

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### 1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายและนโยบายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมีเป้าหมายที่มุ่งเน้นคุณภาพชีวิตและความสุขอย่างยั่งยืนของลูกค้าเป็นสำคัญ ทั้งยังให้ความสำคัญทางด้านการบริการที่เน้นสิ่งอำนวยความสะดวกสบายของลูกค้า บริษัทมุ่งมั่นที่จะพัฒนาโครงการที่พักอาศัยประเภท บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม อาคารพาณิชย์ และอาคารชุดพักอาศัย ที่มีความโดดเด่นอย่างมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว โดยเน้นทำเลที่ตั้งเป็นสำคัญ โดยที่ตั้งต้องอยู่ใจกลางเมือง ใกล้ห้างสรรพสินค้า โรงเรียน สถานที่ราชการ สะดวกในการเดินทางโดยรถไฟฟ้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

#### เป้าหมายและนโยบายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยผู้บริหารมีนโยบายในการพัฒนาบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม อาคารพาณิชย์ และอาคารชุดพักอาศัยเป็นหลัก ซึ่งการกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการต่าง ๆ ของบริษัทฯ มีดังนี้

1. โครงการของบริษัทฯ ตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพในการรองรับการขยายตัวของชุมชน มีระบบการคมนาคมที่สะดวกและระบบขนส่งมวลชนสมัยใหม่ เป็นต้น
2. โครงการของบริษัทฯ มีหลายแบบเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า เช่น อาคารชุดพักอาศัย บ้านเดี่ยวพร้อมอยู่
3. โครงการของบริษัทฯ เน้นการออกแบบที่ทันสมัยและพื้นที่ที่เหมาะสมแก่การใช้สอยในชีวิตประจำวัน และวัสดุก่อสร้างที่ได้คุณภาพตามมาตรฐานในการก่อสร้าง จึงเป็นที่ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ารายเก่าและความเชื่อถือจากลูกค้ารายใหม่ ซึ่งเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของบริษัทฯ อีกทางหนึ่ง
4. บริษัทจะคำนึงถึงต้นทุน ราคาที่สมเหตุสมผล และสามารถแข่งขันได้
5. โครงการบ้านเดี่ยวมีกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มนักธุรกิจ นักบริหาร เจ้าของธุรกิจ พ่อค้า ข้าราชการ ที่มีความต้องการซื้อบ้านเพื่อพักอาศัย โดยเน้นความสะดวกสบาย ต้องการความสงบ ปลอดภัย และพร้อมด้วยธรรมชาติในการอยู่อาศัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง
6. โครงการคอนโดมิเนียมมีกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มนักศึกษา พนักงานออฟฟิศ ต้องการที่จะอาศัยอยู่ในเขตเมือง โดยเน้นความสะดวกสบายและความสะดวกสบายในการเดินทาง มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง

#### 1.2 ภาพรวมการดำเนินงาน

ภาพรวมการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก และขยายการดำเนินงานไปยังธุรกิจโรงพยาบาล เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ โดยดำเนินการผ่านบริษัทฯ และบริษัทย่อย ซึ่งสามารถแบ่งการดำเนินธุรกิจหลัก 2 กลุ่มธุรกิจ ดังนี้

##### 1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

- 1.1 ธุรกิจจัดสรรที่ดินและสร้างบ้านเพื่อขาย
- 1.2 ธุรกิจอาคารชุดเพื่อขาย
- 1.3 ธุรกิจรับบริหารโครงการ

นโยบายสำคัญของบริษัทฯ ในการพัฒนาโครงการแต่ละโครงการมีดังต่อไปนี้

- การให้ความสำคัญในมาตรฐานการก่อสร้างที่มีคุณภาพสูง
- การใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพที่ดีและเหมาะสม
- การออกแบบที่ทันสมัย ด้านสถาปัตยกรรม เพื่อประโยชน์ในการใช้สอยและความสวยงาม
- การให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อม และความเป็นธรรมชาติในแต่ละโครงการ
- การเลือกทำเลที่ตั้งแต่ละโครงการโดยคำนึงถึงความสะดวกในการคมนาคมของผู้อยู่อาศัยเป็นสำคัญ
- การกำหนดราคาขายอย่างสมเหตุสมผล และเป็นธรรม
- การให้บริการหลังการขายที่มีคุณภาพ เช่น การบริการด้านความปลอดภัยและสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นในโครงการ

## 2. ธุรกิจโรงพยาบาล

ดำเนินการบริหารงานโดย บริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ("MY HOSPITAL") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 ประกอบกิจการการลงทุนและมีการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการรักษาพยาบาล จัดตั้งในปี 2557 จนถึงปัจจุบัน มีทุนจดทะเบียนรวม 510 ล้านบาท โดยปัจจุบัน บริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ได้เข้าลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาล โดยมีบริษัทย่อย จำนวน 5 บริษัท

อย่างไรก็ตาม การเข้าลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาล เป็นการปฏิบัติตามนโยบายของกลุ่มบริษัทที่จะเพิ่มขอบข่ายการดำเนินธุรกิจเข้าไปยังธุรกิจโรงพยาบาล ซึ่งนับเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพ และแหล่งรายได้แห่งใหม่เพิ่มเติมจากธุรกิจเดิมที่มีอยู่ ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก

### 1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ บริษัท คันทรี่ โฮลดิ้ง จำกัด จัดตั้งในปี 2531 ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ต่อมาในปี 2534 เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น "บริษัท คันทรี่ (ประเทศไทย) จำกัด" โดยบริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัท มหาชน จำกัด และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีหมายเลขทะเบียนบริษัทเลขที่ บมจ.319 ในปี 2537

จากผลวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจของประเทศในช่วงปี 2540 บริษัทได้ประสบปัญหาทางการเงินดำเนินธุรกิจเช่นเดียวกับผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ ในประเทศ ทำให้บริษัทต้องเข้าสู่กระบวนการการฟื้นฟูกิจการเมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2544 ทั้งนี้ บริษัทสามารถนำหุ้นของบริษัท กลับเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในหมวดอสังหาริมทรัพย์ พร้อมทั้งได้รับอนุญาตให้ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทได้ตั้งแต่วันที่ 19 มกราคม 2549 และจากการที่บริษัทได้ปฏิบัติตามแผนฟื้นฟูกิจการได้อย่างครบถ้วน จึงได้ยื่นขอออกจากแผนต่อศาลล้มละลายกลาง ต่อมาในวันที่ 15 มกราคม 2550 ศาลฯ ได้อนุญาตให้บริษัทออกจากแผนฟื้นฟูกิจการ

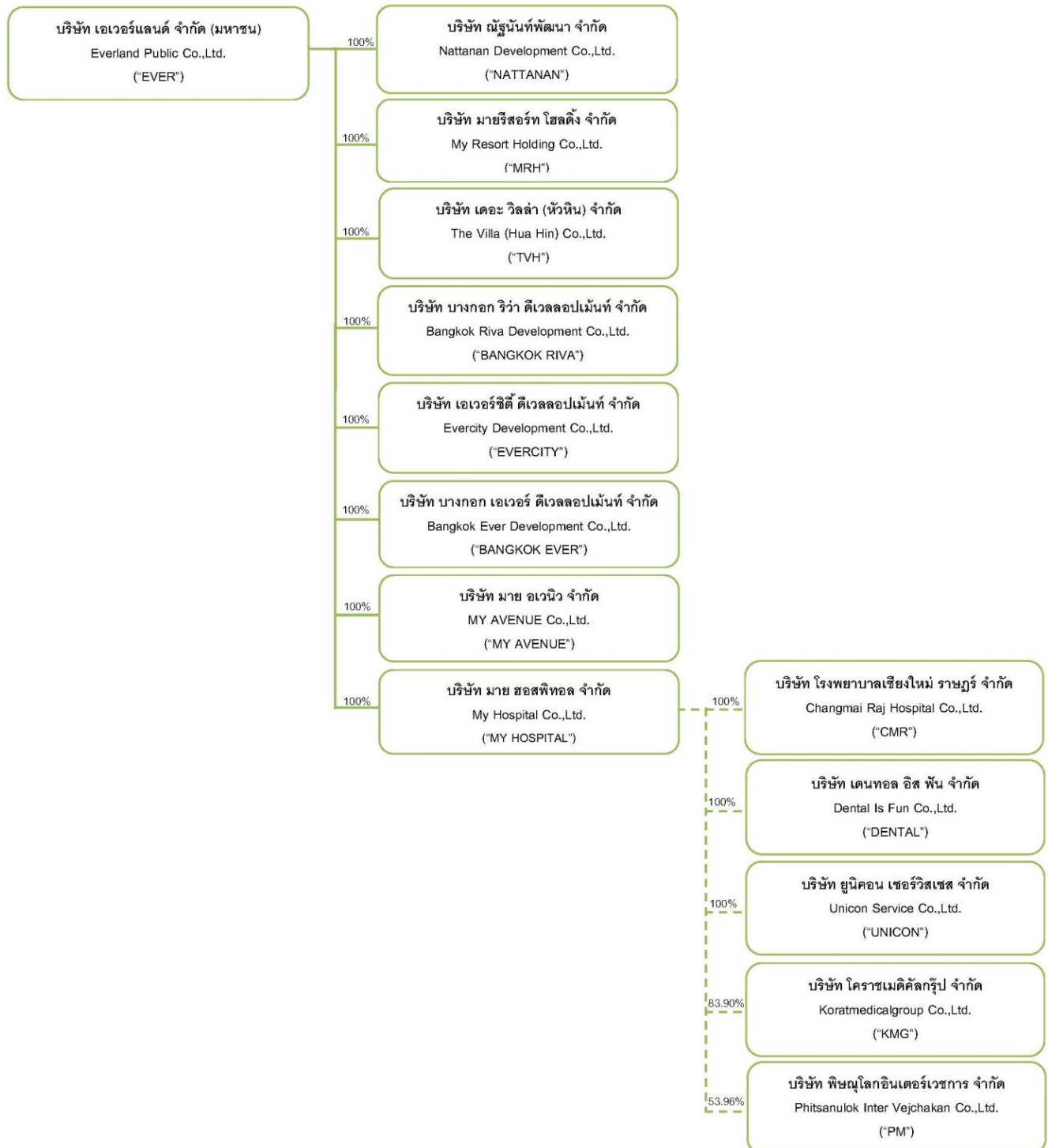
## เหตุการณ์สำคัญในช่วง 5 ปี

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
2557	<ul style="list-style-type: none"> <li>เข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์จำนวน 3 รายการ มูลค่ารวม 150,000,000 บาท ประกอบด้วย  <b>รายการที่ 1</b> ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท โรงพยาบาลเชียงใหม่ ราษฎร์ จำกัด (“CMR”) จำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท/หุ้น ราคาซื้อ 428.50 บาท/หุ้น มูลค่ารวม 85,700,000 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100  <b>รายการที่ 2</b> ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เดนทอล อีส ฟัน จำกัด (“DENTAL”) จำนวน 7,500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท/หุ้น ราคาซื้อ 100 บาท/หุ้น มูลค่ารวม 750,000 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100  <b>รายการที่ 3</b> ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเชส จำกัด (“UNICON”) จำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท/หุ้น ราคาซื้อ 100 บาท/หุ้น มูลค่าการซื้อหุ้นรวม 5,000,000 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 และให้เงินกู้ยืมแก่ บริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเชส จำกัด (“UNICON”) จำนวนเงิน 58,550,000 บาท เพื่อเป็นการชำระคืนเงินกู้ยืมจากกลุ่มผู้ขาย มูลค่าการซื้อหุ้นและจำนวนเงินให้กู้ยืม มูลค่ารวมทั้งสิ้น 63,500,000 บาท</li> <li>บริษัทมีการใช้สิทธิแปลงสภาพ EVER-W1 ครั้งที่ 2 จำนวน 135,000,000 หน่วย ส่งผลให้บริษัทมีทุนเรียกชำระแล้ว จาก 2,158,944,392 บาท เป็น 2,293,944,392 บาท ณ วันที่ 4 กรกฎาคม 2557</li> <li>บริษัทมีการใช้สิทธิแปลงสภาพ EVER-W1 ครั้งที่ 4 จำนวน 943,378,213 หน่วย ส่งผลให้บริษัทมีทุนเรียกชำระแล้ว จาก 2,293,944,392 บาท เป็น 3,237,322,605 บาท ณ วันที่ 12 ธันวาคม 2557</li> </ul>
2558	<ul style="list-style-type: none"> <li>อนุมัติการเข้าร่วมทุนในธุรกิจโรงพยาบาลและศูนย์การแพทย์แห่งใหม่ ชื่อ อาร์เอสยู อินเตอร์เนชั่นแนล ฮอสพิทอล (RSU International Hospital) โดยลงทุนถือหุ้นร้อยละ 30 ของทุนจดทะเบียน จำนวน 3,600,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100 บาท/หุ้น มูลค่ารวม 360,000,000 บาท ทั้งนี้ บริษัท อาร์เอสยู อินเตอร์เนชั่นแนล ฮอสพิทอล จำกัด (“RIH”) มีทุนจดทะเบียน 1,200,000,000 บาท และมีทุนเรียกชำระแล้ว 635,000,000 บาท ณ วันที่ 12 มิถุนายน 2558</li> <li>อนุมัติการเข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท โคราซเมตคัลกรุ๊ป จำกัด (“KMG”) จำนวน 5,893,000 หุ้น มูลค่าไม่เกิน 117,860,000 บาท ในราคาไม่เกิน 20 บาทต่อหุ้น มูลค่ารวมไม่เกิน 117,860,000 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 78.57 ณ วันที่ 3 สิงหาคม 2558</li> <li>อนุมัติการเข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท พิษณุโลกอินเตอร์เวซการ จำกัด (“PM”) จำนวน 8,633,800 หุ้น ในราคา 25 บาทต่อหุ้น มูลค่ารวม 215,845,000 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 53.96 ณ วันที่ 17 กันยายน 2558</li> <li>อนุมัติการเข้าทำรายการได้มาซึ่งสินทรัพย์การจัดซื้อและรับโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินจำนวน 8 แปลง เนื้อที่รวม 13-0-25 ไร่ (5,225 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ ตำบลสามวาตะวันตก อำเภอคลองสามวา กรุงเทพมหานคร กรรมสิทธิ์ของ นางพรทิพย์ ดาวสุข</li> </ul>
2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>อนุมัติการซื้อที่ดินเพื่อประกอบการทำอาคารพักอาศัยโครงการเดอะโพลีแทน รีฟ ที่ดินกลุ่มที่ 1 เพื่อรองรับการพัฒนาโครงการอาคารพักอาศัยโครงการเดอะโพลีแทน รีฟ และ โครงการเดอะโพลีแทน บีช จำนวน 2 แปลง เนื้อที่รวม 17-2-23.2 ไร่ (7,023.2 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ ตำบลบางกระสอบ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี กรรมสิทธิ์ของบริษัท บางกอกซีดี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และ ที่ดินกลุ่มที่ 2 ที่ดินที่จะใช้สำหรับการพัฒนาในเฟสต่อไป จำนวน 1 แปลง เนื้อที่รวม 0-0-49 ไร่ (49 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ ตำบลบางกระสอบ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี กรรมสิทธิ์ของ นายสุรพงศ์ สันตติกิจการ</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>ลดทุนจดทะเบียนให้เท่ากับทุนชำระแล้วเป็น 3,237,322,605 หุ้น, เพิ่มทุนจดทะเบียน 647,464,521 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท ในอัตราส่วน 10 หุ้นเดิมต่อ 2 หุ้นใหม่ ราคาเสนอขาย หุ้นละ 0.75 บาท และอนุมัติออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 2 (EVER-W2) จำนวน 647,464,521 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทโดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเดิมต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 2 หน่วย และใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทรุ่นที่ 3 (EVER-W3) จำนวน 323,732,261 หน่วย เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท โดยไม่คิดมูลค่า ในอัตราส่วน 2 หุ้นสามัญเดิมต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย โดยได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 ในวันพุธที่ 27 เมษายน 2559 และนำเงินที่ได้จากการเพิ่มทุนเข้าลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยใช้ในโครงการเดอะโพลีแทน รีฟ และหุ้นสามัญของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยภายหลังการดำเนินการดังกล่าว บริษัทมีจดทะเบียน เป็น 4,855,983,908 บาท และทุนเรียกชำระแล้ว 3,884,782,788 บาท ณ วันที่ 22 มิถุนายน 2559</li> <li>อนุมัติรายการจำหน่ายไปซึ่งหุ้น บริษัท อาร์ เอส ยู อินเตอร์เนชั่นแนล ฮอสพิทอล จำกัด ("RIH") จำนวน 3,600,000 หุ้น (จำนวน 1,200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท, จำนวน 1,200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 33.75 บาท และ จำนวน 1,200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 25 บาท) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30 ของทุนจดทะเบียนของ RIH โดยขายหุ้น ให้กับ ดร.อาทิตย์ อุไรรัตน์ ในราคาไม่น้อยกว่า 220,500,000 บาท ซึ่งต่อมาเมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2559 บริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ได้ทำสัญญาซื้อขายเงินลงทุนในบริษัท อาร์ เอส ยู อินเตอร์เนชั่นแนล ฮอสพิทอล จำกัด ในราคาขายจำนวน 250 ล้านบาท และได้รับเงินจำนวน 250 ล้านบาทในวันดังกล่าว</li> <li>อนุมัติตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ของบริษัท เพื่อรองรับการขยายธุรกิจทางด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท โดยใช้ชื่อว่า บริษัท บางกอก ริวา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ("BANGKOK RIVA") โดยมีทุนจดทะเบียน 500,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 1 กันยายน 2559</li> </ul>
2560	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทมีการใช้สิทธิแปลงสภาพ EVER-W2 ครั่งสุดท้าย จำนวน 1,758 หน่วย ส่งผลให้บริษัทมีทุนเรียกชำระแล้วจาก 3,884,782,788 บาท เป็น 3,884,784,546 บาท ณ วันที่ 12 กรกฎาคม 2560</li> <li>อนุมัติตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ของบริษัท จำนวน 2 บริษัท เพื่อรองรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคตโดยรายละเอียดดังนี้ <ol style="list-style-type: none"> <li>1) บริษัท เอเวอร์ซิตี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ("EVERCITY") โดยมีทุนจดทะเบียนตามแผนงานเท่ากับ 500,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 15 ธันวาคม 2560 ทั้งนี้ บริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียน</li> <li>2) บริษัท บางกอก เอเวอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ("BANGKOK EVER") โดยมีทุนจดทะเบียนตามแผนงานเท่ากับ 500,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 50,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 15 ธันวาคม 2560 ทั้งนี้ บริษัทถือหุ้นในสัดส่วน ร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียน</li> </ol> <p>หมายเหตุ : โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัท เอเวอร์ซิตี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ("EVERCITY") มีทุนจดทะเบียน จำนวน 500,000,000 บาท และ บริษัท บางกอก เอเวอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ("BANGKOK EVER") มีทุนจดทะเบียน จำนวน 1,000,000 บาท</p> </li> </ul>
2561	<ul style="list-style-type: none"> <li>อนุมัติตั้งบริษัทย่อยแห่งใหม่ของบริษัท เพื่อรองรับการขยายธุรกิจทางด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท โดยใช้ชื่อว่า บริษัท มาย อเวนิว จำกัด ("My Avenue") โดยมีทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ณ วันที่ 22 สิงหาคม 2561 ทั้งนี้ บริษัทถือหุ้นในสัดส่วน ร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียน</li> </ul>

#### 1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คือ บริษัทฯ ถือหุ้นโดยตรงร้อยละ 100 ในบริษัทย่อย 8 แห่ง และถือหุ้นแทนโดยบริษัทย่อย 5 แห่ง ประกอบด้วย



----- แทนการถือหุ้นโดยบริษัทย่อย

บริษัท	ประเภทลักษณะธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)	สัดส่วน การถือหุ้น
<u>ดำเนินธุรกิจประเภทการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์</u>			
1.บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) (“EVER”)	ธุรกิจจัดสรรที่ดินและสร้างบ้านเพื่อขาย, ธุรกิจอาคารชุดเพื่อขาย,ธุรกิจบริหารจัดการโครงการ, ธุรกิจร่วมลงทุนอสังหาริมทรัพย์	4,855.98	-
2.บริษัท ณัฐนันท์พัฒนา จำกัด (“NATTANAN”)	ธุรกิจจัดสรรที่ดินและสร้างบ้านเพื่อขาย ภายใต้โครงการมายโฮมประชาชื่น และ โครงการมายโฮม เชียงใหม่	150.00	100.00%
3.บริษัท มายรีสอร์ท โฮลดิ้ง จำกัด (“MRH”)	ธุรกิจพัฒนาโครงการอาคารพักอาศัย ขายภายใต้ โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน อาคาร เอ บี ซี	300.00	100.00%
4.บริษัท เดอะ วิลล่า หัวหิน จำกัด (“TVH”)	ธุรกิจพัฒนาโครงการอาคารพักอาศัย ขายภายใต้ โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน อาคาร ดี อี เอฟ	200.00	100.00%
5.บริษัท บางกอก ริว่า ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“BANGKOK RIVA”)	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	500.00	100.00%
6.บริษัท เอเวอร์ซิตี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“EVERCITY”)	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	500.00	100.00%
7.บริษัท บางกอก เอเวอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“BANGKOK EVER”)	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	1.00	100.00%
8.บริษัท มาย อเวนิว จำกัด (“MY AVENUE”)	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	1.00	100.00%
<u>ดำเนินธุรกิจประเภทพัฒนาด้านโรงพยาบาล</u>			
9.บริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด (“MY HOSPITAL”)	ธุรกิจพัฒนาด้านโรงพยาบาล	510.00	100.00%
10.บริษัท โรงพยาบาลเชียงใหม่ ราษฏร์ จำกัด (“CMR”)	ธุรกิจพัฒนาด้านโรงพยาบาล	20.00	100.00%
11.บริษัท เดนทอล อีส ฟัน จำกัด (“DENTAL”)	ธุรกิจพัฒนาด้านโรงพยาบาล	0.75	100.00%
12.บริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเฮล จำกัด (“UNICON”)	ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์	5.00	100.00%
13.บริษัท ไคราเมดิคัลกรุ๊ป จำกัด (“KMG”)	ธุรกิจพัฒนาด้านโรงพยาบาล	100.00	83.90%
14.บริษัท พิษณุโลกอินเตอร์เวชการ จำกัด (“PM”)	ธุรกิจพัฒนาด้านโรงพยาบาล	160.00	53.96%

ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการที่ดำเนินการอยู่รวมทั้งสิ้น 21 โครงการ โดยประกอบด้วย โครงการบ้านเดี่ยว 7 โครงการ, โครงการคอนโดมิเนียม 9 โครงการ และ ลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาล 5 แห่ง ซึ่งมีรายละเอียดโครงการ ดังนี้

โครงการบ้านเดี่ยว	โครงการคอนโดมิเนียม	ธุรกิจโรงพยาบาล
1.โครงการมายโฮม ซิลเวอร์เลค 2.โครงการมายโฮม เชียงใหม่ <sup>1</sup> 3.โครงการมายโฮม อวอนิ <sup>2,3</sup> 4.โครงการEVETCITY-สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา <sup>2</sup> 5.โครงการ EVER PLACE -สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา <sup>2</sup> 6.โครงการEVERCITY-ศรีนครินทร์-หนามแดง <sup>2</sup> 7.โครงการEVERCITY-รามอินทรา-วงแหวนจตุโชติ <sup>2</sup>	1.โครงการมายวิลล่า บางนา <sup>3</sup> 2.โครงการรอยัล บีช <sup>3</sup> 3.โครงการมายรีสอร์ท บางกอก <sup>3</sup> 4.โครงการมายรีสอร์ท แอท ริเวอร์ <sup>3</sup> 5.โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน <sup>3</sup> (อาคาร เอ บี ซี) 6.โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน <sup>3</sup> (อาคาร ดี อี เอฟ) 7.โครงการเดอะ โพลีแทน รีฟ <sup>3</sup> 8.โครงการเดอะ โพลีแทน บีช <sup>3</sup> 9.โครงการเดอะ โพลีแทน อควา <sup>2</sup>	1.โรงพยาบาลเชียงใหม่ ฮอสพิทอล 2.สถานทันตกรรม คลินิก จัส ฟอ ฟัน 3.บริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเฮลส์ จำกัด 4.โรงพยาบาลราชสีมา ฮอสพิทอล 5.โรงพยาบาลพิษณุโลก ฮอสพิทอล

หมายเหตุ: 1. ปัจจุบันอยู่ระหว่างการวางแผนเพื่อพัฒนาโครงการ

2. อยู่ระหว่างก่อสร้าง

3. อยู่ระหว่างการขายและรอการโอนกรรมสิทธิ์



## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ แบ่งเป็น 2 ธุรกิจ

บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยการพัฒนาที่ดินเพื่อนำมาจัดจำหน่ายในรูปแบบของบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม อาคารพาณิชย์ และอาคารชุดพักอาศัย โดยมีกลุ่มลูกค้าทุกระดับ ซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ในกลุ่มที่มีรายได้ระดับปานกลางขึ้นไป ทั้งนี้ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์สามารถแบ่งการดำเนินธุรกิจหลักได้ 3 ประเภทหลัก ได้แก่ ธุรกิจจัดสรรที่ดินและสร้างบ้านเพื่อขาย ธุรกิจอาคารชุด ทาวน์โฮม อาคารพาณิชย์เพื่อขาย และ ธุรกิจรับบริหารโครงการ

บริษัทมีการดำเนินการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในทำเลต่างๆ นอกจากการพัฒนาโครงการเพื่อจำหน่ายภายใต้การบริหารงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อยแล้ว บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ที่มีศักยภาพ ทั้งนี้โครงการที่อยู่ภายใต้การดำเนินการของบริษัทฯ นั้นมีอยู่หลายโครงการ ซึ่งแต่ละโครงการจะมีลักษณะรูปแบบ และทำเล ที่ตั้ง ที่มีศักยภาพแตกต่างกันออกไป เพื่อรองรับและตอบสนองความต้องการกับกลุ่มเป้าหมายทุกระดับ

นอกจากนี้ บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) ได้ขยายการดำเนินธุรกิจโรงพยาบาล เนื่องจากการที่ประชาชนส่วนใหญ่สนใจเรื่องสุขภาพมากขึ้น และมีผู้สูงอายุเพิ่มมากขึ้น จึงอีกเป็นช่องทางที่จะสามารถขยายฐานการให้บริการรักษาพยาบาลให้มีจำนวนมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีแหล่งรายได้เพิ่มขึ้นโดยแบ่งออกเป็น 2 ธุรกิจหลัก มีรายละเอียดดังนี้

### 1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

#### 1.1 โครงการบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม และอาคารพาณิชย์

##### 1.1.1 โครงการมายโฮม ซิลเวอร์เลค

โครงการมายโฮม ซิลเวอร์เลค เป็นโครงการบ้านเดี่ยว 2 ชั้น แบ่งพื้นที่พัฒนาบ้านเดี่ยวออกเป็น 2 Village รวมจำนวน 145 หลัง และสำนักงานโครงการ 1 หลัง บนที่ดินจำนวน 65-1-80 ไร่ ติดถนน สุวินทวงศ์ 80 ตำบลลำผักชี อำเภอนนทบุรี กรุงเทพมหานคร พื้นที่ใช้สอย 126 ตร.ม. และ 146 ตร.ม. จำนวนห้อง 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ ที่จอดรถ 1,2 คัน ขนาดเนื้อที่เริ่มต้น 100 ตารางวา ประกอบด้วย Village 1 จำนวน 78 หลัง โดยปัจจุบันก่อสร้างแล้วเสร็จและพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ และ Village 2 จำนวน 67 หลัง อยู่ระหว่างการวางแผนเพื่อพัฒนาโครงการต่อไป กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง ทั้งนี้ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 คงเหลือบ้านเดี่ยวรอการขาย 83 หลัง โดยมีบ้านเดี่ยวคงเหลือรอการโอน จำนวน 1 หลัง

##### 1.1.2 โครงการมายโฮม เชียงใหม่

โครงการบ้านเดี่ยว จำนวน 3 เฟส รวม 500 ยูนิต บนที่ดินจำนวน 167-2-2 ไร่ ตั้งอยู่ที่ ตำบลแม่สา อำเภอมะริม จังหวัดเชียงใหม่ ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท ภูฐานนท์พัฒนา จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้มีรายได้ระดับปานกลางไปถึงรายได้ระดับสูง ในปัจจุบันที่ดินเฟส 1 ของโครงการดังกล่าว ได้รับการถมที่ดินเป็นที่เรียบร้อยแล้วและปัจจุบันอยู่ระหว่างการพิจารณาแผนการดำเนินการในอนาคต

##### 1.1.3 โครงการมายโฮม อเวนิว

โครงการบ้านพักอาศัยในลักษณะบ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 61 หลัง บนที่ดินจำนวน 13-0-25 ไร่ (5,225 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ แขวงสามวาตะวันตก เขตคลองสามวา กรุงเทพมหานคร ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด(มหาชน) โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้มีรายได้ระดับปานกลางไปถึงรายได้ระดับสูง ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2561 คงเหลือบ้านเดี่ยวรอการขาย 39 หลัง โดยมีบ้านเดี่ยวคงเหลือรอการโอน จำนวน 20 หลัง (เริ่มโอนกรรมสิทธิ์ครั้งแรกในเดือน ธันวาคม 2561)



#### 1.1.4 โครงการ EVETCITY สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา30

โครงการ EVETCITY สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา30 เป็นโครงการทาวนิโฮมและอาคารพาณิชย์ ตั้งอยู่ที่ แขวงบางปะกอก เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพมหานคร โดยแบ่งพื้นที่พัฒนาทาวนิโฮมและอาคารพาณิชย์ออกเป็น 2 Village รวมจำนวน 137 หลัง ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท เอเวอร์ซิตี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ มีรายละเอียดดังนี้

1.1.4.1 โครงการ EVETCITY สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา30 (Village1) เป็นโครงการทาวนิโฮม 2 ชั้น จำนวน 94 หลัง บนที่ดินจำนวน 8-2-34.50 ไร่ (3,434.50 ตารางวา) โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้มีรายได้ระดับปานกลางไปถึงรายได้ระดับสูง ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้าง

1.1.4.2 โครงการ EVETCITY สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา30 (Village2) เป็นโครงการทาวนิโฮม 2 ชั้น จำนวน 18 หลัง และอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 25 หลัง รวมจำนวน 43 หลัง บนที่ดินจำนวน 4-0-22.10 ไร่ (1,622.10 ตารางวา) โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้มีรายได้ระดับปานกลางไปถึงรายได้ระดับสูง ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้าง

#### 1.1.5 โครงการ EVER PLACE สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา30

โครงการ EVER PLACE สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา30 เป็นโครงการอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 7 หลัง บนที่ดินจำนวน 0-2-63.70 ไร่ (263.70 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ แขวงบางปะกอก เขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพมหานคร ดำเนินการพัฒนาโครงการโดยบริษัท มาย เอเวนิว จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้มีรายได้ระดับปานกลางไปถึงรายได้ระดับสูง ปัจจุบันอยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการ

#### 1.1.6 โครงการ EVERCITY ศรีนครินทร์-หนามแดง

โครงการ EVERCITY ศรีนครินทร์-หนามแดง เป็นโครงการทาวนิโฮม 2 ชั้น จำนวน 236 หลัง บ้านแฝด 2 ชั้น จำนวน 2 หลัง และอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 11 หลัง รวมจำนวน 249 หลัง บนที่ดินจำนวน 23-1-1.90 ไร่ (9,301.90 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ ถนนหนามแดง-บางพลี ตำบลบางแก้ว อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท เอเวอร์ซิตี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้มีรายได้ระดับปานกลางไปถึงรายได้ระดับสูง ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้าง

#### 1.1.7 โครงการ EVERCITY รามอินทรา-วงแหวนจุฑาโติ

โครงการ EVERCITY รามอินทรา-วงแหวนจุฑาโติ เป็นโครงการทาวนิโฮม 2 ชั้น จำนวน 172 หลัง บนที่ดินจำนวน 17-3-72.60 ไร่ (7,172.60 ตารางวา) ตั้งอยู่ที่ แขวงออกเงิน เขตสายไหม กรุงเทพมหานคร ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท เอเวอร์ซิตี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้มีรายได้ระดับปานกลางไปถึงรายได้ระดับสูง ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการก่อสร้าง

### 1.2 โครงการคอนโดมิเนียม

#### 1.2.1 โครงการมายวิลล่า บางนา

โครงการมายวิลล่า บางนา บริษัทรับโอนโครงการเพื่อนำมาพัฒนาต่อ ประกอบด้วยอาคารทั้งสิ้น 3 อาคาร (อาคารเอ บี ซี) โดยแบ่งเป็นอาคารสำนักงาน 1 อาคาร ประกอบด้วยสำนักงานจำนวน 10 ห้อง และ อาคารที่พักอาศัย 2 อาคาร ประกอบด้วยห้องชุดพักอาศัย 262 ห้องชุด ตั้งอยู่บนที่ดินจำนวน 17 ไร่ 1 งาน 80 ตารางวา บนถนนสรรพาวุธ เขตบางนา กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นโครงการที่พัฒนาเสร็จเรียบร้อยแล้วตั้งแต่ปี 2536 สำหรับโครงการในส่วนของอาคารสำนักงานนั้นได้เริ่มจำหน่ายตั้งแต่ปี 2542 และในส่วนห้องชุดนั้นบริษัทฯ ได้ดำเนินการพัฒนาและปรับปรุงห้องชุดที่ยังคงเหลืออยู่ใหม่เพื่อทำการจำหน่ายให้แก่ลูกค้าและผู้สนใจทั่วไป กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ สำหรับในส่วนห้องชุดจะเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางและสูง ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีจำนวนห้องชุดพักอาศัยคงเหลือขายจำนวน 2 ยูนิต

### 1.2.2 โครงการเดอะ รอยัล บีช เพชรบุรี

โครงการเดอะรอยัล บีช เพชรบุรี เป็นโครงการประเภทที่พักอาศัยริมทะเลเพื่อขาย เนื้อที่รวมทั้งโครงการ 6-2-31 ไร่ เนื้อที่ใช้สอยรวม 9,043.97 ตารางเมตร มูลค่าโครงการกว่า 150 ล้านบาท ประกอบด้วยอาคารแบบ เทอร์เรซแฮตส์ 3 ชั้น ขนาดเนื้อที่ 259.06 ตารางเมตรต่อหลัง จำนวน 4 ยูนิต และห้องชุดพักอาศัยซึ่งแบ่งย่อยเป็นห้องชุดแบบ A, B, C, D, Penthouse และ Grand House รวมจำนวน 62 ยูนิต ที่ตั้งโครงการอยู่ที่บริเวณถนนตาลตันเตี้ยว (ถนนเลียบหาดเจ้าสำราญ) ตำบลหาดเจ้าสำราญ อำเภอเมืองเพชรบุรี จังหวัดเพชรบุรี ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โครงการดำเนินการขายไปหมดแล้ว โดยมีห้องชุดคงเหลือรอการโอน จำนวน 1 ยูนิต

### 1.2.3 โครงการมายริสอร์ท บางกอก

โครงการอาคารชุดพักอาศัย ตั้งอยู่เลขที่ 1724 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร โดยโครงการมายริสอร์ท บางกอก ประกอบด้วย อาคารสูง 28 ชั้น และอาคารสูง 35 ชั้น พร้อมชั้นใต้ดิน 1 ชั้น มีจำนวนห้องชุดทั้งสิ้น 384 ห้อง ปัจจุบันดำเนินการก่อสร้างเสร็จเรียบร้อยแล้ว (โดยอาคาร A ก่อสร้างแล้วเสร็จเมื่อเดือนกรกฎาคม 2553 และเริ่มเปิดทำการขายเมื่อในช่วงเดือนกรกฎาคม 2552 และอาคาร B ก่อสร้างแล้วเสร็จในช่วงต้นปี 2553 และเริ่มเปิดทำการขายในเดือน มกราคม 2551) พร้อมเข้าพักอาศัย ทั้งนี้ ในปี 2556 บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด ได้ดำเนินการเข้าลงทุนซื้อห้องชุดโครงการที่เหลืออยู่ทั้งหมด จำนวน 92 ยูนิต จากเจ้าของโครงการเดิมเพื่อนำมาเป็นทรัพย์สินของบริษัทและดำเนินการขายต่อไป โดย ณ 31 ธันวาคม 2561 คงเหลือห้องชุดรอการขาย 7 ยูนิต

### 1.2.4 โครงการมายริสอร์ท แอท ริเวอร์

โครงการอาคารชุดพักอาศัย ตั้งอยู่เลขที่ 42 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 72 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางพลัด เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร โครงการมายริสอร์ท แอท ริเวอร์ เป็นอาคารสูง 37 ชั้น จำนวน 1 อาคาร มีจำนวนห้องชุดทั้งสิ้น 123 ยูนิต ปัจจุบันดำเนินการก่อสร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วพร้อมเข้าพักอาศัย ทั้งนี้ ในปี 2556 บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด ได้ดำเนินการเข้าลงทุนซื้อห้องชุดโครงการ จำนวน 43 ยูนิต จากเจ้าของโครงการเดิมเพื่อนำมาเป็นทรัพย์สินของบริษัทและดำเนินการขายต่อไปโดย ณ 31 ธันวาคม 2561 คงเหลือห้องชุดรอการขาย 24 ยูนิต

### 1.2.5 โครงการมายริสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี)

โครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 211 ยูนิต บนที่ดินจำนวน 4-3-22.4 ไร่ ตั้งอยู่บนถนนตะเกียบ ตำบลหนองแก อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นที่ดินติดกับโครงการ มายริสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ) ที่ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท เดอะวิลล่า(หัวหิน) จำกัด (“TVH”)

ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท มายริสอร์ท โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โครงการมายริสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี) เป็นอาคารสูง 7 ชั้น จำนวน 3 อาคาร ประกอบด้วย อาคาร เอ จำนวน 75 ยูนิต, อาคาร บี จำนวน 75 ยูนิต และ อาคาร ซี จำนวน 61 ยูนิต มีจำนวนห้องชุดทั้งสิ้น 211 ยูนิต มีขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 64.18 – 237.10 ตารางเมตร โดย ณ 31 ธันวาคม 2561 คงเหลือห้องชุดรอการขาย 25 ยูนิต

### 1.2.6 โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ)

โครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 197 ยูนิต บนที่ดินจำนวน 4-3-22.4 ไร่ ตั้งอยู่บนถนนตะเกียบ ตำบลหนองแก อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นที่ดินติดกับโครงการ มายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี) ที่ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท มายรีสอร์ท โฮลดิ้ง จำกัด (“MRH”)

ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท เดอะ วิลล่า(หัวหิน) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ) เป็นอาคารสูง 7 ชั้น จำนวน 3 อาคาร ประกอบด้วย อาคาร ดี จำนวน 72 ยูนิต, อาคาร อี จำนวน 74 ยูนิต และอาคาร เอฟ จำนวน 51 ยูนิต มีจำนวนห้องชุดทั้งสิ้น 197 ยูนิต มีขนาดพื้นที่ใช้สอยตั้งแต่ 43.01 – 372.23 ตารางเมตร โดย ณ 31 ธันวาคม 2561 คงเหลือห้องชุดรอการขาย 73 ยูนิต

### 1.2.7 โครงการเดอะ โพลีเทน รีฟ

โครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 2,351 ยูนิต และร้านค้า 8 ร้าน บนที่ดินจำนวน 9-3-37.6 ไร่ ตั้งอยู่เลขที่ 28 ซอยนนทบุรี 15 ถนนสนามบินน้ำ ตำบลบางกระสอบ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด(มหาชน) เป็นอาคารสูง 55 ชั้น 1 อาคาร อาคารจอดรถ 5 ชั้น 1 อาคาร มีขนาดพื้นที่ใช้สอย 24.50, 29.00, 30.50, 50.00 และ 60.00 ตารางเมตร กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง โดย ณ 31 ธันวาคม 2561 คงเหลือห้องชุดรอการขาย 320 ยูนิต โดยมีห้องชุดที่มีสัญญาซื้อขายแล้วจำนวน 2,039 ยูนิต (เริ่มเปิดขายโครงการครั้งแรกในเดือน ธันวาคม 2558 และเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ได้ภายในเดือน มกราคม 2562) โดย ณ วันที่ 15 มีนาคม 2562 มีจำนวนห้องชุดที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว 814 ยูนิต คิดเป็นมูลค่าขายเท่ากับ 1,868 ล้านบาท

### 1.2.8 โครงการเดอะ โพลีเทน บริซ

โครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 587 ยูนิต และร้านค้า 3 ร้าน บนที่ดินจำนวน 7-2-85 ไร่ ตั้งอยู่เลขที่ 28 ซอยนนทบุรี 15 ถนนสนามบินน้ำ ตำบลบางกระสอบ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด(มหาชน) เป็นอาคารสูง 8 ชั้น 4 อาคาร อาคารจอดรถสูง 7 ชั้น 1 อาคาร มีขนาดพื้นที่ใช้สอย 29, 43, 48, 50 และ 60 ตารางเมตร กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง โดย ณ 31 ธันวาคม 2561 คงเหลือห้องชุดรอการขาย 315 ยูนิต โดยมีห้องชุดที่มีสัญญาซื้อขายแล้วจำนวน 98 ยูนิต

### 1.2.9 โครงการเดอะ โพลีเทน อควา

โครงการอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 2,741 ยูนิต และร้านค้า 4 ร้าน บนที่ดินจำนวน 10-2-34.8 ไร่ ตั้งอยู่เลขที่ 28 ซอยนนทบุรี 15 ถนนสนามบินน้ำ ตำบลบางกระสอบ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี ดำเนินการพัฒนาโครงการโดย บริษัท บางกอกกริวดิเวลล็อปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ เป็นอาคารสูง 61 ชั้น 1 อาคาร อาคารจอดรถสูง 8 ชั้น 1 อาคาร มีขนาดพื้นที่ใช้สอย 24, 29, 30 และ 60 ตารางเมตร กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ จะเป็นลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางถึงสูง โดย ณ 31 ธันวาคม 2561 คงเหลือห้องชุดรอการขาย 945 ยูนิต โดยมีห้องชุดที่มีสัญญาซื้อขายแล้วจำนวน 1,800 ยูนิต (เริ่มเปิดขายโครงการครั้งแรกในเดือน กุมภาพันธ์ 2560 และคาดว่าจะเริ่มโอนได้ภายในไตรมาส 2 ปี 2563)

## 2. ธุรกิจโรงพยาบาล

ดำเนินการบริหารโดยบริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด (“MY HOSPITAL”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยปัจจุบัน บริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ได้เข้าลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลเป็นบริษัทย่อย โดยเข้าถือหุ้นใน กลุ่มโรงพยาบาลเชียงใหม่รามาธิบดี ประกอบด้วย 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท โรงพยาบาลเชียงใหม่ รามาธิบดี จำกัด, บริษัท เดนทอล อีส ฟัน จำกัด, บริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเชส จำกัด, บริษัท ไคราเมดิคัลกรุ๊ป จำกัด และ บริษัท พิชญ์โลกอินเตอร์เวซการ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100,100,100,83.90 และ 53.96 ตามลำดับ โดยแบ่งออกจำนวน 5 บริษัท ดังนี้

1. กลุ่มโรงพยาบาลเชียงใหม่รามาธิบดี (กลุ่มธุรกิจ: สถานประกอบการ โรงพยาบาล สถานพยาบาล ทันตกรรม) ประกอบด้วย 3 บริษัท ได้แก่

- 1.1) บริษัท โรงพยาบาลเชียงใหม่ รามาธิบดี จำกัด (“CMR”)
- 1.2) บริษัท เดนทอล อีส ฟัน จำกัด (“DENTAL”)
- 1.3) บริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเชส จำกัด (“UNICON”)

2.บริษัท ไคราเมดิคัลกรุ๊ป จำกัด (“KMG”)

3.บริษัท พิชญ์โลกอินเตอร์เวซการ จำกัด (“PM”)

### 1. กลุ่มโรงพยาบาลเชียงใหม่รามาธิบดี (กลุ่มธุรกิจ: สถานประกอบการ โรงพยาบาล สถานพยาบาล ทันตกรรม)

#### 1.1) บริษัท โรงพยาบาลเชียงใหม่ รามาธิบดี จำกัด (“CMR”)

บริษัท โรงพยาบาลเชียงใหม่ รามาธิบดี จำกัด เดิมชื่อ บริษัท สยามรามาธิบดี เชียงใหม่ จำกัด ประกอบธุรกิจ โรงพยาบาลเอกชน ในชื่อ “โรงพยาบาลเชียงใหม่ ฮอสพิทอล” จัดตั้งเมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2544 ด้วยทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท จัดตั้งเพื่อประกอบธุรกิจ โรงพยาบาลเอกชนทั่วไปมาตรฐานขนาด 100 เตียง โดยใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาลเลขที่ 10201004354 ในปี 2548 ได้ลดจำนวนเตียงลงเหลือจำนวน 50 เตียง พื้นที่รับผิดชอบรักษาคอนแทคและผู้เจ็บป่วย ตำบลช้างเผือก ตำบลสุเทพ ตำบลฟ้าฮ่าม ตำบลสันผีเสื้อ ตำบลป่าตัน ตำบลป่าแดด และ ตำบลดอนแก้ว

#### 1.2) บริษัท เดนทอล อีส ฟัน จำกัด (“DENTAL”)

บริษัท เดนทอล อีส ฟัน จำกัด จัดตั้งเมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2552 ด้วยทุนจดทะเบียน 750,000 บาท ประกอบธุรกิจ คลินิกทันตกรรม ในชื่อ “สถานทันตกรรม คลินิก จัส ฟอ ฟัน” ลักษณะการดำเนินธุรกิจ คลินิกทันตกรรมให้บริการตรวจรักษาสุขภาพช่องปาก แบบครบวงจรโดยทีมทันตแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง คอยให้บริการและคำปรึกษาด้วยบรรยากาศที่อบอุ่นเป็นกันเอง ด้วยเทคโนโลยีสมัยใหม่พร้อมอุปกรณ์เครื่องมือที่ทันสมัยและได้มาตรฐาน

#### 1.3) บริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเชส จำกัด (“UNICON”)

บริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเชส จำกัด จัดตั้งเมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2538 ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท ลักษณะการดำเนินธุรกิจ ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ ที่ดิน อาคาร ที่ตั้งของโรงพยาบาลเชียงใหม่ ฮอสพิทอล โดยบริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเชส จำกัด เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างของโรงพยาบาลเชียงใหม่ ฮอสพิทอล

## 2.บริษัท ไคราเมดิคัลกรุ๊ป จำกัด (“KMG”)

บริษัท ไคราเมดิคัลกรุ๊ป จำกัด ประกอบธุรกิจ โรงพยาบาลเอกชน ในชื่อ “โรงพยาบาลราชสิมา ฮอสพิทอล” เดิมชื่อ โรงพยาบาลไคราเมดิคัลกรุ๊ป จำกัด จัดตั้งเมื่อวันที่ 6 ธันวาคม 2533 ด้วยทุนจดทะเบียน 75 ล้านบาท จัดตั้งเพื่อประกอบธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนทั่วไปมาตรฐานขนาด 35 เตียง ก่อตั้งโรงพยาบาลในนาม โรงพยาบาลไคราเมดิคัลกรุ๊ป โดยกลุ่มแพทย์ พยาบาล และ บุคคลทั่วไป โดยได้รับอนุญาตให้บริการด้านเวชกรรมประเภทที่ 10201003259 ใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาลเลขที่ 10201001160

### 3.บริษัท พิชญ์โลกอินเตอร์เวชการ จำกัด (“PM”)

บริษัท พิชญ์โลกอินเตอร์เวชการ จำกัด ประกอบธุรกิจ โรงพยาบาลเอกชน ในชื่อ “โรงพยาบาลพิชญ์โลก ฮอสพิทอล” เดิมชื่อ โรงพยาบาลอินเตอร์เวชการ จัดตั้งเมื่อวันที่ วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2537 ด้วยทุนจดทะเบียน 160 ล้านบาท จัดตั้งเพื่อประกอบธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนทั่วไปมาตรฐานขนาด 60 เตียง โดยใบอนุญาตให้ประกอบกิจการสถานพยาบาลเลขที่ 10201011952 ให้บริการทางการแพทย์แบบองค์รวมโดยการรักษา ส่งเสริมสุขภาพ ป้องกันโรค และฟื้นฟูสุขภาพแก่ประชาชนทั่วไป ทั้งในเขตจังหวัด พิชญ์โลก และพื้นที่ข้างเคียง เพื่อให้มีสุขภาพที่ดี ประเภทของผู้รับบริการ คือ กลุ่มผู้ป่วยทั่วไป ผู้ป่วยประกันสังคม บริษัท Contract ประกันชีวิต ราชการ / รัฐวิสาหกิจ ตรวจสุขภาพ

บริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด (“MY HOSPITAL”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ได้เข้าลงทุนธุรกิจโรงพยาบาล จำนวน 3 แห่ง ประกอบธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน เปิดให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง โดยการให้บริการของกลุ่มโรงพยาบาล ให้บริการรักษาพยาบาล การส่งเสริมสุขภาพ ฟื้นฟูสมรรถภาพ และป้องกันโรค ให้แก่ผู้ป่วยนอกและผู้ป่วยใน โดยครอบคลุมทั้งโรคทั่วไปและภาวะฉุกเฉิน ผ่านแพทย์เวชกรรมทั่วไปและเวชกรรมเฉพาะทาง และการรักษาพยาบาลผู้ป่วยโดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญในแต่ละสาขา โดยใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งมีบริการรักษาพยาบาลหลักใน 12 สาขาดังต่อไปนี้

1	แผนกผู้ป่วยนอก	7	แผนกแพทย์แผนไทยบริการกายภาพบำบัด
2	แผนกกุมารเวช	8	ศูนย์ไตเทียมบริการฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียม (Hemodialysis Unit)
3	แผนกสูติรีเวช	9	แผนกฉุกเฉิน (ER)
4	แผนกศัลยกรรมกระดูก และศัลยกรรมทั่วไป	10	แผนก ICU และ ห้องแยกเพื่อคัดกรอง
5	แผนกแพทย์ทางเลือก	11	แผนกอายุรกรรม
6	แผนกทันตกรรมพิเศษ	12	แผนกผู้ป่วยบัตรทอง

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีเตียงจดทะเบียนทั้งสิ้น 145 เตียง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีเตียงที่เปิดให้บริการรองรับผู้ป่วยแล้วจำนวน 145 เตียง โดยภายในห้องพัก โรงพยาบาลฯ เน้นในด้านความสะดวกและสุขอนามัยของผู้ป่วยเป็นสำคัญ ทั้งนี้ ห้องพักรักษาผู้ป่วยมีจัดเตรียมไว้หลายประเภท ตามความต้องการของผู้ใช้ บริการได้แก่ ห้องพักรักษาผู้ป่วยรวม ห้องพักรักษาพิเศษ V.I.P. ห้องพักรักษาผู้ป่วยพิเศษเดี่ยว ห้องพักรักษาผู้ป่วยเตียงคู่ (ห้องพักรักษา/ห้องแอร์) ห้องพักรักษาผู้ป่วยหนัก (ICU) และห้องแยกโรคผู้ป่วยติดเชื้อ โดยบริษัทฯ มีความโดดเด่นในการให้บริการดังนี้

- **ศัลยกรรมตกแต่ง :** ให้บริการตรวจรักษาโรคผิวหนังทั่วไปและให้คำแนะนำ ปรีกษาด้านความงามศัลยกรรมตกแต่ง (เสริมจมูก, เสริมเต้านม) การผ่าตัดลดกระชับสัดส่วนด้วยเครื่อง VASER และมีเครื่องเลเซอร์สำหรับรักษาปัญหาผิวหนังแบบต่างๆรวมถึงการฉีดรักษาด้วยโบทอกซ์และฟิลเลอร์ที่ได้คุณภาพมาตรฐานผ่านการรับรองจาก องค์การอาหารและยา รวมถึงผลิตภัณฑ์บำรุงผิวคุณภาพดีสำหรับผิวหนังชนิดต่างๆ
- **อุบัติเหตุและฉุกเฉิน :** ทั้งกรณีอุบัติเหตุและการเจ็บป่วยฉุกเฉิน โรงพยาบาลได้จัดระบบการรักษายาบาลผู้ป่วยฉุกเฉิน มีแพทย์ประจำห้องฉุกเฉิน มีแพทย์เฉพาะทางในสาขาหลักปฏิบัติงานตลอด 24 ชั่วโมง ได้แก่ ศัลยกรรมทั่วไป ศัลยกรรมออร์โธปิดิกส์ อายุรกรรม กุมารเวชกรรม และสูติรีเวชกรรม มีระบบการปรึกษาแพทย์เฉพาะทางสาขา ศัลยศาสตร์ระบบประสาท สาขาอายุรศาสตร์โรคหัวใจ ได้อย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะในกรณีที่ผู้ป่วยต้องผ่าตัดเร่งด่วน โรงพยาบาลจัดทีมผ่าตัดและทีมวิสัญญีแพทย์ สามารถให้บริการผ่าตัดได้ทันที

## ขอบเขตของกลุ่มธุรกิจการให้บริการทางการแพทย์

โรงพยาบาลในกลุ่มบริษัทให้การรักษายาบาลผู้ป่วยโดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญในแต่ละสาขา โดยใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่มีประสิทธิภาพ โดยการให้บริการของโรงพยาบาลในเครือ ดังนี้

### 1. คลินิกอายุรกรรม

1.1 คลินิกอายุรกรรมทั่วไป : ให้บริการตรวจและรักษายาบาลโรคทางอายุรกรรมทั่วไป ได้แก่ โรคปอด โรคระบบทางเดินหายใจ โรคฮอร์โมนผิดปกติ โรคไต โรคระบบต่อมไร้ท่อ โรคติดเชื้อ โรคเบาหวาน โรคความดันโลหิตสูง โรคไขมันในเลือดสูง เป็นต้น

1.2 คลินิกอายุรกรรมเฉพาะโรค : ให้บริการตรวจรักษาและดูแลผู้ป่วยที่มีปัญหาโรคอายุรกรรมเฉพาะทางด้านต่างๆ เช่น โรคหัวใจและหลอดเลือด, โรคระบบทางเดินอาหาร, โรคผิวหนัง, โรคกระดูก, โรคติดเชื้อ, โรคทางเดินหายใจ, โรคข้อและรูมาติสซึม, โรคระบบต่อมไร้ท่อ, เป็นต้น

1.3 คลินิกอายุรกรรมโรคไต : ให้บริการตรวจวินิจฉัยและการรักษาแก่ผู้ป่วย ทั้งผู้ป่วยโรคไตแบบเรื้อรัง และแบบเฉียบพลัน ไปจนถึงการให้บริการฟอกเลือด ล้างไต

### 2. คลินิกศัลยกรรม

2.1 คลินิกศัลยกรรมทั่วไป : ให้บริการทางศัลยกรรมต่างๆ อาทิเช่น การผ่าตัดนิ่วในถุงน้ำดี การผ่าตัดไส้ติ่ง การผ่าตัดไส้เลื่อน การผ่าตัดก้อนเนื้อต่างๆในร่างกาย โดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ และอุปกรณ์ที่ทันสมัย

2.2 ศัลยกรรมระบบทางเดินปัสสาวะ ให้บริการในการตรวจและรักษา โรคภาวะผิดปกติในการปัสสาวะ การติดเชื้อของระบบปัสสาวะ ภาวะต่อมลูกหมากโต ภาวะหย่อนสมรรถภาพทางเพศในผู้ป่วยชาย รวมทั้งโรคนิ่วในไต กรวยไต ท่อไต หรือกระเพาะปัสสาวะ เป็นต้น และโรคต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบทางเดินปัสสาวะ

2.3 คลินิกศัลยกรรมตกแต่ง : ผู้ป่วยที่ประสบอุบัติเหตุบางรายได้รับบาดเจ็บภายนอกจากผลกระทบของอุบัติเหตุ อีกทั้งคนไข้บางรายมีความต้องการเสริมความงามของร่างกาย

### 3. ศูนย์เฉพาะทางอื่นๆ

3.1 ศูนย์เอกซเรย์คอมพิวเตอร์ : ให้บริการเอกซเรย์ด้วยคอมพิวเตอร์ด้วยเครื่อง 16-Slice CT Scan เพื่อช่วยในการตรวจวินิจฉัยโรคต่างๆให้มีความถูกต้องแม่นยำ มากขึ้น

3.2 ศูนย์ไตเทียม : ให้การรักษายาบาลด้วยการฟอกเลือดด้วยไตเทียมสำหรับผู้ป่วยโรคไตวาย

3.3 ศูนย์ตรวจสุขภาพ : บริการรับตรวจสุขภาพ ด้วยโปรแกรมการตรวจสุขภาพที่เหมาะสมแก่ผู้เข้ารับบริการในแต่ละช่วงอายุ โดยทีมแพทย์ผู้ชำนาญในแต่ละสาขา รวมถึงแพทย์อาชีวอนามัยและทีมงานที่สามารถไปให้บริการนอกสถานที่ ณ สถานที่ประกอบการต่างๆได้

3.4 ศูนย์ทันตกรรม : ให้บริการรักษาทางทันตกรรมครบวงจร ได้แก่ การอุดฟัน การถอนฟัน ทันตกรรมสำหรับเด็ก การจัดฟัน การรักษาโรคเหงือก การทำฟันปลอม การรักษาโรคเหงือก ศัลยกรรมช่องปาก การฝังรากเทียม

3.5 ศูนย์สลายต้อกระจก : ผ่าตัดสลายต้อกระจก และเปลี่ยนเลนส์ รวมทั้ง การรักษาผู้ป่วยโรคต้อหินและต้อเนื้อ

### 4. บริการทางการแพทย์อื่น ๆ

4.1 คลินิกเวชปฏิบัติทั่วไป : รับปรึกษาและดูแลสุขภาพของผู้มาใช้บริการโดยองค์รวม โดยดูแลรักษาผู้ป่วยปัญหาโรคทั่วไป อาทิเช่น เป็นไข้ ปวดศีรษะ ท้องเสีย อาเจียน เป็นต้น รวมทั้งยังให้บริการตรวจสุขภาพประจำปี ตรวจสุขภาพก่อนมีบุตร เป็นต้น

4.2 คลินิกสูติ-นรีเวชกรรม : บริการตรวจวินิจฉัย ให้การรักษา รวมทั้งให้คำแนะนำป้องกันโรคภายในของสตรีทุกช่วงวัยตั้งแต่วัยรุ่นจนถึงผู้สูงอายุ โดยมีบริการต่างๆ อาทิเช่น การคุมกำเนิด การรับฝากครรภ์ ให้คำแนะนำเพื่อป้องกันความเสี่ยงระหว่างตั้งครรภ์ บริการคลอดบุตร การให้นมบุตรที่ถูกวิธี ให้คำปรึกษาภาวะมีบุตรยาก เป็นต้น

4.3 คลินิกหู คอ จมูก : บริการให้คำปรึกษา ตรวจรักษา ด้านโรคทาง หู คอ จมูก ต่างๆ ทั้งทั่วไปและเฉพาะทาง อาทิเช่น หูชั้นกลางอักเสบ โพรซไชน์อักเสบ และผ่าตัดต่อมทอนซิล ริดสีดวงจมูก และผ่าตัดปะแก้วหู เป็นต้น

4.4 คลินิกจักษุ : ให้บริการดูแล ป้องกัน ตรวจวินิจฉัย ผ่าตัด และให้การรักษาดวงตา เช่น ตาอักเสบ โรคต้อกระจก ต้อหิน โดยแพทย์ผู้ชำนาญการ

### ศักยภาพในการให้บริการทางการแพทย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีศักยภาพด้านสถานที่ในการให้บริการทางการแพทย์ และมีอัตราการให้บริการแยกตามกลุ่มผู้ป่วย ดังนี้

#### ■ จำนวนห้องตรวจและจำนวนเตียงให้บริการ

ศักยภาพในการให้บริการกลุ่มลูกค้าผู้ป่วยนอก (OPD) ประเมินจากจำนวนห้องตรวจรักษา ในขณะที่ศักยภาพในการให้บริการกลุ่มผู้ป่วยใน (IPD) ประเมินจากจำนวนเตียงที่ให้บริการ โดยศักยภาพในการให้บริการของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เป็นดังนี้

โรงพยาบาล / สาขา	จำนวนห้องตรวจ	จำนวนเตียงจดทะเบียน	จำนวนเตียงเปิดให้บริการจริง
โรงพยาบาลเชียงใหม่ ฮอสพิทอล	4	50	41
โรงพยาบาลราชสิมา ฮอสพิทอล	10	35	35
โรงพยาบาลพิษณุโลกฮอสพิทอล	12	60	60
รวม	26	145	164

#### ■ ลักษณะการให้บริการแบ่งตามการให้บริการผู้ป่วย

อัตราการให้บริการของกลุ่มผู้ป่วย ประเมินจากจำนวนการให้บริการจริงเปรียบเทียบกับศักยภาพในการให้บริการสูงสุด โดยแยกเป็นกลุ่มผู้ป่วยนอกและกลุ่มผู้ป่วยใน ทั้งนี้ ในปี 2559 และ 2560 และ 2561 กลุ่มผู้ป่วยนอกมีอัตราการให้บริการลดลงจากร้อยละ 77.70 เป็นร้อยละ 71.66 และร้อยละ 72.99 ตามลำดับ ในขณะที่กลุ่มผู้ป่วยในปี 2559 และ 2560 มีอัตราการให้บริการ (อัตราการครองเตียง) ลดลงจากร้อยละ 55.25 เป็นร้อยละ 33.79 และในปี 2560 เมื่อเทียบกับปี 2561 มีอัตราการให้บริการ (อัตราการครองเตียง) ลดลงจากร้อยละ 33.79 เป็นร้อยละ 29.05 เห็นได้ว่า อัตราการเข้าใช้บริการของผู้ป่วยลดลงอย่างมาก เนื่องจากมีส่วนแบ่งทางด้านธุรกิจโรงพยาบาลเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งยังมีโรงพยาบาลเอกชนขนาดใหญ่ที่มีศักยภาพในการรองรับการให้บริการผู้ป่วย ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายในการพัฒนาสถานพยาบาล และปรับปรุงการให้บริการ เพื่อรองรับการให้บริการผู้ป่วย หากพันธมิตร คู่ค้า เพื่อช่วยลดต้นทุนด้านการจัดหาและเวชภัณฑ์ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการให้บริการเทียบเท่าระดับโรงพยาบาลเอกชน

#### ■ การให้บริการกลุ่มลูกค้าผู้ป่วยนอก (OPD)

รายละเอียด	2559	2560	2561
จำนวนห้องตรวจ (เฉลี่ย) *	9	9	8
จำนวนวัน	365	365	1,095
ความสามารถในการรับผู้ป่วยนอกสูงสุด(ครั้ง) **	219,729	221,379	194,900
จำนวนวันที่ผู้ป่วยรับการรักษาจริง (ครั้ง)	170,727	158,632	142,253
อัตราการให้บริการ (ร้อยละ)	77.70	71.66	72.99



■ การให้บริการกลุ่มผู้ป่วยใน (IPD)

รายละเอียด	2559	2560	2561
จำนวนห้องตรวจ (เฉลี่ย) *	48	55	55
จำนวนวัน	365	365	366
ความสามารถในการรับผู้ป่วยในสูงสุด(เตียง) **	52,305	59,860	59,860
จำนวนวันที่ผู้ป่วยรับการรักษาจริง (เตียง)	28,901	20,226	17,388
อัตราการใช้บริการ (ร้อยละ)	55.25	33.79	29.05

หมายเหตุ :

- 1.จำนวนห้องตรวจและจำนวนเตียงเปิดให้บริการจริง คำนวณจากค่าเฉลี่ยระหว่างต้นงวดและปลายงวด
- 2.ความสามารถในการรับผู้ป่วยนอกสูงสุดประเมินโดยผู้บริหารบริษัทฯ ประมาณ 74 ครั้งต่อห้องต่อวัน

รายละเอียดโครงการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

ชื่อโครงการ/  ชื่อโรงพยาบาล	สถานที่ตั้ง	จำนวนหน่วย	ปีที่เปิด  โครงการ	เนื้อที่โครงการ  (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ร้อยละของ  งานที่เสร็จ	บริษัทที่ ดำเนิน การโครงการ	กลุ่มลูกค้า  เป้าหมาย	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)				ยูนิต			
								ทั้งหมด	ขายแล้ว	รอโอน	คงเหลือ รอขาย	ทั้งหมด	ขายแล้ว	รอโอน	คงเหลือ รอขาย
กลุ่มที่1 : ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์															
โครงการที่เสร็จสมบูรณ์															
1.โครงการมายวิลล่า บางนา	ถ.สรรพาวุธ บางนา กรุงเทพฯ	10 สำนักงาน 262 ห้องชุด	2547	17-1-80.	100	EVER	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง	232.97	230.89	-	2.08	205	203	-	2
2.โครงการรอยัล บีช	ต.หาดเจ้าสำราญ จ.เพชรบุรี	62 ห้องชุด	2548	6-2-31.	100	EVER	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง	180.88	176.84	-	4.04	66	65	-	1
3.โครงการมายรีสอร์ท บางกอก	ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ ห้วยขวาง กรุงเทพฯ	92 ห้องชุด	2556	2-1-82.30.	100	EVER	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง	672.68	490.11	-	182.57	92	85	-	7
4.โครงการมายรีสอร์ท แอท ริเวอร์	ช.จรัญสนิทวงศ์ 72 บางพลัด กรุงเทพฯ	43 ห้องชุด	2556	3-3-21.	100	EVER	รายได้ระดับสูง	923.91	300.72	-	623.19	43	19	-	24
5.โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี)	ถ.ตะเกียบ-หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์	211 ห้องชุด	2556	3-3-21.	100	MRH	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง	1,332.14	1,081.25	-	250.89	211	186	-	25
6.โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ)	ถ.ตะเกียบ-หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์	197 ห้องชุด	2556	4-3-22.40.	100	TVH	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง	1,419.49	686.05	-	733.44	197	124	-	73
7.โครงการเดอะ โพลีแทน บีช	ซอยนันทบุรี 15 ถ.สนามบินน้ำ จ.นนทบุรี	587 ห้องชุด 3 Shop	2559	7-2-85.	100	EVER	รายได้ระดับ ปานกลางถึงสูง	2,011.74	558.04	315.63	1,138.07	590	177	98	315
รวมโครงการอาคารชุด								6,773.81	3,523.90	315.63	2,934.28	1,404	859	98	447

ชื่อโครงการ/  ชื่อโรงพยาบาล	สถานที่ตั้ง	จำนวนหน่วย	ปีที่เปิด  โครงการ	เนื้อที่โครงการ  (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ร้อยละของ  งานที่เสร็จ	บริษัทที่ ดำเนิน	กลุ่มลูกค้า  เป้าหมาย	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)				ยูนิต			
								ทั้งหมด	ขายแล้ว	รอโอน	คงเหลือ รอขาย	ทั้งหมด	ขายแล้ว	รอโอน	คงเหลือ รอขาย
กลุ่มที่1 : ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ <u>โครงการที่ดำเนินการและอยู่ระหว่างการขาย</u>															
8.โครงการมายโฮม ซิลเวอร์เลค	ช.สุวินทวงศ์ 80 หนองจอก กรุงเทพฯ	Village1 = 78 หลัง  Village2 = 67 หลัง	2558	65-1-80	100  -	EVER	รายได้ระดับ  ปานกลางถึงสูง	835.69	283.64	4.30	547.75	78  67	61  -	1  -	16  67
9.โครงการมายโฮม เชียงใหม่	ต.แม่สา อ.แมริม  จ.เชียงใหม่	137 หลัง	N.A.	38-1-49	-	NATTANAN	รายได้ระดับ  ปานกลางถึงสูง	-	-	-	-	-	-	-	-
10.โครงการมายโฮม อเวนิว	ถ.ไทยรามัญ/ถ.หทัยราษฎร์ คลองสามวา กรุงเทพฯ	61 หลัง	2561	13-0-25	54	EVER	รายได้ระดับ  ปานกลางถึงสูง	272.29	7.70	82.91	181.68	61	2	20	39
11.โครงการ EVETCITY สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา <sup>1)</sup>	แขวงบางปะกอก เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ	Village1 = 94 หลัง  Village2 = 43 หลัง	N.A.	8-2-34.50  4-0-22.10	20  -	EVERCITY	รายได้ระดับ  ปานกลางถึงสูง	332.49  177.05	-  -	-  -	332.49  177.05	94  43	-  -	-  -	94  43
12.โครงการ EVER PLACE  สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา <sup>1)</sup>	แขวงบางปะกอก  เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ	อาคารพาณิชย์ 7 หลัง	N.A.	0-2-63.70	-	MY AVENUE	รายได้ระดับ  ปานกลางถึงสูง	31.15	-	-	31.15	7	-	-	7
13.โครงการEVERCITY  ศรีนครินทร์- นามแดง <sup>1)</sup>	ถ.นวมแดง-บางพลี  บางพลี สมุทรปราการ	249 หลัง	N.A.	23-1-1.90	10	EVERCITY	รายได้ระดับ  ปานกลางถึงสูง	867.87	-	-	867.87	249	-	-	249
14.โครงการEVERCITY  รามอินทรา-วงแหวนจุฑาไชติ <sup>1)</sup>	แขวงออกเงิน เขตสายไหม  กรุงเทพฯ	172 หลัง	N.A.	17-3-72.60	5	EVERCITY	รายได้ระดับ  ปานกลางถึงสูง	629.53	-	-	629.53	172	-	-	172
15.โครงการเดอะ โพลีแทน ริฟ	ซอยนนทบุรี 15  ถ.สนามบินน้ำ จ.นนทบุรี	2,351 ห้องชุด  8 Shop	2559	9-3-37.60	92	EVER	รายได้ระดับ  ปานกลางถึงสูง	6,709.01	-	5,158.16	1,550.85	2,359	-	2,039	320
16.โครงการเดอะ โพลีแทน อควา	ซอยนนทบุรี 15  ถ.สนามบินน้ำ จ.นนทบุรี	2,741 ห้องชุด  4 Shop	2560	10-2-34.80	36	BANGKOK  RIVA	รายได้ระดับ  ปานกลางถึงสูง	7,118.06	-	4,358.18	2,759.88	2,745	-	1,800	945
รวมโครงการที่ดำเนินการและอยู่ระหว่างการขาย								16,973.14	291.34	9,603.55	7,078.25	5,875	63	3,860	1,952

ชื่อโครงการ / ชื่อโรงพยาบาล	สถานที่ตั้ง	จำนวนหน่วย	ปีที่เปิดโครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	ร้อยละของงานที่เสร็จ	บริษัทที่ดำเนินโครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)				ยอด			
								ทั้งหมด	ขายแล้ว	รอโอน	คงเหลือรอขาย	ทั้งหมด	ขายแล้ว	รอโอน	คงเหลือรอขาย
กลุ่มที่2 : ธุรกิจโรงพยาบาล															
สถานประกอบการโรงพยาบาล															
13.โรงพยาบาลเชียงใหม่ ฮอสพิทอล	โรงพยาบาล	50 เตียง	2549	3-0-3.40	-	CMR	รายได้ระดับปานกลางถึงสูง	-	-	-	-	-	-	-	-
14.สถานทันตกรรม คลินิก จัด ฟัน	สถานทันตกรรม	-	2552	-	-	DENTAL	รายได้ระดับปานกลางถึงสูง	-	-	-	-	-	-	-	-
15.บจ.ยูนิคอน เซอร์วิสเซล	ให้เช่าอาคาร รพ.เชียงใหม่ ฮอสพิทอล	-	2538	-	-	UNICON	-	-	-	-	-	-	-	-	-
16.โรงพยาบาลราชสิมา ฮอสพิทอล	โรงพยาบาล	35 เตียง	2533	1-1-62	-	KMG	รายได้ระดับปานกลางถึงสูง	-	-	-	-	-	-	-	-
17.โรงพยาบาลพิษณุโลก ฮอสพิทอล	โรงพยาบาล	60 เตียง	2537	6-0-81.90	-	PM	รายได้ระดับปานกลางถึงสูง	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมโครงการทั้งหมด								23,746.95	3,815.24	9,919.18	10,012.53	7,279	922	3,958	2,399

**หมายเหตุ :**

**กลุ่มอสังหาริมทรัพย์**

- ความคืบหน้าในการขายคำนวณจากมูลค่าหน่วยที่ได้ทำสัญญาแล้ว / มูลค่าหน่วยที่มีเพื่อขาย
- โครงการมายวิลล่า บางนา ประกอบด้วย 3 อาคาร ได้แก่ อาคารเอ อาคารบี และอาคารซี มีอาคารสำนักงานทั้งหมด 60 สำนักงาน และมีห้องชุดพักอาศัย 718ห้องชุด และมีการจำหน่ายไปแล้วทั้งสิ้น 50 สำนักงานและ 456 ห้องชุด ดังนั้นบริษัทฯจึงได้รับโอนโครงการเพื่อนำมาพัฒนาต่อ จำนวน 10 สำนักงานและ 262 ห้องชุด
- โครงการรอยัล บีช ปัจจุบันโครงการดำเนินการขายหมดแล้ว เหลือรอการโอน 1 ยูนิต
- โครงการมายโฮม สุวินทวงศ์ บนที่ดิน 65-1-80 ไร่ แบ่งพื้นที่พัฒนาบ้านเดี่ยวออกเป็น 2 Village รวมจำนวน 145 หลัง เป็นโครงการที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของบริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด(มหาชน) ประกอบด้วย Village 1 จำนวน 78 หลัง โดยปัจจุบันก่อสร้างแล้วเสร็จและพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ และ Village 2 จำนวน 67 หลัง อยู่ระหว่างการวางแผนเพื่อพัฒนาโครงการต่อไป
- โครงการมายโฮม เชียงใหม่ เป็นการดำเนินการภายใต้การบริหารงานของบริษัท ณัฐนันท์พัฒนา จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย มีพื้นที่โครงการรวมทั้งสิ้น 167-2-2 ไร่ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 1,600 ล้านบาท
- บริษัทฯดำเนินการซื้อและรับโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด โครงการมายรีสอร์ท บางกอก จำนวน 92 ยูนิต เมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2556
- บริษัทฯดำเนินการซื้อและรับโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด โครงการมายรีสอร์ท แอท วิเวโร จำนวน 33 ยูนิต เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2556 และจำนวน 10 ยูนิต เมื่อวันที่ 4 มิถุนายน 2557
- โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน(อาคาร เอ บี ซี) เป็นโครงการที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของบริษัท มายรีสอร์ท โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยของบริษัทเมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2556
- โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน(อาคาร ดี อี เอฟ) เป็นโครงการที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของบริษัท เดอะ วิลล่า (หัวหิน) จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยของบริษัทเมื่อวันที่ 2 กันยายน 2556
- โครงการเดอะ โพลีเทน รฟ เป็นโครงการที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของบริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด(มหาชน) ปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้าง (ความคืบหน้าการก่อสร้าง 92%)
- โครงการเดอะ โพลีเทน บีช เป็นโครงการที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของบริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด(มหาชน) โดยปัจจุบันก่อสร้างแล้วเสร็จและพร้อมโอนกรรมสิทธิ์
- โครงการเดอะ โพลีเทน อควา เป็นโครงการที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของบริษัท บางกอก วิวา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2559 ปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้าง (ความคืบหน้าการก่อสร้าง 36%)

- โครงการ My Home Avenue บนพื้นที่ 13-0-25 ไร่ รวม 61 หลัง มูลค่าโครงการรวมประมาณ 272.29 ล้านบาท
- โครงการ EVETCITY-สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา30 แบ่งพื้นที่ออกเป็น 2 Village รวม 137 หลัง เป็นโครงการที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของบริษัท เอเวอร์ริค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2560 ประกอบด้วย Village 1 จำนวน 94 หลัง ปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้าง (ความคืบหน้าการก่อสร้าง 20%) และ Village 2 จำนวน 43 หลัง ปัจจุบันอยู่ระหว่างพัฒนาโครงการ
- โครงการ EVER PLACE -สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา30 เป็นโครงการที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของบริษัท มาย โฮม ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2561 ปัจจุบันอยู่ระหว่างพัฒนาโครงการ
- โครงการ EVETCITY-ศรีนครินทร์-นวมแดง เป็นโครงการที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของบริษัท เอเวอร์ริค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2560 ปัจจุบันอยู่ระหว่างพัฒนาโครงการ (ความคืบหน้าการก่อสร้าง 10%)
- โครงการ EVETCITY-รามอินทรา-วงแหวนจุฑาธิ เป็นโครงการที่อยู่ในกรรมสิทธิ์ของบริษัท เอเวอร์ริค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2560 ปัจจุบันอยู่ระหว่างพัฒนาโครงการ (ความคืบหน้าการก่อสร้าง 5%)

#### กลุ่มโรงพยาบาล

- บริษัทโรงพยาบาลเชียงใหม่ ราษฎร์ จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท มาย โฮสพิทอล จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2557
- บริษัท เดนทอล อีส ฟิน จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท มาย โฮสพิทอล จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2557
- บริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเฮล จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท มาย โฮสพิทอล จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2557
- บริษัท ไคราเมดิคัลกรุ๊ป จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท มาย โฮสพิทอล จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2558
- บริษัท พิษณุโลกอินเตอร์เวชการ จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท มาย โฮสพิทอล จำกัด ซึ่งเข้ามาเป็นบริษัทย่อยเมื่อวันที่ 17 กันยายน 2558

## โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย ตั้งแต่ปี 2559-2561

สำหรับการรับรู้รายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย จะจำแนกออกเป็น ธุรกิจหลัก 2 ธุรกิจ ดังนี้

### 1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

- บ้านเดี่ยว : รับรู้รายได้จากการขายบ้านเดี่ยวซึ่งสร้างเสร็จสมบูรณ์และมีไว้พร้อมขาย เมื่อบ้านเดี่ยวได้มีการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อ
- อาคารชุดพักอาศัย : รับรู้รายได้เมื่ออาคารชุดสร้างเสร็จและห้องชุดได้มีการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อ

2. ธุรกิจโรงพยาบาล จะรับรู้รายได้จากกลุ่มผู้ป่วยทั่วไป (OPD, IPD) และ ตรวจสุขภาพนอกสถานที่ และ รายได้กองทุน เมื่อได้ให้บริการหรือจำหน่ายแล้ว

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทธุรกิจ	ดำเนิน การโดย	การถือหุ้น ของบริษัท	2559		2560		2561	
			รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์								
รายได้จากอาคารชุด	EVER	-	108.78	24.70%	27.90	8.95%	635.85	203.91%
	TVH	100%	125.83	28.58%	72.29	23.18%	63.99	20.52%
	MRH	100%	78.70	17.87%	103.40	33.16%	-	-
รายได้จากบ้านแนวราบ	EVER	-	117.22	26.62%	101.81	32.65%	71.59	22.96%
รวมรายได้อาคารชุดและแนวราบ			430.53	97.78%	305.40	97.94%	771.43	247.39%
รายได้อื่น			9.79	2.22%	6.43	2.06%	14.17	4.54%
รวมรายได้อสังหาริมทรัพย์			440.32	100.00%	311.83	100.00%	785.60	251.93%
ธุรกิจโรงพยาบาล								
รายได้จากการบริการ								
Holding company	MY HOSPITAL	100%	-	-	-	-	-	-
- รายได้จากผู้ป่วยนอก (OPD)	CMR	100%	88.47	15.66%	85.45	20.66%	83.63	20.22%
(รวมรายได้ตรวจสุขภาพนอกสถานที่)	DENTAL	100%	-	-	-	-	-	-
	KMG	83.90%	89.36	15.82%	68.18	16.48%	78.84	19.06%
	PM	53.96%	83.47	14.77%	75.80	18.33%	71.80	17.36%
รวมรายได้จากผู้ป่วยนอก (OPD)			261.30	46.25%	229.43	55.47%	234.28	56.64%
- รายได้จากผู้ป่วยใน (IPD)	CMR	100%	23.79	4.21%	20.43	4.94%	21.47	5.19%
	DENTAL	100%	-	-	-	-	-	-
	KMG	83.90%	80.76	14.29%	70.58	17.06%	39.03	9.44%
	PM	53.96%	107.90	19.10%	80.23	19.40%	58.48	14.14%
รวมรายได้จากผู้ป่วยใน (IPD)			212.45	37.60%	171.24	41.40%	118.98	28.77%
รวมรายได้จากผู้ป่วยนอก (OPD)และผู้ป่วยใน (IPD)			473.75	83.85%	400.67	96.87%	353.26	85.41%

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทธุรกิจ	ดำเนิน การโดย	การถือหุ้น ของบริษัท	2559		2560		2561	
			รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ	รายได้	ร้อยละ
- รายได้อื่น	MY HOSPITAL	100%	61.68	10.92%	0.06	0.01%	-	-
	CMR	100%	1.18	0.21%	1.13	0.27%	1.08	0.26%
	DENTAL	100%	0.03	0.01%	-	-	0.00	0.00%
	KMG	83.90%	19.44	3.44%	4.10	0.99%	3.31	0.80%
	PM	53.96%	6.91	1.22%	5.55	1.34%	3.85	0.93%
	UNICON	100.00%	1.99	0.35%	2.10	0.51%	0.88	0.21%
รวมรายได้อื่น			91.23	16.15%	12.94	3.13%	9.12	2.21%
รวมรายได้ธุรกิจโรงพยาบาล			564.98	100.00%	413.61	100.00%	362.38	87.61%
รวมรายได้ทั้งหมด			1,005.30	100.00%	725.44	100.00%	1,147.98	100.00%

หมายเหตุ :

1. รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้ดอกเบี้ยรับ, กำไรจากการขายเงินลงทุน, รายได้กองทุน/เงินสนับสนุน และรายได้อื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการรักษาพยาบาล



## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.2.1 ธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์

#### กลยุทธ์ทางการตลาด

#### กลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการ

- ในด้านผลิตภัณฑ์ ในส่วนของโครงการที่มีการพัฒนาไปแล้วบริษัท ได้ว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างที่ชำนาญเพื่อทำการซ่อมบำรุง ออกแบบ ปรับปรุง และตกแต่งอาคาร บ้าน ที่มีอยู่เดิมรวมทั้งค่านึงถึงประโยชน์ใช้สอยตามความต้องการของผู้บริโภคทั้งปรับเปลี่ยนและเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบดี ไซน์สวยงามและมีคุณภาพเพื่อความพร้อมของสินค้าก่อนขาย ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจ และตัดสินใจได้ง่ายขึ้น กลยุทธ์ทางการตลาด จะเน้นด้านการสร้างคุณภาพและคงทนของสินค้าในระยะยาว เพื่อให้ลูกค้าเกิดความไว้วางใจ และบ่งบอกถึงมาตรฐานของบริษัท ในการพัฒนาโครงการอื่น ๆ ต่อไปในอนาคต
- บริษัทฯ จะพิจารณาถึงศักยภาพของทำเลในการพัฒนาโครงการแต่ละรูปแบบ โดยศึกษาถึงความเจริญของสิ่งอำนวยความสะดวกของระบบสาธารณูปโภคจากภาครัฐที่จะลงทุนก่อสร้าง การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าและความต้องการของลูกค้าในแต่ละทำเล ทั้งนี้เพื่อให้สินค้าของบริษัทฯ เข้ากับรูปแบบการใช้ชีวิตของกลุ่มลูกค้าของบริษัท และทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนในการพัฒนาที่ดินที่ไม่สูง
- บริษัทฯ จะคำนึงถึงสภาพการแข่งขันในแต่ละทำเล เพื่อสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขันกับคู่แข่งในทำเลเหล่านั้น
- บริษัทฯ จะให้ความสำคัญในการนำเสนอสิ่งที่ดีของโครงการ อันเป็นจุดขายแก่ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ทั้งในการโฆษณาและการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง การติดตั้งสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการอีกทั้งได้ดำเนินการส่งเสริมการขายให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของลูกค้าในแต่ละช่วงเวลาด้วย
- บริษัทฯ จะรักษาคุณภาพของการให้บริการลูกค้าให้สม่ำเสมอโดยตลอด เช่น ในส่วนของการให้บริการหลังการขายอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีของลูกค้าต่อโครงการของบริษัทฯ ทั้งระยะสั้นและระยะยาวต่อไป

#### จุดเด่นกลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการ

- รูปแบบของห้องชุดพักอาศัยหรือบ้านเน้นประโยชน์เนื้อที่ใช้สอย คุณภาพ ความสวยงาม และความเป็นเอกลักษณ์ โดยบริษัทฯ จะทำการสำรวจตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อใช้เป็นข้อมูลให้ฝ่ายออกแบบของบริษัทฯ สามารถออกแบบบ้านให้มีรูปแบบที่ทันสมัย และตรงตามความต้องการของลูกค้าในเรื่องของประโยชน์ใช้สอย
- การติดตั้งสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่ทันสมัยให้แก่ลูกค้า เช่น โทรศัพท์อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ระบบรักษาความปลอดภัยที่ทันสมัย ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ภายในโครงการ
- ระดับราคาและประเภทสินค้า สามารถตอบสนองความต้องการได้ทุกระดับ เนื่องจากสินค้าของบริษัทฯ มีความหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม หรือคอนโดมิเนียม และในแต่ละโครงการที่บริษัทฯ ดำเนินการ จะมีการตั้งราคาให้มีความหลากหลายเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างครอบคลุมทุกกลุ่ม
- ทุกโครงการอยู่ในทำเลที่ตั้งที่ดี อยู่ในแหล่งธุรกิจและชุมชน และใกล้กับระบบขนส่งที่ทันสมัย ไม่ว่าจะเป็น ทางด่วน รถไฟฟ้า และรถไฟใต้ดิน ทำให้ลูกค้าของบริษัทฯ ได้รับความสะดวกสบายในการเดินทาง
- อำนวยความสะดวกสบายให้กับลูกค้าทั้งก่อนการขายและหลังการขาย เช่น พัฒนาระบบการจองแบบออนไลน์ให้ลูกค้าสามารถดูผังยูนิตและตัดยูนิตจองแบบออนไลน์ ทำให้บริการชัดเจนและรวดเร็วขึ้น
- อำนวยความสะดวกระบบการชำระเงินที่หลากหลาย เช่น การชำระผ่านตู้เอทีเอ็ม โดยใช้บัตรที่มีบาร์โค้ด การชำระเงินโดยวิธีตัดบัญชีหรือบัตรเครดิต เป็นต้น

## การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

- รูปแบบของการขายโดยทีมงานขายประจำซึ่งดำเนินงานขายทั้งประจำที่สำนักงานขายภายในโครงการ (Counter Sales) และการขายตรง (Direct Sales) เพื่อครอบคลุมและให้ความสะดวกแก่ลูกค้า โดยทีมงานขายจะรับผิดชอบตั้งแต่การวางแผนการขายและนำเสนอรายละเอียดของโครงการที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละราย โดยจะมีการวิเคราะห์และกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และจะใช้ กลยุทธ์ทางด้านการตลาดและการขาย เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าดังกล่าวให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด
- รูปแบบของการขายโดยทีมงานอิสระ (Direct Sales) ซึ่งแนะนำลูกค้าของตนเองที่มีความต้องการอสังหาริมทรัพย์ที่ตรงกับโครงการ ที่บริษัทฯ พัฒนาอยู่
- การใช้โฆษณาในลักษณะที่สามารถใช้ได้กับหลาย ๆ โครงการซึ่งส่งผลให้ต้นทุนค่าโฆษณาลดลงแต่ยังคงมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลที่ดี การใช้ E-Marketing การขายผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท [www.everland.co.th](http://www.everland.co.th) โดยการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ข่าวสารที่เกี่ยวกับกลุ่มบริษัทและความคืบหน้าของโครงการผ่านสื่อที่หลากหลาย เพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากที่สุด เช่น สื่อสิ่งพิมพ์ หนังสือพิมพ์ ป้ายโฆษณา อีเมล เว็บไซต์ เป็นต้น
- การส่งเสริมการขายเพื่อให้สอดคล้องกับภาครัฐที่สนับสนุนให้ประชาชนจัดซื้อที่อยู่อาศัย เช่น ยกเว้นค่าธรรมเนียมโอนกรรมสิทธิ์ การทำ Co-promotion ร่วมกับคู่ค้า สถาบันการเงิน จัดเงื่อนไขพิเศษ เช่นการให้สินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ, ฟรีดาวน์ และสามารถกู้ได้ 100% รวมทั้งโครงการของบริษัทที่มีการตกแต่งเฟอร์นิเจอร์พร้อมเข้าอยู่ ซึ่งในอนาคตบริษัทฯ ก็จะมีการคิดรูปแบบการส่งเสริมการขายที่แตกต่างออกมาเรื่อยๆ ตามภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรม
- นอกเหนือจากการขายตามปกติ บริษัทฯ จะมีการนำโครงการเข้าร่วมแสดงในนิทรรศการอสังหาริมทรัพย์ ที่จัดโดยผู้จัดที่มีชื่อเสียง และมีความชำนาญในการดำเนินการเป็นประจำตามฤดูกาลขายที่พิจารณาแล้วว่าเหมาะสมกับการขายของแต่ละโครงการเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของลูกค้าด้วยการใช้ Aggressive Pricing Strategy สำหรับบางยูนิต/โครงการ

## ลักษณะของลูกค้า

ลักษณะลูกค้าของโครงการต่างๆที่ทางบริษัทฯ ได้มีการดำเนินการก่อสร้างและอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้างจะประกอบไปด้วยบุคคลจากหลากหลายอาชีพและหลายระดับรายได้ โดยมากลูกค้ามากกว่า 80% เป็นบุคคลที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง เนื่องจากลูกค้าที่ซื้อห้องชุดพักอาศัยและ/หรือ บ้านโดยส่วนใหญ่เป็นไปเพื่อการอยู่อาศัยจริง มีเพียงส่วนน้อยที่ซื้อไว้เพื่อการลงทุนเป็นสินทรัพย์ ในช่วงที่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจที่ผ่านมา ผู้บริโภคใช้ความระมัดระวังมากขึ้นในการตัดสินใจ โดยมีการศึกษาข้อมูลโครงการอย่างละเอียด พร้อมทั้งมีการเปรียบเทียบระหว่างคู่แข่ง เพื่อให้มั่นใจว่าบ้านที่ซื้อจะตรงกับความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง ด้วยเหตุนี้บริษัทจึงตระหนักในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีทั้งต่อลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ ซึ่งนโยบายทางบริษัทมีความตั้งใจที่จะสร้างความประทับใจในการให้บริการแก่ลูกค้าเหล่านั้นไปตลอด โดยมีส่วนบริการหลังการขายเป็นผู้รับผิดชอบในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าใหม่ รักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเก่า และดูแลหรือให้บริการซ่อมแซมอุปกรณ์ ระบบไฟฟ้า น้ำประปา มีการรับประกันความเสียหายระหว่างอยู่อาศัยเป็นระยะเวลา 1 ปี อีกทั้งมีการประชาสัมพันธ์ความคืบหน้าของโครงการในการก่อสร้าง การติดตามให้บริการแก่ลูกค้าตั้งแต่ขั้นตอนตัดสินใจซื้อจนถึงการส่งมอบ ตลอดจนดูแลการบริหารโครงการเมื่อลูกค้าเข้าไปอาศัยแล้ว ให้เกิดความสะดวกสบาย มีสภาพความเป็นอยู่ที่ดีไปตลอด

### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยคำนึงถึงอำนาจซื้อที่ผู้บริโภคสามารถซื้อได้ หรือสามารถแบ่งจ่าย และ/หรือ ผ่อนชำระกับทางธนาคารได้ โดยที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละโครงการที่บริษัทฯ ได้พัฒนาขึ้น คือ

- กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ประจำและต่อเนื่อง เช่น พนักงานบริษัท ธนาคาร ข้าราชการ ฯลฯ
- กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูงหรือเป็นเจ้าของธุรกิจ
- กลุ่มลูกค้าในพื้นที่โครงการโดยรอบ และกลุ่มลูกค้าเดิมที่อาศัยอยู่ไม่เกิน 5 – 10 กิโลเมตร จากโครงการ เนื่องจากลูกค้าจะมีความคุ้นเคยกับเส้นทางและสถานที่ตั้งโครงการ
- กลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการโครงการที่มีสภาพแวดล้อมที่ดีขึ้น หรือมีความพอใจในรูปแบบของโครงการ และสามารถเดินทางได้สะดวก

### นโยบายการตั้งราคา

บริษัทมีนโยบายการตั้งราคาที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค โดยคำนึงถึงต้นทุนในการพัฒนาโครงการ และโครงการโดยรอบที่บริษัทมองว่าเป็นคู่แข่งในการดำเนินงาน เพื่อที่ว่าบริษัทจะสามารถแข่งขันได้กับผู้ประกอบการอื่นๆ โดยหลักการเบื้องต้น คือ

- การสำรวจราคาตลาดของโครงการอื่นๆ ซึ่งเป็นโครงการลักษณะเดียวกัน หรือใกล้เคียงกับของบริษัทฯ แล้วจึงกำหนดราคาโดยพิจารณาจากต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการพัฒนาโครงการ เพื่อที่บริษัทฯ จะได้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้เนื่องจากบริษัทฯ มองว่าคู่แข่งของบริษัทฯ ได้แก่ โครงการที่อยู่ใกล้เคียงโครงการของบริษัทฯ ไม่ได้มองเฉพาะเป็นบริษัทใดบริษัทหนึ่ง
- การพิจารณากำลังซื้อในตลาด และการแบ่งเบาภาระการผ่อนชำระเงินดาวน์ในแต่ละงวดและระยะเวลาการผ่อนชำระ เพื่อให้ลูกค้าสามารถผ่อนชำระเงินดาวน์โดยไม่มีปัญหา โดยการให้บริการในส่วนนี้ ทางบริษัทฯ ได้รับความร่วมมือจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศในการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าของบริษัทฯ ที่มีความประสงค์จะซื้อบ้าน แต่ยังไม่มีการผ่อนชำระเพียงพอ

## 2.2.2 ธุรกิจด้านโรงพยาบาล

### กลยุทธ์ทางการตลาด

#### กลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการ

- ทำเลที่ตั้ง อยู่ในแหล่งชุมชนเดินทางได้สะดวกสบาย
- มุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพการรักษาพยาบาลที่เป็นเลิศ ด้วยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญและเครื่องมือที่ทันสมัยสามารถรองรับผู้ป่วยทั้งในจังหวัดและจังหวัดใกล้เคียงรวมถึงประเทศเพื่อนบ้าน เนื่องจากประชาชนส่วนใหญ่สนใจเรื่องสุขภาพมากขึ้น และมีผู้สูงอายุมากขึ้น
- การให้ความสำคัญในการบริการลูกค้า เข้าใจความต้องการของลูกค้าแต่ละรายที่แตกต่างกัน การให้บริการที่รวดเร็ว คุณภาพของอาหาร การรักษาความสะอาด เพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการเป็นที่พึงพอใจ
- มีการจัดกิจกรรมในและนอกสถานที่เช่น การรับบริจาคโลหิตร่วมกับกาชาดจังหวัด เป็นต้น เพื่อสาธารณกุศลและยังเป็นการเผยแพร่ความรู้เรื่องโรคต่างๆและสร้างการรับรู้ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องของโรงพยาบาล รวมถึงการออกเยี่ยมผู้ป่วยที่เคยเข้ารับการรักษาในพื้นที่เป้าหมาย
- การจัดทำฐานข้อมูลให้มีความสมบูรณ์ เพื่อสามารถติดตามการมาใช้บริการ และทำให้ลูกค้ามาใช้บริการต่อเนื่อง เช่น การดูแลผู้ป่วยสูงอายุ เป็นต้น

การมองหากลุ่มลูกค้าและตลาดใหม่ที่ยังมีศักยภาพในพื้นที่จังหวัดใกล้เคียงรวมถึงการให้ความสำคัญกับสื่อ online และ social media มากขึ้น

### นโยบายในการกำหนดราคา

- การกำหนดราคาในหมวดต่างๆ โรงพยาบาลจะกำหนดให้อยู่ในระดับเดียวกันกับโรงพยาบาลเอกชนทั่วไป ที่มีลักษณะใกล้เคียงกันหรือเปรียบเทียบกันได้ ในศักยภาพการให้บริการในพื้นที่เดียวกัน และต้องอยู่ในระดับที่แข่งขันได้
- การกำหนดอัตราค่าบริการห้องพัก โรงพยาบาลฯ จะกำหนดราคาโดยอิงจากราคาตลาดของโรงพยาบาลเดียวกันกับโรงพยาบาลเอกชนทั่วไป ที่ตั้งอยู่ในทำเลเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน และสามารถแข่งขันได้

### ยาและเวชภัณฑ์

บริษัทมีนโยบายในการจัดซื้อยาและเวชภัณฑ์ จากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายหลายราย เพื่อให้เกิดการแข่งขันและป้องกันความเสี่ยงในกรณีสินค้าขาดแคลนจากโรคระบาดหรือภัยธรรมชาติ เช่น กรณีน้ำท่วมใหญ่ และยังได้คำนึงถึงคุณภาพของยาและเวชภัณฑ์เป็นอันดับแรก ทั้งยังมีการบริหารจัดการยาและเวชภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพ โดย เจ้าหน้าที่คลังยาและเวชภัณฑ์มีการจัดทำข้อมูลของยาและเวชภัณฑ์แต่ละรายการ เพื่อให้การสั่งซื้อและบริหารจัดการสินค้าคงเหลือมีประสิทธิภาพ ลดโอกาสการเกิดยาค้างสต็อกนานหรือหมดอายุ

### บุคลากรทางการแพทย์

ทรัพยากรบุคคลทางการแพทย์ พยาบาล และผู้ช่วยพยาบาล ซึ่งบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญในเรื่องนี้เป็นอย่างมาก โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการคัดสรร การพัฒนาศักยภาพ และการรักษาบุคลากรทางการแพทย์เพื่อให้ร่วมงานกับบริษัทฯ ในระยะยาว เช่น การกำหนดอัตราค่าตอบแทนอย่างสมเหตุสมผลและแข่งขันได้กับอุตสาหกรรม การให้สวัสดิการที่เหมาะสม สร้างบรรยากาศและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างพนักงาน ส่งเสริมให้เข้าอบรมเพิ่มพูนความรู้ทางวิชาการต่าง ๆ

### ลักษณะผู้รับบริการ

ผู้รับบริการที่สำคัญของบริษัทฯ สามารถจำแนกเป็นกลุ่มหลักๆ ได้ดังนี้

- กลุ่มผู้รับบริการเงินสด ได้แก่ กลุ่มผู้รับบริการที่รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลด้วยตนเอง ซึ่งมีที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ทำงาน ในพื้นที่ใกล้เคียงกับสถานที่ตั้งของโรงพยาบาล หรือเป็นผู้ที่มีความเชื่อมั่นในคุณภาพการให้บริการทางการแพทย์ของบริษัทฯ จนถึงกลุ่มผู้รับบริการรายย่อยอื่น ๆ ที่เข้ามาใช้บริการ โดยบริษัทฯ เน้นการให้บริการอย่างมีคุณภาพ และเพิ่มขอบเขตการให้บริการทางการแพทย์เฉพาะทาง รวมทั้งการประชาสัมพันธ์ทางการตลาดให้ตรงกับกลุ่มผู้รับบริการเป้าหมายของบริษัทฯ
- กลุ่มผู้รับบริการคู่สัญญา ได้แก่ กลุ่มผู้รับบริการที่เข้ารับการรักษาพยาบาลโดยที่องค์กรต้นสังกัดได้ทำสัญญาข้อตกลงไว้กับทางบริษัทฯ ซึ่งองค์กรต้นสังกัดจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย ในการรักษาที่เกิดขึ้น หรือเป็นกลุ่มผู้รับบริการที่มีกรมธรรม์ประกันสุขภาพ โดยบริษัทฯ จะเรียกเก็บค่ารักษากับองค์กรต้นสังกัด บริษัทประกัน กรมบัญชีกลาง หรือสำนักงานประกันสังคมโดยตรง ทั้งนี้ กลุ่มผู้รับบริการคู่สัญญามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามการเติบโตของธุรกิจประกัน และจากกระแสการดูแลสุขภาพ

## 2.3 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

### 2.3.1 ธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์

#### ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันธุรกิจ

ภาคอสังหาริมทรัพย์โดยรวมในปี 2561 โดยประมาณการแบบรายปี มีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 1.13% เมื่อเทียบกับปี 2560 ทั้งนี้พิจารณาจากตัวเลขที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่ม ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ณ เดือนพฤศจิกายนปี 2561 มีจำนวนรวม 112,285 หน่วย เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีจำนวนรวมทั้งหมด 111,032 หน่วย โดยแบ่งแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภทสร้างเอง 20,972 หน่วย และที่อยู่อาศัยประเภทจัดสรร 91,313 หน่วย

#### ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่ม ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

จำแนกตามประเภทดำเนินการ ระหว่างปี 2558-2561

(หน่วย:ยูนิต)

จำแนกตามประเภท	2558	2559	2560	*2561
สร้างเอง	22,375	21,915	20,407	20,972
จัดสรร	101,455	104,628	90,625	91,313
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>123,830</b>	<b>126,543</b>	<b>111,032</b>	<b>112,285</b>
% การเปลี่ยนแปลง	(7.20%)	2.19%	(12.26%)	**1.13%

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย ([http:// www.bot.ro.th](http://www.bot.ro.th))

หมายเหตุ : \* ข้อมูลเดือนพฤศจิกายน 2561

\*\* % การเปลี่ยนแปลงโดยประมาณการเทียบระยะเดียวกันปีก่อน

อย่างไรก็ตามหากพิจารณาเฉพาะบ้านจดทะเบียนเพิ่มประเภทจัดสรร จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ณ เดือนธันวาคมปี 2561 โดยประมาณการเทียบกับปี 2560 มีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

#### ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่ม ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ระหว่างปี 2558-2561

(หน่วย:ยูนิต)

ที่อยู่อาศัยจดทะเบียน จำแนกตามประเภท	2558	2559	2560	*2561
บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	33,889	33,906	32,822	34,631
% การเปลี่ยนแปลง	(7.15%)	0.05%	(3.20%)	**5.51%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	22,313	19,751	18,362	22,551
% การเปลี่ยนแปลง	1.97%	(11.48%)	(7.03%)	**22.81%
อาคารชุด	67,628	72,886	63,319	70,225
% การเปลี่ยนแปลง	(9.90%)	7.77%	(13.13%)	**10.91%
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>123,830</b>	<b>126,543</b>	<b>114,503</b>	<b>127,407</b>
% การเปลี่ยนแปลง	(7.20%)	2.19%	(9.51%)	**11.27%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (<http://www.reic.or.th>)

หมายเหตุ : \* ข้อมูลเดือนพฤศจิกายน 2561

\*\* % การเปลี่ยนแปลงโดยประมาณการเทียบระยะเดียวกันปีก่อน

- ประเภทบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 34,631 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 5.51 % เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีจำนวน 32,822 หน่วย
- ประเภททาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 22,551 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 22.81% เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีจำนวน 18,362 หน่วย
- ประเภทอาคารชุด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 70,225 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 10.91 % เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีจำนวน 63,319 หน่วย

### ข้อมูลเปรียบเทียบการโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์

จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ระหว่างปี 2558-2561

(หน่วย: หน่วย)

การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย จำแนกตามประเภท	2558	2559	2560	*2561
บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	41,041	25,183	28,236	33,062
% การเปลี่ยนแปลง	3.75%	(38.64%)	12.12%	**17.09%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	83,768	60,055	54,999	63,722
% การเปลี่ยนแปลง	24.67%	(28.31%)	(8.42%)	**15.86%
อาคารชุด	71,833	90,077	80,233	94,463
% การเปลี่ยนแปลง	6.72%	25.40%	(10.93%)	**17.74%
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>196,642</b>	<b>175,315</b>	<b>163,468</b>	<b>191,247</b>
% การเปลี่ยนแปลง	12.97%	(10.85%)	(6.76%)	**16.99%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (<http://www.reic.or.th>)

หมายเหตุ : \* ข้อมูลเดือนพฤศจิกายน 2561

\*\* % การเปลี่ยนแปลงโดยประมาณการเทียบระยะเดียวกันปีก่อน

การโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ โดยพิจารณาจากตัวเลขจำแนกตามประเภท ณ เดือนธันวาคมปี 2561 มีจำนวนรวม 191,247 หน่วย เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีจำนวนรวมทั้งหมด 163,468 หน่วย โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- ประเภทบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 33,062 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 17.09% เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีจำนวน 28,236 หน่วย
- ประเภททาวน์เฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 63,722 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 15.86% เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีจำนวน 54,999 หน่วย
- ประเภทอาคารชุด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 94,463 หน่วย โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 17.74% เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีจำนวน 80,233 หน่วย

**ข้อมูลเปรียบเทียบที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่**  
**จำแนกตามประเภทที่อยู่อาศัย ระหว่างปี 2558-2561**

(หน่วย: ภูเก็ต)

ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ จำแนกตามประเภท	2558	2559	2560	*2561
บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	12,564	12,146	10,217	11,071
% การเปลี่ยนแปลง	(33.64%)	(3.33%)	(15.88%)	**8.36%
ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์	25,000	29,932	35,462	31,717
% การเปลี่ยนแปลง	(7.34%)	19.73%	18.48%	**(10.56%)
อาคารชุด	62,833	58,350	63,626	74,380
% การเปลี่ยนแปลง	(3.78%)	(7.13%)	9.04%	**16.90%
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>100,397</b>	<b>100,428</b>	<b>109,305</b>	<b>117,168</b>
% การเปลี่ยนแปลง	(9.72%)	0.03%	8.84%	**7.19%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (http://www.reic.or.th)

หมายเหตุ : \* ข้อมูลเดือนธันวาคม 2561

\*\* % การเปลี่ยนแปลงเทียบกับปีก่อนหน้า

ทั้งนี้ภาพรวมทางด้านอุปทานของภาคอสังหาริมทรัพย์ โดยพิจารณาจากตัวเลขที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่จำแนกตามประเภทปี 2561 มีจำนวนรวม 117,168 หน่วย เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีจำนวนรวมทั้งหมด 109,305 หน่วย โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- ประเภทบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 11,071 หน่วย เพิ่มขึ้น 8.36% เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีจำนวน 10,217 หน่วย
- ประเภททาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 31,717 หน่วย ลดลง10.56% เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีจำนวน 35,462 หน่วย
- ประเภทอาคารชุด มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 74,380 หน่วย เพิ่มขึ้น 16.90% เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีจำนวน 63,626 หน่วย

ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากยอดคงค้างสินเชื่อบริษัทอสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ โดยพิจารณาจากตัวเลขจำแนกตามประเภทผู้ขอสินเชื่อ ณ เดือนธันวาคม ปี 2561 มีจำนวนรวม 3.17 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีจำนวนรวมทั้งหมด2.71 ล้านบาท โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้

- สินเชื่อส่วนบุคคลเพื่ออสังหาริมทรัพย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 2.41 ล้านบาท โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 15.90% เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 2.01 ล้านบาท
- สินเชื่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 0.75 ล้านบาท โดยประมาณการแบบรายปี คาดว่าจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น 20.60% เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีจำนวนรวมทั้งสิ้น ทั้งสิ้น 0.63 ล้านบาท



## ข้อมูลเปรียบเทียบยอดคงค้างสินเชื่อเพื่อสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์

จำแนกตามประเภทผู้ขอสินเชื่อ ระหว่างปี 2558-2561

(หน่วย: ล้านบาท)

ยอดคงค้างสินเชื่อเพื่อสังหาริมทรัพย์ของรพ.*	2558	2559	2560	*2561
สินเชื่อส่วนบุคคลเพื่อสังหาริมทรัพย์	1,846,016	1,974,021	2,082,227	2,413,390
% การเปลี่ยนแปลง	9.33%	6.93%	5.48%	**15.90%
สินเชื่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์	617,167	594,944	626,528	755,601
% การเปลี่ยนแปลง	8.61%	(3.60%)	5.33%	**20.60%
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>2,463,183</b>	<b>2,568,965</b>	<b>2,708,755</b>	<b>3,168,991</b>
% การเปลี่ยนแปลง	9.15%	4.29%	5.45%	**16.99%

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย ([http:// www.bot.ro.th](http://www.bot.ro.th))

หมายเหตุ : \* ข้อมูลเดือนพฤศจิกายน 2561

\*\* % การเปลี่ยนแปลงโดยประมาณการเทียบระยะเดียวกันปีก่อน

ภาวะอุตสาหกรรมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2561 โดยภาพรวมฟื้นตัวได้ดีอย่างต่อเนื่องทั้ง บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และ คอนโดมิเนียม ทั้งการจดทะเบียนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและการเปิดขายโครงการใหม่ รวมถึงระบายสต็อกการขายได้อย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นเล็กน้อย เมื่อพิจารณาจากการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยโดยภาพรวม ทั้งด้านสถาบันการเงินก็มีความเข้มงวดต่อการอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น เนื่องจากมีผิวนัดชำระหนี้กับสถาบันการเงิน อันเป็นผลมาจากยอดโอนกรรมสิทธิ์ได้ไม่ตรงตามเป้า แต่รายจ่ายยังเท่าเดิม ทำให้เกิดปัญหาสภาพคล่อง ทั้งนี้ยอดสินเชื่อเพื่อสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นในปี 2561 ทั้งนี้สำหรับแนวโน้มในปี 2562 แนวโน้มการพัฒนาคอนโดมิเนียม ยังคงมีการพัฒนามากที่สุด แต่ในลักษณะชะลอตัวและผู้ประกอบการอีกส่วนปรับแผนในการพัฒนาโครงการมุ่งเน้นโครงการแนวราบมากขึ้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการเน้นพัฒนาโครงการ โดยเน้นซื้อที่ดินแปลงใหญ่ เพื่อลดต้นทุนที่ดิน และแบ่งเฟสพัฒนาออกเป็นหลายโครงการ

### 2.3.2 การแข่งขันธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 ที่ผ่านมามีการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้ผู้ประกอบการมีการพัฒนาที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพมหานครชั้นในและชั้นกลางอย่างต่อเนื่อง โดยการพัฒนาที่อยู่อาศัยมักจะอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพใจกลางเมือง ใกล้เส้นทางคมนาคมรถไฟฟ้าตามสายต่างๆ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าจะมีการพัฒนาที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นแต่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังคงมีแนวโน้มเผชิญกับปัจจัยเสี่ยงที่ยังคงมีผลต่อเนื่องไม่ว่าจะเป็นปัญหานี้สินปัญหาภาคครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้น ราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ ความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน รวมถึงนักลงทุนต่างชาติที่เข้ามาลงทุนและซื้อโครงการที่อยู่อาศัย ในประเทศเพิ่มมากขึ้นและมีความเสี่ยงสูงที่จะไม่โอนกรรมสิทธิ์

ทั้งนี้แนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ถือว่ามีความฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทานมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น ถึงแม้ว่าภาวะหนี้ครัวเรือนจะยังอยู่ในระดับสูง เนื่องจากผู้ซื้อขาดคุณสมบัติในการขอกู้เงินจากสถาบันการเงิน ส่งผลให้มีการปฏิเสธสินเชื่อ อีกทั้งผู้ประกอบการมีสต็อกสะสมคงค้างที่ยังขายไม่ได้ แต่ไม่เชื่อว่าไม่ประสบผลสำเร็จในการขาย เพียงแต่ ณ ห้วงเวลาที่สำรวจผู้ประกอบการยังถืออยู่ และ/หรือ ยังไม่มีผู้จองซื้อแต่อย่างใด การสะสมของหน่วยขายคงเหลือเช่นนี้ เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการพัฒนาที่ดินต้องให้ความใส่ใจเป็นพิเศษ เพราะในขณะที่แต่ละบริษัทเร่งเปิดขายสินค้าใหม่ แต่ยังมีสินค้าเดิมรอการขายอยู่เป็นจำนวนมาก และอาจสร้างปัญหาให้กับผู้ประกอบการในอนาคต

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 มีแนวโน้มที่ดีขึ้น ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ รายใหญ่ๆ มีการออกแคมเปญกระตุ้นยอดขาย อาทิเช่น ส่วนลดค่าธรรมเนียมการโอน การจดทะเบียน, การให้โปรโมชั่นส่วนลดและของแถม เพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค อย่างไรก็ตามจากภาพรวมตลาดภายในประเทศที่มีความต้องการขายที่อยู่อาศัยค่อนข้างสูง จึงทำให้ผู้ประกอบการใหญ่ๆหลายรายต้องปรับเปลี่ยนแผนการขายเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติให้เข้ามาลงทุนเพิ่มมากขึ้น เช่น ชาวจีน ชาวฮ่องกง ฯลฯ ที่มีความสนใจในการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในประเทศเพิ่มขึ้นด้วย

สำหรับภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2561 มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อน อันเนื่องมาจากเศรษฐกิจกำลังฟื้นตัว รวมถึงการขยายการลงทุนของภาครัฐในด้าน อาทิ เช่น ด้านคมนาคมขนส่งมวลชน ที่จะอำนวยความสะดวกในการเดินทางในอนาคต และการลงทุนของชาวต่างชาติในประเทศไทยที่เพิ่มมากขึ้น แต่ก็ยังมีปัจจัยด้านลบด้วย ในแง่ของซัพพลายมากขึ้นน่าจะส่งผลต่อนักลงทุนที่ซื้อคอนโดมิเนียมเพื่อเก็งกำไร เพราะเมื่อซัพพลายมีมากขึ้น น่าจะเป็นการยากที่จะปรับราคาขึ้น หรือน่าจะทำให้ขายได้ยากขึ้น

บริษัทฯ ดำเนินการเป็นผู้พัฒนาและจำหน่ายบ้านเดี่ยว อาคารชุดพักอาศัย โดยมีคู่แข่งของบริษัทฯ ตามทำเลที่ตั้งโครงการ ประกอบด้วย

## 1. โครงการบ้านเดี่ยว

Everland			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการและที่ตั้ง	จำนวนยูนิตทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ล้านบาท)	โครงการและที่ตั้ง	จำนวนยูนิตทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ล้านบาท)	
มายโฮม ซิลเวอร์เลค						
- Village 1	78	4.46 – 7.77	1. เดอะแกรนด์ บ้านราชพฤกษ์ (สุวินทวงศ์)	74	5.89	โครงการของบริษัทเน้นกลุ่มลูกค้าครอบครัว มีความเป็นส่วนตัวมีสิ่งอำนวยความสะดวกและสาธารณูปโภคภายในโครงการ และสถานที่สำคัญ เช่น ห้างสรรพสินค้า สถานศึกษา โรงพยาบาล ตรงกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ
- Village 2	67		2. ณ ราชา สุวินทวงศ์	240	3.59	
			3. The Plans พฤษภา ฉลองกรุง	104	5.00	

Everland			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการและที่ตั้ง	จำนวนยูนิตทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ลบ.)	โครงการและที่ตั้ง	จำนวนยูนิตทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ลบ.)	
มายโฮม เชียงใหม่	อยู่ระหว่างก่อสร้าง	3.45 - 6.00	1. The Urbana (Phase2)	134	2.57 - 3.95	มีการแข่งขันค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตามเนื่องจากโครงการอยู่ติดทิวเขาและล้อมรอบด้วยธรรมชาติมีความเป็นส่วนตัวจึงเป็นข้อได้เปรียบและตรงกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ
			2. Sansaran Chiangmai	227	2.76 - 4.29	
			3. Vararom	-	3.05 - 4.34	

Everland			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนยูนิตทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ล้านบาท)	โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนยูนิต ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ล้านบาท)	
มายโฮม อเวนิว	61	3.59-6.00	1. The Ricco 2. Areeya The Village 3. Greenwich Prime 4. The Best 2 5. The Rux	94 118 94 96 96	5.4-5.9 4.32 3.99 4.79 4.29	โครงการของบริษัทเน้นกลุ่มลูกค้าครอบครัว ี่มีความเป็นส่วนตัว มีสิ่งอำนวยความสะดวกและสาธารณูปโภคภายในโครงการและสถานที่สำคัญ เช่น ห้างสรรพสินค้า สถานศึกษา โรงพยาบาล ตรงกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ

EVERCITY			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนทั้งหมด (หลัง)	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ล้านบาท)	โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนทั้งหมด (หลัง)	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ล้านบาท)	
EVERCITY สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา30 - Phase 1 - Phase 2	94 43	2.99 - 3.79 3.09 - 4.59	1. ยูนิโอ ทาวน์ สุขสวัสดิ์ 30 2. สิริเพลส สุขสวัสดิ์ 3. โกลดैन ทาวน์ 3 สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา	194 199 481	4.00 3.59 3.39	โครงการตั้งอยู่ในชุมชน เน้นความมีระดับ เป็นสัง คม Exclusive จำนวนยูนิตไม่มาก และมีจุดเด่นที่สินค้าตัวบ้านมีฟังก์ชันจุดขายที่ครบถ้วนเหนือกว่า ตรงกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย

EVERCITY			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนทั้งหมด (หลัง)	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ล้านบาท)	โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนทั้งหมด (หลัง)	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ล้านบาท)	
EVERCITY ศรีนครินทร์-หนามแดง	249	2.69 - 3.49	1. บริหาเนีย เมกะทาวน์ บางนา 2. ศุภาลัย เบลล่า กิงแก้ว-ศรีนครินทร์ 3. ยูนิโอ ทาวน์ ศรีนครินทร์-บางนา	472 185 247	2.99 - 6 2.59 3.39	โครงการมีจุดเด่นทำเลที่ดีกว่า ติดถนนใหญ่ที่กำลังจะมีการขยาย พร้อมทั้งสินค้าที่เหนือกว่าทั้ง ฟังก์ชันและจุดขายพิเศษ รวมถึง การมีส่วนร่วมสวสไต้ยุโรปและ คลับเฮาส์ที่แตกต่าง
EVERCITY รามอินทรา-วงแหวนจุฑาไชติ	172	2.79 - 3.59	1. พลินี รามอินทรา 2. โกลดิน ทาวน์ รามอินทรา-วงแหวน	287 478	2.99 2.59	โครงการของบริษัทเน้นทำเล เดินทางสะดวก ใกล้จุดขึ้นลงทาง ด่วนเพียง 5 นาที ใกล้แหล่งอำนวยความสะดวก ต่างๆ เช่น สถานที่ ราชการ ห้างสรรพสินค้า และ โรงพยาบาล จุดเด่นสินค้าที่มี ฟังก์ชันและจุดขายพิเศษที่ เหนือกว่าคู่แข่ง ตอบรับความ ต้องการไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่

MY AVENUE			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนทั้งหมด (หลัง)	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ล้านบาท)	โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนทั้งหมด (หลัง)	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ล้านบาท)	
EVER PLACE สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา30	7	4.50-4.99	-	-	-	โครงการอาคารธุรกิจที่สามารถ ประกอบกิจการพาณิชย์ สำนักงาน และพักอาศัยได้

## 2. โครงการคอนโดมิเนียม

Everland			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการ และที่ตั้ง	จำนวน ยูนิตทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (บาท/ตร.ม.)	โครงการ และที่ตั้ง	จำนวน ยูนิตทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (บาท/ตร.ม.)	
มายรีสอร์ท บางกอก	384	79,000-93,000	1. เดอะ ปาร์คแลนด์ แกรนด์	294	80,000	มีการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยโครงการของบริษัทฯ อยู่ติดถนนเพชรบุรีตัดใหม่ใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRT และ BTS แวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก และสถานที่สำคัญ เช่น ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล ตรงกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ
			2. วิวล์ อโศก เรสซิเดนทอล คอนโดมิเนียม	525	120,000	
			3. ดี แอดเดรส อโศก	574	122,000	
			4. เซอร์เคิล คอนโดมิเนียม	294	91,000	

Everland			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการ และที่ตั้ง	จำนวน ยูนิตทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ล้านบาท)	โครงการ และที่ตั้ง	จำนวน ยูนิตทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ล้านบาท)	
มายรีสอร์ท แอท ริเวอร์	123	14.00 – 16.90	1. The Pano	397	6.00-100	โครงการของบริษัทฯ อยู่ติดริมแม่น้ำเจ้าพระยาและใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRT สถานีบางพลัด (ประมาณ 450 เมตร) พร้อมทั้งระบบสาธารณูปโภคครบครัน จึงเป็นจุดขายที่ดีของบริษัทฯ
			2. Canapaya Riverfront Residence Rama 3	224	7.50-126.00	
			3. Menam Residence	294	8.10	
			4. 333 Riverside	950	5.99	
			5. Magnolias Waterfront Residences	379	12.00-125.00	
			6. ทิว ริเวอร์ เฟลส	200	6.90-10.00	
			7. รัตนโกสินทร์ วิว แมนชั่น	120	19.00	
			8. The River	838	6.20-270.00	

My Resort Holding และ The Villa Hua Hin			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนยูนิตทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ล้านบาท)	โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนยูนิต ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ล้านบาท)	
มายรีสอร์ท หัวหิน			1.The Pine Hua Hin	66	2.98	โครงการของบริษัทเน้นกลุ่มลูกค้าครอบครัว มีความเป็นส่วนตัว ใกล้ชายหาด มีสิ่งอำนวยความสะดวกและสาธารณูปโภคภายในโครงการ
- อาคาร A B C	211	3.65 – 14.00	2.DusitD2 Residences Hua hin	364	1.99	
- อาคาร D E F	197	2.70 – 24.00	3.Veranda Residence Hua Hin	270	7.70	
			4.Marvest Hua Hin	336	2.30	
			5.My Stayle หัวหิน 102	214	1.64	

Everland			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนยูนิตทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ล้านบาท)	โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนยูนิต ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ล้านบาท)	
-เดอะ โพลีเทน รีฟ	2,359	1.49-8.80	1.Manor Sanambinnam	1,796	1.20-6.50	มีการแข่งขันค่อนข้างสูงโดยโครงการของบริษัทฯ ติดริมแม่น้ำเจ้าพระยา ติดถนนสนามบินน้ำและใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRTสถานีพระนั่งเกล้าแวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก และสถานที่สำคัญ เช่น ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล ตรงกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ
			2. UNIO H Tiwanon	378	1.59-3.30	
			3. Skyline rattanthibeth	813	2.40-5.70	
- เดอะ โพลีเทน บีช	590	1.99-8.70	1. Metro Park Riverfront	606	1.90-7.00	



BANGKOK RIVA			คู่แข่งตาม Location			หมายเหตุ
โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนยูนิตทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ล้านบาท)	โครงการ และที่ตั้ง	จำนวนยูนิต ทั้งหมด	ราคาเฉลี่ย/ยูนิต (ล้านบาท)	
-เดอะ โพลีเทน อควา	2,745	1.89-8.40	1. Manor Sanambinnam	1,796	1.20-6.50	มีการแข่งขันค่อนข้างสูงโดยโครงการของบริษัทฯ ดิตริมแม่น้ำเจ้าพระยา ดิถดถนนสนามบินน้ำและใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRTสถานีพระนั่งเกล้า แวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก และสถานที่สำคัญ เช่น ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล ตรงกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ
			2. UNIO H Tiwanon	378	1.59-3.30	
			3. Skyline rattanthibeth	813	2.40-5.70	
			4. Grow Rattanaheibeth	364	2.30-4.50	
			5. Dcon Prime	638	1.65-4.00	

ทั้งนี้บริษัทฯ มีข้อได้เปรียบกว่าคู่แข่งในส่วนของการพัฒนาโครงการใหม่ของบริษัทฯ เพื่อให้เป็นแหล่งชุมชนขนาดใหญ่ ที่มีความครบครันของสิ่งอำนวยความสะดวกมากที่สุด เช่น โรงเรียน ห้างสรรพสินค้า ใกล้หน่วยงานราชการ ใกล้รถไฟฟ้า การคมนาคมสะดวกสบาย นับเป็นการสร้างความแตกต่างจากโครงการของคู่แข่งขึ้นเพื่อรองรับภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรม

### 2.3.3 ธุรกิจด้านโรงพยาบาล

#### ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

แนวโน้มธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนมีระดับการเติบโตได้ดีต่อเนื่องในระยะยาว โดยโรงพยาบาลขนาดใหญ่มีความได้เปรียบทางด้านต้นทุน บุคลากร และการเข้าถึงกลุ่มผู้ใช้บริการเนื่องจากมีเครือข่ายจำนวนมาก จึงทำให้โรงพยาบาลขนาดกลางจนถึงขนาดเล็กที่อยู่เพียงแห่งเดียว (stand-alone) เสียเปรียบในการทำธุรกิจ ยิ่งถ้าเป็นโรงพยาบาลขนาดกลางหรือขนาดเล็กที่รับผู้ป่วยประกันสังคมหรือผู้ป่วยบัตรทองร่วมด้วย จะยิ่งเสียเปรียบมากขึ้นจากนโยบายที่เปลี่ยนไปของสำนักงานประกันสังคมและสำนักงานหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ การควบรวมกิจการหรือร่วมมือกันเป็นเครือข่ายยังพบเห็นในปีที่ผ่านมา โรงพยาบาลใดไม่มีระบบเครือข่ายรองรับจะลำบากในการต่อรอง และเสียเปรียบในการแข่งขัน ทั้งด้านแพทย์ บุคลากร การจัดซื้อยา เป็นต้น รวมถึงด้านเงินลงทุนที่จะใช้ในการขยายกิจการ การปรับปรุงโรงพยาบาล เครื่องมือแพทย์

จากปัจจัยข้างต้น ทำให้โรงพยาบาลขนาดเล็กต้องเพิ่มศักยภาพในด้านบริการ ต้องปรับตัวและขยายเครือข่ายโดยมองหาพันธมิตรเพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ ทั้งในด้านมาตรฐานในการบริหารจัดการ ต้นทุนบริการ บุคลากร แพทย์ พยาบาล ที่มีความเชี่ยวชาญในการรักษา เครื่องมือแพทย์และเทคโนโลยีที่ทันสมัย ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกและคุณภาพของการบริการที่พร้อมให้การรักษา ทั้งนี้ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญของธุรกิจโรงพยาบาลที่ไม่สามารถควบคุมและหลีกเลี่ยงได้ส่วนใหญ่คือ จำนวนบุคลากรทางการแพทย์ที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการในการรักษา จึงทำให้มีการแข่งขันเรื่องค่าตอบแทนที่สูง ซึ่งแพทย์ที่มีฝีมือและมีประสบการณ์ก็เป็นเป้าหมายของโรงพยาบาลเอกชนทุกแห่ง อีกทั้งยังมีการลงทุนในเครื่องมือทางการแพทย์ เพื่อรองรับการรักษาผู้ป่วย รวมถึงต้นทุนค่าแรง และเวชภัณฑ์ที่สูงขึ้นจึงส่งผลให้ค่ารักษาพยาบาลแพงขึ้น ทั้งนี้การมุ่งสู่การแข่งขันระดับอาเซียนนั้น ทางบุคลากรยังมีทักษะด้านภาษาต่างประเทศเพื่อรองรับการดูแลผู้ป่วยต่างประเทศ

กล่าวโดยสรุป ภาวะอุตสาหกรรมของโรงพยาบาล โดยภาพรวม ยังมีความต้องการด้านการรักษาพยาบาลเพิ่มมากขึ้นทุกปี และการแข่งขันสูงขึ้น ทั้งทางด้านการบริการ แพทย์ผู้เชี่ยวชาญ เครื่องมือในการรักษา สิ่งอำนวยความสะดวกทางด้านต่างๆ ที่ทางด้านโรงพยาบาลได้เตรียมให้เพื่อรองรับผู้ป่วยในประเทศและต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นโรงพยาบาลขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก มีแนวโน้มในการเติบโตที่ดีในระยะยาว โดยในระยะสั้นโรงพยาบาลขนาดกลางและขนาดเล็กจะมีความท้าทายในการปรับตัวและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน เตรียมความพร้อมในการให้บริการ ทีมแพทย์และบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ การบริการที่ได้มาตรฐาน มีต้นทุนต่ำ เมื่อเทียบกับคู่แข่ง รวมถึงการมองหาโอกาสการควบรวมกิจการหรือการร่วมมือกันในการทำธุรกิจ

## 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ณ 31 ธันวาคม 2561

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องส่งมอบสินค้าให้กับผู้ซื้อตามสัญญาเป็นจำนวนเงิน 319.93 ล้านบาท มีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบในแต่ละโครงการมีดังนี้

โครงการ	จำนวนหน่วย ที่มีเพื่อขาย		จำนวนหน่วย ที่โอนแล้ว		จำนวนหน่วย ที่ยังไม่ส่งมอบ <sup>1</sup> (ก่อสร้างแล้วเสร็จ) ณ 31 ธ.ค.2561		จำนวนหน่วย ที่ยังไม่ส่งมอบ <sup>2</sup> (ระหว่างก่อสร้าง) ณ 31 ธ.ค.2561		จำนวนหน่วย ที่รอการขาย		รวมจำนวนหน่วย ที่ยังไม่ส่งมอบ <sup>1,2</sup> และรอการขาย		เหตุผลที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	
<b>โครงการอาคารชุด</b>													
1.โครงการมายวิลล่า บางนา	205	232.97	203	230.89	-	-	-	-	2	2.08	2	2.08	-
2.โครงการรอยัล บีช	66	180.88	65	176.84	-	-	-	-	1	4.04	1	4.04	-
3.โครงการมายรีสอร์ท บางกอก	92	672.68	85	490.11	-	-	-	-	7	182.57	7	182.57	-
4.โครงการมายรีสอร์ท แอท ริเวอร์	43	923.91	19	300.72	-	-	-	-	24	623.19	24	623.19	-
5.โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี)	211	1,332.14	186	1081.25	-	-	-	-	25	250.89	25	250.89	-
6.โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ)	197	1,419.49	124	686.05	-	-	-	-	73	733.44	73	733.44	-
7.โครงการเดอะ โพลีเทน รีฟ <sup>1</sup>	2,359	6,709.01	-	-	-	-	2,039	5,158.16	320	1,550.85	2,359	6,709.01	อยู่ระหว่างก่อสร้าง, ผ่อนดาวน์ และรอครบ กำหนดโอนในเดือน ม.ค.2562
8.โครงการเดอะ โพลีเทน บีช	590	2,011.74	177	558.04	98	315.63	-	-	315	1,138.07	413	1,453.70	รอผลอนุมัติธนาคาร, นัดโอน
9.โครงการเดอะ โพลีเทน อดวา	2,745	7,118.06	-	-	-	-	1,800	4,358.18	945	2,759.88	2,745	7,118.06	อยู่ระหว่างก่อสร้าง, ผ่อนดาวน์ และรอครบ กำหนดโอนภายในไตรมาส 2/2563
<b>รวมโครงการอาคารชุด</b>	<b>6,508</b>	<b>20,600.88</b>	<b>859</b>	<b>3,523.90</b>	<b>98</b>	<b>315.63</b>	<b>3,839</b>	<b>9,516.34</b>	<b>1,712</b>	<b>7,245.01</b>	<b>5,649</b>	<b>17,076.98</b>	

หมายเหตุ : 1.โครงการเดอะ โพลีเทน รีฟ มีการเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดให้แก่ลูกค้าแล้ว ตั้งแต่เดือนมกราคม 2562

โครงการ	จำนวนหน่วย ที่มีเพื่อขาย		จำนวนหน่วย ที่โอนแล้ว		จำนวนหน่วย ที่ยังไม่ส่งมอบ <sup>1</sup> (ก่อสร้างแล้วเสร็จ) ณ 31 ธ.ค.2561		จำนวนหน่วย ที่ยังไม่ส่งมอบ <sup>2</sup> (ระหว่างก่อสร้าง) ณ 31 ธ.ค.2561		จำนวนหน่วย ที่รอการขาย		รวมจำนวนหน่วย ที่ยังไม่ส่งมอบ <sup>1,2</sup> และรอการขาย		เหตุผลที่ยังไม่ได้ส่งมอบ
	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	
<b>โครงการแนบราบ</b>													
<b>บ้านเดี่ยว</b>													
1.โครงการมายโฮม ซิลเวอร์เลค													
- Village1	78	835.69	61	283.64	1	4.30	-	-	16	547.75	17	552.05	รอผลอนุมัติจากธนาคาร
- Village2	67	-	-	-	-	-	-	-	67	-	67	-	
2. โครงการมายโฮม อเวนิว	61	272.29	2	7.70	-	-	20	82.91	39	181.68	59	264.59	อยู่ระหว่างก่อสร้าง, ผ่อนดาวน์, นัดโอน
<b>รวมโครงการบ้านเดี่ยว</b>	<b>206</b>	<b>1107.98</b>	<b>63</b>	<b>291.34</b>	<b>1</b>	<b>4.30</b>	<b>20</b>	<b>82.91</b>	<b>122</b>	<b>729.43</b>	<b>143</b>	<b>816.64</b>	
<b>ทาวน์โฮมและอาคารพาณิชย์</b>													
1.โครงการ EVETCITY สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา30 <sup>2</sup>													
- Village1	94	332.49	-	-	-	-	-	-	94	332.49	94	332.49	อยู่ระหว่างก่อสร้าง
- Village2	43	177.05	-	-	-	-	-	-	43	177.05	43	177.05	อยู่ระหว่างก่อสร้าง
2..โครงการ EVER PLACE สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา30 <sup>2</sup>	7	31.15	-	-	-	-	-	-	7	31.15	7	31.15	อยู่ระหว่างก่อสร้าง
3.โครงการEVERCITY ศรีนครินทร์-สนามแดง <sup>2</sup>	249	867.87	-	-	-	-	-	-	249	867.87	249	867.87	อยู่ระหว่างก่อสร้าง
4.โครงการEVERCITY รามอินทรา-วงแหวนจุฑาโฑ <sup>2</sup>	172	629.53	-	-	-	-	-	-	172	629.53	172	629.53	อยู่ระหว่างก่อสร้าง
<b>รวมโครงการทาวน์โฮมและอาคารพาณิชย์</b>	<b>565</b>	<b>2,038.09</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>565</b>	<b>2,038.09</b>	<b>565</b>	<b>2,038.09</b>	
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>7,279</b>	<b>23,746.95</b>	<b>922</b>	<b>3,815.24</b>	<b>99</b>	<b>319.93</b>	<b>3,859</b>	<b>9,599.25</b>	<b>2,399</b>	<b>10,012.53</b>	<b>6,357</b>	<b>19,931.71</b>	

หมายเหตุ : 1.สำหรับบ้านแนบราบในโครงการเป็นการขายบ้านพร้อมที่ดินแบบสร้างเสร็จ

2. มูลค่าโครงการเป็นราคาประมาณการจากมูลค่าการขาย

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

##### 3.1.1 ความเสี่ยงด้านการเมือง เศรษฐกิจ

###### ▪ ความเสี่ยงจากสภาวะทางการเมือง เศรษฐกิจ

เศรษฐกิจไทยยังคงมีแนวโน้มชะลอตัวจากภาวะทางการเมืองที่ยังไม่มีความชัดเจน โดยยังคงเป็นปัจจัยเสี่ยงสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและแนวโน้มในการลงทุนของภาคธุรกิจในประเทศและนักลงทุนจากต่างประเทศ รวมทั้งส่งผลต่อการใช้จ่ายของประชาชน ปัญหาความแตกต่างทางความคิดในสังคมซึ่งส่งผลกระทบต่อเสถียรภาพและความมั่นคงของรัฐบาล จะเป็นปัจจัยเสี่ยงที่ส่งผลกระทบต่อขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ

จากปัจจัยเสี่ยงดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทต้องพิจารณาการลงทุนอย่างรอบคอบเนื่องจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันมีต้นทุนสูงในการดำเนินการ ซึ่งหากภาวะทางการเมืองและเศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและการตัดสินใจใช้จ่ายของผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์แล้ว บริษัทอาจได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้และอาจส่งผลกระทบต่อเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทในการดำเนินธุรกิจและการชำระหนี้ต่อสถาบันการเงินได้

อย่างไรก็ตามปัจจัยพื้นฐานทางด้านภาคธุรกิจของประเทศไทยยังคงมีความน่าสนใจต่อการลงทุนของนักลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยภาคเอกชนจะมีบทบาทมากขึ้นในการขับเคลื่อนการลงทุนโดยภาพรวม ในขณะเดียวกันภาวะทางการเมืองเป็นไปในทิศทางที่ดี รัฐบาลมีมาตรการออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง บริษัทคาดว่าภาวะเศรษฐกิจของประเทศอาจจะได้รับผลกระทบและชะลอตัว เนื่องจากภาวะหนี้ภาคครัวเรือนสูงขึ้น รวมถึงการชะงักงันในการปล่อยสินเชื่อ ทำให้ผู้ประกอบการต่างก็ออกไปรอขึ้น แคมเปญที่น่าสนใจ หรืออาจจะต้องใช้โปรโมชั่นเดียวกับมาตรการของรัฐบาล เพื่อรักษายอดขายเอาไว้

##### 3.1.2. ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ

###### ▪ ความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของราคาสถุภัณฑ์ก่อสร้าง

ต้นทุนสำคัญของการดำเนินงานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้แก่ วัสดุก่อสร้าง โดยในช่วงปี 2561 ที่ผ่านมา ราคาสถุภัณฑ์ก่อสร้างดัชนีมวลรวมเฉลี่ยปี 2561 จำนวน 107.9 เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.6 เมื่อเทียบกับปี 2560 จำนวน 105.2 (ที่มา: สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้ากระทรวงพาณิชย์) ดัชนีราคาสถุภัณฑ์ในภาพรวมมีการปรับตัวสูงขึ้น โดยร้อยละการเปลี่ยนแปลงราคาสินค้าวัสดุก่อสร้างหลักๆ ได้แก่ หินมวลไม่และผลิตภัณฑ์ไม่ลดลงร้อยละ 1 (ไม้ฝา ไม้คาน ไม้โครงคร่าว วงกบประตู-หน้าต่าง บานประตู- หน้าต่าง) หินมวลผลิตภัณฑ์คอนกรีต สูงขึ้น ร้อยละ 2.1 (พื้นคอนกรีตสำเร็จรูปอัดแรง คานคอนกรีตสำเร็จรูป ท่อระบายน้ำ คอนกรีต ดังชีเมนต์สำเร็จรูป) หินมวลเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก ลดลงร้อยละ 7.6 ( เนื่องจาก สต็อกเหล็กเส้นในประเทศที่น้อยลงประกอบกับมีขนาดไม่ตรงตามความต้องการของตลาด บางขนาดเริ่มขาดสต็อก และหมวดวัสดุก่อสร้างอื่นๆ ลดลงตามภาวะการก่อสร้างที่ชะลอตัว

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีมาตรการในการควบคุมและลดความเสี่ยงอันเกิดจากความผันผวนของราคาสถุภัณฑ์ก่อสร้างอย่างรัดกุม โดยมีการวางแผนงานการก่อสร้างและบริหารควบคุมระบบการจัดซื้อวัสดุการก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อลดความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของราคาสถุภัณฑ์ก่อสร้าง รวมทั้งการหาพันธมิตรทางการค้าที่มากขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวของโครงการต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

###### ▪ ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงาน

ในปีที่ผ่านมาผู้ประกอบการเร่งเปิดโครงการใหม่เป็นจำนวนมาก การปรับขึ้นของค่าแรงทั่วประเทศ ประกอบกับการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ รวมถึงการเปิดประชาคมอาเซียนที่จะเป็นผลให้เกิดภาวะการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงานในอนาคต ซึ่งหากบริษัท ไม่สามารถจัดหาผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อเข้าดำเนินงานในโครงการของบริษัท ได้ อาจทำให้งานก่อสร้างของบริษัท ล่าช้า และไม่สามารถโอนบ้านให้แก่ผู้ซื้อได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด

อย่างไรก็ตามบริษัทให้ความสำคัญกับผู้รับเหมาที่ร่วมงานกับบริษัท เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงาน โดยบริษัทมีนโยบายสร้างความสัมพันธ์และเป็นพันธมิตรที่ดีระหว่างบริษัทและผู้รับเหมา โดยให้การสนับสนุน พิจารณาเรื่องปริมาณงานของผู้รับเหมาที่มีศักยภาพตามความเหมาะสม และความช่วยเหลือทางด้านอื่น ๆ นอกจากนี้ บริษัทพิจารณาผู้รับเหมาใหม่รายใหม่ ๆ เพื่อให้มีโอกาส เข้ามาร่วมงานกับบริษัทและพิจารณาศักยภาพคุณสมบัติของผู้รับเหมาใหม่ โดยให้การสนับสนุน เตรียมความพร้อมเพื่อรองรับการขยายงานและการเติบโตของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีการวางแผนการก่อสร้างโครงการมาเป็นระบบการก่อสร้างแบบพรีคาส" (Precast Construction) ซึ่งจะช่วยให้อบริษัทสามารถลดระยะเวลา และต้นทุนการก่อสร้างโครงการ เพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยงจากภาวะการขาดแคลนผู้รับเหมาและแรงงาน รวมทั้งสามารถบริหารส่วนต่างของผลกำไรของบริษัทได้อย่างเหมาะสม

#### ▪ ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ

บริษัทมีนโยบายในการจัดหาที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการโดยการพิจารณาทำเลที่ตั้ง และศักยภาพที่ดินที่เหมาะสมแก่การพัฒนาในราคาที่เหมาะสม ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการสะสมที่ดินเปล่า (Land Bank) ในหลากหลายทำเลที่ตั้ง สำหรับโครงการต่าง ๆ ในอนาคต เนื่องจากบริษัทฯ หากแผนการก่อสร้างโครงการที่ยังไม่ชัดเจนจะทำให้บริษัทฯ มีภาระต้นทุนทางการเงิน ซึ่งอาจเกิดปัญหาเกี่ยวกับสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตามจากการที่ผู้ประกอบการมีการแข่งขันที่รุนแรง รวมถึงการขยายเส้นทางของรถไฟฟ้ามหานครทำให้เกิดการเก็งกำไรที่ดินในบริเวณดังกล่าว ทั้งนี้เมื่อบริษัทฯ ต้องการซื้อที่ดินในทำเลที่ต้องการ บริษัทฯ อาจต้องซื้อที่ดินในราคาที่สูงกว่าที่บริษัทฯ กำหนด หรืออาจไม่สามารถซื้อที่ดินได้ตามที่ต้องการ ซึ่งในกรณีดังกล่าว จะส่งผลกระทบต่อทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนในการก่อสร้างที่สูงขึ้น ทั้งนี้บริษัทจึงมีนโยบายในการเน้นการพิจารณาทำเลที่ตั้งในบริเวณใกล้เคียงแทนเพื่อลดความเสี่ยงในด้านต้นทุนราคาที่ดิน รวมทั้งการมองหาที่ดินในบริเวณชานเมืองซึ่งมีการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจ และจังหวัดใกล้เคียง เช่น พัทยา หัวหิน เพื่อเจาะตลาดเฉพาะกลุ่ม รวมทั้งการเปิดโอกาสให้นายหน้าและผู้ประสงค์จะขายที่ดินอื่นๆ สามารถติดต่อกับบริษัทฯ ได้โดยตรง

#### ▪ ความเสี่ยงจากการชะลอโครงการของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างรอการพัฒนา คือ โครงการมายโฮม เชียงใหม่ โดยบริษัทพิจารณาชะลอการพัฒนาโครงการเพื่อรอทิศทางของธุรกิจและสภาวะอสังหาริมทรัพย์ ประกอบกับขั้นตอนในการขออนุญาตจัดสรรที่ดินที่ผ่านมามีความจำเป็นต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินการ ทั้งนี้การชะลอการพัฒนาโครงการดังกล่าว ส่งผลให้บริษัทฯ เสียโอกาสในการสร้างรายได้จากการพัฒนาโครงการ และมีความเสี่ยงที่ต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการจะขยับตัวเพิ่มสูงขึ้นในอนาคตหากยังไม่เร่งดำเนินการก่อสร้าง นอกจากนี้บริษัทยังมีต้นทุนทางการเงินจากการที่ต้องชำระดอกเบี้ยเงินกู้ให้แก่สถาบันการเงินที่สนับสนุนวงเงินค่าซื้อที่ดินโครงการ อย่างไรก็ตามบริษัทได้ดำเนินการพัฒนาโครงการในส่วนของการขออนุญาตจัดสรรที่ดิน และพื้นที่โดยรอบเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการเริ่มพัฒนาโครงการดังกล่าวใหม่ โดยอยู่ระหว่างการออกแบบผังโครงการเพื่อให้สอดคล้องกับข้อกำหนดของสำนักงานที่ดินซึ่งมีการปรับปรุงในรายละเอียดการออกแบบผังโครงการและเตรียมขออนุญาตจัดสรรที่ดินให้เรียบร้อยในขั้นตอนต่อไป

### 3.1.3 ความเสี่ยงด้านการเงิน

#### ▪ ความเสี่ยงจากการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯและบริษัทย่อย มีเงินกู้ยืมระยะยาวจากกับสถาบันการเงินเป็นจำนวน 3,911.34 ล้านบาท โดยมีโครงการของบริษัทฯ ค้ำประกัน และมีหนี้สินหมุนเวียนจำนวน 4,678.87 ล้านบาท โดยในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมามีการบริหารเงินทุนหมุนเวียนของกิจการได้เป็นอย่างดี โดยมีการวางแผนการใช้เงินและจัดสรรทุนหมุนเวียนตามลำดับความสำคัญในกิจการ และสามารถจ่ายชำระหนี้เงินต้นและดอกเบี้ยเงินกู้ให้แก่สถาบันการเงินได้ตรงตามที่กำหนดไว้ในเงื่อนไขสัญญาเงินกู้

อย่างไรก็ตามธนาคารพาณิชย์บางแห่งมีความเข้มงวดและระมัดระวังในการอนุมัติสินเชื่อกลุ่มอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น ส่งผลให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็กบางราย เข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อนำมาพัฒนาโครงการได้ยากขึ้น ทั้งนี้บริษัทฯตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้หากการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในอนาคตเป็นไปได้ยากขึ้น โดยการเพิ่มศักยภาพและช่องทางในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนให้มากขึ้นผ่านการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง เพื่อเปรียบเทียบข้อเสนอมือที่ต้นทุนเหมาะสมที่สุด

โดยบริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 2.18 เท่า อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น 3.93 เท่า โดยที่อัตราส่วนดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าบริษัทสามารถที่จะบริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียนได้เป็นอย่างดี นอกจากนั้นแล้วยังได้มีการวางแผนในการพัฒนาโครงการจากทรัพย์สินที่มีอยู่เพื่อสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯโดยมีการบริหารเงินทุนหมุนเวียนของกิจการเพื่อให้เพียงพอต่อการดำเนินงานของบริษัทต่อไป

#### ▪ ความเสี่ยงเกี่ยวกับความสามารถในการชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้

ในปี 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อย ได้รับเงินกู้ระยะยาวรวมจำนวน 2,081.63 ล้านบาท จากสถาบันการเงิน ภาระหนี้ระยะยาวเทียบกับปี 2560 ซึ่งมีจำนวน 1,418.50 ล้านบาท โดยปรับตัวเพิ่มขึ้น 663.13 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 46.83 โดยช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯมีการชำระเงินกู้ให้แก่ธนาคารตรงตามเงื่อนไข และไม่มีประวัติเสียหายทางการเงิน แสดงให้เห็นถึงบริษัทฯสามารถบริหารจัดการภาระหนี้ดังกล่าวได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้บริษัทฯยังได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ระยะยาวของธนาคาร คือ บริษัทจะต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นให้อยู่ในอัตราส่วนไม่เกิน 3.93 เท่า เพื่อมิให้เกิดความเสี่ยงที่จะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยตามเงื่อนไขของธนาคาร

#### ▪ ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืม และความเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในภาพรวมของธนาคารพาณิชย์ในปี 2561 ยังคงอยู่ในระดับทรงตัว ส่งผลให้บริษัทฯสามารถวางแผนและควบคุมเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทได้อย่างเหมาะสม อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาจากการที่หนี้ภาคครัวเรือนเพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับการผิดชำระหนี้เพิ่มมากขึ้น อาจเป็นเหตุให้แนวโน้มอัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นตามไปด้วย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของบริษัท และการกู้ยืมที่อยู่อาศัยของลูกค้า เนื่องจากธนาคารพาณิชย์ต้องเข้มงวดและระมัดระวังในการอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้นด้วย ทั้งนี้ บริษัทให้ความสำคัญในการพิจารณาด้านต้นทุนทางการเงินและความเหมาะสมของแหล่งเงินทุนในการสนับสนุนโครงการของบริษัท ซึ่งที่ผ่านมาโครงการของบริษัทได้รับการสนับสนุนจากธนาคารพาณิชย์มาโดยตลอดเป็นอย่างดี

### 3.2 ธุรกิจพัฒนาธุรกิจโรงพยาบาล

#### 3.2.1. ความเสี่ยงด้านการเมือง เศรษฐกิจ

##### ▪ ความเสี่ยงจากสภาวะทางการเมือง เศรษฐกิจ

สภาวะทางการเมือง เศรษฐกิจ อาทิเช่น วิกฤตการณ์ของภาวะเศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจภายในประเทศ ปัญหาการเมืองและเสถียรภาพของรัฐบาล นโยบายภาครัฐ วิกฤตโรคระบาด และภัยธรรมชาติ เป็นต้น เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจโรงพยาบาลของประเทศไทย ทั้งด้านการเงินและการลงทุน อีกทั้งยังส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม การรักษาพยาบาลยังคงเป็นปัจจัยพื้นฐานของการดำรงชีวิตมนุษย์ ถึงแม้จะได้รับผลกระทบจากความเสี่ยงดังกล่าว แต่ยังคงมีกลุ่มลูกค้าจากโครงการพิเศษร่วมกับรัฐบาล เช่น โครงการส่งเสริมสุขภาพตามช่วงอายุ โครงการด้านทันตกรรม โครงการฟื้นฟูสมรรถภาพทางการแพทย์สำหรับผู้พิการและผู้สูงอายุ โครงการผ่าตัดต้อกระจก โครงการฉีดวัคซีนไข้หวัดใหญ่ งานอนามัยโรงเรียน โครงการประกันสังคม กลุ่มลูกค้าประกัน เป็นต้น ดังนั้น ผลกระทบจากสภาวะทางการเมือง เศรษฐกิจ สำหรับธุรกิจโรงพยาบาลจะไม่กระทบรุนแรงเหมือนกับภาคธุรกิจอื่นๆ

### 3.2.2 ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ

#### ▪ ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจ

คณะผู้บริหารเข้าใจและทราบถึงความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างดี จึงมีการวางแผนการบริหารงานด้วยความระมัดระวังและรอบคอบ เพื่อป้องกันความเสียหายทางธุรกิจหรือผลกระทบเชิงลบต่อภาพลักษณ์และชื่อเสียงของโรงพยาบาล รวมถึงคุณภาพในการรักษาและการให้บริการของโรงพยาบาล

#### ▪ ความเสี่ยงการแข่งขันในธุรกิจโรงพยาบาล

การแข่งขันในธุรกิจโรงพยาบาลมีการแข่งขันกันทั้งด้านการให้บริการทางการแพทย์ คุณภาพ และระดับราคาจากภาครัฐและภาคเอกชนในระดับสูง ส่งผลให้โรงพยาบาลทุกแห่งมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง จึงมีความเสี่ยงที่ผู้รับบริการจะเปลี่ยนไปใช้บริการที่โรงพยาบาลอื่น บริษัทจึงมีการนำระบบและมาตรฐานต่างๆ มาใช้เพื่อคงรักษาคุณภาพและมาตรฐานวิชาชีพต่างๆ ทางทางการแพทย์ เพื่อรักษาสถานะลูกค้าให้ได้รับความประทับใจและความพึงพอใจในการได้รับบริการจากโรงพยาบาล

#### ▪ ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์

การประกอบธุรกิจโรงพยาบาล ปัจจัยที่สำคัญเป็นอย่างยิ่งคือ ความรู้ความสามารถ ความเพียงพอของบุคลากรทางการแพทย์ในสาขาวิชาชีพต่างๆ อาทิ พยาบาลวิชาชีพ เภสัชกร และเจ้าหน้าที่เทคนิคสาขาต่างๆ เป็นต้น บริษัทจึงให้ความสำคัญในกระบวนการสรรหาและการคัดเลือกบุคลากรให้มีจำนวนเพียงพอกับความต้องการ รวมถึงการพัฒนาความรู้ความสามารถ และการรักษามูลค่าที่มีความรู้ความสามารถ

### 3. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีสำหรับ เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

เทคโนโลยีทางการแพทย์ มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการรักษาพยาบาล จึงทำให้เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์มีราคาสูงและค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ทำให้ต้นทุนสูงขึ้น ดังนั้นในการลงทุนในเครื่องมือเหล่านี้ต้องคำนึงถึงคุณภาพ ประโยชน์ในการใช้งาน และความคุ้มค่าในการลงทุน

### 4. ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อย มีเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เป็นจำนวนเงิน 47.24 ล้านบาท และมีเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินเป็นจำนวน 3,911.34 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่เงินกู้ยืมดังกล่าวจะมีเงื่อนไขดอกเบี้ยแบบลอยตัว อ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ยลูกค้าชั้นดีประเภทมีระยะเวลา (Minimum Loan Rate : MLR) เป็นหลักโดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 อัตราดอกเบี้ย MLR ดังกล่าวเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณอัตราร้อยละ 5.75 ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยอ้างอิงของสถาบันการเงินมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมีนัยสำคัญก็จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงิน และกำไรสุทธิของบริษัทได้



#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ราคาทุน	ค่าเสื่อมราคาสะสม	มูลค่าสุทธิทางบัญชี	ภาระผูกพัน
1.ที่ดิน	บริษัท/บริษัทย่อย	397,968,437	-	397,968,437	มีภาระสัญญากู้ยืมสถาบันการเงิน
2.อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	บริษัท/บริษัทย่อย	547,543,901	335,502,778	212,041,123	มีสัญญาเช่าการเงิน/บางส่วน
3.อุปกรณ์สำนักงาน	บริษัท/บริษัทย่อย	50,193,536	38,845,749	11,347,787	มีสัญญาเช่าการเงิน/บางส่วน
4.อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	บริษัท/บริษัทย่อย	12,675,589	7,805,375	4,870,214	-
5.เครื่องมือและอุปกรณ์	บริษัท/บริษัทย่อย	35,669,702	28,922,721	6,746,981	มีสัญญาเช่าการเงิน/บางส่วน
6.ยานพาหนะ	บริษัท/บริษัทย่อย	38,275,972	20,307,649	17,968,323	มีสัญญาเช่าการเงิน/บางส่วน
7. อุปกรณ์และเครื่องมือแพทย์	บริษัท/บริษัทย่อย	173,417,241	159,242,606	14,174,635	มีสัญญาเช่าการเงิน/บางส่วน
8.สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	บริษัท/บริษัทย่อย	17,394,063	-	17,394,063	-
<b>รวม</b>		<b>1,273,138,441</b>	<b>590,626,878</b>	<b>682,511,563</b>	

#### 4.2 ต้นทุนการพัฒนาโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และราคาประเมินโครงการ (ไม่รวมโครงการที่ยังไม่ทำการเปิดขายและที่ดินรอการพัฒนา)

รายการ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ	วันที่ประเมินราคา	ราคาประเมิน (บาท)
1.โครงการมาย วิลล่า บางนา <sup>1</sup>	2,075,220.00	10 มีนาคม 2552	33,769,420.00
2.โครงการมายโฮม ซิลเวอร์เลค <sup>2</sup>	424,922,982.19	1 กุมภาพันธ์ 2553	320,351,350.00
3.โครงการรอยัล บีช เพชรบุรี <sup>3</sup>	2,045,890.30	N.A.	N.A.
4.โครงการมายโฮม เชียงใหม่ <sup>4</sup>	225,629,489.05	5 พฤศจิกายน 2561	600,798,000.00
5.โครงการมายริสอร์ท บางกอก <sup>5</sup>	138,300,870.94	18 กรกฎาคม 2561	183,520,000.00
6.โครงการมายริสอร์ท แอท ริเวอร์ <sup>6</sup>	317,830,694.09	26 ธันวาคม 2559	631,400,000.00
7.โครงการมายริสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี) <sup>7</sup>	152,062,170.04	26 ธันวาคม 2559	278,200,000.00
8.โครงการมายริสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ) <sup>8</sup>	364,592,213.49	26 ธันวาคม 2559	613,600,000.00
9.โครงการมายริสอร์ท พัทยา <sup>9</sup>	68,669,040.00	10 ตุลาคม 2561	81,150,000.00
10. โครงการเดอะโพลีแทน รีฟ <sup>10</sup>	3,907,963,972.05	11 มกราคม 2562	6,626,675,670
11. โครงการเดอะโพลีแทน บีช <sup>11</sup>	953,884,736.01	18 กรกฎาคม 2561	1,998,334,070.00
12. โครงการเดอะโพลีแทน เฟส3 <sup>12</sup>	543,487,738.79	22 กรกฎาคม 2558	465,324,000.00
13. โครงการเดอะโพลีแทน อควา <sup>13</sup>	1,883,229,622.34	25 พฤษภาคม 2560	538,355,466.00
14. โครงการเดอะโพลีแทน เฟส5 <sup>14</sup>	9,247,355.66	22 กรกฎาคม 2558	157,920,000.00
15. โครงการเดอะโพลีแทน เฟส6 <sup>15</sup>	2,607,771.00	13 กุมภาพันธ์ 2561	367,000,000.00
16. โครงการมายโฮม อเวนิว <sup>16</sup>	138,320,799.19	7 มิถุนายน 2561	81,925,200.00
17. โครงการ EVETCITY สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา30 เฟส1 <sup>17</sup>	139,266,163.72	2 เมษายน 2561	127,080,000.00
18. โครงการ EVETCITY สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา30 เฟส2 <sup>18</sup>	50,201,358.15	2 เมษายน 2561	61,640,000.00
19. โครงการ EVER PLACE สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา30 <sup>19</sup>	8,320,888.94	14 กันยายน 2561	13,185,000.00
20. โครงการEVERCITY ศรีนครินทร์-สนามแดง <sup>20</sup>	243,467,892.71	18 มิถุนายน 2561	167,490,000.00
21. โครงการEVERCITY รามอินทรา-วงแหวนจุดไฮติ <sup>21</sup>	171,643,785.07	26 กรกฎาคม 2561	161,383,500.00
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>9,747,770,653.73</b>		<b>13,509,101,676.00</b>

หมายเหตุ:

/1โครงการมายวิลล่า บางนา ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท แคนเดอร์ คอนซัลแตนท์ จำกัด โดยการใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด

/2 โครงการมายโฮม ซิลเวอร์เลค เป็นราคาประเมินเฉพาะมูลค่าที่ดิน โดยบริษัท แคนเดอร์ คอนซัลแตนท์ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด

/3 โครงการรอยัล บีช เพชรบุรี เป็นโครงการที่พัฒนาในช่วง ปี 2548 แต่เนื่องจากการบันทึกรายการตามมาตรฐานการบัญชีฉบับใหม่ ระบุให้รับรู้รายได้จากการขายและมีการโอนความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญของ ความเป็นเจ้าของ ทั้งนี้จึงมีการบันทึกโครงการรอยัล บีช เข้ามาในปี 2554

/4 โครงการมายโฮม เชียงใหม่ ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท ที.เอ.มานะเจนท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยวิธีต้นทุนและเปรียบเทียบราคาตลาด

/5 โครงการมายริสอร์ท บางกอก ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท ที.เอ.มานะเจนท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยวิธีประเมินมูลค่าลักษณะเป็นกลุ่มทรัพย์สินแบบพอร์ตโฟลิโอ

/6 โครงการมายริสอร์ท แอท ริเวอร์ ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท ไนท์แฟรงค์ ชาร์เตอร์(ประเทศไทย) จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด

/7 โครงการมายริสอร์ท หัวหิน อาคารเอ บี ซี ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท ไนท์แฟรงค์ ชาร์เตอร์(ประเทศไทย) จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด

/8 โครงการมายริสอร์ท หัวหิน อาคารดี อี เอฟ ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท ไนท์แฟรงค์ ชาร์เตอร์(ประเทศไทย) จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด

## หมายเหตุ:

- /9 โครงการมายรีสอร์ท พัทยา เป็นราคาประเมินเฉพาะมูลค่าที่ดิน ได้ทำการประเมินมูลค่า บริษัท ที.เอ.มานะจเนนท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
- /10 โครงการเดอะโพลีแทน รีฟ เป็นราคาประเมินเฉพาะมูลค่า ได้ทำการประเมินมูลค่า โดยบริษัท โน้ตแฟรงค์ ชาร์เตอร์(ประเทศไทย) จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
- /11 โครงการเดอะโพลีแทน บีช เป็นราคาประเมินเฉพาะมูลค่า ได้ทำการประเมินมูลค่า โดย บริษัท เอียร์ แอฟไพร์ซ จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาดและคิดส่วนลดโดยใช้วิธี Discounted Cash Flow
- /12 โครงการเดอะโพลีแทน เฟส3 เป็นราคาประเมินเฉพาะมูลค่าที่ดิน ได้ทำการประเมินมูลค่า โดย บริษัท แคนเดอร์ คอนซัลแทน จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
- /13 โครงการเดอะโพลีแทน อควาเป็นราคาประเมินที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างคลับเฮ้าส์ได้ทำการประเมินมูลค่า โดย บริษัท แคนเดอร์ คอนซัลแทน จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
- /14 โครงการเดอะโพลีแทน เฟส5 เป็นราคาประเมินเฉพาะมูลค่าที่ดิน ได้ทำการประเมินมูลค่า โดย บริษัท แคนเดอร์ คอนซัลแทน จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
- /15 โครงการเดอะโพลีแทน เฟส6 เป็นราคาประเมินเฉพาะมูลค่าที่ดิน ได้ทำการประเมินมูลค่า โดย บริษัท แคนเดอร์ คอนซัลแทน จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
- /16 โครงการมายโฮม อเวนิว เป็นราคาประเมินเฉพาะมูลค่าที่ดิน ได้ทำการประเมินมูลค่า โดย บริษัท แคนเดอร์ คอนซัลแทน จำกัด โดยวิธีคิดจากต้นทุนและวิธีคำนวณมูลค่าคงเหลือ
- /17 โครงการ EVETCITY สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา30 เฟส1 เป็นราคาประเมินเฉพาะมูลค่าที่ดิน ได้ทำการประเมินมูลค่า โดย บริษัท เวลท์ แอฟไพร์ซ จำกัด โดยวิธีคิดจากต้นทุน
- /18 โครงการ EVETCITY สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา30 เฟส2 เป็นราคาประเมินเฉพาะมูลค่าที่ดิน ได้ทำการประเมินมูลค่า โดย บริษัท เวลท์ แอฟไพร์ซ จำกัด โดยวิธีคิดจากต้นทุน
- /19โครงการ EVER PLACE สุขสวัสดิ์-พุทธบูชา30 เป็นราคาประเมินที่ดิน ได้ทำการประเมินมูลค่า โดย บริษัท โกล เอสทีเมชั่น จำกัด โดยวิธีโดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
- /20 โครงการEVERCITY ศรีนครินทร์-นวมแดง เป็นราคาประเมินเฉพาะมูลค่าที่ดิน ได้ทำการประเมินมูลค่า โดย บริษัท โกร เอสทีเมชั่น จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด
- /21 โครงการEVERCITY รามอินทรา-วงแหวนจุฑาธิ เป็นราคาประเมินเฉพาะมูลค่าที่ดิน ได้ทำการประเมินมูลค่า โดย บริษัท ที.เอ.มานะจเนนท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด

### 4.3 นโยบายการลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน) มีบริษัทย่อย 13 บริษัท รายละเอียดดังนี้

<u>บริษัทย่อยแห่งที่ 1-3</u>	ได้แก่	บริษัท ญัฐนันท์พัฒนา จำกัด บริษัท มายริสอร์ท โฮลดิ้ง จำกัด และบริษัท เดอะ วิลล่า (หัวหิน) จำกัด โดยเข้าเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน
<u>บริษัทย่อยแห่งที่ 4</u>	ได้แก่	บริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 510 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 โดยประกอบธุรกิจการลงทุนและมีการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการรักษาพยาบาล ตามมติของคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 5 พฤศจิกายน 2557 ได้เรียกทุนชำระครบถ้วนแล้ว 310 ล้านบาท โดยบริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด ได้เข้าลงทุนในกลุ่มโรงพยาบาลในบริษัทย่อยแห่งที่ 5-9
<u>บริษัทย่อยแห่งที่ 5-7</u>	ได้แก่	บริษัท โรงพยาบาลเชียงใหม่ ราชนา จำกัด บริษัท เดนทอล อีส ฟัน จำกัด และ บริษัท ยูนิคอน เซอร์วิส จำกัด โดยเข้าเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน
<u>บริษัทย่อยแห่งที่ 8</u>	ได้แก่	บริษัท โคราเมดิคัลกรุ๊ป จำกัด โดยเข้าเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 83.90 ของทุนจดทะเบียน
<u>บริษัทย่อยแห่งที่ 9</u>	ได้แก่	บริษัท พิษณุโลกอินเตอร์เวซการ จำกัด โดยเข้าเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 53.96 ของทุนจดทะเบียน
<u>บริษัทย่อยแห่งที่ 10</u>	ได้แก่	บริษัท บางกอก ริว่า ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 500 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 โดยประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทที่มีอยู่เดิมทุกโครงการ ตามมติของคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 10/2559
<u>บริษัทย่อยแห่งที่ 11</u>	ได้แก่	บริษัท เอเวอร์ซิตี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 500 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 โดยประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทที่มีอยู่เดิมทุกโครงการ ตามมติของคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 8/2560
<u>บริษัทย่อยแห่งที่ 12</u>	ได้แก่	บริษัท บางกอก เอเวอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 500 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 โดยประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทที่มีอยู่เดิมทุกโครงการ ตามมติของคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 8/2560
<u>บริษัทย่อยแห่งที่ 13</u>	ได้แก่	บริษัท มาย อเวนิว จำกัด ซึ่งมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 100 โดยประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทที่มีอยู่เดิมทุกโครงการ ตามมติของคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 8/2561

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อย โดยบริษัทจะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมบริหารงานและกำหนดนโยบายในบริษัทย่อยตามสัดส่วนเงินลงทุนที่บริษัทถือหุ้นอยู่ เพื่อให้เป็นไปในทิศทางที่สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจหลัก รวมทั้งสร้างผลกำไรให้กับบริษัทในอนาคต

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2559 บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างแห่งหนึ่งได้ยื่นคำเสนอข้อพิพาทต่อสถาบันอนุญาโตตุลาการ สำนักอนุญาโตตุลาการ สำนักงานศาลยุติธรรม เพื่อเรียกร้องให้บริษัทย่อยแห่งหนึ่งของบริษัทชำระเงินเพิ่มเติมสำหรับการก่อสร้าง จำนวน 250.53 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปีของเงินต้นจำนวน 66.79 ล้านบาท นับจากวันที่ยื่นคำเสนอข้อพิพาท พร้อมทั้งให้คืนหนังสือค้ำประกันการรับเงินล่วงหน้า และหนังสือค้ำประกันการปฏิบัติงานการก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม ผู้บริหารของบริษัทย่อยดังกล่าวมีความเห็นแย้งในหลายประเด็นในฐานะผู้ว่าจ้าง ปัจจุบันบริษัทย่อยอยู่ระหว่างการรวบรวมเอกสารเพื่อยื่นคำคัดค้าน ดังนั้นกลุ่มบริษัทจึงไม่ได้บันทึกประมาณการหนี้สิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 และ 2560

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เอเวอร์แลนด์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	:	Everland Public Company Limited
สัญลักษณ์	:	EVER
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	223/96 อาคารคันทรีคอมเพล็กซ์ อาคารเอ ชั้น 21 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107537000762
ปีที่เริ่มก่อตั้ง	:	ปี 2531
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	อสังหาริมทรัพย์และธุรกิจโรงพยาบาล
จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ	:	ปี 2537
ชื่อย่อหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์ฯ	:	"EVER"
Home Page	:	<a href="http://www.everland.co.th">www.everland.co.th</a>
โทรศัพท์	:	0-2361-6156-6
โทรสาร	:	0-2720-7598-9
ทุนจดทะเบียน	:	4,855,983,908 บาท
แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ	:	4,855,983,908 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	:	1 บาท
ทุนที่เรียกชำระแล้ว	:	3,884,784,546 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2561)

### 6.2 ข้อมูลนิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด ของนิติบุคคล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

#### บริษัทย่อย

##### 1. บริษัท ณัฐนันท์พัฒนา จำกัด

ประเภทธุรกิจ	:	ธุรกิจจัดสรรที่ดินและสร้างบ้านเพื่อขายภายใต้โครงการมายโฮม ประชาชื่น และโครงการมายโฮม เชียงใหม่
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105537008318
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	223/96 อาคารคันทรีคอมเพล็กซ์ อาคารเอ ชั้น 21 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ
สัดส่วนการถือหุ้น	:	ร้อยละ 100
ทุนที่เรียกชำระแล้ว	:	150 ล้านบาท
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้	:	100 บาทต่อหุ้น

**2. บริษัท มายรีสอร์ท โฮลดิ้ง จำกัด**

ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจพัฒนาโครงการอาคารพักอาศัย ขายภายใต้โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร เอ บี ซี)  
เลขทะเบียนบริษัท : 0105549145013  
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 1724 อาคารมายรีสอร์ท บางกอก ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ  
สัดส่วนการถือหุ้น : ร้อยละ 100  
ทุนที่เรียกชำระแล้ว : 300 ล้านบาท  
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : 10 บาทต่อหุ้น

**3. บริษัท เดอะ วิลล่า (หัวหิน) จำกัด**

ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจพัฒนาโครงการอาคารพักอาศัย ขายภายใต้โครงการมายรีสอร์ท หัวหิน (อาคาร ดี อี เอฟ)  
เลขทะเบียนบริษัท : 0105549145005  
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 1724 อาคารมายรีสอร์ท บางกอก ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ  
สัดส่วนการถือหุ้น : ร้อยละ 100  
ทุนที่เรียกชำระแล้ว : 200 ล้านบาท  
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : 10 บาทต่อหุ้น

**4. บริษัท บางกอก ริว่า ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด**

ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ขายภายใต้โครงการ เดอะ โพลีแทน อควา  
เลขทะเบียนบริษัท : 0105559043060  
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 223/96 อาคารคันทรี่คอมเพล็กซ์ อาคารเอ ชั้น 21 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ  
สัดส่วนการถือหุ้น : ร้อยละ 100  
ทุนที่เรียกชำระแล้ว : 500 ล้านบาท  
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : 10 บาทต่อหุ้น

**5. บริษัท เอเวอร์ซิตี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด**

ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์  
เลขทะเบียนบริษัท : 0105560211531  
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 223/93 อาคารคันทรี่คอมเพล็กซ์ อาคารเอ ชั้น 18 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ  
สัดส่วนการถือหุ้น : ร้อยละ 100  
ทุนที่เรียกชำระแล้ว : 500 ล้านบาท  
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : 10 บาทต่อหุ้น

**6. บริษัท บางกอก เอเวอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด**

ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์  
เลขทะเบียนบริษัท : 0105560212139  
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 223/96 อาคารคันทรี่คอมเพล็กซ์ อาคารเอ ชั้น 21 ถนนสรรพาวุธ แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ  
สัดส่วนการถือหุ้น : ร้อยละ 100  
ทุนที่เรียกชำระแล้ว : 1 ล้านบาท  
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : 10 บาทต่อหุ้น

**7. บริษัท มาย อเวนิว จำกัด**

ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์  
เลขทะเบียนบริษัท : 0105561144170  
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 223/96 อาคารคันทรีคอมเพล็กซ์ อาคารเอ ชั้น 21 ถนนสรวรรพารุช แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ  
สัดส่วนการถือหุ้น : ร้อยละ 100  
ทุนที่เรียกชำระแล้ว : 1 ล้านบาท  
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : 10 บาทต่อหุ้น

**8. บริษัท มาย ฮอสพิทอล จำกัด**

ประเภทธุรกิจ : ลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาล  
เลขทะเบียนบริษัท : 0105557164552  
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 223/96 อาคารคันทรีคอมเพล็กซ์ อาคารเอ ชั้น 21 ถนนสรวรรพารุช แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ  
สัดส่วนการถือหุ้น : ร้อยละ 100  
ทุนที่เรียกชำระแล้ว : 360 ล้านบาท  
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : 100 บาทต่อหุ้น

**9. บริษัท โรงพยาบาลเชียงใหม่ ราษฎร์ จำกัด**

ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจพัฒนาด้านโรงพยาบาล ในชื่อ “โรงพยาบาลเชียงใหม่ ราษฎร์”  
เลขทะเบียนบริษัท : 0505549003380  
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 84/3 อาคารสวัสดิ์เชียงใหม่ แมนชั่น ถนนเชียงใหม่-ลำปาง ตำบลช้างเผือก อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่  
สัดส่วนการถือหุ้น : ร้อยละ 100  
ทุนที่เรียกชำระแล้ว : 20 ล้านบาท  
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : 100 บาทต่อหุ้น

**10. บริษัท ยูนิคอน เซอร์วิสเชส จำกัด**

ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์  
เลขทะเบียนบริษัท : 0105538124451  
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 223/96 อาคารคันทรีคอมเพล็กซ์ อาคารเอ ชั้น 21 ถนนสรวรรพารุช แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ  
สัดส่วนการถือหุ้น : ร้อยละ 100  
ทุนที่เรียกชำระแล้ว : 5 ล้านบาท  
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : 100 บาทต่อหุ้น

**11. บริษัท เดนทอล อีส พัน จำกัด**

ประเภทธุรกิจ : คลินิกทันตกรรม  
เลขทะเบียนบริษัท : 0505552001384  
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 84/3 อาคารสวัสดิ์เชียงใหม่ แมนชั่น ถนนเชียงใหม่-ลำปาง ตำบลช้างเผือก อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่  
สัดส่วนการถือหุ้น : ร้อยละ 100  
ทุนที่เรียกชำระแล้ว : 0.75 ล้านบาท  
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : 100 บาทต่อหุ้น



**12. บริษัท โคราชเมดิคอลกรุ๊ป จำกัด**

ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจพัฒนาด้านโรงพยาบาล ในชื่อ “โรงพยาบาลราชสีมา ฮอสพิทอล”  
เลขทะเบียนบริษัท : 0305533001155  
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 398 ถนนสุรนาริ ตำบลในเมือง อำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา  
สัดส่วนการถือหุ้น : ร้อยละ 83.90  
ทุนที่เรียกชำระแล้ว : 100 ล้านบาท  
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : 10 บาทต่อหุ้น

**13. บริษัท พิชญโลกอินเตอร์เเวอร์เคจ จำกัด**

ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจพัฒนาด้านโรงพยาบาล ในชื่อ “โรงพยาบาลพิชญโลก ฮอสพิทอล”  
เลขทะเบียนบริษัท : 0655537000142  
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 262/55 ถนนบรมไตรโลกนาถ ตำบลในเมือง อำเภอเมืองพิชญโลก จังหวัดพิชญโลก  
สัดส่วนการถือหุ้น : ร้อยละ 53.96  
ทุนที่เรียกชำระแล้ว : 160 ล้านบาท  
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : 10 บาทต่อหุ้น

**6.3 บุคคลอ้างอิง****นายทะเบียนหลักทรัพย์**

ชื่อบริษัท บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2009-9000

**ผู้สอบบัญชี**

บริษัท ดีลอยท์ ทูซ โรมัทส์ ไทยยาศสอบบัญชี จำกัด

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 11/1 อาคาร เอไอเอ สาทร ทาวเวอร์ ชั้น 23-27 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา กรุงเทพมหานคร

โทรศัพท์ 02-2034-0000, โทรสาร 02-034-0100, [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com)

นายชวลา เทียนประเสริฐกิจ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4301 และ / หรือ

ดร. ศุภมิตร เตชะมนตรีกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 3356 และ / หรือ

นายชูพงษ์ สุรชติกาล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4325 และ / หรือ

นางนิสสาร ทรงแถว ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 5035 และ / หรือ

นายณัฏฐวัฒน์ สำราญพันธ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 7731 และ / หรือ

ผู้สอบบัญชีที่ทํานอ้านภายในสำนักงานเดียวกันเป็นผู้ลงลายมือชื่อในรายงานการตรวจสอบและสอบทานของกลุ่มบริษัท