

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2532 โดยเริ่มจากการรวมกลุ่มของผู้ก่อตั้ง 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มนายธีรชัย ปัญจทรัพย์ กลุ่มนายสุเมธ เตชะไกรศรี และกลุ่มนายศิริชัย เจริญศักดิ์วัฒนา ด้วยทุนจดทะเบียน 50,000,000 บาท เพื่อพัฒนาโครงการอาคารชุดสำนักงานแห่งแรกบนถนนพระราม 4 ได้แก่ “อาคารลุมพินี ทาวเวอร์” ความสูง 38 ชั้น ซึ่งปัจจุบันเป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัท และได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2537 ปัจจุบันบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมุ่งเน้นการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลางถึงกลาง-ล่าง โดยเริ่มจากการหาทำเลที่เหมาะสมตามกลยุทธ์ของบริษัท แล้วจึงกำหนดรูปแบบการพัฒนาในด้านต่างๆ รวมถึงการบริหารการขายและการตลาด การบริหารงานก่อสร้างภายใต้การดำเนินงานของบริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด และการบริหารชุมชนภายหลัง การส่งมอบโดยบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด ด้วย “ค่านิยมองค์กร” (Core Values) ที่เป็นแกนหลักในการขับเคลื่อน เพื่อก่อให้เกิดความได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน

สำหรับโครงการอาคารชุดพักอาศัยในเบื้องต้นตามพระราชบัญญัติอาคารชุดกำหนดให้เจ้าของโครงการเป็นผู้ดำเนินการในการบริหารอาคารในระยะแรก บริษัทจึงได้จัดตั้งบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด ขึ้น ให้เป็นผู้รับผิดชอบงาน “บริหารอาคาร” ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงนโยบายการให้ความสำคัญต่อการบริการหลังการขายและความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม ปัจจุบันแนวคิดดังกล่าว ได้มีการพัฒนาจากการ “บริหารอาคาร” โดยปรับเปลี่ยนเป็น “บริหารชุมชน” เพื่อก่อให้เกิดคุณภาพชีวิตที่เหมาะสมต่อผู้อยู่อาศัยภายใต้กลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่” อันเป็นตัวตนที่แท้จริง ซึ่งส่งผลต่อความเชื่อมั่นที่มีต่อแบรนด์ “ลุมพินี”

บริษัท พรสันติ จำกัด เป็นบริษัทที่บริษัทเคยเข้ารับบริหารโครงการให้เมื่อปี 2536 ต่อมาบริษัทได้ควมรวมเข้ามาเป็นบริษัทย่อย หลังวิกฤติเศรษฐกิจในปี 2544 บริษัทได้ร่วมกับบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท เยาววงศ์ จำกัด เพื่อจัดตั้ง **บริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด** โดยมีเป้าหมายในการพัฒนาโครงการอาคารสร้างค้าง และมอบหมายให้ บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด เป็นผู้รับผิดชอบในการดำเนินงานด้านการบริหารการขายและการตลาด การบริหารงานก่อสร้าง รวมถึงการบริหารอาคาร ในปลายปี 2550 ได้มีการจัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นอีกหนึ่งบริษัท คือ **บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด** เพื่อรองรับการขยายงานที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

โดยในปี 2552 บริษัทได้ปรับโครงสร้างการบริหารจัดการใหม่ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย ดังนี้

บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“LPN”) มุ่งเน้นการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยสำหรับกลุ่มเป้าหมายที่มีรายได้ระดับกลางถึงกลาง-ล่าง

บริษัท พรสันติ จำกัด (“PST”) พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มที่มีใช้อาคารชุดพักอาศัย เพื่อขยายฐานธุรกิจและลดความเสี่ยงในกลยุทธ์มุ่งเน้นเฉพาะกลุ่ม

บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด (“LPS”) รับผิดชอบในการบริหารงานก่อสร้างทั้งหมดของกลุ่ม โดยมุ่งเน้นในการส่งมอบ “คุณค่าผลิตภัณฑ์” ให้กับผู้ใช้

บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด (“LPP”) รับผิดชอบในการให้บริการกับลูกค้าหลังการส่งมอบทั้งผู้อยู่อาศัยจริงและนักลงทุน โดยมุ่งเน้นในการส่งมอบ “คุณค่าบริการ” โดยเฉพาะบริหารจัดการให้เกิด “ชุมชนน่าอยู่”

ต่อมา ในปี 2554 บริษัทได้ปรับโครงสร้างการบริหารจัดการองค์กรอีกครั้ง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงาน โดยได้ย้ายฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด จากเดิมที่เคยอยู่ที่บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด มาไว้ที่บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เพื่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างเต็มรูปแบบ

บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด (“LPC”) (เดิมชื่อ บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร่ จำกัด) จัดตั้งในปี 2554 จากการแยกฝ่ายบริหารงานรักษาความสะอาดออกจากบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด โดยมีลักษณะของธุรกิจคือ เพื่อรับผิดชอบในงานบริการชุมชน โดยเฉพาะงานบริการทำความสะอาดและความปลอดภัย จุดประสงค์เพื่อเป็นการเปิดโอกาส สร้างงาน และสร้างรายได้ให้กับสตรีด้อยโอกาส ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมอิงกระบวนการของบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งโครงสร้างองค์กรทำให้บริษัทเติบโตในเชิงปริมาณควบคู่ไปกับการเติบโตเชิงคุณภาพและเป็นไปตามนโยบายในการพัฒนาเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน ทั้งนี้ บริษัทได้ศึกษาแนวคิด “กิจการเพื่อสังคม” (Social Enterprise) ซึ่งจะเป็นการต่อยอดและขยายงานด้านบริการเพิ่มขึ้น เพื่อสร้างรายได้ คุณภาพชีวิต ศักดิ์ศรี และความสุขของพนักงานในบริษัท และสามารถนำผลกำไรคืนให้กับสังคมในรูปแบบที่กำหนดในอนาคต บริษัทมีกรอบแนวคิดของวิสาหกิจเพื่อสังคมที่เป็นหนึ่งใน

กิจกรรมที่จะทำให้ชุมชนมีความเข้มแข็ง ซึ่งเป็นแนวทางในการส่งเสริมการพัฒนาสังคมอย่างยั่งยืนทุกภาคส่วน โดยเฉพาะในภาคเอกชนให้มีส่วนร่วมในการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมอย่างเกื้อกูลกันภายใต้รูปแบบองค์กรทางสังคม โดยเป้าหมายสำคัญของการประกอบธุรกิจ คือ การนำกำไรที่ได้จากการดำเนินการกลับคืนสู่สังคมและสิ่งแวดล้อม และเมื่อวันที่ 23 สิงหาคม 2561 บริษัทได้รับการรับรองให้เป็น “กิจการเพื่อสังคม” จากคณะกรรมการส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมแห่งชาติ กรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ จึงได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด”

บริษัท ลุมพินี วิสคอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด (“LWS”) เดิมชื่อ “บริษัท วิสคอม คอนซัลติ้ง แอนด์ โซลูชั่น จำกัด” โดยบริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด (“LPS”) ได้เข้าซื้อกิจการจากผู้ถือหุ้นเดิมและดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท ลุมพินี วิสคอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด ในปี 2560 โดย LPS ถือหุ้นร้อยละ 99 ถือว่าเป็นบริษัทย่อยของ LPS และเป็นบริษัทในเครือของ LPN ทั้งนี้ วัตถุประสงค์ในการ ดำเนินธุรกิจของ LPS คือ เพื่อศึกษาสถานการณ์และแนวโน้มความเคลื่อนไหวในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงทำงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ และบริการ เพื่อส่งเสริมและส่งเสริมคุณค่าและประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า เจ้าของร่วม และผู้พักอาศัยให้แก่ LPN และบริษัทในเครือ รวมทั้งการบริการ ให้คำปรึกษาทางด้านอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งที่ปรึกษาด้านอาคารเขียวตามเกณฑ์การประเมิน TREES โดยสถาบันอาคารเขียวไทย และเกณฑ์ LEED ของสภาอาคารเขียวสหรัฐอเมริกา การให้บริการและเป็นที่ปรึกษาด้าน BIM (Building Information Modeling) ในการวางแผน ควบคุมต้นทุน และเวลาสำหรับการพัฒนาโครงการทั้งในช่วงก่อนการก่อสร้าง ระหว่างการก่อสร้าง และหลังส่งมอบโครงการแก่ LPN บริษัทในเครือ รวมตลอดถึงหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย

ขั้นตอนหรือกระบวนการในการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ของบริษัทและบริษัทย่อย

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาทบทวน และอนุมัติวิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ของบริษัทและบริษัทย่อย โดยจะเป็นการประชุมของคณะกรรมการบริษัทร่วมกับฝ่ายบริหารของบริษัทและบริษัทย่อย เพื่อพิจารณาและอนุมัติแผนธุรกิจ (หมายถึงการพิจารณาผลการดำเนินงานในช่วงที่ผ่านมาและแผนการดำเนินงานในช่วงปีต่อไป) ซึ่งจะจัดขึ้นในเดือนธันวาคมของทุก ๆ ปี

ทั้งนี้ ในการกำหนดวิสัยทัศน์จะกำหนดจากการประเมิน SWOT Analysis (ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก) แล้ว จึงกำหนดพันธกิจ เป้าประสงค์ และกลยุทธ์หลัก เพื่อนำไปสู่วิสัยทัศน์ รวมทั้งการกำหนด KPIs (Key Performance Indicators) เป็นดัชนีในการบริหารจัดการ และในทุก ๆ ปี คณะกรรมการบริษัทจะทบทวนกลยุทธ์หลัก โดยประเมินจาก SWOT Analysis และความเสี่ยงในมิติต่างๆ เพื่อปรับให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

อนึ่ง ในทุกๆ ไตรมาส คณะกรรมการบริหารจะจัดให้มีการประชุมในทุกสายงานของบริษัทและบริษัทย่อย เพื่อประเมินแผนธุรกิจและ Activated KPIs จากทุกสายงาน และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาในทุกๆ ไตรมาส

1) วิสัยทัศน์ในช่วงที่ผ่านมาของบริษัท

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาอนุมัติวิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ และแผนธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งการกำหนดวิสัยทัศน์จะดำเนินการใหม่ทุก 3 ปี เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจและนำไปสู่เป้าหมายการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยคำนึงถึงความสำเร็จของผลตอบแทนทั้งเชิงปริมาณและคุณภาพต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม อีกทั้งยังคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมด้วยการดำเนินงานภายใต้หลักธรรมาภิบาล รวมถึงการกำหนดพันธกิจในแต่ละปีเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง ซึ่งขับเคลื่อนด้วยวิถีแอล.พี.เอ็น. (LPN Way) ที่หล่อหลอมมาจากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ การประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 12 มกราคม 2560 คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาและอนุมัติวิสัยทัศน์ช่วงที่ 6 คือ ช่วงปี 2560 - 2562 ดังนี้

ช่วงที่ 1 : ปี 2545 - 2547 • ผู้นำด้านการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัย สำหรับกลุ่มเป้าหมายระดับกลางถึงกลาง-ล่าง

ช่วงที่ 2 : ปี 2548 - 2550 • ดำรงไว้ซึ่งความเป็นผู้นำตลาด และเพิ่มพูนประสิทธิภาพด้วยการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยแบบบูรณาการ เพื่อการสร้างสรรค์ชุมชนคุณภาพ

- ช่วงที่ 3 : ปี 2551 - 2553** • มุ่งมั่นดำเนินการในการรักษาภาวะผู้นำด้านการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัย ด้วยการสร้างสรรค์คุณค่าแบบบูรณาการ เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตที่เหมาะสมและพึงพอใจของผู้อยู่อาศัยในชุมชน โดยที่ยังคงไว้ซึ่งผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียอย่างยั่งยืน ภายใต้หลักการธรรมาภิบาล
- ช่วงที่ 4 : ปี 2554 - 2556** • เป็นผู้นำในการพัฒนาที่พักอาศัยในเมืองด้วยการสร้างสรรค์และส่งมอบคุณค่าแบบบูรณาการแก่ผู้มีส่วนได้เสียในการดำเนินงาน เพื่อนำไปสู่การพัฒนาและการเติบโตอย่างยั่งยืน
- ช่วงที่ 5 : ปี 2557 - 2559** • คงไว้ซึ่งสถานะผู้นำในการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยในกลุ่มเป้าหมายระดับกลางถึงกลาง-ล่าง ภายใต้แนวทาง “ชุมชนน่าอยู่” ด้วยการดำเนินการตามวิถี “องค์กรคุณค่า” เพื่อการพัฒนาและเติบโตอย่างยั่งยืน
- ช่วงที่ 6 : ปี 2560 - 2562** • สร้างความสมดุลและบูรณาการประสิทธิภาพของการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และพัฒนาที่พักอาศัยในมิติผลประโยชน์รอบการ รวมถึงความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียจากการดำเนินงาน เพื่อเป้าหมายการพัฒนาอย่างยั่งยืน
- นิยาม “ชุมชนน่าอยู่” คือ ชุมชนลุ่มพินิจที่ผู้อยู่อาศัยทุกวัยอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข โดยมีองค์ประกอบที่เหมาะสม มีคุณภาพชีวิต สิ่งแวดล้อมและสังคมที่ดี รวมทั้งจิตสำนึกของการร่วมใจ ห่วงใย และแบ่งปัน
 - นิยาม “องค์กรคุณค่า” คือ องค์กรที่ได้มีการพัฒนาคุณค่าแบบบูรณาการในการดำเนินงานทุกภาคส่วน เพื่อส่งมอบให้กับผู้มีส่วนได้เสีย รวมทั้งสิ่งแวดล้อมและสังคม
- ช่วงที่ 7 : ปี 2563 - 2565** • เพิ่มประสิทธิภาพ ในมิติผลประโยชน์รอบการของการดำเนินธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยคงไว้ซึ่งความสมดุล และความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน

2) พันธกิจปี 2563 (Corporate Mission 2020)

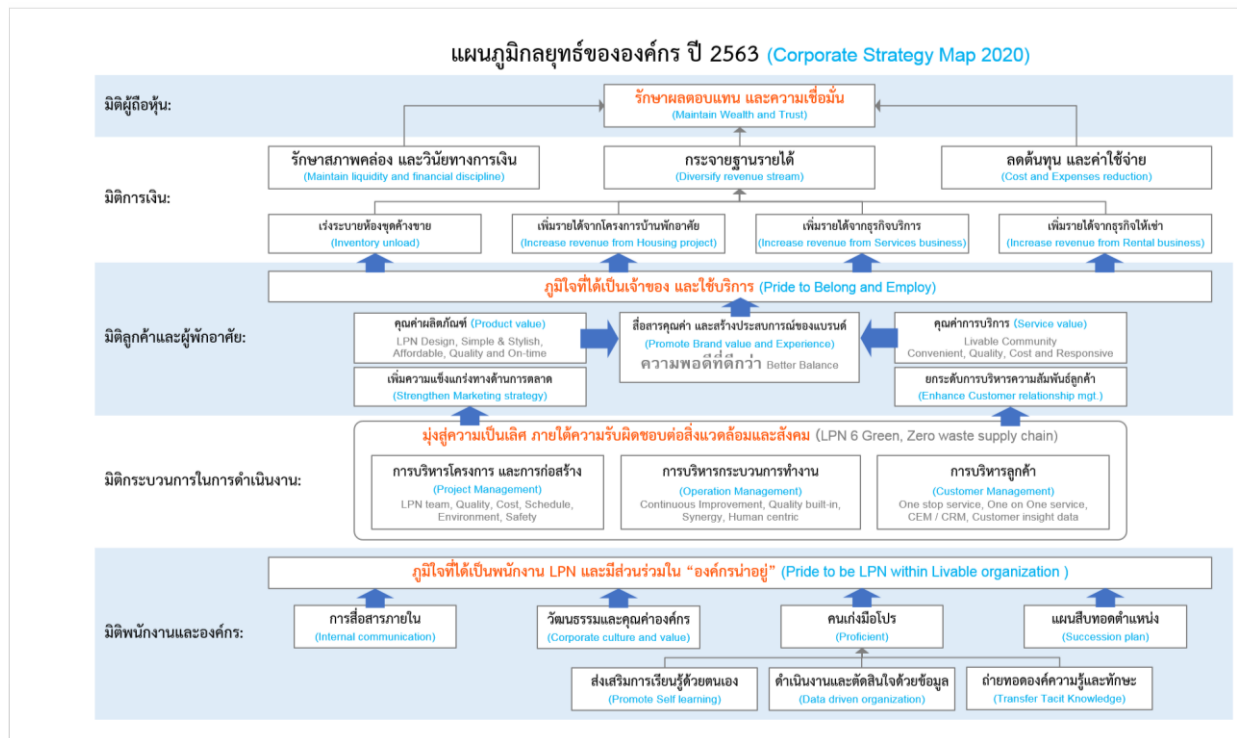
คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาทบทวนและอนุมัติพันธกิจของบริษัทเป็นประจำทุกปี โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2562 เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม พ.ศ. 2562 ได้พิจารณาอนุมัติพันธกิจปี 2563 ดังนี้

- ต่อผู้ถือหุ้น** : รักษาอัตราผลตอบแทน และความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจขององค์กรภายใต้หลักธรรมาภิบาล และการบริหารความเสี่ยงภายในสถานะวิกฤติ
- ต่อลูกค้า/ผู้อยู่อาศัย** : สร้างความภูมิใจในการเป็นเจ้าของด้วยการส่งมอบคุณค่าผลิตภัณฑ์และบริการด้วยกลยุทธ์ “น่าอยู่” และ “คุณคือคนสำคัญ”
- ต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม** : ดำเนินงานอย่างรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียตามแนวทาง 6 Green LPN เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน
- ต่อพันธมิตรทางธุรกิจ** : ร่วมมือร่วมใจในการประคับประคองการดำเนินงานในทุกภาคส่วน เพื่อผ่านพ้นวิกฤติ
- ต่อพนักงาน** : พัฒนาศักยภาพให้เป็นทั้งคนเก่งมือโปร (Proficient) พร้อมร่วมมือ ร่วมใจในการมีส่วนร่วมผลักดันการดำเนินงานขององค์กรให้บรรลุเป้าหมาย

ต่อการดำเนินงานภายใน : บูรณาการการดำเนินงานภายในองค์กร ด้วยความเป็นมืออาชีพ เพื่อสร้างความเป็นเลิศ (Excellence) พร้อมยึดหยุ่น เพื่อรับการเปลี่ยนแปลง โดยยึดผู้มีส่วนได้เสียเป็นศูนย์กลาง (Human Centric)

3) แผนภูมิกลยุทธ์ของบริษัทปี 2563

คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาทบทวนและอนุมัติแผนภูมิกลยุทธ์ของบริษัทเป็นประจำทุกปี โดยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2562 เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2562 ได้พิจารณาอนุมัติแผนภูมิกลยุทธ์ปี 2563 (Corporate Strategy Map 2020) ดังนี้



ทั้งนี้ ในกระบวนการนำกลยุทธ์มาปฏิบัตินั้น คือ การนำกลยุทธ์หลัก Corporate Strategy มากำหนดเป็น Action Plan Strategy ในรูปแบบ KPIs โดยจะมีการ Activated ในทุกระดับสายงานเป็นประจำทุกเดือน และ Activated ในระดับกรรมการบริหารเป็นประจำทุกไตรมาส

4) เป้าประสงค์ (Goal) ของบริษัทย่อย

บริษัท พรสันติ จำกัด

กระจายฐานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไปสู่กลุ่มเป้าหมายที่ไม่ใช่อาคารชุด โดยคงไว้ซึ่ง “คุณค่าผลิตภัณฑ์และบริการ” ตามมาตรฐานของ LPN

บริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด

บริหารจัดการและพัฒนา “คุณค่าบริการ” ของชุมชนลุมพินี ภายใต้มาตรฐานที่เข้มข้นและต่อเนื่อง เพื่อนำไปสู่เพื่อนำไปสู่ “ชุมชนน่าอยู่ยั่งยืน”

บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด

บริหารโครงการร่วมกับ LPN TEAM ในการส่งมอบ “คุณค่าผลิตภัณฑ์” แบบบูรณาการให้กับลูกค้า

บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร์ จำกัด”)

มุ่งเน้นการพัฒนา ฝึกอบรม เพื่อให้ก้าวไปสู่การเป็นพนักงานบริการชุมชนที่มีคุณภาพ ภายใต้ดัชนีวัดความสุขของพนักงานที่ไม่น้อยกว่า 90% พร้อมเดินทางสานต่อความตั้งใจในการยกระดับคุณภาพชีวิตด้วยโครงการปลดหนี้ในระบบ และรณรงค์ส่งเสริมการออมเพื่อสร้างสุขที่ยั่งยืน

บริษัท ลุมพินี วิสดอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด วิจัยและพัฒนาองค์ความรู้ เพื่อเพิ่ม “คุณค่าผลิตภัณฑ์และบริการ” ที่สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญ

1) การเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจและการบริหารงาน

บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงและการพัฒนาที่สำคัญในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ และการบริหารงานนับจากวันจัดตั้งบริษัทสรุปได้ดังนี้

- ปี 2532
 - บริษัทถือกำเนิดขึ้นจากบุคคลหลากหลายสาขาอาชีพที่มีความมุ่งมั่นร่วมกันในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีคุณภาพให้แก่สังคมไทย โดยก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2532 ด้วยทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท และเริ่มต้นพัฒนาโครงการ “ลุมพินี ทาวเวอร์” อาคารชุดสำนักงานสูง 38 ชั้นแห่งแรกบนถนนพระราม 4 ซึ่งเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่จนถึงปัจจุบัน
- ปี 2533
 - นอกจากการพัฒนาโครงการแล้ว ระยะแรกของการดำเนินงานยังเป็นช่วงเวลาของการขยายการลงทุนและการพัฒนาการให้บริการภายใต้การดำเนินงานของบริษัทและบริษัทในเครือ โดยบริษัทได้ลงทุนในบริษัท พรสันติ จำกัด เป็นจำนวนเงิน 10 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 20 ของทุนชำระแล้ว 50 ล้านบาท เพื่อพัฒนาโครงการพี.เอส.ที.คอนโดวิลล์ มูลค่าโครงการประมาณ 3,600 ล้านบาท
- ปี 2535
 - จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท โดยบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 99.88 มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้บริการด้านธุรกิจบริหารอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะการบริหารอาคารแก้นิติบุคคลอาคารชุดของโครงการต่างๆ ที่บริษัทและบริษัทย่อยพัฒนาขึ้น เป็นการให้บริการหลังการขายและสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพชีวิตของลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัท ถือเป็นนโยบายในการสร้างความแตกต่างและเป็นจุดแข็งในการแข่งขัน
- ปี 2536
 - เพิ่มการลงทุนในบริษัท พรสันติ จำกัด เป็นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้ว 200 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท
- ปี 2537
 - ภายในระยะเวลา 5 ปีของการดำเนินงานบริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2537 ทะเบียนเลขที่ บมจ.477 โดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้รับบริษัทเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ใช้ชื่อหลักทรัพย์ว่า “LPN” และได้ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 9.2 ล้านหุ้น เพื่อจัดสรรให้แก่ประชาชนทั่วไป โดยมีมูลค่า ที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท และราคาเสนอขายต่อหุ้น 64 บาท ซึ่งต่อมาได้เพิ่มทุนเป็น 460 ล้านบาท เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน 2537
 - ร่วมลงทุนในบริษัท Elec & Eltek (Guangzhou) Real Estate Development Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศฮ่องกงเป็นจำนวนเงิน 12,720,000 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10 ของทุนชำระแล้ว
- ปี 2539
 - ร่วมลงทุนในบริษัท เอ็น.ที.เอ็น.คอนกรีต จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจประเภทวัสดุก่อสร้างเป็นจำนวนเงิน 10,200,000 บาท หรือ 1,020,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนหรือมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท
 - บริษัทลงนามในสัญญากู้เงินตราต่างประเทศกับธนาคารชั้นนำ 5 แห่งของประเทศสิงคโปร์ เป็นยอดเงินรวม

- 20,000,000 เหรียญ อายุสัญญา 3 ปี ในอัตราดอกเบี้ย SIBOR +1.20 เพื่อนำมาใช้จ่ายพัฒนาโครงการ แอล.พี.เอ็น. สุขุมวิท ทาวเวอร์
- ปี 2540
- บริษัทประสบปัญหาจากวิกฤติเศรษฐกิจและผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยน อีกทั้งสถาบันการเงินหยุดการสนับสนุนเงินกู้เพื่อการก่อสร้าง ในขณะที่บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้างถึง 3 โครงการ รวมถึงลูกค้าหยุดการผ่อนชำระ ทำให้ขณะนั้นบริษัทมีหนี้สินเกินกว่าจะชำระได้ บริษัทจึงจำเป็นต้องหยุดการจ่ายดอกเบี้ยกับสถาบันการเงิน รวมถึงปรับเปลี่ยนแผนการก่อสร้าง โดยมุ่งดำเนินงานเฉพาะในโครงการที่ใกล้แล้วเสร็จ ด้วยการสนับสนุนที่ดีจากพันธมิตรของบริษัท
 - ขยายงานบริการของบริษัท ลুমพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด เนื่องจากเล็งเห็นช่องว่างของตลาดในช่วงภาวะซบเซาทางเศรษฐกิจ และเพื่อเป็นการรักษาบุคลากรจึงได้ขยายส่วนงานบริการต่างๆ ขึ้น เพื่อรองรับความต้องการของตลาด เช่น งานบริการระบบรักษาความปลอดภัย งานบริการรักษาความสะอาด งานซ่อมบำรุงระบบปรับอากาศ เป็นต้น
 - ปรับโครงสร้างองค์กรและพัฒนาประสิทธิภาพของบุคลากร เพื่อให้สอดคล้องกับภาวะเศรษฐกิจ นอกจากนี้ นายจำลอง รัตนกุลเสรีเรงฤทธิ์ ได้ขอลาออกจากประธานกรรมการบริษัทเนื่องจากปัญหาสุขภาพ และนายพงส์ สารสิน ขอลาออกจากกรรมการบริษัท เนื่องจากภารกิจในขณะนั้นทำให้ไม่สามารถให้เวลาได้เต็มที่ คณะกรรมการบริษัทจึงได้เรียนเชิญ นายไมรา บุญยผล เข้าดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริษัทแทน
- ปี 2541
- ถอนการลงทุนใน Elec & Eltek (Guangzhou) Real Estate Development Ltd. เนื่องจากมีการชะลอโครงการตามแผนการพัฒนา ประกอบกับสถานะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ทำให้บริษัทขาดสภาพคล่อง การถอนการลงทุนในครั้งนี้ มีผลทำให้บริษัทกำไรในส่วนต่างอัตราแลกเปลี่ยนประมาณ 3,390,000 บาท
- ปี 2542
- เมื่อวันที่ 26 กรกฎาคม 2542 บริษัทได้แต่งตั้งบริษัท คาเธ่ย์ แอสเซท แมเนจเม้นท์ จำกัด เป็นที่ปรึกษาในการปรับปรุงโครงสร้างหนี้และการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท โดยร่วมกันกำหนดแนวทางในการเจรจาปรับปรุงโครงสร้างหนี้กับเจ้าหนี้ทุกราย รวมถึงการวางแผนงานเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ได้จัดให้มีการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2542 เมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2542 ณ ห้องประชุมใหญ่ของบริษัท เพื่อพิจารณาเรื่องการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จากเดิม 460 ล้านบาท เป็น 3,983 ล้านบาท โดยการออกหุ้นใหม่เป็นหุ้นสามัญเพื่อการเพิ่มทุนจำนวน 352,300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท รวมจำนวน 3,523 ล้านบาท
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2542 มีมติเป็นเอกฉันท์ให้บริษัทขายเงินลงทุนในหุ้นของบริษัท เอ็น.ที.เอ็น.คอนกรีต จำกัด ในมูลค่าหุ้นละ 0.01 สืบเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจซบเซาในขณะนั้น ทำให้บริษัท เอ็น.ที.เอ็น.คอนกรีต จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจการค้าวัสดุก่อสร้างต้องประสบภาวะขาดทุน และส่วนของผู้ถือหุ้นติดลบ อีกทั้ง บริษัท เอ็น.ที.เอ็น.คอนกรีต จำกัด ไม่สามารถสนับสนุนการดำเนินงานของบริษัทได้
 - บริษัทสามารถเจรจาปรับปรุงโครงสร้างหนี้กับเจ้าหนี้สถาบันการเงินในปี 2542 คิดเป็นมูลหนี้ทั้งสิ้น 3,132,610,000 บาท และสามารถสรุปแนวทางการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ส่วนที่เหลือในมูลหนี้ประมาณ 170 ล้านบาท เรียบร้อยในเดือนกุมภาพันธ์ 2543 จึงถือได้ว่าบริษัทสามารถทำการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ได้ทั้งหมดในมูลหนี้รวมทั้งสิ้น 3,305,930,000 บาท
- ปี 2544
- บริษัทริเริ่มการพัฒนาซิตี้คอนโดในเมือง ในขณะที่ผู้ประกอบการรายอื่นต่างชะลอการพัฒนาโครงการใหม่ โดยเริ่มที่โครงการลุมพินี เฟลส สาทร เป็นแห่งแรก และได้รับการตอบรับอย่างดี จนเป็นต้นแบบของการพัฒนาซิตี้คอนโดของผู้ประกอบการอื่นๆ ในระยะต่อมา
 - เดือนพฤศจิกายน 2544 บริษัทได้ตกลงทำสัญญาร่วมทุนกับบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) และบริษัท เยาววงศ์ จำกัด จัดตั้งบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ขึ้น เพื่อพัฒนาโครงการวอเตอร์คลิฟ ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสร้างค้ำบนถนนรัชดา-พระราม 3 ที่หยุดดำเนินการตั้งแต่ปี 2540 เนื่องจากวิกฤติเศรษฐกิจ โดยบริษัทร่วมทุนดังกล่าวได้เข้าฟื้นฟูและพัฒนาโครงการใหม่ ภายใต้ชื่อ

- “ลุมพินี เฟลส วอเตอร์คลิฟ” โดยมีบริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด เป็นผู้รับผิดชอบด้านการบริหารการขายและการตลาด การบริหารงานก่อสร้าง รวมถึงการเจรจากับกลุ่มผู้ซื้อเดิม
- ปี 2545
- บริษัทชำระหนี้คืนตามแผนปรับปรุงโครงสร้างหนี้ได้ทั้งหมด กลายเป็นบริษัทที่ “ไม่มีหนี้สิน หากแต่มีบุคลากรซึ่งบริษัทรักษาไว้และได้รับการหล่อหลอมในช่วงวิกฤติให้กลายเป็นทรัพย์สินที่มีคุณภาพและดำรงตัวตนความเป็น LPN จนถึงปัจจุบัน”
 - ซีดีคอนโดทุกโครงการของบริษัทประสบความสำเร็จอย่างสูง นอกจากนี้บริษัทยังได้ร่วมทุนกับปิยมิตร เพื่อพัฒนาอาคารที่ยังสร้างค้างไว้จนเสร็จสมบูรณ์
 - อนุมัติการลดทุนจดทะเบียนจาก 3,983 ล้านบาท เป็น 460 ล้านบาท โดยเป็นการลดส่วนของหุ้นที่ยังไม่ได้นำออกจำหน่าย และเพิ่มทุนจดทะเบียน จำนวน 750 ล้านบาท คิดเป็นทุนจดทะเบียนรวม 1,210 ล้านบาท พร้อมกับการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิให้สมบูรณ์สอดคล้องกัน
 - เพิ่มทุนจำนวน 750 ล้านบาท โดยเป็นการออกหุ้นสามัญ 75 ล้านหุ้น แบ่งเป็น
 - (1) 27,600,000 หุ้น สำหรับผู้ถือหุ้นเดิม ในสัดส่วน 5 หุ้นเดิม มีสิทธิซื้อ 3 หุ้นใหม่
 - (2) 29,900,000 หุ้น สำหรับการใช้สิทธิแปลงใบสำคัญแสดงสิทธิเป็นหุ้นสามัญ โดยใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 29,900,000 หน่วย แบ่งเป็น
 - ก. ใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 27,600,000 หน่วย จัดสรรแก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่ใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนในอัตราส่วน 1 หุ้นใหม่ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ
 - ข. ใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 2,300,000 หน่วย จัดสรรแก่กรรมการและพนักงานบริษัทจำนวนไม่เกิน 35 ราย
 - (3) 17,500,000 หุ้น สำหรับการแปลงหนี้เป็นทุนของธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)
 - (4) บริษัทได้แต่งตั้งบริษัท ยูไนเต็ด แอ็ดไวเซอร์รี เซอร์วิส จำกัด เป็นที่ปรึกษาในการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท
- ปี 2547
- จากความสำเร็จของบริษัทในการพัฒนาที่พักอาศัย โดยเฉพาะซีดีคอนโดใจกลางเมืองในระดับราคาล้านบาทตั้นๆ ทำให้บริษัทได้รับการยอมรับให้เป็นผู้นำธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดพักอาศัยระดับกลาง
 - ที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2547 ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 7 เมษายน 2547 มีมติให้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 10 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท ทำให้จำนวนหุ้นของบริษัทเพิ่มขึ้นจากเดิม 121 ล้านหุ้น เป็น 1,210 ล้านหุ้น นอกจากนี้ ยังได้อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 276,706,550 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท รวมเป็นทุน จดทะเบียนทั้งสิ้น 1,486,706,550 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 1,486,706,550 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
 - บริษัทเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จากร้อยละ 25 เป็นร้อยละ 33.33
- ปี 2548
- ศาสตราจารย์ไมรา บุญยผล ประธานกรรมการบริษัท ได้ถึงแก่กรรมเมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2548 และมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2548 ได้มีมติแต่งตั้ง นายปกรณ์ ทวีสิน ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 11 สิงหาคม 2548
- ปี 2549
- ที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2549 ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ 25 เมษายน 2549 มีมติอนุมัติลดทุนจดทะเบียนจาก 1,486,706,550 บาท เป็น 1,475,698,768 บาท โดยตัดหุ้นสามัญส่วนที่เหลือจากการสำรองไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิในการแปลงใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 11,007,782 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท และอนุมัติแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 4 ของบริษัท เพื่อให้สอดคล้องกับการลดทุนจดทะเบียน
- ปี 2550
- บริษัทได้เปลี่ยนแปลงนโยบายการร่วมลงทุนในบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด โดยลดสัดส่วนการถือหุ้นลงจากเดิมร้อยละ 33.33 เป็นร้อยละ 20 ของทุนจดทะเบียน และได้จัดตั้งบริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด ขึ้น เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการด้านการบริหารงานก่อสร้าง
- ปี 2551
- จากวิกฤติสินเชื่ออสังหาริมทรัพย์ด้อยคุณภาพ (Subprime) ที่เกิดขึ้นในประเทศสหรัฐอเมริกาและสถานการณ์ทางการเมืองของประเทศไทยในช่วงปลายปี 2551 มีผลกระทบต่อดตลาดเงินในประเทศ และก่อให้เกิดความผันผวนในตลาดหลักทรัพ์ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ได้ส่งเสริมให้บริษัทจด

- ทะเบียนจัดโครงการ ซื้อหุ้นคืน (Treasury Stocks) เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่นักลงทุน ดังนั้นที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 6/2551 เมื่อวันที่ 9 ตุลาคม 2551 จึงได้มีมติอนุมัติโครงการซื้อหุ้นคืน เนื่องจากราคาหุ้นในตลาดช่วงนั้นต่ำกว่าปัจจัยพื้นฐานของบริษัท โดยกำหนดวงเงินที่จะใช้ในการซื้อคืนเป็นจำนวนเงิน 200 ล้านบาท โดยมีจำนวนหุ้นที่จะซื้อคืนประมาณ 62 ล้านหุ้น คิดเป็นร้อยละ 4.20 ของหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมดคือ 1,475,698,768 หุ้น และเป็นการซื้อเฉพาะในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเท่านั้น โดยมีระยะเวลาตั้งแต่วันที่ 24 ตุลาคม 2551 ถึงวันที่ 23 เมษายน 2552
- ปี 2552
- ตามมติคณะกรรมการบริษัทที่ให้จัดทำโครงการซื้อหุ้นคืน (Treasury Stocks) เมื่อปี 2551 นั้น บริษัทได้ซื้อหุ้นคืนจำนวนทั้งสิ้น 8,146,300 หุ้น ในราคาเฉลี่ย 2.19 บาทต่อหุ้น คิดเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 17,841,198 บาท และได้ขายหุ้นซื้อคืนจำนวนดังกล่าวระหว่างวันที่ 3-11 ธันวาคม 2552 ในราคาเฉลี่ย 7.01 บาทต่อหุ้น คิดเป็นจำนวนเงินรวม 57,103,415 บาท ซึ่งบริษัทได้กำไรจากการขายหุ้นซื้อคืนจำนวนเงินทั้งสิ้น 39,262,226 บาท
- ปี 2553
- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2553 อนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้ภายในวงเงินไม่เกิน 2,000 ล้านบาท โดยมอบอำนาจให้คณะกรรมการบริหารมีอำนาจในการกำหนดรายละเอียดและเงื่อนไขต่างๆ เกี่ยวกับหุ้นกู้
 - บริษัทได้เริ่มใช้มาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 18 เรื่องรายได้ (ปรับปรุง 2552) และมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ประกาศใหม่ฉบับที่ 19 เรื่องผลประโยชน์พนักงาน ก่อนที่มาตรฐานบัญชีดังกล่าวให้ถือปฏิบัติได้มีการแสดงอยู่ในงบการเงินปี 2553 และ 2552 เรียบร้อยแล้ว โดยการใช้มาตรฐานบัญชีดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อภาระดำเนินงานหรือผลประกอบการของบริษัทในทุกมิติ การบัญชีดังกล่าวมีผลบังคับใช้ 1 มกราคม 2554 มี 22 ฉบับ และ 1 มกราคม 2556 อีก 2 ฉบับ
- ปี 2554
- บริษัทได้แยกฝ่ายรักษาความสะอาดออกมาจากบริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด และจัดตั้งเป็นบริษัทลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร์ จำกัด ขึ้น เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการด้านรักษาความสะอาดเพื่อสร้างอาชีพ รายได้ และคุณภาพชีวิตที่ดีให้แก่สตรีด้วยโอกาส ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท โดยมีเป้าหมายระยะยาวของบริษัทดังกล่าวให้ดำเนินงานในลักษณะขององค์กรเพื่อสังคม (Social Enterprise)
 - เพิ่มการลงทุนในบริษัท พรสันติ จำกัด จาก 195,000,000 บาท เป็น 350,000,000 บาท
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2554 เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2554 กำหนดให้บริษัทมีนโยบายในการจ่าย เงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิจากการเงินรวม
- ปี 2555
- ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2555 เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2555 นายธีรชัย ปัญญาทรัพย์ กรรมการบริษัท ได้แจ้งความประสงค์ไม่ขอดำรงตำแหน่งกรรมการ บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ดังนั้นกรรมการบริษัทจึงมีจำนวนทั้งสิ้น 13 คน นับตั้งแต่วันที่ 29 มีนาคม 2555 เป็นต้นไป
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2555 เมื่อวันที่ 23 สิงหาคม 2555 ได้มีมติตั้งคณะกรรมการกำกับดูแลกิจการด้านความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม โดยแต่งตั้งนายพิเชษฐ ศุภกิจจานุสน์ดี เป็นประธานอนุกรรมการกำกับดูแลกิจการด้านความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2555 เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2555 ได้มีมติเปลี่ยน “คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน” เป็น “คณะกรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล” โดยให้มีผลตั้งแต่วันที่ 14 ธันวาคม 2555 เป็นต้นไป โดยองค์คณะของคณะกรรมการยังคงเป็นชุดเดิม
 - บริษัทได้ขอลอนตัวจากเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท แกรนด์ ยูนิตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด โดยการขายหุ้นสามัญให้แก่ บริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน)
 - บริษัท พรสันติ จำกัด มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จเป็นปีแรก คือ โครงการลุมพินี ทาวน์ เฟลส รัชโยธิน-เสนาฯ และโครงการลุมพินี ทาวน์ เรสซิเดนซ์ ลาดพร้าว-สเทชั่น

- ปี 2556
- นางยุพา เตชะใครศรี ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัทของ บริษัท แกรนด์ ยูนิค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เนื่องจากบริษัทได้ขอลอนตัวจากการเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท แกรนด์ ยูนิค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ในปี 2555
- ปี 2557
- นายเทพ รุ่งธนาภิรมย์ ได้ขอลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล และกรรมการอิสระ โดยให้มีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2557 ดังนั้นที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2557 จึงมีมติแต่งตั้ง นายชันธชัย วิจักขณะ ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท และกรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล แทนนายเทพ รุ่งธนาภิรมย์ โดยมีวาระการดำรงตำแหน่งเท่าที่คงเหลืออยู่ของนายเทพ รุ่งธนาภิรมย์ โดยให้มีผลนับตั้งแต่วันที่ 8 สิงหาคม 2557 เป็นต้นไป
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2557 เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2557 นายปกรณ์ ทวีสิน แจ้งความประสงค์ขอลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัท ประธานกรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ โดยให้มีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ดังนั้น ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2557 จึงได้มีมติแต่งตั้งการดำรงตำแหน่งของกรรมการและกรรมการชุดย่อย โดยให้มีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ดังนี้
 - แต่งตั้ง นายปกรณ์ ทวีสิน ดำรงตำแหน่ง ประธานกิตติมศักดิ์
 - แต่งตั้ง นายอมรศักดิ์ นพรมภา ดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการบริษัท
 - แต่งตั้ง นายวุฒิพล สุริยาภิวัฒน์ ดำรงตำแหน่ง ประธานกรรมการตรวจสอบ และ ประธานกรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล
 - แต่งตั้ง นายทวีชัย จิตตสรณชัย ดำรงตำแหน่ง กรรมการตรวจสอบ
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2557 เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2557 ได้มีมติแต่งตั้ง นายจรัญ เกษร ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทนนายปกรณ์ ทวีสิน โดยมีวาระการดำรงตำแหน่งเท่าที่คงเหลืออยู่ของนายปกรณ์ ทวีสิน โดยให้มีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 เป็นต้นไป
- ปี 2558
- บริษัทได้ออกหุ้นกู้แบบเสนอขายในกรณีจำกัด (Private Placement หรือ PP) โดยอาศัยมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2553 โดยเป็นหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ และเป็นการเสนอขายเฉพาะนักลงทุนสถาบัน และ/หรือนักลงทุนรายใหญ่ ในวงเงินไม่เกิน 2,000 ล้านบาท โดยในปี 2558 บริษัทได้ออกหุ้นกู้ประเภทเสนอขายในกรณีจำกัดจำนวน 2 ครั้ง วงเงินรวม 850,000,000 บาท (แปดร้อยห้าสิบล้านบาทถ้วน)
- ปี 2559
- บริษัทได้ออกหุ้นกู้แบบเสนอขายในกรณีจำกัด (Private Placement หรือ PP) โดยอาศัยมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2553 จำนวน 5 ครั้ง วงเงินรวม 750,000,000 บาท (เจ็ดร้อยห้าสิบล้านบาทถ้วน)
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2559 ได้มีมติแต่งตั้ง นายชันธชัย วิจักขณะ กรรมการบริษัท ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระของบริษัท
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2559 เมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2559 ได้มีมติแต่งตั้ง นายชันธชัย วิจักขณะ กรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ ดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2559 เป็นต้นไป
 - นายทวีชัย จิตตสรณชัย กรรมการบริษัท ได้ขอลาออกจากการเป็นกรรมการตรวจสอบ และ กรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 6 มิถุนายน 2559 เป็นต้นไป
 - นายทวีชัย จิตตสรณชัย กรรมการบริษัท ได้ขอลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัท รองประธานกรรมการบริษัท โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559 เป็นต้นไป

- ปี 2560
- บริษัทได้ออกหุ้นกู้แบบเสนอขายในกรณีจำกัด (Private Placement หรือ PP) โดยอาศัยมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2553 จำนวน 3 ครั้ง วงเงินรวม 1,000,000,000 บาท (หนึ่งพันล้านบาทถ้วน)
 - ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 เมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2560 มีมติอนุมัติแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 3 วัตถุประสงค์ของบริษัท โดยเพิ่มวัตถุประสงค์จากเดิม 46 ข้อ เป็นวัตถุประสงค์เป็น 54 ข้อ
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2560 เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2560 มีมติเข้าร่วมทุนกับ บริษัท นายณ์ เอสเตท จำกัด บริษัท ซีวาทัย จำกัด (มหาชน) บริษัท ช. การช่างเรียลเอสเตท จำกัด และผู้ถือหุ้นอื่นๆ ที่เป็นบุคคลในการจัดตั้งบริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาและบริหารโครงการพักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ ซึ่งตั้งอยู่ที่ตำบลกมลา อำเภอกะรุ่ จังหวัดภูเก็ต เป็นเงิน 375,000,000 บาท (สามร้อยเจ็ดสิบล้านบาทถ้วน) โดยบริษัทมีสัดส่วนของการลงทุนในอัตราร้อยละ 25 ของเงินลงทุนทั้งหมด 1,500,000,000 บาท (หนึ่งพันห้าร้อยล้านบาทถ้วน)
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2560 มีอนุมัติการปรับโครงสร้างธุรกิจของบริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย และลดสัดส่วนการถือครองหุ้นจากเดิมอัตราร้อยละ 99.93 ลดลงเหลืออัตราร้อยละ 52 โดยมีผู้ถือหุ้นรายใหม่เข้ามาและดำเนินการเปลี่ยนโครงสร้างเงินทุน ดังนี้
 - ทุนจดทะเบียน 50,000,000 บาท
 - มูลค่าหุ้นละ 5.-บาท
 - บริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย โดยบริษัทถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.99 ได้ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 1,000,000 บาท (หนึ่งล้านบาทถ้วน) เป็น 10,000,000 บาท (สิบล้านบาทถ้วน)
- ปี 2561
- ศาสตราจารย์ศิริ เกลินสฤตย์ ได้ขอลาออกจากการเป็นรองประธานกรรมการบริษัทและกรรมการอิสระ โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561 เป็นต้นไป
 - นายวุฒิพล สุริยาวิวัฒน์ ลาออกจากตำแหน่งประธานกรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล
 - นายทิมมพร เปล่งศรีสุข ลาออกจากตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2561 เมื่อวันที่ 11 มกราคม 2561 ได้มีมติดังต่อไปนี้
 - 1) แต่งตั้ง นายวุฒิพล สุริยาวิวัฒน์ ดำรงตำแหน่งรองประธานกรรมการบริษัท
 - 2) แต่งตั้ง นายชันธิชัย วิจิทขณะ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล
 - 3) แต่งตั้ง นายเกริก วณิกกุล ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล และกรรมการอิสระ
 - 4) แต่งตั้ง นายโอภาส ศรีพยัคฆ์ ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล และประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
 - นางจงจิตต์ ฐปนางกูร และนายเจริญ เกษร ได้ขอลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัท โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2561 เป็นต้นไป
 - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2561 เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2561 ได้มีมติดังต่อไปนี้
 - 1) แต่งตั้งนายอภิชาติ เกษมกุลศิริ และนายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท
 - 2) แต่งตั้งนายอภิชาติ เกษมกุลศิริ ดำรงตำแหน่งหัวหน้าคณะเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน (Chief Finance Officer: CFO)
 - 3) แต่งตั้งนายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน ดำรงตำแหน่งหัวหน้าคณะเจ้าหน้าที่บริหารด้านกลยุทธ์ (Chief Strategy Officer: CSO)

- แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารชุดใหม่แทนคณะกรรมการบริหารชุดเดิม ประกอบด้วยนายโอภาส ศรีพยัคฆ์ นายอภิชาติ เกษมกุลศิริ และนายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน โดยมีนายโอภาส ศรีพยัคฆ์ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร
- แต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงชุดใหม่แทนคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงชุดเดิม ประกอบด้วย นายโอภาส ศรีพยัคฆ์ นายอภิชาติ เกษมกุลศิริ นายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน นายจรัญ เกษร นางสาวสมศรี เตชะไกรศรี นายพร วิรุฬห์รักษ์ นางสาวสุรัสวดี ชี้อาจา และนายประพันธ์ศักดิ์ รักษ์ไชยวรรณ โดยมีนายโอภาส ศรีพยัคฆ์ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง
- บริษัทได้ออกหุ้นกู้แบบเสนอขายในกรณีจำกัด (Private Placement หรือ PP) โดยอาศัยมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 จำนวน 2 ครั้ง วงเงินรวม 980,000,000 บาท (เก้าร้อยแปดสิบล้านบาทถ้วน)
- บริษัทย่อยของบริษัทได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO จาก Bureau Veritas Certification ดังนี้
 - 1) บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด ได้รับใบรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2015
 - 2) บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด ได้รับใบรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2014 และ ISO 9001:2015
 - 3) บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร์ จำกัด”) ได้รับใบรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2015
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2561 เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2561 มีมติอนุมัติโครงการซื้อหุ้นคืนวัตถุประสงค์เพื่อบริหารการเงิน วงเงินสูงสุดในการซื้อหุ้นคืน 400,000,000 บาท กำหนดจำนวนหุ้นที่จะซื้อคืน 42,000,000 หุ้น จากมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นร้อยละ 2.85 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด โดยซื้อในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกำหนดระยะเวลาซื้อหุ้นคืนตั้งแต่วันที่ 4 ธันวาคม 2561 ถึงวันที่ 3 มิถุนายน 2562

ปี 2562

- บริษัทได้เตรียมแผนรองรับปัจจัยลบภายใต้ภาวะถดถอยที่ปรากฏชัดเจน ด้วยการเปิดตัวโครงการในทำเลศักยภาพให้ครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงขยายงานด้านธุรกิจบริการให้รองรับความต้องการทั้งการบริหารชุมชน งานบริการด้านวิศวกรรม และธุรกิจนายหน้า
- ได้รับการจัดอันดับเครดิตองค์กรจาก บริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด ที่ระดับ “A-” สะท้อนความมั่นคงขององค์กร ด้วยผลการดำเนินงานที่โดดเด่น มีความชัดเจนของกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการ มีความสามารถในการบริหารต้นทุนการก่อสร้าง การดำเนินนโยบายการเงินอย่างรัดกุมมีเสถียรภาพ และมีสภาพคล่องทางการเงินเพียงพอ
- บริษัทได้ทำสัญญาร่วมทุนกับบริษัท นายณัฏฐ์เอสเตท จำกัด และจัดตั้งบริษัทร่วมทุน ในชื่อบริษัท ดลศิริ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาเป็นอาคาร ให้เช่า บนที่ดินที่ได้เช่าระยะยาว บริเวณถนนพระราม 4 เป็นเงิน 1,452 ล้านบาท (หนึ่งพันสี่ร้อยห้าสิบล้านบาท) โดยบริษัทมีส่วนของการลงทุนในอัตราร้อยละ 50 ของเงิน ลงทุนทั้งหมด ประมาณ 3,791 ล้านบาท บาท (สามพันเจ็ดร้อยเก้าสิบล้านบาท)
- พัฒนาธุรกิจบริการใหม่ “LPN Living Solution” เพื่อสร้างรายได้ให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยครอบคลุมบริการซ่อมแซม ปรับปรุงห้องชุด ปรับปรุงอาคารชุด และออกแบบปรับปรุงระบบบำบัดน้ำเสียแบบครบวงจร
- ออกแคมเปญโฆษณาสื่อสารแบรนด์ เพื่อถ่ายทอดปรัชญาการสร้างบ้านในแบบของ LPN ภายใต้แนวคิด “ความพอดี ที่ดีกว่า” คือการสร้างบ้านที่พอดี กับชีวิตจริงซึ่งมาจาก 3 องค์ประกอบหลัก คือ

1. พอดีกับการออกแบบ
2. พอดีกับบริการ
3. พอดีกับการใช้ชีวิต

ทำให้ LPN เป็นที่อยู่อาศัยที่พอดีกับการใช้ชีวิตที่สุด

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2562 เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2562 มีมติอนุมัติรับซื้อหุ้นของบริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ จำกัด จำนวน 1,000,000 หุ้น คืนจากบริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
- บริษัทได้รับการรับรองต่ออายุ เป็นสมาชิกของแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Thailand's Private Sector Collective Action Coalition Against Corruption: CAC) ในระดับ 4 (Certified)
- บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจ เพื่อสังคม บริษัทย่อย ได้จัดตั้ง “กองทุนอาจารย์ศิริเพื่อพนักงาน LPC” เงินตั้งต้น จำนวน 1,000,000 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้พนักงานที่มีความเดือดร้อนด้านการศึกษา ที่พักอาศัย และด้านสุขภาพ รวมถึงความจำเป็นด้านอื่นๆ กู้ยืมเงินในกองทุนไปใช้เพื่อการนั้นๆ ได้ตามความเหมาะสม โดยไม่คิดดอกเบี้ย ทั้งนี้ เพื่อให้เป็นไปตามเจตนารมณ์ที่ศาสตราจารย์ศิริ เกวลินสฤษฎ์ ผู้บริจาคได้ดำริไว้
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2562 เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน พ.ศ. 2562 มีมติอนุมัติการจำหน่ายหุ้นที่ซื้อคืนเพื่อ บริหารทางการเงิน จำนวน 21,500,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 1.46 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด โดยวิธีการขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และมีกำหนดระยะเวลาในการขายหุ้นที่ซื้อคืนตั้งแต่วันที่ 4 ธันวาคม 2562 ถึงวันที่ 3 มิถุนายน 2565

2) การพัฒนาการของการประกอบธุรกิจ

ตลอดเวลากว่า 2 ทศวรรษที่บริษัทดำเนินธุรกิจในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยยึดหลักของความสำเร็จในการดำเนินการ ซึ่งมีพัฒนาการมาโดยลำดับ อันเกิดจากการศึกษาวิจัยพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ พร้อมทั้งให้ความสำคัญกับการบริการ โดยเฉพาะการบริการหลังการขาย อันได้แก่ “การบริหารอาคารภายหลังการส่งมอบ” ซึ่งเป็นที่มาของแบรนด์ “ลุมพินี” และ “ชุมชนน่าอยู่” ที่ได้รับการยอมรับในปัจจุบัน โดยสามารถแบ่งพัฒนาการที่สำคัญออกเป็นระยะดังนี้

- ปี 2532-2541 • ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร โดยมีการพัฒนาโครงการในหลากหลายรูปแบบทั้งอาคารชุด สำนักงาน อาคารชุดพักอาศัย มินิออฟฟิศ เซตอุตสาหกรรมขนาดย่อม รวมถึงโครงการจัดสรรย่านชานเมือง โดยโครงการต่างๆ ส่วนมากมักเป็นอาคารสูงตั้งอยู่ใจกลางเมือง จนบริษัทได้รับการขนานนามว่าเป็น “**ผู้ชำนาญด้านอาคารสูง**” (High Rise Expertise) โดยกลยุทธ์ในช่วงแรกเน้นการพัฒนาโครงการด้วยการบุกเบิกทำเลใหม่ๆ ในบริเวณที่มีความหนาแน่นสูง การคมนาคมสะดวกใกล้ทางขึ้น-ลงทางด่วน (Blue Ocean Strategy) เช่น บริเวณถนนพระราม 4 และถนนพระราม 3 โดยบริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อยขึ้นด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท เพื่อให้บริการด้านธุรกิจบริหารอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะการบริหารอาคารแก้นิติบุคคลอาคารชุดของโครงการต่างๆ ที่บริษัทพัฒนาและยังมีการร่วมลงทุนในบริษัท พรสันติ จำกัด เพื่อพัฒนาโครงการ พี.เอส.ที. ในระยะต่อมาได้มีการเพิ่มการลงทุน จนปัจจุบันบริษัท พรสันติ จำกัด ถือเป็นหนึ่งในบริษัทย่อยของบริษัท
- ปี 2542-2546 • หลังจากปรับโครงสร้างหนี้แล้วเสร็จ บริษัทได้เริ่มกลับมาพัฒนาโครงการอีกครั้งหนึ่ง โดยอาศัยโอกาสทางการตลาด ที่มีอยู่ในขณะนั้นด้วยการสร้างกระแสความนิยม “ซีตี้คอนโด” หรือคอนโดมิเนียมในราคาล้านต้นๆ ภายใต้แบรนด์ “**ลุมพินี**” สำหรับผู้มีรายได้ระดับกลางถึงกลาง-ล่าง ในขณะที่ผู้ประกอบการรายอื่นเลือกพัฒนาโครงการแนวราบสำหรับกลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้ระดับบน ซึ่งส่วนใหญ่เป็น “บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย” ตามกระแสของตลาดในขณะนั้น ซึ่งบริษัทประสบความสำเร็จในการปิดการขายในทุกโครงการที่เปิดตัว

ในขณะนั้น โดยสามารถปิดการขายทั้งโครงการภายในระยะเวลาอันสั้น ซึ่งส่งผลให้บริษัทเติบโตตามลำดับจนได้รับความเชื่อมั่นจากตลาดในฐานะผู้นำด้านการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยในเมือง โดยปัจจัยที่นำมาซึ่งความสำเร็จอย่างต่อเนื่อง ประกอบไปด้วยกลยุทธ์ทางการตลาด อันได้แก่ **การกำหนดกลุ่มเป้าหมายแบบเฉพาะเจาะจง (Focus Strategy) ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์จากคู่แข่ง (Product Differentiation)** ภายใต้แนวคิด **“LPN Design”** ที่มีประโยชน์ใช้สอยครบถ้วนภายใต้พื้นที่ห้องชุดขนาด 30 ตร.ม. สำหรับห้องชุดแบบสตูดิโอ และขนาด 60 ตร.ม. สำหรับห้องชุดแบบ 2 ห้องนอนที่ได้พัฒนามาอย่างต่อเนื่อง **ความแตกต่างทางการบริการ (Service Differentiation)** อันได้แก่ **“การบริหารอาคารชุด”** ซึ่งถือเป็นการบริการหลังการขาย โดยในระยะหลังได้มีการปรับเปลี่ยนแนวคิดมาเป็น **“การบริหารชุมชน”** ตามกลยุทธ์ **“ชุมชนน่าอยู่”** และปัจจัยสุดท้าย คือ **ผู้นำต้นทุน (Cost Leadership)** โดยทางบริษัทได้กำหนดกลุ่มเป้าหมายของที่อยู่อาศัยในระดับกลางถึงกลางล่าง ซึ่งมีข้อจำกัดด้านราคาจึงต้องให้ความสำคัญกับการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่าย (Cost Management) ในทุกกระบวนการ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีราคาในกลุ่มเป้าหมายของบริษัทสามารถเป็นเจ้าของได้

- เดือนพฤศจิกายน 2544 บริษัทได้ร่วมทุนกับอีก 3 บริษัท จัดตั้งบริษัท แกรนด์ ยูนิค ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ขึ้น เพื่อพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัยสร้างค้างเนื่องจากวิกฤติเศรษฐกิจ โครงการแรกที่เข้าพื้นที่ ได้แก่ **“โครงการลุมพินี เฟลส วอเตอร์คลิฟ”** โดยมีบริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด เป็นผู้รับผิดชอบด้านการบริหารการขายและการตลาด การบริหารงานก่อสร้าง รวมถึงการเจรจากับกลุ่มผู้ซื้อเดิม
- ปี 2547-2548 • เริ่มขยายการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยจากโครงการความสูงไม่เกิน 9 ชั้น เป็นการพัฒนาอาคารสูง โดยมีความสูงประมาณ 20 ชั้น (Medium Rise Condominium) เพื่อให้เกิดความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจและลดข้อจำกัดในการจัดซื้อที่ดิน และได้มีการพัฒนาระบบการก่อสร้างร่วมกับพันธมิตรทางการก่อสร้าง จนสามารถดำเนินงานก่อสร้างให้แล้วเสร็จภายใน 1 ปี เช่นเดียวกับอาคารความสูงไม่เกิน 9 ชั้น ในขณะที่ยังคงรักษาคุณภาพและส่งมอบให้กับลูกค้าได้ตามกำหนดเวลา
- ขยายขนาดของการพัฒนาจากการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยเป็นการพัฒนา **“ชุมชนเมืองขนาดย่อม” (Small Size Township)** ที่มี **“ลุมพินี วิลล์ ศูนย์วัฒนธรรม”** เป็นโครงการนำร่อง โดยจัดเป็นโครงการขนาดใหญ่ที่ประกอบไปด้วยอาคารหลายอาคารในโครงการเดียวกัน และมีห้องชุดเป็นจำนวนมาก จึงเปรียบเสมือนชุมชนเมืองขนาดย่อมที่มี สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ทั้งภายในและภายนอกโครงการ ภายใต้แนวคิด **“Total Solution Services”**
- ปี 2549-2551 • ต่อยอดแบรนด์ **“ลุมพินี เซ็นเตอร์”** โครงการอาคารชุดพักอาศัยสำหรับผู้มีรายได้ระดับกลาง-ล่าง ด้วยการพัฒนา แบรนด์ **“ลุมพินี คอนโดทาวน์”** ด้วยนโยบายในการสร้างที่อยู่อาศัยหลังแรกและชุมชนคุณภาพให้กับกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการที่พักอาศัยเป็นของตนเอง ซึ่งได้เปิดตัวโครงการแรกเมื่อต้นปี 2550 บริเวณถนนรามคำแหงภายใต้ชื่อ **“ลุมพินี คอนโดทาวน์ บดินทรเดชา-รามคำแหง”** โดยปัจจุบันลูกค้าได้เข้าอยู่อาศัยภายใต้การบริหารจัดการ **“ชุมชนน่าอยู่”** เพื่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดี ทั้งด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม มีสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการที่สมบูรณ์พร้อมภายในโครงการ ได้รับความอบอุ่น ปลอดภัย เพื่อสร้างความสุขที่แท้จริงจากการอยู่อาศัย ซึ่งบริษัท จะใช้แบรนด์ **“ลุมพินี คอนโดทาวน์”** เป็นเรื่องในการพัฒนา
- ปี 2552-2553 • เดินหน้าพัฒนาโครงการภายใต้แบรนด์ **“ลุมพินี คอนโดทาวน์”** อย่างต่อเนื่อง หลังจากที่มีโครงการภายใต้แบรนด์ดังกล่าวแล้วเสร็จ 3 โครงการ โดยมีการเปิดตัวโครงการ **“ลุมพินี คอนโดทาวน์ งามอินทรา-นวมินทร์”** ที่เป็นอาคารสูงเป็นครั้งแรกในช่วงปลายไตรมาส 2 อีกทั้งยังมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งยังคงคุณค่าภายใต้แนวคิด **“LPN Design”** ได้แก่ ห้องชุดแบบ 1 ห้องนอนขนาด 25 ตร.ม. โดยได้รับการตอบรับที่ดีเช่นเคยท่ามกลางภาวะวิกฤติเศรษฐกิจ แสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่นของตลาดที่มีต่อแบรนด์ **“ลุมพินี”**

- ในช่วงปลายไตรมาส 4 บริษัทได้ทำการเปิดตัวโครงการ 2 โครงการสุดท้ายของปี โดยหนึ่งในโครงการนั้นคือ “**ลุมพินี พาร์ค ปิ่นเกล้า**” ซึ่งเป็นแบรนด์เฉพาะกิจในขณะนั้นเพื่อแสดงให้เห็นถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทมุ่งมั่นในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยในโครงการนี้ประกอบด้วยพื้นที่สวนขนาดใหญ่เนื้อที่มากกว่า 4 ไร่ ภายใต้ชื่อ “**สวนรวมใจ**” ที่มุ่งหมายให้เป็นพื้นที่พักผ่อนหย่อนใจสำหรับผู้อยู่อาศัยในโครงการ และเป็นศูนย์รวมของการทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อสร้างวัฒนธรรมอันดีงามในการอยู่อาศัยร่วมกัน และเป็นอีกครั้งหนึ่งที่บริษัทสร้างนวัตกรรมในการเปิดตัวอาคารชุดพักอาศัยด้วยการก่อสร้าง “**สวนรวมใจ**” ให้แล้วเสร็จก่อนการเปิดขาย เพื่อให้ผู้ซื้อสัมผัสได้ถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทมุ่งมั่นสร้างสรรค์และส่งมอบ ต่อมาภายหลังบริษัทได้มีการพัฒนาโครงการภายใต้ แบรนด์ “**ลุมพินี พาร์ค**” อย่างต่อเนื่อง จึงถือได้ว่า “**ลุมพินี พาร์ค**” เป็นหนึ่งในแบรนด์ย่อยของแบรนด์ “**ลุมพินี**”
- ปี 2554-2555 • ในปี 2554 บริษัทได้เริ่มขยายการพัฒนาออกไปยังต่างจังหวัด ด้วยการเปิดตัวโครงการ “**ลุมพินี คอนโดทาวน์ พทยาเหนือ-สุขุมวิท**” บริเวณริมถนนสุขุมวิท เพื่อรองรับกลุ่มเป้าหมายในระดับกลาง-ล่าง ที่ต้องการที่พักอาศัยที่มีคุณภาพในราคา ที่ไม่สูงมาก (Affordable Price) เพื่อเป็น “**บ้านหลังแรก**” ซึ่งยังมีการพัฒนาออกสู่ตลาดในเมืองพทยาไม่มากนัก แนวคิดของบริษัทแตกต่างจากบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่ที่มุ่งสู่ตลาดอาคารชุดตากอากาศที่มีราคาสูง เพื่อรองรับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นคนกรุงเทพฯ ที่ต้องการที่พักตากอากาศ หรืออีกนัยหนึ่งคือ “**บ้านหลังที่สอง**”
- หลังจากประสบความสำเร็จจากโครงการลุมพินี คอนโดทาวน์ พทยาเหนือ-สุขุมวิท ในปี 2555 บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยในบริเวณพทยาอีก 2 โครงการ ได้แก่ โครงการลุมพินี วิลล์ นาเกลือ-วงค์มัตย ซึ่ง เป็นโครงการ ที่บริษัทได้นำเสนอแนวคิดใหม่ในการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัย Pleasure Family เพื่อรองรับกับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้สูงอายุ โดยใช้แนวทางการออกแบบ Universal Design เพื่อให้เกิดความสะดวกและปลอดภัยในการใช้ชีวิตประจำวัน อีกทั้งยังได้จัดเตรียมพื้นที่ส่วนกลางเพื่อเป็นศูนย์กลางของการพบปะสังสรรค์ การใช้ชีวิตร่วมกันสำหรับผู้อยู่อาศัย ทุกเพศทุกวัยตามแนวคิด Togetherness Care & share ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของ “**ชุมชนน่าอยู่**” และบริษัทได้เปิดตัวโครงการอีกหนึ่งโครงการภายใต้แบรนด์ใหม่ “**ลุมพินี พาร์คปิ่น**” คอนโดพักตากอากาศที่ผสมผสานระหว่างบรรยากาศของสวนรวมใจและควมมีชีวิตชีวาของบรรยากาศชายทะเล โดยเลือกชายทะเลริมหาดจอมเทียนเป็นทำเลแรกในการพัฒนา นอกจากนี้ยังได้พัฒนา “**ลุมพินี เมกะซิตี**” ที่ต่อยอดมาจากแบรนด์ “**ลุมพินี คอนโดทาวน์**” เพื่อเป็นต้นแบบของโครงการขนาดใหญ่ในลักษณะอาคารสูง โดยยังคงเน้นความสะดวกสบาย ภายใต้แนวคิด “**ชุมชนเมืองขนาดย่อม**” และขยายชุมชนน่าอยู่ไปสู่เมืองชลบุรี ภายใต้แบรนด์ “**ลุมพินี คอนโดทาวน์**” เป็นอีกครั้งหนึ่งที่บริษัทได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด ได้แก่ ห้องชุดขนาด 21.00 ตร.ม. ซึ่งตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมายทั้งในด้านคุณภาพและราคา
- ปี 2556 • บริษัทได้เริ่มขยายการพัฒนาสู่ภาคตะวันออกเป็นครั้งแรก เพราะเล็งเห็นถึงศักยภาพการเติบโตทางเศรษฐกิจ โดยเปิดตัวโครงการ “**ลุมพินี เฟลส ยูตี-โพศรี**” บริเวณถนนโพศรี อำเภอเมือง จังหวัดอุดรธานี โดยทำเลที่ตั้งของโครงการอยู่ในบริเวณที่เป็นศูนย์กลางของเมืองใหม่ โดยบริษัทยังคงได้รับการตอบรับที่ดีจากชาวอุดรธานี ซึ่งเป็นสิ่งยืนยันถึงความแข็งแกร่งของแบรนด์ “**ลุมพินี**” ทั้งนี้บริษัทยังได้ร่วมกับสถาบันการศึกษาท้องถิ่นในการให้โอกาสนักศึกษาในการเข้าฝึกปฏิบัติงานกับบริษัทในการให้บริการแก่ลูกค้าในช่วงการจัดงานขายและงานเปิดตัวโครงการ เพื่อเสริมสร้างทักษะและการเรียนรู้ผ่านการปฏิบัติงานจริง
- หลังจากบริษัทประสบความสำเร็จจากการเปิดตัวโครงการ “**ลุมพินี คอนโดทาวน์ ชลบุรี-สุขุมวิท**” ซึ่งเป็นโครงการต้นแบบของ “**ชุมชนเมืองน่าอยู่**” ที่มุ่งเป้าไปยังกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ในระดับกลาง-ล่าง เดือนพฤษภาคมที่ผ่านมาบริษัทได้เปิดตัวโครงการ “**ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1**” บนพื้นที่กว่า 100 ไร่ ภายใต้

- แนวคิด “ชุมชนเมืองน่าอยู่” ที่ประกอบด้วยอาคารชุดมากกว่า 50 อาคาร ห้องชุดกว่า 10,000 ยูนิต พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ โดยบริษัทได้ร่วมกับบริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท สยามฟิวเจอร์ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) แบ่งปันคุณค่าองค์กร (Creating Share Value) ในการให้บริการและพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกแก่ผู้พักอาศัยในโครงการ ซึ่งโครงการพัฒนาภายใต้แบรนด์ “ลุมพินี ทาวนชิป” จะเป็นหนึ่งในการพัฒนาเชิงกลยุทธ์ในอนาคต เพื่อรักษาการเติบโตของบริษัทในอนาคต
- นอกจากการเปิดตัวโครงการ “ลุมพินี ทาวนชิป รังสิต-คลอง 1” ซึ่งเป็นโครงการขนาดใหญ่ที่พัฒนาภายใต้แนวคิด “ชุมชนเมืองน่าอยู่” แล้ว บริษัทยังได้เปิดตัวโครงการเชิงกลยุทธ์อีกหนึ่งโครงการได้แก่โครงการ “เดอะ ลุมพินี 24” (The Lumpini 24) บริเวณซอยสุขุมวิท 24 เพื่อขยายฐานสู่กลุ่มลูกค้าระดับบน ด้วยราคาขายมากกว่าตารางเมตรละ 150,000 บาท
 - เริ่มใช้ระบบหุ่นจำลองฐานข้อมูลอาคาร (Building Information Modeling: BIM) เพื่อพัฒนาระบบบริหารงานออกแบบและก่อสร้างโครงการ
- ปี 2557
- มุ่งสู่ “องค์กรคุณค่า” ที่ให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณค่าการดำเนินงานในทุกกระบวนการ เพื่อความยั่งยืนในทุกภาคส่วนตามแนวทาง “6 GREEN LPN”
 - ต่อยอดแนวคิดการสร้าง “ชุมชนต้นแบบ” เพื่อ “ชุมชนน่าอยู่” ที่ยั่งยืน ภายใต้วัฒนธรรมการอยู่อาศัย “ร่วมใจ ห่วงใย แบ่งปัน”
 - พัฒนาต้นแบบโครงการสีเขียว LPN Signature Green Project ภายใต้มาตรฐานการออกแบบอาคารที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมโครงการแรกกับโครงการลุมพินี พาร์ค นวมินทร์-ศรีบูรพา
- ปี 2558
- เพิ่มความเข้มข้นในการพัฒนาและเติบโตอย่างยั่งยืน ภายใต้กลยุทธ์ 6 Green LPN ที่รับผิดชอบต่อผลกระทบกับผู้มีส่วนได้เสียทั้ง 8 กลุ่ม ใน 10 กระบวนการพัฒนาสังคมนวัตกรรม
 - จากการดำเนินงานโดยคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมตลอดมา ทำให้บริษัทได้รับ 5 รางวัลแห่งความภาคภูมิใจด้านความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม รวมถึงด้านความยั่งยืนและธรรมาภิบาล
 - ส่งมอบบ้านหลังแรกให้กับสมาชิก “ชุมชนเมืองน่าอยู่” ที่โครงการลุมพินี ทาวนชิป รังสิต-คลอง 1 เฟส 1 ซึ่งตั้งอยู่ใจกลางเมืองนครรังสิต และเป็นโครงการชุดพักอาศัยขนาดใหญ่จำนวน 10,500 ห้องชุด โดยเป็นการส่งมอบบ้านหลังแรกในราคาที่ซื้อได้ควบคู่ไปกับแนวคิด “การสร้างความสุขที่แท้จริงของการอยู่อาศัย” ของชุมชนเมือง
- ปี 2559
- ต่อยอดกลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่” สู่ “ชุมชนน่าอยู่สำหรับคนทุกวัย” เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของสังคมไทย ด้วยการพัฒนาคุณค่าผลิตภัณฑ์ด้านการออกแบบให้เหมาะกับคนทุกวัย “Universal Design” และคุณค่าบริการผ่านกิจกรรมและการดูแลคุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัย
 - ร่วมมือกับสำนักอนามัย กรุงเทพมหานคร และสำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.) ในการพัฒนารูปแบบการดูแลสุขภาพของผู้พักอาศัยในโครงการ “ลุมพินี” โดยใช้พื้นที่กว่า 100 ชุมชนเป็นแหล่งเชื่อมโยงกิจกรรม อันเป็นประโยชน์ต่อสุขภาพ พร้อมพัฒนาขีดความสามารถและทักษะด้านสุขภาพของผู้จัดการชุมชน ตอบโจทย์แนวคิด “ชุมชนน่าอยู่สำหรับคนทุกวัย”
 - ร่วมกับกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน (พพ.) กระทรวงพลังงาน ในการออกแบบอาคารให้เป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐานการออกแบบอาคารเพื่อการอนุรักษ์พลังงาน (Building Energy Code: BEC)
 - พัฒนารูปแบบห้องชุด LPN New Design 2 ห้องนอน รูปแบบใหม่ขนาด 35 ตร.ม. ที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวาง ลงตัวทุกประโยชน์ใช้สอย

- **เดอะ ลุมพินี 24** โครงการพิเศษที่พัฒนาขึ้นในโอกาสครบรอบ 24 ปีของบริษัทเสร็จสมบูรณ์ และเริ่มทยอยโอนกรรมสิทธิ์ นับเป็นโครงการระดับไฮเอนด์โครงการแรกของบริษัทที่ประสบความสำเร็จในด้านยอดขายเป็นอย่างสูง
 - **ส่งมอบลุมพินี พาร์คบิซ ชะอำ** รีสอร์ทคอนโดแห่งแรกริมหาดชะอำ ยกระดับงานบริการเสมือนโรงแรม เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมด้วยการออกแบบตามมาตรฐาน “LPN Signature Green Project” และการอนุรักษ์ต้นไม้เก่าแก่บนที่ดินเดิมกว่า 100 ปี
- ปี 2560
- **ปีแห่งการปรับเปลี่ยน (Year of Shift)** เพื่อรองรับภาวะถดถอย และสร้างความต่อเนื่องในการดำเนินงาน โดยแบ่งกลุ่มธุรกิจของบริษัทออกเป็นกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และกลุ่มธุรกิจให้บริการ พร้อมปรับแนวทางจากการให้บริการเฉพาะโครงการภายใต้การพัฒนาของบริษัท เป็นการให้บริการสู่ภายนอก อันเป็นการดึงดูดศักยภาพและความเป็นมืออาชีพ เพื่อสร้างคุณค่าและการเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับองค์กร
 - **ซื้อกิจการที่บริษัท วิสคอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ลุมพินี วิสคอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด**
ทำหน้าที่ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้กับกลุ่มบริษัทในเครือ
 - **กลับมาพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยให้ครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมาย และปรับภาพลักษณ์องค์กรครั้งใหญ่ให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และกลุ่มเป้าหมายที่เพิ่มขึ้น**
 - **พัฒนาผลิตภัณฑ์ในแนวราบระดับพรีเมียม** ทั้งในส่วนของบ้านเดี่ยวและทาวน์โฮมภายใต้แบรนด์ “**บ้าน 365**” รองรับกลุ่มลูกค้าใหม่ที่ต้องการอยู่ร่วมกันแบบครอบครัวใหญ่ และกลุ่มลูกค้าเดิมที่ต้องการขยายครอบครัว
 - **พัฒนาอาคารชุดพักอาศัยในรูปแบบตลาดเฉพาะกลุ่ม NICHE ภายใต้แบรนด์ “เดอะ ซีเล็คเต็ด เกษตร-งามวงศ์วาน บาย แอล.พี.เอ็น.”** เจาะกลุ่มนิสิตมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ซึ่งได้รับการตอบรับอย่างดียิ่ง จนสามารถปิดการขายได้ภายในเวลาเพียง 2 ชั่วโมง
 - **ร่วมทุนกับบริษัท นายณ์ เอสเตท จำกัด บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน) และบริษัท ช.การช่างเรียลเอสเตท จำกัด จัดตั้งบริษัท กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด เพื่อพัฒนาโครงการไลฟ์สไตล์ซีเนียร์ลิฟวิ่งระดับพรีเมียมในจังหวัดภูเก็ต โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นชาวต่างชาติที่เกษียณอายุ**
- ปี 2561
- **เปลี่ยนแปลงโครงสร้างกรรมการบริษัท โครงสร้างการบริหารงาน และแต่งตั้งผู้บริหารระดับสูง 2 ตำแหน่ง** คือ หัวหน้าคณะเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน (Chief Financial Officer : CFO) และหัวหน้าคณะเจ้าหน้าที่บริหารด้านกลยุทธ์ (Chief Strategy Officer: CSO)
 - **พัฒนาอาคารชุดพักอาศัยระดับพรีเมียมให้ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายระดับกลาง-บน ภายใต้แบรนด์ “ลุมพินี ซีเล็คเต็ด” ได้แก่ โครงการลุมพินี ซีเล็คเต็ด สุทธิสาร-สะพานควาย** เจาะกลุ่มผู้หญิงวัยทำงาน พร้อมปรับโฉมการออกแบบทั้งภายในและภายนอก รวมถึงห้องชุด “New LPN Design” โดยเพิ่มตู้เสื้อผ้าแบบ Walk-in Closet, Bay Window และนำเทคโนโลยี Smart Room ระบบการสั่งงานอัจฉริยะ เปิด-ปิดไฟฟ้าห้องชุดผ่านมือถือ มาใช้อำนวยความสะดวกและเพิ่มความปลอดภัยตลอดการเข้าพักอาศัย
 - **ขยายธุรกิจไปยัง “ออฟฟิศ คอนโด” ที่ประกอบด้วยอาคารสำนักงานและอาคารชุดพักอาศัยในบริเวณเดียวกัน ด้วยรูปแบบมิกซ์ยูส โดยนำร่องด้วยโครงการลุมพินี พาร์ค ภิภาวดี จตุจักร** ซึ่งมีผลตอบรับอย่างดี และปิดการขายได้ 100% จากจำนวนยูนิตที่เปิดขายทั้งหมด
 - **สร้างรายได้ประจำจากการปล่อยเช่าโครงการพร้อมอยู่ เช่น โครงการ “ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1” “ลุมพินี วิลลัส ราชพฤกษ์-บางแวง” พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครันภายใต้สังคมคุณภาพ รองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่อยากมีบ้าน แต่ยังไม่พร้อมตัดสินใจซื้อ รวมถึงกลุ่มเป้าหมายที่เป็นนักลงทุน**
 - **ปรับภาพลักษณ์องค์กร (Rebranding) เพื่อรองรับกลยุทธ์การขยาย ขอบเขตการพัฒนาโครงการให้**

- ครอบคลุม ทุกกลุ่มเป้าหมาย ภายใต้เจตจำนงของแบรนด์ที่ให้ความสำคัญสูงสุดกับคน สร้างสังคมน่าอยู่ ชุมชนน่าอยู่ และองค์กรน่าอยู่ที่สุดตลอดไปกับผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม
- นำมาตรฐานระบบบริหารงานคุณภาพ ISO 9001 และ ISO 14001 มาใช้ในธุรกิจบริการเพื่อเสริมศักยภาพด้านการแข่งขัน และสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ผู้รับบริการ
- ปี 2562
- พัฒนาที่พักอาศัยคุณภาพอย่างครบวงจรด้วยการพัฒนาบ้านพักอาศัยระดับพรีเมียม ภายใต้แบรนด์ “บ้าน 365” รองรับการใช้ชีวิตร่วมกันแบบครอบครัวใหญ่ ที่ประกอบด้วยคนหลายวัยในบ้านหลังเดียวกัน ทั้งนี้ เพื่อตอบสนองความต้องการขยายครอบครัวของฐานลูกค้าของบริษัท
 - สื่อสารการตลาดเพื่อสร้างการรับรู้ และความเข้าใจในตัวแบรนด์ “LPN” ภายใต้แนวคิด “ความพอดี ที่ ดีกว่า” เพื่อต่อยอดปรัชญาการสร้างบ้านในแบบ LPN ที่ยึดความต้องการของลูกค้าเป็นหลักจึงเป็นบ้านที่พอดีกับชีวิตจริง ทั้งการออกแบบ การก่อสร้าง การบริการหลังการขาย และการบริหารชุมชนที่มุ่งมั่นสร้างสังคมที่น่าอยู่ โดยใส่ใจในทุกรายละเอียดการใช้ชีวิต ภายใต้กรอบของความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม

3) รางวัลที่บริษัทได้รับ

- ปี 2549
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีมาก (ระดับ 4 ตราสัญลักษณ์) ติดต่อกันเป็นปีที่ 3 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทเป็น 1 ใน 3 บริษัทที่ได้รับการเสนอชื่อเข้าชิงรางวัล SET Awards 2006 ประเภท Best Performance ในหมวด Property & Construction
- ปี 2550
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีมาก (ระดับ 4 ตราสัญลักษณ์) ติดต่อกันเป็นปีที่ 4 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- ปี 2551
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีมาก (ระดับ 4 ตราสัญลักษณ์) ติดต่อกันเป็นปีที่ 5 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับรางวัล “ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ดีประจำปี 2550-2551” จากสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักนายกรัฐมนตรี (สคบ.)
 - บริษัทเป็น 1 ใน 7 บริษัทจดทะเบียนไทยที่ได้รับการจัดอันดับ “200 Best Under A Billion” ของภูมิภาคเอเชีย แปซิฟิก จากนิตยสาร Forbes Asia
- ปี 2552
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีมาก (ระดับ 4 ตราสัญลักษณ์) ติดต่อกันเป็นปีที่ 6 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- ปี 2553
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ (ระดับ 5 ตราสัญลักษณ์) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับรางวัลประกาศเกียรติคุณเป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน จากสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักนายกรัฐมนตรี (สคบ.) ในฐานะ “ผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ดีประจำปี 2552-2553”
 - นายทิมมพร เปล่งศรีสุข ประธานกรรมการบริหารและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้รับการเสนอชื่อเข้าชิง Set Awards 2010 ในสาขา Best CEO Awards จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - แคมเปญการสื่อสารการตลาด "30 Happy days" และ "Happiness of Caring" ได้รับรางวัล Certificate of Excellence 2010 ในหมวด Interactive and Digital Media (Web-site Design) จาก Bangkok Art Directors Association (BAD Award)

- ปี 2554
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ (ระดับ 5 ตราสัญลักษณ์) ติดต่อกันเป็นปีที่ 2 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับรางวัล Thailand Most Innovative Companies 2011: In Search of Sustainable Innovation โดยบริษัทเป็น 1 ใน 5 บริษัทในกลุ่ม Non-service ที่ได้รับรางวัลนี้ ซึ่งจัดขึ้นโดยคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ
 - หลักทรัพย์ของบริษัท (LPN) ได้รับคัดเลือกให้อยู่ในกลุ่ม SET High Dividend 30 Index (SET HD)
 - บริษัทได้รับผลการประเมินคุณภาพในระดับดีเยี่ยมในการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2554 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย
- ปี 2555
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ (ระดับ 5 ตราสัญลักษณ์) ติดต่อกันเป็นปีที่ 3 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับการคัดเลือกให้เป็น 1 ใน 18 บริษัทที่มีสิทธิได้รับรางวัล บริษัทจดทะเบียนด้านผลการดำเนินงานยอดเยี่ยม (Best Company Performance Award) ในกลุ่มบริษัทที่มีมูลค่าหลักทรัพย์สูงกว่า 10,000 ล้านบาท จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - โครงการลุ่มพินี วิลล์ แฉ่งวัฒนะ-ปากเกร็ด ของบริษัทได้รับโล่รางวัลอสังหาริมทรัพย์ดีเด่น ประเภทอาคารชุดราคาย่อมเยา จาก ฯพณฯ นายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง
 - บริษัทได้รับรางวัลประกาศเกียรติคุณจากสำนักการโยธา กรุงเทพมหานคร ในฐานะผู้บริหารจัดการโครงการที่มีความโดดเด่นด้านการบริหารจัดการความปลอดภัย "อาคารปลอดภัย อุ่นใจทั้งเมือง" จากโครงการลุ่มพินี เฟลส รัชโยธิน และโครงการลุ่มพินี เฟลส พระราม 9-รัชดา
 - บริษัทได้รับการประเมินคุณภาพในระดับดีเลิศในการจัดการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2555 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย โดยได้คะแนนเต็ม 100 คะแนน
- ปี 2556
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ (ระดับ 5 ตราสัญลักษณ์) ติดต่อกันเป็นปีที่ 4 จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับรางวัล “บริษัทที่มีอัตราการเติบโตของมูลค่าแบรนด์องค์กรสูงสุด” ในหมวดอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง จากภาควิชาการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
 - บริษัทได้รับรางวัลรัชฎาภิบาลพัฒนาจากกรมสรรพากร ในฐานะผู้เสียภาษีที่ดีควรค่าแก่การยกย่อง และเป็นการรับรองผู้ประพฤติดีด้านภาษีอากร
- ปี 2557
- บริษัทได้รับการประเมินระดับการพัฒนาความยั่งยืนจากสถาบันไทยพัฒน์ใน 2 ด้าน โดยด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ได้รับการประเมินในระดับ 3 (ผสานเข้ากลยุทธ์) ส่วนด้านการป้องกันการมีส่วนเกี่ยวข้องกับคอร์รัปชัน ได้รับการประเมินในระดับ 2 (ประกาศเจตนารมณ์)
 - นายทิมมพร เปล่งศรีสุข ประธานกรรมการบริหารและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้รับการเสนอชื่อเข้าชิง Set Awards 2014 ในสาขา Best CEO Awards จากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
- ปี 2558
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ (ระดับ 5 ตราสัญลักษณ์) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับรางวัล “บริษัทจดทะเบียนด้านการสนับสนุนกิจการเพื่อสังคมยอดเยี่ยม (SET Social Enterprise Investment Awards)” จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

- บริษัทเป็น 1 ใน 9 บริษัท ในกลุ่มบริษัทจดทะเบียนที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ระหว่าง 30,000-100,000 ล้านบาท ที่ได้รับคัดเลือกเข้ารับการพิจารณารางวัล “บริษัทจดทะเบียนด้านความยั่งยืนยอดเยี่ยม (SET Sustainability Awards)” จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - บริษัทเป็น 1 ใน 51 บริษัทจดทะเบียนที่มีรายชื่อหุ้นยั่งยืน (Thailand Sustainability Investment: THSI) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - บริษัทได้รับรางวัลด้านองค์กรแห่งความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG 100) จากสถาบันไทยพัฒนา
 - บริษัทได้รับรางวัล Recognition จากการประกาศรางวัลรายงานความยั่งยืนประจำปี 2558 (Sustainability Report Awards 2015) จากสมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย
 - บริษัทได้รับการประเมินคุณภาพในระดับดีเลิศในการจัดการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2558 จากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย โดยได้คะแนนเต็ม 100 คะแนน
- ปี 2559
- บริษัทได้รับรางวัล “บริษัทจดทะเบียนที่มีผลการดำเนินงานดีเด่น” (Outstanding Company Performance Awards 2016) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ (ระดับ 5 ตราสัญลักษณ์) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับรางวัล “บริษัทจดทะเบียนด้านความยั่งยืนยอดเยี่ยม” (Best Sustainability Awards 2016) ในกลุ่มบริษัทจดทะเบียนที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ระหว่าง 10,000-30,000 ล้านบาท จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - บริษัทเป็น 1 ใน 51 บริษัทจดทะเบียนที่มีรายชื่อหุ้นยั่งยืน (Thailand Sustainability Investment: THSI) เป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - บริษัทได้รับรางวัลดีเด่นจากการประกาศรางวัลรายงานความยั่งยืนประจำปี 2559 (Sustainability Report Awards 2016) จากสมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย
 - บริษัทได้รับรางวัลด้านองค์กรแห่งความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG 100) จากสถาบันไทยพัฒนา เป็นปีที่ 2 ติดต่อกัน
 - บริษัทได้รับมอบเกียรติบัตร (Recognition) ที่เป็นผู้ริเริ่มจัดทำรายงานแห่งความยั่งยืน (Sustainability Report) อิงเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน หรือ Sustainable Development Goals (SDGs) 17 ข้อ ที่สหประชาชาติประกาศเป็นเป้าหมายโลก จากสถาบันไทยพัฒนา
 - บริษัทได้รับรางวัลด้านการออกแบบอาคารอนุรักษ์พลังงานตามเกณฑ์มาตรฐานการออกแบบอาคาร “Building Energy Code: BEC จากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงานกระทรวงพลังงาน
- ปี 2560
- บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ (ระดับ 5 ตราสัญลักษณ์) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับรางวัลชมเชย Recognition จากการประกาศรางวัลรายงานความยั่งยืนประจำปี 2560 (Sustainability Report Awards 2017) จากสมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย
 - บริษัทได้รับรางวัลด้านองค์กรแห่งความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG 100) ประจำปี 2560 จากสถาบันไทยพัฒนา เป็นปีที่ 3 ติดต่อกัน
 - บริษัทได้รับมอบประกาศนียบัตรแก่ผู้ผ่านกระบวนการรับรองในระดับ 4 (Certified) จากโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (Thailand’s Private Sector Collective Action Coalition Against Corruption: CAC)

- โครงการลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 76-แบร์ริง สเตชั่น ได้รับประกาศเกียรติคุณ “โครงการอสังหาริมทรัพย์ดีเด่นประเภทอาคารชุดราคาเยอ” จากศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย (Agency for Real Estate Affairs)
- ปี 2561
- บริษัทได้รับการจัดอันดับเครดิตองค์กรที่ระดับ “A-” มีแนวโน้ม “คงที่” จากบริษัท ทริสเรตติ้ง จำกัด สะท้อนถึงการเป็นองค์กรที่มีความมั่นคง ภายใต้ผลการดำเนินงานที่โดดเด่น มีความชัดเจนของกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการที่พัฒนาอย่างต่อเนื่อง มีความสามารถในการบริหารต้นทุนการก่อสร้าง ตลอดจนการดำเนินนโยบายการเงินอย่างรัดกุม มีเสถียรภาพ และมีสภาพคล่องทางการเงินที่เพียงพอ
 - บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ (ระดับ 5 ตราสัญลักษณ์) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับรางวัลดีเยี่ยม จากการประกาศรางวัลรายงานความยั่งยืนประจำปี 2561 (Sustainability Report Awards 2018) จากสมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย
 - บริษัทได้รับรางวัลด้านองค์กรแห่งความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG 100) ประจำปี 2561 จากสถาบันไทยพัฒน์เป็นปีที่ 4 ติดต่อกัน
 - บริษัทได้รับรางวัลหุ้นยั่งยืน (Thailand Sustainability Investment : THSI) เป็นปีที่ 3 ในงานประกาศผลรางวัลต้นแบบองค์กรธุรกิจที่ยั่งยืน (SET Sustainability Awards 2018) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - บริษัทได้รับฉลากรับรองแบบอาคารผ่านเกณฑ์อนุรักษ์พลังงานในงาน “BEC Awards 2018” จากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน
 - บริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด ได้รับมอบโล่เชิดชูเกียรติ “โครงการความร่วมมือระหว่างภาครัฐ และภาคเอกชนในการเก็บรวบรวมของเสียอันตรายจากชุมชน จากผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์” จากกรมควบคุมมลพิษ กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม
- ปี 2562
- บริษัทได้รับการจัดอันดับเครดิตองค์กรที่ระดับ A- จากบริษัท ทริสเรตติ้ง จำกัด สะท้อนถึงการเป็นองค์กรที่มีความมั่นคง ภายใต้ผลการดำเนินงานที่โดดเด่น มีความชัดเจนของกลุ่มผลิตภัณฑ์และบริการที่พัฒนาอย่างต่อเนื่องมีความสามารถในการบริหารต้นทุนการก่อสร้าง ตลอดจนการดำเนินนโยบายการเงินอย่างรัดกุม มีเสถียรภาพ และมีสภาพคล่องทางการเงินเพียงพอ
 - บริษัทได้รับรางวัล Special Recognition for Building Communities โดย Property Guru Property Awards 2019 เพื่อเป็นเกียรติแก่ผู้ประกอบการด้านอสังหาริมทรัพย์ที่ดีที่สุดในประเทศไทย จากการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่มีส่วนร่วมสร้างสรรค์ สังคมคุณภาพภายใต้กลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่”
 - บริษัทได้รับการจัดอันดับให้เป็นบริษัทที่มีการกำกับดูแลกิจการในระดับดีเลิศ (5 ตราสัญลักษณ์) จากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)
 - บริษัทได้รับการพิจารณารับรองในระดับ 4 (Certified) เป็นรอบที่ 2 จากการยื่นขอรับรองใหม่ (Re-Certification) จากโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต (Thailand’s Private Sector Collective Action Coalition Against Corruption : CAC)
 - บริษัทได้รับการจัดลำดับเป็น 1 ใน 100 บริษัทจดทะเบียนที่มีการดำเนินงานโดดเด่น ด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG 100 : Environmental, Social and Governance) ประจำปี 2562 จากสถาบันไทยพัฒน์เป็นปีที่ 5 ติดต่อกัน
 - บริษัทได้รับรางวัลหุ้นยั่งยืน เป็นปีที่ 4 (Thailand Sustainability Investment : THSI) ในงานประกาศผลรางวัลต้นแบบองค์กรธุรกิจที่ยั่งยืน (SET Sustainability Awards 2019) จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 - บริษัทได้รับฉลากรับรองอาคารผ่านเกณฑ์อนุรักษ์พลังงานในงาน “BEC Awards 2029” จากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทได้มีการลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 4 บริษัท และลงทุนผ่านบริษัทย่อยจำนวน 1 บริษัท โดยแบ่งลักษณะของการประกอบธุรกิจ ดังนี้

1. บริษัท พรสันติ จำกัด

ดำเนินธุรกิจการพัฒนาส่งหาริมทรัพย์ที่ใช้โครงการอาคารชุดพักอาศัย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกระจายความเสี่ยงในการลงทุน และเชื่อมโยงกลุ่มลูกค้าคุณภาพของประชาคมลุมพินีที่ขยายครอบคลุม และยกระดับการอยู่อาศัยภายใต้แนวทางการพัฒนาเชิงคุณค่า ผลิตรายได้ และบริการของ LPN

2. บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด

ดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารชุมชนแบบครบวงจรให้แก่โครงการที่พัฒนาโดยบริษัท บริษัทย่อย และนิติบุคคลอาคารชุดอื่นๆ

3. บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด

ดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารงานก่อสร้างแบบครบวงจรให้แก่โครงการที่พัฒนาโดยบริษัทและบริษัทย่อย รวมถึงองค์กรภายนอก

4. บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร่ จำกัด”)

ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านบริการชุมชน มีเป้าหมายสร้างรายได้ ศักดิ์ศรี โอกาส และความสุขให้กับพนักงานซึ่งเป็นสตรีด้วยโอกาส โดยปีที่ผ่านมาได้รับการรับรองเป็นกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise: SE) จากกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ กระทรวงพัฒนาความมั่นคงของมนุษย์ ซึ่งเป็นหนึ่งในการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม

5. บริษัท ลุมพินี วิสดอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด

เป็นบริษัทย่อยของบริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แก่บริษัท บริษัทย่อย และองค์กรภายนอกกลุ่ม LPN ทั้งในและต่างประเทศ

บริษัทได้มีการลงทุนในบริษัทร่วมทุนจำนวน 2 บริษัท โดยแบ่งลักษณะของการประกอบ

1. บริษัท กมลลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด

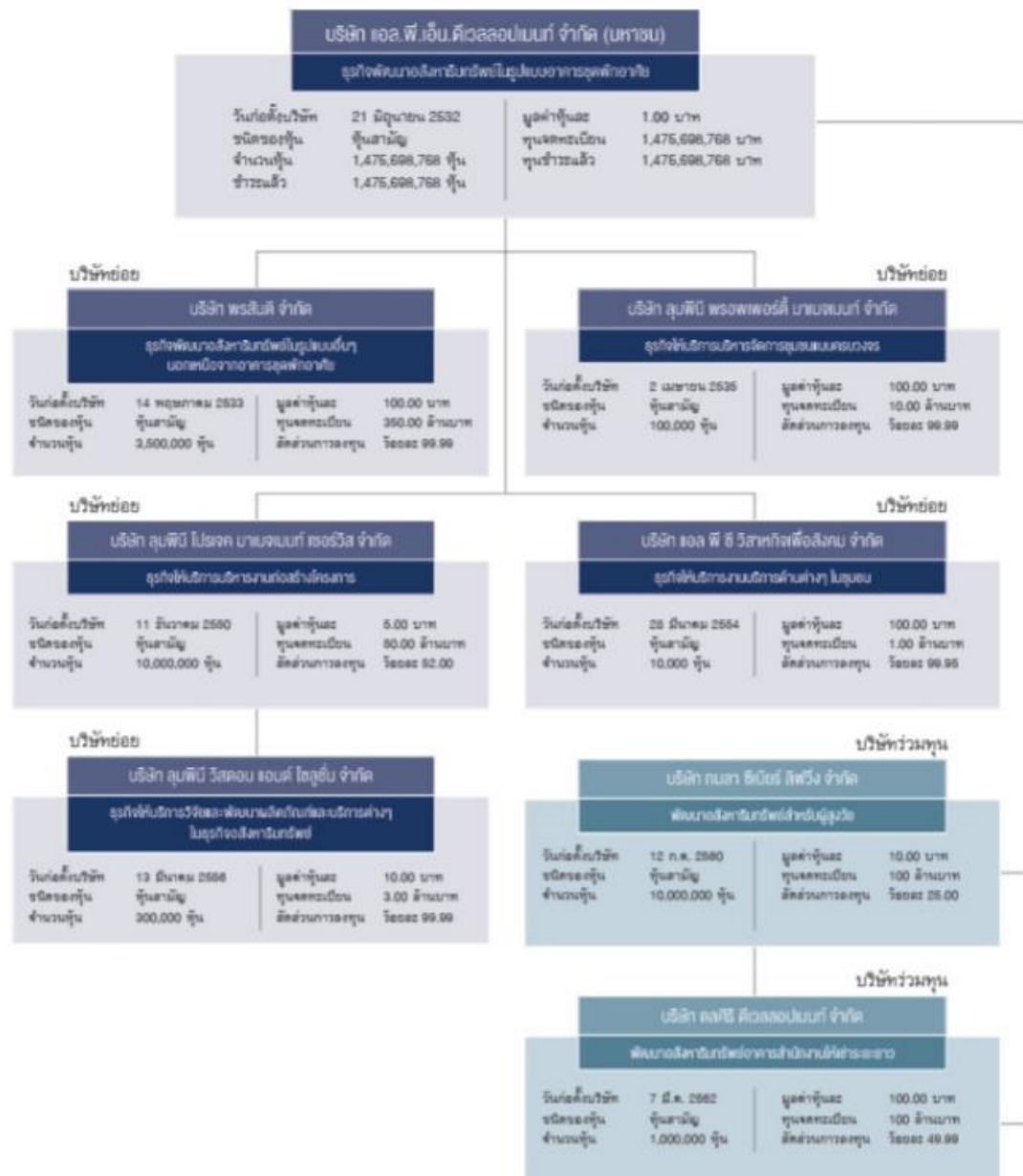
เป็นบริษัทร่วมทุน ดำเนินธุรกิจพัฒนาส่งหาริมทรัพย์สำหรับผู้สูงอายุ

2. บริษัท ดลศิริ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

เป็นบริษัทร่วมทุน ดำเนินธุรกิจพัฒนาส่งหาริมทรัพย์อาคารสำนักงานให้เช่าระยะยาว

ณ สิ้นปี 2562 บริษัทมีโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท ดังนี้

ณ สิ้นปี 2562 บริษัทมีพัฒนาการในทุกด้านและมีเป้าหมายในโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทย่อย ดังนี้



2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทและบริษัทย่อย ดำเนินงานใน 2 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่ กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และกลุ่มธุรกิจให้บริการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1.1 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

1) บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

ประกอบธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการขาย มุ่งเน้นการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยสำหรับผู้ที่มีรายได้ระดับกลางถึงกลาง-ล่าง เป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก (Focus Strategy) และในปี 2560 บริษัทได้ขยายกลุ่มเป้าหมายไปสู่ผู้มีรายได้ระดับกลาง-ล่างถึงบน โดยใช้กลยุทธ์การตลาดในการสร้างความแตกต่าง ทั้งด้านผลิตภัณฑ์และงานบริการ (Differentiation Strategy) การพัฒนาโครงการภายใต้แนวคิด “LPN Design” ซึ่งสอดคล้องกับหลัก Universal Design ทั้งภายในห้องชุดและพื้นที่ส่วนกลาง ซึ่งพื้นที่ส่วนกลางนั้นได้รับการออกแบบเพื่อให้คนทุกวัยสามารถทำกิจกรรมร่วมกันได้ ทั้งวัยเด็ก วัยรุ่น วัยทำงาน และผู้สูงอายุ ทั้งยังได้พัฒนางานบริการหลังการขายในรูปแบบการบริหารชุมชนภายใต้กลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่” ซึ่งได้พัฒนาเป็น “ชุมชนน่าอยู่สำหรับทุกวัย” ที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัยของคนทุกวัย ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่แตกต่างและสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า นอกจากนี้

ยังใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านการบริหารต้นทุน (Cost Leadership Strategy) ซึ่งเป็นจุดแข็งของบริษัทมาสนับสนุนให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน โดยบริษัทได้กำหนดตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการรับรู้และครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท และแยกตามวัตถุประสงค์ในการพัฒนาเป็น 2 รูปแบบ คือ 1) บ้านหลังแรกในเมือง และ 2) บ้านหลังที่ 2 ที่เป็นคอนโดพักตากอากาศ ซึ่งกลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มลูกค้าของบริษัทที่ต้องการมีคอนโดพักตากอากาศเป็นของตนเอง

1. บ้านหลังแรกในเมือง

นอกจากการพัฒนาอาคารชุดพักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลแล้ว ตั้งแต่ปี 2555 บริษัทยังได้ขยายการพัฒนาไปยังต่างจังหวัด ได้แก่ จังหวัดชลบุรี อุตรดิตถ์ เพชรบุรี และเขตการปกครองพิเศษพัทยา รวมถึงการพัฒนาบ้านพักอาศัยในระดับพรีเมียม ภายใต้แบรนด์ “บ้าน 365” โดยบริษัทได้กำหนดตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ไว้ดังนี้

1) “บ้าน 365”

B A A N 3 6 5
R A M A III
B Y L P N

แบรนด์บ้านพักอาศัยระดับพรีเมียม ซึ่งถือเป็นอีกหนึ่งเรื่องสำคัญในการพัฒนาโครงการประเภทบ้านเดี่ยวและทาวนโฮม ของบริษัท เน้นความพิถีพิถันตั้งแต่การเลือกที่ดิน โดยโครงการแรกพัฒนามาทำเลพระราม 3 เนื่องจากเป็นทำเลที่อยู่ในเมือง แต่มีความเป็นส่วนตัว ตอบโจทย์ความต้องการบ้านในเมือง สำหรับลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง และมีแนวโน้มขยายครอบคลุม เพื่อรองรับการอยู่อาศัยที่รวมคน 3 วัยไว้ด้วยกัน

2) “เดอะ ลุมพินี”


THE
LUMPINI
24

แบรนด์ระดับพรีเมียมที่ได้รับการพัฒนาขึ้น เนื่องในโอกาสพิเศษการดำเนินธุรกิจครบรอบ 24 ปีของบริษัท บนทำเลที่มีศักยภาพสูงสุดในซอยสุขุมวิท 24 เขตสุขุมวิทตอนต้นที่แวดล้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก ทั้งยังได้รับการออกแบบที่พิเศษ มีลักษณะอาคารชุดเป็นตัวย Y เพื่อให้ทุกห้องชุดสามารถเปิดมุมมองไปยังภายนอกโดยไม่ถูกอาคารสูงข้างเคียงบดบังทัศนียภาพ จึงเหมาะสมกับการใช้ชีวิตที่หรูหรา เรียบง่าย ตามแบบฉบับของ LPN ที่ช่วยเพิ่มคุณค่าให้กับสภาพแวดล้อมของซอยสุขุมวิท 24

3) “ลุมพินี สุวีท”



แบรนด์ระดับสูงเพื่อตอบสนองความต้องการที่อยู่อาศัยของเจ้าของธุรกิจ หรือผู้บริหารระดับสูงที่ต้องการชีวิตที่สะดวกสบายสูงสุด มีความสามารถในการใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยสูง ทำเลในการพัฒนาโครงการดังกล่าวจึงอยู่ในศูนย์กลางของความเจริญ สะดวกในการเดินทางด้วยระบบคมนาคมขนาดใหญ่ เช่น สถานีรถไฟฟ้า BTS MRT และทางด่วนสายสำคัญ ฯลฯ ครบครันด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการที่สมบูรณ์ พร้อมด้วยจำนวนยูนิตในแต่ละโครงการที่ไม่สูงมาก ทำให้ผู้อยู่อาศัยมีความเป็นส่วนตัวสูงสุด

4) “เดอะ ซีเล็คเต็ด บาย แอล.พี.เอ็น.”



แบรนด์ระดับกลาง-บน ที่มีการพัฒนาคุณค่าผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับวิถีชีวิต (Life Style) ของกลุ่มเป้าหมายที่มีเอกลักษณ์ในการใช้ชีวิต โดยเริ่มพัฒนาแบรนด์นี้เป็นแห่งแรกในทำเลตรงข้ามมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ โครงการเดอะ ซีเล็คเต็ด เกษตร-งามวงศ์วาน บาย แอล.พี.เอ็น. บนถนนงามวงศ์วาน ระหว่างแยกเกษตรนวมินทร์และบางเขน มีกลุ่มเป้าหมาย คือนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บริษัทจึงได้พัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับวิถีชีวิตของนักศึกษา (Campus Condo) โดยเน้นการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางให้สอดคล้องกับการเรียน การศึกษา เช่น พื้นที่สำหรับการนั่งทำงานกลุ่ม มุมสงบในการอ่านหนังสือ รวมถึงพื้นที่เพื่อระดมสมอง ออกกำลังกาย และทำกิจกรรมกลางแจ้ง

5) “ลุมพินี เพลส”



แบรนด์ระดับกลาง-บน ที่พัฒนาขึ้นสำหรับกลุ่มเป้าหมายคนวัยทำงานที่เป็นผู้บริหาร อายุประมาณ 30-40 ปี ทำเลในการพัฒนาโครงการดังกล่าว จึงอยู่ในเขตที่มีความหนาแน่นสูง ติดถนนใหญ่ อาจอยู่ในเขตใจกลางเมืองหรือรอบศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) สะดวกในการเดินทางด้วยทำเลที่ใกล้ระบบคมนาคมขนาดใหญ่ที่ทันสมัย ครบครันด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกที่สมบูรณ์แบบพร้อมต่อการใช้ชีวิตประจำวัน โดยริเริ่มพัฒนาโครงการแรกที่ “ลุมพินี เพลส สาทร” บนถนนนราธิวาสราชนครินทร์ ทั้งยังพัฒนาขนาดของห้องชุด 30 และ 60 ตร.ม. ภายใต้แนวคิดในการออกแบบ LPN Design ที่ให้ประโยชน์ใช้สอยสูงสุด โดยแบรนด์ “ลุมพินี เพลส” ถือเป็นโครงการต้นแบบของซีทีคอนโด โครงการ

อาคารชุดพักอาศัยเกาะตามแนวรถไฟในราคาล้านต้นๆ ที่บริษัทพัฒนาขึ้นในปี 2544 และได้รับความนิยมสูง เนื่องจากสามารถตอบสนองความต้องการในการดำเนินชีวิตของกลุ่มเป้าหมายคนทำงานในเมือง

6) “ลุมพินี พาร์ค”



แบรนด์ระดับกลาง-บน ซึ่งได้รับการพัฒนาขึ้นสำหรับชุมชนขนาดใหญ่ เพื่อเพิ่มคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่นำไปสู่คุณค่าของงานบริการ ด้วยการพัฒนา “สวนรวมใจ” (Community Park) สวนพักผ่อนขนาดใหญ่ที่ร่มรื่นด้วยพื้นที่สีเขียว และพื้นที่ที่ผู้อยู่อาศัยสามารถทำกิจกรรมร่วมกันได้ ไม่ว่าจะเป็นระหว่างครอบครัว หรือเพื่อนบ้านในโครงการ สอดรับกับแนวคิดของการสร้าง “ชุมชนน่าอยู่” ที่ผู้อยู่อาศัยร่วมกันด้วยวัฒนธรรม “ร่วมใจ ห่วงใย และแบ่งปัน” โดยเริ่มโครงการแรกที่โครงการลุมพินี พาร์ค ปิ่นเกล้า

7) “ลุมพินี วิลล์”



แบรนด์ระดับกลาง ซึ่งถูกพัฒนาและต่อยอดมาจากแบรนด์ “ลุมพินี เฟลส” เพื่อคนในวัยทำงานซึ่งอาจเป็นผู้บริหารระดับต้นอายุไม่เกิน 35 ปี ต้องการความสะดวกในการเดินทางและการอยู่อาศัยที่เป็นส่วนตัว ทำเลที่ตั้งโครงการจึงอยู่ในเขตที่มีความหนาแน่นสูง ใกล้แหล่งงาน และสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้างสรรพสินค้า โรงเรียน ฯลฯ แบรนด์ “ลุมพินี วิลล์” จึงเป็นทางเลือกสำหรับคนรุ่นใหม่ที่ต้องการใช้ชีวิตในแบบของตนเอง ขณะที่ยังคงอยู่ใกล้ชิดกับครอบครัวเดิม

8) “ลุมพินี เมกะซิตี” และ “ลุมพินี มิกซ์”



แบรนด์สำหรับกลุ่มเป้าหมายที่มีความหลากหลาย ซึ่งบริษัทพัฒนาขึ้นเมื่อปี 2554 สำหรับโครงการ “ลุมพินี เมกะซิตี บางนา” โครงการขนาดใหญ่ซึ่งตั้งอยู่บนทำเลศักยภาพบนถนนบางนา-ตราด ใกล้แหล่งงาน ทางขึ้นลงทางด่วน และสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย เช่น เซ็นทรัลบางนา ศูนย์การค้าเมกาบางนา ที่ตั้งของอสังหาริมทรัพย์ เพอร์นิเจอร์สัญชาติสวีเดนที่มีชื่อเสียง โดยสร้างเป็นอาคารชุดพักอาศัย 5 อาคาร ความสูง 18, 28, 29 ชั้น จำนวนกว่า 4,000 ยูนิต และด้วยราคาที่ไม่สูงมาก จึงทำให้โครงการดังกล่าวประสบความสำเร็จอย่างสูง

สำหรับแบรนด์ลุมพินี มิกซ์ มีโครงการลุมพินี มิกซ์ เทพารักษ์-ศรีนครินทร์ เป็นโครงการนำร่อง ด้วยทำเลที่มีศักยภาพ เชื่อมต่อกับระบบคมนาคมขนาดใหญ่ และยังไม่มีการพัฒนาที่พักอาศัยในลักษณะอาคารชุดพักอาศัย จึงถือเป็นทำเลที่เป็น บลูโอเซียน โดยภายในโครงการยังพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อมสรรพ

9) “ลุมพินี เซ็นเตอร์” และ “ลุมพินี คอนโดทาวน์”



แบรนด์ระดับกลาง-ล่าง ที่มุ่งสร้างที่อยู่อาศัยเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีให้กับกลุ่มคนวัยเริ่มต้นการทำงาน ผู้ประกอบวิชาชีพอิสระ โดยทำเลที่ตั้งโครงการจะอยู่ในเขตรอยต่อระหว่างใจกลางเมืองกับเขตรอบนอกที่มีความหนาแน่นสูง

ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายขนาดใหญ่ที่มีความต้องการที่พักอาศัยสูง เพื่อให้เป็นบ้านหลังแรกที่มีคุณภาพ และเป็นจุดเริ่มต้นของครอบครัวที่อบอุ่นสำหรับผู้ที่อยู่ในวัยเริ่มต้นของชีวิตครอบครัว

10) “ลุมพินี ทาวน์ชิป”



แบรนด์ระดับกลาง-ล่าง ที่มีขนาดใหญ่ในระดับชุมชนเมืองที่บริษัทพัฒนาขึ้น เพื่อสร้างโอกาสในการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยได้โดยง่าย ด้วยราคาที่จับต้องได้ (Affordable Price) ภายใต้กลยุทธ์การสร้าง “ชุมชนเมืองน่าอยู่” (Livable Township) สำหรับกลุ่มเป้าหมายระดับกลาง-ล่าง โดยเริ่มพัฒนาที่ทำเลรังสิต-คลอง 1 เป็นโครงการแรก ภายใต้ชื่อโครงการ “ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1” ด้วยห้องชุดขนาด 21.50 และ 26.00 ตารางเมตร จำนวนกว่า 10,000 ยูนิต บนพื้นที่ขนาด 100 ไร่ พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นต่อการใช้ชีวิตภายในโครงการอย่างครบครัน เช่น สันทนาการที่หลากหลายเพื่อรองรับผู้อยู่อาศัยจำนวนมาก ศูนย์การค้าชุมชนด้านหน้าโครงการ ร้านสะดวกซื้อ เพื่อสร้างคุณภาพชีวิต สังคม และสิ่งแวดล้อมที่ดีแก่ผู้อยู่อาศัย

2. บ้านหลังที่ 2 ที่เป็นคนโตพักตากอากาศ

นอกจากการอยู่อาศัยในเขตเมืองซึ่งใกล้แหล่งงานและสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นต่อการใช้ชีวิตแล้ว บริษัทยังได้ริเริ่มการพัฒนาบ้านหลังที่ 2 ที่เป็นคนโตตากอากาศ โดยเริ่มขยายการพัฒนาไปที่เขตการปกครองพิเศษพัทยาเป็นครั้งแรก ตามด้วยชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

1) “ลุมพินี พาร์คบีช”



แบรนด์ระดับกลาง-บน ที่ต่อยอดมาจากแบรนด์ “ลุมพินี พาร์ค” ซึ่งผสมผสานระหว่างบรรยากาศของ “สวนรวมใจ” และความมีชีวิตชีวาของบรรยากาศชายทะเล โดยพัฒนาเป็นที่แรกที่โครงการ “ลุมพินี พาร์คบีช จอมเทียน” ริมหาดจอมเทียน พัทยา ซึ่งโครงการดังกล่าวยังได้รับการออกแบบให้ห้องชุดทุกห้องสามารถมองเห็นวิวทะเลได้ ด้วยระดับราคาที่ไม่สูง ก็สามารถเป็นเจ้าของห้องชุดพักตากอากาศที่สะดวกในการเดินทางอย่างมาก เพียง 2 ชั่วโมงจากกรุงเทพมหานคร นอกจากนี้ ยังเป็นการนำการบริหารจัดการชุมชนน่าอยู่ ซึ่งเป็นจุดแข็งของบริษัทนำเสนอแก่ผู้พักอาศัยในพัทยา และด้วยความสำเร็จจากการตอบรับที่ดีของลูกค้า บริษัทจึงได้ขยายการพัฒนาไปยังเขตชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ในปี 2558 ที่ผ่านมา

2) “ลุมพินี ซีวิว จอมเทียน”



แบรนด์ระดับกลาง เพื่อรองรับกลุ่มเป้าหมายคนในวัยทำงาน ซึ่งอาจเป็นผู้บริหารระดับต้น อายุไม่เกิน 35 ปี ที่ต้องการบ้านหลังที่ 2 ที่บ้านพักตากอากาศวิวชายทะเล โดยเริ่มพัฒนาโครงการแรกในทำเลพัทยา ภายใต้ชื่อโครงการ “ลุมพินี ซีวิว จอมเทียน” บนทำเลต่อเนื่องมาจากโครงการ “ลุมพินี พาร์คบีช จอมเทียน” ซึ่งเป็นรีสอร์ทคอนโดโครงการแรกของบริษัท เพื่อให้เป็นบ้านพักตากอากาศในราคาที่สามารถเป็นเจ้าของได้โดยง่าย สำหรับ

กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลาง ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท พร้อมสัมผัสมุมมองและกลิ่นอายทะเลที่กว้างสุดตา ภายใต้การบริหารจัดการ “ชุมชนน่ายุ” และการให้บริการที่สนองตอบต่อวิถีชีวิตของคนที่ต้องการมาพักในแบบของรีสอร์ทคอนโด

2) บริษัท พรสันติ จำกัด

ประกอบธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบ เช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ ฯลฯ นอกจากนี้ ยังรับผิดชอบงานด้านบริหารทรัพย์สินเพื่อเช่าประเภทพาณิชย์กรรม ได้แก่ ห้องชุดเพื่อการพาณิชย์ในโครงการอาคารชุดพักอาศัย รวมถึงบริหารจัดการร้านค้าในศูนย์การค้าชุมชน เพื่อรองรับนโยบายการบริการแบบครบวงจรภายในชุมชน (Total Solutions Service) และอำนวยความสะดวกในการดำเนินชีวิตประจำวันของผู้อยู่อาศัย ซึ่งการบริหารพื้นที่เพื่อเช่าเหล่านี้ นอกจากจะสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่โครงการแล้ว ยังทำรายได้อย่างสม่ำเสมอ (Recurring Income) จากการเช่าให้กับบริษัทอีกด้วย

2.1.2 กลุ่มธุรกิจให้บริการ

บริษัทได้กำหนดนโยบายการบริการหลังการขายเพื่อดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่องในทุกโครงการ จึงได้จัดตั้งกลุ่มธุรกิจให้บริการที่มีความเกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ขึ้น 4 บริษัท เพื่อให้บริการในด้านต่างๆ ได้แก่

1) บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด เป็นผู้รับผิดชอบการบริการหลังการขายอย่างครบวงจร ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่

- งานบริหารชุมชน

โดยรับผิดชอบในการบริหารจัดการชุมชน ที่มุ่งเน้นการเพิ่มคุณค่าของการบริการหลังการขายมอบโครงการที่บริษัทพัฒนาขึ้น ด้วยกลยุทธ์ “ชุมชนน่ายุ” ซึ่งพัฒนามาเป็นกลยุทธ์ “ชุมชนน่ายุสำหรับคนทุกวัย” โดยมีเป้าหมายเพื่อรักษาชื่อเสียงและคุณค่าของโครงการ ภายใต้การพัฒนาของบริษัทและชุมชนผู้พักอาศัยด้วยทีมงานบริหารชุมชนมืออาชีพ โดยบริหารจัดการทรัพย์สินภายในโครงการ บริหารจัดการงบประมาณ ดูแลคุณภาพชีวิต สิ่งแวดล้อม รวมทั้งความปลอดภัย และผู้มีส่วนได้เสีย ได้แก่ ผู้อยู่อาศัย ทีมบริหารชุมชน และคณะกรรมการนิติบุคคลอาคารชุด ภายใต้กลยุทธ์ “F-B-L-E-S+P” โดยในปี 2560 ได้มีนโยบายในการรับบริหารจัดการชุมชนอื่นๆ อีกด้วย

- งานบริหารทรัพย์สินเพื่อเช่า ประเภทที่พักอาศัย

โดยรับผิดชอบในการบริหารทรัพย์สินประเภทห้องชุดพักอาศัยที่ผู้ซื้อ (นักลงทุน) ต้องการจัดหาผู้เช่าและผู้ซื้อ นอกจากนั้น ยังดำเนินการตรวจคัดกรองผู้เช่า เพื่อความปลอดภัยในชุมชน

- งานบริหารพื้นที่จอดรถยนต์

โดยรับผิดชอบการบริหารพื้นที่จอดรถยนต์ในอาคารสำนักงานขนาดใหญ่ที่มีที่จอดรถยนต์เป็นจำนวนมาก และเป็นทรัพย์สินของบริษัท รวมทั้งให้บริการเช่า จัดเก็บรายได้ และบำรุงรักษา เพื่ออำนวยความสะดวกให้ลูกค้าและผู้มาติดต่อทั้งหมดให้มีความคล่องตัว ปลอดภัย และเป็นระเบียบ

2) บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด รับผิดชอบงานบริการบริหารโครงการให้แก่บริษัทและบริษัทในเครือ

โดยได้รับการสนับสนุนจาก LPN Team กว่า 20 บริษัท นอกจากนี้ ในปี 2560 บริษัทยังได้ขยายฐานธุรกิจเปิดให้บริการแก่โครงการภายนอกอีกด้วย โดยมุ่งเน้นการบริหารโครงการเพื่อการส่งมอบคุณค่าผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้า ได้แก่ การบริหารคุณภาพ การควบคุมและบริหารต้นทุน ความรวดเร็วในการส่งมอบ ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม รวมถึงความปลอดภัยของคนงานและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ภายใต้กลยุทธ์ “Q-C-S-E-S+P”

3) บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด (เดิมชื่อ “บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร่ จำกัด”)

รับผิดชอบด้านงานบริการชุมชน โดยให้บริการด้านการดูแลรักษาความสะอาดและการบริการชุมชนอย่างครบวงจร โดยในปี 2560 บริษัทได้ปรับแนวทางการดำเนินงานจากเดิมที่ให้บริการเฉพาะโครงการที่บริษัทพัฒนาขึ้น เป็นการให้บริการสู่

ภายนอก และขยายกลุ่มพนักงานจากสตรีด้อยโอกาสไปยังกลุ่มคนพิการและผู้สูงอายุ และมาในปี 2561 นี้ บริษัทยังได้รับรองเป็นกิจการเพื่อสังคมจากกรมพัฒนาสังคมและสวัสดิการ กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์

- 4) บริษัท ลุมพินี วิสคอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด รับผิดชอบด้านงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้แก่บริษัทและบริษัทในเครือ รวมทั้งบริการให้คำปรึกษา และวิจัยทางด้าน GREEN หรือ Sustainable Development และ BIM (Building Information Modeling) แก่บริษัทและองค์กรอื่นภายนอก ทั้งภายในและต่างประเทศ

2.1.3 โครงการภายใต้การพัฒนาของบริษัท

- ปี 2532 • พัฒนาโครงการอาคารชุดสำนักงาน ลุมพินี ทาวเวอร์ บนถนนพระราม 4
มูลค่าโครงการประมาณ 2,118 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2535
- ปี 2533 • พัฒนาโครงการอาคารชุดสำนักงาน แอล.พี.เอ็น.ทาวเวอร์ บนถนนรัชดาภิเษก
มูลค่าโครงการประมาณ 564 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2535
- พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย พี.เอส.ที.คอนโดวิลล์ ทาวเวอร์ 1 บนถนนนนทบุรี
พัฒนาแล้วเสร็จปี 2537
- ปี 2534 • พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย พี.เอส.ที.คอนโดวิลล์ ทาวเวอร์ 2 และอาคาร พี.เอส.ที.มินิออฟฟิศ
บนถนนนนทบุรี พัฒนาแล้วเสร็จปี 2537
- ปี 2535 • พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย ลุมพินี เฟลส บนถนนศรีบำเพ็ญ
มูลค่าโครงการประมาณ 408 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2537
- ปี 2537 • พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย สีพระยา ริเวอร์วิว บนถนนโยธา
มูลค่าโครงการประมาณ 1,100 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2541
- พัฒนาโครงการบ้านจัดสรรแห่งแรกภายใต้ชื่อ บ้านลุมพินี บางบัวทอง บนถนนตลิ่งชัน-สุพรรณบุรี จังหวัดนนทบุรี มูลค่าโครงการประมาณ 634 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2539
- พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย พี.เอส.ที.ซีดีโฮม
มูลค่าโครงการประมาณ 1,374 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2542
- พัฒนาโครงการ แอล.พี.เอ็น.มินิออฟฟิศ บนถนนรัชดาภิเษกเชื่อมกับถนนนางลิ้นจี่
มูลค่าโครงการประมาณ 29 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2537
- ปี 2538 • ซื้อที่ดินบริเวณถนนนราธิวาสราชนครินทร์ ถนนแฮปปี้แลนด์ และที่ดินบริเวณถนนผดุงภัณฑ์
- ปี 2539 • พัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย ลุมพินี เซ็นเตอร์ แฮปปี้แลนด์ อาคารพักอาศัยสูง 7 ชั้น
พร้อมทั้งอาคารพาณิชย์ 24 ยูนิต บนถนนแฮปปี้แลนด์ มูลค่าโครงการประมาณ 474 ล้านบาท
- ปี 2540 • เชลโลโครงการลุมพินี เซ็นเตอร์ แฮปปี้แลนด์ โครงการ แอล.พี.เอ็น.เทคโนแพค โครงการลุมพินี คอมเพล็กซ์ (ที่ดินบริเวณถนนนราธิวาสราชนครินทร์ ซึ่งปัจจุบันคือ ที่ดินโครงการลุมพินี เฟลส สาทร) เนื่องจากภาวะผันผวนทางเศรษฐกิจ ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ซบเซาอย่างมาก ลูกค้าที่ได้มีการทำสัญญาจะซื้อขายไว้แล้ว ในแต่ละโครงการชำระเงินค่างวดล่าช้า ในขณะเดียวกันการหาลูกค้าใหม่เข้ามาก็มีความเป็นไปได้ค่อนข้างน้อย ประกอบกับปัญหาของสถาบันการเงิน
- ยกเลิกสัญญาจะซื้อขายที่ดินบริเวณถนนผดุงภัณฑ์ เขตหนองจอก เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจและปัญหาการพัฒนาที่ดินแปลงนี้ จึงเจรจาตกลงกับผู้ขาย โดยได้ยกเลิกสัญญาและคืนเงินมัดจำ
- ปี 2541 • เชลโลโครงการแอล.พี.เอ็น.สุขุมวิท ทาวเวอร์ (บริเวณสุขุมวิทซอย 2) เนื่องจากภาวะผันผวนทางเศรษฐกิจ ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ซบเซาต่อเนื่อง พื้นที่ว่างของอาคารสำนักงานมีปริมาณสูง ประกอบกับมีการปิดการค้าเงินกิจการ เป็นจำนวนมาก ทำให้พื้นที่อาคารต่างๆ ว่างเพิ่มมากขึ้น ซึ่งทำให้ยอดจองพื้นที่โครงการ แอล.พี.เอ็น. สุขุมวิท ทาวเวอร์

ไม่เพิ่มขึ้นจากเดิม ทำให้ต้องชะลอโครงการ และขอยกเลิกสัญญาจะซื้อขายที่ทำไว้กับลูกค้า โดยเจรจาตกลงเปลี่ยนไปซื้อพื้นที่ในโครงการอื่นของบริษัทแทน

- ปี 2542 • บริษัทได้เปิดขายโครงการลุมพินี เซ็นเตอร์ แอปป์แลนด์ ระหว่างวันที่ 26-28 พฤศจิกายน 2542 หลังจากที่ต้องชะลอโครงการมาตั้งแต่ปี 2540 อันเนื่องมาจากภาวะวิกฤติทางเศรษฐกิจ โดยได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบโครงการ รวมถึงกำหนดราคาขายให้เหมาะสมกับภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในขณะนั้น ซึ่งจากแคมเปญการขายในครั้งนี้สามารถทำรายได้เกินเป้าหมาย โดยมีมูลค่าการขายทั้งสิ้น 107 ล้านบาท จากจำนวนยอดขายรวม 302 ยูนิต พัฒนาแล้วเสร็จปี 2543
- ปี 2543 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการลุมพินี เซ็นเตอร์ แอปป์แลนด์ (เฟส 2) ซึ่งเป็นโครงการต่อเนื่องจากลุมพินี เซ็นเตอร์ แอปป์แลนด์ (เฟส 1) ที่เปิดการขายในปลายปี 2542 และประสบผลสำเร็จอย่างสูง โดยบริษัทได้เปิดตัวเฟส 2 ในเดือนพฤศจิกายน 2543 มียอดขายรวมทั้งสิ้น 145 ยูนิต มูลค่าการขาย 61 ล้านบาท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2544
- ปี 2544 • เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัย **ลุมพินี เฟลส สาทร** อาคารชุดพักอาศัยสูง 9 ชั้น 4 อาคาร จำนวนรวม 603 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 750 ล้านบาท ในเดือนมีนาคม ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยโครงการเดียวที่เปิดตัวในช่วงภาวะเศรษฐกิจซบเซาต่อเนื่อง แต่ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีตามที่บริษัทคาดการณ์ไว้ การก่อสร้างทั้ง 4 อาคาร เสร็จสมบูรณ์ และสามารถรับรู้รายได้ทั้งหมดในต้นปี 2545 โดยได้รับการสนับสนุนเงินกู้จากธนาคารไทยธนุ จำกัด (มหาชน)
- เปิดตัวโครงการลุมพินี เซ็นเตอร์ แอปป์แลนด์ (เฟส 4) จำนวนรวม 558 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 286 ล้านบาท การก่อสร้างเสร็จสมบูรณ์และสามารถรับรู้รายได้ในปี 2545 โดยได้รับการสนับสนุนเงินกู้จากธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)
- ปี 2545 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัย **ลุมพินี เฟลส วอเตอร์คลิฟ** ซึ่งเป็นโครงการร่วมทุนระหว่างบริษัทกับบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) บริษัท แสนสิริ จำกัด (มหาชน) และบริษัท เยาววงศ์ จำกัด โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25 และรับผิดชอบด้านการบริหารงานโครงการทั้งหมด โดยสามารถปิดการขายรวม 620 ยูนิต จำนวน 4 อาคาร ภายในระยะเวลา 3 เดือน และพัฒนาโครงการต่อจนเสร็จสมบูรณ์ พร้อมทั้งสามารถโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้าได้ในปีเดียวกัน
- บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวน 4 โครงการ คือ ลุมพินี เซ็นเตอร์ ลาดพร้าว 111 ลุมพินี เซ็นเตอร์ แอปป์แลนด์ (เฟส 4) ลุมพินี เฟลส สวนพลู-สาทร และลุมพินี เฟลส พระราม 4-สาทร พัฒนาแล้วเสร็จ ปี 2546 มูลค่ารวมทั้ง 4 โครงการ ประมาณ 1,339 ล้านบาท
- ปี 2546 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 8 โครงการ คือ ลุมพินี เฟลส นราธิวาส 24 ลุมพินี เฟลส พระราม 3-เจริญกรุง พัฒนาแล้วเสร็จปี 2546 และลุมพินี วิลล์ พระแม่มาลี-สาทร ลุมพินี เฟลส นราธิวาสราชนครินทร์ ลุมพินี เซ็นเตอร์ ลาดพร้าว 111 (เฟส 2 อาคาร E) ลุมพินี สวีท รัชดา-พระราม 3 ลุมพินี สวีท สุขุมวิท 41 และลุมพินี เซ็นเตอร์ ลาดพร้าว 111 (เฟส 2 อาคาร F และ G) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2547 มูลค่ารวมทั้ง 8 โครงการ ประมาณ 2,800 ล้านบาท
- ปี 2547 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 4 โครงการ คือ ลุมพินี เซ็นเตอร์ สุขุมวิท 77 ลุมพินี วิลล์ รัชดา-ลาดพร้าว ลุมพินี เฟลส พระราม 3-ริเวอร์วิว ลุมพินี วิลล์ พหล-สุทธิสาร พัฒนาแล้วเสร็จปี 2548 และลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 77 พัฒนาแล้วเสร็จปี 2549 มูลค่ารวมทั้ง 4 โครงการ ประมาณ 5,610 ล้านบาท
- ปี 2548 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 4 โครงการ คือ ลุมพินี เซ็นเตอร์ นวมินทร์ พัฒนาแล้วเสร็จปี 2548 และลุมพินี เฟลส ปิ่นเกล้า ลุมพินี วิลล์ ศูนย์วัฒนธรรม พัฒนาแล้วเสร็จปี 2549 และลุมพินี เฟลส นราธิวาส-เจ้าพระยา พัฒนาแล้วเสร็จปี 2550 มูลค่ารวมทั้ง 4 โครงการ ประมาณ 6,930 ล้านบาท

- บริษัทได้แจ้งสารสนเทศเรื่องการได้รับอนุมัติรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมจากสำนักงานคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ (สว.) ของโครงการลุมพินี วิลล์ รัชดา-ลาดพร้าว ต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 17 พฤษภาคม 2548 และบริษัทได้วางแผนเริ่มงานก่อสร้าง แต่หลังจากเริ่มงานเข้าไปเพียงเล็กน้อย ได้มีกลุ่มบุคคลยื่นฟ้องต่อศาลปกครอง ขอให้ตรวจสอบเรื่องการรวมโฉนดที่ดิน ศาลปกครองจึงมีคำสั่งเมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2548 ขอให้บริษัทระงับการก่อสร้างไว้จนกว่าจะมีคำสั่งเปลี่ยนแปลง เพื่อดำเนินการในเรื่องการรวมโฉนดของกรมที่ดิน
- ปี 2549 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 4 โครงการ คือ ลุมพินี เฟส พหล-สะพานควาย พัฒนาแล้วเสร็จปี 2550 และลุมพินี เฟส รัชดา-ท่าพระ ลุมพินี วิลล์ รามคำแหง 44 และลุมพินี เฟส ปิ่นเกล้า 2 พัฒนาแล้วเสร็จปี 2551 มูลค่ารวมทั้ง 4 โครงการ ประมาณ 6,200 ล้านบาท
- ปี 2550 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 6 โครงการ คือ **ลุมพินี คอนโดทาวน์ บดินทรเดชา-รามคำแหง** (โครงการแรกที่พัฒนาภายใต้แบรนด์ ลุมพินี คอนโดทาวน์) ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-หลักสี่ ลุมพินี วิลล์ รามอินทรา-หลักสี่ พัฒนาแล้วเสร็จปี 2551 และลุมพินี วิลล์ ประชาชื่น-พงษ์เพชร ลุมพินี สวิท ปิ่นเกล้า และลุมพินี คอนโดทาวน์ รัตนธิเบศร์ พัฒนาแล้วเสร็จปี 2552 มูลค่ารวมทั้ง 6 โครงการ ประมาณ 9,000 ล้านบาท
- ปี 2551 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 5 โครงการ คือ ลุมพินี วิลล์ รามคำแหง 26 ลุมพินี สวิท พระราม 8 ลุมพินี เฟส พระราม 8 พัฒนาแล้วเสร็จปี 2552 และลุมพินี เฟส พระราม 9-รัชดา (เฟส 1) ลุมพินี วิลล์ บางแค พัฒนาแล้วเสร็จปี 2553 มูลค่ารวมทั้ง 5 โครงการ ประมาณ 6,910 ล้านบาท
- ปี 2552 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 5 โครงการ คือ ลุมพินี เฟส รามอินทรา-หลักสี่ พัฒนาแล้วเสร็จปี 2552 และลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-นวมินทร์ ลุมพินี วิลล์ ราษฎร์บูรณะ-ริเวอร์วิว ลุมพินี วิลล์ ลาดพร้าว-โชคชัย 4 พัฒนาแล้วเสร็จปี 2553 และ **ลุมพินี พาร์ค ปิ่นเกล้า** (โครงการแรกที่พัฒนาภายใต้แบรนด์ ลุมพินี พาร์ค) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2554 มูลค่ารวมทั้ง 5 โครงการ ประมาณ 9,210 ล้านบาท
- ปี 2553 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 6 โครงการ คือ ลุมพินี คอนโดทาวน์ บางแค พัฒนาแล้วเสร็จปี 2553 และลุมพินี เฟส รัชโยธิน ลุมพินี เฟส พระราม 4-กล้วยน้ำไท ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-นวมินทร์ (อาคาร D) ลุมพินี เฟส พระราม 9-รัชดา (เฟส 2) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2554 และลุมพินี พาร์ค ริเวอร์ไซด์-พระราม 3 พัฒนาแล้วเสร็จปี 2555 มูลค่ารวม 6 โครงการ ประมาณ 14,030 ล้านบาท
- ปี 2554 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 11 โครงการ คือ ลุมพินี คอนโดทาวน์ นิศา-เสรีไทย ลุมพินี วิลล์ ลาซาล-แบร์รี่ ลุมพินี คอนโดทาวน์ นิศา-เสรีไทย 2 ลุมพินี วิลล์ พิบูลสงคราม-ริเวอร์วิว ลุมพินี วิลล์ แจ้งวัฒนะ-ปากเกร็ด ลุมพินี วิลล์ พัฒนาการ-เพชรบุรีตัดใหม่ ลุมพินี คอนโดทาวน์ พญาเหนือ-สุขุมวิท และลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-ลาดปลาเค้า พัฒนาแล้วเสร็จปี 2555 และลุมพินี เมกะซิตี บางนา (เฟส 1) ลุมพินี พาร์คบีช จอมเทียน ลุมพินี วิลล์ นาเกลือ-วงศ์มัตย (เฟส 1) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2556 มูลค่ารวม 11 โครงการ ประมาณ 14,480 ล้านบาท
- ปี 2555 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 8 โครงการ คือ ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 109-แบร์รี่ ลุมพินี เมกะซิตี บางนา (เฟส 2) ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 77 (2) ลุมพินี วิลล์ นาเกลือ-วงศ์มัตย (เฟส 2) และลุมพินี คอนโดทาวน์ ชลบุรี-สุขุมวิท พัฒนาแล้วเสร็จปี 2556 ลุมพินี พาร์ค รัตนธิเบศร์-งามวงศ์วาน ลุมพินี วิลล์ ประชาชื่น-พงษ์เพชร (2) และลุมพินี วิลล์ รามคำแหง 60/2 พัฒนาแล้วเสร็จปี 2557 มูลค่ารวม 8 โครงการ ประมาณ 16,300 ล้านบาท

- ปี 2556 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 10 โครงการ คือ ลุมพินี เมกะซิตี๋ บางนา (อาคาร C) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2556 ลุมพินี คอนโดทาวน์ ชลบุรี-สุขุมวิท (เฟส 2) ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-ลาดปลาเค้า 2 ลุมพินี เฟลส ยูตี-โพศรี ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-ลาดกระบัง และลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 (เฟส 1) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2557 ลุมพินี เฟลส สุขสวัสดิ์-พระราม 2 ลุมพินี พาร์ค พระราม 9-รัชดา ลุมพินี เฟลส ศรีนครินทร์-หัวหมาก สเตชั่น และเดอะ ลุมพินี 24 พัฒนาแล้วเสร็จปี 2558 มูลค่ารวม 10 โครงการ ประมาณ 19,255 ล้านบาท
- ปี 2557 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 8 โครงการ คือ ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช 46 ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-พัฒนาการ ลุมพินี ซีวีวี จอมเทียน พัฒนาแล้วเสร็จปี 2557 ลุมพินี เฟลส บรมราชชนนี-ปิ่นเกล้า ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-ลาดกระบัง (2) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2558 และลุมพินี พาร์ค นวมินทร์-ศรีบูรพา ลุมพินี พาร์ค เพชรเกษม 98 (เฟส 1) ลุมพินี คอนโดทาวน์ ร่มเกล้า-สุวรรณภูมิ พัฒนาแล้วเสร็จปี 2559 มูลค่ารวม 8 โครงการ ประมาณ 13,000 ล้านบาท
- ปี 2558 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 4 โครงการ คือ ลุมพินี พาร์คบีช ชะอำ ลุมพินี วิลล์ นครินทร์-ริเวอร์วิว ลุมพินี มิกซ์ เทพารักษ์-ศรีนครินทร์ พัฒนาแล้วเสร็จปี 2558 และลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 76-แบร์ริง สเตชั่น พัฒนาแล้วเสร็จปี 2559 มูลค่ารวม 4 โครงการ ประมาณ 5,900 ล้านบาท
- ปี 2559 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 3 โครงการ คือ ลุมพินี วิลล์ ราชพฤกษ์-บางแกว ลุมพินี ซีวีวี ชะอำ (อาคารบี) พัฒนาแล้วเสร็จปี 2560 และลุมพินี พาร์ค เพชรเกษม 98 (เฟส 2) พัฒนาแล้วเสร็จ ปี 2560 มูลค่ารวม 3 โครงการ ประมาณ 3,720 ล้านบาท
- ปี 2560 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 6 โครงการ คือ ลุมพินี สวีท เพชรบุรี-มักกะสัน ลุมพินี สวีท ดินแดง-ราชปรารภ เดอะ ซีเล็คเตด เกษตร-งามวงศ์วาน ลุมพินี พาร์ค พหล 32 ลุมพินี เฟลส รัชดา-สาธุ และลุมพินี เฟลส พระราม 3-ริเวอร์โรน มูลค่ารวม 6 โครงการ ประมาณ 10,950 ล้านบาท
- ปี 2561 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 9 โครงการ คือ ลุมพินี ซีวีวี ชะอำ อาคารเอ ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 76-แบร์ริงสเตชั่น (2) ลุมพินี ซีเล็คเตด สุทธิสาร-สะพานควาย ลุมพินี พาร์ค วิวาดี-จตุจักร ลุมพินี พาร์ค บรมราชชนนี-สิรินธร ลุมพินี วิลล์ พัฒนาการ-ศรีนครินทร์ ลุมพินี วิลล์ สุขสวัสดิ์-พระราม 2 ลุมพินี มิกซ์ นราธิวาส-รัชดา ลุมพินี ทาวเวอร์ วิวาดี-จตุจักร มูลค่ารวม 6 โครงการ ประมาณ 12,200 ล้านบาท
- บริษัทได้เปิดตัวโครงการ “บ้าน 365” ตั้งอยู่บริเวณถนนพระราม 3 ซึ่งเป็นบ้านเดี่ยวและทาวน์โฮม มูลค่ารวมประมาณ 800 ล้านบาท
- ปี 2562 • บริษัทได้เปิดตัวโครงการอาคารชุดพักอาศัยแห่งใหม่จำนวนทั้งสิ้น 3 โครงการ มูลค่ารวม 2,300 ล้านบาท คือ โครงการลุมพินี ทาวเวอร์ วิวาดี-จตุจักร (ปี) ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 101/1-ปทุมวัน ลุมพินี วิลล์ แจ้งวัฒนะ 10
- โครงการอาคารชุดพักอาศัยภายใต้การพัฒนาของบริษัท ปี 2562 จำนวน 6 โครงการ มูลค่ารวม 8,240 ล้านบาท คือ โครงการลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 76-แบร์ริง สเตชั่น(2) โครงการลุมพินี พาร์ค พหล 32 โครงการลุมพินี เฟลส รัชดา-สาธุ เดอะ ซีเล็คเตด สุทธิสาร-สะพานควาย ลุมพินี พาร์ค วิวาดี-จตุจักร ลุมพินี วิลล์ สุขสวัสดิ์-พระราม 2
- โครงการบ้านพักอาศัยภายใต้การพัฒนาของบริษัทปี 2562 โครงการเปิดตัวใหม่ 1 โครงการ มูลค่ารวม 650 ล้านบาท คือ โครงการลุมพินี ทาวน์เฟลส พระราม 2-ท่าข้าม โครงการแล้วเสร็จในปี 2562 จำนวน 4 โครงการ มูลค่ารวม 1,872.00 ล้านบาท คือ โครงการลุมพินี ทาวน์วิลล์ ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า (เฟส 2.1) ลุมพินี ทาวน์พาร์ค ท่าข้าม-พระราม 2 โครงการลุมพินี ทาวน์วิลล์ ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า (เฟส 2.2) ลุมพินี ทาวน์วิลล์ รังสิต คลอง 2 (เฟส 2)

2.1.4 รายละเอียดโครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์

1) ตารางแสดงรายละเอียดโครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ของบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

(1.1) โครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ ประเภทอาคารชุดพักอาศัย

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
1	ลุมพินี เฟส (ซอยไกรสิทธิ์)	1-3-26.00	19	1	34	408.00	2534-2537
2	สี่พระยา ริเวอร์วิว	2-0-16.60	31	1	310	1,100.00	2537-2541
3	ลุมพินี เซ็นเตอร์ แอปบีแลนด์ อาคาร A-H	12-2-26.00	7, 8	20	1,765	857.00	2542-2545
4	ลุมพินี เฟส สาท อาคาร A-D	3-2-52.60	9	4	603	726.00	2544-2545
5	ลุมพินี เรสซิเดนซ์ สาท	0-1-99.00	9	1	37	95.00	2545-2546
6	ลุมพินี เซ็นเตอร์ ลาดพร้าว 111 อาคาร A-G	6-2-17.00	8	7	856	663.00	2545-2547
7	ลุมพินี เฟส สวนพหลุ-สาท	2-2-22.50	9	2	281	372.00	2545-2546
8	ลุมพินี เฟส พระราม 4-สาท	2-0-38.00	9	2	231	405.00	2545-2546
9	ลุมพินี เฟส นราธิวาส 24	2-0-25.00	9	2	190	353.00	2545-2546
10	ลุมพินี วิลล์ พระแม่มาลี-สาท	2-3-65.00	9	2	300	457.00	2546-2547
11	ลุมพินี เฟส พระราม 3-เจริญกรุง	2-3-79.00	9	2	312	485.00	2546-2547
12	ลุมพินี เฟส นราธิวาสราชนครินทร์	2-2-11.20	9	2	233	481.00	2546-2547
13	ลุมพินี สวีท สุขุมวิท 41	1-2-78.00	9	2	159	486.00	2546-2547
14	ลุมพินี เฟส พระราม 3-ริเวอร์วิว	3-0-65.10	19	1	497	1,031.00	2547-2548
15	ลุมพินี เซ็นเตอร์ สุขุมวิท 77	6-2-30.20	9	5	872	898.00	2547-2548
16	ลุมพินี วิลล์ พหล-สุทธิสาร	5-0-76.90	21	2	861	1,408.00	2547-2548
17	ลุมพินี เซ็นเตอร์ นวมินทร์	3-2-65.70	8	3	442	389.00	2548-2549
18	ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 77	4-3-29.80	23	3	987	1,561.00	2547-2549
19	ลุมพินี เฟส ปิ่นเกล้า	3-0-33.00	22	1	580	1,107.00	2548-2549
20	ลุมพินี วิลล์ ศูนย์วัฒนธรรม	12-2-63.00	8	9	1,324	1,956.00	2548-2549
21	ลุมพินี เฟส นราธิวาส-เจ้าพระยา	9-0-72.00	29	3	1,306	3,598.00	2548-2550
22	ลุมพินี เฟส พหล-สะพานควาย	7-1-68.00	29	2	1,093	2,237.00	2549-2550
23	ลุมพินี เฟส ปิ่นเกล้า 2	3-3-83.30	26	1	651	1,138.00	2549-2550
24	ลุมพินี เฟส รัชดา-ท่าพระ	6-2-26.00	29, 4	3	898	1,650.00	2549-2551
25	ลุมพินี วิลล์ रामคำแหง 44	4-2-56.00	23	2	827	1,304.00	2549-2551
26	ลุมพินี คอนโดทาวน์ บดินทร์เดชา-รามคำแหง	32-3-28.00	8	14	3,445	3,074.00	2550-2551
27	ลุมพินี คอนโดทาวน์ रामอินทรา-หลักสี่	13-0-40.00	8	7	1,568	1,272.00	2550-2551
28	ลุมพินี วิลล์ रामอินทรา-หลักสี่	7-2-58.30	14	1	1,271	1,388.00	2550-2551
29	ลุมพินี วิลล์ ประชาชื่น-พงษ์เพชร	7-3-83.80	19	2	958	1,360.00	2550-2552
30	ลุมพินี คอนโดทาวน์ รัตนาธิเบศร์	19-0-59.10	8	8	1,944	1,796.00	2550-2552
31	ลุมพินี สวีท ปิ่นเกล้า	3-1-67.00	21	1	547	1,353.00	2550-2552
32	ลุมพินี วิลล์ रामคำแหง 26	10-2-74.00	8	5	998	1,388.00	2551-2552
33	ลุมพินี เฟส พระราม 8	9-3-4.40	13	2	1,131	1,956.00	2551-2552
34	ลุมพินี สวีท พระราม 8	1-3-55.90	12	1	182	518.00	2551-2552
35	ลุมพินี เฟส रामอินทรา-หลักสี่	4-1-96.30	14	1	516	925.00	2552-2552
36	ลุมพินี เฟส พระราม 9-รัชดา (เฟส 1)	6-0-19.00	25, 30	2	1,165	2,910.00	2551-2553
37	ลุมพินี วิลล์ บางแค	1-2-68.00	22	1	271	318.00	2552-2553
38	ลุมพินี วิลล์ ราษฎร์บูรณะ-ริเวอร์วิว	5-0-38.80	29, 31	2	1,028	1,317.00	2552-2553
39	ลุมพินี คอนโดทาวน์ रामอินทรา-นวมินทร์ อาคาร A, B	6-1-51.58	25	2	1,120	1,028.00	2552-2553
40	ลุมพินี คอนโดทาวน์ บางแค	7-3-94.00	8	4	795	702.00	2553-2553
41	ลุมพินี คอนโดทาวน์ रामอินทรา-นวมินทร์ อาคาร C	3-1-29.50	25	1	739	732.00	2552-2553
42	ลุมพินี วิลล์ ลาดพร้าว-โชคชัย 4	7-1-70.00	18	2	1,026	1,438.00	2552-2553
43	ลุมพินี เฟส พระราม 9-รัชดา (เฟส 2)	5-0-95.00	29, 24	2	1,165	2,649.00	2552-2553
44	ลุมพินี คอนโดทาวน์ रामอินทรา-นวมินทร์ อาคาร D	3-3-5.00	24	1	709	576.00	2553-2554
45	ลุมพินี พาร์ค ปิ่นเกล้า	12-0-11.20	30	2	2,702	3,793.00	2552-2554

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
46	ลุมพินี เฟลส พระราม 4-กล้วยน้ำไท	4-1-4.00	26	1	887	1,580.00	2553-2554
47	ลุมพินี เฟลส รัชโยธิน	15-1-78.00	20	4	1,827	3,217.00	2553-2554
48	ลุมพินี คอนโดทาวน์ นิต้า-เสรีไทย	6-2-00.00	5, 8	4	598	472.00	2554-2555
49	ลุมพินี วิลล์ ลาชาล-แบร์ริง	7-1-58.00	15, 20	4	1,032	927.00	2554-2555
50	ลุมพินี คอนโดทาวน์ นิต้า-เสรีไทย 2	7-2-46.50	5, 8	6	696	590.00	2554-2555
51	ลุมพินี พาร์ค ริเวอร์ไซด์-พระราม 3	14-1-42.10	3, 5, 36	4	2,405	5,963.00	2553-2555
52	ลุมพินี วิลล์ ฟิวลสสงคราม-ริเวอร์วิว	3-1-41.70	27	1	768	952.00	2554-2555
53	ลุมพินี วิลล์ พัฒนาการ-เพชรบุรีตัดใหม่	13-2-96.80	8	7	1,489	1,761.00	2554-2555
54	ลุมพินี วิลล์ แจ้งวัฒนะ-ปากเกร็ด	6-0-75.00	32	1	1,622	1,754.00	2554-2555
55	ลุมพินี คอนโดทาวน์ พทยาเหนือ-สุขุมวิท	7-0-66.80	32	2	1,448	1,305.00	2554-2555
56	ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-ลาดปลาเค้า	9-3-46.40	8	4	1,035	1,046.00	2554-2555
57	ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 109-แบร์ริง	6-2-0.00	8	4	742	952.00	2554-2556
58	ลุมพินี เมกะซิตี บางนา	17-2-29.00	18,28,29	5	4,046	4,466.00	2554-2556
59	ลุมพินี พาร์คบีช จอมเทียน	*19-1-33.00	30	1	1,846	4,254.00	2554-2556
60	ลุมพินี วิลล์ นาเกลือ-วงศ์มัตย	12-2-65.90	20,28,30	3	2,168	2,914.00	2554-2556
61	ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 77 (2)	6-1-46.00	16, 18	4	956	1,197.00	2555-2556
62	ลุมพินี คอนโดทาวน์ ชลบุรี-สุขุมวิท	37-2-25.00	8	19	4,101	2,743.00	2555-2556
63	ลุมพินี วิลล์ รามคำแหง 60/2	8-0-89.40	15, 25	3	1,212	1,503.00	2555-2556
64	ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-ลาดปลาเค้า 2	4-3-78.00	8	2	532	563.00	2556-2557
65	ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-ลาดกระบัง	11-3-40.00	8	4	1,118	1,091.00	2556-2557
66	ลุมพินี วิลล์ ประชาชื่น-พงษ์เพชร 2	10-0-80.70	32	2	1,395	2,027.00	2555-2557
67	ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช 46	14-2-30.90	8	7	1,450	1,436.00	2557-2557
68	ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-พัฒนาการ	15-3-0.00	8	7	1,594	1,948.00	2557-2557
69	ลุมพินี ซีวีว จอมเทียน	*19-1-33.00	30	1	1,154	1,303.00	2557-2557
70	ลุมพินี เฟลส ยูดี-โพศรี	13-1-53.50	14	3	1,370	2,114.00	2556-2557
71	ลุมพินี เฟลส สุขสวัสดิ์-พระราม 2	4-0-18.00	32	1	750	1,100.00	2556-2558
72	ลุมพินี เฟลส ศรีนครินทร์-หัวหมาก สเตชั่น	7-1-77.00	25	1	1,613	3,000.00	2556-2558
73	ลุมพินี พาร์ค รัตนาธิเบศร์-งามวงศ์วาน	14-2-75.60	29, 30	5	2,826	4,000.00	2555-2558
74	ลุมพินี พาร์ค พระราม 9-รัชดา	9-3-90.30	24	1	1,540	2,600.00	2556-2558
75	ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-ลาดกระบัง 2	10-3-69.00	8	4	1,043	1,100.00	2557-2558
76	ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 (เฟส 1)	*89-1-10.70	8	16	3,472	2,400.00	2556-2558
77	ลุมพินี เฟลส บรมราชชนนี-ปิ่นเกล้า	6-1-0.00	25	1	992	1,660.00	2557-2558
78	ลุมพินี คอนโดทาวน์ รมเกล้า-สุวรรณภูมิ	18-1-82.00	8	7	1,959	1,564.00	2557-2559
79	ลุมพินี พาร์ค นวมินทร์-ศรีบูรพา	15-1-61.40	15	7	1,831	2,248.00	2557-2559
80	ลุมพินี พาร์คบีช ชะอำ	15-2-95.00	4	10	413	1,091.00	2558-2559
81	เดอะ ลุมพินี 24	3-0-96.70	8, 46	2	436	3,175.00	2556-2559
82	ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 (เฟส 2)	*89-1-10.70	8	18	3,674	2,748.00	2559-2559
83	ลุมพินี พาร์ค เพชรเกษม 98 (เฟส 1)	*19-0-79.50	20, 21	2	1,352	1,850.00	2557-2559
84	ลุมพินี วิลล์ นครินทร์-ริเวอร์วิว	8-0-51.00	26	1	1,544	2,078.00	2558-2559
85	ลุมพินี มิกซ์ เทพารักษ์-ศรีนครินทร์	22-2-53.00	8	7	2,041	1,893.00	2558-2559
86	ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 76-แบร์ริง สเตชั่น	8-2-70.00	8	4	895	1,100.00	2558-2560
87	ลุมพินี วิลล์ ราชพฤกษ์-บางนา	11-1-87.00	8	5	1,085	1,300.00	2559-2560
88	ลุมพินี พาร์ค เพชรเกษม 98 (เฟส 2)	*19-0-79.50	20, 21	2	1,320	1,850.00	2559-2560
89	ลุมพินี ซีวีว ชะอำ อาคาร B	*7-1-81.00	20	1	453	570.00	2559-2560
90	ลุมพินี เฟลส บางนา กม.3	5-3-10.50	8	3	609	1,000.00	2560-2560
91	ลุมพินี วิลล์ ราษฎร์บูรณะ-ริเวอร์วิว 2	6-1-82.00	8	4	696	900.00	2560-2561
92	ลุมพินี พาร์คบีช ชะอำ 2	4-1-26.00	4	4	124	430.00	2560-2561
93	ลุมพินี วิลล์ พระนั่งเกล้า-ริเวอร์วิว	9-2-52.50	8	4	905	1,000.00	2560-2561
94	ลุมพินี ซีวีว ชะอำ อาคาร A	*7-1-81.00	20	1	536	700.00	2560-2561

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
95	เดอะ ซีเล็คเต็ด เกษตร-งามวงศ์วาน บาย แอล.พี.เอ็น.	2-3-5.58	20	1	307	1,000.00	2560-2561
96	ลุมพินี สวีท เพชรบุรี-มักกะสัน	3-0-71.10	35	1	636	2,700.00	2560-2561
97	ลุมพินี สวีท ดินแดง-ราชปรารภ	2-2-25.50	30	1	491	1,750.00	2560-2561
98	ลุมพินี พาร์ค พหล 32	4-0-11.2	30	1	546	2,000.00	2560-2562
99	ลุมพินี เฟลส รัชด-สาธุ	2-2-26.1	35	1	543	1,500.00	2560-2562
100	ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท76-แบร์ริง สเตชั่น2	3-2-94.50	8	2	406	700.00	2561-2562
101	ลุมพินี ซีเล็คเต็ด สุทธิสาร-สะพานควาย	1-3-55.0	28	1	389	1,200.00	2561-2562
102	ลุมพินี พาร์ค วิทยาดี-จตุจักร	4-1-39.60	21	1	736	2,000.00	2561-2562
103	ลุมพินี วิลล์ สุขสวัสดิ์-พระราม2	2-0-86.00	26	1	377	700.00	2561-2562

หมายเหตุ: * พื้นที่รวมทุกเฟส

(1.2) โครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ ประเภทอาคารสำนักงาน

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
1	ลุมพินี ทาวเวอร์	2-3-33.00	38	1	113	2,118.00	2532-2535
2	แอล.พี.เอ็น. ทาวเวอร์	1-2-42.00	18	1	76	564.00	2532-2535
3	แอล.พี.เอ็น. มินิออฟฟิศ	0-0-90.00	7	1	1	29.00	2537-2537

(1.3) โครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ ประเภทแนวราบ

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
1	บ้านลุมพินี บางบัวทอง (ทาวนเฮาส์)	36-1-31.20	-	-	704	725.00	2537-2539
2	บ้านลุมพินี 2 บางบัวทอง (อาคารพาณิชย์)	2-1-84.90	-	-	35	97.00	2540-2542
3	ลุมพินี เซ็นเตอร์ (อาคารพาณิชย์)	1-1-81.20	-	-	23	62.00	2542-2543

2) ตารางแสดงรายละเอียดโครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ของบริษัท พรสันติ จำกัด

(2.1) โครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ ประเภทอาคารชุดพักอาศัย

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
1	พี.เอส.ที. คอนโดวิลล์ ทาวเวอร์ 1,2	6-2-78.70	22	2	1,548	1,944.00	2533-2537
2	พี.เอส.ที. ซิตี้โฮม	4-1-34.20	29	1	764	1,480.00	2537-2542

(2.2) โครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ ประเภทอาคารสำนักงาน

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
1	พี.เอส.ที. มินิออฟฟิศ	4-1-35.00	7	5	10	131.00	2535-2536
2	อาคารพาณิชย์ พหล-สุทธิสาร 2	0-1-87.00	5	1	1	44.00	2552-2553
3	โฮมออฟฟิศ ปิ่นเกล้า	0-1-58.00	4	1	1	36.00	2553-2554

(2.3) โครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ ประเภทแนวราบ

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
1	อาคารพาณิชย์ ศูนย์วัฒนธรรม	0-1-50.00	-	-	5	41.00	2550-2550
2	อาคารพาณิชย์ นวมินทร์	0-0-34.30	-	-	1	12.00	2550-2550
3	ทาวนโฮม รามอินทรา-หลักสี่	0-0-82.00	-	-	4	16.46	2551-2552
4	อาคารพาณิชย์ พหล-สุทธิสาร 1	0-0-49.00	4	1	1	10.00	2552-2553
5	ลุมพินี ทาวน์เพลส รัชโยธิน-เสนาฯ	6-3-39.00	3	-	71	375.00	2554-2555
6	ลุมพินี ทาวน์ เรสซิเดนซ์ ลาดพร้าว สเตชั่น	4-0-79.40	3	-	46	423.00	2554-2555
7	ลุมพินี ทาวน์เพลส สุขุมวิท 62	9-0-22.00	3	-	73	470.00	2556-2557
8	ลุมพินี ทาวน์วิลล์ ศรีนครินทร์-บางรี	7-2-61.00	3	-	93	340.00	2556-2557
9	ลุมพินี ทาวน์ เรสซิเดนซ์ บางนา-ศรีนครินทร์	4-1-60.00	3	-	27	220.00	2556-2557
10	บ้านลุมพินี สวนหลวง ร9 (เฟส1)	10-0-70.25	3	-	38	437.11	
11	บ้านลุมพินี สวนหลวง ร9 (เฟส2)	9-0-69.12	2,3	-	27	420.70	
12	บ้านลุมพินี สวนหลวง ร9 (เฟส3)	6-2-63.63	2	-	29	283.45	
13	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ สุขสวัสดิ์-พระราม2	14-0-42.90	2	-	143	472.51	
14	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์	10-1-94.50	2	-	122	300.00	
15	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ราชพฤกษ์-นครินทร์	12-1-68.10	2	-	142	372.16	
16	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ราชพฤกษ์-ปิ่นเกล้า เฟส1	6-1-12.56	2	-	66	176.44	
17	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ เพิ่มสิน-วัชรพล	21-0-27.60	2	-	250	705.02	
18	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ลาดปลาตุก-บางไผ่ สเตชั่น เฟส1	8-1-69.15	2	-	111	178.60	

2.1.5 รายละเอียดโครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

1) ตารางแสดงรายละเอียดโครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันของบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (อาคาร)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะเวลา พัฒนา
1	ลุมพินี เฟส พระราม 3-ริเวอร์โรน	3-2-43.20	35	1	719	1,700.00	2560-2563
2	ลุมพินี พาร์ค บรมราชชนนี-สิรินธร	5-1-78.00	22,23,24	3	649	1,500.00	2561-2563
3	ลุมพินี วิลลัส พัฒนาการ-ศรีนครินทร์	6-1-18.00	32	1	795	1,500.00	2561-2563
4	ลุมพินี วิลลัส สุขุมวิท 101/1-ปิ่นเกล้า	3-0-20.00	8	2	328	700.00	2562-2563
5	ลุมพินี วิลลัส แจ้งวัฒนะ 10	4-1-72.00	8	2	476	600.00	2562-2564
6	ลุมพินี ทาวเวอร์ วัฒนา-จตุจักร (B)	2-2-55.20	18	1	102	1,000.00	2562-2563
	โครงการที่พัฒนาเสร็จสมบูรณ์ ประเภทแนวราบ						
7	บ้าน 365 พระราม 3	21-4-15.30	3, 4	-	99	3,200.00	2561-2563

หมายเหตุ: * พื้นที่รวมทุกเฟส

2) ตารางแสดงรายละเอียดโครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันของบริษัท พรสันทิ จำกัด

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	ความสูง (ชั้น)	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ระยะ เวลาพัฒนา
1	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ รังสิต คลอง2 (เฟส 1)	9-2-85.96	2	134	241.50	2559-2563
2	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ รังสิต คลอง2 (เฟส 2)	9-1-83.04	1	128	181.61	2562-2563
3	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ราชพฤกษ์ ปิ่นเกล้า (เฟส2.1)	10-1-67.95	2	110	230.33	2561-2563
4	บ้านลุมพินี ทาวน์วิลล์ ราชพฤกษ์ ปิ่นเกล้า (เฟส2.2)	9-0-9.81	2	52	75.76	2562-2563
5	บ้านลุมพินี ทาวน์พาร์ค ท่าข้าม พระราม2	26-1-12.10	2	248	998.11	2561-2563
6	บ้านลุมพินี ทาวน์เพลส พระราม2-ท่าข้าม	16-1-6.00	2	108	694.92	2562-2564

2.1.6 โครงสร้างเงินทุนของบริษัท

ชื่อบริษัท	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	วันที่ได้มา*	สัดส่วน การถือหุ้น (ร้อยละ)	มูลค่าเงินลงทุนตาม วิธีส่วนได้เสีย (ล้านบาท)	มูลค่าต้นทุน เงินลงทุน (ล้านบาท)
บริษัทย่อย					
1. บริษัท พรสันติ จำกัด	350.00	30 ก.ย. 2536	99.99	-	473.04
2. บริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด	10.00	25 มี.ค. 2535	99.99	-	9.9988
3. บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด (และเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทย่อยทางอ้อมของ บริษัท ลุมพินี วิสคอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100)	50.00	14 พ.ย. 2550	63.00	-	39.40
4. บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด	1.00	28 มี.ค. 2554	99.95	-	0.9995
บริษัทร่วมทุน					
1. บริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด	100.00	12 ก.ค. 2560	25.00	18.95	25.00
2. บริษัท ดลศิริ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	100.00	7 มี.ค. 2562	49.99	49.37	49.99

หมายเหตุ: * วันที่จ่ายเงินลงทุน

2.1.7 รายได้ของกิจการ

1) ตารางแสดงรายได้แยกตามประเภทธุรกิจหลักของบริษัทและบริษัทย่อย

รายได้จำแนกตามลักษณะผลิตภัณฑ์	รายได้ ปี 2562		รายได้ ปี 2561		รายได้ ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย						
โครงการอาคารชุดพักอาศัย	6,181.65	61.57	8,611.70	76.20	7,682.07	79.56
โครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์	2,535.65	25.25	1,575.55	13.94	1,037.70	10.75
รวมรายได้จากการขาย	8,717.30	86.82	10,187.25	90.14	8,719.77	90.31
ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า						
โครงการอาคารสำนักงาน	6.94	0.07	6.79	0.06	7.31	0.08
โครงการอาคารชุดพักอาศัย	166.07	1.65	125.40	1.11	101.14	1.05
รวมรายได้จากการเช่า	173.02	1.72	132.19	1.17	108.45	1.12
รายได้จากการบริหาร	1,063.80	10.60	932.81	8.25	784.64	8.13
กำไรจากส่วนได้เสียเงินลงทุนในบริษัทร่วม *	-	-	-	-	-	-
รายได้อื่นๆ **	86.28	0.86	49.64	0.44	42.29	0.44
ยอดรวมรายได้ทั้งหมด	10,040.40	100.00	11,301.89	100.00	9,655.14	100.00
อัตราการเติบโต						
รายได้จากการขาย		(14.43)		16.83		(37.07)
รายได้จากการเช่า		30.88		21.89		48.05
รายได้จากการบริหาร		14.04		18.88		16.61
รายได้รวม		(11.16)		17.06		(34.10)

หมายเหตุ: * เริ่มทำงานการเงินรวมในปี 2536

** รายได้อื่นๆ ประกอบด้วย ค่าโอนสิทธิเปลี่ยนมือ รายได้ยืมต่องยืมสัญญา ค่าเปลี่ยนแปลงสัญญา ดอกเบี้ยรับ ค่านายหน้า และอื่นๆ

2) ตารางแสดงรายได้แยกตามประเภทธุรกิจหลักของบริษัท

รายได้จำแนกตามลักษณะผลิตภัณฑ์	รายได้ ปี 2562		รายได้ ปี 2561		รายได้ ปี 2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย						
โครงการอาคารชุดพักอาศัย	6,181.65	79.42	8,614.55	93.92	7,685.09	97.47
โครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์	1,311.90	16.85	361.07	3.94	-	-
รวมรายได้จากการขาย	7,493.55	96.27	8,975.62	97.85	7,685.09	97.47
ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า						
โครงการอาคารสำนักงาน	11.89	0.15	11.66	0.13	12.23	0.16
โครงการอาคารชุดพักอาศัย	164.31	2.11	123.67	1.35	99.39	1.26
รวมรายได้จากการเช่า	176.19	2.26	135.33	1.48	111.63	1.42
เงินปันผลรับ	5.22	0.07	-	-	-	-
รายได้อื่นๆ **	108.67	1.40	61.54	0.67	87.69	1.11
ยอดรวมรายได้ทั้งหมด	7,783.64	100.00	9,172.49	100.00	7,884.41	100.00
อัตราการเติบโต						
รายได้จากการขาย		(16.51)		16.79		(40.93)
รายได้จากการเช่า		30.20		21.23		45.77
รายได้รวม		(15.14)		16.34		(40.02)

หมายเหตุ: ** รายได้อื่นๆ ประกอบด้วย ค่าโอนสิทธิเปลี่ยนมือ รายได้ยืมตวงยัดสัญญา ค่าเปลี่ยนแปลงสัญญา ดอกเบี้ยรับ ค่านายหน้า และอื่นๆ

2.1.8 โครงสร้างรายได้ของกิจการ

ตารางแสดงโครงสร้างรายได้ของกิจการที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 20 ขึ้นไป (สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562, 2561 และ 2560)

ดำเนินการโดย	ลักษณะธุรกิจ	ร้อยละการถือหุ้นของบริษัท	รายได้ ปี 2562		รายได้ ปี 2561		รายได้ ปี 2560	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
บริษัท แอล.พี.เอ็น. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบอาคารชุดพักอาศัย	-	7,748.16	77.17	9,150.29	80.96	7,827.85	81.07
บริษัท พรสันติ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบอื่น ๆ นอกเหนือจากอาคารชุดพักอาศัย	99.99	1,227.33	12.22	1,217.00	10.77	1,039.90	10.77
บริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด	บริการบริหารจัดการชุมชนแบบครบวงจร	99.99	654.88	6.52	563.82	4.99	479.49	4.97
บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด (และเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัท ลุมพินี วิสคอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100)	บริการบริหารงานก่อสร้างโครงสร้าง	63	18.88	0.19	21.85	0.19	7.63	0.08
บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร่ จำกัด)	บริการงานบริการด้านต่างๆ ในชุมชน	99.95	391.15	3.90	348.93	3.09	300.27	3.11
บริษัท กมล. ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการโครงการพักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ	25.00	-	-	-	-	-	-
บริษัท ดลศิริ ดีเวลลอปเม้นท์	พัฒนาให้เช่าและบริหารโครงการอสังหาริมทรัพย์	49.99						
* เป็นข้อมูลจากการเงินรวม โดยจำแนกรายบริษัท			10,040.40	100.00	11,301.89	100.00	9,655.14	100.00

2.1.9 ตารางแสดงรายละเอียดเงินค้ำชำระสะสม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

-ไม่มี-

2.1.10 การลงทุนซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่

ในปี 2562 บริษัทได้ซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่จำนวน 7 แปลง คิดเป็นเนื้อที่รวม 41,969.60 ตารางวา มูลค่ารวม 2,997.50 ล้านบาท ดังนี้

ลำดับ	โครงการ	วันที่โอนกรรมสิทธิ์	ขนาด (ตร.ว.)	ราคา (บาท/ตร.ว.)	มูลค่ารวม (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)
1	ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 101/1-ปทุมวัน	พ.ค. 62	1,220.00	137,500.00	167.75	183.00
2	ลุมพินี วิลล์ แจ้งวัฒนะ 10	ก.ค. 62	1,772.00	54,000.00	95.68	106.32
3	ที่ดินแปลงแจ้งวัฒนะ ซอย 17	มี.ค. 63	3,042.60	192,476.00	585.62	รอโอน
4	ที่ดินแปลงเอกชัย	ต.ค. 62	8,039.40	45,000.00	361.77	401.97
5	ที่ดินแปลงจรัญสนิทวงศ์ ซอย 65	ธ.ค. 62	1,919.60	148,000.00	284.10	รอประเมิน
6	ลุมพินี ทาวน์วิลล์ ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ	ม.ค. 62	15,709.00	35,000.00	549.81	628.36
7	บ้าน 365 เมืองทอง	ส.ค. 62	10,267.00	92,800.00	952.77	1,078.04
รวมปี 2562			41,969.60		2,997.50	

บริษัทมีนโยบายเพื่อลดความเสี่ยงจากข้อกำหนดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยก่อนที่บริษัทจะซื้อที่ดิน บริษัทมีหน่วยงานและกระบวนการในการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ (Feasibility Study) ทั้งทางด้านการตลาด การก่อสร้าง การออกแบบ ข้อกำหนดทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งทางด้านการเงิน โดยเมื่อพิจารณาแล้วเห็นว่าเหมาะสมและมีความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการตามแนวทางและกลยุทธ์ของบริษัท บริษัทจึงจะดำเนินการซื้อที่ดิน ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายไม่สะสมที่ดิน เพื่อโอกาสในการพัฒนาในระยะยาว

ทั้งนี้ บริษัทมีหลักปฏิบัติว่า ที่ดินทุกแปลงที่บริษัทจัดซื้อ บริษัทได้แจ้งให้ผู้ประเมินอิสระดำเนินการประเมินราคา เพื่อให้เกิดความโปร่งใสและเป็นการสอบทานความเหมาะสมของราคาที่ดินอีกทางหนึ่ง อีกทั้งบริษัทยังได้รายงานข้อสังเกตของการจัดซื้อที่ดินทุกแปลงต่อตลาดหลักทรัพย์ เพื่อให้เป็นไปตามหลักธรรมาภิบาล โดยที่ดินทุกแปลงที่บริษัทจัดซื้อมีความเหมาะสมตามกลยุทธ์ของบริษัททั้งขนาดราคา และทำเลที่ตั้ง (Strategic Location)

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 การตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการ

1) กลยุทธ์การตลาด

นอกจากขีดความสามารถทางการแข่งขันแล้ว บริษัทยังได้ให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์การตลาด ซึ่งเป็นกลยุทธ์ย่อยในแต่ละโครงการที่มีความแตกต่างกัน โดยเริ่มจาก

- **การวิจัย** เพื่อกำหนดแนวทางและทิศทางของการพัฒนาโครงการ การกำหนดทำเล วิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจากการสำรวจและเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อให้เกิดความแม่นยำในการนำเสนอสินค้าออกสู่ตลาด นอกจากนี้ หลังลูกค้าเข้าอยู่อาศัยแล้ว ยังได้เก็บข้อมูลประชากรที่อยู่อาศัยในโครงการต่างๆ เพื่อนำมาวิเคราะห์วิถีชีวิตและความต้องการด้านการอยู่อาศัย เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า
- **การกำหนดราคาขาย** ไม่เพียงแต่ราคาขายของคู่แข่งในตลาดในบริเวณใกล้เคียงเท่านั้นที่เป็นปัจจัยพื้นฐานในการกำหนดราคาขาย บริษัทยังให้ความสำคัญต่อการควบคุมต้นทุนโครงการทั้งทางตรงและทางอ้อมซึ่งเป็นตัวแปรสำคัญ เพื่อให้บริษัทสามารถกำหนดราคาได้อย่างเหมาะสมและรักษาผลตอบแทนการลงทุนให้อยู่ในระดับที่กำหนดแม้เผชิญสภาวะการแข่งขันที่รุนแรง

- **การสื่อสารการตลาด** ก่อนที่จะสื่อสารการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย บริษัทจะทำการสำรวจตลาดและวิเคราะห์คู่แข่ง แล้วจึงวางแผนการสื่อสาร โดยเน้นการสื่อสาร การโฆษณา และประชาสัมพันธ์โดยตรงสู่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งกระจายอยู่บริเวณโดยรอบโครงการ รวมทั้งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งเคยแวะเยี่ยมชมโครงการของบริษัทด้วยป้ายโฆษณาประชาสัมพันธ์ขนาดใหญ่และป้ายย่อย รวมถึงโคเรคเมสส์ที่ให้สิทธิพิเศษในช่วงของการเปิดขาย เป็นช่องทางการสื่อสารที่ได้รับการตอบรับที่ดีมาโดยตลอด และยังสามารถรักษาค่าใช้จ่ายทางการตลาดให้อยู่ในระดับต่ำมาก โดยมีค่าใช้จ่ายทางการตลาดประมาณร้อยละ 1 ของรายได้จากการขาย
- **การบริหารประสบการณ์ลูกค้า** เพื่อเป็นแนวทางในการให้บริการลูกค้า บริษัทได้ออกแบบมาตรฐานของจุดสัมผัสต่างๆ อันจะนำมาซึ่งการบริการอันน่าประทับใจ ทั้งตอบสนองต่อข้อเสนอแนะหรือข้อร้องเรียนต่างๆ และจัดกิจกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดี สิ่งต่างๆ เหล่านี้ได้ก่อให้เกิดความเชื่อมั่นต่อตราสินค้าจนเกิดการบอกต่อได้อย่างเต็มภาคภูมิ ซึ่งสะท้อนให้เห็นได้จากยอดขายของโครงการเปิดตัวใหม่ที่เกิดจากการแนะนำและบอกต่อที่มีจำนวนที่เพิ่มมากขึ้นในทุกปี โดยเฉลี่ยมียอดขายที่เกิดจากการบอกต่อถึง 50%
- **การบริหารภาพลักษณ์ขององค์กรผ่านการสื่อสารแบรนด์** โดยบริษัทได้วิเคราะห์และค้นหาตัวตนของแบรนด์ “ลุมพินี” ซึ่งจากการศึกษาผ่านผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ทำให้ค้นพบแก่นแท้และตัวตนของแบรนด์อย่างชัดเจนว่าคือ “ความสุขที่แท้จริงของการอยู่อาศัย” (Real Pleasure of Living) ซึ่งได้วางแผนการสื่อสารแบรนด์อย่างต่อเนื่อง และด้วยการดำเนินงานภายใต้กลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่” ซึ่งพัฒนามาเป็นกลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่สำหรับคนทุกวัย” ที่ให้ความสำคัญกับคุณภาพชีวิตที่ดีของผู้อยู่อาศัยทุกวัย ภายใต้สังคมและสิ่งแวดล้อม รวมถึงวัฒนธรรมการอยู่อาศัย “ร่วมใจ ห่วงใย แบ่งปัน” เมื่อผนวกกับการส่งมอบคุณค่าของผลิตภัณฑ์และงานบริการ ส่งผลให้เกิดความเชื่อมั่นของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่อแบรนด์ “ลุมพินี” และได้รับการตอบรับที่ดีด้านยอดขายตลอดมา

2) การทำการตลาด

บริษัทจัดให้มีการทำการตลาด การสื่อสารการตลาด และกิจกรรมทางการตลาด โดยเฉพาะในช่วงเปิดตัวโครงการซึ่งเป็นช่วงที่ลูกค้าให้ความสนใจและเข้าชมโครงการสูงสุด ดังนี้

- **จดหมายเชิญเชิญ (Direct Mail)** และ**ส่งข้อความผ่านมือถือ (SMS)** ทุกครั้งที่มีการเปิดตัวโครงการจะมีการส่งจดหมายเชิญและส่งข้อความผ่านมือถือให้แก่ฐานลูกค้าของบริษัท เพื่อประชาสัมพันธ์โครงการและมอบสิทธิพิเศษเพื่อนำมาใช้เป็นส่วนลดในวันเปิดตัวโครงการ โดยลูกค้าที่สนใจสามารถติดต่อเข้ามาที่ฝ่ายขายของบริษัท หรือเข้าชมรายละเอียดของโครงการ พร้อมห้องตัวอย่างที่บริษัทจัดขึ้นตามรายละเอียดที่แจ้งไว้
- **โฆษณาและประชาสัมพันธ์** โดยมุ่งเน้นจัดทำโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ บริเวณโดยรอบโครงการ รวมถึงภายในห้างสรรพสินค้า อินเทอร์เน็ต ข้อความสั้นผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ แผ่นป้ายโฆษณา และนิตยสารต่างๆ เป็นต้น โดยพิจารณาเลือกสื่อที่มีประสิทธิภาพสูงและสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- **ออกบูธแสดงสินค้า** เป็นการประชาสัมพันธ์โครงการในเชิงรุก โดยเน้นการออกบูธในห้างสรรพสินค้าย่านใกล้เคียงโครงการและย่านใจกลางธุรกิจ หรืองานมหกรรมบ้านและคอนโดซึ่งจัดต่อเนื่องทุกปี เพื่อให้ได้กลุ่มลูกค้าที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายของโครงการ
- **สื่อออนไลน์** ได้แก่ อินเทอร์เน็ต, Mobile App, Social Media, Online Marketing ถือเป็นช่องทางการตลาดรูปแบบใหม่ที่ได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคอย่างกว้างขวางว่าเป็นการสื่อสารที่เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคโดยตรงตลอด 24 ชั่วโมง และค่าใช้จ่ายต่ำเมื่อเทียบกับสื่อการตลาดอื่น ๆ ซึ่งบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นช่องทางให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทได้รับทราบข้อมูลข่าวสารและความเคลื่อนไหวของโครงการได้อย่างรวดเร็วและสะดวกสบาย
- **สิทธิพิเศษ** บริษัทเสนอสิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าผู้จองซื้อโครงการในช่วงเวลาเปิดตัวโครงการ เช่น ราคาพิเศษเฉพาะช่วงเปิดโครงการ แคมเปญรีโนเเจอร์ แคมเปญชุดครัว หรือเครื่องปรับอากาศ เป็นต้น

3) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทเป็นผู้ที่ต้องการที่พักอาศัยในทำเลที่มีความหนาแน่น อยู่ไม่ไกลจากระบบขนส่งมวลชนหรือทางด่วน ซึ่งง่ายต่อการเดินทาง เพียงพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก มีรายได้ระดับกลางถึงกลาง-ล่าง และครอบคลุมในทุกกลุ่ม ทั้งวัยเด็ก วัยรุ่น วัยทำงาน และผู้สูงอายุ ซึ่งปัจจุบันพักอาศัยอยู่ในบ้านเช่า หอพัก อพาร์ทเมนต์ หรือพักอาศัยอยู่กับบิดามารดา โดยมีความต้องการที่จะแยกตัวออกมา เพื่อสร้างครอบครัวใหม่ตามวิถีชีวิตปัจจุบันของคนเมือง ซึ่งในปี 2561 ได้ขยายกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าระดับกลาง-ล่างถึงบน เพื่อเพิ่มโอกาสในการดำเนินธุรกิจ

นอกจากนี้ ตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นมา บริษัทยังได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในระดับกลางถึงกลาง-ล่าง ที่ต้องการที่พักอาศัยเป็นบ้านพักตากอากาศริมชายหาดหรือวิวทะเล โดยเริ่มที่เมืองพัทยาและชะอำ

4) ลักษณะลูกค้า ได้จัดแบ่งตามคุณลักษณะ และวัตถุประสงค์ในการซื้อ-เช่า ดังนี้

4.1) กลุ่มผู้ซื้อที่แบ่งตามคุณลักษณะ

1. ลูกค้าที่คาดหวังให้เข้าชมโครงการ (Suspect) คือ กลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายของบริษัทที่มีข้อมูลชื่อ-นามสกุล สามารถติดต่อกลับได้ โดยที่ยังไม่เคยเข้าชมโครงการ
2. ลูกค้าที่คาดหวังให้ซื้อ (Prospect) คือ กลุ่มลูกค้าที่เข้าชมโครงการแล้ว และมีข้อมูลชื่อ-นามสกุล ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้
3. กลุ่มลูกค้าผ่อนดาวน์ (Customer) คือ กลุ่มลูกค้าที่จองซื้อแล้ว
4. กลุ่มเจ้าของร่วม (Co-owner) คือ ลูกค้าที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว และคงสถานะเป็นเจ้าของร่วม
5. กลุ่มผู้เช่า (Tenant) ลูกค้าที่เช่าเพื่อการอยู่อาศัยในโครงการและผู้เช่าเพื่อการพาณิชย์

4.2) กลุ่มผู้ซื้อโครงการอสังหาริมทรัพย์

ลูกค้าในกลุ่มนี้จะเป็นผู้ซื้อเพื่อพักอาศัยเป็นสำคัญ โดยปัจจุบันฐานลูกค้าของบริษัทในกลุ่มนี้มีมากกว่า 120,000 ราย ส่วนหนึ่งของกลุ่มลูกค้ามาจากการแนะนำหรือบอกต่อ อันเกิดจากความเชื่อมั่นที่มีต่อแบรนด์ “ลุมพินี” (Trusted Brand) จากการรวบรวมข้อมูลของสำนักวิจัยและพัฒนา สามารถแบ่งลูกค้าออกตามวัตถุประสงค์และพฤติกรรมการซื้อได้ 5 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มผู้ซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังแรก เป็นกลุ่มที่อยู่ในช่วงเริ่มต้นของวัยทำงาน ซึ่งต้องการมีที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพเป็นของตนเองในราคาที่ไม่สูงมาก
2. กลุ่มผู้ซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง เป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่พักอาศัยในเขตศูนย์กลางธุรกิจหรือแหล่งงาน เพื่อแก้ไขปัญหาค่าใช้จ่ายและระยะเวลาที่ต้องสูญเสียในการเดินทาง
3. กลุ่มผู้ซื้อเพื่อต้องการขยายครอบครัว เป็นกลุ่มลูกค้าที่ทำการค้าหรือมีธุรกิจอยู่ในบริเวณที่ตั้งโครงการ ซึ่งต้องการที่พักอาศัยอยู่ในบริเวณเดียวกัน หรือเพื่อการขยายครอบครัวของบุตรหลานในอนาคต
4. กลุ่มผู้ซื้อเพื่อบุตรหลาน เป็นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อเพื่อเป็นการเตรียมพร้อมสำหรับบุตรหลานที่จะเข้าศึกษาในสถานศึกษาที่มีชื่อเสียง ซึ่งอยู่ไม่ห่างจากโครงการที่บริษัทพัฒนา
5. กลุ่มผู้ซื้อเพื่อการลงทุน เป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการลงทุนในทรัพย์สินในระยะยาว ซึ่งอาจจะอยู่ในลักษณะของการซื้อเพื่อปล่อยเช่า เนื่องจากโครงการต่าง ๆ ของบริษัทอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพและอัตราผลตอบแทนจากการเช่าอยู่ในระดับที่สูงกว่าอัตราดอกเบี้ย
6. กลุ่มเก็งกำไร เป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการลงทุนในระยะสั้น ซึ่งอาจเป็นลูกค้าในช่วงผ่อนดาวน์ และขายก่อนการโอนกรรมสิทธิ์

4.3) กลุ่มผู้เช่าโครงการอสังหาริมทรัพย์

สำหรับกลุ่มผู้เช่าโครงการอสังหาริมทรัพย์แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่

1. ผู้เช่าเพื่อการพักอาศัย ลูกค้าในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มของผู้บริหารระดับสูงทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศที่มีระดับรายได้ค่อนข้างสูง ซึ่งต้องการที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งงาน โดยโครงการของบริษัทสามารถรองรับความต้องการในส่วนนี้ได้เป็นอย่างดี

2. ผู้เช่าเพื่อการพาณิชย์ ลูกค้านี้คือ ผู้ประกอบธุรกิจด้านต่าง ๆ ในห้องชุด เพื่อการพาณิชย์ในโครงการของบริษัท ซึ่งบริษัทมุ่งหวังที่จะสร้างเครือข่ายการค้าปลีกตามนโยบายการบริการแบบครบวงจร (Total Solutions Services) และเป็นการขยายแหล่งที่มาของรายได้ นอกเหนือรายได้จากการขาย

4.4) กลุ่มผู้รับบริการโครงการอสังหาริมทรัพย์

สำหรับกลุ่มผู้รับบริการโครงการอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ การว่าจ้างบริหารชุมชน ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด โดยจะรับบริหารเฉพาะชุมชนที่บริษัทพัฒนาขึ้นแบบครบวงจร เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดี รวมทั้งเป็นกลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่างทางการบริการ

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์ หรือ บริการ

บริษัทใช้วิธีการจำหน่ายหรือการขายโดยทีมงานขายของบริษัท ซึ่งประกอบด้วยพนักงานขายหลักที่มีประสบการณ์ด้านการขาย มีความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์และบริการเป็นอย่างดี สามารถให้ข้อมูลและคำแนะนำเพื่อประกอบการตัดสินใจแก่ลูกค้า นอกจากนี้ พนักงานในฝ่ายต่างๆ เช่น ฝ่ายบัญชีและการเงิน ฝ่ายธุรการ เป็นต้น ยังสามารถเป็นพนักงานขายเสริมในช่วงเปิดตัวโครงการร่วมกับพนักงานขายหลักได้ โดยพนักงานเหล่านี้จะได้รับการอบรมความรู้ด้านผลิตภัณฑ์และเทคนิคการขายเบื้องต้นอย่างสม่ำเสมอ

นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับการตกแต่งสำนักงานขาย (Office Presentation) ซึ่งเป็นช่องทางจัดจำหน่ายหลักของบริษัท รวมถึงการตกแต่งห้องตัวอย่าง การตกแต่งบริเวณโครงการ (Site Presentation) เพื่อแสดงรายละเอียดโครงการ สร้างความประทับใจและความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าที่ชมโครงการ

2.3.1) สถานภาพและศักยภาพในการแข่งขัน

ปัจจุบันนอกจากผู้ประกอบการรายใหญ่ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว ยังมีผู้ประกอบการรายอื่นๆ ที่เริ่มเข้ามาแบ่งสัดส่วนทางการตลาด ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เผชิญการแข่งขันมากยิ่งขึ้น ทั้งในแนวราบและแนวสูง อย่างไรก็ตาม ด้วยกลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทที่เน้นกลุ่มเป้าหมายแบบเฉพาะเจาะจง (Focus Strategy) คือ กลุ่มลูกค้าระดับกลาง-ล่าง ถึงบน การใช้กลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่” ซึ่งเป็นจุดแข็งของบริษัทด้านการบริหารชุมชนมาเป็นตัวขับเคลื่อนองค์กร รวมถึงนโยบายของบริษัทในการสร้างบ้านหลังแรกในราคาที่เป็นเจ้าของได้ (Affordable Price) ทำให้บริษัทยังคงเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีสัดส่วนทางการตลาดสูงถึงเกือบ 13% ในกลุ่มดังกล่าว

นอกจากนี้ บริษัทยังได้กระจายฐานลูกค้าออกไปในวงกว้าง เพื่อสร้างโอกาสการเติบโตในอนาคต โดยการขยายทำเลในการพัฒนาจากบริเวณศูนย์กลางธุรกิจไปยังเขตรอบต่อระหว่างกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงเขตหัวเมืองทั้งสี่มุมเมือง เช่น รังสิตและต่างจังหวัดอีกด้วย โดยบริษัทยังคงเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันเพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด ดังนี้

2.3.2) การเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Cost Leadership) ซึ่งเป็นจุดแข็งของบริษัท เริ่มตั้งแต่คณะผู้บริหารที่ประกอบด้วยสถาปนิกและวิศวกรที่มีประสบการณ์และเข้าใจในเรื่องต้นทุนอย่างลึกซึ้ง รวมถึงพันธมิตรที่ทำงานร่วมกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานาน จนเกิดความเข้าใจในทิศทางและมองเห็นเป้าหมายร่วมกันในการผลักดันให้เกิดประสิทธิภาพในด้านการก่อสร้าง โดยสามารถก่อสร้างโครงการจำนวนมากภายใต้ระยะเวลาที่รวดเร็ว มีประสิทธิภาพ นำไปสู่การพัฒนาอย่างต่อเนื่อง จนเกิดเป็นนวัตกรรม ซึ่งเป็นรูปแบบเฉพาะของบริษัท

2.3.3) การสร้างความแตกต่าง (Differentiation) เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า บริษัทเลือกที่จะสร้างความแตกต่างทางผลิตภัณฑ์ (Product Differentiation) ด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์ภายใต้แนวคิด “LPN Design” ซึ่งมุ่งเน้นการออกแบบให้ห้องชุดขนาดเล็กมีประโยชน์ใช้สอยที่ตอบสนองต่อวิถีชีวิตของผู้อยู่อาศัยได้อย่างครบถ้วน ต้องการการดูแลรักษาน้อยมีภาระบายน้อยที่สุด ซึ่งนับเป็นนวัตกรรมสำหรับการออกแบบอาคารชุดพักอาศัยภายใต้การวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง จนเป็นต้นแบบให้หลายๆ บริษัทนำไปปรับใช้ และความแตกต่างทางการบริการ (Services Differentiation)

ซึ่งบริษัทได้ให้ความสำคัญกับการบริการตลอดกระบวนการ เพื่อความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า โดยเน้นที่การบริการหลังการขาย อันได้แก่ การบริหารชุมชนภายใต้กลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่” ที่พัฒนามาเป็น “ชุมชนน่าอยู่สำหรับคนทุกวัย” ที่มุ่งเน้นคุณภาพชีวิตของผู้อยู่อาศัยในทุกวัย

2.3.4 กำลังการผลิตและปริมาณการผลิต

บริษัทมิได้มีกำลังการผลิต หรือปริมาณการผลิตโดยตรง แต่มีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างที่เป็นพันธมิตร ซึ่งทำงานร่วมกันกับบริษัทอย่างเป็นทางการหนึ่งอันเดียวกัน (ซึ่งบริษัทเรียกว่าเป็น LPN Team) มีความน่าเชื่อถือ ตลอดจนมีประสบการณ์ที่เหมาะสมกับโครงการแต่ละโครงการเป็นผู้ดำเนินการในการก่อสร้าง โดยมีบริษัทย่อยเป็นผู้บริหารงานก่อสร้างและควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิด และใช้วิธีการประมูล หรือสืบทอดราคาในการกำหนดมูลค่างานก่อสร้างเพื่อให้ได้ราคาก่อสร้างที่เหมาะสม โดยเป็นการจัดจ้างแบบเหมารวมทั้งวัสดุและค่าแรง เพื่อลดความเสี่ยงในการผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายในการประมูลที่ไม่ผูกติดกับผู้รับเหมาหลัก โดยแยกประมูลเป็นส่วนๆ ตามลักษณะของงาน เช่น งานเสาเข็ม งานโครงสร้าง งานฝ้าเพดาน งานกระจกและอลูมิเนียม งานระบบไฟฟ้าและประปา เป็นต้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงและต้นทุนทางอ้อม โดยที่ผู้รับเหมาแต่ละรายจะต้องทำงานได้สอดคล้องกันเพื่อความรวดเร็วและคุณภาพของงานก่อสร้างที่ต้องส่งมอบให้แก่ลูกค้า โดยมีผู้รับเหมาหลักและบริษัทย่อยเป็นแกนกลางในการประสานงานด้านต่างๆ อีกทั้งในบางกรณีบริษัทจะดำเนินการสั่งซื้อวัสดุบางรายการโดยตรง เช่น ลิฟต์ซึ่งมียอดสั่งซื้อสูง และเป็นงานที่ต้องใช้บริการจากผู้ขายโดยตรง กระบวนการทั้งหมดดังกล่าวข้างต้นดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งในด้านต้นทุนและระยะเวลาที่เหมาะสม ภายใต้กลยุทธ์กลุ่มพันธมิตร (LPN Team) ที่แข็งแกร่ง และเป็นที่ไว้วางใจของทางบริษัท ซึ่งถือเป็นหนึ่งในความได้เปรียบในการแข่งขัน

2.3.5 การจัดหาที่ดิน

บริษัทได้จัดจ้างผู้รับเหมาที่เป็นพันธมิตรที่มีความน่าเชื่อถือและมีประสบการณ์ที่เหมาะสมกับแต่ละโครงการเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง โดยการจัดจ้างรวมทั้งวัสดุและค่าแรง เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม ที่ดินสำหรับการพัฒนาโครงการเป็นวัตถุดิบที่สำคัญที่สุดในการพัฒนา บริษัทจึงกำหนดปัจจัยที่ใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาที่ดินเพื่อการพัฒนาและแนวทางในการจัดหาที่ดิน ดังนี้

- 1) **ทำเลที่ตั้งของที่ดิน** จะต้องอยู่ในบริเวณที่มีความหนาแน่นและตั้งอยู่ริมถนนสายหลัก มีสาธารณูปโภคครบครัน อยู่ใกล้แหล่งงานหรือแหล่งชุมชนขนาดใหญ่ ใกล้ระบบขนส่งมวลชนหรือทางด่วน โดยมีทางเข้าออกที่สะดวก
- 2) **ขนาดหน้ากว้างของที่ดินและรูปร่างของที่ดิน** ต้องเหมาะสมและสอดคล้องกับพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร เพื่อให้เกิดการใช้ประโยชน์ที่ดินได้สูงสุด นอกจากนี้ ยังต้องสอดคล้องกับข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามผังเมือง
- 3) **ราคาของที่ดิน** จะต้องไม่อยู่ในเกณฑ์สูงเกินกว่าร้อยละ 30 ของต้นทุนโครงการ เพื่อให้บริษัทยังคงสามารถรักษาระดับราคาขายและผลตอบแทนในการลงทุนให้เป็นไปตามนโยบายและกลยุทธ์การแข่งขันของบริษัท
- 4) **การจัดหาที่ดินโดยการลงประกาศทาง Website ของบริษัท** เพื่อติดต่อกับเจ้าของที่ดินโดยตรง หรือผ่านทางตัวแทนนายหน้าหรือเสนอซื้อจากสถาบันการเงิน และสถาบันบริหารทรัพย์สิน (บสท) โดยบริษัทได้จัดให้มีหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยตรงในการจัดหาและตรวจสอบสมบัติของที่ดินโดยตรง และบริษัทได้ดำเนินการแจ้งข้อสารสนเทศต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อมีการจัดซื้อที่ดินเพื่อความโปร่งใส อีกทั้งยังมีการประเมินราคาโดยผู้ประเมินอิสระเพื่อเป็นการตรวจสอบอีกชั้นหนึ่ง ซึ่งที่ดินทุกแปลงที่บริษัทจัดซื้อมีราคาต่ำกว่าราคาประเมิน

2.4 โครงการที่ยังไม่ส่งมอบ

ผลิตภัณฑ์ที่ขายไปแล้ว แต่ยังไม่ได้ออกรวมสิทธิ์ให้กับลูกค้า ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

ลำดับ	โครงการ สร้างเสร็จปี	โครงการ	จำนวน (ยูนิต)	มูลค่า (ล้านบาท)	คาดว่าจะรับรู้รายได้ในปี	
					2563	
1	ก่อนปี 2563	โครงการอื่นๆ	363	836.93	836.93	
1	2563	ลุมพินี เฟลส พระราม3-ริเวอร์โรน ลุมพินี พาร์ค บรมราชชนนี-สีรินธร ลุมพินี วิลล์ พัฒนาการ-ศรีนครินทร์ ลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 101/1-ปทุมวัน ลุมพินี วิลล์ แจ้งวัฒนะ 10 ลุมพินี ทาวเวอร์ วิวาดี-จตุจักร(B)	184 221 496 101 53 10	424.49 478.44 951.51 163.73 71.09 75.03	424.4 478.44 951.51 163.73 71.09 75.03	
ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562			1,428.00	3,001.22	3,001.22	

สรุปสถานะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2562

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2562 เผชิญกับสถานการณ์ที่ท้าทาย จากมาตรการกำกับดูแลสัดส่วนการปล่อยสินเชื่อต่อมูลค่าของสินทรัพย์ (Loan to Value: LTV) ของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่มีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2562 โดยมาตรการดังกล่าวกำหนดให้ผู้ซื้อบ้านหลังที่สอง ที่ผ่อนเงินงวดหลังแรกมาแล้วเกิน 3 ปี ต้องวางเงินดาวน์ร้อยละ 10 ส่วนกรณีผู้ซื้อบ้านหลังที่สอง แต่ผ่อนหลังแรกมาไม่ถึง 3 ปี ต้องวางเงินดาวน์ขั้นต่ำร้อยละ 20 จากเดิมที่กำหนดวงเงินดาวน์ขั้นต่ำไม่เกินร้อยละ 10 ขณะที่ผู้ซื้อบ้านสัญญาที่ 3 ขึ้นไปในทุกระดับราคาต้องวางเงินดาวน์ขั้นต่ำร้อยละ 30 ส่วนผู้ซื้อบ้านราคา 10 ล้านบาทขึ้นไปในสัญญาแรกต้องวางเงินดาวน์ร้อยละ 20 และสัญญาที่สองต้องวางเงินดาวน์ร้อยละ 30

มาตรการดังกล่าวส่งผลกระทบต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ทั้งโครงการอาคารชุดพักอาศัยและโครงการบ้านพักอาศัย ทำให้การเปิดตัวโครงการในช่วง 3 ไตรมาสแรกของปี 2562 มีแนวโน้มลดลงโดย LWS Wisdom ศูนย์วิจัยอสังหาริมทรัพย์ในเครือบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) คาดการณ์ว่ามีการเปิดตัวโครงการใหม่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลรวมประมาณ 110,000 หน่วย คิดเป็นมูลค่าประมาณ 442,000 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 11 ในส่วนของจำนวนหน่วยและลดลงร้อยละ 22 ในส่วนของมูลค่า เมื่อเทียบกับปี 2561 ที่มีจำนวนโครงการเปิดตัวใหม่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลรวมประมาณ 125,000 หน่วย และมีมูลค่าประมาณ 569,000 ล้านบาท ในขณะที่มียอดโอนกรรมสิทธิ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ทั้งอาคารชุดพักอาศัยและบ้านพักอาศัยประมาณ 196,000 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 4 จากปี 2561 เป็นส่วนของอาคารชุดที่พักอาศัย จำนวน 89,000 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 6 จากปี 2561

นอกจากมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อที่อยู่อาศัย มีผลกระทบโดยตรงต่อกำลังซื้ออสังหาริมทรัพย์ในปี 2562 แล้ว ยังมีภาวะชะลอตัวทางเศรษฐกิจในปี 2562 อีกด้วย โดยธนาคารแห่งประเทศไทยคาดว่าเศรษฐกิจในปี 2562 จะมีอัตราการเติบโตไม่เกินร้อยละ 2.5 ซึ่งต่ำกว่าปี 2561 ที่มีอัตราการเติบโตในอัตราร้อยละ 4.1 เป็นผลมาจากการคาดการณ์การติดลบในภาคส่งออก รวมถึงภาคการท่องเที่ยวและการลงทุนทั้งภาครัฐและเอกชนชะลอตัว ผสมกับภาระหนี้ครัวเรือนที่ยังสูงถึงร้อยละ 79.1 ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (Gross Domestic Product : GDP) แบ่งเป็นหนี้ส่วนบุคคลสูงสุดร้อยละ 34 หนี้ที่อยู่อาศัยร้อยละ 33 หนี้เพื่อธุรกิจร้อยละ 18 หนี้ยานยนต์ร้อยละ 12 และหนี้บัตรเครดิตร้อยละ 3 ตามลำดับ

จากการสำรวจและข้อมูลจากการรายงานของธนาคารแห่งประเทศไทย พบว่า ผู้กู้มีภาระหนี้รวมทุกประเภทสินเชื่ออยู่ที่ 552,499 บาทต่อคน เพิ่มขึ้นร้อยละ 46 จากปี 2552 และ เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.3 เมื่อเทียบกับปี 2561 ส่งผลให้กำลังซื้อในประเทศลดลง และสถาบันการเงินเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น เป็นผลมาจากมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อที่อยู่อาศัยและสัดส่วนหนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของสถาบันการเงินขยับเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 2.95 ในงวด 9 เดือนแรกปี 2561 เป็นร้อยละ 3.01 ในงวด 9 เดือนแรกปี 2562 สัดส่วนหนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้นบางส่วนเป็นผลจากลูกหนี้รายใหญ่ในภาคอสังหาริมทรัพย์และสินเชื่อ

ผู้ประกอบการขนาดกลางและเล็ก ทำให้สถาบันการเงินมีการปฏิเสธการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในปี 2562 ถึงร้อยละ 40 สูงกว่าอัตราเฉลี่ยที่อยู่ร้อยละ 20 ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

ในขณะเดียวกันกำลังซื้อจากต่างประเทศซึ่งเป็นตลาดที่กระตุ้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 ให้มีอัตราการเติบโตสูง มีแนวโน้มลดลงในปี 2562 ตามรายงานของธนาคารแห่งประเทศไทยระบุว่า ในปี 2561 มียอดเงินโอนระหว่างประเทศเพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยทั้งสิ้น 100,000 ล้านบาท ในขณะที่ใน 8 เดือนแรก ปี 2562 สิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2562 อยู่ที่ 30,000 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 50 จากยอดโอน 60,000 ล้านบาทในระยะเวลาเดียวกันของปี 2561 และคาดว่าแนวโน้มการโอนเงินระหว่างประเทศเพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยจะไม่เกิน 50,000 ล้านบาทในปี 2562 หรือลดลงร้อยละ 50 เมื่อเทียบกับปี 2561

จากสถานการณ์ดังกล่าวทำให้ในช่วงปลายปี 2562 กระทรวงการคลังประกาศมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ 2 มาตรการหลักคือ

มาตรการแรก คือ การปรับลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนการโอนกรรมสิทธิ์จากร้อยละ 2 เป็นร้อยละ 0.01 และค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนอสังหาริมทรัพย์ จากร้อยละ 1 เป็นร้อยละ 0.01 สำหรับผู้ซื้อบ้านราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท มีผลตั้งแต่วันที่ 2 พฤศจิกายน 2562 ถึงวันที่ 24 ธันวาคม 2563

มาตรการที่สอง คือ มาตรการคืนเงินดาวน์ให้กับผู้ซื้อบ้านภายใต้โครงการ “บ้านดี มีดาวน์” เริ่มมีผลตั้งแต่วันที่ 27 พฤศจิกายน 2562 - 31 มีนาคม 2563 สำหรับผู้ซื้อบ้านที่มีรายได้ไม่เกิน 100,000 บาทต่อเดือนหรือ 1.2 ล้านบาทต่อปี ที่ได้รับการอนุมัติจากสถาบันการเงินแล้วจะได้รับเงินดาวน์คืน 50,000 บาทต่อราย โดยไม่จำกัดราคาบ้าน เป้าหมายอยู่ที่ผู้ซื้อบ้าน 100,000 ราย

มาตรการทั้งสองประการมีส่วนในการกระตุ้นการซื้อและการโอนกรรมสิทธิ์สำหรับที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จพร้อมขายและโอนกรรมสิทธิ์ในช่วง 2 เดือนสุดท้ายของปี 2562 และมีผลต่อเนื่องในไตรมาสแรกของปี 2563 แต่ยังไม่สามารถที่จะกระตุ้นยอดขายและยอดโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2562 ให้กลับมาเป็นบวกได้ เนื่องจากผลกระทบจากมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อที่อยู่อาศัย กำลังซื้อจากต่างประเทศที่ลดลงไปมากกว่าร้อยละ 50 และ กำลังซื้อภายในประเทศที่ลดลงจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว และความสามารถในการก่อหนี้ที่ลดลง ยังคงมีอิทธิพลต่อกำลังซื้อที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อในระดับกลาง-ล่าง

ภายใต้สถานการณ์ดังกล่าวทำให้ในปี 2562 บริษัทอสังหาริมทรัพย์ทั้งที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และบริษัทอสังหาริมทรัพย์ที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ปรับแผนการเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในปี 2562 ลดลงจากเดิมที่วางแผนไว้ เพื่อลดปริมาณสินค้าให้เหมาะสมกับสภาพตลาดโดยรวม โดยเฉพาะชะลอแผนเปิดตัวโครงการอาคารชุดในบางทำเล และหันมาให้ความสำคัญกับโครงการในแนวราบมากขึ้นเพื่อเพิ่มยอดขายและยอดโอนกรรมสิทธิ์ หลังจากที่ผลการดำเนินงานในช่วง 9 เดือน ปี 2562 ของบริษัทอสังหาริมทรัพย์แต่ละบริษัทปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับระยะเวลาเดียวกันของปี 2561

ขณะที่บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ในปี 2562 จากเดิมที่วางแผนไว้ 9 โครงการ มูลค่า 12,200 ล้านบาท เป็น 3 โครงการ รวมมูลค่าประมาณ 2,000 ล้านบาท โดยเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยจำนวน 2 โครงการ ได้แก่ โครงการลุมพินี วิลล์ สุขุมวิท 101/1-ปทุมวัน มูลค่าประมาณ 700 ล้านบาท และ โครงการลุมพินี วิลล์ แจ้งวัฒนะ 10 มูลค่าประมาณ 600 ล้านบาท และโครงการบ้านพักอาศัยในรูปแบบบ้านแฝดจำนวน 1 โครงการ ได้แก่ โครงการลุมพินี ทาวน์เพลส พระราม 2-ท่าข้าม มูลค่าประมาณ 700 ล้านบาท โดยเลื่อนเปิดอีก 6 โครงการไปในปี 2563 และเน้นนโยบายเร่งระบายสินค้าที่มีอยู่ในตลาดออกไปแทนการเปิดตัวโครงการใหม่ในช่วงครึ่งหลังของปี 2562

และในห้วงเวลาที่ตลาดมีการปรับตัว บริษัทให้ความสำคัญกับการสร้างการรับรู้และความเข้าใจในแบรนด์ของบริษัทโดยเปิดตัวแคมเปญ “ความพอดี ที่ดีกว่า” เพื่อสร้างการรับรู้ให้กับลูกค้าถึงแนวทางการพัฒนาที่อยู่อาศัยและบริการหลังการขายของบริษัทที่สร้างคุณค่าในการอยู่อาศัยให้กับลูกค้าภายใต้การพัฒนาโดยยึดเอาความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก รวมถึงสื่อสารความพร้อมขององค์กรในฐานะที่เป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ที่มีความพร้อมในทุกด้าน ทั้งการก่อสร้าง การออกแบบ และการให้บริการหลังการขาย การดูแลและบริหารชุมชนอย่างมืออาชีพ รวมทั้งความใส่ใจในรายละเอียดของการอยู่อาศัยของลูกค้า ภายใต้กรอบของความรับผิดชอบต่อสังคม เพื่อสร้างโอกาสทางการตลาดและเพิ่มการรับรู้ของลูกค้าต่อสินค้าและบริการของบริษัท ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญในเรื่องของการตัดสินใจซื้อสินค้ากับองค์กรที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เป็นการสร้างคุณค่าให้กับสินค้า (Product Value) เพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ “ชุมชนน่าอยู่เพื่อทุกวัย”

แผนการแข่งขันในเรื่องของราคา

แนวโน้มภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2563

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2563 เป็นปีที่เผชิญกับความท้าทายจากหลายปัจจัย กล่าวคือ ความท้าทายจากกำลังซื้อภายในประเทศที่ชะลอตัวผลจากภาระหนี้ครัวเรือนที่สูงถึงร้อยละ 79.1 ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (Gross Domestic Products หรือ GDP) ณ สิ้นสุดไตรมาส 3 ของปี 2562 ตามรายงานของธนาคารแห่งประเทศไทย อีกทั้งการลงทุนภาคเอกชนมีแนวโน้มชะลอตัวรวมถึงผลจากการเบิกจ่ายงบประมาณปี 2563 ล่าช้ากว่ากำหนดและความไม่แน่นอนทางการเมืองภายในประเทศ เช่นเดียวกับภาคการส่งออกและภาคการท่องเที่ยว ในปี 2563 มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องจากปี 2562 เป็นผลมาจากการระบาดของไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ 2019 นอกจากนั้น การระบาดของไวรัส - โคโรนาสายพันธุ์ใหม่ ทำให้เศรษฐกิจจีนมีแนวโน้มที่จะเติบโตต่ำกว่าร้อยละ 6 เป็นครั้งแรกในรอบ 10 ปี ทำให้ธนาคารโลกปรับประมาณการณ์การเติบโตของเศรษฐกิจโลกในปี 2563 ลงจากร้อยละ 3 มาอยู่ที่ร้อยละ 2.5 ภายใต้สถานการณ์ดังกล่าวข้างต้น ธนาคารแห่งประเทศไทยประมาณว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2563 จะมีอัตราการเติบโตต่ำกว่าร้อยละ 2.8

สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้น แม้ว่าธนาคารแห่งประเทศไทยได้ปรับเงื่อนไขสัดส่วนมูลค่าการปล่อยสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกันอสังหาริมทรัพย์ (Loan to Value: LTV) จากเดิมที่กำหนดไว้ โดยอนุญาตให้สถาบันการเงินสามารถปล่อยสินเชื่อได้ร้อยละ 100 ของมูลค่าหลักประกันสำหรับการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยหลังแรก และสามารถเพิ่มวงเงินกู้ยืมร้อยละ 10 สำหรับการกู้เพื่อการตกแต่งที่อยู่อาศัยสำหรับบ้านหลังแรกแล้วก็ตาม แต่ธนาคารแห่งประเทศไทยยังคงมาตรการที่เข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อในการซื้อที่อยู่อาศัยหลังที่ 2 และ 3 ผนวกกับความกังวลในตัวเลขหนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของสินเชื่อที่อยู่อาศัยอยู่ที่ร้อยละ 3.49 ณ ไตรมาส 3 ปี 2562 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 3.34 ในไตรมาส 2 ปี 2562 ตามการรายงานของธนาคารแห่งประเทศไทย ส่งผลให้อัตราการปฏิเสธสินเชื่อของสถาบันการเงินมีแนวโน้มสูงขึ้นจากร้อยละ 20 ในปี 2561 เป็นร้อยละ 40 ในปี 2562 ทั้งนี้ เพื่อลดภาระความเสี่ยงจากหนี้เสียที่อาจจะเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ LPN Wisdom ศูนย์วิจัยอสังหาริมทรัพย์ในเครือบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) คาดการณ์ว่าสถาบันการเงินมีแนวโน้มที่จะปฏิเสธสินเชื่อเพิ่มขึ้นเมื่อมาตรการคำนวณอัตราความสามารถในการชำระหนี้สิน (Debt Service Coverage Ratio - DSCR) ตามทิศทางที่ธนาคารแห่งประเทศไทยมีแผนจะประกาศใช้นโยบายดังกล่าวในปี 2563 ซึ่งจะส่งผลให้ความสามารถในการกู้ของผู้ลดลง

ในขณะเดียวกัน ปริมาณสินค้าคงค้างที่รอการขายในตลาดกรุงเทพมหานครและปริมณฑลตามรายงานของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ และการสำรวจของ LPN Wisdom ณ สิ้นปี 2562 อยู่ที่ประมาณ 196,000 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 4 จากปี 2561 โดยเป็นอาคารชุดพักอาศัย ประมาณ 89,000 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 6 จากปี 2561 ส่งผลให้แนวโน้มการเปิดตัวโครงการใหม่ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2563 ลดลง เพราะผู้ประกอบการต้องเร่งระบายสินค้าคงค้างที่มีอยู่ในตลาด

นอกจากนี้ กฎหมายภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ที่มีผลบังคับใช้ในปี 2563 จะส่งผลกระทบต่อกรถือครองที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง โดยเฉพาะในกลุ่มของนักลงทุนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่จะต้องเสียภาษีในการถือครองบ้านหลังที่สองในอัตราร้อยละ 0.02 ถึงร้อยละ 0.1 ตามระดับราคาของที่อยู่อาศัยที่ถือครองอยู่ ทำให้ผู้ลงทุนมีต้นทุนในการถือครองที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น

เมื่อพิจารณาแรงซื้ออสังหาริมทรัพย์จากต่างประเทศพบว่า การแข็งค่าของค่าเงินบาทจาก 32.54 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐเมื่อวันที่ 2 มกราคม 2562 แข็งค่าขึ้นมาร้อยละ 6.7 โดยค่าเงินบาทเฉลี่ยอยู่ที่ 30.35-30.50 บาทต่อดอลลาร์สหรัฐในเดือนธันวาคม 2562 และมีแนวโน้มที่จะแข็งค่าต่อเนื่องในปี 2563 เมื่อธนาคารกลางสหรัฐอเมริกามีแผนที่จะปรับลดอัตราดอกเบี้ยมาตรฐานอีกร้อยละ 0.25-0.5 ในปี 2563 เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศสหรัฐอเมริกา ส่งผลให้กำลังซื้ออสังหาริมทรัพย์จากนักลงทุนต่างประเทศในประเทศไทยลดลงอย่างต่อเนื่อง จากรายงานของธนาคารแห่งประเทศไทย พบว่า ยอดเงินโอนระหว่างประเทศเพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยในช่วง 8 เดือนแรก ปี 2562 สิ้นสุดวันที่ 31 สิงหาคม 2562 นั้นอยู่ที่ 30,000 ล้านบาท ลดลงร้อยละ

50 จากยอดโอนกรรมสิทธิ์ 60,000 ล้านบาท ในระยะเดียวกันของปี 2561 และคาดว่าจะสิ้นปี 2562 จะมียอดโอนเงินระหว่างประเทศเพื่อซื้ออสังหาฯ ในประเทศไทยไม่เกิน 50,000 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 50 จาก 100,000 ล้านบาทในปี 2561

ภายใต้สถานการณ์ดังกล่าวทำให้แนวโน้มของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2563 ยังคงชะลอตัวต่อเนื่องจากปี 2562 ที่ภาพรวมตลาดติดลบร้อยละ 15 ตามผลการวิจัยของ LPN Wisdom ศูนย์วิจัยอสังหาริมทรัพย์ในเครือ บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ถึงแม้ในปี 2563 จะมีปัจจัยบวกต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น นโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทยที่คงอัตราดอกเบี้ยต่ำและมาตรการกระตุ้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐที่ประกาศใช้ในเดือนตุลาคม 2562 และมีผลต่อเนื่องมาถึงปี 2563 ใน 2 มาตรการหลัก คือ การปรับลดอัตราค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์จากร้อยละ 2 เป็นร้อยละ 0.01 และค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนจากร้อยละ 1 เป็นร้อยละ 0.01 สำหรับที่อยู่อาศัยที่ราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท โดยมีผลไปตั้งแต่วันที่ 24 ธันวาคม 2563 และมาตรการการคืนเงินดาวน์ตามโครงการ “บ้านดี มีดาว” โดยคืนเงินดาวน์วงเงิน 50,000 บาท สำหรับผู้ซื้อบ้านที่มีรายได้ไม่เกิน 100,000 บาทต่อเดือนหรือ 1.2 ล้านบาทต่อปี ที่ซื้อบ้านตั้งแต่วันที่ 27 พฤศจิกายน 2562 ถึงวันที่ 31 มีนาคม 2563 ก็ตาม

จากแนวโน้มดังกล่าว LPN Wisdom คาดการณ์ว่าในปี 2563 นี้จะมีโครงการอสังหาริมทรัพย์ เปิดตัวใหม่ในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑลประมาณ 100,000 - 110,000 หน่วย โดยมีแนวโน้มลดลงประมาณร้อยละ 5 เมื่อเทียบกับปี 2562 โดยแบ่งเป็นโครงการบ้านพักอาศัยประมาณ 50,000 - 55,000 หน่วย เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 10-15 จากปี 2562 เพราะยังมีการดูดซับอย่างต่อเนื่อง สำหรับโครงการอาคารชุดพักอาศัยคาดว่าจะมีโครงการใหม่เปิดตัวประมาณ 50,000-55,000 หน่วย หรือมีสัดส่วนลดลงจากปี 2562 ประมาณร้อยละ 5-10 โดยจะเน้นการระบายสินค้าพร้อมขายเป็นสำคัญ สำหรับการโอนกรรมสิทธิ์นั้นคาดการณ์ว่าจะลดลงและจะมีจำนวนใกล้เคียงกันกับตัวเลขในปี 2561 เนื่องจากปี 2562 นั้นมียอดโอนกรรมสิทธิ์สูงในช่วงไตรมาส 3 และไตรมาส 4 ซึ่งเป็นผลจากการโอนกรรมสิทธิ์บ้านในโครงการเอื้ออาทรของการเคหะแห่งชาติ และการเร่งโอนกรรมสิทธิ์ตามโครงการ “บ้านดีมีดาว” ทั้งนี้ คาดการณ์ว่าในปี 2563 นี้จะมีการโอนกรรมสิทธิ์ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลประมาณ 180,000-185,000 หน่วย ลดลงประมาณร้อยละ 2-5 เมื่อเทียบกับปี 2562

แนวทางการดำเนินงานปี 2563

นับตั้งแต่ปลายปี 2557 ประเทศไทยเริ่มมีปัญหาน้ำท่วมหนักคร่าชีวิตคนและทรัพย์สิน ปัญหาดังกล่าวทวีความรุนแรงขึ้นทุกปี และส่งผลให้สถาบันการเงินต้องเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ รวมถึงอัตราการปฏิเสธสินเชื่อที่เพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย กอปรกับสภาวะเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศที่ชะลอตัวลง ปัจจัยต่างๆ ดังกล่าวทำให้ในปี 2560 ภาคอสังหาริมทรัพย์เริ่มก้าวเข้าสู่ภาวะถดถอย จนถึงปี 2561 ภาวะถดถอยเริ่มส่งผลชัดเจนมากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการรับมือกับภาวะการณดังกล่าว บริษัทจึงได้ปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจตั้งแต่ปี 2560 โดยกำหนดให้ปี 2560 เป็น “ปีแห่งการปรับเปลี่ยน” (Year of Shift) ต่อเนื่องมาถึงปี 2561 ที่กำหนดให้เป็น “ปีแห่งการเปลี่ยนแปลงในทุกมิติ” (Year of Change) และในปี 2562 ซึ่งเป็น “ปีแห่งความเป็นเลิศ” (Year of Excellence) ที่ต่อยอดและส่งเสริมการพัฒนาความเข้มแข็งและความเป็นเลิศในมิติด้าน “ผลิตภัณฑ์” รวมถึง “บริการ” และ “บุคลากร” ตลอดจน “กระบวนการดำเนินงาน” เพื่อส่งมอบความเป็นเลิศให้ผู้บริโภคโดยยังคงความสามารถในการดำเนินงานไว้ได้ จากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว ส่งผลให้ แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ กรุ๊ป ยังรักษาประสิทธิภาพในการดำเนินงานที่ดี และมีการเติบโตในธุรกิจการให้บริการทางด้านอสังหาริมทรัพย์ และการสร้างรายได้จากทรัพย์สินที่มีอยู่ประมาณร้อยละ 20 อย่างไรก็ดี สัญญาณการชะลอตัวของเศรษฐกิจทั้งภายในประเทศและภายนอกประเทศ รวมถึงภาวะถดถอยยังคงปรากฏให้เห็นอยู่ในปี 2563 และยิ่งจะชัดเจนมากขึ้น บริษัทจึงได้เตรียมแผนรองรับไว้ดังนี้

1. กำหนดอัตราการเติบโตของบริษัทให้เหมาะสมกับสถานการณ์โดยขยายฐานการพัฒนาไปยังโครงการบ้านพักอาศัย โดยยังคงรักษาสัดส่วนการพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย
2. เลือกทำเลศักยภาพในการพัฒนาโครงการบนพื้นฐานของข้อมูลเชิงลึก

3. เพิ่มความแข็งแกร่งในการสื่อสาร การตลาด และบริหารประสบการณ์ลูกค้าเพื่อให้เกิดความภาคภูมิใจในตราผลิตภัณฑ์ของเครือ บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ กรุ๊ป
4. สร้างความเป็นเลิศในการพัฒนาสินค้าและบริการผ่าน “ศูนย์วิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์” และ “ศูนย์พัฒนาบริการ” อย่างต่อเนื่อง
5. ปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานและส่งเสริมการพัฒนาศักยภาพของบริษัท บริษัทในเครือ เพื่อสร้างความเป็นเลิศและเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลการดำเนินงานเชิง “มูลค่า” และ “คุณค่า” ในทุกมิติ
6. สร้างรายได้จากการบริการและสร้างรายได้ประจำจากการแปลงทรัพย์สินเพื่อการขายเป็นทรัพย์สินเพื่อเช่าให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง

จากแผนการดำเนินการเบื้องต้นนำไปสู่เป้าหมายในปี 2563 ดังนี้

1. กำหนดเป้าหมายรายได้จากการขายรวมประมาณ 9,000 ล้านบาท
2. กำหนดเป้าหมายยอดขายรวมประมาณ 12,000 ล้านบาท
3. กำหนดจำนวนโครงการเปิดตัวใหม่ประมาณ 10-15 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 15,000 ล้านบาท
4. ระบายสินค้าคงเหลือเพื่อสร้างรายได้ให้กับบริษัท โดยตั้งเป้าหมายยอดขายและรายได้จากการขายไว้ที่ประมาณ 3,000 ล้านบาท
5. ควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมายหรือต่ำกว่าแผนที่กำหนดไว้ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
6. ดำเนินการตามแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืนที่ครอบคลุมในทุกมิติของการดำเนินงานเพื่อความเป็นเลิศภายใต้ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม

ภายใต้การดำเนินงานที่รัดกุม รอบคอบ ประกอบกับสถานะทางการเงินของบริษัทที่มีความมั่นคงและน่าเชื่อถือจากการจัดอันดับของบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด คาดว่าปี 2563 นี้ บริษัทจะดำเนินธุรกิจด้วยความมั่นคง สามารถผ่านพ้นความท้าทาย รักษาประสิทธิภาพ และสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืนได้อีกปีหนึ่ง

ความเสี่ยงด้านการดำเนินงาน

ความเสี่ยงทางการเงิน

จากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวและความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน และสถานการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ท้าทายดังกล่าวแล้วข้างต้น การรักษารายได้จากการขายเป็นความเสี่ยงหลักประการหนึ่งที่ต้องจับตามองและกำหนดมาตรการในการกำกับดูแลอย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะยอดขายสะสมที่รอโอนกรรมสิทธิ์ (Backlog) ทั้งหมดจะรับรู้รายได้ในปี 2563

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

1. จัดทำใบประเมินลูกค้าถึงความสามารถในการกู้กับสถาบันการเงิน เพื่อเตรียมการให้คำแนะนำกับลูกค้าเกี่ยวกับการบริหารจัดการฐานะทางการเงิน เพื่อให้ลูกค้าสามารถที่จะโอนกรรมสิทธิ์ได้ตามแผนที่วางไว้
2. ปรับแผนการเปิดตัวโครงการใหม่ในปี 2563 เน้นการเปิดตัวโครงการในแนวราบ เพื่อให้เกิดการขายและการโอนกรรมสิทธิ์เพิ่มขึ้นเพื่อมาชดเชยในส่วนของการโอนกรรมสิทธิ์ที่อาจจะไม่เป็นไปตามแผนสำหรับยอดขายสะสมที่รอโอนกรรมสิทธิ์
3. วางแผนทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขายสำหรับโครงการเดิมที่ก่อสร้างเสร็จพร้อมส่งมอบ เพื่อเพิ่มยอดขายและการรับรู้รายได้ให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้

ความเสี่ยงเชิงกลยุทธ์

ปี 2563 เป็นปีที่เศรษฐกิจไทยได้รับผลกระทบจากปัจจัยทั้งภายในและภายนอก ผลจากความล่าช้าในการใช้งบประมาณปี 2563 และภาวะภัยแล้ง ที่ส่งผลกระทบต่อการลงทุนและกำลังซื้อภายในประเทศให้ชะลอตัวลง ขณะเดียวกัน การแพร่ระบาดของไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ 2019 กระทบโดยตรงต่อภาคการท่องเที่ยวและการส่งออก ทำให้ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมมีแนวโน้มเติบโตลดลงเมื่อเทียบกับปี 2562 โดยธนาคารแห่งประเทศไทยคาดว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2563 จะเติบโตไม่ถึงร้อยละ 2.8 ตามที่คาดการณ์ไว้เดิม

แนวโน้มดังกล่าวส่งผลกระทบโดยตรงต่อกำลังซื้อในประเทศรวมทั้งอสังหาริมทรัพย์ ทำให้บริษัทต้องเผชิญกับความเสี่ยงในเชิงกลยุทธ์ เนื่องจากปัจจุบันรายได้หลักของบริษัทมาจากการขายที่อยู่อาศัยทั้งอาคารชุดพักอาศัย และบ้านพักอาศัย

คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90 ของรายได้รวม ขณะที่รายได้จากการให้บริการ และรายได้จากการเช่า (Recurring Income) คิดเป็นสัดส่วนเพียงร้อยละ 10 ของรายได้รวม

การที่รายได้หลักของบริษัทมาจากการขายโครงการที่อยู่อาศัยเป็นหลัก ทำให้บริษัทเผชิญกับความเสี่ยงจากการที่กำลังซื้อในตลาดที่ลดลง จะส่งผลโดยตรงต่อยอดขายและรายได้ของบริษัทในปี 2563 จะต่ำกว่าแผนที่วางไว้

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

1. ขยายฐานรายได้ของบริษัทจากการขายโครงการที่อยู่อาศัย สู่ธุรกิจบริการทั้งการบริหารจัดการอาคาร การก่อสร้าง งานที่ปรึกษาวิจัยและพัฒนา ผ่านบริษัทลูก อาทิ บริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด และ บริษัท ลุมพินี วิสดอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด โดยการขยายฐานลูกค้าจากธุรกิจบริการทั้งในส่วนของการบริหารอาคารโครงการ และงานบริการด้านวิศวกรรมจากที่ให้บริการเฉพาะในส่วนของบริษัท แอล.พี.เอ็น. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน) ไปสู่

ผู้ประกอบการอื่น เพื่อขยายฐานรายได้ของธุรกิจในกลุ่มนี้ โดยตั้งเป้ารายได้ในส่วนนี้เติบโตไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ในปี 2563 เทียบกับปี 2562

2. นำโครงการอาคารชุดที่สร้างเสร็จและรอขายมาบริหารจัดการเพื่อให้เกิดรายได้จากการปล่อยเช่า เป็นส่วนหนึ่งของการบริหารจัดการสินทรัพย์ที่มีอยู่ให้สามารถสร้างรายได้เพิ่มให้กับบริษัท
3. ขยายการลงทุนในส่วนของธุรกิจที่สร้างรายได้จากการเช่า โดยการร่วมทุนกับบริษัท นายณ์ เอสเตท จำกัด พัฒนาอาคารสำนักงานบนถนนพระราม 4 พื้นที่รวม 22,600 ตารางเมตร กำหนดสร้างเสร็จและเปิดให้บริการในปี 2565 จะสร้างรายได้เข้ามา 200-300 ล้านบาทต่อปี ทำให้มีรายได้ประจำเพิ่มขึ้น

ความเสี่ยงเชิงการตลาด

เนื่องจากที่ผ่านมาบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน) มุ่งพัฒนาโครงการที่พักอาศัย สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเฉพาะกลุ่ม ทำให้เกิดความเสี่ยงทางการตลาดเมื่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีกำลังซื้อลดลง ส่งผลกระทบโดยตรงต่อผลการดำเนินงานของบริษัท ทำให้บริษัทต้องมีการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อลดความเสี่ยงทางธุรกิจที่เกิดขึ้น

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

1. ปรับกลยุทธ์ทางการตลาดโดยขยายฐานลูกค้าจากกลุ่มเป้าหมายเดิมสู่ลูกค้ากลุ่มใหม่ เพื่อกระจายความเสี่ยงทางการตลาดโดยยังคงรักษาฐานลูกค้าเดิมไว้ และเพิ่มกลุ่มลูกค้ากลุ่มใหม่ที่มีกำลังซื้อเพื่อสร้างการเติบโตให้กับบริษัท
2. พัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลายและตอบโจทย์กับลูกค้าที่มีความต้องการที่แตกต่างกันในตลาดโดยการพัฒนาทั้งอาคารชุดพักอาศัย บ้านพักอาศัย และอาคารสำนักงาน เพื่อกระจายความเสี่ยงทางการตลาดที่เกิดขึ้น

ความเสี่ยงทางด้านความตื่นตัวต่อผลกระทบที่มีต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม

ปัจจุบันประชาชนมีความตื่นตัวด้านผลกระทบจากการก่อสร้างต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมมากขึ้น ในขณะที่โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะการพัฒนาโครงการอาคารชุดพักอาศัย เป็นการก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ที่ปฏิเสธไม่ได้ว่าย่อมสร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม, สังคม, และชุมชนที่อยู่โดยรอบโครงการตั้งแต่เริ่มก่อสร้างจนสร้างเสร็จ

ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์จำเป็นต้องมีกระบวนการในการบริหารจัดการและปฏิบัติตามมาตรการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างเพียงพอและเป็นไปตามมาตรฐานสากลอย่างเคร่งครัด เพราะหากไม่มีระบบการบริหารจัดการและการปฏิบัติงานตามมาตรการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมอย่างเพียงพอ อาจก่อให้เกิดความเดือดร้อนต่อสภาพแวดล้อม และชุมชนโดยรอบ จนนำไปสู่ความขัดแย้งและการฟ้องร้องดำเนินคดีในที่สุด ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อแผนการดำเนินงานและภาพลักษณ์ขององค์กร

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

1. กำหนดให้ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมเป็นหนึ่งในแผนภูมิกลยุทธ์ขององค์กร และยกระดับความเข้มข้นในด้านการดำเนินงานในเรื่องดังกล่าว พร้อมทั้งกำกับ ดูแล และติดตามแก้ไขอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดจิตสำนึกในหมู่พนักงานในเรื่องความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม ในทุกโครงการที่บริษัทดำเนินงาน

- จัดตั้งทีม “ชุมชนสัมพันธ์” เพื่อให้เป็นช่องทางในการติดต่อ ในกรณีที่ชุมชนข้างเคียงได้รับผลกระทบ และรับผิดชอบโดยตรงต่อกระบวนการบริหารความสัมพันธ์กับชุมชนโดยรอบ ตั้งแต่ก่อนก่อสร้าง เริ่มก่อสร้าง จนกระทั่งก่อสร้างเสร็จและส่งมอบโครงการให้กับลูกค้า
3. ในกระบวนการจัดหาและจัดซื้อที่ดินควรหลีกเลี่ยงการซื้อที่ดินสำหรับก่อสร้างโครงการในทำเลที่ตั้งอยู่ในพื้นที่อ่อนไหว เพื่อหลีกเลี่ยงการเกิดปัญหา

ความเสี่ยงจากการเกิดอุบัติเหตุร้ายแรงในกระบวนการทำงานอันก่อให้เกิดการสูญเสียชีวิตและทรัพย์สิน

ในกระบวนการก่อสร้างและการทำงานของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความเสี่ยงสูงในการเกิดอุบัติเหตุร้ายแรง จนก่อให้เกิดการสูญเสียในชีวิตและทรัพย์สิน ถึงแม้กระบวนการดังกล่าวจะเกิดจากการดำเนินงานของบริษัทภายนอกที่บริษัทจ้างมากก็ตาม แต่ถ้ามีเหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้น บริษัทไม่สามารถที่จะหลีกเลี่ยงความรับผิดชอบได้

และความเสียหายที่เกิดขึ้นส่งผลโดยตรงต่อความเชื่อมั่นในมาตรฐานการทำงานของบริษัท จึงเป็นหน้าที่โดยตรงของบริษัทที่ต้องร่วมมือกับผู้รับเหมาเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดเหตุดังกล่าวเกิดขึ้น หรือหากเกิดขึ้นต้องดำเนินการแก้ไขปัญหาเพื่อไม่ให้มีผลกระทบกับการดำเนินงานและชื่อเสียงของบริษัท ยกเว้นกรณีอันเกิดจากเหตุสุดวิสัยที่ยากจะควบคุม

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

1. จัดทำมาตรฐานทางด้านความปลอดภัยที่สอดคล้องหรือสูงกว่าข้อกำหนดและต้องเป็นไปตามมาตรฐานทางด้านงานวิศวกรรม
2. เข้มงวดในการบังคับใช้มาตรฐานทางด้านความปลอดภัยในหน่วยงานก่อสร้าง เนื่องจากอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่มาจากความประมาทหรือละเลยจากการปฏิบัติตามมาตรฐานความปลอดภัย โดยกำหนดบทลงโทษหากมีการฝ่าฝืน
3. จัดเจ้าหน้าที่เฉพาะทางด้านความปลอดภัยให้เหมาะสมกับงานก่อสร้างในแต่ละช่วงเวลาทั้งของบริษัทและของผู้รับเหมา
4. ให้การอบรมเรื่องจิตสำนึกทางด้านความปลอดภัยแก่ผู้ปฏิบัติงานในทุกเช้า (Morning Talk) เพื่อให้ตระหนักถึงอันตรายที่อาจเกิดขึ้นหากปฏิบัติงานด้วยความประมาทเลินเล่อ
5. จัดทำแผนเผชิญเหตุฉุกเฉินในกรณีเกิดเหตุเพื่อลดผลกระทบและสามารถควบคุมสถานการณ์ได้

ความเสี่ยงด้านกฎหมายและกฎระเบียบ

ความเสี่ยงจากการบังคับใช้พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล

พระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ.2562 จะมีผลบังคับใช้ในเดือนพฤษภาคม 2563 กฎหมายฉบับนี้เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลของประชาชนโดยทั่วไป บริษัท ในฐานะที่เป็นองค์กรที่มีการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าและพนักงานจำนวนมาก จะต้องมีการดำเนินการตามกฎหมายไม่ละเมิดในการนำข้อมูลของลูกค้าและพนักงานไปใช้ประโยชน์โดยที่เจ้าของข้อมูลไม่ให้ความยินยอม

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

1. ออกแบบระบบการจัดเก็บข้อมูลให้สอดคล้องกับพระราชบัญญัติคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ.2562 เช่น การเก็บข้อมูล ใช้ข้อมูล และเปิดเผยของลูกค้าและพนักงานต้องได้รับความยินยอมเสมอ
2. ตั้งคณะทำงานเข้ามาดูแลการเก็บข้อมูล การใช้ข้อมูล และการเปิดเผยของลูกค้าและพนักงาน ภายใต้กรอบของกฎหมาย
3. ระบุให้ชัดเจนถึงวัตถุประสงค์ในการเก็บข้อมูล ใช้ข้อมูล และการเปิดเผยข้อมูลเพื่อให้ลูกค้าและพนักงานให้ความยินยอมเพื่อป้องกันความผิดพลาดในการนำข้อมูลมาใช้
4. นำข้อมูลของลูกค้าและพนักงานมาใช้อย่างระมัดระวัง ภายใต้กรอบของกฎหมาย เพื่อป้องกันความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้น

ความเสี่ยงจากพระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. 2562

พระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. 2562 มีผลบังคับใช้วันที่ 1 มกราคม 2563 และต้องยื่นเสียภาษีในเดือนสิงหาคม 2563 (เลื่อนจากเมษายน 2563) มีผลให้ผู้ถือครองที่ดินและสิ่งปลูกสร้างต้องมีการเสียภาษีเพิ่มขึ้น

มาตรการนี้มีผลกระทบโดยตรงกับลูกค้าที่ซื้ออาคารชุดและบ้านพักอาศัยหลังที่สองที่จะต้องเสียภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ทำให้ต้นทุนในการถือครองทรัพย์สินของลูกค้าขยับสูงขึ้นจากเดิม ซึ่งมีผลต่อการตัดสินใจซื้อเพื่อการลงทุนของลูกค้าที่มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 24 จากจำนวนลูกค้าที่ซื้ออาคารชุดพักอาศัยของบริษัท

ในขณะเดียวกันบริษัทยังได้รับผลกระทบโดยตรงจากพระราชบัญญัตินี้ ที่ต้องเสียภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างในส่วนของกรือครองที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่อยู่ในรูปของโครงการที่อยู่ระหว่างการขาย และที่ดินในส่วนที่กำลังพัฒนาอยู่โดยจะเสียภาษีในอัตราร้อยละ 0.03 ในปี 2563-2565 ก่อนที่จะปรับเป็นอัตราร้อยละ 0.3 ในปี 2566

ภาษีดังกล่าวส่งผลให้ต้นทุนในการดำเนินงานของบริษัทขยับสูงขึ้นตามจำนวนของสินค้ารอขายที่บริษัทมีอยู่

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

1. เร่งรัดการขายสินค้ารอการขายของบริษัทที่มีอยู่จำนวน 10,000 ล้านบาท เพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายในส่วนของภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง
2. พัฒนาโครงการอาคารชุดและบ้านพักอาศัยที่มีขนาดเล็ก เพื่อเร่งการขายโครงการและลดภาระการถือครองสินค้ารอการขาย
3. เน้นทำตลาดที่เจาะกลุ่มลูกค้าที่อยู่อาศัยจริงมาชดเชยกับฐานลูกค้าในกลุ่มที่ซื้อเพื่อการลงทุนที่มีแนวโน้มลดลงเนื่องจากต้นทุนในการถือครองทรัพย์สินที่สูงขึ้นซึ่งเป็นผลมาจากภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความผิดพลาดของการดำเนินงานที่ขัดต่อกฎระเบียบ

การพัฒนาอาคารชุดพักอาศัย มีความเกี่ยวข้องกับกฎหมายหลายฉบับ อีกทั้งยังมีความซับซ้อนและเกี่ยวข้องกับหลายหน่วยงาน ทำให้การทำงานต้องให้ความสำคัญกับกฎหมายแต่ละฉบับ และดำเนินการอย่างรอบคอบและรัดกุม เพราะถ้าเกิดความผิดพลาดจะส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัท เช่น การจัดซื้อที่ดินที่ผิดพลาด การก่อสร้างอาคารที่ไม่เป็นไปตามข้อกำหนด เป็นต้น

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

1. บริษัทมอบหมายให้สำนักกฎหมายและสำนักวิจัยติดตามตรวจสอบ พร้อมทั้งปรับปรุงฐานข้อมูลทางด้านกฎหมายและระเบียบข้อบังคับต่างๆ ให้มีความทันสมัยครอบคลุมในทุกด้าน
2. ให้ความสำคัญในการดำเนินงานให้เป็นไปตามกฎระเบียบและกฎหมายที่มีอยู่อย่างเคร่งครัด

ความเสี่ยงด้านทุจริตและคอร์รัปชัน**ความเสี่ยงด้านทุจริต**

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่มีมูลค่าการลงทุนสูง ทำให้มีความเสี่ยงในการเกิดการทุจริตจากกระบวนการทำงาน ได้ในหลายขั้นตอน เช่น โอกาสในการทุจริตในกระบวนการจัดซื้อที่ดิน ซึ่งเป็นกระบวนการเริ่มต้นในการพัฒนาโครงการ และเป็นกระบวนการที่มีมูลค่าสูงถึงประมาณร้อยละ 20-30 ของมูลค่าโครงการรวม รวมถึงกระบวนการในการจัดหาจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง เพื่อดำเนินการก่อสร้างโครงการซึ่งมีมูลค่าสูงถึงร้อยละ 40-50 ของมูลค่าโครงการ หากไม่มีระบบการตรวจสอบที่รัดกุมเพียงพอ อาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อองค์กรได้

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

1. ดำเนินการประกาศต่อสาธารณะผ่านช่องทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ภายหลังการโอนกรรมสิทธิ์ในกรณีที่มีการจัดซื้อจัดหาที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการ เพื่อแสดงความโปร่งใสในการดำเนินการ
2. จัดให้มีกระบวนการเปรียบเทียบราคาก่อนดำเนินการอนุมัติจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง เพื่อดำเนินการก่อสร้างโครงการ
3. จัดหาผู้ประเมินอิสระดำเนินการประเมินราคาเพื่อมาเปรียบเทียบทั้งกรณีการจัดหาจัดซื้อที่ดิน และจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเพื่อก่อสร้างโครงการ

ความเสี่ยงทางด้านคอร์รัปชัน

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นหนึ่งในธุรกิจที่ต้องติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการ ย่อมมีความเสี่ยงต่อการคอร์รัปชันเพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิประโยชน์พิเศษเพื่ออำนวยความสะดวกให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างรวดเร็ว โดยที่ขัดต่อกฎระเบียบที่มีอยู่

มาตรการในการป้องกันและจัดการแก้ไข

1. ดำเนินการทุกอย่างตามกฎหมายและขั้นตอนตามกฎหมายอย่างเคร่งครัด เพื่อลดช่องว่างของการใช้ดุลพินิจในการตีความข้อกฎหมายที่เอื้อต่อการคอร์รัปชัน
2. กำหนดระยะเวลาและขั้นตอนการดำเนินงานให้สอดคล้องกับกฎระเบียบของหน่วยงานราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยมีระยะเวลาพอสมควรเพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามแผนที่วางไว้

4.ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางเมตร)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน						
1. ลุมพินี ทาวเวอร์	ถ.พระราม 4	5,625.56	107.17	250.59	ราคาประเมิน	TB, BAY, BBL
2. แอล.พี.เอ็น.ทาวเวอร์	ถ.รัชดาภิเษก	799.56	12.73	55.71	ราคาประเมิน	TB
3. สีพรงยา ริเวอร์วิว	ถ.โยธา	4,409.44	13.30	119.07	ราคาตลาด	-
4. ลุมพินี เฟส 3 สำหรับ	ถนนราชมรรคา-ราชินี	184.14	6.36	10.80	ราคาตลาด	-
5. ลุมพินี เฟส 3 สำหรับ	ถนนราชมรรคา-ราชินี	2,238.55	60.92	104.12	ราคาประเมิน	-
6. ลุมพินี วิลล่า สุขุมวิท 77	ถ.อ่อนนุช	176.81	4.39	9.23	ราคาตลาด	-
7. ลุมพินี เฟส 3 ปิ่นเกล้า	ถ.บรมราชชนนี	36.95	1.44	2.38	ราคาตลาด	-
8. ลุมพินี เฟส 3 ปิ่นเกล้า 2	ถ.บรมราชชนนี	311.13	10.30	20.22	ราคาตลาด	-
9. ลุมพินี สวีท ปิ่นเกล้า	ถ.บรมราชชนนี	339.80	15.14	27.22	ราคาตลาด	-
10. ลุมพินี พาร์ค ปิ่นเกล้า	ถ.บรมราชชนนี	479.19	13.38	23.48	ราคาตลาด	-
11. ลุมพินี วิลล่า ศูนย์วัฒนธรรม	ถ.ประชาอุทิศ	99.28	3.35	5.31	ราคาตลาด	-
12. ลุมพินี เฟส 3 นราธิวาส-เจ้าพระยา	ถ.พระราม 3	614.16	24.35	35.76	ราคาตลาด	-
13. ลุมพินี เฟส 3 ทอด-สะพานควาย	ถ.ประดิพัทธ์	120.52	3.96	8.64	ราคาตลาด	-
14. ลุมพินี วิลล่า รามคำแหง 26	ถ.รามคำแหง	239.44	5.28	13.17	ราคาตลาด	-
15. ลุมพินี วิลล่า รามอินทรา-หลักสี่	ถ.รามอินทรา	50.53	2.07	2.80	ราคาตลาด	-
16. ลุมพินี เฟส 3 รามอินทรา-หลักสี่	ถ.รามอินทรา	258.92	8.89	14.24	ราคาตลาด	-
17. ลุมพินี คอนโดทาวน์ รัตนาธิเบศร์	ถ.รัตนธิเบศร์	252.37	6.33	10.42	ราคาตลาด	-
18. ลุมพินี สวีท พระราม 8	ถ.อรุณอมรินทร์	230.92	8.42	13.97	ราคาตลาด	-
19. ลุมพินี เฟส 3 พระราม 8	ถ.อรุณอมรินทร์	231.12	6.42	9.97	ราคาตลาด	-
20. ลุมพินี คอนโดทาวน์ บางแค	ถ.บางแค	72.31	1.74	2.90	ราคาตลาด	-
21. ลุมพินี วิลล่า ราษฎร์บูรณะ-ริเวอร์วิว	ถ.ราษฎร์บูรณะ	487.32	13.59	23.39	ราคาตลาด	-
22. ลุมพินี วิลล่า ลาดพร้าว-โชคชัย 4	ถ.ลาดพร้าว	163.18	3.99	8.32	ราคาตลาด	-
23. ลุมพินี เฟส 3 รัชโยธิน	ถ.พหลโยธิน	97.79	4.73	6.83	ราคาตลาด	-
24. ลุมพินี เฟส 3 พระราม 4-กล้วยน้ำไท	ถ.พระราม 4	173.74	6.54	11.32	ราคาตลาด	-
25. ลุมพินี พาร์ค ริเวอร์ไซด์-พระราม 3	ถ.พระราม 3	200.91	5.59	14.07	ราคาตลาด	-
26. ลุมพินี คอนโดทาวน์ นิติ-เสนา	ถ.เสนา	153.30	4.62	6.92	ราคาตลาด	-
27. ลุมพินี วิลล่า พัฒนาการ-เพชรบุรีตัดใหม่	ถ.พัฒนาการ	476.39	15.66	33.52	ราคาตลาด	-
28. ลุมพินี วิลล่า ทุ่งลาดกระบัง-ริเวอร์วิว	ถ.ทุ่งลาดกระบัง	88.91	3.21	5.07	ราคาตลาด	-
29. ลุมพินี วิลล่า แจ้งวัฒนะ-ปากเกร็ด	ถ.แจ้งวัฒนะ	296.66	11.22	16.97	ราคาตลาด	-
30. ลุมพินี คอนโดทาวน์ นิติ-เสนา 2	ถ.เสนา	149.91	5.52	8.28	ราคาตลาด	-
31. ลุมพินี คอนโดทาวน์ ทุ่งนาเกลือ-สุขุมวิท	ถ.สุขุมวิท	193.05	6.13	9.11	ราคาตลาด	-
32. ลุมพินี คอนโดทาวน์ ทุ่งนาเกลือ-สุขุมวิท (Minimal)	ถ.สุขุมวิท	935.16	33.24	44.83	ราคาประเมิน	-
33. ลุมพินี เมกะซิตี บางนา	ถ.บางนา	445.59	14.99	24.47	ราคาตลาด	-
34. ลุมพินี วิลล่า นาเกลือ-วงศ์มดัย	ถ.ทุ่งนาเกลือ-วงศ์มดัย	257.01	9.99	15.42	ราคาตลาด	-
35. ลุมพินี วิลล่า นาเกลือ-วงศ์มดัย (Minimal)	ถ.ทุ่งนาเกลือ-วงศ์มดัย	509.00	15.13	30.77	ราคาประเมิน	-
36. ลุมพินี วิลล่า รามคำแหง 60/2	ถ.รามคำแหง	305.06	11.41	18.17	ราคาตลาด	-
37. ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-ลาดพร้าว	ถ.รามอินทรา-ลาดพร้าว	168.86	6.11	9.31	ราคาตลาด	-
38. ลุมพินี วิลล่า สุขุมวิท 109-บางรัก	ถ.สุขุมวิท	245.26	8.49	13.52	ราคาตลาด	-
39. ลุมพินี วิลล่า สุขุมวิท 77 (2)	ถ.สุขุมวิท 77	118.76	3.77	6.54	ราคาตลาด	-
40. ลุมพินี พาร์ค รัตนาธิเบศร์-งามวงศ์วาน	ถ.รัตนธิเบศร์	324.28	13.98	21.10	ราคาตลาด	-

41. ลุมพินี คอนโดทาวน์ ชลบุรี-สุขุมวิท	ต.บ้านสวน อ.เมือง	582.88	15.16	21.94	ราคาลด	-
42. ลุมพินี เทลส์ ศรีนครินทร์-หัวหมาก สเตชั่น	ถ.ศรีนครินทร์	390.24	16.13	25.37	ราคาลด	-
43. ลุมพินี วิลล์ ประชาชื่น-พงษ์เพชร 2	ถ.ประชาชื่น	261.94	9.34	15.74	ราคาลด	-
44. ลุมพินี เทลส์ สุขสวัสดิ์-พระราม 2	ถ.สุขสวัสดิ์	397.09	15.78	24.51	ราคาลด	-
45. ลุมพินี เทลส์ ยูที-โพธิ์	ต.หมากแข้ง อ.เมือง	3,336.77	119.52	242.88	ราคาลด	-
46. ลุมพินี เทลส์ ยูที-โพธิ์ (Minimal)	ต.หมากแข้ง อ.เมือง	6,901.00	220.81	260.53	ราคาประเมิน	-
47. ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-ลาดกระบัง	ถ.อ่อนนุช-ลาดกระบัง	263.76	11.85	17.30	ราคาลด	-
48. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1	ถ.รังสิต-นครนายก	353.17	7.33	11.50	ราคาลด	-
49. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 เฟส 3 อาคาร F1	ถ.รังสิต-นครนายก	4,253.83	105.20	157.87	ราคาลด	-
50. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 เฟส 3 อาคาร F2	ถ.รังสิต-นครนายก	4,253.83	105.64	157.87	ราคาลด	-
51. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 เฟส 3 อาคาร F3	ถ.รังสิต-นครนายก	3,909.83	97.09	145.22	ราคาลด	-
52. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 เฟส 3 อาคาร F4	ถ.รังสิต-นครนายก	4,253.83	98.93	157.87	ราคาลด	-
53. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 เฟส 3 อาคาร F5	ถ.รังสิต-นครนายก	4,253.83	99.36	157.87	ราคาลด	-
54. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 เฟส 3 อาคาร F6	ถ.รังสิต-นครนายก	3,909.19	91.54	145.19	ราคาลด	-

รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางเมตร)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน						
55. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 อาคาร F	ถ.รังสิต-นครนายก	2,833.15	52.35	72.72	ราคาประเมิน	-
56. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 (Community) ชั้น 1-2	ถ.รังสิต-นครนายก	8,867.00	188.11	275.50	ราคาประเมิน	BAY
57. ลุมพินี คอนโดทาวน์ รามอินทรา-ลาดปลาเค้า 2	ถ.รามอินทรา-ลาดปลาเค้า	197.03	7.43	11.04	ราคาลด	-
58. ลุมพินี พาร์ค พระราม 9-รัชดา	ถ.พระราม 9	320.08	12.51	19.22	ราคาลด	-
59. ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช 46	ถ. อ่อนนุช	340.12	10.92	16.90	ราคาลด	-
60. ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-พัฒนาการ	ถ. อ่อนนุช	464.12	14.20	25.06	ราคาลด	-
61. ลุมพินี พาร์ค เพชรเกษม 98 (อาคารพาณิชย์)	ถ. เพชรเกษม	1,134.90	81.14	80.50	ราคาประเมิน	UOB
62. ลุมพินี เทลส์ บรมราชชนนี-ปิ่นเกล้า	ถ. บรมราชชนนี	307.83	10.99	17.24	ราคาลด	-
63. ลุมพินี คอนโดทาวน์ ร่มเกล้า-สุวรรณภูมิ	ถ. ร่มเกล้า	327.58	8.97	12.12	ราคาลด	-
64. ลุมพินี วิลล์ อ่อนนุช-ลาดกระบัง 2	ถ.อ่อนนุช-ลาดกระบัง	208.02	6.81	9.37	ราคาลด	-
65. ลุมพินี พาร์ค นวมินทร์-ศรีบูรพา	ถ.นวมินทร์	293.70	10.62	14.69	ราคาลด	-
66. ลุมพินี วิลล์ นครอินทร์-วิเวกริวิว	ถ.สายวิเศษนครอินทร์	291.78	10.66	15.48	ราคาลด	-
67. ลุมพินี มิกซ์ เทพารักษ์-ศรีนครินทร์	ถ.ศรีนครินทร์	330.60	11.02	15.22	ราคาลด	-
69. ลุมพินี วิลล์ ราชพฤกษ์-บางนา	ถ.ราชพฤกษ์	243.71	8.04	12.19	ราคาลด	-
70. ลุมพินี วิลล์ พระนั่งเกล้า-วิเวกริวิว	ถ.รัตนอินทร์	145.29	4.76	6.53	ราคาลด	-
71. ลุมพินี เทลส์ บางนา กม.3	ถ.บางนา	326.12	12.09	26.66	ราคาลด	-
รวมอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน			1,985.60	3,251.24		

2) รายการทรัพย์สิน ประเภททรัพย์สินสำนักงาน

รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางเมตร)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
ทรัพย์สินสำนักงาน						
1. ลุมพินี ทาวเวอร์ (อาคารพาณิชย์)	ถ.พระราม 4	1,450.58	27.88	57.79	ราคาลด	TB , BAY
3. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 (Community mall) ชั้น 3	ถ.รังสิต-นครนายก	2,052.00	43.21	43.21	ราคาลด	-
4. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1 (Community mall) โดมด้านหน้า	ถ.รังสิต-นครนายก	336.00	6.68	6.68	ราคาลด	-
รวมทรัพย์สินสำนักงาน			85.21	115.12		

3) รายการทรัพย์สิน ประเภทที่ดินเพื่อขาย

รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางเมตร)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
สินค้าเพื่อขาย						
1. คอนโดมิเนียม 24	ถ.สุขุมวิท	231.94	25.65	49.41	ราคาตลาด	-
2. ลุมพินี วิลลัส นาคะสิทธิ์-วงศ์อมารักษ์	ถ.พญา-นาคะสิทธิ์	328.14	13.99	21.53	ราคาตลาด	-
3. ลุมพินี พาร์คบิซ จอมเทียน	ถ.พญา-จอมเทียน สาย 2	2,816.71	126.35	230.32	ราคาตลาด	-
4. ลุมพินี คอนโดทาวน์ ซดบุรี-สุขุมวิท	ต.บ้านสวน อ.เมือง	120.52	3.31	4.32	ราคาตลาด	-
5. ลุมพินี พาร์คบิซ ชะอำ 2	ต.ชะอำ อ.ชะอำ	3,082.19	226.69	381.81	ราคาตลาด	-
6. ลุมพินี เทลล์ ยูที-โพธิ์	ต.ทมาแม้ง อ.เมือง	1,894.38	68.81	134.31	ราคาตลาด	-
7. ลุมพินี พาร์คบิซ ชะอำ	ต.ชะอำ อ.ชะอำ	65.77	6.11	6.70	ราคาตลาด	-
8. ลุมพินี ซีวีวี ชะอำ (อาคาร A)	ต.ชะอำ อ.ชะอำ	10,335.44	379.82	819.19	ราคาตลาด	-
9. ลุมพินี ซีวีวี ชะอำ (อาคาร B)	ต.ชะอำ อ.ชะอำ	904.21	34.59	71.68	ราคาตลาด	-
10. ลุมพินี ทาวน์ชิป รังสิต-คลอง 1	ถ.รังสิต	76,972.27	1,871.53	3,433.10	ราคาตลาด	-
11. ลุมพินี พาร์ค เพชรเกษม 98 (A,B)	ถ. เพชรเกษม	645.76	24.53	45.03	ราคาตลาด	-
12. ลุมพินี พาร์ค เพชรเกษม 98 (CD)	ถ. เพชรเกษม	18,292.87	782.48	1,463.38	ราคาตลาด	-
13. ลุมพินี คอนโดทาวน์ ร่มเกล้า-สุวรรณภูมิ	ถ. ร่มเกล้า	43.08	1.24	2.50	ราคาตลาด	-
14. ลุมพินี มิกซ์ เทพารักษ์-ศรีนครินทร์	ถ.ศรีนครินทร์	71.29	2.44	3.28	ราคาตลาด	-
15. ลุมพินี วิลลัส สุขุมวิท 76-บางซื่อ สดชื่น	ถ. สุขุมวิท	57.67	2.00	2.89	ราคาตลาด	-
16. ลุมพินี วิลลัส ราชพฤกษ์-บางนา	ถ.ราชพฤกษ์	2,146.03	75.68	156.07	ราคาตลาด	-
17. ลุมพินีวิลลัส พระนั่งเกล้า - ธีรบุรี	ถ.บางนา	11,934.42	448.30	844.40	ราคาตลาด	-
18. ลุมพินี สวีท เพชรบุรี-มักกะสัน	ถ.เพชรบุรี	3,660.34	306.22	567.59	ราคาตลาด	-
19. ลุมพินีวิลลัส ราษฎร์บูรณะ ธีรบุรี 2	ถ.ราษฎร์บูรณะ	3,145.80	129.91	282.60	ราคาตลาด	-
21. คอนโด ซีเอสเคดีด เกษตร-งามวงศ์วาน บาย แอล.พี.เอ็น.	ถ.เกษตร-งามวงศ์วาน	82.51	6.03	8.65	ราคาตลาด	-
22. ลุมพินี พาร์ค พหล 32	ถ. พหลโยธิน	13,751.05	1,294.21	2,256.46	ราคาตลาด	-

55

แบบรายงาน 56-1 ปี 2562

ส่วนที่ 1 : การประกอบธุรกิจ

รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางเมตร)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
สินค้าเพื่อขาย						
23. ลุมพินี เทลล์ ริชดา - ลาตุ	ถ.รัชดาภิเษก	9,285.40	591.55	1,273.39	ราคาตลาด	-
24. ลุมพินี วิลลัส สุขุมวิท - พระราม 2	ถ.พระราม 2	6,781.09	378.48	733.97	ราคาตลาด	-
25. ลุมพินี ซีเอสเคดีด สุทธิสาร - สะพานควาย	ถ.สุทธิสาร	6,328.09	435.45	946.64	ราคาตลาด	-
26. ลุมพินี พาร์ค ริภาวดี - จตุจักร	ถ.ริภาวดี	10,054.74	670.20	1,359.87	ราคาตลาด	-
27. ลุมพินี วิลลัส สุขุมวิท 76-บางซื่อ สดชื่น 2	ถ. สุขุมวิท	4,316.33	189.84	363.26	ราคาตลาด	-
28. บ้าน 365 พระราม 3 (ทาวน์โฮม) *	ถ.พระราม 3	674.37	325.32	504.02	ราคาตลาด	BAY
29. บ้าน 365 พระราม 3 (บ้านเดี่ยว) *	ถ.พระราม 3	594.19	273.49	456.36	ราคาตลาด	BAY
รวมสินค้าเพื่อขาย			9,089.96	17,231.23		

* หมายถึง หน่วยงานเป็นตารางวา

4) รายการทรัพย์สิน ประเภททรัพย์สินอยู่ระหว่างพัฒนา

รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตารางวา)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
ทรัพย์สินอยู่ระหว่างการพัฒนา						
1. ลุมพินี เทเลส พระราม 3 ริเวอร์ไซด์	ถ.พระราม 3	3-2-43.2	1,260.97	1,260.97	ราคาตลาด	BAY
2. บ้าน 365	ถ.พระราม 3	12-1-41.9	520.23	520.23	ราคาตลาด	BAY
3. ลุมพินี พาร์ค บรมราชชนนี สีรินธร	ถ.บรมราชชนนี	5-1-78	509.92	509.92	ราคาตลาด	KBANK
4. ลุมพินี เทเลส คาปูล อินเตอร์เนชัน	ถ.กรุงเทพมหานคร	3-1-45.8	497.63	497.63	ราคาตลาด	-
5. ลุมพินี วิลด์ ลูมวิท 101/1-ปูนฉาบ	ถ.สุขุมวิท	3-0-15.5	185.23	185.23	ราคาตลาด	-
6. ลุมพินี มิกซ์ นราธิวาส รัชดา	ถ.พระราม 3	3-1-68.6	907.19	907.19	ราคาตลาด	BBL
7. ลุมพินี วิลด์ พัฒนาการ ศรีนครินทร์	ถ.พัฒนาการ	6-0-96.5	459.97	459.97	ราคาตลาด	-
8. ลุมพินีทาวเวอร์ วิภาวดี-จตุจักร (เอ)	ถ.วิภาวดี	1-3-53.5	832.66	832.66	ราคาตลาด	KK
9. ลุมพินีทาวเวอร์ วิภาวดี-จตุจักร (บี)	ถ.วิภาวดี	2-2-55.2	566.99	566.99	ราคาตลาด	KK
10. บ้านลุมพินี ทาวน์เพลส ลูมวิท-ศรีนครินทร์	ถ.ศรีนครินทร์	25-2-67	374.11	374.11	ราคาตลาด	-
11. ลุมพินี วิลด์ แจ้งวัฒนะ 10	ถ.แจ้งวัฒนะ	4-1-71.5	111.26	111.26	ราคาตลาด	-
12. บ้าน 365 เมืองทอง - แจ้งวัฒนะ	ถ.แจ้งวัฒนะ	127-1-77.6	982.98	982.98	ราคาตลาด	-
13. ลุมพินี เอกชัย ซอย 48	ถ.เอกชัย	20-0-39.4	344.71	344.71	ราคาตลาด	-
14. ลุมพินี จรัญสนิทวงศ์ ซอย 65	ถ.จรัญสนิทวงศ์	4-3-19.6	279.88	279.88	ราคาตลาด	-
รวมทรัพย์สินอยู่ระหว่างการพัฒนา			7,833.74	7,833.74		

5) รายการทรัพย์สิน ประเภททรัพย์สินรอการพัฒนา (ที่ดิน)

รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตารางวา)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
ทรัพย์สินรอการพัฒนา						
1. ที่ดินหน้าโครงการ บ้านลุมพินี บางบัวทอง 3	ถ.คลังขึ้น-สุพรรณบุรี	7-2-38.2	165.11	165.11	ราคาตลาด	-
2. ที่ดินบริเวณหน้าโครงการ ลุมพินี เทเลส สาท	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์	2-3-13.4	241.72	241.72	ราคาตลาด	TB
3. ที่ดินบริเวณหน้าโครงการ ลุมพินี เทเลส สาท	ถ.นราธิวาสราชนครินทร์	0-0-73	7.36	7.36	ราคาตลาด	-
4. ลุมพินี พาร์ค พระราม 9-รัชดา	ถ.พระราม 9	0-3-34.3	45.91	45.91	ราคาตลาด	-
5. ลุมพินี เทเลส หัวหิน ซอย 7	ถ. หัวหิน ซอย 7	4-0-11.2	139.93	139.93	ราคาตลาด	-
6. ลุมพินี คอนโดทาวน์ ร่มเกล้า - สุพรรณบุรี	ถ.ร่มเกล้า	0-1-20.5	3.85	3.85	ราคาตลาด	-
7. ลุมพินี วิลด์ ราชพฤกษ์-บางแค	ถ.ราชพฤกษ์	0-0-25.3	1.54	1.54	ราคาตลาด	-
รวมทรัพย์สินรอการพัฒนา			614.33	614.33		

6) รายการทรัพย์สิน ประเภทสิทธิการเช่า (ที่ดิน)

รายการทรัพย์สิน บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางเมตร)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
ทรัพย์สินสิทธิการเช่า						
รวมสิทธิการเช่า			201.65	312.43		

รวมทรัพย์สินของ บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)		19,810.50	29,358.08		
---	--	-----------	-----------	--	--

รายการทรัพย์สิน บริษัท พรลันดี จำกัด

1) รายการทรัพย์สิน ประเภทอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

รายการทรัพย์สิน บริษัท พรลันดี จำกัด	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางเมตร)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน						
1. ที่.เอส.ที.คอนโดมิเนียม ทาวเวอร์ 1	ถนนพหลโยธิน	278.45	0.57	3.48	ราคาตลาด	-
2. ที่.เอส.ที.คอนโดมิเนียม ทาวเวอร์ 2	ถนนพหลโยธิน	136.71	3.01	1.71	ราคาตลาด	-
3. ที่.เอส.ที.ซีดีโฮม	ถนนพหลโยธิน	11,637.89	57.78	120.60	ราคาตลาด	TB
รวมอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน			61.36	125.79		

2) รายการทรัพย์สิน ประเภทสินค้าเพื่อขาย

รายการทรัพย์สิน บริษัท พรลันดี จำกัด	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ตารางวา)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
สินค้าเพื่อขาย						
1. บ้านลุมพินี สวนหลวง ร.9 (เฟส 3)	ถ.เฉลิมพระเกียรติ	78.40	10.42	10.00	ราคาตลาด	-
3. บ้านลุมพินี ทาวน์ พาร์ค ท่าข้าม พระราม 2	ถ.ท่าข้าม	1,180.00	162.77	240.09	ราคาตลาด	BBL
4. บ้านลุมพินี ทาวน์ วิลล่า ราชพฤกษ์-เซ็นทรัล (เฟส 2 , 2.2)	ถ.ราชพฤกษ์	359.00	42.85	60.56	ราคาตลาด	SCB
5. บ้านลุมพินี ทาวน์ วิลล่า รังสิต คลอง 2 (เฟส 1)	ถ.รังสิต	65.60	6.45	9.18	ราคาตลาด	KTB
6. บ้านลุมพินี ทาวน์ วิลล่า ลาดปลาตก - บางไผ่ (เฟส 1)	ถ. บ้านบางไทร - บ้านคลองตาชื่อน	369.50	32.86	52.94	ราคาตลาด	BAY
7. บ้านลุมพินี ทาวน์ วิลล่า พระราม 2 - ท่าข้าม	ถ.ท่าข้าม	105.00	13.93	19.17	ราคาตลาด	KBANK
รวมสินค้าเพื่อขาย			339.72	494.81		

รายการทรัพย์สิน บริษัท พรลันดี จำกัด	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตารางวา)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
ทรัพย์สินรอการพัฒนา						
1. บ้านลุมพินี ทาวน์ สุขสวัสดิ์-พระราม ๒	ถ.สุขสวัสดิ์	1-1-40.70	34.41	34.41	ราคาตลาด	SCB
รวมทรัพย์สินรอการพัฒนา			34.41	34.41		

3) รายการทรัพย์สิน ประเภททรัพย์สินอยู่ระหว่างการพัฒนา

รายการทรัพย์สิน บริษัท พรลันดี จำกัด	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตารางวา)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
ทรัพย์สินอยู่ระหว่างการพัฒนา						
1. บ้านลุมพินี ทาวน์ วิลล่า ท่าข้าม-พระราม 2	ถ.ท่าข้าม	12-3-2.4	30.95	30.95	ราคาตลาด	BBL
2. บ้านลุมพินี ทาวน์ วิลล่า รังสิต คลอง 2 (เฟส 1 และ 2)	ถ.รังสิต	14-2-28.90	104.75	104.75	ราคาตลาด	KTB
3. บ้านลุมพินี ทาวน์ วิลล่า ราชพฤกษ์ - เซ็นทรัล (เฟส 2 และ 3)	ถ.ราชพฤกษ์	29-3-10.20	290.62	290.62	ราคาตลาด	SCB
4. บ้านลุมพินี ทาวน์ วิลล่า ลาดปลาตก - บางไผ่ (เฟส 2)	ถ. บ้านบางไทร - บ้านคลองตาชื่อน	10-0-20.8	61.70	61.70	ราคาตลาด	BAY
6. บ้านลุมพินี ทาวน์ วิลล่า พหลโยธิน สงขลาใหม่	แขวงคลองถนน	21-3-96.4	293.57	293.57	ราคาตลาด	-
7. บ้านลุมพินี ทาวน์ วิลล่า ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ	ถ.ลาดกระบัง	39-1-9	667.41	667.41	ราคาตลาด	-
รวมทรัพย์สินอยู่ระหว่างการพัฒนา			1,769.14	1,769.14		

4) รายการทรัพย์สิน ประเภททรัพย์สินรอการพัฒนา

รายการทรัพย์สิน บริษัท พรลันดี จำกัด	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตารางวา)	มูลค่าตาม บัญชี (ล้านบาท)	ราคา ประเมิน (ล้านบาท)	ผู้ประเมิน ราคา	ภาระผูกพัน
รวมทรัพย์สินรอการพัฒนา			-	-		
รวมทรัพย์สินของ บริษัท พรลันดี จำกัด			2,204.63	2,424.14		
รวมทรัพย์สินของ บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท พรลันดี จำกัด			22,015.13	31,782.23		

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วมทุน

นโยบายการแบ่งการดำเนินงานและการลงทุนของบริษัทย่อย

บริษัทมีนโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม และได้มีการลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 5 บริษัท รวมถึงลงทุนผ่านบริษัทร่วมทุนจำนวน 2 บริษัท โดยแบ่งลักษณะของการประกอบธุรกิจ ดังนี้

4.2.1 บริษัทย่อย จำนวน 5 บริษัท คือ

1) บริษัท พรสันติ จำกัด

ดำเนินธุรกิจการพัฒนาส่งหาริมทรัพย์ที่ใช้โครงการอาคารชุดพักอาศัย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกระจายความเสี่ยงในการลงทุน และเชื่อมโยงกลุ่มลูกค้าของประชาคมลุมพินีที่ต้องการขยายครอบครัวและยกระดับการอยู่อาศัยภายใต้แนวทางการพัฒนาเชิงคุณค่าผลิตภัณฑ์และบริการเช่นเดียวกับ LPN

2) บริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด

ดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารชุมชนอาคารชุดสำนักงาน อาคารชุดพักอาศัยแบบครบวงจรให้แก่โครงการที่พัฒนาโดยบริษัท LPN ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์อื่น และนิติบุคคลอาคารชุดทั่วไป ให้บริการด้านงานวิศวกรรมอาคาร บริการงานขายให้เช่าห้องชุดและพื้นที่สำนักงาน

3) บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด

ดำเนินธุรกิจให้บริการบริหารงานก่อสร้างแบบครบวงจรให้แก่โครงการที่พัฒนาโดยบริษัทและบริษัทย่อย รวมถึงองค์กรภายนอก

4) บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด

ดำเนินธุรกิจในด้านงานบริการชุมชน โดยมีเป้าหมายสร้างรายได้ ศักดิ์ศรี โอกาสและความสุขให้กับสตรีด้วยโอกาส ในปีที่ผ่านมาได้รับการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจเพื่อสังคมประเภทวิสาหกิจเพื่อสังคม ที่ไม่ประสงค์แบ่งปันกำไรให้แก่ผู้ถือหุ้นส่วนหรือผู้ถือหุ้นจากสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจเพื่อสังคม (สวส.) ซึ่งเป็นหนึ่งในการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม

5) บริษัท ลุมพินี วิสดอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด

เป็นบริษัทย่อยของบริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด ดำเนินธุรกิจให้บริการ ด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ รวมถึงบริการที่ปรึกษาที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แก่บริษัท บริษัทย่อย และองค์กรภายนอกกลุ่ม LPN ทั้งในและต่างประเทศ

4.2.2 บริษัทร่วมทุน จำนวน 2 บริษัท คือ

1) บริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด

พัฒนาส่งหาริมทรัพย์สำหรับผู้สูงวัย

2) บริษัท ดลศิริ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

พัฒนาส่งหาริมทรัพย์อาคารสำนักงานให้เช่าระยะยาว

ทั้งนี้ นโยบายในการลงทุนของบริษัทในบริษัทย่อย และบริษัทร่วมทุน จะเป็นการลงทุนเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของบริษัทเป็นหลักตามนโยบายการดำเนินงานในทุกส่วนด้วยบุคลากรภายใน (In House Operation) เพื่อให้บริษัทสามารถควบคุมได้ทั้งคุณภาพ และประสิทธิภาพโดยเริ่มตั้งแต่ธุรกิจในการบริหารงานก่อสร้างธุรกิจให้บริการบริหารชุมชน ธุรกิจการให้บริการด้านรักษาความสะอาดและบริการชุมชนและธุรกิจพัฒนาส่งหาริมทรัพย์ที่ใช้โครงการอาคารชุดพักอาศัย

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วมทุน คิดเป็นร้อยละ 2.72 ของทรัพย์สินรวม

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในลักษณะคดีที่บริษัทจะมีผลกระทบทางด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

6.1 ข้อมูลทั่วไป

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

บริษัท	: บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบอาคารชุดพักอาศัย
ทุนจดทะเบียน	: 1,475,698,768 บาท
ทุนชำระแล้ว	: 1,475,698,768 บาท
ที่ตั้งสำนักงาน	: 1168/109 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 36 ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107537002303 (บมจ. เลขที่ 447)
โทรศัพท์	: (02) 285-5011-6
โทรสาร	: (02) 679-8699
Call Center	: (02) 689-6888
เว็บไซต์	: www.lpn.co.th
ช่องทางติดต่อคณะกรรมการบริษัท	: director@lpn.co.th
แผนกนักลงทุนสัมพันธ์	: นายวาริช มีเหมื่อน Email: ir@lpn.co.th (02) 285-5011

บริษัทย่อย

บริษัท	: บริษัท พรสันดิ จำกัด
	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบอื่นๆ นอกเหนือจากอาคารชุดพักอาศัย
ทุนจดทะเบียน	: 350,000,000 บาท (บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99)
ที่ตั้งสำนักงาน	: 1168/109 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 36 ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105533054218 (เดิมเลขที่ 5421/2533)
โทรศัพท์	: (02) 285-5011-6
โทรสาร	: (02) 679-8699
บริษัท	: บริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด
	ประกอบธุรกิจให้บริการด้านบริหารจัดการชุมชนแบบครบวงจร
ทุนจดทะเบียน	: 10,000,000 บาท (บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99)
ที่ตั้งสำนักงาน	: 1168/109 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 36 ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105535058865
โทรศัพท์	: (02) 285-5011-6
โทรสาร	: (02) 679-8699

บริษัทย่อย

บริษัท	บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด
	ประกอบธุรกิจให้บริการด้านการบริหารงานก่อสร้างโครงสร้าง
ทุนจดทะเบียน	: 50,000,000 บาท (บริษัทถือหุ้นร้อยละ 52.00)
ที่ตั้งสำนักงาน	: 1168/109 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 36 ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105550127691
โทรศัพท์	: (02) 285-5011-6
โทรสาร	: (02) 679-8699
บริษัท	: บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด
	(ชื่อเดิม บริษัท ลุมพินี พร็อพเพอร์ตี้ เซอร์วิส แอนด์ แคร์ จำกัด โดยจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อ ที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2561)
	ประกอบธุรกิจให้บริการงานบริการด้านต่างๆ ในชุมชน
ทุนจดทะเบียน	: 1,000,000 บาท (บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.95)
ที่ตั้งสำนักงาน	: 1168/109 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 36 ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105554043592
โทรศัพท์	: (02) 285-5011-6
โทรสาร	: (02) 679-8699
บริษัท	: บริษัท ลุมพินี วิสดอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด
	(บริษัทย่อยของบริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด)
	ประกอบธุรกิจให้บริการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
ทุนจดทะเบียน	: 3,000,000 บาท (บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 99.99)
ที่ตั้งสำนักงาน	: 1168/59 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 21 ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105556045967
โทรศัพท์	: (02) 285-5011-6
โทรสาร	: --

บริษัทร่วมทุน

บริษัท	: บริษัท กมลา ซีเนียร์ ลิฟวิ่ง จำกัด
	ประกอบธุรกิจด้านการพัฒนาและบริหารโครงการพักอาศัยสำหรับผู้สูงอายุ
ทุนจดทะเบียน	: 1,000,000 บาท (บริษัทถือหุ้นร้อยละ 25.00)
ที่ตั้งสำนักงาน	: 21/14 และ 21/16 อาคารไทยวา ทาวเวอร์ ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105560114439
โทรศัพท์	: (02) 677-3344
โทรสาร	: (02) 667-3354

บริษัทร่วมทุน

บริษัท	: บริษัท ดลศิริ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
	ประกอบพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบอาคารสำนักงานเพื่อเช่า
ทุนจดทะเบียน	: 100,000,000 บาท (บริษัทถือหุ้นร้อยละ 49.99)
ที่ตั้งสำนักงาน	: 1168/109 อาคารลุมพินี ทาวเวอร์ ชั้น 36 ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 0105562045761
โทรศัพท์	: (02) 285-5011-6
โทรสาร	: (02) 679-8699

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท	: สำนักงานกฎหมายเสริมศักดิ์ เวช และเพื่อน
ที่ตั้งสำนักงาน	: 399/365-368 อาคารโชคชัยร่วมมิตร คอนโดมิเนียม ชั้น 12 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร
เลขทะเบียนบริษัท	: 4760/2525
โทรศัพท์	: (02) 691-5541-5
โทรสาร	: (02) 691-5545

ผู้สอบบัญชี

บริษัท	: บริษัท สอบบัญชี ดีไอเอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
ที่ตั้งสำนักงาน	: 316/32 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร
ผู้สอบบัญชี	: นายนพฤกษ์ พิษณุวงศ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 7764 นางสาวสมจินตนา พลศิริรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 5599
โทรศัพท์	: (02) 259-5300
โทรสาร	: (02) 259-8956

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงาน	: 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	: (02) 009 - 9000
โทรสาร	: (02) 009 - 9991
Call Center	: (02) 009 - 9999
เว็บไซต์	: http://www.set.or.th/tsd

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่นที่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจของผู้ลงทุน

-ไม่มี-

หมายเหตุ: ในแบบรายงาน 56-1 ฉบับนี้ บริษัทย่อย บริษัทในเครือ และบริษัทร่วมทุน มีความหมายดังนี้

บริษัทย่อย หมายถึง บริษัทหรือนิติบุคคลที่บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงเกินกว่าร้อยละ 50 ไม่ว่าจะถือหุ้นโดยตรงหรือถือหุ้นโดยอ้อม

บริษัทในเครือ หมายถึง บริษัทหรือนิติบุคคลที่บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือบริษัทย่อย มีอำนาจจัดการทั้งหมด หรือโดยส่วนใหญ่ หรือถือหุ้นในบริษัทหรือนิติบุคคลนั้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง ไม่ว่าจะถือหุ้นโดยตรง หรือถือหุ้นโดยอ้อม

บริษัทร่วมทุน หมายถึง บริษัทหรือนิติบุคคลที่บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อย บริษัทในเครือถือหุ้นในบริษัทหรือนิติบุคคลนั้น ไม่ว่าจะ

7.1 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

1. บริษัทเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย มีทุนจดทะเบียนรวมทั้งสิ้น 1,475,698,768 บาท ชำระเต็มจำนวน คิดเป็นทุนชำระแล้ว 1,475,698,768 บาท โดยเป็นหุ้นสามัญทั้งหมด 1,475,698,768 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท (หนึ่งบาทถ้วน)
2. บริษัทไม่มีการออกหุ้นประเภทอื่นนอกเหนือจากหุ้นสามัญ

7.2 ผู้ถือหุ้น

- 7.2.1 บริษัทได้รวบรวมรายชื่อผู้ถือหุ้น ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น (Record Date - RD) วันที่ 21 สิงหาคม 2562 โดยบริษัทมีผู้ถือหุ้น 10 อันดับแรก โดยแบ่งตามกลุ่มต่างๆ ดังนี้

1) รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่ 10 อันดับแรก

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (ล้านหุ้น)	คิดเป็นร้อยละ
1	บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	107.02	7.25
2	สำนักงานประกันสังคม	72.28	4.89
3	นายสุเมธ เตชะไกรศรี	38.41	2.60
4	อเบอร์ดีน สแตนดาร์ด โกรท	31.82	2.15
5	South East Asia UK (Type C) Nominees Limited	31.64	2.14
6	Bank Of Singapore Limited	28.45	1.92
7	Mr. Kenneth Rudy Kamon	25.81	1.74
8	นางยุพา เตชะไกรศรี	23.76	1.61
9	อเบอร์ดีน สแตนดาร์ด หุ้นระยะยาว	21.41	1.45
10	อเบอร์ดีน สแตนดาร์ด สมอลแคป	20.24	1.37
รวม 10 อันดับแรก		400.84	27.12

หมายเหตุ:

- * บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด เป็นบริษัทย่อยของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่ประกอบธุรกิจโดยการออกตราสาร Non-Voting Depository Receipt (NVDR) ซึ่งเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขายให้นักลงทุน และนำเงินที่ได้จากการขาย NVDR ไปลงทุนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งนักลงทุนที่ถือ NVDR จะได้รับเงินปันผลเสมือนผู้ถือหุ้นในบริษัทจดทะเบียน แต่ไม่มีสิทธิออกเสียงในที่ประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ สามารถหาข้อมูลการลงทุนของบริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด ในเว็บไซต์ www.set.or.th
 - บริษัทไม่มีข้อตกลงระหว่างกัน (Shareholding Agreement) ในกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ ในเรื่องที่มีผลกระทบต่อการบริหารงานของบริษัท
- 2) รายชื่อผู้ถือหุ้นรายย่อย 10 อันดับแรก

แบบรายงาน 56-1 ปี 2562

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (ล้านหุ้น)	คิดเป็นร้อยละ
1	นายสุเมธ เตชะไกรศรี	38.41	2.60
2	นางยุพา เตชะไกรศรี	23.76	1.61
3	นายศุภชัย สุทธิพงษ์ชัย	25.55	1.59
4	นายสุทธิลักษณ์ จิราธิวัฒน์	19.82	1.34
5	นายคัมภีร์ จองธุระกิจ	16.74	1.13
6	มิสซังโรมันคาทอลิก	12.00	0.81
7	นายศิริชัย เจริญศักดิ์วัฒนา	10.00	0.67
8	นายโสภณ มิตรพันธ์พานิชย์	7.34	0.49
9	นายมนู วงษ์ขันเมือง	7.00	0.47
10	นายชำนาญ ปัญจทรัพย์	6.70	0.45
รวม 10 อันดับแรก		165.32	11.16

3) บริษัทมีส่วนถือหุ้นของนักลงทุนสถาบันมากกว่าร้อยละ 5 ของผู้ถือหุ้นทั้งหมด โดยมีผู้ถือหุ้น 10 อันดับแรก ดังนี้

3.1) ผู้ถือหุ้นประเภทสถาบันไทย 10 อันดับแรก

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (ล้านหุ้น)	คิดเป็นร้อยละ
1	สำนักงานประกันสังคม	72.28	4.89
2	อเบอร์ดีน สแตนดาร์ด ไกรท	31.83	2.15
3	อเบอร์ดีน สแตนดาร์ด ทุนระยะยาว	21.41	1.45
4	อเบอร์ดีน สแตนดาร์ด สมอลแคป	20.24	1.37
5	หลักทรัพย์ หยวนต้า (ประเทศไทย) จำกัด	15.90	1.07
6	อเบอร์ดีน สแตนดาร์ด สมาร์ท	13.98	0.94
7	กองทุนเปิด ทีเอสโก้ Mid/Small Cap อีคิวดี	11.47	0.77
8	บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	8.86	0.60
9	กรุงเทพประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)	6.96	0.47
10	มหาวิทยาลัยมหิดล	6.68	0.45
รวม 10 อันดับแรก		209.61	14.16

3.2) ผู้ถือหุ้นประเภทสถาบันและรายย่อยต่างชาติ

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (ล้านหุ้น)	คิดเป็นร้อยละ
1	CITI	105.72	7.16
2	Standard Chartered	63.74	4.31
3	HSBC	58.64	3.97
4	Mr. Kenneth Rudy Kamon	25.82	1.74
5	Others	4.57	0.30
รวม 5 อันดับแรก		258.49	17.48

2 ข้อจำกัดการถือหุ้นของบุคคลต่างด้าว

บริษัทมีข้อจำกัดในการถือหุ้นของบุคคลต่างด้าว (Foreign Limit) ร้อยละ 39 ของ

แบบรายงาน 56-1 ปี 2562

จำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัท ซึ่งเป็นไปตามข้อบังคับบริษัทข้อ 5 โดย ณ วันที่ 26

มิถุนายน 2562 ซึ่งเป็นวันปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้น เพื่อจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล มีบุคคลต่างด้าวถือหุ้นของบริษัทร้อยละ 16.61 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดของบริษัท

3 การถือหุ้นไขว้

บริษัทไม่มีการถือหุ้นไขว้ในกลุ่มของบริษัท หรือมีโครงสร้างการถือหุ้นเป็นแบบปีรามิดในกลุ่มของบริษัท หรือมีการถือหุ้นไขว้กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ จึงไม่ทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้แก่ฝ่ายหนึ่งฝ่ายใด และไม่เกิดกระบวนการที่เป็นการครอบงำกิจการ

4 ผู้ถือหุ้นรายย่อย (Free Float)

ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2562 ซึ่งเป็นวันปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้น เพื่อกำหนดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 บริษัทมีจำนวนผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 20,214 ราย โดยมีจำนวนผู้ถือหุ้นรายย่อย (Free Float) จำนวน 19,653 ราย คิดเป็นร้อยละ 91.48 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด

- 5 การซื้อหุ้นคืน (Treasury Stock)
ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2561 เมื่อวันที่ 20 พฤศจิกายน 2561 มีมติอนุมัติโครงการซื้อหุ้นคืน วัตถุประสงค์เพื่อบริหารการเงิน โดยมีวงเงินสูงสุดในการซื้อหุ้นคืน 400,000,000 บาท (สี่ร้อยล้านบาทถ้วน) กำหนดจำนวนหุ้นที่จะซื้อคืน 42,000,000 หุ้น (สี่สิบสองล้านหุ้น) จากมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็นร้อยละ 2.85 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด โดยซื้อในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและกำหนดระยะเวลาซื้อหุ้นคืนตั้งแต่วันที่ 4 ธันวาคม 2561 ถึงวันที่ 3 มิถุนายน 2562
- 6 การจัดจำหน่ายหุ้นที่ซื้อคืนเพื่อบริหารทางการเงิน
ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2562 เมื่อวันที่ 7 พฤศจิกายน 2562 มีมติอนุมัติการจำหน่ายหุ้นที่ซื้อคืนเพื่อบริหารทางการเงิน (Treasury Stocks) จำนวน 21,500,000 หุ้น (ยี่สิบเอ็ดล้านห้าแสนหุ้น) คิดเป็นร้อยละ 1.46 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด โดย กำหนดระยะเวลาในการขายหุ้นที่ซื้อคืนตั้งแต่วันที่ 4 ธันวาคม 2562 ถึงวันที่ 3 มิถุนายน 2565 (ภายหลัง 6 เดือน นับแต่การซื้อหุ้นคืนเสร็จสิ้นแต่ต้องไม่เกิน 3 ปี)

7.3 การออกหลักทรัพย์อื่น

- การออกหุ้นกู้แบบการเสนอขายในกรณีจำกัด (Private Placement หรือ PP)

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทออกและเสนอขายหุ้นกู้ ดังนี้

- 1) มติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2553 เมื่อวันที่ 8 เมษายน 2553 ภายในวงเงินไม่เกิน 2,000 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ครั้งที่	วันออกหุ้นกู้	อายุหุ้นกู้ (ปี)	อัตราดอกเบี้ย (ต่อปี)	วันครบกำหนด ไถ่ถอนหุ้นกู้	มูลค่าหุ้นกู้ ณ วันออกหุ้นกู้
1/2558	23 ก.ค. 2558	2 ปี	4.00%	24 ก.ค. 2560	600,000,000 บาท
2/2558	25 ก.ย. 2558	2 ปี 11 เดือน 18 วัน	4.10%	12 ก.ย. 2561	250,000,000 บาท
3/2559	17 ก.พ. 2559	3 ปี 4 วัน	3.70%	21 ก.พ. 2562	210,000,000 บาท
4/2559	28 มี.ค. 2559	3 ปี 6 วัน	3.65%	3 เม.ย. 2562	200,000,000 บาท
5/2559	27 ก.ค. 2559	2 ปี	3.30%	27 ก.ค. 2561	140,000,000 บาท
6/2559	24 ส.ค. 2559	3 ปี	3.25%	24 ส.ค. 2562	100,000,000 บาท
7/2559	5 ต.ค. 2559	3 ปี	3.25%	5 ต.ค. 2562	100,000,000 บาท
8/2560	20 ม.ค. 2560	4 ปี	3.75%	20 ม.ค. 2564	400,000,000 บาท
9/2560	27 ก.ค. 2560	4 ปี	3.75%	27 ก.ค. 2564	300,000,000 บาท
10/2560	15 ธ.ค. 2560	4 ปี	3.75%	15 ธ.ค. 2564	300,000,000 บาท
รวม (ไม่รวมหุ้นกู้ที่ครบกำหนดไถ่ถอน)					1,000,000,000 บาท

หมายเหตุ: ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 การออกหุ้นกู้ ครั้งที่ 1/2558, 2/2558, 3/2559, 4/2559, 5/2559, 6/2559 และ 7/2559 ได้ครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้แล้ว

- 2) มติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 เมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2561 ภายในวงเงินไม่เกิน 2,000 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ครั้งที่	วันออกหุ้นกู้	อายุหุ้นกู้ (ปี)	อัตราดอกเบี้ย (ต่อปี)	วันครบกำหนด ไถ่ถอนหุ้นกู้	มูลค่าหุ้นกู้ ณ วันออกหุ้นกู้
1/2561	17 ส.ค. 2561	3 ปี	3.95%	17 ส.ค. 2564	500,000,000 บาท
2/2561	26 ต.ค. 2561	3 ปี	3.95%	26 ต.ค. 2564	480,000,000 บาท
1/2562*	12 เม.ย. 2562	3 ปี	2.95%	12 เม.ย. 2565	1,168,000,000 บาท
รวม (เฉพาะส่วนของมติฯ ประจำปี 2561)					2,000,000,000 บาท

หมายเหตุ: สำหรับการออกหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2562 จำนวน 1,168,000,000 บาท นั้น บริษัททอกจากวงเงินคงเหลือตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 จำนวน 1,020,000,000 บาท และวงเงินตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 จำนวน 148,000,000 บาท

- 2) มติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2562 ภายในวงเงินไม่เกิน 4,000 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ครั้งที่	วันออกหุ้นกู้	อายุหุ้นกู้ (ปี)	อัตราดอกเบี้ย (ต่อปี)	วันครบกำหนด ไถ่ถอนหุ้นกู้	มูลค่าหุ้นกู้ ณ วันออกหุ้นกู้
1/2562*	12 เม.ย. 2562	3 ปี	2.95%	12 เม.ย. 2565	1,168,000,000 บาท
2/2562	10 ต.ค. 2562	3 ปี	2.70%	10 ต.ค. 2565	1,000,000,000 บาท
รวม (เฉพาะส่วนของมติฯ ประจำปี 2562)					1,148,000,000 บาท

หมายเหตุ: สำหรับการออกหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2562 จำนวน 1,168,000,000 บาท นั้น บริษัทออกจากวงเงินคงเหลือตามที่ได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 จำนวน 1,020,000,000 บาท และวงเงินตามที่ได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 จำนวน 148,000,000 บาท

7.4 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

1) นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัท

โดยมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2554 เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2554 กำหนดให้บริษัทมีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิจากงบการเงินรวม

ในปี 2561 บริษัทมีกำไรสุทธิตามงบการเงินรวมเป็น 1,367,270,011.49 บาท (หนึ่งพันสามร้อยหกสิบเจ็ดล้านสองแสนเจ็ดหมื่นสิบเอ็ดบาท สี่สิบลบาทเก้าสตางค์) คิดเป็นกำไรสุทธิต่อหุ้น 0.93 บาท (เก้าสิบลบาทสามสตางค์) และในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2562 เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2562 คณะกรรมการบริษัทได้มีมติให้ความเห็นชอบการจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.60 บาท (หกสิบลบาทสตางค์) เพื่อให้นำเสนอต่อผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ซึ่งจะจัดให้มีขึ้น ณ วันที่ 28 มีนาคม 2562 ทั้งนี้ บริษัทได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลสำหรับผลการดำเนินงานงวด 6 เดือน สิ้นสุดไตรมาส 2/2561 ในอัตราหุ้นละ 0.20 บาท (ยี่สิบลบาทสตางค์) โดยจ่ายเมื่อวันที่ 5 กันยายน 2561 ทั้งนี้ รายละเอียดการจ่ายเงินปันผลของบริษัทตั้งแต่ปี 2537 จนถึงปี 2562 มีดังนี้

ปี พ.ศ.	กำไรสุทธิต่อหุ้น (บาท)	เงินปันผลจ่าย		เงินปันผลจ่ายระหว่างกาล
		(บาท/หุ้น)	อัตรา (%)	
2537	4.98	2.50	50.20	-
2538	5.14	2.75	53.50	-
2539	3.81	1.00	26.25	-
2540	-	-	-	-
2541	-	-	-	-
2542	-	-	-	-
2543	-	-	-	-
2544	-	-	-	-
2545	2.01	1.00	49.75	-
2546	0.50	0.25	50.00	-
2547	0.41	0.20	48.78	-
2548	0.43	0.22	51.16	-
2549	0.52	0.26	50.00	0.08
2550	0.62	0.32	51.61	0.10
2551	0.80	0.41	51.44	0.14
2552	0.95	0.50	52.63	0.16
2553	1.11	0.56	50.45	0.18
2554	1.30	0.65	50.00	0.21
2555	1.50	0.76	50.67	0.23
2556	1.58	0.84	53.16	0.26
2557	1.37	0.80	58.39	0.26
2558	1.64	0.90	55.03	0.30
2559	1.47	0.90	61.03	0.30
2560	0.72	0.50	69.46	0.15
2561	0.93	0.60	64.52	0.20
2562*	0.86	0.60	69.47	0.20

หมายเหตุ:

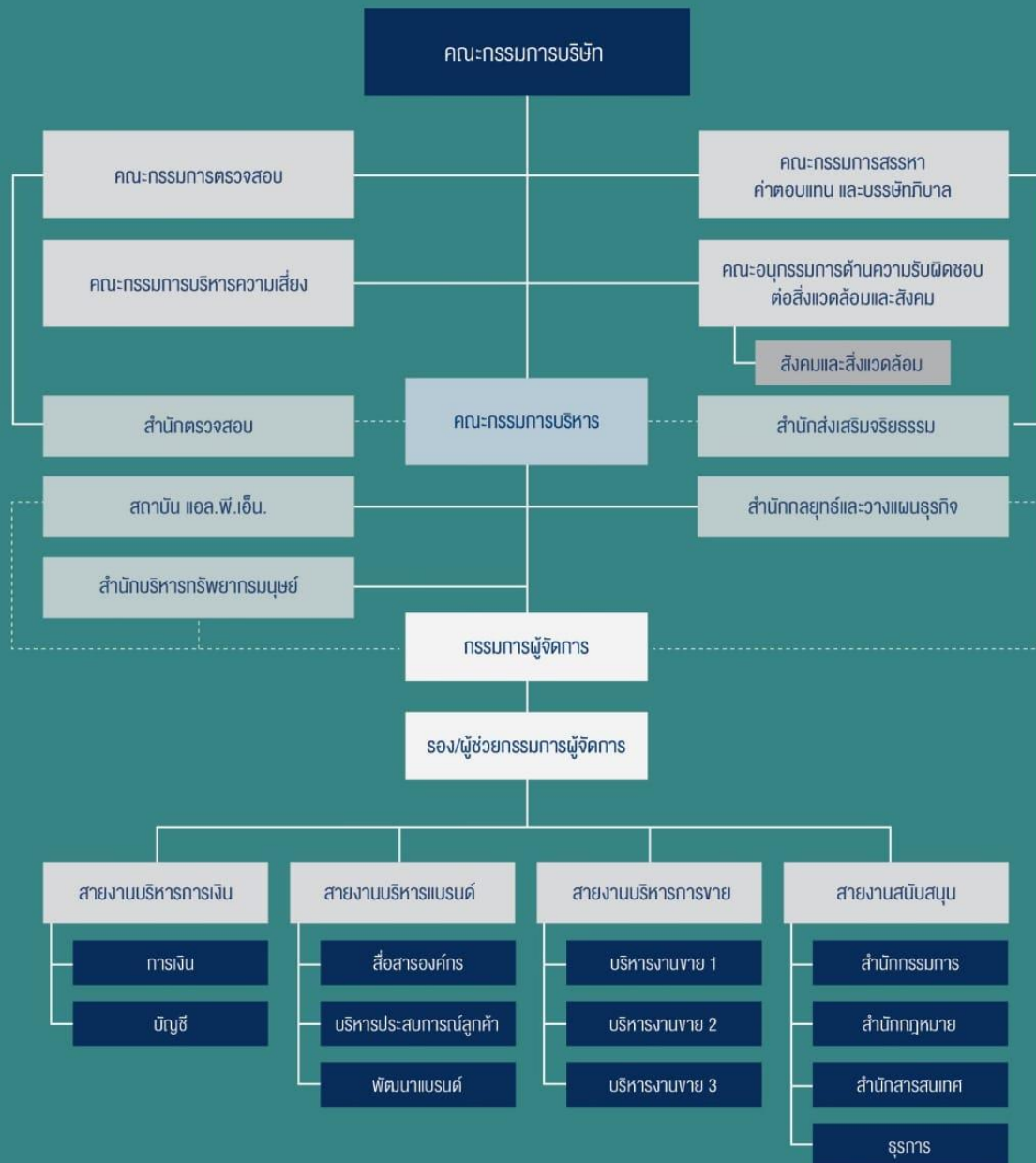
- บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผล ดังนี้
 - ปี 2537-2549 บริษัทจ่ายเงินปันผลจากกำไรสุทธิจากงบการเงินรวม
 - ปี 2550-2553 บริษัทจ่ายเงินปันผลจากกำไรสุทธิจากงบการเงินเฉพาะกิจการ
 - ปี 2554 เป็นต้นไป บริษัทจ่ายเงินปันผลจากกำไรสุทธิจากงบการเงินรวม
- ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2547 ลงวันที่ 7 เมษายน 2547 อนุมัติการเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นจากเดิมที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท เป็นหุ้นละ 1.00 บาท สำหรับการรับเงินปันผลจากผลการดำเนินงานประจำปี 2546 จึงรับตามมูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท ตามที่ได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลง
- * รออนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563

2) นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย

นโยบายในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยนั้น จะพิจารณาจากผลการดำเนินงานและคำนึงถึงโครงสร้างและสถานะทางการเงินของบริษัทในแต่ละปีเป็นสำคัญ โดยไม่มีนโยบายใดๆ ที่จะเป็นการถ่ายเทผลประโยชน์ ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการเปิดเผยข้อมูลด้วยความถูกต้องและโปร่งใสตามหลักการกำกับดูแลกิจการมาโดยตลอด

บริษัทย่อย	มูลค่าเงินปันผล (บาท)	มูลค่าเงินปันผล (บาท/หุ้น)
บริษัท ลุมพินี โปรเจค มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด	3,224,000	0.62

โครงสร้างการจัดการ



8.1 คณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีจำนวนทั้งสิ้น 12 คน ตามหนังสือรับรองการจดทะเบียนของกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งประกอบด้วย ผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยมีรายนามดังนี้

1. นายอมรศักดิ์	นพรมภา	ประธานกรรมการ และกรรมการอิสระ
2. นายวุฒิพล	สุริยาภิวัฒน์	รองประธานกรรมการ และกรรมการอิสระ
3. นายทิฆัมพร	เปล่งศรีสุข	รองประธานกรรมการ และกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร
4. นายชันธัชชัย	วิจักขณะ	กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร และกรรมการอิสระ
5. นายเกริก	วณิกกุล	กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร และกรรมการอิสระ
6. นายวีระศักดิ์	วหาวิศาล	กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร และกรรมการอิสระ
7. นายพิเชษฐ	ศุภกิจจานุสันต์	กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร
8. นางยุพา	เตชะไกรศรี	กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร
9. นายคัมภีร์	จองธรรกิจ	กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร
10. นายโอภาส	ศรีพยัคฆ์	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
11. นายอภิชาติ	เกษมกุลศิริ	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร
12. นายสุรวุฒิ	สุขเจริญสิน	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร
โดยมี นางสาวสมศรี	เตชะไกรศรี	เป็นเลขานุการบริษัท

องค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัท

เพื่อให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Corporate Governance) และให้มีการถ่วงดุลกันระหว่างกรรมการอิสระ กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร และกรรมการที่เป็นผู้บริหาร ดังนั้น องค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ดังนี้

1. กรรมการอิสระ จำนวน 5 คน (คิดเป็นร้อยละ 42) ประกอบด้วย

1) นายอมรศักดิ์	นพรมภา
2) นายวุฒิพล	สุริยาภิวัฒน์
3) นายชันธัชชัย	วิจักขณะ
4) นายเกริก	วณิกกุล
5) นายวีระศักดิ์	วหาวิศาล

ทั้งนี้ ในส่วนของกรรมการอิสระ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2556 เมื่อวันที่ 8 สิงหาคม 2556 ได้กำหนดคุณสมบัติของกรรมการอิสระของบริษัทที่เข้มกว่าคุณสมบัติของกรรมการอิสระตามหลักเกณฑ์ของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน

2. กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร จำนวน 9 คน (คิดเป็นร้อยละ 75) ประกอบด้วย

1) นายอมรศักดิ์	นพรมภา
2) นายวุฒิพล	สุริยาภิวัฒน์
3) นายทิฆัมพร	เปล่งศรีสุข
4) นายชันธัชชัย	วิจักขณะ
5) นายเกริก	วณิกกุล
6) นายวีระศักดิ์	วหาวิศาล
7) นายพิเชษฐ	ศุภกิจจานุสันต์
8) นางยุพา	เตชะไกรศรี
9) นายคัมภีร์	จองธรรกิจ

3. กรรมการที่เป็นผู้บริหาร จำนวน 3 คน (คิดเป็นร้อยละ 25) ประกอบด้วย

1) นายโอภาส	ศรีพยัคฆ์
2) นายอภิชาติ	เกษมกุลศิริ
3) นายสุรวุฒิ	สุขเจริญสิน

อำนาจลงนามผูกพันบริษัท

กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท คือ “นายโอภาส ศรีพยัคฆ์ หรือนายอภิชาติ เกษมกุลศิริ หรือนายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน กรรมการสองในสาม คนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัท”

กฎบัตรคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทเป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นและมีบทบาทสำคัญในการกำหนดทิศทาง นโยบาย วิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัท รวมถึงเป็นผู้กำกับดูแลกิจการของบริษัทให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้ อันก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดเพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจให้แก่ผู้ถือหุ้นและบริษัท รวมทั้งมีหน้าที่สำคัญในการกำกับดูแลและติดตามการดำเนินงานของฝ่ายจัดการ ดังนั้นคณะกรรมการบริษัทมีหน้าที่และความรับผิดชอบตามที่กำหนดไว้ในกฎหมาย วัตถุประสงค์บริษัท ข้อบังคับบริษัท และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ซึ่งได้กำหนดไว้ในกฎบัตรคณะกรรมการบริษัท และได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2559 เมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2559 และให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 21 มิถุนายน 2559

หน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท

บริษัทได้กำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริษัท โดยยึดหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และนโยบายเรื่องข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัทจดทะเบียนของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ดังต่อไปนี้

1. ปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับบริษัท และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต ะมัดระวัง และมีความรับผิดชอบต่ออย่างสม่ำเสมอ และดำเนินการโดยการรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน
2. กำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ และนโยบาย เพื่อกำกับทิศทาง การดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย รวมตลอดถึงควบคุมดูแลให้ฝ่ายบริหารของบริษัทและบริษัทย่อยดำเนินงานตามนโยบายที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อเพิ่มมูลค่าที่เหมาะสมให้แก่บริษัทและผู้ถือหุ้นอย่างมั่นคงและยั่งยืน
3. ต้องจัดให้มีการเปิดเผยข้อมูลต่อผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน และผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มอย่างถูกต้อง ครบถ้วน โปร่งใส และทันเวลา
4. จัดให้มีระบบควบคุมภายในและการตรวจสอบภายในที่มีประสิทธิภาพ
5. จัดให้มีการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพและมีการติดตามผลอย่างสม่ำเสมอ
6. จัดให้มีการกำกับดูแลให้มีการดำเนินงานตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี และมีการติดตามผลอย่างสม่ำเสมอ
7. จัดให้มีเลขานุการบริษัท เพื่อช่วยดูแลกิจกรรมต่างๆ ของคณะกรรมการ และช่วยให้คณะกรรมการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง
8. จัดให้มีระเบียบจรรยาบรรณทางธุรกิจของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน เพื่อเป็นมาตรฐานการปฏิบัติงานภายในบริษัท
9. คณะกรรมการสามารถแสวงหาความเห็นทางวิชาชีพที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจด้วยการว่าจ้างที่ปรึกษานอกด้วยค่าใช้จ่ายของบริษัท
10. กำกับดูแลและจัดการแก้ไขปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของผู้บริหาร กรรมการ และผู้ถือหุ้น รวมทั้งการใช้ทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทย่อยในทางมิชอบ
11. พิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อย เพื่อสนับสนุนการปฏิบัติงานตามความรับผิดชอบของคณะกรรมการ และพิจารณาอนุมัติกฎบัตรคณะกรรมการชุดย่อย รวมตลอดถึงติดตามผลการดำเนินงานและรับทราบรายงานการดำเนินงานของคณะกรรมการชุดย่อย
12. พิจารณาแต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร ประธานกรรมการบริหาร และกำหนดอำนาจ หน้าที่ ความรับผิดชอบของคณะกรรมการบริหาร หรือมอบหมายให้กรรมการคนหนึ่ง หรือหลายคน หรือบุคคลอื่นกระทำการอย่างใดอย่างหนึ่งแทนคณะกรรมการบริษัท
13. พิจารณาแต่งตั้งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการ
14. แต่งตั้งที่ปรึกษาบริษัท
15. พิจารณาและให้ความเห็นชอบในการแต่งตั้งผู้บริหารระดับสูง
16. พิจารณาและให้ความเห็นชอบในงบการเงิน รายงานทางการเงินที่ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบ และ/หรือสอบทานแล้ว ซึ่งได้ผ่านการสอบทานและความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบแล้ว
17. จัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ คณะกรรมการชุดย่อย และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร รวมทั้งติดตามผลการประเมิน เพื่อพิจารณาร่วมกันในคณะกรรมการ

18. พิจารณาแผนสืบทอดและแผนพัฒนาผู้บริหารระดับสูงของบริษัทและบริษัทย่อย และกำกับดูแลให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานเป็นประจำทุกปี รวมถึงตลอดถึงการพิจารณาค่าตอบแทนที่เหมาะสม และสอดคล้องกับผลการดำเนินงาน
19. มีหน้าที่รายงานการถือหลักทรัพย์บริษัทของตนเอง คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะให้ที่ประชุมคณะกรรมการรับทราบ และรายงานการเปลี่ยนแปลงการเข้าถือหลักทรัพย์บริษัทของตน คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
20. ในกรณีกรรมการมีส่วนได้เสีย ไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อมในสัญญาหรือกิจการใดๆ ที่บริษัทได้ทำขึ้นในระหว่างรอบปีบัญชี กรรมการมีหน้าที่ต้องรายงานต่อที่ประชุมคณะกรรมการ
21. กำหนด วัน เวลา สถานที่จัดประชุมผู้ถือหุ้น รวมทั้งกำหนดระเบียบวาระการประชุมผู้ถือหุ้น วันปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้น และพิจารณาสรุปผลการดำเนินงานเสนอต่อผู้ถือหุ้น
22. พิจารณาและติดตามงานดังต่อไปนี้
 - 22.1 ติดตามความคืบหน้าของการดำเนินการด้านกลยุทธ์ของบริษัทย่อย ครอบคลุมถึงแผนงานด้านต่าง ๆ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในกลยุทธ์ของบริษัทย่อย หรือก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญทางกลยุทธ์ของบริษัทในเครือ
 - 22.2 ติดตามผลการดำเนินงานเปรียบเทียบกับเป้าหมาย และประมาณการอย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง ในกรณีที่ผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ จะต้องมีการหารือเพื่อหาข้อแก้ไขเป้าหมายดังกล่าว และควรครอบคลุมในหลายๆ ด้าน ทั้งเป้าหมายในระยะสั้นและระยะยาว รวมทั้งดัชนีวัดประสิทธิภาพของผลปฏิบัติและการเปรียบเทียบกับคู่แข่งอื่นๆ

อำนาจอนุมัติของคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติเรื่องต่าง ๆ ของบริษัทและบริษัทย่อยตามที่กำหนดโดยกฎหมาย ข้อบังคับบริษัท และมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ซึ่งรวมถึงการอนุมัติเรื่องต่างๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย ดังต่อไปนี้

- การกำหนดแผนภูมิกลยุทธ์ การกำหนดพันธกิจ การกำหนดและทบทวนวิสัยทัศน์
- นโยบายบริหารความเสี่ยง
- โครงสร้างองค์กร เป้าประสงค์ของบริษัทและบริษัทย่อย
- แผนธุรกิจและแผนงบประมาณประจำปี
- การติดตามและประเมินการดำเนินงานประจำปีและรายไตรมาส
- งบประมาณในการจัดซื้อที่ดิน
- งบประมาณการลงทุนในโครงการต่างๆ เช่น ต้นทุน รายรับ และกำไรขั้นต้น เป็นต้น

การประชุมของคณะกรรมการบริษัท

การเข้าร่วมประชุมและการมีกิจกรรมร่วมกันกับบริษัท ถือว่าเป็นหน้าที่สำคัญของกรรมการบริษัท เพื่อรับทราบและร่วมกันตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัทมีการกำหนดวันและเวลาประชุมของคณะกรรมการบริษัทไว้ล่วงหน้าตลอดปี เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทได้มีเวลาในการพิจารณาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอก่อนเข้าร่วมประชุม

คณะกรรมการบริษัทได้มีการประชุมร่วมกันในการกำหนดการประชุมล่วงหน้าทั้งปีในแต่ละปี ดังนี้

1. การประชุมคณะกรรมการบริษัท

โดยการประชุมในลักษณะนี้ในแต่ละปีจะกำหนดไว้ล่วงหน้าอย่างน้อยปีละ 6 ครั้ง ซึ่งจะเป็นการประชุมเกี่ยวกับการพิจารณาผลการดำเนินงาน แผนการดำเนินงาน พิจารณานโยบาย และกลยุทธ์ของบริษัท พิจารณาทางการเงิน และอื่นๆ ที่เกี่ยวกับบริษัท บริษัทย่อย บริษัทในเครือ และบริษัทร่วมทุน ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทอาจจะมีการประชุมครั้งพิเศษ ในกรณีที่จำเป็นต้องมีการพิจารณาเรื่องที่มีความสำคัญเร่งด่วน

- ในการประชุมแต่ละครั้งจะมีการกำหนดวาระการประชุมไว้อย่างชัดเจน โดยประธานกรรมการบริษัทและประธานกรรมการบริหารร่วมกันกำหนดวาระการประชุมและพิจารณาเรื่องเข้าวาระการประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยเปิดโอกาสให้กรรมการบริษัทแต่ละคนหรือคณะกรรมการชุดย่อยสามารถเสนอเรื่องต่างๆ เพื่อเข้ารับการพิจารณาเป็นวาระการประชุมได้ โดยในการประชุมแต่ละครั้งสำนักกรรมการของบริษัทจะดำเนินการจัดส่งจดหมายเชิญประชุมและเอกสารประกอบวาระการประชุมให้กับกรรมการบริษัทแต่ละคนล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วัน เพื่อให้กรรมการบริษัทได้มีเวลาในการพิจารณาและศึกษาข้อมูลที่จะใช้ในการประชุมอย่างเพียงพอ และในการประชุมแต่ละครั้งจะมีการมีการผู้จัดการของบริษัทย่อย ฝ่ายบริหารของบริษัทและบริษัทย่อย และที่ปรึกษาคณะกรรมการบริษัทเข้าร่วม

- ประชุม เพื่อนำเสนอข้อมูลแก่คณะกรรมการบริษัท และรับทราบนโยบายของคณะกรรมการบริษัทโดยตรง เพื่อให้สามารถนำไปปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล
- ในระหว่างการประชุมคณะกรรมการบริษัท ต้องมีกรรมการมาร่วมประชุมไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมดจึงจะครบเป็นองค์ประชุม ซึ่งเป็นไปตามข้อบังคับของบริษัทข้อ 15 โดยประธานกรรมการบริษัทจะทำหน้าที่เป็นประธานที่ประชุม ซึ่งจะเปิดโอกาสให้กรรมการบริษัทและผู้เข้าร่วมประชุมได้แสดงความคิดเห็นอย่างอิสระ
 - การลงมติในที่ประชุมจะเป็นไปตามกฎหมาย คือ ให้ถือมติเสียงข้างมาก โดยให้กรรมการคนหนึ่งมีหนึ่งเสียงในการลงคะแนน อย่างไรก็ตาม แม้ว่าข้อบังคับบริษัทจะกำหนดองค์ประชุมขั้นต่ำไว้ แต่คณะกรรมการบริษัทตระหนักถึงหน้าที่ในการบริหารกิจการให้เป็นไปเพื่อประโยชน์ที่ดีที่สุดต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ดังนั้นคณะกรรมการบริษัทได้กำหนดเป็นนโยบายเพิ่มขึ้น นอกเหนือจากที่กำหนดไว้ว่า จำนวนองค์ประชุมขั้นต่ำของคณะกรรมการบริษัทที่จะลงมติในแต่ละวาระจะต้องมีกรรมการอยู่ไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของกรรมการทั้งหมดของบริษัท
 - ในการประชุมทุกครั้ง คณะกรรมการบริษัทจะให้ความสำคัญกับความขัดแย้งทางด้านผลประโยชน์ การเปิดเผยข้อมูลอย่างถูกต้อง ครบถ้วน และโปร่งใส ในกรณีที่กรรมการบริษัทคนหนึ่งมีส่วนได้เสียกับผลประโยชน์ในเรื่องที่มีการพิจารณา กรรมการที่มีส่วนได้เสียจะไม่เข้าร่วมประชุม หรือสละสิทธิออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น และการประชุมแต่ละครั้งใช้เวลาประมาณ 3-4 ชั่วโมง

ทั้งนี้ ในการประชุมคณะกรรมการบริษัททุกครั้ง สำนักกรรมการซึ่งรับผิดชอบในการจัดการการประชุมจะให้กรรมการบริษัททุกคนประเมินประสิทธิภาพในการประชุมจำนวน 10 หัวข้อ ดังนี้

1. ส่งจดหมายเชิญและแจ้งการประชุมล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วัน
2. ความครบถ้วนของข้อมูลที่ได้รับล่วงหน้า พร้อมกับจดหมายเชิญ
3. ความชัดเจนและความเหมาะสมของวาระการประชุม
4. การเริ่มประชุมตรงเวลาและการจัดสรรและควบคุมเวลาการประชุม
5. อัตราการเข้าร่วมประชุมของกรรมการ
6. คุณภาพของการเสนอของฝ่ายจัดการ
7. การอภิปรายและการมีส่วนร่วมของกรรมการ รวมถึงคุณภาพของคำถาม
8. การคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียในการลงมติ
9. การสรุปมติอย่างชัดเจน
10. การควบคุมการประชุมของประธานและการจัดการข้อขัดแย้ง

โดยจะนำผลประเมินดังกล่าวแจ้งในการประชุมครั้งถัดไป โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อปรับปรุงและพัฒนาการประชุมให้ดียิ่งๆ ขึ้นไป

อนึ่ง ภายหลังจากการประชุมสิ้นสุดลง สำนักกรรมการจะรับผิดชอบในการจัดทำรายงานการประชุมและนำเสนอให้กรรมการบริษัทและผู้ที่เกี่ยวข้องได้แก้ไขเพิ่มเติมรายงานการประชุมให้มีความถูกต้อง ครบถ้วนตามที่ประชุม และเมื่อมีการแก้ไขแล้ว สำนักกรรมการจะนำรายงานการประชุมดังกล่าวให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทรับรองในครั้งถัดไป และให้ประธานกรรมการบริษัทซึ่งทำหน้าที่ประธานที่ประชุมลงลายมือชื่อรับรองความถูกต้อง ทั้งนี้รายงานการประชุมที่ได้รับการรับรองและลงนามแล้ว จะถูกจัดเก็บอย่างเป็นระบบ ทั้งในรูปแบบของเอกสารที่สำนักกรรมการ และจัดเก็บในรูปแบบเอกสารอิเล็กทรอนิกส์ พร้อมกับเอกสารประกอบวาระการประชุมต่างๆ เพื่อความสะดวกในการอ้างอิง

2. การประชุมคณะกรรมการบริษัทในรูปแบบของการเยี่ยมชมโครงการ

การประชุมในลักษณะนี้ จะกำหนดไว้ล่วงหน้า โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้กรรมการบริษัทได้รู้จักโครงการต่างๆ ของบริษัทและบริษัทย่อยในด้านต่างๆ เช่น ด้านการก่อสร้าง ด้านการขาย ด้านการบริหารชุมชน เป็นต้น

3. การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี

เป็นการประชุมที่กำหนดไว้ปีละ 1 ครั้ง ทั้งนี้ในกรณีที่มีเรื่องสำคัญเร่งด่วนที่จะต้องได้รับการพิจารณาและอนุมัติจากผู้ถือหุ้น คณะกรรมการบริษัทจะกำหนดเป็นครั้งๆ ไป โดยเรียกว่าการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น โดยคณะกรรมการบริษัทจะปฏิบัติตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชน พ.ศ. 2535 และพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกำหนดไว้ เพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายและหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด

4. การประชุมกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร

เป็นการประชุมที่กำหนดไว้ปีละ 1 ครั้ง จะเป็นการประชุมเฉพาะกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร โดยไม่มีกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร/กรรมการผู้จัดการ หรือฝ่ายบริหารอื่นๆ เข้าร่วมประชุมด้วย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารมีโอกาสที่จะได้ประชุมระหว่างกันเอง เพื่อพิจารณาเกี่ยวกับประเด็นปัญหาต่างๆ เกี่ยวกับการจัดการที่อยู่ในความสนใจอย่างอิสระ โดยไม่มีฝ่ายบริหารหรือฝ่ายจัดการเข้าร่วมด้วย และนำเสนอหรือขอปรึกษาให้ฝ่ายบริหารพิจารณา

ในปี 2562 คณะกรรมการบริษัทได้มีการประชุมร่วมกันตามที่กำหนดไว้ล่วงหน้าจำนวน 7 ครั้ง และเข้าร่วมในการประชุมผู้ถือหุ้นจำนวน 1 ครั้ง รวมทั้งสิ้น 8 ครั้ง โดยมีรายละเอียดดังนี้ (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562)

ประชุมครั้งที่	วันประชุม	สาระสำคัญของการประชุม
1	14 กุมภาพันธ์ 2562	พิจารณางบการเงินประจำปี 2561 แจ้งมติจ่ายเงินปันผล และกำหนดวันประชุมผู้ถือหุ้น
2	28 มีนาคม 2562	การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562
3	28 มีนาคม 2562	พิจารณาแต่งตั้งกรรมการบริษัทดำรงตำแหน่งต่างๆ ในคณะกรรมการชุดต่างๆ
4	9 พฤษภาคม 2562	พิจารณาอนุมัติงบการเงินประจำไตรมาส 1/2562
5	7 สิงหาคม 2562	พิจารณาอนุมัติงบการเงินประจำไตรมาส 2/2562
6	29 สิงหาคม 2562	พิจารณาแผนธุรกิจปี 2563 ของบริษัทและบริษัทย่อย
7	7 พฤศจิกายน 2562	พิจารณาอนุมัติงบการเงินประจำไตรมาส 3/2562 พิจารณาการจำหน่ายหุ้นที่ซื้อคืน
8	12 ธันวาคม 2562	พิจารณาผลการดำเนินงานปี 2562 และอนุมัติแผนธุรกิจปี 2563

โดยมีกรรมการบริษัทได้เข้าร่วมประชุม ดังต่อไปนี้

ลำดับ	รายชื่อคณะกรรมการ	ตำแหน่ง	จำนวนครั้ง ในการเข้าร่วม ประชุมกรรมการ	ประชุม ผู้ถือหุ้น (จำนวน1ครั้ง)	อัตราการเข้า ร่วมประชุม (%)
1	นายอมรศักดิ์ นพรมภา	ประธานกรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ	7/7	1	100%
2	นายวุฒิพล สุริยาภิวัฒน์	รองประธานกรรมการบริษัท	7/7	1	100%
3	นายทิฆัมพร เปล่งศรีสุข	ประธานกรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ	7/7	1	100%
4	นายชันธิชัย วิจักขณะ	รองประธานกรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ	7/7	1	100%
5	นายเกริก วณิกกุล	กรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ	7/7	1	100%
6	นายวีระศักดิ์ วหาวิศาล	กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ	7/7	1	100%
7	นายพิเชษฐ ศุภกิจจานุสันต์	กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ	7/7	1	100%
8	นางยุพา เตชะไกรศรี	กรรมการบริหาร	6/7	1	85.71%
9	นายคัมภีร์ จงจรูญกิจ	กรรมการบริหาร	7/7	1	100%
10	นายโอภาส ศรีพยัคฆ์	กรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	7/7	1	100%
11	นายอภิชาติ เกษมกุลศิริ	กรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	7/7	-1	100%
12	นายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน	กรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	7/7	-1	100%

หมายเหตุ: จำนวนครั้งในการประชุมไม่รวมการเข้าร่วมประชุมในรูปแบบของการเยี่ยมชมโครงการ จำนวน 1 ครั้ง

ในการประชุมคณะกรรมการบริษัท จะมีกรรมการผู้จัดการของบริษัทย่อยและฝ่ายบริหารเข้าร่วมการประชุมทุกครั้ง เพื่อรายงานผลการดำเนินงาน นำเสนอข้อมูลที่เป็นประโยชน์ และรับทราบนโยบายโดยตรงจากคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้สามารถนำไปปฏิบัติได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

ในส่วนของการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 นอกเหนือจากกรรมการบริษัทและกรรมการชุดย่อยที่เข้าร่วมประชุมแล้ว ยังมีกรรมการผู้จัดการของบริษัทย่อย รวมถึงฝ่ายบริหารระดับสูงของบริษัทและบริษัทย่อยเข้าร่วมการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นด้วย เพื่อนำเสนอข้อมูลและรายงานผลการดำเนินงานให้ผู้ถือหุ้นรับทราบ

ทั้งนี้ ในปี 2562 คณะกรรมการบริษัทได้มีการประชุมสัญจร โดยเป็นการประชุมพร้อมกับการเยี่ยมชมโครงการของบริษัท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้กรรมการบริษัทได้รับทราบความคืบหน้าของโครงการต่างๆ รายละเอียดของแต่ละโครงการ ทั้งด้านการขาย การตลาด การก่อสร้าง และการบริหารชุมชน นอกเหนือจากการรายงานผลการดำเนินงานตามปกติ รวมทั้งสิ้น 1 ครั้ง ดังนี้

ประชุมครั้งที่	วันประชุม	สถานที่
1	20 มิถุนายน 2562	โครงการลุมินี สวีท ดินแดง – ราชปรารภ

โดยมีกรรมการบริษัทเข้าร่วม ดังต่อไปนี้

ลำดับ	รายชื่อคณะกรรมการ	ตำแหน่ง	จำนวนครั้งในการเข้าร่วมประชุม	อัตราการเข้าร่วมประชุม (%)
1	นายอมรศักดิ์ นพรมภา	ประธานกรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ	1/1	100%
2	นายวุฒิพล สุริยาภิวัฒน์	รองประธานกรรมการบริษัท	1/1	100%
3	นายทีฆมพร เปล่งศรีสุข	รองประธานกรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ	1/1	100%
4	นายชันธชัย วิจักขณะ	รองประธานกรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ	1/1	100%
5	นายเกริก วณิกกุล	ประธานกรรมการสรรหา คำตอบแทน และบรรษัทภิบาล และกรรมการอิสระ	1/1	100%
6	นายวีระศักดิ์ วหาวิศาล	กรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ	1/1	100%
7	นายพิเชษฐ ศุภกิจจานุสันต์	กรรมการสรรหา คำตอบแทน และบรรษัทภิบาล และกรรมการอิสระ	1/1	100%
8	นางยุพา เตชะไกรศรี	กรรมการบริษัท	1/1	100%
9	นายคัมภีร์ จองธระกิจ	กรรมการบริษัท	1/1	100%
10	นายโอภาส ศรีพยัคฆ์	กรรมการบริษัท ประธานกรรมการบริหาร	1/1	100%
11	นายอภิชาติ เกษมกุลศิริ	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการสรรหา คำตอบแทน และบรรษัทภิบาล	1/1	100%
12	นายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน	ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง และกรรมการผู้จัดการ	1/1	100%

การสรรหา แต่งตั้ง หรือเลือกตั้งกรรมการบริษัท

คณะกรรมการสรรหา คำตอบแทน และบรรษัทภิบาล มีหน้าที่สรรหาบุคคลเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยการสรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสม อันได้แก่ คุณวุฒิ ประสบการณ์ ความชำนาญในวิชาชีพ มีภาวะผู้นำ วิสัยทัศน์กว้างไกล มีคุณธรรม และจริยธรรม มีประวัติการทำงานที่โปร่งใส มีความสามารถในการแสดงความคิดเห็นอย่างเป็นอิสระ โดยคณะกรรมการสรรหา คำตอบแทน และบรรษัทภิบาล จะนำเสนอบุคคลที่เหมาะสมต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาให้ความเห็นชอบก่อนจะนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อพิจารณาแต่งตั้งหรือเลือกตั้ง และในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการบริษัทว่างลง โดยมีใช่เป็นการออกตามวาระ คณะกรรมการสรรหา คำตอบแทน และบรรษัทภิบาล จะทำหน้าที่ในการพิจารณาสรรหาบุคคลที่เหมาะสมเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาแต่งตั้งบุคคลเข้าเป็นกรรมการบริษัทในตำแหน่งที่ว่างลงได้ตามข้อบังคับของบริษัท

ทั้งนี้ ในปัจจุบันกรรมการบริษัททุกคนมีคุณสมบัติที่หลากหลาย และมีความรู้ความชำนาญเฉพาะด้านที่บริษัทจำเป็นต้องมี เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทสามารถกำหนดกลยุทธ์ นโยบาย และกำกับดูแลให้มีการปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ดังนี้

1. ด้านวิศวกรรม คือ นายวิวัฒน์พร เป็ล่งศรีสุข และนายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน
2. ด้านสถาปัตยกรรม คือ นายพิเชษฐ ศุภกิจงานสันต์ และนายโอภาส ศรีพยัคฆ์
3. ด้านการบริหาร คือ นายอภิชาติ เกษมกุลศิริ และนายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน
4. ด้านบัญชีและการเงิน คือ นายวุฒิพล สุริยาภิวัฒน์ นายเกริก วณิกกุล นายวีระศักดิ์ วหาวิศาล นางยุพา เตชะไกรศรี และนายอภิชาติ เกษมกุลศิริ
5. ด้านกฎหมาย คือ นายอมรศักดิ์ นพรมภา นายชันธชัย วิจักขณะ และนายเกริก วณิกกุล
6. ด้านที่ดิน คือ นายอมรศักดิ์ นพรมภา และนายชันธชัย วิจักขณะ
7. ด้านการตลาด คือ นายคัมภีร์ จงธระกิจ และนายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน

อนึ่ง วาระการดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทเป็นไปตามข้อบังคับของบริษัทหมวดที่ 3 ว่าด้วยคณะกรรมการข้อ 11 กำหนดให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการบริษัทตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

“ในการประชุมสามัญประจำปีทุกครั้ง กำหนดให้คณะกรรมการออกจากตำแหน่งจำนวนหนึ่งในสาม ถ้าจำนวนกรรมการที่จะแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนไม่ได้ ก็ให้ออกโดยจำนวนใกล้เคียงกับส่วนหนึ่งในสาม กรรมการที่จะต้องออกจากตำแหน่งในปีแรกและปีที่สอง ภายหลังจดทะเบียนบริษัทนั้นให้ใช้วิธีจับสลากกัน ส่วนปีหลังๆ ต่อไป ให้กรรมการคนที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้นเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง หากมีผู้อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดมากกว่าจำนวนที่ต้องออก ให้ใช้วิธีจับสลากกันระหว่างผู้ที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดนั้น กรรมการผู้ออกไปนั้น อาจได้รับเลือกตั้งใหม่ได้”

8.2 ผู้บริหาร

บริษัทมีผู้บริหาร 4 ลำดับรายการลงมาจากกรรมการผู้จัดการ รวมตลอดถึงผู้บริหารในสายงานบัญชีและการเงินรวม 9 คน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ดังมีรายนามต่อไปนี้

1. นายมนเทียร	วิโรทัย	ผู้อำนวยการ สถาบันแอล.พี.เอ็น. และผู้อำนวยการสำนักบริหารทรัพยากรมนุษย์
2. นางปิยะนุช	นาวิณคุณ	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สำนักตรวจสอบ
3. นางสาวเสาวณี	อังกูรพิพัฒน์	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานบริหารการขายอสังหาริมทรัพย์ และ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ บริษัท พรสันดี จำกัด
4. นางสาวสุวัฒนา	แช่ตั้ง	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สำนักสารสนเทศ
5. นายแสงชัย	เหลื่องจุฑามาศ	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานพัฒนาโครงการแนวราบระดับ Premium
6. นายนกุล	ตั้งประสิทธิ์	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สำนักกฎหมาย
7. นางสาวสุรณ	ว่องไวไพโรจน์	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานบริหารการเงิน
8. นางสาวนิตยา	วงศ์ทวิลาภ	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานบริหารแบรนด์
9. นางปนัดดา	ขจรศิลป์	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานบริหารการเงิน

หน้าที่และความรับผิดชอบโดยรวมของผู้บริหารระดับสูงของบริษัท คือ การดำเนินงานให้เป็นไปตามนโยบาย วิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ และเป้าหมายที่คณะกรรมการบริษัทกำหนดไว้ในแต่ละปี รวมถึงมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการดำเนินงานตามแผนธุรกิจและบริหารงบประมาณตามที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท

ทั้งนี้ ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทเป็นไปตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ.23/2551 เรื่องกำหนดบทนิยามผู้บริหารเพื่อการปฏิบัติตามหมวด 3/1 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2551 โดยผู้บริหารระดับสูงทั้ง 10 คน ไม่มีคุณสมบัติต้องห้ามดังนี้

1. ไม่มีประวัติการกระทำความผิดอาญาในความผิดที่เกี่ยวกับทรัพย์สินซึ่งได้กระทำโดยทุจริต
2. ไม่มีประวัติการทำรายการที่ทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท

อนึ่ง กรรมการบริษัทและผู้บริหารของบริษัทไม่เป็นบุคคลที่มีลักษณะของการขาดความน่าไว้วางใจตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ.8/2553 เรื่องการกำหนดลักษณะความน่าไว้วางใจของกรรมการและผู้บริหารของบริษัท

8.3 เลขานุการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของบทบาทและหน้าที่ของเลขานุการบริษัท ซึ่งมีส่วนช่วยสนับสนุนการดำเนินงานของบริษัทให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ปฏิบัติถูกต้องตามหลักเกณฑ์ข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้ง นางสาวสมศรี เตชะไกรศรี กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด ดำรงตำแหน่งเลขานุการบริษัท ทำหน้าที่ประสานงานระหว่างกรรมการบริษัทและฝ่ายจัดการ ดูแลและประสานงานด้านกฎหมาย กฎเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง สนับสนุนให้ดำเนินการตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี พร้อมปฏิบัติตามข้อบังคับและประกาศของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งการติดตามผลการปฏิบัติ ตามมติของคณะกรรมการบริษัทและมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ตลอดจนรับผิดชอบการจัดเก็บเอกสารตามที่กฎหมายกำหนด โดยได้มีการเปิดเผยคุณสมบัติและประสบการณ์ของเลขานุการบริษัทไว้ในแบบรายงาน 56-1 และรายงานประจำปี

8.4 ค่าตอบแทนของกรรมการบริษัทและผู้บริหาร

8.4.1 ค่าตอบแทนกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อย

นโยบายการจ่ายค่าตอบแทนของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล เป็นผู้เสนอหลักเกณฑ์และแนวทางการกำหนดค่าตอบแทนที่เหมาะสมกับคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย โดยพิจารณาเปรียบเทียบกับอัตราค่าตอบแทนของกรรมการของบริษัทในบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน รวมทั้งพิจารณาอัตราการขยายตัวทางธุรกิจและการเติบโตของบริษัทควบคู่กันไป

ส่วนบำเหน็จกรรมการที่จ่ายในปี 2562 นั้น คิดคำนวณจากอัตราการเติบโตของยอดเงินปันผลผู้ถือหุ้น

ทั้งนี้ คณะกรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล จะนำเสนออัตราค่าตอบแทนของกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย และบำเหน็จกรรมการต่อคณะกรรมการบริษัท เพื่อพิจารณาให้ความความเห็นชอบและนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติ โดยในส่วนของการบำเหน็จกรรมการนั้น คณะกรรมการบริษัทจะเป็นผู้พิจารณาหนดจำนวนเงินที่เหมาะสม และขอไปพิจารณาจัดสรรกันเอง โดยให้มีผลนับตั้งแต่วันที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นต้นไปจนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลง คณะกรรมการชุดย่อยที่ได้รับค่าตอบแทน มีดังนี้

1. คณะกรรมการตรวจสอบ
2. คณะกรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล

โดยคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะอนุกรรมการกำกับดูแลกิจการด้านความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม และคณะกรรมการบริหาร จะไม่ได้รับค่าตอบแทนใดๆ รวมทั้งไม่มีตำแหน่งในฐานะกรรมการอิสระและกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร

ในปี 2562 ค่าตอบแทนของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อย ประกอบด้วย

1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ค่าตอบแทนของกรรมการบริษัทประจำปี 2562 ที่ได้รับตามสิทธิและผลประโยชน์ตอบแทนในการปฏิบัติหน้าที่ ได้แก่ ค่าพาหนะ ค่ารับรอง ค่าเบี้ยเลี้ยง ค่าเบี้ยประชุม และค่าใช้จ่ายที่จำเป็น (ข้อบังคับบริษัท หมวดที่ 3 ว่าด้วยคณะกรรมการข้อ 18) โดยในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2562 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติวงเงินค่าตอบแทนเป็นเงินตามตำแหน่งจำนวน 6,210,000 บาท และอนุมัติบำเหน็จกรรมการปี 2561 ซึ่งเป็นค่าตอบแทนจากผลการดำเนินงานของกรรมการบริษัทในปี 2561 เป็นจำนวนเงินรวม 6,811,564.67 บาท ซึ่งคณะกรรมการบริษัทจะนำไปจัดสรรกันเอง

ตามแนวทางปฏิบัติที่ผ่านมา บำเหน็จกรรมการจะคิดคำนวณตามอัตราการเติบโต หรือลดลงของยอดเงินปันผลที่จ่ายให้กับผู้ถือหุ้น แต่ในการขออนุมัติจ่ายเงินปันผลประจำปี 2560 คณะกรรมการบริษัทพิจารณาเห็นว่าผลประโยชน์ของบริษัทลดลงมาก จึงให้ปรับเพิ่มเงินปันผลเป็นอัตราหุ้นละ 0.50 บาท จากที่ควรเสนอให้จ่ายเพียง 0.45 บาท แต่ไม่ได้เสนอขอบำเหน็จกรรมการเพิ่มตามเงินปันผลที่เปลี่ยนไป คงให้ขอบำเหน็จกรรมการในสัดส่วนที่เท่ากับการจ่ายเงินปันผล 0.45 บาท

สำหรับปี 2561 ผลประกอบการของบริษัทอยู่ในระดับที่ดีขึ้น จึงเห็นควรขออนุมัติบำเหน็จกรรมการเป็นจำนวนเงินดังกล่าวข้างต้น เพื่อชดเชยกับที่ขอไว้ไม่น้อยเกินกว่าหลักการที่ถือปฏิบัติในปีก่อน และจะเป็นผลให้การจ่ายเงินปันผลกับบำเหน็จกรรมการมีอัตรา

การเพิ่มขึ้น หรือลดลงในสัดส่วนเดียวกันต่อไป โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตำแหน่ง	ค่าตอบแทน (บาท)		บำเหน็จกรรมการสำหรับ ผลการปฏิบัติงานปี 2561 แต่จ่ายในปี 2562
	ค่าตอบแทน รายเดือน	ค่าตอบแทน ประจำตำแหน่ง	
กรรมการบริษัท	25,000	-	6,811,564.67 บาท โดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 33 ของบำเหน็จกรรมการ ที่จ่ายในปี 2561
ประธานกรรมการบริษัท	25,000	60,000	
รองประธานกรรมการบริษัท	25,000	30,000	
ประธานกรรมการตรวจสอบ	25,000	45,000	
กรรมการตรวจสอบ	25,000	35,000	
ประธานกรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล	25,000	7,500	
กรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล	25,000	5,000	

ค่าตอบแทนของคณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการชุดย่อยรายบุคคลปี 2562

ลำดับ	ชื่อกรรมการ	ค่าตอบแทนปี 2562 (บาท)	บำเหน็จกรรมการที่จ่ายในปี 2562 (บาท)
1	นายอมรศักดิ์ นพรมภา	1,020,000	1,122,422.61
2	ศาสตราจารย์ศิริ เกลินสฤต	-	60,522.79
	นายเกริก วณิกกุล	780,000	786,796.24
3	นายวุฒิพล สุริยาภิวัฒน์	1,200,000	1,295,737.87
4	นายทิฆัมพร เปล่งศรีสุข	660,000	632,738.24
5	นายชันษชัย วิจักขณะ	810,000	888,584.57
6	นายวิระศักดิ์ วหาวิศาล	780,000	858,323.17
7	นายพิเชษฐ ศุภกิจจานุสันต์	360,000	396,149.16
8	นางยุพา เตชะไกรศรี	300,000	330,124.30
9	นายคัมภีร์ จองธระกิจ	300,000	330,124.30
10	นายโอภาส ศรีพยัคฆ์	-	-
11	นางจจจิตต์ รูปนางกูร	-	110,041.43
	นายอภิชาติ เกษมกุลศิริ	-	-
12	นายจรัญ เกษร	-	-
	นายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน	-	-

- หมายเหตุ:**
1. บำเหน็จกรรมการปี 2562 เป็นค่าตอบแทนจากผลการดำเนินงานของกรรมการบริษัทในปี 2561 ได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 เมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2562
 2. นายโอภาส ศรีพยัคฆ์ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการ เป็นกรรมการบริษัท โดยตำแหน่ง และมีฐานะเป็นพนักงานของบริษัท ดังนั้นจึงมิได้รับค่าตอบแทนรายเดือนและบำเหน็จกรรมการในฐานะกรรมการบริษัท กรรมการบริหาร และกรรมการชุดย่อย
 3. ศาสตราจารย์ศิริ เกลินสฤต ได้ขอลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัท โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561
 4. นางจจจิตต์ รูปนางกูร ได้ขอลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัท โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2561
 5. นายจรัญ เกษร ได้ขอลาออกจากการเป็นกรรมการบริษัท โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2561 แต่นายจรัญ เกษร มีฐานะเป็นพนักงานของบริษัท ดังนั้นจึงมิได้รับค่าตอบแทนรายเดือนและบำเหน็จกรรมการในฐานะกรรมการบริษัท
 6. นายเกริก วณิกกุล ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล และกรรมการอิสระ โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561
 7. นายวุฒิพล สุริยาภิวัฒน์ ได้ลาออกจากตำแหน่งประธานกรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล และได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งรองประธานกรรมการบริษัท โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561
 8. นายชันษชัย วิจักขณะ ได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561
 9. นายทิฆัมพร เปล่งศรีสุข ได้ขอลาออกจากการเป็นกรรมการสรรหา ค่าตอบแทน และบรรษัทภิบาล โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561 และได้รับการแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งรองประธานกรรมการบริษัท โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 30 มีนาคม 2561

10. นายอภิชาติ เกษมกุลศิริ และนายสุรภูมิ สุขเจริญสิน ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท โดยมีผลนับตั้งแต่วันที่ 10 พฤษภาคม 2561 มีฐานะเป็นพนักงานของบริษัท ดังนั้นจึงได้รับคำตอบแทนรายเดือนในฐานะกรรมการบริษัท
11. กรรมการอิสระของบริษัท จำนวน 5 คน คือ นายอมรศักดิ์ นายวุฒิพล สุริยาภิวัฒน์ นายชันธิชัย วิจักขณะ นายเกริก วณิกกุล และนายวีระศักดิ์ วหาวิศาล ไม่ได้ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระ หรือตำแหน่งใดๆ ในบริษัทอยู่ ดังนั้นจึงไม่มีคำตอบแทนใดๆ นอกเหนือจากที่ได้รับจากคำตอบแทนตามตำแหน่งในคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการชุดย่อย และบำเหน็จกรรมการตามที่ปรากฏในตารางคำตอบแทนข้างต้น

2) คำตอบแทนอื่นๆ ที่มีใช้ตัวเงิน หรือค่าสิทธิประโยชน์อื่นๆ

ประกอบด้วยการประกันสุขภาพกลุ่ม และการตรวจสุขภาพประจำปี โดยเป็นรายการประกันกลุ่มรวมกับพนักงานทั้งองค์กร ทั้งนี้ บริษัทยังไม่มีนโยบายใด ๆ เกี่ยวกับ ESOP / EJIP / Warrant

8.4.2 คำตอบแทนของกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการ

นโยบายคำตอบแทนกรรมการบริหาร (Executive Director)

คณะกรรมการสรรหา คำตอบแทน และบริษัทภิบาล จะร่วมกันพิจารณาคำตอบแทนกรรมการบริหารและรางวัลตอบแทนการทำงานของกรรมการบริหาร และนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ โดยพิจารณาจากผลการดำเนินงานทางธุรกิจของบริษัท การดำเนินการตามนโยบายที่ได้รับจากคณะกรรมการบริษัท ประกอบกับสภาวะการณ์ของเศรษฐกิจและสังคมโดยรวม โดยจะนำข้อมูลทั้งปีปัจจุบันและเปรียบเทียบกับย้อนหลังไปใช้ในการพิจารณา รวมตลอดถึงความสามารถในการพัฒนาธุรกิจและปรับปรุงประสิทธิภาพ การดำเนินงานของบริษัทให้ดีขึ้นในแต่ละปี

นโยบายคำตอบแทนประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (Chief of Executive Officer)

คณะกรรมการสรรหา คำตอบแทน และบริษัทภิบาล จะเป็นผู้พิจารณาคำตอบแทนและรางวัลตอบแทนการทำงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการผู้จัดการ และนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณาอนุมัติ โดยประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการเป็นบุคคลเดียวกันและมีฐานะเป็นพนักงานของบริษัท ซึ่งการพิจารณาการจ่ายคำตอบแทนจะมีทั้งระยะสั้นและระยะยาว มีขั้นตอนการพิจารณาที่ชัดเจน ดังนี้

- 1) ภาพรวมในระยะสั้น คือ การพิจารณาจากผลการดำเนินงานทางธุรกิจของบริษัทในแต่ละปีว่า เป็นไปตามนโยบายและแผนธุรกิจที่คณะกรรมการบริษัทได้มอบหมายไว้หรือไม่ เปรียบเทียบกับผลประกอบการของธุรกิจในตลาดหลักทรัพย์
- 2) ภาพรวมในระยะยาว คือ ความสามารถในการเชื่อมโยงวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าประสงค์และกลยุทธ์ขององค์กรไปสู่ผลการดำเนินงานได้อย่างชัดเจน ความสามารถในการพัฒนา ปรับปรุงประสิทธิภาพ และแก้ไขการดำเนินงานให้อย่างทันท่วงทีและทันต่อสถานการณ์ของธุรกิจ
- 3) พิจารณาจากผลการดำเนินงานในทุกมิติว่าเป็นไปตามนโยบาย แผนธุรกิจ และเป้าหมายที่กำหนดไว้ในปีนั้นๆ เปรียบเทียบย้อนหลังกับปีที่ผ่านมา

นโยบายคำตอบแทนกรรมการผู้จัดการของบริษัทย่อยและบริษัทในเครือ

กรรมการผู้จัดการของบริษัทย่อยเติบโตจากการเป็นพนักงาน และมีลักษณะการทำงานแบบ Day-to-Day โดยคณะกรรมการบริหารจะเป็นผู้พิจารณาคำตอบแทนของกรรมการผู้จัดการของบริษัทย่อยและบริษัทในเครือ เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเป็นผู้อนุมัติ โดยพิจารณาจากสภาวะการณ์ของเศรษฐกิจและสังคมโดยรวม และจะนำข้อมูลทั้งปีปัจจุบันและเปรียบเทียบกับย้อนหลังไปใช้ในการพิจารณาเป็นคำตอบแทนทั้งในระยะสั้นและระยะยาว โดยมีขั้นตอนการพิจารณาที่ชัดเจน คือ

1. การพิจารณาจากภาระหน้าที่ความรับผิดชอบของกรรมการผู้จัดการตามนโยบายที่ได้รับจากคณะกรรมการบริษัทในแต่ละปี
2. พิจารณาจากผลการดำเนินงานในทุกมิติว่า เป็นไปตามนโยบาย แผนธุรกิจ และเป้าหมายที่กำหนดไว้ในปีนั้นๆ เปรียบเทียบย้อนหลังกับปีที่ผ่านมา
3. พิจารณาจากความสามารถในการพัฒนาธุรกิจและปรับปรุงประสิทธิภาพ การดำเนินงานของบริษัทให้ดีขึ้นในแต่ละปี

ในปี 2562 ค่าตอบแทนของกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการ ประกอบด้วย

1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ค่าจ้างบริหารของคณะกรรมการบริหาร รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 18,540,000 บาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ลำดับ	ชื่อกรรมการ	ค่าตอบแทนรวม ปี 2562 (บาท)
1	นายโอภาส ศรีพยัคฆ์	6,427,200
2	นายอภิชาติ เกษมกุลศิริ	6,180,000
3	นายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน	5,932,800

หมายเหตุ: 1. นายโอภาส ศรีพยัคฆ์ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร มีฐานะเป็นพนักงานบริษัทด้วย ดังนั้นจึงได้รับค่าตอบแทนรายเดือนและรางวัลตอบแทนการทำงานในฐานะพนักงานเท่านั้น โดยมีได้รับค่าตอบแทนรายเดือนและบำเหน็จกรรมการในฐานะกรรมการบริษัทและกรรมการบริหารแต่อย่างใด

2. นายอภิชาติ เกษมกุลศิริ และนายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน ดำรงตำแหน่งกรรมการบริหาร และมีฐานะเป็นพนักงานบริษัทด้วย ดังนั้นจึงได้รับค่าตอบแทนรายเดือนและรางวัลตอบแทนการทำงานในฐานะพนักงานเท่านั้น โดยมีได้รับค่าตอบแทนรายเดือนและบำเหน็จกรรมการในฐานะกรรมการบริษัทและกรรมการบริหารแต่อย่างใด

7

2) ค่าตอบแทนอื่นๆ ที่มีใช้ตัวเงิน หรือค่าสิทธิประโยชน์อื่น ๆ

- ค่าตอบแทนที่มีใช้ตัวเงินจะอยู่ในรูปของการประกันสุขภาพกลุ่ม และการตรวจสอบสุขภาพประจำปี
- บริษัทยังไม่มีนโยบายเกี่ยวกับ ESOP / EJIP / Warrant

8.4.3 ค่าตอบแทนของผู้บริหารระดับสูง

นโยบายค่าตอบแทนผู้บริหารระดับสูง

คณะกรรมการบริหารจะเป็นผู้พิจารณาค่าตอบแทนและโบนัสของผู้บริหารระดับสูงทั้งของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทในเครือ โดยพิจารณาจากผลการดำเนินงานทางธุรกิจของบริษัท การดำเนินงานตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยคณะกรรมการบริหารจะเป็นผู้พิจารณาค่าตอบแทนซึ่งมีทั้งระยะสั้นและระยะยาว โดยในระยะสั้นคือ จากผลกำไรของบริษัทในแต่ละปีซึ่งเป็นความสามารถในการทำกำไรของบริษัท ซึ่งในฐานะของผู้บริหารระดับสูงจะเป็นผู้นำนโยบายจากกรรมการบริษัท และผลักดันลงไปยังพนักงานทุกระดับ และในระยะยาวจะใช้วิธีการประเมินจากผลการปฏิบัติงานจากตัวชี้วัดการปฏิบัติงาน (Key Performance Indicators: KPIs) ของสายงานที่แต่ละคนรับผิดชอบ ตัวชี้วัดการปฏิบัติงานรายบุคคล (Individual KPIs) และกำหนดค่าตอบแทนให้สอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัท

ในปี 2562 ค่าตอบแทนของผู้บริหารของบริษัท ในที่นี้หมายถึง (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562)

1. นายโอภาส ศรีพยัคฆ์ นายอภิชาติ เกษมกุลศิริ นายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน และนายจรรย เกษร ซึ่งมีฐานะเป็นพนักงานบริษัท ดังนั้น ค่าตอบแทนในที่นี้จึงหมายถึงค่าตอบแทนในฐานะพนักงาน
2. รองกรรมการผู้จัดการ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ ผู้จัดการฝ่ายบัญชี และผู้จัดการฝ่ายการเงิน

ดังนั้น ในปี 2562 ค่าตอบแทนของผู้บริหารระดับสูงรวม 21 คน มีรายละเอียดโดยรวมดังนี้

1) ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

รายละเอียดค่าตอบแทน	จำนวนเงิน (บาท)
ค่าตอบแทนที่เป็นเงินเดือน	62,380,830.00
รางวัลตอบแทนการทำงาน	10,851,790.00
เงินสะสมกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	3,244,155.00
เงินสมทบประกันสังคม	186,000.00
เงินได้อื่น ๆ	3,210,979.00
รวม	79,873,754.00

2) ค่าตอบแทนอื่นๆ ที่มีใช้ตัวเงิน หรือค่าสิทธิประโยชน์อื่นๆ

- ค่าตอบแทนที่มีใช้ตัวเงินจะอยู่ในรูปของการประกันสุขภาพกลุ่ม และการตรวจสอบสุขภาพประจำปี
- นายโอภาส ศรีพยัคฆ์ เป็นกรรมการบริษัท และประธานกรรมการบริหาร โดยตำแหน่งและมีฐานะเป็นพนักงานบริษัท ดังนั้น จึงมีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพในฐานะพนักงาน ส่วนในฐานะกรรมการบริษัท ไม่มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
- นายอภิชาติ เกษมกุลศิริ และ นายสุรวุฒิ สุขเจริญสิน เป็นกรรมการบริษัท และกรรมการบริหาร โดยตำแหน่ง และมีฐานะเป็นพนักงานบริษัท ดังนั้นจึงมีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพในฐานะพนักงาน ส่วนในฐานะกรรมการบริษัท ไม่มีกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
- บริษัทยังไม่มียกยบายเกี่ยวกับ ESOP / EIP / Warrant

8.5 บุคลากร

8.5.1 จำนวนพนักงานและค่าตอบแทน

โครงสร้างการบริหารด้านบุคคลของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทในเครือ เป็นแบบรวมศูนย์ เพื่อให้มีความเป็นเอกภาพและเป็นไปในทิศทางเดียวกันภายใต้การกำกับดูแลของประธานกรรมการบริหารและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ทั้งนี้ บุคคลของบริษัทและบริษัทย่อยสามารถถ่ายโอนภาระความรับผิดชอบเพื่อการเติบโตก้าวหน้าได้ตลอดเวลา

ทั้งนี้ ในการพิจารณาค่าตอบแทนของพนักงาน บริษัทพิจารณาจากข้อมูลเงินเฟ้อ (Inflation) และผลผลิตมวลรวมภายในประเทศ (GDP) รวมตลอดถึงข้อมูลอ้างอิงจากรายงานการสำรวจในกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจเดียวกับบริษัท และผลการดำเนินงานของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนแก่พนักงานในรูปแบบของเงินเดือน ค่าครองชีพ รางวัลผลตอบแทนการทำงาน ซึ่งได้กำหนดให้พิจารณาจากประมาณการผลการดำเนินงานในแต่ละปี เพื่อเป็นการตอบแทนความทุ่มเทความร่วมมือนำร่วมใจของพนักงานทุกคนที่ช่วยผลักดันให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทบรรลุเป้าหมาย

นโยบายการจ่ายค่าตอบแทนพนักงานของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทในเครือ

คณะกรรมการบริหาร กรรมการผู้จัดการของบริษัทและบริษัทย่อยจะร่วมกันเป็นผู้พิจารณาค่าตอบแทนของพนักงาน เพื่อให้พนักงานปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และเป็นไปตามแผนธุรกิจที่กำหนดในแต่ละปี โดยได้กำหนดไว้เป็นนโยบายว่า ค่าตอบแทนโดยรวม จะต้องสอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัททั้งในระยะสั้น คือ จากผลกำไรของบริษัทในแต่ละปี ซึ่งเป็นความสามารถในการทำกำไรของบริษัท และความร่วมมือนำร่วมใจของพนักงานทุกคนในองค์กร และในระยะยาว คือ ค่าตอบแทนของพนักงานโดยภาพรวม จะใช้วิธีการประเมินจากผลการปฏิบัติงาน โดยบริษัทพัฒนาแนวทางการบริหารจัดการจากหลักการของ Balanced Scorecard กำหนด Corporate KPIs และ Strategy Map เพื่อเป็นกลไกในการชี้วัดการปฏิบัติงาน กำหนด KPIs ของแต่ละสายงาน มีตัวชี้วัดในระดับกลยุทธ์ (Strategy KPIs) ตัวชี้วัดในระดับปฏิบัติการ (Operation KPIs) และเพื่อเป็นการติดตามการปฏิบัติงานว่าเป็นไปตามแผนธุรกิจหรือไม่ จะมีการประชุมสรุปผลงานของแต่ละสายงานเป็นรายไตรมาส เพื่อจะสามารถทบทวนแผนงานได้ทันต่อสถานการณ์ทางธุรกิจ นอกจากนี้ พนักงานแต่ละคนจะต้องกำหนดตัวชี้วัดรายบุคคล (Individual KPIs) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อวัดผลงานของพนักงานรายบุคคลตามขอบเขตหน้าที่ความรับผิดชอบ โดยหัวหน้างานและพนักงานจะร่วมกันประเมินผลงาน ซึ่งการประเมินจะเป็นการประเมินแบบ 360 องศา

เพื่อนำไปใช้ในการพิจารณาตอบแทนและการเลื่อนขั้น ทั้งนี้ การติดตามผลการปฏิบัติงานและการประเมินผลการปฏิบัติงาน มุ่งเน้นความสอดคล้องของผลการปฏิบัติงานของบุคคลให้เป็นไปในทิศทางเดียวกับเป้าหมายรวมขององค์กร โดยจัดให้มีการประเมินผลปีละ 2 ครั้ง

ทั้งนี้ ข้อมูลที่ได้จากการประเมินผลงาน บริษัทจะนำข้อมูลเหล่านั้นมาใช้ในการบริหารงานทรัพยากรมนุษย์ในด้านอื่นๆ เช่น การพิจารณาโบนัส การพิจารณาเลื่อนขั้นเลื่อนตำแหน่ง การปรับอัตราค่าตอบแทน และการพัฒนาพนักงาน โดยเฉพาะพนักงานที่ศักยภาพสูง (Talent) และผู้สืบทอดตำแหน่ง (Successor) เพื่อให้พนักงานมีขวัญกำลังใจในการทำงาน และทำให้บริษัทมีพนักงานที่พร้อมจะก้าวขึ้นมาอยู่ในตำแหน่งผู้บริหารของบริษัทที่จะขับเคลื่อนให้บริษัทก้าวไปข้างหน้า

ในปี 2562 บริษัทและบริษัทย่อยมีพนักงานจำนวนทั้งสิ้น 4,003 คน (รวมผู้บริหารระดับสูงจำนวน 21 คน) โดยแยกตามสายงานดังนี้ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562)

สำนักกลยุทธ์และวางแผนธุรกิจ	6	คน
สายงานบริหารการเงิน	53	คน
สายงานบริหารแบรนด์	32	คน
สายงานบริหารการขาย	136	คน
สำนักสารสนเทศ	33	คน
สายงานสนับสนุน	44	คน
สำนักตรวจสอบ	9	คน
สำนักบริหารทรัพยากรมนุษย์	12	คน
สถาบันแอล.พี.เอ็น.	13	คน
สายงาน Premium Brand Business Unit	8	คน
บริษัท ลุมพินี พรอพเพอร์ตี้ มาเนจเม้นท์ จำกัด	1,081	คน
บริษัท ลุมพินี โปรเจกต์ มาเนจเม้นท์ เซอร์วิส จำกัด	155	คน
บริษัท แอล พี ซี วิสาหกิจเพื่อสังคม จำกัด	2,336	คน
บริษัท พรสันติ จำกัด	39	คน
บริษัท ลุมพินี วิสดอม แอนด์ โซลูชั่น จำกัด	25	คน

โดยมีค่าตอบแทนรวม (รวมผู้บริหารระดับสูง จำนวน 23 คน) ดังนี้

รายละเอียดค่าตอบแทน	จำนวนเงิน (บาท)
ค่าตอบแทนที่เป็นเงินเดือน	623,057,801.00
โบนัส	156,000,000.00
เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	26,027,234.00
เงินสมทบประกันสังคม	15,802,102.00
เงินได้อื่น ๆ	142,768,947.00
รวม	963,656,084.00

อนึ่งในช่วงปี 2555-2562 บริษัทไม่มีการเปลี่ยนแปลงจำนวนพนักงานอย่างมีนัยสำคัญ และไม่มีข้อพิพาทด้านแรงงานที่สำคัญ

8.5.2 นโยบายในการพัฒนาพนักงาน

ในปี 2562 บริษัทมีนโยบายที่มุ่งเน้นการพัฒนาสมรรถนะด้านภาวะผู้นำ (Leadership Competency) ด้านการสอนงาน (Coaching) ให้กับพนักงานระดับบริหาร และการพัฒนาสมรรถนะตามลักษณะงาน (Functional Competency) ให้กับพนักงานระดับปฏิบัติการ เพื่อพัฒนาบุคลากรให้มีศักยภาพและคุณภาพเป็นมืออาชีพ โดยเชื่อมโยงข้อมูลกับสำนักบริหารทรัพยากรมนุษย์อย่างเป็นระบบ ทั้งด้านการวางแผนการเติบโต การสร้างและสรรหาผู้สืบทอดตำแหน่ง การแต่งตั้งโยกย้าย การประเมินผลงานประจำปี รวมถึงการพิจารณาตอบแทน เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการบริหารและพัฒนาทรัพยากรบุคคล รวมถึงการสร้างและรักษาบุคลากรต่อการนำพาองค์กรไปสู่การเป็น “องค์กรคุณค่า” โดยบริษัทได้มี “สถาบันแอล.พี.เอ็น.” ที่ทำหน้าที่ในการกำหนดบทบาทการพัฒนาและฝึกอบรมอย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพให้บุคลากรของบริษัทและบริษัทย่อยทั้งหมด

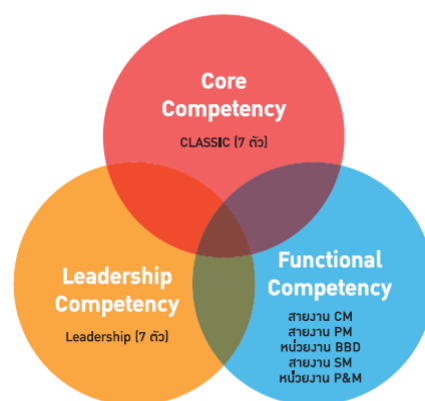
ดังนั้นในปี 2562 ผลการดำเนินงานของสถาบันแอล.พี.เอ็น. สามารถจัดอบรมให้แก่พนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย โดยมีบทสรุปดังนี้

1. การพัฒนาสมรรถนะของบุคลากร (Competency-Based Development)

สถาบันแอล.พี.เอ็น. มีภารกิจหลักในการพัฒนาสมรรถนะร่วมกับผู้บังคับบัญชา เพื่อส่งเสริมให้บุคลากรมีความกระตือรือร้นในการพัฒนาตนเอง ทั้งด้านความรู้ ทักษะ และคุณลักษณะหรือทัศนคติให้ได้ตามที่องค์กรคาดหวัง ซึ่งจะมีการประเมินสมรรถนะทุกปี ในหลายรูปแบบ เพื่อวัดพฤติกรรมของแต่ละบุคคลที่สะท้อนสมรรถนะแต่ละด้านว่าแสดงออกมากน้อยเพียงใด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อหาช่องว่างและนำมาวางแผนพัฒนาฝึกอบรมรายบุคคล รวมทั้งยังเป็นเครื่องมือที่หัวหน้างานใช้ในการวางแผนพัฒนาทีมงานได้อีกด้วย

ทั้งนี้ การพัฒนาสมรรถนะของบุคลากรประกอบด้วยสมรรถนะ 3 ด้าน ดังนี้

1. การพัฒนาสมรรถนะหลัก (Core Competency หรือ C-L-A-S-S-I-C)
หมายถึง การพัฒนาความรู้ ทักษะ และคุณลักษณะที่ทุกคนในองค์กรจำเป็นต้องมี โดยการทบทวน กระตุ้นให้เกิดการนำไปใช้ และวัดผลอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดพฤติกรรมที่จะช่วยสนับสนุนให้องค์กรบรรลุเป้าหมาย และภารกิจตามวิสัยทัศน์ที่องค์กรกำหนด
2. การพัฒนาสมรรถนะด้านภาวะผู้นำ (Leadership Competency)
หมายถึง การพัฒนาความรู้ ทักษะ และคุณลักษณะของผู้นำ รวมถึงความรู้ ทักษะ ด้านการบริหารจัดการที่จำเป็นสำหรับระดับบริหารและหัวหน้างานที่มีหน้าที่ในการบริหารงานและบริหารทีม
3. การพัฒนาสมรรถนะด้านความรู้ในงาน (Functional Competency)
หมายถึง การพัฒนาความรู้ ทักษะ และคุณลักษณะที่บุคลากรแต่ละสายงานจำเป็นต้องมี เพื่อใช้ในการปฏิบัติหน้าที่ตามลักษณะงานให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้



ผลการพัฒนาสมรรถนะด้านภาวะผู้นำ

เนื่องจากการพัฒนาสมรรถนะด้านภาวะผู้นำ มีความสำคัญยิ่งประการหนึ่งต่อความสำเร็จขององค์กร เพราะผู้นำมีภาระหน้าที่และความรับผิดชอบโดยตรงที่จะนำทีมและสร้างแรงจูงใจให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย ดังนั้นสถาบันแอล.พี.เอ็น. จึงได้ดำเนินการพัฒนาสมรรถนะด้านภาวะผู้นำให้กับผู้บริหารระดับกลางถึงระดับสูง (ระดับ 8-13) ใน Competency 7 ด้านที่สำคัญขององค์กร โดยในปี 2561 สถาบันแอล.พี.เอ็น. ได้เร่งพัฒนา Coaching Culture และการพัฒนาเรื่องวิธีคิดเชิงนวัตกรรม (Innovative mindset) อย่างต่อเนื่อง ผ่านโครงการ The Seeds รวมถึงการคิดอย่างเป็นระบบ (Systematic Thinking) โดยใช้เครื่องมือ A3 เป็นเครื่องมือฝึกทักษะด้านการคิดกระบวนการดำเนินงานและสรุปผลการดำเนินการ จึงทำให้ผลคะแนนด้าน “คน” ดีขึ้น

2. การพัฒนาและฝึกอบรม

ในปี 2561 บริษัทได้ดำเนินการตามแผนการอบรมที่ได้กำหนดไว้ ดังนี้

2.1 แผนการอบรมด้านการบริหารและภาวะผู้นำ (Managerial & Leadership Course)

บริษัทกำหนดแผนการพัฒนาและฝึกอบรมเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะ โดยมุ่งเน้นการพัฒนาความรู้ ทักษะ และสมรรถนะในด้านการบริหารจัดการ ทั้งตัวบุคคล ทีมงาน และงาน และการสร้างภาวะผู้นำเพื่อพัฒนาสมรรถนะด้านภาวะผู้นำให้ได้ตามระดับความสามารถ (Proficiency Level) ที่องค์กรคาดหวัง โดยแผนการพัฒนาของบริษัทแบ่งหลักสูตรอบรมออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

2.1.1 หลักสูตรหลัก (Core Course)

มุ่งเน้นการเสริมสร้างทัศนคติที่ดีกับมาตรฐานการทำงานแบบ LPN เช่น วิธีแอล.พี.เอ็น. (LPN Way) จรรยาบรรณ (Code of Conduct) LPN Proactive Services และความรับผิดชอบต่อสังคมและการมีส่วนร่วม เพื่อการพัฒนาองค์กรสู่ความยั่งยืน เป็นต้น

2.1.2 หลักสูตรด้านบริหารจัดการ (Managerial Course)

มุ่งเน้นการพัฒนาความรู้ ทักษะ และสมรรถนะด้านการบริหารจัดการ และการสอนงาน เช่น หลักสูตร Systematic Problem Solving หลักสูตรการพัฒนาผู้นำที่มุ่งความสำเร็จ (The 6 Critical Practices for Leading A Team) เป็นต้น โดยมีแผนการอบรมหลักสูตรด้านบริหารจัดการ 4 ระดับ ดังนี้

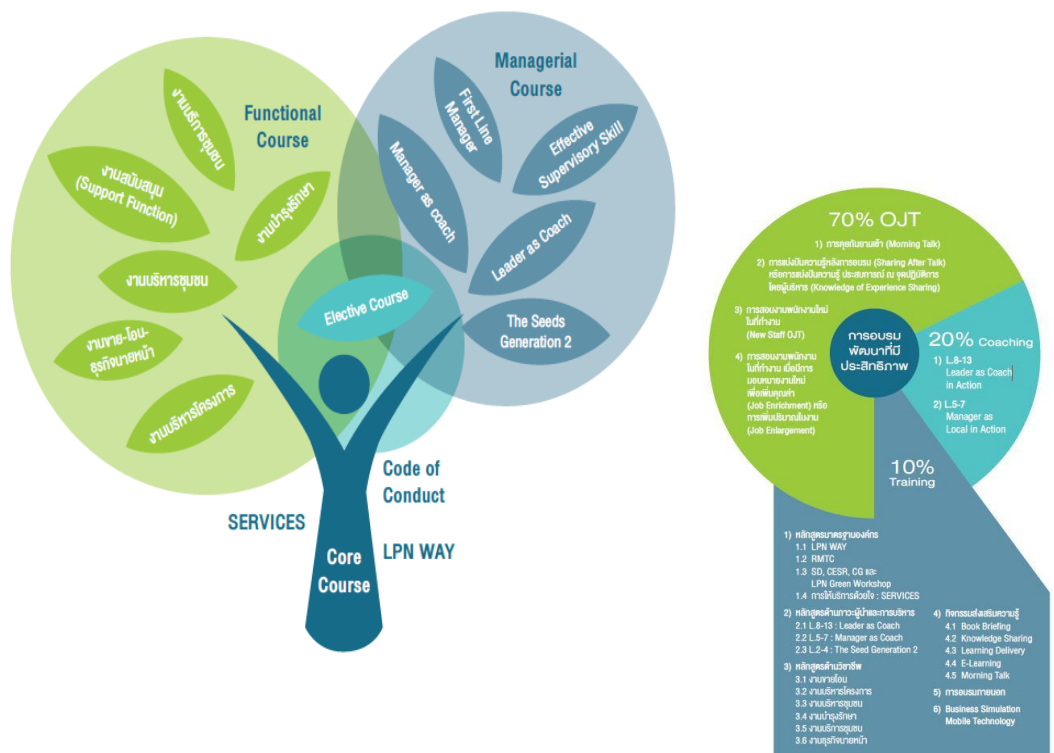
- แผนการพัฒนาผู้บริหารระดับสูง (ระดับ 11-13)
- แผนการพัฒนาผู้บริหารระดับกลาง (ระดับ 8-10)
- แผนการพัฒนาหัวหน้างานระดับต้น (ระดับ 5-7)
- แผนการพัฒนาพนักงานระดับปฏิบัติการ (ระดับ 2-4)

2.2 แผนอบรมด้านความรู้ในงาน (Functional Course)

แผนการอบรมเพื่อพัฒนาความรู้และทักษะตามลักษณะการทำงานของ บริษัท มุ่งเน้นเพิ่มพูนความรู้ ทักษะและคุณลักษณะในงาน โดยวิเคราะห์ตามจุดอ่อน จุดแข็ง ผลการดำเนินงานในปีที่ผ่านมา และความจำเป็นในวิชาชีพที่สำคัญ และจัดทำเป็นแผนอบรมแยกตามประเภทงานหลัก ได้แก่ งานขาย-โอน-ธุรกิจนายหน้า งานบริหารโครงการ งานบริหารชุมชน งานบำรุงรักษา งานบริการชุมชน และงานสนับสนุน

2.3 หลักสูตรเสริม (Elective Course)

เป็นหลักสูตรเพื่อเสริมความรู้และทักษะของพนักงานทุกสายงาน โดยพนักงานสามารถเลือกเรียนรู้ในหัวข้อต่างๆ ที่มีในหลักสูตรนี้ได้ตามความสนใจ เช่น หลักสูตรภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร หลักสูตรกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ หลักสูตรเข้าถึงใจสร้างสุข (สุขใจกับการทำงาน) เป็นต้น



แนวทางการเรียนรู้ในสัดส่วน 70 : 20 : 10

บริษัทได้นำสัดส่วนการเรียนรู้ 70 : 20 : 10 มาปรับใช้ในการวางแผนพัฒนาและฝึกอบรมพนักงาน ที่ได้ขยายผลไปสู่การใช้ประโยชน์จากสถานที่ปฏิบัติงาน (On the Job Training - OJT) และการเรียนรู้ผ่านสังคมรอบข้าง เพื่อการปรับปรุงและส่งเสริมการนำความรู้ที่ได้จากในห้องเรียนไปสู่สถานที่ทำงาน

- 70 หมายถึง การเรียนรู้ภายในกระบวนการ ในสถานที่ทำงาน และการสนับสนุนต่างๆ
- 20 หมายถึง การเรียนรู้ผ่านสังคมและคนรอบข้าง ทั้งการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ การโค้ช การเป็นพี่เลี้ยง หรือการให้คำปรึกษา แนะนำผ่านเครือข่ายเชิงสังคม
- 10 หมายถึง การเรียนรู้ในรูปแบบการฝึกอบรม การจัด Workshop

ผลการพัฒนาและฝึกอบรม

ในปี 2562 บริษัทตั้งเป้าหมายในการสร้างโอกาสการเรียนรู้และพัฒนาให้พนักงานจำนวนไม่น้อยกว่า 80% ได้รับการฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานจำนวนไม่น้อยกว่า 56 ชั่วโมง/คน/ปี โดยปี 2562 พนักงานมีชั่วโมงการอบรมเฉลี่ย 57.40 ชั่วโมง/คน แบ่งตามระดับและเพศของพนักงานได้ ดังนี้

พนักงานในแต่ละประเภท ตามเพศ	เพศหญิง		เพศชาย	
	ทั้งหมด	เฉลี่ย	ทั้งหมด	เฉลี่ย
จำนวนชั่วโมงการฝึกอบรม				
- ผู้บริหารระดับสูง (ระดับ 11-15)	528.50	66.60	625.00	56.82
- ผู้บริหารระดับกลาง (ระดับ 8-10)	3,422.50	83.48	3,370.80	108.74
- หัวหน้างานระดับต้น (ระดับ 5-7)	15,840.40	62.12	10,267.30	58.01
- พนักงานระดับปฏิบัติการ (ระดับ 2-4)	30,640.70	54.42	27,770.00	52.90

ระดับ	ประเภท	จำนวน (คน)	จำนวนชั่วโมงการอบรมทั้งหมด	จำนวนชั่วโมงการอบรม (เฉลี่ย)
11-15	ผู้บริหารระดับสูง	19	1,153.50	60.71
8-9	ผู้บริหารระดับกลาง	72	6,793.30	94.35
5-7	หัวหน้างานระดับต้น	432	26,107.70	60.43
2-4	พนักงานระดับปฏิบัติการ	1,088	58,410.70	53.69

เพศ	จำนวน (คน)	จำนวนชั่วโมงการอบรม	จำนวนชั่วโมงการอบรม (เฉลี่ย)
ชาย	744	42,033.10	56.50
หญิง	867	50,432.10	58.17
รวม	1,611		

3. การส่งเสริมการพัฒนาวิทยากรภายในองค์กร

ในปี 2562 สถาบันแอล.พี.เอ็น. มีหลักสูตรอบรมที่จัดสอนโดยวิทยากรภายในของบริษัทจำนวน 45 คน 20 หลักสูตร โดยจะเป็นหลักสูตรเพื่อให้นำมาพัฒนาใช้ในงานของบริษัทและเป็นการทบทวนทักษะความรู้ อาทิ หลักสูตรบริหารชุมชน (CMTC) Mind Map : จับประเด็นเห็นภาพรวม เทคนิคการนำเสนอด้วย A3 Report กฎหมายอาคารชุมชนในงานบริหารชุมชน ภาษาอังกฤษเพื่อการสื่อสาร การจัดทำเอกสารการเงินนิติบุคคล ความรู้ด้านกฎหมายในงานบริหารชุมชน งานทำความสะอาดในห้องชุด (แจ่ว) ความรู้เบื้องต้นในงานบริหารชุมชน (CM/P&M New Staff) ปฐมนิเทศพนักงานใหม่ การพัฒนาพี่เลี้ยง (Mentor) ระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศเพื่อสนับสนุนงานขายโอน-บริหารชุมชน หลักสูตรพัฒนาตามสายงาน P&M หลักสูตร LPN Services ซึ่งเป็นหลักสูตรที่พัฒนาวิทยากรภายใน ในการสอนหลักสูตรรหัสบริการเชิงรุก Proactive Services และเปิด LPN Signature เพิ่ม 2 หลักสูตร คือ หลักสูตรบริหารงานขาย (SMTTC) และหลักสูตรบริหารบำรุงรักษา (P&MTC)

4. การส่งเสริมการเรียนรู้ผ่านระบบออนไลน์ (E-Learning)

ในปี 2562 สถาบันแอล.พี.เอ็น. กับสำนักสารสนเทศได้ดำเนินการพัฒนาเว็บไซต์ LPN Academy อย่างต่อเนื่อง เพื่อใช้เป็นช่องทางในการเรียนรู้และอำนวยความสะดวกแก่พนักงานในการลงทะเบียนฝึกอบรม รวมถึงเป็นเครื่องมือในการประเมินความรู้ความเข้าใจภายหลังการอบรม นอกจากนี้บริษัทได้มีหลักสูตรด้าน E-Learning คือ หลักสูตรกระดานหนึ่งใบเข้าใจประเด็น (A3 Report) หลักสูตร PDCA และองค์ความรู้ในงานและธุรกิจของสหกรณ์ทรัพย์ และสื่อการเรียนรู้เรื่องราวการให้บริการเพื่อสร้างความประทับใจในการทำงานที่โครงการ (Services True Story) ซึ่งหลักสูตรต่างๆ นี้จะเป็นการส่งเสริมการเรียนรู้ผ่านออนไลน์ เพื่อเพิ่มโอกาสในการเรียนรู้ และช่วยสนับสนุนให้พนักงานเข้าถึงแหล่งเรียนรู้ได้สะดวกขึ้นอีกด้วย

5. การพัฒนาหลักสูตร Signature Course เพื่อสร้างบุคลากรคุณภาพแบบมืออาชีพ

ในปี 2562 สถาบันแอล.พี.เอ็น. มีหลักสูตรการพัฒนาบุคลากรที่เป็นหลักสูตรหลัก ในการพัฒนาบุคลากรมืออาชีพในแต่ละสายงาน เพื่อพัฒนาศักยภาพที่เข้มข้นในมิติการสร้างภาวะผู้นำ การบริหารจัดการและการบริหารทีมงาน รวมทั้งการส่งมอบคุณค่าในงานบริการ เพื่อสร้าง Service Excellence ให้เกิดขึ้นในการทำงาน โดยตลอดปี สถาบันได้สร้างบุคลากรคุณภาพรวม 973 คน โดยแบ่งเป็นรายหลักสูตร ดังนี้

- พัฒนาทีมส่งมอบบริการแบบมืออาชีพ	ผ่านหลักสูตร LPN Proactive SERVICES	จำนวน 35 รุ่น 900 คน
- พัฒนา Living Advisor	ผ่านหลักสูตร SMTC รุ่น 2	จำนวน 1 รุ่น 23 คน
- พัฒนาผู้จัดการชุมชนมืออาชีพ	ผ่านหลักสูตร CMTC รุ่น 17	จำนวน 1 รุ่น 21 คน
- พัฒนาหัวหน้างานบริการชุมชนมืออาชีพ	ผ่านหลักสูตร SCMTC รุ่น 15	จำนวน 1 รุ่น 29 คน

6. งบประมาณที่ใช้ในการพัฒนา ฝึกอบรม และสัมมนาต่างๆ

ดังนั้นในปี 2562 บริษัทสนับสนุนงบประมาณสำหรับการดำเนินงานพัฒนา ฝึกอบรม และสัมมนาต่างๆ ผ่านสถาบันแอล.พี.เอ็น. เป็นเงินรวมทั้งสิ้น 8,856,515.00 โดยมีรายละเอียดดังนี้

• ค่าใช้จ่ายในการอบรมภายใน	4,756,893.73	บาท
• ค่าใช้จ่ายในการอบรมภายนอก	1,151,898.69	บาท
• ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	2,774,804.00	บาท

โดยมีค่าใช้จ่ายอบรมเฉลี่ยต่อคนทั้งองค์กรเท่ากับ 5,497.53 บาท ต่อคน

8.5.3 นโยบายการส่งเสริมและให้ความรู้เกี่ยวกับความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมแก่พนักงาน

บริษัทดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม และมุ่งมั่นที่จะสร้างบุคลากรที่มีความภาคภูมิใจและเชื่อมั่นในคุณค่าองค์กร รวมทั้งเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างสรรค์สังคม คำนึงสังคม บริษัทจึงมีนโยบายที่ชัดเจนในการให้ความรู้เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมและสังคมแก่พนักงาน ซึ่งแผนพัฒนาและหัวข้อในการอบรมในแต่ละปี จะถูกกำหนดโดยฝ่ายบริหารและมีการปรับเปลี่ยนให้ทันต่อสถานการณ์บ้านเมืองในปัจจุบัน

ในปี 2562 สถาบันแอล.พี.เอ็น. ได้จัดการอบรมแก่พนักงานและผู้บริหาร ทั้งการอบรมโดยตรงและการสอดแทรกเรื่องราวเป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตรอื่นๆ เช่น การอบรมด้านการบริหารจัดการสิ่งแวดล้อม ซึ่งแต่ละครั้งจะเปลี่ยนหัวข้อให้สอดคล้องกับผู้ปฏิบัติงาน ประกอบด้วย การบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมหัวข้องานรักษาพื้นที่สีเขียว (Green) การบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมหัวข้องานรักษาความสะอาด (Clean) การอนุรักษ์พลังงาน รวมทั้งสิ้น 64 ชั่วโมง

นอกจากนั้น บริษัทยังได้กำหนดให้ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม เป็นกลยุทธ์ที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ โดยจัดให้มี 6 Green LPN Workshop เพื่อระดมความคิดเห็นและร่วมวางแผนทางการดำเนินการ อีกทั้งยังเป็นกลยุทธ์ในการบริหารโครงการร่วมกับคู่ค้า หรือ LPN Team ด้วย ซึ่งนอกจากจะมีการประชุมรายงานผลการดำเนินงานด้านความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมตาม LPN Green Standard Checklist ทุกเดือนแล้ว ผู้บริหารของบริษัทยังมีส่วนร่วมในการให้นโยบายและให้ความรู้เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมและสังคมแก่พนักงานในส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับการบริหารโครงการและผู้บริหารและพนักงานของ LPN Team รวมทั้งสิ้น 12 ครั้ง

8.5.4 นโยบายในการให้ความรู้เกี่ยวกับการทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทมีนโยบายที่เกี่ยวข้องกับมาตรการต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชัน โดยกำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อยปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด และได้ดำเนินการให้ความรู้ ควบคู่ไปกับการสื่อสารกับพนักงานเกี่ยวกับการทุจริตคอร์รัปชันในหัวข้อต่างๆ ตลอดทั้งปี ทั้งในรูปแบบของการ ทบทวนความรู้ผ่านการอบรมและการสื่อสารทางบอร์ดประชาสัมพันธ์หรือทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (Email) ในหัวข้อต่างๆ ดังนี้

1. การอบรมและทบทวนจรรยาบรรณทางธุรกิจของพนักงาน จัดสอนจรรยาบรรณให้กับพนักงานทุกๆ เดือน โดยเฉพาะกลุ่มพนักงานใหม่
 2. นโยบายต่อต้านคอร์รัปชัน (Anti-Corruption Policy) ที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2557 และให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 11 ธันวาคม 2557 เป็นต้นไป
 3. นโยบายการคุ้มครองผู้ร้องเรียน พยาน ผู้ให้ข้อมูล หรือแจ้งเบาะแสเกี่ยวกับการทุจริต ผิดกฎหมาย และจรรยาบรรณ (Whistle Blower Policy) ที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2557 และให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 11 ธันวาคม 2557 เป็นต้นไป
- อนึ่ง ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2559 เมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2559 ได้ร่วมกันพิจารณาและมีมติอนุมัติจรรยาบรรณทางธุรกิจ โดยให้มีผลนับตั้งแต่วันที่ 21 มิถุนายน 2559 เป็นต้นไปจนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลง โดยยกเลิกจรรยาบรรณทางธุรกิจของกรรมการบริษัท และจรรยาบรรณทางธุรกิจของพนักงาน ฉบับปี 2548 และคณะกรรมการบริษัทได้ออกประกาศฉบับที่ สทผ.053/2559 เรื่องแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการบริจาคเพื่อการกุศลและเงินสนับสนุน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้กรรมการบริษัทและพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย ได้ประพฤติปฏิบัติ โดยตั้งอยู่บนหลักการของจรรยาบรรณ โดยได้บรรจุจรรยาบรรณทางธุรกิจเป็นส่วนหนึ่ง ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการปฐมนิเทศพนักงานใหม่ทุกครั้ง

ทั้งนี้ในปี 2562 ได้มีการอบรมให้ความรู้แก่พนักงานเกี่ยวกับการทุจริตคอร์รัปชัน และมีระบบสนับสนุนเพื่อทบทวนในระบบ E-Learning และในส่วนพนักงานใหม่จะจัดให้มีการอบรมเป็นเวลา 1 ชั่วโมง ในหลักสูตรปฐมนิเทศ