

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 เป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อยในภาพรวม

เดิมบริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และสนามกอล์ฟในแถบพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออก โดยเฉพาะในเขตอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง และใกล้เคียง ทำให้โครงการของบริษัทต้องพึ่งพาการเติบโตของโครงการพัฒนาในบริเวณพื้นที่ดังกล่าวเพียงอย่างเดียว ในปี 2546 บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหม่ที่มีศักยภาพ ซึ่งนับแต่นั้นมาบริษัทมีนโยบายลงทุนโครงการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เข้ามายังกรุงเทพมหานคร เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ซึ่งจะช่วยเพิ่มช่องทางในการดำเนินธุรกิจ อีกทั้งช่วยลดความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจของบริษัท จากเดิมที่เน้นลูกค้าในแถบพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออกเพียงแห่งเดียว อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงดำเนินธุรกิจในพื้นที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง อย่างต่อเนื่อง อีกทั้งปัจจุบันพื้นที่อำเภอบ้านฉางเป็นส่วนหนึ่งของพื้นที่ในโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor : EEC) ที่ปัจจุบันได้มีความคืบหน้าต่างๆ ตามนโยบายไปมากแล้ว

### 1.2 วิสัยทัศน์และกลยุทธ์ทางธุรกิจ

ด้วยวิสัยทัศน์ของบริษัทที่ว่า “เรามุ่งมั่นที่จะนำเสนอนวัตกรรมแห่งการใช้ชีวิต โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ ที่สร้างสรรค์และสมบูรณ์แบบ เพื่อส่งเสริมการใช้ชีวิตอย่างมีคุณภาพ ด้วยความเป็นอยู่และสังคมที่ดียิ่งขึ้นในฐานที่เราเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวหน้าที่ผู้คนรู้จักและให้ความไว้วางใจ” บริษัทจึงได้กำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ เพื่อสนับสนุนการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ด้วยการ

- ขยายฐานธุรกิจหลักด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายยิ่งขึ้น นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์เดิม ที่บริษัทดำเนินการอยู่ให้เป็นทางเลือกของลูกค้า อาทิ บ้านแฝด ทาวน์เฮาส์ หรือ คอนโดมิเนียมโลว์ไรส์ เป็นต้น
- ขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องบนทำเลศักยภาพ เพื่อรองรับโอกาสการเติบโตของตลาดจากโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก ซึ่งรวมถึงการพัฒนาในรูปแบบธุรกิจแบบใหม่
- เสริมกำลังกันระหว่างธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย/เช่า รวมถึงธุรกิจของบริษัทย่อยอย่างสนามกอล์ฟ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพทางธุรกิจสูงสุด

นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า และสร้างแบรนด์ชื่อสหพัฒนพิบูลให้เป็นที่รู้จักและไว้วางใจในวงกว้างมากขึ้น ไปพร้อมๆ กันกับการสร้างรากฐานความเข้มแข็งภายในองค์กรทั้งในแง่กระบวนการสรรหาและพัฒนาบุคลากร รวมทั้งการจัดหาและพัฒนาระบบสนับสนุนการดำเนินงานใหม่ๆ ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นเพื่อรองรับการเติบโตอย่างยั่งยืน

ทั้งนี้ เพื่อให้การดำเนินงานได้ผลสัมฤทธิ์ตามเป้าประสงค์กลยุทธ์ บริษัทจึงได้มีการกำหนดตัวชี้วัด ผลการดำเนินงานที่สำคัญในระดับองค์กรและถ่ายทอดสู่ระดับหน่วยงานย่อยที่รับผิดชอบ ไม่ว่าจะเป็นตัวชี้วัดด้านการเงินที่เกี่ยวข้องด้านรายได้และการทำกำไร ด้านความพึงพอใจของลูกค้าและการบริการ ด้านกระบวนการที่มีประสิทธิภาพ และรวดเร็ว ไปจนถึงด้านการพัฒนาบุคลากรให้เติบโตอย่างมีคุณภาพไปพร้อมกับธุรกิจของบริษัท

### 1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

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

ปี 2546 บริษัทจัดสรรขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกใหม่ให้แก่พันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Partners) ซึ่งได้แก่ กลุ่มชั้นไรส์ และกลุ่ม U.S. Capital โดยกลุ่มชั้นไรส์ถือหุ้นในบริษัท ร้อยละ 46.78 และกลุ่ม U.S. Capital ถือหุ้นในบริษัท ประมาณร้อยละ 11.60 จากการเข้าร่วมลงทุนดังกล่าวส่งผลให้ฐานะทางการเงินและสภาพคล่องของบริษัท ดีขึ้นเป็นอย่างมาก ทำให้บริษัทมีเงินทุนมากพอที่จะนำไปขยายการลงทุนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในกรุงเทพมหานคร และโครงการเดิมที่ดำเนินการอยู่ในพื้นที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง

วันที่ 5 มกราคม 2548 บริษัทได้ยกเลิกการออก และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 4,506,400,000 หุ้น ซึ่งเป็นหุ้นที่สำรองไว้เพื่อการใช้สิทธิซื้อหุ้นเพิ่มทุนของกลุ่มชั้นไรส์ และกลุ่ม U.S. Capital ในสัดส่วนฝ่ายละเท่าๆ กันโดยกลุ่ม U.S. Capital ต้องใช้สิทธิซื้อหุ้นดังกล่าวก่อน กลุ่มชั้นไรส์จึงจะมีสิทธิซื้อได้และมีกำหนดต้องใช้สิทธิซื้อภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2547 ในราคาหุ้นละ 1.25 บาท แต่ปรากฏว่ากลุ่ม U.S. Capital ไม่ได้ใช้สิทธิซื้อหุ้นดังกล่าว ทำให้กลุ่มชั้นไรส์ไม่สามารถใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนดังกล่าวภายในกำหนด

วันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2548 กลุ่มชั้นไรส์ โดยบริษัท ชันไรส์ อีควิตี้ จำกัด ได้ซื้อหุ้นเพิ่มอีกจำนวน 331,539,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 7.5 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วของบริษัท ทำให้กลุ่มชั้นไรส์ ถือหุ้นในบริษัท เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 54 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วและต่อมากลุ่มชั้นไรส์ โดยบริษัท ชันไรส์ อีควิตี้ จำกัด ได้ทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์จากผู้ถือหุ้น ทำให้กลุ่มชั้นไรส์ถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็น 3,060,615,974 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 69.10 ของทุนจดทะเบียน และชำระแล้วของบริษัท

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

วันที่ 24 เมษายน 2558 บริษัทได้อนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และ/หรือ พนักงานของบริษัท ครั้งที่ 1 (โครงการ ESOP ครั้งที่ 1) วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ คือ วันที่ 30 มิถุนายน 2558 จำนวนที่เสนอขาย ไม่เกิน 150,000,000 หน่วย ราคาที่เสนอขายหน่วยละ 0 บาท อายุใบสำคัญแสดงสิทธิไม่เกิน 3 ปี นับแต่วันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ อัตราการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย มีสิทธิซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น ราคาการใช้สิทธิหุ้นละ 1.05 บาท กำหนดการใช้สิทธิได้ปีละ 4 ครั้ง คือ วันทำการสุดท้ายของเดือนมีนาคม มิถุนายน กันยายน และธันวาคม ตลอดอายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ และบริษัทได้อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จากทุนจดทะเบียนเดิม จำนวน 5,022,246,185.-บาท ให้เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 5,172,246,185.-บาท กล่าวคือ ให้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 150,000,000.-บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 150,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของใบสำคัญแสดงสิทธิตามโครงการ ESOP ครั้งที่ 1 ซึ่งนับตั้งแต่วันที่มิสิทธิใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ยังไม่มีการกรรมการ ผู้บริหาร หรือ พนักงานของบริษัท ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญแต่อย่างใด

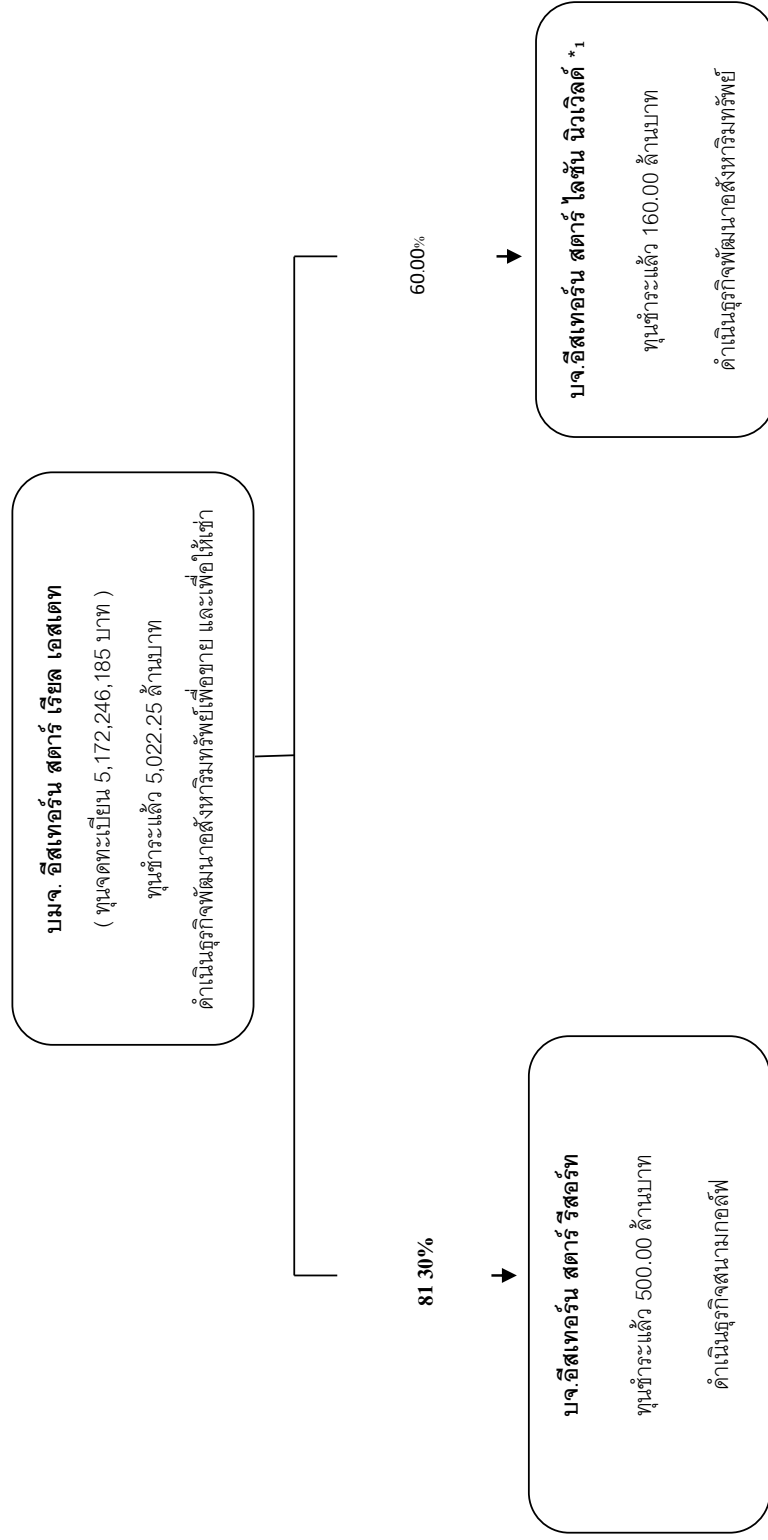
วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทได้รับโอนกิจการทั้งหมด (โดยการรับโอนทรัพย์สินและหนี้สินทั้งหมด) จากบริษัท ชีสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทที่บริษัทถือหุ้นอยู่ประมาณร้อยละ 99.13 ของทุนจดทะเบียน

#### 1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

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

1. บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ เรียด เอสเตท จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และเพื่อให้เช่า ในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล และที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง
2. บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ รีสอร์ท จำกัด ดำเนินธุรกิจสนามกอล์ฟที่อำเภอบ้านฉางจังหวัดระยอง

แผนภาพโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560



หมายเหตุ

\* 1. บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ ไลดั้น นิวเิลด์ จำกัด ยังไม่ได้ดำเนินธุรกิจเชิงพาณิชย์

### 1.5 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัท และบริษัทย่อยโดยสภาพการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทไม่ต้องพึ่งพาและ/หรือแข่งขันกับธุรกิจอื่น ในกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่อย่างมีนัยสำคัญ

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ เรียวล เอสเตท จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าและธุรกิจสนามกอล์ฟ โดยก่อนปี 2547 บริษัทเน้นการทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเขตอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง เพื่อรองรับการพัฒนาพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออก เนื่องจากเล็งเห็นว่าเขตอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง เป็นทำเลที่มีศักยภาพเพราะอยู่ห่างจากนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุดไปทางทิศตะวันออกเพียง 10 กิโลเมตร และอยู่ห่างจากสนามบินอู่ตะเภาไปทางทิศตะวันตกเพียง 5 กิโลเมตร ต่อมาในปี 2547 เป็นต้นมา บริษัทได้ขยายการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลอีกทางหนึ่งด้วย อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงพัฒนาโครงการในอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยองต่อไป โดยสามารถแบ่งลักษณะการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท แบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

#### 1. การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

มีทั้งการจัดสรรขายที่ดินพร้อมบ้าน และที่ดินเปล่า รวมทั้งห้องชุดพักอาศัยในโครงการคอนโดมิเนียม สำหรับโครงการในกรุงเทพมหานคร เดิมบริษัทได้พัฒนาโครงการภายใต้ชื่อ The Star Estate เช่น The Star Estate @ Rama III The Star Estate @ Narathiwat และ The Star Estate @ Pattanakarn 69 ต่อมาได้พัฒนาโครงการภายใต้ชื่อโครงการตามจุดเด่น หรือสถานที่ตั้งของโครงการที่พัฒนา เช่น โครงการเดอะบรีซ (The Breeze) โครงการแวนเทจ (Vantage) โครงการสตาร์วิว (StarView) โครงการนารา 9 (Nara 9) และโครงการแอมเบอร์ (Amber) ส่วนโครงการในอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง บริษัทได้พัฒนาขายที่ดินพร้อมบ้านภายใต้ชื่อ โครงการสินทวีการ์เด้นท์ โครงการสตาร์ทาวน์เซ็นเตอร์ โครงการสตาร์ทาวน์เฮ้าส์ โครงการแฮมเล็ท โครงการวินเทจ โฮม วิลเลจ โครงการเวลาน่า กอล์ฟ เฮ้าส์ เป็นต้น

#### 2. การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า

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

2.2 บ้านเดี่ยวและอาคารอพาร์ทเมนต์ที่พักอาศัยให้เช่า บ้านเดี่ยวและอาคารอพาร์ทเมนต์ที่พักดังกล่าวตั้งอยู่ติดกับสนามกอล์ฟ อีสเทอร์น สตาร์ คันที คลับ แอนด์ รีสอร์ท ที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง

#### 3. ธุรกิจสนามกอล์ฟ

ภายใต้ชื่อ “อีสเทอร์น สตาร์ คันที คลับ แอนด์ รีสอร์ท” ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ รีสอร์ท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย สนามกอล์ฟ อีสเทอร์นสตาร์ฯ เป็นสนามกอล์ฟระดับมาตรฐานสากลขนาด 18 หลุม ออกแบบ โดย Robert Trent Jones, Jr. พร้อมด้วยอาคารสโมสรและห้องอาหารรวมทั้งสถานที่ออกกำลังกายและกิจกรรมอื่น ๆ เช่น สนามเทนนิส สระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย (ฟิตเนส เซ็นเตอร์) ทะเลเทียม และห้องประชุมสัมมนา

โครงสร้างรายได้ ของบริษัท และบริษัทย่อย (2558-2560)

สายผลิตภัณฑ์	ดำเนินการโดย	ร้อยละ ของ การถือ หุ้น	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
			รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ	รายได้ (ล้านบาท)	ร้อยละ
รายได้จากธุรกิจพัฒนา อสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	ESTAR		2,516.03	95.91	1,829.04	94.40	1,605.27	93.66
รายได้จากธุรกิจให้เช่า	ESTAR		29.26	1.11	2.26	0.11	1.58	0.09
	SEASTAR	99.13	2.82	0.11	29.00	1.50	34.52	2.01
รายได้จากธุรกิจสนามกอล์ฟ	ESR	81.30	48.50	1.85	48.96	2.53	51.60	3.01
รายได้อื่น ๆ	ESTAR ESR		26.68	1.02	28.21	1.46	21.03	1.23
	SEASTAR							
รวม			2,623.29	100.00	1,937.47	100.00	1,714.00	100.00

หมายเหตุ :

ESTAR = บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน)

ESR = บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ รีสอร์ท จำกัด

SEASTAR = บริษัท ซีสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด

ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัท ซีสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ได้โอนกิจการทั้งหมดให้กับ บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน)

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยของปี 2560 ในช่วงครึ่งปีแรกค่อนข้างชะลอตัว จากกำลังซื้อที่ยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่ เป็นผลจากภาวะเศรษฐกิจ ในประเทศที่ยังรอการฟื้นตัว ประกอบกับความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อ ที่มีมากขึ้นตั้งแต่ช่วงปลายปี 2559 จนถึงกลางปี 2560 ในช่วงครึ่งหลังของปี 2560 สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยเริ่มฟื้นตัว บ้าง แต่เนื่องจากจำนวนที่อยู่อาศัยคงค้างในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ณ สิ้นปี 2559 และต้นปี 2560 มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ในช่วงครึ่งหลังของปี 2560 จึงเป็นการระบายที่อยู่อาศัยคงค้าง ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จะปรับกลยุทธ์ทั้ง ราคาและรูปแบบโครงการ ให้รองรับการอยู่อาศัยของลูกค้าหลายกลุ่ม เพื่อที่จะระบายที่อยู่อาศัยคงค้างไปยัง กลุ่มเป้าหมายที่หลากหลายมากขึ้น ทั้งกลุ่มวัยเริ่มทำงาน กลุ่มวัยทำงาน กลุ่มครอบครัว กลุ่มผู้สูงอายุ รวมถึงกลุ่ม ชาวต่างชาติ

ในปี 2561 แม้เศรษฐกิจจะเริ่มฟื้นตัวส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เชื่อมั่น และเปิดขาย โครงการที่อยู่อาศัยใหม่ แต่ทิศทางการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยยังคงเป็นไปอย่างรุนแรง นอกจากนี้จำนวนที่อยู่อาศัยคง ค้างที่ยังมีอยู่จำนวนมากยังเป็นปัจจัยให้ผู้ประกอบการตั้งเป้าหมายการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยใหม่อย่างระมัดระวัง สำหรับกลยุทธ์ของผู้ประกอบการในปี 2561 จะยังคงเป็นการลงทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยตามพื้นที่เส้นทางขนส่งมวลชนที่เชื่อมต่อกับเส้นทางหลักสู่ใจกลางเมืองกรุงเทพฯ และตามพื้นที่ส่วนต่อขยายของสถานีรถไฟฟ้า ซึ่งเป็นการเปิด พื้นที่ใหม่ๆ ให้ผู้ประกอบการสามารถพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ได้มากขึ้น

ในปี 2561 คาดว่าผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะปรับกลยุทธ์การลงทุนพัฒนาและการขายที่อยู่ อาศัยแตกต่างกันตามเซ็กเมนต์ โดยผู้ประกอบการที่มีที่ดินในทำเล ศักยภาพอย่างใจกลางเมือง และศูนย์กลางธุรกิจ สามารถเลือกลงทุนพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับบนในรูปแบบ **Mixed-use Project** เพื่อสร้างรายได้ในรูปแบบค่าเช่าพื้นที่เพิ่มเติม แม้ตลาดคอนโดมิเนียมระดับบนจะเป็นตลาดที่ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยมีกำลังซื้อแต่ขนาดตลาดยังจำกัด แต่การลงทุนพัฒนาคอนโดมิเนียมระดับกลางก็ยังจำเป็นต้องดำเนินการไปพร้อมกันด้วย เนื่องจากเป็นตลาดของผู้บริโภค วัยทำงานที่ยังมีโอกาสอยู่มาก แต่ทั้งนี้ความพร้อมทางการเงินของกลุ่มวัยที่เริ่มทำงานอาจมีปัญหากับการขอสินเชื่อจาก สถาบันการเงิน ซึ่งผู้ประกอบการคงต้องให้ความสำคัญกับกรณีดังกล่าวด้วย

สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 และปีต่อไป ผู้ประกอบการหลายรายเริ่มให้ความสำคัญเรื่อง เทคโนโลยีสมัยใหม่และนวัตกรรมต่างๆ เพื่อที่จะอำนวยความสะดวกสบายในการอยู่อาศัยให้มากขึ้น อีกทั้งสร้างความ แปลกใหม่ โดดเด่น และนำมาเป็นจุดขาย รวมถึงการให้ความสำคัญกับตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่รองรับกลุ่มผู้สูงอายุเพิ่ม มากขึ้น

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

### ก) ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

#### • กำลังการผลิต และปริมาณการผลิต

โครงการในกรุงเทพมหานครและที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง บริษัทจะใช้วิธีจ้างผู้รับเหมาที่มี ศักยภาพในพื้นที่ซึ่งมีอยู่หลายรายเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างบ้านและอาคารให้กับบริษัท โดยการทำให้ สัญญาจ้างเหมาก่อสร้างรวมราคาค่าแรงงานและค่าวัสดุก่อสร้าง จึงทำให้บริษัทมีปัญหาด้าน การผลิตไม่มาก เมื่อเทียบกับจ้างผู้รับเหมารายย่อยๆ โดยโครงการในกรุงเทพมหานคร ซึ่งส่วน ใหญ่เป็นอาคารชุดขนาดใหญ่ บริษัทได้ว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาด้านการบริหารงานก่อสร้างภายนอก ที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการควบคุมงานก่อสร้างอาคารขนาดใหญ่เป็นผู้ควบคุม งานก่อสร้างให้ได้คุณภาพตามที่บริษัทกำหนด รวมทั้งบริหารต้นทุนค่าก่อสร้างให้อยู่ในงบประมาณ



ที่กำหนดส่วนโครงการที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง ซึ่งทั้งหมดเป็นบ้านจัดสรร บริษัทมีพนักงานระดับวิศวกรเป็นผู้บริหารและควบคุมการก่อสร้างของผู้รับเหมาให้ได้คุณภาพและรูปแบบตามที่บริษัทกำหนด

- **วัดฤทธิและผู้อำนวยการวัดฤทธิ**

บริษัทไม่มีบุคลากรก่อสร้างเป็นของตนเอง แต่จะว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอกเข้ามาดำเนินการก่อสร้างให้ได้ตามแผนงานของบริษัท โดยบริษัทจะกำหนดราคาว่าจ้างปลูกสร้างรวมราคาวัสดุและค่าแรงซึ่งเป็นวัสดุมาตรฐานสำหรับแต่ละโครงการซึ่งจะแตกต่างกันตามกลุ่มลูกค้า อย่างไรก็ตามปัจจุบันบริษัทได้ดำเนินการก่อสร้างพันธมิตรในด้านงานก่อสร้างบ้านและอาคารชุดที่มีศักยภาพ และมีผลงานเป็นที่ประจักษ์ เพื่อให้งานก่อสร้างมีคุณภาพและมั่นใจได้ว่าเสร็จตามเวลาที่กำหนด

## **นโยบายการผลิต (ขั้นตอนการพัฒนาโครงการ)**

### **1. จัดซื้อที่ดิน**

บริษัทมีนโยบายในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล รวมทั้งที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง ในที่ดินของบริษัทที่มีอยู่แล้ว อย่างไรก็ตาม หากมีที่ดินที่เหมาะสมและสามารถพัฒนาในเชิงพาณิชย์ได้อย่างเหมาะสมกับนโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัท บริษัท ก็จะจัดซื้อที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่องต่อไปเช่นกัน

ทั้งนี้ บริษัทมีปัจจัยหลักในการพิจารณาซื้อที่ดินของบริษัท สรุปได้ดังนี้

1. สภาพทั่วไปของที่ดิน เช่น สถานที่ตั้ง การคมนาคม ลักษณะการใช้ที่ดินตามกฎหมายผังเมือง และเทศบัญญัติที่เกี่ยวข้อง
2. ขนาด รูปร่าง และประเภทเอกสารสิทธิของที่ดิน (โฉนด หรือ น.ส.3)
3. ลักษณะสภาพของที่ดินข้างเคียง สภาพภูมิประเทศ การระบายน้ำ สาธารณูปโภคที่เข้าถึงที่ดิน รวมทั้งความสะดวกในการเข้าออกสู่ถนนสาธารณะ
4. ลักษณะประเภทใช้งานของที่ดิน เช่น เขตอุตสาหกรรม เขตที่พักอาศัย เขตสีกรรม
5. แนวโน้มการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของที่ดินดังกล่าวในอนาคต

จากการพิจารณาปัจจัยข้างต้น บริษัทจะนำมาประเมินอุปสงค์ อุปทาน ประเภทของโครงการที่จะพัฒนาบนที่ดินแปลงนั้นๆ ประเมินราคาต้นทุนโครงการที่จะยึดและถูกต้อง ก่อนพิจารณาตัดสินใจซื้อเพื่อนำมาพัฒนาโครงการ

### **2. ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ**

จากที่ดินที่บริษัทมีอยู่และข้อมูลขั้นต้นของที่ดินดังกล่าว บริษัทจะนำมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการ ได้แก่

- 1) การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด ได้แก่ วิเคราะห์กลุ่มลูกค้า ศึกษาขนาดของตลาด สภาพการแข่งขัน และแนวโน้มของตลาดในอนาคต เพื่อให้ได้มาถึงชนิดและคุณภาพของสินค้า รวมทั้งระดับราคาที่เหมาะสม ประมาณการยอดขาย และข้อมูลพื้นฐานในการกำหนดรูปแบบของบ้านและห้องชุดให้ตรงกับความต้องการของตลาด
- 2) การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค เพื่อกำหนดลักษณะของโครงการโดยจะออกแบบให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด จุดเด่นที่โครงการของโครงการ และลักษณะการใช้

- งาน รวมทั้งประเมินต้นทุนค่าก่อสร้าง และวางแผนการก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามเวลาที่กำหนดลงสินค้า รวมทั้งนำข้อมูลใหญ่หน่วยเพิ่มช่องทางในการดำเนินธุรกิจอีกทั้งช่วยลด
3. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการเงินของโครงการจากข้อมูลในข้อ 1) และ 2) เพื่อหาอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนว่าเหมาะสมแก่การลงทุนหรือไม่

### 3. พัฒนาโครงการ

การพัฒนาโครงการ บริษัทจะว่าจ้างผู้รับเหมาภายนอกให้เป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างให้โดยการทำสัญญาจ้างเหมาก่อสร้าง ซึ่งผู้รับเหมาจะรับผิดชอบทั้งด้านการก่อสร้าง การจัดหาวัสดุในการก่อสร้าง และแรงงานด้วย โดยบริษัทจะพิจารณาเชิญผู้รับเหมาที่มีชื่อเสียงในการก่อสร้าง มีประสบการณ์ ผลงาน คุณภาพ เทคโนโลยี และบุคลากรที่เชื่อถือได้เข้ามาทำการเสนอราคาก่อสร้างกับบริษัท ซึ่งบริษัทจะกำหนดให้ผู้รับเหมาเสนอราคาไม่ต่ำกว่า 3 รายต่อโครงการ การประมูลจะเป็นลักษณะ Closed Bid โดยบริษัทจะมีคณะกรรมการจัดซื้อจัดจ้างเป็นผู้ดำเนินการกำหนดขอบเขตงาน คุณสมบัติของผู้รับเหมาก่อสร้าง รับและเปิดซองประมูล รวมทั้งเจรจาต่อรองราคาเพื่อให้ได้ผู้รับเหมาก่อสร้าง รวมทั้งราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสมที่สุด

#### ผลของฤดูกาลที่กระทบต่อการดำเนินงานธุรกิจ

ลักษณะของการดำเนินงานของบริษัทไม่มีฤดูกาล แต่ในช่วงฤดูฝนอาจทำให้การก่อสร้างโครงการมีอุปสรรคในการทำงานบ้าง อย่างไรก็ตาม ในการวางแผนกำหนดตารางเวลาการดำเนินงานโครงการจนแล้วเสร็จสามารถส่งมอบให้กับลูกค้าได้นั้น ฝ่ายบริหารได้คำนึงถึงปัจจัยนี้แล้ว ดังนั้นฤดูฝนจึงไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินงานก่อสร้างโครงการของบริษัท

#### ข) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

สำหรับการพัฒนาโครงการเป็นอาคารชุดคอนโดมิเนียมและขออนุญาตจัดสรรที่ดิน บริษัทต้องปฏิบัติตามกฎหมาย และกฎระเบียบขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับอาคารชุด และการจัดสรรที่ดิน รวมทั้ง กฎข้อบังคับของสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ซึ่งได้คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมของโครงการนั้นๆ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทยังไม่เคยมีข้อพิพาททางกฎหมาย ในเรื่องสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด โดยโครงการอาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานคร ได้แก่ โครงการเดอะบรีช โครงการแวนเทจ โครงการสตาร์วิว โครงการนารา 9 และโครงการแอมเบอร์ ได้รับการอนุมัติจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ในเรื่องรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมของโครงการแล้วทั้งสิ้น ทั้งนี้ บริษัทให้ความสำคัญในการปฏิบัติตามมาตรการป้องกันและการแก้ไขสิ่งทีอาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ตามที่ส่วนราชการต่างๆ กำหนดไว้ทุกประการ รวมทั้งกำกับผู้รับเหมาก่อสร้างที่บริษัท ว่าจ้างให้ปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการป้องกันผลกระทบสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัด

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงจากนโยบายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ก่อนปี 2546 บริษัทดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง เพียงแห่งเดียวต่อมาปี 2546 บริษัทมีผู้ถือหุ้นใหม่ซึ่งมีศักยภาพสูงนับตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา บริษัทจึงขยายดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพมากกว่า และลดการพึ่งพิงตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง แต่เพียงแห่งเดียว อย่างไรก็ตามแม้บริษัทจะขยายธุรกิจไปในเขตกรุงเทพมหานคร บริษัทยังมีนโยบายการดำเนินธุรกิจอย่างระมัดระวัง โดยบริษัท จะสร้างการยอมรับจากลูกค้าเก่า รวมทั้งสร้างฐานลูกค้าใหม่ โดยเน้นกลุ่มเป้าหมายไปที่ลูกค้าระดับกลางและระดับสูงที่มีกำลังซื้อในพื้นที่ใจกลางเมืองหรือใกล้กับระบบขนส่งมวลชนและแนวรถไฟฟ้าเป็นหลักต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน

ปลายปี 2560 ภาพรวมด้านเศรษฐกิจของประเทศมีการกระเตื้องขึ้น สำหรับอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 มีแนวโน้มเติบโตมากกว่าปีที่ผ่านมา เนื่องจากมีปัจจัยบวกหลายประการ ขณะที่ปัจจัยลบก็ยังคงมีอยู่ เช่น เรื่องความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อ และหนี้ภาคครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง แต่เชื่อว่าจะไม่ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นมากนัก สำหรับปัจจัยบวกที่จะส่งผลต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยรวม ได้แก่ อัตราดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในระดับต่ำเชื่อว่าในครึ่งปีแรก 2561 อัตราดอกเบี้ยจะยังคงไม่ปรับขึ้น ในขณะที่ตัวเลขภาคการส่งออกและการท่องเที่ยวมีการขยายตัวสูงขึ้น นอกจากนี้ด้านโครงการลงทุนภาครัฐเริ่มเป็นรูปธรรมมากขึ้น มีการประมูลและเริ่มทยอยก่อสร้างในหลายโครงการ ทำให้มีเม็ดเงินไหลเข้าระบบและขับเคลื่อนเศรษฐกิจ และหนึ่งในโครงการสำคัญที่จะช่วยผลักดันให้เศรษฐกิจไทยโตได้ตามที่ประมาณการกันไว้คือ โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor : EEC) และการที่รัฐบาลใช้มาตรา 44 ในเรื่องผังเมืองเพื่อให้สามารถดำเนินการพัฒนาโครงการได้เร็วขึ้น ช่วยประโยชน์ได้อย่างมาก ซึ่งคาดว่าจะหลังจากนี้จะใช้ระยะเวลาไม่นาน ข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินในพื้นที่อีอีซีน่าจะแล้วเสร็จ ผู้ประกอบการก็จะสามารถลงทุนได้เร็วขึ้นด้วย โดยเริ่มเห็นผลจากการเปิดใช้อาคารผู้โดยสารใหม่ของสนามบินอู่ตะเภา รวมทั้ง มอเตอร์เวย์ สายพัทยา-ระยอง ซึ่งอยู่ระหว่างการก่อสร้างที่คาดว่าจะเปิดใช้ได้ในปี 2562

ยังมีอีกปัจจัยหนึ่ง ที่ทำให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ต้องใช้ความระมัดระวังในการดำเนินธุรกิจมากขึ้น คือ ปัจจัยทางการเมือง ซึ่งในปี 2561-2562 เริ่มใกล้เข้าสู่การเลือกตั้ง และสุดท้ายไม่ว่าจะกลับมาเกิดความขัดแย้งกันอีกหรือไม่ หากเกิดขึ้นอีกก็จะเป็นปัจจัยลบที่คอยกดดันตลาดและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้ชะลอตัวเช่นกัน

#### 3.2 ความเสี่ยงจากการสร้างบ้านก่อนขาย

เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า บริษัทยังคงมีนโยบายสร้างบ้านก่อนขาย แทนการเริ่มสร้างบ้านเมื่อลูกค้าจองซื้อ แม้ว่าบริษัทต้องใช้เงินทุนของตนเองในการก่อสร้างบ้านสูงขึ้นกว่าปกติทั่วไปก็ตาม เนื่องจากบริษัทไม่ได้นำเงินจากลูกค้ามาเป็นเงินทุนหมุนเวียนในระหว่างก่อสร้าง บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่สร้างบ้านเสร็จแล้วแต่ไม่สามารถขายได้ทันที และยิ่งขายได้ล่าช้าไปนานขึ้นก็จะส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัทมากขึ้นเท่านั้น อย่างไรก็ตาม เพื่อไม่ให้บริษัท สูญเสียโอกาสในการขายและเพื่อไม่ให้บริษัทมีภาระบ้านสร้างเสร็จแล้วมีปริมาณคงเหลือมากเกินไป บริษัทจะศึกษาสำรวจความต้องการของผู้บริโภค จากลูกค้าที่เข้าเยี่ยมชมโครงการ และศึกษาจากสภาพตลาดโดยรวม เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าเพื่อให้บริษัทสามารถสร้างบ้านที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า และสามารถขายและโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าได้ตามกำหนดเวลา

### 3.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเพิ่มขึ้นของต้นทุนในการก่อสร้าง

ปัญหาแรงงานก่อสร้างที่ยังมีอยู่ในปัจจุบัน และในอนาคตจากการเร่งงานก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐ และการขยายโครงการต่างๆ ของภาคเอกชนจะเกิดการแย่งแรงงานในตลาดส่งผลให้ต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมาเศรษฐกิจยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่ อีกทั้งสินค้าที่อยู่อาศัยในตลาดยังคงเหลือจำนวนมาก ภาคเอกชนได้ชะลอการเปิดโครงการใหม่ ปัญหาการขาดแคลนแรงงานก็เริ่มคลี่คลายลงได้ระดับหนึ่ง นอกจากนี้เพื่อลดความเสี่ยงในหลายโครงการของบริษัทได้ทำสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างในราคาค่าจ้างที่รวมค่าวัสดุ ก่อสร้างและแรงงานไว้แล้ว โดยในสัญญาว่าจ้างก่อสร้างได้กำหนดค่าจ้างไว้คงที่ทำให้บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายที่จะหาพันธมิตรที่เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ที่มีศักยภาพเพื่อรับงานก่อสร้างในโครงการของบริษัท ให้แล้วเสร็จทันตามกำหนดเวลา ลดความเสี่ยงจากค่าปรับอันเนื่องจากการส่งมอบบ้านและห้องชุดให้กับลูกค้าล่าช้า อีกทั้ง บริษัทมีนโยบายชัดเจนที่จะให้มีการบริหารและควบคุมค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

#### 4.ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 บริษัท และบริษัทย่อยมีที่ดิน และที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และเพื่อเช่ารวมทั้งสามกลุ่ม ณ 31 ธันวาคม 2560 ดังนี้

	ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ที่ตั้ง	เนื้อที่ดิน (ไร่-งาน-ตรว.)	มูลค่าที่ดิน (ล้านบาท)	ภาระผูกพันกับ สถาบันการเงิน (จดจำนอง) (ล้านบาท)
<b>โครงการในประเทศไทย</b>						
1.	ที่ดินเปล่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	ประเวศ (คลองประเวศฝั่งใต้) เขตประเวศ กรุงเทพฯ	32-3-32.00	499	ไม่มีภาระผูกพัน
2.	ที่ดินเปล่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.กรุงเทพ-นนทบุรี ต.บางเขน อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	7-3-50.00	693	ไม่มีภาระผูกพัน
3.	ที่ดินเปล่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถนนพระราม 3 ยานนาวา กรุงเทพฯ	3-3-18.80	380	ไม่มีภาระผูกพัน
4.	บ้านจัดสรรโครงการ เดอะ สตาร์ เอสเตท แอท พัฒนาการ 69	บริษัทเป็นเจ้าของ	ช.พัฒนาการ 69 ถ.พัฒนาการ แขวงประเวศ (คลองประเวศฝั่งเหนือ) เขตประเวศ กรุงเทพฯ	3-1-47.30	-	ไม่มีภาระผูกพัน
5.	อาคารชุดโครงการสตาร์วิว	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถนนพระราม 3 ยานนาวา กรุงเทพฯ	7-0-25.00	-	ไม่มีภาระผูกพัน
6.	อาคารชุดโครงการนาราไนน์	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์ แขวงสาทร เขตบางรัก กรุงเทพฯ	3-0-0.90	-	ไม่มีภาระผูกพัน
7.	อาคารชุดโครงการแอมเบอร์	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.กรุงเทพ-นนทบุรี ต.บางเขน อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี	2-2-49.90	-	860
8.	ที่ดินบริเวณถนนพัฒนาการ 20	บริษัทเป็นเจ้าของ	ช.พัฒนาการ 20 แขวงประเวศ เขตประเวศ กรุงเทพฯ	25-2-82	-	372
9.	ที่ดินบริเวณถนนสุขุมวิท 42	บริษัทเป็นเจ้าของ	ต.พระโขนง(พระโขนงฝั่งเหนือ) อ.คลองเตย กรุงเทพฯ	2-2-18	-	315

10.	<b>โครงการในจังหวัดระยอง</b> โครงการศูนย์การค้า 3 ชั้น และอาคารจอดรถ 4 ชั้นให้เข้า (สัญญาเช่าคงเหลือ 18 ปี)	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.สุขุมวิท กม. 194 ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	7-0-96.20	60	ไม่มีภาระผูกพัน
11.	ที่ดินเปล่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	ต.มาบตา อ.เมือง จ.ระยอง	602-2-78.20	458	ไม่มีภาระผูกพัน
12.	ที่ดินเปล่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.สุขุมวิท กม. 196 ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	82-0-95.20	153	ไม่มีภาระผูกพัน
13.	ที่ดินเปล่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.สุขุมวิท กม. 198 ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	48-3-25.90	126	100
14.	ที่ดินเปล่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.สุขุมวิท กม. 194 ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	6-3-45.60	77	ไม่มีภาระผูกพัน
15.	ที่ดินเปล่าโครงการคันทรี่โฮม	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.บ้านฉาง-พลา ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	161-0-55.90	293	ไม่มีภาระผูกพัน
16.	ที่ดินเปล่า	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.กม. 16-พลา ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	9-3-33.70	83	ไม่มีภาระผูกพัน
17.	บ้านจัดสรร โครงการวินเทจ โฮมวิลเลจ 2	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.บ้านฉาง-พลา ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	17-2-82.80	-	ไม่มีภาระผูกพัน
18.	บ้านจัดสรร โครงการวินเทจ โฮมวิลเลจ 3	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.บ้านฉาง-พลา ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	9-3-63.20	-	ไม่มีภาระผูกพัน
19.	บ้านจัดสรร โครงการสินทวีการไชน์ 2	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.สุขุมวิท ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	42-1-92.50	-	ไม่มีภาระผูกพัน
20.	บ้านจัดสรร โครงการแฮมเลต 3	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.บ้านฉาง-พลา ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	6-2-60	-	ไม่มีภาระผูกพัน
21.	บ้านจัดสรร โครงการเวลามา กอล์ฟ เล้าส์	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.บ้านฉาง-พลา ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	24-3-23.3	-	ไม่มีภาระผูกพัน
22.	ห้องพักและบ้านให้เช่า “สี่สตาร์”	บริษัทเป็นเจ้าของ	ถ.บ้านฉาง-พลา ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	43-2-67.50	330 *	ไม่มีภาระผูกพัน

23.	ที่ดินเปล่า	บริษัท ฮิสเทอรันิ สตาร์ ไลชั่น จำกัด เป็นเจ้าของ	ถสุขุมวิท กม. 192 ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	105-2-30.70	253	ไม่มีภาระผูกพัน
24.	สนามกอล์ฟ ฮิสเทอรันิ สตาร์ คันทรีคลับ แอนด์ รีสอร์ท อาคารสโมสร และสิ่งปลูกสร้างอื่นๆ	บริษัท ฮิสเทอรันิ สตาร์ รีสอร์ท จำกัด เป็นเจ้าของ	บ้านฉาง-พลา ต.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง	409-0-93.00	509 *	ไม่มีภาระผูกพัน

หมายเหตุ 1. มูลค่าที่ดินประเมิน โดยบริษัท ไทยประเมิน ดินน์ ฟิสิกส์ จำกัด ณ เดือนมกราคม 2561

2. \* มูลค่าที่ดินรวมสิ่งปลูกสร้าง

#### 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ในปี 2560 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอันมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท อย่างมีนัยสำคัญ



## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

ก. ชื่อ ประเภทธุรกิจ ที่ตั้ง โทรศัพท์ โทรสาร จำนวน และชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท

ชื่อ	บริษัท อีสเทิร์น สตาร์ รีเทล 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	5,172,246,185 บาท (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 คลับเฮ้าส์ 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> E-mail : <a href="mailto:esr_marketing@hotmail.com">esr_marketing@hotmail.com</a>
ประเภทธุรกิจ	สนามกอล์ฟ
เลขทะเบียน	0105532086493
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	500,000,000 บาท (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท)
สัดส่วนการลงทุน	ร้อยละ 81.30

บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ ไลเซนส์ 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 93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10400  
โทรศัพท์ : 0-2009-9000 โทรสาร : 0-2009-9991  
Website : <http://www.set.or.th/tsd>  
E-mail : [www.set.or.th/contactcenter](http://www.set.or.th/contactcenter)

ผู้สอบบัญชี นายชยพล ศุภเศรษฐนันท์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 3972  
สถานที่ตั้ง บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด  
ชั้น 33 อาคารเลครัชดา  
193/136-137 อาคารเลครัชดา ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย  
กรุงเทพมหานคร 10110  
โทรศัพท์ : 0-2264-0777 โทรสาร: 0-2264-0