

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย

วิสัยทัศน์

“เรามุ่งมั่นที่จะนำเสนอวัฒนธรรมแห่งการใช้ชีวิต โดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ ที่สร้างสรรค์และสมบูรณ์แบบ เพื่อส่งเสริมการใช้ชีวิตอย่างมีคุณภาพ ด้วยความเป็นอยู่และสังคมที่ดียิ่งขึ้น ในฐานะที่เราเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวหน้าที่ ผู้คนรู้จักและให้ความไว้วางใจ”

พันธกิจ

1. มุ่งทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้าเชิงลึก เพื่อแสวงหาวัฒนธรรมที่ตอบโจทย์การใช้ชีวิต และนำมาต่อยอด พัฒนาในทุกๆ ผลิตภัณฑ์และการบริการ
2. พัฒนาบุคลากร องค์ความรู้ และ กระบวนการ เพื่อสร้างสรรค์บ้านที่มีคุณภาพ และสร้างบริการที่ใส่ใจ
3. พัฒนาโครงการที่มีสภาพแวดล้อมที่ดี น่าอยู่ พร้อมไปกับการยกระดับสภาพแวดล้อมของชุมชนโดยรอบ โดยยึด หลักธรรมาภิบาลในการดำเนินธุรกิจ

ค่านิยมองค์กร

- ความเป็นทีมร่วมแรงร่วมใจ
- การบริการด้วยใจและใส่ใจในรายละเอียด
- ความไว้วางใจและความโปร่งใส
- การปรับตัวและความสร้างสรรค์
- การมุ่งมั่นผลสำเร็จ

เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

ขยายฐานธุรกิจหลักด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายยิ่งขึ้นบนทำเลศักยภาพ รวมทั้งการพัฒนารูปแบบธุรกิจ แบบใหม่และเสริมกำลังกันระหว่างธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย/เช่า รวมถึงธุรกิจของบริษัทย่อยอย่างสนามกอล์ฟและธุรกิจ อื่นๆ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพทางธุรกิจสูงสุด

เรายังมุ่งมั่นพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง นำเสนอวัฒนธรรมใหม่ในการใช้ชีวิตที่อบอุ่น เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าและสร้างแบรนด์อสังหาริมทรัพย์ให้เป็นที่รู้จักและไว้วางใจในวงกว้าง รวมทั้ง สร้างรากฐานความเข้มแข็งภายในองค์กรทั้งในแง่กระบวนการสรรหาและพัฒนาบุคลากร เพื่อการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

การวัดผลความสำเร็จตามกลยุทธ์

ทั้งนี้ เพื่อให้การดำเนินงานได้ผลสัมฤทธิ์ตามเป้าหมายและกลยุทธ์ บริษัทจึงได้มีการกำหนดตัวชี้วัด ผลการดำเนินงาน ที่สำคัญในระดับองค์กรและถ่ายทอดสู่ระดับหน่วยงานย่อยที่รับผิดชอบ โดยมีประเภทตัวชี้วัดหลักๆ อาทิ

- ตัวชี้วัดด้านการเงินที่เกี่ยวกับด้านยอดขาย รายได้และการทำกำไร
- ตัวชี้วัดด้านความพึงพอใจของลูกค้าต่อคุณภาพสินค้าและการให้บริการ
- ตัวชี้วัดด้านกระบวนการ โดยวัดที่ประสิทธิภาพของการดำเนินการ
- ตัวชี้วัดด้านการพัฒนาบุคลากร

1.1 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นโดยกลุ่มสตาร์บล็อก กลุ่มสหยูเนี่ยน และกลุ่มผู้ถือหุ้นอื่นๆ เพื่อลงทุนในธุรกิจพัฒนาที่ดินบริเวณพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออก ในเขตอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง นอกจากนี้บริษัทยังได้จัดตั้งบริษัท อีสเทอร์น สตาร์ รีสอร์ท จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจสนามกอล์ฟ เป็นหลัก

ปี 2546 บริษัทจัดสรรขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกใหม่ให้แก่พันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Partners) ซึ่งได้แก่กลุ่มชั้นไรส์ และกลุ่ม U.S. Capital โดยกลุ่มชั้นไรส์ถือหุ้นในบริษัท ร้อยละ 46.78 และกลุ่ม U.S. Capital ถือหุ้นในบริษัทประมาณร้อยละ 11.60 จากการเข้าร่วมลงทุนดังกล่าวส่งผลให้ฐานะทางการเงินและสภาพคล่องของบริษัท ดีขึ้นเป็นอย่างมาก ทำให้บริษัทมีเงินทุนมากพอที่จะนำไปขยายการลงทุนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในกรุงเทพมหานคร และโครงการเดิมที่ดำเนินการอยู่ในพื้นที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง

วันที่ 5 มกราคม 2548 บริษัทได้ยกเลิกการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 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 ชั้นไรส์ อีคิวดี จำกัด ได้ซื้อหุ้นเพิ่มอีกจำนวน 331,539,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 7.5 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วของบริษัท ทำให้กลุ่มชั้นไรส์ ถือหุ้นในบริษัท เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 54 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้วและต่อมากลุ่มชั้นไรส์ โดยบริษัท ชั้นไรส์ อีคิวดี จำกัด ได้ทำข้อเสนอซื้อหลักทรัพย์จากผู้ถือหุ้น ทำให้กลุ่มชั้นไรส์ถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็น 3,060,615,974 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 69.10 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัท

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

วันที่ 24 เมษายน 2558 บริษัทได้อนุมัติการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทให้แก่กรรมการ 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 จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 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 ซึ่งนับตั้งแต่วันที่เริ่มใช้สิทธิใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญจนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2561 ซึ่งเป็นวันสิ้นสุดโครงการ ESOP ครั้งที่ 1 ปรากฏว่าไม่มีกรรมการ ผู้บริหาร หรือ พนักงานของบริษัท ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญแต่อย่างใด

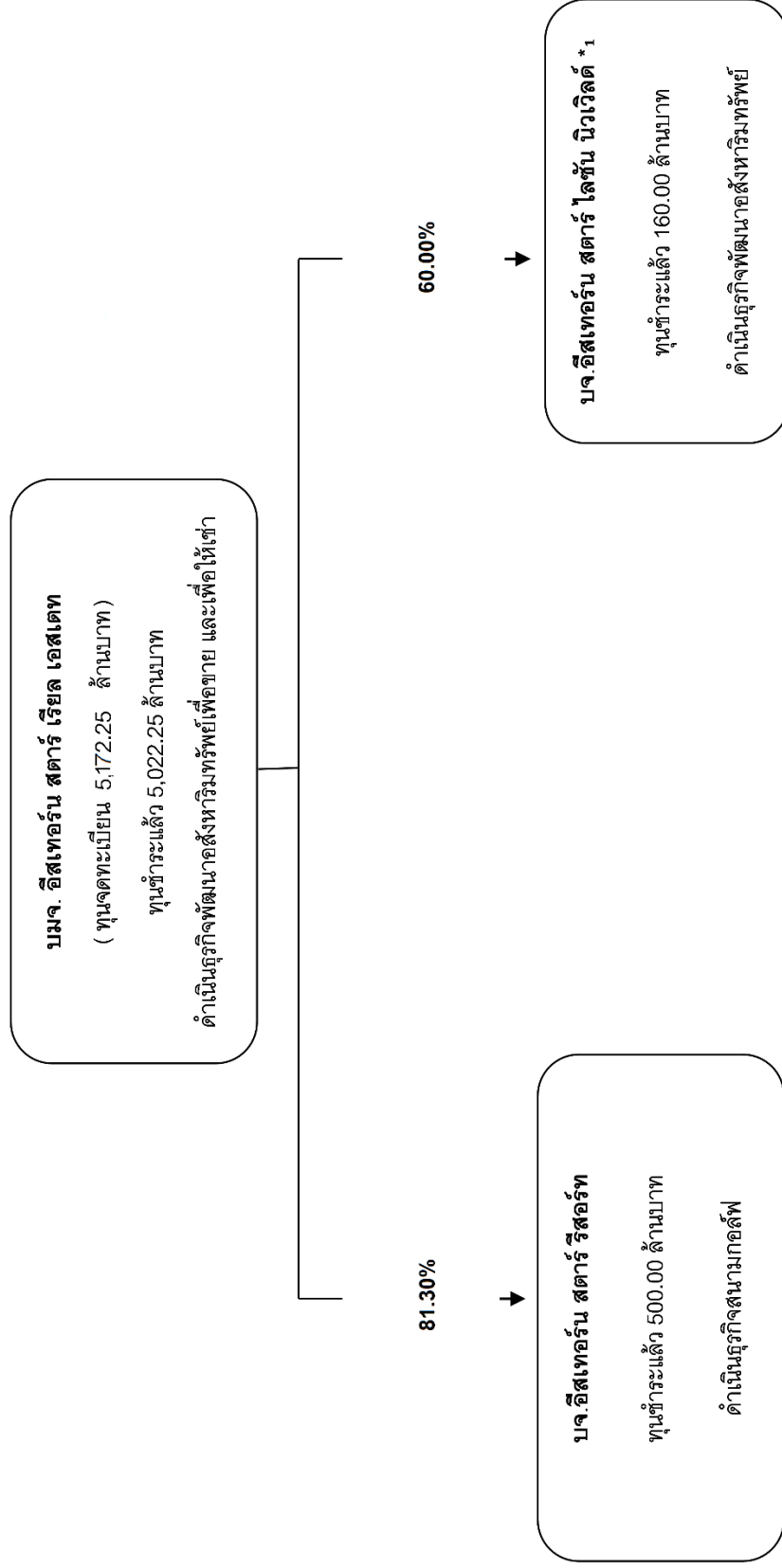
วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทได้รับโอนกิจการทั้งหมด (โดยการรับโอนทรัพย์สินและหนี้สินทั้งหมด) จากบริษัท ซีสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทที่บริษัทถือหุ้นอยู่ประมาณร้อยละ 99.13 ของทุนจดทะเบียน

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

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

1. บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ เรيل เอสเตท จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และเพื่อให้เช่า ในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล และพื้นที่จังหวัดระยอง
2. บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ รีสอร์ท จำกัด ดำเนินธุรกิจสนามกอล์ฟอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง

แผนภาพโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561



หมายเหตุ

* 1. บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ ไลตัน นิวเวิลด์ จำกัด ยังไม่ได้ดำเนินการเชิงพาณิชย์

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทและบริษัทย่อยโดยสภาพการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท ไม่ต้องพึ่งพาและ/หรือแข่งขันกับธุรกิจอื่น ในกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่อย่างมีนัยสำคัญ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ เรสิด เอสเตท จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า และธุรกิจสนามกอล์ฟ โดยสัดส่วนรายได้หลักจะมาจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยในช่วงก่อนปี 2547 บริษัทเน้นการทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเขตอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง เพื่อรองรับการพัฒนาพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออก เนื่องจากเล็งเห็นว่าเขตอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง เป็นทำเลที่มีศักยภาพเพราะอยู่ห่างจากนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุดไปทางทิศตะวันออกเพียง 10 กิโลเมตร และอยู่ห่างจากสนามบินอู่ตะเภาไปทางทิศตะวันตกเพียง 5 กิโลเมตร ต่อมาในปี 2547 เป็นต้นมา บริษัทได้ขยายการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลอีกทางหนึ่งด้วย ในขณะที่เดียวกันบริษัทยังคงพัฒนาโครงการในอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยองอย่างต่อเนื่อง โดยสามารถแบ่งลักษณะการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท แบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

2.1.1 การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

โครงสร้างธุรกิจหลักของบริษัท แบ่งการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายตามพื้นที่ในการพัฒนาคือโครงการในจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และโครงการในจังหวัดระยอง โดยมีรายละเอียดดังนี้

โครงการในจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

แรกเริ่มในการขยายการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล บริษัทได้มีการพัฒนาโครงการภายใต้ชื่อ The Star Estate โดยมีทั้งคอนโดมิเนียมแบบ High Rise สำหรับกลุ่มลูกค้าระดับบน ที่ต้องการห้องชุดพื้นที่ตั้งแต่ประมาณ 64-280 ตร.ม. เช่น โครงการ The Star Estate @ Narathiwat หรือ กลุ่มลูกค้าที่ต้องการห้องชุดขนาด 35-100 ตร.ม. ในโครงการ The Star Estate @ Rama III และบ้านเดี่ยวระดับบน โครงการ The Star Estate @ Pattanakarn 69 ในช่วงราคาตั้งแต่ 10-40 ล้านบาท

ต่อมา บริษัทได้พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในทำเลศักยภาพต่างๆ โดยยังคงเน้นการพัฒนาคอนโดมิเนียมแบบ High Rise เช่น โครงการเดอะบรีซ (The Breeze) โครงการแวนเทจ (Vantage) โครงการสตาร์วิว (StarView) โครงการนารา 9 (Nara 9) และโครงการแอมเบอร์ (Amber) ซึ่งในทุกโครงการจะมีจุดเด่นในด้านการออกแบบของตัวอาคาร พื้นที่ใช้สอยภายในห้องชุด รวมถึงพื้นที่ส่วนกลางที่ให้สิ่งอำนวยความสะดวกในระดับที่มากกว่าคู่แข่งในตลาดที่เทียบเคียงกัน

ในช่วงตั้งแต่ปี 2561 เป็นต้นมา บริษัทได้มีการขยายโครงการในสินค้าที่หลากหลายขึ้น นอกเหนือจากคอนโดมิเนียม High Rise ที่บริษัทเน้นพัฒนามาโดยตลอด บริษัทได้มีการพัฒนาแบรนด์ใหม่ภายใต้ชื่อ ควินทารา (Quintara) ซึ่งยังคงแนวคิดของโครงการเน้นการออกแบบที่โดดเด่นและแตกต่างไม่ซ้ำใคร ในขณะที่ให้พื้นที่และสิ่งอำนวยความสะดวกของส่วนกลางเหนือกว่าคู่แข่งในระดับเดียวกัน โดยแบรนด์ดังกล่าวยังคงเน้นกลุ่มลูกค้าระดับกลางบนซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท และต่อไปในอนาคตบริษัทจะพัฒนาอาคารชุดทุกโครงการภายใต้แบรนด์ Quintara ซึ่งจะเป็นโครงการที่ยกระดับพื้นที่ของโครงการและพื้นที่โดยรอบให้มีภาพลักษณ์ที่ดีและสิ่งแวดล้อมที่น่าอยู่อาศัย โดยในช่วงเดือนกรกฎาคม 2561 บริษัทได้เปิดตัวโครงการ Quintara Tree Haus สุขุมวิท 42 ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียม Low Rise ในทำเลศักยภาพย่านสุขุมวิท จำนวน 304 ยูนิต ขนาด 29-55 ตร.ม. มูลค่าโครงการประมาณ 1,600 ล้านบาท ซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี

โครงการในจังหวัดระยอง

บริษัทได้มีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายในพื้นที่จังหวัดระยองมาตั้งแต่เริ่มแรก โดยเน้นพื้นที่ในเขตอำเภอบ้านฉาง ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีสิ่งแวดล้อมดี เหมาะแก่การอยู่อาศัยที่ไม่ห่างจากนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุดมากนัก และอยู่ใกล้กับสนามบินอู่ตะเภา การพัฒนาโครงการในอำเภอบ้านฉางจะเน้นโครงการบ้านเดี่ยวเป็นหลัก โดยพัฒนาโครงการสำหรับกลุ่มลูกค้าระดับกลางจนถึงระดับบน ในพื้นที่บริเวณรอบสนามกอล์ฟ อีสเทอร์น สตาร์ คันทรีคลับ แอนด์ รีสอร์ท และบริเวณพื้นที่ติดถนนสุขุมวิท

โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่พัฒนาในจังหวัดระยองในช่วงแรกจะอยู่ภายใต้ชื่อ สตาร์ทาวน์ วินเทจ แสมเล็ท และสินทวีการ์เด็น รวมถึงมีการขายที่ดินเปล่าภายใต้โครงการคันทรี่โฮม ซึ่งจนถึงปี 2561 บริษัทได้พัฒนาและขายโครงการในพื้นที่อำเภอบ้านฉางไปแล้วมากกว่า 10 โครงการ

เพื่อตอบรับโอกาสและการขยายตัวของตลาดระยองในปัจจุบันและรองรับการขยายตัวเพิ่มขึ้นในอนาคต จากการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคในพื้นที่ภายใต้โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor) ที่ปัจจุบันได้มีความคืบหน้าในหลายส่วนตามนโยบายของภาครัฐ บริษัทจึงได้มีการทำวิจัยในด้านความต้องการของลูกค้าในพื้นที่จังหวัดระยองและทำการปรับกลยุทธ์ทั้งในด้านรูปแบบโครงการ รูปแบบบ้าน การจัดวางพื้นที่ใช้สอย และปรับกลยุทธ์การขายและการตลาดรวมทั้งการบริการใหม่เพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างยอดขายและการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันมากยิ่งขึ้น

โดยในช่วงต้นปี 2561 บริษัทได้เปิดตัวเฟสใหม่ของโครงการสินทวีการ์เด็น 2 ในชื่อ พร้อม@สินทวี (Prompt @ Sintavee) ซึ่งเป็นการปรับโฉมรูปแบบบ้านใหม่ทั้งหมด ด้วยบ้านเดี่ยวที่มีพื้นที่ใช้สอย 152-164 ตรม.ที่เน้นกลุ่มเป้าหมายลูกค้าระดับกลาง โดยออกแบบพื้นที่การใช้งานและรูปแบบภายนอกใหม่เพื่อตอบรับกับความต้องการและไลฟ์สไตล์ของลูกค้าในปัจจุบัน ประกอบกับจุดแข็งของโครงการที่ตั้งอยู่บนทำเลศักยภาพติดถนนสุขุมวิท ใกล้สนามบินนานาชาติอู่ตะเภา ทำให้สามารถสร้างยอดขายเพิ่มขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ในช่วงไตรมาสที่ 1 ของปี 2561 บริษัทได้มีการเปิดตัวโครงการใหม่ภายใต้แบรนด์ เวลาน่า (Velana) โดยพัฒนาโครงการแรกชื่อ Velana Golf House ในพื้นที่บริเวณสนามกอล์ฟ อีสเทอร์น สตาร์ คันทรีคลับ แอนด์ รีสอร์ท ซึ่งเป็นพื้นที่สีเขียวขนาดใหญ่ ทำให้เป็นโครงการที่อยู่ท่ามกลางสภาพแวดล้อมที่ร่มรื่น มีระดับ ด้วยบ้านรูปแบบโมเดิร์น คอนเทมโพรารี จำนวน 98 หลัง ด้วยพื้นที่ใช้สอย 164-247 ตรม. มูลค่าโครงการประมาณ 500 ล้านบาท ซึ่งวางกลุ่มเป้าหมายลูกค้าระดับกลางบนขึ้นไป หลังจากเปิดตัวโครงการได้รับความสนใจจากลูกค้าอย่างต่อเนื่องและได้เริ่มทำการโอนกรรมสิทธิ์ในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2561 จากความพยายามในการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ยอดขายของโครงการในจังหวัดระยองในปี 2561 เพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 160 เมื่อเทียบกับปี 2560 นับเป็นปีที่มียอดขายสูงสุดของกลุ่มธุรกิจในพื้นที่จังหวัดระยอง และทำให้บริษัทก้าวขึ้นมาเป็นผู้นำในตลาดบ้านเดี่ยวของจังหวัดระยอง ในปีที่ผ่านมา

2.1.2 การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า

บริษัทมีอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าเป็น 2 ส่วนคือบ้านและอพาร์ทเมนต์ให้เช่า และอาคารห้างสรรพสินค้าให้เช่า โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) โครงการซีสตาร์ ตั้งอยู่บริเวณสนามกอล์ฟอีสเทอร์น สตาร์ คันทรี คลับ แอนด์ รีสอร์ท ที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง ให้บริการบ้านและอพาร์ทเมนต์ สำหรับเช่ารายเดือน ประกอบด้วยอพาร์ทเมนต์ 6 อาคาร จำนวนห้องพัก 98 ห้อง ขนาดห้อง 208-260 ตรม. และบ้านเดี่ยวจำนวน 33 หลัง ขนาดพื้นที่ใช้สอย 230-321 ตรม. และ โรงแรมซีสตาร์ซึ่งให้บริการเช่ารายวัน 2 อาคารจำนวน 16 ห้อง ภายในโครงการซีสตาร์มีจุดเด่นในเรื่องที่ตั้งซึ่งอยู่ในบริเวณสนามกอล์ฟ ซึ่งเป็นพื้นที่สีเขียวขนาดใหญ่ ทำให้มีสภาพแวดล้อมที่ร่มรื่น น่าอยู่ ประกอบกับขนาดห้องพักที่มีขนาดใหญ่และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันทั้งฟิตเนส คลับเฮาส์ สระว่ายน้ำ และ สนามเทนนิส

2) อาคารอีสเทอร์น สตาร์ พลาซ่า ตั้งอยู่ในอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง โดยบริษัทได้จดทะเบียนให้เช่าตัวอาคาร และที่จอดรถแก่ บริษัท เอก-ชัย ดีสทริบิวชั่น ซิสเทม จำกัด ตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2550 เป็นระยะเวลา 25 ปี 5 เดือน มูลค่าให้เช่ารวม 97.26 ล้านบาท เพื่อเปิดเป็นห้างสรรพสินค้า เทสโก้ โลตัส สาขาบ้านฉาง

2.1.3 ธุรกิจสนามกอล์ฟ

บริษัทประกอบธุรกิจสนามกอล์ฟ ภายใต้ชื่อ อีสเทอร์น สตาร์ คันทรี คลับ แอนด์ รีสอร์ท ตั้งอยู่ในอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ รีสอร์ท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย สนามกอล์ฟ อีสเทอร์นสตาร์ฯ เป็นสนามกอล์ฟระดับมาตรฐานสากลขนาด 18 หลุม ออกแบบ โดย Mr. Robert Trent Jones, Jr. พร้อมด้วยอาคารสโมสรและห้องอาหาร

โครงสร้างรายได้ ของบริษัท และบริษัทย่อย (2559-2561)

| สายผลิตภัณฑ์ | ดำเนินการโดย | ร้อยละ ของ การถือ หุ้น | ปี 2561 | | ปี 2560 | | ปี 2559 | |
|---|----------------------|---------------------------------|---------------------|---------------|---------------------|---------------|---------------------|---------------|
| | | | รายได้ (ล้านบาท) | ร้อยละ | รายได้ (ล้านบาท) | ร้อยละ | รายได้ (ล้านบาท) | ร้อยละ |
| รายได้จากธุรกิจพัฒนา อสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย | ESTAR | | 1,620.41 | 94.24 | 2,516.03 | 95.91 | 1,829.04 | 94.40 |
| รายได้จากธุรกิจให้เช่า | ESTAR | | 34.09 | 1.98 | 29.26 | 1.11 | 2.26 | 0.11 |
| | SEASTAR | 99.13 | - | - | 2.82 | 0.11 | 29.00 | 1.50 |
| รายได้จากธุรกิจสนามกอล์ฟ | ESR | 81.30 | 51.20 | 2.98 | 48.50 | 1.85 | 48.96 | 2.53 |
| รายได้อื่น ๆ | ESTAR ESR SEASTAR | | 13.74 | 0.80 | 26.68 | 1.02 | 28.21 | 1.46 |
| รวม | | | 1,719.44 | 100.00 | 2,623.29 | 100.00 | 1,937.47 | 100.00 |

ESTAR = บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน)

ESR = บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ รีสอร์ท จำกัด

SEASTAR = บริษัท ซีสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด

หมายเหตุ :

- ตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัท ซีสตาร์ พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ได้โอนกิจการทั้งหมดให้กับ บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ เรียล เอสเตท จำกัด (มหาชน)
- รายได้ปี 2561 รวมรายได้ที่แยกออกไปตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 15 เข้ามาเพื่อให้สามารถเปรียบเทียบได้กับปี 2560 และปี 2559

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

บริษัทมีการวางแผนนโยบายและกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อส่งเสริมการจำหน่ายดังนี้

กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้ง: บริษัทให้ความสำคัญอย่างมากกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการในการพัฒนาโครงการ เนื่องจากเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด โดยจะศึกษาคัดเลือกทำเลที่มีความต้องการของที่อยู่อาศัยอยู่จริง ที่ตอบโจทย์ความต้องการของ ลูกค้าเป้าหมายในกลุ่มนั้นๆ ทั้งในด้านการคมนาคม การเข้าถึงระบบสาธารณูปโภค สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ โดยรอบโครงการ ให้ลูกค้าที่พักอาศัยมีความสะดวกสบายและมีทางเลือกในการเดินทางได้หลากหลาย รองรับความต้องการที่อยู่อาศัยในแต่ละทำเล โดยอิงกับที่อยู่อาศัยเดิมหรือแหล่งทำงานและสถานภาพของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในทำเลนั้นเป็นสำคัญ นอกจากนี้บริษัทยังได้มีการศึกษาการขยายตัวของเมืองและประชากรเพื่อวางแผนรองรับการดำเนินธุรกิจในระยะยาวอีกด้วย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย: บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักจะเป็นกลุ่มลูกค้าในระดับรายได้ระดับปานกลางถึงระดับสูง ที่นิยมความสะดวกสบายในการเดินทางไปทำงานที่มองหาที่อยู่อาศัย ในเขตพื้นที่เชื่อมต่อระบบคมนาคมได้อย่างสะดวก ไม่ว่าจะเป็น ถนนสายหลัก ทางด่วน รถไฟฟ้า หรือใช้ระบบขนส่งสาธารณะ รวมถึงทำเลใกล้แหล่งอำนวยความสะดวกสบาย ไม่ว่าจะเป็นห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล สถานศึกษา อาคารสำนักงาน หรือสถานที่สำคัญต่างๆ

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ และการออกแบบ: บริษัทให้ความสำคัญเรื่องการออกแบบทั้งในส่วนภาพลักษณ์ ประโยชน์การใช้สอยและความปลอดภัยแข็งแรง โดยจะใช้เวลาการศึกษาและพัฒนาในส่วนนี้เป็นพิเศษ โดยเฉพาะพื้นที่ส่วนกลางนั้นถือเป็นจุดเด่นของทุกโครงการของบริษัทที่มีรูปแบบเฉพาะไม่เหมือนใครซึ่งคำนึงถึงการไหลเวียนอากาศ หรือการใช้แสงธรรมชาติเพื่อเป็นการลดพลังงาน สามารถประหยัดค่าไฟฟ้าและลดมลภาวะโลกร้อนได้ อีกทั้งยังมีการใช้นวัตกรรมเข้ามาช่วยสร้างความสะดวกสบายในการอยู่อาศัยเพื่อสอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคให้ทันกับยุคสมัย และด้วยความหลากหลายของความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคในแต่ละระดับราคาหรือแต่ละแบรนด์สินค้า บริษัทจึงให้ความสำคัญในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคแต่ละกลุ่มอย่างต่อเนื่อง ทั้งในส่วนของลูกค้าที่ได้เข้าอาศัยอยู่ในโครงการของบริษัท และลูกค้าที่แวะชมโครงการ รวมถึงลูกค้าทั่วไปที่กำลังมองหาที่อยู่อาศัยในลักษณะเชิงรุก โดยนำโจทย์ความต้องการของลูกค้ามาเป็นที่ตั้ง เพื่อนำผลที่ได้มาพัฒนาสินค้าและบริการ เพื่อสร้างความพึงพอใจแก่ผู้บริโภคในด้านต่างๆ อย่างต่อเนื่อง

การตลาดและการจัดจำหน่าย: บริษัทมุ่งเน้นการทำการตลาดผ่านสื่อออนไลน์มากขึ้น ผสานไปกับสื่อพื้นฐานเดิม รวมทั้งมีการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาช่วยในการเก็บและวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าและใช้ช่องทางการสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์เพิ่มมากขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการสื่อสารและการใช้งบประมาณที่คุ้มค่า โดยใช้เครื่องมือ Online ที่หลากหลาย อาทิเช่น Google หรือโซเชียลมีเดียอย่าง Facebook Instagram เว็บไซต์เนอร์ หรือการทำรีวิวนับถือเกออร์ ซึ่งทั้งหมดจะเข้ามาลงทะเบียนเพื่อเป็นลูกค้าของบริษัท โดยพนักงานขายทุกคน สามารถเข้าถึงข้อมูลลูกค้าได้จากคอมพิวเตอร์ส่วนตัวและระบบเครือข่ายของบริษัทได้ตลอดเวลา นอกจากนี้บริษัทยังมีระบบ e-brochure ที่ส่งข้อมูลข่าวสารต่างๆ ไปให้กับลูกค้าที่มี e-mail address ทำให้ต้นทุนการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าของบริษัทต่ำลง ในขณะที่เดียวกันบริษัทมีนโยบายและแผนงานการพัฒนาศักยภาพด้านการขายอย่างต่อเนื่อง และสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถนำเสนอสินค้า และสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าได้เป็นอย่างดี สำหรับช่องทางการสื่อสารเป็นการผสมผสานสื่อทั้ง Offline และ Online เพื่อให้แต่ละสื่อทำหน้าที่ครอบคลุมเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายทุกกลุ่ม ทั้งการสร้างการรับรู้ในวงกว้าง และสร้างความเข้าใจเนื้อหาเพื่อให้การใช้งบประมาณสื่อสารเกิดประสิทธิภาพสูงสุด รวมทั้งขยายช่องทางการสื่อสารผ่านการประชาสัมพันธ์อีกด้วย ทั้งนี้ในปีที่ผ่านมา บริษัทได้จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายโดยมีแคมเปญส่งท้ายปี ได้แก่ “3-2-1 คอนโดพร้อมอยู่” 3 ทำเลคุณภาพ 2 ห้องนอน ราคาเดียว เพื่อให้ผู้บริโภคได้มีโอกาสพิจารณาเลือกบ้านที่เหมาะสมกับความต้องการของตนเอง นอกจากนี้ได้เข้าร่วมการจัดงานของสมาคมอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ เช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโด ครั้งที่ 39 ที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ และงาน Ultimate Property Fair ครั้งที่ 38 ที่อาคารห้างสรรพสินค้าเอ็มโพเรียมอีกด้วย ทั้งนี้ในปีที่ผ่านมาทางบริษัทยังได้ทำการตลาดในช่องทางใหม่ ได้แก่ ช่องทางลูกค้าต่างชาติ

ด้านการกำหนดราคาขาย: บริษัทได้มีการกำหนดราคาสินค้าตามประเภทของระดับสินค้าและต้นทุนในการผลิตสินค้า กับกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้เหมาะสมและสามารถแข่งขันได้ รวมทั้งมีการกำหนดราคาที่ปรับเปลี่ยนไปตามทำเลและที่ตั้งของหน่วยขายภายในโครงการเพื่อให้สะท้อนมูลค่าที่เหมาะสม โดยมีการทบทวนความเหมาะสมของราคาไปควบคู่กับรายการสนับสนุนการขายอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของตลาดอีกด้วย

บริการที่สำคัญ: ในปีที่ผ่านมาบริษัทได้เพิ่มช่องทางการสื่อสารกับลูกค้า อาทิ สร้างช่องทางการติดต่อเบอร์โทรศัพท์กลางที่ใช้สำหรับสอบถามข้อมูลโครงการและบริการต่างๆ ของทุกโครงการในบริษัท ตลอดจนให้คำแนะนำในการช่วยเหลือหรือแก้ปัญหาด้านการอยู่อาศัย และล่าสุดได้มีการเริ่มใช้แอปพลิเคชัน Starcare สำหรับเป็นช่องทางการแจ้งซ่อมห้องที่อยู่ในการรับประกัน เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้ามากยิ่งขึ้น โดยในระยะต่อไปทางบริษัทจะเพิ่มเติมบริการอื่นๆ มากขึ้น รวมทั้งจะเน้นกิจกรรมด้าน Customer Relationship Management อย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้า เพื่อทำให้บริษัทเข้าถึงความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มลูกค้า เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ

เพื่อความพึงพอใจของลูกค้าได้เป็นอย่างดี ตลอดจนมีการจัดกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์อันดีอย่างต่อเนื่องกับกลุ่มลูกค้า ทำให้กลุ่มลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทเกิดความเชื่อมั่น ผูกพัน และเกิดการซื้อซ้ำในโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง

คุณภาพของสินค้า: บริษัทได้ให้ความสำคัญกับมาตรฐานงานก่อสร้างบ้าน อาคารชุด และระบบสาธารณูปโภค ส่วนกลางภายในโครงการ ซึ่งบริษัทมีนโยบายที่กำหนดไว้อย่างชัดเจนว่า ที่อยู่อาศัยทุกยูนิตที่จะส่งมอบให้แก่ลูกค้า จะต้องผ่านกระบวนการตรวจสอบคุณภาพ QC PASS (Quality Control Passed) ตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด จึงจะทำการส่งมอบที่อยู่อาศัยให้ลูกค้าได้ โดยมีมาตรฐาน มีการตรวจสอบปรับปรุงและนำปัญหาที่เกิดขึ้นมาวิเคราะห์แก้ไข และพัฒนาการให้บริการใหม่ๆ อยู่เสมอ สะท้อนให้เห็นถึงการใส่ใจลูกค้าในการส่งมอบสิ่งที่ดีเพื่อให้อาศัยอย่างมีความสุขและไว้วางใจมาอย่างยาวนานด้วยบริการที่เป็นกันเองอบอุ่น เพื่อให้ได้ที่อยู่อาศัยที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าผู้บริโภคให้มีคุณภาพชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

นอกเหนือจากคุณภาพของการก่อสร้างที่อยู่อาศัยแล้ว บริษัทยังให้ความสำคัญกับการดำเนินงานด้านสภาพโครงการตั้งแต่การวางผังโครงการ การเลือกใช้วัสดุที่คงทนถาวรของงานสาธารณูปโภคต่างๆ ภายในโครงการสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่สอดคล้องกับการอยู่อาศัย และที่สำคัญที่สุดคือความปลอดภัยของการอยู่อาศัย รวมทั้งการดูแลและรักษาสภาพโครงการให้เป็นชุมชนที่น่าอยู่ บริษัทได้มีการวางรากฐานในการบริหารโครงการ การดูแลรักษา และบำรุงระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ให้อยู่ในสภาพที่ดี ก่อนส่งให้นิติบุคคลบ้านจัดสรรในโครงการ รับไปบริหารต่อได้อย่างต่อเนื่องต่อไป

สำหรับกลยุทธ์ในการบริหารจัดการมีธุรกิจอื่นๆ ได้แก่ ธุรกิจสนามกอล์ฟ และธุรกิจโรงแรมและอพาร์ทเมนต์ให้เช่า บริษัทมีกลยุทธ์ในการบริหารจัดการ ดังนี้

ธุรกิจโรงแรมและอพาร์ทเมนต์ให้เช่า: ซึ่งให้บริการลูกค้าแบบครบวงจรในอำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง ที่อยู่ห่างจากสนามบินอู่ตะเภาเพียง 2 กิโลเมตร ที่มีศักยภาพรองรับลูกค้ารายวันและรายเดือน นักท่องเที่ยว ผู้บริหารที่ทำงานในละแวกใกล้เคียง รวมถึงลูกค้าผู้ชื่นชอบในกิจกรรมกอล์ฟซึ่งยังสามารถพักผ่อนในโรงแรมต่อหลังจากเสร็จกิจกรรมในสนามกอล์ฟ ซึ่งมีบรรยากาศร่มรื่นตั้งอยู่ในบริเวณเดียวกันได้อีกด้วย ซึ่งในปีที่ผ่านมาบริษัทได้มีการปรับปรุงอาคารห้องพักบางส่วนให้มีขนาดเล็กลงจาก 2 ห้องนอน เป็น 1 ห้องนอน เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน เพื่อให้เกิดความหลากหลายและรองรับการขยายตัวของเมืองตามนโยบาย โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกของรัฐบาลอีกด้วย

ธุรกิจสนามกอล์ฟ: ได้ออกแบบสนามให้สอดคล้องกับลักษณะภูมิประเทศไม่ว่าจะเป็นทะเลสาบ หรือแนวต้นไม้ใหญ่รายล้อมทั่วบริเวณซึ่งเป็นองค์ประกอบหลักของสนาม อีกทั้งมีสนามฝึกหัดกอล์ฟอยู่ในบริเวณเดียวกัน เพื่อความสะดวกสำหรับนักกอล์ฟในการเตรียมพร้อมร่างกายก่อนการออกรอบ สามารถเล่นได้ตลอดปี โดยในปีที่ผ่านมาได้มีการพัฒนาปรับปรุงคลับเฮาส์และทางวิ่งรถกอล์ฟ เพื่อให้รองรับปริมาณผู้เล่นได้มากขึ้นไปพร้อมกับการปรับปรุงสภาพลักษณะให้ทันสมัย

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการผนึกกำลังร่วมกันเพื่อขยายธุรกิจและให้บริการให้เกิดความพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า อาทิ มีการนำเสนอแคมเปญ “Stay and Play” สำหรับผู้ที่เข้าพักในโรงแรมซีสตาร์ให้ได้เล่นกอล์ฟในสนามกอล์ฟอีสเทอร์นสตาร์ ในราคาพิเศษ หรือการให้บริการครบวงจรร่วมกันสำหรับห้องพัก ห้องสัมมนา จัดเลี้ยง ห้องอาหาร และเล่นกอล์ฟ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าอย่างสูงสุด

2.2.2 สภาพการแข่งขัน

ในปี 2561 ภาพรวมของเศรษฐกิจไทยมีการขยายตัวดีขึ้นกว่าปีก่อนหน้าโดยได้ปัจจัยหนุนจากการใช้จ่ายภาคเอกชนทั้งในเรื่องการบริโภคและการลงทุน รวมถึงการส่งออกที่มีการขยายตัวและการท่องเที่ยวที่ยังขยายตัว โดยเฉพาะในช่วงครึ่งแรกของปี ประกอบกับแรงสนับสนุนจากโครงการลงทุนภาครัฐที่มีความชัดเจนมากขึ้น แม้ว่าดอกเบี้ยนโยบายจะมีการปรับขึ้นในช่วงปลายปี 2561 แต่ไม่ได้ส่งผลมากนัก อย่างไรก็ตามปัจจัยที่ต้องเฝ้าระวังซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังคงมีอยู่ในส่วนของสัดส่วนของสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non-Performing Loan) ของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมีทิศทางปรับสูงขึ้น และหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูงโดยที่ยังไม่มีสัญญาณปรับลดลงอย่างชัดเจน

ในส่วนของการตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องในทุกผลิตภัณฑ์ โดยถ้ามองในส่วนของการเปิดตัวโครงการใหม่เป็นจำนวนมาก และขยายตัวในอัตราที่สูงที่สุดเมื่อเทียบกับกลุ่มผลิตภัณฑ์อื่น โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมในกลุ่มระดับราคาเกิน 5 ล้านบาท ที่มีการขยายตัวสูงที่สุด โดยส่วนแบ่งตลาดรวมยังคงเป็นของผู้ประกอบการรายใหญ่ พื้นที่ที่มีการเปิดโครงการใหม่เป็นจำนวนมากอยู่บริเวณโซนทองหล่อ สุขุมวิท เอกมัย ซึ่งเป็นทำเลที่บริษัทได้มีการเปิดโครงการใหม่ Quintara Tree Haus สุขุมวิท 42 ในปี 2561 ด้วยเช่นกัน

ในด้านการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา จะพบว่าผู้พัฒนาโครงการหลายบริษัทร่วมทุนกับพันธมิตรทั้งในส่วนของการลงทุนในประเทศที่เป็นกลุ่มทุนใหญ่ และกลุ่มทุนจากต่างชาติเป็นจำนวนมากซึ่งเป็นการร่วมมือสนับสนุนในแง่การลงทุนและการถ่ายทอดความรู้ นวัตกรรม หรือเทคโนโลยีระหว่างกัน ส่วนหนึ่งเนื่องมาจากปัจจุบันราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้นมาก โดยเฉพาะทำเลที่มีศักยภาพสูงที่ต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้รูปแบบการพัฒนาโครงการที่จะเห็นในอนาคตมากขึ้นจะเป็นในลักษณะของการผสมผสาน (Mixed Use) โดยเป็นโครงการลงทุนที่มีมูลค่าสูง เพื่อสร้างรายได้ในรูปแบบค่าเช่าพื้นที่เพิ่มขึ้นและกระจายความเสี่ยงของการลงทุนที่ไม่พึ่งพารายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์เพียงอย่างเดียว

นอกเหนือจากลงทุนของกลุ่มทุนขนาดใหญ่จากต่างชาติ ในช่วงตั้งแต่ปี 2560 เป็นต้นมาจะพบว่ามีกลุ่มนักลงทุนต่างชาติรายย่อยที่สนใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยมากขึ้น ซึ่งส่งผลต่อขนาดของกำลังซื้อคอนโดมิเนียมที่เพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด โดยเฉพาะกลุ่มนักลงทุนจากประเทศจีน ฮองกง สิงคโปร์ และญี่ปุ่นเป็นต้น อย่างไรก็ตามในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2561 ด้วยปัจจัยเรื่องสงครามการค้าและการกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศ รวมถึงการแข็งตัวของค่าเงินบาท ส่งผลให้การลงทุนจากนักลงทุนชาวจีนมีการชะลอตัวลง ซึ่งเป็นปัจจัยที่ต้องเฝ้าระวังและติดตามอย่างใกล้ชิดกับลูกค้ากลุ่มดังกล่าวที่มีความเสี่ยงที่อาจจะไม่กลับมาโอนหลังจากโครงการสร้างเสร็จในอนาคต

สำหรับแนวโน้มอสังหาริมทรัพย์ในปี 2562 ยังคงมีปัจจัยสนับสนุนจากการเติบโตของเศรษฐกิจที่ยังคงเติบโตจากการขยายตัวของการส่งออกและการลงทุนเรื่องโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ โดยเฉพาะในโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกที่มีความชัดเจนมากขึ้น แต่ปัจจัยที่ต้องเฝ้าระวังยังคงมีอย่างต่อเนื่องจากแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยที่อาจปรับสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะกระทบโดยตรงต่อความสามารถในการผ่อนชำระลูกหนี้ รวมถึงปัจจัยเรื่องสัดส่วนของสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมีทิศทางปรับสูงขึ้นทำให้การปล่อยกู้ของสถาบันการเงินยังคงเข้มงวด นอกจากนี้ปัจจัยดังกล่าว ในปี 2562 จะมีการประกาศใช้มาตรการของธนาคารแห่งประเทศไทยในการให้ลูกค้าต้องเพิ่มเงินดาวน์ซื้อบ้านหรือคอนโดมิเนียมหลังที่ 2 เป็นต้นไปซึ่งจะส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของลูกค้ากลุ่มที่ซื้ออสังหาริมทรัพย์เป็นทรัพย์สินของครอบครัว ซื้อเพื่อลงทุนหรือปล่อยเช่า ซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2562 โดยอาจทำให้อัตราการขายตัวของตลาดชะลอตัวลง

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

ก) ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แต่ละโครงการ บริษัทจะเริ่มต้นจากการสรรหาที่ดินศักยภาพที่มีความเหมาะสม เพื่อนำมากำหนดรูปแบบโครงการ ออกแบบโครงการและตัวผลิตภัณฑ์ และออกแบบกำหนดราคาเพื่อสรรหาผู้รับเหมาและวัสดุที่สอดคล้องกับประเภทและระดับสินค้า ซึ่งหลังจากนั้นจะเป็นกระบวนการควบคุมการก่อสร้างทั้งในด้านคุณภาพต้นทุนและเวลาให้ได้ตามแผนงานที่กำหนดจนถึงการตรวจสอบก่อนส่งมอบให้กับลูกค้า โดยมีรายละเอียดในแต่ละขั้นตอนหลักดังนี้

1. จัดซื้อที่ดิน

บริษัทมีนโยบายในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง ทั้งด้วยที่ดินของบริษัทที่มีอยู่แล้วและหาใหม่ในทำเลที่บริษัทมองเห็นศักยภาพและเหมาะสมกับนโยบายการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยพิจารณาจาก สถานที่ตั้ง การคมนาคม ลักษณะการใช้ที่ดินตามกฎหมายผังเมือง และเทศบัญญัติที่เกี่ยวข้อง ลักษณะทางกายภาพและสิ่งแวดล้อมของที่ดินและบริเวณข้างเคียง และแนวโน้มการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของที่ดินดังกล่าวในอนาคต เป็นต้น เพื่อนำมาประเมินอุปสงค์ อุปทาน ประเภทของโครงการและผลิตภัณฑ์ที่จะพัฒนานบนที่ดินแปลงนั้นๆ ประเมินราคาต้นทุนโครงการอย่างละเอียดและถูกต้อง ก่อนพิจารณาตัดสินใจซื้อเพื่อนำมาพัฒนาโครงการ โดยการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทั้งทางการตลาด อาทิ วิเคราะห์กลุ่มลูกค้า และสถานะการแข่งขัน เพื่อกำหนดรูปแบบของบ้านและห้องชุดให้ตรงกับความต้องการของตลาด และวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินและการลงทุน ก่อนที่จะดำเนินการจัดซื้อที่ดินต่อไป

2. การสรรหาผู้ออกแบบ

บริษัทจะจัดคัดเลือกผู้ออกแบบที่มีประสบการณ์ชื่อเสียง และมีผลงานเป็นที่ยอมรับในตลาดมาทำงานร่วมกันกับทีมงานภายในบริษัท เพื่อให้ได้รูปแบบโครงการที่มีความโดดเด่นในเรื่องการออกแบบของตัวอาคาร พื้นที่ส่วนกลางและพื้นที่ใช้สอยในห้องพักที่มีความแตกต่างและเหนือกว่าคู่แข่งในระดับราคาเดียวกันดังจะเห็นได้จากผลงานในอดีต ซึ่งกระบวนการในการคัดสรรผู้ออกแบบ บริษัทได้มีการกำหนดเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้ออกแบบในหลายมิติ อาทิ ประสบการณ์ที่ผ่านมา ความสามารถของบุคลากรที่มีอยู่ เป็นต้น

3. การสรรหาผู้รับเหมาและการควบคุมการก่อสร้าง

การพัฒนาโครงการ บริษัทจะว่าจ้างผู้รับเหมาภายนอกให้เป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างให้โดยการทำสัญญาจ้างเหมาก่อสร้าง โดยกรณีผู้รับเหมาโครงการคอนโดมิเนียมจะรับผิดชอบทั้งด้านการวางแผนก่อสร้าง การจัดหาวัสดุในการก่อสร้าง และแรงงาน ซึ่งราคาว่าจ้างปลูกสร้างรวมราคาวัสดุและค่าแรงซึ่งเป็นวัสดุมาตรฐานสำหรับแต่ละโครงการจะแตกต่างกันตามกลุ่มลูกค้าและราคาของโครงการ ซึ่งกระบวนการนี้จะถูกควบคุมการดำเนินงานผ่านบริษัทบริหารงานก่อสร้างที่มีประสบการณ์ เพื่อยืนยันว่าจะส่งมอบสินค้าได้ในคุณภาพ งบประมาณและเวลาที่วางแผนไว้ ในขณะที่ผู้รับเหมาโครงการแนวราบจะรับผิดชอบด้านการก่อสร้าง แรงงาน และวัสดุบางส่วน โดยบริษัทจะทำการจัดซื้อวัสดุหลักบางประเภท และควบคุมการดำเนินการก่อสร้างโดยทีมผู้เชี่ยวชาญภายในบริษัทเอง เพื่อความคล่องตัวในการบริหารจัดการและสอดคล้องกับปริมาณและความซับซ้อนของงานแต่ละประเภท

ในการพิจารณาจัดจ้างผู้รับเหมา บริษัทจะพิจารณาเชิญผู้รับเหมาที่มีชื่อเสียงในการก่อสร้าง มีประสบการณ์ ผลงาน คุณภาพ เทคโนโลยี และบุคลากรที่เชื่อถือได้เข้ามาทำการเสนอราคาก่อสร้างกับบริษัท ซึ่งบริษัทจะกำหนดให้ผู้รับเหมาเข้าเสนอราคาไม่ต่ำกว่า 3 รายต่อโครงการ การประมูลจะเป็นลักษณะ Closed Bid โดยบริษัทจะมีคณะกรรมการ จัดซื้อจัดจ้างเป็นผู้ดำเนินการกำหนดขอบเขตงาน คุณสมบัติของผู้รับเหมาก่อสร้าง รับและเปิดซองประมูล รวมทั้งเจรจา ตีอรรถราคา เพื่อให้ได้ผู้รับเหมาก่อสร้าง รวมทั้งราคาและเงื่อนไขที่เหมาะสมที่สุด

ผลของฤดูกาลที่กระทบต่อการดำเนินงานธุรกิจ

ลักษณะของการดำเนินงานของบริษัทไม่มีฤดูกาล แต่ในช่วงฤดูฝนอาจทำให้การก่อสร้างโครงการมีอุปสรรคในการทำงานบ้าง อย่างไรก็ตาม ในการวางแผนกำหนดตารางเวลาการดำเนินงาน โครงการจนแล้วเสร็จสามารถส่งมอบให้กับลูกค้าได้นั้น ฝ่ายบริหารได้คำนึงถึงปัจจัยนี้แล้ว ดังนั้นฤดูฝนจึงไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินงานก่อสร้างโครงการของบริษัท

4. วัตถุดิบและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

ในส่วนของการคอนกรีต บริษัทจะใช้วิธีจ้างเหมา ซึ่งผู้รับเหมาหลักจะรับผิดชอบในการจัดหาวัสดุ แรงงานและการก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณที่กำหนด แต่ในกรณีโครงการแนวราบบริษัท จะจ้างเหมา ในการก่อสร้าง แรงงานและวัสดุเพียงบางชนิด โดยบริษัทจะทำการจัดซื้อวัสดุหลักที่กำหนดไว้เพื่อจุดประสงค์ในการ ควบคุมด้านคุณภาพให้เป็นมาตรฐานเดียวกันในทุกโครงการ รวมถึงช่วยในด้านการควบคุมต้นทุน เนื่องจากการสั่งซื้อวัสดุ รวมกันในหลายๆโครงการเป็นล็อตใหญ่จะทำให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรองราคากับผู้ผลิตมากขึ้น

ข) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

สำหรับการพัฒนาโครงการเป็นอาคารชุดคอนกรีตเสริมเหล็กและขออนุญาตจัดสรรที่ดิน บริษัทต้องปฏิบัติตามกฎหมาย และกฎระเบียบขององค์กรที่เกี่ยวข้องกับอาคารชุด และการจัดสรรที่ดิน รวมทั้ง กฎ ข้อบังคับของสำนักงานนโยบายและ แผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ซึ่งได้คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมของโครงการนั้นๆ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทยังไม่เคยมีข้อพิพาททางกฎหมาย ในเรื่องสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด โดยโครงการอาคารชุดพักอาศัยในกรุงเทพมหานครทุก โครงการได้รับการอนุมัติจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ในเรื่องรายงานผลกระทบ สิ่งแวดล้อมของโครงการแล้วทั้งสิ้น ทั้งนี้ บริษัทให้ความสำคัญในการปฏิบัติตามมาตรการป้องกันและการแก้ไขสิ่งที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ตามที่ส่วนราชการต่างๆ กำหนดไว้ทุกประการ รวมทั้งกำกับผู้รับเหมาก่อสร้างที่บริษัท ว่าจ้างให้ ปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับการป้องกันผลกระทบสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัด และมีการรายงานผลตามข้อบังคับที่กำหนด ไว้อย่างต่อเนื่อง

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท/กลุ่มบริษัท

ก่อนปี 2546 บริษัทดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง เพียงแห่งเดียว ซึ่งต่อมาในปี 2546 บริษัทมีผู้ถือหุ้นใหม่ซึ่งมีศักยภาพสูงเข้ามากำหนดนโยบายในการบริหารจัดการนับตั้งแต่นั้นเป็นต้นมา บริษัทจึงขยายดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพมากกว่า อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากยังเป็นพื้นที่ที่ยังคงมีศักยภาพ อีกทั้งภาครัฐได้ประกาศให้พื้นที่ดังกล่าวเป็นเขตส่งเสริมระเบียบเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก ที่ปัจจุบันการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานมีความคืบหน้าและเห็นผลเป็นลำดับ ปัจจุบันบริษัทได้รวบรวมที่ดินไว้เพื่อรอการพัฒนาในเวลาที่เหมาะสมอยู่จำนวนหนึ่งสำหรับโครงการในเขตกรุงเทพมหานคร บริษัทมีนโยบายการขายธุรกิจอย่างระมัดระวัง โดยเลือกพัฒนาโครงการในพื้นที่ใจกลางเมือง ที่ใกล้กับระบบขนส่งมวลชน และเน้นเป้าหมายไปที่กลุ่มลูกค้าระดับกลางและระดับสูงที่มีกำลังซื้อและอยู่อาศัยจริง (Real Demand) เป็นหลัก

ตลาดที่อยู่อาศัยทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทานในปี 2561 มีการขยายตัวมากขึ้น เป็นผลจากการขยายตัวของเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ทั้งภาคการส่งออก และการท่องเที่ยว รวมถึงการลงทุนในการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐ ทั้งโครงการรถไฟฟ้า สายต่างๆ รถไฟฟ้าความเร็วสูง และจากมาตรการควบคุมสัดส่วนการปล่อยสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน Loan-to-Value หรือ LTV ของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่จะมียอดบังคับใช้บังคับในวันที่ 1 เมษายน 2562 ส่งผลให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์และสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการเร่งตัวก่อนที่จะมีมาตรการบังคับใช้

ในปี 2562 คาดว่า ตลาดที่อยู่อาศัยจะอยู่ในระดับคงตัวหรือชะลอตัวลงบ้างเล็กน้อย เนื่องจากต้องเผชิญกับปัจจัยลบหลายด้าน ทั้งอัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มสูงขึ้น มาตรการควบคุมสินเชื่อ LTV ของธนาคารแห่งประเทศไทย ภายใต้อินโวนท์ใหม่ที่จะมีการใช้บังคับ ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจจากภายนอกประเทศอันเป็นผลจากสงครามทางการค้าระหว่างประเทศสหรัฐอเมริกาประเทศจีน รวมทั้งปัจจัยทางการเมืองในประเทศที่เข้าสู่กระบวนการเลือกตั้งและต้องรอความชัดเจนของรัฐบาลใหม่ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ตลาดที่อยู่อาศัย ตามแนวรถไฟฟ้าในกรุงเทพมหานคร โดยเฉพาะในศูนย์กลางธุรกิจและเขตพื้นที่ภาคตะวันออกที่ปัจจุบันการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐเริ่มเป็นรูปเป็นร่างมากขึ้นแล้ว คาดว่ายังคงได้รับความสนใจอยู่ สำหรับมาตรการควบคุมสินเชื่อ LTV ของธนาคารแห่งประเทศไทยที่ทำให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยต้องวางเงินดาวน์เพิ่มขึ้น ผู้ที่ได้รับผลกระทบมากที่สุดเป็นตลาดอสังหาริมทรัพย์ระดับล่าง เนื่องจากกลุ่มนี้ยังไม่พ้นจากปัญหาเศรษฐกิจดิ่ง ในขณะที่ยอดตลาดระดับกลางและระดับบนจะไม่ได้รับผลกระทบมากนัก เพราะเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้ออยู่แล้วการวางเงินดาวน์เพิ่มจึงไม่ใช่อุปสรรคใหญ่สำหรับตลาดกลุ่มนี้ อย่างไรก็ตาม แม้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทเป็นกลุ่มระดับกลางและระดับสูงที่มีกำลังซื้อ แต่จากปัจจัยดังกล่าว อาจทำให้เกิดการชะลอการตัดสินใจ ดังนั้น บริษัทจึงต้องวางแผนพัฒนาโครงการใหม่ให้ตรงกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการที่อยู่อาศัยจริง และบริษัทควรรอดูตัวโครงการในเวลาที่เหมาะสมด้วย

3.2 ความเสี่ยงจากการก่อสร้างบ้านก่อนขายและการขาย และอาคารชุดเมื่อได้ผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ

เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า บริษัทยังคงมีนโยบายสร้างบ้านก่อนขาย แทนการเริ่มสร้างบ้านเมื่อลูกค้าจองซื้อ แม้ว่าบริษัทต้องใช้เงินทุนของตนเองในการก่อสร้างบ้านสูงขึ้นกว่าปกติทั่วไปก็ตาม เนื่องจากบริษัทไม่ได้นำเงินจากลูกค้ามาเป็นเงินทุนหมุนเวียนในระหว่างก่อสร้าง บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการที่สร้างบ้านเสร็จแล้วแต่อาจไม่สามารถขายได้ทันที และยังขายได้ล่าช้าไปนานขึ้นก็จะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัทมากขึ้นเท่านั้น อย่างไรก็ตาม เพื่อไม่ให้บริษัท สูญเสียโอกาสในการขายและเพื่อไม่ให้บริษัทมีภาระบ้านสร้างเสร็จแล้วมีปริมาณคงเหลือมากเกินไป บริษัทจะศึกษาสำรวจความต้องการของผู้บริโภค จากลูกค้าที่เข้าเยี่ยมชม โครงการ และศึกษาจากสภาพตลาดโดยรวม เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าเพื่อให้บริษัทสามารถสร้างบ้านที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า และสามารถขายและโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าได้ตามกำหนดเวลา

กรณีการก่อสร้างอาคารชุด บริษัทจะเริ่มขายหลังจากที่รายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมของโครงการได้ผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติแล้วเพื่อให้มั่นใจว่าการขออนุญาตก่อสร้างอาคารชุดไม่มีปัญหา ลดความเสี่ยงในการจ่ายชดเชยค่าเสียหายให้กับลูกค้า กรณีที่รายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมของโครงการไม่ผ่านความเห็นชอบ หรือเกิดความล่าช้า

3.3 ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเพิ่มขึ้นของต้นทุนในการก่อสร้าง

ปัญหาแรงงานก่อสร้างที่ยังมีอยู่ในปัจจุบัน และในอนาคตจากการที่ต้องการแรงงานที่เพิ่มขึ้นจากโครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของภาครัฐ และการขยายโครงการต่างๆ ของภาคเอกชนจะเกิดการแย่งแรงงานในตลาด นอกจากนี้ ยังมีการปรับค่าแรงที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามในปี 2562-2563 งานก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐเริ่มแล้วเสร็จไปบ้าง รวมทั้งหากภาคเอกชนได้ชะลอการเปิดโครงการใหม่ ปัญหาการขาดแคลนแรงงานก็เริ่มคลี่คลายลงได้ระดับหนึ่ง เพื่อลดความเสี่ยงในหลายโครงการของบริษัทได้ทำสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างในราคาค่าจ้างที่รวมค่าวัสดุก่อสร้างและแรงงานไว้แล้ว โดยในสัญญาว่าจ้างก่อสร้างได้กำหนดค่าจ้างไว้คงที่ทำให้บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนได้ในระดับหนึ่ง บริษัทมีนโยบายที่จะหาพันธมิตรที่เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ที่มีศักยภาพเพื่อรับงานก่อสร้างในโครงการของบริษัทในราคาค่าก่อสร้างที่เหมาะสม และก่อสร้างให้แล้วเสร็จทันตามกำหนดเวลา ลดความเสี่ยงจากค่าปรับอันเนื่องจากการส่งมอบบ้านและห้องชุดให้กับลูกค้าล่าช้า นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายชัดเจนที่จะให้มีการบริหารและควบคุมค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีศักยภาพที่สามารถอยู่จนส่งมอบได้แล้วเสร็จ

4 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 บริษัทและบริษัทย่อย มีที่ดินและที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างเพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และเพื่อเช่ารวมทั้งหมด สยามกอล์ฟ ณ 31 ธันวาคม 2561 ดังนี้

| | ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | ที่ตั้ง | เนื้อที่ดิน (ไร่-งาน-ครว.) | มูลค่าที่ดิน (ล้านบาท) | ภาระผูกพันกับสถาบันการเงิน (จดจำนอง) (ล้านบาท) |
|-----|---|--|---|-------------------------------|---------------------------|---|
| 1. | โครงการในกรุงเทพฯ ที่ดินเปล่า | บริษัทเป็นเจ้าของ | ประเวศ (คลองประเวศฝั่งใต้) เขตประเวศ กรุงเทพฯ | 32-3-32.00 | 199 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 2. | ที่ดินเปล่า | บริษัทเป็นเจ้าของ | อ.กรุงเทพ-นนทบุรี ค.บางเขน อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี | 7-3-50.00 | 693 | 500 |
| 3. | ที่ดินเปล่า | บริษัทเป็นเจ้าของ | ถนนพระราม 3 ยานนาวา กรุงเทพฯ | 3-3-18.80 | 380 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 4. | อาคารชุดโครงการสคาร์วีว | บริษัทเป็นเจ้าของ | ถนนพระราม 3 ยานนาวา กรุงเทพฯ | 7-0-25.00 | - | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 5. | อาคารชุดโครงการนารา 9 | บริษัทเป็นเจ้าของ | ถนนวิภาวดีรังสิตบริเวณ แขวงสาทร เขตบางรัก กรุงเทพฯ | 3-0-0.90 | - | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 6. | อาคารชุดโครงการแอมเบอร์ | บริษัทเป็นเจ้าของ | อ.กรุงเทพ-นนทบุรี ค.บางเขน อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี | 2-2-49.90 | - | 860 |
| 7. | บ้านจัดสรร โครงการเอสทาวา พัฒนาการ 20 | บริษัทเป็นเจ้าของ | ช.พัฒนาการ 20 แขวงประเวศ เขตประเวศ กรุงเทพฯ | 21-0-21 | - | 820 |
| 8. | อาคารชุดโครงการ ควีนทาว สุซุมวิท 42 | บริษัทเป็นเจ้าของ | ค.พระโขนง(พระโขนงฝั่งเหนือ) อ.คลองเตย กรุงเทพฯ | 2-2-18 | - | 765 |
| 9. | อาคารชุดโครงการ ควีนทาว สุซุมวิท 52 | บริษัทเป็นเจ้าของ | ช.สุซุมวิท 52 แขวงพระโขนงใต้ เขตพระโขนง กรุงเทพฯ | 1-1-4 | - | 305 |
| 10. | โครงการในจังหวัดระยอง โครงการศูนย์การค้า 3 ชั้น และอาคารจอดรถ 4 ชั้น ให้เช่า (สัญญาเช่าคงเหลือ 18 ปี) | บริษัทเป็นเจ้าของ | อ.สุซุมวิท กม. 194 ค.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง | 7-0-96.20 | 60 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 11. | ที่ดินเปล่า มาบข่า | บริษัทเป็นเจ้าของ | ค.มาบข่า อ.เมือง จ.ระยอง | 602-2-78.20 | 458 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 12. | ที่ดินเปล่า เนินกระปอก | บริษัทเป็นเจ้าของ | อ.สุซุมวิท กม. 198 ค.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง | 48-3-25.90 | 126 | 100 |
| 13. | ที่ดินเปล่า สคาร์ทาวน์ | บริษัทเป็นเจ้าของ | อ.สุซุมวิท กม. 194 ค.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง | 6-3-45.60 | 77 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 14. | ที่ดินเปล่า โครงการคันทรี่โฮม | บริษัทเป็นเจ้าของ | อ.บ้านฉาง-พลา ค.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง | 161-0-55.90 | 293 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 15. | ที่ดินเปล่า มาริน่า | บริษัทเป็นเจ้าของ | อ.กม. 16-พลา ค.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง | 9-3-33.70 | 83 | 210 |
| 16. | ที่ดินเปล่า B1 | บริษัทเป็นเจ้าของ | อ.บ้านฉาง-พลา ค.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง | 42-2-29 | 143 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 17. | ที่ดินเปล่า Zone 2 | บริษัทเป็นเจ้าของ | อ.บ้านฉาง-พลา ค.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง | 29-3-52 | 90 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 18. | บ้านจัดสรร โครงการวินเทจ โฮมวิลเลจ 3 | บริษัทเป็นเจ้าของ | อ.บ้านฉาง-พลา ค.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง | 9-3-63.20 | - | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 19. | บ้านจัดสรร โครงการสินทวีการ์เด็นท์ 2 | บริษัทเป็นเจ้าของ | อ.สุซุมวิท ค.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง | 42-1-92.50 | - | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 20. | บ้านจัดสรร โครงการแสงเลม 3 | บริษัทเป็นเจ้าของ | อ.บ้านฉาง-พลา ค.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง | 6-2-60 | - | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 21. | บ้านจัดสรร โครงการเวลล่า กอล์ฟ เอ้าส์ | บริษัทเป็นเจ้าของ | อ.บ้านฉาง-พลา ค.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง | 24-3-23.3 | - | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 22. | บ้านจัดสรร โครงการจางทอง | บริษัทเป็นเจ้าของ | อ.บ้านฉาง-พลา ค.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง | 93-3-43.50 | - | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 23. | บ้านจัดสรร โครงการนุกระจง | บริษัทเป็นเจ้าของ | อ.บ้านฉาง-พลา ค.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง | 47-0-79 | - | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 24. | ที่ดินและอาคารสปอร์ตคลับ | บริษัทเป็นเจ้าของ | อ.บ้านฉาง-พลา ค.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง | 16-2-65 | 91.53 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 25. | ห้องพักและบ้านให้เช่าฮิสตาร์ | บริษัทเป็นเจ้าของ | อ.บ้านฉาง-พลา ค.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง | 43-2-67.50 | 330 * | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 26. | ที่ดินเปล่า | บริษัท ฮิสเทอร์น สคาร์ โลชั่น จำกัด เป็นเจ้าของ | อ.สุซุมวิท กม. 192 ค.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง | 105-2-30.70 | 253 | ไม่มีภาระผูกพัน |
| 27. | สนามกอล์ฟ ฮิสเทอร์น สคาร์ คันทรี่คลับ แอนด์ รีสอร์ท อาคารสโมสร และสิ่งปลูกสร้างอื่น ๆ | บริษัท ฮิสเทอร์น สคาร์ รีสอร์ท จำกัด เป็นเจ้าของ | อ.บ้านฉาง-พลา ค.พลา อ.บ้านฉาง จ.ระยอง | 392-2-28 | 509 * | ไม่มีภาระผูกพัน |

หมายเหตุ 1. มูลค่าที่ดินประเมิน โดยบริษัท ไทยประเมินสินทรัพย์ จำกัด ณ เดือนมกราคม 2561

2. * มูลค่าที่ดินรวมสิ่งปลูกสร้าง

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ในปี 2561 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายอันมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท อย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ก. ชื่อ ประเภทธุรกิจ ที่ตั้ง โทรศัพท์ โทรสาร จำนวน และชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท

| | |
|----------------------|---|
| ชื่อ | บริษัท อีสเทอร์น สตาร์ รีเทล เอสเตท จำกัด (มหาชน) |
| สำนักงานใหญ่ | เลขที่ 898 ชั้น 5 อาคารเพลินจิตทาวเวอร์ 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 : www.estarpccl.com E-mail : info@estarpccl.com |
| 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 อีสเทอร์น สตาร์ รีสอร์ท จำกัด

ดำเนินธุรกิจสนามกอล์ฟ คลับเฮาส์ กีฬา และห้องประชุมสัมมนา และจัดเลี้ยง ในนาม สนามกอล์ฟ อีสเทอร์น สตาร์ คันทรี คลับ แอนด์ รีสอร์ท ซึ่งตั้งอยู่ที่อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง

| | |
|----------------------|--|
| สถานที่ตั้ง | 241/5 หมู่ 3 ตำบลพลตา อำเภอบ้านฉาง จังหวัดระยอง 21130 โทรศัพท์ : 0 3863 0410-3 โทรสาร : 0 3863 0418 Website : www.easternstargolfcourse.com E-mail : esr_marketing@hotmail.com |
| 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 ตำบลบ้านกลาง 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

เลขที่ 93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง

กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ : 0 2009 9000

โทรสาร : 0 2009 9991

Website : <http://www.set.or.th/tsd>

E-mail : www.set.or.th/contactcenter

ผู้สอบบัญชี

นายชยพล สุขเศรษฐนันท์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 3972

สถานที่ตั้ง

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

เลขที่ 193/136-137 ชั้น 33 อาคารเลครัชดา ออฟฟิศคอมเพล็กซ์ ถนนรัชดาภิเษก

แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ : 0 2264 9090

โทรสาร: 0 2264 0789