

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 เป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยในภาพรวม

เดิมบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และสนามกอล์ฟในแถบพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออกโดยเฉพาะในเขตอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง และใกล้เคียง ทำให้โครงการของบริษัทฯ ต้องพึ่งพาการเติบโตของโครงการพัฒนาในบริเวณพื้นที่ดังกล่าวเพียงอย่างเดียว ในปี 2546 บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหม่ที่มีศักยภาพ ซึ่งนับแต่นั้นมาบริษัทฯ มีนโยบายลงทุนโครงการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เข้ามายังกรุงเทพมหานคร เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะช่วยให้ช่องทางในการดำเนินธุรกิจอีกทั้งช่วยลดความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ จากเดิมที่เน้นลูกค้าในแถบพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออกเพียงแห่งเดียว อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงดำเนินธุรกิจในพื้นที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง ต่อไป

### 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นโดยกลุ่มสตาร์บล็อก กลุ่มสหายเนี่ยน และกลุ่มผู้ถือหุ้นอื่นๆ เพื่อลงทุนในธุรกิจพัฒนาที่ดินบริเวณพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออก ในเขตอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้จัดตั้งบริษัท อีสเทอร์น สตาร์ รีสอร์ท จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจสนามกอล์ฟ เป็นหลัก

ปี 2546 บริษัทฯ จัดสรรขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกใหม่ให้แก่พันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Partners) ซึ่งได้แก่กลุ่มชั้นโรส และกลุ่ม U.S. Capital โดยกลุ่มชั้นโรสถือหุ้นในบริษัทฯ ร้อยละ 46.78 และกลุ่ม U.S. Capital ถือหุ้นในบริษัทฯ ประมาณร้อยละ 11.60 จากการเข้าร่วมลงทุนดังกล่าวส่งผลให้ฐานะทางการเงินและสภาพคล่องของบริษัทฯ ดีขึ้นเป็นอย่างมาก ทำให้บริษัทฯ มีเงินทุนมากพอที่จะนำไปขยายการลงทุนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในกรุงเทพมหานคร และโครงการเดิมที่ดำเนินการอยู่ในพื้นที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง

วันที่ 5 มกราคม 2548 บริษัทฯ ได้ยกเลิกการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 4,506,400,000 หุ้น ซึ่งเป็นหุ้นที่สำรองไว้เพื่อการใช้สิทธิซื้อหุ้นเพิ่มทุนของกลุ่มชั้นโรส และกลุ่ม U.S. Capital ในสัดส่วนฝ่ายละเท่า ๆ กัน โดยกลุ่ม U.S. Capital ต้องใช้สิทธิซื้อหุ้นดังกล่าวก่อน กลุ่มชั้นโรสจึงจะมีสิทธิซื้อได้และมีกำหนดต้องใช้สิทธิซื้อภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2547 ในราคาหุ้นละ 1.25 บาท แต่ปรากฏว่ากลุ่ม U.S. Capital ไม่ได้ใช้สิทธิซื้อหุ้นดังกล่าว ทำให้กลุ่มชั้นโรสไม่สามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนดังกล่าวภายในกำหนด

วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2548 กลุ่มชั้นโรส โดย บริษัท ชันโรส อีคิวตี้ จำกัด ได้ซื้อหุ้นเพิ่มอีกจำนวน 331,539,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 7.5 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วของบริษัทฯ ทำให้กลุ่มชั้นโรส ถือหุ้นในบริษัทฯ เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 54 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วและต่อมากลุ่มชั้นโรสโดยบริษัท ชันโรส อีคิวตี้ จำกัด ได้ทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์จากผู้ถือหุ้น ทำให้กลุ่มชั้นโรสถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็น 3,060,615,974 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 69.10 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทฯ

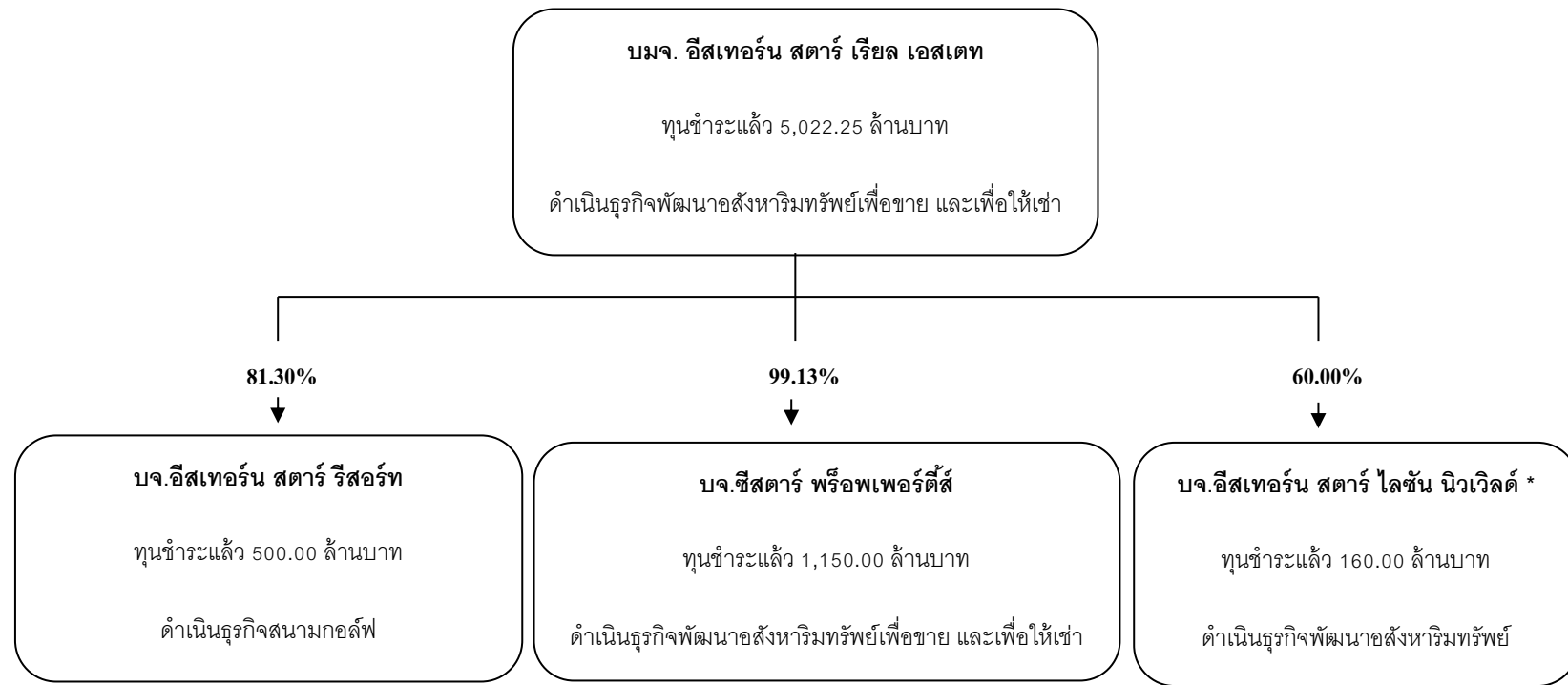
วันที่ 12 มกราคม 2555 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วจาก 4,429,197,749.00 บาท เป็น 5,022,246,185.00 บาท เนื่องจากผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิได้ใช้สิทธิแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญครั้งสุดท้าย

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ เรย์ล เอสเตท จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าและธุรกิจสนามกอล์ฟ โดยแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม ดังนี้

1. บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ เรย์ล เอสเตท จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และเพื่อให้เช่า ในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล และที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง
2. บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ รีสอร์ท จำกัด ดำเนินธุรกิจสนามกอล์ฟที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง
3. บริษัท ซีสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และเพื่อให้เช่า ที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง

แผนภาพโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557



หมายเหตุ

\* บจ. อิสเทอร์น สตาร์ ไลเซนส์ นิวเวิลด์ ยังไม่ได้ดำเนินธุรกิจเชิงพาณิชย์

#### 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทและบริษัทย่อยโดยสภาพการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทไม่ต้องพึ่งพิง และ/หรือแข่งขันกับธุรกิจอื่นในกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่อย่างมีนัยสำคัญ

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ เรย์ล เอสเตท จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าและธุรกิจสนามกอล์ฟ โดยในระยะเวลาที่ผ่านมาตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจจนถึง ปี 2546 บริษัทฯ เน้นการทำธุรกิจในเขตอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง เพื่อรองรับการพัฒนาพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออก เนื่องจากเล็งเห็นว่า เขตอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง เป็นทำเลที่มีศักยภาพเพราะอยู่ห่างจากนิคมอุตสาหกรรม มาบตาพุดไปทางทิศตะวันออกเพียง 10 กิโลเมตร และอยู่ห่างจากสนามบินอู่ตะเภาไปทางทิศตะวันตกเพียง 5 กิโลเมตร และในปี 2547 เป็นต้นมา บริษัทฯ มีนโยบายที่จะให้ความสำคัญแก่การขยายการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลแต่ยังคงพัฒนาโครงการในอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยองต่อไป โดยสามารถแบ่งลักษณะการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

#### 1. การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

ซึ่งมีทั้งการจัดสรรขายที่ดินเปล่า ขายที่ดินพร้อมบ้าน และห้องชุดพักอาศัยในโครงการคอนโดมิเนียม สำหรับโครงการในกรุงเทพมหานคร เดิมบริษัทฯ ได้พัฒนาโครงการภายใต้ชื่อ The Star Estate เช่น The Star Estate @ Rama III The Star Estate @ Narathiwat และ The Star Estate @ Pattanakarn 69 ต่อมาได้พัฒนาโครงการภายใต้ชื่อโครงการตามจุดเด่น หรือสถานที่ตั้งของโครงการที่พัฒนา เช่น โครงการ เดอะบรีซ (The Breeze) โครงการ แวนเทจ (Vantage) โครงการ สตาร์วิว (Star view) และโครงการนารา 9 (Nara 9) ส่วนโครงการในอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง บริษัทฯ ได้พัฒนาขายที่ดินเปล่าและขายที่ดินพร้อมบ้านภายใต้ชื่อ โครงการคันทรี่โฮม โครงการสินทวีการ์เด็นท์ โครงการสินทวีการ์เด็นท์ 2 โครงการสตาร์ทาวน์ซินเตอร์ โครงการสตาร์ทาวน์เฮ้าส์ โครงการแอสเมิ้ลท์ โครงการแอสเมิ้ลท์ 3 โครงการวินเทจโฮมวิลเลจ โครงการวินเทจโฮม วิลเลจ 2 และโครงการวินเทจโฮม วิลเลจ 3 เป็นต้น

#### 2. การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า

2.1 เมื่อวันที่ 23 สิงหาคม 2550 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนให้เช่าอาคารอีสเทอร์น สตาร์ พลาซ่า และที่จอดรถแก่ บริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด เป็นระยะเวลา 25 ปี 5 เดือน มูลค่าให้เช่ารวม 97.26 ล้านบาท เพื่อเปิดเป็นห้างสรรพสินค้า เทสโก้ โลตัส

2.2 บ้านเดี่ยวและอาคารอพาร์ทเมนต์ที่พักอาศัยให้เช่า ดำเนินการโดย บริษัท ซีสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย บ้านเดี่ยวและอาคารที่พักดังกล่าวตั้งอยู่ติดกับสนามกอล์ฟ อีสเทอร์น สตาร์ คันทรี่ คลับ แอนด์ รีสอร์ท

#### 3. ธุรกิจสนามกอล์ฟ

ภายใต้ชื่อ “อีสเทอร์น สตาร์ คันทรี่ คลับ แอนด์ รีสอร์ท” ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ รีสอร์ท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย สนามกอล์ฟ อีสเทอร์นสตาร์ฯ เป็นสนามกอล์ฟพระตำหนักมาตรฐานสากลขนาด 18 หลุม ออกแบบโดย Robert Trent Jones, Jr. พร้อมด้วยอาคารสโมสรและห้องอาหารรวมทั้งสถานที่ออกกำลังกายและกิจกรรมอื่น ๆ เช่น สนามเทนนิส สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย (ฟิตเนส เซ็นเตอร์) ทะเลเทียม และห้องประชุมสัมมนาที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ

## โครงสร้างรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย (2555-2557)

สายผลิตภัณฑ์	ดำเนินการโดย	ร้อยละ ของ การถือ หุ้น	ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555	
			รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ
รายได้จากการขาย อสังหาริมทรัพย์	ESTAR		1,166.21	89.00	1,542.17	93.38	327.93	75.80
ธุรกิจสนามกอล์ฟ	ESR	81.30	51.45	3.93	49.40	3.00	45.74	10.57
ธุรกิจให้เช่า	SEASTAR	99.13	35.22	2.69	33.30	2.03	30.04	6.94
รายได้อื่น ๆ	ESTAR ESR SEASTAR		57.50	4.38	19.22	1.17	28.93	6.69
รวม			1,310.38	100.00	1,644.09	100.00	432.64	100.00

หมายเหตุ :

ESTAR = บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ รีเทล เอสเตท จำกัด (มหาชน)

ESR = บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ รีสอร์ท จำกัด

SEASTAR = บริษัท ซีสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด

### 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัวตั้งแต่ปลายปี 2556 จนถึงกลางปี 2557 จากปัจจัยลบหลายประการทั้งปัญหาความไม่สงบจากสถานการณ์การเมืองในประเทศที่ต่อเนื่องยาวนาน ปัญหานี้ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจที่เพิ่มสูงขึ้น ปัญหาการส่งออกที่ไม่เป็นไปตามเป้า แม้ว่าต่อไปจะมีการจัดตั้งรัฐบาล โดยคณะรักษาความสงบแห่งชาติ ในกลางปี 2557 และประกาศนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจออกมามากครั้ง แต่ยังไม่เห็นผลในระยะสั้น และต้องใช้เวลาในการเรียกความเชื่อมั่นจากผู้บริโภคไปอีกระยะหนึ่ง ทั้งนี้จนกว่านโยบายและการจัดสรรงบประมาณของภาครัฐในโครงการสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานต่างๆ จะเป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้น

ในปี 2558 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คาดว่าจะดีกว่าปี 2557 จากสถานการณ์การเมืองที่มีเสถียรภาพมากขึ้น อีกทั้งนโยบายและแผนการกระตุ้นเศรษฐกิจ รวมทั้งการเบิกจ่ายงบประมาณของภาครัฐ ในโครงการสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานต่างๆ เป็นไปตามแผน จะช่วยให้บรรยากาศและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคกลับคืนมา นอกจากนี้ปัจจัยดังกล่าวแล้ว อัตราดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในระดับต่ำและไม่มีแนวโน้มจะสูงขึ้น รวมทั้งราคาน้ำมันในตลาดโลกที่ลดลงมามากอย่างต่อเนื่อง ไม่เพียงแต่เป็นผลดีต่อเศรษฐกิจโดยรวม แต่ยังเป็นผลดีต่อธุรกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ด้วยเพราะผู้บริโภคมีค่าใช้จ่ายลดลงจะทำให้มีกำลังซื้อมากขึ้น

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในปี 2558 -2559 จะยังคงแข่งขันกันอย่างรุนแรง โดยเฉพาะตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายต่างๆ แม้ว่าความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคยังมีอยู่อย่างต่อเนื่องแต่

ผู้ประกอบการหลายรายได้เปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยพร้อมๆ กัน ในทำเลเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน ซึ่งทำให้เกิดการแข่งขันทั้งเรื่องราคา และคุณภาพของโครงการ แต่ก็เป็นที่ดีกับผู้บริโภคที่มีทางเลือกมากขึ้น

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

### ก) ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

#### • กำลังการผลิต และปริมาณการผลิต

โครงการในกรุงเทพมหานครและที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยองของบริษัทฯ จะใช้วิธีจ้างผู้รับเหมาที่มีศักยภาพในพื้นที่ซึ่งมีอยู่หลายรายเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างบ้านและอาคารให้กับบริษัทฯ โดยการทำสัญญาจ้างเหมาก่อสร้างรวมราคาค่าแรงงานและค่าวัสดุก่อสร้าง จึงทำให้บริษัทมีปัญหาในด้านการผลิตไม่มากนักเมื่อเทียบกับจ้างผู้รับเหมารายย่อยๆ โดยโครงการในกรุงเทพมหานครซึ่งส่วนใหญ่เป็นอาคารชุดขนาดใหญ่บริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัทภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการควบคุมงานก่อสร้างเป็นผู้ควบคุมงานก่อสร้างให้ได้คุณภาพตามที่บริษัทฯ กำหนด รวมทั้งบริหารต้นทุนค่าก่อสร้างให้อยู่ในงบประมาณที่กำหนด ส่วนโครงการที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง บริษัทฯ มีพนักงานระดับวิศวกรเป็นผู้ควบคุมการก่อสร้างของผู้รับเหมาให้ได้คุณภาพและรูปแบบตามที่บริษัทฯ กำหนด

#### • วัตถุดิบและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

บริษัทฯ ไม่มีบุคลากรก่อสร้างเป็นของตนเอง แต่จะว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอกเข้ามาดำเนินการก่อสร้างให้ได้ตามแผนงานของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะกำหนดราคาว่าจ้างปลูกสร้างรวมราคาวัสดุและค่าแรงซึ่งเป็นวัสดุมาตรฐานสำหรับแต่ละโครงการซึ่งจะแตกต่างกันตามกลุ่มลูกค้า

## นโยบายการผลิต (ขั้นตอนการพัฒนาโครงการ)

### 1. จัดซื้อที่ดิน

บริษัทฯ มีนโยบายในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล รวมทั้งที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง ในที่ดินของบริษัทฯ ที่มีอยู่แล้ว อย่างไรก็ตาม หากมีที่ดินที่เหมาะสมและสามารถพัฒนาในเชิงพาณิชย์ได้อย่างเหมาะสมกับนโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ บริษัทฯ ก็จะจัดซื้อที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่องต่อไปเช่นกัน ทั้งนี้ บริษัทฯ มีปัจจัยหลักในการพิจารณาซื้อที่ดินของบริษัทฯ สรุปได้ดังนี้

1. สภาพทั่วไปของที่ดิน เช่น สถานที่ตั้ง การคมนาคม ลักษณะการใช้ที่ดินตามกฎหมายผังเมือง และเทศบัญญัติที่เกี่ยวข้อง
2. ขนาด รูปร่าง และประเภทเอกสารสิทธิของที่ดิน (โฉนดหรือ น.ส.3)
3. ลักษณะของที่ดินข้างเคียง สภาพภูมิประเทศ การระบายน้ำ และสาธารณูปโภคที่เข้าถึงที่ดิน
4. ลักษณะประเภทใช้งานของที่ดิน เช่น เขตอุตสาหกรรม เขตที่พักอาศัย เขตกสิกรรม
5. แนวโน้มการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของที่ดินดังกล่าวในอนาคต

จากการพิจารณาปัจจัยข้างต้น บริษัทฯ จะนำมาประเมินอุปสงค์ อุปทาน ประเภทของโครงการที่จะพัฒนาบนที่ดินนั้นๆ และประเมินราคาต้นทุนที่เหมาะสมเพื่อใช้ในการเจรจาต่อรองซื้อที่ดิน และตัดสินใจซื้อเพื่อนำมาพัฒนาโครงการ

## 2. ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

จากที่ดินที่บริษัท มีอยู่และข้อมูลขั้นต้นของที่ดินดังกล่าว บริษัทฯ จะนำมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการ ได้แก่

1. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด ได้แก่ การแบ่งกลุ่มลูกค้า การศึกษาขนาดของตลาด สภาพการแข่งขัน และแนวโน้มของตลาดในอนาคต เพื่อให้ได้มาถึงชนิดและคุณภาพของสินค้า รวมทั้งระดับราคาที่เหมาะสม ประมาณการยอดขาย และข้อมูลพื้นฐานในการกำหนดส่วนผสมทางการตลาดที่เหมาะสม
2. การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค เพื่อกำหนดลักษณะของโครงการโดยจะออกแบบให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด จุดเด่นที่ต้องการของโครงการ และลักษณะการใช้งาน รวมทั้งประเมินต้นทุนค่าก่อสร้าง และวางแผนการก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามเวลาที่กำหนด
3. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการจากข้อมูลในข้อ (1) และ (2) เพื่อหาอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนว่าเหมาะสมแก่การลงทุนหรือไม่

## 3. พัฒนาโครงการ

การพัฒนาโครงการ บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาให้เป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างให้โดยการทำสัญญาจ้างเหมาก่อสร้าง ซึ่งผู้รับเหมาจะรับผิดชอบทั้งด้านการก่อสร้าง การจัดหาวัสดุในการก่อสร้าง และแรงงานด้วย โดยบริษัทฯ จะพิจารณาเชิญผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์ ผลงาน คุณภาพ เทคโนโลยี และบุคลากรที่เชื่อถือได้เข้ามาทำการเสนอราคา ซึ่งบริษัทฯ จะกำหนดให้มีผู้รับเหมาเข้าเสนอราคาไม่ต่ำกว่า 3 รายต่อโครงการ การประมูลจะเป็นลักษณะ Closed Bid โดยบริษัทฯ จะมีคณะกรรมการเปิดซองประมูล รวมทั้งเราจากรองราคา และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหารเพื่อพิจารณาเลือกผู้รับเหมาที่เหมาะสม

### ● ผลของฤดูกาลที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจ

ลักษณะของการดำเนินงานของบริษัทฯ ไม่มีฤดูกาล แต่ในช่วงฤดูฝนอาจทำให้การก่อสร้างโครงการมีอุปสรรคบ้าง อย่างไรก็ตาม การวางแผนกำหนดตารางเวลาการดำเนินงานโครงการจนแล้วเสร็จสามารถส่งมอบให้กับลูกค้าได้นั้น ฝ่ายบริหารได้คำนึงถึงปัจจัยนี้แล้ว ดังนั้นฤดูฝนจึงไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินงาน

### ข) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

สำหรับการพัฒนาโครงการเป็นอาคารชุดคอนโดมิเนียมและขออนุญาตจัดสรรที่ดินบริษัทฯ ต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบขององค์กรกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายว่าด้วยการจัดระเบียบอาคารชุดและตามกฎหมายการจัดสรรที่ดิน รวมทั้งกฎข้อบังคับของสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ซึ่งได้คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมหากโครงการนั้น ๆ มีข้อกำหนดให้จัดทำและที่ผ่านมาบริษัทฯ ยังไม่เคยมีข้อพิพาททางกฎหมายในเรื่องสิ่งแวดล้อม โดยโครงการในกรุงเทพมหานคร ได้แก่ โครงการเดอะปรีซ์ โครงการแวนเทจ โครงการสตาร์วิว โครงการนาราไนน์ และโครงการแอมเบอร์ ได้รับการอนุมัติจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ในเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแล้วทั้งสิ้น ทั้งนี้ บริษัทฯ ให้



ความสำคัญในการปฏิบัติตามมาตรการป้องกันและการแก้ไขซึ่งที่อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม  
ตามที่ส่วนราชการต่างๆ กำหนดไว้ทุกประการ

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงจากนโยบายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ก่อนปี 2546 บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง เพียงแห่งเดียว ต่อมาปี 2546 บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นใหม่ซึ่งมีศักยภาพสูงนับตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา บริษัทฯ จึงขยายดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพมากกว่า และลดการพึ่งพิงตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง แต่เพียงแห่งเดียว อย่างไรก็ตามเนื่องจากบริษัทฯ เพิ่งจะเริ่มดำเนินธุรกิจในพื้นที่กรุงเทพมหานคร โดยเฉพาะอาคารชุดพักอาศัย (คอนโดมิเนียม) บริษัทฯ จึงมีนโยบายการดำเนินธุรกิจอย่างระมัดระวัง ขณะเดียวกันบริษัทต้องสร้างการยอมรับจากลูกค้า รวมทั้งสร้างฐานลูกค้าใหม่ โดยเน้นกลุ่มเป้าหมายไปที่ลูกค้าระดับกลางและระดับสูงที่มีกำลังซื้อในพื้นที่ใจกลางเมืองหรือใกล้กับระบบขนส่งมวลชนและแนวรถไฟฟ้าเป็นหลัก นอกจากนี้ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในแต่ละโครงการใช้เวลาไม่น้อยกว่า 3 ปี โดยเริ่มตั้งแต่การหาที่ดินที่มีศักยภาพ การก่อสร้างซึ่งต้องคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ และส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ในปี 2557 บริษัทฯ ประสบความสำเร็จจึงทำให้โดยสามารถล้างขาดทุนสะสมได้หมด และเริ่มจ่ายปันผลเป็นครั้งแรกในรอบ 20 ปี และในปี 2558-2560 บริษัทฯ คาดว่าจะมีกำไรต่อเนื่องจากโครงการต่างๆ ที่ยังไม่ได้รับรู้รายได้ และโครงการใหม่ๆ ที่เกิดขึ้น ซึ่งในปี 2558 บริษัทฯ คาดว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะเติบโตมากกว่าปี 2557 เนื่องจากการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐที่เริ่มเป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้น อีกทั้งอัตราดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในระดับต่ำ และการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในช่วงปลายปี 2558

ส่วนปัจจัยเสี่ยงปี 2558-2560 ประกอบด้วยราคาที่ดินที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะทำเลใจกลางเมือง และแนวรถไฟฟ้าสายต่างๆ จะทำให้ต้นทุนสูงขึ้น นอกจากนี้หนี้ภาครัฐเรือนระดับประเทศที่อยู่ในระดับสูงจะทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง อีกทั้งปัญหาแรงงานที่อาจมีมากขึ้นจากการเร่งลงทุนของภาครัฐ การขยายเปิดโครงการใหม่ของภาคเอกชน และภาวะเศรษฐกิจไทยชะลอตัวเนื่องจากเศรษฐกิจโลกซบเซา

เพื่อลดความผันผวนและความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จะใช้ความละเอียดรอบคอบและรัดกุมมากขึ้นในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ โดยต้องได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนที่คุ้มค่าและมีความเสี่ยงที่ยอมรับได้ นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายร่วมทุนกับบริษัทอื่นๆ ที่มีศักยภาพ อาจจะมีข้อโครงการที่มีปัญหาทางการเงิน แต่มีศักยภาพทางธุรกิจดี คุ้มค่ากับการลงทุน และเพื่อลดความผันผวนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ พิจารณารหาธุรกิจที่มีรายได้สม่ำเสมอ

#### 3.2 ความเสี่ยงจากการสร้างบ้านก่อนขาย

เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า บริษัทฯ ยังคงมีนโยบายสร้างบ้านก่อนขาย แทนการเริ่มสร้างบ้านเมื่อลูกค้าจองซื้อ แม้ว่าบริษัทฯ ต้องใช้เงินทุนของตนเองในการก่อสร้างบ้านสูงขึ้นกว่าปกติทั่วไปก็ตาม เนื่องจากไม่ได้รับเงินจากลูกค้ามาเป็นเงินทุนหมุนเวียนในระหว่างก่อสร้าง บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการที่สร้างบ้านเสร็จแล้วแต่ไม่สามารถขายได้ทัน และยิ่งขายได้ล่าช้าไปมากขึ้นเท่าไร ก็อาจจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ มากขึ้นเท่านั้น อย่างไรก็ตามเนื่องจากบริษัทฯ ไม่มีปัญหาสภาพคล่องแต่อย่างใด ความเสี่ยงความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ ดังกล่าวลดลง

อย่างไรก็ตาม เพื่อไม่ให้เกิดการสูญเสียโอกาสในการจำหน่าย ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ ไม่มีภาระบ้านสร้างเสร็จแล้วมีปริมาณคงเหลือมากจนเกินไป บริษัทฯ จะศึกษาและสำรวจพฤติกรรมผู้บริโภค แนวโน้มความต้องการบ้าน รูปแบบ และสิ่งอำนวยความสะดวก จากลูกค้าที่เข้าเยี่ยมชมโครงการและศึกษาจากสภาพตลาดโดยรวม เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า เพื่อให้บริษัทฯ สามารถสร้างบ้านที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย และสามารถขายและโอนกรรมสิทธิ์ได้ตามกำหนดเวลา รวมทั้งได้มีการบริหารการก่อสร้างด้วยการสร้างในจำนวนที่มากพอกับความต้องการในตลาดและสามารถขายได้ในเวลาที่บ้านสร้างเสร็จพอดีหรือสร้างเสร็จไม่นาน

### 3.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเพิ่มขึ้นของต้นทุนในการก่อสร้าง

ปัญหาแรงงานก่อสร้างขาดตลาดที่ยังคงมีอยู่ และอาจมีมากขึ้นในอนาคตจากการเร่งงานก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ และการขยายโครงการต่างๆ ของภาคเอกชนจะเกิดการแย่งแรงงานในตลาดส่งผลให้ต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามในหลายโครงการของบริษัทฯ ได้ทำสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างในราคาค่าจ้างที่รวมค่าวัสดุก่อสร้างและแรงงานไว้แล้วโดยในสัญญาว่าจ้างก่อสร้างได้กำหนดค่าจ้างไว้คงที่ทำให้บริษัทฯ สามารถควบคุมต้นทุนได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายที่จะหาพันธมิตรที่เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ที่มีศักยภาพเพื่อรับงานก่อสร้างในโครงการของบริษัทฯ ให้แล้วเสร็จทันตามกำหนดเวลา ลดความเสี่ยงจากค่าปรับอันเนื่องจากการส่งมอบบ้านและห้องชุดให้กับลูกค้าล่าช้า อีกทั้งบริษัทฯ จะต้องเพิ่มศักยภาพในการบริหารและควบคุมค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

#### 4.ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีที่ดิน และที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และเพื่อเข้าร่วมทั้งสนามกอล์ฟ ณ 31 ธันวาคม 2557 ดังนี้

	ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ที่ตั้ง	เนื้อที่ดิน (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่าที่ดิน (ล้านบาท)	ภาระผูกพันกับสถาบัน การเงิน (จดจำนอง) (ล้านบาท)
1.	<u>โครงการในกรุงเทพฯ</u> ที่ดินเปล่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	ประเวศ (คลองประเวศฝั่งใต้) เขตประเวศ กรุงเทพฯ	33-3-21.00	394	ไม่มีภาระผูกพัน
2.	ที่ดินเปล่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.กรุงเทพ-นนทบุรี ต.บางเขน อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	7-3-50.00	583	ไม่มีภาระผูกพัน
3.	ที่ดินเปล่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถนนพระราม 3 ขานนาวา กรุงเทพฯ	3-3-18.80	304	123
4.	บ้านจัดสรรโครงการ เดอะ สตาร์ เอสเตท แอท พัฒนาการ 69	บริษัทเป็นเจ้าของ	ช.พัฒนาการ 69 ถ.พัฒนาการ แขวงประเวศ (คลองประเวศฝั่งเหนือ) เขตประเวศ กรุงเทพฯ	3-1-47.30	-	ไม่มีภาระผูกพัน
5.	อาคารชุดโครงการ เดอะ บริซ	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์ แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพฯ	2-1-15.30	-	ไม่มีภาระผูกพัน
6.	อาคารชุดโครงการ แวนเทจ	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.รัชดาภิเษก แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	3-0-92.00	-	ไม่มีภาระผูกพัน
7.	อาคารชุดโครงการสตาร์วิว	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถนนพระราม 3 ขานนาวา กรุงเทพฯ	7-0-25.00	-	1,750
8.	อาคารชุดโครงการนาราไนน์	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์ แขวงสาทร เขตบางรัก กรุงเทพฯ	3-0-0.90	-	1,190
9.	อาคารชุดโครงการแอมเบอร์	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.กรุงเทพ-นนทบุรี ต.บางเขน อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	2-2-49.90	-	ไม่มีภาระผูกพัน
						ภาระผูกพันกับสถาบัน

	รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ที่ตั้ง	เนื้อที่ดิน (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่าที่ดิน (ล้านบาท)	การเงิน (จดจำนอง) (ล้านบาท)
10.	<b>โครงการในจังหวัดระยอง</b> โครงการศูนย์การค้า 3 ชั้น และอาคารจอดรถ 4 ชั้นให้เช่า (สัญญาเช่าคงเหลือ 18 ปี)	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.สุขุมวิท กม. 194 ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	7-0-96.20	-	ไม่มีภาระผูกพัน
11.	ที่ดินเปล่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	ต.มาบข่า อ.เมือง จ.ระยอง	602-2-78.20	434	ไม่มีภาระผูกพัน
12.	ที่ดินเปล่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.สุขุมวิท กม. 196 ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	82-0-95.20	120	ไม่มีภาระผูกพัน
13.	ที่ดินเปล่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.สุขุมวิท กม. 198 ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	48-3-25.90	107	100
14.	ที่ดินเปล่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.สุขุมวิท กม. 194 ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	6-3-45.60	59	ไม่มีภาระผูกพัน
15.	ที่ดินเปล่าโครงการคันทรี่โฮม	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.บ้านฉาง-พลา ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	161-0-55.90	337	ไม่มีภาระผูกพัน
16.	ที่ดินเปล่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.กม. 16-พลา ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	9-3-33.70	69	ไม่มีภาระผูกพัน
17.	บ้านจัดสรร โครงการวินเทจ โฮมวิลเลจ 2	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.บ้านฉาง-พลา ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	0-0-98.00	-	ไม่มีภาระผูกพัน
18.	บ้านจัดสรร โครงการวินเทจ โฮมวิลเลจ 3	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.บ้านฉาง-พลา ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	6-2-88.42	-	ไม่มีภาระผูกพัน
19.	บ้านจัดสรร โครงการสินทวีการ์เด็นท์ 2	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.สุขุมวิท ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	21-3-11.30	74.05	ไม่มีภาระผูกพัน
20.	บ้านจัดสรร โครงการแฮมเลท 3	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.บ้านฉาง-พลา ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	5-2-21.83	-	ไม่มีภาระผูกพัน
21.	ที่ดินเปล่า	บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ ไลซัน จำกัด เป็นเจ้าของ	ถ.สุขุมวิท กม. 192 ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	105-2-30.70	211	ไม่มีภาระผูกพัน
22.	สนามกอล์ฟ อีสเทอร์น สตาร์ คันทรี่คลับ แอนด์ รีสอร์ท อาคารสโมสร และสิ่งปลูกสร้างอื่น ๆ	บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ รีสอร์ท จำกัด เป็นเจ้าของ	ถ.บ้านฉาง-พลา ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	409-0-93.00	499 *	ไม่มีภาระผูกพัน
23.	ห้องพักและบ้านให้เช่า “ซีสตาร์”	บริษัท ซีสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด เป็น เจ้าของ	ถ.บ้านฉาง-พลา ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	43-2-67.50	408 *	ไม่มีภาระผูกพัน

หมายเหตุ 1. มูลค่าที่ดินประเมิน โดยบริษัท ไทยประเมินสินทรัพย์ จำกัด ณ เดือนมกราคม 2558

2. \* มูลค่าที่ดินรวมสิ่งปลูกสร้าง

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ในปี 2557 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอันมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

ก. ชื่อ ประเภทธุรกิจ ที่ตั้ง โทรศัพท์ โทรสาร จำนวน และชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท

ชื่อ	บริษัท อีสเทิร์น สตาร์ เรย์ล เอสเตท จำกัด (มหาชน)
สำนักงานใหญ่	ชั้น 5 อาคารเพลินจิตทาวเวอร์ เลขที่ 898 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ : 0-2263-1010-5 โทรสาร : 0-2263-1009
สำนักงานสาขา	65/14-15 หมู่ 3 ถนนสุขุมวิท ตำบลบ้านฉาง อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง 21130 โทรศัพท์ : 0-3860-2500 , 0-3860-2511 โทรสาร : 0-3860-2754 Website : <a href="http://www.estarpcl.com">www.estarpcl.com</a> E-mail : <a href="mailto:estar@estarpcl.com">estar@estarpcl.com</a>
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียน	บมจ.0107536000307
ทุนจดทะเบียน	ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 5,022,246,185 หุ้น (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	5,022,246,185 บาท

ข. ชื่อ ประเภทธุรกิจ ที่ตั้ง โทรศัพท์ โทรสาร จำนวน และชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของ  
นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมด

บริษัท อีสเทิร์น สตาร์ รีสอร์ท จำกัด	
ดำเนินธุรกิจสนามกอล์ฟ คลับเฮาส์ กีฬา และห้องประชุมสัมมนา และจัดเลี้ยง ในนาม “สนามกอล์ฟ อีสเทิร์น สตาร์ คันทรี คลับ แอนด์ รีสอร์ท” ซึ่งตั้งอยู่ที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง	
สถานที่ตั้ง	241/5 หมู่ 3 ตำบลพลลา อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง 21130 โทรศัพท์ : 0-3863-0410-3 โทรสาร : 0-3863-0418 Website : <a href="http://www.easternstargolfcourse.com">www.easternstargolfcourse.com</a>
ประเภทธุรกิจ	สนามกอล์ฟ
เลขทะเบียน	0105532086493
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	500,000,000 บาท (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)
สัดส่วนการลงทุน	ร้อยละ 81.30

บริษัท ซีสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด

ดำเนินธุรกิจอพาร์ทเมนต์และบ้านเดี่ยวให้เช่า ตั้งอยู่ในบริเวณเดียวกัน

กับสนามกอล์ฟ อีสเทอร์น สตาร์ คันทรี คลับ แอนด์ รีสอร์ท ในอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง

สถานที่ตั้ง 241/39 หมู่ 3 ตำบลพลลา อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง 21130

โทรศัพท์ : 0-3860-3018-9

โทรสาร : 0-38601-901

Website : [www.seastarproperty.com](http://www.seastarproperty.com)

ประเภทธุรกิจ ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์

เลขทะเบียน 0105539027956

ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1,150,000,000 บาท (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)

สัดส่วนการลงทุน ร้อยละ 99.13

บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ ไลซัน นิวเวิลด์ จำกัด

ดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

สถานที่ตั้ง 65/14-15 หมู่ 3 ถนนสุขุมวิท ตำบลบ้านฉาง อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง 21130

โทรศัพท์ : 0-3860-2500

โทรสาร : 0-3860-2754

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (ยังไม่ได้ประกอบธุรกิจเชิงพาณิชย์)

เลขทะเบียน 0105533137636

ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 160,000,000 บาท (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)

สัดส่วนการลงทุน ร้อยละ 60

**ค. ชื่อ สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ ประเภทธุรกิจ โทรศัพท์ โทรสาร ของบุคคลอ้างอิงอื่น ๆ**

นายทะเบียน บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

สถานที่ตั้ง 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ : 0-2229-2800 โทรสาร : 0-2359-1259

Website : <http://www.tsdc.co.th>

E-mail : [TSDCallCenter@set.or.th](mailto:TSDCallCenter@set.or.th)



ผู้สอบบัญชี  
สถานที่ตั้ง

นางกิงกาญจน์ อัครวังสฤกษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 4496

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ชั้น 33 อาคารเลครัชดา

193/136-137 อาคารเลครัชดา ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย  
เขตคลองเตย

กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ : 0-2264-0777 โทรสาร: 0-2264-0789