

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญของ CGD

บริษัท คันทรี กรุ๊ป ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ บริษัท ดราก้อน วัน จำกัด (มหาชน) เริ่มดำเนินธุรกิจการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่นๆ (Holding Company) ตั้งแต่เดือนกันยายน 2549 เป็นต้นมา อันเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โครงสร้างการบริหาร โครงสร้างทางการเงินและนโยบายอื่นๆของบริษัท พร้อมทั้งเปลี่ยนแปลงลักษณะการประกอบธุรกิจ จากเดิมซึ่งประกอบธุรกิจทางสรรพสินค้า รวมถึงเปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท ไดอานาดีพาร์ทเมนท์สแตร จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัท ดราก้อน วัน จำกัด (มหาชน) เมื่อเดือนมิถุนายน 2549 โดยได้ยื่นคำขอต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อพิจารณาปรับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน และซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ซึ่งได้รับความเห็นชอบตั้งแต่วันที่ 25 มิถุนายน 2550

ในปี 2552 บริษัทได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และโครงการการบริหารโดยมี นายเบน เตชะอุบล เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และดำรงตำแหน่งกรรมการ ประกอบกับบริษัทได้มีการเพิ่มเติมวัตถุประสงค์ของบริษัท เพื่อรองรับการขยายฐานธุรกิจของบริษัทไปยังธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ นอกจากนี้ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นในเดือนเมษายน 2552 ได้มีมติอนุมัติการเข้าซื้อที่ดินเปล่าจำนวน 2 แปลงซึ่งตั้งอยู่บนถนนศรีนครินทร์ มีเนื้อที่รวม 13-89 ไร่ ต่อมาในเดือนพฤษภาคม 2553 จึงได้มีการเปลี่ยนชื่อบริษัท เป็นบริษัท คันทรี กรุ๊ป ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

วันที่ 17 พฤษภาคม 2553 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2553 มีมติอนุมัติแต่งตั้ง นายเบน เตชะอุบล เป็นกรรมการผู้จัดการ และอนุมัติการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โครงการ 1 ซึ่งเป็นโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในแบบอาคารชุดพักอาศัย บนที่ดินของบริษัท

วันที่ 19 พฤศจิกายน 2553 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2553 ได้มีมติอนุมัติการเข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประกอบด้วย

- 1) การเข้าซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer – EBT) จากบริษัท แลนด์มาร์ค ดีเวลลอปเม้นท์ กรุ๊ป จำกัด (“LDG”) ซึ่งระดมเงินทุนในการทำรายการโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนเพื่อขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม และจัดสรรหุ้นส่วนที่เหลือให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG ได้แก่ 1) นายสดายุ เตชะอุบล 2) นายปี เตชะอุบล 3) นายเบน เตชะอุบล 4) นางหลุยส์ ดิסקุล ณ อยุธยา 5) นายทอมมี เตชะอุบล และ 6) นางสาวจรีพร กวีโรจน์กุล
- 2) การลงทุนเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โครงการ 2-5

โดยในวันที่ 19 มกราคม 2554 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2554 มีมติอนุมัติการเข้าทำรายการ

- 1) และ 2) ดังกล่าว โดยภายหลังการเข้าทำรายการ กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG จะเข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ทั้งนี้ เนื่องจากการเข้าทำรายการดังกล่าวเข้าข่ายการจดทะเบียนโดยอ้อม (Backdoor Listing) ซึ่งบริษัทจะต้องยื่นให้ตลาดหลักทรัพย์พิจารณาเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน จึงได้มีการปรับปรุงงบการเงินของ LDG ให้เป็นไปตามมาตรฐานบัญชีของบริษัทจดทะเบียน และเมื่อมีการปรับปรุงแล้วพบว่า มีความแตกต่างจากงบการเงินที่บริษัทนำเสนอให้แก่ผู้ถือหุ้น ในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 19 มกราคม 2554 บริษัทจึงได้จัดให้มีการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2554 ขึ้นเมื่อวันที่ 13 กันยายน 2554 เพื่อเสนอข้อมูลภายหลังการปรับปรุงงบการเงินดังกล่าว โดยผู้ถือหุ้นได้อนุมัติอีกครั้งให้เข้าซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมด (Entire Business Transfer – EBT) จาก LDG ซึ่งระดมเงินทุนในการทำรายการโดยการออกหุ้นเพิ่มทุนเพื่อขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม และจัดสรรหุ้นส่วนที่เหลือให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG

การ EBT จะแล้วเสร็จได้ก็อยู่ภายใต้เงื่อนไขว่า มีการจองซื้อหุ้นและชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนของ CGD โดยกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของ LDG จำนวน 3,700 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 1 บาท แต่เนื่องจากขั้นตอนและการดำเนินการเกี่ยวกับ EBT มีเอกสารต้องจัดทำปริมาณมากและต้องติดต่อกับหน่วยงานหลายฝ่าย ทั้งของ CGD และผู้ถือหุ้นเดิมของ LDG ประกอบกับการซื้อหุ้นเพิ่มทุนมีวงเงินสูง จึงไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จภายใน 6 เดือน นับแต่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 13 กันยายน 2554 ตามหลักเกณฑ์การได้รับการผ่อนผันการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของกิจการทั้งหมด โดยอาศัยมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น (Whitewash) ดังนั้น จึงได้มีการจัดประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2555 เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2555 และประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 25 มกราคม 2556 เพื่อยืนยันมติอนุมัติผ่อนผันให้กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG ได้มาซึ่งหุ้นของบริษัทที่เหลือจากการใช้สิทธิของผู้ถือหุ้นเดิม โดยไม่ต้องทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของบริษัท ภายใต้เงื่อนไขเดิมที่เคยได้รับการผ่อนผันตามมติ Whitewash

วันที่ 15 พฤษภาคม 2556 บริษัทซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของ LDG เสร็จสมบูรณ์ และกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของ LDG ได้จองซื้อและชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 3,700 ล้านหุ้น มูลค่า 3,700 ล้านบาท โดยบริษัทมีทุนจดทะเบียน 7,557,772,720 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 7,557,772,720 หุ้น และทุนชำระแล้ว 6,187,454,629 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 6,187,454,629 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยมีนายวิกรม คุ่มโพธิ์จันต์ ดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการ และมีนายเบน เตชะอุบล เป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยกลุ่มของนายเบน เตชะอุบล เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ซึ่งถือหุ้นรวมกันจำนวน 4,153,680,028 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 67.13 ของทุนชำระแล้วของบริษัท

การซื้อและรับโอนกิจการจาก LDG นี้ มีขนาดรายการเกินกว่าร้อยละ 100 จึงเข้าข่ายเป็นการจดทะเบียนโดยอ้อม (Backdoor Listing) โดยบริษัทได้ยื่นคำขอต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เพื่อพิจารณารับหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนและซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ซึ่งได้รับความเห็นชอบและกำหนดให้เริ่มซื้อขายเมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2556

วันที่ 3 กันยายน 2556 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2556 อนุมัติจำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท เอ-โฮสต์ จำกัด เนื่องจากต้องการเปลี่ยนธุรกิจหลักของบริษัทเป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

วันที่ 14 พฤศจิกายน 2556 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2556 อนุมัติการลงทุนซื้อ Data Center พร้อมที่ดิน ซึ่งตั้งอยู่ที่ลอนดอน ประเทศสหราชอาณาจักร โดยจัดตั้งบริษัทย่อยได้แก่ บริษัท ซีจีดี ดาต้า จำกัด และบริษัทย่อย เพื่อดูครองกรรมสิทธิ์ใน Data Center มูลค่า 20.5 ล้านปอนด์สเตอร์ลิง ซึ่ง Data Center มีผู้เช่าตามสัญญาเช่าระยะยาว โดยมีอายุสัญญาเช่าคงเหลือ 20 ปี ทั้งนี้ เป็นการขยายการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์นอกประเทศของบริษัทเป็นโครงการแรก ซึ่งเป็นโครงการที่สามารถสร้างรายได้และผลตอบแทนให้แก่บริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอในระยะยาว โดยบริษัทได้รับโอนกรรมสิทธิ์ Data Center เรียบร้อยเมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2557

ทั้งนี้ นโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัทจะมีการลงทุนในโครงการต่าง ๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับอสังหาริมทรัพย์ ทั้งในและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นโครงการที่สามารถสร้างรายได้และผลตอบแทนให้แก่บริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอในระยะยาว โดยบริษัทได้กำหนดสัดส่วนของรายได้จากการพัฒนาโครงการในอัตรา ร้อยละ 60 ของรายได้ และจากโครงการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ซึ่งสามารถสร้างรายได้และผลตอบแทน ให้แก่บริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอในระยะยาวในอัตราร้อยละ 40 ของรายได้

ณ วันที่ 13 สิงหาคม 2557 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 10,081,725,498 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 10,081,725,498 หุ้น และทุนชำระแล้ว 7,336,294,461 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 7,336,294,461 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยมีนายวิกรม คุ้มไพโรจน์ ดำรงตำแหน่งเป็นประธานกรรมการ และมีนาย เบน เตชะอุบล เป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยกลุ่มของนายเบน เตชะอุบล เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ซึ่งถือหุ้น รวมกันจำนวน 2,759,693,361 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 39.52 ของทุนชำระแล้วของบริษัท

ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ สรุปได้ดังนี้

ปี/เดือน	เหตุการณ์สำคัญ
2549 มิถุนายน	- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2549 อนุมัติการเปลี่ยนชื่อบริษัท จากบริษัท ไดอาน่า ดีพาร์ทเม้นท์สโตร์ จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัท ดราก้อน วัน จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทได้จดทะเบียนการเปลี่ยนชื่อต่อกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2549 และเปลี่ยนชื่อย่อที่ใช้สำหรับการซื้อขายหลักทรัพย์ ในตลาดหลักทรัพย์ฯ จาก DIANA เป็น D1
กันยายน	- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 3/2549 มีมติอนุมัติการเข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท แอปพลิเคชั่น โฮสติ้ง เซอร์วิส จำกัด (ภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เอ-โฮสต์ จำกัด) จากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวนทั้งสิ้น 109,994 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ในราคาหุ้นละ 2,454.54 บาท ซึ่งคิดเป็นจำนวนเงินทั้งหมดเท่ากับ 269,984,672.76 บาท
พฤศจิกายน	- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทอนุมัติให้ A-HOST เข้าลงทุนในบริษัท เอวิชั่น จำกัด (“AVision”) ในสัดส่วนร้อยละ 49.00 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วของ AVision โดยเป็นการซื้อหุ้นสามัญจากผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 9,800 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้

ปี/เดือน	เหตุการณ์สำคัญ
	หุ้นละ 100 บาท ราคาหุ้นละ 577.55 บาท และเมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2549 A-HOST ได้ชำระค่าหุ้นและรับโอนหุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมแล้วทั้งหมด ทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 A-HOST เป็นผู้ถือหุ้นของ AVision ร้อยละ 49.00 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทอนุมัติให้บริษัทเข้าลงทุนในบริษัท ไชโย โปรดักส์ จำกัด ("Chaiyo") จำนวน 3,485,852 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยซื้อหุ้นสามัญจากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 600,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 30 บาท และหุ้นสามัญเพิ่มทุนอีก 2,885,852 หุ้น ราคาหุ้นละ 28.50 บาท ซึ่งจะทำให้บริษัทเป็นผู้ถือหุ้นใน Chaiyo ร้อยละ 25.01 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วใหม่ภายหลังจากการเพิ่มทุนแล้ว เมื่อวันที่ 23 พฤศจิกายน 2549 บริษัทได้ชำระค่าหุ้นและรับโอนหุ้นสามัญจำนวน 600,000 หุ้นจากผู้ถือหุ้นเดิมแล้ว ทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 บริษัทเป็นผู้ถือหุ้นของ Chaiyo ร้อยละ 5.43 (ปัจจุบันบริษัทจำหน่ายเงินลงทุนใน Chaiyo ไปแล้ว)
2550 มกราคม	- ลงทุนซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท วันเน็ต จำกัด ("Onenet") ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการด้านซอฟต์แวร์ ประเภทเกมคอมพิวเตอร์และเกมออนไลน์ จำนวนทั้งสิ้น 200,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 10.00 บาท ซึ่งเป็นราคาตามมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 2 ล้านบาท ส่งผลให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 14.52 ของทุนจดทะเบียนของ Onenet (ปัจจุบันบริษัทจำหน่ายเงินลงทุนใน Onenet ไปแล้ว) - อนุมัติการลงทุนซื้อหุ้นสามัญของบริษัท บริทไบค์ จำกัด ("BritBike") ซึ่งประกอบธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์ โดยเป็นตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ยี่ห้อ Triumph เพียงผู้เดียวในประเทศไทย จากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวนทั้งสิ้น 6,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 100.00 บาท ซึ่งเป็นราคาตามมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 600,000 บาท ส่งผลให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2550 บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 15.00 ของทุนจดทะเบียนของ BritBike (ปัจจุบันบริษัทจำหน่ายเงินลงทุนใน BritBike ไปแล้ว)
มีนาคม	- บริษัทเพิ่มการลงทุนใน A-HOST ซึ่งเป็นบริษัทย่อย โดยการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 200,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 100 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 20,000,000 บาท ซึ่งเป็นไปตามมติที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทครั้งที่ 4/2550 เมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2550 อันส่งผลให้บริษัทถือหุ้นใน A-HOST จำนวน 409,624 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 95.26 ของทุนเรียกชำระแล้ว
มิถุนายน	- ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ได้พิจารณารับหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์

ปี/เดือน	เหตุการณ์สำคัญ
	จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยกำหนดให้เริ่มซื้อขายตั้งแต่วันที่ 25 มิถุนายน 2550 เป็นต้นไป ทั้งนี้ เป็นการย้ายกระดานการซื้อขายมาจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนโครงสร้างการดำเนินธุรกิจใหม่
2551 มกราคม	- A-HOST ได้จัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท เอบีซีเอส จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 4,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 40,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการด้านเทคโนโลยี ในการพัฒนาและสร้างสรรค์ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ โดย A-HOST ถือหุ้นของบริษัท เอบีซีเอส จำกัด จำนวน 36,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 90.00 ของทุนชำระแล้ว
กุมภาพันธ์	- จัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท ดราก้อน เพาเวอร์ จำกัด (“D-Power”) เพื่อประกอบธุรกิจเกี่ยวกับโรงไฟฟ้าพลังงานความร้อน ในราชอาณาจักรกัมพูชาและแถบภาคตะวันออกของประเทศไทย โดยมีทุนจดทะเบียน 10,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ซึ่งบริษัทถือหุ้นจำนวน 99,993 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน (ปัจจุบันบริษัทจำหน่ายเงินลงทุนใน D-Power ไปแล้ว)
มิถุนายน	- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดใน Chaiyo โดยขายหุ้นทั้งหมดจำนวน 2,150,852 หุ้น ในราคาหุ้นละ 0.01 บาท ให้แก่บุคคลที่มีไขบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ตามประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งดำเนินการแล้วเสร็จในเดือน มิถุนายน 2551
	- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดใน Onenet จำนวน 200,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 10 บาท ซึ่งเป็นมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้น รวมเป็นเงิน 2,000,000 บาท และจำหน่ายเงินให้กู้ยืมพร้อมดอกเบี้ยค้างชำระ จำนวน 8.37 ล้านบาท กำหนดราคาขาย 5.19 ล้านบาท
กันยายน	- D-Power ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้ร่วมจัดตั้งบริษัท ไพลิน แอสเซท จำกัด (“Pailin”) เพื่อประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในราชอาณาจักรกัมพูชา ด้วยทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 4,000,000 เรียล (สกุลเงินกัมพูชา) โดย D-Power ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.00 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว
2552 กุมภาพันธ์	- ลงทุนเพิ่มเติมใน D-Power และสิทธิการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนบางส่วนให้แก่บุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกันตามประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทำให้บริษัทถือหุ้นใน D-Power ทั้งสิ้น 599,993 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 60 ของทุนจดทะเบียน (ปัจจุบันบริษัทจำหน่ายเงินลงทุนใน D-Power ไปแล้ว)

ปี/เดือน	เหตุการณ์สำคัญ
เมษายน	- ที่ประชุมผู้ถือหุ้นอนุมัติการซื้อที่ดินบนถนนศรีนครินทร์ จากบริษัท แบงค็อก ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด มูลค่า 298 ล้านบาท และได้มีการเพิ่มวัตถุประสงค์ของบริษัท เพื่อรองรับการขยายฐานธุรกิจ ให้ครอบคลุมด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ - เข้าทำสัญญาซื้อขายที่ดิน จำนวน 2 แปลง เนื้อที่รวม 13 ไร่ 89 ตารางวา มูลค่า 298,000,000 บาท จากบริษัท แบงค็อก ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
พฤษภาคม	- บริษัทโอนหุ้น A-HOST จำนวน 777,700 หุ้นเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายและดอกเบี้ยผิดนัดชำระหนี้ ให้แก่บริษัท ไออีซี บิซิเนส พาร์تنอร์ส จำกัด คิดเป็นมูลค่า 36.09 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีสัดส่วนถือหุ้น A-HOST ทั้งสิ้น จำนวน 5,018,570 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 83.64 ของทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว
มิถุนายน	- จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดใน D-Power (ซึ่งถือหุ้นใน Pailin) โดยขายหุ้นทั้งหมดจำนวน 599,995 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 60 ของทุนจดทะเบียน หรือร้อยละ 85.71 ของทุนชำระแล้ว ในราคาหุ้นละ 25 บาท ให้แก่ นายจเรรัฐ ปิงคลาศัย กรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัท ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท จำนวน 349,996 หุ้น และ Mr. Edward Sherman Grant ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัท จำนวน 249,999 หุ้น - จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดใน BritBike โดยขายหุ้นทั้งหมด จำนวน 15,000 หุ้น คิดเป็น 15% ของทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว ให้แก่บุคคลที่ไม่ใช่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ในราคาหุ้นละ 100 บาท - คณะกรรมการบริษัทมีมติยกเลิกจำหน่ายเงินลงทุนและเงินให้กู้ยืมแก่บริษัท วันเน็ต จำกัด เมื่อเดือนมิถุนายน 2551 เนื่องจากผู้เสนอซื้อรายเดิมขอยกเลิกคำเสนอซื้อ และอนุมัติจำหน่ายเงินลงทุนใน Onenet ให้ผู้ซื้อรายใหม่ จำนวน 200,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 1 บาท รวมเป็นเงิน 200,000 บาท และจำหน่ายเงินให้กู้ยืมพร้อมดอกเบี้ยค้างชำระ คำนวณถึง ณ วันที่ 29 มิถุนายน 2552 รวม 8,997,200.77 บาท กำหนดราคาขาย 300,000 บาท ให้แก่บุคคลที่มีใช่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
กรกฎาคม	- ย้ายที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่ไปที่เลขที่ 1 อาคารคิวเฮาส์ ลุมพินี ชั้น 11 ห้อง 1103 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร - จัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท ชินเนอร์เจ็กซ์ จำกัด เมื่อวันที่ 22 กรกฎาคม 2552 เพื่อประกอบธุรกิจจำหน่ายและให้บริการไอทีครบวงจร ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท โดยบริษัทถือหุ้น

ปี/เดือน	เหตุการณ์สำคัญ
กันยายน	99,997 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว (ปัจจุบันบริษัทขายเงินลงทุนในซินเนอร์เจ็กซ์ไปแล้ว)
ธันวาคม	- รับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินจาก บริษัท แบงค็อก ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เมื่อวันที่ 29 กันยายน 2552 - จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัท ซินเนอร์เจ็กซ์ จำกัด โดยขายหุ้นทั้งหมด จำนวน 99,997 หุ้น คิดเป็น 99.99% ของทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว ให้แก่บุคคลที่ไม่ใช่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ในราคาหุ้นละ 10 บาท
2553	
พฤษภาคม	- A-HOST ซึ่งเป็นบริษัทแกน เข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท โมบิชาयน์ จำกัด จำนวน 120,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 10 บาท คิดเป็นมูลค่า 1.2 ล้านบาท จากนายจรรยาธิ์ ปิงคลาศัย ซึ่งเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท
พฤศจิกายน	- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทอนุมัติแผนพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย ภายใต้ชื่อโครงการอิตีเม้นท์ ศรีนครินทร์ โครงการ 1 ซึ่งเป็นโครงการพัฒนามาบนที่ดินของบริษัท - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติการซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของ LDG และการลงทุนในโครงการอิตีเม้นท์ ศรีนครินทร์ โครงการ 2-5 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติให้ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น จำนวน 3,909,743,684 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และให้นำหุ้นที่เหลือจากการจัดสรรแก่ผู้ถือหุ้นเดิมไปขายให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG ทั้งนี้ไม่เกิน 3,700,000,000 หุ้น โดยกลุ่มผู้ถือหุ้น LDG ขอการผ่อนผันไม่ต้องทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการ โดยอาศัยมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น
ธันวาคม	- คณะกรรมการ A-HOST มีมติจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท โมบิชาयน์ จำกัด จำนวน 120,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 60 ของทุนจดทะเบียน ในราคาหุ้นละ 10 บาท ซึ่งเป็นราคาตามมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ รวมทั้งสิ้นเป็นเงิน 1.2 ล้านบาท ให้แก่ นายสิทธิสร ปรามิข ณ อุรุยา ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัท
2554	
มกราคม	- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2554 อนุมัติการซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของ LDG และการลงทุนในโครงการอิตีเม้นท์ ศรีนครินทร์ โครงการ 2-5 รวมทั้งอนุมัติให้ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น จำนวน 3,909,743,684 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และให้นำหุ้นที่เหลือจากการจัดสรรแก่ผู้ถือหุ้นเดิมไปขายให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG และให้กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG

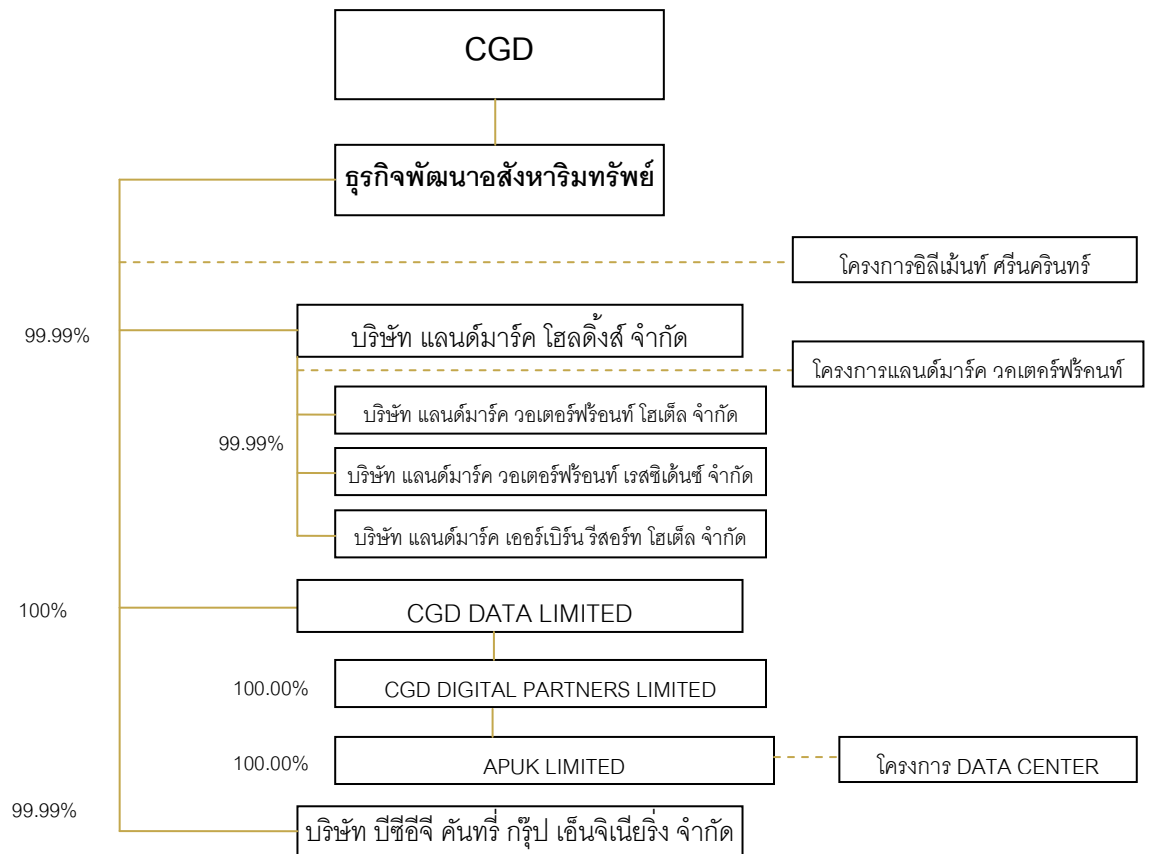
ปี/เดือน	เหตุการณ์สำคัญ
กรกฎาคม	ได้รับการผ่อนผันไม่ต้องทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 6/2554 ได้ยกเลิกมติซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของ LDG รวมถึงการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG จากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2554 และได้มีมติให้จัดการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นอีกครั้งเพื่ออนุมัติการเข้าทำรายการซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของ LDG และการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG รวมถึงการขออนุมัติผ่อนผันการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการโดยอาศัยมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น (Whitewash) ให้กับกลุ่มผู้ถือหุ้น LDG เพื่อให้ดำเนินการซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของ LDG ให้แล้วเสร็จตามที่บริษัทได้เคยรับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2554
กันยายน	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2554 มีมติอนุมัติการเข้าทำรายการซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดของ LDG และการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG รวมถึงการขออนุมัติ Whitewash ให้กับกลุ่มผู้ถือหุ้น LDG
พฤศจิกายน	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2554 เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2554 อนุมัติซื้อที่ดินเพิ่มเติมสำหรับโครงการอิลีเมนต์ ศรีนครินทร์ ขนาด 33 ตารางวา รวมที่ดินสำหรับโครงการอิลีเมนต์ ศรีนครินทร์ 13 ไร่ 1 งาน 22 ตารางวา
2555 เมษายน	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2555 อนุมัติยืนยันมติของที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2554 ในการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนที่เหลือจากการจองซื้อของผู้ถือหุ้นเดิม ให้แก่ผู้ลงทุนเฉพาะเจาะจง ได้แก่ นายสราวุธ เตชะอุบล นายเบน เตชะอุบล นายบี เตชะอุบล นายทอมมี่ เตชะอุบล นางหลุยส์ ดิศกุล ณ อยุธยา และ นางสาวจรีพร กวีโรจน์กุล (“กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG”) รวมถึงมติอนุมัติการผ่อนผันการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG อันเนื่องมาจากการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว
กรกฎาคม	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2555 อนุมัติทำสัญญากู้เงินจากธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำหรับพัฒนาโครงการอิลีเมนต์ ศรีนครินทร์ วงเงิน 883 ล้านบาท ชำระดอกเบี้ยรายเดือนในอัตราดอกเบี้ย MLR และจำนวนที่ดินของโครงการอิลีเมนต์ ศรีนครินทร์ เพื่อประกันเงินกู้ และค้ำประกันโดยกรรมการบริษัท คือ นายสราวุธ เตชะอุบล และ นายเบน เตชะอุบล ตลอดระยะเวลาเงินกู้
2556 มกราคม	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 อนุมัติยืนยันมติของที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2555 ในการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนที่เหลือจากการจองซื้อของผู้ถือหุ้นเดิม

ปี/เดือน	เหตุการณ์สำคัญ
พฤษภาคม	ให้แก่ผู้ลงทุนเฉพาะเจาะจง ได้แก่ นายสตาบุล เตชะอุบล นายเบน เตชะอุบล นายปี เตชะอุบล นายทอมมี เตชะอุบล นางหลุยส์ ดิศกุล ณ อยุธยา และ นางสาวจรีพร กวีโรจน์กุล (“กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG”) รวมถึงมติอนุมัติการผ่อนผันการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้น LDG อันเนื่องมาจากการจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2556 อนุมัติออกและเสนอขายตั๋วเงินระยะสั้นวงเงินไม่เกิน 650 ล้านบาท ระยะเวลาไม่เกิน 270 วัน อัตราดอกเบี้ยไม่เกินร้อยละ 12 ต่อปี โดยเสนอขายเป็นคราว ๆ ไป เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอต่อการประกอบธุรกิจ การลงทุน และ/หรือชำระหนี้สิน (หากมี) โดยมอบหมายให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเป็นผู้กำหนดหลักเกณฑ์ และรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับการออกและเสนอขายตั๋วแลกเงินดังกล่าว - บริษัทซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดจากบริษัท แลนด์มาร์ค ดีเวลลอปเม้นท์ กรุ๊ป จำกัด แล้วเสร็จสมบูรณ์ และกลุ่มผู้ถือหุ้น LDG ได้จองซื้อหุ้นเพิ่มทุนและชำระค่าหุ้นให้บริษัทจำนวน 3,700 ล้านหุ้น มูลค่า 3,700 ล้านบาท โดยบริษัทได้รับโอนโครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟร้อนท์ และสิทธิการเช่าที่ดินที่ตั้งโครงการ ซึ่งประกอบด้วย โรงแรมหรรระดับห้าดาวจำนวน 2 โครงการ และคอนโดมิเนียมสำหรับลูกค้าระดับไฮเอนด์ 1 โครงการ
มิถุนายน	- ตลาดหลักทรัพย์อนุมัติและรับหุ้นเพิ่มทุนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ โดยกำหนดวันเริ่มซื้อขายเมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2556
กรกฎาคม	- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2556 อนุมัติจัดตั้งบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้วได้แก่ 1) บริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ 2) บริษัท บีซีซี คันทรี กรุ๊ป เอ็นจิเนียริง จำกัด ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2556 อนุมัติลดทุนจดทะเบียนของบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟร้อนท์ โฮเต็ล จำกัด บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟร้อนท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด และบริษัท แลนด์มาร์ค เออร์เบิน รีสอร์ท โฮเต็ล จำกัด จากทุนจดทะเบียน บริษัทละ 200 ล้านบาท เป็นบริษัทละ 50 ล้านบาท

ปี/เดือน	เหตุการณ์สำคัญ
กันยายน	เท่ากับจำนวนค่าหุ้นที่ชำระแล้ว - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2556 อนุมัติจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท เอ-โฮสต์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 83.64 ของทุนจดทะเบียนจำนวน 5,018,570 หุ้น ให้แก่ บริษัท อาเคเดีย เอเชีย จำกัด ซึ่งมีได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท ในมูลค่า 100,000,000 บาท - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2556 อนุมัติ 1) ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทโดยยกเลิกหุ้นสามัญที่ได้จดทะเบียนไว้แล้วแต่ยังไม่ได้ออกจำหน่าย จาก จำนวน 7,557,772,720 บาทเป็นจำนวน 6,982,294,461 บาท โดยยกเลิกหุ้นสามัญที่ได้จดทะเบียนไว้แล้วแต่ยังไม่ได้ออกจำหน่าย จำนวน 575,478,259 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท 2) เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จากจำนวน 6,982,294,461 บาท เป็น 7,482,294,461 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 500,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนออกใหม่ให้แก่ผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจง 3) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 500,000,000 (ห้าร้อยล้าน) หุ้น ให้แก่บุคคลในวงจำกัด และ/หรือผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะ โดยราคาเสนอขายหุ้นจะคำนวณโดยอิงกับราคาปิดถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหุ้นบริษัทที่มีการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยไม่น้อยกว่าเจ็ดวันทำการติดต่อกัน แต่ไม่เกินสิบห้าวันทำการติดต่อกัน ก่อนวันกำหนดราคาเสนอขายแต่ละครั้ง (“ราคาตลาด”) ทั้งนี้ ราคาเสนอขายดังกล่าวจะต้องไม่เข้าเกณฑ์ราคาต่ำและไม่ต่ำกว่ามูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยต้องดำเนินการเสนอขายให้แล้วเสร็จภายใน 12 (สิบสอง) เดือน นับจากวันที่ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติการเสนอขายหุ้น ซึ่งจะเป็นการเสนอขายครั้งเดียว หรือหลายครั้งก็ได้ ขึ้นกับความเหมาะสมของสภาวะตลาดเงิน ตลาดทุน เพื่อให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์สูงสุด
ตุลาคม	- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2556 อนุมัติย้ายที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่ไปที่เลขที่ 898 อาคารเพลินิจิตทาวเวอร์ ชั้นที่ 20 ถนนเพลินิจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร
พฤศจิกายน	- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2556 อนุมัติการลงทุนซื้อที่ดินและอาคาร Data Center ในประเทศสหราชอาณาจักร เป็นสินทรัพย์เพื่อการลงทุน โดยมีที่ตั้งอยู่ทางตะวันออก/ตะวันออกเฉียงใต้ของเมืองลอนดอน และมีผู้เช่าสินทรัพย์อยู่ 1 ราย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100 ของพื้นที่เช่าทั้งหมด มูลค่าราคาซื้อขาย 20.5 ล้านปอนด์ จาก Mervay Bay Limited (BVI) ซึ่งเจ้าของกรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์มิได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน

ปี/เดือน	เหตุการณ์สำคัญ
2557 มกราคม	- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2557 อนุมัติเรื่องต่อไปนี้ 1) เพิ่มทุนในบริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด จำนวน 146 ล้านบาท โดยเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1,000,000 บาท เป็น 147 ล้านบาท แบ่งออกเป็น 14,700,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท 2) จำหน่ายหุ้นของบริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์พรีออนท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์พรีออนท์ โฮเต็ล จำกัด และบริษัท แลนด์มาร์ค เออร์เบิน รีสอร์ท โฮเต็ล จำกัด จำนวนหุ้นบริษัทละ 999,998 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ให้แก่ บริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างในกลุ่มบริษัทรองรับการพัฒนาโครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์พรีออนท์ เป็นจำนวนเงิน 149,999,700 บาท 3) จำหน่ายสินทรัพย์ที่เกี่ยวข้องกับโครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์พรีออนท์ ในหมวดบัญชีอาคารระหว่างก่อสร้างให้แก่ บริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด จำนวนเงิน 238,079,654.07 บาท โดยดำเนินการแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2557

ทั้งนี้ โครงสร้างกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 เป็นดังต่อไปนี้



หมายเหตุ เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2556 บริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุนในบริษัท เอ-โฮสต์ จำกัด ทั้งหมด ซึ่งเป็นธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ ดังนั้น ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 โครงสร้างกลุ่มธุรกิจของบริษัทจะมีเฉพาะธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เท่านั้น

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย สามารถแบ่งได้ เป็น 2 ส่วนได้แก่

(1) ธุรกิจการพัฒนาโครงการ

(1.1) ธุรกิจพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยคอนโดมิเนียม ซึ่งปัจจุบันมีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา ได้แก่ โครงการอิลีเมนต์ ศรีนครินทร์ และ อาคารชุดคอนโดมิเนียม Capella Residences ซึ่งดำเนินงานโดย CGD และ LH ตามลำดับ

(1.2) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรม ซึ่งปัจจุบันมีโรงแรมที่อยู่ระหว่างการพัฒนา 2 แห่ง ได้แก่ โรงแรม Capella และ โรงแรม Jumeirah ซึ่งดำเนินงานโดย LH

(2) ธุรกิจการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งปัจจุบันบริษัทได้ซื้อและรับโอนกรรมสิทธิ์อาคาร Data Center พร้อมที่ดิน ตั้งอยู่ที่ Unit C, Anchor & Hope Lane, Charlton, SE7 7SQ, London, England or United Kingdom ซึ่งดำเนินงานโดย CGD DATA LIMITED และบริษัทย่อย

2.1 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทในปัจจุบัน

รอบระยะเวลา 6 เดือนสิ้นสุด 30 มิถุนายน 2557 บริษัทมีรายได้หลักมาจากการขายห้องชุด ของโครงการอิลีเมนต์ ศรีนครินทร์

รายได้ (ล้านบาท)	ดำเนินการโดย	2555		2556		รอบระยะเวลา 6 เดือน สิ้นสุด 30 มิถุนายน 2557	
		จำนวน เงิน	ร้อยละ	จำนวน เงิน	ร้อยละ	จำนวน เงิน	ร้อยละ
รายได้จากการขาย	บริษัท	-	-	118.78	34.98	285.19	85.76
	A-HOST	-	-	152.59	44.93	-	-
	AVision	-	-	8.57	2.52	-	-
รายได้จากการ ให้บริการ	บริษัท	-	-	-	-	-	-
	A-HOST	-	-	25.86	7.61	-	-

รายได้ (ล้านบาท)	ดำเนินการโดย	2555		2556		รอบระยะเวลา 6 เดือน สิ้นสุด 30 มิถุนายน 2557	
		จำนวน เงิน	ร้อยละ	จำนวน เงิน	ร้อยละ	จำนวน เงิน	ร้อยละ
	AVision	-	-	13.79	13.79	-	-
	ABCS	-	-	1.98	1.98	-	-
รายได้ค่านายหน้า	บริษัท					6.06	1.82
รายได้ค่าเช่า	APUK					33.56	10.09
กำไรจากอัตรา แลกเปลี่ยน	บริษัท	-	-	7.04	2.07	-	-
กำไรจากการ จำหน่ายเงินลงทุน ในบริษัทย่อย	บริษัท	-	-	2.84	0.84	-	-
กำไรจากการ จำหน่ายเงินลงทุน ในหลักทรัพย์	บริษัท	-	-	3.81	1.12	0.02	0.01
กำไรจากการปรับ มูลค่าเงินลงทุน ชั่วคราว	บริษัท	-	-	(0.5)	(0.15)	0.28	0.09
รายได้อื่น	บริษัท	-	-	1.93	0.57	4.77	0.23
	A-HOST	-	-	2.85	0.84	-	-
	AVision	-	-	0.02	0.01	-	-
	ABCS	-	-	0.02	0.01	-	-
	LURH	0.21	87.5	-	-	-	-
	LWH	0.01	4.17	-	-	-	-
	LWR	0.02	8.33	-	-	0.06	0.03
	CGD Partner					0.00	0.07
	APUK					4.01	1.99
รวมรายได้		0.25	100.00	339.58	100.00	332.53	100.00

2.2 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์หลากหลายรูปแบบ โดยปัจจุบันมีโครงการสำหรับการพัฒนาอยู่ 2 โครงการ ได้แก่ โครงการอาคารชุดอสังหาริมทรัพย์ ศรีนครินทร์ และโครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟร้อนท์ ซึ่งประกอบด้วย Residence และ โรงแรมซึ่งบริหารจัดการโดย Chain จากต่างประเทศ ซึ่งมีชื่อเสียงระดับโลก ซึ่งบริษัทตั้งสัดส่วนรายได้สำหรับการพัฒนาโครงการอยู่ที่ 60% ของรายได้ทั้งหมด และ 40% จะมาจากการลงทุนต่าง ๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับอสังหาริมทรัพย์ทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งสามารถสร้างรายได้และผลตอบแทนให้แก่บริษัทอย่างสม่ำเสมอในระยะยาว

นอกจากนี้ ในปี 2557 บริษัทจะเน้นการสร้างแบรนด์ของบริษัทให้มีรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว และเป็นที่รู้จักในภาคธุรกิจอุตสาหกรรมเดียวกัน และเป็นที่รู้จักเป็นการทั่วไปทั้งในและต่างประเทศ เพื่อรองรับการเปิดตัวโครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟร้อนท์ และโครงการต่าง ๆ ของบริษัทที่จะมีขึ้นในปี 2557

3. การประกอบธุรกิจแต่ละสายพันธ์ุ

บริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก ซึ่งดำเนินการโดยบริษัทและบริษัทย่อย โดยแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ธุรกิจการพัฒนาโครงการ และธุรกิจการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ภายใต้ 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท คันทรี กรุ๊ป ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด (“LH”) โดยมีโครงการซึ่งอยู่ระหว่างดำเนินงาน 2 โครงการ ได้แก่ โครงการอสังหาริมทรัพย์ ศรีนครินทร์ และโครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟร้อนท์ ซึ่งมีรายละเอียดของโครงการ ดังนี้

โครงการอสังหาริมทรัพย์ ศรีนครินทร์

รายละเอียดโครงการ

ที่ตั้งโครงการ	ซอยสุภาพงษ์ 1 แยก 6 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ
พื้นที่โครงการ	13 ไร่ 1 งาน 22 ตารางวา
พื้นที่ขาย	46,000 ตารางเมตร
รายละเอียดโครงการ	อาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น จำนวน 7 อาคาร ซึ่งมีลักษณะเป็นห้องชุดเพื่อพักอาศัยแบบ 1-2 ห้องนอน และเพื่อการพาณิชย์ รวม 1,063 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	ตัวโครงการติดกับถนนศรีนครินทร์ และอยู่ตรงข้ามกับห้างสรรพสินค้าซีคอนสแควร์ ซึ่งสร้างความสะดวกสบายแก่ผู้อยู่อาศัย สะระบายน้ำขนาดใหญ่ รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ ได้แก่ ห้องออกกำลังกาย สวนพักผ่อนขนาดใหญ่ และร้านค้า
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มครอบครัวที่มีรายได้ระดับล่างถึงปานกลาง รายรับรวมต่อเดือน 35,000 บาท

	ขึ้นไป
ราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตร	ประมาณ 60,000 บาทต่อตารางเมตร
มูลค่าโครงการ	ประมาณ 2,700 ล้านบาท
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	การก่อสร้างแบ่งออกเป็น 4 โครงการ ซึ่งคาดว่าจะใช้เวลาก่อสร้างประมาณ 12 เดือนต่อโครงการ และพัฒนาแต่ละโครงการเป็นอิสระต่อกัน โดยมีกำหนดการ ดังนี้ โครงการที่ 1 - อาคาร 1 และ 2 ก่อสร้างแล้วเสร็จ 100 % โครงการที่ 2 - อาคาร 3 เริ่มก่อสร้างเดือน กันยายน 2556 ก่อสร้างแล้วเสร็จประมาณ 40 % โครงการที่ 3 - อาคาร 4 และ 5 เริ่มก่อสร้างเดือน กันยายน 2556 ก่อสร้างแล้วเสร็จประมาณ 11 % โครงการที่ 4 - อาคาร 6 และ 7 เริ่มก่อสร้างเดือน ธันวาคม 2556 ก่อสร้างแล้วเสร็จประมาณ 8 %
ระยะเวลาเสนอขาย	ปัจจุบันก่อสร้างสำนักงานขายเสร็จเรียบร้อยแล้ว และเริ่มเปิดขายโครงการแล้วตั้งแต่วันที่เดือนเมษายน 2554

รูปภาพแสดงการแบ่งโครงการอสังหาริมทรัพย์โครงการ ที่ 1- 4



โครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟรอนท์

อยู่ภายใต้การดำเนินงานของ LH โดยมีลักษณะเป็นโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบของ โรงแรมและอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งจะสร้างบนที่ดินโครงการซึ่งบริษัทได้รับโอนมาจาก LDG ภายหลังการ เข้าซื้อและรับโอนกิจการทั้งหมดจาก LDG บริษัทได้ทำบันทึกข้อตกลงโอนสิทธิการเช่า และสัญญาเช่า ตามลำดับ ซึ่งจดทะเบียนสิทธิการเช่าต่อกรมที่ดินเรียบร้อยแล้ว โดยเป็นผู้ถือสิทธิการเช่าระยะยาวจาก สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ โดยสัญญาเช่าที่ดินมีกำหนดระยะเวลา 25 ปี ซึ่งสามารถต่อ สัญญาเช่าได้อีก 25 ปี และมีสิทธิเช่าก่อนในคราวต่อไป ทั้งนี้ บริษัทจะให้บริษัทย่อย คือ LH เช่าช่วงเพื่อ ใช้ในการดำเนินการพัฒนาโครงการ

ที่ดินตั้งอยู่ที่ถนนเจริญกรุง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร มีเนื้อที่ทั้งหมด 14,268 ตารางวา ซึ่งบริษัท คาดว่าจะเริ่มเปิดขายโครงการในปี 2557 และเริ่มก่อสร้างโครงการในปี 2557 โดยจะใช้เงินลงทุนก่อสร้าง ทั้งโครงการประมาณ 13,671 ล้านบาท อย่างไรก็ตามรายละเอียดสุดท้ายของโครงการอาจจะมีการ ปรับปรุงให้สอดคล้องกับสภาวะตลาด ทำให้มูลค่าโครงการและ/หรือเงินลงทุนอาจจะมีการเปลี่ยนแปลง ในภายหลัง

รูปภาพที่ดินโครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟรอนท์



Master Plan of Landmark Waterfront Project

โครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟรอนท์ ประกอบด้วย 3 ส่วน ได้แก่

ก) คอนโดมิเนียม Capella Residences

รายละเอียดโครงการ

ผู้พัฒนาโครงการ	บริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด ("LH")
ที่ตั้งโครงการ	ถนนเจริญกรุง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	3,567 ตารางวา

พื้นที่ขาย	ประมาณ 64,000 ตารางเมตร
รายละเอียดโครงการ	อาคารชุดพักอาศัยสูง 73 ชั้น จำนวน 355 ยูนิต โดยคาดว่าจะแบ่งเป็น i. ห้องพักแบบ 2 ห้องนอน จำนวน 251 ยูนิต ii. ห้องพักแบบ 3 ห้องนอน จำนวน 73 ยูนิต iii. ส่วนที่เหลือเป็น ห้องพักแบบ 1 ห้องนอน จำนวน 4 ยูนิต ห้องพักแบบ 4 ห้องนอน จำนวน 15 ยูนิต ห้องพักแบบ 5 ห้องนอน จำนวน 5 ยูนิต และห้องพักแบบเพนท์เฮาส์ จำนวน 7 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	- โครงการระดับไฮเอนด์ที่มีความหรูหราในการอยู่อาศัยและมีมาตรฐานในระดับนานาชาติ - ตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพบนถนนเจริญกรุงและเป็นที่ดินติดแม่น้ำเจ้าพระยา ซึ่งเป็นที่ดินติดริมแม่น้ำขนาดใหญ่ที่ไม่สามารถหาที่ดินในขนาดและทำเลใกล้เคียงกันได้ มีวิวทัศน์ที่สวยงาม รวมทั้งมีการเดินทางที่สะดวกสบายใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนกรุงเทพ สถานีตากสิน เพียง 800 เมตรและอยู่ห่างจากจุดขึ้นลงทางด่วนเพียง 2 กิโลเมตร - โครงการมีสถาปัตยกรรมที่โดดเด่น ทันสมัย และสวยงาม รวมทั้งเน้นการตกแต่งภายในที่หรูหรา และใช้วัสดุที่มีคุณภาพสูง การจัดวางที่เป็นเอกลักษณ์ มีการใช้งานพื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพ - ผู้อยู่อาศัยสามารถรับบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกจากโรงแรมของโครงการที่อยู่ใกล้เคียงได้ - มีการบริหารงานโดยนักบริหารมืออาชีพ ซึ่งเป็นเครือโรงแรมที่มีชื่อเสียงระดับโลก - คอนโดมีเนียมทำการขายแบบให้เช่า (Leasehold) ทำให้ไม่มีข้อจำกัดในสัดส่วนการถือครองของสินทรัพย์จากผู้ซื้อชาวต่างประเทศ โดยชาวต่างประเทศสามารถถือครองสินทรัพย์ได้ทั้งหมด
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มเป้าหมายเป็น ลูกค้าชาวไทยและชาวต่างชาติระดับบนผู้ชื่นชอบในการออกแบบที่ทันสมัยที่ต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยเอง หรือลงทุนระยะยาวโดยการซื้อเพื่อให้เช่าต่อ
ราคาเฉลี่ยต่อตารางเมตร	ประมาณ 250,000 บาทต่อตารางเมตร

มูลค่าโครงการ	ประมาณ 16,000 ล้านบาท
ระยะเวลาในการก่อสร้าง	- โครงการได้ยื่นขอรับใบอนุญาตก่อสร้างตามมาตรา 39 ทวิ แห่งพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 - คาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2560
ระยะเวลาเสนอขาย	โครงการได้เริ่มงานก่อสร้างสำนักงานขาย คาดว่าจะเปิดโครงการได้ประมาณเดือนพฤศจิกายน 2557

โครงการ Residences เป็นโครงการคอนโดมิเนียมหรูสูง 73 ชั้น จำนวน 355 ยูนิต โครงการอยู่ภายใต้การดำเนินงานของ LH ตั้งอยู่บนเนื้อที่ของโครงการทั้งหมด 3,567 ตารางวา ก่อสร้างบนที่ดินโครงการ แลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟรอนท์ โครงการนี้เป็นโครงการระดับไฮเอนด์ที่มีความหรูหราในการอยู่อาศัยและมีมาตรฐานในระดับนานาชาติ เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าชาวไทยและชาวต่างชาติที่มีฐานะและรสนิยมสูง ชื่นชอบในการออกแบบที่ทันสมัย รวมทั้งกลุ่มนักลงทุนชาวไทยและชาวต่างประเทศที่ต้องการลงทุนในระยะยาวโดยการซื้อเพื่อให้เช่าต่อ โดยบริษัทให้ความสำคัญกับที่ตั้งของโครงการ โดยตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพบนถนนเจริญกรุงและเป็นที่ดินติดแม่น้ำเจ้าพระยา มีวิวทิวทัศน์สวยงาม รวมทั้งมีการเดินทางที่สะดวกสบายใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนกรุงเทพ สถานีตากสิน และจุดขึ้นลงทางด่วน อีกทั้งมีการบริหารงานโดยนักบริหารงานมืออาชีพ จากการทำสัญญากับเครือโรงแรมต่างประเทศ ให้เข้ามาเป็น ผู้ดำเนินงานบริหารโครงการ

ข) โรงแรม Capella กรุงเทพฯ

รายละเอียดโครงการ

ประเภท	โรงแรม 5 ดาว
ที่ตั้งโครงการ	ถนนเจริญกรุง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	4,280 ตารางวา
จุดเด่นโครงการ	- โรงแรมระดับบนที่มีแต่ห้องสวีททั้งหมดและทุกห้องสามารถมองเห็นวิวทิวทัศน์ของแม่น้ำเจ้าพระยาได้เป็นอย่างดี - เป็นโรงแรมแห่งเดียวที่มีห้องสวีทติดริมแม่น้ำ - ตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพบนถนนเจริญกรุง รวมทั้งมีการเดินทางที่สะดวกสบายใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนกรุงเทพ สถานีตากสิน เพียง 800 เมตรและอยู่ห่างจากจุดขึ้นลงทางด่วนเพียง 2 กิโลเมตร - โครงการมีสถาปัตยกรรมที่โดดเด่น ทันสมัย และสวยงาม รวมทั้งเน้นการ

	ตกแต่งภายในที่หรูหรา และใช้วัสดุที่มีคุณภาพสูง การจัดวางที่เป็นเอกลักษณ์ มีการใช้งานพื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพ
ห้องพัก	101 ห้อง
จุดบริการอาหารและเครื่องดื่ม	4 จุด
สถานบริการสุขภาพ (spa)	Auriga Spa
บริการอื่น	ศูนย์บริหารร่างกาย ห้องจัดเลี้ยง ห้องประชุม ชักอบปิด บริการรถยนต์ สระว่ายน้ำ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ลูกค้าระดับบนที่พักในห้องพักสวีทของโรงแรมต่างๆ (2%แรกของกลุ่มลูกค้าระดับบน)
บริหารงานโดย	WPHA Operating (Thailand) Co., Ltd. West Paces Hotel Group
ดำเนินการโดย	บริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด (LH)
มูลค่าก่อสร้างโครงการ	ประมาณ 2,300 ล้านบาท

โรงแรม Capella ซึ่งเป็นโรงแรมหรูระดับ 5 ดาว ที่มีแต่ห้องพักแบบสวีททั้งหมด จำนวน 101 ห้อง โรงแรมอยู่ภายใต้การดำเนินงานของ LH ตั้งอยู่บนเนื้อที่ของโครงการทั้งหมด 4,280 ตารางวา การตกแต่งจะเน้นความอลังการของทุกองค์ประกอบภายใน ไม่ว่าจะเป็นวัสดุ และการตกแต่งเฟอร์นิเจอร์ แม้กระทั่งแสงไฟ โดยที่การตกแต่งจะใช้สีโทนอบอุ่นสบายตา โรงแรมจะเน้นจุดขายที่ความหรูหราและคุณภาพของการบริการ โดยที่พนักงานสามารถให้บริการแก่ลูกค้าอย่างทั่วถึงเนื่องจากจำนวนห้องพักที่มีน้อยเพียง 101 ห้อง นอกจากนี้โรงแรมยังให้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่ม ห้องจัดเลี้ยง ห้องประชุม และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ เช่น ศูนย์บริหารร่างกาย สระว่ายน้ำ สถานบริการสุขภาพ (spa) กลุ่มลูกค้าหลักของโรงแรม คือนักธุรกิจและนักท่องเที่ยวระดับสูง (2%แรกของกลุ่มลูกค้าระดับบน) ปัจจุบันโครงการได้รับใบอนุญาตก่อสร้างตามมาตรา 39 ทวิ แห่งพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 แล้ว และจะเริ่มก่อสร้างในปี 2557 และมีมูลค่าก่อสร้างประมาณ 2,300 ล้านบาท นอกจากนี้ โรงแรมจะบริหารโดยบริษัท WPHA operating (Thailand) Co., Ltd. ซึ่งเป็นตัวแทนของเครือโรงแรม Capella ทั้งนี้ WPHA เป็นผู้ประกอบการโรงแรมหรูที่ก่อตั้งขึ้นในปี 2545 และมีสำนักงานใหญ่อยู่ในเมือง แอตแลนต้า รัฐจอร์เจีย ประเทศสหรัฐอเมริกา โดย WPHA มีจุดเด่น คือความหรูหราและคุณภาพของการบริการที่โรงแรมอื่นไม่อาจเปรียบเทียบกับได้ ณ ปัจจุบัน WPHA บริหารโรงแรมภายใต้ 2 แบรนด์ชั้นนำ ได้แก่ Capella Hotels and Resorts และ Solis Hotels and Resorts และมีเครือข่ายในประเทศหลากหลายประเทศ เช่น ประเทศออสเตรเลีย ประเทศเม็กซิโก ประเทศสหรัฐอเมริกา และประเทศญี่ปุ่น รางวัลที่ผู้บริหารโรงแรมได้รับเมื่อเร็วๆ นี้ ได้แก่

- Best New Hotel (Austria) - Schloss Velden, A Capella Hotel
- Best New Spa – Auriga Spa, Schloss Velden
- 100 Ultimate Escapes (Schloss Velden, A Capella Hotel)
- Best Destination Spa (Schloss Velden, A Capella Hotel)

ค) โรงแรม Jumeirah กรุงเทพฯ

รายละเอียดโครงการ

ประเภท	โรงแรม 5 ดาว
ที่ตั้งโครงการ	ถนนเจริญกรุง เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร
พื้นที่โครงการ	6,420 ตารางวา
จุดเด่นโครงการ	- การออกแบบและตกแต่งสไตล์เออร์เบินรีสอร์ท ซึ่งมีสวนที่ออกแบบให้มีลักษณะต่างกันถึง 10 รูปแบบ - โรงแรมมีพื้นที่ 16 ไร่ และมีหน้ากว้างติดริมแม่น้ำเจ้าพระยาถึง 200 เมตร - ตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพบนถนนเจริญกรุง รวมทั้งมีการเดินทางที่สะดวกสบายใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนกรุงเทพ สถานีตากสินเพียง 800 เมตร และอยู่ห่างจากจุดขึ้นลงทางด่วนเพียง 2 กิโลเมตร - โครงการมีสถาปัตยกรรมที่โดดเด่น ทันสมัย และสวยงาม รวมทั้งเน้นการตกแต่งภายในที่หรูหรา และใช้วัสดุที่มีคุณภาพสูง การจัดวางที่เป็นเอกลักษณ์ มีการใช้งานพื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพ
ห้องพัก	312 ห้อง
จุดบริการอาหารและเครื่องดื่ม	6 จุด
สถานบริการสุขภาพ (spa)	Talise Spa
บริการอื่น	ศูนย์บริหารร่างกาย ห้องจัดเลี้ยง ห้องประชุม ซักอบรีด บริการรถยนต์ สระว่ายน้ำ

ตัวอย่างคู่แข่ง	- เพนนินซูล่า กรุงเทพฯ - แมนดารินโอเรียนเต็ล - มิลเลนเนียม ฮิลตัน กรุงเทพฯ - แชนกรี-ลา กรุงเทพฯ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	นักธุรกิจและนักท่องเที่ยวต่างชาติ ที่มีระดับรายได้และกำลังซื้อสูง โดยที่โรงแรมจะเจาะจงกลุ่มลูกค้าในประเทศตะวันออกกลางและยุโรปเป็นพิเศษ
ดำเนินการโดย	บริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด (LH)
มูลค่าการลงทุน	ประมาณ 4,700 ล้านบาท

โรงแรม Jumeirah ซึ่งเป็นโรงแรมหรูระดับ 5 ดาว จำนวน 312 ห้อง อยู่ภายใต้การดำเนินงานของ LH มีรูปแบบการตกแต่งสไตล์เออร์เบินรีสอร์ท ตั้งอยู่บนเนื้อที่ 6,420 ตารางวา ทางโรงแรมยังให้บริการด้านอาหารและเครื่องดื่ม ห้องจัดเลี้ยง ห้องประชุม และสัมมนา และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆ เช่น ศูนย์บริหารร่างกาย สระว่ายน้ำ สถานบริการสุขภาพ กลุ่มลูกค้าหลักของโรงแรม คือนักธุรกิจและนักเดินทางจากประเทศตะวันออกกลางและยุโรป ปัจจุบันโครงการได้รับใบอนุญาตก่อสร้างตามมาตรา 39 ทวิ แห่งพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 และใบอนุญาตสิ่งแวดล้อมแล้ว และจะเริ่มก่อสร้างในปี 2557 และมีมูลค่าก่อสร้างประมาณ 4,700 ล้านบาท

ทีมงานในการพัฒนาโครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟรอนท์

สถาปนิก	Dhevanand
มัณฑนากร	P Interior and Associates (PIA)
ภูมิสถาปัตย์	P landscape
ผู้บริหารโครงการ	Altus Page Kirkland
ผู้ประเมินราคาก่อสร้าง	Davis Langdon Seah
ที่ปรึกษางานโครงสร้างและงานระบบ	Meinhardt
ที่ปรึกษาด้านรูปลักษณ์ภายนอก	Meinhardt Façade Technology
ที่ปรึกษาด้านภาพและเสียง	Mahajak
ที่ปรึกษาด้านการออกแบบครัวและซักกรีด	Tri-arc Enterprises

ที่ปรึกษาด้านจรรยา	MVA
ทีมสำรวจสถานที่ก่อสร้าง	CB Survey
ที่ปรึกษาในเรื่องผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA)	Teco

แผนการทางการเงิน

โครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์พาร์ค เป็นโครงการขนาดใหญ่ที่ใช้เงินลงทุนมาก มีต้นทุนการก่อสร้างประมาณ 13,681 ล้านบาท โดยเงินลงทุนคาดว่าจะมาจากส่วนของบริษัท เงินสนับสนุนจากสถาบันการเงิน นอกจากนี้จะมีรายได้จากการขายคอนโดมิเนียมรับล่วงหน้า ที่จะเงินสนับสนุนสำหรับต้นทุนที่นอกเหนือจากค่าก่อสร้าง

ปัจจุบัน บริษัทได้ทำบันทึกข้อตกลงเบื้องต้นกับ Export-Import Bank of China ซึ่งจะทำให้การสนับสนุนด้านการเงินในการก่อสร้างโครงการ วงเงินประมาณ 374 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 11,600 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทได้ตกลงให้บริษัท บีซีอีซี ไทย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของกลุ่มบริษัท BCEG ของประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งเป็นบริษัทก่อสร้างชั้นนำของจีนและมีสาขาในหลายประเทศ

3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขันของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ลักษณะการตลาดและภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ อาคารชุดที่อยู่อาศัย/คอนโดมิเนียม และโรงแรม ดังต่อไปนี้

การตลาด

อาคารชุดที่อยู่อาศัย

ก. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าของบริษัทสำหรับโครงการอาคารชุดที่อยู่อาศัย ในปัจจุบันสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม ตามลักษณะของโครงการ ได้แก่

โครงการอสังหาริมทรัพย์ ครีเนอเนอ

เป็นโครงการระดับกลาง จึงมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นบุคคลทั่วไปซึ่งมีรายได้ปานกลาง โดยเน้นทำเลที่ตั้งของโครงการในแถบชานเมืองที่มีความสะดวกสบาย และใกล้กับศูนย์การค้า

โครงการ Residences

ในส่วนโครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟร้อนท์ เป็นคอนโดมิเนียมที่มีความหรูหราในการอยู่อาศัยและมีมาตรฐานในระดับนานาชาติ ตั้งอยู่ในแถบใจกลางเมือง ขนาบข้างด้วยโรงแรมหรูระดับ 5 ดาว มีบรรยากาศและมีทิวทัศน์ริมแม่น้ำเจ้าพระยา ดังนั้น กลุ่มเป้าหมายของบริษัทจึงเป็นลูกค้าชาวไทยและชาวต่างชาติที่มีฐานะและรสนิยมสูง ชื่นชอบในการออกแบบที่ทันสมัย รวมทั้งกลุ่มนักลงทุนชาวไทยและชาวต่างประเทศที่ต้องการลงทุนในระยะยาวโดยการซื้อเพื่อให้เช่าต่อ

ข. นโยบายราคา

บริษัทจะกำหนดราคาขายอสังหาริมทรัพย์ตามราคาตลาด โดยเทียบเคียงกับคู่แข่งในอุตสาหกรรมและพื้นที่ใกล้เคียง และเปรียบเทียบกับต้นทุนการพัฒนาโครงการ โดยการปรับเพิ่มขึ้นของราคาจะขึ้นกับภาวะตลาด และต้นทุนวัสดุก่อสร้างเป็นสำคัญ

ค. ช่องทางการจัดจำหน่าย

โครงการอิลีเมนต์ ศรีนครินทร์

บริษัทเน้นการสร้างความมั่นใจ และความเชื่อถือต่อโครงการและเจ้าของโครงการให้แก่ลูกค้า โดยบริษัทมีความต้องการที่จะสร้างแบรนด์อิลีเมนต์ให้เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายในตลาด และเพื่อใช้ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ ต่อไปในอนาคต

โครงการอิลีเมนต์ ศรีนครินทร์ บริษัทใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านสำนักงานขายของบริษัทที่ตั้งอยู่ในแต่ละโครงการนั้นๆ โดยอาศัยช่องทางการเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายด้วยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อต่างๆ ได้แก่ สื่อสิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต แผ่นป้ายโฆษณา รวมถึงช่องทางการติดต่อออกสถานที่ เช่น การออกบูธนิทรรศการที่พิกัดอาศัยตามห้างสรรพสินค้าต่างๆ หรือศูนย์แสดงสินค้าชั้นนำ เป็นต้น รวมถึงการติดต่อโดยตรงกับลูกค้าเป้าหมาย โดยพนักงานขายที่มีประสิทธิภาพ

โครงการ Residences

เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพและประสบความสำเร็จในการดำเนินงานของโครงการ บริษัทมีการวางแผนการจำหน่ายในหลายช่องทางดังต่อไปนี้

- (ก) ร่วมงานกับบริษัทตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำที่มีชื่อเสียงและมีคุณภาพ ซึ่งมีความเข้าใจตลาดคอนโดหรูทั้งภายในและต่างประเทศ
- (ข) ครอบครัวเดอะอุบลซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และผู้บริหารของบริษัท เป็นที่รู้จักในแวดวงสังคมทำให้มีเครือข่ายและความสัมพันธ์อันดีกับทั้งบุคคลสำคัญทั้งในประเทศและในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกซึ่งกลุ่มคนดังกล่าวสามารถเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพของโครงการ

- (ค) บริษัทมีแผนที่จะทำการตลาดและร่วมมือทางธุรกิจกับธนาคาร บริษัทรถยนต์ชั้นนำ และเครือข่ายทางธุรกิจชั้นนำต่างๆ เพื่อประชาสัมพันธ์ให้โครงการเป็นที่รู้จักแพร่หลายมากขึ้น

โรงแรม

ก. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าหลักของโรงแรม Capella คือ ลูกค้าระดับบนที่พักในห้องสวีทของโรงแรมต่างๆ (2%แรกของกลุ่มลูกค้าระดับบน) ที่ต้องการความเป็นส่วนตัว ชื่นชอบความเงียบสงบ ต้องการที่จะท่องเที่ยวสัมผัสกับเอกลักษณ์พื้นเมือง แต่ต้องการที่จะได้รับการดูแลเอาใจใส่และบริการที่เป็นเลิศในเวลาเดียวกัน โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นชาวต่างชาติทั้งหมดและสามารถแบ่งเป็น 2 กลุ่มหลักได้แก่ นักธุรกิจ และนักท่องเที่ยว โดยคาดว่าส่วนใหญ่จะเป็นนักท่องเที่ยวซึ่งคิดเป็นร้อยละ 60 ของลูกค้าทั้งหมด

กลุ่มลูกค้าหลักของโรงแรม Jumeirah คือนักธุรกิจและนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ ที่มีระดับรายได้และกำลังซื้อสูง โดยที่โรงแรมจะเจาะจงกลุ่มลูกค้าในประเทศตะวันออกกลางและยุโรปเป็นพิเศษ เพราะคาดว่าจะปริมาณการทำธุรกิจระหว่างประเทศในเอเชียและประเทศในตะวันออกกลางและยุโรปจะเพิ่มมากขึ้น ในอนาคตอันใกล้นี้ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นชาวต่างชาติทั้งหมดและสามารถแบ่งเป็น 2 กลุ่มหลักได้แก่นักธุรกิจ และนักท่องเที่ยว โดยคาดว่าส่วนใหญ่จะเป็นนักท่องเที่ยวซึ่งคิดเป็นร้อยละ 60 ของลูกค้าทั้งหมด เช่นเดียวกัน

ข. นโยบายราคา

การกำหนดราคาค่าห้องพักและงานบริการ จะต้องพิจารณาจากปัจจัยหลายด้าน เช่น ต้นทุนการดำเนินการ ฤดูกาล และราคาตลาดของคู่แข่ง เนื่องจากโรงแรม Capella เป็น โรงแรมหรูระดับ 5 ดาว ที่มีแต่ห้องพักแบบสวีททั้งหมดเพียงแห่งเดียวในประเทศไทย โรงแรมคาดว่าราคาค่าห้องพักและงานบริการจะสูงกว่า เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งซึ่งเป็นโรงแรมชั้นนำระดับ 5 ดาวอื่นๆ ในกรุงเทพฯ แต่จะอยู่ในระดับราคาเดียวกันเมื่อเปรียบเทียบกับเฉพาะราคาค่าห้องพักของโรงแรมคู่แข่ง ซึ่งคาดว่าจะมีอัตราค่าห้องพักรายวันเฉลี่ยอยู่ที่ 20,200 บาท

ส่วนโรงแรม Jumeirah ซึ่งเป็นโรงแรมหรูระดับ 5 ดาว คาดว่าจะตั้งราคาให้อยู่ในระดับเดียวกันกับคู่แข่งอื่น ซึ่งเป็นโรงแรมชั้นนำระดับ 5 ดาวในกรุงเทพฯ โดยคาดว่าจะมีอัตราค่าห้องพักรายวันเฉลี่ยอยู่ที่ 11,200 บาท อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่โรงแรมเปิดกิจการใหม่ๆ อาจจะเป็นการยากที่โรงแรมจะตั้งราคาในระดับเดียวกันกับคู่แข่ง จึงอาจจะมีกรณีการเสนอแพ็คเกจ ซึ่งจัดทำพิเศษให้แก่ลูกค้าในช่วงแรก

ค. ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทใช้วิธีการจัดจำหน่ายสำหรับโรงแรมทั้ง 2 โรงแรมที่สำคัญ ประกอบด้วย การขายตรงโดยฝ่ายขายของโรงแรม การขายผ่านตัวแทนทั้งในและต่างประเทศ และการขายและสำรองห้องพักผ่านระบบอินเทอร์เน็ต

ภาวะอุตสาหกรรมการแข่งขัน

อาคารชุดที่อยู่อาศัย

อุตสาหกรรมอาคารชุดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ มีการขยายตัวอย่างมากในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ในปี 2556 มีโครงการเปิดขายเพิ่มขึ้นจากปี 2555 ร้อยละ 8 โดยมีห้องชุดใหม่ก่อสร้างและจดทะเบียนกับกรมที่ดินในปี 2556 ประมาณ 34,550 ห้อง โดยมีหลายโครงการที่ก่อสร้างล่าช้าเนื่องจากปัญหาการขาดแคลนแรงงาน อย่างไรก็ตาม ราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดเพิ่มสูงขึ้นในปี 2556 ประมาณ 20-40% จากราคาเฉลี่ยของปีก่อน เนื่องจากผลกระทบของต้นทุนก่อสร้างที่สูงขึ้น ทั้งนี้ โครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีชื่อเสียง โดยเฉพาะบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ยังคงประสบความสำเร็จจากการขายโครงการ

โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เกิดขึ้นบริเวณสถานีรถไฟฟ้า BTS และรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT รวมถึงเส้นทางส่วนต่อขยาย ยังคงเป็นทำเลที่ได้รับความนิยม และมีราคาขายที่สูงกว่าหลายปีที่ผ่านมา

จากปัญหาความขัดแย้งทางการเมืองในประเทศไทยเป็นปัจจัยสำคัญ ที่ทำให้บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ตัดสินใจเลื่อนการเปิดขายโครงการใหม่ๆ ไปในปี 2557

จากรายงานของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ พบว่าปริมาณการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลในกรุงเทพมหานคร ในปี 2556 มีการขยายตัวที่ 13% โดยเป็นห้องชุดมากที่สุดร้อยละ 42 ของปริมาณการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล 5 จังหวัด มูลค่าการโอนห้องชุดอยู่ที่ร้อยละ 37 ของมูลค่าการโอนที่อยู่อาศัยทั้งหมด

ภาวะการแข่งขันและคู่แข่ง

โครงการ อลิမ်ปิก ศรีนครินทร์

โครงการอลิမ်ปิกเป็นโครงการระดับกลางซึ่งมีกลุ่มเป้าหมาย เป็นลูกค้าที่มีรายได้รวมต่อเดือน 35,000 บาทขึ้นไป โดยจะเน้นที่ทำเลที่ตั้งของโครงการที่มีความสะดวกสบาย และใกล้กับศูนย์การค้ากับห้างสรรพสินค้าซีคอนสแควร์ และสร้างชุมชนน่าอยู่เพื่อดึงดูดลูกค้า รวมทั้งมีการทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น งานเลี้ยงเปิดตัวสื่อมวลชน หรือการจัดกิจกรรมตอบแทนผู้ซื้อ และกิจกรรมพิเศษ FRIEND GET FRIEND เพื่อให้ผู้ซื้อช่วยแนะนำเพื่อนเพื่อขยายฐานลูกค้า

โครงการ Residences

ในปัจจุบัน สิ่งสำคัญในการแข่งขันของอุตสาหกรรมคอนโดมิเนียมระดับหรู อยู่ที่การวัดระดับในเรื่องคุณภาพและการบริหาร โดยที่ผ่านมาโครงการใหม่ๆ ที่เปิดตัว ได้มีการเพิ่มมูลค่าโดยเพิ่มบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีอยู่ในโรงแรมหรืออพาร์ทเมนต์เข้ามา ซึ่งจะทำให้ผู้อยู่อาศัยได้รับประโยชน์และความสะดวกสบายในส่วนนี้จากโครงการในระยะยาว อีกทั้งปัจจัยหลักที่จะทำให้โครงการประสบ

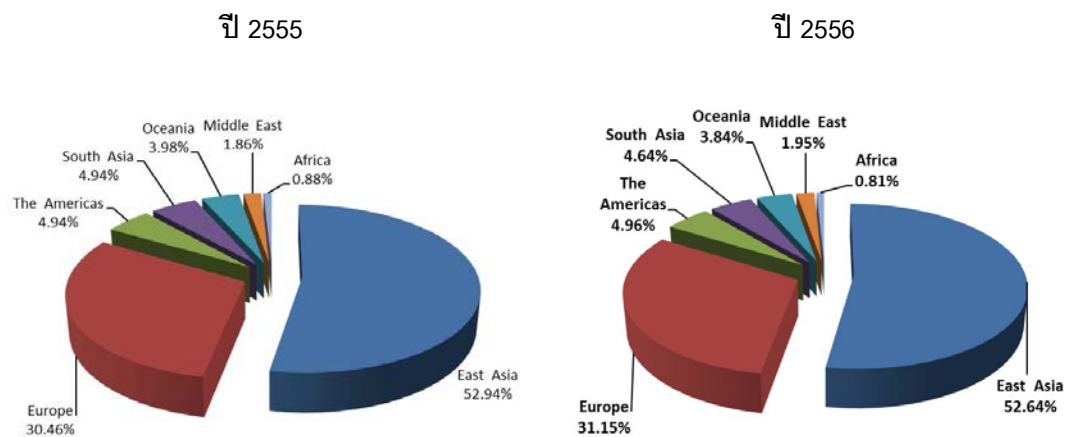
ความสำเร็จขึ้นอยู่กับที่ตั้งของโครงการ พร้อมกับความสะดวกในการเข้าถึง และความคุ้มค่าในการลงทุนของโครงการ

ปริมาณคอนโดมิเนียมหรูในกรุงเทพมหานคร มีปริมาณไม่มากเมื่อเทียบกับปริมาณคอนโดโดยรวมในตลาด โดยที่ผ่านมาสภาพตลาดโดยรวมของคอนโดมิเนียมหรูได้กลับมา มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แม้ว่า จะมีปัญหาความวุ่นวายทางการเมืองในประเทศและเศรษฐกิจโลกก็ตาม

โรงแรม

ภาวะและแนวโน้มของธุรกิจโรงแรมนั้น ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ และอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของประเทศและของโลกเป็นหลัก สำหรับประเทศไทยนั้น การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยระบุว่า การเดินทางของนักท่องเที่ยวเข้ามาในประเทศไทยในปี 2556 ขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.60 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะในช่วงเดือนมกราคม-กันยายน มีการขยายตัวถึงร้อยละ 23 ทั้งนี้ นักท่องเที่ยวจีนเป็นตลาดที่มีการขยายตัวสูงสุตร้อยละ 93

สัดส่วนนักท่องเที่ยวต่างชาติ เปรียบเทียบเดือนธันวาคม 2555 และ 2556 จำแนกตามภูมิภาค

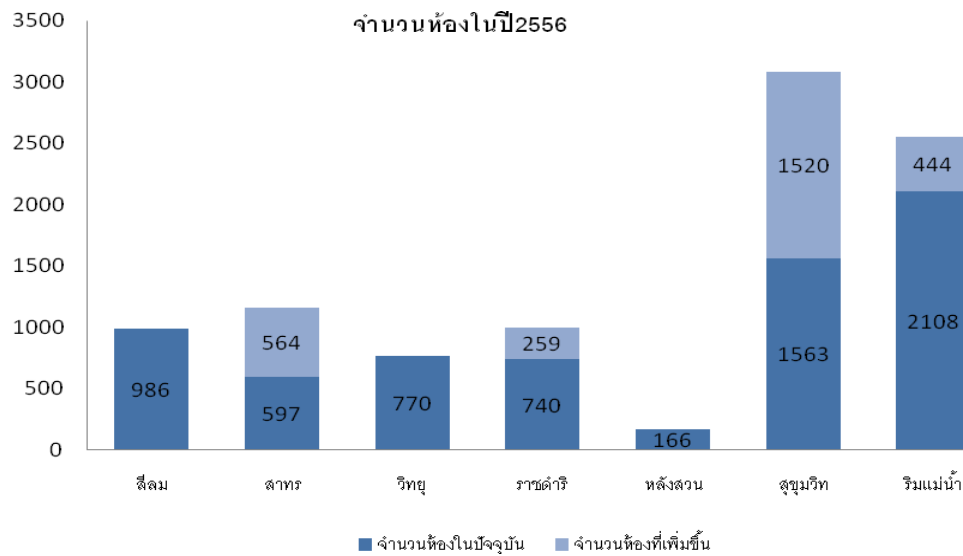


ทั้งนี้ เนื่องจากสถานการณ์ความไม่สงบภายในประเทศจากความขัดแย้งทางการเมือง ส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวลดลง อย่างไรก็ตาม ภาครัฐได้ตระหนักถึงปัญหาและได้สนับสนุนจัดแคมเปญและกิจกรรมงานต่างๆ เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว โดยสภาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยคาดว่า การท่องเที่ยวปี 2557 จะเติบโต 12%

ด้วยเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้นนี้ ทำให้บริษัทคาดว่าธุรกิจโรงแรมจะสามารถพัฒนา และเติบโตได้ดีในปีต่อไป อย่างไรก็ตาม การคาดการณ์อาจคลาดเคลื่อนได้ หากมีเหตุการณ์ไม่แน่นอนที่มีผลกระทบกับการเดินทางเกิดขึ้น เช่น ปัญหาการเมืองที่ยืดเยื้อ และความไม่มีเสถียรภาพทางเศรษฐกิจการเงินของประเทศยุโรป โดยเฉพาะในกลุ่ม PIGS (Portugal, Italy, Greece, and Spain) ซึ่งอาจทำให้เกิดการลุกลามขยายตัวของความตกต่ำด้านเศรษฐกิจของโลกได้

โรงแรมหรูส่วนมากในกรุงเทพฯ ดำเนินกิจการภายใต้แบรนด์ชั้นนำจากต่างประเทศ เช่น แมนดาริน โอเรียนเต็ล, คอนราต, และแกรนด์ไฮแอท โรงแรมจึงได้ทั้งความเชื่อถือและความไว้วางใจจากลูกค้า ส่วนดุสิตธานีเป็นเพียงโรงแรมหรูแห่งเดียวที่ผู้ดำเนินการเป็นคนในประเทศ แต่โรงแรมที่ถูกก่อตั้งโดยคนท้องถิ่นบางครั้งอาจจะได้รับผลเสีย คือเป็นที่รู้จักน้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งจากต่างประเทศ แต่จะได้ผลดีในด้านเป็นโรงแรมที่มีเอกลักษณ์เฉพาะของประเทศไทยโรงแรมที่เสร็จไม่นานมานี้ เช่น แกรนด์มิลเลนเนียม สุขุมวิท ที่สร้างเสร็จในปี 2550 รวมถึงโรงแรมที่ดำเนินการมาเป็นเวลานาน เช่น แมนดาริน โอเรียนเต็ล กรุงเทพฯ (ในสมัยก่อนเรียกว่า “โอเรียนเต็ล”) สร้างตั้งแต่ 2422 ซึ่งโรงแรมหลายแห่งที่ก่อตั้งในกรุงเทพมหานครมาเป็นเวลานานนั้น จะได้ผลประโยชน์คือการได้เรียนรู้เกี่ยวกับตลาดที่มากกว่า รวมถึงเรื่องของชื่อเสียงเช่นกัน แต่ในทางกลับกันก็คือเรื่องอายุของตัวอาคารทั้งหลาย ถึงแม้โดยทั่วไปแล้ว โรงแรมหรูหลายแห่งจะมีการปรับปรุงและซ่อมแซมทุกๆ 5 ปี เพื่อรักษาตัวอาคารให้อยู่ในสภาพดี แต่วัสดุบางอย่างก็เป็นการยากที่จะซ่อมแซม ในอีกด้านหนึ่งโรงแรมใหม่หลายแห่ง ข้อได้เปรียบคือความทันสมัยต่างๆ ของอาคารและอุปกรณ์อำนวยความสะดวก ในส่วนของพื้นที่ยานริมแม่น้ำ ถึงแม้โรงแรมที่มีชื่อเสียงจะมีอยู่มากมาย เช่น แมนดาริน โอเรียนเต็ล และแชงกรีลา ซึ่งข้อได้เปรียบของโรงแรมในย่านนี้คือสถานที่ซึ่งบริเวณริมแม่น้ำนั้น กล่าวได้ว่ายังมีพื้นที่สำหรับโรงแรมหรูใหม่ๆ ปัจจัยหลักที่ทำให้ประสบความสำเร็จคือการบริการ และเครื่องมืออำนวยความสะดวกต่างๆ กระนั้นชื่อของโรงแรมก็มีความสำคัญเช่นกัน โรงแรม Capella นั้น มีข้อได้เปรียบคือ ทำเลที่ตั้งและการออกแบบของอาคารที่ส่งผลให้ห้องพักทุกห้อง และห้องบอลรูมของโรงแรมสามารถมองเห็นทิวทัศน์ของแม่น้ำเจ้าพระยาได้เป็นอย่างดี ความหรูหราทันสมัยของอาคารและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ซึ่งจะมีคุณภาพกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งอื่นที่เปิดบริการมาเป็นเวลานาน การดูแลและบริการแขกที่ทั่วถึงเนื่องจากจำนวนห้องที่มีเพียง 101 ห้อง และการปฏิบัติการภายใต้แบรนด์ชั้นนำ สำหรับโรงแรม Jumeirah มีข้อได้เปรียบคือ การเป็นโรงแรมแห่งเดียวในกรุงเทพฯ ที่มีการตกแต่งสไตล์เออร์เบินรีสอร์ทที่มีพื้นที่ถึง 16 ไร่ และเมื่อสร้างเสร็จโรงแรมจะมีพื้นที่ติดริมแม่น้ำเจ้าพระยาประมาณ 200 เมตร ซึ่งกว้างขวางและยาวที่สุดเมื่อเทียบกับคู่แข่งอื่นในประเทศ ความทันสมัยของอาคารและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ นอกจากนี้ยังมีสวนภายในโรงแรม ที่มีการออกแบบให้มีรูปแบบที่แตกต่างกันถึง 10 รูปแบบด้วยกัน และการปฏิบัติการภายใต้แบรนด์ชั้นนำ

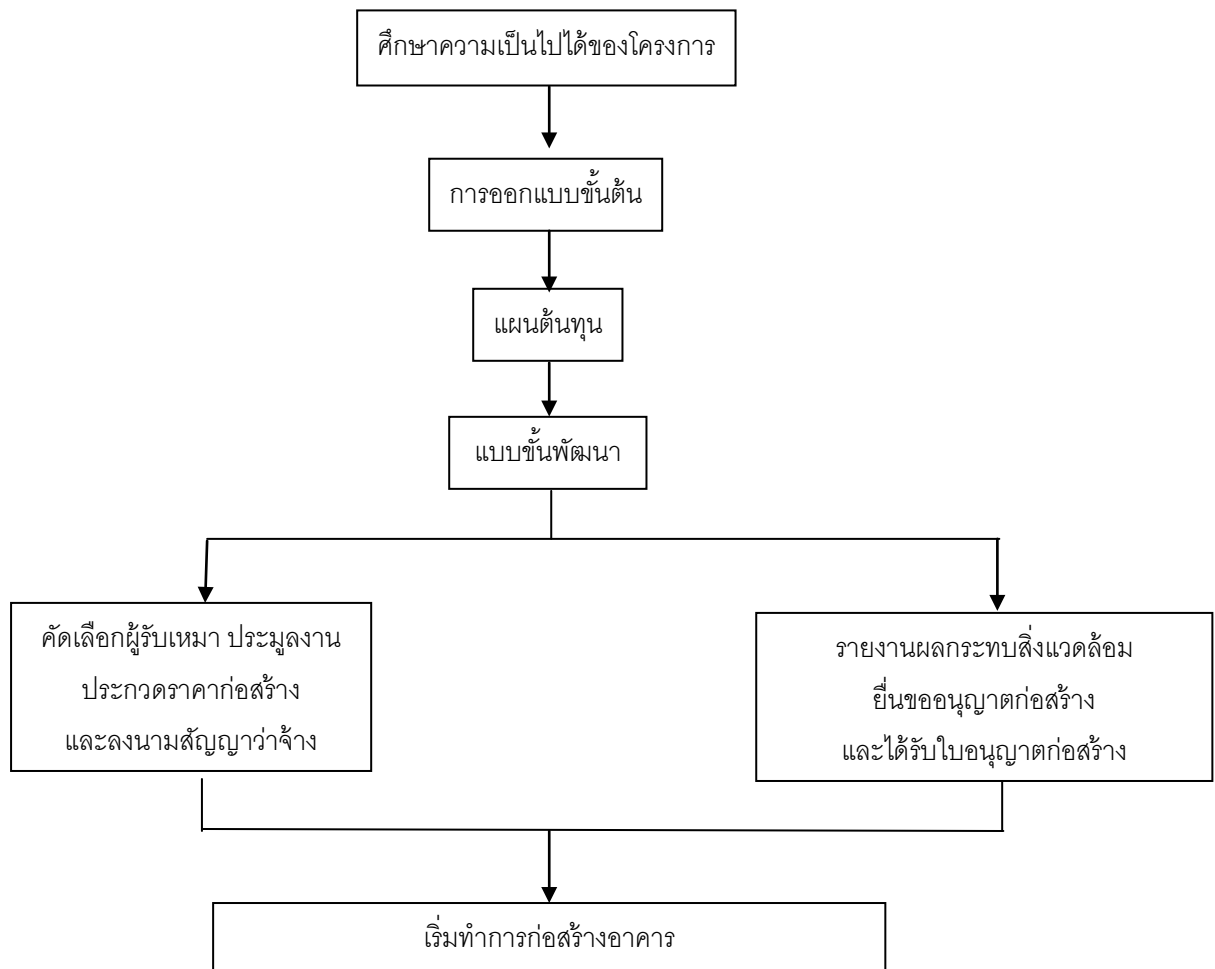
ในปี 2556 Colliers คาดว่าจำนวนห้องของโรงแรมหรูทั้งหมดในกรุงเทพฯ จะเพิ่มขึ้น 2,547 ห้อง หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 38 ของจำนวนห้องทั้งหมดในปัจจุบัน โรงแรมหรูส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในย่านสุขุมวิท คิดเป็นร้อยละ 60 ของจำนวนห้องพักของโรงแรมหรูใหม่ทั้งหมดในอนาคต รองลงมาอยู่ในย่านสาทร คิดเป็นร้อยละ 22 โดยโรงแรมหรูที่ตั้งอยู่ในย่านริมแม่น้ำจะมีห้องเพิ่มจำนวน 444 ห้อง คิดเป็นร้อยละ 1 ของจำนวนห้องใหม่ในอนาคต หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 21 ของจำนวนห้องทั้งหมดในย่านแม่น้ำ ซึ่งคาดว่าจะการแข่งขันในย่านแม่น้ำจะมีการเพิ่มมากขึ้น โดยโรงแรมใหม่ที่จะเกิดขึ้นได้นั้นจะต้องมีการวางแผนการตลาดอย่างชัดเจนและต้องมีภาพลักษณ์แบรนด์ที่เป็นที่ชื่นชอบกับแขกผู้มาพัก เนื่องจากโรงแรมที่ตั้งอยู่ในย่านนี้เช่น แมนดาริน และโอเรียนเต็ล ต่างมีชื่อเสียง ประสบการณ์ และความเชื่อมั่นของแขกผู้มาพักเป็นอย่างมาก



ที่มา: Colliers International Thailand

3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ก. ขั้นตอนการก่อสร้างโครงการ



ข. การสรรหาที่ดินเพื่อการพัฒนา

บริษัทจะพิจารณาหาที่ดินเพื่อการพัฒนาโดยการมองหาที่ดินที่มีต้นทุนต่ำ และมีศักยภาพในการพัฒนาในอนาคต โดยบริษัทมีแนวทางที่หลากหลายในการจัดหาที่ดิน เช่น บริษัทเป็นผู้ติดต่อกับเจ้าของที่ดินด้วยตัวเอง ซึ่งจะมีแหล่งที่มาจากผู้ที่เป็นเจ้าของที่ดินโดยตรง และบริษัทยังมีช่องทางจากการเสนอขายจากตัวแทนขายที่ดินให้กับบริษัทเป็นระยะๆ บริษัทจะคัดเลือกจัดซื้อตามคุณสมบัติของที่ดินที่บริษัทต้องการ เปรียบเทียบกับราคาที่ดินแปลงอื่นๆ ทั้งนี้ ที่ดินที่ผ่านการคัดเลือกจะถูกนำเสนอสู่การพิจารณาของคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาก่อนการลงทุนทุกครั้ง

ค. การคัดเลือกผู้รับเหมา

เนื่องจากโครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟรอนท์ ของบริษัทเป็นโครงการที่มีขนาดใหญ่และเน้นในด้านคุณภาพเป็นอย่างมากดังนั้น บริษัทจึงคัดเลือกผู้รับเหมาจากบริษัทก่อสร้างชั้นนำ โดยหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้รับเหมาประกอบด้วย ความสามารถทางด้านเทคนิค วิธีการดำเนินงานก่อสร้างที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ บุคลากรที่มีประสบการณ์และความชำนาญ และชื่อเสียงที่ไว้วางใจได้ในการส่งมอบงานที่เสร็จสมบูรณ์ภายในระยะเวลาและงบประมาณที่กำหนด รวมทั้งผู้รับเหมาที่ได้รับเลือกจะต้องเป็นบริษัทที่มีฐานะทางการเงินที่ดีและมีแหล่งเงินทุนสนับสนุนที่มั่นคง นอกเหนือจากนั้นบริษัทได้จัดจ้างที่ปรึกษาในการก่อสร้างชั้นนำเพื่อควบคุมดูแลและคอยตรวจสอบโครงการ เพื่อให้โครงการของบริษัทเป็นไปตามมาตรฐานคุณภาพและเสร็จสมบูรณ์ตามกำหนดการส่งมอบงาน

ทั้งนี้ บริษัทได้คัดเลือกผู้รับเหมาหลักสำหรับโครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟรอนท์แล้ว ได้แก่ บริษัท บีซีอีซี ไทย อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของกลุ่ม BCEG บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ของประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน และมีสาขาอยู่ในหลายประเทศ โดยมีผลงานเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

ง. การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

หลังจากทำการเซ็นสัญญาการก่อสร้าง ผู้รับเหมาหลักของโครงการจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุก่อสร้าง ซึ่งในการเซ็นสัญญาเป็นแบบกำหนดราคาเหมารวมเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการเพิ่มขึ้นของต้นทุนวัสดุก่อสร้างที่จะเกิดขึ้นกับบริษัท โดยจะมีการระบุมาตรฐานของวัสดุอุปกรณ์ไว้ล่วงหน้า ผู้รับเหมาจะต้องจัดหาวัสดุอุปกรณ์ให้ได้มาตรฐาน ทั้งตามข้อกำหนดการออกแบบ และมาตรฐานคุณภาพที่ตั้งไว้ อีกทั้งผู้รับเหมาจะเป็นผู้รับความเสี่ยงในการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าทั้งหมด

อย่างไรก็ตามบริษัทอาจมีการสั่งซื้อวัสดุอุปกรณ์บางส่วนที่มีรายละเอียดเป็นพิเศษ ซึ่งบริษัทจะมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้า โดยมูลค่าของวัสดุอุปกรณ์ที่คาดว่าจะจัดซื้อเอง เป็นเพียงส่วนน้อยเมื่อเทียบกับมูลค่าของโครงการ

จ. การคัดเลือกผู้บริหารโรงแรม

บริษัทคัดเลือกผู้บริหารโรงแรมโดยคำนึงถึงจุดยืนทางการตลาด และความเป็นเอกลักษณ์ของโรงแรมของบริษัท โดยจะพิจารณาเครือโรงแรมระดับโลกซึ่งมีเครือข่ายลูกค้าที่กว้างขวาง และเป็นเครือขนาดใหญ่ที่มีโรงแรมในเครือมาก โดยจะให้ความสำคัญกับเครือโรงแรมที่มีความโดดเด่นในเมืองใหญ่ทั่วโลก

3.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบในส่วนของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 โครงการอสังหาริมทรัพย์ ครีโนครินทร์ มีงานที่ยังไม่ส่งมอบ ดังนี้

- 1) โครงการอสังหาริมทรัพย์ ครีโนครินทร์ เฟสที่ 1 (อาคาร 1 และ 2) ที่ก่อสร้างเสร็จ จำนวน 279 ยูนิต โดยมียอดขายจองซื้อแล้ว 219 ยูนิต ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 497 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดให้แก่ลูกค้าตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2556 มียอดโอนกรรมสิทธิ์ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 จำนวน 182 ยูนิต โดยห้องชุดที่เหลืออยู่ระหว่างการตรวจรับห้องชุดโดยลูกค้า
- 2) โครงการอสังหาริมทรัพย์ ครีโนครินทร์ เฟสที่ 2 (อาคาร 3) ที่ได้เปิดขายก่อนก่อสร้างเสร็จ จำนวน 169 ยูนิต โดยมียอดขายจองซื้อแล้ว 145 ยูนิต ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 314 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทมีกำหนดโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดให้แก่ลูกค้าเดือนธันวาคม 2557
- 3) โครงการอสังหาริมทรัพย์ ครีโนครินทร์ เฟสที่ 3 (อาคาร 6 และ 7) ที่ได้เปิดขายก่อนก่อสร้างเสร็จแล้วจำนวน 273 ยูนิต โดยมียอดขายจองซื้อแล้ว 102 ยูนิต ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 254 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทมีกำหนดโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดให้แก่ลูกค้าเดือนมิถุนายน 2558

4. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัท ค้นที่ กรุ๊ป ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “CGD”) ที่อาจมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ และแนวทางในการป้องกันความเสี่ยง สามารถสรุปได้ดังนี้

ความเสี่ยงด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

4.1 ความเสี่ยงของโครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟร้อนท์

- 1) ความเสี่ยงของความเพียงพอของแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการ

โครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟร้อนท์ เป็นโครงการขนาดใหญ่ที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง ในการพัฒนาและก่อสร้างโครงการ จึงจำเป็นต้องพึ่งพาแหล่งเงินทุนหลากหลาย ทั้งเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน การออกหุ้นเพิ่มทุน รวมทั้งเงินทุนหมุนเวียนจากการขายคอนโดมิเนียมก่อนสร้างเสร็จ ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนที่เพียงพอตามแผนพัฒนาโครงการที่บริษัทกำหนดไว้ ก็อาจส่งผลกระทบต่อแผนการดำเนินงานและผลประกอบการได้

อย่างไรก็ดี ผู้บริหารมีความมั่นใจว่าบริษัทจะสามารถหาเงินลงทุนได้ตามเป้าหมาย เนื่องจากบริษัทมีการวางแผนทางการเงินอย่างรัดกุม โดยคำนึงถึงเงินสดหมุนเวียนภายในโครงการและประเมินความสามารถ

ในการหาแหล่งเงินทุนของบริษัทอยู่เสมอ ทั้งนี้ บริษัทมีแผนในการบริหารเงินทุนหมุนเวียนโดยจะเริ่มดำเนินการก่อสร้างคอนโดมิเนียม Residences ก่อนและเปิดขายโครงการก่อสร้างเสร็จ ซึ่งบริษัทจะมีเงินทุนหมุนเวียนเบื้องต้นเพียงพอสำหรับการก่อสร้างคอนโดมิเนียม และรายได้จากโครงการ Residences ดังกล่าว จะเป็นเงินทุนเพื่อใช้ในการก่อสร้างส่วนโรงแรมต่อไป นอกจากนี้ บริษัทวางแผนทางการเงินโดยคำนึงถึงสัดส่วนของหนี้ต่อทุน (D/E) อย่างเหมาะสม ซึ่งผู้บริหารมีความมั่นใจว่าจะสามารถระดมทุนด้วยการออกหุ้นเพิ่มทุนได้ตามแผน เนื่องจากมีนักลงทุนและกองทุนที่ลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หลายราย แสดงความสนใจที่จะลงทุนในโครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟร้อนท์ ในขณะเดียวกัน บริษัทได้เข้าทำบันทึกข้อตกลงเบื้องต้นในการสนับสนุนทางการเงิน ให้โครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟร้อนท์ กับ Export-Import Bank of China วงเงิน 374 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

2) ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการ

บริษัทมีการจัดทำประมาณการค่าก่อสร้างของโครงการไว้แล้ว แต่เนื่องจากโครงการทั้งโครงการจะใช้เวลาก่อสร้างทั้งสิ้นประมาณ 4 ปี ถ้าหากบริษัทไม่สามารถควบคุมการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ ค่าก่อสร้างโครงการอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงไปจากที่บริษัทคาดการณ์ไว้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อมูลค่าผลตอบแทนและอัตราผลตอบแทนที่คาดหวังในการลงทุน

อย่างไรก็ดี ในการประมาณการต้นทุนการพัฒนาโครงการ บริษัทมีการตั้งค่าเผื่อสำหรับต้นทุนที่อาจจะเพิ่มขึ้น ซึ่งผู้บริหารคาดว่าเพียงพอ นอกจากนี้ ผู้บริหารมีความมั่นใจว่า ต้นทุนการพัฒนาโครงการจะไม่แตกต่างกันกว่าที่ประมาณการไว้ เนื่องจากบริษัทจะกำหนดราคาวัสดุก่อสร้างรวมไว้กับสัญญาว่าจ้างรับเหมาก่อสร้าง สำหรับวัสดุก่อสร้างบางรายการซึ่งบริษัทจัดหาเองจะมีการเปรียบเทียบราคาจากผู้จำหน่ายหลายราย และกำหนดราคาซื้อขายคงที่ ณ วันทำสัญญา เพื่อให้ได้ราคาและเงื่อนไขที่ดีที่สุด ดังนั้น ทำให้ตลอดระยะเวลาการก่อสร้างโครงการแต่ละโครงการ บริษัทไม่ต้องรับความเสี่ยงจากความผันผวนดังกล่าว นอกจากนี้ ทีมงานสำหรับการพัฒนาโครงการ เป็นทีมงานที่มีผลงานและเป็นที่ยอมรับ จึงสามารถลดความเสี่ยงไปได้ในระดับหนึ่ง

3) ความล่าช้าและคุณภาพผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทดำเนินการก่อสร้างโดยการว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอก หากผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้า หรือผู้รับเหมาส่งมอบงานที่คุณภาพไม่เป็นไปตามมาตรฐานของบริษัท บริษัทอาจไม่สามารถควบคุมต้นทุนได้และอาจจะทำให้โรงแรมไม่ได้มาตรฐานเพียงพอสำหรับการเป็นโครงการคอนโดมิเนียมและโรงแรมระดับหรู

อย่างไรก็ดี บริษัทมีนโยบายว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการก่อสร้าง โดยในการคัดเลือกผู้รับเหมาบริษัทจะพิจารณาความสามารถของผู้รับเหมาโดยดูจากผลงานในอดีต และจะชำระเงินค่าก่อสร้างให้แก่ผู้รับเหมาเป็นงวดตามงานที่แล้วเสร็จจริง และตามที่ได้ระบุไว้ในสัญญาการก่อสร้าง โดยที่ควบคุมให้ไม่มีการเบิกงวดงานเกินกว่าปริมาณงานที่แล้วเสร็จ นอกจากนี้ บริษัทยังมี

ผู้ควบคุมงานก่อสร้างของบริษัท และผู้บริหารก่อสร้างโครงการที่มีความเชี่ยวชาญ ซึ่งได้รับการว่าจ้างจากบริษัท เข้าไปตรวจและควบคุมดูแลงานก่อสร้างเพื่อให้แน่ใจถึงคุณภาพงานของผู้รับเหมาแต่ละรายอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทสามารถควบคุมระยะเวลาก่อสร้าง ควบคุมต้นทุน และคุณภาพของงานได้

4) ความเสี่ยงจากการขายโครงการไม่ได้ตามประมาณการ

บริษัทมีการทำประมาณการการขายโครงการคอนโดมิเนียม และกำหนดราคาขายห้องพักของโรงแรมทั้งสองไว้ แต่หากบริษัทไม่สามารถขายโครงการและห้องพักได้จำนวนหรือราคาตามที่คาดการณ์ไว้ อาจส่งผลต่อผลการดำเนินงานของโครงการได้

อย่างไรก็ดี ในส่วนของโครงการคอนโดมิเนียม Residences บริษัทมีแผนจะร่วมกับบริษัทที่เป็นนายหน้าทางด้านการขายอสังหาริมทรัพย์ระดับสูง ที่มีเครือข่ายลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ และมีทีมขายที่มีประสบการณ์และความชำนาญ ดังนั้น จึงเชื่อได้ว่า จะสามารถขายคอนโดมิเนียมได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ ในส่วนของการขายโรงแรมนั้น ผู้บริหารมีความมั่นใจว่าจะสามารถหาลูกค้าเข้ามาพักได้ตามประมาณการ เนื่องจากโรงแรมแต่ละแห่ง มีการออกแบบและกำหนดราคาที่เหมาะสมกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเป็นอย่างดี ประกอบกับเครือโรงแรมทั้งสองแห่ง มีศักยภาพในการบริหารโรงแรมสูง และมีฐานลูกค้าที่แข็งแกร่ง ซึ่งจะเป็นส่วนสนับสนุนให้การขายห้องพัก เป็นไปตามประมาณการที่บริษัทคาดการณ์ไว้ได้

5) ความเสี่ยงด้านธุรกิจโรงแรมและอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว

เนื่องจากธุรกิจประเภทโรงแรม มีความสัมพันธ์กับจำนวนของนักท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศ ดังนั้น ปัจจัยความเสี่ยงจากภายนอกที่ทำให้เกิดความผันผวนของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ซึ่งบริษัทไม่สามารถควบคุมได้ เช่น การก่อการร้าย การแพร่ระบาดของโรคติดต่อแบบเฉียบพลัน ภัยธรรมชาติ รวมถึงเหตุการณ์ที่ก่อให้เกิดความไม่สงบภายในประเทศ และภาวะเศรษฐกิจถดถอยทั่วโลก อาจส่งผลกระทบต่อปริมาณนักท่องเที่ยวในประเทศ และนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศที่กำลังจะเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย ซึ่งผลกระทบนี้ ส่งผลเป็นวงกว้างไม่เพียงเฉพาะกับโครงการเท่านั้น แต่รวมถึงอุตสาหกรรมท่องเที่ยวทั้งภูมิภาคเอเชียด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ดี ผู้บริหารมีความมั่นใจในศักยภาพการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท เนื่องจากมีผู้บริหารโรงแรมระดับโลกที่มีความเชี่ยวชาญ เป็นผู้ดำเนินการบริหารโรงแรม ประกอบกับมีทำเลที่ตั้งที่ดี และมีจุดขายที่โดดเด่น จึงมั่นใจได้ว่าโครงการของบริษัท จะเป็นที่ต้องการและได้รับการตอบรับอย่างดีแม้ในภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว

4.2 ความเสี่ยงของโครงการอิลีเมนต์ ศรีนครินทร์

1) ความเสี่ยงของความเพียงพอของแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการ

ในการก่อสร้างโครงการอสิเม้นท์ ศรีนครินทร์ บริษัทจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนที่เพียงพอตามแผนพัฒนาโครงการที่บริษัทกำหนดไว้ ก็อาจส่งผลกระทบต่อแผนการดำเนินงานและผลประโยชน์การได้

อย่างไรก็ดี ผู้บริหารได้คำนึงถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงแบ่งการก่อสร้างโครงการออกเป็นโครงการย่อยเพื่อให้เกิดความยืดหยุ่นในการก่อสร้างและการขาย รวมทั้งมีเงินทุนหมุนเวียนอย่างต่อเนื่องในการก่อสร้างแต่ละโครงการ และสามารถลดความเสี่ยงดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง

2) ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการ

ในการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายนั้น ราคาวัสดุก่อสร้างเป็นต้นทุนหลักที่สำคัญ โดยในช่วงที่ผ่านมาราคาสวัสดุก่อสร้างมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีความต้องการวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มมากขึ้นประกอบกับความผันผวนของราคาน้ำมัน และสินค้าโภคภัณฑ์ต่างๆ ที่ปรับราคาเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการเพิ่มขึ้นของต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการนั้น อาจจะทำให้การประมาณการต้นทุนและการกำหนดราคามีความผิดพลาด อันจะส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ในอนาคตได้

อย่างไรก็ดี บริษัทมีแนวทางบริหารความเสี่ยงด้วยการกระจายความเสี่ยงดังกล่าว โดยการกำหนดราคาสวัสดุก่อสร้างรวมไว้ในสัญญาว่าจ้างรับเหมาก่อสร้าง ทำให้ตลอดระยะเวลาการก่อสร้างโครงการแต่ละโครงการ บริษัทไม่ต้องรับความเสี่ยงจากความผันผวนดังกล่าว จึงลดความเสี่ยงไปได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายชำระเงินค่าก่อสร้างให้แก่ผู้รับเหมา เป็นงวดตามผลงานที่แล้วเสร็จจริงและตามที่ได้ระบุไว้ในสัญญาการก่อสร้าง โดยที่ควบคุมให้ไม่มีการเบิกงวดงานเกินกว่าปริมาณงานที่แล้วเสร็จ จึงทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทสามารถควบคุมต้นทุน รวมทั้งควบคุมระยะเวลาก่อสร้าง และคุณภาพของงานได้

3) ความล่าช้าและคุณภาพผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทดำเนินการก่อสร้างโดยการว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอก หากผู้รับเหมาส่งมอบงานล่าช้า หรือผู้รับเหมาส่งมอบงานที่คุณภาพไม่เป็นไปตามมาตรฐานของบริษัท บริษัทอาจไม่สามารถควบคุมต้นทุนและมาตรฐานคุณภาพผลงานได้

อย่างไรก็ดี บริษัทมีนโยบายว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญในการก่อสร้าง โดยในการคัดเลือกผู้รับเหมา บริษัทจะพิจารณาความสามารถของผู้รับเหมาโดยดูจากผลงานในอดีต และจะชำระเงินค่าก่อสร้างให้แก่ผู้รับเหมาเป็นงวดตามงานที่แล้วเสร็จจริง และตามที่ได้ระบุไว้ในสัญญาการก่อสร้าง โดยที่ควบคุมให้ไม่มีการเบิกงวดงานเกินกว่าปริมาณงานที่แล้วเสร็จ นอกจากนี้ บริษัทยังมีผู้ควบคุมงานก่อสร้างของบริษัท และผู้บริหารก่อสร้างโครงการที่มีความเชี่ยวชาญ ซึ่งได้รับการว่าจ้างจากบริษัท เข้าไปตรวจและควบคุมดูแลงานก่อสร้างเพื่อให้แน่ใจถึงคุณภาพงานของผู้รับเหมาแต่ละรายอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทสามารถควบคุมระยะเวลาก่อสร้าง ควบคุมต้นทุน และคุณภาพของงานได้

4) ความเสี่ยงจากการขายโครงการไม่ได้ตามประมาณการ

โครงการอิลีเมนต์ ศรีนครินทร์ ได้มีการกำหนดราคาขายและระยะเวลาขายโครงการย่อยแต่ละโครงการเอาไว้แล้ว เพื่อให้สอดคล้องกับการก่อสร้างแต่ละโครงการ ทั้งนี้หากบริษัทไม่สามารถขายได้ตามที่คาดการณ์ไว้ อาจส่งผลให้การก่อสร้างโครงการย่อยต้องหยุดชะงักลง

อย่างไรก็ดี ผู้บริหารมีความมั่นใจว่าโครงการอิลีเมนต์ ศรีนครินทร์ จะได้รับการตอบรับจากลูกค้าอย่างดีเนื่องจากมีจุดขายและแผนการขายที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ประกอบกับตั้งอยู่ในทำเลที่ดีใจกลางศรีนครินทร์ ในรูปแบบวีลอร์ ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทสามารถขายโครงการได้ตามประมาณการที่วางไว้ ทั้งนี้ ภายหลังจากเปิดขายโครงการ มีการตอบรับที่ดีจากลูกค้าที่เข้าชมห้องตัวอย่างที่สำนักงานขาย ซึ่งส่งผลให้มียอดขายอย่างต่อเนื่อง และได้เปิดขาย 3 เฟส จากทั้งหมด 4 เฟสแล้ว รวมถึงมีการปรับแผนโฆษณาประชาสัมพันธ์ และโปรโมชั่นการขาย ให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ดังนั้น ผู้บริหารคาดว่าจะสามารถปิดการขายโครงการได้ตามเป้าหมาย

4.3 ความเสี่ยงทางด้านเศรษฐกิจการเงินและนโยบายจากภาครัฐ

1) ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ความเคลื่อนไหวของอัตราดอกเบี้ยมีผลกระทบต่อบริษัท ในกรณีที่ดอกเบี้ยปรับตัวสูงขึ้นลูกค้าจะชะลอการซื้อลง เนื่องจากต้นทุนการซื้อสังหาริมทรัพย์ของลูกค้าสูงขึ้น รวมถึงในด้านของต้นทุนทางการเงินเนื่องจากบริษัทต้องได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินในรูปแบบของเงินกู้ เพื่อนำมาก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์

อย่างไรก็ดี บริษัทมีการวางแผนงานเพื่อลดความเสี่ยงจากภาวะอัตราดอกเบี้ยขาขึ้น โดยการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง เพื่อเปรียบเทียบข้อเสนอที่มีต้นทุนเหมาะสมที่สุด รวมทั้งสร้างพันธมิตรกับนักลงทุนและกองทุนอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ทั่วโลก นอกจากนี้ การเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ ก็เป็นอีกช่องทางหนึ่ง ทำให้บริษัทสามารถระดมทุนเพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาโครงการทั้งที่มีอยู่ในปัจจุบันและอนาคต

2) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การเปลี่ยนแปลงกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับและกฎกระทรวงที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะส่งผลต่อต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการของบริษัทโดยตรง เช่น ข้อบังคับของผังเมืองเรื่องอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ที่ดิน (FAR) นโยบายการกำหนดพื้นที่ส่วนกลาง ขอบเขตการประเมินและการจัดทำรายงานผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (EIA) ฯลฯ ซึ่งหากมีการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่เข้มงวดขึ้นก็อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัท

อย่างไรก็ดี บริษัทได้ลดความเสี่ยงในเรื่องดังกล่าว โดยบริษัทมีการทำการสำรวจและจัดทำการศึกษาถึงข้อจำกัด และข้อกำหนดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้บริษัท

สามารถเตรียมรับมือกับความเปลี่ยนแปลงที่อาจจะเกิดขึ้น และสามารถวางแผนการดำเนินงานให้สอดคล้องและเกิดประโยชน์สูงสุดในการดำเนินธุรกิจต่อไป

5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินที่ใช้ประกอบธุรกิจของบริษัท ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 ประกอบด้วย

5.1 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามงบประมาณกิจการ ดังนี้

บริษัทย่อย	โครงการที่ดำเนินงาน	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนเงินลงทุน (ร้อยละ)	วิธีราคาทุน (ล้านบาท)
บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟรอนท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ("LWR")	-	50.00	99.99	49.99
บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟรอนท์ โฮเทล จำกัด ("LWH")	-	50.00	99.99	49.99
บริษัท แลนด์มาร์ค เออร์เบิน รีสอร์ท โฮเทล จำกัด ("LURH")	-	50.00	99.99	49.99
บริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด ("LH")	Landmark Waterfront	147.00	99.99	146.99
บริษัท บีซีจี คันทรี กรุ๊ป เอ็นจิเนียริง จำกัด	-	1.00	99.99	0.99
บริษัท ซีจีดี ดาต้า จำกัด	Data Center	139,009,673 ดอลลาร์ฮ่องกง	100.00	139,009,673 ดอลลาร์ฮ่องกง
บริษัท ซีจีดี ดิจิตอล พาร์ทเนอร์ส จำกัด (ถือหุ้นโดย บริษัท ซีจีดี ดาต้า จำกัด)	Data Center	17,912,281 ดอลลาร์สหรัฐ	100.00	17,912,281 ดอลลาร์สหรัฐ
บริษัท เอพิวเค จำกัด (ถือหุ้นโดย บริษัท ซีจีดี ดิจิตอล พาร์ทเนอร์ส จำกัด)	Data Center	17,880,081 ดอลลาร์สหรัฐ	100.00	17,880,081 ดอลลาร์สหรัฐ

5.2 ที่ดินและต้นทุนโครงการระหว่างก่อสร้าง

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 บริษัทมีที่ดินและต้นทุนโครงการระหว่างก่อสร้าง ประกอบด้วย

โครงการอดีเม้นท์ ศรีนครินทร์

	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 55 (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 56 (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ 30 มิ.ย. 57 (ล้านบาท)
ที่ดินบนถนนศรีนครินทร์	เป็นเจ้าของ	299.11	299.11	299.11
ค่าก่อสร้างอาคาร	เป็นเจ้าของ	98.48	368.29	472.77
ค่าออกแบบโครงการ	เป็นเจ้าของ	11.25	16.50	16.50
ค่าใช้จ่ายอื่นในโครงการ	เป็นเจ้าของ	37.19	37.79	38.72
ค่าสาธารณูปโภค	เป็นเจ้าของ	-	43.69	52.48
ค่าเฟอร์นิเจอร์	เป็นเจ้าของ	-	31.59	38.28
ต้นทุนการกู้ยืม		9.85	11.85	12.85
รวม		455.88	808.82	930.68

ในการอนุมัติซื้อที่ดินบนถนนศรีนครินทร์จากบริษัท แบงค์ค็อก ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ในปี 2552 บริษัทได้มีการว่าจ้างผู้ประเมินอิสระ ได้แก่ บริษัท ที.เอ. มาเนจเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด และ บริษัท ซี.ไอ.ที. แอปเพรชิล จำกัด ประเมินมูลค่าที่ดินบนถนนศรีนครินทร์ เพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ โดยประเมินมูลค่าที่ดินผืนดังกล่าวไว้ว่า มีมูลค่าเท่ากับ 290,895,000 บาท และ 290,890,000 บาท ตามลำดับ

โครงการแลนด์มาร์ค วอเตอร์ฟร้อนท์

	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 56 (ล้านบาท)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ 30 มิ.ย. 57 (ล้านบาท)
ค่าก่อสร้างอาคาร	เป็นเจ้าของ	52.79	75.83
ค่าออกแบบ	เป็นเจ้าของ	70.43	87.98
ค่าใช้จ่ายอื่นในโครงการ	เป็นเจ้าของ	27.92	39.98
รวม		151.14	203.79

ทั้งนี้ บริษัทได้มีการว่าจ้างผู้ประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ จำนวน 2 ราย ได้แก่ บริษัท ซี.ไอ.ที. แอปเพรชิล จำกัด และ บริษัท ไทยประเมินราคา ลิมน์ ฟิลลิปส์ จำกัด เพื่อทำการประเมินมูลค่าสิทธิการเช่าที่ดินผืนดังกล่าว เพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะโดยผู้ประเมินได้พิจารณาใช้หลักเกณฑ์การประเมินมูลค่าทรัพย์สินตามมาตรฐานวิชาชีพของสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ผลการประเมินมูลค่า มีดังนี้

- (1) รายงานของ บริษัท ซี.ไอ.ที.แอฟเพรชส์ จำกัด ฉบับลงวันที่ 21 กรกฎาคม 2554 ประเมินมูลค่าสิทธิการเช่าที่ดินดังกล่าวเท่ากับ 4,155 ล้านบาท ซึ่งเป็นมูลค่าตามการประเมินด้วยวิธีคำนวณมูลค่าคงเหลือ (Residual Approach)
- (2) รายงานของ บริษัท ไทยประเมินราคา ลิโน้ ฟิลลิปส์ จำกัด ฉบับลงวันที่ 11 กรกฎาคม 2554 ประเมินมูลค่าสิทธิการเช่าที่ดินดังกล่าวเท่ากับ 4,451 ล้านบาท ซึ่งเป็นมูลค่าตามการประเมินด้วยวิธีรายได้ (Income Approach)

5.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทจะมีเงินลงทุนทั้งทางตรง และทางอ้อมในบริษัทย่อยรวม 8 บริษัท ได้แก่

- 1) บริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด
- 2) บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์พรีนท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด
- 3) บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์พรีนท์ โฮเต็ล จำกัด
- 4) บริษัท แลนด์มาร์ค เออร์เบิน รีสอร์ท โฮเต็ล จำกัด
- 5) บริษัท ซีซีจี คันทรี กรุป เอ็นจิเนียริง จำกัด
- 6) บริษัท ซีจีดี ดาต้า จำกัด
- 7) บริษัท ซีจีดี ดิจิตอล พาร์ทเนอร์ส จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท ซีจีดี ดาต้า จำกัด)
- 8) บริษัท เอฟเพอ จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท ซีจีดี ดิจิตอล พาร์ทเนอร์ส จำกัด)

ทั้งนี้ ในการการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม บริษัทจะลงทุนในสัดส่วนที่มากพอให้บริษัทสามารถเข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ และกำหนดแนวทางของธุรกิจได้ นอกจากนี้ จะมีการแต่งตั้งตัวแทนจากบริษัท เข้าเป็นกรรมการของบริษัทที่ลงทุนตามความเหมาะสม

6. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใด ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557 และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใด ที่มีผลกระทบในเชิงลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

7. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ชื่อบริษัท	:	บริษัท คันทรี กรุป ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง	:	เลขที่ 898 อาคารเฟลินจิตทาวเวอร์ ชั้นที่ 20 ถนนเฟลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107538000177 (บมจ.540)
ทุนจดทะเบียน	:	10,081,725,948 บาท

ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 10,081,725,948 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1

บาท

ทุนชำระแล้ว : 7,336,294,461 บาท
ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 7,336,294,461 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
เว็บไซต์ : www.cgd.co.th
ติดต่อ : โทรศัพท์: 0-2658-7888 โทรสาร: 0-2658-7880

บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท : บริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ : พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง : เลขที่ 898 อาคารเพลินจิตทาวเวอร์ ชั้นที่ 20 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
ทุนจดทะเบียน : 147.00 ล้านบาท
และเรียกชำระแล้ว : ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 14,700,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ติดต่อ : โทรศัพท์: 0-2658-7888 โทรสาร: 0-2658-7880
สัดส่วนการถือหุ้น : ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

ชื่อบริษัท : บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์พรีออนท์ โฮเต็ล จำกัด
ประเภทธุรกิจ : พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง : เลขที่ 898 อาคารเพลินจิตทาวเวอร์ ชั้นที่ 20 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
ทุนจดทะเบียน : 50.00 ล้านบาท
และเรียกชำระแล้ว : ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 50 บาท
ติดต่อ : โทรศัพท์: 0-2658-7888 โทรสาร: 0-2658-7880
สัดส่วนการถือหุ้น : ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว
(ถือหุ้นโดยบริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด)

ชื่อบริษัท : บริษัท แลนด์มาร์ค วอเตอร์พรีออนท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด
ประเภทธุรกิจ : พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง : เลขที่ 898 อาคารเพลินจิตทาวเวอร์ ชั้นที่ 20 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
ทุนจดทะเบียน : 50.00 ล้านบาท

และเรียกชำระแล้ว		ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 50 บาท
ติดต่อ	:	โทรศัพท์: 0-2658-7888 โทรสาร: 0-2658-7880
สัดส่วนการถือหุ้น	:	ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (ถือหุ้นโดยบริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด)

ชื่อบริษัท	:	บริษัท แลนด์มาร์ค เออร์เบิน รีสอร์ท โฮเต็ล จำกัด
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง	:	เลขที่ 898 อาคารเฟลินจิตทาวเวอร์ ชั้นที่ 20 ถนนเฟลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
ทุนจดทะเบียน	:	50.00 ล้านบาท
และเรียกชำระแล้ว		ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 50 บาท
ติดต่อ	:	โทรศัพท์: 0-2658-7888 โทรสาร: 0-2658-7880
สัดส่วนการถือหุ้น	:	ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (ถือหุ้นโดยบริษัท แลนด์มาร์ค โฮลดิ้งส์ จำกัด)

ชื่อบริษัท	:	บริษัท บีซีอี คันทรี กรุ๊ป เอ็นจิเนียริง จำกัด
ประเภทธุรกิจ	:	รับเหมาก่อสร้าง
ที่ตั้ง	:	เลขที่ 898 อาคารเฟลินจิตทาวเวอร์ ชั้นที่ 20 ถนนเฟลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
ทุนจดทะเบียน	:	1.00 ล้านบาท
และเรียกชำระแล้ว		ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
ติดต่อ	:	โทรศัพท์: 0-2658-7888 โทรสาร: 0-2658-7880
สัดส่วนการถือหุ้น	:	ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ซีจีดี ดาต้า จำกัด จดทะเบียนในฮ่องกง
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจการลงทุน โดยถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company)
ที่ตั้ง	:	Suite 3004 Universal Trade CTR, 3-5A Arbuthnot Road, Central, Hong Kong
ทุนจดทะเบียน	:	139,009,673 ดอลลาร์ฮ่องกง
และเรียกชำระแล้ว		ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 139,009,673 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 ดอลลาร์ฮ่องกง
สัดส่วนการถือหุ้น	:	ร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ซีจีดี ดีจิตอล พาร์ทเนอร์ส จำกัด จดทะเบียนในประเทศมอริเชียส
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจการลงทุน โดยถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company)
ที่ตั้ง	:	8th Floor, Medine Mews, La Chaussee Street, Port Louis, Mauritius
ทุนจดทะเบียน	:	17,912,281 ดอลลาร์สหรัฐ
และเรียกชำระแล้ว	:	ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 17,912,281 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 ดอลลาร์สหรัฐ
สัดส่วนการถือหุ้น	:	ร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (ถือหุ้นผ่านบริษัท ซีจีดี ดาต้า จำกัด)

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เอพียูเค จำกัด จดทะเบียนในประเทศเกิร์นซีย์
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้ง	:	Anson Court, La Route des Camps, St Martin, Guernsey, GY13UQ
ทุนจดทะเบียน	:	17,880,081 ดอลลาร์สหรัฐ
และเรียกชำระแล้ว	:	ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 17,880,081 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 ดอลลาร์สหรัฐ
สัดส่วนการถือหุ้น	:	ร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (ถือหุ้นผ่านบริษัท ซีจีดี ดีจิตอล พาร์ทเนอร์ส จำกัด)

บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เลขที่ 62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2229-2800 โทรสาร 0-2654-5427
ผู้สอบบัญชี	:	บริษัท ดีลอยท์ ทูช ไร้มัทส์ ไชยยศ สอบบัญชี จำกัด อาคารวิจารณ์การ ชั้น 25 เลขที่ 183 ถนนสาทรใต้ แขวง ยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ 0-2676-5700 โทรสาร 0-676-5757
