระหนักถึงความสำคัญของศูนย์กระจายสินค้าที่มีความซับซ้อน และมีคุณภาพสูง นอกจากนี้บริษัทข้ามชาติเหล่านี้ยังต้องการผู้ประกอบการที่ให้ความเชื่อมั่นในด้านคุณภาพ ต้นทุน ระยะเวลาการส่งมอบและการบริการทั้งก่อนและหลังการส่งมอบที่ค่อนข้างสูง บริษัทในกลุ่มนี้จึงมีความต้องการเช่าโครงการฯ จากผู้ประกอบการที่เป็นมืออาชีพมากกว่าผู้เช่ากลุ่มอื่นๆ
- ข. กลุ่มผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้าในประเทศ เป็นกลุ่มผู้เช่าที่เห็นความสำคัญและต้องการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ ที่ผ่านมาผู้เช่ากลุ่มนี้จะสร้างและบริหารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานด้วยตัวเอง ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนสูงและได้รับประสิทธิภาพต่ำ โดยปัจจุบันกลุ่มลูกค้าดังกล่าวได้เปลี่ยนบริการมาใช้บุคคลภายนอก (outsource) (แนวโน้มดังกล่าวเกิดขึ้นในประเทศออสเตรเลีย สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น) เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้ทัดเทียมนานาชาติ

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

### ● ภาวะอุตสาหกรรม

ธุรกิจโลจิสติกส์เป็นธุรกิจที่มีความสำคัญต่อผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจและมีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศอย่างยิ่ง โดยประเทศไทยเองได้ให้ความสำคัญในด้านโลจิสติกส์เป็นอย่างมาก โดยเฉพาะในการจัดตั้งให้ไทยเป็นศูนย์กลางด้านโลจิสติกส์ ในการเปิดประชาคมอาเซียน (ASEAN Economic Community – AEC) และโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ซึ่งทำให้ไทยต้องเร่งพัฒนาระบบโลจิสติกส์ในประเทศให้สามารถเชื่อมโยงต่อกันทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและการเข้าสู่ประชาคมอาเซียนด้วย

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



ที่มา: CBRE Research Q3/2017

ในปี 2560 ตลาดภาคอุตสาหกรรมในประเทศไทยได้เติบโตขึ้นจากปีที่แล้ว โดยมีแรงผลักดันหลักมาจากโครงการ EEC ซึ่งทำให้บริษัทต่างชาติให้ความสนใจเป็นอย่างมาก เช่นเดียวกับอัตราการส่งออกและการขายรถยนต์ภายในประเทศในไตรมาสที่สามนี้มีอัตราเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 2.5 และ 12.2 ตามลำดับเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ส่วนการเจริญเติบโตจากการลงทุนจากต่างประเทศ (Foreign Direct Investment) คาดว่าจะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ในไตรมาสที่สามปี 2560 อุปสงค์และอุปทานของพื้นที่คลังสินค้าให้เช่ามีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีพื้นที่ทั้งหมดและพื้นที่ให้เช่าเพิ่มขึ้นจากปี 2559 และมีอัตราพื้นที่ให้เช่าว่าง (vacancy rate) ในระดับที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการได้สร้างคลังสินค้าและโรงงานเพิ่มมากขึ้นเพื่อรองรับอุปสงค์ที่คาดว่าจะสูงขึ้นจากนโยบาย EEC โดยฝ่ายวิจัยของสำนักงาน CBRE คาดการณ์ว่าการเติบโตของความต้องการของเช่าพื้นที่คลังสินค้าจะเพิ่มขึ้นเนื่องจากในปีที่ผ่านมาไม่ได้มีการเติบโตมากนัก

ทั้งนี้ แม้ว่าอุปทานของคลังสินค้าและโรงงานให้เช่าจะเพิ่มมากขึ้น แต่อุปสงค์ของคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานเพื่อให้เช่ายังคงมีอย่างต่อเนื่อง ส่วนหนึ่งมาจากการปรับตัวขึ้นของภาวะเศรษฐกิจในประเทศ และจากกลุ่มผู้ประกอบการจากต่างประเทศที่ต้องการควบคุมเงินลงทุน และต้นทุนการดำเนินงานในส่วนที่ใช้กิจกรรมหลักขององค์กรที่อาจไม่มีความเชี่ยวชาญหรือต้นทุนการบริหารจัดการที่สูงเนื่องจากไม่ได้ประโยชน์ของการประหยัดจากขนาด (Economies of scale) โดยบริษัทข้ามชาติส่วนใหญ่มักมีนโยบายที่ไม่ต้องการมีกรรมสิทธิ์ในอาคารคลังสินค้าและโรงงาน ซึ่งจะช่วยจำกัดความเสี่ยงและลดความไม่แน่นอนต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นโดยเฉพาะอย่างยิ่งช่วงที่มีความไม่แน่นอนของการลงทุนและความต้องการในสินค้าและบริการของบริษัท นอกจากนี้ ประเทศไทยเองยังมีความได้เปรียบทางโลจิสติกส์เนื่องจากข้อได้เปรียบในเรื่องของระบบสาธารณูปโภคที่ดี ท่าเรือที่ตั้ง ทักษะแรงงาน และระบบการเงินการธนาคาร ประกอบกับแผนพัฒนาและส่งเสริมการลงทุนของภาครัฐที่จะสนับสนุนให้ประเทศไทยยังคงเป็นศูนย์กลางโลจิสติกส์ต่อไป

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการในประเทศไทยเองก็ให้ความสนใจใช้บริการจากผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ต่างๆ มากขึ้น และผู้ประกอบการเหล่านี้ส่วนใหญ่จะไม่มียุทธศาสตร์ที่จะลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่ใช่กิจกรรมหลักขององค์กร เนื่องจากการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ก่อให้เกิดต้นทุนที่จำนวนมากและเป็นระยะเวลานาน อีกทั้งบริษัทเหล่านี้ยังต้องใช้เงินลงทุนส่วนหนึ่งในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ยานพาหนะ และบุคลากร รวมทั้งไม่ได้มีความชำนาญในการลงทุน

พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ด้วยตนเอง ดังนั้น บริษัทที่อยู่ในภาคอุตสาหกรรมจึงมุ่งหวังให้ผู้ที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะเป็นผู้พัฒนาก่อสร้างโครงการและเป็นผู้ให้บริการดังกล่าว

- **การแข่งขัน**

- **การแข่งขันโดยตรงจากผู้พัฒนาโครงการฯ เพื่อขายและให้เช่าอื่นๆ**

ปัจจุบันมีผู้พัฒนาโครงการอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานให้เช่าคุณภาพสูงที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นจุดยุทธศาสตร์ด้านโลจิสติกส์เช่นเดียวกับบริษัทฯ ยังมีผู้น้อยราย อาทิเช่น บริษัท ไทยคอน อินดัสเทรียล คอนเนคชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย (กลุ่มไทยคอน) โดยกลุ่มไทยคอนได้มีการพัฒนาอาคารคลังสินค้าและโรงงานให้เช่าทั้งสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) และแบบตามที่ถูกคำต้องการ (Built-to-Suit) เช่นเดียวกับบริษัทฯ รวมถึงบริษัท ปิ่นทอง อินดัสเทรียล پارค จำกัด และบริษัท ไทยพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) อย่างไรก็ตาม คู่แข่งทั้งสองรายไม่จัดว่าเป็นคู่แข่งโดยตรงของบริษัทฯ เนื่องจากมุ่งเน้นที่การสร้างอาคารคลังสินค้าและโรงงานสำเร็จรูปเพื่อขายหรือให้เช่าแก่ผู้ประกอบการขนาดกลางหรือขนาดเล็กเพียงเท่านั้น

- **การแข่งขันจากผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรม**

คู่แข่งของบริษัทฯ ยังรวมถึงผู้ประกอบการที่เริ่มธุรกิจจากการเป็นผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมและต่อมาได้มีการพัฒนาอาคารคลังสินค้าและโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมของตนเอง เพื่อเป็นการต่อยอดสินค้าและการให้บริการ อาทิเช่น บริษัท อมตะ ซัมมิท เรดดี บิลท์ จำกัด เป็นต้น ที่ได้มีการพัฒนาโรงงานสำเร็จรูปเพื่อขายและให้เช่าสำหรับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมเหล่านี้จะมีข้อจำกัดในแง่ของการพัฒนาโครงการในเฉพาะพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมที่ตนเองเป็นเจ้าของหรือให้บริการ ในขณะที่กลุ่มบริษัทฯ สามารถที่จะเลือกเข้าไปพัฒนาโครงการในทำเลที่ตั้งที่บริษัทฯ และผู้เช่าเห็นร่วมกันว่าเหมาะสมได้อย่างไรไม่มีข้อจำกัด นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัทเหมราชฯ ทำให้บริษัทฯ มีความหลากหลายในแง่ของทำเลที่ตั้งที่จะนำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้า ซึ่งช่วยตอบสนองความต้องการของผู้เช่าได้อย่างทั่วถึง ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบที่ทำให้บริษัทฯ มีความยืดหยุ่นมากกว่าคู่แข่งที่เป็นผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมแต่เพียงอย่างเดียว

- **การแข่งขันจากผู้พัฒนาคลังสินค้าเพื่อขายและให้เช่ารายย่อยอื่นๆ**

ในปัจจุบันมีผู้พัฒนาคลังสินค้าเพื่อขายและให้เช่ากระจายตามจุดยุทธศาสตร์ทางโลจิสติกส์ที่สำคัญต่างๆ อย่างไรก็ตาม ผู้เช่าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการหรือผู้ผลิตรายย่อย ขนาดกลางและขนาดเล็กที่มีความต้องการเช่าคลังสินค้าสำเร็จรูปขนาดกลางด้วยต้นทุนค่าเช่าที่ไม่สูงนัก ดังนั้นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายย่อยเหล่านี้จึงไม่ได้เป็นคู่แข่งโดยตรงของบริษัทฯ

## 2.2.2 ธุรกิจการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม

- **กลยุทธ์ทางธุรกิจ**

- 1) **ตั้งเป้าเป็นผู้นำอันดับหนึ่งด้านการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมในประเทศไทยอย่างยั่งยืน**

บริษัทฯ เน้นสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้าด้วยการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการของกลุ่มบริษัทฯ ให้ครอบคลุมและครบวงจรยิ่งขึ้น รวมถึงขยายโครงการนิคมอุตสาหกรรมใหม่ๆ ในประเทศไทย



นอกจากนี้ บริษัทฯ เน้นการพัฒนาคลัสเตอร์อุตสาหกรรมที่สอดคล้องกับนโยบายของภาครัฐที่เกี่ยวข้อง โดยตั้งเป้าหมายเจาะกลุ่มลูกค้าที่เป็น High-value Industries และเน้นลูกค้าที่มาจาก 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย รวมถึงการต่อยอดจากนโยบายภาครัฐในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะระบบคมนาคมขนส่งในเขตพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก อาทิ รถไฟฟ้าความเร็วสูง สนามบินอู่ตะเภา เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ศึกษา และพิจารณาความเป็นไปได้ในการร่วมทุนกับเจ้าของที่ดิน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ในการครอบครองที่ดิน และต่อยอดการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

- 2) สร้างแบรนด์ที่มีคุณภาพในประเทศที่มีโอกาสด้านการลงทุนโดยเริ่มจากเวียดนาม และประเทศอื่นๆในภูมิภาค เพื่อกระจายพอร์ตการลงทุนให้เหมาะสม

บริษัทฯ ได้สร้างแนวทางการเติบโตของการลงทุนในต่างประเทศที่ชัดเจน โดยเริ่มจากความสำเร็จของโครงการลงทุนในเวียดนามที่จังหวัดเหงะอาน (Nghe An) และต่อยอดจากประสบการณ์ที่มีในเวียดนาม และศักยภาพของทีมงานที่เพิ่มขึ้นในการขยายการลงทุนไปยังทำเลที่ตั้งใหม่ๆ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ทำการศึกษาและพิจารณาโอกาสการขยายการลงทุนในต่างประเทศไปยังประเทศอื่นๆในภูมิภาค โดยมีเกณฑ์การพิจารณา ทั้งในเรื่องทำเลที่ตั้ง ผลตอบแทน สิทธิพิเศษทางภาษี เป็นต้น

- 3) ขยายธุรกิจไปยังโครงสร้างพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อุตสาหกรรมที่มีมูลค่าสูง (High-value Industrial Properties) ทั้งในประเทศ และแถบ CLMV

บริษัทฯ แสวงหาโอกาสจากนโยบายหรือโครงการของภาครัฐทั้งในประเทศและต่างประเทศ อาทิ โครงการระเบียงเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) แผนยุทธศาสตร์ Thailand 4.0 นโยบาย One Belt One Road เป็นต้น และพยายามสร้างความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐต่างๆ มหาวิทยาลัย หรือสถาบันการศึกษาต่างๆ เพื่อร่วมกันพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อุตสาหกรรมที่เป็นที่ต้องการของตลาด หรือสามารถต่อยอดจากอุตสาหกรรมเป้าหมาย 10 อุตสาหกรรมได้

## 2.2.3 ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน

### ● กลยุทธ์ทางธุรกิจ

#### ด้านสาธารณูปโภค

- 1) กลยุทธ์ในการเติบโตควบคู่ไปกับธุรกิจการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม

เป็นการมุ่งให้บริการสาธารณูปโภคกับกลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นลูกค้าของนิคมอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทเหมราชฯ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีบริการไว้รองรับความต้องการของลูกค้าอย่างครบวงจร

- 2) กลยุทธ์เชิงรุกในการเข้าทำธุรกิจในพื้นที่อุตสาหกรรมอื่น หรือพื้นที่นอกเขตอุตสาหกรรม

WHAUP (กลุ่มธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน หรือกลุ่มธุรกิจฯ) เล็งเห็นถึงการเติบโตของความต้องการใช้น้ำทั้งน้ำดิบ น้ำเพื่ออุตสาหกรรม และการบริหารจัดการน้ำเสียในนิคมอุตสาหกรรมในพื้นที่อุตสาหกรรมอื่นนอกเหนือจากพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทเหมราชฯ บริษัทฯ จึงมีแผนที่จะเข้าเป็นพันธมิตรทางธุรกิจในพื้นที่อุตสาหกรรมอื่นๆ โดยมุ่งเน้นการใช้จุดเด่นในเรื่องความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการทำธุรกิจสาธารณูปโภค ความสามารถในการบริหารต้นทุน และความเข้าใจความต้องการของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในการขยายธุรกิจส่วนนี้ต่อไป

นอกจากนี้ ยังมีแผนการขยายพื้นที่ให้บริการไปยังพื้นที่นอกนิคมอุตสาหกรรม โดยเฉพาะเขตองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในบริเวณใกล้เคียงกับพื้นที่อุตสาหกรรม เพื่อรองรับอัตราการใช้น้ำซึ่งเติบโตตามความเจริญของชุมชนรอบพื้นที่อุตสาหกรรม

3) กลยุทธ์ในการเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการสำหรับฐานลูกค้าปัจจุบันและสร้างฐานลูกค้าใหม่

กลุ่มธุรกิจ มุ่งพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยการเพิ่มชนิดหรือประเภทของน้ำสำหรับผู้ใช้ในภาคอุตสาหกรรม เพื่อรองรับความต้องการที่หลากหลายขึ้นของลูกค้า อาทิ การนำน้ำเสียกลับมาใช้ใหม่ (Recycled Water) น้ำปราศจากแร่ธาตุ (Demineralized Water) ระบบผลิตน้ำจากทะเล (Desalination System) เป็นต้น

4) กลยุทธ์ในการขยายการบริการไปยังต่างประเทศ

กลุ่มธุรกิจ มีแผนงานในการขยายธุรกิจการให้บริการสาธารณูปโภคตั้งที่กล่าวมาข้างต้นทั้งหมดไปยังตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศที่มีความต้องการสาธารณูปโภคจำนวนมาก ซึ่งประเทศในกลุ่ม CLMV ถือเป็นประเทศที่มีศักยภาพ และน่าสนใจ

ด้านพลังงาน

1) กลยุทธ์ในการลงทุนร่วมกับบริษัทชั้นนำทางด้านพลังงานในธุรกิจโรงไฟฟ้า

กลุ่มธุรกิจ มีการลงทุนร่วมกับผู้ผลิตไฟฟ้าชั้นนำในการพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าในนิคมอุตสาหกรรม เพื่อรองรับความต้องการการใช้ไฟฟ้าของกลุ่มผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งส่วนใหญ่มีความสนใจในการซื้อพลังงานไฟฟ้า เนื่องจากกระแสไฟฟ้าที่ผลิตได้มีเสถียรภาพที่น่าพึงพอใจ ในราคาที่ต่ำกว่าการซื้อไฟฟ้าจากโรงไฟฟ้านอกนิคม นอกจากนี้ ยังสามารถจำหน่ายไอน้ำซึ่งมีความสำคัญสำหรับกระบวนการผลิตของลูกค้าอุตสาหกรรมได้อีกด้วย จึงทำให้มีโครงการโรงไฟฟ้าเกิดขึ้นในนิคมอุตสาหกรรมหลายโครงการ โดยเฉพาะโครงการผู้ผลิตไฟฟ้ารายเล็ก หรือ SPP

นอกจากนี้ โรงไฟฟ้าเป็นธุรกิจที่มีการใช้น้ำเป็นจำนวนมากในกระบวนการผลิต ซึ่งจะส่งผลเกื้อกูลต่อธุรกิจการให้บริการด้านสาธารณูปโภคของกลุ่มธุรกิจ และจะส่งผลดีต่อกระแสเงินสดของธุรกิจด้านสาธารณูปโภค ตลอดถึงการดำเนินงานอย่างมั่นคงและมีเสถียรภาพมากยิ่งขึ้น

2) กลยุทธ์ในการเป็นผู้ประกอบการในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทน

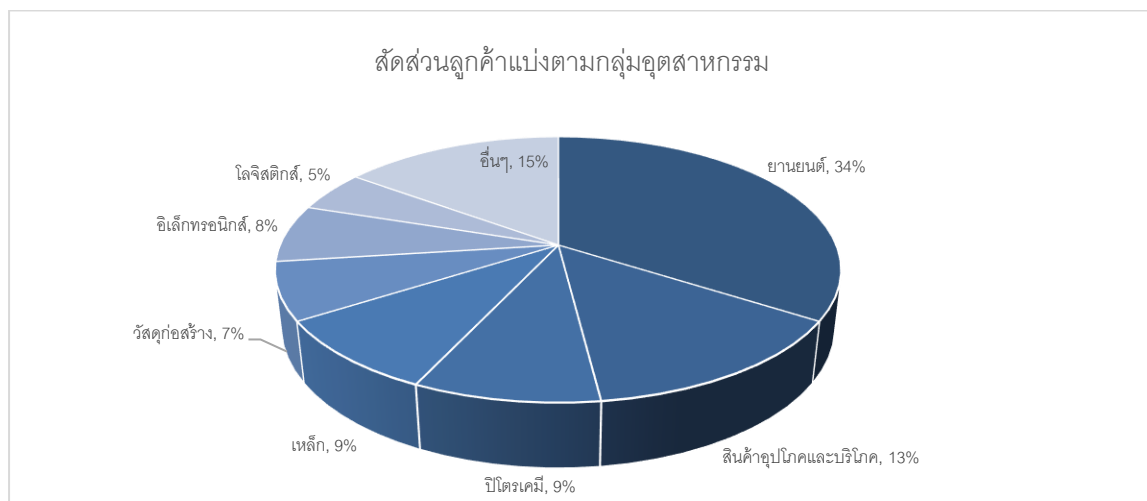
บริษัท และบริษัทย่อยมีพื้นที่หลังคาของคลังสินค้า และอาคารในนิคมอุตสาหกรรมมากกว่า 2 ล้านตารางเมตร ซึ่งสามารถนำมาใช้ประโยชน์แก่โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ประกอบกับนโยบายของทางภาครัฐบาลที่สนับสนุนการลงทุนในโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ทางบริษัท ได้เล็งเห็นโอกาสการเติบโตอย่างมากของธุรกิจพลังงานทดแทนในอนาคต

นอกจากโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ กลุ่มธุรกิจ ยังมีเป้าหมายที่จะขยายธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนอื่นๆ โดยต่อยอดจากธุรกิจอื่นในกลุ่ม เช่น โรงไฟฟ้าพลังงานขยะอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรม

● กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะธุรกิจการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมและธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงานเป็นธุรกิจที่สนับสนุนซึ่งกันและกัน โดยมีกลุ่มลูกค้าเป็นผู้ประกอบการภายในนิคม/เขตประกอบการอุตสาหกรรมเช่นเดียวกัน กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจในส่วนนี้จึงมุ่งเน้นไปยังกลุ่มลูกค้าที่ต้องการขยายฐานการผลิตจากต่างประเทศมายังประเทศไทย โดยฐาน

ลูกค้าหลักเป็นกลุ่มลูกค้าญี่ปุ่นซึ่งมีสัดส่วนประมาณครึ่งหนึ่ง ที่เหลือประกอบด้วยลูกค้าจาก ยุโรป สหรัฐอเมริกา และกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้โดยเฉพาะสิงคโปร์ มาเลเซีย และนักลงทุนไทย โดยกลุ่มลูกค้าประกอบด้วยผู้ประกอบการจากหลากหลายอุตสาหกรรม ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมรถยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์ก่อสร้าง ขึ้นรูปโลหะ สินค้าอุปโภคบริโภค โลจิสติกส์ และอื่นๆ โดย ณ สิ้นปี 2560 มีจำนวนลูกค้าทั้งสิ้น 719 ราย (1,088สัญญา) โดยแบ่งสัดส่วนลูกค้าตามกลุ่มอุตสาหกรรมได้ดังนี้



โดยพฤติกรรมการใช้ไฟฟ้าของลูกค้าในแต่ละอุตสาหกรรมมีความแตกต่างกันไปตามแต่กระบวนการผลิตและลักษณะของผลิตภัณฑ์ โดยธุรกิจที่มีการใช้น้ำสูงกว่าธุรกิจอื่นๆ คือ ธุรกิจโรงไฟฟ้า และธุรกิจปิโตรเคมี ซึ่งแสดงตามตารางด้านล่าง

กลุ่มอุตสาหกรรม	ปริมาณการใช้น้ำเฉลี่ย (ลบ.ม. ต่อไร่ต่อวัน)
ธุรกิจโรงไฟฟ้า	80-120
ธุรกิจปิโตรเคมี	40-60
อื่นๆ <sup>1</sup>	4-7

หมายเหตุ : <sup>1</sup> อื่นๆ ประกอบด้วย ธุรกิจยานยนต์ ธุรกิจอุปโภคบริโภค ธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น  
ที่มา: บริษัทฯ

## ● ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

### 1) ธุรกิจการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม

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

1. นิคมอุตสาหกรรมที่ กนอ.เป็นทั้งเจ้าของและผู้บริหารโครงการ
2. นิคมอุตสาหกรรมที่เอกชนเป็นทั้งเจ้าของและผู้บริหารโครงการ โดยมีสัญญาาร่วมดำเนินงานกับ กนอ.

3. นิคมอุตสาหกรรมที่ดำเนินการโดยภาคเอกชนแต่ลำพัง นิคมอุตสาหกรรมประเภทนี้มักจะใช้คำว่า “สวนอุตสาหกรรม” หรือ “เขตอุตสาหกรรม”

ปัจจุบันการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยมีนิคมอุตสาหกรรมที่เปิดดำเนินการแล้ว 56 นิคม ประกอบด้วย นิคมอุตสาหกรรมที่การนิคมอุตสาหกรรมฯ ดำเนินการเอง จำนวน 13 นิคม และนิคมอุตสาหกรรมที่ร่วมดำเนินงานกับผู้พัฒนา จำนวน 43 นิคม (ที่มา : การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย)

ทั้งนี้ หากจะพิจารณาภาวะอุตสาหกรรมของนิคมอุตสาหกรรม จะต้องพิจารณาร่วมกับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ อุตสาหกรรมรถยนต์ พลาสติก ปิโตรเคมี และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น รวมทั้งพิจารณาถึงความต้องการเข้ามาลงทุนในประเทศไทยของนักลงทุนต่างประเทศ ซึ่งถือได้ว่าประเทศไทยยังคงเป็นแหล่งลงทุนที่มีความน่าสนใจอยู่ โดยมีปัจจัยดึงดูดการลงทุนที่ได้รับการจัดอันดับจากหน่วยงานอิสระและนักลงทุนต่างชาติให้อยู่ลำดับต้นๆ ของประเทศที่เป็นแหล่งรองรับการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ โดยประเทศไทยได้รับการจัดอันดับให้เป็นประเทศที่มีความสะดวกในการดำเนินธุรกิจอันดับที่ 26 ของโลกและอันดับที่ 3 ของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รองจากสิงคโปร์และมาเลเซีย จากสภาวะแวดล้อมที่เอื้อต่อการลงทุนดังกล่าว จึงส่งผลให้มีความต้องการเข้ามาลงทุนในประเทศไทยของนักลงทุนต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง อันส่งผลทางตรงต่อความเติบโตของธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม โดยสามารถสรุปภาพรวมของการส่งเสริมการลงทุนในปี 2560 ได้ดังนี้

	ภาพรวมการส่งเสริมการลงทุนใน 2560	
	จำนวนโครงการ	เงินลงทุน (ล้านบาท)
การขอรับการส่งเสริม	1,456	641,980
การอนุมัติให้การส่งเสริม	1,277	625,080
การออกบัตรส่งเสริม	1,294	732,030

ที่มา : <http://www.boi.go.th>

จากตัวเลขการขอรับการส่งเสริมการลงทุนดังกล่าว กิจกรรมที่ขอรับการส่งเสริมการลงทุนส่วนใหญ่จะอยู่ในข่ายของกิจการเป้าหมายที่สอดคล้องกับนโยบายสำคัญของรัฐบาล โดยมีคำขอรับการส่งเสริมใน 10 อุตสาหกรรมเป้าหมายที่สอดคล้องกับนโยบายสำคัญของรัฐบาล จำนวน 888 โครงการ เงินลงทุน 391,608 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 61 ของจำนวนโครงการทั้งหมด ซึ่งจำนวนโครงการที่ขอรับการส่งเสริมการลงทุนส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในอุตสาหกรรมดิจิทัล สำหรับอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าการลงทุนสูงสุด อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์

โดยในปี 2560 จำนวนพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรมของประเทศไทยมีเนื้อที่ประมาณ 166,063 ไร่ โดยแบ่งเป็นพื้นที่ขายแล้ว จำนวน 87,279 ไร่ ซึ่งเป็นเงินลงทุนมูลค่า 3,142,812 ล้านบาท และ คงเหลือพื้นที่สำหรับขายหรือให้เช่า จำนวน 20,508 ไร่ สำหรับประเภทอุตสาหกรรมที่ดำเนินการในนิคมอุตสาหกรรมมากที่สุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมยานยนต์และขนส่ง อุตสาหกรรมเหล็กและโลหะตามลำดับ ในส่วนของราคาขายของที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมและสวนอุตสาหกรรม จะขึ้นอยู่กับทำเล การเข้าถึงเส้นทางขนส่ง โครงการโครงสร้างพื้นฐาน และวัตถุดิบ ราคาที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมที่อยู่ในกรุงเทพฯ สูงที่สุด เพราะเป็นศูนย์กลางการขนส่งและไม่ไกลจากท่าเรือและสนามบินนานาชาติ ลำดับที่สองและสาม คือ สมุทรปราการและปทุมธานี ตามลำดับ สาเหตุที่ทำให้ราคาที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมในจังหวัดสมุทรปราการสูงกว่าที่อื่นๆ เนื่องมาจากตั้งอยู่ใกล้กับกรุงเทพฯ รวมทั้งระบบขนส่งต่างๆ

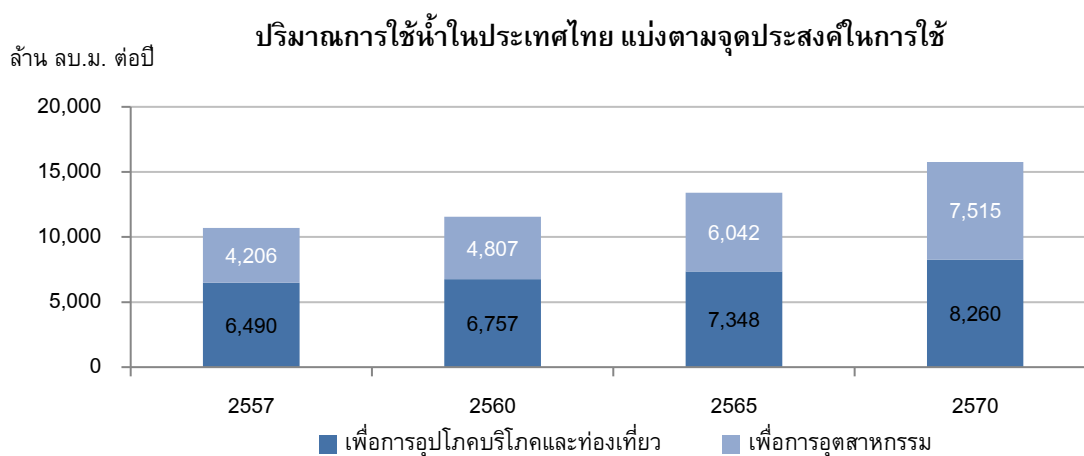
(ที่มา : <http://www.ieat.go.th/investment/about-industrial-estates/investment-status-in-industrial-estate>)

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

## 2) ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน

### ด้านสาธารณูปโภค

ประเทศไทยถือว่าเป็นหนึ่งในประเทศผู้บริโภคที่ใช้น้ำมากที่สุดในทวีปเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยแบ่งวัตถุประสงค์การใช้น้ำออกได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) การบริโภคภาคครัวเรือน ได้แก่ การใช้น้ำเพื่อการอุปโภคบริโภคและการท่องเที่ยว และ (2) การบริโภคภาคอุตสาหกรรม ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ทั้งนี้ อ้างอิงจากแผนยุทธศาสตร์การบริหารจัดการทรัพยากรน้ำ ซึ่งจัดทำโดยคณะกรรมการกำหนดนโยบายและการบริหารจัดการทรัพยากรน้ำ กรมทรัพยากรน้ำ คาดว่าปริมาณการใช้น้ำภาคครัวเรือนจะเพิ่มขึ้นจากปี 2557 ถึงปี 2570 ในอัตราประมาณร้อยละ 1.9 ต่อปี และคาดว่าปริมาณการใช้น้ำภาคอุตสาหกรรมจะเพิ่มขึ้นจากปี 2557 ถึงปี 2570 ในอัตราประมาณร้อยละ 4.6 ต่อปี โดยพื้นที่หลักที่มีการเติบโตของการใช้น้ำมากได้แก่ พื้นที่ที่มีโรงงานและพื้นที่อุตสาหกรรม อาทิ กรุงเทพมหานคร และจังหวัดใกล้เคียง รวมถึงพื้นที่ในภาคตะวันออกซึ่งเป็นพื้นที่อุตสาหกรรมหลักของประเทศ สำหรับภาคอื่นๆ อุตสาหกรรมส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมต่อเนื่องจากภาคเกษตรและการผลิตเพื่อใช้ในท้องถิ่น



ที่มา : แผนยุทธศาสตร์การบริหารจัดการน้ำ ปี 2558 - 2569 โดยคณะกรรมการกำหนดนโยบายและการบริหารจัดการทรัพยากรน้ำ กรมทรัพยากรน้ำ

### ด้านพลังงาน

อุตสาหกรรมไฟฟ้าในประเทศไทย เป็นระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานที่ถูกกำกับดูแลการดำเนินงานโดย กระทรวงพลังงาน (กน.) คณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ.) และ คณะกรรมการนโยบายพลังงานแห่งชาติ (กพช.) เพื่อพัฒนาและจัดหาพลังงานไฟฟ้าของประเทศให้มีความมั่นคงและยั่งยืน แต่เดิมการผลิตไฟฟ้าของประเทศไทยมีการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) เป็นผู้ผลิตไฟฟ้าแต่เพียงผู้เดียว ต่อมาเนื่องจากแนวโน้มความต้องการใช้ไฟฟ้ามีเพิ่มขึ้นจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจและการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชาชนรัฐบาลจึงได้มีการส่งเสริมให้ภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมในการผลิตไฟฟ้ามากขึ้นเพื่อลดภาระของ กฟผ. ในการลงทุนก่อสร้างโรงไฟฟ้าเพื่อรองรับความต้องการใช้ไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น โดยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535 รัฐบาลได้มีนโยบาย

เพิ่มบทบาทของภาคเอกชนในการผลิตไฟฟ้าและเปิดโอกาสให้เข้าร่วมประมูลการสร้างโรงไฟฟ้าได้ ทำให้ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2537 ได้มีผู้ผลิตไฟฟ้าอิสระ (Independent Power Producer: IPP) และผู้ผลิตไฟฟ้ารายเล็ก (Small Power Producer: SPP) เข้ามามีบทบาทในการผลิตไฟฟ้าในระบบของประเทศ และต่อมาในปัจจุบันเนื่องจากมีการสนับสนุนให้มีการใช้พลังงานหมุนเวียนในการผลิตไฟฟ้า จึงได้มีผู้ผลิตไฟฟ้าขนาดเล็กมาก (Very Small Power Producer: VSPP) เข้ามามีบทบาทเพิ่มในอุตสาหกรรมไฟฟ้าของประเทศ

## 2.2.4 ธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัล

### ● กลยุทธ์ทางธุรกิจ

#### 1) ขยายส่วนแบ่งการตลาดของการให้บริการด้านดิจิทัลในประเทศไทย

ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการทั้งศูนย์ Data Center โครงการสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (FTTx) และการบริหารจัดการระบบไอที (Managed Service) ในขั้นตอนถัดไป ทางบริษัทฯ มีแผนที่จะขยายส่วนแบ่งการตลาดของการให้บริการด้านดิจิทัลในประเทศไทย ผ่านการให้บริการทางด้านไอทีที่ครบวงจร และการมีเครือข่ายลูกค้าในกลุ่มของบริษัทฯ มากกว่า 1,000 ราย อีกทั้งกระแสธุรกิจดิจิทัลที่เกิดขึ้นทั่วโลกผนวกกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจรูปแบบใหม่ที่รัฐบาลไทยคิดค้นเพื่อนำพาประเทศไปสู่เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมจะเพิ่มความต้องการการบริการในด้านไอที ซึ่งบริษัทฯ มีบริการที่ครอบคลุมความต้องการในอนาคตดังกล่าว

บริษัทฯ ยังมีแผนที่จะขยายส่วนแบ่งตลาดโดยการให้เพิ่มการบริการใหม่ ซึ่งแพลตฟอร์มที่มีอยู่ในปัจจุบัน อาทิ ศูนย์ Data Center จะต่อยอดให้บริษัทฯ สามารถสร้างการบริการรูปแบบใหม่เพื่อที่จะขยายตลาดลูกค้าและเพิ่มส่วนแบ่งตลาด บริการรูปแบบใหม่ที่บริษัทฯ ได้ศึกษาและมีแผนที่จะนำมาเปิดตัวในปี 2561 เช่น การให้บริการ Cloud Solution และการให้บริการด้าน IT Outsourcing อีกทั้งการที่ทางบริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการให้บริการศูนย์ Data Center ยังช่วยให้บริษัทฯ สามารถขยายตลาดลูกค้าไม่เพียงแต่ โดยการดึงดูดให้บริษัทที่ให้บริการ System Integration (SI) มาใช้บริการศูนย์ Data Center เพื่อให้บริษัทดังกล่าวสามารถให้บริการกับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้ ทางบริษัทฯ มีความเข้าใจถึงการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วของธุรกิจดิจิทัลและพร้อมรับมือกับสถานการณ์ดังกล่าว อย่างเช่น Modular Data Center และ Big Data รวมถึง Internet of Things – IoT เพื่อปรับตัวให้ทันกับตลาดและดึงดูดลูกค้าใหม่ๆ

#### 2) ขยายธุรกิจการให้บริการด้านดิจิทัลไปสู่ประเทศเพื่อนบ้าน

นอกจากแผนการขยายส่วนแบ่งการตลาดในประเทศ ทางบริษัทฯ ยังมีแผนที่จะขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ ตามรอยกลุ่มธุรกิจอื่นๆ ซึ่งประเทศที่เราศึกษาคือ ประเทศเขมร ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม ซึ่งประเทศเหล่านี้มีศักยภาพในการเติบโตด้านธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัลค่อนข้างมาก จากอุปสงค์ของการใช้อุปกรณ์และบริการที่เกี่ยวข้องกับไอทีที่มีมากกว่าอุปทานของอุปกรณ์และบริการเพื่อรองรับความต้องการดังกล่าว ซึ่งประสบการณ์การลงทุนนอกประเทศที่ผ่านมาและโครงการที่อยู่ในต่างประเทศของกลุ่มธุรกิจจะช่วยลดความเสี่ยงที่ธุรกิจนี้จะเผชิญสำหรับการขยายตัวไปต่างประเทศ

#### 3) การนำดิจิทัลแพลตฟอร์มที่มีไปใช้ในกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับองค์กรโดยรวม

บริษัทฯ มีแผนที่จะนำดิจิทัลแพลตฟอร์มที่มีไปใช้ในกลุ่มธุรกิจอื่นๆ เพื่อให้สามารถนำเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจนั้นๆ มาใช้ อาทิเช่น automation หรือ Internet of Things เพราะเทคโนโลยีเหล่านี้ไม่เพียงแต่เพิ่มประสิทธิภาพของการทำงานในด้านต่างๆ ยังมีส่วนช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจเพราะสามารถดึงดูดภาคธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับนวัตกรรม

- **กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

- 1) **กลุ่มลูกค้าของกลุ่มธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท**

กลุ่มบริษัทฯ มีเครือข่ายลูกค้าในกลุ่มของบริษัทฯ มากกว่า 1,000 ราย โดยบริษัทฯ สามารถต่อยอดในการให้บริการด้านดิจิทัลได้เพิ่มเติม ซึ่งบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นลูกค้าในกลุ่มธุรกิจขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ อาทิ อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมด้านโลจิสติกส์ อุตสาหกรรมด้านอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น เพื่อรองรับความต้องการใช้บริการด้านดิจิทัลที่เพิ่มมากขึ้น ประกอบกับแนวโน้มการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการกระบวนการผลิตเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจของลูกค้า สอดรับกับการเติบโตและการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่รวดเร็วในปัจจุบัน

นอกจากนี้ จากการที่ภาครัฐได้มีการส่งเสริมการลงทุนในประเทศ โดยได้มีการผลักดันการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor: EEC) ให้เกิดขึ้น ซึ่งตามนโยบายของ EEC ได้มีการสนับสนุนการลงทุนใน 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจด้านนวัตกรรมต่างๆ ที่มีความจำเป็นต้องใช้บริการด้านไอทีเป็นพื้นฐานสำคัญในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นบริษัทฯ จึงได้พัฒนาความสามารถในการบริการด้านดิจิทัลอย่างต่อเนื่องเพื่อที่จะรองรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายดังกล่าวที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต

- 2) **กลุ่มลูกค้าของพันธมิตรของบริษัท**

บริษัทฯ มีแผนที่จะเติบโตไปพร้อมกับพันธมิตรของบริษัทฯ โดยให้การสนับสนุนเพื่อขยายความสามารถในการให้บริการของพันธมิตรให้ครบวงจร เช่น การเสนอบริการ Data Center ให้แก่ลูกค้าของ System Integrator (SI) และ Managed Service and Business Process Outsourcing (BPO) ที่เป็นพันธมิตรของบริษัทฯ เพื่อให้มีการนำเสนอบริการแก่ลูกค้าได้อย่างครบวงจร และทำให้สามารถบริหารจัดการทรัพยากรของลูกค้าเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- 3) **กลุ่มลูกค้าในต่างประเทศ**

จากการที่บริษัทฯ ได้เล็งเห็นโอกาสการเติบโตทางธุรกิจในประเทศ โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศกัมพูชา ลาว เมียนมาร์ เวียดนาม และอินโดนีเซีย ซึ่งบริษัทฯ ได้เริ่มเข้าไปลงทุนสร้างคลังสินค้าและโรงงานให้เช่าแล้วในประเทศอินโดนีเซีย รวมถึงมีแผนการพัฒนามคมอุตสาหกรรมในประเทศเวียดนามเพิ่มเติม บริษัทฯ จึงเล็งเห็นโอกาสในการขยายการให้บริการด้านดิจิทัลให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าในประเทศดังกล่าว ซึ่งเป็นประเทศที่มีอุปสงค์ด้านไอทีมากกว่าอุปทาน อีกทั้งบริษัทฯ ยังให้บริการเชื่อมต่อสื่อสารในโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงไปสู่ต่างประเทศหรือประเทศในกลุ่ม CLMV อีกด้วย

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### 2.3.1 ธุรกิจการพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์

ที่ดินและต้นทุนการก่อสร้างจัดเป็นต้นทุนที่สำคัญทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยบริษัท มีนโยบายในการจัดหาที่ดินและผู้รับเหมา สรุปได้ดังนี้

#### ● การหาที่ดิน

บริษัท มีนโยบายจัดหาให้ได้มาซึ่งที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการตามความต้องการใช้ที่ดินในแต่ละช่วงเวลา และไม่มีนโยบายที่จะถือครองที่ดินเปล่า โดยการจัดซื้อที่ดินจะจัดซื้อตามแผนงานการลงทุน ซึ่งสอดคล้องกับกลยุทธ์การพัฒนาโครงการให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละราย (Built-to-Suit) และเพื่อเป็นการลดภาระดอกเบี้ยอันอาจจะเกิดขึ้นจากการลงทุนซื้อและสะสมที่ดินจำนวนมากทั้งที่ยังไม่มีโครงการในอนาคตรองรับ อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ผู้เช่าแสดงความต้องการขยายพื้นที่การเช่าในอนาคตอย่างชัดเจน บริษัท อาจพิจารณาซื้อที่ดินเป็นผืนใหญ่ติดกันเพื่อรองรับแผนการพัฒนาโครงการส่วนขยายให้แก่ผู้เช่าได้

บริษัท จะจัดหาที่ดินจากเจ้าของที่ดินโดยตรง หรือจัดหาจากลูกค้าของบริษัท ซึ่งอาจจะอยู่ในรูปแบบการซื้อหรือเช่า รวมทั้งการจัดซื้อที่ดินผ่านนายหน้าขายที่ดิน โดยบริษัท มีนโยบายที่จะคัดเลือกที่ดินไว้สองทำเลเป็นอย่างน้อย ซึ่งช่วยให้กลุ่มบริษัท สามารถต่อรองและจัดซื้อที่ดินได้ในทำเลที่ตั้งและราคาที่เหมาะสมเสมอมา

#### หลักเกณฑ์ในการพิจารณาจัดหาที่ดิน

- ทำเลที่ตั้งเหมาะสม มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวกตรงตามความต้องการและข้อกำหนดของผู้เช่า ตลอดจนเป็นจุดยุทธศาสตร์ทางโลจิสติกส์ที่อยู่ใกล้ท่าเรือหรือเขตที่จะได้รับสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของผู้ที่จะมาเช่ารายใหม่อื่นๆ ได้ ภายหลังจากที่ผู้เช่าเดิมหมดสัญญา
- ราคาของที่ดินต้องไม่สูงเกินไปทั้งในกรณีเป็นกรรมสิทธิ์ในการครอบครอง (Freehold) และสิทธิการเช่า (Leasehold) และต้องสะท้อนกลับมาเป็นค่าเช่าต่อเดือนที่ทำให้บริษัท มีความได้เปรียบในการแข่งขันด้านราคา
- ที่ดินจะต้องมีขนาดที่เหมาะสมสำหรับการจัดทำโครงการในครั้งแรก และรองรับการขยายโครงการของผู้เช่าในอนาคต ตลอดจนมีความยืดหยุ่นสูงในการตอบสนองความต้องการของผู้ที่จะมาเช่ารายใหม่อื่นๆ ได้

ฝ่ายบริหารและทีมงานที่ดินมีการศึกษา วิเคราะห์ จัดเก็บ และปรับปรุงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับที่ดินให้มีความเป็นปัจจุบันอยู่เสมอ ซึ่งจะช่วยให้บริษัท มีข้อมูลที่เหมาะสมต่อการนำไปวิเคราะห์แผนการพัฒนาโครงการใหม่ๆ รวมทั้งสามารถประเมินและวางกลยุทธ์ในการจัดซื้อและงบประมาณที่จะใช้ในการจัดหาที่ดินได้อย่างถูกต้อง ซึ่งข้อมูลดังกล่าวก็จะถูกส่งต่อไปยังฝ่ายการเงินเพื่อนำไปวางแผนการใช้เงินและจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมและประหยัดที่สุดเพื่อใช้ในการจัดซื้อที่ดินต่อไป

#### ● การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง

รูปแบบในการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างของบริษัท แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ตามลักษณะประเภทของโครงการ ดังนี้

1. การคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างสำหรับโครงการที่พัฒนาตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) กลุ่มบริษัท จะทำการเปิดประมูลข้อเสนอจากบริษัทรับเหมาก่อสร้าง เปรียบพิจารณาเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้าง และตกลงราคากันในเบื้องต้น เพื่อที่จะนำไปเสนอประมูลกับลูกค้า อย่างไรก็ตาม การคัดเลือกบริษัท



รับเหมาก่อสร้างอาจไม่ได้อยู่ภายใต้การพิจารณาของกลุ่มบริษัท ในทุกกรณี อาทิเช่น กรณีที่ผู้เช่าต้องการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างเองหรือได้มีการระบุบริษัทรับเหมาก่อสร้างไว้แล้วล่วงหน้า

2. การคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างสำหรับโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) กลุ่มบริษัท จะทำการเปิดประมูลข้อเสนอจากบริษัทรับเหมาก่อสร้าง เจริญ และคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างตามกระบวนการและหลักเกณฑ์การคัดเลือกที่ได้กำหนดไว้

เนื่องจากบริษัท ต้องมีการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างเพื่อพัฒนาโครงการต่างๆ เป็นประจำ จึงได้กำหนดขั้นตอน หลักเกณฑ์และนโยบายการคัดเลือกผู้รับเหมา โดยมุ่งเน้นความโปร่งใส เที่ยงธรรม และเป็นไปตามปกติธุรกิจ ไว้ดังนี้

#### ขั้นตอนการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้าง

- ส่งข้อกำหนดและขอบเขตงาน (TOR) ให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อได้รับอนุมัติ โดยบริษัท จะทำการตรวจสอบคุณสมบัติและประวัติของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง แต่ละรายอย่างละเอียดโดยเฉพาะบริษัทรับเหมาก่อสร้างรายใหม่ที่บริษัท ไม่เคยร่วมงานด้วยมาก่อนในอดีต
- พิจารณาข้อเสนอของผู้ประกวดราคาทั้งทางด้านเทคนิคและราคา
- คณะทำงานประเมินพิจารณาคัดเลือก
- ดำเนินการทำสัญญาจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้าง โดยสัญญาว่าจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้างส่วนมากจะเป็นสัญญาการจ้างเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey contract) ซึ่งครอบคลุมการออกแบบ การจัดหาวาสตุก่อสร้าง และการก่อสร้าง โดยสัญญาจ้างจะครอบคลุมทั้งค่าวัสดุและค่าแรง

#### หลักเกณฑ์และนโยบายในการคัดเลือกและบริหารจัดการผู้รับเหมา

- กำหนดและตรวจสอบรายชื่อของบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อที่ได้รับอนุมัติ (Approved List) รวมถึงส่งเสริมให้มีการแข่งขันกันอย่างเปิดเผยและโปร่งใส โดยจะกำหนดรายละเอียดข้อกำหนดและขอบเขตงานล่วงหน้าเพื่อจัดประกวดงานให้แก่บริษัทรับเหมาก่อสร้างไม่น้อยกว่า 2 ราย
- ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างได้แก่ ผลงานในอดีตที่ผ่านมาของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง คุณภาพของงานที่ส่งมอบ ระยะเวลาการที่ใช้ก่อสร้าง ราคาที่เสนอ และบริการภายหลังการส่งมอบโครงการ
- การคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างต้องได้รับอนุมัติตามอำนาจอนุมัติและระเบียบของบริษัท
- สัญญาจ้างงานบริษัทรับเหมาจะต้องผ่านการสอบทานจากที่ปรึกษากฎหมายที่มีความเชี่ยวชาญ
- แบ่งแยกหน้าที่ระหว่างการลงนามทำสัญญาจ้าง การตรวจรับงาน และการบันทึกบัญชี
  - สัญญาบริษัทรับเหมาก่อสร้างจะได้รับการลงนามโดยผู้บริหารที่มีอำนาจลงนาม
  - ฝ่ายการจัดการโครงการก่อสร้างของบริษัท เป็นผู้ทำหน้าที่ตรวจรับงาน โดยจะตรวจสอบงานที่สร้างเสร็จจริง และจัดทำรายงานความก้าวหน้าของการก่อสร้างทุกเดือน เพื่อส่งมอบให้แก่ฝ่ายบริหาร ทั้งนี้การตรวจรับงานจะต้องมีการตรวจสอบคุณภาพและความสำเร็จของงานว่าเป็นไปตามเงื่อนไขที่ได้ระบุไว้ในสัญญา
  - ฝ่ายบัญชีและการเงินจะเป็นผู้รับผิดชอบโดยดำเนินการตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้อง และดำเนินการบันทึกบัญชี และชำระเงินเมื่อครบกำหนดตามสัญญาภายหลังจากที่ฝ่ายการจัดการโครงการก่อสร้างตรวจรับงานแล้ว

- จัดทำคู่มือการปฏิบัติงานสำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาทิเช่น คู่มือกระบวนการคัดเลือกบริษัทรับเหมา ก่อสร้าง คู่มือการปฏิบัติงานสำหรับฝ่ายจัดการโครงการก่อสร้าง เป็นต้น โดยหน่วยงานต่างๆ จะต้องปฏิบัติตาม ขั้นตอนและกระบวนการทำงานที่ได้กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด

- **ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม**

บริษัทฯ มีนโยบายก่อสร้างอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานโดยยึดหลักการจัดการที่ดี และมีการควบคุมอย่างเคร่งครัด โดยให้ความสำคัญกับกระบวนการก่อสร้างที่ส่งผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมอย่างเข้มงวด ตลอดจนมีการส่งเสริมและสนับสนุนการอนุรักษ์ การประหยัดและใช้พลังงานอย่างคุ้มค่า

โดยก่อนที่บริษัทฯ จะทำสัญญาเช่ากับผู้เช่า บริษัทฯ จะทำการตรวจสอบสถานะของผู้เช่า โดยพิจารณาความน่าเชื่อถือ, ประวัติบริษัท, สินค้าที่บริษัททำการผลิต และงบการเงินผู้เช่าโครงการในเบื้องต้น รวมทั้ง บริษัทฯ ได้ระบุในสัญญาเช่าระหว่างบริษัทฯ และผู้เช่าที่มีการเก็บวัตถุดิบตรายไว้อย่างชัดเจนว่าผู้เช่าต้องปฏิบัติตามข้อบังคับที่เกี่ยวข้องในเรื่องการรักษาสภาพแวดล้อมอย่างเคร่งครัดเพื่อให้การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ส่งผลกระทบในเชิงลบใดๆ ต่อสิ่งแวดล้อม ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ จึงไม่เคยมีปัญหา ไม่เคยละเมิด ไม่เคยฝ่าฝืนกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมและไม่เคยมีกรณีพิพาทใดๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับสิ่งแวดล้อม

### 2.3.2 ธุรกิจการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม

ที่ดินเป็นต้นทุนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาที่ดินดังนี้

- **การจัดหาที่ดิน**

ในการจัดหาที่ดินเพื่อประกอบธุรกิจการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม (ดำเนินการโดยกลุ่มบริษัทเหมราชฯ) จะจัดซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินในท้องถิ่นโดยตรงหรือจัดซื้อจากพันธมิตรของกลุ่มบริษัทเหมราชฯ โดยพิจารณาจากทำเลที่ตั้งของโครงการจะต้องมีความเหมาะสม มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวกอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบหรือท่าเรือและอยู่ในเขตที่จะได้รับสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) โดยราคาที่ดินต้องไม่สูงเกินไปเพื่อให้สามารถพัฒนาโครงการได้ทำให้ราคาจำหน่ายต่อหน่วยไม่สูง และทำให้มีความได้เปรียบในการแข่งขันทางด้านราคา ตลอดจนขนาดของที่ดินจะต้องเหมาะสมที่จะพัฒนาเป็นนิคมอุตสาหกรรมได้และต้องเป็นผืนใหญ่ติดต่อกัน

นอกจากนี้ จะต้องมีการระบายน้ำ ล้างหรือคลองสาธารณะในบริเวณใกล้เคียงที่สามารถรองรับการระบายน้ำฝน และน้ำเสียที่ผ่านการบำบัดจนสามารถระบายทิ้งได้อย่างเพียงพอ และลักษณะดินภายในพื้นที่โครงการจะต้องมีความแข็งแรงที่เหมาะสม ไม่อ่อนจนเกินไปสำหรับงานฐานรากอาคารหรือโรงงาน

- **ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม**

นิคมอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทเหมราชฯ จะจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสีย ระบบกำจัดขยะ และระบบสาธารณูปโภคที่ได้มาตรฐานเป็นไปตามแบบที่การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยกำหนด โดยจะต้องผ่านความเห็นชอบจากสำนักงานนโยบายและแผนสิ่งแวดล้อม ซึ่งที่ผ่านมานิคมอุตสาหกรรมของบริษัทเหมราชฯ ได้ปฏิบัติตามกฎระเบียบของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมทุกประการ

### 2.3.3 ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน

น้ำดิบและเชื้อเพลิงสำหรับผลิตพลังงานไฟฟ้าเป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการประกอบธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน โดยมีนโยบายในการจัดหาวัตถุดิบประเภทต่างๆ ดังนี้

- **การจัดการน้ำดิบ**

ธุรกิจการให้บริการด้านสาธารณูปโภค (ดำเนินการโดยกลุ่มบริษัท WHAUP) เป็นธุรกิจที่จำเป็นต้องมีแหล่งน้ำดิบที่เพียงพอไว้สำหรับให้บริการแก่ลูกค้าผู้ประกอบการและ/หรือผู้เช่าพื้นที่ของนิคมอุตสาหกรรม และสำหรับใช้ในการผลิตน้ำเพื่ออุตสาหกรรมเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรม โดยกลุ่มบริษัท WHAUP จะจัดหา น้ำดิบจาก 3 แหล่ง เพื่อให้บริการ ได้แก่

- (1) บริษัท จัดการและพัฒนาทรัพยากรน้ำภาคตะวันออก จำกัด (มหาชน) (“EASTW”) เป็นบริษัทที่ได้รับสัมปทานรายใหญ่ในเขตพื้นที่ภาคตะวันออก ซึ่งให้บริการครอบคลุมพื้นที่จังหวัดชลบุรี ระยอง และฉะเชิงเทรา
- (2) กรมชลประทาน โดยเป็นการรับซื้อน้ำดิบจากกรมชลประทานผ่าน บริษัท เหมราช สระบุรี ที่ดินอุตสาหกรรม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มบริษัทเหมราชฯ
- (3) กลุ่มบริษัทเหมราชฯ ได้แก่ น้ำจากบ่อน้ำธรรมชาติในพื้นที่ของกลุ่มเหมราชฯ ซึ่งได้ถูกจัดทำขึ้นเพื่อวัตถุประสงค์ในการป้องกันปัญหาการขาดแคลนน้ำของผู้ประกอบการภายในเขตพื้นที่ และมีวัตถุประสงค์เพื่อการระบายน้ำและป้องกันปัญหาน้ำท่วมภายในนิคมอุตสาหกรรม

- **การจัดการเชื้อเพลิง**

ธุรกิจการให้บริการด้านพลังงาน (ดำเนินการโดยกลุ่มบริษัท WHAUP) เป็นการร่วมลงทุนกับกลุ่มพันธมิตร โดยให้บริการพลังงานที่ผลิตจากเชื้อเพลิงเชิงพาณิชย์ (Conventional Fuel Power Plant) และพลังงานทางเลือก (Alternative Fuel Power Plant) โดยเชื้อเพลิงที่ใช้ในการผลิตกระแสไฟฟ้า แบ่งได้เป็น 2 ประเภทดังนี้

- (1) เชื้อเพลิงที่มีต้นทุนจากการซื้อขายหรือจัดหา
  - **ถ่านหิน**

ลงนามสัญญาเพื่อจัดหาและขนส่งถ่านหิน (Coal Supply and Transport Agreements) กับบริษัทคู่สัญญาขนาดใหญ่ของประเทศอินโดนีเซียเพื่อทำการจัดหาและขนส่งถ่านหินชนิดบิทูมินัสจากประเทศอินโดนีเซียให้กับโรงไฟฟ้าเกิดโค-วัน เพื่อเป็นเชื้อเพลิงในการผลิตไฟฟ้า ตามกระบวนการที่กำหนดในสัญญาซื้อขายไฟฟ้า
  - **ก๊าซธรรมชาติ**

มีการเข้าทำสัญญาซื้อขายกับ ปตท. เป็นระยะเวลา 25 ปี สำหรับโรงไฟฟ้า โกลว์ ไอพีพี, โรงไฟฟ้ากัลฟ์ เจพี เอ็นแอลแอล และโรงไฟฟ้าบ่อวิน คลีน เอนเนอร์ยี
- (2) เชื้อเพลิงที่ไม่มีต้นทุนจากการซื้อขายหรือจัดหา
  - **น้ำ**

เป็นวัตถุดิบสำคัญในการผลิตไฟฟ้าของโรงไฟฟ้าพลังน้ำ โดยน้ำที่ได้มานั้นมาจากแหล่งธรรมชาติและไม่มีต้นทุนจากการซื้อขายหรือจัดหา อย่างไรก็ตามปริมาณน้ำในแต่ละช่วงของปีอาจมีความไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับสภาวะอากาศและปริมาณน้ำฝนตามฤดูกาล
  - **แสงอาทิตย์**

แสงอาทิตย์เป็นวัตถุดิบสำคัญในการผลิตไฟฟ้าของโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ โดยแสงอาทิตย์ที่ได้มานั้นมาจากแหล่งธรรมชาติและไม่มีต้นทุน อย่างไรก็ตามปริมาณและความเข้มของแสงอาทิตย์ในแต่ละช่วงอาจมีความไม่แน่นอนและไม่สามารถคาดการณ์ด้วยความแม่นยำได้ เพราะขึ้นกับฤดูกาลและสภาพอากาศในแต่ละช่วงเวลา

### ● ผลกระทบสิ่งแวดล้อม

ในการผลิตและจัดจำหน่ายน้ำ เพื่ออุตสาหกรรมและบริหารจัดการน้ำเสียนั้น บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่อาจเกิดขึ้นในกระบวนการ เช่น ตะกอน และน้ำที่ผ่านกระบวนการบำบัด ซึ่งได้ปฏิบัติตามกฎระเบียบและขั้นตอนการปฏิบัติงานอย่างเคร่งครัด โดยมีการดำเนินการเพื่อควบคุมและจัดการผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ดังนี้

- (1) ตะกอน มีการจ้างผู้ประกอบการที่มีความเชี่ยวชาญในการกำจัดและได้รับอนุญาตตามกฎหมาย ให้เป็นผู้นำตะกอนไปฝังกลบ
- (2) น้ำที่ผ่านกระบวนการบำบัด จะมีการตรวจสอบคุณภาพน้ำก่อนปล่อยลงสู่แหล่งน้ำธรรมชาติ ซึ่งน้ำจะต้องมีคุณภาพเป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทเหมราชฯ ยังมีการลงทุนติดตั้งอุปกรณ์ที่ทันสมัย เพื่อตรวจสอบคุณภาพน้ำอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ ระบบ Online Monitoring (ระบบ EMC2) เพื่อให้วิศวกรสามารถตรวจสอบคุณภาพ และประสิทธิภาพของระบบบริหารจัดการน้ำเสียได้อย่างใกล้ชิด

นอกจากนี้ เนื่องจาก WHAUP ได้รับการรับรองจาก ISO 14000:2004 ซึ่งเกี่ยวข้องกับการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม โดยได้มีการปฏิบัติตามมาตรฐานอย่างเคร่งครัด และที่ผ่านมา WHAUP ไม่เคยมีข้อพิพาทหรือการฟ้องร้องเกี่ยวกับการสร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่เคยได้รับการดักเตือนหรือปรับจากหน่วยงานของรัฐ

## 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

### 2.4.1 ธุรกิจการพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีโครงการที่ยังไม่ส่งมอบ ซึ่งมีสัญญาเช่าแล้วแต่อยู่ระหว่างก่อสร้าง/ยังไม่เริ่มรับรู้รายได้ ดังนี้

	ที่ตั้งโครงการ	บริษัท	ขนาดพื้นที่ (ตร.ม.)	สถานะโครงการ	ความคืบหน้าของโครงการ (%การก่อสร้างแล้วเสร็จ)	ระยะเวลาที่คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จและเริ่มรับรู้รายได้
1	บางนาตราด กม.23	บริษัทฯ	20,938	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	7%	ไตรมาส 2 / 2561

### 2.4.2 กลุ่มธุรกิจการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องส่งมอบพื้นที่โครงการนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรมให้กับลูกค้า จำนวน 11 ราย เนื้อที่รวมทั้งสิ้นประมาณ 306 ไร่

	ที่ตั้งโครงการ/ ชื่อโครงการ	บริษัท	ขนาด พื้นที่ (ไร่)	สถานะโครงการ	ความคืบหน้า ของโครงการ (%การก่อสร้าง แล้วเสร็จ)	ระยะเวลาที่คาดว่าจะ ก่อสร้างแล้วเสร็จ/ ส่งมอบและเริ่มรับรู้ รายได้
1	นิคมอุตสาหกรรมเหมราช ตะวันออก (มาบตาพุด)	บริษัท อีสเทิร์น อินดัสเตรียล เอสเตท จำกัด (HEIE)	7.3	ดำเนินการ แล้วเสร็จ	100%	2561
2	นิคมอุตสาหกรรมเหมราช อีสเทิร์นซีบอร์ด	บริษัท เหมราช อีสเทิร์นซีบอร์ด อินดัสเตรียล เอสเตท จำกัด (HESIE)	12.3	ดำเนินการ แล้วเสร็จ	100%	2561
3	เขตส่งเสริมนิคม อุตสาหกรรมเหมราชอีส เทิร์นซีบอร์ด 4 ( HESIE4)	บริษัท เหมราชฯ	1.7	ดำเนินการ แล้วเสร็จ	100%	2561
4	นิคมอุตสาหกรรมเหมราช อีสเทิร์นซีบอร์ด 2 ( HESIE2 )	บริษัท เหมราชฯ	159.1	ดำเนินการ แล้วเสร็จ	100%	2561
5	นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์น ซีบอร์ด (ระยอง) (ESIE).	บริษัท อีสเทิร์น ซีบอร์ด อินดัส เตรียลเอสเตท จำกัด	125.7	ดำเนินการ แล้วเสร็จ	100%	2561

#### 2.4.3 กลุ่มธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน

-ไม่มี-

#### 2.4.4 กลุ่มธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัล

-ไม่มี-

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจโดยรวม

##### 3.1.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ การเมืองภายในประเทศ และปัจจัยมหภาคอื่น ๆ

เนื่องจากลูกค้าของบริษัทฯ จำนวนมากเป็นบริษัทข้ามชาติ ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจทั้งในระดับประเทศ และระดับโลกจึงส่งผลกระทบต่อกลุ่มลูกค้าและรายได้ของบริษัทฯ ดังเช่น วิกฤตการณ์การเงินโลก หรือการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกในปี 2553 ถึงปี 2554 อาจทำให้กลุ่มลูกค้าปรับลดการผลิต หรือชะลอแผนการลงทุนในต่างประเทศ หรือการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ในปี 2558 ที่มุ่งเน้นให้เกิดการเคลื่อนย้ายเงินลงทุนและภาคแรงงานได้อย่างเสรีมากขึ้นนั้นอาจทำให้ในอนาคต กลุ่มลูกค้าปัจจุบันและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ตัดสินใจย้ายฐานการผลิตและการลงทุนไปในประเทศที่ทำให้กลุ่มลูกค้ามีประสิทธิภาพในการแข่งขันที่สูงขึ้น รวมถึงเหตุการณ์ความไม่แน่นอนทางการเมืองภายในประเทศ เช่น เหตุการณ์ความวุ่นวายทางการเมืองในปี 2553 และในปี 2556 ที่ผ่านมา ที่อาจส่งผลกระทบในเชิงลบต่อภาพลักษณ์ ความสนใจและความมั่นใจของกลุ่มลูกค้าในการเข้ามาลงทุนในประเทศไทย นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงคณะรัฐบาล หรือคณะทำงานที่เกี่ยวข้องที่บ่อยครั้ง ทำให้เกิดความไม่ต่อเนื่องและไม่แน่นอนทางด้านนโยบาย ซึ่งบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบ โดยเฉพาะในส่วนของนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุน การพัฒนาพื้นที่อุตสาหกรรม เป็นต้น

แต่อย่างไรก็ตาม ประเทศไทยยังเป็นแหล่งลงทุนที่น่าสนใจของต่างประเทศที่จะเข้ามาทำธุรกิจในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เนื่องจากประเทศไทยมีแรงงานที่มีคุณภาพมากกว่าและอัตราค่าจ้างไม่สูงมากนัก เมื่อเปรียบเทียบกับยุโรปและสหรัฐอเมริกา รวมถึงยังมีโครงสร้างพื้นฐานและระบบสาธารณูปโภคที่พร้อม ประกอบกับรัฐบาลมีมาตรการส่งเสริมการลงทุนตามนโยบายการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor : EEC) ส่งผลให้ภาพรวมการลงทุนของประเทศไทยยังสามารถขยายตัวได้ ขณะเดียวกันภาวะความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ กลับส่งผลกระทบในเชิงบวกให้กับธุรกิจของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทส่วนใหญ่จำเป็นต้องลดภาระต้นทุนในการดำเนินงานจึงส่งผลให้การตัดสินใจเช่า หรือ outsource ธุรกิจที่ไม่ใช่กิจกรรมหลักขององค์กรเป็นทางเลือกที่ดีในช่วงสภาวะดังกล่าว ดังจะเห็นได้ว่าภายใต้สถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจและการเมืองภายในประเทศ บริษัทฯ ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยจะเห็นได้จากผลของความสำเร็จจากการขยายฐานรายได้จากการดำเนินงานที่กว้างขึ้นโดยไม่พึ่งพาธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งมากเกินไป รายได้จากการเช่าและรายได้จากระบบสาธารณูปโภคที่มีความสม่ำเสมอช่วยเพิ่มสมดุลให้แก่โครงสร้างรายได้ อีกทั้งนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรมทั้ง 9 แห่งของบริษัทฯ ยังมีลูกค้าขยายธุรกิจในสัดส่วนที่สูงและมีการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์เฉพาะกลุ่มซึ่งช่วยลดความเสี่ยงอีกด้วย

##### 3.1.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ต้องใช้เงินลงทุนสูง โดยบริษัทฯ มียอดเงินกู้ยืมระยะยาวที่ยังไม่ครบกำหนดใน 1 ปี จากสถาบันการเงิน ณ สิ้นปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 จำนวน 9,227.9 ล้านบาท 7,929.9 ล้านบาท และ 3,936.9 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งเงินกู้ยืมบางส่วนมีการคิดอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว (Floating Interest Rate) ดังนั้นหากอัตราดอกเบี้ยในตลาดปรับตัวสูงขึ้น บริษัทฯ จะมีภาระในการจ่ายดอกเบี้ยที่สูงขึ้น ซึ่งจะมีผลกระทบทำให้กำไรของบริษัทฯ ลดลง

อย่างไรก็ตาม อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัท ที่กู้ยืมจากสถาบันการเงินส่วนใหญ่ในปัจจุบันอยู่ในอัตราไม่เกินกว่า อัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้าชั้นดี (Minimum Lending Rate หรือ MLR) ของสถาบันการเงินนั้นๆ ประกอบกับ แผนการจัดหาเงินทุนเพื่อพัฒนาโครงการของบริษัท นั้นไม่ได้พึ่งพิงการใช้เงินกู้จากสถาบันทางการเงินเพียงอย่างเดียว แต่บริษัทฯ ยังได้มีนโยบายจัดหาเงินทุนและระดมทุนจากแหล่งเงินทุนอื่นๆ อย่างสมดุล โดยเฉพาะ ส่วนการระดมทุนผ่านทางตลาดหลักทรัพย์และจากการจำหน่ายทรัพย์สินผ่านกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ ซึ่งจะ เป็นแหล่งเงินทุนสำคัญที่นำมาใช้ในการลงทุนในอนาคต และด้วยบริษัทฯ เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จึงสามารถเพิ่มช่องทางการระดมทุนผ่านตลาดทุนได้ โดยในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 กลุ่มบริษัทฯ มีการดำเนินการเสนอขายหุ้นกู้จำนวนรวม 3,200 ล้านบาท 6,260 ล้านบาท และ 6,700 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ (Fixed Interest Rate) ซึ่งเป็นการช่วยลดความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย อย่างไรก็ดี เพื่อเป็นการบริหารดอกเบี้ยของบริษัท ให้มีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำลงแต่ยังคงอยู่ในระดับความเสี่ยงที่บริษัทฯ รับผิดชอบ บริษัทฯ ได้เข้าทำธุรกรรม Interest Rate Swap เพื่อเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยของหุ้นกู้บางส่วน จำนวน 8,780 ล้านบาท เป็นอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว (Floating Interest Rate) ในบางช่วงเวลา หุ้นกู้ที่เหลือจำนวน 19,553 ล้านบาท ยังคงมีดอกเบี้ยแบบคงที่ (Fixed Interest Rate) ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ยและก่อให้เกิดความสมดุลระหว่างดอกเบี้ยแบบคงที่ (Fixed Interest Rate) และดอกเบี้ยแบบลอยตัว (Floating Interest Rate)

### 3.1.3 ความเสี่ยงจากการลงทุนในโครงการในอนาคต

บริษัทฯ มีแผนงานขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่อง ทั้งในและนอกนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรม และทั้งในและต่างประเทศ การพัฒนาและลงทุนในโครงการใหม่ๆ ของกลุ่มบริษัทฯ ย่อมมีความเสี่ยงที่แผนการลงทุนจะไม่เป็นไปตามประมาณการ และแผนงานที่กลุ่มบริษัทฯ กำหนดไว้ หรือไม่ได้รับผลตอบแทนตามที่คาดไว้ (เช่น เกิดความล่าช้าขึ้นจากการก่อสร้างโรงงาน และการจัดหาวัตถุดิบ และความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ย เป็นต้น) หากเหตุดังกล่าวเกิดขึ้นอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของกลุ่มบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญได้

เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จึงพิจารณาคัดเลือกโครงการลงทุนที่ให้อัตราผลตอบแทนภายในส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity Internal Rate of Return) ในระดับที่เหมาะสม และศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) รวมถึงการศึกษผลกระทบจากปัจจัยต่างๆ (Sensitivity Analysis) อย่างละเอียด และหากเป็นโครงการร่วมทุน (Joint Venture) บริษัทฯ ก็มีนโยบายเลือกผู้ร่วมลงทุนอย่างรอบคอบ โดยพิจารณาจากความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ ฐานะทางการเงิน และประวัติผลการดำเนินงานที่ผ่านมาในอดีตของผู้ร่วมลงทุนอีกด้วย

## 3.2 ความเสี่ยงของธุรกิจลงทุน พัฒนา และบริหารอสังหาริมทรัพย์

### 3.2.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันของผู้ประกอบธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการอื่น

ในปัจจุบันผู้ประกอบธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการอื่นได้มีการสร้างโรงงานและคลังสินค้าให้เช่า เช่นเดียวกับบริษัทฯ อย่างไรก็ดีตาม ผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวส่วนใหญ่จะจำหน่ายและให้เช่าโรงงานและคลังสินค้าสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) และผู้ประกอบการที่อยู่ในธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมโดยส่วนใหญ่จะจำกัดการให้บริการอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมของผู้พัฒนาเอง ในขณะที่บริษัทฯ มุ่งเน้นพัฒนาโครงการฯ ที่มีคุณภาพสูงที่ออกแบบมาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละราย (Built-to-Suit) และสร้างขึ้นตามความ

ต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการใช้ประโยชน์จากความชำนาญในการออกแบบโครงการฯ แบบ Built-to-Suit ที่ต้องอาศัยความชำนาญระดับสูง มาใช้ในการพัฒนาโครงการฯ ในรูปแบบที่เรียกว่า Warehouse Farm เพื่อให้บริการทั้งในรูปแบบ Built-to-Suit เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าหลักบางกลุ่ม ที่มีลักษณะเฉพาะเช่น การสำรองพื้นที่ต่อขยายเพื่อใช้งานในอนาคต และ แบบ Ready-Built Warehouse เพื่อรองรับฐานลูกค้ากลุ่มใหม่และเพื่อการดำเนินธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการของตลาดได้ทันทั่วทั้ง โดยยังคงนโยบายการจัดหาทำเลที่ตั้งที่เป็นจุดยุทธศาสตร์การขนส่งและกระจายสินค้าที่สำคัญและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า จึงเห็นได้ว่าบริษัทฯ มีการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ค่อนข้างแตกต่างไปจากคู่แข่งในตลาด

ในปัจจุบันผู้ประกอบการให้เช่าโครงการฯ ประเภท Built-to-Suit คุณภาพสูงยังมีน้อยมาก เนื่องจากมีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดประเภทนี้สูงและจะประสบความสำเร็จได้ยาก โครงการฯ ประเภทนี้ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญและความละเอียดอ่อนในการทำความเข้าใจความต้องการซึ่งซับซ้อนของลูกค้า ใช้เงินลงทุนสูง ต้องมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องทำเลที่ตั้งและความสามารถในการจัดหาและลงทุนในที่ดิน ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า ร่วมกับความต้องการของบริษัทฯ รวมถึงต้องมีความชำนาญ ความยืดหยุ่น และความอดทนในการร่วมออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของลูกค้า รวมถึงความสำเร็จในอดีตสามารถช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้เช่าซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติที่มีมาตรฐานการคัดเลือกที่สูง นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการพัฒนาการเรียนรู้และพยายามพัฒนาคุณภาพของคลังสินค้าและบริการของบริษัทฯ ให้ดียิ่งขึ้นตลอดเวลา

### 3.2.2 ความเสี่ยงจากการไม่มีผู้เช่าโครงการฯ ที่อยู่ในแผนการก่อสร้าง และการที่ผู้เช่าหลักตัดสินใจไม่ต่ออายุสัญญาเช่า

การให้เช่าพื้นที่ของบริษัทฯ จะเป็นการให้เช่าทั้งแบบ Built-to-Suit ที่ได้มีการตกลงทำสัญญาก่อนการก่อสร้าง และแบบโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built)

กรณีการให้เช่าพื้นที่แบบ Built-to-Suit เป็นกรณีที่มีการตกลงทำสัญญาก่อนการก่อสร้าง ความเสี่ยงของบริษัทฯ จากการที่ไม่มีผู้เช่าจึงอยู่ในระดับต่ำ และโครงการฯ ในลักษณะนี้ ผู้เช่าส่วนใหญ่มีแนวโน้มที่จะต่อสัญญาเช่าเนื่องด้วยโครงการดังกล่าวมีจุดเริ่มต้นจากการจัดหาทำเลที่ตั้งร่วมกันระหว่างบริษัทฯ และผู้เช่า รวมถึงบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการออกแบบ การก่อสร้างและการให้บริการ เพื่อประโยชน์สูงสุดแก่ลูกค้าและสร้างความพึงพอใจและความเชื่อมั่นในบริษัทฯ ประกอบกับค่าใช้จ่ายในการย้ายสถานที่เพื่อประกอบการใหม่ค่อนข้างสูง ความเสี่ยงของบริษัทฯ จากการที่ผู้เช่าหลักตัดสินใจไม่ต่ออายุสัญญาจึงอยู่ในระดับต่ำ โดย ณ สิ้นปี 2560 ผู้เช่าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ (อาทิสัน กลุ่มเซ็นทรัล กลุ่มไทยเบฟ และกลุ่มนิสสันมอเตอร์ เป็นต้น) นอกจากจะต่อสัญญาเช่าเดิมแล้ว ยังคงมีการขยายพื้นที่เช่ากับกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มผู้เช่าเหล่านี้ ส่วนใหญ่ได้เริ่มเช่าพื้นที่ในโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) กับบริษัทฯ ก่อน จากนั้นได้ขยายพื้นที่เช่าและเปลี่ยนมาใช้คลังสินค้าในโครงการแบบ Built-to-Suit ในภายหลัง

นอกจากนี้ หากผู้เช่าตัดสินใจไม่ต่อสัญญา บริษัทฯ ก็สามารถนำโครงการฯ ที่ถึงแม้จะเป็นแบบ Built-to-Suit มาปรับรายละเอียดเพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้เช่ารายใหม่ได้ โดยความได้เปรียบในเรื่องทำเลที่ตั้ง คุณภาพงานก่อสร้างและงานระบบ รวมถึงความเข้าใจและรู้จักจริงของบริษัทฯ ในการออกแบบและควบคุมงานก่อสร้างทำให้บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการหาผู้เช่ารายใหม่จะสามารถดำเนินการได้ในระยะเวลาที่เหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีระยะเวลาในการวางแผนหาผู้เช่ารายใหม่พอสมควร ทั้งนี้เป็นไปตามเงื่อนไขในสัญญาเช่าที่ระบุให้ผู้เช่าต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 – 12 เดือน



ในส่วนของการให้เช่าพื้นที่ในโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) อาจมีความเสี่ยงจากการไม่มีผู้เช่า เนื่องจากเป็นโครงการประเภทที่พัฒนาขึ้นก่อนจะมีสัญญาเช่าเพื่อให้ผู้เช่าเช่า อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการดังกล่าวขึ้น เพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าบางประเภทที่ต้องการเช่าใช้พื้นที่อาคารอย่างทันทีทันใด รวมถึงเป็นการบริหารจัดการต้นทุนโครงการก่อสร้างและการใช้พื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ในด้านของความเสี่ยงที่ผู้เช่าไม่ต่อสัญญาเช่าสำหรับโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) หากผู้เช่าเริ่มดำเนินกิจการและวางฐานการผลิตแล้ว หากไม่ได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอกอื่นอย่างรุนแรง โดยทั่วไปผู้เช่าจะไม่ย้ายออกภายหลังจากหมดสัญญา และเนื่องจากคุณภาพของโครงการของบริษัทฯ ที่ตอบสนองความต้องการและเป็นที่ยอมรับจากกลุ่มลูกค้า ในกรณีหากมีพื้นที่ว่างจากการไม่ต่อสัญญาเช่า บริษัทฯ จะสามารถนำโครงการฯ ออกให้ผู้เช่ารายอื่นเช่าต่อไปได้อย่างคล่องตัว นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นพัฒนาและให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งของโครงการ ซึ่งเป็นทำเลยุทธศาสตร์หลักที่สำคัญ ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นใจว่าจะสามารถหาผู้เช่าได้ไม่ยากนัก อีกทั้ง บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการออกแบบและคุณภาพในด้านโครงสร้างของโครงการฯ รวมทั้งยังคงรักษาความเป็นมาตรฐานระดับสูงของโครงการฯ ซึ่งได้รับผลตอบแทนจากผู้เช่าเป็นอย่างดี

### 3.2.3 ความเสี่ยงจากการที่เรียกเก็บเงินตามสัญญาเช่าไม่ได้

ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ ไม่สามารถเรียกเก็บเงินตามสัญญาเช่า อาจเกิดขึ้นในกรณีที่ลูกค้าได้รับผลกระทบในเชิงลบจากสภาวะเศรษฐกิจและภาคอุตสาหกรรมหรือจากการดำเนินธุรกิจซึ่งส่งผลกระทบต่อสถานะทางการเงินของกลุ่มลูกค้าจนอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการจ่ายค่าเช่าตามสัญญา บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากรายได้ค่าเช่าที่ลดลงหรือมีสภาพคล่องทางการเงินที่ลดลง

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ คาดว่าผลกระทบดังกล่าวจะมีไม่มากนัก เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ เป็นบริษัทชั้นนำ มีความน่าเชื่อถือ และมีความมั่นคงทางการเงินในระดับสูง รวมถึงบริษัทฯ ได้กำหนดให้ผู้เช่าต้องวางเงินประกันค่าเช่าและบริการเป็นเงินสด และ/หรือหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร ซึ่งเงื่อนไขของสัญญาเช่าสำหรับโครงการ Built-to-Suit ส่วนใหญ่ยังได้กำหนดไว้ว่า หากผู้เช่ายกเลิกสัญญาเช่าก่อนสิ้นสุดระยะเวลาการเช่าที่กำหนดไว้ ผู้เช่าจะต้องชำระค่าทดแทนเท่ากับค่าเช่าสำหรับระยะเวลาการเช่าที่เหลืออยู่ทั้งหมดให้แก่บริษัทฯ

### 3.2.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง (Contractor) น้อยราย

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทฯ ประกอบด้วยการพัฒนาโครงการฯ เพื่อให้เช่าและจำหน่าย โดยบริษัทฯ จะว่าจ้างบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างตามสัญญาการจ้างเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey contract) เพื่อทำการก่อสร้างตามแบบที่บริษัทฯ ได้ตกลงร่วมกันกับลูกค้า โดยที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้มีกระบวนการพิจารณาบริษัทผู้รับเหมาที่มีชื่อเสียงต่าง ๆ ตามข้อกำหนดคุณสมบัติที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ เพื่อมาเป็นรายชื่อที่ผ่านการคัดเลือกเบื้องต้นในการประมูลงาน อย่างไรก็ตาม บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างที่บริษัทฯ ตัดสินใจว่าจ้างในช่วงระยะเวลาดังกล่าวคือบริษัท บี.เอส.วอย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ให้เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างเกือบทุกโครงการ โดยเฉพาะโครงการประเภท Built-to-Suit เนื่องจากการพิจารณาคัดเลือกตามเกณฑ์ของบริษัทฯ ในด้าน คุณภาพงาน ต้นทุนค่าก่อสร้าง ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ ความสามารถในการส่งมอบโครงการที่ตรงตามเวลา ตลอดจนบริการภายหลังการขายที่ดี รวมทั้งการตัดสินใจเลือกของลูกค้าเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับโครงการประเภท Built-to-Suit ที่ผู้เช่ามีส่วนร่วมในการคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง ดังนั้นจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีการพึ่งพิงความสามารถของบริษัท บี.เอส.วอย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ในการพัฒนาโครงการต่าง ๆ ของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่ได้มีนโยบายว่าจ้าง บริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด โดยเฉพาะและยังเปิดโอกาสที่จะร่วมมือกับผู้รับเหมาก่อสร้างรายอื่นๆ ที่มีมาตรฐานสูง โดยได้มีการคัดสรรบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างที่เป็นระบบและมีความโปร่งใสผ่านทางการเปิดประมูลเพื่อคัดเลือกผู้รับเหมาที่เหมาะสมสำหรับแต่ละโครงการ เว้นแต่กรณีโครงการที่ลูกค้าโดยเฉพาะในรูปแบบ Built-to-Suit หรือลูกค้ากลุ่มเดิมได้กำหนดหรือคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างไว้โดยเฉพาะเจาะจงแล้ว

โดยในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ จำเป็นต้องมียอดประกอบหลายประการซึ่งรวมถึง แหล่งเงินทุน ความรู้ ความเชี่ยวชาญในด้านการจัดหาทำเลที่ดิน การออกแบบและจัดวางแผนผังอาคาร ตลอดจนความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เป็นต้น ซึ่งความสามารถในการพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพระดับสูงของบริษัทฯ ไม่ได้เกิดจากการพึ่งพิงผู้รับเหมารายใดรายหนึ่ง แต่เป็นการผสมผสานสิ่งสำคัญในด้านต่างๆ และทำงานร่วมกันกับลูกค้า ผู้รับเหมา และหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และที่ผ่านมา บริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ประกอบธุรกิจในฐานะผู้รับเหมาก่อสร้าง มีชื่อเสียงที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมมานานกว่า 20 ปี และมีได้มุ่งเน้นหรือมีความเชี่ยวชาญที่จะเข้ามาประกอบธุรกิจแข่งขันกับบริษัทฯ รวมถึงบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ก็ไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ และมีความสัมพันธ์ที่ดีในฐานะพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญ

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการจัดทำบันทึกข้อตกลงความร่วมมือกับ บริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ลงวันที่ 22 มีนาคม 2555 เพื่อกำหนดข้อตกลงความร่วมมือทางธุรกิจโดยกำหนดกรอบความร่วมมือในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทั้งในด้านคุณภาพและราคาที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า และแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพเหนือคู่แข่ง ตลอดจนกำหนดข้อตกลงในการนำองค์ความรู้ไปใช้ โดยได้มีการกำหนดผลิตภัณฑ์ข้อมูลทางเทคนิค และ/หรือองค์ความรู้ (Know-How) ที่เกี่ยวข้องและเป็นประโยชน์ต่อการก่อสร้างอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า หรือโรงงาน ที่พัฒนาขึ้นเป็นกรรมสิทธิ์ร่วมกันของบริษัทฯ และบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด รวมทั้งบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ตกลงที่จะเข้าร่วมประมวลงานโครงการประเภท Built-to-Suit เมื่อบริษัทฯ ร้องขอ ตลอดจนบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด จะไม่นำข้อมูลทางเทคนิค และองค์ความรู้ต่างๆ ที่พัฒนาขึ้นร่วมกับบริษัทฯ ไปเปิดเผย หรือนำไปใช้กับงานก่อสร้างของคู่แข่งทางธุรกิจของบริษัทฯ หรือเข้าทำสัญญาความร่วมมือในลักษณะเดียวกันนี้กับคู่แข่งทางธุรกิจของบริษัทฯ โดยมิได้รับความยินยอมจากบริษัทฯ ในทางกลับกัน การว่าจ้างผู้รับเหมาของบริษัทฯ ไม่ได้เป็นลักษณะผูกมัดกับบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างรายใดรายหนึ่ง ดังนั้นบริษัทฯ สามารถว่าจ้างผู้รับเหมารายใดก็ได้ไม่จำเป็นต้องเป็นบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด บริษัทฯ จึงสามารถที่จะร่วมงานกับบริษัทผู้รับเหมารายอื่นโดยสามารถนำองค์ความรู้ที่พัฒนาร่วมกันไปใช้เพื่อพัฒนาโครงการ ภายใต้มาตรฐานที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้เช่าโดยไม่ขัดกับข้อตกลงทางธุรกิจ

### 3.2.5 ความเสี่ยงจากนโยบายการจัดซื้อที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคต

สำหรับธุรกิจการพัฒนาโครงการให้เช่า บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดซื้อที่ดิน ซึ่งมุ่งเน้นที่จะจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ทันทีหรือในอนาคตอันใกล้ ดังนั้นบริษัทฯ จึงไม่มีนโยบายในการซื้อที่ดินสะสม (Land Bank) ไว้เป็นจำนวนมากๆ โดยที่ยังไม่มีแผนการพัฒนารองรับหรือยังไม่มีมติชัดเจนว่าจะมีผู้มาเช่าหรือไม่ แต่เนื่องจากการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้นจึงทำให้มีการแข่งขันเพื่อซื้อหรือเช่าที่ดินในทำเลที่ระหว่างผู้ประกอบการต่างๆ จึงอาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่ราคาที่ดินมีการปรับตัวสูงขึ้น หรือการที่บริษัทฯ จะไม่สามารถจัดซื้อที่ดินในทำเลที่ตั้งที่ต้องการภายใต้ต้นทุนที่ต้องการได้ ซึ่งอาจส่งผลให้ต้นทุนในการพัฒนา

โครงการฯ ของบริษัท สูงขึ้น หรือบริษัท อาจตัดสินใจไม่ลงทุนเนื่องจากอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนอาจจะไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่บริษัท ได้กำหนดไว้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการจัดทำแผนการสำรวจและจัดซื้อที่ดินให้สอดคล้องกับการนำไปพัฒนาโครงการฯ ของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นว่า การซื้อที่ดินสะสมไว้เป็นจำนวนมาก โดยไม่มีแผนการพัฒนารองรับนั้นหรือยังไม่มี ความชัดเจนว่าจะมีผู้จะมาเช่าหรือไม่ ไม่สอดคล้องกับแผนธุรกิจของบริษัทฯ รวมทั้งยังอาจก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่องทางการเงินต่อบริษัทฯ ได้ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการจัดซื้อที่ดินไว้ในปริมาณที่สอดคล้องกับแผนธุรกิจของบริษัทฯ โดยเป็นที่ดินที่สามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ทันทีหรือในอนาคตอันใกล้ หรือเป็นที่ดินที่มีการวางแผนร่วมกันกับลูกค้าสำหรับส่วนต่อขยายโครงการของลูกค้า และยังมีนโยบายในการลงทุนในสิทธิการเช่าที่ดินสำหรับที่ดินบางแปลง โดยคำนึงถึงการศึกษาความเป็นไปได้ของผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นสำคัญ ซึ่งช่วยให้บริษัทฯ สามารถจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในทำเลที่ตั้งที่ได้ตกลงร่วมกันกับผู้เช่าได้ดีกว่าการสะสมที่ดินดังเช่นผู้ประกอบการรายอื่นๆ ตลอดจนมีความยืดหยุ่นในการที่จะรองรับการขยายธุรกิจของผู้เช่า และสามารถควบคุมราคาต้นทุนที่ดินให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

### 3.2.6 ความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้จากการขายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์

เนื่องจากรายได้หลักของบริษัทฯ ประกอบไปด้วยรายได้จากการให้เช่าและบริการ และรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ โดยในส่วนของรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่เป็นการขายทรัพย์สินให้แก่กองทรัสต์ฯ ซึ่งจำเป็นต้องได้รับมติเห็นชอบจากผู้ถือหน่วยลงทุนของกองทรัสต์ฯ โดยบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ถือหน่วยลงทุนของกองทรัสต์ฯ จะไม่สามารถออกเสียงในกรณีนี้ได้ เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้มีส่วนได้เสีย ดังนั้นหากในช่วงปีใดปีหนึ่งบริษัทฯ ไม่มีการขายทรัพย์สินเข้ากองทรัสต์ฯ หรือแผนการขายทรัพย์สินล่าช้าออกไป รายได้รวมและผลกำไรของบริษัทฯ อาจมีความผันผวนได้

ในปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 บริษัทฯ บันทึกรายได้จากการขายทรัพย์สินให้แก่กองทรัสต์ฯ และ/หรือ กองทุนรวมฯ จำนวน 4,502 ล้านบาท 10,425 ล้านบาท และ 2,875 ล้านบาท ตามลำดับ (โดยในระหว่างปี 2559 บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งกองทรัสต์กองใหม่ มีชื่อว่า ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์เหมราช “HREIT” เพิ่มอีกหนึ่งกอง) บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการขายทรัพย์สินให้แก่กองทรัสต์ฯ อย่างไรก็ดี ข้อได้เปรียบของกองทรัสต์ฯ ที่ดีกว่ากองทุนรวมฯ คือ กองทรัสต์ฯ สามารถก่อภาระเงินกู้ยืมได้สูงสุดถึงร้อยละ 35 ของมูลค่าทรัพย์สินรวม หรือร้อยละ 60 ของมูลค่าทรัพย์สินรวม กรณีได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ (Credit Rating) ระดับ Investment Grade จึงสามารถลดจำนวนเงินที่เกิดจากการระดมทุนของผู้ถือหุ้น ส่งผลให้กองทรัสต์ฯ มีต้นทุนทางการเงินต่ำกว่ากองทุนรวมฯ ซึ่งในทางกลับกัน ทำให้บริษัทฯ สามารถขายทรัพย์สินได้ในราคาที่เพิ่มขึ้น และมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับการขายทรัพย์สินให้แก่กองทุนรวมฯ และช่วยให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงในการระดมทุนจากผู้ถือหุ้นเดิมได้อีกทางหนึ่ง จากที่กล่าวมานี้ กองทรัสต์ฯ จึงสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มของผลตอบแทนให้แก่ผู้ลงทุน และสามารถขยายขนาดของกองได้มากกว่ากองทุนรวมฯ อันจะส่งผลให้กองทรัสต์ฯ มีสภาพคล่องที่มากขึ้นและมีราคาซื้อขายในตลาดรองดีขึ้น บริษัทฯ คาดว่าการขายทรัพย์สินให้แก่ กองทรัสต์ฯ จะสามารถทำได้อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังอาจพิจารณาขายทรัพย์สินให้แก่ผู้สนใจรายอื่นนอกจากกองทรัสต์ฯ เช่น ผู้เช่าของโครงการฯ หรือนักลงทุนรายอื่น เป็นต้น

### 3.2.7 ความเสี่ยงจากการทำธุรกิจแข่งขันกับกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ

เนื่องจากรายได้หลักของกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ มาจากการให้เช่าทรัพย์สินที่กองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ เข้าลงทุน ซึ่งเป็นโครงการฯ ที่มีลักษณะใกล้เคียงกันกับโครงการฯ ที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนา รวมถึงบริษัทฯ ยังเป็นผู้บริหารในการนำทรัพย์สินออกให้เช่าให้กับกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ ดังนั้นจึงอาจมีความเสี่ยงจากความขัดแย้งของผลประโยชน์ระหว่างบริษัทฯ กองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ ในกรณีที่ทั้งบริษัทฯ และกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ มีพื้นที่ว่างที่เป็นที่ต้องการของลูกค้าในลักษณะเดียวกัน ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน ในเวลาใกล้เคียงกัน อย่างไรก็ตาม โดยปกติลูกค้าที่ต้องการพื้นที่โครงการฯ จะพิจารณาตัดสินใจเลือกจากความต้องการของตนเองเป็นหลักโดยมีหลักเกณฑ์ในการเลือก เช่น ทำเลที่ตั้ง ขนาด ลักษณะเฉพาะ และกรอบระยะเวลาการใช้พื้นที่

แต่อย่างไรก็ตาม สำหรับโครงการฯ ในลักษณะ Built-to-Suit โอกาสที่พื้นที่เช่าของกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ จะว่างจากการที่ผู้เช่าเดิมไม่ต่อสัญญาเช่ายังมีค่อนข้างต่ำ เนื่องจากรูปแบบการเช่าส่วนใหญ่ของลูกค้าผู้เช่าเป็นสัญญาการเช่าระยะยาว ผู้เช่าส่วนใหญ่จะต้องลงทุนติดตั้งอุปกรณ์ และมีการจ้างแรงงานในพื้นที่ ซึ่งจะทำให้เกิดต้นทุนการย้ายสถานที่

โดยในกรณีที่มีการแข่งขันระหว่างบริษัทฯ กองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ การแข่งขันจะเป็นไปอย่างโปร่งใสตามแบบการค้าปกติ (arm-length basis) ผู้บริหารของบริษัทฯ ทั้งในฐานะทีมงานผู้พัฒนาโครงการเพื่อให้เช่าและในฐานะผู้บริหารดูแลทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ มีความตั้งใจอย่างยิ่งที่จะทำให้ทั้งบริษัทฯ กองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ เติบโตคู่กันไปอย่างยั่งยืน

### 3.2.8 ความเสี่ยงจากการจากการขยายกิจการไปยังธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปสู่การให้เช่าอาคารสำนักงาน โดยเริ่มจากโครงการแรกที่ ถ. บางนา-ตราด ซึ่งบริษัทฯ ได้สร้างขึ้นตามความต้องการของลูกค้า และจากการเข้าซื้ออาคารสำนักงาน SJ Infinite I (Equinox เดิม) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำและลดความเสี่ยงจากการพึ่งพารายได้จากธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งให้แก่บริษัทฯ อย่างไรก็ตาม การเข้าซื้ออาคาร SJ Infinite I ดังกล่าว ได้ส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์บริษัทฯ และเพิ่มความเสี่ยงในระยะสั้น เนื่องจากโครงการดังกล่าวเป็นอาคารใหม่ ทำให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้ค่าเช่าและบริการได้เพียงเล็กน้อยจากส่วนของผู้เช่าที่เริ่มทยอยเข้ามาใช้พื้นที่ ในขณะที่บริษัทฯ มีต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าซื้ออาคารสำนักงาน ซึ่งเกิดขึ้นตั้งแต่วันที่บริษัทฯ ได้รับโอนสิทธิครอบครองของโครงการอาคารสำนักงาน อาทิเช่น ค่าเสื่อมราคา ที่บริษัทฯ จะต้องบันทึกเต็มจำนวน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีความเสี่ยงจากการหาผู้เช่า เนื่องจากทำเลย่านวิภาวดีนั้นมีความต้องการเช่าอยู่หลายแห่ง

อย่างไรก็ดี โดยภาพรวมที่ผ่านมาพบว่าตลาดอาคารสำนักงานในพื้นที่ดังกล่าวยังคงมีการปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลมาจากอุปสงค์ในการใช้พื้นที่ยังคงมีอยู่มาก ในขณะที่อุปทานของอาคารสำนักงานคุณภาพดียังคงขาดแคลนและไม่เพียงพอต่อความต้องการในปัจจุบัน นอกจากนี้ อุปสงค์บางส่วนยังมาจากผู้เช่าของอาคารสำนักงานอื่นที่มีความต้องการใช้พื้นที่เพิ่ม แต่อาคารสำนักงานเดิมไม่มีพื้นที่เช่าเหลือเพียงพอสำหรับให้เช่าเพิ่มเติมได้ เนื่องจากอาคารสำนักงาน SJ Infinite I เป็นอาคารใหม่ที่มีคุณภาพดีและมีความยืดหยุ่นด้านการต่อราคาเช่า จึงเป็นที่สนใจของบริษัทที่ต้องการย้ายอาคารสำนักงานเก่ามาอยู่ในอาคารสำนักงานใหม่ที่มีคุณภาพดีโดยที่ราคาเช่าไม่แตกต่างกันมากนัก ทำให้อาคารสำนักงาน SJ Infinite I มีอัตราการเช่าเติบโตขึ้น

ตามลำดับ โดย ณ สิ้นปี 2558 ปี 2559 และปี 2560 มีอัตราการเช่าอยู่ที่ประมาณร้อยละ 70 ร้อยละ 87 และร้อยละ 88<sup>1</sup> ของพื้นที่เช่าทั้งหมด

นอกจากนี้ ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2558 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ทำการขายโครงการสำนักงานให้เช่าทั้ง 2 โครงการดังกล่าวให้แก่ WHABT ที่เพิ่งจัดตั้งขึ้นเพื่อลงทุนในโครงการเชิงพาณิชย์โดยเฉพาะ โดยมีบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 15 ของหน่วยลงทุนทั้งหมด ทำให้ช่วยลดความเสี่ยงและเพิ่มสภาพคล่อง แต่ยังคงมีส่วนรายได้ประจำให้แก่บริษัทฯ

### 3.2.9 ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติและอุบัติเหตุ

การเกิดภัยธรรมชาติและอุบัติเหตุอาจสร้างความเสียหายต่อทรัพย์สินของบริษัทฯ รวมทั้งอาจก่อให้เกิดความสูญเสียแก่ชีวิตและทรัพย์สินของพนักงานที่ปฏิบัติงานในโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ อย่างประเมินค่ามิได้ ตลอดจนการที่โครงการฯ ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ได้ให้เช่าแก่บริษัทลูกค้าในกลุ่มธุรกิจที่จัดเก็บสินค้าประเภทที่เกิดความเสียหายได้ง่ายจากน้ำท่วม เช่น ยา เวชภัณฑ์ สินค้าอุปโภคบริโภค เป็นต้น ทำให้อาจมีความเสี่ยงต่อธุรกิจของผู้เช่าหรือลูกค้าของบริษัทฯ หากเกิดเหตุการณ์ภัยธรรมชาติโดยเฉพาะอย่างยิ่งเหตุการณ์น้ำท่วม ซึ่งอาจส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเป็นไปได้ของความเสี่ยงเหล่านี้ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญอย่างยิ่งในการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการฯ การจัดให้มีระบบรักษาความปลอดภัยที่เหมาะสม ตลอดจนได้มีการออกแบบให้ถนนในโครงการสูงกว่าระดับถนนสาธารณะหลักหน้าโครงการหรือระดับน้ำท่วมสูงสุดในรอบระยะเวลา 30 ปี ในท้องที่นั้นๆ (แล้วแต่ระดับใดจะสูงกว่า) ประมาณ 30 - 50 เซนติเมตร และออกแบบโครงการฯ ของบริษัทฯ ให้มีพื้นอาคารยกสูงกว่าระดับถนนในโครงการประมาณ 0.8 – 1.5 เมตร รวมถึงอาคารโครงการฯ ต่างๆ ของบริษัทฯ ยังได้รับการออกแบบให้สามารถสร้างแนวป้องกันน้ำท่วมได้ในระดับสูงประมาณ 2 เมตรจากระดับพื้นอาคาร ดังจะเห็นได้จากการที่ไม่มีโครงการของบริษัทฯ ได้รับความเสียหายร้ายแรงจากเหตุการณ์มหาอุทกภัยในช่วงเดือนตุลาคม 2554 ที่ผ่านมา ซึ่งรวมถึงโครงการคลังสินค้าที่ตั้งอยู่บริเวณนิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบจากอุทกภัย จากการประเมิน ไม่พบผลกระทบที่มีนัยสำคัญทั้งในแง่ความเสียหายต่อสังหาริมทรัพย์และความเสียหายจากการสูญเสียค่าเช่าเนื่องจากยังสามารถเรียกเก็บค่าเช่าได้ครบถ้วนตามสัญญา และผู้เช่ามิได้มีแนวโน้มในการย้ายคลังสินค้าหรือยกเลิกสัญญาเช่าแต่อย่างใด

นอกจากนี้โครงการฯ ให้เช่าทั้งหมดของบริษัทฯ นั้นกระจายอยู่ในทำเลที่แตกต่างกันจึงทำให้เกิดการกระจายความเสี่ยงในเชิงพื้นที่ตั้ง รวมทั้งบริษัทฯ เองก็ได้ทำประกันภัยที่ครอบคลุมความเสียหายที่เกิดจากภัยธรรมชาติและอุบัติเหตุไว้สำหรับทุกโครงการของบริษัทฯ โดยดำเนินการทำประกันภัยความเสี่ยงทุกชนิด (All Risk Insurance) ซึ่งครอบคลุมความเสี่ยงทุกประเภท แม้ว่าภายหลังจากเหตุการณ์น้ำท่วมเมื่อปลายปี 2554 บริษัทฯ ประกันภัยได้มีการจ่ายชดเชยกรณีความเสียหายจากน้ำท่วมโดยมีการกำหนดวงเงินชดเชยความเสียหายเป็นรายโครงการซึ่งจะแตกต่างกันตามทำเลที่ตั้งของโครงการ จึงส่งผลให้บริษัทฯ จะต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมโครงการฯ ที่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วม หากเกิดความเสียหายเกินกว่าวงเงินที่บริษัทฯ ประกันภัยได้กำหนดไว้ บริษัทฯ ยังเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ ได้มีการวางแผนและกำหนดมาตรการป้องกันความเสียหายจากอุทกภัยเป็นอย่างดี ดังนั้นโอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์ภัยร้ายแรงกับโครงการฯ ของบริษัทฯ จนเกินวงเงินชดเชยความเสียหายจึงมีค่อนข้างจำกัด

<sup>1</sup> รวมสัญญาเช่าและใบจองพื้นที่เช่าของพื้นที่สำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก

### 3.3 ความเสี่ยงของธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม

#### 3.3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและยานยนต์

บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและยานยนต์ โดยบริษัทฯ มีลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมี (65) และยานยนต์ (245) รวมจำนวน 310 ราย จากจำนวนลูกค้าทั้งหมด 719 ราย หรือคิดเป็น 43% ของจำนวนลูกค้าทั้งหมดของบริษัทฯ หากการลงทุนจากอุตสาหกรรมดังกล่าวลดลงหรือชะลอตัวลง ก็อาจส่งผลกระทบต่อยอดขายที่ดินของบริษัทฯ และรายได้ส่วนอื่นที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าว โดยมีการวางแผนทางการตลาดเพื่อเจาะกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย ไม่เพียงแต่ กลุ่มปิโตรเคมี หรือ ยานยนต์เท่านั้น เพื่อไม่ให้เกิดการพึ่งพาอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งมากเกินไป โดยนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรมทั้ง 9 แห่งของบริษัทฯ ได้เจาะกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกัน เช่น อิเล็กทรอนิกส์ พลังงาน เหล็ก วัสดุก่อสร้าง โลจิสติกส์ และอาหาร เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังติดตามและวิเคราะห์ถึงสัดส่วนการลงทุนของกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ ที่เข้ามาลงทุนในประเทศ เพื่อปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาวะดังกล่าว นอกจากนี้ในปี 2560 โครงการระเบียงเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) ซึ่งเป็นแผนยุทธศาสตร์ต่างประเทศภายใต้ไทยแลนด์ 4.0 เริ่มมีความคืบหน้ามากขึ้น โดยโครงการ EEC มีเป้าหมายยกระดับพื้นที่เขตเศรษฐกิจภาคตะวันออกให้กลายเป็น “World-Class Economic Zone” รองรับการลงทุนอุตสาหกรรม Super Cluster และอุตสาหกรรมเป้าหมายของประเทศซึ่งมีหลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรม ซึ่งส่งผลดีต่อบริษัทฯ ที่มีพื้นที่พร้อมขายและอยู่ในระหว่างการพัฒนาอยู่ในเขตส่งเสริมดังกล่าว รวมถึงการขยายธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรมไปยังประเทศเวียดนาม ถือเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ และช่วยกระจายความเสี่ยงในเรื่องการกระจุกตัวของฐานลูกค้าในอนาคตได้

#### 3.3.2 ความเสี่ยงจากภัยน้ำท่วม

จากเหตุการณ์อุทกภัยในหลายพื้นที่ของประเทศไทยที่ผ่านมา โดยเฉพาะในช่วงฤดูฝนปี 2554 ได้สร้างความเสียหายให้กับด้านธุรกิจในหลายภาคส่วน ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุน ที่จะเข้ามาลงทุนใหม่ หรือขยายธุรกิจในพื้นที่เดิม โดยนักลงทุนได้หันมาให้ความสำคัญกับการคัดเลือกสถานที่ตั้งโครงการ เพื่อหลีกเลี่ยงและลดความเสี่ยง อันเนื่องจากภาวะอุทกภัยมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ ในการพิจารณาความเหมาะสมด้านทำเลที่ตั้งโครงการ บริษัทฯ ได้คำนึงถึงในหลายปัจจัย ทั้งในด้านความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) ขนาดของพื้นที่ที่สามารถรองรับต่อการพัฒนา ตลอดจนความเสี่ยงอันเนื่องมาจากน้ำท่วม ปัจจุบันบริษัทฯ มีนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรมอยู่ในพื้นที่ภาคตะวันออก หรือ อีสเทิร์นซีบอร์ดจำนวน 8 โครงการ ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่สูง ใกล้แหล่งน้ำสาธารณะ สามารถป้องกันน้ำท่วมจากภายนอก และรองรับน้ำฝนที่ระบายออกจากบ่อหน่วงน้ำในโครงการได้อย่างเพียงพอ เป็นการลดความเสี่ยงอันเนื่องมาจากน้ำท่วมได้เป็นอย่างดี ในขณะที่อีก 1 โครงการ คือ เขตประกอบการอุตสาหกรรมเหมราชสระบุรี ตั้งอยู่ในพื้นที่ในเขตลุ่มน้ำภาคกลางและอาจมีความเสี่ยงอันเนื่องมาจากน้ำท่วมในกรณีที่น้ำเหนือไหลบ่า และฝนตกหนักต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงปัจจัยเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มอบหมายให้ผู้เชี่ยวชาญดำเนินการศึกษาสภาพแวดล้อมทางกายภาพของพื้นที่โดยรอบ จัดทำแบบจำลองโดยใช้สถิติปริมาณฝนตกหนักในอดีตที่ผ่านมา เพื่อเทียบกับความสามารถของระบบป้องกันน้ำท่วมของเขตประกอบการฯ ที่มีอยู่ และได้มีการดำเนินการปรับปรุงและเสริมคันดินให้มีความแข็งแรงเพื่อป้องกันน้ำจากภายนอกเข้ามาท่วมในพื้นที่ นอกจากนี้ ยังได้ดำเนินการปรับปรุงขยายระบบระบายน้ำฝนในพื้นที่เขตประกอบการฯ ที่เป็นคอขวด รวมทั้งมีการเสริมและปรับปรุงลดระดับเครื่องสูบน้ำในบ่อหน่วงน้ำเพื่อระบายน้ำจากในพื้นที่เขตประกอบการฯ สู่ภายนอก พร้อมทั้ง

ได้ให้มีการตรวจสอบและซ่อมบำรุงระบบ และเครื่องมือเครื่องจักรต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถได้ใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพอยู่ตลอดเวลา

เนื่องจากพื้นที่ภายในและภายนอกโครงการมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ดังนั้น โครงการนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการต่างๆ จึงได้จัดให้มีการตรวจสอบและประเมินสภาพพื้นที่ทั้งก่อนและหลังฤดูฝน เพื่อให้มั่นใจว่าระบบต่างๆ ยังสามารถใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพอยู่ตลอดเวลา นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการวางแผนล่วงหน้าในการวางมาตรการป้องกันเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันอันเกิดจากพายุฝน และมีทีมงานคอยเฝ้าระวังที่หน้างาน 24 ชั่วโมง

### 3.3.3 ความเสี่ยงจากภัยแล้ง

ในปี 2558 ได้เกิดความเสี่ยงต่อการขาดแคลนน้ำในหลายจังหวัด รวมถึงจังหวัดสระบุรี ที่มีเขตอุตสาหกรรมของบริษัท ตั้งอยู่ อย่างไรก็ตามภาครัฐ ภาคเอกชน รวมถึงบริษัทฯ ได้มีแผนรับมือและได้ดำเนินการตามมาตรการแก้ไขปัญหาภัยแล้งอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้นักลงทุนมั่นใจได้ว่าโครงการต่างๆ ที่ได้ดำเนินการไปแล้ว และที่กำลังเร่งดำเนินการ จะสามารถจัดสรรน้ำให้เพียงพอต่อความต้องการและรับมือกรณีที่เกิดภัยแล้งในปีต่อไปได้

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

### 3.3.4 ความเสี่ยงจากอุบัติเหตุเพลิงไหม้ และสารเคมีรั่วไหล

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อความเสี่ยงอันอาจเกิดจากอุบัติเหตุต่างๆ อาทิเช่น เพลิงไหม้ สารเคมีรั่วไหล การจราจรที่อาจเกิดขึ้นภายในพื้นที่ของโครงการนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการ โดยบริษัทฯ ได้จัดให้มีการวางระบบท่อน้ำดับเพลิง ตามมาตรฐาน NFPA (National Fire Protection Agency) ครอบคลุมในพื้นที่ของโครงการอย่างครบถ้วน ตลอดจนยังจัดให้มีรถดับเพลิง พร้อมทั้งวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ที่จำเป็นพร้อมเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยซึ่งผ่านการฝึกอบรม ประจำอยู่ในพื้นที่ตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อเหตุการณ์ต่างๆ ได้อย่างทันถ่วงที นอกจากนี้ ยังได้จัดทำแผนเพื่อตอบสนองต่อเหตุฉุกเฉินในกรณีต่างๆ ตามความเหมาะสมและความเสี่ยงของแต่ละพื้นที่ โดยจัดให้มีการฝึกซ้อมกับผู้ประกอบการและหน่วยงานราชการในพื้นที่อยู่เป็นระยะๆ ซึ่งทำให้โครงการค่อนข้างมีความพร้อมและเชื่อว่าจะสามารถแก้ไขสถานการณ์ เพื่อลดผลกระทบและความสูญเสีย อันอาจเกิดจากอุบัติเหตุได้ในเวลาจำกัด

## 3.4 ความเสี่ยงของธุรกิจพลังงานและสาธารณูปโภค

### 3.4.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่เพียงบางราย

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักของธุรกิจน้ำของบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรม ประกอบด้วยลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมี กลุ่มพลังงาน และกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ และ

เป็นหลัก ซึ่งมีการใช้น้ำคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 42 ร้อยละ 20 และร้อยละ 11 ของรายได้จากธุรกิจน้ำทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2560 ตามลำดับ นอกจากนี้ ลูกค้ายรายใหญ่ของบริษัทฯ 10 รายแรก ส่วนใหญ่เป็นลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมี และโรงไฟฟ้า โดย รายได้ของบริษัทฯ จากลูกค้ายรายใหญ่นี้คิดเป็นร้อยละ 54.2 และร้อยละ 54.4 ของรายได้จากธุรกิจน้ำของบริษัทฯ ในปี 2559 และปี 2560 ดังนั้น หากธุรกิจ หรือสภาวะการลงทุนของกลุ่มอุตสาหกรรมหรือลูกค้ายรายใหญ่นี้ดิ่งลง หรือชะลอตัวลง อาจทำให้ความต้องการใช้น้ำ และระบบสาธารณูปโภคอื่น ๆ ของลูกค้ากลุ่มนี้ดิ่งลง ซึ่งเหตุนี้จึงอาจก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถในการทำกำไร และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าว เพื่อลดความเสี่ยง 1) บริษัทฯ ได้มีการเฝ้าติดตามการใช้น้ำของลูกค้าอย่างใกล้ชิด 2) สอบถามและทบทวนแผนการใช้น้ำกับลูกค้ากลุ่มดังกล่าวเป็นระยะ ๆ และ 3) เพื่อเป็นการลดผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าวในระยะยาว บริษัทฯ จึงมีนโยบายและแผนงานในการเพิ่มผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า อาทิ เช่น การให้บริการน้ำอุตสาหกรรมประเภทพิเศษ (Specific Industrial Water) หรือระบบน้ำอาร์โอ (Reverse Osmosis) เพื่อสามารถเจาะกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายมากขึ้น รวมถึงการวางแผนการตลาดในการเจาะกลุ่มลูกค้านอกนิคม เช่น องค์การบริหารส่วนตำบล เทศบาล ฯลฯ ในพื้นที่ที่เป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจที่สำคัญอีกด้วย

### 3.4.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้จัดจำหน่ายน้ำดิบรายใหญ่

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจให้บริการสาธารณูปโภค โดยผลิตและจัดจำหน่ายน้ำเพื่ออุตสาหกรรมให้แก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งต้องใช้น้ำดิบเป็นวัตถุดิบหลักที่สำคัญ โดยค่าใช้จ่ายน้ำดิบเฉลี่ยคิดเป็นประมาณร้อยละ 65 ของต้นทุนรวม ในปัจจุบัน บริษัทฯ จัดหาน้ำดิบจากผู้จัดจำหน่ายน้ำดิบรายใหญ่ 3 ราย เป็นหลัก ได้แก่ 1) บริษัทจัดการและพัฒนาทรัพยากรน้ำภาคตะวันออก จำกัด (มหาชน) (“อีสต์วอเตอร์”) ซึ่งเป็นผู้ได้รับสัมปทานรายใหญ่ในเขตพื้นที่จังหวัดชลบุรี ระยอง ฉะเชิงเทรา จากกรมชลประทาน 2) กรมชลประทาน และ 3) กลุ่มเหมราชฯ ได้แก่ น้ำจากบ่อน้ำธรรมชาติพื้นที่ของกลุ่มเหมราชฯ ในสัดส่วนร้อยละ 80 ร้อยละ 10 และร้อยละ 10 ตามลำดับ โดยกลุ่มเหมราชฯ เป็นตัวกลางในการจัดซื้อน้ำดิบจากสองแหล่งแรก อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ สามารถจัดซื้อน้ำดิบโดยตรงจาก อีสต์วอเตอร์ และกรมชลประทานได้ ดังนั้น หากอีสต์วอเตอร์ กรมชลประทาน หรือกลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถจัดหาน้ำดิบให้แก่บริษัทฯ ได้ตามปริมาณและในเวลาที่ต้องการ หรือเกิดภาวะขาดแคลนนํ้าดิบ หรือหากราคาน้ำดิบสูงขึ้น เหตุการณ์ดังกล่าวอาจก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ

ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มีแผนงานเพื่อลดความเสี่ยงจากการมีแหล่งน้ำดิบจากผู้บริการน้อยรายและหรือจัดหาคุณภาพของน้ำดิบ 1) บริษัทฯ มีการติดตามสถานการณ์เกี่ยวกับแหล่งน้ำดิบตามธรรมชาติ และมีแผนในการสร้างอ่างกักเก็บน้ำ (Reservoirs) ในบางนิคมอุตสาหกรรมตามความเหมาะสม 2) มีแผนการจัดหาแหล่งน้ำดิบตามธรรมชาติเพิ่มเติมนอกเหนือจากแหล่งที่ใช้เป็นประจำ 3) รวมถึงมีแผนในการนำเทคโนโลยีในการบำบัดน้ำเสียให้เป็นน้ำดีเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ (Recycled Water) อีกด้วย 4) นอกจากนั้นบริษัทฯ ได้มีการติดตามและประสานงานกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อวางแผนการใช้น้ำและการส่งน้ำได้อย่างเพียงพอ และประสานงานกับผู้จำหน่ายน้ำดิบและเพื่อหาทางป้องกันและแก้ไขอย่างสม่ำเสมอ ด้วยมาตรการป้องกันที่ดำเนินการมาแล้วข้างต้น บริษัทฯ มั่นใจได้ว่าจะมีแหล่งน้ำดิบที่มีคุณภาพและปริมาณเพียงพอในการผลิตและจำหน่ายได้อย่างต่อเนื่อง



### 3.4.3 ความเสี่ยงจากการเสื่อมสภาพและความเสียหายของระบบผลิตและจำหน่ายน้ำเพื่ออุตสาหกรรมและระบบบำบัดน้ำเสีย

ระบบผลิตและจำหน่ายน้ำเพื่ออุตสาหกรรมและระบบบำบัดน้ำเสียของบริษัท อาจมีการเสื่อมสภาพไปตามระยะเวลาการใช้งาน หรือได้รับความเสียหายในระหว่างการปฏิบัติงาน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อโดยตรงทำให้กระบวนการผลิตและจัดส่งน้ำเพื่ออุตสาหกรรม หรือระบบบริหารจัดการน้ำเสียต้องหยุดชะงักลง หากบริษัท ไม่สามารถซ่อมแซมให้เสร็จสมบูรณ์ได้ภายในระยะเวลาอันสมควร นอกจากจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการสร้างรายได้ และกระแสเงินสดของบริษัท แล้ว ยังอาจส่งผลกระทบต่อบริษัท ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขภายใต้สัญญาเช่าสิทธิที่ทำกับกลุ่มเหมราชฯ และกับลูกค้าของบริษัท อีกด้วย และอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท อย่างมีนัยสำคัญได้

เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัท ได้มีการตรวจสอบระบบน้ำอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงมีการจัดแผนการซ่อมบำรุงระบบการผลิตและจำหน่ายน้ำเพื่ออุตสาหกรรมอย่างเหมาะสม โดยวัตถุประสงค์ของแผนการซ่อมบำรุงจะมุ่งเน้นการซ่อมแซมระบบน้ำส่วนที่ชำรุดหรือเสียหาย รวมทั้งการเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้งานของระบบผลิตและจำหน่ายน้ำเพื่ออุตสาหกรรมเพื่อให้สามารถใช้งานได้มีประสิทธิภาพ ในกรณีที่มีการซ่อมแซมระบบน้ำ หากมีความจำเป็นต้องหยุดกระบวนการผลิตและจัดส่งน้ำเป็นการชั่วคราว ทางบริษัทฯ จะแจ้งให้ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรมทราบเป็นการล่วงหน้า และมีการจัดเตรียมแหล่งน้ำสำรองเพื่อทดแทนระบบน้ำหลักเป็นการชั่วคราว จนกว่าระบบการผลิตและจำหน่ายน้ำหลักจะซ่อมแซมเสร็จสมบูรณ์ นอกจากนี้บริษัท ยังได้จัดทำประกันทรัพย์สินกับบริษัทประกันภัย เพื่อรับผิดชอบความเสียหายที่อาจเกิดจากเหตุการณ์ต่างๆ ให้ครอบคลุมทุกเส้นท่ออีกด้วย

### 3.4.4 ความเสี่ยงจากการเข้าร่วมลงทุนในโครงการผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายใหญ่ (IPP)

กลุ่มบริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงทุนในโครงการผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนรายใหญ่ (IPP) ในบริษัท เกิดโค-วัน จำกัด กับบริษัทในกลุ่มโกลว์ พลังงาน ทั้งนี้เป็นไปตามแผนกลยุทธ์การดำเนินกิจการของบริษัท ที่ต้องการขยายฐานรายได้ของบริษัท ไปยังธุรกิจที่จะให้ผลตอบแทนในระดับที่น่าพอใจที่มีความต่อเนื่องสม่ำเสมอในระยะยาว ด้านความเสี่ยงของโครงการขนาดใหญ่ เช่น ความเสี่ยงจากการใช้เงินลงทุน ความเสี่ยงทางกฎหมาย ข้อบังคับ และนโยบายของรัฐบาล ความล่าช้าจากการก่อสร้าง ความเสี่ยงจากการหาแหล่งเงินทุน ความเสี่ยงจากปัญหาสิ่งแวดล้อม ความเสี่ยงจากวัตถุดิบ ความเสี่ยงจากการดำเนินการผลิตอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง ความเสี่ยงจากการที่มีลูกค้าเป็นการไฟฟ้าฝ่ายผลิตเพียงรายเดียว ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนและอัตราดอกเบี้ย ฯลฯ ความเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยเหล่านี้อาจมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญและอาจจะทำความเสียหายให้กับโครงการดังกล่าวและบริษัทฯ ได้

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าว โดยได้มีการศึกษาถึงข้อดี ข้อเสียและความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) และยังมีการศึกษาผลกระทบจากปัจจัยต่างๆ (Sensitivity Analysis) เพื่อครอบคลุมความเสี่ยงทุกด้าน ประกอบกับการพิจารณาอัตราผลตอบแทนของโครงการ โดยโครงการจะให้ผลตอบแทนในระยะยาวซึ่งเป็นผลตอบแทนที่มีความต่อเนื่องและสม่ำเสมอที่บริษัทฯ จะได้รับหากโครงการดังกล่าวเปิดดำเนินการผลิตอย่างต่อเนื่อง โครงการนี้บริหารงานโดยทีมงานของ บริษัท โกลว์ พลังงาน จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นทีมงานบริหารที่มีความรู้ความชำนาญและประสบความสำเร็จจากการดำเนินงานโรงไฟฟ้าในประเทศไทยมาหลายโรงภายใต้การสนับสนุนของ บริษัท ENGIE (เดิมชื่อ GDF SUEZ) ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำระดับโลกในธุรกิจด้านพลังงาน นอกจากนี้บริษัท เกิดโค-วัน จำกัด ยังได้เซ็นสัญญาป้องกันความ

เสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน (F/X Swap) จากอัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Swap) สัญญาซื้อขายถ่วงน้ำหนักล่วงหน้า และสัญญาอื่นๆ เพื่อให้รายรับ รายจ่าย เงินกู้ และอัตราดอกเบี้ยที่มีหลากหลายสกุลเงินมีความสอดคล้องกัน เพื่อลดความเสี่ยงจากปัจจัยต่างๆ

### 3.4.5 ความเสี่ยงจากการที่โรงไฟฟ้าของบริษัทย่อย และบริษัทร่วมของบริษัทฯ ไม่สามารถผลิตหรือจ่ายไฟฟ้า ไอน้ำ และน้ำเย็น อาจส่งผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทฯ

รายได้จากการประกอบธุรกิจไฟฟ้าของบริษัทย่อย และบริษัทร่วมของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับความสามารถในการผลิตหรือจ่ายไฟฟ้า ไอน้ำ และน้ำเย็นของโรงไฟฟ้าของบริษัทย่อย และบริษัทร่วมของบริษัทฯ ให้แก่ลูกค้า ซึ่งเหตุการณ์ที่อาจทำให้ บริษัทย่อย และบริษัทร่วมของบริษัทฯ ไม่สามารถจ่ายไฟฟ้าให้แก่ลูกค้าได้ รวมถึงเหตุการณ์ต่างๆ ได้แก่ (ก) ความล่าช้าและไม่สามารถเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ได้ตามกำหนดของโรงไฟฟ้าที่อยู่ระหว่างก่อสร้างและอยู่ระหว่างการพัฒนา (ข) ความชำรุดเสียหายหรือขัดข้องของอุปกรณ์ผลิตไฟฟ้า (ค) การหยุดการผลิตที่มีการวางแผนหรือไม่ได้วางแผนไว้ล่วงหน้าซึ่งรวมถึงการซ่อมบำรุงตามปกติ และการซ่อมบำรุงครั้งใหญ่ที่ได้มอบหมายให้บุคคลภายนอกดำเนินการ หรือความล่าช้าในการซ่อมบำรุงดังกล่าว (ง) ความบกพร่องในการออกแบบของอุปกรณ์หรือการก่อสร้างโรงไฟฟ้า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความพร้อมในการจ่ายไฟฟ้าที่กำหนดไว้ของบริษัทย่อย และบริษัทร่วมของบริษัทฯ (จ) ปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพหรือความไม่ต่อเนื่องในการจัดหาวัตถุดิบที่สำคัญซึ่งรวมถึงถ่านหิน ก๊าซธรรมชาติ น้ำ และแสงอาทิตย์ และ (ช) ความผิดพลาดของบุคลากรซึ่งรวมถึงความผิดพลาดของผู้ปฏิบัติการในการใช้อุปกรณ์ใดๆ เป็นต้น หากความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น หรือความเสี่ยงที่มีลักษณะคล้ายกันเกิดขึ้น อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อความสามารถในการผลิตหรือจ่ายไฟฟ้า ไอน้ำ และน้ำเย็นของบริษัทย่อย และบริษัทร่วมของบริษัทฯ ได้ และอาจส่งผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทฯ

เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ มีนโยบายเลือกผู้ร่วมลงทุนอย่างรอบคอบ โดยพิจารณาจากความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ ฐานะทางการเงิน และประวัติผลการดำเนินงานที่ผ่านมาในอดีตของผู้ร่วมลงทุนอีกด้วย เช่น บริษัท โกลว์ พลังงาน จำกัด (มหาชน) บริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเม้นท์ บริษัท บี.กริม เพาเวอร์ จำกัด และบริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง ซึ่งเป็นทีมงานบริหารที่มีความรู้ความชำนาญและประสบความสำเร็จจากการดำเนินงานโรงไฟฟ้าในประเทศไทย อีกทั้งบริษัทฯ ได้มีกรรมการที่แต่งตั้งโดยบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการของบริษัทร่วมต่างๆ และได้มีการรายงานผลการดำเนินงานของแต่ละโรงไฟฟ้าประจำทุกไตรมาส หากมีเหตุการณ์ดังกล่าวข้างต้นเกิดขึ้น ทางบริษัทฯ ได้เฝ้าระวังและมีการดำเนินการแก้ไขอย่างใกล้ชิด

## 3.5 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

### 3.5.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาบุคลากรที่มีความชำนาญ

ธุรกิจของบริษัทฯ เป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ ความสามารถของบุคลากร โดยบุคลากรของบริษัทฯ จะมีบทบาทและหน้าที่ความรับผิดชอบที่สำคัญในแต่ละส่วนงาน อาทิเช่น การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด การทำสัญญาและกำหนดราคา การจัดหาที่ดิน หรือการบริหารจัดการโครงการ เป็นต้น การสูญเสียบุคลากรเหล่านี้ย่อมส่งผลกระทบต่อความสามารถในการรับงานและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบุคลากรหลักส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ดังนั้นจึงมีแนวโน้มค่อนข้างต่ำที่จะลาออก หรือไปร่วมงานกับบริษัทคู่แข่ง รวมทั้งในปี 2559 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้มีการรับบุคลากรผู้ชำนาญงานเพิ่มเป็นจำนวนมาก และภายหลัง

จากการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ บริษัทฯ ได้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะช่วยช่วยให้บริษัทฯ เป็นที่สนใจและสามารถดึงดูดผู้มีความสามารถให้มาร่วมงานกับบริษัทฯ ได้ ตลอดจนบริษัทฯ เองก็มีนโยบายการบริหารทรัพยากรที่ดี และพยายามสร้างองค์ความรู้ให้อยู่กับองค์กรเพื่อลดการพึ่งพิงที่ตัวบุคคลและกำหนดให้มีมาตรการจูงใจต่างๆ ที่สอดคล้องและแข่งขันได้กับตลาดเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว

#### 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	93	8,710
ระยะที่ 2	เป็นเจ้าของ	42	
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี แห่งที่ 2	เป็นเจ้าของ	300	
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด แห่งที่ 2	เป็นเจ้าของ	3,035	
อื่นๆ	เป็นเจ้าของ	42	
ที่ดินเพื่อจัดหาผลประโยชน์	เป็นเจ้าของ	211	
อาคารสำเร็จรูป	เป็นเจ้าของ	32	
ริมแม่น้ำเจ้าพระยา (กรุงเทพ)	เป็นเจ้าของ	97	
บริษัท อีสเทิร์น อินดัสเทรียลเอสเตท จำกัด			
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชตะวันออก			
ระยะที่ 1	เป็นเจ้าของ	6	707
ระยะที่ 2	เป็นเจ้าของ	255	
ที่ดินเพื่อจัดหาผลประโยชน์	เป็นเจ้าของ	21	
บริษัท อีสเทิร์น อินดัสเทรียลเอสเตท (ระยอง) จำกัด			
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด			
ระยะที่ 4	เป็นเจ้าของ	2	1,129
ระยะที่ 5	เป็นเจ้าของ	160	
ระยะที่ 6	เป็นเจ้าของ	37	
ระยะที่ 7	เป็นเจ้าของ	290	
ระยะที่ 8	เป็นเจ้าของ	160	
ที่ดินเพื่อจัดหาผลประโยชน์	เป็นเจ้าของ	52	
อาคารโรงงานสำเร็จรูป	เป็นเจ้าของ	124	

ที่ตั้งโครงการ บริษัทที่ดำเนินโครงการ	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าที่ลงทุนใน โครงการ (ล้านบาท)	ราคาประเมิน โครงการ (ล้านบาท)
บริษัท เหมราช อีสเทิร์นซีบอร์ด อินดัสเตรียล เอสเตท จำกัด			
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด			
ระยะที่ 1	เป็นเจ้าของ	79	4,158
ระยะที่ 2	เป็นเจ้าของ	94	
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชอีสเทิร์นซีบอร์ด แห่งที่ 3	เป็นเจ้าของ	1,268	
ที่ดินเพื่อจัดหาผลประโยชน์	เป็นเจ้าของ	570	
อาคารสำเร็จรูป	เป็นเจ้าของ	393	
บริษัท เหมราช สระบุรี ที่ดินอุตสาหกรรม จำกัด			
เขตประกอบการอุตสาหกรรมเหมราชสระบุรี			
ที่ดินเพื่อจัดหาผลประโยชน์	เป็นเจ้าของ	1,323	1,429
อาคารสำเร็จรูป	เป็นเจ้าของ	39	
บริษัท เอสเอ็มอี แพลทอรี่ จำกัด			
อาคารสำเร็จรูป	เป็นเจ้าของ	309	500
บริษัท เหมราช ระยอง ที่ดินอุตสาหกรรม จำกัด			
เขตประกอบการอุตสาหกรรมเหมราชระยอง			
ที่ดินเพื่อจัดหาผลประโยชน์	เป็นเจ้าของ	375	854
บริษัท ระยอง 2012 จำกัด			
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	1,314	2,143
บริษัท เหมราชอีสเทิร์น ซีบอร์ด อินดัสเตรียล เอสเตท 4 จำกัด			
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	941	2,621
รวม		11,664	22,251
งานระหว่างก่อสร้าง เงินมัดจำค่าก่อสร้างและที่ดิน		146	
ปรับมูลค่ายุติธรรม		2,424	
รวมมูลค่าทางบัญชีที่ดินเพื่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์		15,013	

## 4.1.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนและสิทธิการเช่า

	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าทางบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2560 (ล้านบาท)
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	4,475
ส่วนปรับปรุงอาคาร อาคาร และระบบสาธารณูปโภค	เป็นเจ้าของ	4,429
งานระหว่างก่อสร้าง	เป็นเจ้าของ	518
สิทธิการเช่า	สิทธิการเช่า	-
รวมมูลค่าทางบัญชีของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการ ลงทุนและสิทธิการเช่า		9,422

## 4.1.3 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าทางบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2560 (ล้านบาท)
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	10
ส่วนปรับปรุงอาคาร อาคาร และระบบสาธารณูปโภค	เป็นเจ้าของ	3,746
เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องมือเครื่องใช้คลั่งสินค้า และ ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	209
งานระหว่างก่อสร้าง	เป็นเจ้าของ	324
สินทรัพย์ให้เช่า	เป็นเจ้าของ	96
รวมมูลค่าทางบัญชีของที่ดิน อาคาร อุปกรณ์		4,385

## 4.1.4 สินทรัพย์ถาวรค่าประกัน

- ไม่มี -

## 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม กองทุนรวมฯ และกองทรัสต์ฯ

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักและธุรกิจที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ เช่น ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน พัฒนา และบริหารอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม ธุรกิจการให้บริการสาธารณูปโภคและไฟฟ้า และธุรกิจการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและช่องทางในการหารายได้ของบริษัทฯ

ทั้งนี้ ในการบริหารงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุน บริษัทฯ จะแต่งตั้งตัวแทนจากบริษัทฯ เข้าไปร่วมเป็นกรรมการในบริษัทนั้นๆ ในสัดส่วนที่เหมาะสม เพื่อกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ให้เป็นไปในทิศทางที่เหมาะสม และเกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ผ่านกองทุนรวมฯ และกองทรัสต์ฯ ในสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 20 ของหน่วยลงทุนหรือหน่วยทรัสต์ทั้งหมด (แล้วแต่กรณี) เพื่อผลตอบแทนในรูปเงินปันผลสม่ำเสมอ

เป็นประจำทุกปี อย่างไรก็ตาม การลงทุนในกองทุนรวมฯ และกองทรัสต์ฯ นั้นจะขึ้นอยู่กับความต้องการใช้เงินลงทุนและจำนวนเงินที่ระดมทุนได้จากการจำหน่ายสินทรัพย์ให้แก่กองทุนรวมฯ และกองทรัสต์ฯ ในช่วงเวลานั้น จึงทำให้สัดส่วนการลงทุนในกองทุนรวมฯ และกองทรัสต์ฯ ในขณะใดขณะหนึ่งอาจแตกต่างไปจากนโยบายการลงทุนที่กำหนดไว้ได้ และบริษัทฯ มิได้มีการควบคุมและมิได้มีส่วนร่วมกำหนดนโยบายของกองทุนรวมฯ และกองทรัสต์ฯ แต่อย่างใด

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย รวมทั้งไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างมีนัยยะสำคัญ



## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

#### 6.1.1 บริษัทฯ

##### ชื่อบริษัท

บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

##### ประเภทธุรกิจ

1. ธุรกิจการพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ (Logistics Hub)
  - 1.1 ธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อรายได้ค่าเช่าและบริการ
  - 1.2 ธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย
  - 1.3 ธุรกิจการลงทุนและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์
  - 1.4 ธุรกิจการบริหารและจัดการกองทรัสต์
2. ธุรกิจการพัฒนานิคมอุตสาหกรรม (Industrial Development Hub)
3. ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน (Utilities & Power Hub)
  - 3.1 ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภค (Utilities)
  - 3.2 ธุรกิจให้บริการด้านพลังงาน (Power)
4. ธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัล (Digital Platform Hub)
  - 4.1 ธุรกิจการให้บริการ Data Center และ Cloud Solution
  - 4.2 ธุรกิจการให้บริการเชื่อมต่อสื่อสารในโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง FTTx
  - 4.3 ธุรกิจการให้บริการให้เช่า (Rental/Leasing Equipment and Software)
  - 4.4 ธุรกิจการให้บริการ System Integration
  - 4.5 ธุรกิจการให้บริการจัดหา IT Outsourcing

##### สำนักงานใหญ่

1121 หมู่ 3 ถนนเทพารักษ์ ตำบลเทพารักษ์ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรปราการ 10270

เลขทะเบียนบริษัท : 0107555000082

โทรศัพท์ : 0-2753-3750

โทรสาร : 0-2753-2750

เว็บไซต์ : <http://www.wha-group.com>

##### ทุนเรือนหุ้น ณ วันที่ 5 มกราคม 2561

ทุนจดทะเบียน : 1,567,773,018.60 บาท

ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 1,432,630,019.10 บาท

ประเภทหุ้น : หุ้นสามัญ

มูลค่าที่ตราไว้ : 0.10 บาทต่อหุ้น

## 6.1.2 บริษัทย่อย (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้น ในประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	%การถือ หุ้น
<b>บริษัทย่อย</b>								
1. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อะไลแอนด์ จำกัด	ALL	ให้เช่าโรงงาน คลังสินค้า และ อสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	ไทย	WHA	THB 260.00	THB 260.00	THB 10.00	99.99
2. บริษัท แวร์เฮาส์ เอเชีย อะไลแอนด์ จำกัด	WAA	ให้เช่าโรงงาน คลังสินค้า และ อสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	ไทย	WHA	THB 310.00	THB 310.00	THB 10.00	99.99
3. บริษัท ดับบลิวเอชเอ เรียล เอสเตท แมเนจเม้นท์ จำกัด	WHARM	ผู้จัดการกองทรัสต์เพื่อการลงทุน ในอสังหาริมทรัพย์	ไทย	WHA	THB 10.00	THB 10.00	THB 100.00	99.99
4. บริษัท ดับบลิวเอชเอ เวนเจอร์ โฮลดิ้ง จำกัด	WHA VH	ลงทุนในบริษัทอื่นและให้เช่า โรงงาน คลังสินค้า และ อสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	ไทย	WHA	THB 22,418.61	THB 22,418.61	THB 100.00	99.99
5. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินโฟนิท จำกัด	WHA Infonite	ให้บริการศูนย์บริการระบบข้อมูล สารสนเทศ	ไทย	WHA	THB 1.00	THB 1.00	THB 10.00	89.99
6. บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น (อินเตอร์เนชั่นแนล) จำกัด	WHA (Int'l)	ลงทุนในบริษัทอื่น	สาธารณรัฐ มอริเชียส	WHA	USD 0.01	USD 0.01	USD 1.00	100.00
<b>บริษัทย่อยของ ALL</b>								
7. บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น (ฮ่องกง) จำกัด	WHA HK	ลงทุนในบริษัทอื่น	ฮ่องกง	ALL	USD 2.00	USD 2.00	USD 1.00	100.00
<b>บริษัทย่อยของ WHA HK</b>								
8. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินเตอร์ เนชั่นแนล อินโดนีเซีย จำกัด	WHA ID	ให้เช่าโรงงาน คลังสินค้า และ อสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	อินโดนีเซีย	WHA HK	USD 2.00	USD 2.00	USD 1.00	99.96

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้น ในประเทศไทย	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	%การถือ หุ้น
<b>บริษัทย่อยของ WHAVH</b>								
9. บริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน)	HRD	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	WHAVH	THB 6,000.00	THB 3,882.07	THB 0.40	98.54
<b>บริษัทย่อยของ HRD</b>								
10. บริษัท อีสเทิร์นอินดัสเตรียล เอสเตท จำกัด	EIE	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	HRD	THB 400.00	THB 400.00	THB 40.00	99.99
11. บริษัท อีสเทิร์นซีบอร์ด อินดัสเตรียลเอสเตท (ระยอง) จำกัด	ESIE	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	HRD	THB 358.00	THB 358.00	THB 10.00	60.00
12. บริษัท เหมราช อีสเทิร์นซีบอร์ด อินดัสเตรียล เอสเตท จำกัด	HESIE	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	HRD	THB 1,000.00	THB 1,000.00	THB 100.00	99.99
13. บริษัท เหมราช สระบุรี ที่ดินอุตสาหกรรม จำกัด	HSIL	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	HRD	THB 500.00	THB 500.00	THB 100.00	99.99
14. บริษัท เหมราช ระยอง ที่ดินอุตสาหกรรม จำกัด	HRIL	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	HSIL	THB 1,000.00	THB 1,000.00	THB 100.00	99.99
15. บริษัท อีสเทิร์นไฟฟฟ์ไลน์ เซอร์วิสเชส จำกัด	EPS	บริการให้เช่าฐานวางท่อ ขนถ่ายวัตถุ	ไทย	HRD: 74.99% EIE: 25.01%	THB 100.00	THB 100.00	THB 100.00	99.99
16. บริษัท เอช-อินเตอร์เนชั่นแนล (บีวีไอ) จำกัด	H-INTER(BVI)	ลงทุนในบริษัทอื่น	หมู่เกาะบริติช เวอร์จิน	HRD	USD 0.002	USD 0.002	USD 10.00	100.00
17. บริษัท เหมราช อินเตอร์ เนชั่นแนล จำกัด	H-INTER	ลงทุนในบริษัทอื่น	หมู่เกาะเคย์ แมน	HRD	USD 0.05	USD 0.001	USD 1.00	100.00
18. บริษัท เอช-คอนสตรัคชั่น แมนเนจเม้นท์ แอนด์ เอ็นจิเนียริง จำกัด	HCME	บริการออกแบบและควบคุมงาน ก่อสร้าง	ไทย	HRD	THB 20.00	THB 17.15	THB 10.00	99.99

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้น ในประเทศไทย	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	%การถือหุ้น
19. บริษัท เดอะพาร์คเรสซิเดนซ์ จำกัด	THE PARK	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริการ จัดการงานบริการ	ไทย	HRD	THB 4.60	THB 4.60	THB 10.00	99.99
20. บริษัท เอสเอ็มอี แฟคทอรี จำกัด	SME	ขายและให้เช่าโรงงานสำเร็จรูป	ไทย	HRD	THB 294.00	THB 294.00	THB 10.00	99.99
21. บริษัท ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน)	WHAUP	พลังงานและสาธารณูปโภค	ไทย	HRD: 82.30% H-INTER(SG) : 17.69%	THB 3,825.00	THB 3,200.00	THB 5.00	99.99
22. บริษัท เอช-อินเตอร์เนชั่นแนล (เอสจี) จำกัด	H-INTER(SG)	ลงทุนในบริษัทอื่นในต่างประเทศ	สิงคโปร์	HRD	USD 7.39	USD 7.39	USD 1.00	100.00
23. บริษัท ระยอง 2012 จำกัด	RY2012	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	HRD: 70.00% HRIL: 29.99%	THB 1,165.00	THB 1,165.00	THB 10.00	99.99
24. บริษัท อีสเทิร์นซีบอร์ด พรีอเพอร์ตี แอนด์ มารีน่า เซอร์วิสเชส จำกัด	EPM	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการ ลงทุนและบริหารจัดการ และ ให้บริการด้านท่าเรือ	ไทย	HRD	THB 1.00	THB 1.00	THB 10.00	99.99
25. บริษัท เหมราช อีสเทิร์นซีบอร์ด อินดัสเตรียล เอสเตท4 จำกัด	HESIE-4	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	HRD	THB 792.80	THB 564.98	THB 10.00	99.99
26. บริษัท เหมราช รีท แมนเนจเม้นท์ จำกัด	HRM	ผู้จัดการกองทรัสต์เพื่อการลงทุน ในอสังหาริมทรัพย์	ไทย	HRD	THB 25.00	THB 25.00	THB 10.00	99.99
27. บริษัท ดับบลิวเอชเอ เหมราช อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	WHAHRDI	ลงทุนในบริษัทอื่น	ไทย	HRD	THB 240.00	THB 240.00	THB 10.00	99.99
<b>บริษัทย่อยของ WHAUP</b>								
28. บริษัท ดับบลิวเอชเอ วอเตอร์ จำกัด	WHAWT	พัฒนาบริหารและจัดการ ทรัพยากรน้ำ	ไทย	WHAUP	THB 100.00	THB 100.00	THB 10.00	99.99
29. บริษัท ดับบลิวเอชเอ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด	WHAEG	ลงทุนในบริษัทอื่น	ไทย	WHAUP	THB 9,178.00	THB 9,178.00	THB 10.00	99.99

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้น ในประเทศไทย	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	%การถือ หุ้น
<b>บริษัทย่อยของ WHAEG</b>								
30. บริษัท ดับบลิวเอชเอ เอ็นเนอร์ยี่ 2 จำกัด	WHAET	ลงทุนในบริษัทอื่น	ไทย	WHAEG	THB 5,959.00	THB 5,959.00	THB 10.00	99.99
<b>บริษัทย่อยของ H-INTER(SG)</b>								
31. บริษัท ดับบลิวเอชเอ เหมราช แลนด์แอนด์ ดีเวลลอปเม้นท์ (เอสจี) พีทีอี	WHA-H(SG)	ลงทุนในบริษัทอื่น	สิงคโปร์	H-INTER(SG)	USD 0.001	USD 0.000001	USD 1.00	100.00

### 6.1.3 บริษัทร่วมทุน (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	%การถือ หุ้น
<b>บริษัทร่วมทุน</b>								
1. บริษัท ดับบลิวเอชเอ เคพีเอ็น อะไลแอนซ์ จำกัด	WHA-KPN	ให้เช่าโรงงาน คลังสินค้า และ อสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	ไทย	WHA	THB 768.00	THB 768.00	THB100.00	64.97
2. บริษัท เซ็นทรัล ดับบลิวเอชเอ อะไลแอนซ์ จำกัด	CENTRAL- WHA	ให้เช่าโรงงาน คลังสินค้า และ อสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	ไทย	WHA	THB 650.00	THB 642.50	THB100.00	49.99
3. บริษัท ดับบลิวเอชเอ ไดวะ โลจิสติกส์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	WHA-Daiwa	ให้เช่าโรงงาน คลังสินค้า และ อสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	ไทย	WHA	THB 820.00	THB 820.00	THB100.00	50.99
<b>บริษัทร่วมทุนของ WHA Infonite</b>								
4. บริษัท เจเนซิส ดาต้า เซ็นเตอร์ จำกัด	Genesis	ให้บริการศูนย์บริการระบบข้อมูล สารสนเทศ (Data Center)	ไทย	WHA Infonite	THB 210.00	THB 111.00	THB100.00	33.33

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	%การถือ หุ้น
<b>บริษัทร่วมทุนของ WHAUP</b>								
5. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 1 จำกัด	WHA Gunkul 1	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHAEG	THB 11.50	THB 11.50	THB 10.00	74.99
6. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 3 จำกัด	WHA Gunkul 3	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHAEG	THB 14.50	THB 14.50	THB 10.00	74.99
7. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 6 จำกัด	WHA Gunkul 6	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHAEG	THB 14.50	THB 14.50	THB 10.00	74.99
8. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 17 จำกัด	WHA Gunkul 17	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHAEG	THB 16.00	THB 16.00	THB 10.00	74.99
9. บริษัท เก็คโค-วัน จำกัด	Gheco-I	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAET	THB 11,624.00	THB 11,624.00	THB 10.00	35.00
10. บริษัท ห้วยเหาะไทย จำกัด	HHT	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAET	THB 422.15	THB 422.15	THB 10.00	51.00
11. บริษัท ห้วยเหาะพาวเวอร์ จำกัด <sup>(1)</sup>	HHP	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	สปป.ลาว	HHT	USD 40.00	USD 40.00	USD 80.00	25.00
11. บริษัท โกลว์ เหมราช วินด์ จำกัด	GHW	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	ESCE	THB 50.00	THB 12.50	THB 10.00	99.99
12. บริษัท กัลฟ์ เจพี เอ็นแอลแอล จำกัด	GJP NLL	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAEG	THB 1,384.00	THB 1,384.00	THB 10.00	25.01
13. บริษัท กัลฟ์ โซลาร์ จำกัด	Gulf Solar	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHAEG	THB 14.63	THB 14.63	THB 10.00	25.01

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	%การถือ หุ้น
14. บริษัท บี.กริม เพาเวอร์ (ดับบลิวเอชเอ) 1 จำกัด <sup>(2)</sup>	BGWA-1	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAEG	THB 1,533.56	THB 1,533.56	THB100.00	25.01
15. บริษัท กัลฟ์ วิทีพี จำกัด	GVTP	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAEG	THB 1,610.00	THB 1610.00	THB 10.00	25.01
16. บริษัท กัลฟ์ ทีเอส 1 จำกัด	GTS1	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAEG	THB 1,685.00	THB 1685.00	THB 10.00	25.01
17. บริษัท กัลฟ์ ทีเอส 2 จำกัด	GTS2	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAEG	THB 1,690.00	THB 1,690.00	THB 10.00	25.01
18. บริษัท กัลฟ์ ทีเอส 3 จำกัด	GTS3	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAEG	THB 1,278.00	THB 1,278.00	THB 10.00	25.01
19. บริษัท กัลฟ์ ทีเอส 4 จำกัด	GTS4	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAEG	THB 1,010.00	THB 260.00	THB 10.00	25.01
20. บริษัท กัลฟ์ เอ็นแอลแอล 2 จำกัด	GNLL 2	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAEG	THB 610.00	THB 160.00	THB 10.00	25.01
21. บริษัท กัลฟ์ โซลาร์ ทีเอส 1 จำกัด	Gulf Solar TS 1	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	Gulf Solar	THB 3.03	THB 3.03	THB 10.00	99.99
22. บริษัท กัลฟ์ โซลาร์ ทีเอส 2 จำกัด	Gulf Solar TS 2	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	Gulf Solar	THB 2.29	THB 2.29	THB 10.00	99.99
23. บริษัท กัลฟ์ โซลาร์ บีวี จำกัด	Gulf Solar BV	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	Gulf Solar	THB 3.13	THB 3.13	THB 10.00	99.99
24. บริษัท กัลฟ์ โซลาร์ เคเคเอส จำกัด	Gulf Solar KKS	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	Gulf Solar	THB 6.00	THB 6.00	THB 10.00	99.99
25. บริษัท ชลบุรี คลีน เอ็นเนอร์ยี จำกัด	CCE	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	ESCE	THB 989.00	THB 989.0	THB 10.00	99.99

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	%การถือ หุ้น
26. บริษัท ระยอง คลีน เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด	RCE	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	ESCE	THB 50.00	THB 12.50	THB 10.00	99.99
27. บริษัท อีสเทิร์น ซีบอร์ด คลีน เอ็น เนอร์ยี่ จำกัด	ESCE	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAEG	THB 40.00	THB 38.31	THB 10.00	33.33
28. บริษัท โกลว์ โอเพีฟ จำกัด	GIPP	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAET	THB 2,850.00	THB 2,850.00	THB 10.00	5.00
29. บริษัท กัลฟ์ ดับบลิวเอชเอ เอ็มที จำหน่ายก๊าซธรรมชาติ จำกัด	Gulf WHA MT	ขนส่ง จำหน่ายและการใช้เชื้อเพลิง ก๊าซทุกชนิดทางท่อ	ไทย	WHAUP	THB 126.40	THB 71.22	THB 10.00	35.00
30. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์น ซีบอร์ด เอ็นจีตี2 จำกัด <sup>(3)</sup>	WHA NGD2	ขนส่ง จำหน่ายและการใช้เชื้อเพลิง ก๊าซทุกชนิดทางท่อ	ไทย	Gulf WHA NT	THB 50.00	THB 12.50	THB 10.00	99.99
31. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์น ซีบอร์ด เอ็นจีตี4 จำกัด <sup>(3)</sup>	WHA NGD4	ขนส่ง จำหน่ายและการใช้เชื้อเพลิง ก๊าซทุกชนิดทางท่อ	ไทย	Gulf WHA NT	THB 50.00	THB 12.50	THB 10.00	99.99

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

(2) บริษัท บี.กริม เพาเวอร์ (ดับบลิวเอชเอ) 1 จำกัด เปลี่ยนชื่อมาจาก บริษัท บ่อวินคลีน เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด

(3) บริษัท ดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์น ซีบอร์ด เอ็นจีตี2 จำกัด และ บริษัท ดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์น ซีบอร์ด เอ็นจีตี4 จำกัด ร่วมลงทุนกับ บริษัท กัลฟ์ ดับบลิวเอชเอ เอ็มที จำหน่ายก๊าซธรรมชาติ จำกัด:เป็นการร่วมลงทุนกับกลุ่ม Gulf



6.1.4 นิติบุคคลอื่นที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560)

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	ที่ตั้ง / โทรศัพท์ / โทรสาร	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ตราไว้ (ต่อหุ้น)	ประเภทหุ้น	% การถือหุ้น
<b>นิติบุคคลอื่นที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป</b>									
1. กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ พรีเมียมโกรท	WHART	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า	ที่ตั้ง: อาคารธนาคารกสิกรไทย ชั้น 6 เลขที่ 400/22 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กทม. 10400 โทรศัพท์: 0-2673-3999 โทรสาร: 0-2673-3900	WHA	THB 18,237.69	THB 18,237.69	THB 9.2861	หน่วยทรัสต์	15.00
2. กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ บิสซิเนสคอมเพล็กซ์	WHABT	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารสำนักงาน	ที่ตั้ง: 1 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 32 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กทม. โทรศัพท์: 0-2686-6100 โทรสาร: 0-2670-0430	WHA	THB 1,966.71	THB 1,966.71	THB 9.7362	หน่วยทรัสต์	15.00
3. กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าเหมราชอินดัสเตรียล	HPF	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	ที่ตั้ง: 199 อาคารคอลลัมน์ทาวเวอร์ ชั้น จี ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์: 0-2649-2000 โทรสาร: 0-2649-2233	HRD	THB 4,629.00	THB 4,629.00	THB 9.85	หุ้นสามัญ	22.95

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	ที่ตั้ง / โทรศัพท์ / โทรสาร	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ตราไว้ (ต่อหุ้น)	ประเภทหุ้น	% การถือหุ้น
4. ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์เหมราช	HREIT	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	ที่ตั้ง: 9 อาคารยูเอ็มทาวเวอร์ ชั้น 27 ถนนรามคำแหง แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กทม. โทรศัพท์: 0-2717-3901 โทรสาร: 0-2717-3902	HRD	THB 6,693.60	THB 6,693.60	THB 9.5267	หน่วยทรัสต์	15.00

**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 ไพร์วอเดอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด โดย

นายชาญชัย ชัยประสิทธิ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3760 และ/หรือ

นายพิสิฐ ทางธนกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4095 และ/หรือ

นางสาวนภนุช อภิชาติเสถียร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5266

ชั้น 15 บางกอกซิตีทาวเวอร์ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์: 0-2344-1000

โทรสาร: 0-2286-5050

**ที่ปรึกษาทางกฎหมาย**

บริษัท อาร์แอล เคาน์เซล จำกัด

62/15 ถนนสุขุมวิท แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กทม 10500

โทรศัพท์: 0-2235-3339

โทรสาร: 0-2235-3076

**6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น**

ไม่มีข้อมูลอื่นที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ