



บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

หนังสือแจ้งการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกและเสนอขาย  
ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม

ระยะเวลาจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนระหว่าง  
วันที่ 29 มิถุนายน 2563 ถึงวันที่ 3 กรกฎาคม 2563  
(เฉพาะวันทำการของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเท่านั้น)

**ส่วนที่ 1 – ข้อมูลการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน**

**1. ชื่อและสถานที่ตั้งของบริษัทจดทะเบียน**

ชื่อ	บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“FPT” หรือ “บริษัท”)
ที่อยู่	เลขที่ 944 มิตรทาวน์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 22-23 ถนนพระราม 4 แขวงวังใหม่ เขต ปทุมวัน กทม.
หมายเลขโทรศัพท์	(66) 2078 1999
หมายเลขโทรสาร	(66) 2078 1970
เว็บไซต์	<a href="http://www.frasersproperty.co.th">www.frasersproperty.co.th</a>
เลขที่จดทะเบียนบริษัท	0107544000051

**2. วัน เดือน ปี และครั้งที่ของการประชุมคณะกรรมการบริษัท และการประชุมผู้ถือหุ้นที่มีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน**

การประชุมสามัญผู้ถือหุ้น: การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2563

การประชุมคณะกรรมการบริษัท: การประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2562-63 เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2563

**3. รายละเอียดการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน**

ตามที่ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 ของบริษัท ซึ่งประชุม เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2563 เวลา 13.30 น. ณ สามย่านมิตรทาวน์ฮอลล์ ชั้น 5 ศูนย์การค้าสามย่านมิตรทาวน์ ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 1,210,057,784 บาท จากเดิมทุนจดทะเบียนจำนวน 2,016,762,975 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ จำนวน 3,226,820,759 บาท ตามแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 1,210,057,784 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และมีมติจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

วิธีที่ 1 จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 605,028,892 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นร้อยละ 30 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering)

วิธีที่ 2 จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 403,352,595 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering)

วิธีที่ 3 จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 201,676,297 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัท เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement)

อย่างไรก็ตาม การจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามวิธีที่ 1 วิธีที่ 2 และวิธีที่ 3 ข้างต้น โดยวิธีใดวิธีหนึ่งหรือทั้งสามวิธี ทุนชำระแล้วส่วนที่เพิ่มจะไม่เกินร้อยละ 30 ของทุนชำระแล้ว หรือ 605,028,892 หุ้น

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2562-63 เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2563 ได้มีมติอนุมัติการออกและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 302,514,446 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นร้อยละ 15 ของทุนชำระแล้วของบริษัท เพื่อเสนอขายให้ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) ในราคาเสนอขายหุ้นละ 10.60 บาท และอนุมัติวันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับการจัดสรรและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน (Record Date) ในวันที่ 27 พฤษภาคม 2563 โดยกำหนดอัตราการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่อัตรา 1 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 0.15 หุ้นสามัญเพิ่มทุน ในกรณีที่มีเศษของหุ้นที่เกิดจากการคำนวณ ให้ปัดเศษของหุ้นนั้นทิ้ง และกำหนดวันจองซื้อและชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตั้งแต่วันที่ 29 มิถุนายน 2563 ถึงวันที่ 3 กรกฎาคม 2563 (รวมทั้งสิ้น 5 วันทำการ) ซึ่งมีรายละเอียดการเสนอขายและจัดสรรดังนี้

ประเภทของหุ้นที่เสนอขาย	: หุ้นสามัญ
ทุนจดทะเบียนเดิม	3,226,820,759 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้วเดิม	: 2,016,762,975 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,016,762,975 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ทุนที่จะชำระเพิ่มสำหรับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน (กรณีที่ผู้ถือหุ้นเดิมมีการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนครบทั้งจำนวน)	: ไม่เกิน 302,514,446 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวนไม่เกิน 302,514,446 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ทุนชำระแล้วภายหลังการเพิ่มทุน (กรณีที่ผู้ถือหุ้นเดิมมีการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนครบทั้งจำนวน)	: ไม่เกิน 2,319,277,421 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,319,277,421 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
จำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่จัดสรร	: ไม่เกิน 302,514,446 หุ้น
ราคาเสนอขายต่อหุ้น	: 10.60 บาทต่อหุ้น
อัตราส่วนการจัดสรรหุ้น	: 1 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 0.15 หุ้นสามัญเพิ่มทุน
วิธีการจัดสรร	: บริษัท จะจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 302,514,446 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ตามสัดส่วนการถือหุ้นในราคาเสนอขายหุ้นละ 10.60 บาท ในอัตราส่วนการจองซื้อเท่ากับ 1 หุ้นสามัญเดิมต่อ 0.15 หุ้นสามัญเพิ่มทุน ในการคำนวณสิทธิของผู้ถือหุ้นแต่ละรายที่จะสามารถจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว หากมีเศษของหุ้นสามัญจากการคำนวณตามอัตราส่วนการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกใหม่ของผู้ถือหุ้นแต่ละราย บริษัทฯ จะปัดเศษหุ้นสามัญส่วนที่เหลือทิ้งทั้งจำนวน
	ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นเดิมแต่ละรายอาจจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเกินกว่าสิทธิของตนตามอัตราที่กำหนดไว้ข้างต้น (Oversubscription) ได้ โดยหากมีหุ้น

สามัญเพิ่มทุนเหลือจากการจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นตามสัดส่วนในรอบแรกแล้ว บริษัทจะจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เหลือให้แก่ผู้ถือหุ้นที่แสดงความจำนงจองซื้อเกินสัดส่วนตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิม ในราคาเดียวกันกับหุ้นที่ได้รับการจัดสรรตามสิทธิ จนกระทั่งไม่มีหุ้นสามัญเพิ่มทุนเหลือที่จะจัดสรรได้อีกต่อไป หรือจนกว่าจะไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดประสงค์ที่จะจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวอีกต่อไป

#### 4. การจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน

ในการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้นในครั้งนี้ สามารถแบ่งออกเป็น 2 กรณีได้แก่

- 4.1 กรณีที่ผู้ถือหุ้นจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสิทธิหรือน้อยกว่าสิทธิที่ได้รับจัดสรร ผู้ถือหุ้นที่แจ้งความประสงค์จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสิทธิหรือน้อยกว่าสิทธิที่ได้รับจัดสรรจะได้รับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนทั้งจำนวนที่จองซื้อ
- 4.2 กรณีที่ผู้ถือหุ้นจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเกินสิทธิที่ได้รับจัดสรร ผู้ถือหุ้นที่มีการจองซื้อเกินกว่าสิทธินั้นจะต้องแจ้งความจำนงในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเกินสิทธิในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนในคราวเดียวกันกับการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสิทธิ

โดยในกรณีที่หุ้นสามัญเพิ่มทุนเหลือจากการจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้นในรอบแรกแล้ว บริษัทจะจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เหลือดังกล่าวให้กับผู้ถือหุ้นที่ประสงค์จะจองซื้อเกินกว่าสิทธิตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิม ซึ่งรวมถึงผู้ถือหุ้นเดิมที่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทที่ประสงค์จะจองซื้อเกินกว่าสิทธิตามสัดส่วนการถือหุ้น ในราคาเดียวกันกับหุ้นที่ได้รับการจัดสรรตามสิทธิ โดยมีรายละเอียดดังนี้

- (1) ในกรณีที่หุ้นสามัญเพิ่มทุนเหลือจากการจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้นในรอบแรกมีจำนวนมากกว่าหรือเท่ากับหุ้นที่ผู้ถือหุ้นเดิมจองซื้อเกินกว่าสิทธิ บริษัทจะจัดสรรหุ้นที่เหลือดังกล่าวให้แก่ผู้ที่จองซื้อเกินกว่าสิทธิตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิม ที่ชำระค่าจองซื้อหุ้นดังกล่าวทั้งหมดทุกรายตามจำนวนที่แสดงความจำนงจองซื้อเกินกว่าสิทธิ
- (2) ในกรณีที่หุ้นเหลือจากการจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้นในรอบแรกมีจำนวนน้อยกว่าหุ้นที่ผู้ถือหุ้นเดิมจองซื้อเกินกว่าสิทธิ บริษัทจะจัดสรรหุ้นที่เหลือดังกล่าวให้แก่ผู้ที่จองซื้อเกินกว่าสิทธิตามขั้นตอนดังต่อไปนี้
  - (ก) จัดสรรตามสัดส่วนการถือหุ้นเดิมของผู้ถือหุ้นที่จองซื้อเกินกว่าสิทธิแต่ละราย โดยนำสัดส่วนการถือหุ้นเดิมของผู้ที่จองซื้อเกินกว่าสิทธิแต่ละรายคูณด้วยจำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เหลือจากการจัดสรรตามสิทธิในรอบแรกจะได้เป็นจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นที่จองซื้อเกินกว่าสิทธิแต่ละรายมีสิทธิที่จะได้รับจัดสรร ในกรณีที่เศษของหุ้นให้ปัดเศษของหุ้นนั้นทิ้ง ทั้งนี้ จำนวนหุ้นที่จะได้รับจากการจัดสรรจะไม่เกินจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายจองซื้อและชำระค่าจองซื้อหุ้นแล้ว

ตัวอย่าง

หุ้นสามัญเพิ่มทุนทั้งหมดจำนวน 5,000 หุ้น หัก หุ้นสามัญเพิ่มทุนจัดสรรตามสิทธิหรือน้อยกว่าสิทธิตามที่ผู้ถือหุ้นแสดงความจำนงจองซื้อจำนวน 4,100 หุ้น คงเหลือหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 900 หุ้น

การจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท ตามสัดส่วนการถือหุ้นในรอบแรก

ผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น	หุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ได้รับจัดสรรตามสิทธิ	หุ้นสามัญเพิ่มทุนที่จองซื้อ (หุ้น)		หุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ได้รับจัดสรรตามสิทธิ หรือน้อยกว่าสิทธิ
			ตามสิทธิหรือน้อยกว่าสิทธิ	เกินสิทธิ	
ผู้ถือหุ้น ก	35%	1,750	1,750	315	1,750
ผู้ถือหุ้น ข	20%	1,000	1,000	500	1,000
ผู้ถือหุ้น ค	20%	1,000	100	-	100
ผู้ถือหุ้น ง	15%	750	750	200	750
ผู้ถือหุ้น จ	10%	500	500	-	500
<b>รวม</b>	<b>100%</b>	<b>5,000</b>	<b>4,100</b>	<b>1,015</b>	<b>4,100</b>

การคำนวณการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ได้รับจัดสรรเกินสิทธิรอบที่ 1 จากหุ้นสามัญเพิ่มทุนคงเหลือจำนวน 900 หุ้น

การจัดสรรหุ้นส่วนเกินให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท ตามสัดส่วนการถือหุ้นรอบที่ 1

ผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้น	หุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ได้รับจัดสรรตามสิทธิ	หุ้นสามัญเพิ่มทุนที่จองซื้อ (หุ้น)		หุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ได้รับจัดสรรเกินสิทธิ (รอบที่ 1)
			ตามสิทธิหรือน้อยกว่าสิทธิ	เกินสิทธิ	
ผู้ถือหุ้น ก	35%	1,750	1,750	315	$35\% \times 900 = 315$
ผู้ถือหุ้น ข	20%	1,000	1,000	500	$20\% \times 900 = 180$
ผู้ถือหุ้น ค	20%	1,000	100	-	-
ผู้ถือหุ้น ง	15%	750	750	200	$15\% \times 900 = 135$
ผู้ถือหุ้น จ	10%	500	500	-	-
<b>รวม</b>	<b>100%</b>	<b>5,000</b>	<b>4,100</b>	<b>1,015</b>	<b>630</b>

สรุปจำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ได้รับจัดสรรตามสิทธิหรือน้อยกว่าสิทธิ และจัดสรรเกินสิทธิรอบที่ 1

ผู้ถือหุ้น	หุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ได้รับจัดสรร (หุ้น)		รวมหุ้นที่ได้รับการจัดสรร	หุ้นสามัญเพิ่มทุนที่จองซื้อ (หุ้น)
	ตามสิทธิหรือน้อยกว่าสิทธิ	เกินสิทธิ (รอบที่ 1)		เกินสิทธิ (คงเหลือ)
ผู้ถือหุ้น ก	1,750	315	2,065	-
ผู้ถือหุ้น ข	1,000	180	1,180	320
ผู้ถือหุ้น ค	100	-	100	-
ผู้ถือหุ้น ง	750	135	885	65
ผู้ถือหุ้น จ	500	-	500	-
<b>รวม</b>	<b>4,100</b>	<b>630</b>	<b>4,730</b>	<b>385</b>

(ข) ในกรณีที่ยังมีหุ้นสามัญเพิ่มทุนคงเหลือหลังจากการจัดสรรตามข้อ (ก) บริษัทจะทำการจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นที่จองซื้อเกินกว่าสิทธิแต่ละรายซึ่งยังได้รับการจัดสรรไม่ครบตามจำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่จองซื้อเกินสิทธิของผู้ที่จองซื้อเกินกว่าสิทธิแต่ละรายนั้นโดยนำสัดส่วนการถือหุ้นเดิมของผู้ที่จองซื้อเกินกว่าสิทธิแต่ละรายนั้นคูณด้วยจำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เหลือหลังจากการจัดสรรตามข้อ (ก) จะได้เป็นจำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ผู้จองซื้อเกินกว่าสิทธิแต่ละรายมีสิทธิที่จะได้รับการจัดสรร ในกรณีที่พิเศษของหุ้นให้พิเศษของหุ้นนั้นทั้ง โดยจำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่จะได้รับการจัดสรรจะไม่เกินจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายจองซื้อและชำระค่าจองซื้อแล้ว ทั้งนี้ บริษัทจะดำเนินการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นที่จองซื้อเกินกว่าสิทธิตามวิธีการในข้อ (ข) นี้ จนกระทั่งไม่มีหุ้นสามัญเพิ่มทุนเหลือจากการจัดสรร หรือจนกว่าจะไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดประสงค์ที่จะจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนเกินสิทธิดังกล่าวอีกต่อไป

(3) การจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทไม่ว่ากรณีใดจะต้องไม่ทำให้ผู้ถือหุ้นรายใดถือหุ้นของบริษัทในลักษณะดังต่อไปนี้

1. (เมื่อนับรวมการถือหุ้นของบุคคลตามมาตรา 258 ของ พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และบุคคลที่กระทำการร่วมกันของผู้ถือหุ้นรายดังกล่าว) ในลักษณะที่เพิ่มขึ้นจนถึงหรือข้ามจุดที่ต้องทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ (Tender Offer) ตามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 12/2554 เรื่อง หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการในการเข้าถือหลักทรัพย์เพื่อครอบงำกิจการ (“ประกาศที่ ทจ. 12/2554”) เว้นแต่ผู้ถือหุ้นรายดังกล่าวได้รับยกเว้นการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการตามที่กำหนดไว้ในประกาศที่ ทจ. 12/2554 หรือ
2. ในลักษณะที่เป็นการฝ่าฝืนข้อจำกัดการถือหุ้นของคนต่างด้าวตามที่ระบุไว้ในข้อบังคับของบริษัท

ในการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ บริษัทขอสงวนสิทธิที่จะไม่จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นรายใด หากการจัดสรรดังกล่าวจะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นมีลักษณะตามกรณีที่กล่าวมาข้างต้น โดยผู้ถือหุ้นดังกล่าวอาจไม่ได้รับการจัดสรรหรือได้รับการจัดสรร หุ้นสามัญเพิ่มทุนเพียงบางส่วน ทั้งนี้บริษัทจะคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญสำหรับส่วนที่ไม่ได้รับการจัดสรรเพิ่มเติมของผู้ถือหุ้นเดิมดังกล่าวข้างต้น โดยไม่มีดอกเบี้ย และกรณีมีเศษของหุ้น ผู้ถือหุ้นรายใดได้รับการจัดสรรหุ้นที่เป็นเศษไม่เต็มจำนวน 1 หุ้น ให้ตัดจำนวนเศษหุ้นดังกล่าวทิ้ง

## 5. วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

วันที่ 27 พฤษภาคม 2563 (“วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น”)

## 6. กำหนดวันจองซื้อและรับชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุน

### 6.1 ระยะเวลาจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

ระหว่างวันที่ 29 มิถุนายน 2563 ถึงวันที่ 3 กรกฎาคม 2563 (รวมทั้งสิ้น 5 วันทำการ) ภายในเวลา 09.00 น. ถึง 15.30 น. หรือภายในเวลาทำการของตัวแทนรับจองซื้อ (เฉพาะวันทำการของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”))

## 6.2 สถานที่รับจองซื้อหุ้นและรับชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

บริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน) (“ตัวแทนรับจองซื้อ”)

ฝ่ายปฏิบัติการ ชั้น 6 อาคารสำนักงานเมืองไทย-ภัทร 1

252/6 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310

สอบถามข้อมูล ติดต่อ 02-165-5555 กด 2 และกด 4 ได้ทุกวันทำการระหว่างเวลา 08.00 น. ถึง 18.00 น.

## 7. วิธีการจองซื้อและการชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

ผู้ถือหุ้นที่ประสงค์จะจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน จะต้องกรอกรายละเอียดลงในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้ถูกต้องครบถ้วน และชัดเจน โดยระบุจำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายต้องการจองซื้อตามสิทธิตามจำนวนที่แสดงไว้ในใบรับรองสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนซึ่งออกโดยบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด (สิ่งที่เป็นแบบมาด้วย 3) และจำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ต้องการจองซื้อเกินกว่าสิทธิ ในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน 1 ใบ ต่อใบรับรองสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน 1 ฉบับเท่านั้น พร้อมทั้งลงลายมือชื่อผู้จองซื้อในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน และชำระเงินค่าหุ้นเต็มตามจำนวนที่จองซื้อ ทั้งในส่วนที่จองซื้อน้อยกว่าสิทธิหรือตามสิทธิที่ได้รับ และในส่วนที่ประสงค์จะจองซื้อหุ้นเกินกว่าสิทธิที่ได้รับจัดสรร (ถ้ามี) โดยชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน และยื่นเอกสารประกอบการจองซื้อไปยังสถานที่รับจองซื้อหุ้น และรับชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนในวันและเวลาที่รับจองซื้อ (ตามที่ระบุในข้อ 6) ทั้งนี้หากมูลค่ารวมของจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นระบุในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนมีจำนวนน้อยกว่าหรือมากกว่าจำนวนเงินที่บริษัท โดยตัวแทนรับจองซื้อได้รับชำระ บริษัท โดยตัวแทนรับจองซื้อขอสงวนสิทธิที่จะยึดถือตามจำนวนเงินที่บริษัท โดยตัวแทนรับจองซื้อได้รับชำระ และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามจำนวนเงินดังกล่าวให้กับผู้ถือหุ้นรายนั้นๆ ทั้งนี้ตัวแทนรับจองซื้อไม่เปิดช่องทางการใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนผ่านระบบ Digital subscription ของบริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

**ทั้งนี้ ให้ผู้จองซื้อกรอกรายละเอียดและยื่นใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน 1 ใบ ต่อใบรับรองสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน 1 ฉบับเท่านั้น**

เมื่อผู้จองซื้อยื่นใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่กรอกรายละเอียดและลงลายมือชื่อครบถ้วนเรียบร้อยแล้วให้แก่ตัวแทนรับจองซื้อ ให้ถือว่าผู้จองซื้อได้ให้คำรับรองว่าข้อมูล รายละเอียด รวมทั้งลายมือชื่อที่ได้ลงไว้แล้วในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนนั้น (ไม่ว่าผู้จองซื้อเป็นผู้กรอกข้อมูล รายละเอียด และลงลายมือชื่อในใบจองซื้อนั่นเอง หรือผู้รับมอบอำนาจ หรือตัวแทนซึ่งรวมถึงบริษัทนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ของผู้จองซื้อเป็นผู้กรอกให้) ถูกต้อง ครบถ้วน และเป็นจริง หากปรากฏว่าข้อมูล รายละเอียด หรือลายมือชื่อดังกล่าวผิดพลาด ไม่ถูกต้อง ไม่ครบถ้วน หรือไม่เป็นจริง บริษัท และ/หรือตัวแทนรับจองซื้อขอสงวนสิทธิที่จะใช้ดุลยพินิจในการปฏิเสธการจองซื้อไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน และบริษัท และ/หรือตัวแทนรับจองซื้อจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหาย หรือความสูญเสียที่เกิดขึ้นไม่ว่ากรณีใดๆ หรือหากมีการจัดสรรหุ้นโดยบริษัท หรือดำเนินการใดๆ ของบริษัท และ/หรือตัวแทนรับจองซื้อภายใต้ข้อความที่ระบุไว้ในส่วนที่ 1 ของหนังสือแจ้งการจัดสรรหุ้นนี้ โดยผิดพลาดหรือเกิดจากการใช้ข้อมูลดังกล่าว ผู้จองซื้อตกลงจะไม่เรียกร้องค่าเสียหายหรือเรียกให้บริษัท และ/หรือตัวแทนรับจองซื้อรับผิดชอบต่อความเสียหายหรือสูญเสียใดๆ ทั้งสิ้น และบริษัท และ/หรือตัวแทนรับจองซื้อจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายหรือความสูญเสียที่เกิดขึ้น ไม่ว่ากรณีใดๆ



## 7.1 การชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

- (1) ผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนต้องชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนครั้งเดียวเต็มจำนวนที่จองซื้อโดย
- (ก) ชำระเงินค่าจองซื้อด้วยเงินสด ผ่านระบบ Bill Payment ที่ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ทุกสาขาทั่วประเทศ เข้าบัญชี “**บริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน) เพื่อลูกค้าจองซื้อหลักทรัพย์**” Comp Code. 32378 โดยสามารถชำระเงินค่าจองซื้อตั้งแต่เวลา 9.00 – 15.30 น. (หรือเวลาทำการของธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) แต่ละสาขา) ของวันที่ 29 มิถุนายน 2563 ถึงวันที่ 3 กรกฎาคม 2563
- (ข) ชำระเงินค่าจองซื้อโดยวิธีออกเช็ค แคชเชียร์เช็ค หรือดริฟท์ ผ่านระบบ Bill Payment ที่ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ทุกสาขาทั่วประเทศโดยขีดคร่อมส่งจ่ายในนาม “**บริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน) เพื่อลูกค้าจองซื้อหลักทรัพย์**” Comp Code. 32378 โดยสามารถชำระเงินค่าจองซื้อตั้งแต่เวลา 9.00 – 15.30 น. (หรือเวลาทำการของธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) แต่ละสาขา) ของวันที่ 29 มิถุนายน 2563 ถึงวันที่ 1 กรกฎาคม 2563 โดยการนำฝาก เช็ค/แคชเชียร์เช็ค/ดริฟท์ ซึ่งจะต้องลงวันที่ไม่เกินวันที่ 1 กรกฎาคม 2563 และสามารถเรียกเก็บเงินได้จากสำนักหักบัญชีในเขตกรุงเทพมหานครภายในวันทำการถัดไปเท่านั้น โดยกำหนดให้ผู้จองซื้อหุ้นส่งจ่ายเช็ค หรือ แคชเชียร์เช็ค หรือ ดริฟท์ 1 ฉบับ ต่อใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน 1 ใบเท่านั้น
- (ค) ผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนจะต้องกรอกรายละเอียดในแบบฟอร์มการชำระเงินค่าจองซื้อหุ้น (Bill Payment Form) (สิ่งที่แนบมาด้วย 4) และนำส่งให้แก่เคาน์เตอร์ของธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) พร้อมกับการชำระค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนข้างต้นตามข้อ (ก) และ (ข) โดยระบุข้อมูลให้ถูกต้องครบถ้วน และชัดเจน ซึ่งรวมถึง ชื่อผู้จองซื้อ เลขที่อ้างอิง 1 (ซึ่งได้แก่ เลขที่บัตรประชาชน หรือเลขที่หนังสือเดินทาง หรือเลขทะเบียนนิติบุคคล อย่างใดอย่างหนึ่งเท่านั้น) เลขที่อ้างอิง 2 (ซึ่งได้แก่ เลขทะเบียนผู้ถือหุ้น 10 หลัก โดยสามารถตรวจสอบจากใบรับรองสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน (สิ่งที่แนบมาด้วย 3) หรือติดต่อสอบถามได้ที่ Call Center ของ บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด) หมายเลข 02-009-9999 และโปรดระบุ ชื่อ-นามสกุล และหมายเลขโทรศัพท์ที่ติดต่อได้ของผู้นำฝากไว้ที่แบบฟอร์ม Bill Payment
- ผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ประสงค์จะจองซื้อ ต้องแนบหลักฐานแบบฟอร์มการชำระเงินค่าจองซื้อหุ้น (Bill Payment Form) ดังกล่าว (ฉบับจริง) มาพร้อมกับใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนและเอกสารที่ใช้ประกอบในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนมายังตัวแทนรับจองซื้อ ตามที่ระบุในข้อ 7.2
- (ง) ผู้จองซื้อจะเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมธนาคาร (ถ้ามี) ต่างหากจากจำนวนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน (จำนวนเงินที่ตัวแทนในการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนต้องได้รับเท่ากับยอดจองซื้อเต็มจำนวน)
- (2) กรณีชำระด้วยเงินโอนผ่านระบบบาทเน็ต (BAHTNET) สำหรับผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนประเภทนิติบุคคลเท่านั้น
- (ก) ผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนประเภทนิติบุคคลสามารถชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนโดยการโอนผ่านระบบบาทเน็ต (BAHTNET) โดยส่งจ่าย ชื่อบัญชี “**บริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน) เพื่อ**



**ลูกค้าของซื้อหลักทรัพย์” เลขที่บัญชี 028-8-04088-5 ประเภท กระแสรายวัน ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) สาขานนทบุรีตากิเชก-ห้วยขวาง โดยสามารถชำระเงินค่าจองซื้อได้ตามเวลาเปิดบริการออนไลน์ผ่านระบบบาทเน็ต (BAHTNET) ของแต่ละธนาคาร ของวันที่ 29 มิถุนายน 2563 ถึงวันที่ 3 กรกฎาคม 2563 (ภายในวันทำการของตลาดหลักทรัพย์)**

- (ข) หากผู้จองซื้อได้ทำการโอนเงินผ่านระบบบาทเน็ต (BAHTNET) เพื่อชำระค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเรียบร้อยแล้วให้นำส่งหลักฐานการโอนเงินผ่านระบบบาทเน็ต (BAHTNET) พร้อมกับใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนและเอกสารที่ใช้ประกอบในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนมายังตัวแทนรับจองซื้อ ตามที่ระบุในข้อ 7.2
- (ค) ผู้จองซื้อจะเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมการโอนเงินผ่านระบบบาทเน็ตทั้งหมด(ต้นทางและปลายทาง) (จำนวนเงินที่ตัวแทนในการรับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนต้องได้รับเท่ากับยอดจองซื้อเต็มจำนวน)
- (3) การชำระค่าจองซื้อหุ้นด้วยการโอนเงินผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (Automatic Transfer System หรือ ATS) สำหรับผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เป็นลูกค้าของบริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน) เท่านั้น ทั้งนี้ คำว่า “ลูกค้าของบริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน)” ภายใต้หนังสือแจ้งการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนฉบับนี้ หมายถึง ลูกค้าของบริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน) ที่มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์/สัญญาซื้อขายล่วงหน้าอยู่กับบริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน) หรือบุคคลซึ่งบริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน) จะพิจารณาให้เป็นลูกค้าของบริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน)
- (ก) การชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (Automatic Transfer System หรือ ATS) จะกระทำได้เฉพาะผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เป็นลูกค้าของบริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน) ที่ได้ดำเนินการแจ้งความประสงค์ให้โอนเงินเพื่อชำระค่าภาระผูกพันโดยอัตโนมัติ และระบบการโอนเงินอัตโนมัติดังกล่าวมีผลใช้บังคับแล้วในวันจองซื้อ
- (ข) ตัวแทนรับจองซื้ออาจกำหนดรายละเอียด หรือขั้นตอน หรือเงื่อนไขเพิ่มเติมสำหรับลูกค้าของตน
- (4) ผู้ถือหุ้นที่มีได้ใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน หรือมิได้ นำส่งใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่มีรายละเอียดครบถ้วน และมีได้ชำระเงินค่าจองซื้อตามวัน เวลา และวิธีที่กำหนด บริษัท และ/หรือตัวแทนรับจองซื้อจะถือว่าผู้ถือหุ้นรายนั้นสละสิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้
- (5) บริษัทโดยตัวแทนรับจองซื้อ จะรับชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเป็นเงินสด
- (6) บริษัทโดยตัวแทนรับจองซื้อขอสงวนสิทธิไม่รับชำระค่าจองซื้อหุ้นผ่านทางตู้ ATM หรือผ่านทางออนไลน์ หรือ Application
- (7) บริษัทโดยตัวแทนรับจองซื้อจะไม่รับเอกสารที่ใช้ในการจองซื้อทางไปรษณีย์
- (8) ผู้จองซื้อจะต้องชำระเงินค่าจองซื้อ 1 ใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน ต่อ 1 ใบรับรองสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเท่านั้น ยกเว้น บริษัท ไทยเอ็น วี ดี อาร์ จำกัด

- (9) หากผู้จองซื้อไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ทางบริษัท หรือตัวแทนรับจองซื้อที่กำหนด บริษัท โดยตัวแทนรับจองซื้อ ขอสงวนสิทธิที่จะไม่จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้จองซื้อรายดังกล่าว
- (10) บริษัท โดยตัวแทนรับจองซื้อ ขอสงวนสิทธิที่จะเปลี่ยนแปลงรายละเอียดเกี่ยวกับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน กำหนดวันจองซื้อและรับชำระค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุน วิธีการจองซื้อ และการชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน ด้วยวิธีการอื่นได้ตามความเหมาะสม ในกรณีที่เกิดปัญหา อุปสรรค หรือข้อจำกัดในการดำเนินการ ทั้งนี้เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนอย่างเป็นธรรม และเพื่อให้การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนครั้งนี้ประสบความสำเร็จสูงสุด

## 7.2 เอกสารที่ใช้ประกอบในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นต้องการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเกินกว่าสิทธิ จะต้องแสดงความจำนงในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสิทธิให้ครบจำนวนก่อน จึงจะมีสิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเกินกว่าสิทธิที่ได้รับจัดสรร

### 7.2.1 การจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนโดยวิธีการกรอรายละเอียดในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน (Hard Copy)

ผู้ถือหุ้นหรือผู้รับมอบอำนาจจะต้องนำเอกสารที่ใช้ในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังต่อไปนี้ พร้อมชำระเงินเต็มจำนวนที่จองซื้อ ทั้งในส่วนที่จองซื้อตามสิทธิที่ได้รับ และในส่วนที่ประสงค์จะจองซื้อเกินกว่าสิทธิที่ได้รับจัดสรร ไปติดต่อตัวแทนรับจองซื้อตามที่อยู่ในข้อ 6.2 ภายในระยะเวลาตามที่กำหนดในข้อ 7.1 (แล้วแต่กรณี)

- (1) ใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่กรอรายละเอียดถูกต้อง ครบถ้วน และชัดเจน (สิ่งที่แนบมาด้วย 2)

บริษัทจะทำการจัดส่งใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นทุกรายที่มีรายชื่อปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น ในวันที่ 27 พฤษภาคม 2563

ผู้ถือหุ้นต้องระบุจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายต้องการจองซื้อตามสิทธิตามจำนวนที่ได้แสดงไว้ในใบรับรองสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนซึ่งออกโดยศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (สิ่งที่แนบมาด้วย 3) และจำนวนหุ้นที่ต้องการจองซื้อเกินกว่าสิทธิ (ถ้ามี) พร้อมทั้งลงลายมือชื่อ หากผู้จองซื้อเป็นนิติบุคคล จะต้องลงนามโดยผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลนั้น พร้อมประทับตราบริษัท (ถ้ามี)

ทั้งนี้ ให้ผู้จองซื้อกรอรายละเอียดและยื่นใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน 1 ใบ ต่อใบรับรองสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนซึ่งออกโดยบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 1 ฉบับเท่านั้น

- (2) ใบรับรองสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนซึ่งออกโดยบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด (สิ่งที่แนบมาด้วย 3)

ใบรับรองสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนซึ่งออกโดย บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ในฐานะนายทะเบียนของบริษัท และได้จัดส่งไปทางไปรษณีย์ลงทะเบียนให้แก่ผู้ถือหุ้นพร้อมกับหนังสือฉบับนี้ ซึ่งจะระบุจำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายมีสิทธิได้รับการจัดสรรตามสัดส่วนการถือหุ้นให้ผู้ถือหุ้นทราบ

- (3) หลักฐานการชำระเงิน

หลักฐานการชำระเงินค่าจองซื้อเต็มจำนวนที่จองซื้อ (ฉบับจริง) ซึ่งรวมถึง Bill Payment ทั้งในส่วนที่จองซื้อตามสิทธิรวมกับส่วนที่ประสงค์จะจองซื้อเกินกว่าสิทธิ ตามวิธีการชำระค่าจองซื้อของผู้ถือหุ้นที่จองซื้อแต่ละประเภท โดยพิจารณารายละเอียดและดำเนินการตามที่ระบุในข้อ 7.1 (สิ่งที่แนบมาด้วย 4)

(4) เอกสารเพิ่มเติมกรณีที่มาอธิบายให้ผู้รับมอบอำนาจดำเนินการแทน

หนังสือมอบอำนาจให้กระทำการแทนพร้อมติดอากรแสตมป์ 30 บาท พร้อมเอกสารประกอบการแสดงตนและ/หรือ สำเนาบัตรประชาชนที่ยังไม่หมดอายุของผู้จองซื้อและผู้รับมอบอำนาจ ซึ่งลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง (สิ่งที่แนบมาด้วย 5)

(5) เอกสารเพิ่มเติมประกอบการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน เฉพาะผู้ที่ประสงค์จะนำหลักทรัพย์ฝากเข้าบัญชีบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ (Issuer Account) เท่านั้น

สำหรับผู้ที่ประสงค์จะฝากหุ้นสามัญเพิ่มทุนไว้ในบัญชีบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ (Issuer Account) สมาชิกเลขที่ 600 ในนามผู้จองซื้อ โปรดกรอกรายละเอียดใน “เอกสารเพิ่มเติมประกอบการจองหลักทรัพย์เฉพาะผู้ที่ประสงค์นำหลักทรัพย์ฝากเข้าบัญชีบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ (Issuer Account) เท่านั้น” (สิ่งที่แนบมาด้วย 6) เพื่อนำส่งให้แก่ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์

(6) สำเนาสมุดบัญชีเงินฝากธนาคารหน้าแรก ประเภทบัญชีออมทรัพย์ หรือสำเนา Bank Statement สำหรับบัญชีกระแสรายวันหรือบัญชีออมทรัพย์ที่แสดงเลขที่บัญชีธนาคาร ซึ่งได้ลงนามรับรองสำเนาถูกต้องเป็นเอกสารประกอบการคืนค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

ในกรณีที่ผู้จองซื้อที่มีความประสงค์ให้คืนเงินค่าจองซื้อด้วยวิธีการโอนเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อ สำหรับส่วนที่ไม่ได้รับการจัดสรร หรือได้รับการจัดสรรไม่ครบตามจำนวนที่จองซื้อ หรือผู้ถือหุ้นจ่ายเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนมากเกินไปจนเกินมูลค่าหุ้นที่ตนได้รับการจัดสรร โดยชื่อเจ้าของบัญชีธนาคารต้องเป็นชื่อเดียวกับชื่อของผู้ถือหุ้นที่จองซื้อเกินสิทธิที่ระบุไว้ในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเท่านั้น (เฉพาะธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน), ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน), ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน), ธนาคาร กรุงไทย จำกัด (มหาชน), ธนาคาร กสิกรไทย จำกัด (มหาชน), ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน), ธนาคาร ยูโอบี จำกัด (มหาชน), ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน), ธนาคาร ธนชาติ จำกัด (มหาชน) หรือ ธนาคาร เกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) เท่านั้น)

(7) เอกสารประกอบการแสดงตน

#### บุคคลธรรมดาสัญชาติไทย

สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง หรือในกรณีที่ไม่มีบัตรประจำตัวประชาชน หรือบัตรประจำตัวประชาชนหมดอายุ ให้แนบสำเนาทะเบียนบ้านที่มีเลขประจำตัวประชาชน 13 หลัก หรือสำเนาเอกสารทางราชการอื่นที่มีเลขประจำตัวประชาชน 13 หลัก พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง (กรณีผู้จองซื้อเป็นผู้เยาว์ (อายุไม่เกิน 20 ปีบริบูรณ์) จะต้องแนบหลักฐานที่แสดงว่าสามารถจองซื้อหุ้นได้โดยถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งรวมถึงคำสั่งอนุญาตจากศาล สำเนาบัตรประจำตัว

ประชาชนของผู้ปกครอง (บิดา และ/หรือมารดา) และสำเนาทะเบียนบ้านที่ผู้เยาว์อาศัยอยู่ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง) โดยลายมือชื่อนั้นต้องตรงกับลายมือชื่อในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

ในกรณีที่มีการเปลี่ยนชื่อ-นามสกุล ซึ่งทำให้ชื่อ-นามสกุลไม่ตรงกับชื่อผู้ถือหุ้นที่ปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น ในวันที่ 27 พฤษภาคม 2563 หรือในใบรับรองสิทธิการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนซึ่งออกโดย ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (สิ่งที่ไม่แนบมาด้วย 3) ให้แนบสำเนาเอกสารที่ออกโดยหน่วยงานราชการยืนยันการเปลี่ยนชื่อ-นามสกุล เช่น ทะเบียนสมรส ใบหย่า ใบแจ้งเปลี่ยนชื่อ-นามสกุล เป็นต้น พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

#### บุคคลธรรมดาสัญชาติต่างดาว

สำเนาใบต่างดาว หรือสำเนาหนังสือเดินทาง ที่ยังไม่หมดอายุ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้องโดยลายมือชื่อนั้นต้องตรงกับลายมือชื่อในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน กรณีผู้จองซื้อเป็นผู้เยาว์ (อายุไม่ครบ 20 ปีบริบูรณ์) จะต้องแนบหลักฐานที่แสดงว่าสามารถจองซื้อหุ้นได้โดยถูกต้องตามกฎหมายซึ่งรวมถึงคำสั่งอนุญาตจากศาล

#### นิติบุคคลที่จดทะเบียนในประเทศไทย

สำเนาหนังสือรับรองที่ออกโดยกระทรวงพาณิชย์ที่ออกไม่เกิน 6 เดือน ก่อนวันจองซื้อพร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง โดยผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลนั้น และประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) พร้อมแนบสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาใบต่างดาว หรือสำเนาหนังสือเดินทาง (แล้วแต่กรณี) ที่ยังไม่หมดอายุ ของผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลดังกล่าว พร้อมรับรองสำเนาถูกต้องโดยลายมือชื่อนั้นต้องตรงกับลายมือชื่อในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

#### นิติบุคคลที่จดทะเบียนในต่างประเทศ

สำเนาหนังสือสำคัญการจัดตั้งบริษัท (Certificate of Incorporation) หนังสือบริคณห์สนธิ ข้อบังคับ และหนังสือรับรองของบริษัท (Affidavit) ที่ออกโดยเจ้าหน้าที่ของนิติบุคคลหรือหน่วยงานของประเทศที่นิติบุคคลมีภูมิลำเนาซึ่งรับรองถึงชื่อนิติบุคคล ชื่อผู้มีอำนาจลงนาม ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ และอำนาจหรือเงื่อนไขในการลงลายมือชื่อผูกพันนิติบุคคล ที่ออกให้ไม่เกิน 6 เดือน ก่อนวันจองซื้อ พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง โดยผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลนั้น และประทับตราสำคัญของนิติบุคคล (ถ้ามี) พร้อมแนบสำเนาใบต่างดาว หรือสำเนาหนังสือเดินทางที่ยังไม่หมดอายุ (แล้วแต่กรณี) ของผู้มีอำนาจลงนามของนิติบุคคลดังกล่าว พร้อมลงนามรับรองสำเนาถูกต้อง โดยลายมือชื่อนั้นต้องตรงกับลายมือชื่อในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

ทั้งนี้ สำเนาเอกสารประกอบที่ลงนามรับรองสำเนาถูกต้องแล้วต้องได้รับการรับรองลายมือชื่อของผู้จัดทำ หรือผู้ให้คำรับรองความถูกต้องของเอกสาร โดยเจ้าหน้าที่ Notary Public พร้อมตราประทับของเจ้าหน้าที่ Notary Public และรับรองโดยเจ้าหน้าที่สถานทูตไทย หรือสถานกงสุลไทยในประเทศที่เอกสารดังกล่าวได้จัดทำหรือรับรองความถูกต้อง และมีอายุไม่เกิน 6 เดือนในวันจองซื้อ

นิติบุคคลที่มอบอำนาจให้ผู้ดูแลรักษาผลประโยชน์ (Custodian) เป็นผู้ดำเนินการจองซื้อแทน

สำเนาหนังสือมอบอำนาจจากผู้จองซื้อมอบอำนาจให้ผู้ดูแลรักษาผลประโยชน์ดำเนินการจองซื้อแทนพร้อมแนบสำเนาเอกสารของผู้มอบอำนาจ ทั้งนี้ เอกสารดังกล่าวให้เป็นไปตามประเภทของผู้จองซื้อที่ระบุไว้ข้างต้น (แล้วแต่กรณี) โดยเอกสารดังกล่าวต้องลงนามรับรองสำเนาถูกต้องโดยผู้มีอำนาจลงนามแทนผู้จองซื้อหรือผู้ดูแลผลประโยชน์ (แล้วแต่กรณี) และประทับตราสำคัญนิติบุคคล (ถ้ามี) และแนบสำเนาบัตรประชาชน สำเนาใบต่างด้าว หรือสำเนาหนังสือเดินทางที่ยังไม่หมดอายุ (แล้วแต่กรณี) ของผู้ลงนามแทนผู้ดูแลรักษาผลประโยชน์ (Custodian) พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง

บริษัท และ/หรือตัวแทนรับจองซื้อ ขอสงวนสิทธิ์ที่จะเปลี่ยนแปลงรายละเอียดเกี่ยวกับเอกสารที่ใช้ประกอบในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน ในกรณีที่เกิดปัญหา อุปสรรค หรือข้อจำกัดในการดำเนินการ ทั้งนี้ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนอย่างเป็นธรรม และเพื่อให้การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนครั้งนี้ประสบความสำเร็จสูงสุด

#### 7.2.2 การจองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทป (เฉพาะผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เป็นลูกค้าของบริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน) เท่านั้น)

ผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนสามารถจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนผ่านเจ้าหน้าที่ผู้แนะนำการลงทุน หรือ Investment Consultant (IC) ของตัวแทนรับจองซื้อ โดยยืนยันการจองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทปได้ โดยผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนจะต้องเป็นลูกค้าของบริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน) และได้ผ่านขั้นตอนการรู้จักลูกค้าและตรวจสอบเพื่อทราบข้อเท็จจริงเกี่ยวกับลูกค้า (Know Your Customer & Customer Due Diligence : KYC / CDD) และได้ดำเนินการจัดทำแบบประเมินความเหมาะสมในการลงทุนหรือทำธุรกรรม (Suitability Test) กับตัวแทนรับจองซื้อ ในช่วงระยะเวลาไม่เกิน 2 ปี ก่อนการจองซื้อผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทป และได้จัดทำแบบสอบถามเกี่ยวกับกฎหมายว่าด้วยการจัดเก็บภาษีบุคคลอเมริกัน (U.S. Person) ที่อยู่นอกประเทศสหรัฐอเมริกา (Foreign Account Tax Compliance Act: FATCA) กับตัวแทนรับจองซื้อแล้ว ทั้งนี้ ผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนต้องยืนยันทางวาจาว่าได้ศึกษาและเข้าใจข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในหนังสือแจ้งการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม ยอมรับความเสี่ยงในการลงทุน และยินยอมผูกพันตามหนังสือแจ้งการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม ดังกล่าวเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนไม่ต้องกรอกข้อมูลและลงนามในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน (Hard Copy) รวมถึงไม่ต้องแนบเอกสารใดๆ ประกอบการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนโดยปฏิบัติดังนี้

- ผู้แนะนำการลงทุนของตัวแทนรับจองซื้อ จะตรวจสอบตัวตนของผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทป เช่น เลขประจำตัวประชาชน วันเดือนปีเกิด ธนาครที่ใช้ชำระโดยวิธี เงินโอนอัตโนมัติ (หรือที่เรียกว่า “Automatic Transfer System” หรือ “ATS”) กับตัวแทนรับจองซื้อ เป็นต้น
- ผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนต้องยืนยันทางวาจาว่าได้ศึกษาและรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในหนังสือแจ้งการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม และยินยอมผูกพันตามหนังสือแจ้งการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมดังกล่าว

- ผู้แนะนำการลงทุนของตัวแทนรับจองซื้อ เมื่อรับคำยืนยันพร้อมรายละเอียดการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทป จะบันทึกคำสั่งการจองซื้อผ่านระบบของตัวแทนรับจองซื้อดังกล่าว โดยระบบจะแสดงข้อมูลการจองผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทป ชื่อผู้แนะนำการลงทุน วันและเวลา บันทึกการจองซื้อผ่านระบบ โดยผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนสามารถจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนผ่านทางโทรศัพท์บันทึกเทปได้ตามที่ตัวแทนรับจองซื้อกำหนด ภายในระยะเวลาจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนระหว่างวันที่ 29 มิถุนายน 2563 ถึงวันที่ 3 กรกฎาคม 2563

อย่างไรก็ตาม หากผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนไม่สามารถดำเนินการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนผ่านระบบโทรศัพท์บันทึกเทปได้ ผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนสามารถทำการจองซื้อตามวิธีการก๊อปปี้ของซื้อ (Hard Copy) ตามที่ระบุในข้อ 7.2.1 ได้

### 7.3 การคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน (ถ้ามี)

บริษัทโดยตัวแทนรับจองซื้อจะดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อแก่ผู้จองซื้อที่ไม่ได้รับการจัดสรร หรือได้รับการจัดสรรไม่ครบตามจำนวนที่จองซื้อ หรือผู้ถือหุ้นจ่ายเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนมากเกินไปเกินมูลค่าหุ้นที่ตนได้รับการจัดสรร โดยไม่มีดอกเบี้ย และ/หรือ ค่าเสียหายใดๆ โดยให้ผู้จองซื้อเลือกวิธีใดวิธีหนึ่ง ดังนี้

- (ก) บริษัทโดยตัวแทนรับจองซื้อจะดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อ โดยชำระเป็นเงินโอนเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อ (เฉพาะธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน), ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน), ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน), ธนาคาร กรุงไทย จำกัด (มหาชน), ธนาคาร กสิกรไทย จำกัด (มหาชน), ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน), ธนาคาร ยูโอบี จำกัด (มหาชน), ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน), ธนาคาร ธนชาต จำกัด (มหาชน) หรือ ธนาคาร เกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) เท่านั้น) ภายใน 7 วันทำการนับแต่วันสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อ

ทั้งนี้ ชื่อเจ้าของบัญชีธนาคารต้องเป็นชื่อเดียวกับชื่อของผู้ถือหุ้นที่จองซื้อเกินสิทธิที่ระบุไว้ในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเท่านั้น โดยแนบสำเนาสมุดบัญชีเงินฝากธนาคารหน้าแรก ประเภทบัญชีออมทรัพย์ หรือสำเนา Bank Statement สำหรับบัญชีกระแสรายวันหรือบัญชีออมทรัพย์ที่แสดงเลขที่บัญชีธนาคาร พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง (ในกรณีที่ระบุชื่อบัญชีซึ่งมิใช่ชื่อเดียวกับผู้จองซื้อหุ้นหรือมิได้ระบุรายละเอียดอย่างครบถ้วน บริษัทโดยตัวแทนรับจองซื้อ จะดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อด้วยเช็คหรือเช็คเซอร์เช็คชัตคร่อมสั่งจ่ายเฉพาะในนามของผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน ตามชื่อที่ปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น และส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่อยู่ของผู้จองซื้อที่ปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น ในวันที่ 27 พฤษภาคม 2563 ภายใน 10 วันทำการนับแต่วันสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อ)

- (ข) บริษัท โดยตัวแทนรับจองซื้อจะดำเนินการคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนโดยออกเช็คหรือเช็คเซอร์เช็คชัตคร่อมสั่งจ่ายเฉพาะในนามของผู้จองซื้อหุ้นตามชื่อที่ปรากฏในสมุดทะเบียน ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น ในวันที่ 27 พฤษภาคม 2563 และส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามที่อยู่ที่ปรากฏในสมุดทะเบียน ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น ภายใน 10 วันทำการนับแต่วันสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อ โดยบริษัท จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้อง ยกเว้นค่าธรรมเนียมการโอนเงินหรือค่าธรรมเนียมจากการเรียกเก็บเช็คต่างเขตสำนักหักบัญชีหรือต่างธนาคาร (ถ้ามี) ผู้จองซื้อหุ้นต้องเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมดังกล่าว



- (ค) สำหรับผู้จองซื้อหุ้นที่เป็นลูกค้าของบริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน): บริษัท โดยตัวแทนรับจองซื้อจะดำเนินการโอนเงินเข้าบัญชีผ่านระบบโอนเงินอัตโนมัติ (Automated Transfer System (ATS)) ของบริษัทหลักทรัพย์ ภัทร จำกัด (มหาชน) ภายใน 5 วันทำการนับแต่วันสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อ

ในกรณีที่ไม่สามารถคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นให้แก่ผู้จองซื้อได้ภายในระยะเวลาดังกล่าว ผู้จองซื้อจะได้รับดอกเบี้ยจากบริษัท ในอัตราร้อยละ 7.50 ต่อปี โดยคำนวณจากจำนวนเงินค่าจองซื้อหุ้นที่ไม่ได้รับการจัดสรร นับแต่วันที่พ้นกำหนดเวลาดังกล่าวจนถึงวันที่ผู้จองซื้อได้รับการชำระคืนตามวิธีการดังกล่าวข้างต้น อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าในกรณีใดๆ หากได้มีการโอนเงินค่าจองผ่านบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อ หรือส่งเช็คหรือแคชเชียร์เช็คคืนเงินค่าจองซื้อทางไปรษณีย์ ลงทะเบียนตามที่อยู่ที่ปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น ในวันที่ 27 พฤษภาคม 2563 หรือโอนเงินค่าจองซื้อเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อผ่านระบบการโอนเงินอัตโนมัติ (Automatic Transfer System หรือ ATS) หรือวิธีอื่นตามที่บริษัท โดยตัวแทนรับจองซื้อเห็นว่าเหมาะสมโดยถูกต้องแล้ว ให้ถือว่าผู้จองซื้อได้รับคืนเงินค่าจองซื้อแล้วโดยชอบและผู้จองซื้อไม่มีสิทธิเรียกร้องดอกเบี้ยและ/หรือค่าเสียหายใดๆ อีกต่อไป

นอกจากนี้ หากเกิดความผิดพลาดในการโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารของผู้จองซื้อ หรือการสูญหายในการจัดส่งเช็ค หรือความผิดพลาดในการส่งตามวิธีอื่นตามที่บริษัท โดยตัวแทนรับจองซื้อเห็นว่าเหมาะสม ซึ่งไม่ใช่ความผิดของบริษัท หรือตัวแทนรับจองซื้อ เช่น ข้อมูลชื่อ ที่อยู่ ของผู้จองซื้อไม่ชัดเจน หรือไม่ครบถ้วนตามที่ระบุไว้ในใบจองซื้อ บริษัท และตัวแทนรับจองซื้อจะไม่รับผิดชอบต่อความผิดพลาดหรือความเสียหายดังกล่าว

บริษัท และ/หรือตัวแทนรับจองซื้อ ขอสงวนสิทธิที่จะเปลี่ยนแปลงรายละเอียดเกี่ยวกับการคืนเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน ในกรณีที่เกิดปัญหา อุปสรรค หรือข้อจำกัดในการดำเนินการ ทั้งนี้ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนอย่างเป็นธรรม และเพื่อให้การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนครั้งนี้ประสบความสำเร็จสูงสุด

#### 7.4 วิธีการส่งมอบหุ้นสามัญเพิ่มทุน

ผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนสามารถเลือกให้บริษัท โดยตัวแทนรับจองซื้อดำเนินการในกรณีใดกรณีหนึ่ง ดังต่อไปนี้

- (1) ในกรณีที่ประสงค์จะฝากหุ้นไว้ในบัญชีของบริษัทหลักทรัพย์ ซึ่งผู้จองซื้อที่มีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์

บริษัทโดยตัวแทนรับจองซื้อจะดำเนินการนำหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ผู้ถือหุ้นได้รับจัดสรรฝากไว้กับ “บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อผู้ฝาก” โดยศูนย์รับฝากหลักทรัพย์จะบันทึกยอดบัญชีจำนวนหุ้นที่บริษัทหลักทรัพย์นั้นฝากหุ้นสามัญอยู่และออกหลักฐานการฝากให้แก่ผู้จองซื้อภายใน 7 วันทำการนับแต่วันสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน ในขณะเดียวกัน บริษัทหลักทรัพย์นั้นก็จะบันทึกยอดบัญชีจำนวนหุ้นตามจำนวนหุ้นที่ผู้จองซื้อฝากไว้ ซึ่งในกรณีนี้ผู้จองซื้อจะสามารถขายหุ้นที่ได้รับการจัดสรรในตลาดหลักทรัพย์ได้ทันทีที่ตลาดหลักทรัพย์อนุญาตให้หุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ทำการซื้อขายได้ในตลาดหลักทรัพย์

ในกรณีที่ผู้จองซื้อเลือกให้บริษัท โดยตัวแทนรับจองซื้อดำเนินการตามข้อ 7.4 (1) นี้ ชื่อของผู้จองซื้อจะต้องตรงกับชื่อเจ้าของบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ที่ผู้จองซื้อประสงค์จะฝากหุ้นไว้ในบัญชีของบริษัทหลักทรัพย์ ดังกล่าวนั้น บริษัท ขอสงวนสิทธิที่จะดำเนินการส่งมอบหุ้นดังกล่าว โดยออกไปหุ้นในนามของผู้จองซื้อตามข้อ 7.4 (3) แทน



ผู้ถือหุ้นที่ใช้สิทธิในการจองซื้อจะต้องระบุรหัสบริษัทหลักทรัพย์ (ตามที่ระบุไว้ด้านหลังใบจอง) ที่ผู้ถือหุ้นมีบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์อยู่ และเลขที่บัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ที่ประสงค์จะให้โอนหุ้นที่ได้รับการจัดสรรเข้าบัญชีดังกล่าวให้ถูกต้อง หากระบุรหัสบริษัทหลักทรัพย์ หรือเลขที่บัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ไม่ถูกต้องจะทำให้ไม่สามารถโอนหุ้นเข้าบัญชีซื้อขายหลักทรัพย์ได้ ซึ่งบริษัท จะไม่รับผิดชอบต่อการสูญหายของหุ้น หรือความล่าช้าในการติดตามหุ้นคืน

(2) ในกรณีประสงค์จะฝากหุ้นไว้ในบัญชีของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ สมาชิกเลขที่ 600

กรุณารอกรายละเอียดใน “เอกสารเพิ่มเติมประกอบการจองหลักทรัพย์เฉพาะผู้ที่ประสงค์นำหลักทรัพย์ฝากเข้าบัญชีบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ (Issuer Account) เท่านั้น” (สิ่งที่แนบมาด้วย 6) สำหรับผู้จองซื้อหุ้นประเภทบุคคลธรรมดา และนิติบุคคล พร้อมลงนามรับรองความถูกต้องของข้อมูล เพื่อนำส่งให้แก่บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ด้วย

บริษัทโดยตัวแทนรับจองซื้อจะดำเนินการนำหุ้นที่ได้รับการจัดสรรฝากไว้กับ “บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อผู้ฝาก” โดยศูนย์รับฝากหลักทรัพย์จะบันทึกยอดบัญชีจำนวนหุ้นตามจำนวนหุ้นที่ผู้จองซื้อได้รับการจัดสรรเข้าบัญชีของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ สมาชิกเลขที่ 600 และออกหลักฐานการฝากให้แก่ผู้จองซื้อภายใน 7 วันทำการนับแต่วันสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน ในกรณีนี้ ผู้จองซื้อจะสามารถขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ได้รับการจัดสรรในตลาดหลักทรัพย์ ได้ทันทีที่ตลาดหลักทรัพย์อนุญาตให้หุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ทำการซื้อขายได้ในตลาดหลักทรัพย์ และหากผู้จองซื้อต้องการถอนหุ้นสามัญเพิ่มทุนออกจากบัญชีของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ สมาชิกเลขที่ 600 ดังกล่าว ผู้จองซื้อสามารถติดต่อได้ที่บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งอาจจะมีค่าธรรมเนียมในการดำเนินการถอนหุ้นตามอัตราที่ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ กำหนด

ทั้งนี้ การถอนหุ้นสามัญที่ฝากไว้ในบัญชีของบริษัทผู้ออกหลักทรัพย์ สมาชิกเลขที่ 600 จะต้องใช้เวลาในการดำเนินการ ดังนั้น ผู้จองซื้อที่นำฝากในบัญชีดังกล่าวอาจไม่สามารถถอนหุ้นสามัญได้ทันภายในวันที่หุ้นสามัญของบริษัท ทำการซื้อขายได้ในวันแรกในตลาดหลักทรัพย์

(3) ในกรณีประสงค์จะขอรับใบหุ้นในนามของผู้จองซื้อ

ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ในฐานะนายทะเบียนของบริษัท จะส่งมอบใบหุ้นตามจำนวนหุ้นที่ได้รับการจัดสรรให้แก่ผู้ได้รับการจัดสรรทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตามชื่อและที่อยู่ปรากฏในสมุดทะเบียน ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น ในวันที่ 27 พฤษภาคม 2563 ภายใน 15 วันทำการนับแต่วันสิ้นสุดระยะเวลาการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน ซึ่งในกรณีนี้ ผู้จองซื้อจะไม่สามารถขายหุ้นที่ได้รับการจัดสรรในตลาดหลักทรัพย์ได้จนกว่าจะได้รับใบหุ้นซึ่งผู้จองซื้ออาจได้รับใบหุ้นภายหลังจากที่หุ้นเพิ่มทุนของบริษัท ได้รับอนุมัติให้เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แล้ว

ในกรณีที่ผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนกรอกรายละเอียดดังกล่าวไม่ครบถ้วน หรือไม่ระบุเลือกกรณีใดกรณีหนึ่งในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน บริษัทขอสงวนสิทธิในการออกใบหุ้นให้แก่ผู้จองซื้อแทน ซึ่งอาจทำให้ผู้ถือหุ้นไม่สามารถขายหุ้นที่จองซื้อได้ทันทีที่ตลาดหลักทรัพย์อนุญาตให้หุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท ทำการซื้อขายได้ในตลาดหลักทรัพย์

## 7.5 ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ เกี่ยวกับการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน

- (1) ผู้ถือหุ้นที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนจะได้รับหลักฐานการจองซื้อที่ลงชื่อรับจากเจ้าหน้าที่ผู้รับจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน เพื่อเป็นหลักฐานการในการรับจองซื้อหุ้น โดยการจองซื้อจะสมบูรณ์ก็ต่อเมื่อบริษัทโดยตัวแทนรับจองซื้อสามารถเรียกเก็บเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนได้เป็นที่เรียบร้อย และผู้ถือหุ้นที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนได้ส่งใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน และเอกสารประกอบการจองซื้อที่กำหนดในหนังสือฉบับนี้ครบถ้วน และถูกต้องแล้ว
- (2) ผู้ถือหุ้นที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน และชำระเงินค่าจองซื้อแล้ว จะไม่มีสิทธิยกเลิกการจองซื้อ เว้นแต่ได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัท
- (3) บริษัทขอสงวนสิทธิในการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นที่มีชื่อปรากฏอยู่ในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นเท่านั้น
- (4) หากผู้ถือหุ้นที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนไม่สามารถชำระเงินค่าจองซื้อหุ้น หรือบริษัทโดยตัวแทนรับจองซื้อไม่สามารถเรียกเก็บเงินค่าจองซื้อได้ ไม่ว่าจะทั้งหมดหรือบางส่วน และไม่ว่ากรณีใดๆ ก็ตาม ที่มีใช้ความผิดของบริษัท ภายในกำหนดระยะเวลาการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนและการชำระเงินค่าหุ้นตามที่กำหนด หรือผู้ถือหุ้นที่จองซื้อกรอกข้อมูลในใบจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนไม่ครบถ้วนหรือไม่ชัดเจน หรือจองซื้อด้วยวิธีการอื่นที่ไม่ได้กำหนดไว้ในหนังสือแจ้งการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฉบับนี้ บริษัทจะถือว่าผู้ถือหุ้นรายนั้นสละสิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว และบริษัทขอสงวนสิทธิในการที่จะไม่จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นรายดังกล่าว ดังนั้น ในการชำระเงินค่าจองซื้อ ผู้ถือหุ้นควรตรวจสอบวิธีการชำระเงินค่าจองซื้อ และดำเนินการให้เป็นไปตามเงื่อนไขและวิธีการที่กำหนดให้ถูกต้องครบถ้วน
- (5) กรณีที่ผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนไม่นำส่งเอกสารตามที่กำหนดภายในระยะเวลาการจองซื้ออันเป็นเหตุให้บริษัทไม่สามารถระบุตัวตนของผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนได้ บริษัทจะถือว่าผู้จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนรายดังกล่าวสละสิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนและบริษัทขอสงวนสิทธิที่จะไม่จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นรายดังกล่าว
- (6) การจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่จองเกินกว่าสิทธิของผู้ถือหุ้นเดิมตามรายละเอียดข้างต้น ไม่ว่าจะกรณีใดจะต้องไม่ทำให้ผู้ถือหุ้นที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเกินกว่าสิทธิรายใด (รวมถึงบุคคลตามมาตรา 258 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และบุคคลที่กระทำการร่วมกันของผู้ถือหุ้นรายดังกล่าว) ถือหุ้นของบริษัทในลักษณะที่เพิ่มขึ้นจนถึงหรือข้ามจุดที่ต้องทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ (Tender Offer) ตามที่กำหนดในประกาศที่ ทจ. 12/2554 (เว้นแต่ผู้ถือหุ้นรายดังกล่าวได้รับยกเว้นการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการตามที่กำหนดไว้ในประกาศที่ ทจ. 12/2554) หรือในลักษณะที่เป็นการฝ่าฝืนข้อจำกัดการถือหุ้นของคนต่างด้าวตามที่ระบุไว้ในข้อบังคับของบริษัท ซึ่งปัจจุบันอนุญาตให้คนต่างด้าวถือหุ้นได้ไม่เกินร้อยละ 49 ของจำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัท หรือเป็นการกระทำขัดต่อกฎหมาย กฎเกณฑ์ หรือระเบียบข้อบังคับใดๆ ของประเทศไทย หรือต่างประเทศ หากการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นสามัญของผู้ถือหุ้นที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนรายใดมีลักษณะตามที่กำหนดข้างต้น บริษัทขอสงวนสิทธิในการไม่จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนหรือจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนเกินสิทธิแต่

เพียงบางส่วนให้แก่ผู้ถือหุ้นรายดังกล่าว อย่างไรก็ตาม บริษัทขอสงวนสิทธิในการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เหลือจากกรณีการจัดสรรดังกล่าวต่อไป

- (7) บริษัทโดยตัวแทนรับจองซื้อขอสงวนสิทธิในการปรับเปลี่ยนรายละเอียดวิธีการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน วันจองซื้อ และการชำระเงินค่าจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน สิทธิเงื่อนไขในการจองซื้อ หรือข้อมูลใดๆ เกี่ยวข้องกับวิธีการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามความเหมาะสมในกรณีที่เกิดปัญหา อุปสรรค หรือข้อจำกัดในการดำเนินงาน ทั้งนี้ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวของบริษัท

## 8. วัตถุประสงค์ของการเพิ่มทุน

เพื่อระดมทุนมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท และเพื่อรับรองการขยายธุรกิจ โดยมีระยะเวลาใช้เงินตั้งแต่พฤษภาคม 2563 – ไตรมาสที่ 4 ปี 2564 ดังนี้

- (1) พัฒนาโครงการโรงงานอุตสาหกรรม คลังสินค้า โลจิสติกพาร์ค และอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย รวมถึงการซื้อที่ดิน จำนวนประมาณ 3,000 ล้านบาท
- (2) เงินทุนหมุนเวียน จำนวนประมาณ 200 ล้านบาท

## 9. ประโยชน์ที่บริษัทจะได้รับจากการเพิ่มทุนและการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน

การเพิ่มทุนในครั้งนี้ จะช่วยเพิ่มความสามารถในการขยายตลาดและขยายศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ เสริมสร้างโครงสร้างเงินทุน และเสริมสภาพคล่อง และเพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท

## 10. นโยบายเงินปันผลและสิทธิในการรับเงินปันผลของหุ้นส่วนที่เพิ่มทุน

ผู้จองซื้อหุ้นเพิ่มทุนครั้งนี้จะมีสิทธิได้รับเงินปันผลจากการดำเนินงานของบริษัทตั้งแต่ผู้จองซื้อหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าวได้รับการจดทะเบียนเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทแล้ว โดยมีชื่อปรากฏเป็นผู้ถือหุ้นในทะเบียนผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่บริษัทกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผล และบริษัทมีการประกาศจ่ายเงินปันผล ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวเป็นไปตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลขั้นต่ำ ไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษี โดยบริษัทจะพิจารณาจ่ายเงินปันผลโดยคำนึงถึงผลการดำเนินงาน สถานะการเงิน และปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานของบริษัท ทั้งนี้ ในปัจจุบันไม่มีสัญญากู้ยืมเงินระหว่างบริษัทกับสถาบันการเงินใด ๆ ที่มีข้อจำกัดของอัตราการจ่ายเงินปันผลของบริษัท

## 11. รายละเอียดอื่นที่จำเป็นสำหรับใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุนในหุ้นของบริษัท

### 11.1 ผลกระทบต่อราคาหุ้นของบริษัท (Price Dilution)

ภายหลังการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น ผลกระทบต่อราคาหุ้นของบริษัทขึ้นอยู่กับปริมาณการใช้สิทธิซื้อหุ้นเพิ่มทุนของผู้ถือหุ้นเดิมแต่ละราย

หากผู้ถือหุ้นเดิมทุกรายไม่ใช้สิทธิซื้อหุ้นเพิ่มทุนเลยจะไม่มีผลกระทบต่อราคาหุ้นของบริษัท

หากผู้ถือหุ้นเดิมทุกรายใช้สิทธิตามที่มียุ่ครบทั้งจำนวน จะมีผลกระทบต่อราคาซึ่งจะลดลงในอัตราร้อยละ 1.19 โดยสามารถคำนวณผลกระทบได้ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{Price Dilution} &= \frac{\text{ราคาตลาดก่อนเสนอขาย} - \text{ราคาตลาดหลังเสนอขาย}}{\text{ราคาตลาดก่อนเสนอขาย}} \\ \text{Price Dilution} &= \frac{11.66 - 11.52}{11.66} \\ &= \text{ร้อยละ 1.19} \end{aligned}$$

โดยที่ราคาตลาดหลังเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนการถือหุ้น เท่ากับ

$$\begin{aligned} &= \frac{(\text{ราคาตลาด} \times \text{จำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว}) + (\text{ราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนการถือหุ้น} \times \text{จำนวนหุ้นที่เสนอขายเพิ่มทุนตามสัดส่วนการถือหุ้น})}{\text{จำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว} + \text{จำนวนหุ้นที่เสนอขายตามสัดส่วนการถือหุ้น}} \\ &= \frac{(11.66 \times 2,016,762,975) + (10.60 \times 302,514,446)}{2,016,762,975 + 302,514,446} \\ &= 11.52 \text{ บาทต่อหุ้น} \end{aligned}$$

หมายเหตุ: ราคาตลาดเท่ากับ ราคาตลาดถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของบริษัท ย้อนหลัง 30 วันทำการติดต่อกันก่อนวันประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2562-63 เมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2563 (ระหว่างวันที่ 25 มีนาคม 2563 – 11 พฤษภาคม 2563) (ข้อมูลจาก SETSMART ของตลาดหลักทรัพย์ฯ) ซึ่งเท่ากับ 11.66 บาท

## 11.2 ผลกระทบต่อสิทธิการออกเสียงของผู้ถือหุ้นบริษัท (Control Dilution)

ภายหลังการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นเดิมทุกรายใช้สิทธิจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนตามสิทธิที่มีอยู่ครบทั้งจำนวน จะไม่เกิดผลกระทบต่อสิทธิการออกเสียงของผู้ถือหุ้นบริษัท (Control Dilution)

ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นเดิมทุกรายไม่ใช้สิทธิจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนเลย จะทำให้จำนวนหุ้นชำระแล้วไม่เปลี่ยนแปลง และไม่เกิดผลกระทบต่อสิทธิการออกเสียงของผู้ถือหุ้น (Control Dilution)

ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นบางรายเลือกที่จะไม่ใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสิทธิที่ตนมีอยู่เลย และผู้ถือหุ้นอื่นใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสิทธิที่มีอยู่ และ/หรือ จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนเกินกว่าสิทธิ (Oversubscription) จนมีการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนครบทั้งจำนวน จะเกิดผลกระทบต่อสิทธิการออกเสียงของผู้ถือหุ้นบางรายดังกล่าว (Control Dilution) โดยผู้ถือหุ้นบางรายดังกล่าวจะมีสิทธิการออกเสียงลดลงประมาณร้อยละ 13 โดยสามารถคำนวณได้ดังนี้

$$= \frac{\text{จำนวนหุ้นที่เสนอขาย}}{\text{จำนวนหุ้นที่ชำระแล้ว} + \text{จำนวนหุ้นที่เสนอขาย}}$$

$$= \frac{302,514,446}{2,016,762,975 + 302,514,446}$$
$$= \text{ร้อยละ } 13.0$$

### 11.3 ผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไร (Earnings per share Dilution)

$$= \frac{\text{EPS ก่อนเสนอขาย} - \text{EPS หลังเสนอขาย}}{\text{EPS ก่อนเสนอขาย}}$$
$$= \frac{1.11 - 0.97}{1.11}$$
$$= \text{ร้อยละ } 13.0$$

กำไรสุทธิคิดจากกำไรสุทธิ 12 เดือนสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2562 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2563

**ส่วนที่ 2 – ข้อมูลเบื้องต้นของ บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)**

**1. ชื่อและสถานที่ตั้งของบริษัทจดทะเบียน**

ชื่อ	บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
ที่อยู่	เลขที่ 944 มิตรทาวน์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 22-23 ถนนพระราม 4 แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน กทม.
โทรศัพท์	(66) 2078 1999
โทรสาร	(66) 2078 1970
เลขทะเบียนบริษัท	0107544000051
เว็บไซต์	www.frasersproperty.co.th
เลขที่จดทะเบียนบริษัท	0107544000051
ทุนจดทะเบียนเดิม <sup>1</sup>	3,226,820,759 บาท หุ้นสามัญจำนวน 3,226,820,759 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
ทุนชำระแล้วเดิม	2,016,762,975 บาท หุ้นสามัญจำนวน 2,016,762,975 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

หมายเหตุ: 1. ทุนจดทะเบียนเดิม ภายหลังมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นปี 2563 ณ วันที่ 24 มกราคม 2563 พิจารณออนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) จำนวน 1,210,057,784 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม จำนวน 2,016,762,975 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ จำนวน 3,226,820,759 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 1,210,057,784 หุ้น ซึ่งมีมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทและการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 4. เรื่องทุนจดทะเบียน เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท

**2. ประเภทกิจการและลักษณะการประกอบธุรกิจ และรายละเอียดอื่นๆ ที่สำคัญ**

**2.1 ประเภทกิจการและลักษณะการประกอบธุรกิจ**

**2.1.1 ภาพรวมของธุรกิจ**

บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) หรือที่รู้จักในชื่อเดิมว่าบริษัท ไทคอน อินดัสเทรียล คอนเน็คชั่น จำกัด (มหาชน) ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในปี 2533 และในปี 2545 บริษัทได้เริ่มซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยดำเนินธุรกิจเริ่มจากการพัฒนาและบริหารจัดการโรงงานอุตสาหกรรมให้เช่า (Ready-Built Factory) และอาคารคลังสินค้าให้เช่า (Ready-Built Warehouse) ในบริเวณพื้นที่อุตสาหกรรมทั้งในและนอกนิคมอุตสาหกรรม เหตุการณ์อุทกภัยใหญ่ในปี 2554 ส่งผลให้เกิดการโยกย้ายฐานการผลิตจากนิคมอุตสาหกรรมในภาคกลางซึ่งประสบปัญหาน้ำท่วมรุนแรงไปยังพื้นที่อื่น ทางบริษัทจึงได้ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์เพื่อรักษาอัตราการเช่าและฐานลูกค้า ประกอบกับทางกลุ่มเฟรเซอร์สได้เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ จึงได้ริเริ่มการนำองค์ความรู้เรื่องการพัฒนาโรงงานและคลังสินค้าตามความต้องการเฉพาะของผู้เช่า (Built-to-Suit) เพื่อเสริมสร้างความแข็งแกร่งและความสามารถในการแข่งขันได้ในระยะยาว

ในปี 2562 ที่ผ่านมา บริษัทได้มีการเปลี่ยนแปลงชื่อและชื่อย่อสัญลักษณ์การซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์เป็น บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ “FPT” และเริ่มต้นดำเนินธุรกิจภายใต้แบรนด์อสังหาริมทรัพย์ระดับนานาชาติ “เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้” โดยบริษัทเป็นหนึ่งในบริษัทย่อยของกลุ่มบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ลิมิเต็ด ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ประเทศสิงคโปร์โดยเป็นเจ้าของ ผู้พัฒนา และผู้บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจรครอบคลุมกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 5 ประเภท ประกอบด้วย เซอร์วิส อพาร์ทเมนต์และโรงแรม ที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงาน

ศูนย์การค้า และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรมในประเทศต่าง ๆ ได้แก่ สิงคโปร์ ออสเตรเลีย ยุโรป จีน และภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ภายใต้ทิศทางเชิงกลยุทธ์ของกลุ่ม ทางบริษัทจึงเข้าทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (“GOLD”) ที่ราคา 8.50 บาทต่อหุ้น โดยช่วงเวลาการทำคำเสนอระหว่างวันที่ 5 มิถุนายน – 8 สิงหาคม 2562 โดยทางบริษัทได้รับคำตอบรับทั้งสิ้น 2,195,898,701 หุ้น หรือร้อยละ 94.50 คิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 18,665 ล้านบาท ภายหลังจากการทำคำเสนอซื้อกิจการ บริษัทได้รับประโยชน์จากการขยายแพลตฟอร์มสู่อสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ และอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรมที่มีคุณภาพ รวมถึงสร้างสมดุลของรายได้ และกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ เพิ่มผลตอบแทนที่ดีขึ้นให้แก่ผู้ถือหุ้น เพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานจากการประหยัดต่อขนาด ในอนาคต โดยบริษัทได้ประกาศวิสัยทัศน์ก้าวสู่ความเป็นผู้นำการให้บริการแพลตฟอร์มอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจรในระดับภูมิภาค พร้อมขับเคลื่อนการเติบโตอย่างยั่งยืนโดยผสานนวัตกรรมและเทคโนโลยีแห่งอนาคตเพื่อบูรณาการความสามารถในการแข่งขันทุกมิติ และสร้างสรรค์ความเป็นเลิศด้านการบริการที่เข้าถึงความต้องการของภาคอสังหาริมทรัพย์ยุคใหม่ ภายใต้หลักธรรมาภิบาลที่ดี เพื่อส่งมอบประสบการณ์ที่ทรงคุณค่าแก่ผู้เกี่ยวข้องในทุกภาคส่วนเป็นสำคัญ โดยภาพรวมการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทประกอบด้วยสายธุรกิจ 3 กลุ่ม ดังต่อไปนี้

- ก. “กลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรมและธุรกิจอื่น ๆ”
- ข. “กลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย”
- ค. “กลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์กรรม”

### 2.1.2 โครงสร้างรายได้

ในรอบผลการดำเนินงานปี 2562 (ตุลาคม 2561 - กันยายน 2562) งบการเงินรวมของบริษัทครอบคลุมรายได้ของ GOLD สืบเนื่องจากการเข้าทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ทั้งหมดของกิจการซึ่งเสร็จสิ้นในเดือนสิงหาคม 2562 โดยส่งผลให้รายได้หลักของบริษัทประกอบด้วยรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย และรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม รวมถึงรายได้จากการให้เช่าและการบริการจากอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์กรรม

โครงสร้างรายได้	2560		2561		2561*		2562*	
	รอบระยะเวลาบัญชี 1 มกราคม – 31 ธันวาคม 2560		รอบระยะเวลาบัญชี 1 มกราคม – 30 กันยายน 2561		รอบระยะเวลาบัญชี 1 มกราคม – 30 กันยายน 2561 (ปรับปรุงใหม่)		รอบระยะเวลาบัญชี 1 ตุลาคม 2561 – 30 กันยายน 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการให้เช่าและการบริการ	1,429.94	71.19	1,198.16	53.95	1,912.72	13.85	2,702.01	12.54
รายได้จากธุรกิจโรงแรม	-	-	-	-	414.60	3.00	565.83	2.62
รายได้จากกิจการสนามกอล์ฟ	-	-	-	-	19.98	0.15	31.72	0.15
รายได้จากการให้บริการ	-	-	-	-	55.58	0.40	56.49	0.26
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	-	-	-	-	10,281.95	74.47	15,515.06	72.01
รายได้ค่าบริการจัดการ	239.15	11.91	226.9	10.22	333.56	2.42	540.90	2.51



โครงสร้างรายได้	2560		2561		2561*		2562*	
	รอบระยะเวลาบัญชี 1 มกราคม – 31 ธันวาคม 2560		รอบระยะเวลาบัญชี 1 มกราคม – 30 กันยายน 2561		รอบระยะเวลาบัญชี 1 มกราคม – 30 กันยายน 2561 (ปรับปรุงใหม่)		รอบระยะเวลาบัญชี 1 ตุลาคม 2561 – 30 กันยายน 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการลงทุน	103.25	5.14	60.29	2.70	69.51	0.50	186.89	0.87
กำไรจากการจำหน่าย อสังหาริมทรัพย์	116.12	5.78	616.04	27.74	609.76	4.42	1,710.15	7.94
รายได้อื่น ๆ	120.14	5.98	119.65	5.38	108.79	0.79	236.25	1.10
<b>รวม</b>	<b>2,008.60</b>	<b>100.00</b>	<b>2,221.04</b>	<b>100.00</b>	<b>13,806.45</b>	<b>100.00</b>	<b>21,545.30</b>	<b>100.00</b>

\*หมายเหตุงบการเงินรวมกับบริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และมีการปรับปรุงรายการ

### 2.1.3 สายธุรกิจ

#### ก) กลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

##### ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทดำเนินธุรกิจในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรมแบบครบวงจร ปัจจุบันมีพื้นที่โรงงานและคลังสินค้าภายใต้การบริหารจัดการรวมทั้งสิ้นกว่า 2.8 ล้านตารางเมตร บนทำเลที่ตั้งยุทธศาสตร์ ซึ่งโรงงานและคลังสินค้าของกลุ่มบริษัทมีทั้งแบบพร้อมใช้ (Ready-Built) และสร้างตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) โดยตั้งเป้าที่จะเพิ่มการพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้าตามความต้องการเฉพาะของผู้เช่า (Built-to-Suit) ให้มากขึ้น ซึ่งโรงงานและคลังสินค้าของบริษัท ตั้งอยู่ในทำเลนิคมอุตสาหกรรม สวนอุตสาหกรรม เขตอุตสาหกรรม เขตส่งเสริมอุตสาหกรรม และเขตอื่นๆ ที่มีศักยภาพในประเทศไทย

โดย ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 โรงงานของบริษัทและโรงงานที่อยู่ภายใต้การบริหารของบริษัท ตั้งอยู่ในนิคม/สวน/เขต/เขตส่งเสริมอุตสาหกรรม 16 ทำเล\* ดังต่อไปนี้

ที่ตั้ง	จังหวัด	จำนวนโรงงาน	
		สินทรัพย์ของบริษัท	สินทรัพย์ภายใต้ กองทรัสต์
นิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน	พระนครศรีอยุธยา	-	15
นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค	พระนครศรีอยุธยา	6	38
สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-อยุธยา	พระนครศรีอยุธยา	21	56
นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี	ชลบุรี	17	97
นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง	ชลบุรี	30	-
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี	ชลบุรี	3	3
นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ระยอง	ระยอง	13	30
นิคมอุตสาหกรรมบางปู	สมุทรปราการ	-	13
นิคมอุตสาหกรรมเอเชีย	สมุทรปราการ	28	-
เขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร	ปทุมธานี	3	22
นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง	กรุงเทพมหานคร	1	-

ที่ตั้ง	จังหวัด	จำนวนโรงงาน	
		สินทรัพย์ของบริษัท	สินทรัพย์ภายใต้ กองทรัสต์
เขตอุตสาหกรรมภมรินทร์บุรี	ปราจีนบุรี	7	-
สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-ปราจีนบุรี	ปราจีนบุรี	8	-
นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง (3 แห่ง)	ชลบุรี	-	41

\*หมายเหตุ ไม่รวมพื้นที่รอการพัฒนา

และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2563 มีคลังสินค้าของบริษัทและคลังสินค้าที่อยู่ภายใต้การบริหารของบริษัท ตั้งอยู่ในพื้นที่ 26 ท่า\* ดังต่อไปนี้

ที่ตั้ง	จังหวัด	จำนวนคลังสินค้า	
		สินทรัพย์ของบริษัท	สินทรัพย์ภายใต้ กองทรัสต์
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (บางนา)	ฉะเชิงเทรา	26	81
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (แหลมฉบัง 1)	ชลบุรี	-	21
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (แหลมฉบัง 2)	ชลบุรี	26	18
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (วังน้อย 1)	พระนครศรีอยุธยา	5	13
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (วังน้อย 2)	พระนครศรีอยุธยา	16	4
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อีสเทิร์นซีบอร์ด 1 ปี)	ระยอง	4	12
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อีสเทิร์นซีบอร์ด 1 เอ)	ชลบุรี	-	7
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อีสเทิร์นซีบอร์ด 2 เอ)	ชลบุรี	9	4
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (อีสเทิร์นซีบอร์ด 3)	ชลบุรี	8	-
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (ศรีราชา)	ชลบุรี	14	8
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (ปอวิน)	ชลบุรี	-	9
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (พานทอง 1)	ชลบุรี	10	5
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 1-6)	สมุทรปราการ	19	38
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (โรจนะปราจีนบุรี)	ปราจีนบุรี	-	8
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (โรจนะอยุธยา)	พระนครศรีอยุธยา	-	3
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อมตะซีดี ชลบุรี)	ชลบุรี	-	7
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (ขอนแก่น)	ขอนแก่น	12	-
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อมตะซีดี ระยอง)	ระยอง	11	-
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (สมุทรสาคร)	สมุทรสาคร	2	-
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (ลำพูน)	ลำพูน	9	-
คลังสินค้าควบคุมอุณหภูมิ (ห้องเย็น CTD)**	พระนครศรีอยุธยา	-	1

หมายเหตุ \*ไม่รวมพื้นที่รอการพัฒนา

\*\* รายการขายและเช่ากลับ

### ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

#### 1) ธุรกิจโรงงานพร้อมเช่า (Ready-Built Factory)

บริษัทได้จัดสร้างโรงงานสำเร็จรูปพร้อมเช่าที่มีคุณภาพระดับสากล เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการ ที่เข้ามาตั้งฐาน การผลิตในประเทศไทย โดยไม่ต้องการถือกรรมสิทธิ์ในโรงงาน เพื่อลดต้นทุนในการดำเนินการ และลดความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้น บริษัทได้เลือกสร้างโรงงานในทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพ และพัฒนาโรงงานที่มีรูปแบบมาตรฐานเหมาะสมสำหรับผู้ประกอบการหลากหลายอุตสาหกรรม นอกจากนี้ เนื่องจากกลุ่มผู้เช่าโรงงานของบริษัท ประมาณร้อยละ 80 เป็นผู้ประกอบการชาวต่างชาติ บริษัทจึงได้เน้นการให้บริการให้ความช่วยเหลือในเรื่องต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเริ่มต้นประกอบการผลิตในประเทศไทย

บริษัทเลือกทำเลที่ตั้งสำหรับการพัฒนาโรงงาน โดยพิจารณาจากความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน และการคาดการณ์ในอนาคต นอกจากนี้ ยังพิจารณาถึงเขตส่งเสริมการลงทุน ความสะดวกในการเดินทางไปยังท่าเรือ สนามบิน ระยะห่างจากกรุงเทพมหานคร ตลอดจนระบบโครงสร้างพื้นฐานที่ได้มาตรฐานของทำเลที่ตั้งนั้น ๆ

บริษัทมีการพัฒนาโรงงานทั้งในเขตประกอบการเสรี และเขตทั่วไปตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งจะแตกต่างกันในแต่ละทำเลที่ตั้ง ตัวอย่างเช่น ความต้องการโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง ซึ่งอยู่ติดกับท่าเรือน้ำลึกที่สำคัญของประเทศไทย โดยส่วนใหญ่จะเป็นความต้องการของโรงงานในเขตประกอบการเสรี โรงงานของบริษัทมีลักษณะเป็นอาคารชั้นเดียว พร้อมชั้นลอยเพื่อใช้เป็นสำนักงาน ซึ่งพัฒนาในบริเวณพื้นที่ดินที่มีรั้วกันเป็นสัดส่วน พร้อมด้วยป้อมยาม พื้นที่จอดรถ และพื้นที่สำหรับขนถ่ายสินค้า ทั้งนี้ โรงงานที่บริษัทพัฒนาขึ้นเป็นแบบมาตรฐาน แต่สามารถดัดแปลงให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าได้ ขนาดของโรงงานมีตั้งแต่ 550 ถึง 12,000 ตารางเมตร โรงงานของบริษัทที่สร้างในระยะหลังมีขนาดเล็ก เนื่องจากปัจจุบันแนวโน้มความต้องการโรงงานขนาดเล็กของลูกค้ามีสูงขึ้น นอกจากนี้พื้นที่โรงงานสามารถรับน้ำหนักได้ตั้งแต่ 1 ถึง 3 ตันต่อตารางเมตร ตัวอาคารพัฒนาโดยใช้โครงสร้างหลังคาเหล็ก ซึ่งไม่ต้องมีเสารองรับหลังคาโรงงาน ทำให้ได้พื้นที่ใช้สอยสูงสุด

สัญญาเช่าระหว่างลูกค้ากับบริษัทเกือบทั้งหมดมีอายุสัญญา 3 ปี โดยเปิดโอกาสให้ลูกค้ามีทางเลือกในการต่อสัญญาเช่าได้ นอกจากนี้ บริษัทยังให้ทางเลือกแก่ลูกค้าในการเปลี่ยนไปเช่าโรงงานอื่นของบริษัทในทำเลที่ตั้งหรือขนาดที่แตกต่างไป ตลอดจนให้ทางเลือกแก่ลูกค้าในการซื้อโรงงาน

นอกจากนี้ บริษัทยังให้บริการสร้างโรงงานตามความต้องการเฉพาะของผู้เช่า (Built-to-Suit) ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดีขึ้นและเป็นผลดีต่อบริษัทในแง่การลงทุนกับผลตอบแทนระยะยาว เนื่องจากอายุสัญญาเช่าของโรงงานประเภทนี้จะยาวกว่าอายุสัญญาเช่าของโรงงานทั่วไปประมาณ 5-10 ปี

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัทมีโรงงานเช่า และโรงงานว่างพร้อมให้เช่า ดังนี้

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560		ณ วันที่ 30 กันยายน 2561		ณ วันที่ 30 กันยายน 2562	
	จำนวนโรงงาน	พื้นที่เช่า (ตรม.)	จำนวนโรงงาน	พื้นที่เช่า (ตรม.)	จำนวนโรงงาน	พื้นที่เช่า (ตรม.)
โรงงานที่มีสัญญาเช่า	80	183,630	80	209,005	82	207,260
โรงงานว่างพร้อมให้เช่า	73	211,150	73	186,795	55	153,925
<b>รวม</b>	<b>153</b>	<b>394,780</b>	<b>153</b>	<b>395,800</b>	<b>137</b>	<b>361,185</b>

อัตราการเช่าโรงงาน (Occupancy rate) ของบริษัท ณ สิ้นเดือนกันยายน 2562 อยู่ที่ร้อยละ 57 เพิ่มขึ้นจากสิ้นเดือนกันยายน 2561 ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 53 เนื่องจากความต้องการพื้นที่โรงงานในภาคตะวันออกที่เพิ่มมากขึ้น จากสิทธิประโยชน์ที่

ได้รับจากการตั้งโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมและเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) การเพิ่มขึ้นของพื้นที่เช่ามาจากกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ กลุ่มลูกค้าอิเล็กทรอนิกส์ และสินค้าอุปโภคบริโภค

อัตราการเช่าโรงงาน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 มีดังนี้

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	ณ วันที่ 30 กันยายน 2561	ณ วันที่ 30 กันยายน 2562
อัตราการเช่าโรงงาน (ร้อยละ)	47	53	57

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 ลูกค้าที่เช่าโรงงานของบริษัทเป็นผู้ผลิตจากประเทศต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมหลายประเภท ดังนี้

อุตสาหกรรม	ร้อยละ	ประเทศ/ภูมิภาค	ร้อยละ
ยานยนต์	35.2	ญี่ปุ่น	31.6
อิเล็กทรอนิกส์	27.9	สวีเดน	18.6
อาหารและเครื่องดื่ม	6.1	จีน	12.4
ผู้ให้บริการโลจิสติกส์	5.2	ไทย	6.9
แพคเกจจิ้งและกระดาษ	3.7	อเมริกา	6.5
สินค้าอุปโภคบริโภค	2.8	สิงคโปร์	6.4
อื่น ๆ	19.1	อื่น ๆ	17.6
รวม	100.0	รวม	100.0

หมายเหตุ : สัดส่วนข้างต้นคำนวณจากรายได้ค่าเช่าและค่าบริการ ณ วันที่ 30 กันยายน 2562

## 2) ธุรกิจคลังสินค้าพร้อมเช่า (Ready-Built Warehouse)

บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด หรือชื่อเดิมคือบริษัท ไทคอน โลจิสติกส์ พาร์ค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เป็นผู้พัฒนาและบริหารอาคารคลังสินค้าสำเร็จรูปที่มีคุณภาพระดับสากลเพื่อให้เช่า

ธุรกิจโลจิสติกส์นับเป็นกิจกรรมที่สำคัญในการกระจายสินค้า วัตถุดิบ ชิ้นส่วนอุปกรณ์ สินค้าสำเร็จรูป และผลิตภัณฑ์อื่น ๆ สู่ภูมิภาคต่าง ๆ ทั่วประเทศ และถือเป็นธุรกิจที่สำคัญต่อการพัฒนาประเทศให้เป็นศูนย์กลางประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โดยปัจจุบันนี้ ผู้ประกอบการตลอดจนผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ส่วนใหญ่ ยังจำเป็นต้องใช้เงินจำนวนมากสำหรับการลงทุนในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ระบบโลจิสติกส์ ยานพาหนะและอุปกรณ์ต่าง ๆ บริษัทจึงเล็งเห็นโอกาสของการพัฒนาคลังสินค้าที่มีคุณภาพ เพื่อให้ผู้ประกอบการเหล่านั้นเช่า แทนการลงทุนสร้างเพื่อเป็นเจ้าของเอง

คลังสินค้าของบริษัทตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นยุทธศาสตร์ที่สำคัญ เหมาะแก่การเป็นศูนย์กระจายสินค้าที่ดี อาคารคลังสินค้าสามารถรองรับการจัดการคลังสินค้าสมัยใหม่ การออกแบบตัวอาคารจะคำนึงถึงระยะห่างของช่วงเสา การรับน้ำหนักของพื้นอาคาร ความสูงของอาคาร จำนวนประตูสำหรับขนถ่ายสินค้า และอุปกรณ์ช่วยปรับระดับพื้นให้มีความลาดชันที่เหมาะสมกับความสูงของรถขนส่งสินค้า

สัญญาเช่าของบริษัทส่วนใหญ่มีอายุ 3 ปี โดยเปิดโอกาสให้ลูกค้าต่อสัญญาได้ อย่างไรก็ตาม สัญญาเช่าที่มีอายุเกิน 3 ปี มีสัดส่วนเพิ่มขึ้น จากลูกค้าที่เช่าคลังสินค้าที่มีรูปแบบเฉพาะ (Built-to-Suit) ซึ่งมีอายุสัญญาอยู่ที่ประมาณ 10 ปี และในอนาคตบริษัทจะนำเสนอสินค้ารูปแบบเฉพาะนี้มากขึ้น เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น ซึ่งจะส่งผลดีต่อการลงทุนระยะยาวของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการซื้อคลังสินค้าจากลูกค้าเพื่อให้เช่ากลับคืน (Sale and Leaseback) อีกด้วย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัทมีคลังสินค้าให้เช่าแก่ลูกค้า และคลังสินค้าว่างพร้อมให้เช่า ดังนี้

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560		ณ วันที่ 30 กันยายน 2561		ณ วันที่ 30 กันยายน 2562	
	จำนวน คลังสินค้า	พื้นที่เช่า (ตรม.)	จำนวน คลังสินค้า	พื้นที่เช่า (ตรม.)	จำนวน คลังสินค้า	พื้นที่เช่า (ตรม.)
คลังสินค้าที่มีสัญญาเช่า	116	523,180	124	538,281	142	639,359
คลังสินค้าว่างพร้อมให้เช่า	100	293,440	63	193,033	29	69,516
<b>รวม</b>	<b>216</b>	<b>816,620</b>	<b>187</b>	<b>731,314</b>	<b>171</b>	<b>708,875</b>

อัตราการเช่าคลังสินค้า (Occupancy rate) ของบริษัท ณ เดือนกันยายน ปี 2562 เท่ากับร้อยละ 90 เมื่อเทียบ ณ เดือนกันยายน 2561 เท่ากับร้อยละ 74 เนื่องจากในปีที่ผ่านมาผู้เช่าคลังสินค้าเพิ่มมากขึ้นในเขตศรีราชา บางพลี และวังน้อย สำหรับภาพรวมในปี 2562 นั้น บริษัทมีพื้นที่เช่าสุทธิ (net addition) เพิ่มขึ้นจาก ณ เดือนกันยายน 2561 เท่ากับ 77,425 ตรม. โดยมีปัจจัยหลักมาจากลูกค้ากลุ่มโลจิสติกส์ที่มีการขยายตัวของธุรกิจอย่างมากในปีที่ผ่านมาจากการเติบโตของธุรกิจออนไลน์ รวมถึงกลุ่มผู้ผลิตเครื่องใช้ภายในที่อยู่อาศัยและออฟฟิศ และกลุ่มยานยนต์

อัตราการเช่าคลังสินค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 มีดังนี้

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560	ณ วันที่ 30 กันยายน 2561	ณ วันที่ 30 กันยายน 2562
อัตราการเช่าคลังสินค้า (ร้อยละ)	64	74	90

หมายเหตุ: อัตราการเช่ารวมคลังสินค้าที่มีสัญญาเช่าใหม่

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 ลูกค้าที่เช่าคลังสินค้าของบริษัทเป็นผู้ประกอบการจากประเทศต่าง ๆ ในอุตสาหกรรมหลายประเภท ดังนี้

อุตสาหกรรม	ร้อยละ	ประเทศ/ภูมิภาค	ร้อยละ
ผู้ให้บริการโลจิสติกส์	54.9	เยอรมัน	28.7
ยานยนต์	14.7	ไทย	24.1
สินค้าอุปโภคบริโภค	6.9	ญี่ปุ่น	8.0
เครื่องใช้ภายในที่อยู่อาศัยและออฟฟิศ	5.5	จีน	7.9
อาหาร เครื่องดื่มและการเกษตร	5.1	อเมริกา	7.6
ยาและเวชภัณฑ์	4.9	ฝรั่งเศส	6.8
ธุรกิจออนไลน์	2.5	เบลเยียม	6.3
อื่น ๆ	5.5	อื่น ๆ	10.6
<b>รวม</b>	<b>100.0</b>	<b>รวม</b>	<b>100.0</b>

หมายเหตุ: สัดส่วนข้างต้นคำนวณจากรายได้ค่าเช่าและค่าบริการของบริษัท ณ สิ้นปี 2562

### 3) ธุรกิจอาคารโรงงานและคลังสินค้าที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit)

บริษัทได้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรมที่มีการออกแบบตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) โดยมุ่งมั่นที่จะตอบสนองความต้องการใช้งานที่แตกต่างกันให้กับผู้ประกอบการในแต่ละประเภทกลุ่มอุตสาหกรรม ทั้งยังเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานอาคารโรงงานหรือคลังสินค้าอย่างสูงสุด รวมถึงเป็นการลดต้นทุน และทำให้เกิดประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตและการจัดเก็บสินค้าแก่ผู้ประกอบการ โดยบริษัทมีพื้นที่ในทำเลยุทธศาสตร์ที่จะสามารถรองรับการพัฒนา

อาคารแบบ Built-to-Suit ทั้งในเขตนิคมอุตสาหกรรม สวนอุตสาหกรรม เขตอุตสาหกรรม เขตส่งเสริมอุตสาหกรรม และเขตอื่นๆ ที่มีศักยภาพในประเทศไทย ทั้งนี้อาคารแบบ Built-to-Suit จะเป็นสัญญาเช่าระยะยาวอายุสัญญาอยู่ระหว่าง 10-15 ปี ซึ่งจะส่งผลบวกกับอัตราการเช่า สามารถช่วยลดต้นทุนค่าใช้จ่ายการตลาดต่างๆได้ และทำให้บริษัทมีรายได้ที่แน่นอนในระยะยาว

ในปีที่ผ่านมาโครงการ Built-to-Suit ได้รับความสนใจเป็นอย่างดี ซึ่งบริษัทได้ส่งมอบอาคารรวมถึงให้เช่าอาคารแบบ Built-to-Suit ที่สร้างตามความต้องการเฉพาะบนพื้นที่ยุทธศาสตร์ให้กับลูกค้า นอกจากนี้ยังมีโครงการส่วนที่ยังอยู่ในแผนการพัฒนาอีกด้วย

#### 4) ธุรกิจการลงทุนและการบริหารอสังหาริมทรัพย์

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในสัดส่วนไม่น้อยกว่า ร้อยละ 20 ของหน่วยลงทุนทั้งหมด เพื่อผลตอบแทนในรูปแบบเงินปันผลสม่ำเสมอเป็นประจำทุกปี นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์สำหรับทรัพย์สินของ กองทรัสต์ FTREIT จึงทำให้บริษัทมีรายได้ประจำจากค่าบริหารอสังหาริมทรัพย์อีกด้วย

#### 5) ธุรกิจการบริหารและจัดการกองทรัสต์

บริษัทดำเนินธุรกิจบริหารและจัดการกองทรัสต์ FTREIT ผ่านบริษัทย่อยได้แก่ บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล รีท แมนเนจเม้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด หรือ FIRM (ชื่อเดิมคือ บริษัท ไทคอน แมนเนจเม้นท์ จำกัด หรือ TMAN) ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 70 โดยเมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2560 บริษัทได้มีการแปลงสภาพกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ทั้ง 3 กองได้แก่ TFUND TLOGIS และ TGROWTH เข้าสู่กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ไทคอน หรือ TREIT หรือปัจจุบันชื่อ ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์เพื่ออุตสาหกรรม เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ หรือ FTREIT นอกจากนี้ในปี 2562 FTREIT ยังได้ซื้อทรัพย์สินจากบริษัทอีก 102,625 ตารางเมตร ทำให้มูลค่าสินทรัพย์รวมสูงถึง 3.7 หมื่นล้านบาท ซึ่งในปัจจุบันเป็นกองทรัสต์อุตสาหกรรมและโลจิสติกส์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย โดย FIRM จะได้รับค่าธรรมเนียมในการบริหารจัดการกองทรัสต์เป็นรายได้ประจำทุกปี และจ่ายเป็นเงินปันผลกลับคืนมาให้กับบริษัท

#### 6) การบริการอื่นๆ

##### • การดัดแปลงงานอาคารโรงงาน/คลังสินค้า

บริษัทมีทีมงานออกแบบ พัฒนา ตลอดจนรับบริหารโครงการ ทำให้บริษัทสามารถให้ความช่วยเหลือลูกค้าในการออกแบบ และดัดแปลงอาคารโรงงาน/คลังสินค้า เพื่อให้มีความเหมาะสมกับความต้องการเฉพาะของลูกค้าได้

##### • การจัดหาสาธารณูปโภค

บริษัทให้ความช่วยเหลือในการจัดหาระบบสาธารณูปโภค รวมถึงให้บริการระบบสาธารณูปโภคเพื่อให้พอเพียงต่อความต้องการของลูกค้า รวมถึงแนะนำให้เหมาะสมต่อความต้องการของลูกค้า

##### • การขออนุญาตกับหน่วยงานราชการ

บริษัทให้ความช่วยเหลือลูกค้า ในเรื่องการขอใบอนุญาตที่จำเป็นต่อการเริ่มดำเนินการบริษัท เช่น ใบอนุญาตประกอบการ นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการให้ความช่วยเหลือลูกค้าในการขอ และต่อใบอนุญาตทำงานในราชอาณาจักร

สำหรับพนักงานของลูกค้า ซึ่งเป็นคนต่างด้าว โดยบริการนี้ถือเป็นการบริการที่อำนวยความสะดวกครบวงจรให้กับลูกค้าต่างชาติ (One-Stop-Service)

### • บริการอื่น ๆ

เนื่องจากบริษัทอยู่ในธุรกิจมานาน และมีสายสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มลูกค้าหลาย ๆ รายในอุตสาหกรรม บริษัทจึงสามารถให้บริการและความช่วยเหลืออื่น ๆ ตามความต้องการเฉพาะของลูกค้าเท่าที่จะสามารถทำได้ เช่น การแนะนำผู้จำหน่ายสินค้าและบุคลากรที่สำคัญให้แก่ลูกค้า

### สิทธิและประโยชน์ของบริษัทและผู้ประกอบการจากเขตส่งเสริมการลงทุน

หลักเกณฑ์การให้สิทธิและประโยชน์ตามนโยบายการส่งเสริมการลงทุน ประกอบด้วย 1. สิทธิประโยชน์พื้นฐาน โดยจะได้รับสิทธิประโยชน์ในด้านการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ยกเว้นอากรนำเข้าเครื่องจักร ยกเว้นอากรของนำเข้าเพื่อวิจัยและพัฒนา ยกเว้นอากรวัตถุดิบผลิตเพื่อส่งออก และสิทธิประโยชน์อื่น ๆ ที่ไม่ใช่ภาษี ซึ่งจะแบ่งตามประเภทกิจการ (Activity-based Incentive) รวมทั้งมีสิทธิประโยชน์เพิ่มเติมด้านการพัฒนาเทคโนโลยี (Technology-based Incentives) ในกรณีเป็นกิจการที่มีการนำระบบอัตโนมัติหรือหุ่นยนต์มาใช้ หรือมีการใช้เครื่องจักรที่มีการเชื่อมโยงหรือสนับสนุนอุตสาหกรรมการผลิตเครื่องจักรระบบอัตโนมัติในประเทศ โดยจะต้องยื่นคำขอรับการส่งเสริมการลงทุนภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2563 และ 2. สิทธิประโยชน์เพิ่มเติมตามคุณค่าของโครงการ (Merit-based Incentives) ประกอบด้วย สิทธิและประโยชน์เพิ่มเติมเพื่อพัฒนาความสามารถในการแข่งขัน สิทธิและประโยชน์เพิ่มเติมเพื่อกระจายความเจริญสู่ภูมิภาค และสิทธิและประโยชน์เพิ่มเติมเพื่อพัฒนาพื้นที่อุตสาหกรรม ซึ่งจะได้สิทธิประโยชน์เพิ่มเติมจากสิทธิประโยชน์พื้นฐาน

### สิทธิและประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนสำหรับธุรกิจโรงงานให้เช่า

โครงการพัฒนาอาคารโรงงานอุตสาหกรรมให้เช่าบางส่วนซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ระยอง สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-ปราจีนบุรี เขตอุตสาหกรรมกบินทร์บุรี นิคมอุตสาหกรรมเอเชีย สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-อยุธยา และนิคมอุตสาหกรรมไฮเทค ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โดยมีสิทธิประโยชน์สำหรับอาคารโรงงานอุตสาหกรรมที่ได้รับการอนุมัติการส่งเสริมดังนี้

- ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาดังต่อไปนี้:
  - 8 ปีสำหรับโครงการในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้-ระยอง สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-ปราจีนบุรี และเขตอุตสาหกรรมกบินทร์บุรี
  - 7 ปีสำหรับโครงการในนิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี สวนอุตสาหกรรมโรจนะ-อยุธยา และนิคมอุตสาหกรรมไฮเทค
  - 3 ปีสำหรับโครงการในนิคมอุตสาหกรรมเอเชีย
- โดยในกรณีที่กิจการมีการขาดทุนในระหว่างนั้น จะสามารถนำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้น ไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล โดยมีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปีนับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น
- ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น



- ได้รับอนุญาตให้นำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือช่างชำนาญการ เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาที่กำหนดไว้ โดยให้ทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่ตามที่กำหนดไว้
- ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่งเงินออกนอกราชอาณาจักรเป็นเงินตราต่างประเทศได้

### สิทธิและประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนสำหรับธุรกิจคลังสินค้าให้เช่า

เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อมตะซิตี้ ระยอง) เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (วังน้อย 2) เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (อีสเทิร์นซีบอร์ด 3) เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (ขอนแก่น) เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (บางนา) และเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 2) ได้รับการอนุมัติการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โดยมีสิทธิประโยชน์สำหรับเขตอุตสาหกรรมโลจิสติกส์และอาคารคลังสินค้าที่ได้รับการอนุมัติการส่งเสริมดังนี้

- ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาดังต่อไปนี้:
  - 8 ปี สำหรับคลังสินค้าในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ระยอง เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (วังน้อย 2) เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (อีสเทิร์นซีบอร์ด 3) เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (ขอนแก่น) และเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (บางนา)
  - 3 ปี สำหรับคลังสินค้าในเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 2)

โดยในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างนั้น จะสามารถนำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้น ไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล โดยมีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปี นับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น

- ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น
- ได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการอนุมัติ

### สิทธิและประโยชน์แก่ผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมของการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.)

จากการที่บริษัทมีการประกอบธุรกิจการจัดสร้างโรงงานมาตรฐานในเขตนิคมอุตสาหกรรม ภายใต้การกำกับดูแลของ กนอ. ผู้ประกอบการจึงพึงได้รับสิทธิประโยชน์ในเขตอุตสาหกรรมจาก กนอ. ดังนี้

- สิทธิประโยชน์ด้านภาษีอากร (เขตประกอบการเสรี) ได้แก่ การได้รับการยกเว้นค่าธรรมเนียมพิเศษอากรขาเข้าภาษีมูลค่าเพิ่มและภาษีสรรพสามิต สำหรับเครื่องจักรอุปกรณ์ต่าง ๆ รวมทั้งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และได้รับการยกเว้นภาษีอากรขาออกสำหรับของส่งออกไปนอกราชอาณาจักร
- สิทธิประโยชน์ที่ไม่เกี่ยวกับภาษีอากร ได้แก่ ผู้ประกอบการจะได้รับอนุญาตให้ถือกรรมสิทธิ์ในที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมเพื่อประกอบกิจการ ได้รับอนุญาตให้นำคนต่างด้าวซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญ และช่างฝีมือเข้ามาอยู่ในราชอาณาจักรตลอดระยะเวลาที่ได้รับอนุญาตพร้อมให้บริการขอวีซ่าและ work permit และสามารถส่งเงินออกนอกราชอาณาจักรเป็นเงินตราต่างประเทศได้ หากเงินจำนวนนั้นเป็นเงินทุนนำเข้าหรือเป็นเงินที่มีข้อผูกพันกับต่างประเทศ รวมทั้งสิทธิประโยชน์เพิ่มเติมจาก BOI ในกรณีขอรับการส่งเสริมการลงทุน

• สิทธิประโยชน์อื่น ๆ ได้แก่ การยื่นขอใบอนุญาตที่จำเป็นสำหรับการประกอบกิจการทั้งหมดจากกนอ. (โดยปกติต้องได้รับอนุมัติจากหลายหน่วยงานราชการ) เช่น ใบอนุญาตให้ใช้ที่ดินเพื่อประกอบกิจการ ใบอนุญาตปลูกสร้างและใบอนุญาตประกอบกิจการอุตสาหกรรม รวมไปถึง การได้รับบริการสำหรับผู้ลงทุนในเรื่องคำแนะนำค่าปรึกษาเอกสารต่าง ๆ

#### การตลาดและสภาวะการแข่งขัน

##### 1) ธุรกิจโรงงานพร้อมเช่า

ธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปพร้อมเช่าถือเป็นธุรกิจที่สำคัญต่อผู้ประกอบการชาวต่างชาติที่เข้ามาตั้งฐานการผลิตในประเทศไทย โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็ก (SMEs) ซึ่งอาจเลือกเช่าโรงงานเพื่อลดต้นทุนในการดำเนินการและเพื่อเพิ่มความรวดเร็วในการเริ่มการผลิต และลดความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง หากการให้เช่าโรงงานนั้น มีบริการแบบครบวงจรเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการ

การที่ประเทศไทยตั้งอยู่ในทำเลที่เชื่อมต่อกับประเทศอื่นในภูมิภาคซึ่งเปรียบเสมือนศูนย์กลางของภูมิภาค CLMV มีแรงงานที่มีทักษะ และมีระบบโครงสร้างพื้นฐานที่ดีนั้น ได้ดึงดูดนักลงทุนจากต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศญี่ปุ่น ประเทศจีน และประเทศยุโรป ให้ใช้ประเทศไทยเป็นฐานการผลิต โดยนโยบายส่งเสริมการลงทุนต่างๆ ของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) และ โครงการระเบียบเศรษฐกิจภูมิภาคตะวันออก (EEC) ของรัฐบาลได้มีส่วนสนับสนุนการขยายตัวของพื้นที่อุตสาหกรรม และความต้องการของผู้ประกอบการต่างประเทศในประเทศไทยและพื้นที่เขต EEC มากยิ่งขึ้น

#### การตลาดและสภาวะการแข่งขัน

ผู้พัฒนาโรงงานอุตสาหกรรมให้เช่าแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ

- ผู้พัฒนาโรงงานบนที่ดินอุตสาหกรรมที่ตนเองพัฒนาขึ้น ได้แก่ เจ้าของนิคมอุตสาหกรรม เช่น บริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน) บริษัท อมตะ ชัมมิท เรดดี บิลด์ จำกัด และ บริษัท ปิ่นทอง อินดัสเตรียล ปาร์ค จำกัด (มหาชน)
- ผู้พัฒนาโรงงานบนที่ดินอุตสาหกรรมที่ซื้อหรือเช่าจากเจ้าของที่ดินอุตสาหกรรมในทำเลที่ตั้งที่หลากหลาย เช่น บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท ไทยพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
- ผู้พัฒนาโรงงานรายย่อยอื่นๆในตลาด ซึ่งบริษัทไม่ถือว่าเป็นคู่แข่งโดยตรงเนื่องจากผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นผู้เช่าขนาดเล็ก ที่มีความต้องการเช่าโรงงานด้วยต้นทุนที่ไม่สูงนัก

โดยถึงแม้ว่าการแข่งขันโดยรวมของธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปพร้อมเช่านั้นค่อนข้างสูง แต่อย่างไรก็ตามบริษัทเป็นผู้พัฒนาโรงงานให้เช่าที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย และมีความได้เปรียบในด้านของทำเลที่มีศักยภาพและหลากหลาย รวมถึงมีบริการที่ครบวงจรให้กับผู้ประกอบการซึ่งเป็นลูกค้า ให้ความช่วยเหลือในการติดต่อขอใบอนุญาตต่าง ๆ กับหน่วยงานราชการ และการขอรับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทสำหรับธุรกิจโรงงานสำเร็จรูปพร้อมเช่า คือ ผู้ผลิตชิ้นส่วนให้แก่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่ ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในอุตสาหกรรมยานยนต์และอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ โดยความเสี่ยงในการเลิกเช่าเมื่อหมดสัญญาของลูกค้ากลุ่มโรงงานนั้นค่อนข้างต่ำ เนื่องจากลูกค้ามีการลงทุน และติดตั้งอุปกรณ์เครื่องจักร และสายการผลิตต่างๆ เข้ากับโรงงาน ทำให้ความสามารถในการโยกย้ายเป็นไปได้ยาก โดยลูกค้าส่วนมากจะทำการต่อสัญญาเช่ากับบริษัทเมื่อสัญญาหมดอายุ

เว้นเสียแต่จะเลิกการผลิตหรือมีความต้องการที่จะขยายพื้นที่การเช่า ซึ่งบริษัทจะเสนอทำเลและขนาดโรงงานอื่นๆ ตามความต้องการที่เปลี่ยนแปลงของลูกค้าได้ โดยบริษัทมีขนาดโรงงานและพื้นที่ในการให้เช่าที่หลากหลาย

นอกจากนี้ บริษัทยังมีบริการรับสร้างโรงงานแบบ Built-to-Suit ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเป็นกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมขนาดกลางถึงใหญ่ และมีระยะเวลาสัญญาเช่าที่ค่อนข้างยาว ทำให้บริษัทมีรายได้ที่แน่นอนในระยะยาวมากขึ้น

## 2) ธุรกิจคลังสินค้าพร้อมเช่า

ธุรกิจคลังสินค้าให้เช่าเป็นธุรกิจที่สำคัญในการสนับสนุนธุรกิจโลจิสติกส์เพื่อการกระจายสินค้าของประเทศ โดยระบบการจัดการด้านโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพจะเป็นปัจจัยที่ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการต่างประเทศใช้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการกระจายสินค้าระดับภูมิภาค และทำให้เกิดการลงทุนจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น โดยในปัจจุบันคลังสินค้าให้เช่าจะกระจายอยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ศูนย์กระจายสินค้าในจังหวัดสำคัญของแต่ละภาคของประเทศ และในเขตท่าเรือแหลมฉบังและท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ

### การตลาดและสถานะการแข่งขัน

ผู้พัฒนาคลังสินค้าให้เช่าแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

- ผู้พัฒนาคลังสินค้าที่มีคุณภาพเพื่อขายและเช่า ได้แก่ บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน)
- ผู้พัฒนาคลังสินค้าน้อยๆ ซึ่งบริษัทไม่ถือว่าเป็นคู่แข่งโดยตรงเนื่องจากผู้เช่าส่วนใหญ่เป็นผู้เช่าขนาดเล็ก ที่มีความต้องการเช่าด้วยต้นทุนที่ไม่สูงนัก และรูปแบบโครงสร้างของอาคารอาจไม่ได้มาตรฐานการรับน้ำหนักระดับสากล

โดยสำหรับการแข่งขันกับคู่แข่งโดยตรงของบริษัทนั้น บริษัทมีความได้เปรียบจากทำเลที่ตั้งที่หลากหลายและมีศักยภาพ และยังมีที่ดินพร้อมสร้างเพื่อนำมาต่อ ยอดสำหรับลูกค้ากลุ่ม Built-to-suit

โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท ได้แก่

- ผู้ประกอบการธุรกิจขนส่งและบริหารคลังสินค้า (Logistics service providers) ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทชั้นนำจากในประเทศและต่างประเทศ โดยบริษัทเหล่านี้มีความสามารถในการบริหารจัดการโดยใช้ระบบ software และระบบจัดการที่ทันสมัยและโดยทั่วไปจะไม่ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ แต่มีความต้องการเช่าคลังสินค้า
- ผู้ประกอบการประเภทศูนย์กระจายสินค้าด้วยระบบที่ทันสมัย (Distribution Center) และผู้ประกอบการศูนย์จัดหาจัดซื้อชิ้นส่วนและผลิตภัณฑ์ระหว่างประเทศ (International procurement office)
- ผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่ โดยลูกค้ากลุ่มนี้มีความต้องการที่จะจัดตั้งศูนย์กระจายสินค้า เพื่อจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้า และผู้บริโภคนั้นในเขตกรุงเทพฯ และภูมิภาคต่างๆ
- กลุ่มบริษัทนำเข้าและส่งออก ซึ่งมีความต้องการใช้อาคารคลังสินค้าที่ตั้งอยู่ใกล้สนามบินและท่าเรือโดยเฉพาะอย่างยิ่งพื้นที่เขตปลอดอากร
- ผู้ประกอบการธุรกิจออนไลน์ และธุรกิจอีคอมเมิร์ซ ทั้งที่มาจากต่างประเทศและในประเทศ

- ผู้ประกอบการอื่นๆ ที่มีธุรกิจสนับสนุนการกระจายสินค้าและกิจการโลจิสติกส์ เช่น ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าและบริการขนส่งผู้ให้บริการบรรจุสินค้าและถ่ายบรรจุสินค้า ผู้ให้บริการสร้างมูลค่าเพิ่ม (การตรวจสอบคุณภาพ การติดฉลาก การซ่อมแซม และการประกอบ/บรรจุสินค้า) รวมถึงผู้ให้บริการเช่าอุปกรณ์ขนถ่าย ผู้ให้บริการแรงงาน ชั่วคราวและยกขนสินค้า เป็นต้น

ทั้งนี้ บริษัทมีกลยุทธ์ส่งเสริมการตลาดที่สำคัญ ได้แก่ การติดต่อลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเองโดยตรง และการติดต่อผ่านตัวกลางต่าง ๆ เช่น ติดต่อผู้ผลิตรายใหญ่เพื่อเสนอบริการให้เข้าโรงงาน/คลังสินค้าให้แก่ลูกค้าของผู้ผลิตเหล่านั้น การติดต่อผ่านหน่วยงานรัฐบาล สถานทูตสำนักงานการค้า สมาคมหอการค้า เจ้าของนิคมอุตสาหกรรม ตัวแทนซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ และตัวกลางอื่น ๆ นอกจากนี้ บริษัทยังมีการใช้สื่อทางการตลาดประเภทอื่นที่มีประสิทธิผลตามความเหมาะสม ได้แก่ การเข้าร่วมงานสัมมนา งานแสดงสินค้า และการประชุมต่างๆที่เกี่ยวข้องทั้งภายใน และต่างประเทศ

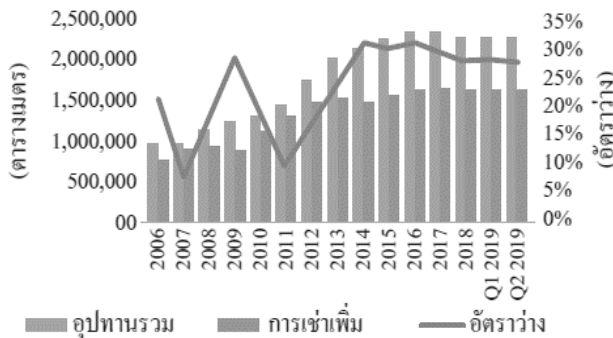
### ภาวะอุตสาหกรรมโดยรวม

ผลจากสงครามการค้าระหว่างประเทศจีนและสหรัฐอเมริกา ส่งผลให้อัตราแลกเปลี่ยนผันผวน ส่งผลทางลบต่อการท่องเที่ยว และส่งออกของประเทศไทย โดยเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่ 3 ปี 2562 ขยายตัวร้อยละ 2.4 รวมระยะเวลา 9 เดือนแรกของปี 2562 เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 2.5 ชะลอลงจากภาพรวมทั้งปี 2561 ที่เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 4.1 แต่ในทางกลับกัน ประเทศไทยจะได้รับผลดีจากโอกาสที่ฐานการผลิตและส่งออกจะย้ายมายังประเทศไทย ประกอบกับในเดือนกันยายน 2562 รัฐบาลมีมติเห็นชอบมาตรการเร่งรัดการลงทุนและรองรับการย้ายฐานการผลิต หรือ Thailand Plus Package ซึ่งโดยหลักให้สิทธิในการลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 50 เป็นระยะเวลา 5 ปี เพิ่มจากเกณฑ์ปกติ และมอบหมายให้การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยเตรียมจัดหาและพัฒนาพื้นที่ที่เหมาะสมเพื่อรองรับการลงทุนของนักลงทุนต่างชาติแต่ละประเทศเป็นการเฉพาะ เช่น เกาหลี จีน ไต้หวัน ซึ่งจะส่งผลดีต่อธุรกิจโรงงานและคลังสินค้าให้เข้า ทั้งนี้ ประเทศเวียดนามยังคงเป็นคู่แข่งที่สำคัญซึ่งมีจุดเด่นประชากรในประเทศร้อยละ 50 อยู่ในวัยแรงงานช่วยขับเคลื่อนภาคอุตสาหกรรมให้เติบโตอย่างรวดเร็ว

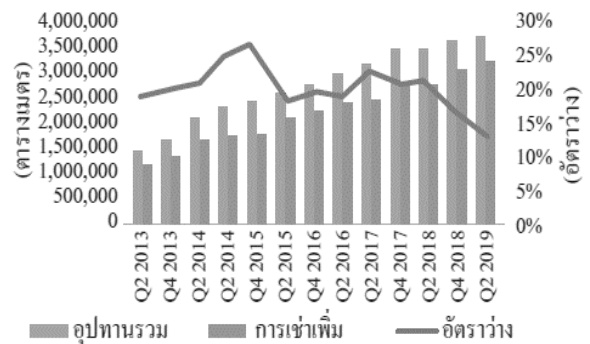
ธุรกิจโรงงานและคลังสินค้าให้เข้า เป็นธุรกิจที่ภาครัฐให้ความสำคัญและให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะโครงการระเบียงเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) เป็นแผนยุทธศาสตร์ประเทศภายใต้นโยบายไทยแลนด์ 4.0 เพื่อยกระดับเขตเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมให้เป็นเขตพัฒนาอุตสาหกรรมระดับโลก โดยแผนการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานหลักทั้ง 5 โครงการ รวม 650,000 ล้านบาท ณ เดือนตุลาคม 2562 มีความคืบหน้าของโครงการต่างๆ ดังนี้ โครงการท่าเรือมาตาบุตร การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) ได้ลงนามสัญญาร่วมลงทุนกับ ผู้ชนะการประมูล บริษัทกัลฟ์ เอ็มทีพี แอลเอ็นจี เทอร์มินอล จำกัด ถือเป็นโครงการแรกที่ประสบความสำเร็จในการเซ็นสัญญาร่วมทุนระหว่างภาครัฐและเอกชนในรูปแบบ Public-Private- Partnership หรือ PPP ซึ่งกนอ.คาดว่าจะดำเนินการแล้วเสร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ในปี 2568 ตามมาด้วยโครงการรถไฟความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบิน (ดอนเมือง – สุวรรณภูมิ – อู่ตะเภา) ผู้ชนะการประมูลกลุ่มกิจการร่วมค้า บริษัทเจริญโภคภัณฑ์โฮลดิ้ง จำกัด และพันธมิตร ได้เข้าลงนามสัญญาร่วมลงทุนและบันทึกความเข้าใจ กับโครงการรถไฟแห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการนโยบายเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (สกพอ.) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ในส่วนท่าเรือแหลมฉบัง เฟส 3 คำตัดสินศาลปกครองคืนสิทธิให้กลุ่มกิจการร่วมค้า NCP ทำให้คณะกรรมการคัดเลือกฯ ต้องดำเนินการเปิดซองข้อเสนอทางด้านเทคนิค และซองข้อเสนอทางด้านผลประโยชน์ เพื่อทำการเปรียบเทียบกับข้อเสนอของอีกกลุ่มเอกชนอีกกลุ่มหนึ่ง ในการคัดเลือกกลุ่มที่เสนอผลประโยชน์ตอบแทนที่ดีที่สุด ด้านโครงการสนามบินอู่ตะเภาและเมืองการบินภาคตะวันออก อยู่ระหว่างพิจารณาเปิดซองข้อเสนอและคัดเลือกผู้ชนะมูลค่า เพื่อนำไปสู่การลงทุนในสัญญาระหว่างกองทัพเรือกับบริษัทที่

ชนะประมูลได้ในช่วงต้นปี 2563 ส่วนโครงการก่อสร้างศูนย์ซ่อมบำรุงอากาศยาน (MRO) เป็นการร่วมทุนแบบเฉพาะเจาะจง ระหว่างการบินไทย และบริษัท แอร์บัส ขณะนี้อยู่ในขั้นตอนที่แอร์บัสทำแผนธุรกิจเตรียมยื่นเสนอให้กับ สกพอ. ทั้งนี้ โดยภาพรวมการผลักดันทุกโครงการมีความคืบหน้ามากขึ้น ซึ่งจะเป็นโครงสร้างพื้นฐานหลักที่ดึงดูดการลงทุนในพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจดังกล่าว โดยเฉพาะจากอุตสาหกรรมเป้าหมาย ได้แก่ ยานยนต์สมัยใหม่ อิเล็กทรอนิกส์ ดิจิทัล หุ่นยนต์และระบบอัตโนมัติ รวมถึงการบินและอากาศยาน

**อุปทาน, อุปสงค์ และอัตราการว่างสำหรับโรงงานพร้อมให้เช่า**



**อุปทาน, อุปสงค์ และอัตราการเช่าสำหรับคลังสินค้าพร้อมให้เช่า**



ที่มา CBRE Research, ไตรมาส 2 ปี 2562

ธุรกิจโรงงานพร้อมให้เช่าในไตรมาส 2 ปี 2562 ยังมีอุปทานอยู่ในระดับใกล้เคียงกับไตรมาสก่อนที่ 2.3 ล้านตารางเมตร ขณะที่อัตราการเช่าอยู่ที่ร้อยละ 72.2 ลดลงเล็กน้อยจากร้อยละ 73.6 ณ ไตรมาส 4 ปี 2561 เนื่องมาจากดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมที่มีการลดลงร้อยละ 2.6 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปีก่อน ซึ่งได้รับผลกระทบจากอากาศที่ร้อนจัดที่ส่งผลให้สินค้าเกษตรซึ่งเป็นวัตถุดิบในอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารมีจำนวนลดลง รวมถึงการปรับลดคาดการณ์เศรษฐกิจโลกของ IMF เนื่องจากเศรษฐกิจโลกชะลอตัว โดยอุตสาหกรรมสำคัญที่ส่งผลบวก ได้แก่ สินค้าในกลุ่มรถยนต์และเครื่องยนต์ขยายตัวเพิ่มขึ้น จากตามความต้องการของตลาดภายในประเทศหลังสิ้นสุดมาตรการรถยนต์คันแรก รวมถึงผลจากกิจกรรมส่งเสริมการขาย (บางกอกมอเตอร์โชว์) ส่งผลให้การผลิตและจำหน่ายรถยนต์ในประเทศเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน รวมถึงการส่งออกก็เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน ด้านภาวะการส่งเสริมการลงทุนช่วง 9 เดือนของปี 2562 BOI เปิดเผยว่ามีสถิติยอดขอรับการส่งเสริมการลงทุนรวมทั้งสิ้น 1,165 โครงการเพิ่มขึ้นร้อยละ 11 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ส่วนตัวเลขสถิติการลงทุนจากต่างประเทศ (FDI) มีจำนวน 689 โครงการ มูลค่าเงินลงทุน 203,366 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 69 จากในช่วงเดียวกันของปีที่แล้ว ส่วนใหญ่เป็นหมวดเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ โดยญี่ปุ่นเป็นประเทศที่มีจำนวนโครงการและมูลค่าเงินลงทุนมากที่สุด ตามมาด้วยจีนและยุโรป ทั้งนี้ มูลค่าของโครงการลงทุนที่ยื่นขอรับการส่งเสริมการลงทุนในช่วง 9 เดือนของปีนี้ อยู่ในอุตสาหกรรมเป้าหมายคิดเป็นร้อยละ 59 ของมูลค่าการขอรับการส่งเสริมทั้งหมด ซึ่งจะส่งผลดีต่อความต้องการพื้นที่ของธุรกิจโรงงานให้เช่าที่มีโอกาสจะเพิ่มขึ้นต่อไป

ธุรกิจคลังสินค้าพร้อมให้เช่าในไตรมาส 2 ปี 2562 อุปทานยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่องไปอยู่ที่ 3.7 ล้านตารางเมตร และอัตราเช่าเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 87.6 ซึ่งสูงสุดในรอบ 6 ปี ในส่วนอุปสงค์เติบโตเป็นร้อยละ 17.6 เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน สืบเนื่องมาจากความต้องการที่เพิ่มขึ้นของผู้ประกอบการธุรกิจโลจิสติกส์จากการขยายตัวของธุรกิจ E-Commerce ที่ทำให้มีความต้องการใช้คลังสินค้าเพิ่มมากขึ้น ประเทศไทยถือว่าเป็นประเทศที่มีการเติบโตของการขายสินค้าไปยังผู้บริโภคโดยตรง

(B2C) สูงเป็นอันดับ 1 ของอาเซียน สะท้อนได้จากตลาดอีคอมเมิร์ซไทยเติบโตสูงกว่าเลขสองหลักต่อเนื่องทุกปี สมาคมผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ไทย (Thai e-Commerce Association) คาดว่ามูลค่าตลาด E-Commerce ในประเทศไทยจะเติบโต 10 เท่าจากร้อยละ 1-2 ของมูลค่าค้าปลีกในปัจจุบัน ขณะที่ Euromonitor International คาดว่ามูลค่าการค้าแบบโฮมช้อปปิ้งจะเพิ่มขึ้นจาก 12,000 ล้านบาทในปี 2561 เป็น 16,000 ล้านบาทในปี 2566 ส่วนหนึ่งมาจากการพัฒนาเทคโนโลยีที่ทันสมัยมากขึ้น รวมถึงการมีระบบอีเพย์เมนต์ที่สะดวก ส่งผลให้เกิดผู้ซื้อ-ผู้ขายในธุรกิจออนไลน์เพิ่มขึ้น และพฤติกรรมของคนรุ่นใหม่ที่คุ้นเคยกับการใช้โทรศัพท์มือถือ ฉะนั้นผู้บริโภคจึงนิยมซื้อสินค้าออนไลน์อย่างแพร่หลาย โดยจะเลือกช่องทางที่สะดวก ณ เวลาที่ต้องการซื้อ ส่งผลให้ผู้ประกอบการตอบโต้ภัยด้วยการขยายช่องทางการขายสินค้าให้ครอบคลุมทุกความต้องการของผู้บริโภค มุ่งเน้นการสร้างแพลตฟอร์มช้อปปิ้งแบบไร้รอยต่อเพื่อบรรลุเป้าหมายการเติบโตของธุรกิจ การมีศูนย์กระจายสินค้าและระบบโลจิสติกส์ที่ทันสมัย ถือเป็นหัวใจสำคัญของการขายแบบออมนิแชนแนลเพื่อเติมสินค้าที่สโตร์ และส่งสินค้าตามคำสั่งซื้อออนไลน์ในทุกแพลตฟอร์ม ทั้งนี้ แนวโน้มการรวมศูนย์กระจายสินค้าจะเพิ่มศักยภาพการส่งสินค้าให้เร็วขึ้นและถือเป็นอีกหนึ่งองค์ประกอบสำคัญของการให้บริการลูกค้า

### กลยุทธ์ทางธุรกิจโดยรวม

#### 1) ตั้งเป้าเป็นผู้นำในการให้บริการสมาร์ทแพลตฟอร์มด้านอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรมระดับสากล

บริษัทเป็นผู้นำในการพัฒนาโรงงาน/คลังสินค้าให้เข้าประเภท Ready Built อันดับหนึ่งของประเทศไทย ซึ่งมีการพัฒนาและบริหารโรงงาน และ คลังสินค้าแล้วเสร็จมากกว่า 2.8 ล้านตารางเมตร โดยในอนาคตบริษัทยังจะคงการพัฒนาโครงการประเภท Ready-Built ในทำเลที่มีศักยภาพสูงและมีความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทจะลดความเสี่ยงจากการหาผู้เช่าโดยมีมาตรการเปิดให้ลูกค้าสามารถเช่าล่วงหน้า (Pre-lease) โครงการของบริษัทที่กำลังจะพัฒนาได้ บริษัทยังมีเป้าหมายที่จะเพิ่มสัดส่วนการพัฒนาโรงงานและคลังสินค้าประเภท Built-to-Suit โดยจะนำองค์ความรู้และประสบการณ์ของบริษัทในเครือกลุ่มบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ลิมิเตด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทมาใช้ โดยการพัฒนาโครงการ Built-to-Suit จะมีการทำงานร่วมกันกับลูกค้าตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบเพื่อให้รองรับความต้องการเฉพาะของลูกค้า เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ รวมทั้ง การพัฒนาอาคารสีเขียวตามมาตรฐานระดับโลก เช่น LEED และ EDGE โดยบริษัทได้มีการลงทุนร่วมกับเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ ที่จะนำเสนอบริการครบวงจรทั้งในด้านการจัดเก็บข้อมูล รวมถึงพื้นที่สำนักงานให้เช่าที่อยู่ในทำเล CBD เพื่อให้บริการกับลูกค้าที่อยู่ในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม

#### 2) บริหารสินทรัพย์อย่างเบ็ดเสร็จ (Asset Management Strategy)

บริษัทได้ทำการศึกษาโรงงานและคลังสินค้าทั้งหมดของบริษัท เพื่อพิจารณาการใช้ประโยชน์ของสินทรัพย์เหล่านั้น โดยสินทรัพย์บางอย่างอาจสามารถนำมาดัดแปลง ปรับเปลี่ยนโครงสร้าง หรือปรับเปลี่ยนประโยชน์ใช้สอย เช่น การปรับเปลี่ยนคลังสินค้าให้เป็นโรงงานหรือเป็นโครงการ Built-to-Suit การปรับเปลี่ยนขนาดของอาคารให้เป็นไปตามความต้องการของตลาด หรือแม้แต่การร่วมมือกับพันธมิตรในการลงทุนและพัฒนาสินทรัพย์เหล่านั้นให้เป็นอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่น รวมถึงการขายสินทรัพย์เหล่านั้นให้กับผู้ประกอบการรายอื่น หรือผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรม

ทั้งนี้ การบริหารสินทรัพย์ของบริษัทอย่างเบ็ดเสร็จ จะช่วยให้บริษัทใช้สินทรัพย์ปัจจุบันให้เกิดประโยชน์อย่างสูงสุด และยังสามารถนำรายได้ที่เพิ่มขึ้นมาเสริมสภาพคล่อง และนำมาลงทุนพัฒนาโครงการในธุรกิจของบริษัทอีกด้วย



### 3) เพิ่มศักยภาพให้กับโรงงานและคลังสินค้า

บริษัทมีแผนปรับปรุงและเพิ่มศักยภาพให้กับโรงงานและคลังสินค้า โดยนอกเหนือจากการปรับปรุงเบื้องต้นและการปรับแบบให้เป็นที่ไปตามความต้องการของลูกค้า บริษัทยังอยู่ระหว่างการศึกษานำเอาเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาปรับใช้ เช่น การนำระบบอัตโนมัติในกระบวนการผลิต (Automation) หรือการพัฒนาโรงงานอัจฉริยะ (Smart Factory) เพื่อเตรียมพร้อมและสนองนโยบายภาครัฐในการยกระดับอุตสาหกรรมแห่งอนาคต หรือ Thailand 4.0

### 4) ต่อยอดยอดธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

บริษัทได้เล็งเห็นความสำคัญของการต่อยอดธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ โดยอยู่ในระหว่างการศึกษารุรกิจด้านหุ่นยนต์และระบบอัตโนมัติ การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ครบวงจรหรือโครงการมิกซ์ยูสโดยมีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรมเป็นตัวหลัก และการศึกษาเขตธุรกิจและเขตการค้าควบคู่กับศูนย์โลจิสติกส์ โดยบริษัทคาดว่าธุรกิจเหล่านี้จะสร้างแพลตฟอร์มในการต่อยอดและเพิ่มมูลค่าให้กับธุรกิจในปัจจุบัน

### 5) การขยายฐานลูกค้าสู่ประเทศในกลุ่มอาเซียน

บริษัทมีกลยุทธ์ที่จะขยายธุรกิจสู่ประเทศในกลุ่มอาเซียนนอกเหนือจากประเทศอินโดนีเซีย โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศซีแอลเอ็มวี (CLMV) ซึ่งประเทศดังกล่าวนี้ยังมีศักยภาพสูง มีการเติบโตทางเศรษฐกิจสูงในขณะนี้ค่าแรงยังต่ำกว่าประเทศไทย และยังมีความต้องการของอสังหาริมทรัพย์ประเภทอุตสาหกรรมทั้งในด้านโรงงานและคลังสินค้า โดยบริษัทสามารถให้บริการได้อย่างหลากหลายและมีผลิตภัณฑ์ที่ครบวงจร

#### การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

##### 1) การจัดหาที่ดิน

บริษัทเป็นผู้พัฒนาโรงงานและคลังสินค้าให้เช่า และมีนโยบายการหาที่ดินที่เหมาะสม อยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ สะดวกต่อการคมนาคมและมีความเป็นไปได้ที่จะได้รับสิทธิประโยชน์จาก BOI ทั้งนี้ราคาที่ดินของบริษัทจะต้องไม่สูงเกินไป และขนาดของที่ดินจะต้องเหมาะสมเพื่อให้สามารถพัฒนาโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

#### ขั้นตอน/หลักเกณฑ์การหาที่ดิน

- ทำเลที่ตั้งเหมาะสมอยู่ในทำเลยุทธศาสตร์ มีการคมนาคมสะดวก ตอบโจทย์ความต้องการของผู้เช่า และสามารถได้รับสิทธิประโยชน์จาก BOI
- ราคาที่ดินเหมาะสม ในการที่บริษัทจะสามารถสร้างผลตอบแทนจากค่าเช่าได้ และสามารถแข่งขันกับผู้เล่นรายอื่นๆในตลาดได้
- คำนึงถึงการรองรับการขยายโครงการหรือการปรับเปลี่ยนรูปแบบโครงการ ความสามารถในการตอบสนองความต้องการของ ผู้เช่ารายต่อไป

##### 2) ทีมงานพัฒนา/การออกแบบ และการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง

บริษัทพัฒนาโรงงาน/คลังสินค้านบนที่ดินที่มีศักยภาพ ด้วยทีมงานออกแบบและทีมงานพัฒนาโครงการที่มีประสบการณ์ โดยมีทั้งส่วนที่ดำเนินการโดยทีมงานภายในของบริษัทเอง ซึ่งช่วยให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารงานพัฒนาและลดต้นทุน การพัฒนาของบริษัท รวมถึงมีทีมงานผู้ออกแบบและที่ปรึกษาโครงการที่อ้างอิงมาโดยเฉพาะ ซึ่งช่วยให้งานที่ต้องการความ



ชำนาญและเชี่ยวชาญพิเศษมีศักยภาพตรงกับวัตถุประสงค์ของบริษัทและลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น ในส่วนของวัสดุที่สำคัญในการพัฒนาโรงงาน/คลังสินค้าของบริษัท ได้แก่ เหล็ก และคอนกรีต บริษัทสามารถสั่งซื้อวัสดุที่มีคุณภาพโดยตรงจากผู้ผลิตหลายราย ในคุณภาพและราคาที่เหมาะสมและใกล้เคียงกัน

สำหรับการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทมีการกำหนดนโยบายการเลือกคู่ค้าที่เป็นรูปธรรม รวมถึงการกำหนดวิธีการปฏิบัติงาน การกำหนดคุณภาพของสินค้าและบริการ การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าและการปฏิบัติต่อคู่ค้าอย่างยุติธรรมและเท่าเทียม โปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้ นอกจากนี้บริษัทยังมีการพิจารณาจากราคากลาง เพื่อให้บริษัทได้รับสินค้าหรือบริการในราคาที่เหมาะสมอีกด้วย

### ขั้นตอน/หลักเกณฑ์การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง

- จัดทำ Approved Vendor List โดยรวบรวมข้อมูลคู่ค้าที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ แยกตามประเภทของสินค้าและบริการ พร้อมทั้งปรับปรุงข้อมูลจากคู่ค้าที่เข้ามาติดต่อซื้อขายกับบริษัท
- พิจารณาคู่ค้าที่มีคุณสมบัติเหมาะสม เช่น มีประวัติหรือชื่อเสียงที่ดี ส่งมอบของที่มีคุณภาพ ครบถ้วน ตรงเวลา และมีความรู้ ความเชี่ยวชาญในสินค้าหรือบริการนั้น มีความพร้อมทั้งด้านเครื่องมือ อุปกรณ์และกำลังคน มีผลงานในอดีตที่ดีเป็นที่ยอมรับ รวมถึงมีบริการหลังการขายที่ดี
- จัดให้มีคณะกรรมการประเมินเพื่อให้บริษัทได้รับผลประโยชน์สูงสุด โดยบริษัทจะพิจารณาร่วมกับราคากลางที่เหมาะสม
- การจัดซื้อจัดจ้างทุกครั้งต้องได้รับการอนุมัติจากผู้มีอำนาจทุกครั้ง
- มีกระบวนการในการตรวจสอบและประเมินว่า สินค้าที่จัดซื้อจัดจ้างเป็นไปตามเงื่อนไขและข้อกำหนด
- มีเกณฑ์ในการประเมิน และคัดเลือกคู่ค้าที่ชัดเจนและโปร่งใส
- มีการเปิดโอกาสให้ผู้ค้ารายใหม่ๆ ได้เข้ามาเสนอสินค้าและบริการกับบริษัท

### งานระหว่างการพัฒนา

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัทมีงานที่ยังไม่ส่งมอบซึ่งมีสัญญาเช่าแล้วแต่ยังอยู่ระหว่างการพัฒนาโดยเป็นคลังสินค้าที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า (Built to suit) ที่ตกลงทำก่อสร้างให้กับบริษัท ฮาวิ ลอจิสติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด (HAVI) ที่มีพื้นที่เช่าประมาณ 30,000 ตารางเมตร ที่คาดว่าจะก่อสร้างเสร็จภายในไตรมาสแรกของปี 2563 และบริษัทได้ทำข้อตกลงก่อสร้างให้กับบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด โดยมีพื้นที่เช่ารวมประมาณ 75,000 ตารางเมตร ที่คาดว่าจะก่อสร้างเสร็จภายในไตรมาสที่สามของปี 2563 โดยทั้งสองโครงการก่อสร้างบนทำเลยุทธศาสตร์บางพลีที่ถนนบางนา-ตราด ก.ม. 19

### กลุ่มธุรกิจอื่น ๆ

#### 1) สายธุรกิจ “เทคโนโลยี”

##### 1.1) ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ประเทศไทยเป็นตลาดที่มีศักยภาพและมีความต้องการใช้งานบริการศูนย์ข้อมูล (ดาต้าเซ็นเตอร์) ซึ่งถือเป็นหนึ่งในเทคโนโลยีสำคัญที่ใช้ขับเคลื่อนเศรษฐกิจในยุคดิจิทัล ควบคู่ไปกับบรอดแบนด์ คลาวด์ บิ๊กดาต้า และอินเทอร์เน็ต ออฟ ธิงส์ ซึ่งเป็นกลุ่มเทคโนโลยีที่วัดระดับความก้าวหน้าของประเทศต่าง ๆ ในการเปลี่ยนผ่านไปสู่ยุคดิจิทัล สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของประเทศไทยที่มุ่งสู่ดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันและนโยบายไทยแลนด์ 4.0 ซึ่งภาครัฐได้วางแผนการพัฒนาด้านดิจิทัลอย่างครอบคลุมตั้งแต่ปี 2560-2564 โดยมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาขีดความสามารถทางด้านดิจิทัลในภาคส่วนต่าง ๆ และการวางยุทธศาสตร์การลงทุนด้านไอซีที ซึ่งจะกลายเป็นกลไกส่งเสริมและเร่งอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจให้มากยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ตาม แม้โครงสร้างพื้นฐานด้านบรอดแบนด์ของประเทศไทยจะมีศักยภาพในการแข่งขัน แต่ประเทศไทยยังต้องพัฒนาในแง่ของปัจจัยขับเคลื่อนทางเทคโนโลยีอื่น ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการใช้งานบิ๊กดาต้าซึ่งได้มาจากการจัดเก็บข้อมูลจำนวนมากจากแหล่งข้อมูลที่แตกต่างกัน พร้อมเข้าสู่กระบวนการวิเคราะห์ประมวลผลอย่างเป็นระบบและถูกต้อง และสามารถดึงข้อมูลที่มีประโยชน์มาใช้สนับสนุนการทำงานเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มได้จริง ถือเป็นความท้าทายของผู้ประกอบการในการบริหารจัดการข้อมูลให้มีประสิทธิภาพ จากปัจจัยดังกล่าว ส่งผลให้การพัฒนาในขั้นต่อไป มีแนวโน้มมุ่งเน้นไปที่การพัฒนาโครงการดาต้าเซ็นเตอร์มากขึ้น ซึ่งเป็นการวางโครงสร้างพื้นฐานด้านไอซีทีที่มีบทบาทสำคัญต่อความสำเร็จของอุตสาหกรรมยุค 4.0 เพื่อให้การเชื่อมโยงการสื่อสารสามารถบูรณาการข้อมูลแบบเรียลไทม์และสร้างความโดดเด่นเหนือคู่แข่งทางธุรกิจได้ โดยในปี 2561 บริษัทได้รุกตลาดดาต้าเซ็นเตอร์ โดยประกาศความร่วมมือกับ “กลุ่มเอสที เทลเมเดีย โกลบอล ดาต้า เซ็นเตอร์ (STT GDC)” ผู้ให้บริการดาต้าเซ็นเตอร์ชั้นนำจากสิงคโปร์ที่มีความเชี่ยวชาญและมีศักยภาพสูง พร้อมด้วยองค์ความรู้และประสบการณ์ในการให้บริการดาต้าเซ็นเตอร์ด้วยมาตรฐานระดับโลก เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในอนาคต

## 1.2) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

การให้บริการดาต้าเซ็นเตอร์แบบ Co-location คือการบริการให้เช่าพื้นที่รับฝากเซิร์ฟเวอร์และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ฮาร์ดแวร์ เพื่อใช้เป็นศูนย์หลัก (Main Site) และศูนย์สำรอง (Back Up Site) แก่ผู้มาใช้บริการ เพื่อบริหารจัดการศูนย์ข้อมูลขององค์กร หรือเพื่อให้บริการศูนย์ข้อมูลแก่ลูกค้าภายนอกที่เป็นรายย่อย โดยมุ่งเน้นการให้บริการที่มีมาตรฐาน และมีความปลอดภัยในระดับสูง ซึ่งรวมถึงระบบจ่ายไฟฟ้าสำรองที่ทำให้เซิร์ฟเวอร์ทำงานได้อย่างมีเสถียรภาพต่อเนื่องตลอด 24 ชั่วโมง ระบบควบคุมความเย็นและความชื้นที่จะควบคุมอุณหภูมิให้เหมาะสมกับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ เพื่อให้อุปกรณ์ได้ทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและยืดอายุการใช้งาน และระบบความปลอดภัยเพื่อปกป้องและดูแลความปลอดภัยของข้อมูลในระดับสูงสุด ทั้งนี้ การลงทุนพัฒนาด้านดาต้าเซ็นเตอร์ ต้องมีความเหมาะสมและสอดคล้องกันระหว่างทำเลที่ตั้งและระบบโครงสร้างพื้นฐานของโครงการ พร้อมทั้งทีมผู้พัฒนาที่เชี่ยวชาญ และระบบรักษาความปลอดภัยของศูนย์ข้อมูลที่เข้มงวด ในปัจจุบันดาต้าเซ็นเตอร์จะต้องสามารถรองรับและตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพิ่มขีดความสามารถในการขยายการให้บริการ และที่สำคัญคือมีระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูล เพื่อตอบสนองความต้องการที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

ดาต้าเซ็นเตอร์ ถือว่ามีบทบาทและความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีทั้งหมดในปัจจุบัน นอกจากจะเป็นศูนย์การจัดเก็บและขับเคลื่อนการทำงานของข้อมูลแล้ว ดาต้าเซ็นเตอร์ยังมีส่วนสำคัญที่จะช่วยขับเคลื่อนเสถียรภาพและความมั่นคงขององค์กร โดยในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ความก้าวหน้าของเทคโนโลยี ทำให้ดาต้าเซ็นเตอร์ได้รับการปรับปรุงให้ทันสมัยขึ้น โดยมีขนาดเล็กลง ประสิทธิภาพสูง และใช้งานได้ง่าย เพื่อรองรับความต้องการของตลาดในยุคดิจิทัล

นอกจากนี้ ทางบริษัทได้รับอนุมัติในส่วนสิทธิประโยชน์ส่งเสริมการลงทุน (BOI) จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ในวันที่ 20 กันยายน 2562 เพื่อประกอบกิจการเขตดาต้าเซ็นเตอร์ เพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเทคโนโลยีสารสนเทศ ตามมาตราแห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน

### 1.3) การตลาดและสภาวะการแข่งขัน

#### ภาวะอุตสาหกรรมโดยรวม

จากรายงานของ IDC Corporate USA คาดการณ์ว่าเศรษฐกิจดิจิทัลประเทศไทยมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2562-2565 จะมีการจับจ่ายที่เกี่ยวกับด้านไอทีและดิจิทัลประมาณ 72,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ สะท้อนถึงแนวโน้มความต้องการใช้บริการโคโลเคชันที่เพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการในปัจจุบันยังมองหาดาต้าเซ็นเตอร์ที่มีทั้งความปลอดภัยสูง มีความยืดหยุ่นและประหยัดพลังงาน ผลักดันให้ธุรกิจดาต้าเซ็นเตอร์และคลาวด์คอมพิวติ้งของประเทศไทยเติบโต สอดคล้องกับแนวโน้มความต้องการใช้ดาต้าเซ็นเตอร์ของโลกที่เพิ่มขึ้น ซึ่งคาดว่าภายในปี 2570 เศรษฐกิจดิจิทัลจะสร้างรายได้เกือบหนึ่งในสี่ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศไทย (GDP) และคาดว่าตลาดดาต้าเซ็นเตอร์ของอาเซียนในปี 2567 จะมีมูลค่า 5.4 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือเติบโตขึ้นร้อยละ 16.1 จากปี 2560 ที่มีมูลค่าอยู่ที่ 1.9 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยเทคโนโลยีหลักที่องค์กรธุรกิจไทยให้ความสำคัญลงทุนคือ ซิเคียวริตี้ คลาวด์ และระบบเน็ตเวิร์ค ขณะที่เทคโนโลยีเกิดใหม่ที่จะมีอิทธิพลประกอบด้วย ดาต้าอานาไลติกส์, ออโตเมชัน, อินเทอร์เน็ตออฟธิงส์(ไอโอที), ปัญญาประดิษฐ์(เอไอ), บล็อกเชน, เน็ทเจเนอเรชัน, คอมมูนิเคชัน, เทคโนโลยีเสมือนจริง, ควอนตัมคอมพิวติ้ง, นาโนเทคโนโลยี และการพิมพ์ 3 มิติ

ผู้ให้บริการดาต้าเซ็นเตอร์ในประเทศไทยมีผู้ให้บริการรายใหญ่หลายราย จากกลุ่มเทเลคอมและ ISP โอเปอเรเตอร์ ไม่ว่าจะเป็น บมจ. แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (เอไอเอส) บมจ. อินเทอร์เน็ต คอมมิวนิเคชั่น (ILINK) บมจ. ซีเอส ล็อกซอินโฟ (CSL) บมจ. อินเทอร์เน็ตประเทศไทย (INET) บริษัท เค็นทีทีคอมมิวนิเคชั่นส์ จำกัด (NTT) บริษัท ทีซีซี เทคโนโลยี จำกัด (TCC Tech) บมจ. ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น (WHA) บริษัท ทูไฮดรี จำกัด บริษัท ยูไนเต็ด อินฟอรมะชั่น ไฮเวย์ จำกัด หรือจะเป็นดาต้าเซ็นเตอร์ที่เกิดจากที่หลายบริษัทร่วมลงทุนเช่น บริษัท ซุปเปอร์เนป (ประเทศไทย) จำกัด (SUPERNAP) ทั้งนี้จากพฤติกรรมที่เข้าใช้ดาต้าเซ็นเตอร์ที่เติบโตสูงในองค์กรภาคธุรกิจจะสนับสนุนให้ผู้ให้บริการและโพรไวเดอร์เติบโตต่อเนื่อง โดยฐานลูกค้ากลุ่มไอซีทีหลัก ๆ คือ ผู้ให้บริการคลาวด์เซอร์วิส อินเทอร์เน็ต มีเดีย สถาบันการเงิน โทรคมนาคม ภาครัฐ และกลุ่มผู้ให้บริการโซลูชันด้านระบบไอทีให้กับองค์กรต่าง ๆ ทั้งนี้โดยภาพรวม การที่มีผู้ให้บริการจำนวนมากในตลาดย่อมเป็นเรื่องที่ดีต่อผู้ใช้และอุตสาหกรรมในระยะยาว เนื่องจากจะเกิดการแข่งขันในด้านราคา ด้านการบริการ รวมไปถึงด้านความรู้ความสามารถของบุคลากรในอุตสาหกรรม

#### กลยุทธ์ทางธุรกิจโดยรวม

บริษัทวางเป้าหมายในการพัฒนาและบริหารจัดการดาต้าเซ็นเตอร์ที่ทันสมัยและรองรับความต้องการของลูกค้าได้สูงสุดในประเทศไทย โดยใช้เทคโนโลยีและความเชี่ยวชาญขั้นสูงจากกลุ่มเอสที เทเลมีเดีย โกลบอล ดาต้า เซ็นเตอร์ ซึ่งมีเสถียรภาพและความปลอดภัยได้มาตรฐานระดับสากล เพื่อรองรับความต้องการของผู้ประกอบการขนาดใหญ่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่งผลให้ บริษัทวางระบบการบริหารจัดการที่ทันสมัยได้มาตรฐาน มีพันธมิตรมีอาชีพดูแลพัฒนาระบบและโครงสร้างพื้นฐาน รวมถึงการใส่ใจกับการประหยัดพลังงาน เพื่อเสริมสร้างความมั่นใจต่อคุณภาพการให้บริการ ทั้งนี้บริษัทมีแนวทางการทำการตลาดล่วงหน้ากับพันธมิตรเพื่อเจาะลูกค้ารายใหญ่ทั้งในและต่างประเทศให้เข้ามาใช้บริการ ซึ่งลูกค้าที่มองหาดาต้าเซ็นเตอร์สเกลนี้ คือกลุ่มที่มีฐานข้อมูลจำนวนมาก ใช้คลาวด์คอมพิวติ้ง เช่น มหาวิทยาลัย โรงพยาบาล กลุ่มธุรกิจมีเดีย และสถาบันการเงินต่าง ๆ เป็นต้น ทั้งนี้ตลาดดาต้าเซ็นเตอร์ ถือเป็นธุรกิจที่น่าจับตามอง จากแนวโน้มองค์กรหลายแห่งที่ทรานส์ฟอร์มเริ่มแตกธุรกิจใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีขับเคลื่อน หันมาให้ความสำคัญกับการพัฒนาระบบประมวลผล และบริหารจัดการข้อมูลผ่านศูนย์ข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะองค์กรที่มุ่งเน้นการพัฒนาเพื่อรองรับอุตสาหกรรมที่ต้องใช้เทคโนโลยีดิจิทัลขั้นสูงตามนโยบายของรัฐบาล

#### 1.4) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สำหรับการทำธุรกิจดาต้าเซ็นเตอร์ของบริษัทร่วมทุนภายใต้กลุ่มบริษัทได้วางมาตรฐานรองรับการปฏิบัติการในระดับสูงสุด ที่มีเสถียรภาพในการเก็บรักษาข้อมูล และอุปกรณ์เซิร์ฟเวอร์ต่าง ๆ ภายใต้การจัดวางสภาวะแวดล้อมที่ปลอดภัย มีความยืดหยุ่นสูง สอดคล้องกับแนวปฏิบัติที่ดีที่สุดตามมาตรฐานของกลุ่มอุตสาหกรรม

จากความร่วมมือในการร่วมทุนระหว่าง บริษัทและกลุ่มเอสที เทเลมีเดีย โกลบอล ดาต้า เซ็นเตอร์ บริษัทร่วมทุนจึงมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถด้านการพัฒนาโครงการศูนย์ข้อมูล รวมถึงแหล่งเงินทุนและผู้ที่มีส่วนร่วมในการพัฒนาทั้งหมด สำหรับการสร้างอาคารดาต้า เซ็นเตอร์นั้น การติดตั้งโครงข่ายใยแก้วนำแสง ระบบไฟฟ้า ระบบรักษาความปลอดภัย และระบบพลังงานสำรอง ถือเป็นโครงสร้างพื้นฐานหลักในการพัฒนาโครงการ โดยบริษัทวางแผนการลงทุนสร้างโครงสร้างพื้นฐานที่มีความยืดหยุ่น เพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงเวิร์กโหลดที่รวดเร็ว โดยโครงการดังกล่าวสามารถรองรับการให้บริการเอสเอ็มอีจนถึงองค์กรขนาดใหญ่ในการจัดการทรัพยากรได้สะดวก ซึ่งช่วยเพิ่มขีดความสามารถแข่งขันขององค์กรในการประมวลผล และเป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับผู้ใช้ในประเทศและต่างประเทศที่สนใจการใช้บริการพื้นที่จัดเก็บข้อมูล ที่อำนวยความสะดวกในการสื่อสารเข้าถึงเจ้าหน้าที่ได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการข้อมูล และสามารถตอบโจทย์ความต้องการที่หลากหลายได้ครบวงจร

#### 1.5) สิทธิและประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ในเดือนกันยายน 2562 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้พิจารณาอนุมัติในบริษัท เอสทีที จีดีซี (ประเทศไทย) จำกัด ได้รับการส่งเสริมในประเภท 7.9.2.3 กิจการนิคมหรือเขต Data Center โดยได้รับสิทธิประโยชน์ ดังนี้

ได้รับอนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการกับคู่สมรสและบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้งสองประเภทนี้เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาให้อยู่ในราชอาณาจักรเท่าที่คณะกรรมการพิจารณาเห็นสมควร

ได้รับอนุญาตให้คนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักร ได้รับอนุญาตทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่การทำงานที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบตลอดระยะเวลาเท่าที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักร

ได้รับอนุญาตให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ

ได้รับอนุญาตให้ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ผู้ได้รับการส่งเสริมจะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปี นับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้

ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น

ให้ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่งเงินออกนอกราชอาณาจักร เป็นเงินตราต่างประเทศได้

## 1.6) งานระหว่างการพัฒนา

สำหรับโครงการพัฒนาดาต้าเซ็นเตอร์ บริษัทร่วมทุนได้ประมาณการงบประมาณลงทุนกว่า 7.3 พันล้านบาท บนพื้นที่ยุทธศาสตร์ขนาด 16 ไร่ในกรุงเทพฯ คาดว่าจะสามารถเริ่มเปิดให้บริการได้ในปี 2564 โดยมีแผนทยอยเปิดให้บริการเป็นเฟสด้วยการวางระบบโครงสร้างพื้นฐานของดาต้าเซ็นเตอร์ที่ดี โครงการจึงสามารถขยายกำลังการให้บริการได้ตามความต้องการของตลาดที่เติบโตอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน และในอนาคตคาดว่าจะมีการวางแผนลงทุนดาต้าเซ็นเตอร์แห่งใหม่เพิ่มเติมเพื่อรองรับความต้องการของตลาดอีกด้วย

## 2) สายธุรกิจ “สมาร์ทโซลูชั่น”

สำหรับสายงานสมาร์ทโซลูชั่น เป็นการลงทุนในธุรกิจแนวใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีในการเชื่อมโยงและผสมผสานบริการที่หลากหลาย ผ่านการพัฒนาร่วมกับพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มจากการแบ่งปันทรัพยากร ความรู้ความเชี่ยวชาญ เทคโนโลยี และฐานลูกค้าร่วมกัน โดยสมาร์ทโซลูชั่นจะเป็นพื้นฐานสำคัญของทุกกลุ่มธุรกิจบนแพลตฟอร์มอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสานของกลุ่มบริษัท เพราะทำหน้าที่เป็น Enabler ช่วยยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันเพื่อก้าวสู่ยุคดิจิทัล ภายใต้โครงสร้างเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม 4.0 ได้อย่างเต็มศักยภาพ

### 2.1) บริการในสวนโคเวิร์คกิ้งสเปซ

#### 2.1.1) ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทได้สังเกตเห็นการขยายตัวของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการแบบผสมผสาน มีฟังก์ชันและองค์ประกอบที่เป็นเทคโนโลยีทันสมัยตอบรับไลฟ์สไตล์ผู้บริโภคใหม่ มีแนวโน้มในการเติบโตที่ดี บริษัทจึงวางแผนต่อยอดและพัฒนาโซลูชั่นให้เกิดประโยชน์ผ่านเทคโนโลยีดิจิทัลโดยรุกตลาดเข้าจับมือร่วมทุนกับ “จัสโค” (JustCo) ผู้ให้บริการโคเวิร์คกิ้งสเปซระดับพรีเมียมที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งมีความเชี่ยวชาญเรื่องการวิเคราะห์ข้อมูล เทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับสถานที่ทำงาน และการบริหารจัดการกลุ่มลูกค้าสมาชิก พร้อมฐานลูกค้าที่กว้างขวางในระดับภูมิภาค

#### 2.1.2) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

การประกอบธุรกิจโคเวิร์คกิ้งสเปซ หรือ การเปิดให้เช่าพื้นที่ทำงานร่วม ถือเป็นทางเลือกจากการทำเซอวิสเซอปปิซแบบดั้งเดิมซึ่งเป็นธุรกิจที่จับกลุ่มลูกค้ารายเล็ก โดยมีข้อแตกต่างคือการให้ความสำคัญกับฟังก์ชัน และเทคโนโลยีในการออกแบบด้วยดีไซน์ที่ยืดหยุ่นคล่องตัว พร้อมจัดสรรสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน รองรับขนาดองค์กรที่หลากหลาย ทำให้ลูกค้าที่มาใช้บริการโคเวิร์คกิ้งสเปซ ไม่ต้องเช่าแบบกันห้องก็ได้ สามารถเลือกเช่าแบบ “Hot Desk” ซึ่งเป็นโต๊ะทำงานกลางที่ใครก็สามารถมาใช้ได้ ซึ่งเหมาะสำหรับหน่วยงานที่ไม่ได้เข้าใช้สถานที่ตลอดเวลาทำให้สามารถใช้พื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด หรือหากกรณีมีนัดประชุมก็สามารถเช่าเป็นห้องได้ อีกทั้งจุดเด่นของโคเวิร์คกิ้งสเปซคือ แนวคิดการสร้างสมดุลการทำงานกับการพักผ่อน ทำให้มีการจัดวางส่วนกลางที่รองรับการทำงานของคนรุ่นใหม่ด้วยรีครีเอชันเซอวิสเซอปปิซ มุมกาแฟ การตกแต่งดีไซน์ที่มีความห่างไกลรูปแบบเดิมของออฟฟิศทั่วไปอย่างชัดเจน โดยสร้างสภาพแวดล้อมที่เก๋ฮิปเสริมสร้างคอมมูนิตี้ที่สมาชิกสามารถมาพูดคุยสร้างปฏิสัมพันธ์ สร้างเน็ตเวิร์คกิ้งใหม่ ๆ เชื่อมโยงธุรกิจทุกรูปแบบเข้าด้วยกัน จัดกิจกรรมสัมมนา เวิร์คช็อป แลกเปลี่ยนวิธีการทำงานและแนวความคิดเพื่อมองหาโอกาสต่อยอดธุรกิจให้ก้าวไกลไปกว่าเดิม พร้อมกับมีเครือข่ายหลายสาขาหลายทำเลเพื่อดึงดูดผู้เช่าด้วยอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้นสามารถนั่งทำงานได้หลายที่ ซึ่งถือเป็นความได้เปรียบที่เหนือกว่าการเช่าเซอวิสเซอปปิซแบบเดิม

สำหรับความร่วมมือทางธุรกิจกับจีเอสโคนั้น ปัจจุบัน บริษัทได้เปิดให้บริการโคเวิร์คกิ้งสเปซสาขาแรกในกรุงเทพฯอย่างเป็นทางการที่อาคาร เอไอเอ สาทร ทาวเวอร์ โดยมีพื้นที่ให้บริการสองชั้น รวมขนาดพื้นที่ทั้งหมด 3,200 ตารางเมตร และสาขาที่สองที่ตึกแคปปิตอล ทาวเวอร์ ออลซีซั่นสเพลส บนพื้นที่ให้บริการขนาด 3,636 ตารางเมตร รวมถึงสาขาล่าสุดที่เปิดใหม่คือสาขาที่ตึกสามย่าน มิตรทาวน์ โดยมีพื้นที่ให้บริการหกชั้น รวมขนาดพื้นที่ทั้งหมด 11,812 ตารางเมตร

### 2.1.3) สิทธิและประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ในเดือนกรกฎาคม 2562 คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้พิจารณาอนุมัติในบริษัท จัสโค (ประเทศไทย) จำกัด ได้รับการส่งเสริมในประเภท 7.9.2.6 กิจการ CO-WORKING SPACE โดยได้รับสิทธิประโยชน์ ดังนี้

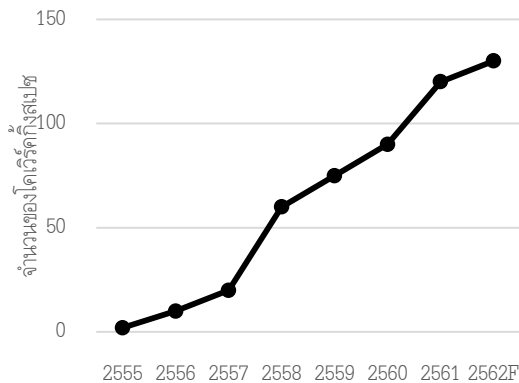
1. ได้รับอนุญาตนำคนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการกับคู่สมรสและบุคคลซึ่งอยู่ในอุปการะของบุคคลทั้งสองประเภทนี้เข้ามาในราชอาณาจักรได้ตามจำนวนและกำหนดระยะเวลาให้อยู่ในราชอาณาจักรเท่าที่คณะกรรมการพิจารณาเห็นสมควร
2. ได้รับอนุญาตให้คนต่างด้าวซึ่งเป็นช่างฝีมือหรือผู้ชำนาญการที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักร ได้รับอนุญาตทำงานเฉพาะตำแหน่งหน้าที่การทำงานที่คณะกรรมการให้ความเห็นชอบตลอดระยะเวลาเท่าที่ได้รับอนุญาตให้อยู่ในราชอาณาจักร
3. ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ
4. ได้รับอนุญาตให้นำหรือส่งเงินออกนอกราชอาณาจักร เป็นเงินตราต่างประเทศได้

### 2.1.4) การตลาดและสภาวะการแข่งขัน

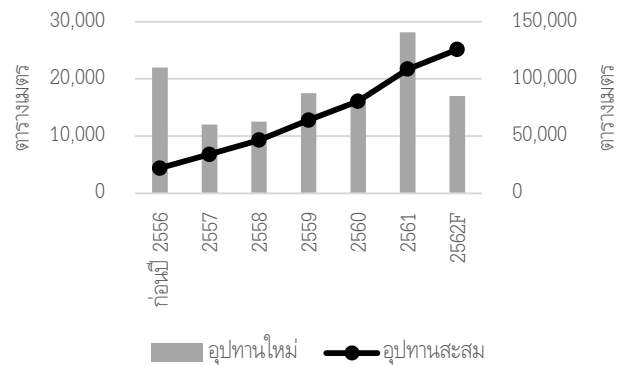
#### ภาวะอุตสาหกรรมโดยรวม

จากแนวโน้มคนทำงานในกลุ่มฟรีแลนซ์หรือทำงานอิสระที่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง กลุ่มธุรกิจสตาร์ทอัพ ที่ต้องการมูมคิดสร้างสรรค์งาน รวมถึงกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (เอสเอ็มอี) และองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่หลายแห่งที่หันมาให้ความสนใจกับ โคเวิร์คกิ้งสเปซ เพื่อสร้างพลังให้พนักงาน ด้วยบรรยากาศการทำงานที่สร้างสรรค์และร่วมมือกันมากขึ้น อีกทั้งยังสามารถลดค่าใช้จ่ายทางด้านอาคารสำนักงานจากการใช้พื้นที่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ส่งผลให้ภาพรวมการแข่งขันระหว่างผู้ให้บริการโคเวิร์คกิ้งสเปซจะทวีความเข้มข้น จากการที่มีการเปิดพื้นที่บริการมากขึ้นและขยายพื้นที่ให้เข้าให้มีขนาดใหญ่ขึ้น พร้อมขยายธุรกิจเข้าไปในพื้นที่ที่เป็นทำเลทองและย่านไลฟ์สไตล์ที่โดดเด่นมากขึ้น

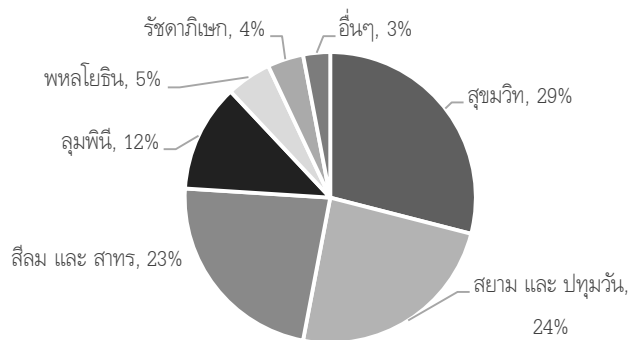
### จำนวนของโคเวิร์คกิ้งสเปซในกรุงเทพ



### อุปทานสะสม และอุปทานในอนาคต ณ เดือนพฤษภาคม 2562



### อุปทานที่มีอยู่ตามสถานที่ ณ เดือนพฤษภาคม 2562



\*F=ค่าประมาณการ

ที่มา : งานวิจัย, Colliers International Thailand

Colliers International Group Inc รายงานว่าธุรกิจโคเวิร์คกิ้งสเปซเติบโตขึ้นมากในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา โดยเป็นธุรกิจให้บริการสำนักงานประกอบกับการเชื่อมต่อ Wi-Fi ที่มีประสิทธิภาพสูงที่เข้ามาในประเทศไทยครั้งแรกในปี 2555 จนกระทั่ง ณ สิ้นปี 2561 มีจำนวน โคเวิร์คกิ้งสเปซทั้งสิ้น 120 แห่ง หรือเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 25 ต่อปี โดยพื้นที่โคเวิร์คกิ้งสเปซเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัดในปี 2561 หรือ 28,151 ตารางเมตรเฉพาะในบริเวณกรุงเทพ และพื้นที่สะสมในไตรมาสแรก ของปี 2562 รวมประมาณ 113,280 ตารางเมตร ซึ่งคาดว่าจะมีพื้นที่โคเวิร์คกิ้งสเปซสร้างแล้วเสร็จเพิ่มขึ้นในปี 2562 ประมาณ 17,000 ตารางเมตร ทั้งนี้ โคเวิร์คกิ้งสเปซประมาณ 90% อยู่บริเวณแนวรถไฟฟ้า ซึ่งโคเวิร์คกิ้งสเปซบริเวณสุขุมวิทเป็นสัดส่วนสูงที่สุดที่ร้อยละ 29 และประมาณร้อยละ 88 อยู่ในตึกออฟฟิศเกรดเอ

ในส่วนของความต้องการเช่าเพิ่มสูงขึ้นจากกลุ่มสตาร์ทอัพที่เติบโตขึ้นในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมาณการสร้างพื้นที่โคเวิร์คกิ้งสเปซใหม่ๆ ลดลง เนื่องจากราคาที่ดินที่เพิ่มสูงขึ้น ส่งผลให้ค่าเช่าเติบโตอย่างต่อเนื่องจากปี 2561 แม้ว่าอาจจะน้อยกว่าในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา โดยพื้นที่ส่วนใหญ่ที่สามารถขึ้นค่าเช่า ได้แก่ สุขุมวิท, สยาม, ปทุมวัน, สีลมและสาทร ปัจจุบันมีผู้ให้บริการโคเวิร์คกิ้งสเปซหลายรายในตลาด อาทิ โกลฟิช (GlowFish) เดอะไฮฟ์ (The Hive) ฮับบา (Hubba) สเปซ (Spaces) เดอะเกรทรูม (The Great Room) รีจิส (Regus)



## กลยุทธ์ทางธุรกิจโดยรวม

จากกระแสวัฒนธรรมแห่งการแบ่งปันภายใต้เทรนด์ใหม่ Sharing Economy เป็นที่นิยมอย่างแพร่หลาย ส่งผลให้เกิดความเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาสินค้าและบริการในหลากหลายอุตสาหกรรมในปัจจุบัน บริษัทเชื่อว่ากลยุทธ์การลงทุนในโคเวิร์คกิ้งสเปซนั้น สอดคล้องกับเมกะเทรนด์ที่สามารถสร้างโอกาสในการเติบโตและต่อยอดธุรกิจให้กับกลุ่มบริษัทได้เป็นอย่างดี ด้วยการนำเสนอประสบการณ์ใหม่ให้กลุ่มคนทำงานรุ่นใหม่ นักท่องเที่ยวเชิงธุรกิจ และองค์กรธุรกิจทุกขนาดในประเทศไทยได้สัมผัสบรรยากาศการทำงานแบบใช้พื้นที่ร่วมกัน บนแนวคิดการออกแบบให้ชีวิตและการทำงานให้ไปด้วยกันมากขึ้น โดยแฝงความสนุกสนาน มีชีวิตชีวา มีปฏิสัมพันธ์กัน และกระตุ้นความคิดสร้างสรรค์ใหม่ ๆ โดยบริษัทวางแผนเชิงรุกในการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องในพื้นที่พรีเมียมโลเคชัน เพื่อก้าวสู่ความเป็นผู้นำการให้บริการ โคเวิร์คกิ้งสเปซในประเทศไทยและอาเซียน

ทั้งนี้ ความร่วมมือกับจัสโคเนั้น ถือเป็นกาเพิ่มเติมแพลตฟอร์มการให้บริการออฟฟิศแบบทันสมัยครบวงจร สำหรับลูกค้าปัจจุบันในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม อีกทั้งยังถือเป็นอีกก้าวหนึ่งที่สำคัญในการต่อยอดธุรกิจของบริษัทเพื่อมุ่งไปสู่แนวทางการยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง (Customer-Centric) ในการวางระบบบริหารจัดการที่ตอบสนอง เข้าถึงและเสริมสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า ผ่านการใช้เทคโนโลยีด้านการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก การพัฒนาแอปพลิเคชัน และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่สนับสนุนการทำงานและตอบโต้กับผู้ประกอบการ เพื่อเสริมสร้างเครือข่ายทางธุรกิจให้กว้างขวางขึ้น

### 2.1.5) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

โคเวิร์คกิ้งสเปซจัดเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูง ต้องมีเครือข่ายหลายสาขา บนทำเลที่เป็นพรีเมียมโลเคชันเดินทางสะดวก เข้าถึงง่าย สำหรับสเกลพื้นที่ในการพัฒนาแต่ละสาขานั้นมีทั้งขนาดกลาง 1,000-3,000 ตารางเมตร และขนาดใหญ่ตั้งแต่ 3,000-8,000 ตารางเมตร ทุก ๆ สิ่งที่ใช้ในออฟฟิศจำเป็นต้องมีการบริหารจัดการที่ดี มีทีมงานซัพพอร์ตอยู่เบื้องหลังทั้งการแก้ปัญหา การบำรุงรักษา การอัปเดตแอปพลิเคชัน และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องวางแผนทางควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการที่ดี สำหรับรูปแบบการหารายได้ของโคเวิร์คกิ้งสเปซนั้น มาจากการเพิ่มจำนวนสมาชิกทั้งในกลุ่มลูกค้าองค์กร และกลุ่มลูกค้ารายย่อยทั่วไป ด้วยแพ็คเกจที่ยืดหยุ่นตามความต้องการใช้งานทั้งในส่วนสตูดิโอหรือพื้นที่ Hot Desk พร้อมห้องประชุม พื้นที่จัดอีเวนต์ คาเฟ่ และมุมสังสรรค์การโดยสมาชิกมีความยืดหยุ่นสามารถทำสัญญาเช่ารายเดือน หรือสัญญาเช่าระยะยาว 1-3 ปี

### 2.1.6) งานระหว่างการพัฒนา

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 สาขาโครงการสามย่านมิตรทาวน์ บนพื้นที่จำนวน 6 ชั้น รวมประมาณ 11,812 ตารางเมตร ซึ่งถือเป็นสาขาที่ใหญ่ที่สุดในไทย กำลังอยู่ระหว่างการพัฒนา มีกำหนดเปิดบริการภายในปลายปี 2562

## 2.2) บริการในส่วนอัตโนมัติและโรบอทิกส์

### 2.2.1) ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

สำหรับสายงานอัตโนมัติและโรบอทิกส์ เป็นการลงทุนในธุรกิจใหม่เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มตอบโจทย์ผู้ประกอบการในยุคอุตสาหกรรม 4.0 ที่มีความต้องการใช้งานสมาร์ทแฟคทอรี และสมาร์ทโลจิสติกส์เพื่อเสริมประสิทธิภาพ และขยายขีดความสามารถในการให้บริการลูกค้า โดยใช้เทคโนโลยีอัจฉริยะและนวัตกรรมสมัยใหม่ในส่วนอัตโนมัติและโรบอทิกส์ เช่น ระบบการขนถ่ายวัสดุ รถโฟล์คลิฟท์อัตโนมัติ รถลำเลียงสินค้าอัตโนมัติ หุ่นยนต์ และ หุ่นยนต์ที่ทำงานร่วมกับมนุษย์ (Collaborative robots) ที่ได้รับการพิสูจน์และใช้งานในวงกว้างหลากหลายอุตสาหกรรมทั่วโลก รวมถึงตลาดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่มีการเติบโตสูง และถือเป็นหนึ่งในคลัสเตอร์ที่การได้รับการส่งเสริมจากนโยบายไทยแลนด์ 4.0 โดย

ภาพรวมโรบอทิกส์ เพื่อการอุตสาหกรรมในประเทศไทยเริ่มขยายตัวมากขึ้นในช่วงที่ผ่านมา จากความคิดริเริ่มของรัฐบาลที่จะขับเคลื่อนการใช้ขอตเมชั่นและโรบอทิกส์ ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีที่พัฒนาอย่างรวดเร็ว ร่วมกับราคาของหุ่นยนต์และขอตเมชั่นที่เริ่มปรับลดลง การเพิ่มขึ้นของอุปสงค์ในกลุ่ม E-Commerce และการพัฒนาคลังสินค้าที่ทันสมัยเพื่อรองรับซัพพลายเชนยุคใหม่ ล้วนเป็นปัจจัยบวกที่จะสนับสนุนให้ระบบนิเวศของอุตสาหกรรมนี้เติบโตต่อไปได้ ส่งผลให้บริษัทได้เข้าจับมือร่วมทุนกับ “พีบีเอ” PBA International Pte. Ltd. ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการระบบปฏิบัติการอัตโนมัติครบวงจร ก่อตั้งและมีสำนักงานใหญ่ในประเทศสิงคโปร์ด้วยความเชี่ยวชาญระดับสูงในขอตเมชั่นเพื่อการอุตสาหกรรมมากกว่า 30 ปี โดยร่วมกันจัดตั้งบริษัท พีบีเอ โรบอทิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการระบบปฏิบัติการอัตโนมัติ สำหรับโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้า

### 2.2.2) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

การประกอบธุรกิจขอตเมชั่นและโรบอทิกส์ ถือเป็นบริการแก่ลูกค้าที่มีความต้องการเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานเพื่อการอุตสาหกรรม เช่น การป้อนวัตถุดิบ การผลิต การสุ่มตรวจ การจัดเรียง การบรรจุ รวมถึงการขนส่ง ด้วยเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าและศักยภาพของหุ่นยนต์ที่สามารถทำงานซ้ำซ้อนได้มากขึ้น บวกกับต้นทุนการผลิตหุ่นยนต์ที่ถูกลงทำให้หุ่นยนต์จะเข้ามาทดแทนแรงงานคน ซึ่งในปัจจุบันหลายประเทศรวมถึงประเทศไทย ประสบปัญหาขาดแคลนแรงงานเพราะโครงสร้างประชากรเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ถือเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดการทดแทนแรงงานด้วยแรงงานหุ่นยนต์ในภาคอุตสาหกรรมหลัก เช่น อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ และอุตสาหกรรมยานยนต์ ยิ่งไปกว่านั้น ในบางอุตสาหกรรมที่หุ่นยนต์ไม่สามารถทดแทนแรงงานคนได้ ก็ยังคงมีแนวโน้มที่จะปรับใช้หุ่นยนต์เพื่อช่วยเสริมความสามารถหรือลดภาระงานของคนให้น้อยลง เช่น การยกของหนัก หรือการจัดส่งของขนาดใหญ่

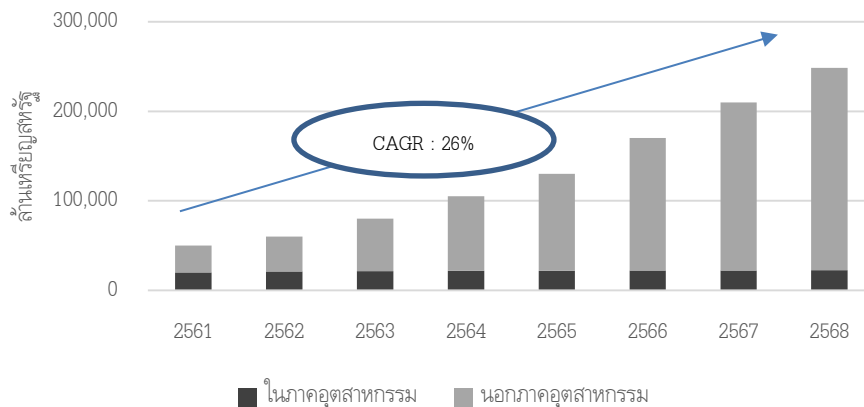
ปัจจุบัน ทางบริษัท พีบีเอ โรบอทิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด อยู่ระหว่างการดำเนินการขอรับสิทธิประโยชน์ส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เพื่อประกอบกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ ตามมาตราแห่งพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน

### 2.2.3) การตลาดและสภาวะการแข่งขัน

#### ภาวะอุตสาหกรรมโดยรวม

ตามรายงานของ Tractica ได้รายงานสถานการณ์โรบอทิกส์ทั่วโลก ซึ่งอยู่ในช่วงเริ่มต้นของการขยายตัวออกนอกภาคอุตสาหกรรม ทั้งในส่วนหุ่นยนต์ในบ้าน อากาศยานไร้คนขับ รถยนต์อัตโนมัติ และหุ่นยนต์บริการลูกค้า ซึ่งเผชิญความท้าทายต่าง ๆ สืบเนื่องจากการประเมินค่าใช้จ่ายด้านฮาร์ดแวร์และการผลิตต่ำเกินไป ความมั่นใจในระบบ AI หรือความสามารถของเทคโนโลยีมากขึ้น รวมถึงค่าใช้จ่ายต่อเนื่องที่เกิดขึ้น อย่างไรก็ตาม ทาง Tractica ยังคงประมาณการเติบโตรายได้ของโรบอทิกส์ทั้งส่วนในและนอกภาคอุตสาหกรรมจะสูงถึง 248.5 พันล้านเหรียญสหรัฐในปี 2568 จาก 48.9 พันล้านเหรียญสหรัฐในปี 2561

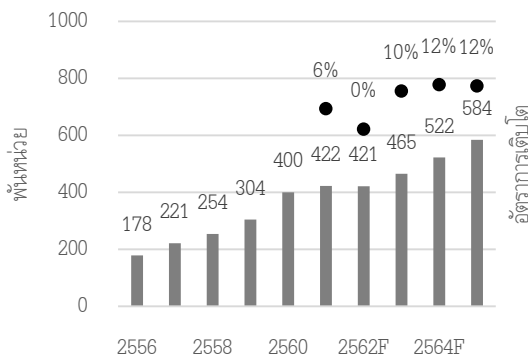
รายได้ของโรบอติกส์ทั้งส่วนในและนอกภาคอุตสาหกรรม



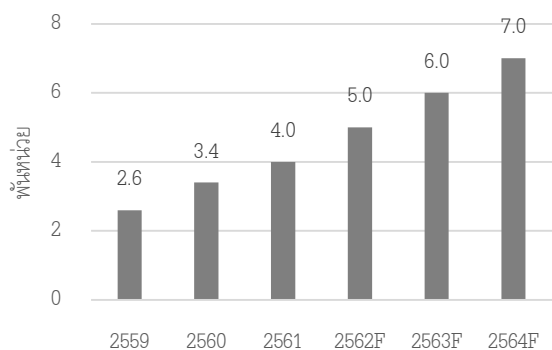
ที่มา : รายงานของ Tractica

อัตโนมัติขั้นสูงและโรบอติกส์เพื่อการอุตสาหกรรมส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงในกระบวนการผลิตอย่างมากในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา โดยระบบอัตโนมัติขั้นสูงสามารถช่วยลดค่าใช้จ่ายในการลงทุน และเปลี่ยนแปลงวิธีการผลิตให้ทันสมัยมากขึ้น รวมทั้งโรงงานอุตสาหกรรมเริ่มใช้เทคโนโลยีประเภทหุ่นยนต์อย่างแพร่หลายมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่ง International of Federation of Robotics ได้คาดการณ์การเติบโตของอุปทานของหุ่นยนต์เพื่อการอุตสาหกรรมทั่วโลกอาจสูงถึง 584,000 หน่วยในปี 2565

อุปทานของหุ่นยนต์เพื่อการอุตสาหกรรมทั่วโลกโดยประมาณ



ประมาณการการติดตั้งหุ่นยนต์เพื่อการอุตสาหกรรมในประเทศไทย



F = ค่าประมาณการ

ที่มา : World Robotics 2019 ณ วันที่ 18 กันยายน 2562 และ รายงาน THAILAND'S AUTOMATION & ROBOTICS ของ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

การติดตั้งหุ่นยนต์เพื่อการอุตสาหกรรมในประเทศไทยในปี 2561 มีปริมาณสูงที่สุดเป็นอันดับที่ 2 ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และเป็นอันดับที่ 14 ของโลก และคาดว่าจะมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากปัจจัยสำคัญคือการส่งเสริมของภาครัฐ ซึ่งอุตสาหกรรมหุ่นยนต์และระบบอัตโนมัติถือเป็นอุตสาหกรรมอนาคต (New S-Curve) หนึ่งในอุตสาหกรรมเป้าหมายที่รัฐบาลต้องการผลักดันให้เป็นกลไกการขับเคลื่อนเศรษฐกิจยุคใหม่ (New Engine of Growth) และมีบทบาทสำคัญในการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตในภาคอุตสาหกรรมและธุรกิจบริการของประเทศ ในปี 2561 มีปริมาณการติดตั้งหุ่นยนต์และ

ระบบอัตโนมัติให้กับภาคอุตสาหกรรม ประมาณ 4,000 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 18 เมื่อเทียบกับปี 2560 และคาดว่าจะในปี 2562 จะเพิ่มขึ้นเป็น 5,000 หน่วย โดยมีประมาณการว่าปี 2562-2564 หรือในอีก 3 ปีข้างหน้า อุตสาหกรรมหุ่นยนต์ในประเทศไทย จะขยายตัวร้อยละ 21 โดยปัจจัยขับเคลื่อนที่สำคัญคือ การสร้างห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) สำหรับอัตโนมัติขั้นและ โรบอติกส์ทั้งระบบตั้งแต่การผลิตชิ้นส่วนและอะไหล่ ผู้ผลิตและพัฒนาซอฟต์แวร์ การออกแบบหุ่นยนต์ และงานรวมระบบและเทคโนโลยี ขณะเดียวกัน การเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างประชากรที่เข้าสู่สังคมผู้สูงอายุจะเป็นปัจจัยเร่งการพัฒนาของ อุตสาหกรรมนี้ โดยคาดว่าจะในปี 2573 จะมีแรงงานในภาคอุตสาหกรรมที่จะถูกแทนที่ด้วยระบบอัตโนมัติขั้นและโรบอติกส์ จำนวน 650,000 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 15 ของแรงงานทั้งหมด ปัจจุบันภาคการศึกษามีการเสริมสร้างหลักสูตรในมหาวิทยาลัย ที่ศึกษาระบบอัตโนมัติขั้นและโรบอติกส์โดยเฉพาะ รวมถึงส่งเสริมการแข่งขันระดับนานาชาติ เพื่อผลิตผู้มีความรู้ความสามารถ และมีทักษะเพื่อตอบสนองความต้องการแรงงานในอนาคต

### กลยุทธ์ทางธุรกิจโดยรวม

บริษัทวางเป้าหมายเป็นผู้นำในการให้บริการอัตโนมัติขั้นและโรบอติกส์มุ่งเน้นการตอบโจทย์ส่งมอบโซลูชัน เพื่อช่วยยกระดับโมเดลธุรกิจของลูกค้าให้สอดคล้องกับทิศทางตลาดในยุคดิจิทัล พร้อมรองรับความต้องการของภาคอุตสาหกรรม หลากหลายประเภท โดยมีลูกค้าเป้าหมายคือ กลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม กลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ กลุ่มอุตสาหกรรมยา กลุ่มอีคอมเมิร์ซ และกลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม ผ่านการให้บริการภายใต้ระบบนิเวศทางเทคโนโลยีที่ แข็งแกร่ง โดยใช้องค์ความรู้และประสบการณ์ของกลุ่มพีบีเอ ในการให้คำแนะนำ การปรับใช้ และบริการหลังการปรับใช้ ใน โครงการตามลักษณะเฉพาะของลูกค้าแต่ละประเภท ซึ่งได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากกลุ่มบริษัทในเครือที่มีฐานลูกค้าให้ ความสนใจเป็นจำนวนมาก

#### 2.2.4) การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

กลุ่มบริษัทพีบีเอ มีการดำเนินธุรกิจภายใต้อุตสาหกรรมนี้มากกว่า 30 ปี โดยมีสาขาในภูมิภาคเอเชีย ประกอบด้วย ประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ จีน เกาหลี ไทย อินเดีย และญี่ปุ่น รวมทั้งมีบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ ในการให้บริการระบบอัตโนมัติขั้นและโรบอติกส์ในอุตสาหกรรมต่างๆ โดยธุรกิจในประเทศไทยยังอยู่ในระยะเริ่มต้นใน การศึกษาและวางแผนการตลาด เพื่อเสริมสร้างความเข้าใจในกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อันจะนำไปสู่ผลิตภัณฑ์และบริการ ที่ สามารถช่วยส่งเสริมการทำงานของลูกค้ายให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพิ่มขึ้น

#### 2.2.5) งานระหว่างการพัฒนา

ไม่มี

### ข) กลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย

#### ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

กลุ่ม GOLD ดำเนินธุรกิจจัดสรรบ้านและที่ดิน พร้อมพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยแนวราบเพื่อจำหน่ายในหลากหลาย รูปแบบ ทั้งบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ ร่วมกับการพัฒนาสาธารณูปโภคต่างๆ ในโครงการให้ครอบคลุมทุกระดับราคา เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มที่แตกต่างกัน โครงการปัจจุบัน ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 มีจำนวน 60 โครงการ แบ่งเป็นมูลค่าโครงการ มูลค่าขาย และรายได้ ดังนี้

โครงการ	ขนาดพื้นที่	รายละเอียดโครงการ		ยอดขาย		รายได้		ยอดเหลือขาย	
		หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า	หน่วย	มูลค่า
โกलเดิน ทาวน์	33	11,317	33,253	6,910	20,398	5,864	17,576	4,407	12,855
โกลเดิน ซิตี้	2	286	1,546	116	529	12	68	170	1,017
ยอดรวม โครงการทาวน์โฮม	35	11,603	34,799	7,026	20,927	5,876	17,644	4,577	13,873
โกลเดิน นีโอ	9	1,602	9,651	949	5,921	835	5,036	653	3,730
โกลเดิน เพลสทีจ	2	243	2,247	224	2,045	223	2,032	19	202
แกรนด์โอ	3	449	4,922	177	1,670	162	1,534	272	3,253
เดอะ แกรนด์	9	1,205	17,086	774	8,086	761	7,957	431	9,000
ทู แกรนด์ โมนาโค	1	77	2,099	38	1,100	32	959	39	1,000
ยอดรวม โครงการบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด	24	3,576	36,006	2,162	18,821	2,013	17,518	1,414	17,185
โกลเดิน บิส	1	33	185	24	139	24	139	9	46
ยอดรวม โครงการอาคาร พาณิชย์	1	33	185	24	139	24	139	9	46
ยอดรวมทั้งหมด	60	15,212	70,991	9,212	39,887	7,913	35,302	6,000	31,104

**แผนการดำเนินงานโครงการที่อยู่อาศัยของบริษัทฯ ในปี 2562**

ในปี 2562 บริษัทฯ มีแผนการดำเนินงานการเปิดโครงการใหม่ทั้งสิ้น 20 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 21,308 ล้านบาท ซึ่งแบ่งตามประเภทของโครงการที่อยู่อาศัยได้ดังนี้

โครงการทาวน์โฮม	จำนวน	14	โครงการ
โครงการบ้านแฝด	จำนวน	4	โครงการ
โครงการบ้านเดี่ยว	จำนวน	2	โครงการ

**การตลาดและสภาวะการแข่งขัน**

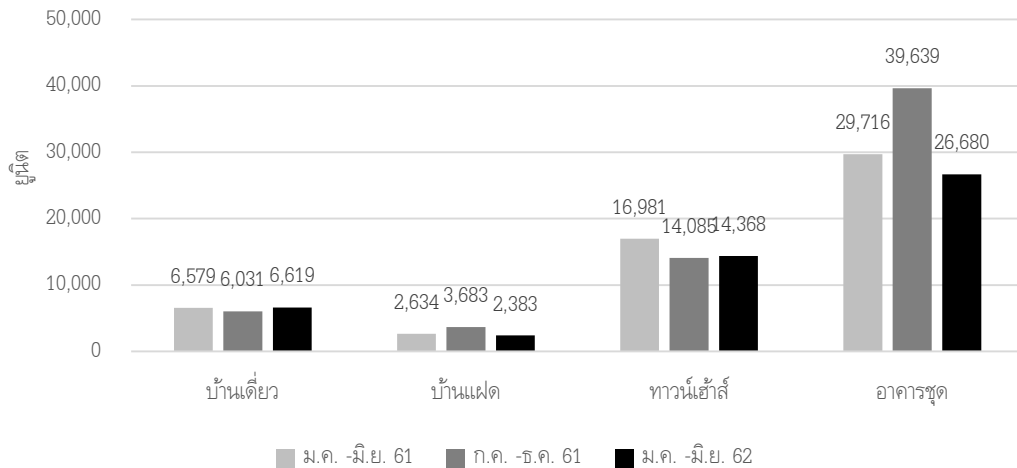
**ภาวะอุตสาหกรรมโดยรวม**

สภาวะอุตสาหกรรมของตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวม เมื่อดูจากตัวเลขจำนวนยูนิตที่อยู่อาศัยที่ขายได้ครึ่งปีแรกของปี 2562 เฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าเติบโตขึ้นจากเดิม 6,074 หน่วย หรือคิดเป็นร้อยละ 10.70 โดยแบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัยต่างๆ ดังต่อไปนี้

- บ้านเดี่ยว มียอดขายครึ่งปีแรก 2562 = 6,619 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.61 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- บ้านแฝด มียอดขายครึ่งปีแรก 2562 = 2,383 หน่วย ลดลงร้อยละ 9.53 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- ทาวน์เฮ้าส์ มียอดขายครึ่งปีแรก 2562 = 14,368 หน่วย ลดลงร้อยละ 15.39 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อาคารชุด มียอดขายครึ่งปีแรก 2562 = 29,680 หน่วย ลดลงร้อยละ 10.22 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อื่น ๆ มียอดขายครึ่งปีแรก 2562 = 605 หน่วย ลดลงร้อยละ 28.32 เมื่อเทียบช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า

โดยสถิติจำนวนยูนิตที่อยู่อาศัยที่ขายได้รายหกเดือน ในช่วงปี 2561 - ครึ่งปีแรก 2562 แบ่งตามผลิตภัณฑ์ต่างๆ ดังที่แสดงในแผนภูมิต่อไปนี้

กราฟเปรียบเทียบยูนิตขายที่อยู่อาศัย รายครึ่งปี ปี 2561 -2562



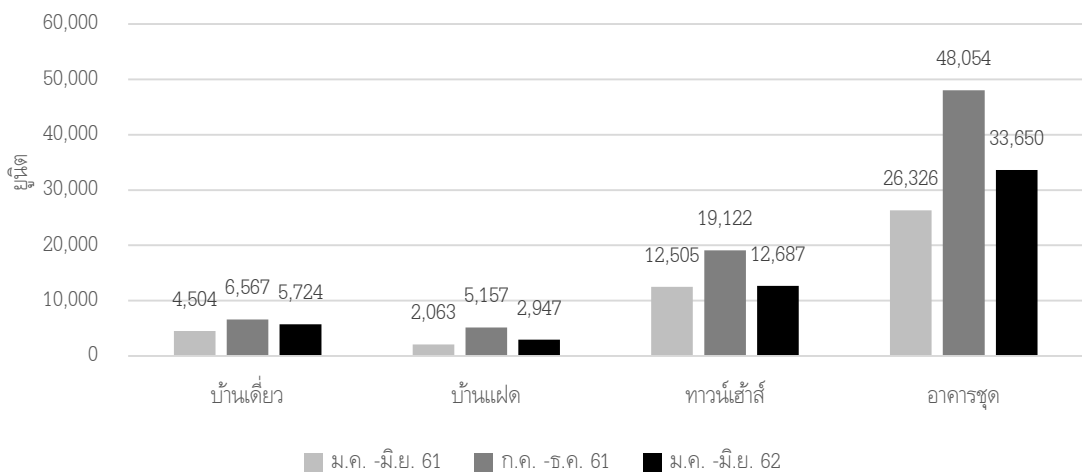
ที่มา : Agency for Real Estate Affairs (AREA)

หากพิจารณาการเติบโตของจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่จะพบว่า ในช่วงครึ่งปีแรก 2562 มีที่อยู่อาศัยเปิดใหม่จำนวนทั้งสิ้น 45,870 หน่วย ลดลงร้อยละ 15 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันในปีก่อนหน้าครึ่งปีแรก 2561 โดยแบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัยต่างๆ ดังต่อไปนี้

- บ้านเดี่ยว มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2562 = 5,724 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 27.09 เมื่อเทียบช่วงระยะเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- บ้านแฝด มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2562 = 2,947 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 41.48 เมื่อเทียบช่วงระยะเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- ทาวน์เฮ้าส์ มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2562 = 12,687 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.73 เมื่อเทียบช่วงระยะเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อาคารชุด มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2562 = 33,650 เพิ่มขึ้นร้อยละ 27.82 เมื่อเทียบช่วงระยะเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า
- อื่น ๆ มีหน่วยเปิดขายใหม่ครึ่งปีแรก 2562 = 489 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 35.08 เมื่อเทียบช่วงระยะเวลาเดียวกันในปีก่อนหน้า

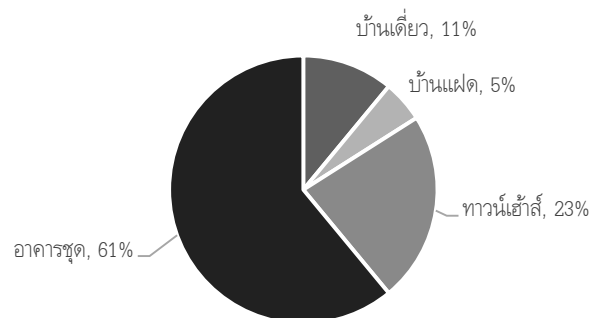
โดยสถิติจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่รายหกเดือน ในช่วงปี 2561 - ครึ่งปีแรก 2562 แบ่งตามผลิตภัณฑ์ต่างๆ ดังที่แสดงในแผนภูมิต่อไปนี้

กราฟเปรียบเทียบยูนิตที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ รายครึ่งปี ปี 2561 -2562



ที่มา : Agency for Real Estate Affairs (AREA)

หากเทียบสัดส่วนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ในครึ่งปีแรก 2562 จะเห็นว่าสัดส่วนการเปิดขายคอนโดมิเนียมยังคงเป็นอันดับสูงสุดในตลาด รองลงมาคือทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว ตามลำดับ



ที่มา : Agency for Real Estate Affairs (AREA)

### กลยุทธ์ทางธุรกิจโดยรวม

จากสภาพตลาดที่อยู่อาศัยที่มีผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก การแข่งขันสูง ประกอบกับพฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในปัจจุบันที่ใช้เหตุผลประกอบการตัดสินใจมากขึ้น กลุ่ม GOLD จึงได้กำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันไว้ดังนี้

- **กลยุทธ์ด้านแบบบ้านหรือสินค้า**

เนื่องจากความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคในแต่ละระดับราคาหรือแต่ละแบรนด์สินค้า จะมีความต้องการที่แตกต่างกัน กลุ่ม GOLD จึงควรมีสินค้าที่มีความหลากหลายเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการในแต่ละระดับราคาหรือพื้นที่นั้นๆ อีกทั้งกลุ่ม GOLD ยังให้ความสำคัญในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่อง การออกแบบยังคงยึดหลักการสร้างประโยชน์พื้นที่ใช้สอยให้สูงที่สุดจากพื้นที่ที่มีอยู่รวมถึงการเพิ่มนวัตกรรมใหม่ๆ ให้กับสินค้า อีกทั้งยังพัฒนา



สินค้าประเภทบ้านแฝดให้มีฟังก์ชันบ้าน สภาพโครงการหรือนวัตกรรมอื่นๆ ที่เทียบเท่าหรือดีกว่าบ้านเดี่ยวของคู่แข่งในย่านนั้นๆ โดยมีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นกว่าในราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย (An Affordable Stylish Living)

- **กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง**

กลุ่ม GOLD ให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ โดยทุกทำเลที่กลุ่ม GOLD เลือกจะต้องตรงตามหลักเกณฑ์ที่กลุ่ม GOLD ตั้งไว้และต้องตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าในแต่ละระดับกลุ่มลูกค้าที่ไม่เหมือนกัน โดยโครงการส่วนใหญ่ของกลุ่ม GOLD จะตั้งอยู่ในทำเลที่ดี อีกทั้งกลุ่ม GOLD ยังมองในด้านความสะดวกในการคมนาคม การเข้าถึงระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ตลอดจนความสะดวกจากสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ภายนอกโครงการ นอกเหนือจากที่กล่าวมาแล้ว กลุ่ม GOLD ยังให้ความสำคัญกับทำเลตามแนวโน้มการขยายตัวของชุมชน และแผนการขยายเครือข่ายคมนาคมในอนาคตอีกด้วย เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันเนื่องจากราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น กลุ่ม GOLD จึงมีการวางแผนการเลือกซื้อที่ดินที่เหมาะสมเพื่อใช้รองรับการพัฒนาโครงการในอนาคต

- **กลยุทธ์ด้านราคา**

การตั้งราคาของสินค้าของทางกลุ่ม GOLD นั้น จะมีการตรวจสอบสภาพตลาดบริเวณทำเลเป้าหมาย ทั้งราคา โปรโมชัน สินค้า สภาพโครงการ และอื่นๆ เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดอย่างเป็นประจำและต่อเนื่อง โดยสร้างแรงจูงใจและความคุ้มค่าตามลักษณะสินค้า ให้เหมาะสมกับสถานะเศรษฐกิจ โดยพิจารณาร่วมกับปัจจัยด้านต้นทุน ทำเล รูปแบบโครงการ เงื่อนไขการตลาด ซึ่งบริษัทได้ทำราคาให้เหมาะสมกับตลาดที่จะพัฒนา โดยคำนึงถึงการยอมรับในมูลค่าของสินค้าเมื่อเทียบกับราคาของผู้บริโภคต้องจ่าย (Value for Money) และการเพิ่มคุณค่าด้านฟังก์ชันบ้านที่มีมากกว่าหรือสภาพแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดีกว่า เป็นต้น

- **กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด**

กลุ่ม GOLD มีนโยบายในการทำการตลาดโดยใช้สื่อแบบผสมผสาน เพื่อผู้บริโภคสามารถเข้าถึงข้อมูลโครงการได้มากที่สุด ซึ่งจะครอบคลุมสื่อต่างๆ ดังนี้

- 1) การโฆษณาผ่านป้ายโฆษณา (Billboard) เพื่อโฆษณาโครงการของกลุ่ม GOLD
- 2) การโฆษณาตามสื่อ วิทยุ หนังสือพิมพ์ และนิตยสาร
- 3) การโฆษณาผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ โดยการประชาสัมพันธ์โครงการผ่าน SMS ไปยังกลุ่มเป้าหมายในช่วงกิจกรรมต่างๆ
- 4) การโฆษณาผ่านระบบอินเทอร์เน็ต เช่น เว็บไซต์ของบริษัท [www.goldenland.co.th](http://www.goldenland.co.th) เฟซบุ๊ก อินสตาแกรม และเว็บไซต์ต่างๆ
- 5) การโฆษณาผ่านการบอกต่อของลูกค้า เช่น กิจกรรม Member Gets Members เพื่อให้ลูกค้าเดิมได้แนะนำให้ลูกค้าใหม่ซื้อโครงการ

อีกทั้งกลุ่ม GOLD ยังให้ความสำคัญกับรูปแบบในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ ที่จะต้องมีจุดเด่น มีเอกลักษณ์ทันสมัย นำติดตาม และง่ายต่อการเข้าถึงและค้นหาข้อมูลได้อย่างดี

- **กลยุทธ์ด้านการบริหารต้นทุนผลิตภัณฑ์**

กลุ่ม GOLD จะบริหารจัดการงานก่อสร้างด้วยตัวเอง โดยงานก่อสร้างจะแบ่งงานออกเป็นส่วนๆ เช่น งานฐานราก งานปูน งานติดตั้งชิ้นส่วน งานปูพื้นกระเบื้อง และงานหลังคา เป็นต้น โดยกลุ่ม GOLD จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อรับผิดชอบงานดังกล่าวและจะควบคุมการก่อสร้างเองโดยการจัดส่งเจ้าหน้าที่ อันได้แก่ วิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foremen) เข้าไปตรวจสอบให้เป็นไปตามรูปแบบและมาตรฐานที่กำหนด ทั้งนี้ กลุ่ม GOLD จะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างเองซึ่งทำให้กลุ่ม GOLD สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยังจัดตั้งฝ่ายพัฒนาคุณภาพสินค้า (Quality Development) เพื่อพัฒนาวิธีการก่อสร้าง และหานวัตกรรมใหม่ๆ ในการก่อสร้าง เพื่อให้ได้คุณภาพและต้นทุนที่เหมาะสม

**การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

- **ที่ดิน**

ที่ดินเพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการของกลุ่ม GOLD จะเลือกทำเลเดิมซึ่งมีฐานลูกค้าชัดเจนเพื่อทดแทนสินค้าในโครงการเดิมที่กำลังจะหมดไป และในทำเลใหม่ที่แตกต่างกัน เพื่อกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ โดยกลุ่ม GOLD ให้ความสำคัญในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการเป็นอย่างมากเนื่องจากเป็นปัจจัยหลักในการแข่งขัน

ดังนั้นราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้ต้นทุนโครงการเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม กลุ่ม GOLD ได้พยายามจัดหาที่ดินในทำเลที่เหมาะสมกับราคา เพื่อรองรับการขยายตัวในอนาคต ถึงแม้จะไม่อยู่ติดสถานีรถไฟฟ้า หรือทางด่วนมาก แต่ก็สามารถเดินทางเข้าออกได้สะดวก อีกทั้งกลุ่ม GOLD ยังมีนโยบายในการซื้อที่ดินผืนใหญ่ เพื่อพัฒนาหลายโครงการครอบคลุมทุกระดับราคาสินค้าที่อยู่อาศัยในทำเลเดียวกัน โดยในขั้นตอนการหาที่ดินและพัฒนาโครงการ กลุ่ม GOLD มีทีมวิจัยในการสำรวจจลภาวะตลาดและการแข่งขัน รวมทั้งพฤติกรรมผู้บริโภค จากนั้นจะทำการประมวลผลการศึกษาเพื่อนำมากำหนดแนวคิดรูปแบบ ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมของโครงการ และประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ เพื่อนำเสนอให้คณะกรรมการบริหารพิจารณาอนุมัติ

การจัดซื้อที่ดิน ที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาได้ทันตามแผนธุรกิจที่กลุ่ม GOLD กำหนด แบ่งออกเป็น 3 แนวทาง คือ

1. จากที่ดินที่นายหน้าขายที่ดินนำมาเสนอ และ กลุ่ม GOLD เป็นคนกำหนดทำเลเพื่อนำนายหน้าดำเนินการ
2. ติดต่อซื้อที่ดินโดยทีมงานของกลุ่ม GOLD โดยตรง กับเจ้าของที่ดิน
3. ลงประกาศโฆษณาแสดงความต้องการซื้อที่ดินในสื่อต่างๆ ทั้งสื่อสิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น

- **วัสดุก่อสร้าง**

กลุ่ม GOLD ได้มีการเจรจาต่อรองผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดีในราคาที่เหมาะสม โดยกลุ่ม GOLD จะเป็นผู้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างเอง โดยวัสดุบางรายการมีการยืนยันราคาล่วงหน้าประมาณ 6 เดือนขึ้นไปกับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง อีกทั้งการสั่งซื้อเป็นจำนวนมากจะทำให้กลุ่ม GOLD สามารถต่อรองราคาและเงื่อนไขกับผู้ขายและควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างได้ ทั้งนี้ฝ่ายจัดซื้อจะทำหน้าที่ติดตามการเคลื่อนไหวของราคาวัสดุก่อสร้าง แล้วนำมาประเมินและคำนวณเป็นต้นทุนค่าก่อสร้าง ซึ่งโดยปกติราคาจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ในกรอบที่ประเมินไว้ แต่ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงสูงเกินกว่าที่ประเมินไว้ กลุ่ม GOLD จะจัดหาวัสดุอื่นที่มีคุณภาพใกล้เคียงกันทดแทน

- **การพัฒนาโครงการ**

กลุ่ม GOLD จะศึกษาความเป็นไปได้ของการขายและพัฒนาโครงการ โดยฝ่ายขาย การตลาด และฝ่ายพัฒนาธุรกิจ จะทำงานร่วมกันในการสำรวจตลาด การออกแบบ การตั้งราคา หลังจากกลุ่ม GOLD ได้ซื้อที่ดินแล้ว กลุ่ม GOLD จะดำเนินการออกแบบด้านสถาปัตยกรรมทั้งออกแบบเอง และว่าจ้างบริษัทออกแบบ ในการออกแบบรูปแบบของโครงการ การออกแบบตัวบ้าน และการออกแบบภายในบ้าน จากนั้นจะว่าจ้างผู้รับเหมาเพื่อวางแผน/ดำเนินการก่อสร้างบ้านและการตรวจสอบคุณภาพ โดยมีขั้นตอนการดำเนินการ ดังต่อไปนี้

ลำดับ	ขั้นตอน	ระยะเวลา (เดือน)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
(1)	<b>พัฒนาโครงการ</b>												
	ถมดิน / สาธารณูปโภค / ออกแบบ / สร้างบ้านตัวอย่าง	■	■	■	■	■							
	ก่อสร้างบ้าน / ระบบไฟฟ้า / ประปา			■	■	■	■	■					
	ตรวจสอบ									■	■	■	■
(2)	<b>กฎหมาย</b>												
	ขอกำที่ที่ดิน / ขออนุญาตก่อสร้าง	■	■										
	ขออนุญาตจัดสรร		■	■									
	ออกโฉนดแปลงย่อย			■	■								
(3)	<b>การขาย</b>												
	เตรียมการขาย และโฆษณา					■	■	■					
	ขออนุมัติเงินกู้ล่วงหน้า / พ่อนาวน์									■	■	■	■

- **ผลกระทบสิ่งแวดล้อม**

สำหรับโครงการที่อยู่อาศัย กลุ่ม GOLD ได้มีการออกแบบพัฒนาระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสมในทุกๆ โครงการ เพื่อให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้กลุ่ม GOLD ได้วางระบบบำบัดน้ำเสียสำหรับบ้านแต่ละหลังและระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง รวมถึงจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้ง ตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนดก่อนที่จะระบายลงสู่ทางน้ำสาธารณะต่อไป

สำหรับโครงการที่ต้องจัดทำผลกระทบสิ่งแวดล้อม กลุ่ม GOLD ก็ได้ว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อเตรียมการดังกล่าว รวมถึงการขออนุญาตขอความเห็นชอบในรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมต่อสำนักนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเสียก่อนเริ่มขออนุญาตก่อสร้างโครงการและดำเนินมาตรการต่างๆ ตามที่ระบุไว้ในรายงานฯ เพื่อลดผลกระทบจากงานก่อสร้างต่อชุมชนโดยรอบโครงการ

### 3.2.4) งานระหว่างการพัฒนา

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 กลุ่ม GOLD มียอดขายบ้านที่ได้รับการจองแล้วและรอโอนใน 37 โครงการ จำนวนรวม 1,102 หน่วย คิดเป็นมูลค่าขายทั้งสิ้น 4,537 ล้านบาท

### ค) กลุ่มอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์กรรม

#### ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

ในการดำเนินธุรกิจโครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรม กลุ่ม GOLD มีนโยบายที่จะพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพในการบริหารงานให้มีประสิทธิภาพตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเสริมกิจกรรมต่างๆ เพื่อเพิ่มอัตราการเช่า และทำให้กลุ่ม GOLD สามารถรับรู้รายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบัน กลุ่ม GOLD มีโครงการอาคารเชิงพาณิชย์กรรมซึ่งประกอบด้วยธุรกิจประเภท เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ โรงแรม อาคารสำนักงาน และรับบริหารอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

- **โครงการเอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์ (FYI Center)**

โครงการเอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์ (FYI Center) ตั้งอยู่บนหัวมุมถนนพระราม 4 ตัดกับถนนรัชดาภิเษก (ไฟสิงโต) ใกล้กับศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ และสามารถเดินทางมายังตัวอาคารได้ด้วยรถไฟฟ้าใต้ดินซึ่งมีทางเข้า-ออกจากตัวสถานีอยู่ด้านหน้าอาคาร โครงการดังกล่าวเป็นอาคารสำนักงานสูง 12 ชั้น และชั้นใต้ดิน 3 ชั้น โดยออกแบบให้มีความยืดหยุ่นในการจัดพื้นที่ใช้งาน ภายใต้คอนเซปต์ Business+Creativity โดยได้ก่อสร้างเสร็จพร้อมเปิดใช้งานได้ตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2559 เป็นต้นมา และได้รับรางวัลอาคารอนุรักษ์พลังงาน รางวัล LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) ของสภาอาคารเขียวแห่งสหรัฐอเมริกา (U.S. Green Building Council : USGBC) ระดับ GOLD ในช่วงปลายปี 2559

- **โครงการ โกลเด็นแลนด์ บิวด์ิง**

โครงการโกลเด็นแลนด์ บิวด์ิง มีพื้นที่ให้เช่าทั้งหมดประมาณ 11,000 ตารางเมตร ตัวอาคารสูง 8 ชั้นและใต้ดิน 1 ชั้น อาคารตั้งอยู่ซอยมหาดเล็กหลวง 1 ถนนราชดำริ ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส ราชดำริราว 400 เมตร และยังคงอยู่ใกล้กับย่านช้อปปิ้งใจกลางเมืองและโรงแรมที่สำคัญ เช่น เซ็นทรัลเวิลด์ เกษรวิลเลจ เซ็นทรัลชิดลม โรงแรมอนันตรา สยาม กรุงเทพ โรงแรมแกรนด์ไฮแอท เอราวัณ และโรงแรมอินเตอร์ คอนติเนนตัล โกลเด็นแลนด์ บิวด์ิง ได้รับการออกแบบมาให้สามารถมีความยืดหยุ่นในการจัดพื้นที่ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้เช่าอาคารที่เป็นบริษัทขนาดเล็กและกลาง

- **โครงการสาทร สแควร์**

เป็นอาคารสำนักงานสูง 40 ชั้นและชั้นใต้ดิน 5 ชั้น มีพื้นที่เช่ากว่า 73,000 ตารางเมตร ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจที่สำคัญ ซึ่งเป็นจุดเชื่อมต่อระหว่างถนนสาทรและถนนราชวิภาสวราชนครินทร์ สามารถเข้าถึงอาคารได้โดยทางเชื่อมจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสช่องนนทรี อาคารสาทร สแควร์ มีรูปแบบสถาปัตยกรรมที่มีเอกลักษณ์ รวมถึงมีพื้นที่เช่าในแต่ละชั้นที่เป็นพื้นที่เปิดโล่งไม่มีเสาและมีฝ้าเพดานสูงทำให้มีความยืดหยุ่นในการจัดพื้นที่สำนักงานได้หลายแบบ อีกทั้งยังเป็นอาคารอนุรักษ์พลังงานในระดับ LEED Gold Certificated จาก USGBC ต่อมาในเดือนเมษายน 2559 กลุ่ม GOLD ได้ให้เช่าช่วงสิทธิการเช่าระยะยาวของที่ดินและอาคารดังกล่าวให้แก่ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลเด็น เวเนเจอร์ (GVREIT)

- **โครงการ โรงแรม ดับเบิลยู กรุงเทพ**

เป็นอาคารโรงแรมสูง 30 ชั้นและชั้นใต้ดิน 5 ชั้น มีจำนวนห้องพักรวม 403 ห้อง ตั้งอยู่ในที่ดินแปลงเดียวกับอาคารสาทร สแควร์ ซึ่งตั้งอยู่ในใจกลางย่านธุรกิจ และใกล้สถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสช่องนนทรี ได้รับการออกแบบให้เป็นโรงแรมหรู ระดับ 5 ดาว แปรนด์ ดับเบิลยู (W) ภายในเครือฮายแอตและอยู่ภายใต้การบริหารงานของเครือฮายแอตโรงแรมชั้นนำของโลก บจ. แอริออท อินเตอร์เนชันแนล โรงแรมดังกล่าวเคยได้รับรางวัลต่างๆ มากมายเช่น Best Design Hotel Worldwide 2015 บริษัทได้ร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติเพื่อดำเนินงานโครงการนี้ โดยปัจจุบันบริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 20

- **โรงแรม โมเดน่า บาย เฟรเซอร์ กรุงเทพฯ (Modena by Fraser Bangkok)**

โรงแรมโมเดน่า บาย เฟรเซอร์ กรุงเทพฯ สูง 14 ชั้น มีชั้นใต้ดิน 1 ชั้น และมีห้องพักจำนวนทั้งสิ้น 239 ห้อง ภายใต้การบริหารจัดการของเฟรเซอร์ฮอสพิทาลิตี้ (Fraser Hospitality) ผู้เข้าพักจะได้รับประสบการณ์ความสะดวกสบายเหมือนอยู่ที่บ้าน ซึ่งตัวอาคารตั้งอยู่ในที่ดินเดียวกันกับอาคารสำนักงานเอฟ วาย ไอ เซ็นเตอร์ ด้วยทำเลที่ตั้งของโรงแรมที่ใกล้กับศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ท่าเรือคลองเตย และย่านการค้าที่สามารถเดินทางได้ด้วยรถไฟฟ้าใต้ดิน จึงเหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการจะเดินทางมาติดต่อธุรกิจ

- **โครงการ เดอะ แอสคอต สาทร์ และสกาย วิลล่าส์**

เป็นอาคารเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่ทันสมัยตั้งอยู่ใจกลางย่านธุรกิจบนถนนสาทร ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าชองนตรี มีความสูง 35 ชั้น มีห้องเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ให้เช่าจำนวน 177 ยูนิต บริหารอาคารโดย ดี แอสคอต กรุ๊ป จำกัด ที่เป็นผู้นำในการบริหารจัดการโรงแรมและที่พักอาศัยชั้นนำจากประเทศสิงคโปร์ นอกจากนี้ พื้นที่ของอาคารระหว่างชั้น 21 ถึง 35 เป็นที่ตั้งของสกาย วิลล่าส์ ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยให้เช่าระยะยาวและออกแบบหรูหราโดยดีไซน์เนอร์ที่มีชื่อเสียง

- **โครงการเมย์แฟร์ แมริออท เอ็กเซคคิวทีฟ อพาร์ทเมนท์**

เมย์แฟร์ แมริออท ที่ถูกออกแบบให้เป็นเซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ที่หรูหราที่สุดแห่งหนึ่งของกรุงเทพฯ โดยตัวอาคารสูง 25 ชั้น ปัจจุบันได้รับใบอนุญาตให้ประกอบกิจการโรงแรมได้ และบริษัทได้ขายสิทธิการเช่าของอาคารดังกล่าวแก่กองทุนโกลด์พร็อพเพอร์ตี้ฟันด์ (บริษัทถือหุ้นอยู่ประมาณ 1 ใน 3) ตัวอาคารประกอบด้วยห้องพักจำนวน 164 ห้อง ห้องพักมีขนาดตั้งแต่ 1-3 ห้องนอน บริหารโครงการโดย บจ.แมริออท อินเตอร์เนชั่นแนล ซึ่งเป็นบริษัทบริหารงานด้านการโรงแรมชั้นนำของโลก โครงการตั้งอยู่ใจกลางซอยหลังสวน ไม่ไกลจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส และใกล้สวนลุมพินีซึ่งถือเป็นบริเวณที่เป็นสวนสาธารณะที่ใหญ่ที่สุดในย่านธุรกิจของกรุงเทพฯ

นอกจากนี้ยังมีอาคารสำนักงานในกลุ่ม GOLD ได้รับเป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

- **โครงการปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ (Park Ventures Ecoplex)**

โครงการปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ เป็นอาคารสำนักงานให้เช่าเกรดเอ ย่านใจกลางเมือง ตั้งอยู่หัวมุมถนนเพลินจิตและถนนวิทญู เชื่อมต่อโดยตรงจากรถไฟฟ้า (BTS) สถานีเพลินจิต เป็นอาคารอนุรักษ์พลังงานในระดับ LEED Platinum Certificated จาก USGBC

- **โครงการสาทร สแควร์ (Sathorn Square)**

โครงการสาทร สแควร์ เป็นโครงการอาคารสำนักงานให้เช่าเกรดเอ ตั้งอยู่หัวมุมถนนนราธิวาสราชนครินทร์ – สาทร เชื่อมต่อโดยตรงจากรถไฟฟ้าบีทีเอสสถานีช่องนนทรี เป็นอาคารอนุรักษ์พลังงานในระดับ LEED GOLD Certificated จาก USGBC

- **โครงการสามย่าน มิตรทาวน์**

อาคารเชิงพาณิชย์กรรม ที่กลุ่ม GOLD พัฒนาภายใต้บริษัทร่วมทุน (บริษัทลงทุนร้อยละ 49) ตั้งอยู่ที่หัวมุมถนนพระราม 4 ตัดกับถนนพญาไท และทำทางเชื่อมเป็นอุโมงค์จากสถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน สถานีสามย่าน โดยพัฒนาเป็นในรูปแบบ Mixed-

Use Complex มูลค่ากว่า 9,000 ล้านบาท ซึ่งประกอบไปด้วยพื้นที่ 3 ส่วน ได้แก่ 1) พื้นที่สำนักงาน 2) ส่วนที่พักอาศัยและโรงแรม และ 3) พื้นที่ศูนย์การค้า โดยมีรายละเอียดดังนี้

- พื้นที่สำนักงาน: เป็นอาคารสำนักงานเกรดเอ ทั้งสิ้น 31 ชั้น คิดเป็นพื้นที่ให้เช่า 48,000 ตารางเมตร พร้อมระบบ Turnstile เพื่อรักษาความปลอดภัย ประหยัดพลังงานด้วยหลอด LED ทั้งอาคาร ระบบปรับอากาศสามารถปรับอุณหภูมิ ในพื้นที่ย่อยได้ (ระบบ VAV) และ พื้นที่สำนักงานแบบ Column free เปิดให้ใช้บริการเมื่อปลายเดือนสิงหาคม 2562
- ส่วนที่พักอาศัย: ประกอบไปด้วยคอนโดมิเนียม 516 ยูนิต พร้อมด้วยระบบรักษาความปลอดภัยด้วยคีย์การ์ดในทุกห้องพักและประตูพื้นที่ส่วนกลางทั้งหมด ครอบคลุมด้วยสระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย ห้อง Library ฯลฯ และโรงแรมจำนวน 102 ห้อง ที่แยกเป็นสัดส่วนต่างหากจากส่วนพักอาศัย ส่วนอาคารชุด เปิดการขายและเริ่มจดทะเบียนสิทธิการเช่าไปเมื่อปลายเดือน สิงหาคม 2562 ส่วนโรงแรมเริ่มเปิดให้ลูกค้าทดลองเข้าพักในเดือนกันยายน 2562
- พื้นที่ศูนย์การค้า: สูง 6 ชั้น มีพื้นที่ให้เช่าทั้งสิ้น 36,000 ตารางเมตร ด้วยแนวคิด Learn Well, Live Well and Eat Well พรังพร้อมไปด้วยร้านค้าที่มีชื่อเสียงในบริเวณ สามย่านเดิม และร้านค้าที่เป็นที่ต้องการในปัจจุบัน มีโซน 24 ชั่วโมงไว้สำหรับคนนอนดึก อีกทั้งยังมีมิตรทาวน์ฮอลล์ขนาดประมาณ 1,800 ตารางเมตร ไว้จัดอีเวนต์ประชุม สัมมนา ฯลฯ และได้เปิดให้บริการในเดือนกันยายน ปี 2562

### การตลาดและสภาวะการแข่งขัน

#### ภาวะอุตสาหกรรมโดยรวม

ตลาดอาคารสำนักงานยังมีโอกาสเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ข้อมูลจากศูนย์วิจัยของบริษัท ซีบีอาร์อี (ประเทศไทย) ระบุว่า ไตรมาส 2 ปี 2562 ปริมาณพื้นที่สำนักงานให้เช่าของอาคารสำนักงานที่สร้างเสร็จในกรุงเทพฯ ทั้งหมดมีประมาณ 8.93 ล้านตารางเมตร จากพื้นที่ดังกล่าวเป็นพื้นที่ที่ถูกเช่าแล้ว 8.31 ล้านตารางเมตร หรือ อัตราพื้นที่ว่างมีสัดส่วนอยู่ต่ำกว่าร้อยละ 6.9 ของพื้นที่สำนักงานให้เช่าทั้งหมดซึ่งจัดว่าเป็นอัตราพื้นที่ว่างที่ต่ำและคาดการณ์ว่าในปี 2562 นี้จะมีอัตราการเช่าเฉลี่ยของสำนักงานเกรดเอ อยู่ในราคา 1,055 บาทต่อตารางเมตร ส่วนอาคารสำนักงานสร้างใหม่ ซีบีอาร์อี ระบุว่าในไตรมาสที่ 2 ยังไม่มีอาคารสำนักงานสร้างใหม่แล้วเสร็จ แต่ในไตรมาส 3 คาดว่าโครงการสามย่านมิตรทาวน์ ออฟฟิศ ทาวเวอร์จะแล้วเสร็จ มีพื้นที่รวม 48,000 ตารางเมตร โดยเป็นอาคารที่อยู่ในย่านศูนย์กลางธุรกิจ (Central Business District - CBD) เพียง 1 อาคาร

ความต้องการพื้นที่สำนักงานเช่าและอัตราราคาเช่ายังมีแนวโน้มสูงขึ้น โดยเฉพาะในอาคารสำนักงานเกรดเอ ในย่าน Central Business District (CBD) ที่อยู่ในแนวรถไฟฟ้า BTS หรือ MRT ซึ่งเป็นผลมาจากความต้องการเช่าอาคารที่เพิ่มขึ้นในขณะที่พื้นที่อาคารสำนักงานเกรดเอ ยังคงเพิ่มขึ้นอย่างจำกัด กลุ่มธุรกิจที่มีความต้องการเช่าสำนักงานเพิ่มขึ้นในปีนี้เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ e-commerce และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ consumer finance (ธนาคารและสถาบันการเงินที่ขยายธุรกิจให้บริการธุรกรรมทางอินเทอร์เน็ตและให้บริการออนไลน์ ไม่ใช่การขายหรือเพิ่มสาขา)

อย่างไรก็ตาม ตลาดอาคารสำนักงานมีปัจจัยกดดันจากสำนักงานให้เช่ารูปแบบใหม่ หรือ “co-working space” ที่มีลักษณะพื้นที่เป็นสำนักงานเต็มรูปแบบพร้อมด้วยอุปกรณ์พื้นฐานที่จำเป็น โดยคิดค่าใช้จ่ายตามปริมาณการใช้สอยตอบสนองความต้องการของผู้เช่าที่ไม่ต้องการลงทุนตกแต่งพื้นที่สำนักงานและต้องการความยืดหยุ่นสูง co-working space จึงเข้ามามีส่วนแบ่งทางการตลาดของอาคารสำนักงานให้เช่าเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ในไตรมาส 2 มีอาคารสำนักงานอยู่ในระหว่าง



การก่อสร้าง คิดเป็นพื้นที่สำนักงานใหม่ให้เช่าอีกประมาณ 1,100,000 ตารางเมตร และจะทยอยสร้างเสร็จในช่วง 3 ปีนี้ ข้อมูลจาก ซีบีอาร์อี ระบุเพิ่มว่า ขณะนี้มีที่ดินใจกลางเมืองหลายแปลงกำลังถูกพัฒนาและอยู่ในขั้นตอนวางแผนก่อสร้างเป็นอาคารสำนักงานให้เช่าอีก ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อตลาดสำนักงานให้เช่าในอนาคต โดยในระยะยาว หากพื้นที่ให้เช่ามีมากกว่าความต้องการ อาจส่งผลกระทบต่ออัตราพื้นที่ว่างจะเพิ่มขึ้นและอัตราค่าเช่าจะลดลงตามลำดับ

### กลยุทธ์ทางธุรกิจโดยรวม

เพื่อรักษาความได้เปรียบทางการแข่งขัน กลุ่ม GOLD ยังคงใช้กลยุทธ์การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้เช่า โดยในปี 2562 กลุ่ม GOLD จัดกิจกรรมต่างๆ ให้แก่ผู้เช่าอย่างต่อเนื่อง ทั้งการจัดกิจกรรมขายสินค้าลดราคาจากแบรนด์สินค้าชั้นนำ, กิจกรรมขายอาหารและขนม (Food Truck), กิจกรรมประกวดร้องเพลง (Singing contest), กิจกรรมวิ่ง “Vertical Run”, กิจกรรมตามงานประเพณีเช่น ตักบาตรรับปีใหม่ สงกรานต์ช่วงเทศกาลสงกรานต์, กิจกรรมเพื่อช่วยสังคมต่างๆ, กิจกรรมเพื่อความปลอดภัย อันได้แก่ การซ้อมอพยพคนภายในของผู้เช่าอาคารหากเกิดเหตุอัคคีภัยประจำปี ซึ่งกิจกรรมต่างๆ ที่จัดขึ้นนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มความบันเทิง สันทนาการ, ความสะดวกสบาย เน้นย้ำความปลอดภัยในอาคารสูง และสร้างสังคมที่น่าอยู่ในอาคาร กิจกรรมดังกล่าวปลະผลการสำรวจความพึงพอใจการบริการในปี 2562 ความพึงพอใจเฉลี่ยทุกอาคารอยู่ที่ร้อยละ 82 จึงเป็นส่วนช่วยสะท้อนผลการดำเนินงานของอาคารทั้งหมดของกลุ่ม GOLD และอาคารที่กลุ่ม GOLD เป็นผู้บริหารอาคาร ให้รักษาระดับอัตราการเช่าเกือบ 100% และอัตราค่าเช่าได้สูงเป็นอันดับต้นๆ ในระดับเดียวกันในตลาด

กลุ่ม GOLD ให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงการ การออกแบบ และการอนุรักษ์พลังงาน นอกจากนี้ทั้ง 3 อาคาร ได้แก่ อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ อาคารสาทร สแควร์ และอาคารเอฟวายไอ เซ็นเตอร์ ได้รับการรับรองเป็นอาคารที่ก่อสร้างให้ประหยัดพลังงานและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมตามมาตรฐานสากล LEED (Leadership in Energy and Environment Design) ของ USGBC แล้วนั้น อาคารปาร์คเวนเชอร์ อีโคเพล็กซ์ และอาคารสาทร สแควร์ ยังได้รับรางวัล Thailand Energy Awards และ ASEAN Energy Awards และเมื่อช่วงปลายปี 2560 ที่ผ่านมา อาคารเอฟวายไอ เซ็นเตอร์ได้รับรางวัล 2 รางวัล Best Office Development และ Best Green Development จาก Thailand Property Awards 2017 และล่าสุด FYI Center ยังได้รับรางวัลด้านอนุรักษ์พลังงาน ประเภทอาคาร – อาคารสร้างสรรค์เพื่อการอนุรักษ์พลังงาน (อาคารใหม่) จากการประกวดโครงการ Thailand Energy Awards 2018 เมื่อเดือนสิงหาคม ปี 2561

สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของการเช่าพื้นที่สำนักงาน จะมีทั้งกลุ่มบริษัทในประเทศ และบริษัทต่างชาติชั้นนำจำนวนประมาณ 500 ราย โดยผู้เช่าต้องการสภาพลักษณะทางการตลาดขององค์กรบนทำเลใจกลางเมือง สถานที่ตั้งใกล้ระบบขนส่งสาธารณะหรือเชื่อมกับรถไฟฟ้าบีทีเอสหรือเอ็มอาร์ทีที่ลูกค้าและพนักงานของผู้เช่าสามารถเข้าถึงอาคารสำนักงานได้โดยสะดวก การเป็นอาคารประหยัดพลังงานส่งเสริมการสร้างสภาพแวดล้อมที่ดีต่อการทำงานของพนักงานจะช่วยให้พนักงานรักองค์กรและภูมิใจต่อความใส่ใจที่องค์กรมีให้ต่อพนักงาน นอกจากนี้ผู้เช่ามักจะเลือกพื้นที่เช่าที่มีความยืดหยุ่นในการจัดสำนักงานได้หลากหลายรูปแบบที่ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ขององค์กรผู้เช่าได้ ซึ่งอาคารต่างๆ ภายใต้การดูแลของกลุ่ม GOLD มีคุณสมบัติที่สามารถรองรับผู้เช่าบริษัทขนาดเล็กจนถึงองค์กรขนาดใหญ่ตอบสนองต่อความต้องการดังกล่าวของลูกค้าได้ทั้งหมดที่กล่าวมา

ด้านกลยุทธ์ในการปล่อยเช่าพื้นที่ กลุ่ม GOLD ดำเนินการผ่าน Agency ชั้นนำซึ่งเป็นธุรกรรมปกติของการเช่าอาคารสำนักงานที่ลูกค้าจะติดต่อผ่าน Agency ดังนั้น กลุ่ม GOLD จะประสานงานกับ Agency อย่างใกล้ชิด คัดสรรและตรวจสอบประวัติลูกค้า ประเภทธุรกิจของลูกค้า พร้อมให้ข้อมูลที่ลูกค้าต้องการ และเสนอราคาเช่าที่เหมาะสม รวมถึงติดตามผลจนถึงที่สุด นอกจากนี้กลุ่ม GOLD ยังมีการทำกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง และรักษาระดับการบริการ มีมาตรฐานและ



กระบวนการจัดการอาคาร มีระบบรักษาความปลอดภัยที่เข้มงวด มีการตรวจสอบงานระบบและบำรุงรักษาอยู่เสมอ อีกทั้งยังมีช่องทางสื่อสาร ประชาสัมพันธ์ กับผู้เช่าผ่านช่องทางต่างๆ รวมทั้งอินเทอร์เน็ตและโซเชียลมีเดียต่างๆ เช่น เว็บไซต์ เฟซบุ๊ก อย่างต่อเนื่องเพื่อต่อยก้าแบรนด์ของอาคารสำนักงาน

### การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

- **ที่ดิน**

ที่ดินที่เหมาะสมต่อการพัฒนาโครงการเชิงพาณิชย์กรรม ควรเป็นทำเลที่ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจ มีการคมนาคมที่สะดวกสบาย หากอยู่ในแนวรถไฟจะเป็นปัจจัยหนุนต่อโครงการยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม การจัดหาที่ดินในทำเลดังกล่าวมีความท้าทายมากขึ้นเนื่องจากข้อจำกัดของพื้นที่ และราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นทุกปี นอกจากนี้เงื่อนไขของกรรมสิทธิ์ของที่ดินในบริเวณดังกล่าวมักจะเป็นการขายสิทธิการเช่าระยะยาวแทนที่จะขายโอนกรรมสิทธิ์ขาด ดังนั้น ในการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการจึงต้องรอให้ที่ดินผืนนั้นๆ หมดยุคการผูกพันตามสัญญาเดิมหรือปลอดจากภาระใดๆ เสียก่อน

อย่างไรก็ตามจากการที่กลุ่ม GOLD มีทั้งประสบการณ์และความพร้อมในการพัฒนาโครงการในรูปแบบที่หลากหลายทั้งอาคารสำนักงาน, โรงแรม, เซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ และศูนย์การค้า อีกทั้งกลุ่ม GOLD มีประสบการณ์ในการเช่าและพัฒนาที่ดินกับเจ้าของที่ดินรายใหญ่มากมายและได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ในสัญญาเช่ามาด้วยดีโดยตลอด จนมีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับโดยทั่วไป เหล่านี้ส่งผลให้กลุ่ม GOLD ได้มีโอกาสในการพัฒนาที่ดินแปลงที่มีศักยภาพเช่น ที่ดินโครงการ FYI Center ที่ตั้งอยู่บริเวณสี่แยกรัชดาภิเษกตัดกับถนนพระราม 4 เป็นต้น

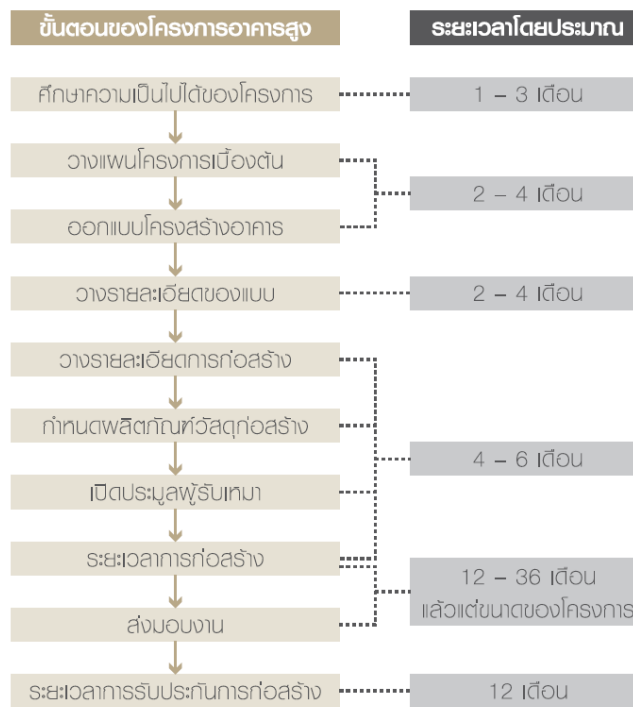
ในการเช่าที่ดินนั้นกลุ่ม GOLD จะทำสัญญาเช่าที่ดินโดยทั่วไปเป็นเวลา 30 ปี และ/หรืออาจมีเงื่อนไขในการเช่าต่ออีก 30 ปี การพัฒนาโครงการจึงต้องเน้นพัฒนาในที่มีศักยภาพสูงและการคมนาคมสะดวก การจัดหาที่ดินในแต่ละครั้งฝ่ายบริหารจะเป็นผู้เข้าไปดูพื้นที่ด้วยตนเอง โดยมีการศึกษาข้อดีข้อเสีย ข้อมูลด้านกฎหมายและผังเมืองและข้อมูลทางการตลาดอย่างละเอียด ก่อนนำเสนอให้คณะกรรมการบริหารพิจารณาอนุมัติการซื้อหรือเช่าที่ดินในแต่ละแปลง

- **วัสดุก่อสร้าง**

ปัจจุบันผู้รับเหมาที่กลุ่ม GOLD ว่าจ้างเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุสำหรับการก่อสร้าง กลุ่ม GOLD ได้ระบุรายละเอียดราคาของวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญาจ้าง เพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้นักลงทุน GOLD ได้รับผลกระทบจากราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจเพิ่มสูงขึ้น รวมถึงปัญหาที่เกิดจากวัสดุก่อสร้างขาดแคลนในระหว่างก่อสร้าง อีกทั้งการจ้างเหมาจะทำการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์ มีความเชี่ยวชาญ และผลงานที่ผ่านมาเป็นที่ยอมรับ เพื่อสามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพได้ตามกำหนดการตามสัญญา

- **การพัฒนาโครงการ**

กลุ่ม GOLD จะเปิดประมูลราคาในส่วนของการผู้รับเหมาโครงการ โดยผู้ที่ชนะการประมูลจึงจะทำสัญญาการก่อสร้างแบบทั้งโครงการและมีการรับประกันราคา โดยมีขั้นตอน ดังนี้



● **ผลกระทบสิ่งแวดล้อม**

สำหรับอาคารขนาดใหญ่หรืออาคารสูง กลุ่ม GOLD ได้มีการออกแบบพัฒนาระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสมในทุกๆ โครงการ เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยได้วางระบบบำบัดน้ำเสียรวมสำหรับส่วนใช้สอยทั้งหมด รวมถึงจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทั้งตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนดก่อนที่จะระบายลงสู่ทางน้ำสาธารณะต่อไป เพื่อทำให้เกิดสภาพแวดล้อมที่ดีกลุ่ม GOLD จึงคำนึงถึงการเพิ่มต้นไม้หรือพื้นที่สีเขียวของโครงการ มากกว่าที่กำหนดในกฎหมายเสมอ

นอกเหนือจากนั้น กลุ่ม GOLD ยังว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อเตรียมการดังกล่าว รวมถึงการขออนุญาตขอความเห็นชอบในรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมต่อสำนักนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเสียก่อนเริ่มขออนุญาตก่อสร้างอาคาร และดำเนินการมาตรการต่างๆ ตามที่ระบุในรายงานฯ เพื่อลดผลกระทบจากงานก่อสร้างต่อชุมชนโดยรอบโครงการ

อีกทั้ง กลุ่ม GOLD ยังออกแบบและก่อสร้างอาคารเพื่อการอนุรักษ์พลังงานโดยเป็นไปตามมาตรฐานสากล “LEED (Leadership in Energy and Environment Design) Certificated” กับ USGBC เช่น โครงการอาคารสำนักงานสาทร สแควร์ เป็นนวัตกรรมใหม่ของอาคารที่เน้นการออกแบบเพื่อสิ่งแวดล้อม เช่น มีระบบระบายอากาศ ควบคุมระดับก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ การหมุนเวียนของระบบทำความเย็นโดยใช้ระบบน้ำเย็น (ไม่มีสารเคมี) และระบบแสงสว่างในพื้นที่อาคารจะใช้หลอดฟลูออเรสเซนต์ชนิดประหยัดไฟ T5 (T5 Fluorescent Lamp) หรือ หลอด LED เพื่อประหยัดพลังงานไฟฟ้า เป็นต้น

**3.3.4) งานระหว่างการพัฒนา**

กลุ่ม GOLD ดำเนินการพัฒนาโครงการ สามย่าน มิตรทาวน์ (SAMYAN MITRTOWN) บนที่ดินของ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ขนาดเนื้อที่ 13-3-93.64 ไร่ โดยพัฒนาเป็นอาคาร Mixed-Use Complex ซึ่งประกอบไปด้วยพื้นที่สำนักงาน ที่พักอาศัย โรงแรม ห้องอเนกประสงค์ โรงภาพยนตร์ และศูนย์การค้า ซึ่งก่อสร้างเป็นอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก สูง 35 ชั้น สองทาวเวอร์ ชั้นใต้ดิน 2 ชั้น พื้นที่ก่อสร้างรวม 222,887 ตารางเมตร โดยอาคารดังกล่าวได้รับใบอนุญาตก่อสร้างจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก่อนเริ่มงานก่อสร้างเป็นที่เรียบร้อย ส่วนงานผู้รับเหมาหลักได้ทำการประมูลและคัดเลือกให้บริษัท นันทวัน จำกัด

(Thai Obayashi Corp., Ltd.) เข้าเริ่มงานก่อสร้างในต้นเดือนมกราคม 2560 โดยแล้วเสร็จภายใน ปี 2562 นอกจากนี้โครงการยังได้มีการสร้างทางเดินเชื่อมใต้ดินจากชั้นใต้ดินของโครงการไปยังสถานีรถไฟฟ้าสามย่าน ของการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย (MRT) เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้มาใช้อาคาร โดยได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเมื่อต้นปี 2561 ที่ผ่านมา และได้ทำการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีความเชี่ยวชาญในงานดังกล่าว อันได้แก่ บริษัท เนวาร์ตน์พัฒนาการ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ดำเนินงานดังกล่าว ซึ่งปัจจุบันงานดังกล่าวได้แล้วเสร็จและทำการขออนุญาตหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อเปิดใช้ทางเชื่อมดังกล่าวอย่างเป็นทางการในเดือนกันยายน 2562

## 2.2 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

### 2.2.1. ที่ดิน โรงงาน คลังสินค้า อาคารเชิงพาณิชย์กรรม และที่อยู่อาศัย

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัทมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ดังนี้

หน่วย : อาคาร

นิคมอุตสาหกรรม / สวนอุตสาหกรรม / เขตส่งเสริม อุตสาหกรรม / เขตอุตสาหกรรม / โลจิสติกส์ พาร์ค / โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์	โรงงาน/ คลังสินค้า ที่มีสัญญาเช่า	โรงงาน/ คลังสินค้า สร้างเสร็จ พร้อมให้เช่า	โรงงาน/ คลังสินค้า ที่อยู่ระหว่าง การพัฒนา	รวม	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)
<b>โรงงาน</b>					
นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ชลบุรี	14	3	-	17	1,144.47
นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง	30	-	-	30	129.83
นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค	3	3	-	6	231.38
นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ ระยอง	9	4	-	13	442.10
สวนอุตสาหกรรมโรจนะ อยุธยา	4	17	-	21	548.09
นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง	1	-	-	1	12.67
นิคมอุตสาหกรรมเหมราชชลบุรี	1	2	-	3	147.71
เขตอุตสาหกรรมกบินทร์บุรี	1	6	-	7	166.58
เขตส่งเสริมอุตสาหกรรมนวนคร	1	2	-	3	89.39
นิคมอุตสาหกรรมเอเชีย	16	12	-	28	703.22
สวนอุตสาหกรรมโรจนะ ปราจีนบุรี	2	6	-	8	260.89
นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง	-	-	-	-	56.34
ที่ดินระหว่างรอการพัฒนา	-	-	-	-	2,269.90
<b>รวมโรงงาน</b>	<b>82</b>	<b>55</b>	<b>-</b>	<b>137</b>	<b>6,202.57</b>
<b>คลังสินค้า</b>					
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (บางนา)	22	4	-	26	1,935.44
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (แหลมฉบัง 2)	12	14	-	26	813.25
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (วังน้อย 1)	5	-	-	5	569.27
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (วังน้อย 2)	12	4	-	16	1,604.08
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อีสเทิร์นซีบอร์ด 1 ปี)	4	-	-	4	144.31
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อีสเทิร์นซีบอร์ด 2 เอ)	9	-	-	9	259.93

นิคมอุตสาหกรรม / สวนอุตสาหกรรม / เขตส่งเสริม อุตสาหกรรม / เขตอุตสาหกรรม / โลจิสติกส์ พาร์ค / โลจิสติกส์ เซ็น เตอร์	โรงงาน/ คลังสินค้า ที่มีสัญญาเช่า	โรงงาน/ คลังสินค้า สร้างเสร็จ พร้อมให้เช่า	โรงงาน/ คลังสินค้า ที่อยู่ระหว่าง การพัฒนา	รวม	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อีสเทิร์นซี บอร์ด 3)	7	1	-	8	215.38
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (ศรีราชา)	14	-	-	14	455.68
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (พานทอง 1)	4	6	-	10	560.75
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 1)	-	-	-	-	904.52
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 2)	10	-	-	10	1,487.99
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 3)	-	-	-	-	760.85
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 4)	5	-	-	5	953.26
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 5)	3	-	-	3	246.54
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (บางพลี 6)	1	-	-	1	759.43
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ พาร์ค (ขอนแก่น)	12	-	-	12	128.34
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (อมตะซิตี้ ระยอง)	11	-	-	11	445.57
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (ลำพูน)	9	-	-	9	149.83
เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ (สมุทรสาคร) ที่ดินระหว่างรอการพัฒนา	2	-	-	2	1,656.51
	-	-	-	-	5,458.28
<b>รวมคลังสินค้า</b>	<b>142</b>	<b>29</b>	<b>-</b>	<b>171</b>	<b>19,509.21</b>
<b>รวมโรงงานและคลังสินค้า</b>	<b>224</b>	<b>84</b>	<b>-</b>	<b>308</b>	<b>25,711.78</b>

หมายเหตุ: บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินและโรงงาน/คลังสินค้าในนิคมอุตสาหกรรม/สวนอุตสาหกรรม/เขตส่งเสริมอุตสาหกรรม/เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้  
โลจิสติกส์ พาร์ค และโลจิสติกส์เซ็นเตอร์ ตามที่กล่าวข้างต้น ยกเว้นที่ดินในนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง และเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็น  
เตอร์ (บางพลี2)

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าค้า ประกัน (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์
อาคารเชิงพาณิชย์กรรม พานอรามา กอล์ฟ แอนด์ คันทรี่ คลับ	กม. 199 ถ.มิตรภาพ อ.สี คิ้ว จ.นครราชสีมา	2,096-3-76.7	438.05		- บมจ. แผ่นดินทองฯ
ที่ดิน	ต.หนองทะเล จ.กระบี่	118-3-20	148.47		- บมจ. แผ่นดินทองฯ
สาทร สแควร์ - สำนักงานให้เช่า	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์	5-0-60.32	3,001.88		- บจก. นอร์ท สาทร เรียดดี้
ที่ดินให้เช่า (W Bangkok Hotel)	กรุงเทพฯ	4-2-98	265.16		(สิทธิการเช่า)
อพวยไอ เซ็นเตอร์	ถ.พระราม 4	7-3-27.52	2,903.13		- บมจ. แผ่นดินทองฯ
โรงแรม โมเดน่า บาย เฟรเซอร์	เขตคลองเตย กรุงเทพฯ	1-0-47.48	797.96		(สิทธิการเช่า)
ที่ดิน ดี แอสคอต แบงคอก	ถ.สาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ	4-1-66.1	529.16		- บมจ. แผ่นดินทองฯ
โรงแรม ดี แอสคอต แบงคอก	อาคาร ดี แอสคอต สาทร	30,119 ตร.ม.	882.93		บจก. สาทรทรัพย์สิน
สกาย วิลล่าส์	ถ.สาทรใต้ เขตสาทร กรุงเทพฯ	793.65 ตร.ม.	40.25	313.49	(สิทธิการเช่า)

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าค้า ประกัน (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์
โกลเด้นแลนด์ บีวดิง	ถ.ราชดำริ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	3-1-37	73.40		- บจก. นาธารณ์ พาวริลเลียน (สิทธิการเช่า)
<b>ที่อยู่อาศัย</b> โกลเด้น เฮอริเทจ แปลงนอกผังจัดสรร - รอพัฒนา	ถ.ราชพฤกษ์ (เพชรเกษม- รัตนา ธิเบศร์) เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ	4-1-25.1	26.40		- บจก. ยูไนเต็ดโฮมส์
โกลเด้น นีโอ ซีย์พฤกษ์-วงแหวน	ต.ไทรน้อย อ.ไทรน้อย จ.นนทบุรี	0-1-28	7.77		- บจก. ยูไนเต็ดโฮมส์
โกลเด้น นีโอ ๒ บางนา-กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	31-3-39.3	851.20		- บจก. ยูไนเต็ดโฮมส์
โกลเด้น นีโอ รามอินทรา-วง แหวน (ที่ดินจัดสรรฯ) (ที่ดินนอกจัดสรรฯ)	แขวงจรัลเข้บัว เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	3-1-70.7 2-1-46.4	94.36 119.89		บจก. ยูไนเต็ดโฮมส์ -
รามอินทรา-วงแหวน (ที่ดินให้ เช่า)	แขวงบางชัน เขตคลองสาม วา กรุงเทพฯ	1-0-7.2	15.91		- บจก. ยูไนเต็ดโฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ ๓ บางนา-สวน หลวง	แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	7-3-56.2	405.53		- บจก. ยูไนเต็ดโฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ สาทร	แขวงบางขุนเทียน เขต จอมทอง กรุงเทพฯ	12-1-38.3	695.64	452.75	บจก. ยูไนเต็ดโฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ พหลโยธิน-สถานี รถไฟฟ้า คูคต	ต.ลำลูกกา อ.คูคต จ. ปทุมธานี	29-3-97.6	357.93		- บจก. ยูไนเต็ดโฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ งามวงศ์วาน-แค ทราย (ติวานนท์ 45)	ต.ท่าทราย อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	12-2-72.5	485.21		- บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ ๒ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษี เจริญ กรุงเทพฯ	34-1-65.5	245.08	335.04	บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลเด้น นีโอ จรัลสนิทวงศ์ 35 (ถนนแก้วเงินทอง)	แขวงบางขุนนนท์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ	63-0-72.4	1,002.88		- บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ เชียงใหม่-กาด รวมโชค	ต.ฟ้าฮ่าม อ.เมืองเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่	37-2-6.6	440.70		- บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์
โกลเด้น นีโอ ไคราช-เทอร์มินอล	ต.หมื่นไวย อ.นครราชสีมา จ.นครราชสีมา	61-1-65	279.77		- บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าค้า ประกัน (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์
บางนา กม.5 - โกลเด็น นีโอ - โกลเด็น ทาวน์	ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	92-0-8.3	504.39		- บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์/ - บจก. วอคเคอร์ โฮมส์/ - บจก. โกลเด็น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด็น บิส บางนา-กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ	0-1-53.4	30.91		- บจก. โกลเด็น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด็น เพอร์สทีจ วัชรพล- สุขาภิบาล 5	ถ.สุขาภิบาล 5 แขวงออกเงิน เขตสายไหม กรุงเทพฯ	3-1-9.8	135.06		- บจก. โกลเด็น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด็น ทาวน์ รัตนวิเบศร์- สถานีรถไฟฟ้าบางพลู	ช.วัดโมลี ต.บางรักใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	0-0-34.8	3.84		- บจก. โกลเด็น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด็น เพอร์สทีจ เอกชัย-วงแหวน	ถ.เอกชัย แขวงบางบอน เขตบางบอน กรุงเทพฯ	0-3-83.8	31.95		- บจก. โกลเด็น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด็น ทาวน์ สุขสวัสดิ์-พุทธ บูชา	ถ.สุขสวัสดิ์ ซ.สุขสวัสดิ์ 30 แขวงบางปะกอก เขต ราชบุรีบูรณะ กรุงเทพฯ	0-0-21.7	3.72		- บจก. โกลเด็น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด็น ทาวน์ ชัยพฤกษ์-วง แหวน	ต.ไทรน้อย อ.ไทรน้อย จ.นนทบุรี	6-3-61.7	168.34		- บจก. โกลเด็น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด็น บิส ๒ บางนา-กิ่งแก้ว	ถ.กิ่งแก้ว ต.ราชาเทวะ อ. บางพลี จ.สมุทรปราการ	3-0-1.18	39.39		- บจก. โกลเด็น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด็น ทาวน์ ๒ ปิ่นเกล้า-จรัญ สนิทวงศ์	ถ.บางกรวย-ไทรน้อย ต. บางกรวย อ.บางกรวย จ. นนทบุรี	7-3-10.1	348.62		- บจก. โกลเด็น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด็น ทาวน์ ๓ สุขสวัสดิ์-พุทธ บูชา	แขวงทุ่งครุ เขตบางมด กรุงเทพฯ	10-1-40.5	350.07		- บจก. โกลเด็น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด็น ทาวน์ วิวาดี-แจ้ง วัฒนะ	แขวงสีกัน เขตบางเขน (ตลาดขวัญ) กรุงเทพฯ	6-1-81	255.56		- บจก. โกลเด็น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด็น ทาวน์ รัตนวิเบศร์- สถานีรถไฟฟ้าไทรมา	ถ.ไทรมา ต.ไทรมา อ.เมือง นนทบุรี จ.นนทบุรี	0-3-60.8	31.49		- บจก. โกลเด็น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด็น นีโอ ลาดพร้าว- เกษตรวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	1-0-12.3	40.70		- บจก. โกลเด็น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด็น ทาวน์ วงศ์สว่าง-แคราย	ต.ตลาดขวัญ/สวนใหญ่ อ. เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	3-3-7.8	176.59		- บจก. โกลเด็น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด็น ทาวน์ รามอินทรา-วง แหวน	แขวงหลุมไม้ เขตบางเขน กรุงเทพฯ	16-3-3.9	505.61		- บจก. โกลเด็น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด็น ทาวน์ เพชรเกษม	แขวงหลักสอง เขตภาษี เจริญ กรุงเทพฯ	6-2-29.6	192.65		- บจก. โกลเด็น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด็น ทาวน์ ศรีนครินทร์- สุขุมวิท	ต.บางเมือง อ.เมือง จ.สมุทรปราการ	8-1-94.3	211.99		- บจก. โกลเด็น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าค้า ประกัน (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์
โกลเด้น ทาวน์ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษี เจริญ กรุงเทพมหานคร	2-1-0.9	82.14		- บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด้น ทาวน์ พหลโยธิน- สะพานใหม่	ต.คลองถนน (ดอนเมือง) อ.สายไหม (บางเขน) กรุงเทพฯ	19-0-60.4	694.19	550.00	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด้น นีโอ ๒ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษี เจริญ กรุงเทพมหานคร	48-3-8.6	366.83		- บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด้น ทาวน์ เพชรเกษม 81	แขวงหนองแขม/ หนองค้าง พลู เขตหนองแขม (ภาษี เจริญ) กรุงเทพฯ	33-3-9	348.58	380.00	บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์/ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ จอมทอง-ดุม ภาค	แขวงวัดราชโอรส/ บาง ประทุน/ บางขุนเทียน เขต บางขุนเทียน เขตจอมทอง กรุงเทพฯ	61-0-57.2	1,332.07		- บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์/ บมจ. กรุงเทพบ้าน และที่ดิน
โกลเด้น ทาวน์ จอมทอง-เอกชัย	แขวงบางขุนเทียน/ บาง ประทุน เขตจอมทอง/ บางขุนเทียน กรุงเทพฯ	93-1-76.4	1,196.73		- บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด้น ทาวน์ สุขุมวิท- สถานีรถไฟฟ้าบีอาร์	ต.สำโรงใต้ (สำโรง) อ.พระประแดง (พระโขนง) จ.สมุทรปราการ	6-3-77.1	303.76		- บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด้น ซิตี้ ๒ ลาดพร้าว- เกษตรวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	10-3-89	122.15		- บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด้น ทาวน์ รัตนวิเศษ-เวสต์ เวสต์	อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	13-0-43.9	369.22		- บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
พระราม 2 (หลังเคอะแกรนด์) - โกลเด้น นีโอ ๓ พระราม 2 - โกลเด้น นีโอ ๔ พระราม 2 - โกลเด้น ทาวน์ ๓ พระราม 2 - โกลเด้น ทาวน์ ๔ พระราม 2	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง สมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	176-0-7.8	1,054.32		- บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์/ บจก. ยูไนเต็ด โฮมส์/ บมจ. กรุงเทพบ้านและ ที่ดิน/ บจก. เฟิร์ส แสควร์/ บจก. ไซควอลด์ แลนด์
โกลเด้น ทาวน์ เจริญเมือง- ซูเปอร์ไฮเวย์	จ.เชียงใหม่	6-0-6.4	138.58		- บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด้น ทาวน์ เอลิมพระเกียรติฯ- สวนหลวง (ซอย 30)	แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	14-3-74.4	185.24		- บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์
โกลเด้น นีโอ งามวงศ์วาน-ประชา ชื่น	ต.ปากเกร็ด อ.บางตลาด จ.นนทบุรี	29-0-61.5	409.52		- บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์



โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าค้า ประกัน (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์
รัตนานิเบศร์-ราชพฤกษ์ - แกรนด์โอ - โกลเด้น ทาวน์ - โกลเด้น ทาวน์ ๒	ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัว ทอง จ.นนทบุรี (บางกรวยไทร น้อย-อักษรา)	142-3-63.4	1,217.45		- บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์/ - บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน/ - บจก. ไซต์วอลด์ แลนด์/
เชียงราย - โกลเด้น ทาวน์-เชียงราย บิ๊กซี - โกลเด้น ทาวน์ ๒ + โกลเด้น วิล เลจ	ต.บ้านดู่ อ.เมืองเชียงราย จ.เชียงราย	12-3-22.3 81-2-70	237.40 468.22		- บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์/ - บจก. เฟิร์ส แสควร์/ - บจก. วอคเกอร์โฮมส์/ - บจก. ไซต์วอลด์ แลนด์/ - บจก. ยูไนเต็ท โฮมส์
แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์ (เมืองทอง) - โกลเด้น ทาวน์ - โกลเด้น ซิตี้ - โกลเด้น นีโอ	ต.บ้านใหม่/ บางพูด อ.ปาก เกร็ด จ.นนทบุรี	57-1-42.3 8-1-68.5 12-3-39.9	498.82 447.37 583.51	1,438.00	- บจก. ไซต์วอลด์ แลนด์/ - บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท/ - บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์/ - บจก. ยูไนเต็ท โฮมส์
ราชพฤกษ์ วงแหวน เพชรเกษม แปลงนอกฝั่งจัดสรร	แขวงหนองแขม เขตภาษี เจริญ กรุงเทพฯ	9-3-56	19.78		- บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
รามอินทรา-คูบอน (ที่ดินเปล่า)	แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ	1-3-69.8	14.84		- บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เดอะแกรนด์ ปิ่นเกล้า เฟส 1 (อัลพิน่า)	ถ.บรมราชชนนี แขวงศาลา ธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ	35-1-56.1	1,388.19		- บมจ. กรุงเทพบ้านและ ที่ดิน/ - บจก. รีกัล รีเจียน/ - บจก. ไซต์วอลด์ แลนด์
โกลเด้น นีโอ สาทร	แขวงบางขุนเทียน เขต จอมทอง กรุงเทพฯ	8-1-13.9	316.19		- บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เดอะแกรนด์ พระราม 2 (โครงการพัฒนา-เฟส 5, 8, 14)	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	17-3-99.5	84.41		- บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
แกรนด์โอ	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	10-2-21.7	298.88		- บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
บลิส	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	3-2-34.1	83.92		- บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เดอะเกรซ (ซีเนอริ)	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	0-3-99.1	23.83		- บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
ดีโฮล์แลนด์ (คอร์ทยาร์ด)	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	0-1-56.5	37.98		- บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เลค แกรนด์ดีโอเซ่	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	0-3-16.2	22.55		- บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าค้า ประกัน (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์
ทู แกรนด์ โมนาโค บางนา-วง แหวน	ถ.บางนา-ตราด กม.8 เขตประเวศ กรุงเทพฯ	13-3-56.2	405.53	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
โกลเด้น ทาวน์ ๓ ลาดพร้าว- เกษตรวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	0-3-81.8	43.99	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
แกรนด์โอ บางแค	แขวงหลักสอง เขตภาษี เจริญ กรุงเทพฯ	29-2-63.5	1,230.32	630.40	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เดอะแกรนด์ ลักซ์ บางนา-สวน หลวง	แขวงดอกไม้ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	17-1-3.4	676.68	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
โกลเด้น ทาวน์ ดิวานนท์-แจ้ง วัฒนะ (เลียบบคลองประปา)	ต.บ้านใหม่ อ.เมือง ปทุมธานี จ.ปทุมธานี	31-2-10.9	265.24	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
แกรนด์โอ เพชรเกษม 81	แขวงหนองแขม (หนองค้าง พลู) เขตหนองแขม (ภาษี เจริญ) กรุงเทพฯ	11-3-50.1	416.51	287.00	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
รามอินทรา-วงแหวน 2 - แกรนด์โอ - โกลเด้น ทาวน์ ๒	แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ	140-1-68.7	1,359.39 101.08	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและ ที่ดิน/ บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท/ บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์/ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์
พหลโยธิน-รังสิต (โรงกาษาปณ์) - แกรนด์โอ - โกลเด้น ทาวน์ - โกลเด้น ทาวน์ ๒	ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี	74-3-96.6 30-1-54.7 29-3-34.7	605.27 289.44 331.33	1,571.00	บมจ. กรุงเทพบ้านและ ที่ดิน/ บจก. ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท/ บจก. โกลเด้น แลนด์ เรสซิ เด็นซ์/ บจก. ไซต์วอล์ค แลนด์
โกลเด้น ทาวน์ รังสิต คลอง 3 โกลเด้น ทาวน์ ๒ รังสิต คลอง 3	ต.คลองสาม อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี	21.2.42.2 48-0-23.4	381.12 312.69	306.67	บมจ. กรุงเทพบ้านและ ที่ดิน/ บจก. วอคเกอร์ โฮมส์
โกลเด้น ทาวน์ เพชรเกษม-พุทธ มณฑล สาย 3	แขวงหนองแขม (หนองค้าง พลู) เขตหนองแขม (ภาษีเจริญ) กรุงเทพฯ	12-2-96.8	322.41	-	บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
เดอะแกรนด์ ปิ่นเกล้า เฟส 2 (เดอะโพ้น)	ถ.บรมราชชนนี แขวงศาลา ธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา กรุงเทพฯ	0-3-72	53.78	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์/ บมจ. กรุงเทพบ้านและที่ดิน
โกลเด้น ทาวน์ ศรีราชา- อัสสัมชัญ	ต.สุรศักดิ์ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	12-0-42.4	387.90	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์

โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	มูลค่าค้า ประกัน (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์
โกลเด้น ทาวน์ อยุธยา	ต.บ้านกรด อ.บางปะอิน จ.พระนครศรีอยุธยา	13-0-91.8	344.97	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลเด้น ทาวน์ ๒ ลาดพร้าว- เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	0-0-50	7.63	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลเด้น ทาวน์ พัทยาใต้ สุขุมวิท	ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี	11-0-91.6	210.45	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลเด้น ทาวน์ ชลบุรี-อ่างศิลา	ต.บ้านเสม็ด อ.เมืองชลบุรี จ.ชลบุรี	83-1-41.3	647.16	403.49	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลเด้น ทาวน์ ฉะเชิงเทรา บ้าน โพธิ์	ต.บ้านโพธิ์ อ.บางกรูด จ.ฉะเชิงเทรา	21-1-87.13	300.01	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลเด้น ทาวน์ ๔ สุขสวัสดิ์-พุทธ บูชา	แขวงบางปะกอก เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพฯ	32-0-0.6	474.43	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลเด้น ทาวน์ เอลิมพระเกียรติ- สวนหลวง (ชอย 28)	แขวงบางแก้ว เขตพระโขนง กรุงเทพฯ	27-0-15	278.25	-	บจก. เฟิร์ส แสควร์
โกลเด้น ทาวน์ ๒ พระราม 2	ต.พันท้ายนรสิงห์ อ.เมือง สมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	2-2-33.5	70.24	-	บจก. ไพร่ม พลัส แอสเซ็ท
โกลเด้น นีโอ ๒ พระราม 2	สมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	3-3-60.2	104.32	-	-
โกลเด้น ทาวน์ ๒ งามวงศ์วาน- ประชาชื่น	ต.บางเขน อ.เมือง จ. นนทบุรี	14-0-41.5	275.36	-	บจก. ไพร่ม พลัส แอสเซ็ท
โกลเด้น นีโอ ๒ ลาดพร้าว- เกษตรนวมินทร์	แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	3-2-17.5	151.88	-	บจก. ไพร่ม พลัส แอสเซ็ท
โกลเด้น ซิตี้ สาทร	แขวงบางหว้า เขตภาษี เจริญ กรุงเทพฯ	6-1-38.7	344.83	206.00	บจก. ไพร่ม พลัส แอสเซ็ท

มูลค่ายุติธรรมของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท มีมูลค่ารวม 50,832 ล้านบาท ประเมินราคาโดยผู้ประเมินอิสระ โดยการประเมินมูลค่ายุติธรรมดังกล่าว จะใช้เกณฑ์ราคาตลาดสำหรับที่ดินรอการพัฒนาและ/หรือที่ดินอยู่ระหว่างการพัฒนา และใช้เกณฑ์วิธีพิจารณาจากรายได้ (Income Approach) สำหรับอาคารโรงงาน/คลังสินค้าพร้อมให้เช่า/ขาย และอาคารสำนักงานให้เช่า ข้อสมมติฐานหลักที่ใช้ในการประเมินราคาอาคารโรงงาน/คลังสินค้า และอาคารสำนักงานดังกล่าว ประกอบด้วย อัตราผลตอบแทน อัตราการครอบครอง อัตราการเติบโตระยะยาวของค่าเช่า ระยะเวลาที่เลิกเช่า ค่าใช้จ่ายเพื่อเป็นสิ่งจูงใจในการเช่าสำหรับอาคารสำนักงาน เช่น ระยะเวลาที่ให้เช่าฟรี และการยกเว้นค่าใช้จ่ายอื่น ๆ

## 2.2.2. สินทรัพย์ถาวรอื่น ๆ

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัทมีสินทรัพย์ถาวรอื่น ๆ ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

สินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ
เครื่องมือและเครื่องใช้	118
ที่ดิน สนามกอล์ฟ อาคาร	3,251
เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และอุปกรณ์สำนักงาน	598
ยานพาหนะ	47

สินทรัพย์	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ
ระบบสาธารณูปโภค	380
<b>รวม</b>	<b>4,394</b>
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	(1,768)
<b>รวม</b>	<b>2,626</b>
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	198
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	(80)
<b>รวม</b>	<b>118</b>

### 2.2.3. รายละเอียดของสัญญาเช่าที่ดินและอาคารสำนักงาน

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 บริษัทมีสัญญาเช่าที่ดินที่นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง เขตส่งออก ที่ดินบางส่วนบริเวณถนนบางนา-ตราด และที่ดินบางส่วนบริเวณย่านธุรกิจที่สำคัญของกรุงเทพฯ ดังนี้

ลำดับ	คู่สัญญา		ปีที่สิ้นสุด ระยะเวลา เช่า	ค่าเช่า
	ผู้เช่า / ผู้เช่าช่วง	ผู้ให้เช่า / ผู้ให้เช่าช่วง		
1.	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	กนอ.	2568	5,684,924.85 บาทต่อปี
2.	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	กนอ.	2570	797,307.27 บาทต่อปี
3.	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	กนอ.	2572	2,437,649.36 บาทต่อปี
4.	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	กนอ.	2591	3,227,590.61 บาทต่อปี
5.	บมจ. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย)	กนอ.	2591	1,168,158.14 บาทต่อปี
6.	บจก. อีโค อินดัสเทรียล เซอร์วิสเซส	กนอ.	2591	8,823,243.00 บาทต่อปี
7.	บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) (ผู้เช่าช่วง)	บจก. ชัยนันท์ - บางพลี พาร์ค แลนด์	2582	28,517,293.00 บาทต่อปี
8.	บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย)	บจก. พรชัย อีควิปเมนต์	2587	7,083,333.00 บาทต่อปี
9.	บจก. นารายณ์ พาววิลเลียน	กรมพระคลังข้างที่	2565	4,500,000 บาทต่อปี
10.	บจก. สาทรทรัพย์สิน	บมจ. แผ่นดินทองฯ	2596	4,470,000 บาทต่อปี
11.	กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์ (ผู้เช่าหลัก)	บจก. โกลด์เด็นแลนด์ เมย์แฟร์	2580	-
	บจก. แกรนด์ เมย์แฟร์ (ผู้เช่าช่วง)	กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์	2566	48,000,000 บาทต่อปี
12.	บจก. นอร์ท สาทร เรียดตี้	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	2583	36,000,000 บาทต่อปี
13.	บจก. นอร์ท สาทร เรียดตี้ (ผู้เช่าหลัก)	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	2583	14,000,000 บาทต่อปี
	บจก. นอร์ท สาทร โฮเต็ล (ผู้เช่าช่วง)	บจก. นอร์ท สาทร เรียดตี้	2583	14,000,000 บาทต่อปี
14.	บมจ. แผ่นดินทองฯ	สำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์	2590	23,000,000 บาทต่อปี

หมายเหตุ : รายละเอียดอื่น ๆ ในสัญญาเช่า ที่สำคัญ มีดังนี้

- สำหรับสัญญาที่ 1-3 ผู้ให้เช่าปรับเปลี่ยนค่าเช่าได้ทุก ๆ ระยะเวลา 10 ปี ในอัตราร้อยละ 10 ของค่าเช่าเดิม

- สำหรับสัญญาที่ 4-6 สัญญาที่ 9 และ 14 ผู้ให้เช่าอาจปรับปรุงเปลี่ยนแปลงค่าเช่าตามประกาศที่ผู้ให้เช่ากำหนด  
สำหรับสัญญาที่ 8 ผู้ให้เช่าสามารถปรับเปลี่ยนค่าเช่าได้ทุก ๆ 5 ปี  
สำหรับสัญญาที่ 10 ผู้ให้เช่าปรับเปลี่ยนค่าเช่าได้ทุก ๆ ระยะเวลา 3 ปี ในอัตราร้อยละ 5 ของค่าเช่าเดิม และ  
สำหรับสัญญาที่ 7 และ 11-13 ไม่มีการปรับเปลี่ยนค่าเช่าใด ๆ
- หากผู้เช่ามีความประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่า สำหรับสัญญาที่ 1-6 ผู้เช่าจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 6 เดือนก่อนสัญญาเช่าจะสิ้นสุดเพื่อให้นักขอ. พิจารณา
  - หากผู้เช่ามีความประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่า สำหรับสัญญาที่ 7 ผู้เช่าจะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 90 วันก่อนสัญญาเช่าจะสิ้นสุดเพื่อให้ผู้ให้เช่าชงพิจารณา
- นอกจากนี้ บริษัทยังมีสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งสามารถดูรายละเอียดได้จากหัวข้อรายการระหว่างกัน

#### 2.2.4. สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ค้ำประกัน

ณ 30 กันยายน 2562 บริษัทมีเงินกู้จากสถาบันการเงิน โดยใช้ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างค้ำประกัน ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

สินทรัพย์เพื่อค้ำประกัน	วงเงิน	เงินกู้ปัจจุบัน	วันที่ทำสัญญา
1. โฉนดเลขที่ 42073, 86484, 124812-5, 131865-6, 135934, และ 145006 ตั้งอยู่บนศูนย์คลังสินค้าสมุทรสาคร พร้อมสิ่งปลูกสร้าง	2,000.00	173.75	27/08/2558 ถึง 30/09/2567
2. โฉนดเลขที่ 70049 ตั้งอยู่ที่เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	600.00	600.00	24/07/2562 ถึง 30/01/2564
3. โครงการโกลเด้น ทาวน์ ชลบุรี-อ่างศิลา	403.49	401.26	มิถุนายน 2561 ถึง มิถุนายน 2563
4. โครงการโรงแรม ดิ แอสคอต แบงคอก และสกาย วิลล่าส์	535.00	313.49	กันยายน 2556 ถึง กันยายน 2563
5. โครงการโกลเด้น ทาวน์ สาทร	532.00	120.00	สิงหาคม 2561 ถึง มีนาคม 2565
6. โครงการโกลเด้น ทาวน์ ๒ บางแค	340.00	196.29	มิถุนายน 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2566
7. โครงการโกลเด้น ทาวน์ พหลโยธิน-สะพานใหม่	650.00	300.00	ตุลาคม 2561 ถึง เมษายน 2565
8. โครงการโกลเด้น ทาวน์ เพชรเกษม 81	380.00	227.00	มีนาคม 2562 ถึง กันยายน 2565
9. โครงการโกลเด้น ทาวน์ แจ้งวัฒนะ-เมืองทอง	663.00	267.00	ตุลาคม 2561 ถึง ตุลาคม 2564
10. โครงการแกรนด์ไฮ บางแค	769.00	323.40	กรกฎาคม 2561 ถึง พฤษภาคม 2566
11. โครงการแกรนด์ไฮ เพชรเกษม 81	350.00	148.00	มีนาคม 2562 ถึง กันยายน 2565
12. โครงการแกรนด์ไฮ พหลโยธิน-รังสิต	848.00	293.97	พฤษภาคม 2562 ถึง เมษายน 2567
13. โครงการโกลเด้น ทาวน์ พหลโยธิน-รังสิต	364.00	119.00	พฤษภาคม 2562 ถึง ตุลาคม 2565
14. โครงการโกลเด้น ทาวน์ ๒ พหลโยธิน-รังสิต	359.00	117.00	พฤษภาคม 2562 ถึง ตุลาคม 2566
15. โครงการโกลเด้น ทาวน์ รังสิต คลอง 3	164.00	145.00	มีนาคม 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2566
16. โครงการโกลเด้น ทาวน์ ๒ รังสิต คลอง 3	170.00	160.00	มีนาคม 2562 ถึง กุมภาพันธ์ 2568
17. โครงการโกลเด้น ซิตี้ สาทร	206.00	45.00	มกราคม 2562 ถึง มกราคม 2564
<b>รวมเงินกู้ และหนังสือค้ำประกัน</b>	<b>9,333.49</b>	<b>3,950.16</b>	

### 3. โครงสร้างการถือหุ้นกลุ่มบริษัท

#### ข้อมูลทั่วไปของบริษัทที่ FPT เข้าลงทุน

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2563

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	ราคาทุน (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัทย่อย				
บจก. อีโค อินดัสเทรียล เซอร์วิสเซส	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	13	13	99.99
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	11,500	11,515	99.99
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล รีท แมนเนจเม้นท์ (ประเทศไทย)	ผู้จัดการกองทรัสต์	10	7	69.99
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เทคโนโลยี (ประเทศไทย)	ลงทุนและประกอบกิจการด้านศูนย์ข้อมูลและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี	553	553	99.99
บจก. บางกอก โลจิสติกส์ พาร์ค	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	300	225	75
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ประเทศไทย (ฮ่องกง)	บริหารการลงทุน	575	575	100
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ประเทศไทย (อินเตอร์เนชั่นแนล)	บริหารการลงทุน	8,499	8,499	100
บจก. ซิสเต็ม แอสเซ็ทส์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	400	400	100
บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	11,038	18,891	95.65
บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ศูนย์บริหารเงิน (ประเทศไทย) จำกัด	ศูนย์กลางในการบริหารจัดการด้านการเงิน	2	2	100

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	ราคาทุน (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บจก. ออโตเมชั่น แอสเซ็ท ถือหุ้นผ่านทางบริษัทเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด	ให้บริการด้านระบบปฏิบัติการ อัตโนมัติครบวงจร สำหรับโรงงาน และคลังสินค้า	17	-	100
Frasers Property Thailand (Vietnam) Pte. Ltd ถือหุ้นผ่านทาง Frasers Property Thailand (International) Pte Ltd.	บริหารการลงทุน	24	-	100
Amigos An Phu Holding Pte. Ltd ถือหุ้นผ่านทาง Frasers Property Thailand (Vietnam) Pte. Ltd	บริหารการลงทุน	22	-	100
Amigos An Phu (Singapore) Pte. Ltd ถือหุ้นผ่านทาง Amigos An Phu Holding Pte. Ltd	บริหารการลงทุน	21	-	100
บริษัท นารายณ์ พาววิลเลียน จำกัด ถือหุ้นผ่านทางบมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	อาคารสำนักงาน	475	-	100
บริษัท ยูโนเด็ค โฮมส์ จำกัด ถือหุ้นผ่านทางบมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	550	-	100
บริษัท โกลเด้น แลนด์ (เมย์แฟร์) จำกัด ถือหุ้นผ่านทางบมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	อาคารพักอาศัย	11	-	100
บริษัท นอร์ท สแควร์ เรียดตี้ จำกัด ถือหุ้นผ่านทางบมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	อาคารสำนักงาน	639	-	100
บริษัท ริทซ์ วิลเลจ จำกัด ถือหุ้นผ่านทางบมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	100	-	100
บริษัท โกลเด้น แลนด์ ไปโล จำกัด ถือหุ้นผ่านทางบมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	บริการจ้างเหมาแรงงาน	4	-	100
บริษัท แกรนด์ พาราไดส์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ถือหุ้นผ่านทางบมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	42	-	100
บริษัท โกลเด้น พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิสเชส จำกัด ถือหุ้นผ่านทางบมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	บริการบริหารอสังหาริมทรัพย์	1,480	-	100
บริษัท โกลเด้น แอพิเทชั่น จำกัด ถือหุ้นผ่านทางบมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	38	-	100
บริษัท สาทรวง จำกัด ถือหุ้นผ่านทางบมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	154	-	100
บริษัท สาทรทรีพีสัน จำกัด ถือหุ้นผ่านทางบมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	อาคารพักอาศัย	245	-	60
บริษัท กรุงเทพบ้านและที่ดิน จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นผ่านทางบมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	1,780	-	100
บริษัท วอคเกอร์โฮมส์ จำกัด ถือหุ้นผ่านทางบริษัท นารายณ์ พาววิลเลียน จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	1	-	50



บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	ราคาทุน (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บริษัท โกลเด้น แลนด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด ถือหุ้นผ่านบริษัท นารายณ์ พาววิลเลียน จำกัด และบริษัท ริทซ์ วิล เลจ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	50	-	50
บริษัท แกรนด์ เมย์แฟร์ จำกัด ถือหุ้นผ่านบริษัท โกลเด้น แลนด์ (เมย์แฟร์) จำกัด	อาคารพักอาศัย	12	-	100
บริษัท เอ็มเอสจีแอล พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ถือหุ้นผ่านบริษัท โกลเด้น แลนด์ โปโล จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	11	-	100
บริษัท ไซต์วอร์ด แลนด์ จำกัด ถือหุ้นผ่านบริษัท กรุงเทพบ้านและที่ดิน จำกัด (มหาชน)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	41	-	100
บริษัท ไพรม์ พลัส แอสเซ็ท จำกัด ถือหุ้นผ่านบริษัท กรุงเทพบ้านและที่ดิน จำกัด (มหาชน)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	20	-	100
บริษัท เฟิร์ส แสควร์ จำกัด ถือหุ้นผ่านบริษัท กรุงเทพบ้านและที่ดิน จำกัด (มหาชน)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	20	-	100
บริษัท รีทัล รีเจียน จำกัด ถือหุ้นผ่านบริษัท กรุงเทพบ้านและที่ดิน จำกัด (มหาชน)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	21	-	100
กิจการร่วมค้า				
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เดิมโก้ เพาเวอร์ 6 ถือหุ้นผ่านทาง บริษัทเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	5	2	51
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เดิมโก้ เพาเวอร์ 11 ถือหุ้นผ่านทาง บริษัทเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด	ผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้า	4	2	51
บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ บีเอฟทีแซด ถือหุ้นผ่านทาง บริษัทเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด	ก่อสร้างโรงงานและคลังสินค้าให้เช่า	631	379	59.99
บจก. จัสโค (ประเทศไทย)	ลงทุนและประกอบกิจการ Co-working office และธุรกิจอื่นที่ เกี่ยวข้อง	514	262	51
บจก. เอสทีที จีดีซี (ประเทศไทย) ถือหุ้นผ่านทาง บริษัทเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด	ประกอบกิจการศูนย์บริการข้อมูล และให้บริการเช่าพื้นที่สำหรับวาง เซิร์ฟเวอร์	973	496	51

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	ราคาหุ้น (ล้านบาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)
บจก. วังน้อย โลจิสติกส์ พาร์ค ถือหุ้นผ่านทาง บริษัทเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด	พัฒนาและบริหารจัดการโครงการ คลังสินค้าให้เช่า	397	202	51
บจก. บางปะกง โลจิสติกส์ พาร์ค ถือหุ้นผ่านทาง บริษัทเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัทเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด	พัฒนาและบริหารจัดการโครงการ คลังสินค้าให้เช่า	840	449	51
บจก. พีบีเอ โรบอทิกส์ (ประเทศไทย) ถือหุ้นผ่านทาง บจก. ออโตเมชั่น แอสเซ็ท	ให้บริการระบบปฏิบัติการอัตโนมัติ ครบวงจรสำหรับโรงงานและ คลังสินค้า	31	16	51
บริษัท เกษมทรัพย์ภักดี จำกัด ถือหุ้นผ่านทาง บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	3,000	1,470	49
บริษัทรวม				
ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์และสิทธิการเช่า อสังหาริมทรัพย์เพื่ออุตสาหกรรม เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ถือหุ้นผ่านทาง Frasers Property Thailand (International) Pte Ltd. และ FPT	ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ และ/หรือ สิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ ที่เกี่ยวข้องกับกิจการอุตสาหกรรม	28,313	6,539	23.43
PT SLP Surya TICON Internusa ถือหุ้นผ่านทาง บจก. เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ประเทศไทย (ฮ่องกง)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โรงงานและ คลังสินค้าโดยให้เช่า/ขายในประเทศ อินโดนีเซีย	1,657	414	25
บจก. ทีอาร์เอ แลนด์ ดีเวลลอปเม้นท์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	8,424	4,212	50
บริษัท นอร์ธ สแควร์ โฮเทล จำกัด ถือหุ้นผ่านทาง บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	ธุรกิจโรงแรม	1,450	290	20
ทรัสต์เพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์เอนเวจเจอร์ ถือหุ้นผ่านทาง บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	ลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ และ อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง	8,046	1,822	22.64
กองทุนรวมสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์โกลด์ ถือหุ้นผ่านทาง บมจ. แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์	ลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ และ อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง	1,983	655	33

#### 4. โครงสร้างผู้ถือหุ้นของบริษัท

ตามสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 25 ธันวาคม 2562 ผู้ถือหุ้น 10 อันดับแรกของบริษัท มีดังนี้

ชื่อ	จำนวน (หุ้น)	ร้อยละเมื่อเทียบกับจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วและสิทธิออกเสียงทั้งหมด
1. บริษัท เฟรเซอร์ส แอสเซ็ทส์ จำกัด	877,853,278	43.53
2. บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด	754,139,900	37.39
3. DBS BANK LTD	100,436,100	4.98
4. UOB KAY HIAN (HONG KONG) LIMITED – Client Account	71,500,000	3.55
5. UBS AG SINGAPORE BRANCH	32,635,100	1.62
6. นายจตุพล เกียรติไทยกิจกุล	20,000,000	0.99
7. บริษัท ซีดี วิลล่า จำกัด	20,000,000	0.99
8. CLSA LIMITED	13,500,000	0.67
9. นายวรินทร์ เทพบัญชาพร	7,415,500	0.37
10. บริษัท อาคเนย์ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	6,660,900	0.33
11. อื่นๆ	112,622,197	5.58
<b>รวม</b>	<b>2,016,762,975</b>	<b>100.00</b>

ที่มา: ข้อมูลการปิดสมุดทะเบียนล่าสุดที่ได้รับจากนายทะเบียนหลักทรัพย์ของผู้ทำคำเสนอซื้อ

#### 5. ข้อมูลรายชื่อกรรมการ และผู้บริหาร

##### คณะกรรมการบริษัท

รายชื่อคณะกรรมการของบริษัท ณ วันที่ 1 มิถุนายน 2563 มีดังนี้

ชื่อ – นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นายชายน้อย เผื่อนโกสุม	ประธานกรรมการ กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ ประธานกรรมการกำหนดค่าตอบแทน และประธานกรรมการกำกับดูแลกิจการ
2. นายชัชวาลย์ เจียรวนนท์	กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ ประธานกรรมการสรรหา กรรมการกำหนดค่าตอบแทน
3. รองศาสตราจารย์ ธิติพันธุ์ เชื้อบุญชัย	กรรมการอิสระ ประธานกรรมการตรวจสอบ กรรมการกำกับดูแลกิจการ กรรมการบริหาร ความเสี่ยง และกรรมการสรรหา
4. นายอุเทน โลหิตพิทักษ์	กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการบริหารความเสี่ยง และกรรมการกำกับดูแลกิจการ
5. นายโชติพัฒน์ พิษานนท์	กรรมการ ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง และกรรมการสรรหา
6. นายปณต สิริวัฒนภักดี	กรรมการ ประธานกรรมการบริหาร กรรมการกำหนดค่าตอบแทน และกรรมการบริหารความเสี่ยง
7. นายชวลี ไสภณพนิช	กรรมการ
8. นายชาย วินิชบุตร	กรรมการ และกรรมการบริหาร
9. นายสิทธิชัย ชัยเกรียงไกร	กรรมการ

คณะผู้บริหารของบริษัท

ณ วันที่ 1 มิถุนายน 2563 ผู้บริหารของบริษัท ประกอบด้วย

รายชื่อ	ตำแหน่ง
1. นายโสภณ ราชรักษา	ผู้อำนวยการใหญ่
2. ดร. สมศักดิ์ ไชยพร	ผู้จัดการทั่วไป
3. นายศุภรัตน์ ศิวะเพ็ชรานาถ สิงหาว ณ ออยุธยา	ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานสื่อดิจิทัล
4. นายแฮร์ริ ยาน เก็ก วิ	ผู้ช่วยผู้อำนวยการใหญ่สายงานอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน
5. นางสาวรจนา อัครวิเชียรจินดา	รักษาการประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายการเงิน และ ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายการเงินและบัญชี
6. นางสาวกมลกาญจน์ คงคาทอง	ผู้ช่วยผู้อำนวยการใหญ่ฝ่ายกลยุทธ์และการลงทุน

6. ประวัติการเพิ่มทุน และประวัติการจ่ายเงินปันผลในระยะ 3 ปี ที่ผ่านมา

6.1. ประวัติการเพิ่มทุน

หน่วย : บาท

วันที่รายงานผลการจัดสรรหลักทรัพย์	ประเภทการเสนอขาย	ทุนจดทะเบียนชำระแล้วเดิม	หุ้นเรียกชำระที่เปลี่ยนแปลง	ทุนจดทะเบียนชำระแล้วเดิมหลังการเพิ่มทุน
23 ก.ค. 2562	บุคคลในวงจำกัดตามมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น	1,834,142,375	182,620,600	2,016,762,975
16 ม.ค. 2560	บุคคลในวงจำกัดตามมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น	1,099,142,375	735,000,000	1,834,142,375

6.2. ประวัติการจ่ายเงินปันผล

บริษัท มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลขั้นต่ำไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษี โดยบริษัทจะพิจารณาจ่ายเงินปันผลโดยคำนึงถึงผลการดำเนินงาน สถานะการเงิน และปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานของบริษัท ทั้งนี้ ในปัจจุบันไม่มีสัญญากู้ยืมเงินระหว่างบริษัท กับสถาบันการเงินใด ๆ ที่มีข้อจำกัดของอัตราการจ่ายเงินปันผลของบริษัท โดยในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาบริษัท มีประวัติการจ่ายเงินปันผลดังนี้

วันจ่ายปันผล	เงินปันผล (บาทต่อหุ้น)	เงินปันผลจาก
7 ก.พ. 2563	0.46	กำไรสุทธิและสะสม
7 ก.พ. 2562	0.27	กำไรสุทธิ
12 เม.ย. 2561	0.10	กำไรสุทธิ

**ส่วนที่ 3 – สรุปข้อมูลทางการเงินของบริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)**

สรุปงบการเงินรวมสำหรับสำหรับงวดเก้าเดือนสิ้นสุด 30 กันยายน 2561 สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2562 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2563 ดังนี้

**1. งบแสดงฐานะการเงินรวม**

หน่วย : พันบาท

	ณ 30 กันยายน	ณ 30 กันยายน	ณ 31 มีนาคม
	2561	2562	2563
<b>สินทรัพย์</b>			
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>			
เงินสด และรายการเทียบเท่าเงินสด	6,951,410	4,495,092	7,696,004
เงินลงทุนชั่วคราว	523,710	8,830	73,840
ลูกหนี้การค้า	194,449	178,540	255,794
ลูกหนี้อื่น	299,118	250,179	303,815
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นเพื่อโครงการลงทุน	-	-	655,224
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระในปี	16,480	17,473	17,483
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	143,663	135,270	146,106
โครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนา	23,512,081	31,078,189	35,746,681
เงินมัดจำที่ดิน	238,363	774,841	212,875
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	198,844	245,892	278,918
กลุ่มสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายที่จัดประเภทเป็นสินทรัพย์ที่ถือไว้เพื่อขาย	1,000,663	-	-
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>33,078,781</b>	<b>37,184,306</b>	<b>45,386,740</b>
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>			
เงินฝากสถาบันการเงินที่มีภาวะค้ำประกัน	5,488	1,488	1,488
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าดำเนินงานที่ยังไม่เรียกชำระ	169,073	199,614	198,893
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน	283,087	266,127	257,252
เงินลงทุนในการร่วมค้า	1,762,538	2,663,909	2,632,507
เงินลงทุนในบริษัทร่วม	5,795,820	9,547,429	10,104,851
เงินลงทุนในบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	257	257	257
เงินลงทุนอื่น	-	669,271	669,271
เงินให้กู้ยืมระยะยาวและดอกเบี้ยค้างรับแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	232,583	232,583	232,583
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนที่อยู่ในระหว่างการพัฒนาและพร้อมให้เช่า/ขาย	35,622,244	35,690,101	35,268,239
ค่าความนิยม	1,626	1,626	1,626
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	2,557,468	2,625,985	2,582,550
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	64,099	118,323	110,587
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี	510,979	645,660	701,132
ภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่าย	738,053	767,951	674,302
ค่าเช่าที่ดินจ่ายล่วงหน้า	1,755,797	1,667,567	1,855,118
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	72,061	104,252	197,123
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>49,571,173</b>	<b>55,202,143</b>	<b>55,487,779</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>82,649,954</b>	<b>92,386,449</b>	<b>100,874,519</b>

หน่วย : พันบาท

	ณ 30 กันยายน 2561	ณ 30 กันยายน 2562	ณ 31 มีนาคม 2563
<b>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>			
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>			
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	3,412,660	8,088,718	11,087,314
เจ้าหนี้การค้า	2,526,941	2,899,519	2,437,678
เจ้าหนี้อื่น	1,246,775	1,633,091	1,556,444
หนี้สินตามสัญญาเช่าการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	235	-	-
เงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	375,749	1,029,949	1,716,792
ตัวเงินจ่ายระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	250,899	253,647
หุ้นกู้ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	1,600,000	6,820,000	6,700,000
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	245,176	267,912	185,883
รายได้ค่าเช่าที่ดินรับล่วงหน้าที่ถึงกำหนดภายในหนึ่งปี	361,864	360,941	366,726
ประมาณการหนี้สินระยะสั้น	40,784	12,860	4,115
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	362,655	446,568	446,660
หนี้สินที่รวมในกลุ่มสินทรัพย์ที่จะจำหน่ายที่จัดประเภทเป็นสินทรัพย์ ที่ถือไว้เพื่อขาย	47,284	-	-
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>10,220,123</b>	<b>21,810,457</b>	<b>24,755,259</b>
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>			
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	1,339,365	2,518,947	2,177,466
เงินกู้ยืมระยะยาวและดอกเบี้ยค้างจ่ายจากผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อย	525,537	540,336	547,755
ตัวเงินจ่ายระยะยาว	245,388	-	-
หุ้นกู้	19,616,194	30,775,562	36,770,745
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	115,624	187,914	199,902
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	185,899	85,442	84,998
หนี้สินภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	560,230	499,789	491,921
รายได้ค่าเช่าที่ดินรับล่วงหน้า	7,933,232	7,500,484	7,318,831
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	511,733	597,069	601,163
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	<b>31,033,202</b>	<b>42,705,543</b>	<b>48,192,781</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>41,253,325</b>	<b>64,516,000</b>	<b>72,948,040</b>
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>			
ทุนเรือนหุ้น			
ทุนจดทะเบียน	2,751,214	2,934,628	3,226,821
ทุนที่ออกและชำระแล้ว	1,834,142	2,016,763	2,016,763
ส่วนต่างจากการรวมธุรกิจภายใต้การควบคุมเดียวกัน	-	(2,255,622)	(2,255,622)
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	19,838,380	22,914,919	22,914,919
กำไรสะสม			
- จัดสรรแล้ว - สรรองตามกฎหมาย	275,121	300,828	302,593
- ยังไม่ได้จัดสรร	3,441,884	4,702,616	4,894,228
องค์ประกอบอื่นของส่วนของผู้ถือหุ้น	(23,201)	(495,068)	(473,859)
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ</b>	<b>25,366,326</b>	<b>27,184,436</b>	<b>27,399,022</b>

หน่วย : พันบาท

	ณ 30 กันยายน	ณ 30 กันยายน	ณ 31 มีนาคม
	2561	2562	2563
ส่วนของผู้ถือหุ้นเดิมก่อนการปรับโครงสร้างธุรกิจ	12,921,195	-	-
ส่วนของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	3,109,108	686,013	527,457
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>41,396,629</b>	<b>27,870,449</b>	<b>27,926,479</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>82,649,954</b>	<b>92,386,449</b>	<b>100,874,519</b>

## 2. งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม

หน่วย : พันบาท

	สำหรับเก้าเดือน สิ้นสุด	สำหรับปีสิ้นสุด	สำหรับหกเดือน สิ้นสุด
	31 ธันวาคม	30 กันยายน	31 มีนาคม
	2560	2561	2562
<b>รายได้</b>			
รายได้จากการให้เช่าและบริการที่เกี่ยวข้อง	1,912,718	2,702,008	1,386,555
รายได้จากธุรกิจโรงแรม	414,599	565,826	256,639
รายได้จากกิจการสนามกอล์ฟ	19,979	31,715	15,858
รายได้จากการลงทุน	69,513	186,893	39,271
รายได้จากการให้บริการ	55,581	56,493	-
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	10,281,951	15,515,060	7,102,887
รายได้ค่าบริการจัดการจากบริษัทร่วม	333,561	540,902	317,276
กลับรายการประมาณการหนี้สินจากค่าเผื่อการสนับสนุนทางการเงิน	-	66,175	-
กำไรจากการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์	609,757	1,710,149	30,085
กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	10,322	215
กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทร่วม	-	-	384,055
รายได้อื่น	108,788	159,753	140,109
<b>รวมรายได้</b>	<b>13,806,447</b>	<b>21,545,296</b>	<b>9,672,950</b>
<b>ต้นทุนและค่าใช้จ่าย</b>			
ต้นทุนการให้เช่าและบริการที่เกี่ยวข้อง	937,494	1,313,490	650,666
ต้นทุนธุรกิจโรงแรม	281,035	389,303	183,878
ต้นทุนกิจการสนามกอล์ฟ	10,120	11,741	5,939
ต้นทุนค่าจัดการ	232,673	353,822	175,823
ต้นทุนการให้บริการ	42,305	40,618	-
ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์	6,962,989	10,456,645	4,924,472
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	903,001	1,346,532	621,147
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	1,523,188	2,363,650	1,214,411
<b>รวมต้นทุนและค่าใช้จ่าย</b>	<b>10,892,805</b>	<b>16,275,801</b>	<b>7,776,336</b>



หน่วย : พันบาท

	สำหรับเก้าเดือน	สำหรับปีสิ้นสุด	สำหรับหกเดือน
	สิ้นสุด	สิ้นสุด	สิ้นสุด
	31 ธันวาคม	30 กันยายน	31 มีนาคม
	2560	2561	2562
ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)จากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและบริษัทร่วมค้า	157,240	(279,236)	55,742
<b>กำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษีเงินได้นิติบุคคล</b>	<b>3,070,882</b>	<b>4,990,259</b>	<b>1,952,356</b>
(ค่าใช้จ่าย) ทางการเงิน	(465,338)	(806,531)	(550,642)
<b>กำไรก่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล</b>	<b>2,605,544</b>	<b>4,183,728</b>	<b>1,401,714</b>
ผลประโยชน์ (ค่าใช้จ่าย) ภาษีเงินได้	(461,080)	(699,545)	(242,873)
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>2,144,464</b>	<b>3,484,183</b>	<b>1,158,841</b>
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัท	657,349	1,791,271	1,121,087
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นเดิมก่อนการปรับโครงสร้างธุรกิจ	1,174,093	1,313,778	-
ส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นส่วนน้อยของบริษัทย่อย	313,022	379,134	37,754
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน (บาท)	0.36	0.96	0.56