

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งเป็นบริษัทจำกัดเมื่อวันที่ 25 กันยายน 2550 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 170 ล้านบาท และทุนชำระแล้ว 170 ล้านบาท โดยคุณสมยศ อนันตประยูร และคุณจรีพร จาตุศรีพิทักษ์ โดยแรกเริ่มมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาและให้บริการเช่าโครงการคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานคุณภาพสูง ที่ออกแบบมาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละราย (Built-to-Suit) และโครงการประเภท Warehouse Farm ซึ่งเป็นโครงการที่มีส่วนผสมของโครงการประเภท Built-to-Suit และโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) มาตรฐานสูง ที่พัฒนาขึ้นมาเพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มมากขึ้นของทั้งกลุ่มลูกค้าในปัจจุบัน และเพื่อขยายฐานลูกค้ารายใหม่

เมื่อเดือนธันวาคม 2553 กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ดับบลิวเอชเอ พรีเมียม แฟคทอรีแอนด์แวร์เฮาส์ฟันด์ ได้ถูกจัดตั้งขึ้นเพื่อลงทุนในทรัพย์สินของบริษัท ซึ่งภายหลังได้เปลี่ยนชื่อเป็น กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า ดับบลิวเอชเอ พรีเมียมแฟคทอรีแอนด์แวร์เฮาส์ ฟันด์ (“กองทุนรวม WHAPF”) โดยมีบริษัท เป็นผู้บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ให้แก่กองทุนรวม WHAPF ทั้งนี้กองทุนรวม WHAPF ได้มีการขยายกองอย่างต่อเนื่องจนถึงปี 2556 โดยมีพื้นที่ให้เช่ารวมทั้งสิ้น 387,385.31 ตารางเมตร ต่อมาในปี 2560 ได้มีการแปลงสภาพกองทุนรวม WHAPF เป็นกองทรัสต์ โดยมีกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าดับบลิวเอชเอ พรีเมียม โกรท (“กองทรัสต์ WHART”) เป็นกองทรัสต์ที่รองรับการแปลงสภาพ

ในปี 2555 บริษัทฯ ได้ทำการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และได้นำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2555 โดยมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว จำนวน 510 ล้านบาท ภายหลังจากการออกหุ้นสามัญเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering) และต่อมา บริษัทฯ ได้มีการเพิ่มทุนเพื่อรองรับการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 1,567.77 ล้านบาท และทุนชำระแล้ว 1,494.68 ล้านบาท

ในไตรมาสที่ 1 ปี 2558 บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมและธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน โดยการเข้าซื้อ บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (เดิมชื่อ บริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน)) (“WHAID”) ผ่านการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของกิจการโดยสมัครใจ (Voluntary Tender Offer) ทำให้บริษัทฯ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ WHAID ในสัดส่วนร้อยละ 92.88 และบริษัทฯ ได้ทำคำเสนอซื้อกิจการอีกครั้ง เพื่อเพิกถอนหลักทรัพย์ของ WHAID ออกจากการเป็นหลักทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (Delisting) ทำให้บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 98.54 โดย WHAID มีสถานะพ้นจากการเป็นหลักทรัพย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2559 การเข้าซื้อกิจการดังกล่าว เป็นการต่อยอดทางธุรกิจของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ มีสินค้าและบริการที่ครบวงจรและสามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้มากขึ้น และเป็นไปตามกลยุทธ์ของบริษัทฯ ที่ต้องการเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ ส่งผลให้บริษัทฯ มีความแข็งแกร่งและเฟื่องฟูพร้อมสำหรับการขยายธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ

ภายหลังจากการรวมธุรกิจของบริษัทฯ และกลุ่มบริษัท WHAID แล้ว บริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างธุรกิจสาธารณูปโภคและพลังงานให้อยู่ภายใต้บริษัท ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) (“WHAUP”) และได้นำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 10 เมษายน 2560 โดยมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว จำนวน 3,825 ล้านบาท ภายหลังจากการออกหุ้นสามัญเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering)

นอกจากนี้ ในเดือนธันวาคม 2558 บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท ดับบลิวเอชเอ อินโฟนิท โฮลดิ้ง จำกัด (ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินโฟนิท จำกัด) (“WHA Infonite”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัล เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ได้แก่ การให้บริการ ศูนย์บริการระบบข้อมูลสารสนเทศ (Data Center) และการให้บริการโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง FTTx แก่ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทฯ โดย ณ สิ้นปี 2563 WHA Infonite มี Data Center ให้บริการแก่ลูกค้ารวมทั้งสิ้น 4 แห่ง รองรับจำนวนตู้แร็ค (Rack) ตามสัดส่วนการถือหุ้นรวม 459 ตู้

ส่งผลให้ปัจจุบัน บริษัทฯ มีการประกอบธุรกิจที่ครอบคลุม 4 ธุรกิจหลัก ซึ่งได้แก่ (1) ธุรกิจพัฒนาและบริหารจัดการ อสังหาริมทรัพย์ (2) ธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม (3) ธุรกิจให้บริการสาธารณูปโภคและพลังงาน และ (4) ธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัล โดยทั้ง 4 ธุรกิจหลักนั้น มีความเชื่อมโยงซึ่งกันและกันและเป็นรากฐานที่สำคัญต่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ ในอนาคต

1.1 วิสัยทัศน์ และภารกิจในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

วิสัยทัศน์ (Vision)

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

ภารกิจ (Mission)

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

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญด้านการดำเนินธุรกิจและด้านเงินทุน สรุปได้ดังนี้

ด้านการดำเนินธุรกิจ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
ปี 2561	- ณ วันที่ 4 มกราคม กลุ่มบริษัทฯ ได้จำหน่ายสิทธิการเช่าอาคารโรงงาน 19 หลัง และคลังสินค้า 2 หลัง ในนิคมอุตสาหกรรมระยองและชลบุรี และเขตประกอบการอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ สระบุรี ของกลุ่มบริษัทฯ พื้นที่รวม 55,131 ตารางเมตร ให้แก่กองทรัสต์ HREIT คิดเป็นมูลค่าทรัพย์สินรวม 1,589.85 ล้านบาท - เดือนมกราคม WHAUP ได้เริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์เพื่อจำหน่ายน้ำเพื่ออุตสาหกรรม และบำบัดน้ำเสียในนิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเออีสเทิร์นซีบอร์ด แห่งที่ 4 (WHA ESIE4) โดยมีกำลังการผลิตน้ำเพื่ออุตสาหกรรมจำนวน 3,600 ลบ.ม.ต่อวัน และปริมาณความสามารถในการบำบัดน้ำเสียจำนวน 1,500 ลบ.ม.ต่อวัน - เดือนเมษายน WHAUP ได้รับการจัดอันดับเครดิตองค์กรฯ และหุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน ที่ระดับ A- และแนวโน้มอันดับเครดิตที่ Stable โดยบริษัท ทริสเรตติ้ง จำกัด (TRIS Rating) - ณ วันที่ 16 พฤษภาคม WHAID ได้ตกลงเข้าลงนามในสัญญาผู้ถือหุ้น (Shareholders Agreement) กับบริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) ("IRPC") เพื่อจัดตั้งบริษัทร่วมทุน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรมบนที่ดินจำนวนประมาณ 2,152 ไร่ บริเวณอำเภอบ้านค่าย จังหวัดระยอง โดยมีทุนจดทะเบียน 650 ล้านบาท ซึ่งมีสัดส่วนการถือหุ้นโดยบริษัท WHAID จำนวนร้อยละ 60 และ บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) จำนวนร้อยละ 40 - เดือนพฤษภาคม WHAUP จัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อลงทุนธุรกิจน้ำในโครงการ WHA Industrial Zone Nghe An ที่ประเทศเวียดนาม โดยได้รับสิทธิการดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลา 49 ปี โดยระยะแรก WHAUP จะเริ่มพัฒนาระบบสาธารณูปโภคครอบคลุมการให้บริการในพื้นที่ของโครงการ WHA Industrial Zone Nghe An เฟสที่ 1 ซึ่งมีพื้นที่รวมประมาณ 3,100 ไร่ โดยคาดว่าจะมีความต้องการใช้น้ำเพื่ออุตสาหกรรมประมาณ 12,000 ลบ.ม.ต่อวัน และปริมาณการบำบัดน้ำเสียประมาณ 9,600 ลบ.ม. ต่อวัน - เดือนมิถุนายน WHA Infonite ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้เข้าลงทุนซื้อหุ้นบริษัท ซุปเปอร์แนป (ประเทศไทย) จำกัด ("ซุปเปอร์แนป") จำนวนร้อยละ 15 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด เป็นจำนวนเงิน 211.5 ล้านบาท (โดยซุปเปอร์แนปมีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว จำนวน 2,000 ล้านบาท และ 1,410 ล้านบาท ตามลำดับ) ทั้งนี้ซุปเปอร์แนปประกอบกิจการศูนย์ข้อมูล (Data Center) ซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐานระดับ Tier IV และให้บริการรับฝากวางเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (Server Co-location) และบริการให้คำปรึกษาและ ฝึกอบรมในการสร้างศูนย์ข้อมูลและดำเนินการศูนย์ข้อมูลตลอดจนบริการที่เกี่ยวข้อง - เดือนกรกฎาคม บริษัทฯ ได้รับมอบพื้นที่ในโครงการ WHA Industrial Zone Nghe An เฟสที่ 1 จากรัฐบาลเวียดนาม ภายหลังการเวนคืนที่ดินแล้วเสร็จ เพื่อเริ่มพัฒนาโครงการ - ในปี 2561 บริษัทย่อยของ WHAUP ได้เริ่มดำเนินการผลิตไฟฟ้าเชิงพาณิชย์โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์เพิ่มเติม ซึ่งมีกำลังการผลิตไฟฟ้าตามสัดส่วนการถือหุ้นรวม 2.6 เมกะวัตต์

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	■ ในไตรมาส 3 โครงการ Reclaimed Water Project (RO) ของ WHAUP ในนิคมอุตสาหกรรม ดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์นอินดัสเตรียลเอสเตท (WHA EIE) ได้เริ่มเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ ด้วยกำลังการผลิต 7,500 ลบ.ม.ต่อวัน ■ ในเดือนตุลาคม บริษัทฯ ได้รับการประเมินการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) บริษัทฯ ได้รับการประเมินอยู่ในระดับ 5 ดาว ซึ่งเป็นอันดับสูงสุด ■ วันที่ 19 พฤศจิกายน บริษัทฯ ได้ร่วมลงนามบันทึกความเข้าใจ(MoU)เชิงกลยุทธ์ ร่วมกับ Yunnan Energy Investment Group (YEIG) เพื่อร่วมพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการขนส่งและการคมนาคมระหว่าง ไทย จีน และ ลาว ภายใต้นโยบาย “One Belt, One Road” โดยบันทึกข้อตกลงดังกล่าวได้รวมถึงการพัฒนา Industrial properties ถนน ทางรถไฟเชื่อมโยงในภูมิภาคเอเชีย การสร้างเครือข่าย Asia-Pacific Model E-port network ระหว่าง จีน ไทย และ ประเทศอื่นใน ASEAN ■ วันที่ 4 ธันวาคม กลุ่มบริษัทฯ ได้จำหน่ายทรัพย์สินและให้เช่าทรัพย์สินระยะยาว ประเภทอาคารคลังสินค้า โรงงาน และสำนักงาน จำนวนทั้งสิ้น 4 โครงการ ซึ่งได้แก่ โครงการดับบลิวเอชเอ เมกกะ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ พระราม 2 ก.ม. 35 โครงการดับบลิวเอชเอ เคพีเอ็น เมกกะ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ กม.23 โครงการดีเอสจีเอสเอสไอแอล โครงการดับบลิวเอชเอ เซ็นทรัล เมกกะ โลจิสติกส์เซ็นเตอร์วังน้อย 63 แก่งทองรัสต์ WHART โดยมีพื้นที่เช่าอาคารรวมประมาณ 156,534.61 ตารางเมตร คิดเป็นมูลค่าทรัพย์สินรวม 4,464.5 ล้านบาท ■ เดือนธันวาคม บริษัท ดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์น ซิบอร์ด เอ็นจีดี2 จำกัด (“NGD2”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมค้าที่บริษัท WHAUP ถือหุ้นทางอ้อม ร้อยละ 35 ผ่านบริษัท กัลฟ์ ดับบลิวเอชเอ เอ็มที จำกัด ก๊าซธรรมชาติ จำกัด (“Gulf WHA MT”) ได้เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์โครงการจัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติทางท่อ (Natural Gas Distribution หรือ “NGD”) ให้แก่ลูกค้าในนิคม อุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์นซิบอร์ด 2 ■ วันที่ 24 ธันวาคม กลุ่มบริษัทฯ ได้จำหน่ายสิทธิการเช่าอาคารโรงงานรวม 9 หลังในเขตประกอบการอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ สระบุรี ของกลุ่มบริษัทฯ พื้นที่อาคารรวม 15,916 ตารางเมตร ให้แก่กองทรัสต์ HREIT คิดเป็นมูลค่าทรัพย์สินรวม 477 ล้านบาท
ปี 2562	■ โครงการโรงไฟฟ้ากัลฟ์ เอ็นแอลแอล 2 มีกำลังการผลิตตามติดตั้งรวม 127 เมกะวัตต์ หรือคิดเป็นกำลังการผลิตตามสัดส่วนการถือหุ้น 32 เมกะวัตต์ ได้เริ่มเปิดดำเนินการผลิตไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ในเดือนมกราคม ปี 2562 ■ ณ เดือนมีนาคม 2562 โครงการพลังงานแสงอาทิตย์ มีการเซ็นสัญญาใหม่ 5.0 เมกะวัตต์ หรือคิดเป็นจำนวนเมกะวัตต์สะสมที่ 14.3 เมกะวัตต์ ซึ่งอยู่ระหว่างการก่อสร้างและมีกำหนดเปิดดำเนินการผลิตไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ในไตรมาส 1 ปี 2563 ■ เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2562 บริษัท ดับบลิวเอชเอยูพี เห่งอาน จอยท์ สต็อก (ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ WHAUP) ได้เข้าซื้อหุ้นร้อยละ 47.31 ในบริษัท Cua Lo Water Supply Joint Stock Company

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	ประเทศเวียดนาม ซึ่งปัจจุบันมีกำลังการผลิตน้ำประปาทั้งสิ้น 13,000 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน ซึ่งได้เริ่มเปิดดำเนินการผลิตเชิงพาณิชย์ในไตรมาส 3 ปี 2562 ■ เมื่อวันที่ 1 เมษายน บริษัทฯ เปิดตัว “นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเออีสเทิร์นซีบอร์ด แห่งที่ 3 (WHA ESIE3)” นิคมอุตสาหกรรมในประเทศแห่งที่ 10 ของกลุ่มบริษัท WHAID ตั้งอยู่ใน เขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ซึ่งมีขนาดโครงการ 2,198 ไร่ ■ โครงการ WHA Industrial Zone Nghe An เฟสที่ 1 ระยะที่ 1 มีการพัฒนาโครงการเกือบแล้วเสร็จ และคาดว่าจะสามารถโอนภายในปี 2563 ■ ในเดือนตุลาคม บริษัทฯ ได้รับการประเมินการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) บริษัทฯ ได้รับการประเมินอยู่ในระดับ 5 ดาว ซึ่งเป็นอันดับสูงสุด ■ เมื่อวันที่ 25 ตุลาคม 2562 บริษัท WHAUP (SG) 2DR PTE. LTD. (“WUPSD”) (ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ WHAUP (SG) 1 PTE. LTD.) เข้าซื้อหุ้นร้อยละ 34 ในบริษัท Duong River Surface Water Plant JSC (“SDWTP”) ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ดำเนินการจัดจำหน่ายน้ำประปาในเมืองฮานอย ประเทศเวียดนาม โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 SDWTP มีกำลังการผลิตและจัดจำหน่ายน้ำรวมทั้งสิ้น 110 ล้าน ลบ.ม.ต่อปี ■ ในเดือน พฤศจิกายน บริษัท WHAID ได้รับรางวัล “องค์กรขวัญใจมหาชน” (People’s Choice) ประจำปี 2562 และรางวัลองค์กรที่มีผลงานด้านความรับผิดชอบต่อสังคมดีเด่น ประจำปี 2562 (AMCHAM CSR Excellence Recognition 2019 – ACE Recognition) “ระดับแพลตินัม” ในงานพิธีมอบรางวัลประจำปีของหอการค้าอเมริกันในประเทศไทย (AMCHAM) ■ ในเดือน พฤศจิกายน นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล เอสเตท ระยอง (WHA IER) ได้รับมอบใบประกาศรับรองการเป็นนิคมอุตสาหกรรมอัจฉริยะ (Smart IE) ประเภทเมืองใหม่อัจฉริยะ (New City) ในฐานะนิคมอุตสาหกรรมที่มุ่งมั่นขับเคลื่อนการพัฒนาเมืองอย่างยั่งยืนด้วยการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมล้ำสมัย ภายในงาน Digital Thailand Big Bang 2019 ซึ่งจัดขึ้นโดยสำนักงานเมืองอัจฉริยะประเทศไทย หน่วยงานภายใต้สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (ดีป้า) ■ เดือนพฤศจิกายน บริษัท ชลบุรี คลีน เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (“CCE”) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมค้าที่บริษัท WHAUP ถือหุ้นร้อยละ 33.33 เริ่มดำเนินการผลิตไฟฟ้าเชิงพาณิชย์โรงไฟฟ้าขยะอุตสาหกรรมแห่งใหม่ ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ชลบุรี 1 มีกำลังผลิตไฟฟ้าติดตั้ง 8.63 เมกะวัตต์ หรือคิดเป็นกำลังการผลิตตามสัดส่วนการถือหุ้น 2.88 เมกะวัตต์ ซึ่งรองรับการกำจัดขยะอุตสาหกรรมที่ไม่เป็นอันตรายได้ถึง 400 ตันต่อวัน หรือประมาณ 1 แสนตันต่อปี เพื่อใช้เป็นเชื้อเพลิงสำหรับผลิตไฟฟ้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ■ เดือนธันวาคม กลุ่มบริษัทฯ ได้จำหน่ายทรัพย์สินและให้เช่าทรัพย์สินระยะยาว ประเภทอาคารคลังสินค้า โรงงานและสำนักงาน จำนวนทั้งสิ้น 5 โครงการ ซึ่งได้แก่ โครงการ WHA Mega Logistics Center (ชลหารพิจิตร กม.3 เฟส 1), โครงการอาคารโรงงาน DTS, โครงการอาคารโรงงาน

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	Roechling, โครงการ WHA KPN Mega Logistics Center (ถนนบางนา-ตราด กม.23 เฟส2) และ โครงการ WHA Mega Logistics Center (ชลหารพิจิตร กม. 3 เฟส 2) แก่กองทรัสต์ WHART โดยมีพื้นที่เช่าอาคารรวมประมาณ 155,237 ตารางเมตร คิดเป็นมูลค่าทรัพย์สินรวม 4,880.3 ล้านบาท
ปี 2563	- เดือนมิถุนายน บริษัทฯ ยังยึดมั่นในการสืบสานเจตนารมณ์แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริตอย่างต่อเนื่อง โดยในปีนี้บริษัทฯ ได้ผ่านการรับรองต่ออายุโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Thai Private Sector Collective Action against Corruption : Thai CAC) อีก 3 ปีต่อเนื่องจากปี 2560 โดยใบรับรอง CAC ดังกล่าวยังมีอายุ 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 30 มิถุนายน 2563 ถึงวันที่ 29 มิถุนายน 2566 - เดือนสิงหาคม บริษัท WHAID ลงนามสัญญาร่วมทุน กับ บริษัท บางกอกอินดัสเทรียลแก๊ส จำกัด ผู้นำนวัตกรรมก๊าซอุตสาหกรรมครบวงจรของประเทศไทย เพื่อสร้างโรงงานผลิตก๊าซอุตสาหกรรมและระบบท่อส่งก๊าซในนิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ESIE) เป็นแห่งแรก ให้บริการกลุ่มลูกค้าที่ต้องการใช้ในโตรเจน พร้อมมีแผนขยายบริการไปยังนิคมอุตสาหกรรมอื่น ๆ ของดับบลิวเอชเอในประเทศไทยในระยะยาว สอดคล้องกับแนวคิดของบริษัทในการเป็น "Smart Eco Industrial Estates" - เดือนกันยายน กลุ่มบริษัทร่วมมือกับบริษัท ทัส โฮลดิ้งส์ จำกัด (TUS) จัดตั้งบริษัทร่วมทุน ภายใต้ชื่อ บริษัท ดับบลิวเอชเอ ทัส จำกัด (WHA TUS) เปิดตัวศูนย์บ่มเพาะนวัตกรรมด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งแรกในประเทศไทย ภายใต้ชื่อ "ทัสพาร์ค ดับบลิวเอชเอ" ซึ่งตั้งอยู่ใจกลางกรุงเทพมหานคร บนพื้นที่บริหารจัดการของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย บนถนนพระราม 4 มีพื้นที่ขนาด 1,408 ตารางเมตร ด้วยจำนวน working desk กว่า 230 ที่ สามารถรองรับสตาร์ทอัพได้กว่า 80 บริษัท - เดือนตุลาคม บริษัทฯ เปิดตัวโครงการ ดับบลิวเอชเอ อีคอมเมิร์ซ พาร์ค แห่งแรกของประเทศไทย ครอบคลุมพื้นที่รวมกว่า 200,000 ตารางเมตร ตั้งอยู่บนถนนบางนา-ตราด กม. 37 อำเภอบางปะกง จังหวัดฉะเชิงเทรา ซึ่งเป็นทำเลยุทธศาสตร์ที่สะดวกในการเดินทางขนส่งได้อย่างรวดเร็ว - เดือนตุลาคม บริษัท WHAUP เปิดตัวโครงการ Solar Carpark ขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศไทยบนพื้นที่ลานจอดรถ รวมพื้นที่หลังคา 31,000 ตารางเมตร ขนาดผลิตไฟฟ้ารวม 4.88 เมกะวัตต์ - เดือนตุลาคม 6 นิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเอ ได้รับรางวัลเมืองอุตสาหกรรมเชิงนิเวศ (ECO Industrial Town Award) จากงาน ECO Innovation Forum 2020 ซึ่งจัดขึ้นโดยการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย กรมโรงงานอุตสาหกรรม สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย รวมถึงสถาบันน้ำและสิ่งแวดล้อมเพื่อความยั่งยืน - เดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้รับการประเมินการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) โดยบริษัทฯ ได้รับการประเมินอยู่ในระดับ 5 ดาว ซึ่งเป็นอันดับสูงสุดต่อเนื่องจากปีก่อน ทั้งนี้ ในปี 2563 บริษัทฯ เป็นหนึ่งในบริษัทที่ได้คะแนนสูงเป็นอันดับ 3* จากบริษัทที่ทำการสำรวจทั้งหมดในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รวมทั้งบริษัทในกลุ่ม SET50 และได้คะแนนสูงเป็นอันดับ 2* จากบริษัทที่ทำการสำรวจทั้งหมดในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง (*ที่มา : ข้อมูลที่ได้จากผลสำรวจตามโครงการสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนประจำปี 2563 ซึ่งเป็นรายงานข้อมูลเฉพาะของบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ที่สถาบันกรรมการบริษัทไทยจัดทำขึ้นตามคำร้องขอของบริษัทฯ)

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	▪ เดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้ผ่านการคัดเลือกเข้าสู่รายชื่อนักลงทุนยั่งยืน หรือ Thailand Sustainability Investment (THSI) ประจำปี 2563 ▪ เดือนพฤศจิกายน กลุ่มบริษัทฯ ได้รับรางวัล ต่อเนื่องเป็นปีที่ 11 และในระดับ “ระดับแพลตินัม” ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 ▪ เดือนพฤศจิกายน ดับบลิวเอชเอ ทาวเวอร์ อาคารสำนักงานใหญ่แห่งใหม่ของบริษัท ย่านบางนา โดยการออกแบบของบริษัท ปาล์มเมอร์ แอนด์ เทอร์เนอร์ (ประเทศไทย) ควารางวัลสุดยอด “สถาปัตยกรรมอาคารสำนักงานแบบไฮไรส์ ประจำปีประเทศไทย (Commercial High Rise Architecture Thailand)” ▪ วันที่ 3 ธันวาคม กลุ่มบริษัทฯ ได้จำหน่ายทรัพย์สินและให้เช่าทรัพย์สินระยะยาว ประเภทอาคารคลังสินค้า โรงงาน และสำนักงาน จำนวนทั้งสิ้น 3 โครงการ ซึ่งได้แก่ โครงการ WHA Mega Logistics Center (แหลมฉบัง1), โครงการ WHA Mega Logistics Center (แหลมฉบัง2) และโครงการ WHA KPN Mega Logistics Center (ถนนบางนา-ตราด กม.23 เฟส3) แก่กองทรัสต์ WHART โดยมีพื้นที่เช่าอาคารรวมประมาณ 128,789 ตารางเมตร คิดเป็นมูลค่าทรัพย์สินรวม 3,234.0 ล้านบาท ▪ วันที่ 14 ธันวาคม กลุ่มบริษัทฯ ได้จำหน่ายสิทธิการเช่าอาคารคลังสินค้า โรงงาน และสำนักงานรวม 15 หลังในนิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ชลบุรี 1 (WHA CIE1), นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์นซีบอร์ด 1 (WHA ESIE 1), ดับบลิวเอชเอโลจิสติกส์พาร์ค 2 (WHA LP 2), ดับบลิวเอชเอโลจิสติกส์พาร์ค 4 (WHA LP 4) และ เขตประกอบการอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ สระบุรี ของกลุ่มบริษัทฯ พื้นที่อาคารรวม 48,127 ตารางเมตร ให้แก่กองทรัสต์ HREIT คิดเป็นมูลค่าทรัพย์สินรวม 1,337.7 ล้านบาท ▪ เดือนธันวาคม บริษัท WHAID ลงนามความร่วมมือกับรัฐบาลท้องถิ่นประจำจังหวัดถ่งหัว (Thanh Hoa) เพื่อพัฒนาเขตอุตสาหกรรม 2 แห่ง ดึงดูดการลงทุนจากบริษัทเทคโนโลยีที่มีมูลค่าสูง โดยโครงการแรกจะใช้ชื่อว่า WHA Smart Technology Industrial Zone - Thanh Hoa มีพื้นที่รวมประมาณ 3,750 ไร่ (600 เฮกตาร์) และพื้นที่พักอาศัยอีกราว 188 ถึง 313 ไร่ (30 ถึง 50 เฮกตาร์) ส่วนโครงการที่สองใช้ชื่อว่า WHA Northern Industrial Zone - Thanh Hoa มีพื้นที่รวมประมาณ 3,375 ไร่ (540 เฮกตาร์) โดยมีกลุ่มเป้าหมายคืออุตสาหกรรมปลายน้ำ ประกอบด้วย พลาสติก ยาง ผลิตภัณฑ์เคมีและเคมีชีวภาพ การแปรรูปโลหะและโรงหล่อ วัสดุก่อสร้าง ชิ้นส่วนยานยนต์ การประกอบเครื่องจักรกล เครื่องใช้ไฟฟ้าและอื่น ๆ ซึ่งบริษัทจะเริ่มดำเนินการเพื่อขอใบอนุญาตและการอนุมัติโครงการทันที และคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างโครงการ WHA Smart Technology Industrial Zone – Thanh Hoa ในปี 2566 และ WHA Northern Industrial Zone – Thanh Hoa ในปี 2562

ด้านเงินทุนของบริษัทฯ

ปี

ด้านเงินทุนของบริษัท

ปี 2561

วันที่ 5 มกราคม บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจาก 1,432,243,032.10 บาท เป็น 1,432,630,019.10 บาท จากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ WHA-W1 เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2560

วันที่ 27 เมษายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2561 ต่อนักลงทุนสถาบัน และ/หรือ นักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงินรวม 3,000 ล้านบาท โดยแบ่งหุ้นกู้เป็น 2 ชุด ตามรายละเอียดด้านล่างนี้

ชุดที่	จำนวนหน่วย	มูลค่ารวม (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ยคงที่ (ร้อยละต่อปี)	อายุ (ปี)
1	1,900,000	1,900	2.39	3
2	1,100,000	1,100	2.87	5

วันที่ 26 มิถุนายน WHAUP ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2561 ต่อนักลงทุนสถาบัน และ นักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงินรวม 5,000 ล้านบาท โดยแบ่งหุ้นกู้เป็น 3 ชุดตามลำดับตามรายละเอียดด้านล่างนี้

ชุดที่	จำนวนหน่วย	มูลค่ารวม (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ยคงที่ (ร้อยละต่อปี)	อายุ (ปี)
1	2,390,000	2,390	2.65	3
2	1,290,000	1,290	3.17	5
3	1,320,000	1,320	3.66	7

วันที่ 9 กรกฎาคม บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจาก 1,432,630,019.10 บาท เป็น 1,433,426,716.90 บาท จากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ WHA-W1 เมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2561

วันที่ 18 กันยายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2561 ต่อนักลงทุนในวงจำกัดไม่เกิน 10 ราย (PP10) เป็นจำนวนเงินรวม 300 ล้านบาท โดยมีหุ้นกู้อายุ 1 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 2.00 ต่อปี

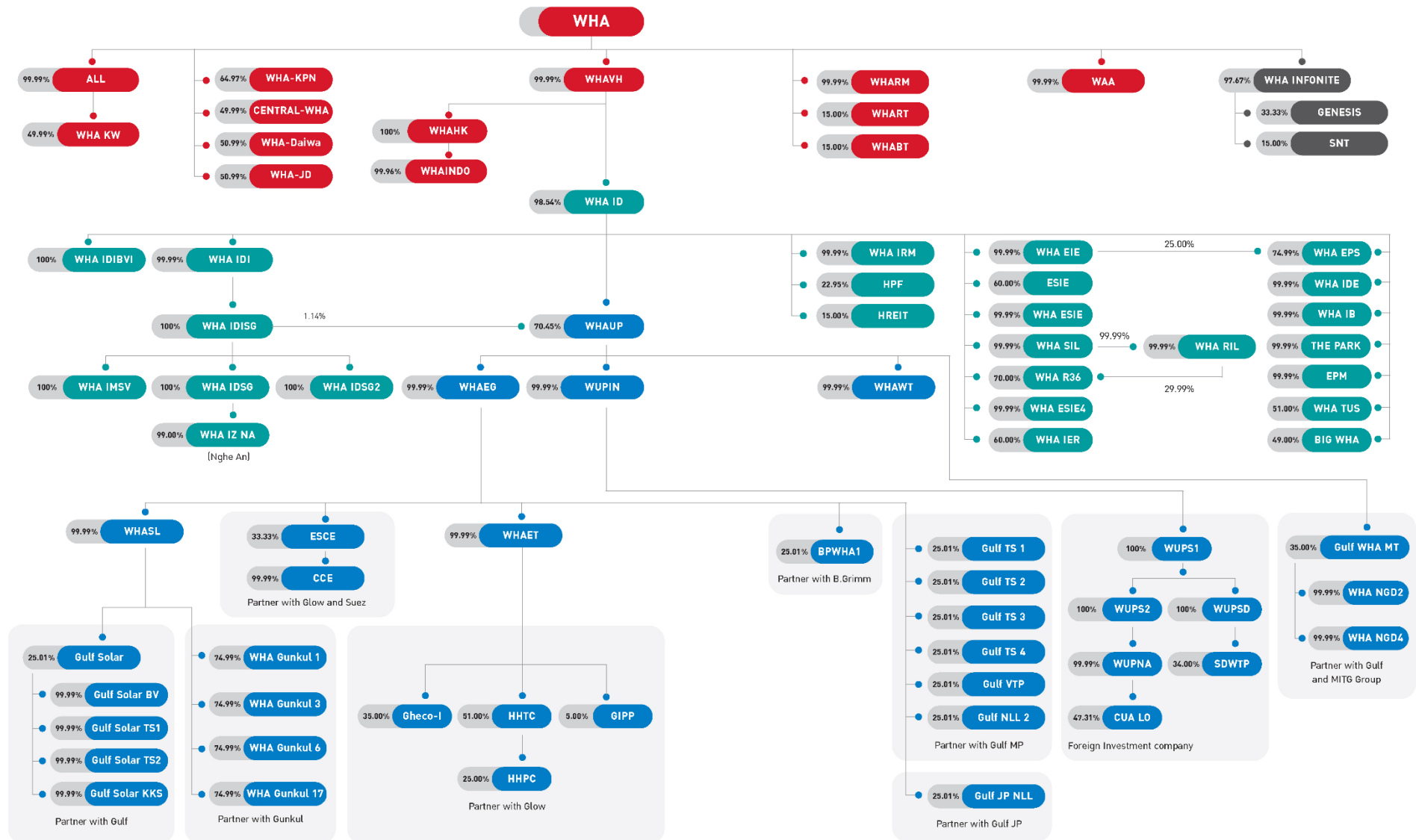
วันที่ 19 ตุลาคม บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 3/2561 ต่อนักลงทุนสถาบัน และ/หรือ นักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงินรวม 3,500 ล้านบาทโดยแบ่งหุ้นกู้เป็น 4 ชุด ตามรายละเอียดด้านล่างนี้

ชุดที่	จำนวนหน่วย	มูลค่ารวม (ล้านบาท)	อัตราดอกเบี้ยคงที่ (ร้อยละต่อปี)	อายุ (ปี)
1	337,800	337.80	2.77	2
2	454,200	454.20	3.48	3.5
3	328,000	328.00	3.74	5
4	2,380,000	2,380.00	4.03	7

เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม มีผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ WHA-W1 มาใช้สิทธิแปลงสภาพ จำนวนรวม 5,581,379 หน่วย และบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจาก 1,433,426,716.90 บาท เป็น 1,439,141,825.20 บาท แล้วเมื่อวันที่ 7 มกราคม 2562

ปี	ด้านเงินทุนของบริษัท
ปี 2562	▪ วันที่ 24 เมษายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2562 ต่อนักลงทุนสถาบัน และ/หรือ นักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงินรวม 3,500 ล้านบาท โดยรายละเอียดดังนี้ • อายุ 3 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 2.95 ต่อปี มูลค่า 2,100 ล้านบาท • อายุ 5 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.40 ต่อปี มูลค่า 1,000 ล้านบาท • อายุ 7 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.69 ต่อปี มูลค่า 400 ล้านบาท ▪ วันที่ 27 มิถุนายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2562 ต่อนักลงทุนในวงจำกัดไม่เกิน 10 ราย (PP10) เป็นจำนวนเงินรวม 200 ล้านบาท โดยมีหุ้นกู้อายุ 3 ปี 3 วัน โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 2.75 ต่อปี ▪ วันที่ 2 กรกฎาคม บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 3/2562 ต่อนักลงทุนสถาบัน เป็นจำนวนเงินรวม 2,000 ล้านบาท โดยมีหุ้นกู้อายุ 2 ปี 11 เดือน 24 วัน โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 2.75 ต่อปี ▪ วันที่ 1 กรกฎาคม บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจาก 1,439,141,825.20 บาท เป็น 1,470,909,845.20 บาท จากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ WHA-W1 เมื่อวันที่ 25 มิถุนายน 2562 ▪ เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม มีผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ WHA-W1 มาใช้สิทธิแปลงสภาพ จำนวนรวม 23,194,565 หน่วย และบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจาก 1,470,909,845.20 บาท เป็น 1,494,660,151.90 บาท แล้วเมื่อวันที่ 3 มกราคม 2563
ปี 2563	▪ วันที่ 21 กุมภาพันธ์ WHAUP ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2563 ต่อนักลงทุนสถาบัน และ นักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงินรวม 3,000 ล้านบาท โดยรายละเอียดดังนี้ • อายุ 1.83 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 2.28 ต่อปี มูลค่า 1,500 ล้านบาท • อายุ 10 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.25 ต่อปี มูลค่า 1,500 ล้านบาท ▪ เมื่อวันที่ 4 มีนาคม มีผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ WHA-W1 มาใช้สิทธิแปลงสภาพ จำนวนรวม 22,771 หน่วย และบริษัทฯ ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วจาก 1,494,660,151.90 บาท เป็น 1,494,683,467.90 บาท แล้วเมื่อวันที่ 13 มีนาคม 2563 ▪ วันที่ 3 กรกฎาคม บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2563 ต่อนักลงทุนสถาบัน และ/หรือ นักลงทุนประเภท High Net Worth เป็นจำนวนเงินรวม 4,000 ล้านบาท โดยรายละเอียดดังนี้ • อายุ 3 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.30 ต่อปี มูลค่า 2,050 ล้านบาท • อายุ 4 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 3.75 ต่อปี มูลค่า 1,450 ล้านบาท • อายุ 5 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 4.20 ต่อปี มูลค่า 500 ล้านบาท ▪ วันที่ 11 กันยายน บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นกู้ครั้งที่ 2/2563 ต่อนักลงทุนในวงจำกัดไม่เกิน 10 ราย (PP10) เป็นจำนวนเงินรวม 100 ล้านบาท โดยมีหุ้นกู้อายุ 3 ปี โดยมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 2.80 ต่อปี

1.3 โครงสร้างกลุ่มบริษัท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ เป็นผู้นำในการให้บริการแบบครบวงจรที่ครอบคลุมทุกความต้องการของลูกค้าในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการด้านโลจิสติกส์ โดยสามารถจำแนกส่วนธุรกิจได้เป็น 4 กลุ่ม ดังนี้

- 1) ธุรกิจพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ (Logistics Business)
- 2) ธุรกิจพัฒนาอุตสาหกรรม (Industrial Development Business)
- 3) ธุรกิจให้บริการสาธารณูปโภคและพลังงาน (Utilities & Power Business)
- 4) ธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัล (Digital Platform Business)

โครงสร้างรายได้ตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อย สำหรับปี 2561-2563 สรุปได้ดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

	ปี 2561 (ตรวจสอบ)		ปี 2562 (ตรวจสอบ)		ปี 2563 (ตรวจสอบ)	
รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ	3,279.3	28.2%	3,306.6	24.7%	3,379.1	35.9%
: รายได้ค่าเช่าและค่าบริการ	1,183.1	10.2%	1,048.0	7.8%	1,336.0	14.2%
: รายได้จากการให้บริการสาธารณูปโภค	2,096.2	18.0%	2,258.7	16.9%	2,043.2	21.7%
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	5,130.5	44.1%	7,156.4	53.5%	3,932.1	41.8%
: รายได้จากการขายที่ดินในนิคมอุตสาหกรรม	2,124.9	18.3%	3,505.0	26.2%	1,883.9	20.0%
: รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	3,005.6	25.9%	3,651.3	27.3%	2,048.1	21.8%
รวมรายได้จากการขายและบริการ	8,409.8	72.4%	10,463.0	78.2%	7,311.2	77.7%
รายได้อื่น	669.8	5.8%	977.1	7.3%	886.7	9.4%
: รายได้เงินปันผลและค่าบริหารจัดการ	399.6	3.4%	540.7	4.0%	527.4	5.6%
: รายได้อื่นๆ ¹	270.2	2.3%	436.4	3.3%	359.2	3.8%
รายได้รวม	9,079.6	78.1%	11,440.1	85.5%	8,197.9	87.1%
ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)จากบริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า ²	2,542.6	21.9%	1,945.693	14.5%	1,208.8	12.9%
รายได้รวมส่วนแบ่งกำไร	11,622.2	100.0%	13,385.8	100.0%	9,406.6	100.0%

หมายเหตุ: ¹ รายได้อื่นๆ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุน และรายได้อื่นๆ เป็นต้น

² ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า เป็นส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในธุรกิจให้บริการด้านพลังงานเป็นหลัก

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.1.1 ธุรกิจพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ (Logistics Business)

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

ทั้งนี้ ธุรกิจพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ สามารถแบ่งประเภทตามลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการได้ดังนี้

ก) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อรายได้ค่าเช่าและบริการ

- 1) อาคารคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า
 - โครงการ Built-to-Suit
 - โครงการ Warehouse Farm
 - โครงการ WHA Logistics Park (Ready-Built)
- 2) อาคารโรงงาน
 - โครงการ Built-to-Suit
 - โครงการ Ready-Built
- 3) โครงการอื่นๆ

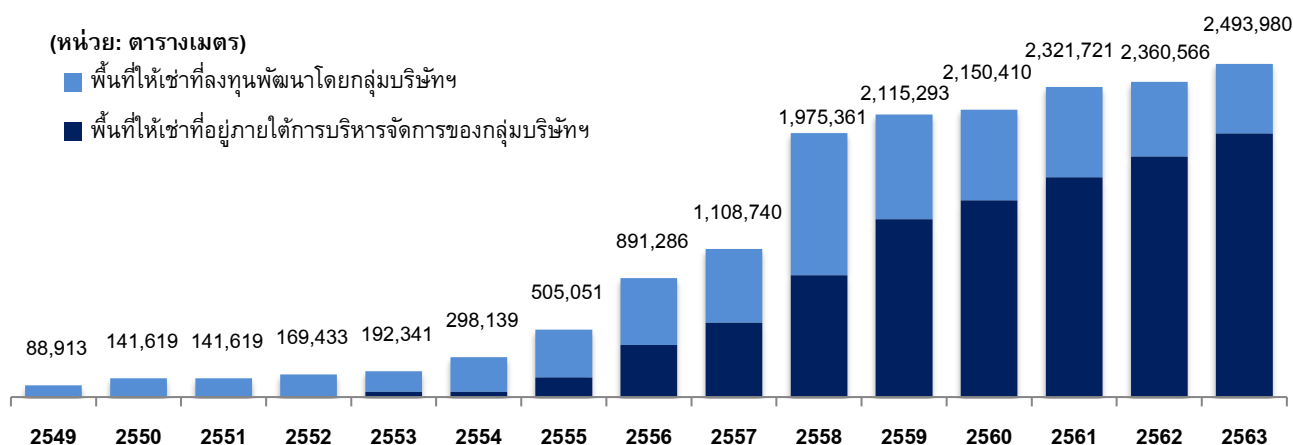
ข) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย

ค) ธุรกิจลงทุนและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์

ง) ธุรกิจบริหารและจัดการกองทรัสต์

ธุรกิจพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ เป็นธุรกิจที่สร้างรายได้หลักให้แก่บริษัทฯ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีพื้นที่ให้เช่าที่ลงทุนพัฒนาและ/หรืออยู่ภายใต้การบริหารจัดการของกลุ่มบริษัทฯ รวม 2,493,980 ตารางเมตร โดยบริษัทฯ มีโครงการไว้ให้บริการแก่ลูกค้าในหลากหลายรูปแบบ ดังนี้

พื้นที่ให้เช่าที่ลงทุนพัฒนาและ/หรืออยู่ภายใต้การบริหารจัดการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย



หมายเหตุ พื้นที่ให้เช่าประกอบด้วย พื้นที่ที่มีสัญญาและเริ่มรับรู้รายได้ พื้นที่ที่มีสัญญาแล้วแต่ยังไม่รับรู้รายได้ และพื้นที่รอการพัฒนา

ก) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อรายได้ค่าเช่าและบริการ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อรายได้ค่าเช่าและบริการ เป็นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงาน เพื่อให้เช่าและให้บริการแก่ลูกค้า โดยเน้นคุณภาพและมาตรฐานการก่อสร้างสูง และตั้งอยู่บนทำเลที่เป็นจุดยุทธศาสตร์ทางด้านโลจิสติกส์ อาทิ บางนา-ตราด กม.18-23 ลาดกระบัง พระราม 2 และพื้นที่ในจังหวัดที่เป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก รวมถึงหัวเมืองต่างจังหวัด เช่น อุดรธานี ขอนแก่น สุราษฎร์ธานี และลำพูน เป็นต้น โดยโครงการของบริษัทฯ จะตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียง หรือในเขตนิคมอุตสาหกรรม เขตประกอบการอุตสาหกรรม และ/หรือ เขตอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นทำเลที่ส่งเสริมให้ลูกค้ามี

ความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยโครงการที่บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีไว้ให้บริการ สามารถแบ่งตามลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการได้ดังนี้

1) อาคารคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า

โครงการ Built-to-Suit

โครงการ Built-to-Suit เป็นโครงการที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า ส่วนใหญ่จะเป็นโครงการอาคารขนาดใหญ่ (พื้นที่อาคารมีขนาดตั้งแต่ 5,000 ถึง 70,000 ตารางเมตร) ที่มีการออกแบบและพัฒนาเพื่อมุ่งตอบสนองความต้องการที่ซับซ้อนและแตกต่างกันตามลักษณะการประกอบธุรกิจและกระบวนการทำงานของลูกค้าแต่ละราย เพื่อให้เกิดประโยชน์ในการใช้งานสูงสุด โดยสัญญาเช่าของโครงการ Built-to-Suit ส่วนใหญ่จะเป็นสัญญาเช่าระยะยาวที่มีอายุโดยเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 5 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 5,000 ถึง 30,000 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 WHA Logistics Park (Ready-Built)

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

ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดโครงการ	จุดเด่นโครงการ
WHA Logistics Park 1	บนทางหลวงหมายเลข 331 จังหวัดชลบุรี	195 ไร่	ตั้งอยู่ระหว่างท่าเรือแหลมฉบังและนิคมอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลลอปเม้นท์ โดยห่างจากท่าเรือฯ เพียง 20 กิโลเมตร โดยมีทั้งที่ตั้งอยู่ในเขตปลอดอากร (Free Zone) และเขตอุตสาหกรรมทั่วไป (General Zone)
WHA Logistics Park 2	นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์นซีบอร์ด 1 (WHA ESIE 1) บนทางหลวงหมายเลข 3574 จังหวัดระยอง	63 ไร่	ตั้งอยู่ในเขตปลอดอากร (Free Zone) โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในคลัสเตอร์ยานยนต์และอื่นๆ
WHA Logistics Park 3	นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์นซีบอร์ด 1 (WHA ESIE 1) บนทางหลวงหมายเลข 3574 จังหวัดระยอง	18 ไร่	ตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรมทั่วไป (General Zone)
WHA Logistics Park 4	ติดกับนิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ESIE) จังหวัดระยอง	63 ไร่	ตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรมทั่วไป (General Zone) ซึ่ง อยู่ ศูนย์ กลาง ของ เขตอุตสาหกรรมในภูมิภาคตะวันออก

2) อาคารโรงงาน

Built-to-Suit

บริษัทฯ มีทีมออกแบบและพัฒนาที่มีประสบการณ์ในการออกแบบและก่อสร้างโครงการที่หลากหลาย เพื่อมุ่งตอบสนองความต้องการที่ซับซ้อนของลูกค้าได้ โดยในขั้นตอนการออกแบบจะมีการปรับเปลี่ยนผังโรงงานให้เหมาะสมกับกระบวนการผลิตของลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้กระบวนการผลิตของลูกค้ามีความต่อเนื่องและลดความผิดพลาด ซึ่งจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อลูกค้าทั้งในด้านการลดต้นทุน และเกิดประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต

Ready-Built

โครงการโรงงานสำเร็จรูป เป็นโครงการซึ่งมุ่งรองรับการเข้ามาลงทุนของกลุ่มอุตสาหกรรมขนาดเล็ก-กลาง (SMEs) โดยมีขนาดพื้นที่โรงงานเฉลี่ยประมาณ 450 ถึง 10,000 ตารางเมตร ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรมทั่วไปและเขตปลอดอากรในหลายนิคมอุตสาหกรรมหรือเขตประกอบการอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัท WHAID ทั้งนี้ โรงงานสำเร็จรูปสำหรับเช่าจะช่วยเพิ่มความยืดหยุ่นให้กับลูกค้า ทั้งในด้านการลงทุน การเงิน รวมไปถึงโอกาสการเติบโตของธุรกิจ

นอกจากนี้ ยังมีโครงการ WHA Ready-Built Factory Park 1 มีขนาดโครงการประมาณ 13 ไร่ ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมไฮเทค กบินทร์บุรี จังหวัดปราจีนบุรี (เป็นโครงการโรงงานสำเร็จรูปโครงการแรกที่ตั้งอยู่

นอกนิคม/เขตประกอบการอุตสาหกรรม WHA) โดยทำเลที่ตั้งโครงการจะอยู่กึ่งกลางระหว่างกรุงเทพมหานครและภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย ซึ่งง่ายต่อการคมนาคมขนส่งทั้งโดยทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ

3) โครงการอื่นๆ

- โครงการที่กลุ่มบริษัท ลงทุนเพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงและให้เช่า
บริษัทฯ มีแผนการที่จะซื้อสินทรัพย์ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จและ/หรือสินทรัพย์ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จบางส่วนเพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงและให้เช่า โดยบริษัทฯ จะเข้าไปลงทุนในโครงการที่อยู่ในสภาพดีด้วยราคาที่เหมาะสม เพื่อนำมาปรับปรุงและปล่อยเช่าให้แก่ลูกค้าที่สนใจ (อาจเป็นผู้เช่ารายเดิม) ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มพื้นที่ให้เช่าได้อย่างก้าวกระโดด ช่วยลดระยะเวลาการก่อสร้าง และใช้ประโยชน์จากความสามารถที่เป็นจุดเด่นของบริษัทฯ ในการออกแบบและปรับปรุงพื้นที่เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้า
- โครงการอาคารสำนักงานให้เช่า
บริษัทฯ มีการสร้างและพัฒนาอาคารสำนักงานให้เช่าแบบ built-to-suit ให้แก่ลูกค้าที่ต้องการ รวมไปถึงการพัฒนาอาคารสำนักงานพรีเมียมให้เช่าทั้งแบบ high rise และ low rise และ/หรือซื้ออาคารสำนักงานให้เช่าที่ก่อสร้างแล้วเสร็จและ/หรือสินทรัพย์ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จบางส่วน เพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงและให้เช่า โดยบริษัทฯ จะพิจารณาเช่าลงทุนในโครงการที่อยู่ในสภาพดีด้วยราคาที่เหมาะสม ซึ่งจะเป็นการขยายฐานลูกค้าของบริษัทฯ อีกด้วย
- ตัวอย่างการออกแบบที่มุ่งตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันของผู้เช่า
 - ✓ การออกแบบพื้นที่ภายในอาคารเพื่อให้การหมุนเวียนของสินค้ามีประสิทธิภาพสูงสุด
 - ✓ การกำหนดความสูงของพื้นและเส้นทางการเข้าออกของรถขนส่งขนาดใหญ่เพื่อการขนถ่ายสินค้าเป็นไปอย่างรวดเร็ว
 - ✓ การออกแบบให้ชั้นวางสินค้ามีความยืดหยุ่นและสามารถปรับให้เหมาะสมกับกระบวนการปฏิบัติงานของผู้เช่า ซึ่งช่วยให้การจัดวาง/บรรจุสินค้าเกิดความคล่องตัวและลดความผิดพลาด
 - ✓ การควบคุมอุณหภูมิ ทั้งที่มีหลายอุณหภูมิในหนึ่งคลังสินค้า (Multi-Temperature) และที่เป็นห้องเย็นทั้งอาคาร (Cold Storage) ซึ่งจะทำให้สามารถควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่จัดเก็บได้เป็นอย่างดีเป็นต้น
- ตัวอย่างคุณสมบัติของโครงการ



หลังคาเมทัลชีทแบบไร้รอยต่อ

หลังคาเมทัลชีทแบบไร้รอยต่อ ช่วยลดปัญหาการรั่วระหว่างรอยต่อหลังคา



หลังคาทนความร้อน

วัสดุทนความร้อนที่ติดตั้งภายใต้หลังคา ซึ่งประกอบไปด้วยช่องอากาศที่ช่วยลดอุณหภูมิภายในอาคาร ทำให้สามารถรักษาคุณภาพของสินค้าที่จัดเก็บได้ดี



ระบบระบายอากาศแบบธรรมชาติ

บานเกล็ดช่องระบายอากาศและตะแกรงกันกรอบตัวอาคาร และการติดตั้งหลังคาในตำแหน่งที่สูงขึ้นทำให้การไหลเวียนของอากาศภายในอาคารดีขึ้น



หลักเกณฑ์การจัดการสภาวะแวดล้อม

โครงสร้างขั้นพื้นฐานในโครงการ เช่น ระบบการกระจายสินค้า ตัวคลังสินค้า และโรงงานผลิต ได้รับการพัฒนาขึ้นตามมาตรฐานสากล ตัวอย่างเช่น การออกแบบโครงสร้างอาคารที่ลดการสะสมของฝุ่นและสิ่งสกปรก และการป้องกันปลวกและแมลง เป็นต้น



พื้นแบบ Burnished Floor ที่มีความแข็งแรง

โครงสร้างพื้นที่ทำจากวัสดุคอนกรีตที่แข็งแรงกว่าวัสดุคอนกรีตทั่วไปอีกทั้งยังได้นำ Burnished Floor ซึ่งเป็นเทคโนโลยีใหม่ล่าสุดในการเคลือบเงาพื้นผิวมาใช้ในการพัฒนาโครงการฯ ซึ่งเทคโนโลยีจะช่วยป้องกันการเกิดรอยขีดข่วนและรอยถลอกจากการใช้งานหนัก และยังช่วยลดการสะสมของฝุ่นและการเกิดรอยแตกของพื้น

● ตัวอย่างโครงการ Built-to-Suit



ที่ตั้งโครงการ:	แหลมฉบัง ชลบุรี
พื้นที่เช่า:	20,000 ตารางเมตร
ประเภทโครงการ:	ศูนย์กระจายสินค้า



ที่ตั้งโครงการ:	บางนาตราด กม.19
พื้นที่เช่า:	20,000 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: ลาดกระบัง
พื้นที่เช่า: 90,000 ตารางเมตร
ประเภทโครงการ: Warehouse Farm

• ตัวอย่างโครงการ Ready-Built



โครงการ: WHA Logistics Park 1



โครงการ: WHA Logistics Park 2



โครงการ: WHA Logistics Park 4



โครงการ: WHA Ready-Built Factory Park 1

ข) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย

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 2563 กองทรัสต์ WHART ได้มีการลงทุนในโครงการเพิ่มเติม โดยเป็นการลงทุนในทรัพย์สินของกลุ่มบริษัทฯ จำนวน 3 โครงการ ทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กองทรัสต์ WHART มีสินทรัพย์ภายใต้การลงทุนรวมทั้งสิ้น 32 โครงการ คิดเป็นพื้นที่ให้เช่าอาคารรวม 1,412,140 ตารางเมตร และพื้นที่ให้เช่าหลังคารวม 423,601 ตารางเมตร มีมูลค่าสินทรัพย์รวม 42,595 ล้านบาท

นอกจากนี้ ในปี 2563 กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์เหมราช (“กองทรัสต์ HREIT”) ได้มีการระดมทุนเพิ่มโดยการออกและเสนอขายหน่วยเพิ่มทุน เพื่อลงทุนในสิทธิการเช่าอาคารโรงงานสำเร็จรูปและคลังสินค้าสำเร็จรูป ในบริเวณนิคมอุตสาหกรรม/เขตประกอบการอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลลอปเม้นท์ เพิ่มเติมอีก 48,127 ตารางเมตร ส่งผลให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กองทรัสต์ HREIT มีพื้นที่ให้เช่ารวมทั้งสิ้น 380,632 ตารางเมตรและมีมูลค่าสินทรัพย์ จำนวน 11,489 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายที่จะขายโครงการที่พัฒนาแล้วให้แก่บุคคลภายนอกโดยเฉพาะผู้เช่าปัจจุบันของโครงการนั้นๆ ซึ่งเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่บริษัทฯ อีกช่องทางหนึ่งด้วย

ค) ธุรกิจลงทุนและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์

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 มีรายได้ประจำจากค่าบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ให้แก่กองทุนรวมฯ หรือ กองทรัสต์ฯ เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์

ง) ธุรกิจบริหารและจัดการกองทรัสต์ฯ

บริษัทฯ ได้จัดตั้ง บริษัท ดับบลิวเอชเอ เรียล เอสเตท แมเนจเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยเพื่อดำเนินธุรกิจบริหารและจัดการกองทรัสต์ WHART และได้จัดตั้ง บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล 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 2563)

หน่วย: ตารางเมตร

สถานะของโครงการ	กลุ่มบริษัทฯ	WHART	HPF	HREIT	WHABT
โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ	182,176	1,412,140	150,117	380,632	30,215
โครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง	125,025	-	-	-	-

2.1.2 ธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม (Industrial Development Business)

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

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีโครงการนิคมอุตสาหกรรม เขตประกอบการอุตสาหกรรม และเขตส่งเสริมภายในประเทศ พร้อมให้บริการรวม 10 แห่ง ดังนี้

นิคมอุตสาหกรรมและ เขตประกอบการอุตสาหกรรม		ที่ตั้ง	ขนาด โครงการ (ไร่)	จุดเด่นโครงการ
1) นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ชลบุรี 1	WHA CIE 1	อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	3,482	ตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรมทั่วไป และเขต อุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก โดยเป็นนิคม อุตสาหกรรม ที่มีลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่ อยู่ในอุตสาหกรรมเหล็กขนาดใหญ่ พลังงาน ชิ้นส่วนยานยนต์ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ วัสดุ ก่อสร้าง
2) นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ชลบุรี 2	WHA CIE 2	อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	632	สามารถเข้าออกได้ทั้งจากทางหลวงหมายเลข 331 ใหม่ และทางหลวงหมายเลข 3241 เชื่อม สู่ท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง ส่งผลดีต่อการขนส่ง สินค้า และสามารถเดินทางไปได้ตัวอำเภอศรี ราชาได้สะดวก เพียง 25 กิโลเมตร
3) นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ตะวันออก (มาบตาพุด)	WHA EIE	อ.มาบตาพุด จ.ระยอง ติดกับเขตอุตสาหกรรมปิโตรเคมี (National Petrochemical Complex)	3,760	เป็นนิคมที่ตั้งขึ้นเพื่อรองรับกลุ่มอุตสาหกรรม หนัก อาทิเช่น เหล็ก ปิโตรเคมีและเคมี โดยมี ระบบสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ ซึ่งสามารถ จ่ายน้ำดิบ น้ำ Clarified และน้ำประปา ใน เฟส 1 และเฟส 2 จ่ายน้ำ Clarified ใน เฟส 3 บำบัดน้ำเสีย และจ่ายไฟฟ้าได้ในปริมาณที่สูง มาก นอกจากนี้ ภายในนิคมอุตสาหกรรมยังมี บริการอื่นๆ เช่น การจัดหาไฟฟ้า ไอน้ำ น้ำ ปราศจากแร่ธาตุเพื่อการอุตสาหกรรม และ ระบบฐานการวางท่อเพื่อขนส่งของเหลวและ ก๊าซ
4) นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์น ซีบอร์ด (ระยอง)	ESIE	อ.ปลวกแดง จ.ระยอง	9,688	เป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัทดับบลิวเอชเอ อินดัสเทรียล ดีเวลลอปเม้นท์ และบริษัท อาหารสยามจำกัด (มหาชน) ในสัดส่วน 60 : 40 ซึ่งได้เริ่มการพัฒนาตั้งแต่ปี 2538 เป็นศูนย์ รวมอุตสาหกรรมครบวงจร และคลัสเตอร์ยาน ยนต์ที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในโลก โดยมี บริษัทผู้ผลิตรถยนต์และอุตสาหกรรมต่อเนื่อง รวมทั้งสิ้นกว่า 100 ราย ซึ่งในจำนวนนี้ ประกอบไปด้วยบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ 9 ใน 10 บริษัทยักษ์ใหญ่ของโลก จึงเป็นผลทำ ให้นิคม ESIE มีการพัฒนาอย่างมั่นคงด้วย การเป็นศูนย์รวมการผลิตด้านยานยนต์ โดยมี กำลังการผลิตคิดเป็น 1 ใน 3 ของกำลังการ ผลิตรถยนต์ทั้งหมดของประเทศไทย

นิคมอุตสาหกรรมและ เขตประกอบการอุตสาหกรรม		ที่ตั้ง	ขนาด โครงการ (ไร่)	จุดเด่นโครงการ
5) นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์นซีบอร์ด 1	WHA ESIE 1	อ.ปลวกแดง จ.ระยอง	8,003	มีพื้นที่บางส่วนติดต่อกับนิคม ESIE และมี เส้นทางรถยนต์ติดต่อกันโดยตรงระหว่าง 2 นิคม และห่างจากนิคม HCIE ประมาณ 12 กิโลเมตร โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นบริษัท ผู้ผลิตรถยนต์และอุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่นๆ
6) เขตประกอบการอุตสาหกรรม ดับบลิวเอชเอ สระบุรี	WHA SIL	อ.หนองแค จ.สระบุรี	3,619	เป็นเขตประกอบการอุตสาหกรรมเพื่อรองรับ อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับวัสดุและอุปกรณ์ ก่อสร้าง เซรามิก กระดาษและบรรจุภัณฑ์ โลหะและไฟฟ้า
7) เขตประกอบการอุตสาหกรรม ดับบลิวเอชเอ ระยอง	WHA RIL	อ.บ้านค่าย จ.ระยอง	3,438	เป็นเขตประกอบการอุตสาหกรรมเพื่อรองรับ อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรม จักรกล อุปกรณ์ยานยนต์ โลหะ ไฟฟ้า และ อุตสาหกรรมต่อเนื่องอื่นๆ ปัจจุบัน มี ผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรมเครื่องจักรกล เข้ามาตั้งฐานการผลิตเครื่องจักรกลสำหรับใช้ ในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ และอุตสาหกรรม ก่อสร้าง เพื่อส่งขายให้ประเทศต่างๆ ทั่วโลก
8) นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์นซีบอร์ด 2	WHA ESIE 2	อ.ศรีราชา และ อ.บ้านบึง จ.ชลบุรี	3,650	ตั้งอยู่ห่างจากท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบังและศรี ราชาประมาณ 25 กิโลเมตร และยังใกล้กับ กลุ่มธุรกิจยานยนต์ที่ตั้งอยู่ในนิคม อุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเอ อาทิเช่น นิคม อุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ชลบุรี 1 และ 2 นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง) และ นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์น ซีบอร์ด 1 โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็น บริษัทผู้ผลิตรถยนต์และอุตสาหกรรมต่อเนื่อง อื่นๆ
9) นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์นซีบอร์ด 4	WHA ESIE 4	อ.ปลวกแดง จ.ระยอง	1,870	ได้รับการอนุมัติให้เป็นเขตส่งเสริมการลงทุน และเขตเศรษฐกิจพิเศษแห่งระยองเศรษฐกิจ พิเศษภาคตะวันออก เพื่อรองรับอุตสาหกรรม ยานยนต์แห่งอนาคต อุตสาหกรรมหุ่นยนต์ และ อุตสาหกรรมการบินและโลจิสติกส์ ตั้งแต่วันที่ 24 มกราคม 2561 เป็นต้นไป
10) นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์นซีบอร์ด 3	WHA ESIE 3	อ.หนองใหญ่ จ.ชลบุรี	2,198	ได้รับการอนุมัติให้เป็นพื้นที่ที่อยู่ในเขต เศรษฐกิจพิเศษแห่งระยองเศรษฐกิจพิเศษ ภาคตะวันออก สำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์ แห่งอนาคต อุตสาหกรรมหุ่นยนต์ และ อุตสาหกรรมการบินและโลจิสติกส์

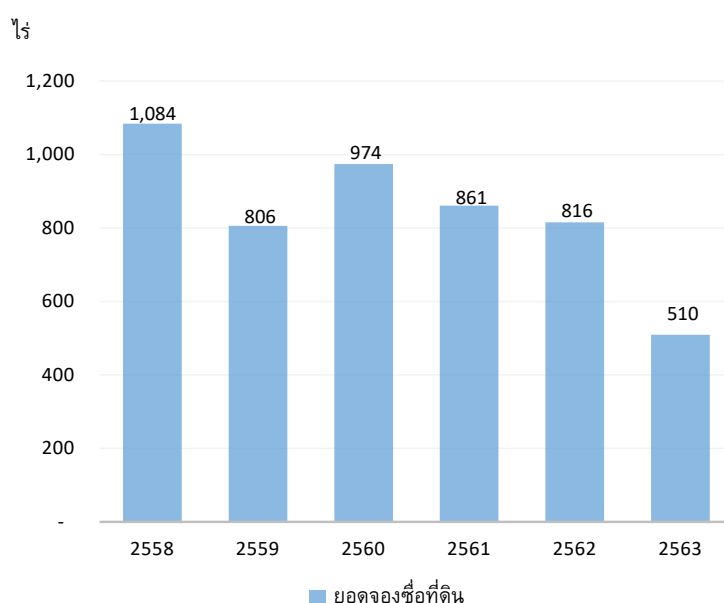
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัท WHAID มีที่ดินอุตสาหกรรมที่พัฒนาภายในประเทศและพร้อมให้บริการทั้งหมด 8
นิคมอุตสาหกรรมซึ่งทุกนิคมอุตสาหกรรมได้รับการอนุมัติเป็นเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษตามนโยบาย EEC และ 2 เขต
ประกอบการอุตสาหกรรม รวมถึงที่ดินที่จะพัฒนาในอนาคต ประมาณ 48,897 ไร่ มีลูกค้ารวมกันทั้งสิ้น 839 ราย และมี

เงินลงทุนของลูกค้าภายในนิคมอุตสาหกรรม ทั้งสิ้นกว่า 33,200 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยมีกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการระบบสาธารณูปโภคต่างๆ สูง และมักจะตั้งโรงงานเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมเพื่อการผลิตอย่างต่อเนื่องและการคมนาคมขนส่งที่สะดวก เช่น อุตสาหกรรมรถยนต์ อุตสาหกรรมปิโตรเคมี อุตสาหกรรมเหล็ก และอุตสาหกรรมพลังงาน เป็นต้น

นอกจากนี้ ทางกลุ่มบริษัท WHAID ได้มีการขยายการลงทุนไปยังจังหวัด หงะอาน ประเทศเวียดนาม โดยจัดตั้งบริษัทย่อย ดับบลิวเอชเอ อินดัสเทรียลโซน หงะอาน จอยท์ สต็อก เพื่อพัฒนาเขตอุตสาหกรรม “ดับบลิวเอชเอ อินดัสเทรียลโซน-หงะอาน” ซึ่งได้รับอนุมัติใบรับรองการจดทะเบียนการลงทุนเพื่อพัฒนาโครงการเฟสแรกแล้ว สำหรับพื้นที่ 498 เฮกตาร์ (3,110 ไร่) โดยในปี 2563 กลุ่มบริษัท WHAID ได้พัฒนาโครงการเฟสแรกครอบคลุมเนื้อที่ 498 เฮกตาร์ (3,110 ไร่) ซึ่งพื้นที่พัฒนาเฟส 1 เอ จำนวน 145 เฮกตาร์ (906 ไร่) ได้พัฒนาแล้วเสร็จ และมียอดจองเช่าที่ดินกว่าร้อยละ 50 ของพื้นที่เช่าสุทธิในปี 2563

จากการที่กลุ่มบริษัท WHAID มีการให้บริการอย่างครบวงจรสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการเข้ามาลงทุนสร้างโรงงาน ทำให้มียอดการจองเช่าที่ดินเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2562 และในปี 2563 มียอดจองซื้อที่ดินในเขตนิคม/เขตประกอบการอุตสาหกรรมทั้งในประเทศไทย และประเทศเวียดนามทั้งหมด 816 ไร่ (ไม่รวมยอดจากหนังสือแจ้งความจำนงและหนังสือบันทึกข้อตกลงในการขายที่ดินทั้งในประเทศไทยและของนิคมอุตสาหกรรมที่ประเทศเวียดนาม ที่มีอีก 195 ไร่) และ 510 ไร่ (ไม่รวมยอดจากหนังสือแจ้งความจำนงและหนังสือบันทึกข้อตกลงในการขายที่ดินทั้งในประเทศไทยและของนิคมอุตสาหกรรมที่ประเทศเวียดนาม ที่มีอีก 149 ไร่) ตามลำดับ มีรายได้จากการโอนที่ดินในเขตนิคมอุตสาหกรรม ประมาณ 3,505.0 ล้านบาท และประมาณ 1,487.0 ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้ยังมีที่ดินรอการพัฒนาและจำหน่าย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 อีกจำนวนประมาณ 9,000 ไร่ในประเทศไทย และอีกประมาณ 2,220 ไร่ซึ่งตั้งอยู่ในโครงการ WHA Industrial Zone Nghe An เฟส 1 ปี ซึ่งนับว่ากลุ่มบริษัท WHAID เป็นผู้ให้บริการด้านการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมรายใหญ่ที่สุดในประเทศไทย มียอดจองซื้อที่ดินตั้งแต่ปี 2558-2563 รวม 4,665 ไร่ และมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 46

ยอดจองซื้อที่ดินในเขตนิคม/เขตประกอบการอุตสาหกรรมของ
กลุ่มบริษัทดับบลิวเอชเอ อินดัสเทรียล ดีเวลลอปเม้นท์



ที่มา: บริษัทฯ

รายละเอียดการแบ่งพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรม

WHAID 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 สถานีบริการน้ำมัน 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 Business)

ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน ดำเนินการผ่านบริษัทย่อย ได้แก่ กลุ่มบริษัท WHAUP ในการให้บริการด้านสาธารณูปโภค (Utilities) ประเภทการจำหน่ายน้ำดิบ ผลิตและจำหน่ายน้ำเพื่ออุตสาหกรรม และบริหารจัดการน้ำเสียให้แก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรมเป็นหลัก และร่วมลงทุนในโครงการสาธารณูปโภคจำหน่ายน้ำประปาในประเทศเวียดนาม นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท WHAUP ยังดำเนินธุรกิจให้บริการด้านพลังงาน (Power) ทั้งในแบบที่ดำเนินการเองในธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และในรูปแบบการเข้าร่วมลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าทั้งในประเทศและต่างประเทศกับผู้ประกอบการที่มีความรู้ความชำนาญในธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าประเภทต่างๆ ทั้งที่เป็นการผลิตไฟฟ้าโดยใช้พลังงานเชื้อเพลิงเชิงพาณิชย์ (Conventional Fuel) และพลังงานทดแทน (Renewable Fuel)

ก) ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภค (Utilities) สามารถแบ่งลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการได้เป็น

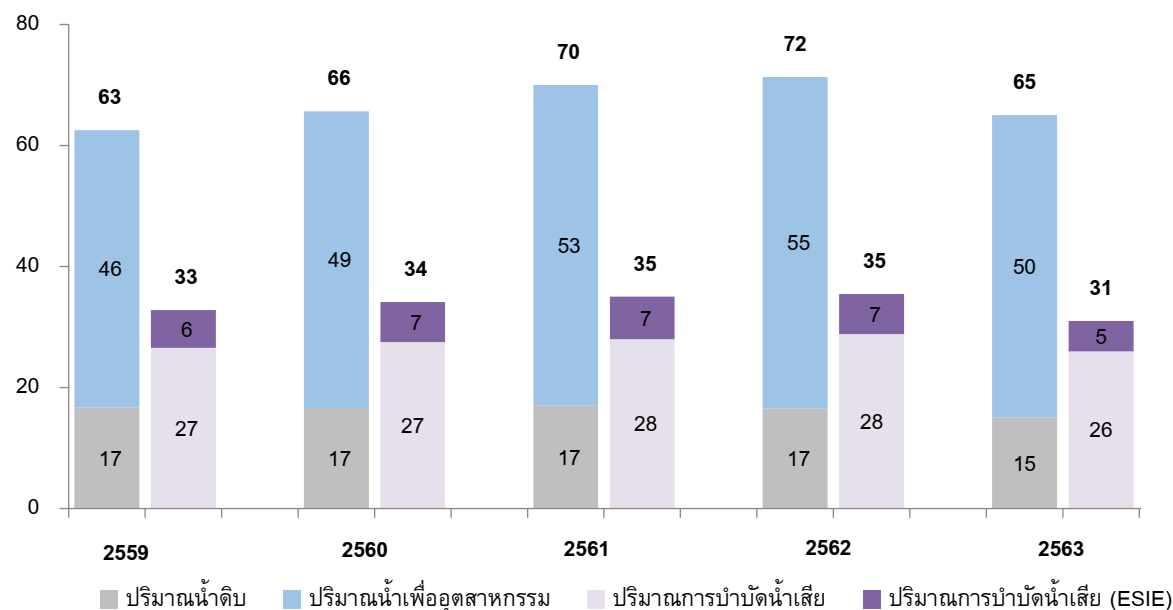
ประเภทผลิตภัณฑ์และบริการ	ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ
1) การจัดหาและจำหน่ายน้ำดิบ (Raw Water)	ให้บริการจัดหาและจำหน่ายน้ำดิบให้แก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในพื้นที่อุตสาหกรรมของบริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“WHAID”) โดยนำเสนอ น้ำดิบเพื่อเป็นทางเลือกในการใช้น้ำของผู้ประกอบการอุตสาหกรรม ซึ่งกลุ่มลูกค้าหลักที่ใช้ บริการจัดหาและจำหน่ายน้ำดิบของบริษัทได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมเหล็ก กลุ่มอุตสาหกรรม โรงไฟฟ้าเอกชนรายใหญ่ (IPP) โรงไฟฟ้าเอกชนรายเล็ก (SPP) เป็นต้น
2) การผลิตและจำหน่ายน้ำเพื่อ อุตสาหกรรม (Industrial Water)	ให้บริการผลิตและจำหน่ายน้ำเพื่ออุตสาหกรรมแก่ผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรม โดยเฉพาะ โดยน้ำเพื่ออุตสาหกรรมที่บริษัทและบริษัทย่อยจำหน่ายในปัจจุบัน สามารถแบ่ง ได้เป็น 3 ประเภทหลัก ได้แก่ (1) น้ำเพื่อกระบวนการผลิต (Process Water) มีลักษณะเป็นน้ำเพื่ออุตสาหกรรมซึ่งทำให้ สะอาดโดยผ่านกระบวนการตกตะกอนและการกรอง กระบวนการเติมคลอรีนเพื่อฆ่า เชื้อ เพื่อให้สามารถนำไปใช้ในกระบวนการผลิตทั่วไป กลุ่มลูกค้าสำหรับน้ำประเภทนี้ ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ เช่น โรงงานประกอบรถยนต์ และโรงงานผลิต ชิ้นส่วนยานยนต์ กลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร และกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น (2) น้ำเพื่อกระบวนการผลิตปราศจากคลอรีน (Clarified Water) เป็นน้ำที่ผ่านกระบวนการ ตกตะกอนการกรองและการเติมคลอรีนเพื่อฆ่าเชื้อ (ในปริมาณและความเข้มข้นที่ต่ำ กว่าน้ำเพื่อกระบวนการผลิต) โดยปริมาณคลอรีนดังกล่าวจะแทบหมดไปเมื่อทำการ จ่ายน้ำ Clarified Water ไปสู่ลูกค้า โดยผลิตภัณฑ์นี้สามารถสนองตอบความต้องการ ของลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมหนัก ได้แก่ อุตสาหกรรมปิโตรเคมี เนื่องจากสารคลอรีน อาจเข้าไปกัดกร่อนเครื่องจักรของลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมเหล่านี้ได้ (3) น้ำเพื่ออุตสาหกรรมคุณภาพสูง (Premium Clarified Water) เป็นน้ำเพื่ออุตสาหกรรม ที่มีคุณลักษณะสูงกว่าน้ำอุตสาหกรรมปกติ โดยผลิตผ่านเทคโนโลยีเมมเบรน คุณภาพสูง ส่งจำหน่ายแก่ลูกค้าในกลุ่มโรงไฟฟ้าเป็นหลัก โดยในปี 2563 ถือเป็นปี แรกที่บริษัทได้เปิดให้บริการน้ำประเภทนี้ที่นิคมอุตสาหกรรม ESIE (4) น้ำเพื่ออุตสาหกรรมปราศจากแร่ธาตุ (Demineralized Water) เป็นน้ำเพื่อ อุตสาหกรรมที่มีความบริสุทธิ์สูงมาก โดยดึงแร่ธาตุต่างๆ ออกจากน้ำ ใช้ใน กระบวนการผลิตของอุตสาหกรรมบางประเภท เช่น โรงไฟฟ้า ปิโตรเคมี อิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น
3) การบริหารจัดการน้ำเสีย (Wastewater Treatment)	ให้บริการบริหารจัดการบำบัดน้ำเสียส่วนกลางของนิคมอุตสาหกรรมซึ่งโรงงาน อุตสาหกรรมปล่อยน้ำเสียมารวมกัน เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานของกระทรวงอุตสาหกรรม ก่อนปล่อยน้ำที่บำบัดแล้วดังกล่าวสู่แหล่งน้ำธรรมชาติ หรือนำไปใช้ใหม่ในกระบวนการผลิต ต่อไป

ปัจจุบัน สำหรับธุรกิจจำหน่ายและบริหารจัดการน้ำภายในประเทศ กลุ่มบริษัท WHAUP มีกำลังการผลิตน้ำเพื่อ อุตสาหกรรมรวมทุกนิคมอุตสาหกรรมสูงสุด 354,776* ลูกบาศก์เมตรต่อวัน และมีความสามารถในการบริหารจัดการน้ำ เสียรวมทุกนิคมอุตสาหกรรมสูงสุด 162,256 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน โดยในปี 2563 กลุ่มบริษัทฯ มีปริมาณการจำหน่ายน้ำ ดิบและน้ำเพื่ออุตสาหกรรมเฉลี่ยรวมทุกนิคมอุตสาหกรรมจำนวน 177,706 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน และปริมาณการบริหาร จัดการน้ำเสียเฉลี่ยรวมทุกนิคมอุตสาหกรรมจำนวน 85,184 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน

*รวมกำลังการผลิตน้ำ Reclaimed (การนำน้ำที่ใช้แล้วมาบำบัดแล้วนำกลับมาใช้ใหม่) 25,000 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน ที่นิคมอุตสาหกรรมดับบลิว เอชเอ ตะวันออก (มาบตาพุด) (WHA EIE)

ปริมาณการให้บริการสาธารณูปโภคภายในประเทศของกลุ่มบริษัท

(หน่วย : ล้าน ลบ.ม. /ต่อปี)



กลุ่มบริษัท WHAUP มีนโยบายในการให้บริการสาธารณูปโภคประเภทอื่นๆ แก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม ทั้งในและนอกนิคมอุตสาหกรรมในอนาคตอีกด้วย อนึ่ง บริษัทได้รับการรับรองมาตรฐานระบบคุณภาพ ISO 9001:2015 และมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม ISO14001:2015

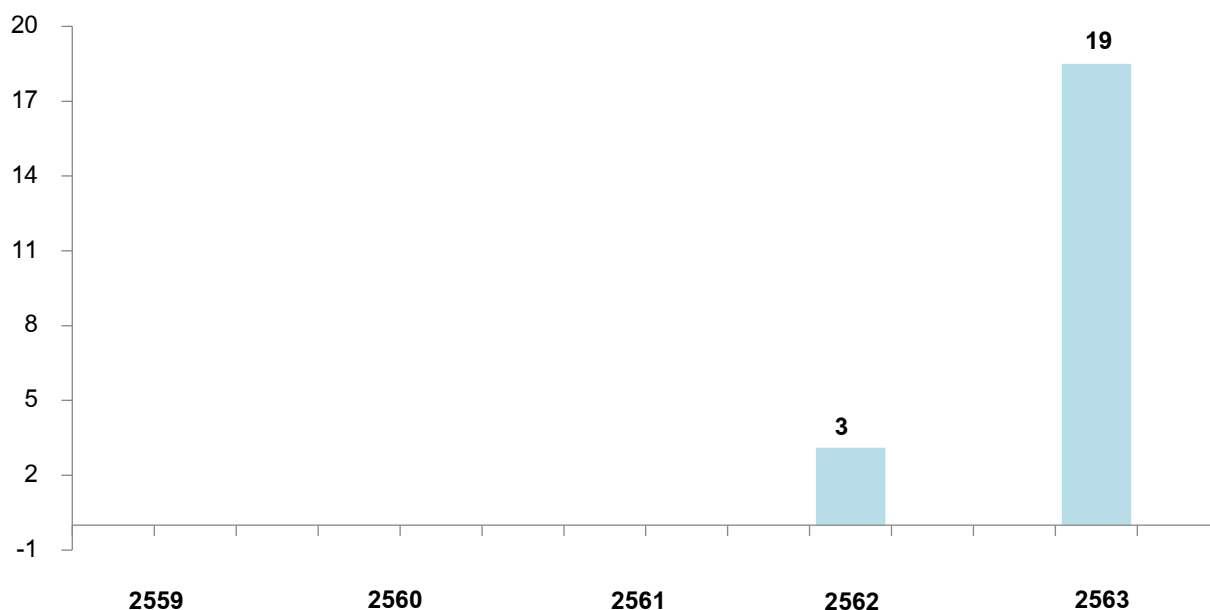
นอกจากนี้ ในปี 2562 บริษัทเริ่มขยายการดำเนินธุรกิจไปยังประเทศเวียดนามทั้งในส่วนของการให้บริการน้ำประปาในนิคมอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัท WHA และการลงทุนซื้อหุ้นบางส่วนในกิจการน้ำประปา

สำหรับธุรกิจจำหน่ายและบริหารจัดการน้ำในต่างประเทศ ที่นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล โซน 1- หงะอาน (WHA Industrial Zone 1 Nghe An) ประเทศเวียดนาม กลุ่มบริษัท WHAUP มีกำลังการผลิตน้ำประปาสูงสุดจำนวน 12,000 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน และมีความสามารถในการบริหารจัดการน้ำเสียรวม 3,200 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน

นอกจากนี้ บริษัทยังได้ลงทุนซื้อหุ้นกิจการน้ำประปาในประเทศเวียดนามจำนวน 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท เกอ หล่อวอเตอร์ ซัพพลาย (Cua Lo Water Supply) ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายน้ำประปาในเมืองหงะอาน และ บริษัท ดวงริเวอร์ เซอร์เฟส วอเตอร์แพลนท์ (SDWTP) หนึ่งในผู้ให้บริการน้ำประปาชั้นนำของเมืองฮานอย ตามสัดส่วนการถือหุ้น 47% และ 34% ตามลำดับ ทั้งสองโครงการมีกำลังการผลิตน้ำจำนวนรวม 13,000 และ 300,000 ลูกบาศก์เมตรต่อวันตามลำดับ โดยในปี 2563 กลุ่มบริษัท มีปริมาณการจำหน่ายน้ำประปารวมทุกโครงการที่ประเทศเวียดนามตามสัดส่วนการถือหุ้นจำนวน 50,739 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน

ปริมาณการให้บริการสาธารณูปโภคภายในประเทศเวียดนามของกลุ่มบริษัท ตามสัดส่วนการถือหุ้น

(หน่วย : ล้าน ลบ.ม. /ต่อปี)



ข) ธุรกิจให้บริการด้านพลังงาน (Power) กลุ่มบริษัท WHAUP ได้ลงทุนในธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ร่วมกับผู้ประกอบการในธุรกิจไฟฟ้าที่มีชื่อเสียงและความชำนาญในธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้า และดำเนินการเองในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ รวมถึงการลงทุนในธุรกิจจัดจำหน่ายและค้าปลีกก๊าซธรรมชาติ (Natural Gas Distribution) โดยมีรายละเอียด ดังนี้

โครงการโรงไฟฟ้า	สถานที่ตั้ง	ประเภทโรงไฟฟ้า	ประเภทผู้ผลิต	สัดส่วนการลงทุน	กำลังการผลิตติดตั้ง	กำลังการผลิตตามสัดส่วนการถือหุ้น	COD
1) ข้อมูลของโครงการโรงไฟฟ้าที่กลุ่มบริษัทเข้าร่วมลงทุนที่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์แล้ว							
โครงการโรงไฟฟ้าร่วมทุนกับกลุ่มโกลว์							
เก็คโค-วัน	นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด	พลังงานความร้อนใช้ถ่านหินเป็นเชื้อเพลิง	IPP	35.00%	ไฟฟ้า 660 MW	231 MW	ส.ค. 2555
โกลว์ โอพีพี	WHA CIE 1	พลังงานความร้อนร่วมที่ใช้ ก๊าซธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิง	IPP	5.00%	ไฟฟ้า 713 MW	36 MW	ม.ค. 2546
ห้วยเหาะ พาวเวอร์	ประเทศ สปป.ลาว	พลังงานน้ำ	IPP	12.75%	ไฟฟ้า 152 MW	19 MW	ก.ย. 2542
โครงการโรงไฟฟ้าร่วมทุนกับกลุ่มกัลฟ์							
กัลฟ์ เจพี เอ็นแอลแอล	WHA RIL	พลังงานความร้อนร่วมโคเจนเนอเรชั่นที่ใช้ก๊าซธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิง	SPP	25.01%	ไฟฟ้า 123 MW ไอน้ำ 8 TPH น้ำเย็น 4,600 RT	31 MW 2 TPH 1,150 RT	พ.ค. 2556

โครงการโรงไฟฟ้า	สถานที่ตั้ง	ประเภทโรงไฟฟ้า	ประเภทผู้ผลิต	สัดส่วนการลงทุน	กำลังการผลิตติดตั้ง	กำลังการผลิตตามสัดส่วนการถือหุ้น	COD
กัลฟ์ โซลาร์ เคเคเอส	WHA LP1	พลังงานแสงอาทิตย์	VSP	25.01%	ไฟฟ้า 0.25 MW	0.06 MW	ธ.ค. 2557
กัลฟ์ โซลาร์ บีวี	WHA CIE	พลังงานแสงอาทิตย์	VSP	25.01%	ไฟฟ้า 0.13 MW	0.03 MW	มิ.ย. 2557
กัลฟ์ โซลาร์ ทีเอส 1	WHA ESIE 1	พลังงานแสงอาทิตย์	VSP	25.01%	ไฟฟ้า 0.13 MW	0.03 MW	ส.ค. 2557
กัลฟ์ โซลาร์ ทีเอส 2	ESIE	พลังงานแสงอาทิตย์	VSP	25.01%	ไฟฟ้า 0.09 MW	0.02 MW	ม.ค. 2558
โครงการโรงไฟฟ้าร่วมทุนกับกลุ่มกันกุล							
ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซลาร์รูฟ 17	ดับบลิวเอชเอ เมกกะ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ วังน้อย 61 อยุรยา	พลังงานแสงอาทิตย์	VSP	74.99%	ไฟฟ้า 1.00 MW	0.73 MW	ก.ค. 2557
ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซลาร์รูฟ 3	ดับบลิวเอชเอ เมกกะ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ บางนา ตราด กม.18	พลังงานแสงอาทิตย์	VSP	74.99%	ไฟฟ้า 0.83 MW	0.62 MW	เม.ย. 2557
ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซลาร์รูฟ 6	ดับบลิวเอชเอ เมกกะ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ บางนา ตราด กม.18	พลังงานแสงอาทิตย์	VSP	74.99%	ไฟฟ้า 0.83 MW	0.62 MW	เม.ย. 2557
ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีน โซลาร์รูฟ 1	ดับบลิวเอชเอ เมกกะ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ บางนา ตราด กม.18	พลังงานแสงอาทิตย์	VSP	74.99%	ไฟฟ้า 0.64 MW	0.48 MW	เม.ย. 2557
โครงการโรงไฟฟ้าร่วมทุนกับกลุ่ม บี.กริม เพาเวอร์							
บี .กริม เพาเวอร์ (ดับบลิวเอชเอ) 1	WHA CIE 1	พลังความร้อนร่วม โกลเดนเนอเรชั่นที่ใช้ ก๊าซธรรมชาติเป็น เชื้อเพลิง	SPP	25.01%	ไฟฟ้า 130 MW ไอน้ำ 30 TPH	33 MW 8 TPH	พ.ย. 2559
โครงการโรงไฟฟ้าร่วมทุนกับบริษัท กัลฟ์ เอ็มพี จำกัด							
กัลฟ์ วีทีพี	ESIE	พลังความร้อนร่วม โกลเดนเนอเรชั่นที่ใช้ ก๊าซธรรมชาติเป็น เชื้อเพลิง	SPP	25.01%	ไฟฟ้า 137 MW ไอน้ำ 20 TPH	34 MW 5 TPH	พ.ค. 2560
กัลฟ์ ทีเอส 1	ESIE	พลังความร้อนร่วม โกลเดนเนอเรชั่นที่ใช้ ก๊าซธรรมชาติเป็น เชื้อเพลิง	SPP	25.01%	ไฟฟ้า 134 MW ไอน้ำ 30 TPH	34 MW 8 TPH	ก.ค. 2560
กัลฟ์ ทีเอส 2	ESIE	พลังความร้อนร่วม โกลเดนเนอเรชั่นที่ใช้ ก๊าซธรรมชาติเป็น เชื้อเพลิง	SPP	25.01%	ไฟฟ้า 134 MW ไอน้ำ 30 TPH	34 MW 8 TPH	ก.ย. 2560
กัลฟ์ ทีเอส 3	WHA ESIE 1	พลังความร้อนร่วม โกลเดนเนอเรชั่นที่ใช้	SPP	25.01%	ไฟฟ้า 130 MW ไอน้ำ 25 TPH	32 MW 6 TPH	พ.ย. 2560

โครงการโรงไฟฟ้า	สถานที่ตั้ง	ประเภทโรงไฟฟ้า	ประเภทผู้ผลิต	สัดส่วนการลงทุน	กำลังการผลิตติดตั้ง	กำลังการผลิตตามสัดส่วนการถือหุ้น	COD
		ก๊าซธรรมชาติเป็นเชื้อเพลิง					
กัลฟ์ ทีเอส 4	WHA ESIE 1	พลังความร้อนร่วม โคเจนเนอเรชั่นที่ใช้ ก๊าซธรรมชาติเป็น เชื้อเพลิง	SPP	25.01%	ไฟฟ้า 130 MW ไอน้ำ 25 TPH	32 MW 6 TPH	ม.ค. 2561
กัลฟ์ เอ็นแอลแอล 2	WHA RIL	พลังความร้อนร่วม โคเจนเนอเรชั่นที่ใช้ ก๊าซธรรมชาติเป็น เชื้อเพลิง	SPP	25.01%	ไฟฟ้า 127 MW ไอน้ำ 10 TPH	32 MW 3 TPH	ม.ค. 2562
โครงการโรงไฟฟ้าร่วมทุนกับกลุ่มโกลด์และสุเอซ							
ชลบุรี คลีนเอ็นเนอร์ยี	WHA CIE	พลังงานขยะ	VSP	33.33%	ไฟฟ้า 8.6 MW	2.9 MW	พ.ย. 2562
2) ข้อมูลของโครงการโรงไฟฟ้าที่กลุ่มบริษัทดำเนินการเองที่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์แล้ว							
โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์	-	พลังงานแสงอาทิตย์	Private PPA	100%	ไฟฟ้า 36.9 MW	36.9 MW	พ.ค. 2561 – ธ.ค. 2563
รวม 1) และ 2)					ไฟฟ้า 2,619 MW ไอน้ำ 148 TPH น้ำเย็น 4,600 RT	590 MW 38 TPH 1,150 RT	
โครงการโรงไฟฟ้าที่กลุ่มบริษัทเข้าร่วมลงทุนและดำเนินการเองที่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์แล้ว							
3) ข้อมูลของโครงการโรงไฟฟ้าที่กลุ่มบริษัทเข้าดำเนินการเองที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง							
โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์	-	พลังงานแสงอาทิตย์	Private PPA	100%	ไฟฟ้า 11.4 MW	11.4 MW	ไตรมาส 1/2564 – ไตรมาส 3/2564
					ไฟฟ้า 11.4 MW	11.4 MW	

2.1.4 ธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัล (Digital Platform Business)

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัลผ่านบริษัทย่อย คือ บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินโฟนิท จำกัด ซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านดิจิทัลที่ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่หนึ่ง และใบอนุญาตประกอบกิจการโทรคมนาคมแบบที่สาม จากสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) โดยมีรายละเอียดของผลิตภัณฑ์และบริการ สรุปได้ดังนี้

ก) บริการพื้นที่ศูนย์ข้อมูล (Data Center)

เป็นบริการให้เช่าพื้นที่รับฝากเซิร์ฟเวอร์ (Server) ให้แก่ผู้ใช้บริการภายใต้ระบบการให้บริการอย่างมีมาตรฐานและความปลอดภัยระดับสูง การบริหารจัดการมาตรฐานความปลอดภัยของข้อมูล โดยมีการจัดการดูแลและให้คำปรึกษาอย่างครบวงจร ตามมาตรฐานระบบบริหารจัดการความมั่นคงปลอดภัยสารสนเทศ ISO/IEC 27001 : 2013 ที่บริษัทได้รับใบรับรอง โดยผู้ใช้บริการจะเป็นผู้จัดเตรียมเครื่องเซิร์ฟเวอร์ (Server) มาฝากไว้ในพื้นที่ Data Center ที่ทางบริษัทฯ ได้จัดเตรียมไว้ให้ โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีพื้นที่ Data Center เพื่อให้บริการ 4 แห่ง โดย 3 แห่งแรกเปิดให้บริการตั้งแต่ปลายปี 2560 ซึ่งเป็น Data Center ที่สร้างขึ้นตามมาตรฐานระดับ Tier III และต่อมาในปี 2561 บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนซื้อหุ้นของบริษัท ซุปเปอร์เนป (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 15 ซึ่งประกอบกิจการศูนย์ข้อมูล (Data Center) ที่ได้รับการรับรองมาตรฐานระดับ Tier IV ตั้งอยู่ในจังหวัดชลบุรี โดยทุกศูนย์ Data Center จะมีการเชื่อมโยงระหว่างกันด้วยโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงความเร็วสูง สามารถเชื่อมต่อ

ข้อมูลระหว่างศูนย์และสำนักงานของผู้ใช้บริการได้อย่างรวดเร็วและสะดวก พร้อมให้บริการบริหารจัดการภายในศูนย์ด้วยระบบสารสนเทศที่ได้มาตรฐาน Data Center ถูกออกแบบให้อยู่ในระดับ World Class Standard มีการออกแบบระบบจ่ายไฟฟ้าสำรองเพื่อรองรับกับเหตุร้ายต่างๆ มีระบบควบคุมอุณหภูมิความชื้นให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมสำหรับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ให้สามารถทำงานอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดและมีอายุการใช้งานที่ยาวนานยิ่งขึ้น มีการออกแบบระบบความปลอดภัยอย่างรัดกุม มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยประจำการ 24 ชั่วโมง ระบบกล้องวงจรปิด ระบบตรวจจับไฟไหม้เพื่อเพิ่มความมั่นใจในการดูแลทรัพย์สินของผู้ใช้บริการ พร้อมด้วยทีมงานที่มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี ที่ได้รับ Certified Accredited Tier Design จาก Uptime Institute ช่วยดูแลและให้คำปรึกษาปัญหาต่างๆ ของศูนย์ นอกจากนี้ยังมีห้องรับรองให้ผู้ให้บริการเพื่อช่วยอำนวยความสะดวกตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อรองรับให้บริการแก่องค์กรธุรกิจชั้นนำต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจและการจัดการบริหารข้อมูลให้เป็นไปอย่างราบรื่นและได้รับความสะดวกสบาย

การให้บริการ Data Center ของบริษัทฯ ในปัจจุบันถือเป็นการให้บริการแบบพื้นฐานหรือการให้บริการแบบ Co-Location ซึ่งเป็นบริการสำหรับองค์กรธุรกิจ ราชการ หรือรัฐวิสาหกิจ ที่ต้องการหาเช่าพื้นที่รับฝากเครื่องเซิร์ฟเวอร์ (Server) เพื่อใช้เป็นทั้งศูนย์หลัก (Main Site) และ/หรือศูนย์สำรอง (Back Up Site) เพื่อป้องกันฐานข้อมูลขององค์กรในกรณีเกิดเหตุการณ์ร้ายแรงหรือเกิดภัยพิบัติตามธรรมชาติที่อาจสร้างความเสียหายต่อศูนย์หลัก (Main Site) ของลูกค้า อีกทั้งทางบริษัทฯ ยังได้เตรียมให้บริการเป็นศูนย์สำรองข้อมูลสำหรับรองรับสถานการณ์กรณีฉุกเฉิน (Disaster Recovery Center) เพื่อประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจ จัดการบริหารข้อมูลได้อย่างปลอดภัย

ในปี 2562 บริษัทฯ ได้นำการบริหารจัดการพลังงานทดแทน Renewable Energy โดยได้ทำการติดตั้ง Solar Rooftop ศูนย์ข้อมูลตั้งอยู่ที่ บางนาตราด กม.19 เป็นที่แรก และนับเป็นศูนย์ข้อมูลแห่งแรก และที่เดียวในประเทศไทยที่นำพลังงานทดแทนมาใช้ภายในศูนย์ข้อมูล และในปี 2563 บริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐานความปลอดภัยสารสนเทศ PCI-DSS “Payment Card Industry Data Security Standard v3.2.1” สำหรับศูนย์ข้อมูลดาต้าเซ็นเตอร์ ซึ่งเป็นมาตรฐานความปลอดภัยทางด้านการทำธุรกรรมทางการเงินของลูกค้านำสำหรับกลุ่มลูกค้าด้านการเงินและการธนาคาร เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับกลุ่มลูกค้าธนาคาร และการเงินในการรับฝากข้อมูล

ข) บริการเชื่อมต่อสื่อสารโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง FTTx

เป็นบริการที่บริษัทฯ ได้ลงทุนติดตั้งโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (Fiber Optic) เฉพาะภายในเขตนิคมอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อรองรับบริการต่อเชื่อมสัญญาณสื่อสารความเร็วสูงระหว่างผู้ให้บริการภายในนิคมอุตสาหกรรมกับผู้ประกอบการให้บริการวงจรสื่อสารความเร็วสูงภายในประเทศและระหว่างประเทศ (Service Providers) โดยผู้ประกอบการให้บริการวงจรสื่อสารไม่ต้องลงทุนโครงข่ายเอง ทางผู้ให้บริการในนิคมอุตสาหกรรมจะสามารถเชื่อมต่อสัญญาณไปยังสำนักงานใหญ่/สำนักงานสาขาผ่านโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสงนี้ โครงข่ายดังกล่าวถือเป็นวงจรพื้นฐานของธุรกิจโทรคมนาคมเพื่อรองรับการสื่อสารในรูปแบบต่างๆ เช่น ภาพ เสียง และข้อมูล ได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวดเร็วและมีความปลอดภัยสูง

ณ สิ้นปี 2563 ทางบริษัทฯ ได้วางโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (FTTx) และให้บริการเช่าโครงข่ายครอบคลุมทุกพื้นที่ของ 6 นิคมอุตสาหกรรม ได้แก่ 1) เขตประกอบการอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ สระบุรี 2) เขตประกอบการอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ระยอง 3) นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์นซีบอร์ด 2 4) นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์นซีบอร์ด 3 5) นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์นซีบอร์ด 4 และ 6) นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ชลบุรี 2

ทั้งนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้างโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (FTTx) ในอีก 4 นิคมอุตสาหกรรม ได้แก่ 1) นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ชลบุรี 1 2) นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ตะวันออก (มาบตาพุด) 3) นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง) และ 4) นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์นซีบอร์ด 1 โดยตั้งเป้าหมายให้แล้วเสร็จทั้งหมดภายในปี 2564

การวางโครงข่ายและให้บริการสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (FTTx) ในทั้ง 10 นิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรม จะทำให้บริษัทฯ เข้าถึงลูกค้าของกลุ่มธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรมซึ่งมีจำนวนมากกว่า 800 ราย และสร้างรายได้ประจำจากการเช่าสายเคเบิลใยแก้วนำแสงให้กับบริษัทฯ ซึ่งทางบริษัทฯ คาดการณ์ว่าจำนวนความต้องการของสายเคเบิลใยแก้วนำแสงจะเพิ่มขึ้น จากการที่บริษัทต่างๆ มุ่งเน้นการเปลี่ยนแปลงองค์กรไปสู่ยุคดิจิทัลที่มากขึ้น ผสมกับการเริ่มนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมต่างๆ มาช่วยพัฒนาการทำธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับจากการมีโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (FTTx) ที่บริหารและจัดการโดยบริษัทฯ คือ ความยืดหยุ่นและความสามารถในการเปลี่ยนผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตได้อย่างอิสระ เนื่องจากบริษัทฯ เป็นเจ้าของโครงข่ายที่อยู่ภายในนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรมแต่เพียงผู้เดียว และบริษัทฯ ไม่ได้มีส่วนได้เสียในการให้บริการอินเทอร์เน็ต อีกทั้ง ลูกค้ายังสามารถเชื่อมต่อโดยตรงระหว่างโรงงานของตนแห่งต่างๆ ที่ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเอ ซึ่งเพิ่มความเร็วและความปลอดภัยในการส่งถ่ายข้อมูลได้เป็นอย่างดี

ค) บริการด้านการบริหารจัดการ Managed Services

เป็นการให้บริการบริหารจัดการและดูแลระบบงานเทคโนโลยีสารสนเทศให้กับลูกค้าและหน่วยงานต่างๆ อย่างครบวงจร โดยการจัดหาสินค้า บริการ ซอฟต์แวร์ โซลูชัน และการจัดหาบุคลากร การวางระบบงานด้านไอที เพื่อรองรับการขยายตัวของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยมีรูปแบบการให้บริการในด้านต่างๆ อาทิเช่น

- **บริการจัดหา IT Outsourcing และ Business Process Outsourcing (BPO)**

เป็นบริการที่ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการในหลายๆ ด้าน บริษัทฯ จะเป็นผู้จัดหาบุคลากร อุปกรณ์ แอปพลิเคชัน จัดวางระบบไอทีให้แก่ผู้ใช้บริการ โดยเป็นการลดงานที่ไม่ถนัดออกจากผู้ใช้บริการ ส่งผลให้การบริหารงานมีประสิทธิภาพสูงขึ้นและช่วยลดค่าใช้จ่ายด้านบุคลากรของผู้ใช้บริการ บริการดังกล่าวเป็นที่นิยมมากในกลุ่มลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรมเนื่องจากลูกค้าในนิคมส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติที่มาตั้งฐานการผลิตในประเทศไทย ซึ่งลูกค้ากลุ่มดังกล่าวจะมีความถนัดมุ่งเน้นไปในด้านสายการผลิต ซึ่งงานด้านไอทีถือเป็นแค่ส่วนงานสนับสนุนขององค์กรนั้นๆ ซึ่งผู้ใช้บริการจะได้รับประโยชน์มากกว่าถ้าให้ทางบริษัทฯ ซึ่งมีบุคลากรที่มีความชำนาญด้านไอทีมาปฏิบัติงานแทนบางส่วนหรือทั้งหมด

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ให้บริการด้าน IT Outsourcing แก่ลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ (Automotive) และมีแผนที่จะขยายบริการ IT Outsourcing และ Business Process Outsourcing (BPO) ในกลุ่มลูกค้าธนาคาร (Banking) และกลุ่มธุรกิจอื่นๆ ที่มีแผนลดค่าใช้จ่ายและต้องการปรับปรุงประสิทธิภาพให้กับองค์กร

- **บริการ System Integration**

เป็นบริการซื้อขายอุปกรณ์ไอที โดยทางบริษัทฯ จะเป็นที่ปรึกษา จัดหา และติดตั้งอุปกรณ์ระบบไอทีต่างๆ ให้ตรงกับความต้องการและได้รับประโยชน์อันสูงสุดสำหรับผู้ใช้บริการ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะเป็นผู้ดูแลตั้งแต่การเริ่มออกแบบ การติดตั้ง อบรมการใช้งาน บำรุงรักษาระบบตลอดอายุการใช้งาน หรือตามที่จะตกลงกัน

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีพันธมิตรทางธุรกิจ เพื่อเพิ่มความหลากหลายในสินค้าและบริการ ทั้งฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ แอปพลิเคชัน และเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการให้กับลูกค้า อาทิเช่น DELL, HP, HITACHI, CISCO, ADVA, HUAWEI, SAMSUNG, ORACLE, RUBIX, CHECKPOINT

- **บริการ Cloud Services**

เป็นการพัฒนาต่อยอดของการให้บริการพื้นที่ศูนย์ข้อมูล (Data Center) จากบริการพื้นฐาน Co-Location โดยการให้บริการในรูปแบบของ Cloud Services จะเป็นการจัดหาทรัพยากรคอมพิวเตอร์ทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ และการจัดเตรียมระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ พร้อมด้วยทีมงานที่มากด้วยประสบการณ์ที่ได้รับการรับรองจากหน่วยงานระดับโลก เช่น Dell Certification, Hitachi Data System Certification, VM Ware Certification และ OpenStack Certificate คอยให้คำแนะนำและควบคุมดูแลระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้ เพื่อตอบสนองวัตถุประสงค์ของลูกค้าที่ต้องการลดค่าใช้จ่ายในด้านการจัดซื้ออุปกรณ์ไอที แอปพลิเคชัน ซอฟต์แวร์ และในด้านการดูแลและบำรุงรักษาระบบ ซึ่งบริการ Cloud Services จะเป็นทางเลือกสำหรับลูกค้าองค์กรที่ไม่มีความชำนาญหรือบุคลากรด้านไอที บริษัทฯ ได้แบ่งบริการ Cloud Services ออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

- 1) Infrastructure as a Service (IaaS) เป็นการให้บริการโครงสร้างพื้นฐานทางคอมพิวเตอร์เช่น Server, Storage, Network, และ Firewall ในรูปแบบระบบเสมือน (Virtualization) เพื่อลดจำนวนการใช้งาน Server จริง อีกทั้งให้บริการสาธารณูปโภคพื้นฐาน ดูแลระบบความปลอดภัย ดูแลสถานะสิ่งแวดล้อมให้เหมาะสมกับการทำงานของ Server รวมถึงการเชื่อมต่อกับเครือข่ายอินเทอร์เน็ต บริษัทฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบการลงทุนด้านอุปกรณ์ การทำงาน การบำรุงรักษาต่างๆ เพื่อให้ทางผู้ให้บริการสามารถควบคุมและประหยัดค่าใช้จ่ายด้านไอที ไม่มีความจำเป็นต้องลงทุนในทรัพยากรด้านนี้ รวมถึงสามารถบริหารทรัพยากรไอทีได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด
- 2) Platform as a Service (PaaS) เป็นการให้บริการที่เหมาะสมสำหรับองค์กรซึ่งพร้อมด้วยบุคลากรทางด้านไอทีที่มีความสามารถพัฒนาแอปพลิเคชันใช้ได้เอง หรือองค์กรที่มีความต้องการพัฒนาแอปพลิเคชันที่ค่อนข้างซับซ้อน ทางบริษัทฯ จะจัดเตรียมโครงสร้างพื้นฐานทางคอมพิวเตอร์และโปรแกรมซอฟต์แวร์สำหรับไว้พัฒนาโปรแกรมแอปพลิเคชันต่างๆ ให้ เช่น Hardware, Operating System, Middleware, Database, Software development tools และชุดคำสั่ง ทำให้ผู้ใช้บริการสามารถลดต้นทุนและเวลา พร้อมได้รับความสะดวกสบายในการเตรียมอุปกรณ์และโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นต่างๆ รวมถึงจะส่งผลดีในการเพิ่มความสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายด้านทรัพยากรแรงงานด้านไอทีได้เป็นอย่างดี
- 3) Software as a Service (SaaS) เป็นบริการให้ใช้หรือเช่าใช้ซอฟต์แวร์หรือแอปพลิเคชัน ผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต โดยประมวลผลบนระบบของบริษัทฯ ทำให้ผู้ใช้บริการไม่มีความจำเป็นต้องลงทุนในการสร้างระบบคอมพิวเตอร์ ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์เอง เพราะซอฟต์แวร์ดังกล่าวจะอยู่บนระบบ cloud สามารถใช้งานผ่านเว็บเบราว์เซอร์ผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ตจากที่ไหนก็ได้ ซึ่งการประมวลผลการทำงานต่างๆ จะทำผ่าน Server ของทางบริษัท ผู้ใช้บริการจึงไม่ต้องลงทุนในระบบอุปกรณ์ประมวลผลหรือพื้นที่จัดเก็บข้อมูล ตัวอย่าง SaaS เช่น Email on cloud, Security software, ระบบ Back up ข้อมูล และ Workflow cloud based ERP ที่จะเชื่อมโยงกระบวนการทางธุรกิจหลักและทำให้เกิดกระบวนการที่เป็นแบบอัตโนมัติ สามารถผลักดันให้เกิดการปรับปรุงประสิทธิภาพและข้อมูลเชิงลึกที่ช่วยให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็ว เพื่อรองรับกับโซลูชันทางธุรกิจครบวงจร

- **กลุ่มบริการให้เช่า Rental/Leasing Equipment and Software**

เป็นบริการจัดหาอุปกรณ์และซอฟต์แวร์ หรืออุปกรณ์ต่อพ่วงอื่นๆ ด้านไอทีในรูปแบบการปล่อยเช่า เพื่อให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้บริษัทฯ จะเป็นผู้ดูแลอุปกรณ์ที่ให้เช่า พร้อมบำรุงรักษาตลอดอายุสัญญา 3 ปี หรือ 5 ปี หรือตามที่ตกลงกัน ประโยชน์ที่ผู้ใช้บริการจะได้รับรวมถึงการมีที่ปรึกษาผู้มากด้วยประสบการณ์คอยแนะนำและจัดหาอุปกรณ์ไอที พร้อมแก้ปัญหาและดูแลรักษาระบบและอุปกรณ์ตลอดอายุการใช้งาน ผู้ใช้บริการไม่มีความจำเป็นต้องเตรียมเงินลงทุนจำนวนมากในการซื้ออุปกรณ์ไอทีดังกล่าว ซึ่งจะส่งผลดีต่อการลดค่าใช้จ่ายด้านไอทีให้แก่ผู้ใช้บริการ

สิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้รับสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนสำหรับกิจการหลายประเภทดังนี้

- กลุ่มบริษัทย่อยได้รับสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนทั้งสิ้น 80 บัตรส่งเสริม สำหรับกิจการประเภทกิจการดังต่อไปนี้
 - พัฒนาอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมและหรือคลังสินค้า จำนวน 45 บัตรส่งเสริม
 - กิจการพัฒนาพื้นที่สำหรับกิจการเขตอุตสาหกรรม จำนวน 25 บัตรส่งเสริม
 - กิจการเขตอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ จำนวน 1 บัตรส่งเสริม
 - กิจการสาธารณูปโภคและบริการพื้นฐาน กิจการผลิตน้ำประปาหรือน้ำเพื่ออุตสาหกรรม จำนวน 7 บัตรส่งเสริม
 - กิจการเขต DATA CENTER จำนวน 2 บัตรส่งเสริม

โดยมีสิทธิพิเศษที่สำคัญดังนี้

- 1) ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลจากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่มีรายได้ประกอบกิจการนั้น ในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามวรรคหนึ่ง ผู้ได้รับการส่งเสริม จะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปี นับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้
- 2) ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนมีกำหนดเวลา 7 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามวรรคหนึ่ง ผู้ได้รับการส่งเสริม จะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปี นับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้
- 3) ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนมีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จาก

การประกอบกิจการนั้น 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 นับแต่วันที่มีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น
- 7) ได้รับอนุญาตให้หักเงินลงทุนในการติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกร้อยละ 25 ของเงินลงทุนนอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาตามปกติ
- 8) ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ

ในฐานะที่เป็นกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน บริษัทต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อจำกัดตามที่ระบุไว้ในบัตรส่งเสริมการลงทุน

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

เพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันและส่งเสริมให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายได้ตามวิสัยทัศน์ที่กำหนดในการเป็นผู้นำในธุรกิจ บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการพิจารณาบทบาทภารกิจและกลยุทธ์ของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอในทุกๆ ปี โดยที่ประชุมคณะกรรมการได้มีการติดตามการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติจริง ร่วมกับการวางแผนงบประมาณประจำปี รวมทั้ง มีการปรับปรุง กลยุทธ์เพื่อให้มีความทันสมัย และสอดคล้องกับสภาวะตลาดและการแข่งขันอยู่เสมอ ทั้งนี้ กลยุทธ์ทางธุรกิจ และ ภาพรวมภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันที่สำคัญของแต่ละกลุ่มธุรกิจ สามารถสรุปได้ดังนี้

2.2.1 ธุรกิจพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ (Logistics Business)

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

● กลยุทธ์ทางธุรกิจ

- 1) การขยายธุรกิจทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศในกลุ่ม CLMVI และการเชื่อมต่อกับประเทศจีน

บริษัทฯ มุ่งมั่นในการพัฒนาโครงการ Built-to-Suit เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและผู้เช่าภายในประเทศ โดยเน้นคุณภาพ ความชำนาญ ประสบการณ์ และชื่อเสียงที่มีมาอย่างยาวนานของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายที่จะขยายธุรกิจไปยังกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ที่เป็นศูนย์กลางโลจิสติกส์ อาทิ ถนนบางนา-ตราด และพื้นที่ 3 จังหวัดในพื้นที่เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) โดยอาศัยแบรนด์ WHA และประวัติการดำเนินงานและการให้บริการที่มีคุณภาพตามระดับมาตรฐานสากลที่มีมาอย่างยาวนาน สำหรับตลาดต่างประเทศ ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีโครงการ Built-to-Suit ในประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งให้บริการลูกค้านานาชาติ และบริษัทฯ วางแผนที่จะขยายและมองหาโอกาสทางธุรกิจในกลุ่มประเทศ CLMVI และการเชื่อมต่อกับประเทศจีน เนื่องจากประเทศเหล่านี้มีประชากรจำนวนมาก และมีอัตราการเติบโตสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มประชากรแรงงาน ซึ่งค่าแรงอยู่ในอัตราที่แข่งขันได้ และมีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจที่สูง โดยตั้งเป้าที่จะใช้ประโยชน์จากการประสานความร่วมมือภายในกลุ่มบริษัท WHA (group-wide synergy) ในการขยายธุรกิจไปยังกลุ่มประเทศ CLMVI โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศเวียดนาม ซึ่งกลุ่มธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม (WHA Industrial Development Public Company Limited) ได้สร้างรากฐานทางธุรกิจที่แข็งแกร่งให้กับกลุ่มบริษัท WHA นอกจากนี้ บริษัทฯ จะต่อยอดความสัมพันธ์กับฐานลูกค้าปัจจุบัน และสร้างความสัมพันธ์กับบริษัทคู่ค้าต่างชาติที่มีประสบการณ์การดำเนินธุรกิจในกลุ่มประเทศเป้าหมายเพื่อหาโอกาสการลงทุนในต่างประเทศ

2) การให้ความสำคัญกับอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตสูงและอุตสาหกรรมที่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตสูง ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) กลุ่มอุตสาหกรรมเกี่ยวกับสุขภาพและการแพทย์ (Healthcare Sector) กลุ่มธุรกิจการบินและอากาศยาน (Aviation & Aerospace) กลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ และกลุ่มอุตสาหกรรมอาหาร (Food Processing) นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนที่จะอาศัยประโยชน์จากโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) และนโยบายของภาครัฐอื่นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เรื่องการยกระดับอุตสาหกรรมของไทยให้เป็นอุตสาหกรรมแห่งอนาคต หรือกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าสูง (S-curve Industries or High-value Industries) และการลงทุนพัฒนาหรือยกระดับโครงสร้างพื้นฐาน อาทิ โครงการรถไฟความเร็วสูง ท่าเรือ สนามบิน เป็นต้น

3) การนำเทคโนโลยีที่ล้ำสมัยและนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้

บริษัทฯ มุ่งเน้นการปรับปรุงสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่องเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ โดยตั้งเป้าที่จะสร้างนวัตกรรมดิจิทัล (Digital Innovation) ด้วยการนำเทคโนโลยีที่ล้ำสมัยต่างๆ อาทิ Internet of things (IoT) ระบบอัตโนมัติ (automation) หุ่นยนต์ (robotics) และ Big Data มาเพื่อใช้ในการนำเสนอสินค้าและบริการใหม่ๆ ที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับลูกค้า โดยบริษัทฯ อยู่ระหว่างการศึกษาการทำคลังสินค้าอัจฉริยะ (Smart Warehouse) และแนวคิด Logistics 4.0 นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้นำนวัตกรรมในด้านต่างๆ มาปรับใช้ไม่ว่าจะเป็น นวัตกรรมทางธุรกิจ ทางการเงิน และการก่อสร้าง เพื่อพัฒนารูปแบบธุรกิจใหม่ๆ (Business Model) มาตอบสนองความต้องการของลูกค้า รวมถึงเพิ่มประสิทธิภาพ ประสิทธิผล และเสถียรภาพให้กับการทำงานของบริษัทฯ

4) การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจในระยะยาวกับผู้นำตลาดในระดับภูมิภาคและระดับโลก

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาวที่มีผลประโยชน์ร่วมกันกับพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งเป็นผู้นำตลาดในระดับภูมิภาคและระดับโลก โดยบริษัทฯ วางแผนจะต่อยอดความสัมพันธ์กับลูกค้าในปัจจุบันของบริษัทฯ และผู้นำตลาดในกลุ่มธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) กลุ่มบริษัทที่ให้บริการโลจิสติกส์ (3PLs) รวมถึงกลุ่มบริษัทไทยและบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ เพื่อพัฒนาโอกาสทางธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ

5) การพัฒนาองค์กรและพนักงาน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาองค์กรและพนักงานของบริษัทฯ ซึ่งถือเป็นการวางรากฐานที่แข็งแกร่งให้กับ การเติบโตอย่างยั่งยืนขององค์กร โดยบริษัทฯ มีการวางแผนกำลังคนสำหรับระยะเวลา 5 ปี ที่สอดคล้องกับแผนธุรกิจและกลยุทธ์องค์กร ในหลายปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มีการจัดโครงการพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ หลายโครงการ ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาทักษะรอบด้าน รวมถึงการสร้างความรู้ความผูกพันกับองค์กร นอกจากการใช้ประโยชน์สูงสุดจาก WHA Group Synergies บริษัทฯ ได้วางแผนที่จะนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาเปลี่ยนแปลงกิจกรรมและขั้นตอนการดำเนินงานต่าง ๆ ในองค์กร รวมถึงสร้างความสามารถในการแข่งขัน อาทิ การแสดงผลข้อมูลแบบ Real-time การตัดสินใจโดยอาศัยฐานข้อมูล รวมไปถึงการปรับปรุงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

● กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย1) ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้าจากทั้งในและต่างประเทศ อาทิเช่น

- ก) กลุ่มผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่จากต่างประเทศ ซึ่งมีความต้องการและตระหนักถึงความสำคัญของ ศูนย์กระจายสินค้าที่มีความซับซ้อน และมีคุณภาพสูง นอกจากนี้บริษัทข้ามชาติเหล่านี้ยังต้องการผู้ประกอบการที่ให้ความเชื่อมั่นในด้านคุณภาพ ต้นทุน ระยะเวลาการส่งมอบและบริการทั้งก่อน และหลังการส่งมอบที่ค่อนข้างสูง บริษัทในกลุ่มนี้จึงมีความต้องการเช่าโครงการฯ จากผู้ประกอบการที่เป็นมืออาชีพมากกว่าผู้เช่ากลุ่มอื่นๆ
- ข) กลุ่มผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้าในประเทศ เป็นกลุ่มผู้เช่าที่เห็นความสำคัญและต้องการพัฒนาระบบ โลจิสติกส์ ที่ผ่านมาผู้เช่ากลุ่มนี้จะสร้างและบริหารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานด้วยตัวเอง ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนสูงและได้รับประสิทธิภาพต่ำ โดยปัจจุบันกลุ่มลูกค้าดังกล่าวได้เปลี่ยน บริการมาใช้บุคคลภายนอก (outsourcing) (แนวโน้มดังกล่าวเกิดขึ้นในประเทศออสเตรเลีย สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น) เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้ทัดเทียมนานาชาติ

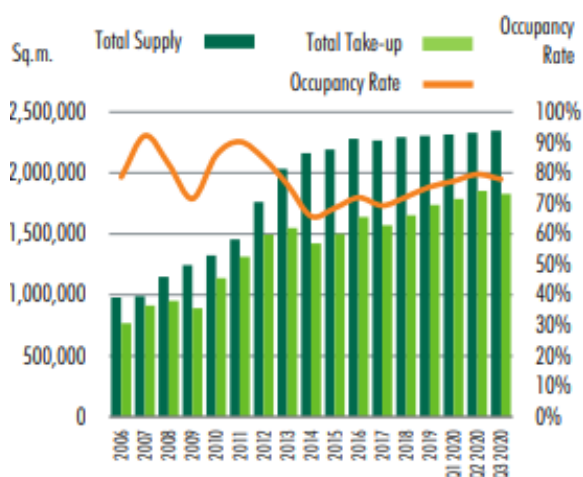
2) ผู้ประกอบการจัดการด้านโลจิสติกส์ (Third Party Logistics providers: 3PLs) โดยส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทชั้นนำจากต่างประเทศที่มีความเชี่ยวชาญในการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์โดยทำหน้าที่เป็นผู้ดูแลการกระจายสินค้าและการขนส่งที่ไม่ใช่ธุรกิจหรือความสามารถหลักของบริษัทเจ้าของสินค้า โดยบริษัทเหล่านี้จะเป็นผู้ลงทุนในการสร้างเครือข่ายการกระจายสินค้านับตั้งแต่การจัดหาพาหนะขนส่ง การจัดหาคลังสินค้า การจัดหาบุคลากรปฏิบัติงาน อุปกรณ์ และระบบสนับสนุนการปฏิบัติงาน เป็นต้น3) ผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Commerce: e-Commerce) ในปัจจุบันผู้ประกอบการทั้งไทยและต่างประเทศประกอบธุรกิจโดยใช้เทคโนโลยีหรือสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้าเพื่อความสะดวกและเพื่อการเข้าถึงสินค้าของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งการจำหน่ายสินค้าในรูปแบบ E-Commerce จะมุ่งเน้นการขนส่งที่รวดเร็ว อีกทั้ง การนำเทคโนโลยีมาใช้อาจช่วยลดระยะเวลา ลดค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่ในการจัดจำหน่ายและเพิ่มประสิทธิภาพในการขายให้มากขึ้น ส่งผลให้กลุ่มผู้ประกอบการดังกล่าวมีความต้องการการใช้คลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าที่อยู่ในทำเลที่สามารถกระจายสินค้าได้อย่างรวดเร็ว● ภาวะอุตสาหกรรม

ธุรกิจโลจิสติกส์เป็นธุรกิจที่มีความสำคัญต่อผู้ประกอบการและมีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศอย่างยิ่ง โดยประเทศไทยเองได้ให้ความสำคัญในด้านโลจิสติกส์เป็นอย่างมาก โดยเฉพาะในการจัดตั้งให้ไทยเป็นศูนย์กลางด้านโลจิสติกส์ใน

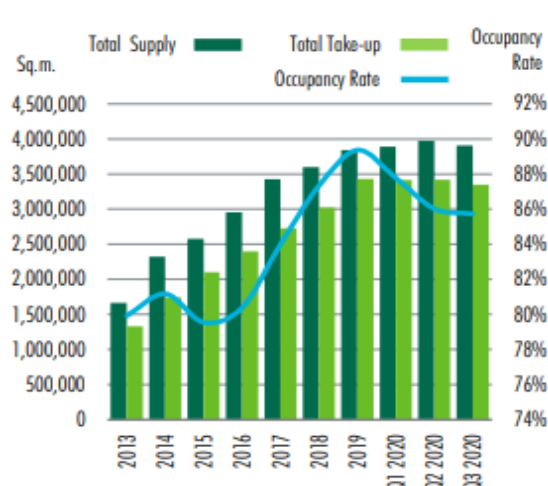
การเปิดประชาคมอาเซียน (ASEAN Economic Community – AEC) และนโยบายเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออกของรัฐบาล (EEC) ซึ่งทำให้ไทยต้องเร่งพัฒนาระบบโลจิสติกส์ในประเทศให้สามารถเชื่อมโยงต่อกันทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและในการเข้าสู่ประชาคมอาเซียนด้วย นอกจากนี้ ประเทศไทยเองยังมีความได้เปรียบทางโลจิสติกส์ เนื่องจากข้อได้เปรียบในเรื่องของระบบสาธารณูปโภคที่ดี ท่าเรือที่ดั่ง ทักษะแรงงาน และระบบการเงินการธนาคาร ประกอบกับแผนพัฒนาและส่งเสริมการลงทุนของภาครัฐที่จะสนับสนุนให้ประเทศไทยยังคงเป็นศูนย์กลางโลจิสติกส์ต่อไป

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

ความต้องการพื้นที่โรงงานให้เช่า



ความต้องการพื้นที่คลังสินค้าให้เช่า



ในปี 2563 การแพร่ระบาดของไวรัส COVID -19 ส่งผลกระทบต่อตลาดภาคอุตสาหกรรมการผลิตและการส่งออกในประเทศไทย รวมถึงการลงทุนจากต่างประเทศอันเนื่องมาจากการระงับการเดินทางชั่วคราว ส่งผลให้มูลค่าการลงทุนสุทธิจากต่างประเทศ (Foreign Direct Investment) ในภาคอุตสาหกรรมการผลิต ในช่วงไตรมาส 3 ปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้าในอัตราร้อยละ 8.1% อย่างไรก็ตาม ธุรกิจโลจิสติกส์ได้รับผลกระทบเชิงบวกจากการแพร่ระบาดของไวรัส COVID -19 ส่งผลให้ ธุรกิจ E-Commerce และ Online Shopping เติบโตอย่างรวดเร็ว ซึ่งเป็นตัวขับเคลื่อนอุปสงค์ของพื้นที่คลังสินค้าให้เช่า นอกจากนี้ ถึงแม้ว่านักลงทุนต่างชาติยังไม่สามารถเดินทางเข้ามายังประเทศไทยได้ แต่หลายฝ่ายยังคงเชื่อว่า สงครามการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกา และจีนยังคงเป็นปัจจัยบวกต่อธุรกิจให้เช่าพื้นที่โรงงานและคลังสินค้าจากการย้ายถิ่นฐานการผลิตของผู้ประกอบการในประเทศจีนเพื่อหลีกเลี่ยงกำแพงภาษีจากการส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกา

ในไตรมาส 3 ปี 2563 อุปสงค์ และอุปทานพื้นที่โรงงานให้เช่าเติบโตอย่างต่อเนื่อง รองรับการกระจายฐานการผลิตของผู้ประกอบการในประเทศจีน รวมถึง Supply Chain ของบริษัทดังกล่าว และมีอัตราพื้นที่ให้เช่าว่าง (vacancy rate) เพิ่มขึ้นเล็กน้อย เนื่องจากมีผู้เช่าบางรายตัดสินใจซื้อโรงงานแทนการเช่า สำหรับอุปสงค์และอุปทานพื้นที่คลังสินค้าให้เช่า มีการเติบโตอย่างสม่ำเสมอเช่นกัน และมีอัตราพื้นที่ให้เช่าว่าง (vacancy rate) ในระดับที่เพิ่มขึ้นเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยคาดว่าผู้ประกอบการได้สร้างคลังสินค้าและโรงงานเพิ่มมากขึ้นเพื่อรองรับอุปสงค์ที่คาดว่าจะสูงขึ้นจาก

นโยบาย EEC ประกอบกับอุปสงค์จากประเทศจีนที่เพิ่มขึ้นจากย้ายฐานการผลิตมายังประเทศไทย และการรองรับการเติบโตอย่างรวดเร็วของ ธุรกิจ E-Commerce

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการในประเทศไทยเองก็ให้ความสนใจใช้บริการจากผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ต่างๆ มากขึ้น และผู้ประกอบการเหล่านี้ส่วนใหญ่จะไม่มีนโยบายที่จะลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่ใช่กิจกรรมหลักขององค์กร เนื่องจากการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ก่อให้เกิดต้นทุนที่จำนวนมากและเป็นระยะเวลานาน อีกทั้งบริษัทเหล่านี้ยังต้องใช้เงินลงทุนส่วนหนึ่งในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ยานพาหนะ และบุคลากร รวมทั้งไม่ได้มีความชำนาญในการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ด้วยตนเอง ดังนั้น บริษัทที่อยู่ในภาคอุตสาหกรรมจึงมุ่งหวังให้ผู้ที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะเป็นผู้พัฒนาก่อสร้างโครงการและเป็นผู้ให้บริการดังกล่าว

การแข่งขัน

- การแข่งขันโดยตรงจากผู้พัฒนาโครงการฯ เพื่อขายและให้เช่าอื่นๆ

ปัจจุบันมีผู้พัฒนาโครงการอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานให้เช่าคุณภาพสูงที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นจุดยุทธศาสตร์ด้านโลจิสติกส์เช่นเดียวกับบริษัทฯ ยังมีผู้อยู่รายราย อาทิเช่น บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (เดิมชื่อ บริษัท ไทคอน อินดัสเทรียล คอนเนคชั่น จำกัด (มหาชน)) และบริษัท ย่อย (กลุ่มเฟรเซอร์ส) โดยกลุ่มเฟรเซอร์สได้มีการพัฒนาอาคารคลังสินค้าและโรงงานให้เช่าทั้งสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) และแบบตามที่ถูกคำต้องการ (Built-to-Suit) เช่นเดียวกับบริษัทฯ รวมถึงบริษัท ปิ่นทอง อินดัสเทรียล ปาร์ค จำกัด และบริษัท ไทยพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) อย่างไรก็ตาม คู่แข่งทั้งสองรายไม่จัดว่าเป็นคู่แข่งโดยตรงของบริษัทฯ เนื่องจากมุ่งเน้นที่การสร้างอาคารคลังสินค้าและโรงงานสำเร็จรูปเพื่อขายหรือให้เช่าแก่ผู้ประกอบการขนาดกลางหรือขนาดเล็กเพียงเท่านั้น

- การแข่งขันจากผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรม

คู่แข่งของบริษัทฯ ยังรวมถึงผู้ประกอบการที่เริ่มธุรกิจจากการเป็นผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมและต่อมาได้มีการพัฒนาอาคารคลังสินค้าและโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมของตนเอง เพื่อเป็นการต่อยอดสินค้าและการให้บริการ อาทิเช่น บริษัท อมตะ ซัมมิท เรดดี บิลท์ จำกัด เป็นต้น ที่ได้มีการพัฒนาโรงงานสำเร็จรูปเพื่อขายและให้เช่าสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมเหล่านี้จะมีข้อจำกัดในแง่ของการพัฒนาโครงการในเฉพาะพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมที่ตนเองเป็นเจ้าของหรือให้บริการ ในขณะที่กลุ่มบริษัทฯ สามารถที่จะเลือกเข้าไปพัฒนาโครงการในทำเลที่ตั้งที่บริษัทฯ และผู้เช่าเห็นร่วมกันว่าเหมาะสมได้อย่างไม่มีข้อจำกัด นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัทเหมราชฯ (ปัจจุบันได้เปลี่ยนชื่อเป็น ดับบลิวเอชเอ อินดัสเทรียล ดีเวลลอปเม้นท์) ทำให้บริษัทฯ มีความหลากหลายในแง่ของทำเลที่ตั้งที่จะนำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้า ซึ่งช่วยตอบสนองความต้องการของผู้เช่าได้อย่างทั่วถึง ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบที่ทำให้บริษัทฯ มีความยืดหยุ่นมากกว่าคู่แข่งที่เป็นผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมแต่เพียงอย่างเดียว

- การแข่งขันจากผู้พัฒนาคลังสินค้าเพื่อขายและให้เช่ารายย่อยอื่นๆ

ในปัจจุบันมีผู้พัฒนาคลังสินค้าเพื่อขายและให้เช่ากระจายตามจุดยุทธศาสตร์ทางโลจิสติกส์ที่สำคัญต่างๆ อย่างไรก็ตาม ผู้เช่าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการหรือผู้ผลิตรายย่อย ขนาดกลางและขนาดเล็กที่มีความต้องการเช่าคลังสินค้าสำเร็จรูปขนาดกลางด้วยต้นทุนค่าเช่าที่ไม่สูงนัก ดังนั้นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายย่อยเหล่านี้จึงไม่ได้เป็นคู่แข่งโดยตรงของบริษัทฯ

2.2.2 ธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม (Industrial Development Business)

● กลยุทธ์ทางธุรกิจ

- 1) เป็นผู้นำอันดับหนึ่งด้านการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมในประเทศไทยอย่างยั่งยืน
 - ก) พัฒนการบริหารนิคมอุตสาหกรรมที่อยู่ระหว่างการพัฒนา เช่น ส่วนขยายของ WHA ESIE 4, WHA RY 36, WHA SIL 2 และ WHA IER (ร่วมลงทุนกับบริษัท IRPC) ให้แล้วเสร็จตามแผน
 - ข) ใช้ความเชี่ยวชาญก่อให้เกิดผลประโยชน์อย่างเต็มที่จากการเป็นผู้นำและมีคุณภาพระดับสากล โดยมุ่งเน้นที่ High-value Industries พัฒนาคลัสเตอร์อุตสาหกรรม และเน้นลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายที่สอดคล้องกับโครงการแรงจูงใจและนโยบายของภาครัฐที่เกี่ยวข้อง
 - ค) สร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า ด้วยการปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการของกลุ่มบริษัทให้ครอบคลุมและครบวงจรยิ่งขึ้น รวมถึงขยายโครงการนิคมอุตสาหกรรมใหม่ๆ ในประเทศไทย
 - ง) นำเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มผลผลิตภาพ ประสิทธิภาพ และลดการซ้ำซ้อนในการผลิตและให้บริการ รวมถึงกระบวนการทำงานภายในต่างๆ
 - จ) มุ่งมั่นพัฒนานิคมอุตสาหกรรมตามแนวคิดเชิงนิเวศที่อัจฉริยะ (SMART ECO Industrial Estate) ต่อไปเพื่อการพัฒนาอุตสาหกรรมแบบยั่งยืนที่มุ่งเน้นความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
 - ฉ) ศึกษา และพิจารณาความเป็นไปได้ในการร่วมทุนกับเจ้าของที่ดิน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ในการครอบครองที่ดิน และเพิ่มที่ดินบนทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม เพื่อรองรับการขยายและเติบโตอย่างต่อเนื่อง
- 2) สร้างแบรนด์ที่มีคุณภาพในประเทศที่มีโอกาสด้านการลงทุนโดยเริ่มจากเวียดนาม และประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคเพื่อกระจายพอร์ตการลงทุนให้เหมาะสม
 - ก) สร้างแนวทางการเติบโตของการลงทุนในต่างประเทศที่ชัดเจน โดยเริ่มจากความสำเร็จของโครงการการลงทุนในเวียดนามที่จังหวัดเหงะอาน (Nghe An)
 - ข) ต่อยอดจากประสบการณ์ที่มีในเวียดนาม และศักยภาพของทีมงานที่เพิ่มขึ้นในการขยายการลงทุนไปยังทำเลที่ตั้งใหม่ๆ
 - ค) สร้างความสัมพันธ์อันดีกับเจ้าของที่ดินหรือกับบริษัทที่เกี่ยวข้องที่มีความเป็นไปได้ในการร่วมทุน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ในการจัดหาที่ดิน หรือร่วมสร้างผลิตภัณฑ์และการให้บริการใหม่
 - ง) ศึกษาและพิจารณาโอกาสการขยายการลงทุนในต่างประเทศไปยังประเทศอื่นๆ ในภูมิภาค โดยมีเกณฑ์การพิจารณา ทั้งในเรื่องทำเลที่ตั้ง ผลตอบแทน สิทธิพิเศษทางภาษี เป็นต้น
 - จ) สร้างรูปแบบการเติบโตของกลุ่มดับบลิวเอชเอให้เป็นที่รู้จักและยอมรับในระดับภูมิภาค
- 3) ขยายธุรกิจไปยังโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อุตสาหกรรมที่มีมูลค่าสูง (High-value Industrial Projects) ทั้งในประเทศไทย และประเทศเวียดนาม
 - ก) แสวงหาโอกาสทางธุรกิจจากโครงการระเบียงเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) และนโยบายหรือโครงการอื่นๆ เช่น โครงการอุตสาหกรรมเป้าหมาย S-Curve หรือศึกษาจากโครงการที่มีประสบความสำเร็จจากประเทศเพื่อนบ้านต่างๆ เป็นต้น
 - ข) สร้างความร่วมมือกับพันธมิตรที่มีศักยภาพ และ มหาวิทยาลัยหรือสถาบันการศึกษาต่างๆ เพื่อร่วมกันพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อุตสาหกรรมที่เป็นที่ต้องการของตลาด หรือเพื่อเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรม
- 4) สร้างกลุ่มบริษัทให้เป็นองค์กรสมรรถนะสูง (High Performance Organization)

- ก) วางแผนและปรับโครงสร้างและการดำเนินงานของธุรกิจโดยมีเทคโนโลยีดิจิทัล และนวัตกรรมใหม่เพื่อเปลี่ยนผ่านเข้าสู่โลกดิจิทัล และเพิ่มขีดความสามารถกลุ่มบริษัทในการเป็นผู้ประกอบการชั้นนำ
- ข) เพิ่มประโยชน์จากการทำงานร่วมกันในกลุ่มให้สูงสุด

2.2.3 ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน (Utilities & Power Business)

● กลยุทธ์ทางธุรกิจด้านสาธารณูปโภค

1) การขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องควบคู่ไปกับการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมใหม่ของกลุ่มบริษัท WHAID

WHAUP หรือ กลุ่มธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน (“กลุ่มธุรกิจ”) จะดำเนินการขยายระบบสาธารณูปโภคในนิคมอุตสาหกรรมใหม่ของกลุ่ม WHAID ทั้งในประเทศและในต่างประเทศ เพื่อให้บริการจัดจำหน่ายน้ำอุตสาหกรรมและบริหารจัดการบ่อบำบัดน้ำเสียของนิคมอุตสาหกรรมของกลุ่ม WHAID นอกจากนี้ กลุ่มธุรกิจ ยังให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงานยังสามารถนำเสนอบริการน้ำแบบครบวงจรอื่นๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ทั้งในด้านการบริหารจัดการและด้านการเงิน

2) กลยุทธ์เชิงรุกในการขยายธุรกิจน้ำในพื้นที่นอกเขตนิคมอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัท WHAID

WHAUP มุ่งมั่นที่จะแสวงหาโอกาสทางธุรกิจจากการเติบโตของความต้องการใช้น้ำทั้งน้ำดิบ น้ำเพื่ออุตสาหกรรม และการบริหารจัดการน้ำเสีย ทั้งในพื้นที่อุตสาหกรรม และพื้นที่อื่นๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในบริเวณเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) กลุ่มธุรกิจ จึงอยู่ระหว่างการพัฒนาพันธมิตรทางธุรกิจกับผู้พัฒนา นิคมอุตสาหกรรมอื่นๆ โดยมุ่งเน้นการใช้จุดเด่นในเรื่องความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการทำธุรกิจสาธารณูปโภค ความสามารถในการบริหารต้นทุน และความเข้าใจความต้องการของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมในการขยายธุรกิจในพื้นที่นอกเขตนิคมอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัท WHAID นอกจากนี้ สำหรับแผนการขยายพื้นที่ให้บริการไปยังพื้นที่อื่นๆ ที่ไม่ใช่พื้นที่อุตสาหกรรม บริษัทฯ มีแผนจะพัฒนาความสัมพันธ์กับหน่วยงานปกครองส่วนท้องถิ่นและชุมชนในบริเวณนั้นๆ เพื่อพัฒนาความร่วมมือในการให้บริการจัดการและจัดจำหน่ายน้ำ เพื่อรองรับการเติบโตของความต้องการใช้น้ำ

3) การนำเสนอผลิตภัณฑ์สาธารณูปโภคครบวงจรใหม่ๆ และเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการสำหรับฐานลูกค้าปัจจุบันและสร้างฐานลูกค้าใหม่

เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมที่มีความซับซ้อนและหลากหลายมากขึ้น กลุ่มธุรกิจ จึงตั้งเป้าที่จะเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ที่จะนำเสนอให้แก่ลูกค้า โดยเน้นการนำเทคโนโลยี Membrane และแนวคิด Reclamation มาใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยการเพิ่มชนิดหรือประเภทของน้ำสำหรับผู้ใช้ในภาคอุตสาหกรรม อาทิ การนำน้ำเสียกลับมาใช้ใหม่ (Recycled Water/ Reclamation Water) น้ำปราศจากแร่ธาตุ (Demineralized Water) ระบบผลิตน้ำจากทะเล (Desalination System) น้ำบำบัดน้ำเสียขั้นต้นให้กับลูกค้า (Wastewater Pre-treatment) เป็นต้น ซึ่งนวัตกรรมหรือผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เหล่านี้จะช่วยลดต้นทุนค่าน้ำดิบและแนะนำทางเลือกให้กับลูกค้า ที่ไม่เพียงแต่ตอบสนองความต้องการลูกค้าของ WHAUP ปัจจุบันแต่ยังช่วยสร้างฐานลูกค้าใหม่ให้กับกลุ่มธุรกิจ

4) การขยายธุรกิจไป CLMV โดยเฉพาะประเทศเวียดนาม เนื่องจากเป็นตลาดที่มีศักยภาพสูงสุด

กลุ่มธุรกิจ มีแผนงานในการขยายธุรกิจการให้บริการสาธารณูปโภคไปยังตลาดต่างประเทศในภูมิภาค โดยเฉพาะในประเทศที่มีความต้องการสาธารณูปโภคจำนวนมาก โดยมุ่งเป้าไปที่ประเทศในกลุ่ม CLMV

โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศเวียดนาม เนื่องจากเป็นประเทศที่มีศักยภาพในด้านปริมาณการใช้น้ำที่เติบโตจากจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น รวมถึงเศรษฐกิจมีอัตราการเติบโตสูง นำไปสู่การเพิ่มขึ้นของกิจกรรมการผลิตต่างๆ ซึ่งปัจจุบันกลุ่มธุรกิจได้เริ่มดำเนินธุรกิจด้านน้ำในประเทศเวียดนาม โดยจัดตั้งบริษัทย่อยเข้าไปดำเนินการตั้งแต่เดือนพฤษภาคม 2561 และได้เข้าไปลงทุนในบริษัทน้ำประปาในเวียดนามจำนวน 2 บริษัทในปี 2562 นอกจากนี้ กลุ่มธุรกิจ ยังได้พันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งเป็นบริษัทที่มีศักยภาพในการแสวงหาโอกาสในการลงทุนในธุรกิจน้ำ

- **กลยุทธ์ทางธุรกิจด้านพลังงาน**

- 1) **กลยุทธ์การจัดจำหน่ายพลังงานสะอาดในราคาที่สามารถแข่งขันได้**

บริษัทคำนึงถึงผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม มุ่งเน้นการขยายและพัฒนาโครงการพลังงานสะอาด ด้วยความรู้ความเข้าใจในเทคโนโลยีพลังงาน ความเข้าใจในความต้องการของลูกค้า การบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ทั้งทางด้านการดำเนินการและด้านต้นทุนทางการเงิน ซึ่งนำไปสู่การเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมตอบโจทย์ต่อความต้องการของลูกค้าด้วยราคาที่สามารถแข่งขันได้ และในราคาที่ถูกว่าคู่แข่ง ซึ่งช่วยลดต้นทุนการผลิตให้กับลูกค้าอุตสาหกรรม

- 2) **กลยุทธ์ในการนำนวัตกรรมและ Smart Solutions ต่างๆ มาใช้ในการจัดการพลังงานในพื้นที่อุตสาหกรรมให้ดียิ่งขึ้น**

บริษัทอยู่ระหว่างการศึกษาและพัฒนาวัตกรรมการด้านพลังงานด้านต่างๆ ได้แก่ โครงสร้างตลาดไฟฟ้ารูปแบบใหม่ เช่น Peer-to-Peer Energy Trading ศึกษาโครงสร้างอัตราค่าบริการรูปแบบใหม่ เช่น Net Metering, Net Billing ศึกษาเทคโนโลยีใหม่ เช่น ระบบกักเก็บพลังงาน (Energy Storage) ศึกษาการจัดการและการปฏิบัติการระบบไฟฟ้ารูปแบบใหม่ เช่น ระบบไมโครกริด (Microgrid) ฯลฯ ในบริเวณพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมของกลุ่ม WHA โดยมีเป้าหมายเพื่อรองรับกระแสความเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมพลังงานสู่การผลิตไฟฟ้าแบบกระจายตัวและการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานสะอาด ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนและเพิ่มเสถียรภาพด้านพลังงานให้แก่ผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรม และเพิ่มโอกาสการลงทุนให้กับบริษัท

- 3) **กลยุทธ์ในการเป็นผู้นำในการพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าสำหรับใช้ในเฉพาะพื้นที่ (Captive Energy) และระบบไมโครกริด (Microgrid) สำหรับพื้นที่อุตสาหกรรม**

บริษัทอยู่ระหว่างศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าสำหรับใช้ในพื้นที่จะเพาะ และการพัฒนาระบบไมโครกริด เพื่อจำหน่ายไฟฟ้าและไอน้ำให้กับผู้ประกอบการในพื้นที่อุตสาหกรรมต่างๆ โดยเริ่มจากพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมของกลุ่มดับบลิวเอชเอ ซึ่งจะช่วยให้กระแสไฟฟ้าที่จัดจำหน่ายให้กับลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ มีความมั่นคงขึ้นกว่าในปัจจุบัน เพราะจะสามารถบริหารจัดการผลิตไฟฟ้าจากหน่วยผลิตประเภทต่างๆ ให้คุ้มค่าและสอดคล้องกับลักษณะการใช้พลังงานของผู้ใช้พลังงานในพื้นที่นั้นๆ รวมถึงมีต้นทุนการผลิตไอน้ำที่ต่ำ นอกจากนั้นยังช่วยส่งเสริมการใช้พลังงานทางเลือกและช่วยลดการสูญเสียพลังงานจากการจำหน่ายไฟฟ้าผ่านระบบสายส่งในระยะทางไกล ช่วยลดต้นทุนการผลิตให้ผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรม อีกทั้งยังช่วยรักษาสิ่งแวดล้อมอีกด้วย

4) กลยุทธ์ในการมุ่งเน้นการขยายธุรกิจทั้งภายในประเทศ และประเทศในกลุ่ม CLMV โดยเฉพาะประเทศ เวียดนาม ซึ่งเป็นตลาดที่มีศักยภาพสูงสุด

บริษัทมีแผนในการขยายธุรกิจพลังงานดังที่กล่าวมาข้างต้นไปยังตลาดทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ โดยเฉพาะในประเทศที่มีอัตราการเติบโตของจำนวนประชากรและทางเศรษฐกิจสูง และมีความต้องการพลังงานจำนวนมาก เช่น ประเทศในกลุ่ม CLMV โดยเฉพาะประเทศเวียดนาม ซึ่งเป็นประเทศที่มีศักยภาพ และนำลงทุน ทั้งนี้ บริษัทอยู่ระหว่างการศึกษเพื่อเข้าลงทุนโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ที่ติดตั้งบนพื้นดิน (Solar Farm) และพลังงานลม (Wind Farm) มีสัญญาจำหน่ายไฟฟ้าระยะยาวให้กับการไฟฟ้าเวียดนามหรือ EVN

● กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงานเป็นธุรกิจที่สนับสนุนซึ่งกันและกัน โดยมีกลุ่มลูกค้าเป็นผู้ประกอบการภายในนิคม/เขตประกอบการอุตสาหกรรมเช่นเดียวกัน กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจในส่วนนี้จึงมุ่งเน้นไปยังกลุ่มลูกค้าที่ต้องการขยายฐานการผลิตจากต่างประเทศมายังประเทศไทย โดยกลุ่มลูกค้าประกอบด้วยผู้ประกอบการจากหลากหลายอุตสาหกรรม ไม่ว่าจะเป็นอุตสาหกรรมรถยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์ก่อสร้าง ขึ้นรูปโลหะ สินค้าอุปโภคบริโภค โลจิสติกส์ และอื่นๆ โดยพฤติกรรมการใช้น้ำของลูกค้าในแต่ละอุตสาหกรรมมีความแตกต่างกันไปตามแต่กระบวนการผลิตและลักษณะของผลิตภัณฑ์ โดยธุรกิจที่มีการใช้น้ำสูงกว่าธุรกิจอื่นๆ คือ ธุรกิจโรงไฟฟ้า และธุรกิจปิโตรเคมี ซึ่งแสดงตามตารางด้านล่าง

กลุ่มอุตสาหกรรม	ปริมาณการใช้น้ำเฉลี่ย (ลบ.ม. ต่อไร่ต่อวัน)
ธุรกิจโรงไฟฟ้า	80-120
ธุรกิจปิโตรเคมี	40-60
อื่นๆ ^{1/}	4-7

หมายเหตุ : ^{1/} อื่นๆ ประกอบด้วย ธุรกิจยานยนต์ ธุรกิจอุปโภคบริโภค ธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น
ที่มา: บริษัทฯ

● ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

โดยสามารถสรุปภาพรวมของการส่งเสริมการลงทุนในปี 2563 ได้ดังนี้

	ภาพรวมการส่งเสริมการลงทุนใน 2563	
	จำนวนโครงการ	เงินลงทุน (ล้านบาท)
การขอรับการส่งเสริม	1,717	481,150
การอนุมัติให้การส่งเสริม	1,501	361,410
การออกบัตรส่งเสริม	1,320	430,670

ที่มา : <http://www.boi.go.th>

จากตัวเลขการขอรับการส่งเสริมการลงทุนดังกล่าว กิจกรรมที่ขอรับการส่งเสริมการลงทุนส่วนใหญ่จะอยู่ในข่ายของกิจการเป้าหมายที่สอดคล้องกับนโยบายสำคัญของรัฐบาล โดยมีคำขอรับการส่งเสริมใน 12 อุตสาหกรรมเป้าหมายที่สอดคล้องกับนโยบายสำคัญของรัฐบาล จำนวน 806 โครงการ เงินลงทุน 216,830 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 54 ของจำนวนโครงการทั้งหมดที่ได้รับอนุมัติ หรือร้อยละ 60 ของมูลค่าการลงทุน ซึ่งจำนวนโครงการที่ขอรับการส่งเสริมการลงทุนส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในอุตสาหกรรมกลุ่มเกษตรและแปรรูปอาหาร สำหรับอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าการลงทุนสูงสุดคืออุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วน

2) ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน

ด้านสาธารณูปโภค

ประเทศไทยถือว่าเป็นหนึ่งในประเทศผู้บริโภคที่ใช้น้ำมากที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยแบ่งวัตถุประสงค์การใช้น้ำออกได้เป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) การบริโภคภาคครัวเรือน ได้แก่ การใช้น้ำเพื่อการอุปโภคบริโภคและการท่องเที่ยว และ (2) การบริโภคภาคอุตสาหกรรม ได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ ทั้งนี้ อ่างอิงจากแผนแม่บทการบริหารจัดการทรัพยากรน้ำ ซึ่งจัดทำโดยคณะกรรมการกำหนดนโยบายและการบริหารจัดการทรัพยากรน้ำ กรมทรัพยากรน้ำ โดยรายงานการใช้น้ำเพื่ออุปโภคบริโภคและการท่องเที่ยวปี พ.ศ. 2558 มีความต้องการน้ำอุปโภคบริโภค 4,783 ล้านลูกบาศก์เมตร ซึ่งในอนาคต ปี พ.ศ. 2580 คาดการณ์ความต้องการน้ำจำนวน 5,991 ล้านลูกบาศก์เมตร และการใช้น้ำเพื่ออุตสาหกรรม ปี พ.ศ. 2558 ภาคอุตสาหกรรมมีความต้องการ 1,913 ล้านลูกบาศก์เมตร คาดการณ์ความต้องการน้ำในอนาคต ปี พ.ศ. 2580 จำนวน 3,488 ล้านลูกบาศก์เมตร ในพื้นที่หลักที่มีโรงงานและกลุ่มอุตสาหกรรม คือ กรุงเทพมหานครและจังหวัดใกล้เคียง รวมถึงพื้นที่ในภาคตะวันออกซึ่งเป็นพื้นที่อุตสาหกรรมหลักของประเทศ สำหรับในภาคอื่น ๆ อุตสาหกรรมส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมต่อเนื่องจากภาคเกษตรและการผลิตเพื่อใช้ในท้องถิ่น

ที่มา : แผนแม่บทการบริหารจัดการทรัพยากรน้ำ 20 ปี (พ.ศ. 2561 – 2580)

ด้านพลังงาน

อุตสาหกรรมไฟฟ้าในประเทศไทย เป็นระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานที่ถูกกำกับดูแลการดำเนินงานโดย กระทรวงพลังงาน (กน.) คณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ.) และ คณะกรรมการนโยบายพลังงานแห่งชาติ (กพช.) เพื่อพัฒนาและจัดหาพลังงานไฟฟ้าของประเทศให้มีความมั่นคงและยั่งยืน แต่เดิมการผลิตไฟฟ้าของประเทศไทยมีการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) เป็นผู้ผลิตไฟฟ้าแต่เพียงผู้เดียว ต่อมาเนื่องจากแนวโน้มความต้องการใช้ไฟฟ้ามีเพิ่มขึ้นจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจและการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากร รัฐบาลจึงได้มีการส่งเสริมให้ภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมในการผลิตไฟฟ้ามากขึ้นเพื่อลดภาระของ กฟผ. ในการลงทุนก่อสร้างโรงไฟฟ้าเพื่อรองรับความต้องการใช้ไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น โดยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535 รัฐบาลได้มีนโยบายเพิ่มบทบาทของภาคเอกชนในการผลิตไฟฟ้าและเปิดโอกาสให้เข้าร่วมประมูลการสร้างโรงไฟฟ้าได้ ทำให้ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2537 ได้มีผู้ผลิตไฟฟ้าอิสระ (Independent Power Producer: IPP) และผู้ผลิตไฟฟ้ารายเล็ก (Small Power Producer: SPP) เข้ามามีบทบาทในการผลิตไฟฟ้าในระบบของประเทศ และต่อมาในปัจจุบันเนื่องจากการสนับสนุนให้มีการใช้พลังงานหมุนเวียนในการผลิตไฟฟ้า จึงได้มีผู้ผลิตไฟฟ้าขนาดเล็กมาก (Very Small Power Producer: VSPP) เข้ามามีบทบาทเพิ่มในอุตสาหกรรมไฟฟ้าของประเทศ และในช่วงที่ผ่านมาต้นทุนอุปกรณ์

ผลิตพลังงานแสงอาทิตย์ได้ตกลงอย่างรวดเร็ว ทำให้มีผู้ประกอบการจำนวนมากลงทุนติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์เพื่อใช้เองหรือจำหน่ายให้แก่ผู้ใช้ไฟในโรงงานอุตสาหกรรมหรือสถานประกอบการขนาดใหญ่อื่นๆ เนื่องจากสามารถผลิตพลังงานได้ในราคาต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วยที่ต่ำกว่าการซื้อไฟฟ้าจาก การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) หรือ การไฟฟ้านครหลวง (กฟน.)

อ้างอิงจากแผนพัฒนากำลังผลิตไฟฟ้าของประเทศไทย พ.ศ.2561-2580 ฉบับปรับปรุงครั้งที่ 1 (PDP 2018 revision 1) กระทรวงพลังงาน ได้คงไว้ซึ่งกำลังผลิตไฟฟ้าตามสัญญา ณ ปลายแผนที่ 77,211 MW เท่าเดิมตามแผน PDP 2018 เพื่อรักษาความมั่นคงในระบบไฟฟ้าของประเทศไทย กำลังการผลิตโรงไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนคงเดิมที่ 18,696 MW แต่ได้มีการปรับเป้าหมายและแผนการจ่ายไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนเพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายโรงไฟฟ้าชุมชนเพื่อเศรษฐกิจฐานราก ตามนโยบายการส่งเสริมของภาครัฐ

ความต้องการใช้ไฟฟ้าในประเทศนั้นผันแปรตามภาวะเศรษฐกิจ โดยมีอัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยคิดเป็นประมาณ 0.9-1.1 เท่าของอัตราการเติบโตของ GDP สำหรับแนวโน้มอุตสาหกรรมในปี 2564-2565 นั้น ธุรกิจไฟฟ้าเอกชนมีแนวโน้มเติบโตดีขึ้นตามลำดับจากปัจจัยหนุนทั้งด้านอุปสงค์ที่มีตลาดรองรับแน่นอน และด้านอุปทานจากนโยบายสนับสนุนการลงทุนของภาครัฐตามแผนพัฒนาการผลิตไฟฟ้าและแผนพัฒนาพลังงานทดแทนและพลังงานทางเลือก ทั้งนี้ กลุ่มโรงไฟฟ้าที่การลงทุนมีแนวโน้มเร่งตัวขึ้นตั้งแต่ปี 2564 เป็นต้นไป ประกอบด้วย โครงการพลังงานแสงอาทิตย์ติดตั้งบนหลังคาภาคประชาชน โรงไฟฟ้าเชื้อเพลิงชีวมวล ก๊าซชีวภาพ และขยะ ตามลำดับ เนื่องจากเป็นกลุ่มเป้าหมายที่ภาครัฐจะทยอยรับซื้อไฟฟ้า อีกทั้งเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพการแข่งขันด้านต้นทุนและแหล่งวัตถุดิบ*

*ที่มา: แนวโน้มอุตสาหกรรมธุรกิจผลิตไฟฟ้า, Krungsri Reserch วันที่ 30 กรกฎาคม 2563

2.2.4 ธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัล (Digital Platform Business)

● กลยุทธ์ทางธุรกิจ

1) ขยายส่วนแบ่งการตลาดของการให้บริการด้านดิจิทัลในประเทศไทย

ทางบริษัทฯ ยังคงเดินหน้าขยายส่วนแบ่งการตลาดของการให้บริการด้านดิจิทัลในประเทศไทย โดยเน้นการให้บริการทั้งศูนย์ Data Center โครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (FTTx) และการบริหารจัดการระบบไอที (Managed Service) กับเครือข่ายลูกค้าในกลุ่มของบริษัทฯ มากกว่า 1,000 ราย ซึ่งกระแสธุรกิจดิจิทัลที่เกิดขึ้นทั่วโลกผนวกกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจรูปแบบใหม่ที่รัฐบาลไทยคิดค้นเพื่อนำพาประเทศไปสู่เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมจะเพิ่มความต้องการการบริการในด้านไอที

นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังมีแผนที่จะขยายส่วนแบ่งตลาดโดยการให้เพิ่มการบริการใหม่ ซึ่งแพลตฟอร์มที่มีอยู่ในปัจจุบัน อาทิเช่น ศูนย์ Data Center จะต่อยอดให้บริการ สามารถสร้างการบริการรูปแบบใหม่เพื่อที่จะขยายตลาดลูกค้าและเพิ่มส่วนแบ่งตลาด บริการรูปแบบใหม่คือ การให้บริการ Cloud Solution อีกทั้งการที่ทางบริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการให้บริการศูนย์ Data Center ยังช่วยให้บริษัทฯ สามารถขยายตลาดลูกค้าไม่เพียงแต่โดยการดึงดูดให้บริษัทที่ให้บริการ System Integration (SI) และ Telecom Provider มาใช้บริการศูนย์ Data Center เพื่อให้บริษัทดังกล่าวสามารถให้บริการกับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

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

2) การนำดิจิทัลแพลตฟอร์มที่มีไปใช้ในกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับองค์กรโดยรวม

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

3) ขยายธุรกิจการให้บริการด้านดิจิทัลไปสู่ประเทศเพื่อนบ้าน

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

● กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1) กลุ่มลูกค้าของกลุ่มธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทฯ

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) กลุ่มลูกค้าของพันธมิตรของบริษัทฯ

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

3) กลุ่มลูกค้าในต่างประเทศ

บริษัทฯ ได้เล็งเห็นโอกาสการเติบโตทางธุรกิจในต่างประเทศ โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศกัมพูชา ลาว เมียนมาร์ เวียดนาม และอินโดนีเซีย จากการขยายการลงทุนของกลุ่มบริษัทฯ ไปในต่างประเทศ อาทิเช่น กลุ่มธุรกิจการพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ได้ขยายการลงทุนสร้างคลังสินค้าและโรงงานให้เช่าในประเทศอินโดนีเซีย รวมถึงมีแผนการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมในประเทศเวียดนามเพิ่มเติม บริษัทฯ จึงเล็งเห็นโอกาสในการขยายการให้บริการด้านดิจิทัลให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าในประเทศดังกล่าว ซึ่งเป็นประเทศที่มีอุปสงค์ด้านไอทีมากกว่าอุปทาน

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 ธุรกิจพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ (Logistics Business)

ที่ดินและต้นทุนการก่อสร้างจัดเป็นต้นทุนที่สำคัญทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาที่ดินและผู้รับเหมา สรุปได้ดังนี้

- การหาที่ดิน

บริษัทฯ มีนโยบายจัดหาให้ได้มาซึ่งที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการตามความต้องการใช้ที่ดินในแต่ละช่วงเวลา และไม่มีนโยบายที่จะถือครองที่ดินเปล่า โดยการจัดซื้อที่ดินจะจัดซื้อตามแผนงานการลงทุน ซึ่งสอดคล้องกับกลยุทธ์การพัฒนาโครงการให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละราย (Built-to-Suit) และเพื่อเป็นการลดภาระดอกเบี้ยอันอาจเกิดขึ้นจากการลงทุนซื้อและสะสมที่ดินจำนวนมากทั้งที่ยังไม่มีโครงการในอนาคตรองรับ อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่ผู้เช่าแสดงความต้องการขยายพื้นที่การเช่าในอนาคตอย่างชัดเจน บริษัทฯ อาจพิจารณาซื้อที่ดินเป็นผืนใหญ่ติดกันเพื่อรองรับแผนการพัฒนาโครงการส่วนขยายให้แก่ผู้เช่าได้

บริษัทฯ จะจัดหาที่ดินจากเจ้าของที่ดินโดยตรง หรือจัดหาจากลูกค้าของบริษัทฯ ซึ่งอาจจะอยู่ในรูปแบบการซื้อหรือเช่า รวมทั้งการจัดซื้อที่ดินผ่านนายหน้าขายที่ดิน โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะคัดเลือกที่ดินไว้สองทำเลเป็นอย่างน้อย ซึ่งช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถต่อรองและจัดซื้อที่ดินได้ในทำเลที่ตั้งและราคาที่เหมาะสมเสมอมา

หลักเกณฑ์ในการพิจารณาจัดหาที่ดิน

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

ฝ่ายบริหารและทีมงานที่ดินมีการศึกษา วิเคราะห์ จัดเก็บ และปรับปรุงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับที่ดินให้มีความเป็นปัจจุบันอยู่เสมอ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ มีข้อมูลที่เหมาะสมต่อการนำไปวิเคราะห์แผนการพัฒนาโครงการใหม่ๆ รวมทั้งสามารถประเมินและวางกลยุทธ์ในการจัดซื้อและงบประมาณที่จะใช้ในการจัดหาที่ดินได้อย่างถูกต้อง ซึ่ง

ข้อมูลดังกล่าวก็จะถูกส่งต่อไปยังฝ่ายการเงินเพื่อนำไปวางแผนการใช้จ่ายเงินและจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมและประหยัดที่สุดเพื่อใช้ในการจัดซื้อที่ดินต่อไป

- **การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง**

รูปแบบในการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ตามลักษณะประเภทของโครงการ ดังนี้

1. การคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างสำหรับโครงการที่พัฒนาตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) กลุ่มบริษัท จะทำการเปิดประมูลข้อเสนอจากบริษัทรับเหมาก่อสร้าง เปรียบเทียบราคาและพิจารณาเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้าง และตกลงราคากันในเบื้องต้น เพื่อที่จะนำไปเสนอประมูลกับลูกค้า อย่างไรก็ตาม การคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างอาจไม่ได้อยู่ภายใต้การพิจารณาของกลุ่มบริษัท ในทุกกรณี อาทิเช่น กรณีที่ผู้เช่าต้องการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างเองหรือได้มีการระบุบริษัทรับเหมาก่อสร้างไว้แล้วล่วงหน้า
2. การคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างสำหรับโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) กลุ่มบริษัท จะทำการเปิดประมูลข้อเสนอจากบริษัทรับเหมาก่อสร้าง เปรียบเทียบราคาและคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างตามกระบวนการและหลักเกณฑ์การคัดเลือกที่ได้กำหนดไว้

เนื่องจากบริษัทฯ ต้องมีการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างเพื่อพัฒนาโครงการต่างๆ เป็นประจำ จึงได้กำหนดขั้นตอน หลักเกณฑ์และนโยบายการคัดเลือกผู้รับเหมา โดยมุ่งเน้นความโปร่งใส เที่ยงธรรม และเป็นไปตามปกติธุรกิจ ไว้ดังนี้

ขั้นตอนการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้าง

- ส่งข้อกำหนดและขอบเขตงาน (TOR) ให้กับบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อที่ได้รับอนุมัติ โดยบริษัทฯ จะทำการตรวจสอบคุณสมบัติและประวัติของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง แต่ละรายอย่างละเอียดโดยเฉพาะบริษัทรับเหมาก่อสร้างรายใหม่ที่บริษัทฯ ไม่เคยร่วมงานด้วยมาก่อนในอดีต
- พิจารณาข้อเสนอของผู้ประกวดราคาทั้งทางด้านเทคนิคและราคา
- คณะทำงานประเมินพิจารณาคัดเลือก
- ดำเนินการทำสัญญาจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้าง โดยสัญญาว่าจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้างส่วนมากจะเป็นสัญญาการจ้างเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey contract) ซึ่งครอบคลุมการออกแบบ การจัดหาวัสดุก่อสร้าง และการก่อสร้าง โดยสัญญาจ้างจะครอบคลุมทั้งค่าวัสดุและค่าแรง

หลักเกณฑ์และนโยบายในการคัดเลือกและบริหารจัดการผู้รับเหมา

- กำหนดและตรวจสอบรายชื่อของบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อที่ได้รับอนุมัติ (Approved List) รวมถึงส่งเสริมให้มีการแข่งขันกันอย่างเปิดเผยและโปร่งใส โดยจะกำหนดรายละเอียดข้อกำหนดและขอบเขตงานล่วงหน้าเพื่อจัดประกวดงานให้แก่บริษัทรับเหมาก่อสร้างไม่น้อยกว่า 2 ราย
- ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างได้แก่ ผลงานในอดีตที่ผ่านมาของบริษัทรับเหมาก่อสร้าง คุณภาพของงานที่ส่งมอบ ระยะเวลาการที่ใช้ก่อสร้าง ราคาที่เสนอ และบริการภายหลังการส่งมอบโครงการ
- การคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างต้องได้รับอนุมัติตามอำนาจอนุมัติและระเบียบของบริษัทฯ
- สัญญาจ้างงานบริษัทรับเหมาจะต้องผ่านการสอบทานจากที่ปรึกษากฎหมายที่มีความเชี่ยวชาญ

- แบ่งแยกหน้าที่ระหว่างกรรมการลงนามทำสัญญาจ้าง การตรวจรับงาน และการบันทึกบัญชี
 - สัญญารับเหมาก่อสร้างจะได้รับการลงนามโดยผู้บริหารที่มีอำนาจลงนาม
 - ฝ่ายการจัดการโครงการก่อสร้างของบริษัทฯ เป็นผู้ทำหน้าที่ตรวจรับงาน โดยจะตรวจสอบงานที่สร้างเสร็จจริง และจัดทำรายงานความก้าวหน้าของการก่อสร้างทุกเดือน เพื่อส่งมอบให้แก่ฝ่ายบริหาร ทั้งนี้การตรวจรับงานจะต้องมีการตรวจสอบคุณภาพและความสำเร็จของงานว่าเป็นไปตามเงื่อนไขที่ได้ระบุไว้ในสัญญา
 - ฝ่ายบัญชีและการเงินจะเป็นผู้รับผิดชอบโดยดำเนินการตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้อง และดำเนินการบันทึกบัญชี และชำระเงินเมื่อครบกำหนดตามสัญญาภายหลังจากที่ฝ่ายการจัดการโครงการก่อสร้างตรวจรับงานแล้ว
- จัดทำคู่มือการปฏิบัติงานสำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาทิเช่น คู่มือกระบวนการคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้าง คู่มือการปฏิบัติงานสำหรับฝ่ายจัดการโครงการก่อสร้าง เป็นต้น โดยหน่วยงานต่างๆ จะต้องปฏิบัติตามขั้นตอนและกระบวนการทำงานที่ได้กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด

● ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ มีนโยบายก่อสร้างอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานโดยยึดหลักการจัดการที่ดี และมีการควบคุมอย่างเคร่งครัด โดยให้ความสำคัญกับกระบวนการก่อสร้างที่ส่งผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมอย่างเข้มงวด ตลอดจนมีการส่งเสริมและสนับสนุนการอนุรักษ์ การประหยัดและใช้พลังงานอย่างคุ้มค่า

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

2.3.2 กลุ่มธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม (Industrial Development Business)

ที่ดินเป็นต้นทุนที่สำคัญในการประกอบธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาที่ดินดังนี้

● การจัดหาที่ดิน

ในการจัดหาที่ดินเพื่อประกอบธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม (ดำเนินการโดยกลุ่มบริษัท WHAID) จะจัดซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินในท้องถิ่นโดยตรงหรือจัดซื้อจากพันธมิตรของกลุ่มบริษัท WHAID โดยพิจารณาจากทำเลที่ตั้งของโครงการจะต้องมีความเหมาะสม มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวกอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบหรือท่าเรือและอยู่ในเขตที่จะได้รับสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) โดยราคาที่ดินต้องไม่สูงเกินไปเพื่อให้สามารถพัฒนาโครงการได้ทำให้ราคาจำหน่ายต่อหน่วยไม่สูง และทำให้มีความได้เปรียบในการแข่งขันทางด้านราคา ตลอดจนขนาดของที่ดินจะต้องเหมาะสมที่จะพัฒนาเป็นนิคมอุตสาหกรรมได้และต้องเป็นผืนใหญ่ติดต่อกัน

นอกจากนี้ จะต้องมีการระบายน้ำ ลำรางหรือคลองสาธารณะในบริเวณใกล้เคียงที่สามารถรองรับการระบายน้ำฝนและน้ำเสียที่ผ่านการบำบัดจนสามารถระบายทิ้งได้อย่างเพียงพอ และลักษณะดินภายในพื้นที่โครงการจะต้องมีความแข็งแรงที่เหมาะสม ไม่อ่อนจนเกินไปสำหรับงานฐานรากอาคารหรือโรงงาน

● ผลกระทบสิ่งแวดล้อม

นิคมอุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัท WHAID จะจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสีย ระบบกำจัดขยะ และระบบสาธารณูปโภคที่ได้มาตรฐานเป็นไปตามแบบที่การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยกำหนด โดยจะต้องผ่านความเห็นชอบจากสำนักงานนโยบายและแผนสิ่งแวดล้อม ซึ่งที่ผ่านมานิคมอุตสาหกรรมของบริษัท WHAID ได้ปฏิบัติตามกฎระเบียบของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมทุกประการ

2.3.3 กลุ่มธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน (Utilities & Power Business)

น้ำดิบและเชื้อเพลิงสำหรับผลิตพลังงานไฟฟ้าเป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการประกอบธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน โดยมีนโยบายในการจัดหาวัตถุดิบประเภทต่างๆ ดังนี้

● การจัดหา น้ำดิบ

ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภค (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 ดับบลิวเอชเอ สระบุรี ที่ดินอุตสาหกรรม จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มบริษัท WHAID
- (3) กลุ่มบริษัทดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลลอปเม้นท์ ได้แก่ น้ำจากบ่อน้ำธรรมชาติในพื้นที่ของกลุ่มดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลลอปเม้นท์ ซึ่งได้ถูกจัดทำขึ้นเพื่อวัตถุประสงค์ในการป้องกันปัญหาการขาดแคลนน้ำของผู้ประกอบการภายในเขตพื้นที่ และมีวัตถุประสงค์เพื่อการระบายน้ำและป้องกันปัญหาน้ำท่วมภายในนิคมอุตสาหกรรม

● การจัดหาเชื้อเพลิง

ธุรกิจให้บริการด้านพลังงาน (ดำเนินการโดยกลุ่มบริษัท WHAUP) โดยมี บริการพลังงานที่ผลิตจากเชื้อเพลิงเชิงพาณิชย์ (Conventional Power Plant) และพลังงานทางเลือก (Renewable 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, โรงไฟฟ้า กัลฟ์ เจพี เอ็นแอลแอล, โรงไฟฟ้า บี. กริม เพาเวอร์ (ดับบลิวเอชเอ) 1, โรงไฟฟ้า กัลฟ์ วีทีพี, โรงไฟฟ้า กัลฟ์ ทีเอส 1, โรงไฟฟ้า กัลฟ์ ทีเอส 2, โรงไฟฟ้า กัลฟ์ ทีเอส 3, โรงไฟฟ้า กัลฟ์ ทีเอส 4 และโรงไฟฟ้า กัลฟ์ เจพี เอ็นแอลแอล 2

(2) เชื้อเพลิงที่ไม่มีต้นทุนจากการซื้อขายหรือจัดหา

- **น้ำ**

เป็นวัตถุดิบสำคัญในการผลิตไฟฟ้าของโรงไฟฟ้าพลังน้ำ โดยน้ำที่ได้มานั้นมาจากแหล่งธรรมชาติและไม่มีต้นทุนจากการซื้อขายหรือจัดหา อย่างไรก็ตามปริมาณน้ำในแต่ละช่วงของปีอาจมีความไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับสภาวะอากาศและปริมาณน้ำฝนตามฤดูกาล

- **แสงอาทิตย์**

แสงอาทิตย์เป็นวัตถุดิบสำคัญในการผลิตไฟฟ้าของโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ โดยแสงอาทิตย์ที่ได้มานั้นมาจากแหล่งธรรมชาติและไม่มีต้นทุน อย่างไรก็ตามปริมาณและความเข้มของแสงอาทิตย์ในแต่ละช่วงอาจมีความไม่แน่นอนและไม่สามารถคาดการณ์ด้วยความแม่นยำได้ เพราะขึ้นกับฤดูกาลและสภาพอากาศในแต่ละช่วงเวลา

- **ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม**

ในการผลิตและจัดจำหน่ายน้ำเพื่ออุตสาหกรรมและบริหารจัดการน้ำเสียนั้น บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมที่อาจเกิดขึ้นในกระบวนการ เช่น ตะกอน และน้ำที่ผ่านกระบวนการบำบัด ซึ่งได้ปฏิบัติตามกฎระเบียบและขั้นตอนการปฏิบัติงานอย่างเคร่งครัด โดยมีการดำเนินการเพื่อควบคุมและจัดการผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ดังนี้

- (1) **ตะกอน** มีการว่าจ้างผู้ประกอบการที่มีความเชี่ยวชาญในการกำจัดและได้รับอนุญาตตามกฎหมาย ให้เป็นผู้นำตะกอนไปฝังกลบ
- (2) **น้ำที่ผ่านกระบวนการบำบัด** จะมีการตรวจสอบคุณภาพน้ำก่อนปล่อยลงสู่แหล่งน้ำธรรมชาติ ซึ่งน้ำจะต้องมีคุณภาพเป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท WHAID ยังมีการลงทุนติดตั้งอุปกรณ์ที่ทันสมัย เพื่อตรวจสอบคุณภาพน้ำอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ ระบบ Online Monitoring (ระบบ EMC2) เพื่อให้วิศวกรสามารถตรวจสอบคุณภาพ และประสิทธิภาพของระบบบริหารจัดการน้ำเสียได้อย่างใกล้ชิด นอกจากนี้ยังได้มีการบริหารจัดการน้ำแบบครบวงจร โดยการทำน้ำกลับมาใช้ใหม่ให้มีประโยชน์สูงสุด

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

2.3.4 กลุ่มธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัล (Digital Platform Business)

-ไม่มี-

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ**2.4.1 ธุรกิจพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ (Logistics Business)**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีโครงการที่ยังไม่ส่งมอบ ซึ่งมีสัญญาเช่าแล้วแต่อยู่ระหว่างก่อสร้าง/ยังไม่เริ่มรับรู้รายได้ ดังนี้

	ที่ตั้งโครงการ	บริษัท	ขนาดพื้นที่ (ตร.ม.)	สถานะโครงการ	ความคืบหน้าของโครงการ (%การก่อสร้างแล้วเสร็จ)	ระยะเวลาที่คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จและเริ่มรับรู้รายได้
1	แหลมฉบัง	บริษัท ดับบลิวเอชเอ ไควะ โลจิสติกส์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	24,310	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	90%	ไตรมาส 1 / 2564
2	บางนา-ตราด กม.7	บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	24,238	ก่อสร้างแล้วเสร็จ	100%	ไตรมาส 1 / 2564
3	บางนา-ตราด กม.23 โปรเจก 2	บริษัท ดับบลิวเอชเอ เคพีเอ็น อะไหล่แอนด์ จำกัด	3,155	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	10%	ไตรมาส 4 / 2564
4	บางนา-ตราด กม.23 โปรเจก 2	บริษัท ดับบลิวเอชเอ เคพีเอ็น อะไหล่แอนด์ จำกัด	3,155	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	10%	ไตรมาส 4 / 2564
5	บางนา-ตราด กม.23 โปรเจก 3	บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	30,030	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	80%	ไตรมาส 2 / 2564
6	วังน้อย กม. 63	บริษัท เซ็นทรัล ดับบลิวเอชเอ อะไหล่แอนด์ จำกัด	30,208	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	10%	ไตรมาส 3 / 2564
7	วังน้อย กม. 63	บริษัท เซ็นทรัล ดับบลิวเอชเอ อะไหล่แอนด์ จำกัด	9,929	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	10%	ไตรมาส 3 / 2564

2.4.2 กลุ่มธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม (Industrial Development Business)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องส่งมอบพื้นที่โครงการนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรมให้กับลูกค้า จำนวน 6 พื้นที่ เนื้อที่รวมทั้งสิ้นประมาณ 358 ไร่

	ที่ตั้งโครงการ/ ชื่อโครงการ	บริษัท	ขนาด พื้นที่ (ไร่)	สถานะโครงการ	ความคืบหน้า ของโครงการ (%การก่อสร้าง แล้วเสร็จ)	ระยะเวลาที่คาดว่าจะ ก่อสร้างแล้วเสร็จ/ ส่งมอบและเริ่มรับรู้ รายได้
1	นิคมอุตสาหกรรมดับบลิว เอชเอ อีสเทิร์นซีบอร์ด 1 (WHA ESIE 1)	บริษัท ดับบลิว เอชเอ อีสเทิร์น ซีบอร์ด อินดัสเทรียล เอสเตท จำกัด	39	ดำเนินการแล้ว เสร็จ	100%	2564
2	นิคมอุตสาหกรรมดับบลิว เอชเอ อีสเทิร์นซีบอร์ด 2 (WHA ESIE 2)	บริษัท ดับบลิว เอชเอ อินดัสเทรียล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	187	ดำเนินการแล้ว เสร็จ	100%	2564
3	นิคมอุตสาหกรรมดับบลิว เอชเอ ชลบุรี 2	บริษัท ดับบลิว เอชเอ อินดัสเทรียล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	21	ดำเนินการแล้ว เสร็จ	100%	2564
4	เขตประกอบการ อุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ระยอง	บริษัท ดับบลิว เอชเอ ระยอง ที่ดิน อุตสาหกรรม จำกัด	36	ดำเนินการแล้ว เสร็จ	100%	2564
5	นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์น ซีบอร์ด อินดัสเทรียล เอสเตท	บริษัท อีสเทิร์น ซีบอร์ด อินดัสเทรียล เอสเตท จำกัด	3	ดำเนินการแล้ว เสร็จ	100%	2564
6	เขตอุตสาหกรรมดับบลิว เอชเอ อินดัสเทรียล โซน- เหาะฮาน	บริษัท ดับบลิว เอชเอ อินดัสเทรียล โซน เหาะฮาน จอยท์ สต็อก	72	ดำเนินการแล้ว เสร็จ	100%	2564

2.4.3 กลุ่มธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภคและพลังงาน (Utilities & Power Business)

-ไม่มี-

2.4.4 กลุ่มธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัล (Digital Platform Business)

-ไม่มี-

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจโดยรวม

3.1.1 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ การเมืองภายในประเทศ และปัจจัยมหภาคอื่น ๆ

เนื่องจากลูกค้าของบริษัทฯ จำนวนมากเป็นบริษัทข้ามชาติ ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจทั้งในระดับประเทศ และระดับโลกจึงส่งผลกระทบต่อกลุ่มลูกค้าและรายได้ของบริษัทฯ การเปลี่ยนแปลงในเชิงลบอาจทำให้ลูกค้าเลื่อนแผนการลงทุนออกไป เช่น สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID – 19 ทำให้มีมาตรการจำกัดการเดินทางชั่วคราว ส่งผลกระทบต่อยอดขายที่ดินอุตสาหกรรมในประเทศไทยในปี 2563 แต่อย่างไรก็ตาม ประเทศไทยยังเป็นแหล่งลงทุนที่น่าสนใจของนักลงทุนจากต่างประเทศที่จะเข้ามาทำธุรกิจในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เนื่องจากประเทศไทยมีแรงงานที่มีคุณภาพมากกว่าและอัตราค่าจ้างไม่สูงมากนัก เมื่อเปรียบเทียบกับยุโรปและสหรัฐอเมริกา รวมถึงประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคเอเชีย อีกทั้งความตึงเครียดจากสถานการณ์การค้าระหว่างสหรัฐอเมริกาและจีน (Trade tension) ส่งผลให้ผู้ผลิตในจีนหลายรายย้ายฐานการผลิตบางส่วนมายังประเทศไทยหรือประเทศเวียดนามซึ่งเป็นผลดีต่อบริษัทฯ ประกอบกับการมีโครงสร้างพื้นฐานและระบบสาธารณูปโภคที่พร้อม รวมถึงรัฐบาลมีมาตรการส่งเสริมการลงทุนตามนโยบายโครงการเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor : EEC) เพื่อดึงดูดนักลงทุนจากต่างชาติ รวมทั้งสิทธิประโยชน์ต่างๆ จากนโยบายส่งเสริมการลงทุนของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (The Board of Investment of Thailand : BOI) ยังเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้ประเทศอีกด้วย ตัวอย่างเช่น การอนุญาตให้บริษัทต่างชาติสามารถถือครองกรรมสิทธิ์ที่ดิน เป็นต้น ภายใต้สถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจและการเมืองภายในประเทศ บริษัทฯ ยังคงมีผลประกอบการเป็นที่น่าพอใจ เนื่องจากการดำเนินงานที่ไม่พึ่งพาธุรกิจใดธุรกิจหนึ่ง หรือประเทศใดประเทศหนึ่งมากเกินไป ดังจะเห็นได้ว่า รายได้จากการเช่าและรายได้จากระบบสาธารณูปโภคที่มีความสม่ำเสมอ และรายได้จากธุรกิจในเวียดนามช่วยเพิ่มสมดุลให้แก่โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ

3.1.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ต้องใช้เงินลงทุนสูง โดยบริษัทฯ มียอดเงินกู้ยืมระยะยาวที่ยังไม่ครบกำหนดใน 1 ปี ณ สิ้นปี 2563 จำนวน 9,603 ล้านบาท ซึ่งเงินกู้ยืมบางส่วนมีการคิดอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว (Floating Interest Rate) ดังนั้นหากอัตราดอกเบี้ยในตลาดปรับตัวสูงขึ้น บริษัทฯ จะมีภาระในการจ่ายดอกเบี้ยที่สูงขึ้น ซึ่งจะมีผลกระทบต่อกำไรของบริษัทฯ ลดลง

อย่างไรก็ตาม อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัทฯ ที่กู้ยืมจากสถาบันการเงินส่วนใหญ่ในปัจจุบันอยู่ในอัตราไม่เกินกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้าชั้นดี (Minimum Lending Rate หรือ MLR) ของสถาบันการเงินนั้นๆ ประกอบกับแผนการจัดหาเงินทุนเพื่อพัฒนาโครงการของบริษัทฯ นั้นไม่ได้พึ่งพิงการใช้เงินกู้จากสถาบันการเงินเพียงอย่างเดียว แต่บริษัทฯ ยังได้มีนโยบายจัดหาเงินทุนและระดมทุนจากแหล่งเงินทุนอื่นๆ อย่างสมดุล โดยเฉพาะส่วนการระดมทุนผ่านทางตลาดหลักทรัพย์และการจำหน่ายทรัพย์สินผ่านกองทรัสต์ ซึ่งจะเป็นแหล่งเงินทุนสำคัญที่นำมาใช้ในการลงทุนในอนาคต และด้วยบริษัทฯ เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จึงสามารถเพิ่มช่องทางการระดมทุนผ่านตลาดทุนได้ โดยในปี 2561 ปี 2562 และปี 2563 กลุ่มบริษัทฯ มีการดำเนินการเสนอขายหุ้นกู้จำนวนรวม 11,800 ล้านบาท 5,700 ล้านบาท และ 7,100 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ (Fixed Interest Rate) ซึ่งเป็นการช่วยลดความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ยได้

3.1.3 ความเสี่ยงจากการลงทุนในโครงการในอนาคต

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

เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จึงพิจารณาคัดเลือกโครงการลงทุนที่ให้อัตราผลตอบแทนภายในต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity Internal Rate of Return) ในระดับที่เหมาะสม และศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) รวมถึงการศึกษาลักษณะจากปัจจัยต่างๆ (Sensitivity Analysis) อย่างละเอียด และหากเป็นโครงการร่วมทุน (Joint Venture) บริษัทฯ ก็มีนโยบายเลือกผู้ร่วมลงทุนอย่างรอบคอบ โดยพิจารณาจากความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ ฐานะทางการเงิน และประวัติผลการดำเนินงานที่ผ่านมา ในอดีตของผู้ร่วมลงทุนอีกด้วย

3.2 ความเสี่ยงของธุรกิจพัฒนา และบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์

3.2.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันของผู้ประกอบธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการอื่น

ในปัจจุบันผู้ประกอบธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมและผู้ประกอบการอื่นได้มีการสร้างโรงงานและคลังสินค้าให้เช่า เช่นเดียวกับบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวส่วนใหญ่จะจำหน่ายและให้เช่าโรงงานและคลังสินค้าสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) และผู้ประกอบการที่อยู่ในธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมโดยส่วนใหญ่จะจำกัดการให้บริการอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมของผู้พัฒนาเอง ในขณะที่บริษัทฯ มุ่งเน้นพัฒนาโครงการ ที่มีคุณภาพสูงที่ออกแบบมาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละราย (Built-to-Suit) และสร้างขึ้นตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการใช้ประโยชน์จากความชำนาญในการออกแบบโครงการ แบบ Built-to-Suit ที่ต้องอาศัยความชำนาญระดับสูง มาใช้ในการพัฒนาโครงการ ในรูปแบบที่เรียกว่า Warehouse Farm เพื่อให้บริการทั้งในรูปแบบ Built-to-Suit เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าหลักบางกลุ่ม ที่มีลักษณะเฉพาะเช่น การสำรองพื้นที่ต่อขยายเพื่อใช้งานในอนาคต และ แบบ Ready-Built Warehouse เพื่อรองรับฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ และเพื่อการดำเนินธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการของตลาดได้ทันทั่วทั้งที่ โดยยังคงนโยบายการจัดหาทำเลที่ตั้งที่เป็นจุดยุทธศาสตร์การขนส่งและกระจายสินค้าที่สำคัญและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า จึงเห็นได้ว่า บริษัทฯ มีการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่ค่อนข้างแตกต่างไปจากคู่แข่งในตลาด

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

3.2.2 ความเสี่ยงจากการไม่มีผู้เช่าโครงการที่อยู่ในแผนการก่อสร้าง และการที่ผู้เช่าหลักตัดสินใจไม่ต่ออายุสัญญาเช่า

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

กรณีการให้เช่าพื้นที่แบบ Built-to-Suit เป็นกรณีที่มีการตกลงทำสัญญาก่อนการก่อสร้างและส่วนใหญ่เป็นสัญญาเช่าระยะยาว ความเสี่ยงของบริษัทฯ จากการที่ไม่มีผู้เช่าจึงอยู่ในระดับต่ำ และโครงการในลักษณะนี้ ผู้เช่าส่วนใหญ่มีแนวโน้มที่จะต่อสัญญาเช่าเนื่องด้วยโครงการดังกล่าวมีจุดเริ่มต้นจากการจัดหาทำเลที่ตั้งร่วมกันระหว่างบริษัทฯ และผู้เช่า รวมถึงบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในการออกแบบ การก่อสร้างและการให้บริการ เพื่อประโยชน์สูงสุดแก่ผู้เช่าและสร้างความพึงพอใจและความเชื่อมั่นในบริษัทฯ ประกอบกับค่าใช้จ่ายในการย้ายสถานที่เพื่อประกอบการใหม่ค่อนข้างสูง ความเสี่ยงของบริษัทฯ จากการที่ผู้เช่าหลักตัดสินใจไม่ต่ออายุสัญญาจึงอยู่ในระดับต่ำ โดย ณ สิ้นปี 2563 ผู้เช่าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ (อาทิเช่น กลุ่มเซ็นทรัล กลุ่มดีเคเอสเอช กลุ่มไทยเบฟ และ กลุ่มอิตาซี เป็นต้น) นอกจากจะต่อสัญญาเช่าเดิมแล้ว ยังคงมีการขยายพื้นที่เช่ากับกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มผู้เช่าเหล่านี้ ส่วนใหญ่ได้เริ่มเช่าพื้นที่ในโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) กับบริษัทฯ ก่อน จากนั้นได้ขยายพื้นที่เช่าและเปลี่ยนมาใช้คลังสินค้าในโครงการแบบ Built-to-Suit ในภายหลัง

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

ในส่วนของการให้เช่าพื้นที่ในโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) อาจมีความเสี่ยงจากการไม่มีผู้เช่าเนื่องจากเป็นโครงการประเภทที่พัฒนาขึ้นก่อนจะมีการปล่อยเช่า อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการดังกล่าวขึ้น เพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของผู้เช่าบางประเภทที่ต้องการเช่าใช้พื้นที่อาคารอย่างทันท่วงที รวมถึงเป็นการบริหารจัดการต้นทุนโครงการก่อสร้างและการใช้พื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ในด้านของความเสี่ยงที่ผู้เช่าไม่ต่อสัญญาเช่าสำหรับโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) หากผู้เช่าเริ่มดำเนินกิจการและวางฐานการผลิตแล้ว หากไม่ได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอกอื่นอย่างรุนแรง โดยทั่วไปผู้เช่าจะไม่ย้ายออกภายหลังจากหมดสัญญา และเนื่องจากคุณภาพของโครงการของบริษัทฯ ที่ตอบสนองความต้องการและเป็นที่ยอมรับจากกลุ่มผู้เช่า ในกรณีหากมีพื้นที่ว่างจากการไม่ต่อสัญญาเช่า บริษัทฯ จะสามารถนำโครงการ ออกให้ผู้เช่ารายอื่นเช่าต่อไปได้อย่างคล่องตัว นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นพัฒนาและให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งของโครงการ ซึ่งเป็นทำเลยุทธศาสตร์หลักที่สำคัญ ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นใจว่าจะสามารถหาผู้เช่าได้ไม่ยากนัก อีกทั้ง บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการออกแบบและคุณภาพในด้านโครงสร้างของโครงการ รวมทั้งยังคงรักษาความเป็นมาตรฐานระดับสูงของโครงการ 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 หากผู้เช่ายกเลิกสัญญาเช่าก่อนสิ้นสุดระยะเวลาเช่าที่กำหนดไว้ ผู้เช่าจะต้องชำระค่าทดแทนเท่ากับค่าเช่าสำหรับระยะเวลาเช่าที่เหลืออยู่ทั้งหมดให้แก่บริษัทฯ

3.2.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง (Contractor) น้อยราย

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทฯ ประกอบด้วยการพัฒนาโครงการ เพื่อให้เช่าและจำหน่าย โดยบริษัทฯ จะว่าจ้างบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างตามสัญญาการจ้างเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey contract) เพื่อทำการก่อสร้างตามแบบที่บริษัทฯ ได้ตกลงร่วมกันกับลูกค้า โดยที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้มีการกระบวนการพิจารณาบริษัทผู้รับเหมาที่มีชื่อเสียงต่างๆ ตามข้อกำหนดคุณสมบัติที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้ เพื่อมาเป็นรายชื่อที่ผ่านการคัดเลือกเบื้องต้นในการประมูลงาน อย่างไรก็ตาม บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างที่บริษัทฯ ตัดสินใจว่าจ้างในช่วงระยะเวลาดังกล่าวคือบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ให้เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างเกือบทุกโครงการ โดยเฉพาะโครงการประเภท Built-to-Suit เนื่องจากการพิจารณาคัดเลือกตามเกณฑ์ของบริษัทฯ ในด้าน คุณภาพงาน ต้นทุนค่าก่อสร้าง ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ ความสามารถในการส่งมอบโครงการที่ตรงตามเวลา ตลอดจนบริการภายหลังการขายที่ดี รวมทั้งการตัดสินใจเลือกของผู้เช่าเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับโครงการประเภท Built-to-Suit ที่ผู้เช่ามีส่วนร่วมในการคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง ดังนั้นจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีการพึ่งพิงความสามารถของบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ในการพัฒนาโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ

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

ทั้งนี้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ จำเป็นต้องมียอดประกอบหลายประการซึ่งรวมถึง แหล่งเงินทุน ความรู้ ความเชี่ยวชาญในด้านการจัดหาทำเลที่ดิน การออกแบบและจัดวางแผนผังอาคาร ตลอดจนความสัมพันธ์อันดีกับผู้เช่า เป็นต้น ซึ่งความสามารถในการพัฒนาโครงการที่มีคุณภาพระดับสูงของบริษัทฯ ไม่ได้เกิดจากการพึ่งพิงผู้รับเหมารายใดรายหนึ่ง แต่เป็นการผสมผสานสิ่งสำคัญในด้านต่างๆ และทำงานร่วมกันกับผู้เช่า ผู้รับเหมา และหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และที่ผ่านมา บริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ประกอบธุรกิจในฐานะผู้รับเหมาก่อสร้าง มีชื่อเสียงที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในอุตสาหกรรมมานานกว่า 20 ปี และมีได้มุ่งเน้นหรือมีความเชี่ยวชาญที่จะเข้ามาประกอบธุรกิจแข่งขันกับบริษัทฯ รวมถึงบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ และมีความสัมพันธ์ที่ดีในฐานะพันธมิตรทางธุรกิจที่สำคัญ

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการจัดทำบันทึกข้อตกลงความร่วมมือกับ บริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ลงวันที่ 22 มีนาคม 2555 เพื่อกำหนดข้อตกลงความร่วมมือทางธุรกิจโดยกำหนดกรอบความร่วมมือในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทั้งในด้านคุณภาพและราคาที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้เช่า และแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพเหนือคู่แข่ง ตลอดจนกำหนดข้อตกลงในการนำองค์ความรู้ไปใช้ โดยได้มีการกำหนดผลิตภัณฑ์ข้อมูลทางเทคนิค และ/หรือองค์ความรู้ (Know-How) ที่เกี่ยวข้องและเป็นประโยชน์ต่อการก่อสร้างอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า หรือโรงงาน ที่พัฒนาขึ้นเป็นกรรมสิทธิ์ร่วมกันของบริษัทฯ และบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด รวมทั้งบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด ตกลงที่จะเข้าร่วมประมูลงานโครงการประเภท Built-to-Suit เมื่อบริษัทฯ ร้องขอ ตลอดจนบริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด จะไม่นำข้อมูลทางเทคนิค และองค์ความรู้ต่าง ๆ ที่พัฒนาขึ้นร่วมกับบริษัทฯ ไปเปิดเผย หรือนำไปใช้กับงานก่อสร้างของคู่แข่งทางธุรกิจของบริษัทฯ หรือเข้าทำสัญญาความร่วมมือในลักษณะเดียวกันนี้กับคู่แข่งทางธุรกิจของบริษัทฯ โดยมีได้รับความยินยอมจากบริษัทฯ ในทางกลับกัน การว่าจ้างผู้รับเหมาของบริษัทฯ ไม่ได้เป็นลักษณะผูกมัดกับบริษัทฯ รับเหมาก่อสร้างรายใดรายหนึ่ง ดังนั้นบริษัทฯ สามารถว่าจ้างผู้รับเหมารายอื่นที่ไม่ใช่บริษัท บี.เอส.วาย. คอนสตรัคชั่น จำกัด บริษัทฯ และสามารถนำองค์ความรู้ที่พัฒนาาร่วมกันไปใช้เพื่อพัฒนาโครงการ ภายใต้มาตรฐานที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้เช่าโดยไม่ขัดกับข้อตกลงทางธุรกิจ

3.2.5 ความเสี่ยงจากนโยบายการจัดซื้อที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคต

สำหรับธุรกิจการพัฒนาโครงการให้เช่า บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดซื้อที่ดิน ซึ่งมุ่งเน้นที่จะจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ทันทีหรือในอนาคตอันใกล้ ดังนั้นบริษัทฯ จึงไม่มีนโยบายในการซื้อที่ดินสะสม (Land Bank) ไว้เป็นจำนวนมากๆ โดยที่ยังไม่มีแผนการพัฒนารองรับหรือยังไม่มี ความชัดเจนว่าจะมีผู้มาเช่าหรือไม่ แต่เนื่องจากการแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้นจึงทำให้มีการแข่งขันเพื่อซื้อหรือเช่าที่ดินในทำเลที่ดีระหว่างผู้ประกอบการต่างๆ จึงอาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่ราคาที่ดินมีการปรับตัวสูงขึ้น หรือการที่บริษัทฯ จะไม่สามารถจัดซื้อที่ดินในทำเลที่ตั้งที่ต้องการภายใต้ต้นทุนที่ต้องการได้ ซึ่งอาจส่งผลให้ต้นทุนในการพัฒนาโครงการ ของบริษัทฯ สูงขึ้น หรือบริษัทฯ อาจตัดสินใจไม่ลงทุนเนื่องจากอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนอาจจะไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีการจัดทำแผนการสำรวจและจัดซื้อที่ดินให้สอดคล้องกับการนำไปพัฒนาโครงการ ของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นว่า การซื้อที่ดินสะสมไว้เป็นจำนวนมาก โดยไม่มีแผนการพัฒนารองรับนั้นหรือยังไม่มี ความชัดเจนว่าจะมีผู้มาเช่าหรือไม่ ไม่สอดคล้องกับแผนธุรกิจของบริษัทฯ รวมทั้งยังอาจก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่องทางการเงินต่อบริษัทฯ ได้ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการจัดซื้อที่ดินไว้ในปริมาณที่สอดคล้องกับแผนธุรกิจของบริษัทฯ โดยเป็นที่ดินที่สามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ทันทีหรือในอนาคตอันใกล้ หรือเป็นที่ดินที่มีการวางแผนร่วมกันกับลูกค้าสำหรับส่วนต่อขยายโครงการของลูกค้า และยังมีนโยบายในการลงทุนในสิทธิการเช่าที่ดินสำหรับที่ดินบางแปลง โดยคำนึงถึงการศึกษาความเป็นไปได้ของผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นสำคัญ ซึ่งช่วยให้บริษัทฯ สามารถจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในทำเลที่ตั้งที่ได้ตกลงร่วมกันกับผู้เช่าได้ดีกว่าการสะสมที่ดินดังเช่นผู้ประกอบการรายอื่นๆ ตลอดจนมีความยืดหยุ่นในการที่จะรองรับการขยายธุรกิจของผู้เช่า และสามารถควบคุมราคาดันทุนที่ดินให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

3.2.6 ความเสี่ยงจากความผันผวนของรายได้จากการขายสินทรัพย์ให้แก่กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์

เนื่องจากรายได้หลักของบริษัทฯ ประกอบไปด้วยรายได้จากการให้เช่าและบริการ และรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ โดยในส่วนของรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่เป็นการขายสินทรัพย์ให้แก่กองทรัสต์ ซึ่งจำเป็นต้องได้รับมติเห็นชอบจากผู้ถือหุ้นของกองทรัสต์ โดยบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของกองทรัสต์ จะไม่สามารถออกเสียงในกรณีนี้ได้ เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้มีส่วนได้เสีย ดังนั้นหากในช่วงปีใดปีหนึ่งบริษัทฯ ไม่มีการขายสินทรัพย์เข้ากองทรัสต์ หรือแผนการขายสินทรัพย์ล่าช้าออกไป รายได้รวมและผลกำไรของบริษัทฯ อาจมีความผันผวนได้

ปี 2561 ปี 2562 และปี 2563 บริษัทฯ บันทึกรายได้จากการขายสินทรัพย์ให้แก่กองทรัสต์ รวมส่วนแบ่งกำไรจากการขายสินทรัพย์ในบริษัทรวมค่าให้แก่กองทรัสต์ จำนวน 3,280 ล้านบาท 1,800 ล้านบาท และ 2,370 ล้านบาท ตามลำดับ (โดยในปี 2559 บริษัทฯ ได้มีการจัดตั้งกองทรัสต์กองใหม่ ชื่อว่า ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์เหมราช “HREIT” เพิ่มอีกหนึ่งกอง) บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงหากกองทรัสต์ ชะลอการซื้อสินทรัพย์เนื่องจากไม่สามารถระดมทุนหรือจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อขยายการลงทุนได้อย่างเพียงพอ อาจส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถขายสินทรัพย์ได้ตามเป้าหมาย อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทฯ ขายสินทรัพย์ให้แก่กองทรัสต์ ซึ่งเป็นกองทรัสต์ ที่ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ (Credit Rating) ระดับ Investment Grade ทำให้กองทรัสต์ สามารถก่อภาระเงินกู้ยืมได้สูงสุดเพิ่มขึ้นจากปกติร้อยละ 35 ของมูลค่าสินทรัพย์รวม เป็นร้อยละ 60 ของมูลค่าสินทรัพย์รวม ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงในด้านความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของกองทรัสต์ ได้ทางหนึ่ง และส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินของกองทรัสต์ ลดลง และสามารถเพิ่มอัตราผลตอบแทนให้ผู้ถือหุ้นทรัสต์ได้ อันทำให้กองทรัสต์ เป็นที่น่าสนใจต่อนักลงทุน ทั้งนี้บริษัทฯ คาดว่าการขายสินทรัพย์ให้แก่กองทรัสต์ จะสามารถทำได้อย่างต่อเนื่อง อีกทั้ง บริษัทฯ ยังอาจพิจารณาขายสินทรัพย์ให้แก่ผู้สนใจรายอื่น นอกจากกองทรัสต์ เช่น ผู้เช่าของโครงการ หรือนักลงทุนรายอื่น เป็นต้น

3.2.7 ความเสี่ยงจากการทำธุรกิจแข่งขันกับกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์

เนื่องจากรายได้หลักของกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ มาจากการให้เช่าทรัพย์สินที่กองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ เข้าลงทุน ซึ่งเป็นโครงการที่มีลักษณะใกล้เคียงกันกับโครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนา รวมถึงบริษัทฯ ยังเป็นผู้บริหารในการนำทรัพย์สินออกให้เช่าให้กับกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ ดังนั้นจึงอาจมีความเสี่ยงจากความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทฯ กองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ ในกรณีที่ทั้งบริษัทฯ และกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ มีพื้นที่ว่างที่เป็นที่ต้องการของลูกค้าในลักษณะเดียวกัน ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน ในเวลาใกล้เคียงกัน และความเสี่ยงในกรณีที่ผู้เช่าเดิมย้ายหรือขยายพื้นที่เช่าไปยังบริเวณพื้นที่ของเจ้าของอื่นที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์

อย่างไรก็ตาม โดยปกติผู้เช่าที่ต้องการพื้นที่โครงการ จะพิจารณาตัดสินใจเลือกจากความต้องการของตนเองเป็นหลักโดยมีหลักเกณฑ์ในการเลือก เช่น ทำเลที่ตั้ง ขนาด ลักษณะเฉพาะ และกรอบระยะเวลาการใช้พื้นที่ อีกทั้งสัญญาเช่าสำหรับโครงการในลักษณะ Built-to-Suit ส่วนใหญ่เป็นสัญญาเช่าระยะยาว โอกาสที่พื้นที่เช่าของกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ จะว่างจากการที่ผู้เช่าเดิมไม่ต่อสัญญาเช่าจึงมีค่อนข้างต่ำ ประกอบกับค่าใช้จ่ายในการย้ายพื้นที่เช่าไปยังพื้นที่อื่นค่อนข้างสูง ส่งผลให้ผู้เช่ามักจะไม่ย้ายพื้นที่เช่าโดยไม่จำเป็น

อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่มีการแข่งขันระหว่างบริษัท และกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ การแข่งขันจะเป็นไปอย่างโปร่งใสตามแบบการค้ำปกติ (Arm-length basis) ผู้บริหารของบริษัทฯ ทั้งในฐานะที่มิงานผู้พัฒนาโครงการเพื่อให้เช่าและในฐานะผู้บริหารดูแลทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ มีความตั้งใจอย่างยิ่งที่จะทำให้ทั้งบริษัท กองทุนรวมฯ หรือกองทรัสต์ฯ เติบโตคู่กันไปอย่างยั่งยืน

3.2.8 ความเสี่ยงจากการจากการขยายกิจการไปยังธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า

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

อย่างไรก็ดี โดยภาพรวมที่ผ่านมาพบว่าตลาดอาคารสำนักงานในพื้นที่ดังกล่าวยังคงมีการปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง อันเป็นผลมาจากอุปสงค์ในการใช้พื้นที่ยังคงมีอยู่มาก ในขณะที่อุปทานของอาคารสำนักงานคุณภาพดียังคงขาดแคลนและไม่เพียงพอต่อความต้องการในปัจจุบัน นอกจากนี้ อุปสงค์บางส่วนยังมาจากผู้เช่าของอาคารสำนักงานอื่นที่มีความต้องการใช้พื้นที่เพิ่ม แต่อาคารสำนักงานเดิมไม่มีพื้นที่เช่าเหลือเพียงพอสำหรับให้เช่าเพิ่มเติมได้ เนื่องจากอาคารสำนักงาน SJ Infinite I เป็นอาคารใหม่ที่มีคุณภาพดีและมีความยืดหยุ่นด้านการต่อรองราคาค่าเช่า จึงเป็นที่สนใจของบริษัทที่ต้องการย้ายอาคารสำนักงานเก่ามาอยู่ในอาคารสำนักงานใหม่ที่มีคุณภาพดีโดยที่ราคาค่าเช่าไม่แตกต่างกันมากนัก ทำให้อาคารสำนักงาน SJ Infinite I มีอัตราการเช่าเติบโตขึ้นตามลำดับ โดย ณ สิ้นปี 2561 ปี 2562 และปี 2563 มีอัตราการเช่าเฉลี่ยประมาณร้อยละ ร้อยละ 93 ร้อยละ 87 และร้อยละ 81 ของพื้นที่เช่าทั้งหมด

นอกจากนี้ ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2558 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ทำการขายโครงการสำนักงานให้เช่าทั้ง 2 โครงการดังกล่าวให้แก่ WHABT ที่เพิ่งจัดตั้งขึ้นเพื่อลงทุนในโครงการเชิงพาณิชย์โดยเฉพาะ โดยมีบริษัท ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 15 ของหน่วยลงทุนทั้งหมด ทำให้ช่วยลดความเสี่ยงและเพิ่มสภาพคล่อง แต่ยังคงเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำให้แก่บริษัทฯ

3.2.9 ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติและอุบัติเหตุ

การเกิดภัยธรรมชาติและอุบัติเหตุอาจสร้างความเสียหายต่อทรัพย์สินของบริษัทฯ รวมทั้งอาจก่อให้เกิดความสูญเสียแก่ชีวิตและทรัพย์สินของพนักงานที่ปฏิบัติงานในโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ อย่างประเมินค่ามิได้ ตลอดจนการที่โครงการ ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ได้ให้เช่าแก่บริษัทลูกค้าในกลุ่มธุรกิจที่จัดเก็บสินค้าประเภทที่เกิดความเสียหายได้ง่ายจากน้ำท่วม เช่น ยา เวชภัณฑ์ สินค้าอุปโภคบริโภค เป็นต้น ทำให้อาจมีความเสี่ยงต่อธุรกิจของผู้เช่าหรือลูกค้าของบริษัทฯ หากเกิดเหตุการณ์ภัยธรรมชาติโดยเฉพาะอย่างยิ่งเหตุการณ์น้ำท่วม อาจส่งผลกระทบต่ออย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ

ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเป็นไปได้ของความเสี่ยงเหล่านี้ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญอย่างยิ่งในการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการ การจัดให้มีระบบรักษาความปลอดภัยที่เหมาะสม ตลอดจนได้มีการออกแบบให้ถนนในโครงการสูงกว่าระดับถนนสาธารณะหลักหน้าโครงการหรือระดับน้ำท่วมสูงสุดในรอบระยะเวลา 30 ปี ในท้องที่นั้นๆ (แล้วแต่ระดับใดจะสูงกว่า) ประมาณ 30 - 50 เซนติเมตร และออกแบบโครงการของบริษัทฯ ให้มีพื้นที่อาคารยกสูงกว่าระดับถนนในโครงการประมาณ 0.8-1.5 เมตร รวมถึงอาคารโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ ยังได้รับการออกแบบให้สามารถสร้างแนวป้องกันน้ำท่วมได้ในระดับสูงประมาณ 2 เมตรจากระดับพื้นอาคาร ดังจะเห็นได้จาก การที่ไม่มีโครงการของบริษัทฯ ได้รับความเสียหายร้ายแรงจากเหตุการณ์มหาอุทกภัยในช่วงเดือนตุลาคม 2554 ที่ผ่านมา ซึ่งรวมถึงโครงการคลังสินค้าที่ตั้งอยู่บริเวณนิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบจากอุทกภัย จากการประเมิน ไม่พบผลกระทบที่มีนัยสำคัญทั้งในแง่ความเสียหายต่ออสังหาริมทรัพย์และความเสียหายจากการสูญเสียค่าเช่าเนื่องจากยังสามารถเรียกเก็บค่าเช่าได้ครบถ้วนตามสัญญา และผู้เช่ามิได้มีแนวโน้มในการย้ายคลังสินค้าหรือยกเลิกสัญญาเช่าแต่อย่างใด

นอกจากนี้โครงการให้เช่าทั้งหมดของบริษัทฯ นั้นกระจายอยู่ในทำเลที่แตกต่างกันจึงทำให้เกิดการกระจายความเสี่ยงในเชิงพื้นที่ตั้ง รวมทั้งบริษัทฯ เองก็ได้ทำประกันภัยที่ครอบคลุมความเสียหายที่เกิดจากภัยธรรมชาติและอุบัติเหตุไว้สำหรับทุกโครงการของบริษัทฯ โดยดำเนินการทำประกันภัยความเสี่ยงทุกชนิด (All Risk Insurance) ซึ่งครอบคลุมความเสี่ยงทุกประเภท แม้ว่าภายหลังจากเหตุการณ์น้ำท่วมเมื่อปลายปี 2554 บริษัทฯ ประกันภัยได้มีการจำกัดวงเงินชดเชยกรณีความเสียหายจากน้ำท่วมโดยมีการกำหนดวงเงินชดเชยความเสียหายเป็นรายโครงการซึ่งจะแตกต่างกันตามทำเลที่ตั้งของโครงการ จึงส่งผลให้บริษัทฯ จะต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมโครงการที่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วม หากเกิดความเสียหายเกินกว่าวงเงินที่บริษัทฯ ประกันภัยได้กำหนดไว้ บริษัทฯ ยังเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ ได้มีการวางแผนและกำหนดมาตรการป้องกันความเสียหายจากอุทกภัยเป็นอย่างดี ดังนั้นโอกาสที่จะเกิดเหตุอุทกภัยร้ายแรงกับโครงการของบริษัทฯ จนเกินวงเงินชดเชยความเสียหายจึงมีค่อนข้างจำกัด

3.3 ความเสี่ยงของธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม

3.3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและยานยนต์

บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและยานยนต์ โดยบริษัทฯ มีลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมี (71) และยานยนต์ (276) รวมจำนวน 347 ราย จากจำนวนลูกค้าทั้งหมด 844 ราย หรือคิดเป็น 41% ของจำนวนลูกค้าทั้งหมดของบริษัทฯ หากการลงทุนจากอุตสาหกรรมดังกล่าวลดลงหรือชะลอตัวลงก็อาจส่งผลกระทบต่อยอดขายที่ดินของบริษัทฯ และรายได้ส่วนอื่นที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าว โดยมีการวางแผนทางการตลาดเพื่อเจาะกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย ไม่เพียงแต่ กลุ่มปิโตรเคมี หรือ ยานยนต์เท่านั้น เพื่อไม่ให้เกิดการพึ่งพาอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งมากเกินไป โดยนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรมทั้ง 10 แห่งในประเทศไทยของบริษัทฯ ได้เจาะกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกัน เช่น อิเล็กทรอนิกส์ พลังงาน เหล็ก วัสดุก่อสร้าง โลจิสติกส์ และ อาหาร เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังติดตามและวิเคราะห์ถึงสัดส่วนการลงทุนของกลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ ที่เข้ามาลงทุนในประเทศไทย เพื่อปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาวะดังกล่าว นอกจากนี้ในปี 2563 โครงการเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ซึ่งเป็นแผนยุทธศาสตร์ของประเทศภายใต้ไทยแลนด์ 4.0 เริ่มมีความคืบหน้ามากขึ้น โดยโครงการ EEC มีเป้าหมายยกระดับพื้นที่เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออกให้

กลายเป็น “World-Class Economic Zone” รองรับการลงทุนอุตสาหกรรม Super Cluster และอุตสาหกรรมเป้าหมายของประเทศซึ่งมีหลากหลายกลุ่มอุตสาหกรรม ซึ่งส่งผลดีต่อบริษัทที่มีพื้นที่พร้อมขายและอยู่ในระหว่างการพัฒนาอยู่ในเขตส่งเสริมดังกล่าว รวมถึงการขยายธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรมไปยังประเทศเวียดนาม ถือเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ และช่วยกระจายความเสี่ยงในเรื่องการกระจุกตัวของฐานลูกค้าในขนาดได้

3.3.2 ความเสี่ยงจากภัยน้ำท่วม

จากเหตุการณ์อุทกภัยในหลายพื้นที่ของประเทศที่ผ่านมา โดยเฉพาะในช่วงฤดูฝนปี 2554 ได้สร้างความเสียหายให้กับด้านธุรกิจในหลายภาคส่วน ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของนักลงทุน ที่จะเข้ามาลงทุนใหม่ หรือขยายธุรกิจในพื้นที่เดิม โดยนักลงทุนได้หันมาให้ความสำคัญกับการคัดเลือกลักษณะที่ตั้งโครงการ เพื่อหลีกเลี่ยงและลดความเสี่ยง อันเนื่องมาจากภาวะอุทกภัยมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ ในการพิจารณาความเหมาะสมด้านทำเลที่ตั้งโครงการ บริษัทฯ ได้คำนึงถึงในหลายปัจจัย ทั้งในด้าน ความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) เช่น ถนน, ระบบไฟฟ้า ขนาดของพื้นที่โครงการที่สามารถรองรับต่อการพัฒนา ตลอดจนความเสี่ยงอันเนื่องมาจากน้ำท่วม ปัจจุบันบริษัทฯ มีนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรมอยู่ในพื้นที่ภาคตะวันออก หรือ อีสเทิร์นซีบอร์ดจำนวน 9 โครงการ ซึ่งทุกแห่งตั้งอยู่ในพื้นที่สูง ซึ่งสามารถลดความเสี่ยงและป้องกันน้ำท่วมจากภายนอก รวมถึงโครงการยังได้มีการออกแบบก่อสร้างระบบรวบรวมบ่อหนองน้ำฝนและระบายน้ำฝนภายในโครงการให้สามารถระบายน้ำฝนในช่วงที่ฝนตกหนักได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในขณะที่อีก 1 โครงการ คือ เขตประกอบการอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอสระบุรี ตั้งอยู่ในพื้นที่ในเขตลุ่มน้ำภาคกลาง ซึ่งอาจมีความเสี่ยงอันเนื่องมาจากน้ำท่วมในกรณีที่เกิดฝนตกหนักต่อเนื่อง มีน้ำเหนือไหลบ่า และมีการระบายน้ำฝนออกจากเขื่อนเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงปัจจัยเสี่ยงดังกล่าว จึงได้มอบหมายให้ผู้เชี่ยวชาญดำเนินการศึกษาสภาพแวดล้อมทางกายภาพของพื้นที่โดยรอบโครงการ จัดทำแบบจำลองโดยใช้สถิติปริมาณฝนตกหนักในอดีตที่ผ่านมา เพื่อเทียบกับความสามารถของระบบป้องกันน้ำท่วมของเขตประกอบการฯ ที่มีอยู่ และได้มีการดำเนินการปรับปรุงและเสริมคันดินให้มีความแข็งแรงเพื่อป้องกันน้ำจากภายนอกเข้ามาท่วมในพื้นที่ นอกจากนี้ ยังได้ดำเนินการปรับปรุงขยายระบบระบายน้ำฝนในพื้นที่เขตประกอบการฯ ที่เป็นคอขวด รวมทั้งมีการตั้งระดับการทำงานของเครื่องสูบน้ำฝนแต่ละเครื่องให้ทำงานแบบอัตโนมัติตามระดับที่ต่างกัน เพื่อช่วยในการรวบรวมและดึงน้ำฝนเข้าสู่บ่อหนองน้ำให้เร็วขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงของน้ำเอ่อในรางระบายน้ำ โดยเฉพาะในช่วงฤดูฝนหรือช่วงมรสุมตลอดจนได้มีการติดตั้งเครื่องมือตรวจวัดระดับน้ำในรางระบายน้ำในจุดสำคัญๆ และเชื่อมโยงไปยังศูนย์ควบคุมส่วนกลางของเขตประกอบการฯ ซึ่งจะช่วยให้ทราบแนวโน้มของระดับน้ำและสามารถตอบสนองได้อย่างทันท่วงที พร้อมทั้งได้ให้มีการตรวจสอบและซ่อมบำรุงรักษาระบบ และเครื่องมือเครื่องจักรต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถได้ใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพอยู่ตลอดเวลา

เนื่องจากพื้นที่ภายในและภายนอกโครงการมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ดังนั้น โครงการนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการต่างๆ จึงได้จัดให้มีการตรวจสอบและประเมินสภาพพื้นที่โดยใช้อากาศยานไร้คนขับหรือโดรนในการตรวจสอบทั้งก่อนและหลังฤดูฝน เพื่อให้มั่นใจว่าระบบต่างๆ ยังสามารถใช้งานได้มีประสิทธิภาพอยู่ตลอดเวลา นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการวางแผนล่วงหน้าในการวางแผนมาตรการป้องกันเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันอันเกิดจากพายุฝน และมีทีมงานคอยเฝ้าระวังที่หน้างาน 24 ชั่วโมง

3.3.3 ความเสี่ยงจากภัยแล้ง

ในปี 2562 ปริมาณฝนสะสมที่อยู่เหนือและอ่างเก็บน้ำสำคัญๆ ของประเทศ อยู่ในระดับที่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ย จึงทำให้ปริมาณน้ำต้นทุนปี 2563 ต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนด จนทำให้เกิดความเสี่ยงต่อการขาดแคลนน้ำในทุกพื้นที่เกือบทั่วทั้งประเทศ จนส่งผลกระทบต่ออย่างชัดเจนในช่วงต้นจนถึงกลางปี 2563 โดยเฉพาะในพื้นที่ภาคตะวันออก จังหวัดชลบุรี ระยอง และจังหวัดสระบุรี ซึ่งมีนิคมอุตสาหกรรมและเขตอุตสาหกรรมของบริษัทตั้งอยู่ จึงมีโอกาสได้รับผลกระทบดังกล่าว อย่างไรก็ตามภาครัฐ ภาคเอกชน รวมถึงบริษัทฯ ได้มีแผนรับมือและได้ดำเนินการตามมาตรการแก้ไขปัญหายั่งยืนอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผู้ประกอบการในนิคมฯและเขตประกอบการ ตลอดจนนักลงทุนมีความมั่นใจและได้รับผลกระทบน้อยที่สุด โดยโครงการได้ดำเนินการตามมาตรการป้องกันภัยแล้งตามแผนที่กำหนดไว้ รวมถึงได้พิจารณาดำเนินมาตรการเพิ่มเติม อาทิ เช่น หากแหล่งบริเวณใกล้เคียงมาเสริมเพิ่มเติม, ขุดบ่อเก็บน้ำในพื้นที่ของบริษัท เพื่อกักเก็บน้ำได้เพิ่มขึ้น เป็นต้น จะสามารถลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนน้ำ และสามารถจัดสรรน้ำให้เพียงพอต่อความต้องการ เพื่อรับมือกรณีที่เกิดภัยแล้งในปีต่อไป ได้

นอกจากนี้ โครงการนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการของบริษัทฯ ในพื้นที่ภาคตะวันออก หรือ อีสเทิร์นซีบอร์ด ตั้งอยู่ในพื้นที่ใกล้กับอ่างเก็บน้ำขนาดใหญ่ ได้แก่ อ่างเก็บน้ำดอกกราย อ่างเก็บน้ำหนองปลาไหล และอ่างเก็บน้ำคลองใหญ่ ซึ่งมีขนาดความจุรวมของอ่างเก็บน้ำทั้งสามแห่ง มากถึง 275 ล้านลูกบาศก์เมตร อย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการสร้างความมั่นคงในด้านปริมาณ และรองรับความต้องการใช้น้ำในอนาคต บริษัท จัดการและพัฒนาทรัพยากรน้ำภาคตะวันออก จำกัด จึงได้มีการวางโครงข่ายระบบท่อส่งน้ำ เพื่อเชื่อมโยงและผันน้ำจากอ่างเก็บน้ำประแสร์มายัง อ่างเก็บน้ำคลองใหญ่ และอ่างเก็บน้ำหนองปลาไหล ซึ่งเป็นการเพิ่มเสถียรภาพและความมั่นคงในการบริหารจัดการน้ำใช้ในภาคตะวันออก ตลอดจนจัดหา น้ำจากแหล่งน้ำอื่นเพิ่มเติม เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของภาคส่วนต่างๆ โดยในส่วนของบริษัทฯ และบริษัทในกลุ่มได้พิจารณากำหนดมาตรการเพิ่มเติม ซึ่งเริ่มดำเนินการไปแล้วในปี 2563 อาทิ เช่น ติดตั้งท่อน้ำและปั๊ม เพื่อเพิ่มความสามารถในการดึงน้ำในอ่างเก็บน้ำของบริษัทฯในระดับต่ำสุดมาใช้หากเกิดวิกฤต, นำน้ำ Reuse มาใช้มากขึ้น ตลอดจนพิจารณาลงทุนก่อสร้างระบบ Reclamation เพิ่มเติม เพื่อนำน้ำทิ้งที่ผ่านการบำบัด มาผ่านกระบวนการปรับปรุงคุณภาพและจ่ายให้กับผู้ประกอบการในพื้นที่ ทั้งนี้เพื่อเป็นการลดปริมาณการใช้น้ำดิบ และนำน้ำซึ่งถือเป็นทรัพยากรอันมีค่ากลับมาใช้ใหม่ เป็นต้น ทั้งนี้ ในปี 2564 บริษัทฯ มีแผนจะปรับปรุงลอกบ่อเก็บน้ำเดิมให้มีความสามารถในการกักเก็บน้ำได้เต็มความจุ เป็นต้น

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 ได้อย่างทันท่วงที นอกจากนี้ ยังได้จัดทำแผนเพื่อตอบสนองต่อเหตุฉุกเฉินในกรณีต่างๆ ตามความเหมาะสมและความเสี่ยงของแต่ละพื้นที่ โดยจัดให้มีการฝึกซ้อมกับผู้ประกอบการและหน่วยงานราชการในพื้นที่อยู่เป็นระยะๆ ซึ่งทำให้โครงการมีความพร้อมทั้งทางด้านทรัพยากรวัสดุอุปกรณ์ บุคลากร และวิธีการในการแก้ไขสถานการณ์ได้อย่างทันท่วงที ทั้งนี้เพื่อลดผลกระทบและความสูญเสีย อันอาจเกิดจากอุบัติเหตุได้ในเวลาจำกัด รวมทั้งนิคมฯ และเขตประกอบการแต่ละแห่ง ยังจัดให้มีการติดตั้งระบบกล้องวงจรปิดในบริเวณทางเข้าออก, จุดที่มีความเสี่ยงต่างๆ และเชื่อมโยงสัญญาณเข้ามาในห้องปฏิบัติการควบคุมส่วนกลาง เพื่อติดตามตรวจสอบพื้นที่อย่างต่อเนื่อง

3.4 ความเสี่ยงของธุรกิจสาธารณูปโภคและพลังงาน

3.4.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่เพียงบางราย

เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักของธุรกิจน้ำของบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมและเขตประกอบการอุตสาหกรรม ประกอบด้วยลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมี กลุ่มพลังงาน และกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ และเป็นหลัก ซึ่งมีการใช้น้ำคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 40.1 ร้อยละ 23.1 และร้อยละ 11.7 ของรายได้จากธุรกิจน้ำทั้งหมดของบริษัทฯ ในปี 2563 ตามลำดับ นอกจากนี้ ลูกค้ารายใหญ่ของบริษัทฯ 10 รายแรก ส่วนใหญ่เป็นลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมปิโตรเคมี และโรงไฟฟ้า โดยรายได้ของบริษัทฯ จากลูกค้ารายใหญ่นี้คิดเป็นร้อยละ 58.2 และร้อยละ 43.4 ของรายได้จากธุรกิจน้ำของบริษัทฯ ในปี 2562 และปี 2563 ดังนั้น หากธุรกิจหรือสถานะการลงทุนของกลุ่มอุตสาหกรรมหรือลูกค้ารายใหญ่นี้ดิ่งลงหรือชะลอตัวลง อาจทำให้ความต้องการใช้น้ำและระบบสาธารณูปโภคอื่นๆของลูกค้ากลุ่มดังกล่าวลดลง ซึ่งเหตุดังกล่าวอาจก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อความสามารถในการทำกำไร และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงและผลกระทบจากปัจจัยดังกล่าว เพื่อลดความเสี่ยง 1) บริษัทฯ ได้มีการเฝ้าติดตามการใช้น้ำของลูกค้าอย่างใกล้ชิด 2) สอบถามและทบทวนแผนการใช้น้ำกับลูกค้ากลุ่มดังกล่าวเป็นระยะๆ 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 69.3 ของต้นทุนรวม ในปัจจุบัน บริษัทฯ จัดหาน้ำดิบจากผู้จัดจำหน่ายน้ำดิบรายใหญ่ 3 ราย เป็นหลัก ได้แก่ 1) บริษัทจัดการและพัฒนาทรัพยากรน้ำภาคตะวันออก จำกัด (มหาชน) ("อีสต์วอเตอร์") ซึ่งเป็นผู้ได้รับสัมปทานรายใหญ่ในเขตพื้นที่จังหวัดชลบุรี ระยอง ฉะเชิงเทรา จากกรมชลประทาน 2) กรมชลประทาน และ 3) กลุ่ม WHAID ได้แก่ น้ำจากบ่อน้ำธรรมชาติพื้นที่ของกลุ่ม WHAID ในสัดส่วนร้อยละ 78.8 ร้อยละ 11.6 และร้อยละ 9.6 ตามลำดับ โดยกลุ่ม WHAID เป็นตัวกลางในการจัดซื้อน้ำดิบจากสองแหล่งแรก อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ สามารถจัดซื้อน้ำดิบโดยตรงจาก อีสต์วอเตอร์ และกรมชลประทานได้

ดังนั้น หากอีสต์วอเตอร์ กรมชลประทาน หรือกลุ่ม WHAID ไม่สามารถจัดหาน้ำดิบให้แก่บริษัทฯ ได้ตามปริมาณ และในเวลาที่ต้องการ หรือเกิดภาวะขาดแคลนน้ำดิบ หรือหากราคาน้ำดิบสูงขึ้น เหตุการณ์ดังกล่าวอาจก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัทฯ

ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯ มีแผนงานเพื่อลดความเสี่ยงจากการมีแหล่งน้ำดิบจากผู้บริการน้อยรายและหรือจัดหาคุณภาพของน้ำดิบ 1) บริษัทฯ มีการติดตามสถานการณ์เกี่ยวกับแหล่งน้ำดิบตามธรรมชาติ และมีแผนในการสร้างอ่างกักเก็บน้ำ (Reservoirs) ในบางนิคมอุตสาหกรรมตามความเหมาะสม 2) มีแผนการจัดหาแหล่งน้ำดิบตามธรรมชาติเพิ่มเติมนอกเหนือจากแหล่งที่ใช้เป็นประจำ 3) รวมถึงมีแผนในการนำเทคโนโลยีในการบำบัดน้ำเสียให้เป็นน้ำดีเพื่อนำกลับมาใช้ใหม่ (Wastewater Reclamation) อีกด้วย ซึ่งในปี 2563 บริษัทฯ ได้ขยายกำลังการผลิต Reclaimed Water เพิ่มขึ้นเป็น 30,200 ลบ.ม. ต่อวัน ในนิคมฯ ของกลุ่มดับบลิวเอชเอ 4) นอกจากนั้น

บริษัทฯ ได้มีการติดตามและประสานงานกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อวางแผนการใช้น้ำและการส่งน้ำได้อย่างเพียงพอ และประสานงานกับผู้จำหน่ายน้ำดิบและเพื่อหาทางป้องกันและแก้ไขอย่างสม่ำเสมอ ด้วยมาตรการป้องกันที่ดำเนินการมาแล้วข้างต้น บริษัทฯ มั่นใจได้ว่าจะมีแหล่งน้ำดิบที่มีคุณภาพและปริมาณเพียงพอในการผลิตและจำหน่ายได้อย่างต่อเนื่อง

3.4.3 ความเสี่ยงจากการลงทุนในกิจการซึ่งบริษัทไม่มีอำนาจควบคุมกิจการ

ในปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ ได้ลงทุนในธุรกิจน้ำและธุรกิจพลังงานผ่านการเข้าถือหุ้น รายได้จากธุรกิจน้ำในต่างประเทศและธุรกิจพลังงานได้แก่ โรงไฟฟ้าขนาดใหญ่ (IPP) โรงไฟฟ้าขนาดเล็ก (SPP) และโรงไฟฟ้าขนาดเล็กมาก (VSPP) ของบริษัทเกิดจากการลงทุนในบริษัทต่างๆ และมีฐานะเป็นบริษัทร่วมของบริษัท ดังนั้นบริษัทจึงมีอำนาจควบคุมกิจการและการบริหารงานของธุรกิจดังกล่าวผ่านคณะกรรมการของบริษัท แม้ว่าผู้ถือหุ้นรายใหญ่ในบริษัทดังกล่าวเป็นบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจน้ำหรือธุรกิจพลังงาน บริษัทก็อาจมีความเสี่ยงจากการลงทุนในธุรกิจดังกล่าว บริษัทรับรู้รายได้จากการลงทุนในธุรกิจดังกล่าวในรูปแบบของส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า และเงินปันผล ทั้งนี้บริษัทบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าวด้วยการคัดเลือกผู้ร่วมทุนที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์สูงเมื่อลงทุนในบริษัทร่วมต่างๆ

3.4.4 ความเสี่ยงจากการลงทุนในต่างประเทศ

บริษัทฯ ได้ลงทุนในธุรกิจสาธารณูปโภคในต่างประเทศ จึงมีความเสี่ยงต่อการเปลี่ยนแปลงสถานะเศรษฐกิจการเมือง สังคม โครงสร้างทางกฎหมายที่เกิดจากประเทศที่บริษัทเข้าไปลงทุน รวมถึงความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ตลอดจนมีความเสี่ยงด้านการจัดหาทรัพยากรบุคคลต่างประเทศ ซึ่งอาจส่งผลเชิงลบต่อรายได้ของและส่วนแบ่งกำไรของบริษัทฯ

เพื่อลดความเสี่ยงข้างต้น บริษัทฯ ได้พิจารณาและตรวจสอบความน่าเชื่อถือของผู้ร่วมทุนรวมถึงประเทศที่มีแผนจะเข้าลงทุน ทบทวนปัจจัยความเสี่ยงจากการโครงการลงทุนต่างประเทศอย่างสม่ำเสมอและรอบคอบ มีการติดตามผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องเพื่อลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น ทางด้านทรัพยากรบุคคล บริษัทฯ ได้เตรียมบุคลากรให้พร้อมกับการพัฒนาธุรกิจในประเทศ และมองหาทรัพยากรบุคคลเพิ่มเติมเพื่อควบคุมการดำเนินงานของบริษัทที่เข้าไปลงทุน

3.4.5 ความเสี่ยงจากความสามารถในการปรับขึ้นของราคาค่าบริการสาธารณูปโภคในเขตนิคมอุตสาหกรรม

มาตรา 14 แห่งพระราชบัญญัติการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย พ.ศ. 2522 (ตามที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) กำหนดว่า “การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (“กนอ.”) มีอำนาจกำหนดราคาขาย ค่าเช่า และค่าเช่าซื้อ อสังหาริมทรัพย์ หรือสังหาริมทรัพย์ และค่าบำรุงรักษาสิ่งอำนวยความสะดวก ตลอดจนค่าบริการในนิคมอุตสาหกรรมนั้น ทั้งนี้ ตามความเหมาะสมในด้านธุรกิจ” ดังนั้น อำนาจในการประกาศและปรับเพิ่มค่าบริการสาธารณูปโภค เช่น ค่าน้ำเพื่ออุตสาหกรรม และค่าบริการบำบัดน้ำเสียรวมของนิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น ในเขตนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ จึงอยู่ที่ กนอ. โดยบริษัทฯ ไม่สามารถเรียกเก็บค่าบริการสาธารณูปโภคเกินกว่าอัตราที่ กนอ. กำหนด ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในกรณีที่ กนอ. ไม่อนุมัติให้บริษัทฯ ปรับเพิ่มค่าบริการสาธารณูปโภคตามต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงไป หรือเพื่อให้สอดคล้องกับสถานะตลาด อนึ่ง ไม่มีข้อกำหนดให้บริษัทฯ ต้องขออนุมัติอัตราค่าบริการสาธารณูปโภคที่เรียกเก็บในเขตประกอบการอุตสาหกรรม

3.4.6 ความเสี่ยงจากการเสื่อมสภาพและความเสียหายของระบบผลิตและจำหน่ายน้ำเพื่ออุตสาหกรรมและระบบบำบัดน้ำเสีย

ระบบผลิตและจำหน่ายน้ำเพื่ออุตสาหกรรมและระบบบำบัดน้ำเสียของบริษัทฯ อาจมีการเสื่อมสภาพไปตามระยะเวลาการใช้งาน หรือได้รับความเสียหายในระหว่างการปฏิบัติงาน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อโดยตรงทำให้กระบวนการผลิตและจัดส่งน้ำเพื่ออุตสาหกรรมหรือระบบบริหารจัดการน้ำเสียต้องหยุดชะงักลง หากบริษัทฯ ไม่สามารถซ่อมแซมให้เสร็จสมบูรณ์ได้ภายในระยะเวลาอันสมควร นอกจากจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการสร้างรายได้และกระแสเงินสดของบริษัทฯ แล้ว ยังอาจส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขภายใต้สัญญาเช่าสิทธิที่ทำกับกลุ่ม WHAID และกับลูกค้าของบริษัทฯ อีกด้วย และอาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญได้

เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการตรวจสอบระบบน้ำอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงมีการจัดแผนการซ่อมบำรุงระบบการผลิตและจำหน่ายน้ำเพื่ออุตสาหกรรมอย่างเหมาะสม โดยวัตถุประสงค์ของแผนการซ่อมบำรุงจะมุ่งเน้นการซ่อมแซมระบบน้ำส่วนที่ชำรุดหรือเสียหาย รวมทั้งการเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้งานของระบบผลิตและจำหน่ายน้ำเพื่ออุตสาหกรรมเพื่อให้สามารถใช้งานได้มีประสิทธิภาพ ในกรณีที่มีการซ่อมแซมระบบน้ำ หากมีความจำเป็นต้องหยุดกระบวนการผลิตและจัดส่งน้ำเป็นการชั่วคราว ทางบริษัทฯ จะแจ้งให้ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรมทราบเป็นการล่วงหน้า และมีการจัดเตรียมแหล่งน้ำสำรองเพื่อทดแทนระบบน้ำหลักเป็นการชั่วคราว จนกว่าระบบการผลิตและจำหน่ายน้ำหลักจะซ่อมแซมเสร็จสมบูรณ์ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้จัดทำประกันทรัพย์สินกับบริษัทประกันภัย เพื่อรับผิดชอบความเสียหายที่อาจเกิดจากเหตุการณ์ต่างๆ ให้ครอบคลุมทุกเส้นท่ออีกด้วย

3.4.7 ความเสี่ยงจากอุบัติเหตุร้ายแรง ภัยแล้ง ภัยพิบัติทางธรรมชาติ และโรคระบาด

เนื่องจากภัยพิบัติทางธรรมชาติ เช่น ภัยแล้ง อุทกภัย วาตภัย อัคคีภัย แผ่นดินไหว ภัยจากโรคระบาด และอุบัติเหตุร้ายแรง เป็นสิ่งที่ยอยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ โดยในกรณีที่เกิดภัยแล้ง ภัยพิบัติทางธรรมชาติ หรืออุบัติเหตุร้ายแรงดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และอาจก่อให้เกิดความเสียหายอย่างร้ายแรงต่อทรัพย์สินที่ใช้ประกอบการกิจการ นอกจากนี้ บรรดาผู้ประกอบการอุตสาหกรรมและพาณิชย์กรรมในเขตนิคมอุตสาหกรรม หรือเขตประกอบการอุตสาหกรรมที่บริษัทฯ ประกอบธุรกิจอยู่ ก็อาจได้รับผลกระทบจากเหตุดังกล่าวด้วย ซึ่งก็จะส่งผลกระทบต่อรายได้และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ด้วยเช่นกัน

ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเป็นไปได้ของความเสียหายเหล่านี้ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญอย่างยิ่งในการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการฯ การจัดให้มีระบบรักษาความปลอดภัยที่เหมาะสม ตลอดจนได้มีการออกแบบให้ถนนในโครงการสูงกว่าระดับถนนสาธารณะหลักหน้าโครงการหรือระดับน้ำท่วมสูงสุดในรอบระยะเวลา 30 ปี ในท้องที่นั้นๆ นอกจากนี้บริษัทฯ เองก็ได้ทำประกันภัยที่ครอบคลุมความเสียหายที่เกิดจากภัยธรรมชาติและอุบัติเหตุไว้สำหรับทุกโครงการของบริษัทฯ โดยดำเนินการทำประกันภัยความเสี่ยงทุกชนิด (All Risk Insurance) ซึ่งครอบคลุมความเสี่ยงทุกประเภท บริษัทฯ ยังเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ ได้มีการวางแผนและกำหนดมาตรการป้องกันความเสียหายจากอุทกภัยเป็นอย่างดี ดังนั้นโอกาสที่จะเกิดเหตุอุทกภัยร้ายแรงกับโครงการฯ ของบริษัทฯ จนเกินวงเงินชดเชยความเสียหายจึงมีค่อนข้างจำกัด

ในช่วงที่มีภาวะเสี่ยงต่อการเกิดภัยแล้ง นอกเหนือจากมาตรการของภาครัฐ และภาคเอกชนผ่านหน่วยงานที่ได้รับการแต่งตั้งให้ดูแลเรื่องน้ำอย่าง Water War Room ที่บริษัทฯ เป็นส่วนหนึ่งในทีมงานนั้น มาตรการภายในของบริษัทฯ ในการตอบโต้ภาวะภัยแล้ง มีด้วยกันหลายมาตรการประกอบด้วย

1. Wastewater Reclamation เพื่อการนำน้ำทิ้งกลับมาใช้ประโยชน์เป็นน้ำอุตสาหกรรม
2. Alternative Raw water resources โดยบริษัทฯ ได้มีการพิจารณาแหล่งน้ำจากหน่วยงานท้องถิ่นหรือเอกชนที่มีศักยภาพ เพื่อเสริมปริมาณน้ำต้นทุนในการให้บริการลูกค้าอุตสาหกรรม
3. Wastewater Reuse โดยการใช้น้ำเสียที่บำบัดแล้วในกิจกรรมต่างๆ เช่น การรดน้ำต้นไม้ การก่อสร้าง เป็นต้น

ซึ่งจากมาตรการและความร่วมมือดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงที่จะเกิดผลกระทบต่อลูกค้าจากภาวะภัยแล้งได้อย่างมีนัยสำคัญ

นอกจากนั้น ในปี 2563 มีการระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19) บริษัทฯ ได้ตระหนักและติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิด รวมถึงประเมินสถานการณ์ต่างๆ ที่สามารถส่งผลกระทบต่อการทำงานตั้งแต่การระบาดในช่วงต้นในประเทศจีน ซึ่งบริษัทฯ ได้นำแผน Business Continuity Plan (BCP) ที่ได้วางแผนตั้งแต่ปี 2562 มาพัฒนาและปรับปรุงเพื่อรับมือการระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เริ่มตั้งแต่เริ่มเฝ้าระวังตั้งแต่การติดต่อประสานงานกับลูกค้าต่างประเทศ โดยพยายามใช้การติดต่อสื่อสารผ่านทางโทรศัพท์และการประชุมผ่านระบบออนไลน์ หลังจากสถานการณ์เริ่มมีความเสี่ยงสูงขึ้นภายหลังจากมีผู้ติดเชื้อไวรัส COVID-19 รายแรกในประเทศไทย บริษัทฯ ได้เริ่มการดำเนินการตามแผนที่ได้วางไว้ตามขั้นตอนเพื่อลดความเสี่ยงทางด้านความปลอดภัยของบุคลากรของบริษัทฯ พร้อมกับจำกัดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้น้อยที่สุด เช่น การกำหนดความหนาแน่นของจำนวนพนักงานในแต่ละสำนักงาน โดยให้พนักงานที่สามารถ Work from Home สามารถทำงานได้จากบ้าน โดยบริษัทฯ ได้จัดเตรียมอุปกรณ์เครื่องมือเช่นคอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊กให้เพียงพอต่อการใช้งาน และได้กำหนดคู่มือการทำงาน Work from Home ของแต่ละหน่วยงานไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้พนักงานสามารถทำงานได้มีประสิทธิภาพสูงสุดควบคู่ไปกับการความปลอดภัยของพนักงาน ทั้งนี้ ในกรณีที่พนักงานที่ต้องปฏิบัติหน้าที่ที่สำนักงานหรือสถานประกอบการของบริษัทฯ ในแต่ละพื้นที่ บริษัทฯ ก็ได้กำหนดให้มีสถานที่ปฏิบัติงานสำรองกระจายไปยังสถานที่ต่างๆ ของกลุ่มบริษัทฯ อีกทั้งกำหนดให้แบ่งพนักงานในแต่ละแผนกออกเป็นอย่างน้อย 2 กลุ่ม เพื่อปฏิบัติงานในสถานที่ที่แตกต่างกันตามที่กำหนด และจำกัดการเดินทางให้น้อยที่สุดเพื่อจำกัดความเสี่ยงของการติดหรือการแพร่กระจายเชื้อระหว่างพนักงาน อีกทั้งบริษัทฯ ได้กำหนดคู่มือการทำงานและวิธีปฏิบัติเพื่อรักษาความปลอดภัยจากเชื้อไวรัส COVID-19 ตามหลักปฏิบัติขององค์การอนามัยโลก (WHO) ศูนย์ควบคุมและป้องกันโรคแห่งสหรัฐอเมริกา (CDC) กรมควบคุมโรคแห่งประเทศไทยและองค์กรอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น การตรวจวัดอุณหภูมิของพนักงานและผู้มาติดต่อที่สำนักงาน การฉีดพ่นน้ำยาฆ่าเชื้อภายในสำนักงานอย่างสม่ำเสมอ เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ประเมินสถานะทางการเงินอย่างรัดกุมและรอบคอบ โดยได้ประเมินผลกระทบทางการเงินตามความรุนแรงของเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้น (Financial Sensitivity Analysis) เพื่อให้มั่นใจว่าฐานะทางการเงินและสภาพคล่องของบริษัทฯ จะไม่ได้รับผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญจากเหตุการณ์ที่มีโอกาสเกิดขึ้นในอนาคต อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามาจนถึงในปัจจุบัน สถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 มิได้ส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจโดยรวมของบริษัทฯ

3.4.8 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนเชื้อเพลิง

ในการประกอบกิจการโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซธรรมชาติและถ่านหินนั้น เชื้อเพลิงโดยเฉพาะก๊าซธรรมชาติและถ่านหิน ถือเป็นต้นทุนหลักของการประกอบกิจการโรงไฟฟ้า หากเกิดการขาดแคลนก๊าซธรรมชาติหรือถ่านหิน หรือผู้จัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติหรือถ่านหินไม่สามารถจัดหาก๊าซธรรมชาติหรือถ่านหินให้แก่โรงไฟฟ้าซึ่งเป็นบริษัทร่วมของบริษัท ซึ่งใช้ก๊าซธรรมชาติหรือถ่านหินได้ในปริมาณที่ต้องการ ซึ่งเป็นเรื่องที่ยู่นอกเหนือการควบคุมของโรงไฟฟ้า โรงไฟฟ้างดังกล่าวก็อาจปฏิบัติผิดข้อกำหนดของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าที่ทำการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย หรือสัญญาจำหน่ายไฟฟ้า หรือไอน้ำ ที่ทำไว้กับลูกค้าประเภทโรงงานอุตสาหกรรมได้ ดังนั้น หากเชื้อเพลิงขาดแคลนก็อาจส่งผลกระทบต่อการรับรู้ส่วนแบ่งกำไร ฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ในส่วนของบริษัท เกิดโค-วัน จำกัด ซึ่งเป็นธุรกิจพลังงานที่มีสัดส่วนการลงทุนมากที่สุดนั้น ได้มีการทำสัญญาซื้อขายถ่านหินล่วงหน้าเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการขาดแคลนเชื้อเพลิงบางส่วนแล้ว

3.4.9 การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนด กฎระเบียบ กฎหมายของ กนอ. และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัท

การประกอบธุรกิจของบริษัทซึ่งเกี่ยวข้องกับการให้บริการน้ำเพื่ออุตสาหกรรม และธุรกิจไฟฟ้านั้นตกอยู่ภายใต้ข้อกำหนด กฎระเบียบ กฎหมายของ กนอ. และกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง รวมถึงแนวทางการตีความต่างๆ ซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงไป

ธุรกิจของบริษัท มีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย รวมถึงกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ นโยบายทางด้านบริการสาธารณสุขและพลังงานของประเทศ มีการเปลี่ยนแปลงไปตามนโยบายและการบริหารงานของรัฐบาลในแต่ละยุค โดยการเปลี่ยนแปลงนโยบายด้านบริการสาธารณสุขและพลังงาน รวมถึงการออกกฎระเบียบ ข้อบังคับ อาทิเช่น นโยบายด้านพลังงานทดแทน อาจส่งผลกระทบในทางลบต่อการดำเนินธุรกิจการลงทุน และการขยายกิจการของบริษัท การประกอบธุรกิจ รายได้และฐานะการเงิน ผลการดำเนินงานและโอกาสทางธุรกิจของบริษัท

3.5 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

3.5.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพามุคลากรที่มีความชำนาญ

ธุรกิจของบริษัทฯ เป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ ความสามารถของบุคลากร โดยบุคลากรของบริษัทฯ จะมีบทบาทและหน้าที่ความรับผิดชอบที่สำคัญในแต่ละส่วนงาน อาทิเช่น การกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจ การตลาด การทำสัญญาและกำหนดราคา การจัดหาที่ดิน หรือการบริหารจัดการโครงการ เป็นต้น ความเสี่ยงเนื่องจากการขาดแคลนบุคลากรที่มีคุณภาพถือเป็นอีกหนึ่งความเสี่ยงของบริษัท บุคลากรถือเป็นปัจจัยหลักในการขับเคลื่อนองค์กรไปสู่ความสำเร็จ จึงจำเป็นที่จะต้องให้ความสำคัญต่อการบริหารจัดการ เริ่มตั้งแต่การสรรหาและคัดเลือกเพื่อให้ได้บุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสมกับบริษัท การฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มพูนความรู้และทักษะในด้านต่างๆ ที่จำเป็นต่อการปฏิบัติงานตามตำแหน่งหน้าที่ของพนักงานแต่ละคน การสร้างขวัญและกำลังใจ การพิจารณาจ่ายค่าตอบแทนและสวัสดิการต่างๆ ที่เหมาะสมและเป็นธรรม การทบทวนปรับปรุงกระบวนการปฏิบัติงานและระบบงานให้มีความพร้อมตลอดเวลา สำหรับการป้องกันความเสี่ยงเนื่องจากการขาดแคลนบุคลากรที่มีความรู้ ความชำนาญและทักษะทางด้านเทคนิคเฉพาะงาน จัดให้มีการรวบรวมองค์ความรู้เฉพาะงาน และขยายผลสู่โครงการการจัดการความรู้ขององค์กรต่อไป (Knowledge Management)

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 สินทรัพย์หลักของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัท มีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยมีรายละเอียดที่สำคัญดังต่อไปนี้

4.1.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์ของกลุ่มบริษัท จะอยู่ในรูปของที่ดินซึ่งเป็นที่ดินที่พัฒนาแล้วและอยู่ระหว่างการรอพัฒนา โดยมีรายละเอียดที่ดินเพื่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ดังต่อไปนี้

ที่ตั้งโครงการ บริษัทที่ดำเนินโครงการ	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าที่ลงทุนใน โครงการ (ล้านบาท)	ราคาประเมิน โครงการ (ล้านบาท)
บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)			
นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ชลบุรี 1			
ระยะที่ 1	เป็นเจ้าของ	38	4,694
นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ชลบุรี 2	เป็นเจ้าของ	173	
นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์น ซีบอร์ด 2	เป็นเจ้าของ	1,383	
อื่นๆ	เป็นเจ้าของ	42	
ที่ดินเพื่อจัดหาผลประโยชน์	เป็นเจ้าของ	211	
อาคารสำเร็จรูป	เป็นเจ้าของ	11	
บริษัท ดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์น อินดัสเตรียลเอสเตท จำกัด			
นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ตะวันออก (มาบตาพุด)			
ระยะที่ 2	เป็นเจ้าของ	155	445
ที่ดินเพื่อจัดหาผลประโยชน์	เป็นเจ้าของ	21	
บริษัท อีสเทิร์น ซีบอร์ด อินดัสเตรียล เอสเตท (ระยอง) จำกัด			
นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง)			
ระยะที่ 4	เป็นเจ้าของ	2	540
ระยะที่ 5	เป็นเจ้าของ	17	
ระยะที่ 6	เป็นเจ้าของ	37	
ระยะที่ 7	เป็นเจ้าของ	30	
ระยะที่ 8	เป็นเจ้าของ	95	
ที่ดินเพื่อจัดหาผลประโยชน์	เป็นเจ้าของ	50	
อาคารโรงงานสำเร็จรูป	เป็นเจ้าของ	57	

ที่ตั้งโครงการ บริษัทที่ดำเนินโครงการ	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าที่ลงทุนใน โครงการ (ล้านบาท)	ราคาประเมิน โครงการ (ล้านบาท)
ระยะที่ 1	เป็นเจ้าของ	14	
ระยะที่ 2	เป็นเจ้าของ	43	
นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์นซีบอร์ด 3	เป็นเจ้าของ	1,850	4,990
ที่ดินเพื่อจัดหาผลประโยชน์	เป็นเจ้าของ	419	
อาคารสำเร็จรูป	เป็นเจ้าของ	-	
บริษัท ดับบลิวเอชเอ สระบุรี ที่ดินอุตสาหกรรม จำกัด			
เขตประกอบการอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ สระบุรี			
ที่ดินเพื่อจัดหาผลประโยชน์	เป็นเจ้าของ	1,556	1,565
บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล บิวติง จำกัด			
อาคารสำเร็จรูป	เป็นเจ้าของ	367	474
บริษัท ดับบลิวเอชเอ ระยอง ที่ดินอุตสาหกรรม จำกัด			
เขตประกอบการอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ระยอง			
ที่ดินเพื่อจัดหาผลประโยชน์	เป็นเจ้าของ	273	1,085
บริษัท ดับบลิวเอชเอ ระยอง 36 จำกัด			
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	1,326	2,143
บริษัท ดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์นซีบอร์ด อินดัสเตรียลเอสเตท 4 จำกัด			
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	1,643	3,149
รวม		9,813	19,085
งานระหว่างก่อสร้าง เงินมัดจำค่าก่อสร้างและที่ดิน		907	-
ปรับมูลค่ายุติธรรม		1,835	-
รวมมูลค่าทางบัญชีที่ดินเพื่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์		13,364	-

4.1.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนและสิทธิการเช่า

	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าทางบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2563 (ล้านบาท)
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	5,569
ส่วนปรับปรุงอาคาร อาคาร และระบบสาธารณูปโภค	เป็นเจ้าของ	3,847
งานระหว่างก่อสร้าง	เป็นเจ้าของ	661
สิทธิการเช่า	สิทธิการเช่า	-
รวมมูลค่าทางบัญชีของอสังหาริมทรัพย์เพื่อ การลงทุนและสิทธิการเช่า		10,076

4.1.3 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าทางบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2563 (ล้านบาท)
ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	89
ส่วนปรับปรุงอาคาร อาคาร และระบบสาธารณูปโภค	เป็นเจ้าของ	3,998
เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องมือเครื่องใช้คลังสินค้า และ ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	191
งานระหว่างก่อสร้าง	เป็นเจ้าของ	202
สินทรัพย์ให้เช่า	เป็นเจ้าของ	155
รวมมูลค่าทางบัญชีของที่ดิน อาคาร อุปกรณ์		4,635

4.1.4 สินทรัพย์ถาวรค่าประกัน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัท ไม่มีสินทรัพย์ถาวรค่าประกัน

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม กองทุนรวมฯ และกองทรัสต์ฯ

บริษัท มีนโยบายการลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักและธุรกิจที่เกี่ยวข้องของ บริษัท เช่น ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน พัฒนา และบริหารอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจการพัฒนาดังอุตสาหกรรม ธุรกิจ การให้บริการสาธารณูปโภคและไฟฟ้า และธุรกิจการให้บริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและช่องทางในการหารายได้ของบริษัท

ทั้งนี้ ในการบริหารงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุน บริษัท จะแต่งตั้งตัวแทนจากบริษัท เข้าไปร่วมเป็นกรรมการในบริษัทนั้นๆ ในสัดส่วนที่เหมาะสม เพื่อกำกับดูแลการดำเนินงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ให้เป็นไปในทิศทางที่เหมาะสม และเกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัท

นอกจากนี้ บริษัท มีนโยบายที่จะลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ผ่านกองทุนรวมฯ และกองทรัสต์ฯ ในสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 20 ของหน่วยลงทุนหรือหน่วยทรัสต์ทั้งหมด (แล้วแต่กรณี) เพื่อผลตอบแทนในรูปแบบเงินปันผลสม่ำเสมอเป็นประจำทุกปี อย่างไรก็ตาม การลงทุนในกองทุนรวมฯ และกองทรัสต์ฯ นั้นจะขึ้นอยู่กับความต้องการใช้เงินลงทุนและจำนวนเงินที่ระดมทุนได้จากการจำหน่ายสินทรัพย์ให้แก่กองทุนรวมฯ และกองทรัสต์ฯ ในช่วงเวลานั้น จึงทำให้สัดส่วนการลงทุนในกองทุนรวมฯ และกองทรัสต์ฯ ในขณะใดขณะหนึ่งอาจแตกต่างไปจากนโยบายการลงทุนที่กำหนดไว้ได้ และบริษัท มิได้มีการควบคุมและมิได้มีส่วนร่วมกำหนดนโยบายของกองทุนรวมฯ และกองทรัสต์ฯ แต่อย่างใด

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย รวมทั้งไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

6.1.1 บริษัทฯ

ชื่อบริษัท

บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ประเภทธุรกิจ

1. ธุรกิจพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ (Logistics Business)
 - 1.1 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อรายได้ค่าเช่าและบริการ
 - 1.2 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อจำหน่าย
 - 1.3 ธุรกิจลงทุนและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์
 - 1.4 ธุรกิจบริหารและจัดการกองทรัสต์
2. ธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม (Industrial Development Business)
3. ธุรกิจให้บริการสาธารณูปโภคและพลังงาน (Utilities & Power Business)
 - 3.1 ธุรกิจให้บริการด้านสาธารณูปโภค (Utilities)
 - 3.2 ธุรกิจให้บริการด้านพลังงาน (Power)
4. ธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัล (Digital Platform Business)
 - 4.1 ธุรกิจให้บริการพื้นที่ศูนย์ข้อมูล (Data Center)
 - 4.2 ธุรกิจให้บริการเชื่อมต่อสื่อสารโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (FTTx)
 - 4.3 ธุรกิจให้บริการด้านการบริหารจัดการ (Managed Services)

สำนักงานใหญ่

777 อาคาร ดับบลิวเอชเอ ทาวเวอร์ ชั้น 23 – 25 หมู่ที่ 13 ถนนเทพรัตน (บางนา-ตราด) กม.7 ตำบลบางแก้ว
อำเภอบางพลี สมุทรปราการ 10540

เลขทะเบียนบริษัท : 0107555000082
โทรศัพท์ : 0-2753-3750
โทรสาร : 0-2753-2750
เว็บไซต์ : <http://www.wha-group.com>

ทุนเรือนหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

ทุนจดทะเบียน : 1,567,773,018.60 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว : 1,494,683,467.90 บาท
ประเภทหุ้น : หุ้นสามัญ
มูลค่าที่ตราไว้ : 0.10 บาทต่อหุ้น

6.1.2 บริษัทย่อย (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	%การถือ หุ้น
บริษัทย่อย								
1. บริษัท แวร์เฮาส์ เอเชีย อะไหล่ แอนด์ จำกัด	WAA	ให้เช่าโรงงาน คลังสินค้า และอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	ไทย	WHA	THB 310.00	THB 310.00	THB 10.00	99.99
2. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อะไหล่ แอนด์ จำกัด	ALL	ให้เช่าโรงงาน คลังสินค้า และอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	ไทย	WHA	THB 260.00	THB 260.00	THB 10.00	99.99
3. บริษัท ดับบลิวเอชเอ เวินเจอร์ โฮลดิ้ง จำกัด	WHA VH	ลงทุนในบริษัทอื่นและ ให้เช่าโรงงาน คลังสินค้า และอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	ไทย	WHA	THB 25,018.61	THB 25,018.61	THB 100.00	99.99
4. บริษัท ดับบลิวเอชเอ เรียล เอสเตท แมเนจเม้นท์ จำกัด	WHARM	ผู้จัดการกองทรัสต์เพื่อการ ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	ไทย	WHA	THB 10.00	THB 10.00	THB 100.00	99.99
5. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินโฟนิเท จำกัด	WHA Infonite	ให้บริการด้านดิจิทัล	ไทย	WHA	THB 400.00	THB 400.00	THB 10.00	97.67
บริษัทย่อยของ WHAVH								
6. บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น (ฮ่องกง) จำกัด	WHA HK	ลงทุนในบริษัทอื่น	ฮ่องกง	WHA VH	USD 2.00	USD 2.00	USD 1.00	100.00
7. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	WHA ID	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	WHA VH	THB 6,000.00	THB 3,882.07	THB 0.40	98.54
บริษัทย่อยของ WHA HK								
8. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินเตอร์ เนชั่นแนล อินโดนีเซีย จำกัด	WHA INDO	ให้เช่าโรงงาน คลังสินค้า และอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ	อินโดนีเซีย	WHA HK	USD 2.00	USD 2.00	USD 1.00	99.96

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	%การถือ หุ้น
บริษัทย่อยของ WHA ID								
9. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์น อินดัสเทรียลเอสเตท จำกัด	WHA EIE	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	WHA ID	THB 400.00	THB 400.00	THB 40.00	99.99
10. บริษัท อีสเทิร์นซีบอร์ด อินดัส เทรียลเอสเตท (ระยอง) จำกัด	ESIE	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	WHA ID	THB 158.00	THB 158.00	THB 10.00	60.00
11. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์น ซีบอร์ด อินดัสเทรียล เอสเตท จำกัด	WHA ESIE	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	WHA ID	THB 1,000.00	THB 1,000.00	THB 100.00	99.99
12. บริษัท ดับบลิวเอชเอ สระบุรี ที่ดินอุตสาหกรรม จำกัด	WHA SIL	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	WHA ID	THB 500.00	THB 500.00	THB 100.00	99.99
13. บริษัท ดับบลิวเอชเอ ระยอง ที่ดินอุตสาหกรรม จำกัด	WHA RIL	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	WHA SIL	THB 1,000.00	THB 1,000.00	THB 100.00	99.99
14. บริษัท ดับบลิวเอชเอ ระยอง 36 จำกัด	WHA R36	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	WHA ID: 70.01% WHA RIL: 29.99%	THB 1,165.00	THB 1,165.00	THB 10.00	99.99
15. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์น ซีบอร์ด อินดัสเทรียล เอสเตท4 จำกัด	WHA ESIE4	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	WHA ID	THB 792.80	THB 564.98	THB 10.00	99.99
16. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์น ไฟฟ์ไลน์ เซอร์วิสเชส จำกัด	WHA EPS	บริการให้เช่าฐานวางท่อ ขนถ่ายวัตถุ	ไทย	WHA ID: 74.99% WHA EIE: 25.00%	THB 100.00	THB 100.00	THB 100.00	99.99
17. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเทรียล ดีเวลลอปเม้นท์ เอ็นจิเนียริง จำกัด	WHA IDE	บริการออกแบบและควบคุม งานก่อสร้าง	ไทย	WHA ID	THB 20.00	THB 17.15	THB 10.00	99.99
18. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเทรียล บิวติ้ง จำกัด	WHA IB	ขายและให้เช่าโรงงาน สำเร็จรูป	ไทย	WHA ID	THB 294.00	THB 294.00	THB 10.00	99.99

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	%การถือ หุ้น
19. บริษัท เดอะพาร์คเรสซิเดนซ์ จำกัด	THE PARK	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และบริการจัดการงานบริการ	ไทย	WHA ID	THB 4.60	THB 4.60	THB 10.00	99.99
20. บริษัท อีสเทิร์นซีบอร์ด พร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ มาร์ริน่า เซอร์วิส เซส จำกัด	EPM	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนและบริหารจัดการและให้บริการด้านท่าเรือ	ไทย	WHA ID	THB 1.00	THB 1.00	THB 10.00	99.99
21. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลลอปเม้นท์ อินเตอร์เนชั่นแนล (บีวีไอ) จำกัด	WHA IDIBVI	ลงทุนในบริษัทอื่น	หมู่เกาะบริติชเวอร์จิน	WHA ID	USD 0.002	USD 0.002	USD 10.00	100.00
22. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลลอปเม้นท์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	WHA IDI	ลงทุนในบริษัทอื่น	ไทย	WHA ID	THB 723.00	THB 710.74	THB 10.00	99.99
23. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล รีท แมนเนจเม้นท์ จำกัด	WHA IRM	ผู้จัดการกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์	ไทย	WHA ID	THB 35.00	THB 30.00	THB 10.00	99.99
24. บริษัท ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน)	WHAUP	พลังงานและสาธารณูปโภค	ไทย	WHA ID: 70.45% WHA IDISG: 1.14%	THB 3,825.00	THB 3,825.00	THB 1.00	70.00
25. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลลอปเม้นท์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (จดทะเบียนเลิกบริษัทและชำระบัญชีแล้ว เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2563)	WHA II	ลงทุนในบริษัทอื่น	หมู่เกาะเคย์แมน	WHA ID	USD 0.05	USD 0.001	USD 1.00	100.00

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	%การถือ หุ้น
บริษัทย่อยของ WHA IDI								
26. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลลอปเม้นท์ อินเตอร์เนชันแนล (เอสจี) จำกัด	WHA IDISG	ลงทุนในบริษัทอื่นในต่างประเทศ	สิงคโปร์	WHA IDI	USD 7.39	USD 7.39	USD 1.00	100.00
บริษัทย่อยของ WHA IDISG								
27. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล แมนเนจเม้นท์ เซอร์วิสเชส เวียดนาม จำกัด	WHA IMSV	ให้บริการด้านปรึกษาการจัดการทั่วไป	เวียดนาม	WHA IDISG	VND 5,675	VND 5,675	VND -	100.00
28. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลลอปเม้นท์ (เอสจี) พีทีอี	WHA IDSG	ลงทุนในบริษัทอื่น	สิงคโปร์	WHA IDISG	USD 0.001	USD 0.000001	USD 1.00	100.00
29. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลลอปเม้นท์ 2 (เอสจี) จำกัด	WHA IDSG 2	ลงทุนในบริษัทอื่น	สิงคโปร์	WHA IDISG	USD 0.000001	USD 0.000001	USD 1.00	100.00
บริษัทย่อยของ WHA IDSG								
30. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล โซน เห่งอาน จอยท์ สต็อก จำกัด	WHA IZ (Nghe An)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	เวียดนาม	WHA IDSG	VND 384,500	VND 384,500	VND 10,000	99.00
บริษัทย่อยของ WHAUP								
31. บริษัท ดับบลิวเอชเอ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด	WHAEG	ลงทุนในบริษัทอื่น	ไทย	WHAUP	THB 9,178.00	THB 9,178.00	THB 10.00	99.99
32. บริษัท ดับบลิวเอชเอยูพี อินเตอร์เนชันแนล จำกัด	WUPIN	ลงทุนในบริษัทอื่น	ไทย	WHAUP	THB 45.00	THB 45.00	THB 5.00	99.99
33. บริษัท ดับบลิวเอชเอ วอเตอร์ จำกัด	WHAWT	พัฒนาบริหารและจัดการทรัพยากรน้ำ	ไทย	WHAUP	THB 300.00	THB 300.00	THB 10.00	99.99

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	%การถือหุ้น
บริษัทย่อยของ WHAEG								
34. บริษัท ดับบลิวเอชเอ โซลาร์ จำกัด	WHASL	ลงทุนและพัฒนาธุรกิจพลังงาน	ไทย	WHAEG	THB 350.00	THB 350.00	THB 10.00	99.99
35. บริษัท ดับบลิวเอชเอ เอ็นเนอร์ยี่ 2 จำกัด	WHAET	ลงทุนในบริษัทอื่น	ไทย	WHAEG	THB 4,250.00	THB 4,250.00	THB 10.00	99.99
บริษัทย่อยของ WUPIN								
36. WHAUP (SG) 1 PTE. Limited	WUPS1	ลงทุนในบริษัทอื่น	สิงคโปร์	WUPIN	USD 1.34	USD 1.34	USD 1.00	99.99
บริษัทย่อยของ WUPS1								
37. WHAUP (SG) 2 PTE. Limited	WUPS2	ลงทุนในบริษัทอื่น	สิงคโปร์	WUPS1	USD 1.33	USD 1.33	USD 1.00	99.99
38. WHAUP (SG) 2DR PTE. LTD.	WUPSD	ลงทุนในโครงการเพิ่มเติมในต่างประเทศในอนาคต	สิงคโปร์	WUPS1	USD 0.10	USD 0.10	USD 1.00	100.00
บริษัทย่อยของ WUPS2								
39. WHAUP Nghe An Joint Stock Company	WUPNA	ผลิตและจำหน่ายน้ำเพื่อการอุตสาหกรรม และให้บริการบริหารจัดการน้ำเสีย	เวียดนาม	WUPS2	VND 29,950.78	VND 29,950.75	VND 10,000.00	99.99

6.1.3 บริษัทร่วมทุน (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	%การถือหุ้น
<u>บริษัทร่วมทุนของ WHA</u>								
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
4. บริษัท ดับบลิวเอชเอ-เจดี อัลไลแอนซ์ จำกัด	WHA-JD	พัฒนา ก่อสร้าง บริหารจัดการ เกี่ยวกับโครงการโลจิสติกส์	ไทย	WHA	THB 50.00	THB 50.00	THB 100.00	50.99
<u>บริษัทร่วมทุนของ WHA Infonite</u>								
5. บริษัท เจเนซิส ดาต้า เซ็นเตอร์ จำกัด	Genesis	ให้บริการพื้นที่เช่าศูนย์ข้อมูล (Data Center)	ไทย	WHA Infonite	THB 210.00	THB 210.00	THB100.00	33.33
<u>บริษัทร่วมทุนของ ALL</u>								
6. บริษัท ดับบลิวเอชเอ เคดับบลิว อัลไลแอนซ์ จำกัด	WHA KW	พัฒนา ก่อสร้าง บริหารจัดการ พื้นที่อาคารสำนักงานและ โครงการอสังหาริมทรัพย์	ไทย	WHA : 49.99% KW : 49.99%	THB 1.00	THB 1.00	THB 100.00	49.99
<u>บริษัทร่วมทุนของ WHAID</u>								
7. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล เอสเตท ระยอง จำกัด	WHA IER	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	WHA ID: 59.99% IRPC: 39.99%	THB 710.00	THB 177.50	THB 10.00	59.99
8. บริษัท ดับบลิวเอชเอ ทัส จำกัด	WHA TUS	เพื่อพัฒนาและดำเนินงาน โครงการนวัตกรรมในประเทศไทย	ไทย	WHA ID: 51% Yunnan Tus: 49%	THB 30.00	THB 30.00	THB 10.00	51.00

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	%การถือหุ้น
9. บริษัท บีไอจี ดับบลิวเอชเอ อินดัสเทรียลแก๊ส จำกัด	BIG WHA	เพื่อผลิตและจำหน่ายก๊าซ อุตสาหกรรมผ่านระบบเครือข่าย ท่อส่งก๊าซ	ไทย	WHA ID: 49% BIG: 51%	THB 1.00	THB 1.00	THB 100.00	49.00
บริษัทร่วมทุนของ WHAUP								
10. บริษัท กัลฟ์ ดับบลิวเอชเอ เอ็มที จำหน่ายก๊าซธรรมชาติ จำกัด	Gulf WHA MT	ขนส่ง จำหน่ายและการใช้เชื้อเพลิง ก๊าซทุกชนิดทางท่อ	ไทย	WHAUP	THB 454.00	THB 454.00	THB 10.00	35.00
11. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์น ซีบอร์ด เอ็นจีตี2 จำกัด	WHA NGD2	ขนส่ง จำหน่ายและการใช้เชื้อเพลิง ก๊าซทุกชนิดทางท่อ	ไทย	Gulf WHA MT	THB 216.00	THB 216.00	THB 10.00	99.99
12. บริษัท ดับบลิวเอชเอ อีสเทิร์น ซีบอร์ด เอ็นจีตี4 จำกัด	WHA NGD4	ขนส่ง จำหน่ายและการใช้เชื้อเพลิง ก๊าซทุกชนิดทางท่อ	ไทย	Gulf WHA MT	THB 234.00	THB 234.00	THB 10.00	99.99
บริษัทร่วมทุนของ WHAEG								
13. บริษัท อีสเทิร์น ซีบอร์ด คลีน เอ็นเนอร์ยี จำกัด	ESCE	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAEG	THB 1,039.00	THB 1,017.81	THB 10.00	33.33
14. บริษัท ชลบุรี คลีน เอ็นเนอร์ยี จำกัด	CCE	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	ESCE	THB 989.00	THB 989.0	THB 10.00	99.99
15. บริษัท ระยอง คลีน เอ็นเนอร์ยี จำกัด (จดทะเบียนเลิกบริษัท และชำระบัญชีแล้ว เมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2563)	RCE	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	ESCE	THB 50.00	THB 12.50	THB 10.00	99.99
16. บริษัท โกลว์ เหมราช วินด์ จำกัด (จดทะเบียนเลิกบริษัท และชำระบัญชีแล้ว เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2563)	GHW	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	ESCE	THB 50.00	THB 12.50	THB 10.00	99.99
17. บริษัท บี.กริม เพาเวอร์ (ดับบลิวเอชเอ) 1 จำกัด	BPWHA-1	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAEG	THB 1,533.56	THB 1,533.56	THB100.00	25.01

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	%การถือ หุ้น
18. บริษัท กัลฟ์ เจพี เอ็นแอลแอล จำกัด	Gulf JP NLL	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAEG	THB 1,384.00	THB 1,384.00	THB 10.00	25.01
บริษัทร่วมทุนของ WHAEG								
19. บริษัท กัลฟ์ วีทีพี จำกัด	Gulf VTP	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAEG	THB 1,610.00	THB 1610.00	THB 10.00	25.01
20. บริษัท กัลฟ์ ทีเอส1 จำกัด	Gulf TS1	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAEG	THB 1,685.00	THB 1685.00	THB 10.00	25.01
21. บริษัท กัลฟ์ ทีเอส2 จำกัด	Gulf TS2	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAEG	THB 1,690.00	THB 1,690.00	THB 10.00	25.01
22. บริษัท กัลฟ์ ทีเอส3 จำกัด	Gulf TS3	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAEG	THB 1,520.00	THB 1,520.00	THB 10.00	25.01
23. บริษัท กัลฟ์ ทีเอส4 จำกัด	Gulf TS4	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAEG	THB 1,470.00	THB 1,470.00	THB 10.00	25.01
24. บริษัท กัลฟ์ เอ็นแอลแอล2 จำกัด	Gulf NLL 2	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAEG	THB 1,440.00	THB 1,440.00	THB 10.00	25.01
บริษัทร่วมทุนของ WHAET								
25. บริษัท เกิดโค-วัน จำกัด	Gheco-I	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAET	THB 11,624.00	THB 11,624.00	THB 10.00	35.00
26. บริษัท ห้วยเหาะไทย จำกัด	HHTC	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAET	THB 422.15	THB 422.15	THB 10.00	51.00
27. บริษัท ห้วยเหาะพาวเวอร์ จำกัด	HHPC	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	สปป.ลาว	HHTC	USD 40.00	USD 40.00	USD 80.00	25.00
28. บริษัท โกลว์ ไอพีพี จำกัด	GIPP	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	ไทย	WHAET	THB 2,850.00	THB 2,850.00	THB 10.00	5.00
บริษัทร่วมทุนของ WHASL								
29. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 1 จำกัด	WHA Gunkul 1	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHASL	THB 11.50	THB 1150	THB 10.00	74.99
30. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 3 จำกัด	WHA Gunkul 3	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHASL	THB 14.50	THB 14.50	THB 10.00	74.99

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ ตราไว้ (ต่อหุ้น)	%การถือ หุ้น
31. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 6 จำกัด	WHA Gunkul 6	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHASL	THB 14.50	THB 14.50	THB 10.00	74.99
32. บริษัท ดับบลิวเอชเอ กันกุล กรีนโซลาร์รูฟ 17 จำกัด	WHA Gunkul 17	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHASL	THB 16.00	THB 16.00	THB 10.00	74.99
33. บริษัท กัลฟ์ โซลาร์ จำกัด	Gulf Solar	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	WHASL	THB 35.44	THB 35.44	THB 10.00	25.01
34. บริษัท กัลฟ์ โซลาร์ บีวี จำกัด	Gulf Solar BV	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	Gulf Solar	THB 7.66	THB 7.66	THB 10.00	99.99
35. บริษัท กัลฟ์ โซลาร์ ทีเอส 1 จำกัด	Gulf Solar TS1	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	Gulf Solar	THB 7.38	THB 7.38	THB 10.00	99.99
36. บริษัท กัลฟ์ โซลาร์ ทีเอส 2 จำกัด	Gulf Solar TS2	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	Gulf Solar	THB 5.55	THB 5.55	THB 10.00	99.99
37. บริษัท กัลฟ์ โซลาร์ เคเคเอส จำกัด	Gulf Solar KKS	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า จากพลังงานแสงอาทิตย์แบบ ติดตั้งบนหลังคา	ไทย	Gulf Solar	THB 14.67	THB 14.67	THB 10.00	99.99
บริษัทร่วมทุนของ WUPSD								
38. Duong River Surface Water Plant Joint Stock Company	SDWTP	ผลิตและจำหน่ายน้ำประปา	เวียดนาม	WUPSD	VND 999,611.00	VND 999,611.00	VND 10,000.00	34.00
39. Cua Lo Water Supply	CUA LO	ผลิตและจำหน่ายน้ำประปา	เวียดนาม	WUPNA	VND 48,269.59	VND 48,269.59	VND 10,000.00	47.31

6.1.4 นิติบุคคลอื่นที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	ที่ตั้ง / โทรศัพท์ / โทรสาร	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ตราไว้ (ต่อหุ้น)	ประเภทหุ้น	% การถือหุ้น
นิติบุคคลอื่นที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 10 ขึ้นไป									
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 25,742.72	THB 25,059.89	THB 9.0241	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 1,922.77	THB 1,922.77	THB 9.5187	หน่วยทรัสต์	15.00
3. กองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าเหมราชอินดัสเตรียล	HPF	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงงานและคลังสินค้าที่สร้างสำเร็จ (Ready-Built)	ที่ตั้ง: 199 อาคารคอลลัมน์ทาวเวอร์ ชั้น จี ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กทม. 10110 โทรศัพท์: 0-2649-2000 โทรสาร: 0-2649-2233	WHA ID	THB 4,572.16	THB 4,572.16	THB 9.7287	หน่วยลงทุน	22.95

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ	ลักษณะและประเภทธุรกิจ	ที่ตั้ง / โทรศัพท์ / โทรสาร	ถือหุ้นโดย	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	มูลค่าที่ตราไว้ (ต่อหุ้น)	ประเภทหุ้น	% การถือหุ้น
4. ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ เหมราช	HREIT	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงงานและคลังสินค้าที่สร้างสำเร็จ (Ready-Built)	ที่ตั้ง: เลขที่ 777 อาคารดับบลิวเอชเอทาวเวอร์ ห้อง 2206A ชั้น 22 หมู่ 13 ถนนเทพรัตน (บางนา-ตราด) กม. 7 ต. บางแก้ว อ. บางพลี สมุทรปราการ โทรศัพท์: 0-2719-9557 โทรสาร: 0-2719-9553	WHA ID	THB 7,441.23	THB 7,441.23	THB 8.8572	หน่วยทรัสต์	15.00
5. บริษัท ซุปเปอร์เนป (ประเทศไทย) จำกัด	SNT	ให้บริการพื้นที่เช่าศูนย์ข้อมูล (Data Center)	ที่ตั้ง: 390/2 นิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอชลบุรี 2 หมู่ที่ 2 ตำบลเขาคนทรง อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี โทรศัพท์: 0-3312-5100	WHA Infonite	THB 2,000.00	THB 1,410.00	THB 10.00	หุ้นสามัญ	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 10120
โทรศัพท์ 0-2256-2323

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์ 0-2296-5715

ผู้สอบบัญชี

บริษัท ไพร์วอเดอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด
ชั้น 15 บางกอกซิติ์ทาวเวอร์ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์: 0-2344-1000
โทรสาร: 0-2286-5050

ที่ปรึกษาทางกฎหมาย

บริษัท อาร์แอล เคาน์เซล จำกัด
62/15 ธนิยะ แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กทม 10500
โทรศัพท์: 0-2235-3339
โทรสาร: 0-2235-3076

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

ไม่มีข้อมูลอื่นที่อาจมีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ