

3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ในอดีตกลุ่มบริษัท ดำเนินธุรกิจพัฒนาและให้เช่าโครงการฯ ที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) ที่ส่วนมากจะเป็นโครงการขนาดใหญ่เพียงอย่างเดียว อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันกลุ่มบริษัท ได้เริ่มมีการให้บริการพัฒนาโครงการฯ สร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) มาตรฐานสูงภายใต้โครงการ Warehouse Farm เพื่อให้บริการทั้งในรูปแบบ Built-to-Suit เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าหลักบางกลุ่ม ที่มีลักษณะเฉพาะ เช่น การสำรองพื้นที่ต่อขยายเพื่อใช้งานในอนาคต และ แบบ Ready-Built เพื่อรองรับฐานลูกค้ากลุ่มใหม่และเพื่อการดำเนินธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการของตลาดได้ทันทั่วถึง

การประกอบธุรกิจของ กลุ่มบริษัท สามารถแบ่งได้เป็น 3 ส่วนดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจการพัฒนอสังหาริมทรัพย์เพื่อรายได้ค่าเช่าและค่าบริการ
2. ธุรกิจการพัฒนอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
3. ธุรกิจการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์

3.1.1 ธุรกิจการพัฒนอสังหาริมทรัพย์เพื่อรายได้ค่าเช่าและค่าบริการ

3.1.1.1 โครงการที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit)

กลุ่มบริษัท ดำเนินธุรกิจพัฒนาและให้เช่าโครงการฯ ขนาดใหญ่ตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) โดยโครงการที่พัฒนาขึ้นให้แก่ลูกค้าแต่ละรายนั้นจะมีความซับซ้อนเพื่อตอบสนองความต้องการที่แตกต่างกันตามลักษณะการประกอบธุรกิจและกระบวนการปฏิบัติงานของผู้เช่าแต่ละราย ซึ่งโครงการที่พัฒนาขึ้นมาทั้งหมดมีผู้เช่าทั้งร้อยละ 100.0 โดยสัญญาเช่าของโครงการที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของผู้เช่าส่วนใหญ่จะเป็นสัญญาเช่าระยะยาวที่มีอายุโดยเฉลี่ยอยู่ระหว่างตั้งแต่ 3 ถึง 10 ปีขึ้นไป และผู้เช่าต้องวางเงินประกันการเช่าและการบริการเป็นเงินสด และ/หรือหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร มูลค่าประมาณ 3-12 เดือนของค่าเช่าต่อปี โดยมีเงื่อนไขว่า หากผู้เช่ายกเลิกสัญญาเช่าก่อนสิ้นสุดระยะเวลาเช่าที่กำหนดไว้ ผู้เช่าจะต้องชำระค่าทดแทนเท่ากับค่าเช่าสำหรับระยะเวลาเช่าที่เหลืออยู่ให้แก่กลุ่มบริษัท

ก. อาคารคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้า

โครงการฯ ทั้งหมดของกลุ่มบริษัท จะได้รับการออกแบบให้เป็นไปตามมาตรฐานสากลโดยคำนึงถึงประโยชน์การใช้งานสูงสุดของผู้เช่า อาทิเช่น การออกแบบพื้นที่ภายในอาคารเพื่อให้การหมุนเวียนของสินค้ามีประสิทธิภาพสูงสุด การกำหนดความสูงของพื้นและเส้นทางการเข้าออกของรถขนส่งขนาดใหญ่เพื่อการขนถ่ายสินค้าเป็นไปอย่างรวดเร็ว รวมทั้งการออกแบบให้ชั้นวางสินค้ามีความยืดหยุ่นและสามารถปรับให้เหมาะสมกับกระบวนการปฏิบัติงานของผู้เช่าซึ่งช่วยให้การจัดวาง/ บรรจุนสินค้าเกิดความคล่องตัวและลดความผิดพลาด เป็นต้น ตลอดจนโครงการฯ ของกลุ่มบริษัท จะตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นจุดยุทธศาสตร์ด้านโลจิสติกส์ที่เหมาะสมแก่การเป็นศูนย์การกระจายสินค้าที่ดี ซึ่งมีพื้นที่ขนาดโครงการฯ ที่ใหญ่และหลากหลาย ตั้งแต่ 10,000.0 ถึง 70,000.0 ตารางเมตร โดยโครงการฯ ส่วนใหญ่จะตั้งอยู่บนเส้นทางที่สามารถเข้าถึงสนามบินนานาชาติสุวรรณภูมิ หรือ ท่าเรือแหลมฉบัง หรือ สามารถเชื่อมต่อการคมนาคมเส้นทางหลักได้อย่าง

สะดวก เช่น บางนา-ตราด กม.18-20 จึงส่งผลให้มีความสะดวกในการเดินทางขนส่งสินค้ามายังกรุงเทพฯ หรือกระจายสินค้าไปยังภูมิภาคต่างๆ ของประเทศไทย รวมถึงต่างประเทศ ซึ่งเป็นการช่วยลดต้นทุนการขนส่งในระยะยาวให้แก่ผู้เช่าได้เป็นอย่างดี

ข. อาคารโรงงานขนาดใหญ่

ทีมงานวิศวกรผู้เชี่ยวชาญของกลุ่มบริษัทฯ จะทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดกับทีมงานของผู้เช่าในทุกขั้นตอนของการออกแบบและการก่อสร้างอาคารโรงงานเพื่อให้มั่นใจได้ว่าอาคารโรงงานที่ส่งมอบให้กับลูกค้าจะสามารถตอบสนองความต้องการที่เฉพาะเจาะจงของผู้เช่าในทุก ๆ ด้านได้ อาทิเช่น การออกแบบพื้นที่ใช้สอยและการจัดวางเสาที่ไม่กีดขวางกระบวนการปฏิบัติงาน การใช้วัสดุก่อสร้างพื้นที่แข็งแรงทนทานต่อการรับน้ำหนักของสินค้า อุปกรณ์และเครื่องจักร การออกแบบหลังคาที่สามารถระบายความร้อนได้ตามธรรมชาติ รวมถึงการวางระบบสาธารณูปโภคต่างๆ เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบแสงสว่าง ระบบบำบัดของเสีย ให้รองรับกำลังการผลิตระดับสูงตามความต้องการของลูกค้า และเป็นไปตามตามข้อบังคับมาตรฐานอุตสาหกรรม เป็นต้น

ตัวอย่างโครงการที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า



ที่ตั้งโครงการ: บางนา-ตราด กม. 20
พื้นที่เช่า: 63,827.4 ตารางเมตร
บริษัท: โอนสิทธิการเช่าที่ดินและขายอาคารให้
กองทุนรวมฯ
ประเภทโครงการ: ศูนย์กระจายสินค้า



ที่ตั้งโครงการ: บางนา-ตราด กม. 19
พื้นที่เช่า: 52,706.8 ตารางเมตร
บริษัท: บจ. แวร์เฮาส์ เอเชีย อะไลแอนซ์
ประเภทโครงการ: ศูนย์กระจายสินค้า



ที่ตั้งโครงการ: ลาดกระบัง
พื้นที่เช่า: 18,156.0 ตารางเมตร
บริษัท: บริษัทฯ
ประเภทโครงการ: ศูนย์กระจายสินค้า



ที่ตั้งโครงการ: อมตะซิตี้
พื้นที่เช่า: 7,450.0 ตารางเมตร
บริษัท: ขายให้กองทุนรวมฯ
ประเภทโครงการ: โรงงาน



ที่ตั้งโครงการ: อมตะซิตี้
พื้นที่เช่า: 14,320.8 ตารางเมตร
บริษัท: ขายให้กองทุนรวมฯ
ประเภทโครงการ: โรงงาน



ที่ตั้งโครงการ: ต.ดอนหัวฬ่อ อ.เมือง จ.ชลบุรี
พื้นที่เช่า: 16,900.0 ตารางเมตร
บริษัท: ขายให้กองทุนรวมฯ
ประเภทโครงการ: ศูนย์กระจายสินค้า



ที่ตั้งโครงการ: อมตะซิตี้
พื้นที่เช่า: 9,399.4 ตารางเมตร
บริษัท: บริษัทฯ
ประเภทโครงการ: โรงงาน

3.1.1.2 โครงการ Warehouse Farm

เนื่องจากกลุ่มบริษัท ได้เล็งเห็นถึงปริมาณความต้องการเช่าอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และ โรงงานที่เพิ่มมากขึ้น ตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา กลุ่มบริษัท จึงได้เริ่มจัดพัฒนาโครงการ Warehouse Farm ภายใต้ชื่อโครงการ Mega Logistics Center โดยโครงการ Warehouse Farm ของกลุ่มบริษัท จะประกอบไปด้วยโครงการทั้งที่เป็นแบบ Built-to-Suit และแบบ Ready-Built มาตรฐานสูง โดยโครงการ ประเภท Built-to-Suit ใน Warehouse Farm จะมีขนาดโครงการตั้งแต่ 10,000.0 ถึง 16,000.0 ตารางเมตร ในขณะที่พื้นที่เช่าของโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) จะมีขนาดเล็กกว่าโดยมีพื้นที่เช่าเฉลี่ยต่อ อาคารตั้งแต่ 3,000.0 ถึง 5,000.0 ตารางเมตร ถึงแม้ว่าจะมีขนาดพื้นที่เช่าและอาคารที่เล็กกว่าโครงการ แบบ Built-to-Suit โครงการส่วน Ready-Built ของกลุ่มบริษัท ยังคงไว้ซึ่งรูปแบบและมาตรฐานของอาคาร คลังสินค้าและโรงงานที่มีคุณภาพสูงซึ่งเป็นแนวทางหลักในการทำธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัท ได้เล็งเห็นว่า โครงการ Warehouse Farm จะช่วยรองรับความต้องการขยายพื้นที่ของลูกค้าปัจจุบัน และ เพิ่มฐานลูกค้าไปยังกลุ่มผู้เช่ารายใหม่ที่มีแนวโน้มจะมีความสนใจเช่าระยะสั้นในขณะนี้ แต่ยังมีศักยภาพในการ เพิ่มพื้นที่เช่าและอาจต้องการโครงการแบบ Built-to-Suit ในอนาคต

กลุ่มบริษัท จะเลือกทำเลที่ตั้งเพื่อพัฒนาโครงการ Warehouse Farm โดยพิจารณาจากความต้องการของ ลูกค้าในปัจจุบันและที่คาดการณ์ไว้ในอนาคต โดยสัญญาเช่าส่วนใหญ่สำหรับโครงการแบบ Built-to-Suit จะเป็นสัญญาเช่าระยะยาวตั้งแต่ 3 ถึง 10 ปี ในขณะที่สัญญาเช่าส่วนใหญ่ของโครงการแบบ Ready-Built จะเป็นสัญญาเช่าระยะสั้นที่มีอายุสัญญาโดยเฉลี่ย 3 ปีแต่จะเปิดโอกาสให้ลูกค้ามีทางเลือกในการต่อสัญญา เข้าได้เช่นเดียวกับโครงการแบบ Built-to-Suit

กลุ่มบริษัท ยังจัดให้มีการให้บริการการใช้ประโยชน์ทรัพย์สินส่วนกลางร่วมกับผู้เช่ารายอื่นในโครงการ เช่น ค่าไฟฟ้าของส่วนกลาง ค่าบริการรักษาความปลอดภัย ค่าซ่อมแซมถนนและระบบสาธารณูปโภคและ สาธารณูปการของโครงการ เป็นต้น

ตัวอย่างโครงการ Warehouse Farm



ที่ตั้งโครงการ: บางนา-ตราด ก.ม. 18

พื้นที่เช่า: 26,381.1 ตารางเมตร

บริษัท: บริษัทฯ

ประเภทโครงการ: Warehouse Farm



ที่ตั้งโครงการ: บางนา-ตราด ก.ม. 18

พื้นที่เช่า: 19,945.0 ตารางเมตร

บริษัท: บริษัทฯ

ประเภทโครงการ: Warehouse Farm

3.1.1.3 โครงการที่กลุ่มบริษัทฯ ลงทุนเพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงและให้เช่า

ก. โครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จทั้งหมด

ในอนาคตกลุ่มบริษัทฯ มีแผนการที่จะซื้อสินทรัพย์ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จเพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงและให้เช่า โดยกลุ่มบริษัทฯ จะเข้าไปลงทุนในโครงการที่อยู่สภาพดีด้วยราคาที่เหมาะสม เพื่อนำมาปรับปรุงและปล่อยเช่าให้แก่ลูกค้าที่สนใจ (อาจเป็นผู้เช่ารายเดิม) ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเพิ่มพื้นที่ให้เช่าได้อย่างก้าวกระโดด ช่วยลดระยะเวลาการก่อสร้าง และใช้ประโยชน์จากความสามารถที่เป็นจุดเด่นของกลุ่มบริษัทฯ ในการออกแบบและปรับปรุงพื้นที่เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า

ข. โครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จบางส่วน

นอกเหนือไปจากโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จ กลุ่มบริษัทฯ ยังมีแผนการที่จะซื้อที่ดินและโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จบางส่วนเพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนาโครงการใหม่บนที่ดินเปล่าที่ยังไม่ได้รับการพัฒนาและปล่อยเช่าให้แก่ลูกค้ารายอื่น ๆ ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถเลือกสรรและเป็นเจ้าของที่ดินที่ตั้งอยู่ในจุดยุทธศาสตร์โลจิสติกส์ที่สำคัญต่าง ๆ ได้

3.1.2 ธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายที่ชัดเจนในการขายสินทรัพย์เข้ากองทุนรวมฯ เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนในการพัฒนาโครงการในอนาคตของกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ มีความตั้งใจที่จะขายอสังหาริมทรัพย์ให้แก่กองทุนรวมฯ เป็นประจำทุกปี ในสัดส่วนที่เหมาะสมและสอดคล้องกับนโยบายการลงทุนของกลุ่มบริษัทฯ โดยในปี 2553 และปี 2555 (เลื่อนจากแผนการขายเดิมในปี 2554) กลุ่มบริษัทฯ มีการขายอาคารคลังสินค้าและโรงงานและสิทธิการเช่าที่ดินและอาคารคลังสินค้าให้แก่กองทุนรวมฯ ซึ่งทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าว ตลอดจนกลุ่มบริษัทฯ ยังมีนโยบายที่จะขายโครงการที่พัฒนาแล้วให้แก่บุคคลภายนอกโดยเฉพาะผู้เช่าปัจจุบันของโครงการนั้น ๆ ซึ่งเป็นการเพิ่มรายได้ให้แก่บริษัทในกลุ่มบริษัทฯ อีกช่องทางหนึ่งด้วย

3.1.3 ธุรกิจการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งให้เป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์สำหรับทรัพย์สินของกองทุนรวมฯ ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีรายได้ประจำจากค่าบริการจัดการสินทรัพย์ให้แก่กองทุนรวมฯ

3.2 สรุปภาพรวมโครงการฯ ของกลุ่มบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555 กลุ่มบริษัทฯ มีโครงการฯ ดังต่อไปนี้

ประเภทอาคาร	ที่ตั้งโครงการ	สถานะ	พื้นที่เข้าร่วม (ตารางเมตร)
โครงการประเภท Built-to-Suit			
คลังและศูนย์กระจายสินค้า	บางนา-ตราด กิโลเมตรที่ 19	สร้างเสร็จและให้เช่า	52,706.8
คลังและศูนย์กระจายสินค้า	ลาดกระบัง	สร้างเสร็จและให้เช่า	18,156.0
โรงงาน	อมตะซิตี้ จังหวัดระยอง	สร้างเสร็จและให้เช่า	9,399.4
โรงงาน	เหมราช จังหวัดสระบุรี	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	28,278.0
รวม			108,540.2
โครงการประเภท Warehouse Farm			
คลังและศูนย์กระจายสินค้า	บางนา-ตราด กิโลเมตรที่ 18	สร้างเสร็จและให้เช่า	38,866.4
คลังและศูนย์กระจายสินค้า	บางนา-ตราด กิโลเมตรที่ 18	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	33,313.1
คลังและศูนย์กระจายสินค้า	บางนา-ตราด กิโลเมตรที่ 19	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	57,823.2
รวม			130,002.7
โครงการที่ขาย/ โอนสิทธิการเช่าให้แก่กองทุนรวมฯ			
คลังและศูนย์กระจายสินค้า	ต.ดอนหัวฬ่อ อ.เมือง จ.ชลบุรี	ขายให้กองทุนรวมฯ	25,488.0
โรงงาน	อมตะซิตี้	ขายให้กองทุนรวมฯ	14,320.8
คลังและศูนย์กระจายสินค้า	บางนา-ตราด กิโลเมตรที่ 20	โอนสิทธิการเช่าที่ดิน และขายอาคารให้กองทุนรวมฯ	63,827.4
คลังและศูนย์กระจายสินค้า	บางปะอิน	ขายให้กองทุนรวมฯ	36,000.0
โรงงาน	อมตะซิตี้	ขายให้กองทุนรวมฯ	7,450.0
รวม			147,086.2
รวมทั้งสิ้น			385,629.1

ที่มา: บริษัทฯ

3.3 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

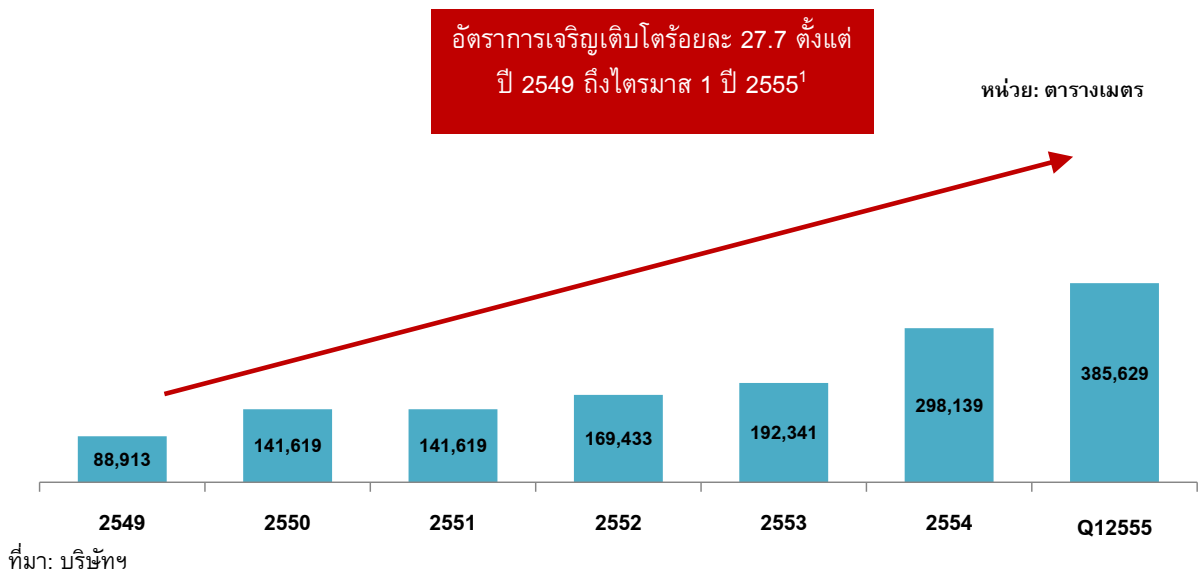
3.3.1 นโยบายและลักษณะการตลาดของผลิตภัณฑ์ที่สำคัญ

ธุรกิจการพัฒนาลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานให้เช่ามีรูปแบบทั้งที่สร้างขึ้นตามความต้องการของผู้เช่าแต่ละราย (Built-to-Suit) และคลังสินค้าและโรงงานสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) แนวคิดของการพัฒนาลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานเพื่อให้เช่าดังกล่าวพัฒนาขึ้นมาจากความต้องการที่จะรองรับและสนับสนุนการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรม โดยมุ่งเน้นที่การใช้ความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ของผู้พัฒนาเพื่อพัฒนาโครงการที่ช่วยอำนวยความสะดวก ลดขั้นตอน รวมถึงลดต้นทุนด้านโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการ โดยบริการของกลุ่มบริษัท จะครอบคลุมไปถึงการดูแลด้านการออกแบบและจัดสร้าง การบำรุงรักษาภายหลังจากการส่งมอบโครงการ และให้คำปรึกษาในส่วนของการเลือกทำเลที่ตั้ง ขนาด และรูปแบบของโครงการที่ตรงกับความต้องการและกระบวนการปฏิบัติงาน ซึ่งช่วยให้บริษัทผู้เช่าสามารถเริ่มปฏิบัติงานได้ภายในระยะเวลาอันสั้น และสามารถควบคุมต้นทุนการดำเนินงานได้ในระยะยาว

กลยุทธ์การแข่งขัน

กลุ่มบริษัท เป็นผู้พัฒนาและให้เช่าโครงการคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานที่สร้างขึ้นตามความต้องการของผู้เช่าแต่ละราย (Built-to-Suit) และโครงการ Warehouse Farm ที่รวมโครงการฯ สร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) ไว้กับโครงการแบบ Built-to-Suit ทั้งนี้กลุ่มบริษัท ให้ความสำคัญกับการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผู้เช่าในด้านการบริหารจัดการต้นทุนโลจิสติกส์ โดยใส่ใจและทำความเข้าใจในความต้องการและรูปแบบธุรกิจที่มีความเฉพาะเจาะจงของลูกค้า เพื่อนำมาพัฒนาออกแบบโครงการฯ ในลักษณะพิเศษ เลือกทำเลที่ตั้งให้สอดคล้องกับความต้องการ ส่งมอบโครงการอย่างตรงเวลา ภายใต้ราคาเช่าที่เหมาะสม เพื่อให้ผู้เช่ามั่นใจได้ว่าการเช่าโครงการฯ จากกลุ่มบริษัทสามารถช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการด้านโลจิสติกส์ ซึ่งส่งผลให้กลุ่มบริษัท ได้รับความไว้วางใจและสามารถชนะการประมูลโครงการต่าง ๆ อย่างเสมอมา ดังจะเห็นได้จากการเติบโตอย่างต่อเนื่องของอัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยของพื้นที่ที่ได้รับการเช่า (Occupied area) สูงถึง ร้อยละ 27.7 ในระหว่างปี 2549 ถึง ไตรมาส 1 ปี 2555*

การเติบโตของพื้นที่ให้เช่าของกลุ่มบริษัท



*หมายเหตุ: อัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยคำนวณจากพื้นที่เช่าที่กลุ่มบริษัทฯ พัฒนาและมีผู้เช่าในปี 2549 ซึ่งเท่ากับ 88,913.0 ตารางเมตร และพื้นที่ ณ ไตรมาส 1 ปี 2555 ซึ่งเท่ากับ 385,629.1 ตารางเมตร และหากคำนวณอัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยของพื้นที่เช่าจากประมาณการพื้นที่เช่าที่กลุ่มบริษัทฯ พัฒนาและมีผู้เช่า ณ สิ้นปี 2555 เท่ากับ 500,000.0 ตารางเมตรซึ่งคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 33.4

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ ได้พัฒนาและขยายพื้นที่ให้เช่าอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากลูกค้าปัจจุบันและลูกค้ารายใหม่โดยจุดเด่นและกลยุทธ์ที่กลุ่มบริษัทฯ ใช้ในการแข่งขัน เป็นดังนี้

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

1. คุณภาพของโครงการ และการออกแบบที่ตรงกับความเฉพาะเจาะจงของผู้เช่า เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการด้านโลจิสติกส์ให้กับผู้เช่า

อาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานแบบ Built-to-Suit จะถูกออกแบบและพัฒนาขึ้นให้ตรงตามความต้องการเฉพาะของผู้เช่า โดยที่ผู้เช่าและทีมงานของกลุ่มบริษัทฯ จะร่วมมือกันในการออกแบบ โดยจะสอบถามความต้องการเชิงลึกและข้อจำกัดในด้านต่างๆ เพื่อให้คำปรึกษาและนำเสนอรูปแบบโครงการฯ ที่ตอบสนองความต้องการของผู้เช่า ซึ่งถือเป็นการออกแบบสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าสูงสุด ทั้งในเรื่องของสถานที่ตั้งของโครงการฯ รวมถึงรายละเอียดรูปแบบต่าง ๆ ที่ผู้เช่าต้องการ จึงทำให้ผู้เช่าได้โครงการฯ ที่ตรงตามความต้องการที่เฉพาะเจาะจงและเป็นไปตามมาตรฐานในระดับสากล โดยรูปแบบโครงสร้างจะสามารถตอบสนองความต้องการที่ซับซ้อนของผู้เช่า โดยคำนึงถึงรายละเอียดในการใช้งานทั้งหมด เช่น รูปแบบการวางตำแหน่งเสา ประสิทธิภาพในการรับน้ำหนักของพื้นอาคาร และความสูง (Clear Height) ของอาคารที่เหมาะสมกับการใช้งานของลูกค้า จำนวนและการวางตำแหน่งประตู วางตำแหน่งสำหรับขนถ่ายสินค้า และการปรับระดับพื้นให้มีความเรียบ (flatness) ที่เหมาะสมกับการจัดวางชั้นวางสินค้า (Rack) ระดับของพื้นอาคารที่เหมาะสมกับความสูงของรถขนส่งสินค้า ระบบสาธารณูปโภค ระบบระบายอากาศ และระบบควบคุมอุณหภูมิ โดยที่วิศวกรผู้ควบคุมโครงการของบริษัทในกลุ่มบริษัทฯ และทีมงานผู้เช่าจะทำงานร่วมกันอย่างใกล้ชิดในทุกขั้นตอนของการออกแบบโครงการ ผู้เช่าจึงสามารถมั่นใจได้ว่า โครงการฯ ที่กลุ่มบริษัทฯ

พัฒนาขึ้นจะสามารถตอบสนองการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ การเก็บ บรรจุ กระจาย และ ผลิตสินค้า ภายใต้ต้นทุนที่เหมาะสมและสามารถควบคุมได้

2. คุณภาพของคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานภายใต้โครงการฯ สร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built)

กลุ่มบริษัทฯ ได้มีแผนการและกลยุทธ์ในการพัฒนาจัดสร้างอาคารคลังสินค้าและโรงงานสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) คุณภาพสูงให้เช่าเพื่อรองรับความต้องการขยายพื้นที่ของลูกค้าปัจจุบัน และตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั่วไป ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญในการเพิ่มฐานลูกค้าของกลุ่มบริษัทฯ ไปยังผู้เช่าที่มีศักยภาพในการเพิ่มพื้นที่เช่าและอาจต้องการโครงการศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานแบบ Built-to-Suit ในอนาคต โดยกลุ่มบริษัทฯ จะเลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่เหมาะสม รวมทั้งพัฒนาโครงการให้เป็นไปตามมาตรฐานสากลเพื่อให้ทุกโครงการของกลุ่มบริษัทฯ มีความยืดหยุ่นและสามารถตอบสนองความต้องการด้านโลจิสติกส์ของผู้เช่าที่หลากหลายได้

3. บริการที่ครบวงจร

กลุ่มบริษัทฯ มีความพร้อมทั้งด้านแหล่งเงินทุน ความรู้ประสบการณ์ และเทคโนโลยีที่ทันสมัยจึงทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถให้บริการที่ครบถ้วน ครอบคลุมถึงการออกแบบ จัดการ และแก้ปัญหาด้านโลจิสติกส์ให้แก่ลูกค้าใน ทุก ๆ ด้าน อาทิเช่น การบริหารจัดการโครงสร้างก่อสร้าง นอกจากนี้ยังรวมถึง การจัดการและให้คำปรึกษาเพื่อแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ทางด้านโลจิสติกส์ที่มีความซับซ้อนและเฉพาะเจาะจง ด้วยประสบการณ์พัฒนาโครงการของผู้บริหารของกลุ่มบริษัทฯ มากกว่า 20 ปีในการบริการแบบเบ็ดเสร็จ (One-stop service) ให้แก่ผู้เช่าระดับพรีเมียมรวมถึงผลงานที่พิสูจน์แล้วจากการให้บริการครบวงจรกับลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่คือ บริษัทข้ามชาติที่มีความต้องการที่ค่อนข้างซับซ้อนกว่าผู้เช่าทั่วไป จึงทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความโดดเด่นแตกต่างจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่น ๆ

4. ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ

กลุ่มบริษัทฯ เป็นผู้ริเริ่มในการให้บริการเช่าพื้นที่-สร้างอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานคุณภาพสูงที่ได้รับความนิยมไว้วางใจจากลูกค้ามานานจึงทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในการจัดการและสามารถนำระบบเทคโนโลยีและความรู้ด้านต่าง ๆ มาใช้ในการออกแบบโครงการฯ ซึ่งรวมถึงการจัดวางตำแหน่งภายในอาคาร และการก่อสร้างที่เหมาะสมมาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการสินค้าของผู้เช่าให้มีการหมุนเวียนในเวลาที่สูง รวมทั้งช่วยให้ผู้เช่าสามารถขนส่งสินค้าได้รวดเร็วและเกิดข้อผิดพลาดน้อยที่สุด

กลยุทธ์การเลือกสถานที่ตั้ง

กลุ่มบริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการเลือกสถานที่ตั้งของโครงการที่เป็นจุดยุทธศาสตร์ด้านโลจิสติกส์ โดยจะทำการศึกษาค้นคว้าข้อมูลที่เกี่ยวข้องในด้านต่าง ๆ เพื่อให้มั่นใจว่าสถานที่ตั้งที่เลือกนั้น จะสามารถสนองตอบความต้องการของลูกค้า พร้อมช่วยส่งเสริมการดำเนินงาน ตลอดจนลดต้นทุนทางด้านโลจิสติกส์ให้แก่ลูกค้าได้ สถานที่ตั้งที่ตั้นนั้นจะต้องตอบสนองเรื่องค่าขนส่ง และระยะเวลาที่ใช้ในการขนส่งและกระจายสินค้า ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการตัดสินใจประสิทธิภาพ และประสิทธิผลของการปฏิบัติงานด้านโลจิสติกส์ โดยกระบวนการเลือกสถานที่ตั้งของโครงการนั้นกลุ่มบริษัทฯ จะสอบถามเก็บข้อมูลความต้องการจากผู้เช่า และนำเสนอทำเลที่ตั้งที่ตอบสนองความต้องการ โดยการตัดสินใจเลือกสถานที่ตั้งนั้นจะเป็นกระบวนการตัดสินใจร่วมกันระหว่างผู้เช่าและบริษัทในกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งจะนำปัจจัยต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น

เป็นปัจจัยทางตรงหรือทางอ้อม ระยะสั้นหรือระยะยาวที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของผู้เข้ามาพิจารณาประกอบกัน อาทิเช่น

เส้นทางคมนาคม

ทำเลที่ตั้งโครงการ ต้องมีเส้นทางคมนาคมเข้าถึงได้โดยสะดวก มีสภาพที่ดี สามารถเข้าถึงได้ในทุกฤดูกาล รวมทั้งเป็นเส้นทางเดินทางที่ช่วยให้ผู้เช่าประหยัดต้นทุนด้านการขนส่งสูงสุด โครงการของกลุ่มบริษัท ส่วนใหญ่นั้นจะตั้งอยู่บนเส้นทางที่สามารถเข้าถึงสนามบินนานาชาติสุวรรณภูมิ หรือ ท่าเรือแหลมฉบังได้ง่าย จึงส่งผลให้ความสะดวกในการเดินทางขนส่งและกระจายสินค้าไปยังภูมิภาคต่างๆ ของประเทศไทย รวมถึงต่างประเทศซึ่งสามารถช่วยลดต้นทุนการขนส่งให้แก่ผู้เช่าได้เป็นอย่างดี

แหล่งสินค้า

การพัฒนาคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานจะเกี่ยวข้องโดยตรงกับสภาพของวงจรสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคผ่านสื่อกลางคือ แหล่งซื้อขายต่างๆ เช่น ไฮเปอร์มาร์เก็ต ศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าปลีก-ค้าส่ง และตลาดซื้อขายอื่นๆ ดังนั้นทำเลที่ตั้งที่ดีจะต้องคำนึงถึงตำแหน่งที่สมดุลระหว่างแหล่งสินค้ากับตลาดซื้อขาย และสมดุลระหว่างแหล่งผลิตที่มีกำลังการผลิตที่มากน้อยต่างกัน ซึ่งจะช่วยให้กระบวนการกระจายสินค้าเกิดค่าใช้จ่ายที่น้อยที่สุด และยังเป็นการสะดวกในการติดต่อธุรกิจอีกด้วย

สิทธิประโยชน์จากภาครัฐ

กลุ่มบริษัท ยังคงคำนึงถึงการจัดตั้งโครงการพัฒนาคลังสินค้าในเขตส่งเสริมการลงทุน ซึ่งจะทำให้ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี พื้นที่โครงการ ของกลุ่มบริษัท หลายโครงการจะตั้งอยู่ในเขตส่งเสริมการลงทุนเขต 2 ในกรณีของโครงการที่ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมเขต 2 กลุ่มบริษัทจะได้รับสิทธิประโยชน์เพิ่มขึ้นเท่ากับสิทธิประโยชน์ของเขตส่งเสริมการลงทุนเขต 3 ด้วย

กลยุทธ์ด้านราคา

ค่าเช่าอาคารคลังสินค้าและโรงงานที่กลุ่มบริษัท เรียกเก็บจากผู้เช่าจะถูกกำหนดจากต้นทุนการก่อสร้างร่วมกับอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสม ประกอบกับความสามารถในการแข่งขันด้านการตลาด และการช่วยเพิ่มความคุ้มค่าในการบริหารด้านโลจิสติกส์ให้กับลูกค้า ซึ่งกลุ่มบริษัท และผู้เช่าจะตกลงอัตราค่าเช่าและระยะเวลาการเช่าให้เรียบร้อยก่อนลงนามในสัญญาเช่าและสัญญาบริการ จึงทำให้กลุ่มบริษัท มีความเสี่ยงจากการไม่มีผู้เช่าต่ำ รวมถึงสามารถประมาณการและกำหนดอัตราผลตอบแทนของโครงการแต่ละโครงการได้

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด

กิจกรรมการส่งเสริมการตลาดที่สำคัญ ได้แก่ การติดต่อลูกค้าเป้าหมายโดยตรง และการติดต่อผ่านตัวกลางต่าง ๆ เช่น นิคมอุตสาหกรรม หน่วยงานรัฐบาล สถานทูต สำนักงานการค้า และตัวกลางอื่นๆ การส่งเสริมการขายที่ได้ผลอย่างชัดเจน คือ ผลงานในอดีต เนื่องจากการสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าคือหัวใจสำคัญสำหรับการส่งเสริมการขายธุรกิจคลังสินค้า หรือศูนย์กระจายสินค้าครบวงจร ผลงานในอดีตของกลุ่มบริษัท จึงเป็นเครื่องพิสูจน์และยืนยันความเชื่อมั่นให้กับลูกค้ารายใหม่ๆ ของกลุ่มบริษัท ได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้กลุ่มบริษัท มีการพัฒนาสื่อเพื่อส่งเสริมการตลาดอื่นๆ ที่มุ่งเน้นการสื่อสารกลุ่มลูกค้าโดยตรง อันได้แก่ สิ่งพิมพ์เอกสารเชิญชวน การโฆษณาผ่านทางเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัท แผนป้ายโฆษณาที่ติดตั้งบริเวณโครงการรวมถึงการเข้าร่วมงานสัมมนา และการประชุมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งภายในและต่างประเทศ

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1. ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้าจากทั้งในและต่างประเทศ ผู้เข้ากลุ่มนี้มีความต้องการอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานเพื่อผลิตและกระจายสินค้าไปยังลูกค้าและผู้บริโภคทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และภูมิภาคต่าง ๆ ของประเทศไทย ตลอดจนในระหว่างภูมิภาคของประเทศอาเซียน (ASEAN Economic Community หรือ AEC) ด้วย อาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานที่อยู่ในความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้จะต้องสามารถตอบสนองความต้องการการใช้งานที่ซับซ้อนได้เต็มรูปแบบ เนื่องจากเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจและต้นทุนด้านโลจิสติกส์โดยรวมของผู้เข้ากลุ่มนี้
 - ก. กลุ่มผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกขนาดใหญ่จากต่างประเทศ ซึ่งมีความต้องการและตระหนักถึงความสำคัญของศูนย์กระจายสินค้าที่มีความซับซ้อน และมีคุณภาพสูง เช่น ท่าเรือที่ตั้ง โครงการขนาดใหญ่ภายใต้หลังคาเดียว (มากกว่า 50,000.0 ตารางเมตร) ความแข็งแกร่งของพื้นอาคารที่สามารถทนต่อการรับน้ำหนัก รูปแบบของการจัด floor plan และการจัดวางระยะห่างของเสาให้เหมาะสมกับการใช้งาน ระบบระบายอากาศและระบบควบคุมอุณหภูมิ นอกจากนี้บริษัทข้ามชาติเหล่านี้ยังต้องการผู้ประกอบการที่ให้ความเชื่อมั่นในด้านคุณภาพ ต้นทุน ระยะเวลาการส่งมอบและการบริการทั้งก่อนและหลังการส่งมอบที่ค่อนข้างสูง บริษัทในกลุ่มนี้จึงมีความต้องการเช่าโครงการฯ จากผู้ประกอบการที่เป็นมืออาชีพมากกว่าผู้เข้ากลุ่มอื่น ๆ
 - ข. กลุ่มผู้ผลิตและผู้จำหน่ายสินค้าในประเทศ เป็นกลุ่มผู้เช่าที่เห็นความสำคัญและต้องการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ ที่ผ่านมาบริษัทผู้เช่าเหล่านี้จะทำการสร้างและจัดการคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานด้วยตัวเอง อย่างไรก็ตามแนวโน้มรูปแบบการลงทุนเพื่อจัดเก็บและบริหารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานได้มีการปรับเปลี่ยนจากการลงทุนเอง ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนสูง ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญ และมีความยืดหยุ่นต่ำ โดยพัฒนามาอยู่ในรูปแบบของใช้บริการของบุคคลภายนอก (outsouce) (แนวโน้มดังกล่าวเกิดขึ้นในประเทศออสเตรเลีย สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และ ประเทศอื่นๆ) เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันให้ทัดเทียมนานาชาติ การเจริญเติบโตของธุรกิจของผู้ประกอบการจัดการด้านโลจิสติกส์ (Third Party Logistics providers: 3PLs) มีแนวโน้มที่สูงขึ้น ซึ่งจะเป็นแนวโน้มเชิงบวกที่สำคัญต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัท
2. ผู้ประกอบการจัดการด้านโลจิสติกส์ (Third Party Logistics providers: 3PLs) โดยส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทชั้นนำจากต่างประเทศที่มีความเชี่ยวชาญในการบริหารและจัดการด้านโลจิสติกส์โดยทำหน้าที่เป็นผู้ดูแลการกระจายสินค้าและการขนส่งที่ไม่ใช่ธุรกิจหรือความสามารถหลักของบริษัทเจ้าของสินค้า โดยบริษัทเหล่านี้จะเป็นผู้ลงทุนในการสร้างเครือข่ายการกระจายสินค้านับตั้งแต่การจัดหาพาหนะขนส่ง การจัดหาคลังสินค้า การจัดหาบุคลากรปฏิบัติงาน อุปกรณ์ และระบบสนับสนุนการปฏิบัติงาน เป็นต้น

จำนวนพื้นที่เช่าทั้งหมดของกลุ่มบริษัท (ตารางเมตร) แยกตามประเภทกลุ่มลูกค้า ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555

	กลุ่มลูกค้า	กลุ่มบริษัท	
		ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555	
		พื้นที่เช่า	ร้อยละ
1	ผู้จัดจำหน่าย	113,179.9	47.5
2	ผู้ให้บริการโลจิสติกส์ (3PLs)	84,095.6	35.2
3	ผู้ผลิตและโรงงานอุตสาหกรรม	41,267.4	17.3
	รวม	238,542.9	100.0

หมายเหตุ: ไม่รวมพื้นที่เช่าของโครงการที่ขาย/ โอนสิทธิการเช่าให้แก่กองทุนรวม
ที่มา: บริษัทฯ

จำนวนพื้นที่เช่าทั้งหมดของกลุ่มบริษัท (ตารางเมตร) แยกตามประเภทสัญญาเช่า ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555

	อายุสัญญาเช่า (ปี)	กลุ่มบริษัท	
		ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555	
		พื้นที่เช่า	ร้อยละ
1	อายุน้อยกว่า 1 ปี	-	-
2	อายุ 1 - 3 ปี	63,527.5	26.6
3	อายุ 3 - 5 ปี	54,961.6	23.0
4	อายุ 5 - 10 ปี	49,068.9	20.6
5	อายุมากกว่า 10 ปี	70,984.9	29.8
	รวม	238,542.9	100.0

หมายเหตุ: ไม่รวมพื้นที่เช่าของโครงการที่ขาย/ โอนสิทธิการเช่าให้แก่กองทุนรวม
ที่มา: บริษัทฯ

3.3.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาวะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม

ประเทศไทยตั้งอยู่ในเขตศูนย์กลางการลงทุนและการขนส่งของภูมิภาค รวมทั้งมีแรงงานที่มีทักษะ ระบบโครงสร้างพื้นฐานที่ดี และนโยบายการส่งเสริมกิจกรรมการลงทุนอย่างต่อเนื่องจากภาครัฐจึงทำให้ผู้ประกอบการจำนวนมากตัดสินใจตั้งฐานการผลิตสินค้าและบริการในประเทศไทย โดยเงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (Foreign Direct Investment: FDI) ถือเป็นเงินลงทุนระยะยาวที่สร้างเศรษฐกิจไทยให้เติบโตอย่างยั่งยืน เพราะเงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศโดยส่วนมากจะมาพร้อมความรู้และเทคโนโลยีที่จะช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน รวมถึงการจ้างงานและการกระจายรายได้ไปยังแรงงานในพื้นที่ ตลอดจนกระตุ้นให้เกิดการปล่อยสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินให้แก่ภาคธุรกิจต่าง ๆ

ตารางข้างล่างแสดงข้อมูลการขอรับการส่งเสริมและการอนุมัติให้การส่งเสริมระหว่างปี 2549 ถึงปี 2554

ข้อมูลการขอรับการส่งเสริม	2549	2550	2551	2552	2553	2554
จำนวนโครงการ (จำนวน)	1,357.0	1,317.0	1,262.0	1,573.0	1,591.0	2,112.0
มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	514,271.0	655,494.0	446,319.0	723,376.0	447,409.0	672,830.0
ประเภทโครงการ						
- โครงการไทย 100%						
จำนวนโครงการ	483.0	426.0	411.0	726.0	665.0	974.0
มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	186,529.0	131,750.0	136,907.0	344,879.0	176,127.0	236,470.0
- โครงการต่างชาติ 100%						
จำนวนโครงการ	421.0	461.0	458.0	438.0	540.0	647.0
มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	129,238.0	243,030.0	139,303.0	202,824.0	145,313.0	219,531.0
- โครงการร่วมทุนไทยและต่างชาติ						
จำนวนโครงการ	453.0	430.0	393.0	409.0	386.0	491.0
มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	198,504.0	280,714.0	170,109.0	175,674.0	125,969.0	216,830.0

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ข้อมูลการอนุมัติให้การส่งเสริม	2549	2550	2551	2552	2553	2554
จำนวนโครงการ (จำนวน)	1,220.0	1,342.0	1,253.0	1,003.0	1,566.0	1,653.0
มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	373,508.0	744,491.0	499,727.0	281,385.0	491,279.0	449,699.0
ประเภทโครงการ						
- โครงการไทย 100%						
จำนวนโครงการ	436.0	452.0	400.0	344.0	629.0	672.0
มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	91,160.0	220,369.0	133,408.0	73,697.0	156,741.0	146,997.0
- โครงการต่างชาติ 100%						
จำนวนโครงการ	404.0	479.0	496.0	361.0	558.0	608.0
มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	124,291.0	238,004.0	159,771.0	87,736.0	183,551.0	169,822.0
- โครงการร่วมทุนไทยและต่างชาติ						
จำนวนโครงการ	380.0	411.0	357.0	298.0	379.0	373.0
มูลค่าเงินลงทุน (ล้านบาท)	158,056.0	286,118.0	206,548.0	119,952.0	150,987.0	132,881.0

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ตารางข้างล่างแสดงข้อมูลแยกประเภทตามสัญชาติของผู้ขอรับการส่งเสริมและผู้ได้รับอนุมัติให้การส่งเสริมในระหว่างปี 2554 ดังนี้

แยกประเภทตามสัญชาติ (จำนวนโครงการ)	การขอรับการส่งเสริม		การอนุมัติให้การส่งเสริม	
	2553	2554	2553	2554
ญี่ปุ่น	371.0	574.0	368.0	494.0
ยุโรป	184.0	206.0	186.0	152.0
ไต้หวัน	44.0	64.0	42.0	48.0
อเมริกา	61.0	59.0	55.0	48.0
ฮ่องกง	27.0	36.0	31.0	19.0
สิงคโปร์	86.0	70.0	79.0	73.0

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ตารางข้างล่างแสดงมูลค่าการลงทุน กระจายประเภทธุรกิจ 7 ประเภทหลักของผู้ขอรับการส่งเสริมและผู้ได้รับอนุมัติให้การส่งเสริมในระหว่างปี 2554 ดังนี้

แยกประเภทตามประเภทธุรกิจ (พันล้านบาท)	การขอรับการส่งเสริม		การอนุมัติให้การส่งเสริม	
	2553	2554	2553	2554
บริการ และ สาธารณูปโภค	136.3	246.0	183.6	106.4
ผลิตภัณฑ์โลหะ เครื่องจักรและอุปกรณ์ขนส่ง	56.7	132.9	56.6	94.1
อิเล็กทรอนิกส์ และเครื่องใช้ไฟฟ้า เกษตรกรรม และผลผลิตจากการเกษตร	65.4	87.7	109.5	69.6
เคมี กระดาษ และพลาสติก	40.5	87.1	29.8	65.9
เกษตรกรรม และผลผลิตจากการเกษตร	64.2	72.1	64.0	71.2
เหมืองแร่ เซรามิกส์ และโลหะขั้นมูลฐาน	37.5	31.4	36.3	28.3
อุตสาหกรรมเบา	11.7	15.6	11.6	13.6

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

มูลค่าการขอรับการส่งเสริมการลงทุนผ่านสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในปี 2554 อยู่ที่ 6.7 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 50.0 จากปีก่อนหน้า โดยตัวเลขการลงทุนแสดงให้เห็นความต่อเนื่องของปริมาณเงินที่เข้ามาลงทุนในประเทศประมาณปีละ 4.0 ถึง 7.0 แสนล้านบาทต่อปีตั้งแต่ปี 2549 ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความเชื่อมั่นของนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศที่มีต่อประเทศไทย โดยอุตสาหกรรมที่มีการเข้ามาลงทุนอย่างต่อเนื่องและมีมูลค่าสูงเป็นอันดับต้นๆ คือ กลุ่มบริการและสาธารณูปโภคร้อยละ 37.0 กลุ่มผลิตภัณฑ์โลหะ เครื่องจักรและอุปกรณ์ขนส่งร้อยละ 20.0 และกลุ่มอิเล็กทรอนิกส์ร้อยละ 13.0 และหากแยกดูเป็นรายประเทศพบว่าญี่ปุ่นเป็นประเทศที่เข้ามาลงทุนสูงที่สุด รองลงมาเป็นยุโรป และไต้หวันตามลำดับ ซึ่งแนวโน้มการเข้ามาลงทุนของนักลงทุนต่างชาติในไทยยังคงมีอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะ

ประเทศญี่ปุ่นที่มีนโยบายชัดเจนในการลดการพึ่งพาโรงไฟฟ้านิวเคลียร์ในประเทศ จึงเน้นการนำเข้าสินค้าที่ผลิตในอาเซียนเป็นต้น

นอกจากปัจจัยสนับสนุนข้างต้น รัฐบาลยังออกมาตรการต่างๆ เพื่อดึงดูดเงินลงทุนจากต่างประเทศในอนาคตให้เข้ามาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อาทิ เช่น

- การสร้างรถไฟความเร็วสูง
- การปรับลดภาษีเงินได้นิติบุคคลจากร้อยละ 30.0 ให้เหลือร้อยละ 23.0 ในปี 2555 และร้อยละ 20.0 ในปี 2556 ตามลำดับ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นต่อภาคธุรกิจ เนื่องจากการเก็บภาษีของไทยยังสูงกว่าประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคซึ่งอยู่ที่ระดับร้อยละ 17.0 ถึง ร้อยละ 18.0
- การจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมพลังงาน เพื่อรองรับการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมในอนาคต
- การส่งเสริมอุตสาหกรรมสีเขียว เพื่อส่งเสริมให้นิคมอุตสาหกรรมและสถานประกอบการทั่วประเทศใส่ใจในการดำเนินธุรกิจที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและมีการพัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่อง
- การพัฒนานิคมอุตสาหกรรมในรูปแบบคลัสเตอร์ (Cluster)

นอกจากนี้ ผลจากความร่วมมือกันระหว่างประเทศ ทำให้เกิดข้อตกลงทางการค้าต่างๆ ซึ่งช่วยผลักดันให้เกิดการค้าและการลงทุนข้ามชาติมากยิ่งขึ้น เช่น การลดภาษีสินค้าปกติภายใต้กรอบอาเซียน (AFTA) เหลือร้อยละ 0.0 การจัดทำข้อตกลง FTA ลดภาษีสินค้าระหว่างประเทศคู่ค้าต่างๆ ซึ่งจะส่งผลให้อาเซียนกลายเป็นภูมิภาคที่มีฐานการผลิตและตลาดร่วมกัน โดยเป็นการเปิดเสรีทั้งด้านสินค้า ภาคบริการ การลงทุน และการเคลื่อนย้ายแรงงานทักษะ รวมถึงการเคลื่อนย้ายทุนที่เสรีมากขึ้น เกิดการเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตได้อย่างเสรี เงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศจึงเป็นเหมือนแหล่งเงินทุนระยะยาวจากต่างประเทศ ที่ช่วยนำพาเทคโนโลยีความรู้ การพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ

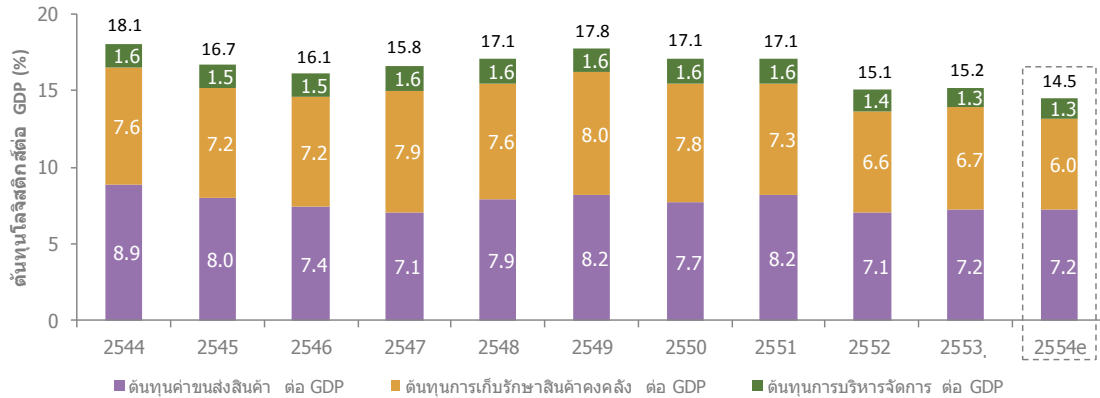
รวมถึงการที่กลุ่มประเทศอาเซียนได้ประกาศให้ปี 2558 เป็นปีเป้าหมายในการจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community หรือ AEC) และได้กำหนดให้เร่งเปิดเสรีภาคบริการใน 5 สาขาได้แก่ สาขาสุขภาพ สาขาคอมพิวเตอร์และโทรคมนาคม สาขาท่องเที่ยว สาขาขนส่งทางอากาศ และสาขาโลจิสติกส์ภายในปี 2556 ส่วนสาขาบริการอื่น ๆ ให้เปิดตลาดเสรีภายในปี 2558 ตามลำดับ จึงนับเป็นโอกาสของผู้ประกอบการในธุรกิจหลายๆ ประเภท รวมถึงธุรกิจประเภทการสนับสนุนโลจิสติกส์ การผลิตการจัดการ และการกระจายสินค้าของไทยที่จะเตรียมตัววางกลยุทธ์เพื่อรับมือกับความต้องการในสินค้าและบริการที่เพิ่มมากขึ้นจากผู้ประกอบการจากต่างชาติที่จะขยายฐานเข้ามาในประเทศไทย และเป็นจังหวะที่ดีที่ผู้ให้บริการไทยจะขยายฐานการให้บริการไปยังประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาคอีกด้วย

ภาพรวมธุรกิจโลจิสติกส์ไทย

ธุรกิจโลจิสติกส์เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการวางแผน การดำเนินการ และการควบคุมการทำงาน รวมถึงการบริหารจัดการข้อมูลและธุรกรรมการเงินที่เกี่ยวข้องให้เกิดการเคลื่อนย้าย การจัดเก็บ การรวบรวม การกระจายสินค้าและบริการให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด ต้นทุนธุรกิจโลจิสติกส์สามารถแบ่งเป็นองค์ประกอบหลัก ๆ 3 ส่วนคือ

- ต้นทุนการขนส่งสินค้า เกี่ยวข้องกับการขนส่งสินค้าจากแหล่งผลิตไปยังผู้บริโภคขั้นสุดท้าย
- ต้นทุนการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง เกี่ยวข้องกับต้นทุนในการถือครองสินค้าหรือค่าเสียโอกาสจากสินค้าคงคลัง และต้นทุนการบริหารสินค้าคงคลัง
- ต้นทุนการบริหารจัดการโลจิสติกส์ ประกอบด้วยต้นทุนในการสั่งซื้อสินค้า ต้นทุนการจัดซื้อและจัดการวัตถุดิบ เป็นต้น

รูปด้านล่างแสดงต้นทุนโลจิสติกส์ต่อผลผลิตมวลรวมประชาชาติของไทยระหว่างปี 2544 ถึงปี 2554 (ตัวเลขคาดการณ์) ซึ่งในปี 2554 สัดส่วนต้นทุนโลจิสติกส์ต่อ GDP จะลดลงเหลือเพียงร้อยละ 14.5 โดยมีสาเหตุสำคัญมาจากอุทกภัยในช่วงไตรมาสที่ 3-4



ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

เมื่อพิจารณาแนวโน้มต้นทุนโลจิสติกส์ของประเทศไทยในระยะยาวที่ผ่านมาตั้งแต่ปี 2544 จนถึงปัจจุบัน จะเห็นได้ว่ามีแนวโน้มที่ลดลงเฉลี่ยร้อยละ 0.3 ต่อปี ซึ่งเป็นผลมาจากประสิทธิภาพในการจัดการต้นทุนทางโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการ ด้วยการใช้เทคโนโลยีและระบบการบริหารจัดการที่ทันสมัย แต่อย่างไรก็ตาม แรงกดดันจากการเปิด AEC จะทำให้หลายธุรกิจเกิดการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น รัฐบาลจึงได้ตระหนักถึงแนวทางในการลดต้นทุนทางโลจิสติกส์ของประเทศไทยให้ลงให้ได้ร้อยละ 2.0 ของ GDP ภายในระยะเวลา 5 ปี ดังนั้นแนวโน้มที่ผู้ประกอบการจะหันมาสนใจผู้ให้บริการคลังสินค้าหรือศูนย์กระจายสินค้าที่มีประสิทธิภาพ เพื่อลดต้นทุนทางโลจิสติกส์นั้นจึงมีแนวโน้มที่เพิ่มมากขึ้น

การประเมินประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ของประเทศไทยโดยธนาคารโลก

จากข้อมูลของธนาคารโลกที่ได้ทำการสำรวจและจัดลำดับประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ของประเทศต่าง ๆ โดยเมื่อเปรียบเทียบประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ระหว่างประเทศไทยกับประเทศในกลุ่มอาเซียนพบว่า ประเทศไทยอยู่ในอันดับที่ 3 ของกลุ่มประเทศอาเซียน โดยเป็นรองจากประเทศสิงคโปร์ และมาเลเซีย โดยปัจจัยที่นำมาใช้เป็นเกณฑ์ชี้วัด ได้แก่ พิธีการศุลกากร (Customs) โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) การส่งสินค้าระหว่างประเทศ (International shipments) ชีตความสามารถให้บริการโลจิสติกส์ (Logistics competence) ระบบการติดตามและตรวจสอบสินค้า (Tracking & Tracing) และการส่งมอบที่ตรงเวลา (Timeliness) ซึ่งจากการพิจารณาเปรียบเทียบเกณฑ์ชี้วัดในด้านต่าง ๆ ระหว่างประเทศไทยกับประเทศสิงคโปร์และมาเลเซีย พบว่า เกณฑ์ชี้วัดที่ประเทศไทยมีการพัฒนาต่ำกว่าทั้งสองประเทศมากที่สุดสามอันดับแรก ได้แก่ โครงสร้างพื้นฐานด้านการขนส่งและเทคโนโลยีสารสนเทศ ชีตความสามารถให้บริการโลจิสติกส์ และพิธีการศุลกากร ตามลำดับ ซึ่งจากข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าประเทศไทยยังต้องให้ความสำคัญกับการพัฒนาประสิทธิภาพในด้านเหล่านี้ให้มากขึ้น เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ของประเทศไทยให้สามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งสำคัญในอาเซียนได้

รายการ	สิงคโปร์	มาเลเซีย	ไทย	ฟิลิปปินส์	เวียดนาม	อินโดนีเซีย	ลาว	กัมพูชา	พม่า
ประสิทธิภาพโดยรวม	4.1	3.4	3.3	3.1	2.9	2.7	2.5	2.4	2.3
ลำดับ	2	29	35	44	53	75	118	129	133
1. พิจารณาคูสมการ	4.0	3.1	3.0	2.7	2.7	2.4	2.2	2.3	1.9
2. โครงสร้างพื้นฐาน	4.2	3.5	3.2	2.5	2.6	2.5	1.9	2.1	1.9
3. การส่งสินค้าระหว่างประเทศ	3.9	3.5	3.3	3.4	3.0	2.8	2.7	2.2	2.4
4. ขีดความสามารถการให้บริการโลจิสติกส์	4.1	3.3	3.2	2.9	2.9	2.5	2.1	2.3	2.0
5. ระบบการติดตามและตรวจสอบสินค้า	4.2	3.3	3.4	3.3	3.1	2.8	2.5	2.5	2.4
6. การส่งมอบที่ตรงเวลา	4.2	3.9	3.7	3.8	3.4	3.5	3.2	2.8	3.3

ที่มา: ธนาคารโลก

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

การบริหารต้นทุนที่ดีถือเป็นปัจจัยที่สำคัญในการขับเคลื่อนองค์กร ดังนั้นการสร้างมูลค่าเพิ่มจากสิ่งที่มีอยู่โดยไม่ต้องลงทุนในทรัพยากรเพิ่มเติมจึงถือเป็นแนวทางในการพัฒนาประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้ดียิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม เมื่อเทียบกับประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาคต้นทุนด้านการจัดการโลจิสติกส์ของประเทศไทยยังคงคิดเป็นสัดส่วนที่สูงซึ่งจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการในประเทศไทย ดังนั้นการบริหารจัดการด้านโลจิสติกส์อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อลดต้นทุนขององค์กรจึงยังคงเป็นเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการส่วนมาก

ธุรกิจแต่ละประเภทในแต่ละอุตสาหกรรมย่อมมีความต้องการรูปแบบและทำเลสำหรับจัดเก็บและกระจายสินค้าแตกต่างกัน โดยคลังสินค้าและโรงงานอุตสาหกรรมเพื่อเข้าก็ยังคงเป็นทางเลือกหนึ่งของผู้ประกอบการจากต่างประเทศที่ต้องการควบคุมเงินลงทุน และต้นทุนการดำเนินงานในส่วนที่มีใช้กิจกรรมหลักขององค์กรที่บริษัทอาจไม่มีความเชี่ยวชาญหรือต้นทุนการบริหารจัดการที่สูงเนื่องจากไม่ได้ประโยชน์ของการประหยัดจากขนาด (Economies of scale) โดยบริษัทข้ามชาติโดยส่วนใหญ่มักจะมีนโยบายที่ไม่ต้องการเป็นเจ้าของหรือมีกรรมสิทธิ์ในอาคารคลังสินค้าและโรงงาน ซึ่งจะเป็นการช่วยจำกัดความเสี่ยงและลดความไม่แน่นอนต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นโดยเฉพาะอย่างยิ่งช่วงที่มีความไม่แน่นอนของการลงทุนและความต้องการในสินค้าและบริการของบริษัท

นอกจากนั้นอุปสงค์ของคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานเพื่อให้เช่ายังคงมีอย่างต่อเนื่องจากกลุ่มบริษัทผู้ประกอบการธุรกิจการจัดการด้านโลจิสติกส์ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านที่เข้ามาประกอบการในประเทศไทย โดยแนวโน้มการใช้บริการของผู้ประกอบการธุรกิจจัดการด้านโลจิสติกส์นั้นสามารถเห็นได้ชัดเจนในต่างประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา จีน ญี่ปุ่น ยุโรปและอื่น ๆ ในขณะที่ผู้ประกอบการในประเทศไทยก็เริ่มให้ความสนใจใช้บริการจากผู้ให้บริการด้านโลจิสติกส์ต่าง ๆ เหล่านี้มากขึ้น เช่นเดียวกับกับบริษัทข้ามชาติ บริษัทเหล่านี้ส่วนใหญ่จะไม่มีนโยบายที่จะลงทุนใน

อสังหาริมทรัพย์ที่ไม่ใช่กิจกรรมหลักขององค์กร เนื่องจากการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ก่อให้เกิดต้นทุนคงที่จำนวนมาก และเป็นระยะเวลานาน อีกทั้งบริษัทเหล่านี้ยังต้องใช้เงินลงทุนส่วนหนึ่งในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ยานพาหนะ และบุคลากร รวมทั้งไม่ได้มีความชำนาญในการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ด้วยตนเอง ดังนั้นบริษัทที่อยู่ในภาคอุตสาหกรรมจึงมุ่งหวังให้ผู้ที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะ เป็นผู้พัฒนาก่อสร้างโครงการและให้บริการด้านต่าง ๆ เกี่ยวข้อง

ปัจจุบันมีผู้ให้บริการพัฒนาคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานให้เช่ากระจายอยู่ในเขตกรุงเทพ ปริมณฑล และเขตอุตสาหกรรมสำคัญต่าง ๆ โดยมีทั้งที่เป็นคลังสินค้าและโรงงานสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-built) ให้เช่า และ แบบที่สร้างขึ้นตามความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะเจาะจง (Built-to-Suit) อย่างไรก็ตาม คุณภาพของคลังสินค้าและโรงงานหลาย โครงการที่มีอยู่ในปัจจุบันส่วนใหญ่อาจไม่เป็นไปตามมาตรฐานสากล เช่น พื้นอาคารรับน้ำหนักได้น้อย หรือมีปัญหาแตกร้าวเมื่อใช้งานไปสักระยะ มีรูปแบบอาคารที่ไม่สะดวกต่อการขนย้ายสินค้าหรือมีจำนวนเสามากเกินไป ซึ่งอาจทำให้กระบวนการทำงานของผู้เช่าโครงการเกิดความติดขัดหรือเกิดกระบวนการทำงานที่ไม่จำเป็นขึ้น รวมถึงบางโครงการที่ไม่ได้มีระบบสาธารณูปโภคที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการปฏิบัติงานของผู้เช่า เช่น ไม่มีระบบควบคุมอุณหภูมิ ไม่มีถนนที่สามารถรองรับการเข้าออกของรถบรรทุกขนาดใหญ่ หรือไม่มีระบบบำบัดและระบายน้ำที่ดีเพียงพอ ดังนั้นตลาดการแข่งขันในส่วนคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานให้เช่าคุณภาพสูงจึงถึงถือว่ามีการแข่งขันไม่สูงนัก เนื่องจากในปัจจุบันมีผู้พัฒนาโครงการที่สามารถผลิตอาคารสินค้าและโรงงานคุณภาพสูงที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสมนั้นมีอยู่น้อยราย

สภาวะการแข่งขัน

ปัจจุบันมีผู้พัฒนาโครงการอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานให้เช่าคุณภาพสูงที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นจุดยุทธศาสตร์ด้านโลจิสติกส์เช่นเดียวกับกลุ่มบริษัทฯ ยังมีอยู่น้อยราย กลุ่มบริษัทฯ มีคู่แข่งรายใหญ่ที่ทำการพัฒนาที่ดินและสร้างอาคารคลังสินค้าและโรงงานเพื่อขายหรือให้เช่าดังนี้

การแข่งขันโดยตรงจากผู้พัฒนาโครงการฯ เพื่อขายและให้เช่าอื่น ๆ

คู่แข่งรายใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ บริษัท ไทคอน อินดัสเทรียล คอนเนคชั่น จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย โดยกลุ่มไทคอนได้มีการพัฒนาอาคารคลังสินค้าและโรงงานให้เช่าทั้งสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) และ แบบตามที่ต้องการ (Built-to-Suit) เช่นเดียวกับกลุ่มบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม คลังสินค้าและโรงงานให้เช่าส่วนใหญ่ของกลุ่มไทคอนจะเป็นอาคารแบบมาตรฐานที่มีขนาดตั้งแต่ 1,000.0 ถึง 6,000.0 ตารางเมตร ในขณะที่พื้นที่เช่าส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทฯ จะเป็นโครงการที่พัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งจะเป็นโครงการที่มีขนาดใหญ่กว่า 10,000.0 ตารางเมตร นอกจากนี้ลูกค้าหลักของกลุ่มไทคอนเป็นบริษัทญี่ปุ่นซึ่งเช่าโรงงานสำเร็จรูปและคลังสินค้า โดยในปี 2554 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 61.1 และ 39.1 ของผู้เช่าทั้งหมด (ที่มา: แบบ 56-1 ประจำปี 2554 บริษัท ไทคอน อินดัสเทรียล คอนเนคชั่น จำกัด (มหาชน)) รวมถึงกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และยานยนต์ ซึ่งแตกต่างกับกลุ่มลูกค้าหลักของกลุ่มบริษัทฯ ที่เป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในกลุ่มสินค้าอุปโภคและบริโภค

นอกจากนั้น คู่แข่งของกลุ่มบริษัทฯ ที่ทำการพัฒนาที่ดินและสร้างอาคารคลังสินค้าและโรงงานเพื่อขาย/ ให้เช่ายังรวมถึงบริษัท ปิ่นทอง อินดัสเทรียล พาร์ค จำกัด และบริษัท ไทยพัฒนาโรงงานอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน) อย่างไรก็ตาม คู่แข่งทั้งสองรายไม่จัดว่าเป็นคู่แข่งโดยตรงของบริษัท เนื่องจากมุ่งเน้นที่การสร้างอาคารคลังสินค้าและโรงงานสำเร็จรูปขนาดเล็กเพื่อขายหรือให้เช่าแก่ผู้ประกอบการรายย่อยเพียงเท่านั้น

การแข่งขันจากผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรม

นอกจากนี้ คู่แข่งขันของกลุ่มบริษัท ยังรวมถึงผู้ประกอบการที่เริ่มธุรกิจจากการเป็นผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมและต่อมาได้มีการพัฒนาอาคารคลังสินค้าและโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมของตนเอง เพื่อเป็นการต่อยอดสินค้าและการให้บริการ อาทิเช่น บริษัท เหมราชพัฒนาที่ดิน จำกัด (มหาชน) และ บริษัท อมตะ ซัมมิท เรดดี บิลท์ จำกัด เป็นต้น ที่ได้มีการพัฒนาโรงงานสำเร็จรูปเพื่อขายและให้เช่าสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งผู้ประกอบการนิคมอุตสาหกรรมเหล่านี้จะมีข้อจำกัดในแง่ของการพัฒนาโครงการในเฉพาะพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมที่ตนเองเป็นเจ้าของหรือให้บริการ ในขณะที่กลุ่มบริษัท สามารถที่จะเลือกเข้าไปพัฒนาโครงการในทำเลที่ตั้งที่กลุ่มบริษัท และผู้เช่าเห็นร่วมกันว่าเหมาะสมได้อย่างไม่มีข้อจำกัด หรือในกรณีที่กลุ่มบริษัท ต้องการขยายพื้นที่ไปในที่ดินอุตสาหกรรมต่าง ๆ กลุ่มบริษัท ก็สามารถดำเนินการติดต่อผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรมได้โดยตรง ทำให้ที่ตั้งของโครงการต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัท มีความหลากหลาย ซึ่งช่วยตอบสนองความต้องการของผู้เช่าได้อย่างทั่วถึง ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบที่ทำให้กลุ่มบริษัท มีความยืดหยุ่นมากกว่าคู่แข่งที่เป็นผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรม

การแข่งขันจากผู้พัฒนาคลังสินค้าเพื่อขายและให้เช่ารายย่อยอื่น ๆ

ในปัจจุบันมีผู้พัฒนาคลังสินค้าเพื่อขายและให้เช่ากระจายตามจุดยุทธศาสตร์ทางโลจิสติกส์ที่สำคัญต่าง ๆ อย่างไรก็ดี ตาม ผู้เช่าส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการหรือผู้ผลิตรายย่อย ขนาดกลางและขนาดเล็กที่มีความต้องการเช่าคลังสินค้าสำเร็จรูปขนาดกลางด้วยต้นทุนค่าเช่าที่ไม่สูงนัก ดังนั้นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายย่อยเหล่านี้จึงไม่ได้เป็นคู่แข่งโดยตรงของกลุ่มบริษัท

3.4 สิทธิประโยชน์ที่ได้รับ

สิทธิประโยชน์และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่กลุ่มบริษัท ได้รับ จะเป็นประโยชน์โดยตรงกับลูกค้าที่มาเช่าคลังสินค้าหรือโรงงานกับกลุ่มบริษัท ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน และเพิ่มศักยภาพและประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ

สิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

กลุ่มบริษัท ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในกิจการพัฒนาอาคารสำหรับโรงงานอุตสาหกรรมและ/หรือคลังสินค้า จำนวน 1 โครงการ (3 โรงงาน) ซึ่งตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ เมื่อวันที่ 15 กรกฎาคม 2553 ตามบัตรส่งเสริมเลขที่ 1822(2)/2553 โดยมีรายละเอียดและสาระสำคัญของสิทธิประโยชน์ดังต่อไปนี้

1. ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมรวมกันไม่เกินร้อยละ 100.0 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียนมีกำหนดเวลา 8 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ในกรณีที่ประกอบกิจการขาดทุนในระหว่างเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามวรรคหนึ่ง ผู้ได้รับการส่งเสริมจะได้รับอนุญาตให้นำผลขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลานั้นไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาไม่เกิน 5 ปี นับแต่วันพ้นกำหนดเวลานั้น โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้
2. ได้รับยกเว้นไม่ต้องนำเงินปันผลจากกิจการที่ได้รับการส่งเสริมซึ่งได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ไปรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้ตลอดระยะเวลาที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น
3. ได้รับลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการลงทุนในอัตราร้อยละ 50.0 ของอัตราปกติ มีกำหนดเวลา 5 ปี นับจากวันที่พ้นกำหนดระยะเวลาตามข้อ 1

4. ได้รับอนุญาตให้หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าน้ำประปา 2 เท่า ของค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นระยะเวลา 10 ปี นับแต่วันที่มียรายได้จากการประกอบกิจการนั้น
5. ได้รับอนุญาตให้หักเงินลงทุนในการติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกร้อยละ 25.0 ของเงินลงทุน นอกเหนือไปจากการหักค่าเสื่อมราคาตามปกติ

สิทธิประโยชน์ในเขตอุตสาหกรรมของ กนอ. (กรณีลงทุนในเขตประกอบการเสรี I-EA-T Free zone)

จากการที่กลุ่มบริษัทฯ มีการประกอบธุรกิจจัดสร้างคลังสินค้าให้เช่าบางส่วนในเขตนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งอยู่ภายใต้การดำเนินงานของ กนอ. ลูกค้านៃกลุ่มบริษัทฯ จึงได้รับสิทธิประโยชน์ที่สำคัญจาก กนอ. ดังต่อไปนี้

1. สิทธิประโยชน์ทางภาษี ได้แก่ การได้รับยกเว้นภาษีนำเข้า ส่งออก ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีสรรพสามิตสำหรับเครื่องจักร อุปกรณ์ ส่วนประกอบ รวมถึงวัตถุดิบของที่นำเข้ามาผลิตเพื่อใช้หรือจำหน่ายในประเทศ
2. สิทธิประโยชน์ทั่วไป ได้แก่ สิทธิในการนำช่างเทคนิค หรือ ผู้ชำนาญการเข้ามาทำงาน การนำครอบครัวและผู้อยู่ในอุปการะเข้ามาอยู่ในประเทศ การโอนเงินตราต่างประเทศกลับประเทศได้ นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังจะได้รับความสะดวกในการนำวัตถุดิบและสินค้าเข้ามาไปในเขตประกอบการเสรี โดยไม่ต้องระบุนามเป็นเจ้าของ และความสะดวกในการนำเข้าวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต แล้วดำเนินการส่งออก โดยมีต้องขอหรือมีใบอนุญาตนำเข้าและการควบคุมคุณภาพหรือมาตรฐานตามกฎหมายอื่น ทั้งนี้ไม่รวมถึงกฎหมายศุลกากร

3.5 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ที่ดินจัดเป็นต้นทุนที่สำคัญทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายจัดให้ได้มาซึ่งที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการตามความต้องการใช้ที่ดินในแต่ละช่วงเวลา และไม่มีนโยบายที่จะถือครองที่ดินเปล่าโดยจะจัดซื้อที่ดินตามแผนงานการลงทุนเท่านั้นเพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์การสร้างคลังสินค้าหรือโรงงานขึ้นตามความต้องการของลูกค้าโดยเฉพาะเจาะจง (Built-to-Suit) และเพื่อเป็นการลดภาระดอกเบี้ยอันอาจจะเกิดขึ้นจากการลงทุนซื้อและสะสมที่ดินจำนวนมากทั้งที่ยังไม่มีโครงการในอนาคตรองรับ อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทฯ อาจจะพิจารณาซื้อที่ดินมากกว่าพื้นที่โครงการปัจจุบันในกรณีที่ดินเป็นผืนใหญ่ติดกันเพื่อนำมาพัฒนาโครงการส่วนขยายให้แก่ผู้เช่าที่แสดงความต้องการขยายพื้นที่การเช่าในอนาคตอย่างชัดเจน

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555 กลุ่มบริษัทฯ มีที่ดินเปล่า ที่ดินกำลังพัฒนาและที่ดินพัฒนาแล้วเสร็จ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ที่ดิน (ไร่)	ที่ดินพัฒนาแล้ว (ไร่)	ที่ดินกำลังพัฒนา (ไร่)	ลักษณะ
บริษัทฯ			
113-00-20.5	13-01-14	99-03-6.5	กรรมสิทธิ์
203-01-31.75	74-02-67	128-02-64.75	สิทธิการเช่า
บจ. แวร์เฮาส์ เอเชีย อะโลแอนซ์ จำกัด			
47-01-42	47-01-42	-	กรรมสิทธิ์

หมายเหตุ: บจ. ดับบลิวเอชเอ อะโลแอนซ์ ได้โอนสิทธิการเช่าบนที่ดินพัฒนาแล้วประมาณ 83.0 ไร่ ให้แก่กองทุนรวมฯ เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2555

การจัดการที่ดิน

กลุ่มบริษัท จะจัดซื้อ/เช่าที่ดินจากเจ้าของที่ดินในทำเลที่ตั้งนั้น ๆ โดยตรงหรือจัดซื้อจากพันธมิตรของกลุ่มบริษัท รวมทั้งการจัดซื้อที่ดินผ่านนายหน้าขายที่ดิน อย่างไรก็ตามในการจัดหาที่ดิน กลุ่มบริษัท มีนโยบายที่จะคัดเลือกที่ดินไว้สองทำเลเป็นอย่างน้อย ซึ่งช่วยให้กลุ่มบริษัท สามารถต่อรองและจัดซื้อที่ดินได้ในทำเลที่ตั้งและราคาที่เหมาะสมเสมอมา โดยกลุ่มบริษัท มีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาจัดซื้อที่ดินดังต่อไปนี้

- ทำเลที่ตั้งของที่ดินจะต้องมีความเหมาะสม มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวกตรงตามความต้องการและข้อกำหนดของผู้เช่า ตลอดจนเป็นจุดยุทธศาสตร์ทางโลจิสติกส์ที่อยู่ใกล้ท่าเรือหรือเขตที่จะได้รับสิทธิประโยชน์จากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของผู้ที่จะมาเช่ารายใหม่อื่น ๆ ได้ ภายหลังจากที่ผู้เช่าเดิมหมดสัญญา
- ราคาของที่ดินต้องไม่สูงเกินไปทั้งในกรณีเป็นกรรมสิทธิ์ในการครอบครอง (Freehold) และสิทธิการเช่า (Leasehold) และต้องสะท้อนกลับมาเป็นค่าเช่าต่อเดือนที่ทำให้กลุ่มบริษัท มีความได้เปรียบในการแข่งขันด้านราคา
- ที่ดินจะต้องมีขนาดที่เหมาะสมสำหรับการจัดทำโครงการในครั้งแรก และรองรับการขยายโครงการของผู้เช่าในอนาคต ตลอดจนมีความยืดหยุ่นสูงในการตอบสนองความต้องการของผู้ที่จะมาเช่ารายใหม่อื่น ๆ ได้

ฝ่ายบริหารและทีมงานที่ดินของกลุ่มบริษัท ได้มีการศึกษา วิเคราะห์ จัดเก็บและปรับปรุงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับที่ดิน ให้มีความเป็นปัจจุบันอยู่เสมอ ซึ่งช่วยให้กลุ่มบริษัท มีข้อมูลทำเลที่ตั้งและที่ดินที่มีศักยภาพที่เหมาะสมต่อการนำไปพัฒนาโครงการใหม่ ๆ รวมทั้งสามารถประเมินและวางกลยุทธ์ในการจัดซื้อและงบประมาณที่จะใช้ในการจัดหาที่ดินได้อย่างถูกต้อง ซึ่งข้อมูลดังกล่าวก็จะถูกส่งต่อไปยังฝ่ายการเงินเพื่อนำไปวางแผนการใช้จ่ายเงินและจัดหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมและประหยัดที่สุดเพื่อใช้ในการจัดซื้อที่ดินต่อไป

การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง

รูปแบบในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างของกลุ่มบริษัท แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ตามลักษณะประเภทของโครงการ ดังนี้

1. การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างสำหรับโครงการที่พัฒนาตามความต้องการของลูกค้า (Built-to-Suit) กลุ่มบริษัท จะทำการเปิดประมูลข้อเสนอจากบริษัทรับเหมาก่อสร้าง เจรจา พิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง และตกลงราคากันในเบื้องต้น เพื่อที่จะนำไปเสนอประมูลกับลูกค้า แต่อย่างไรก็ตาม การคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างอาจไม่ได้อยู่ภายใต้การพิจารณาของกลุ่มบริษัท ในทุกกรณี อาทิเช่น กรณีที่ผู้เช่าต้องการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างเองหรือได้มีการระบุผู้รับเหมาก่อสร้างไว้แล้วล่วงหน้า
2. การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างสำหรับโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) กลุ่มบริษัท จะทำการเปิดประมูลข้อเสนอจากผู้รับเหมาก่อสร้าง เจรจา และ คัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างตามกระบวนการและหลักเกณฑ์การคัดเลือกที่กลุ่มบริษัท ได้กำหนดไว้

เนื่องจากกลุ่มบริษัท ต้องมีการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างเพื่อพัฒนาโครงการต่าง ๆ เป็นประจำ กลุ่มบริษัท จึงได้มีการวางระบบการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างดังต่อไปนี้

1. ส่งข้อกำหนดและขอบเขตงาน (TOR) ให้กับบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อที่ได้รับอนุมัติ โดยกลุ่มบริษัท จะทำการตรวจสอบคุณสมบัติและประวัติของบริษัทผู้รับเหมาแต่ละรายอย่างละเอียดโดยเฉพาะบริษัทผู้รับเหมารายใหม่ที่กลุ่มบริษัท ไม่เคยร่วมงานด้วยมาก่อนในอดีต
2. พิจารณาข้อเสนอของผู้ประกวดราคาทั้งทางด้านเทคนิคและราคา
3. คณะทำงานประเมินพิจารณาคัดเลือก
4. ดำเนินการทำสัญญาจ้างบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง โดยสัญญาว่าจ้างบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างส่วนมากจะเป็นสัญญาการจ้างเหมาเบ็ดเสร็จ (Turnkey contract)

กลุ่มบริษัท ได้กำหนดนโยบายการคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างโดยมุ่งเน้นความโปร่งใส เที่ยงธรรม และเป็นไปตามปกติธุรกิจ โดยกลุ่มบริษัท จะถือปฏิบัติตามหลักการและนโยบายดังกล่าวอย่างเคร่งครัดสำหรับโครงการของกลุ่มบริษัท ทั้งหมดในอนาคต ซึ่งหลักการและนโยบายการคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างของกลุ่มบริษัท สามารถสรุปได้ดังนี้

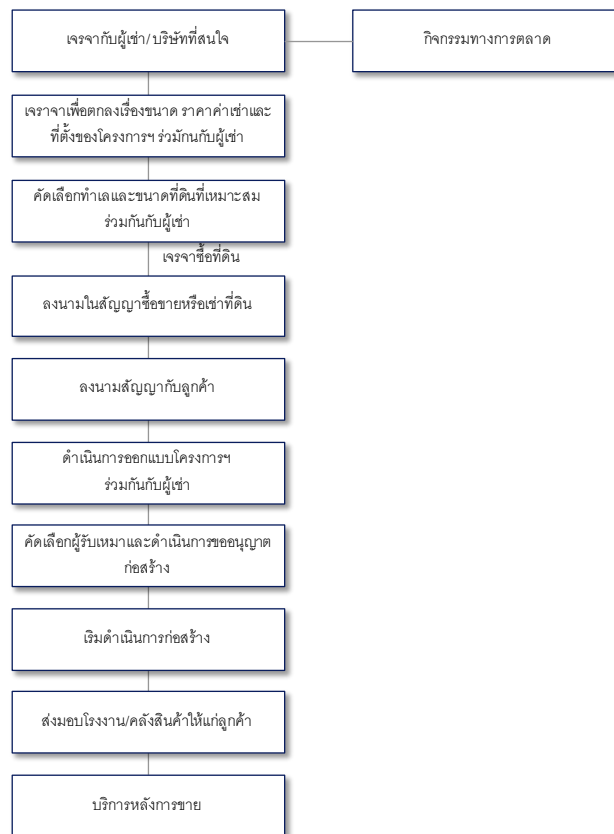
1. กลุ่มบริษัท มีการกำหนดและตรวจสอบรายชื่อของบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่อยู่ในรายชื่อที่ได้รับอนุมัติ รวมถึงส่งเสริมให้มีการแข่งขันกันอย่างเปิดเผยและโปร่งใส โดยจะกำหนดรายละเอียดข้อกำหนดและขอบเขตงานล่วงหน้าเพื่อจัดประกวดงานให้แก่บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างไม่น้อยกว่า 2 ราย
2. ปัจจัยสำคัญที่ใช้ในการพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างได้แก่ ผลงานในอดีตที่ผ่านมาของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง คุณภาพของงานที่ส่งมอบ ระยะเวลาการที่ใช้ก่อสร้าง ราคาที่เสนอ และบริการภายหลังการส่งมอบโครงการ
3. การคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างต้องได้รับอนุมัติตามอำนาจอนุมัติและระเบียบของกลุ่มบริษัท
4. สัญญาจ้างงานบริษัทผู้รับเหมาจะต้องผ่านการสอบทานจากที่ปรึกษากฎหมายที่มีความเชี่ยวชาญ
5. แบ่งแยกหน้าที่ระหว่างการลงนามทำสัญญาจ้าง การตรวจรับงาน และการบันทึกบัญชี
 - สัญญาผู้รับเหมาก่อสร้างจะได้รับการลงนามโดยผู้บริหารที่มีอำนาจลงนามผูกพันกลุ่มบริษัท
 - สำหรับการตรวจรับงาน ฝ่ายการจัดการโครงการก่อสร้างของกลุ่มบริษัท จะเป็นผู้รับผิดชอบ โดยจะดำเนินการตรวจสอบงานที่สร้างเสร็จจริง และจัดทำรายงานความก้าวหน้าของการก่อสร้างทุกเดือน เพื่อส่งมอบให้แก่ฝ่ายบริหาร ทั้งนี้การตรวจรับงานจะต้องมีการตรวจสอบคุณภาพและความสำเร็จของงานว่าเป็นไปตามเงื่อนไขที่ได้ระบุไว้ในสัญญา
 - ฝ่ายบัญชีและการเงินจะเป็นผู้รับผิดชอบโดยดำเนินการตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้อง และดำเนินการบันทึกบัญชี และชำระเงินเมื่อครบกำหนดตามสัญญาภายหลังจากที่ฝ่ายการจัดการโครงการก่อสร้างตรวจรับงานแล้ว

- จัดทำคู่มือการปฏิบัติงานสำหรับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาทิเช่น คู่มือกระบวนการคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง คู่มือการปฏิบัติงานสำหรับฝ่ายบริหารจัดการโครงการ เป็นต้น โดยหน่วยงานต่าง ๆ จะต้องปฏิบัติตามขั้นตอนและกระบวนการทำงานที่ได้กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด

การจัดหาวัสดุก่อสร้าง

ในอดีตกลุ่มบริษัทฯ ได้มีการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างหลัก อาทิเช่น เหล็กเส้น ปูนซีเมนต์ ฯลฯ เพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการฯ ด้วยตนเองก่อนจะจัดส่งไปยังสถานที่ก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม ในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทฯ ได้มีนโยบายการทำสัญญาการก่อสร้างกับบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นแบบ Turnkey ซึ่งจะรวมต้นทุนค่าวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญาารับเหมาก่อสร้าง จึงเป็นการช่วยลดกระบวนการทำงานภายในองค์กรและช่วยให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถควบคุมต้นทุนค่าก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ขั้นตอนการดำเนินงานพัฒนาโครงการ



- กลุ่มบริษัทฯ จะทำการจัดหาผู้เช่าทั้งผ่านการติดต่อโดยตรงจากผู้เช่าปัจจุบันหรือลูกค้าใหม่ที่มีความต้องการเช่าอาคารคลังสินค้าหรือโรงงานที่ติดต่อกับกลุ่มบริษัทฯ โดยตรง ผ่านการประมูลงาน หรือผ่านการแนะนำโดยพันธมิตรทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ โดยกลุ่มบริษัทฯ จะติดต่อเพื่อเจรจาในเบื้องต้นเกี่ยวกับลักษณะ ขนาด ที่ตั้ง และราคาเช่าของโครงการ รวมถึงสอบถามถึงแผนธุรกิจที่ระยะสั้นและระยะยาว และความต้องการในเชิงลึกของผู้เช่าเพื่อวางแผนประมาณการความต้องการใช้พื้นที่

2. ขั้นตอนการกำหนดขนาดโครงการ การเลือกสถานที่ตั้ง เงื่อนไขการเช่าและการออกแบบจะเป็นกระบวนการทำงานร่วมกันระหว่างทีมงานของกลุ่มบริษัท และผู้เช่าโดยมีกระบวนการทำงานดังต่อไปนี้ (ขั้นตอนการทำงานบางขั้นอาจเกิดพร้อม ๆ กัน)
 - เจรจาต่อรองเรื่องลักษณะ/ ขนาดของโครงการ สถานที่ตั้ง ราคาและเงื่อนไขการเช่าระหว่างกลุ่มบริษัท และลูกค้าจะดำเนินไปภายใต้กรอบความพอใจของทั้งสองฝ่าย
 - กลุ่มบริษัท จะเริ่มคัดเลือกที่ดินที่มีขนาดเหมาะสมและอยู่ในทำเลที่ตั้งที่ได้ตกลงกันไว้จากฐานข้อมูลของกลุ่มบริษัท โดยเลือกที่ดินที่อยู่ในตำแหน่งที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า เหมาะสมกับการคมนาคมขนส่ง มีพื้นที่ที่เหมาะสมกับขนาดของโครงการเมื่อพิจารณาถึงส่วนขยายในอนาคตเพื่อนำเสนอให้แก่ผู้เช่า ในขณะที่เดียวกันกลุ่มบริษัท จะเริ่มติดต่อเพื่อเจรจาทันทีราคาเช่ากับเจ้าของที่ดิน และติดต่อกับสถาบันการเงินเพื่อขออนุมัติเงินกู้เพื่อใช้ในการจัดซื้อที่ดินและก่อสร้างโครงการ
 - ภายหลังจากที่กลุ่มบริษัท และผู้เช่าได้ตกลงร่วมกันเรื่องสถานที่ตั้งจนเป็นที่พอใจทั้งสองฝ่ายแล้ว กลุ่มบริษัท จะต่อรองราคาขั้นสุดท้ายและทำสัญญาซื้อขายหรือเช่าที่ดินกับเจ้าของที่ดิน
 - เมื่อได้จัดซื้อที่ดินในทำเลตามที่ต้องการแล้ว กลุ่มบริษัท และลูกค้าจะลงนามในสัญญาเช่าและสัญญาการให้บริการ
 - ในขณะเดียวกันที่วิศวกรของกลุ่มบริษัท ก็จะเริ่มดำเนินการออกแบบโครงการร่วมกับทีมงานสถาปนิก/ วิศวกรของบริษัทผู้เช่าโดยจะมีการกำหนดความต้องการและลักษณะของโครงการทางเทคนิคอย่างละเอียด
3. กลุ่มบริษัท ดำเนินการคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง โดยพิจารณาถึงราคาที่เหมาะสมและประวัติการทำงานในอดีตประกอบกัน รวมทั้งยื่นคำขออนุญาตการก่อสร้างกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
4. เริ่มดำเนินการก่อสร้าง โดยที่วิศวกรของกลุ่มบริษัท จะทำหน้าที่เป็นผู้บริหารจัดการโครงการที่จะควบคุมดูแลความก้าวหน้าและควบคุมคุณภาพของงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานที่ตกลง งานก่อสร้างอาคารคลังสินค้าและโรงงานของกลุ่มบริษัท แต่ละโครงการจะใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างโดยเฉลี่ยประมาณ 4 – 10 เดือน
5. ส่งมอบโรงงาน/คลังสินค้าแก่ลูกค้า กลุ่มบริษัทจะทำการส่งมอบโรงงาน/คลังสินค้าให้แก่ลูกค้าในสภาพที่พร้อมสำหรับการติดตั้งเครื่องจักร/ ดำเนินงาน โดยกลุ่มบริษัท จะรับประกันคุณภาพของงานที่ส่งมอบในส่วนโครงสร้างตลอดอายุของสัญญาเช่า
6. การให้บริการหลังการขาย กลุ่มบริษัท จะจัดให้มีหน่วยงานบริการซ่อมบำรุงให้กับลูกค้าในส่วนที่เกี่ยวข้องกับโครงสร้างของอาคารคลังสินค้าและโรงงาน ตลอดจนทำประกันภัยให้กับโครงการที่กลุ่มบริษัท พัฒนา และได้ส่งมอบให้กับผู้เช่าไปแล้ว

สำหรับโครงการสร้างแบบสำเร็จรูป (Ready-Built) ที่เป็นโครงการที่ทางกลุ่มบริษัท จัดการก่อสร้างตามแบบของกลุ่มบริษัท ก่อนที่จะมีลูกค้าหรือผู้เช่าเข้ามา ทางฝ่ายบริหารโครงการจะประสานงานกับฝ่ายพัฒนาโครงการเพื่อทำการกำหนดแบบและโครงสร้างของโครงการเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาดในขณะนั้น

3.6 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายก่อสร้างอาคารคลังสินค้า ศูนย์กระจายสินค้า และโรงงานโดยยึดหลักการจัดการที่ดี และมีการควบคุมอย่างเคร่งครัด โดยให้ความสำคัญกับกระบวนการการก่อสร้างที่ส่งผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมอย่างเข้มงวด ตลอดจนมีการส่งเสริมและสนับสนุนการอนุรักษ์ การประหยัดและใช้พลังงานอย่างคุ้มค่า โดยก่อนที่ผู้เช่าจะเริ่มดำเนินการต่าง ๆ กลุ่มบริษัทฯ จะทำการตรวจสอบสถานะความน่าเชื่อถือ, ประวัติบริษัท, สินค้าที่บริษัททำการผลิต และงบการเงินผู้เช่าโครงการในเบื้องต้น รวมทั้งกลุ่มบริษัทฯ ได้ระบุในสัญญาเช่าระหว่างกลุ่มบริษัทฯ และผู้เช่าที่มีการเก็บวัตถุดิบอันตรายไว้อย่างชัดเจนว่า ผู้เช่าต้องปฏิบัติตามข้อบังคับที่เกี่ยวข้องในเรื่องการรักษาสภาพแวดล้อมอย่างเคร่งครัดเพื่อให้การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ไม่ส่งผลกระทบต่อในเชิงลบใด ๆ ต่อสิ่งแวดล้อม ด้วยเหตุนี้กลุ่มบริษัทฯ จึงไม่เคยมีปัญหา ไม่เคยละเมิด ไม่เคยฝ่าฝืนกฎหมายที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมและไม่เคยมีกรณีพิพาทใดๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับสิ่งแวดล้อม

3.7 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีโครงการที่ยังไม่ส่งมอบซึ่งมีสัญญาเช่าแล้วแต่อยู่ระหว่างก่อสร้างดังต่อไปนี้

	ที่ตั้งโครงการ	บริษัท	พื้นที่ให้เช่า (ตารางเมตร)	มูลค่าการก่อสร้าง ไม่รวม ที่ดินและสิทธิการเช่า (ล้านบาท)
1	บางนา-ตราด กิโลเมตรที่ 18	บริษัทฯ	33,313.1	494.7
2	นิคมเหมราช จังหวัดสระบุรี	บริษัทฯ	28,278.0	70.3
3	บางนา-ตราด กิโลเมตรที่ 19	บริษัทฯ	58,576.2	130.6
รวม			120,167.3	695.6