

## 1. นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 วิสัยทัศน์ (VISION) และพันธกิจ (MISSION) ของบริษัทฯ

คณะกรรมการบริษัท ได้มีการกำหนดวิสัยทัศน์ และพันธกิจของบริษัทฯ เพื่อเป็นเป้าหมายและแนวทางในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

#### วิสัยทัศน์ (VISION)

มุ่งสู่ความเป็นผู้นำด้านธุรกิจก่อสร้างและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยที่ส่งมอบผลงานในระดับมาตรฐานสากล ภายใต้แนวความคิดการสร้างความยั่งยืน และการพัฒนาคุณภาพชีวิตให้กับคนไทย เพื่อสังคมคุณภาพ และเพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ผู้มีส่วนได้เสียในทุกภาคส่วน ทั้งลูกค้า คู่ค้าทางธุรกิจ พนักงาน และชุมชนแวดล้อม โครงการให้เติบโตไปพร้อมกัน

#### พันธกิจ (MISSION)

สร้างสรรค์-พัฒนาสินค้าและบริการ ตลอดจนนวัตกรรมการก่อสร้างที่ทันสมัยอย่างสม่ำเสมอ ควบคู่ไปกับการพัฒนาองค์กรและบุคลากรอันจะเป็นแรงขับเคลื่อนให้บริษัทบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจที่กำหนดไว้ ในการส่งมอบผลงานและบริการที่มีคุณภาพระดับมาตรฐานสากล ภายใต้การบริหารจัดการทรัพยากรที่โปร่งใส มีประสิทธิภาพ ก่อให้เกิดประสิทธิผลสูงสุด และสามารถตรวจสอบได้

#### บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. มุ่งสู่องค์กรแห่งการเป็นเลิศ โดยมุ่งเน้นให้มีการจัดการบริหารองค์กรที่ดี มีวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล และการมีความสามารถในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ
2. บริษัทมุ่งมั่นที่จะให้บริการและส่งมอบผลงานที่มีคุณภาพ และตรงต่อเวลา ด้วยระบบบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ โดยมุ่งมั่นที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. บริษัทมีการกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานที่ชัดเจน เพื่อให้ทุกคนทั่วทั้งองค์กรสามารถเข้าใจร่วมกัน ดำเนินงานสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกันและร่วมกันปฏิบัติให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้
4. บริษัทให้ความสำคัญในความรับผิดชอบต่อชุมชน และสังคม โดยตระหนักถึงการบริหารจัดการเรื่องความปลอดภัยในการก่อสร้างอย่างสูงสุด รวมทั้งการรักษาภาพแวดล้อมในบริเวณพื้นที่การก่อสร้าง เพื่อมิให้เกิดผลกระทบต่อชุมชนข้างเคียง
5. บริษัทได้ให้ความสำคัญกับบุคลากรของบริษัท เสริมสร้างและพัฒนาศักยภาพของบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถอยู่ตลอดเวลา โดยเน้นทั้งการอบรมจากภายนอกและการอบรมภายใน (In House) ที่มีประสิทธิภาพ โดยมุ่งเน้นการจัดการการพัฒนาในด้านทักษะเฉพาะทางเพื่อเตรียมพร้อมกับการแข่งขันในอนาคต
6. บริษัทมุ่งมั่นในการดำเนินการบริหารจัดการให้บริษัทมีคุณภาพและเป็นไปตามมาตรฐานสากล มีการบริหารงานโปร่งใส ตรวจสอบได้ ภายใต้การกำกับดูแลที่ดีตามหลักธรรมาภิบาล รวมถึงการรักษาระบบบริหารงานคุณภาพ (ISO 9001 ปี 2008) และพัฒนาระบบสารสนเทศด้วยเทคโนโลยีทันสมัย เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการปฏิบัติงานที่ดี

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงการจัดการ โครงสร้างการถือหุ้น โครงสร้างเงินทุนอย่างมีนัยสำคัญรอบ 3 ปี ที่ผ่านมา ดังนี้

### ปี 2557 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- เมษายน - เปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วจาก 1,173,101,298 บาท เป็น 1,173,215,563 บาท เนื่องจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ EMC-W3 ครั้งสุดท้าย จำนวน 91,781 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
- ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2557 มีมติรองรับการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 1,173,215,563 บาท เป็นจำนวน 4,719,646,689 บาท โดยการออก หุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 3,546,431,126 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท บุคคลในวงจำกัด และเพื่อรองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 4 (EMC-W4)
- พฤษภาคม - กำหนดวันจองซื้อและรับชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนในระหว่างวันที่ 19-23 พฤษภาคม 2557
- เปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วจาก 1,173,215,563 บาท เป็น 2,346,431,126 บาท เนื่องจากการใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 1,173,215,563 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
- สิงหาคม - กำหนดวันจองซื้อและรับชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนบุคคลในวงจำกัด ครั้งที่ 1/2557 จำนวน 600,000,000 หุ้น ระหว่างวันที่ 14-19 สิงหาคม 2557
- จัดตั้งบริษัทย่อยใหม่ ดังนี้
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาอนุมัติเข้าลงทุน ในบริษัทย่อย ดังนี้
    1. บริษัท ริช แมน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
    2. บริษัท สัจจา บางแสน คอนโดมิเนียม จำกัด
    3. บริษัท นอร์ท พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
 โดยเข้าทำการซื้อหุ้น 100 %
- กันยายน - เปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วจาก 2,946,431,126 บาท เป็น 2,957,216,921 บาท เนื่องจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ EMC-W4 ครั้งที่ 1 จำนวน 10,052,000 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
- พฤศจิกายน - กำหนดวันจองซื้อและรับชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนบุคคลในวงจำกัด ครั้งที่ 2/2557 จำนวน 600,000,000 หุ้น ชำระเงินภายใน 60 วัน หลังจากมีมติคณะกรรมการบริษัท
- ธันวาคม - ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาอนุมัติเข้าลงทุน ในบริษัทย่อย ดังนี้
- 1. บริษัท อิมพีเรียลแลนด์ จำกัด
- โดยเข้าทำการซื้อหุ้น 100 %
- เปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วจาก 2,957,216,921 บาท เป็น 3,557,231,596 บาท เนื่องจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ EMC-W4 ครั้งที่ 2 จำนวน 12,500 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
- แต่งตั้งนายชุมพล อิศรางกูร ณ อยุธยา เข้าเป็นกรรมการบริษัท แทนนายเชิดศักดิ์ วิฑูรธารณ์ ที่ลาออก

### ปี 2558 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

- มีนาคม - เปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วจาก 3,557,231,596 บาท เป็น 3,564,580,836 บาท เนื่องจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ EMC-W4 ครั้งที่ 3 จำนวน 6,260,000 หน่วย เป็นจำนวนหุ้น 7,349,240 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาอนุมัติเข้าลงทุน ในบริษัทย่อยและซื้อโครงการ ดังนี้

	<p>1. บริษัท สยามบางกอก ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด โดยเข้าทำการซื้อหุ้น 100 %</p> <p>2. ชื่อโครงการจากบริษัท สยามแกรนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- โครงการอเมริกันทาวน์ A และ B</li> <li>- โครงการสยามธารามันตรา</li> <li>- โครงการเวนิสตะวันออก</li> </ul>
เมษายน	<p>- การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558</p> <p>ที่ประชุมมีมติให้ออกหุ้นบุคคลในวงจำกัด จำนวน 1,200,000,000 หุ้น ราคา 0.85 บาท และได้อนุมัติให้บริษัทเข้าลงทุนในบริษัท อิมพีเรียลแลนด์ จำกัด จาก บริษัท เอื้อวิทยา จำกัด (มหาชน) และได้เปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนจากเดิม 4,719,646,689 บาท เป็น 6,219,646,689 บาท โดยการออก หุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 1,500,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ บุคคลในวงจำกัด และเพื่อรองรับการปรับสิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ EMC-W4</p> <p>- กำหนดวันจองซื้อและรับชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนบุคคลในวงจำกัด ครั้งที่ 1/2558 โดยมีนักลงทุน เข้าร่วม จำนวน 650,000,000 หุ้น เป็นเงินทั้งสิ้นที่ได้รับ 552,500,000 บาท ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่มีความสัมพันธ์ และไม่มีคุณสมบัติเป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย</p> <p>- เปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วจาก 3,564,580,836 บาท เป็น 4,214,580,836 บาท เนื่องจากการเพิ่มทุนบุคคลในวงจำกัด จำนวน 650,000,000 หุ้น @ 0.85 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท</p>
พฤษภาคม	<p>- มีมติอนุมัติแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ลาออก โดยมีมติแต่งตั้ง นางสาววิภาพร สกุลยืนยงสุข รองกรรมการผู้จัดการ สายงานบัญชีและการเงิน ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทนนายชโลธร สีลามะลิ ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้และแต่งตั้ง นายเศรษฐวัจน์ ตั้งวัชรพงศ์ รองกรรมการผู้จัดการ สายงานอสังหาริมทรัพย์ ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทน นายไพฑูรย์ ทองระอา ได้ยื่นจดหมายลาออกจากกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2558</p>
มิถุนายน	<p>- เปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วจาก 4,214,580,836 บาท เป็น 4,214,986,570 บาท เนื่องจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ EMC-W4 ครั้งที่ 4 จำนวน 345,600 หน่วย เป็นจำนวนหุ้น 405,734 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท</p>
กันยายน	<p>- เปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วจาก 4,214,986,570 บาท เป็น 4,215,021,790 บาท เนื่องจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ EMC-W4 ครั้งที่ 5 จำนวน 30,000 หน่วย เป็นจำนวนหุ้น 35,220 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท</p> <p>- ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 11/2558 เมื่อวันที่ 29 กันยายน 2558 มีมติอนุมัติแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ลาออก โดยมีมติแต่งตั้ง <u>นายกิตติพันธุ์ อูยามะพันธุ์</u> ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทน นายตฤณ ปิ่นหทัยวุฒิ ที่ลาออกจากกรรมการเมื่อวันที่ 28 กันยายน 2558</p>
พฤศจิกายน	<p>- ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2558 ได้อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จากจำนวน 5,669,646,689 บาท เป็น 12,492,179,374 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่ จำนวน 6,822,532,685 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เพื่อออกเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม และรองรับในกรณีหุ้นสามัญเพิ่มทุนคงเหลือจัดสรรให้กับบุคคลในวงจำกัด รองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ EMC-W5 และรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ EMC-W4</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- กำหนดวันจองซื้อและรับชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนในระหว่างวันที่ 23-27 พฤศจิกายน 2558</li> <li>- เปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วจาก 4,215,021,790 บาท เป็น 8,430,043,580 บาท เนื่องจากการใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 4,215,021,790 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท</li> </ul>
ธันวาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 14/2558 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2558 ตามที่บริษัท อีเอ็ม ซี จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2558 ให้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท อิมพีเรียลแลนด์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจในการโครงการ Station One จากบริษัท เออีวิทยา จำกัด (มหาชน) นั้น บริษัทฯ ขอแจ้งให้ทราบถึงความคืบหน้าในการลงทุนว่า ปัจจุบันยังไม่มีผลคืบหน้าในสาระสำคัญ โดยบริษัทยังไม่มีชำระเงินใดๆทั้งสิ้น หากมีความคืบหน้าบริษัทจะแจ้งให้ทราบภายใน ไตรมาสที่ 1/2559</li> <li>- ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 14/2558 เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2559 มีมติอนุมัติแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ลาออก โดยมีมติแต่งตั้ง  <u>นายศุภชัย ลิ้มณศิริ</u> ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทน นายศิริพงศ์ ว่องวุฒิพรชัย ที่ลาออกจากกรรมการเมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2558  <u>นายสุนันท์ เยี่ยมวณิชนันท์</u> ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทน นายกฤษณะ สง่าแสง ที่ลาออกจากกรรมการเมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2558  <u>นายวรวิทย์ ลีนะบรรจง</u> ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทน นายเศรษฐวัจน์ ตั้งวัชรพงศ์ ที่ลาออกจากกรรมการเมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2558</li> </ul>
<b>ปี 2559 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญ</b>	
กุมภาพันธ์	<ul style="list-style-type: none"> <li>- เปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วจาก 8,430,043,580 บาท เป็น 8,433,734,716 บาท เนื่องจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ EMC-W4 ครั้งสุดท้าย จำนวน 2,764,899 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท</li> </ul>
มีนาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>- นายศุภชัย ลิ้มณศิริ ได้ขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 31 มีนาคม 2559</li> </ul>
เมษายน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- นายกิตติพันธ์ อุษยามะพันธ์ ได้ขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 30 เมษายน 2559</li> </ul>
พฤษภาคม	<ul style="list-style-type: none"> <li>- นางสาววิภาพร สกุลยืนยงสุข ได้ขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 3 พฤษภาคม 2559</li> <li>- ดร.จุไรรัตน์ อุณหกะ</li> <li>- นางสุนีย์ ศรีไชยชนะสุข</li> <li>- นายชูพงศ์ ธนเศรษฐกร</li> </ul> <p>ได้ขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน กรรมการอิสระ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 27 พฤษภาคม 2559</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- นายชุมพล อิศรางกูร ณ อยุธยา ได้ขอลาออกจากตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ</li> </ul>
มิถุนายน	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2559 เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2559 มีมติอนุมัติแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ลาออก โดยมีมติแต่งตั้ง  <u>นายจิตติชัย แสงทอง</u> ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทน นางสาววิภาพร สกุลยืนยงสุข ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้  <u>นางสาวกาญจน์ณัฐ รัตนศรีบัวทอง</u> ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทแทน นายศุภชัย ลิ้มณศิริ ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้</li> </ul>

นายเศรษฐวัฒน์ ตั้งวัชรพงศ์ ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทแทน นายกิตติพันธุ์ อุยยามะพันธ์ ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้

นางสาวเพรามาตร หันตรา ดำรงตำแหน่งกรรมการ ประธานกรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหา และกำหนดค่าตอบแทน กรรมการอิสระ แทน ดร.จุไรรัตน์ อุณหะกะ ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้

นางสาวทวิศรี วิภาธิปัตย์ ดำรงตำแหน่งกรรมการ กรรมการตรวจสอบ ประธานกรรมการสรรหา และกำหนดค่าตอบแทน กรรมการอิสระ แทน นางสุนีย์ ศรีไชยชนะสุข ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้

ดร.เยาวรินทร์ ศรีชัยนันท์ ดำรงตำแหน่งกรรมการ กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน กรรมการอิสระ แทน นายชูพงศ์ ชนเศรษฐกร ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้

- นายชุมพล อิศรางกูร ณ อยุธยา ได้ขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท รองประธานกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 30 มิถุนายน 2559

กรกฎาคม

- นายสุนันท์ เขียวมาฉินนันท์ ได้ขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 15 กรกฎาคม 2559

สิงหาคม

- นางสาวกาญจน์ณัฐ รัตนศรีบัวทอง ได้ขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2559

- นายจิตติชัย แสงทอง ได้ขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 2 สิงหาคม 2559

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2559 เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2559 มีมติอนุมัติแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ลาออก โดยมีมติแต่งตั้ง

นายกฤษณะ สว่างแสง ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทแทน นายสุนันท์ เขียวมาฉินนันท์ ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้

นายรัฐชัย ภิษยภูมิ ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทแทน นางสาวกาญจน์ณัฐ รัตนศรีบัวทอง ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้

ตุลาคม

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2559 เมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2559 มีความคืบหน้าการเข้าซื้อหุ้นบริษัท อิมพีเรียลแลนด์ จำกัด มีมติให้ชำระค่าหุ้นให้แล้วเสร็จภายในเดือน ตุลาคม 2559 ตามมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2558 และมีมติแต่งตั้ง

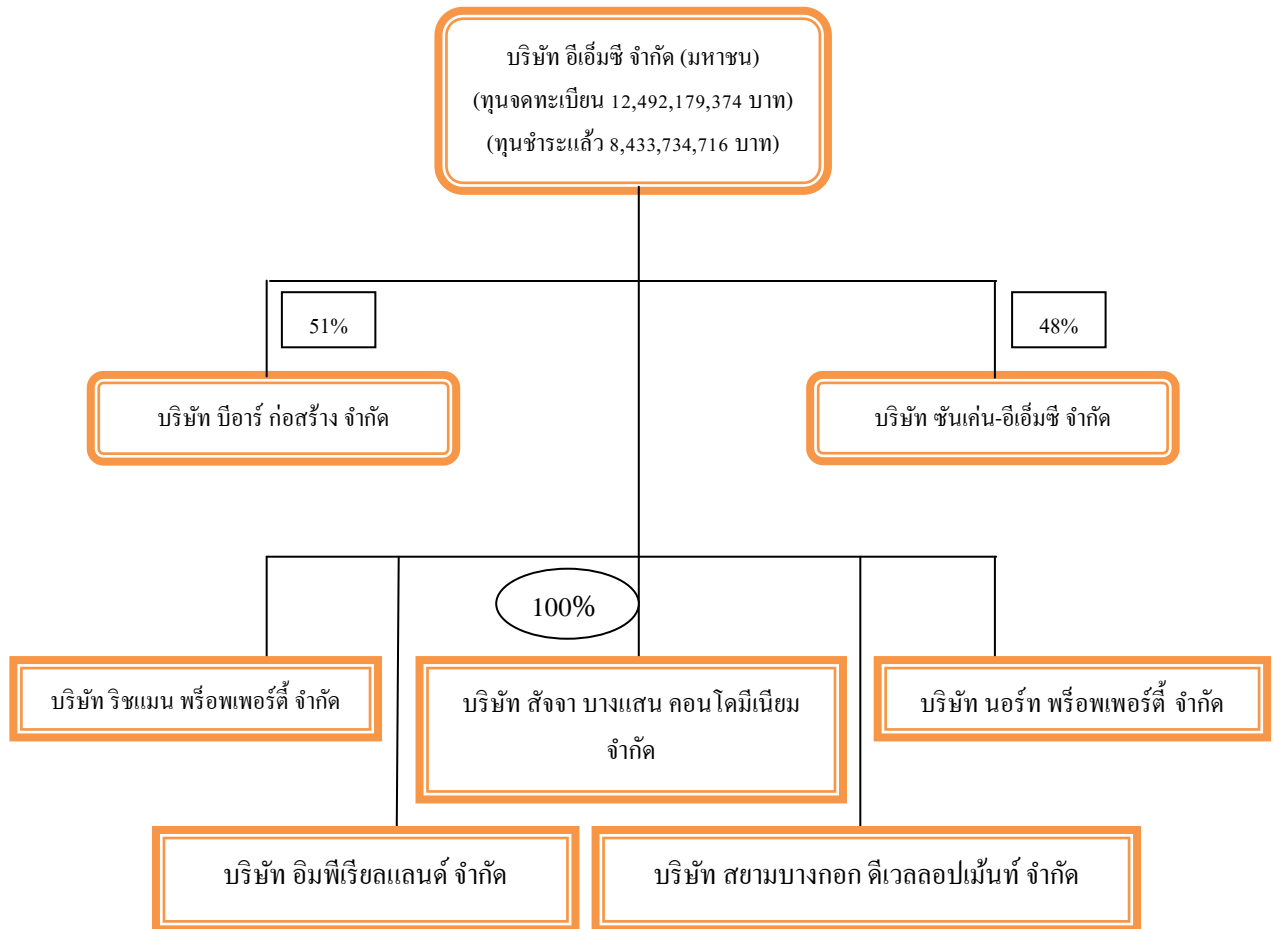
- นายบุญทัศน์ สุเมธวานิชย์ ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทน นายชุมพล อิศรางกูร ณ อยุธยา ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้

### 1.3 การประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มบริษัท ประกอบด้วยบริษัทย่อย และบริษัทร่วม ดังแผนภาพต่อไปนี้

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท

### โครงสร้างการถือหุ้น



บริษัท บีโออาร์ ก่อสร้าง จำกัด (BR) จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดในประเทศเมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2521 ดำเนินธุรกิจทางด้านการขอรับสัมปทานจากส่วนราชการ และรัฐวิสาหกิจ ในการประกอบกิจการรับเหมาก่อสร้าง และรับงานโยธาทุกชนิด ปัจจุบันบริษัททยอยไม่ได้ดำเนินธุรกิจ

บริษัท ชันแก่น – อีเอ็มซี จำกัด (SANKEN – EMC) บริษัทได้ทำสัญญาร่วมกับบริษัท ชันแก่น เซ็ดสุมิ เคียวโก จำกัด และนาฮะสุเมรุ โจโด เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2556 โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 48 ร้อยละ 49 และร้อยละ 3 ตามลำดับ บริษัททยอยดำเนินธุรกิจ รับเหมา ก่อสร้างงานวิศวกรรมงานระบบ ในส่วนของอาคารทั่วไป และ โรงงานอุตสาหกรรม

บริษัท ริชแมน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดในประเทศเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2553 ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในแถบจังหวัดชลบุรี

บริษัท นอร์ท พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดในประเทศเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2553 ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในแถบจังหวัดชลบุรี

บริษัท สัจจาบางแสน คอนโดมิเนียม จำกัด จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดในประเทศเมื่อวันที่ 22 มิถุนายน 2550 ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในแถบจังหวัดชลบุรี

บริษัท สยามบางกอก ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดในประเทศเมื่อวันที่ 26 ธันวาคม 2550 ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในแถบจังหวัดชลบุรี

บริษัท อิมพีเรียลแลนด์ จำกัด จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดในประเทศเมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2534 ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในแถบเขาวราช โครงการ Station 1

## การประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ที่ตั้งสำนักงาน	สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	ทุนชำระแล้ว	ทุนจดทะเบียน	จำนวนหุ้นที่จำหน่าย	มูลค่าที่ตราไว้
บริษัทย่อย ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้เช่า และอาคารชุดพักอาศัย							
1	บริษัท สัจจา บางแสน คอนโดมิเนียม จำกัด	140/66 อาคารไอทีเอฟ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 28 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500	100%	4,000,000	4,000,000	400,000	10
2	บริษัท ริช แมน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	140/66 อาคารไอทีเอฟ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 28 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500	100%	5,000,000	5,000,000	500,000	10
3	บริษัท นอร์ท พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	140/66 อาคารไอทีเอฟ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 28 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500	100%	4,000,000	4,000,000	400,000	10
4	บริษัท สยามบางกอก ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	140/66 อาคารไอทีเอฟ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 28 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500	100%	20,000,000	20,000,000	2,000,000	10
5	บริษัท อิมพีเรียลแลนด์ จำกัด	140/66 อาคารไอทีเอฟ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 28 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500	100%	110,000,000	110,000,000	1,100,000	100
บริษัทย่อย ทำธุรกิจทางด้านการขอรับสัมปทานจากส่วนราชการ และรัฐวิสาหกิจ ในการประกอบกิจการรับเหมาก่อสร้าง และรับงานโยธาทุกชนิด							
1	บริษัท บีโออาร์ ก่อสร้าง จำกัด	140/66 อาคารไอทีเอฟ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 28 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500	51%	60,000,000	60,000,000	60,000	1,000
บริษัทร่วม ทำธุรกิจ รับเหมา ก่อสร้างงานวิศวกรรมงานระบบ							
1	บริษัท ชันแก่น – อีเอ็มซี จำกัด	140/66 อาคารไอทีเอฟ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 28 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500	48%	40,000,000	40,000,000	400,000	100

## 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

การดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทมิได้มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอื่นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่อย่างมีนัยสำคัญ

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### ประวัติความเป็นมา

บริษัท อีเอ็มซี จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) เดิมใช้ชื่อว่าห้างหุ้นส่วนจำกัด อี เอ็ม ซี เอ็นจิเนียริง ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 4 เมษายน 2522 ต่อมาได้มีการขยายกิจการและจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท อีเอ็มซี จำกัด เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2531 มีทุนจดทะเบียนเริ่มจัดตั้ง 2,000,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อประกอบธุรกิจทางด้านการให้บริการรับเหมาก่อสร้าง และรับจ้างติดตั้งงานระบบไฟฟ้าและประปา

บริษัทฯ ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ในชื่อ บริษัท อีเอ็มซี จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 9 มิถุนายน 2538 และเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2539 ในหมวดธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ในเดือนสิงหาคม 2557 บริษัทได้ขยายการลงทุนไปยังธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเป็นที่อยู่อาศัยและเพื่อการพาณิชย์ โดยบริษัทมีความตั้งใจในการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยภายใต้แนวความคิดของความยั่งยืน และการพัฒนาคุณภาพชีวิตให้กับคนไทย การสร้างสรรค์ที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ เพื่อสังคมคุณภาพ และเพื่อสร้างความพึงพอใจของลูกค้าสูงสุด ทั้งนี้บริษัทได้ดำเนินการตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยมีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ขยายการลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งแนวราบ อาทิเช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ ศูนย์การค้า เป็นต้น และแนวสูง เช่น คอนโดมิเนียม เป็นต้น เนื่องจากเล็งเห็นว่าเป็นธุรกิจที่มีผลกำไรดี และมีความสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่มีอยู่แล้ว กล่าวคือบริษัทดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างทั้งอาคารสูง, คอนโดมิเนียม, ศูนย์การค้า, สนามกีฬา อื่นๆ รวมทั้งการติดตั้งงานระบบภายในอาคารทั้งหมด ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญทางด้านการก่อสร้างมากกว่า 37 ปี ทำให้บริษัทมีความพร้อมเป็นอย่างมากที่จะขยายธุรกิจและผันตัวเองไปเป็นนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้บริษัทยังได้จัดเตรียมผู้บริหารและบุคลากรที่มีประสบการณ์และคร่ำหวอดในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เข้าร่วมทีม ทำให้บริษัทมีความแข็งแกร่ง และมีศักยภาพที่สามารถเข้าสู่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้เป็นอย่างดี จึงเป็นการต่อยอดธุรกิจและทำให้บริษัทได้ใช้ทรัพยากรและบุคลากรของบริษัทที่มีในการก่อให้เกิดรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้นอีกทาง ยังผลให้เกิดผลตอบแทนสูงสุดคืนให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทในที่สุด

ปัจจุบันบริษัท มีทุนจดทะเบียน 12,492,179,374 บาท และทุนชำระแล้ว 8,433,734,716 บาท

### โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัท อีเอ็มซี จำกัด (มหาชน) รอบระยะเวลา 3 ปี แสดงรายละเอียดได้ดังนี้

รายการ	งบการเงินรวม					
	2559		2558		2557	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้						
รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง	572.10	82.77	631.83	72.87	1,780.93	93.51
รายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุด	14.81	2.14	145.85	16.82	2.55	0.13
รายได้ค่าธรรมเนียมที่ปรึกษาโครงการ	4.24	0.61	5.48	0.63	2.31	0.13
รายได้อื่น						
ดอกเบี้ยรับ	8.89	1.29	4.66	0.54	6.05	0.32
อื่น ๆ	91.13	13.19	79.27	9.14	112.76	5.91
<b>รวมรายได้</b>	<b>691.17</b>	<b>100.00</b>	<b>867.09</b>	<b>100.00</b>	<b>1,904.60</b>	<b>100.00</b>
อัตราค่าเพิ่ม (ลด) รายได้		(20.29)		(54.47)		11.60

รายการ	งบการเงินเฉพาะกิจการ					
	2559		2558		2557	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้						
รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง	572.10	82.19	631.83	82.05	1,769.48	96.88
รายได้จากการขายหน่วยในอาคารชุด	-	-	26.34	3.42	-	-
รายได้ค่าธรรมเนียมที่ปรึกษาโครงการ	5.26	0.76	5.48	0.71	2.31	0.13
รายได้อื่น						
ดอกเบี้ยรับ	49.31	7.08	27.50	3.57	10.98	0.60
อื่น ๆ	69.36	9.97	78.87	10.25	43.65	2.39
<b>รวมรายได้</b>	<b>696.03</b>	<b>100.00</b>	<b>770.02</b>	<b>100.00</b>	<b>1,826.42</b>	<b>100.00</b>
อัตราการเพิ่ม (ลด) รายได้		(9.61)		(57.84)		8.01

### ภาพรวมธุรกิจ

การประกอบธุรกิจของบริษัท แบ่งออกเป็น 2 สายงานหลัก ดังนี้

1. สายงานธุรกิจก่อสร้าง
2. สายงานธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

#### 1. สายงานธุรกิจก่อสร้าง

##### ลักษณะธุรกิจ

ลักษณะธุรกิจของบริษัทสามารถแบ่งออกเป็น 2 สายงานหลักได้แก่ งานด้านวิศวกรรมก่อสร้างทั่วไป และงานด้านวิศวกรรมระบบไฟฟ้าและเครื่องกล โดยมีรายละเอียดของการให้บริการแต่ละสายงาน ดังนี้

##### 1.1 งานด้านวิศวกรรมก่อสร้างทั่วไป (General Construction)

เป็นการให้บริการด้านรับเหมาก่อสร้างอาคารสูงทั่วไป, งานก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

###### ก) งานรับเหมาก่อสร้างอาคาร (Building Construction)

เป็นการดำเนินการก่อสร้างอาคารครบวงจร โดยบริการของบริษัทครอบคลุมตั้งแต่ การออกแบบ จนถึง การก่อสร้าง บริษัทมีประสบการณ์ในการก่อสร้างทั้งอาคารพาณิชย์ ศูนย์กีฬา สถาบันการศึกษา อาคารที่อยู่อาศัย โรงพยาบาล อาคารของธุรกิจค้าปลีก รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกประกอบต่างๆ

###### ข) ก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม (Industrial Construction)

เป็นการก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรมในลักษณะของงานรับเหมาเบ็ดเสร็จ (Turn-key projects) โดยบริษัทให้บริการตั้งแต่การทำงานออกแบบ การก่อสร้าง รวมไปถึงการวางระบบต่างๆ ที่จำเป็นต่อการใช้งานในโรงงาน เช่น ระบบสุขาภิบาล ระบบไฟฟ้า ซึ่งบริษัทมีประสบการณ์ในการดำเนินการก่อสร้างโรงงานอาหาร โรงงานปิโตรเคมี โรงงานโพลีเอสเตอร์ และอื่นๆ เป็นต้น

###### ค) งานก่อสร้างงานโยธา (Civil Construction)

เป็นการก่อสร้างงานวิศวกรรมโยธาที่เป็นงานราชการ เช่น งานก่อสร้างเขื่อน งานก่อสร้างคลองส่งน้ำ งานป้องกันดินพัง งานถนน เป็นต้น

##### 1.2 งานด้านวิศวกรรมระบบไฟฟ้าและเครื่องกล (Electrical & Mechanical Engineering)

เป็นการให้บริการติดตั้งระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ประกอบด้วยการออกแบบ และติดตั้งระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบสุขาภิบาล รวมถึงระบบป้องกันอัคคีภัยและดับเพลิง ระบบปรับอากาศและระบายอากาศ สำหรับอาคาร

ประเภทต่างๆ เช่น โรงแรม โรงพยาบาล คอนโดมิเนียมที่พักอาศัย สำนักงาน ห้างสรรพสินค้า โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

ก) ระบบงานไฟฟ้า (Electrical System)

บริษัทศึกษาภาพในการให้บริการติดตั้งระบบงานไฟฟ้าที่หลากหลาย ครอบคลุม ความต้องการของลูกค้า ซึ่งการให้บริการในระบบงานไฟฟ้าประกอบด้วย

- การติดตั้งระบบไฟฟ้า
- การติดตั้งระบบการเดินและระบบการป้องกันอัคคีภัย
- การติดตั้งระบบเสียง
- การติดตั้งระบบการสื่อสารและโทรคมนาคม
- การติดตั้งระบบสายสัญญาณต่างๆ
- การติดตั้งระบบการรักษาความปลอดภัย
- การติดตั้งระบบการป้องกันฟ้าผ่าและสายล่อฟ้า
- การติดตั้งระบบอาคารอัจฉริยะ หรือระบบการควบคุมการทำงานโดยอัตโนมัติ

ข) ระบบประปาและระบบสุขาภิบาล (Plumbing and Sanitary System)

การให้บริการติดตั้งระบบประปาและระบบสุขาภิบาลของบริษัทครอบคลุมถึงงานออกแบบและติดตั้ง ระบบบำบัดน้ำเสียในอาคารที่อยู่อาศัย สำนักงาน และ โรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งการให้บริการในระบบงานประปาและระบบ สุขาภิบาลประกอบด้วย

- การติดตั้งระบบทำน้ำร้อน น้ำเย็นและน้ำดื่ม
- การติดตั้งระบบดับเพลิง
- การติดตั้งระบบระบายน้ำทิ้ง
- การติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสีย
- การติดตั้งระบบรางน้ำฝน
- การติดตั้งระบบสุขาภิบาล

ค) ระบบปรับอากาศและระบายอากาศ (Air Conditioning and Ventilation System)

การให้บริการในระบบปรับอากาศและระบายอากาศ ประกอบด้วย

- การติดตั้งระบบทำความเย็นภายในอาคารและโรงงาน
- การติดตั้งระบบเครื่องปรับอากาศ
- การติดตั้งระบบการกระจายอากาศของเครื่องปรับอากาศ
- การติดตั้งระบบเดินท่อแอร์ขนาดใหญ่
- การติดตั้งระบบควบคุมอุณหภูมิ
- การติดตั้งระบบดักควันและระบบกรองอากาศ

## โครงการที่เริ่มสัญญาและก่อสร้างในปี 2558-2559

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า (%)
โรงงานบริษัท เถ้าแก่น้อย ฟู้ดแอนด์มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน)	สวนอุตสาหกรรม โรจนะ 3 อำเภออุทัย จ.พระนครศรีอยุธยา	Civil, Architecture, M&E	304.00	100.00
Thai Travel Center	แขวง หัวหมาก เขต บางกะปิ กทม.	Civil, Architecture, M&E	137.32	100.00
ก่อสร้างโรงเรียนวชิราวุธวิทยาลัย 2 กลุ่ม (4 อาคาร)	แขวงถนนนครไชย ศรี เขตดุสิต กทม.	Civil, Architecture, M&E	439.21	100.00
โรงพยาบาลผู้สูงอายุบางขุนเทียน	เขตบางขุนเทียน กทม.	Civil, Architecture, M&E	2,795.33	2.00
อาคารผลิตหลังใหม่	นิคมอุตสาหกรรม บางปู จังหวัด สมุทรปราการ	Civil, Architecture, M&E	144.00	0.35
			<b>3,819.86</b>	

- ☐ Civil – งานโครงสร้าง
- ☐ Architecture – งานสถาปัตยกรรม
- ☐ M&E – งานระบบประกอบอาคาร

## การตลาดและการแข่งขัน

## 1. กลยุทธ์ในการแข่งขัน

## กลยุทธ์การตลาดและการแข่งขัน

เพื่อให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ บริษัทฯ จึงวางกลยุทธ์ทางการตลาดและการแข่งขันแยกตามสายงานธุรกิจไว้ ดังนี้

## 1. บริษัทรับเหมาก่อสร้างครบวงจร

บริษัทฯ ได้รับงานก่อสร้างหลากหลายรูปแบบ ประกอบด้วยงานอาคารสูง อาคารสำนักงาน อาคารโรงงานต่าง ๆ ส่งผลให้บริษัทเป็นแหล่งรวมผู้บริหารและวิศวกรผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งมีศักยภาพในการผลักดันงานของ บริษัทฯ และการพัฒนาประสิทธิภาพของงาน เริ่มที่จะสามารถประหยัดต้นทุนและลดค่าใช้จ่ายได้ตามนโยบายที่วางไว้ จากประสบการณ์ด้านการก่อสร้างครบวงจร บริษัทฯ จึงมีความพร้อมในการเข้าประมูลงานขนาดใหญ่หรืองานรับเหมาแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการขยายงานก่อสร้างในรูปแบบต่าง ๆ เช่น ศูนย์การค้าขนาดเล็กในรูปแบบของ Community Mall, อาคารโรงพยาบาล รวมทั้งอาคารโรงงานอุตสาหกรรม จากเดิมที่เป็นอาคารสูงทั้งในรูปแบบของคอนโดมิเนียมและโรงแรม เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินงาน

## 2. บริษัทรับเหมาระบบชั้นนำของประเทศ

บริษัท อีเอ็มซี จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้างงานระบบวิศวกรรมไฟฟ้า เครื่องกล และสุขาภิบาลครบวงจร มีประสบการณ์และผลงานทางด้านงานระบบเป็นที่ยอมรับในระดับประเทศ โดยเน้นการทำงานที่มี

ประสิทธิภาพมีคุณภาพและส่งมอบได้ตรงตามกำหนด ภายใต้ระบบบริหารคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001:2008 ที่ได้นำมาใช้ปรับปรุงและพัฒนากระบวนการเดิม

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้พัฒนาระบบการควบคุมต้นทุนทางด้านบัญชี เพื่อให้สามารถติดตามสถานะของต้นทุนได้ตลอดเวลา มีการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง จัดผลตอบแทนพิเศษให้กับทีมงานตามผลงาน ภายใต้แนวคิดการบริหารงานแบบธรรมาภิบาล บริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์ในการบริหารเพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพเป็นนโยบายสำคัญในการทำงาน

### 3. ขยายกลุ่มเป้าหมายสู่งานภาครัฐ

เพื่อรองรับนโยบายการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล ทางบริษัทได้จัดตั้งคณะทำงานเพื่อขยายงานก่อสร้างจากภาคเอกชนไปสู่ภาครัฐมากขึ้น ทั้งนี้การขยายตลาดสู่ภาครัฐยังช่วยลดความเสี่ยงในการดำเนินงานจากเดิมที่เป็นงานภาคเอกชนเป็นหลัก รวมทั้งงานในภาครัฐจะได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนหมุนเวียนจากสถาบันการเงินเป็นอย่างดี

### 4. นโยบายคุณภาพ ประสิทธิภาพ ตรงตามเวลา และความปลอดภัยในการทำงาน

นโยบายหลักในการดำเนินงานของบริษัทฯ มุ่งเน้นการดำเนินงานเพื่อให้ได้ผลงานที่มีคุณภาพ การปฏิบัติงานของพนักงานเป็นไปอย่างปลอดภัย มีประสิทธิภาพ และแล้วเสร็จทันตามกำหนด ตามมาตรฐานระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001:2008 นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีระบบตรวจสอบภายในที่ดี มีการพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์และโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อใช้ตรวจสอบสถานะของงานก่อสร้างได้ตลอดเวลา ซึ่งจะทำให้ผู้บริหารระดับสูงได้รับข้อมูลที่แม่นยำชัดเจน และสามารถตัดสินใจได้ทันต่อเหตุการณ์

### 5. พันธมิตรทางการค้า

พันธมิตรทางการค้าเป็นปัจจัยสำคัญในการแข่งขันกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างทั้งในประเทศ และต่างประเทศ นอกจากจะสร้างพันธมิตรเพื่อรับงานภายในประเทศแล้ว บริษัทฯ ได้เริ่มขยายงานด้านวิศวกรรมระบบไปยังต่างประเทศแล้ว

### 6. การได้รับความเชื่อถือและไว้วางใจจากลูกค้า

จากผลงานที่มีคุณภาพตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับความเชื่อถือและไว้วางใจจากลูกค้า ให้การยอมรับและเชิญเข้าร่วมการประมูลงานใหม่ๆอย่างต่อเนื่องทั้งจากลูกค้ารายเดิม ลูกค้าใหม่ที่ได้รับการแนะนำจากลูกค้ารายเดิม และลูกค้ารายใหม่ที่ได้เห็นผลงานของบริษัทฯ

### 7. ทีมงานบริหารที่มีประสบการณ์สูง

นอกเหนือจากความสามารถด้านการบริหารแล้ว ทีมงานบริหารของบริษัทฯ ได้สั่งสมความรู้และประสบการณ์การทำงานด้านวิศวกรรมมาเป็นระยะเวลายาวนาน และพัฒนาระบบการบริหารงานอย่างต่อเนื่องเพื่อส่งเสริมประสิทธิภาพของงาน ลดต้นทุน ได้ผลงานที่มีคุณภาพและรวดเร็ว

### 8. นโยบายการกำหนดราคาของบริษัท

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดราคาอิงกับราคาดตลาด โดยการคำนวณราคาค่าต้นทุนของวัตถุดิบ ค่าจ้างแรงงาน ค่าใช้จ่ายในการผลิต และกำไรขั้นต้น บนพื้นฐานของเหตุผล และความยุติธรรมต่อผู้บริโภค

### ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มลูกค้าที่เป็นหน่วยงานของภาครัฐบาล และรัฐวิสาหกิจ และกลุ่มลูกค้าภาคเอกชน โดยปกติการกำหนดสัดส่วนรายได้ที่แน่นอนระหว่างลูกค้า 2 กลุ่มนี้ทำได้ค่อนข้างยาก เนื่องจากรูปแบบของธุรกิจประเภทนี้จะมีลักษณะงานเป็นรายโครงการ มีการเปิดประมูลงานในช่วงเวลาที่ไม่แน่นอน กล่าวคือ ประเภทของลูกค้าของบริษัทฯ ณ ขณะใดขณะหนึ่งจะขึ้นอยู่กับรูปแบบงานในแต่ละโครงการและช่วงเวลาที่เปิดประมูล

### การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการจะต้องเข้าถึงลูกค้าโดยตรงเป็นส่วนใหญ่ บริษัทฯ จึงได้เพิ่มขีดความสามารถของแผนกพัฒนาธุรกิจ (Business Development : BD) เพื่อติดตามข่าวสารในการเปิดประมูลงานของทั้งภาครัฐและภาคเอกชน โดยที่บริษัทฯ สามารถรับงานภาคเอกชนได้อย่างไม่มีข้อจำกัดในเรื่องของมูลค่าโครงการ ขณะที่โครงการของภาครัฐนั้น จะมีข้อกำหนดในการเข้าประมูลงานที่เข้มงวดกว่าภาคเอกชน โดยเฉพาะการกำหนดผลงานการก่อสร้างแล้วเสร็จที่ทางบริษัทได้ดำเนินการมา บริษัทฯ จึงมีนโยบายสะสมผลงานเพื่อใช้สำหรับประมูลงานภาครัฐ โดยขณะนี้บริษัทได้มีผลงานการก่อสร้างซึ่งสามารถเข้าร่วมประมูลงานโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐได้แล้ว และมุ่งเน้นที่จะร่วมประมูลโครงการพิเศษต่างๆ เพื่อสร้างกำไรจากการก่อสร้างได้เพิ่มขึ้น ขณะเดียวกันเพื่อรักษาช่องทางการจัดจำหน่ายงานภาคเอกชน บริษัทฯมีนโยบายรักษาความสัมพันธ์อันดีระหว่างเจ้าของโครงการ โดยมีการประเมินผล เป็นระยะๆ เพื่อรักษาลูกค้าเก่าไว้ให้เหนียวแน่น และเพิ่มลูกค้าใหม่ด้วยการรักษาคุณภาพของงาน และสร้างผลงานที่ดี

## 2. ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

### ภาวะและแนวโน้มของอุตสาหกรรม

ภาวะของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโดยทั่วไปจะเปลี่ยนแปลงเคลื่อนไหวไปในทิศทางเดียวกันกับการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมการก่อสร้างภายในประเทศ ขณะที่ภาคอุตสาหกรรมการก่อสร้างจะเปลี่ยนแปลงเคลื่อนไหวไปในทิศทางเดียวกับอัตราการเจริญเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (Gross Domestic Products: GDP) หากพิจารณาตามประเภทของการลงทุนจะพบว่าการลงทุนในอุตสาหกรรมการก่อสร้างภาครัฐและภาคเอกชนโดยทั่วไปจะมีการเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ตรงกันข้าม กล่าวคือ ในขณะที่ระบบเศรษฐกิจอยู่ในช่วงขยายตัว การลงทุนในภาคการก่อสร้างของภาคเอกชนจะมีปริมาณสูง ในขณะที่ภาครัฐจะลดการลงทุนในภาคการก่อสร้างลงเพื่อชะลอความร้อนแรงของระบบเศรษฐกิจและควบคุมระดับราคา (เงินเฟ้อ) ไม่ให้อยู่ในระดับที่สูงจนเป็นอันตรายต่อเสถียรภาพของระบบเศรษฐกิจของประเทศโดยรวม ในทางตรงข้าม เมื่อระบบเศรษฐกิจอยู่ในช่วงชะลอตัวหรืออยู่ในภาวะถดถอย การลงทุนในภาคการก่อสร้างของภาคเอกชนจะมีปริมาณลดต่ำลง ทางภาครัฐจึงต้องเข้ามากระตุ้นระบบเศรษฐกิจผ่านการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมการก่อสร้าง

มูลค่าของอุตสาหกรรมการก่อสร้างมาจากการลงทุนของภาครัฐประมาณร้อยละ 60-70 ของมูลค่าการก่อสร้างรวมทั้งหมด ส่วนที่เหลือประมาณร้อยละ 30-40 เป็นการลงทุนที่มาจากภาคเอกชน ทั้งนี้เนื่องจากการใช้นโยบายกระตุ้นภาคการก่อสร้างของภาครัฐ และคาดว่า การลงทุนของภาครัฐก็ยังคงจะเป็นปัจจัยหลักที่จะผลักดันการเติบโตของอุตสาหกรรมการก่อสร้างในอนาคต ซึ่งเป็นผลมาจากโครงการลงทุนของภาครัฐที่จะเริ่มดำเนินการในอนาคตและโครงการ

ต่อเนื่องที่อยู่ในระหว่างการดำเนินงาน โดยเฉพาะการลงทุนในภาคการคมนาคมขนส่ง และงานพัฒนาระบบสาธารณสุขและการศึกษาที่ยังจะคงเป็นแรงผลักดันที่สำคัญในภาคการก่อสร้างของภาครัฐ

#### ลักษณะของผู้ประกอบการที่อยู่ในตลาดการแข่งขันเดียวกัน

##### 1. ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมงานระบบวิศวกรรมไฟฟ้าและเครื่องกลขนาดใหญ่และขนาดกลาง

เป็นผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในการดำเนินงานในสายงานวิศวกรรมไฟฟ้าและเครื่องกลมาช้านาน มีผลงานเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง โดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้เข้าประมูลงานในฐานะผู้รับเหมาหลัก ได้แก่ บริษัท อีเอ็มซี จำกัด (มหาชน), บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน), บริษัท จาร์ดีน เอ็นจิเนียริง จำกัด, บริษัท เอ็ม อี ซี ที จำกัด, บริษัท ไทคิชา (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท เซ็กโก้ จำกัด เป็นต้น

##### 2. ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมงานระบบวิศวกรรมไฟฟ้าและเครื่องกลขนาดเล็ก

เป็นผู้ประกอบการที่มีเงินทุนหมุนเวียนไม่สูงมาก โดยปกติจะไม่ได้เข้าร่วมประมูลงานในฐานะผู้รับเหมาหลัก แต่จะเป็นผู้รับเหมาช่วงต่อจากผู้ประกอบการขนาดใหญ่และขนาดกลางอีกทอดหนึ่ง

##### 3. ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมงานก่อสร้างขนาดใหญ่

เป็นผู้ประกอบการที่มีงบประมาณการลงทุนในงานก่อสร้างมากกว่า 200 ล้านบาท

##### 4. ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมงานก่อสร้างขนาดเล็ก

เป็นผู้ประกอบการที่มีงบประมาณการลงทุนในงานก่อสร้างน้อยกว่า 200 ล้านบาท

##### 5. ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมงานก่อสร้างครบวงจร

เป็นผู้ประกอบการที่มีจำนวนน้อยรายที่มีการให้บริการการก่อสร้างครบวงจร ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่ เช่น บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

### **3. การจัดหาผลิตภัณฑ์**

#### **3.1 ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์**

##### กำลังการผลิต

กำลังการผลิตของธุรกิจในการก่อสร้างและด้านวิศวกรรมไฟฟ้าและเครื่องกลไม่สามารถที่จะคำนวณเป็นตัวเลขได้อย่างชัดเจน เนื่องจากกำลังการผลิตของธุรกิจประเภทนี้มีปัจจัยหลายปัจจัยที่เป็นตัวแปร เช่น

- จำนวนวิศวกร ได้แก่ วิศวกรระดับผู้อำนวยการโครงการ (Project Director) วิศวกรระดับผู้จัดการโครงการ (Project Manager) วิศวกรผู้ควบคุมงาน (Project Engineer) และวิศวกรประจำหน่วย (Engineer)
- จำนวนผู้รับเหมาช่วง (Sub Contractor) ที่มีความสามารถ ประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในงานก่อสร้างและติดตั้งงานวิศวกรรมแต่ละประเภท

บริษัทฯ จะบริหารจำนวนวิศวกรและจำนวนผู้รับเหมาช่วงในแต่ละโครงการเพื่อให้โครงการทั้งหมดที่บริษัทกำลังดำเนินการอยู่ในขณะหนึ่งสามารถส่งมอบได้ภายในกำหนดเวลา โดยโครงการจะต้องมีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า

##### ข้อมูลเกี่ยวกับวัตถุดิบ

##### ก. วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการดำเนินงาน

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการดำเนินงานด้านวิศวกรรมก่อสร้างทั่วไป งานวิศวกรรมก่อสร้างสาธารณูปโภค พื้นฐานและงานวิศวกรรมสิ่งแวดล้อม และงานด้านวิศวกรรมในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและพลังงาน จะเป็นวัตถุดิบทั่วไปที่ใช้ในการก่อสร้าง เช่น เหล็กเส้น เหล็กรูปพรรณ คอนกรีต ปูนซีเมนต์ วัสดุผิวพื้น วัสดุผนังและผิวพื้น วัสดุบัวเชิงผนัง วัสดุฝ้า ไม้ ประตูหน้าต่าง สี วัสดุประกอบหลังคา แต่จะมีวัตถุดิบบางชนิดที่จะแตกต่างกันไปตามลักษณะของสายงาน และความต้องการของลูกค้า

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการดำเนินงานด้านวิศวกรรมระบบไฟฟ้าและเครื่องกล สามารถแบ่งตามสายงาน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ระบบไฟฟ้า	:	สายไฟฟ้า ท่อไฟฟ้า หม้อแปลงไฟฟ้า เครื่องกำเนิดไฟฟ้า BUS DUCT ตู้จ่ายไฟฟ้า ปลั๊กไฟ โคมไฟ อุปกรณ์ระบบสื่อสาร อุปกรณ์แจ้งเหตุเพลิงไหม้ อุปกรณ์ระบบเสียง อุปกรณ์ระบบเสาอากาศที่วี อุปกรณ์ระบบโทรทัศน์วงจรปิด อุปกรณ์ระบบรักษาความปลอดภัย
ระบบสุขาภิบาลและดับเพลิง	:	ท่อน้ำทิ้ง ท่อเหล็กอาบสังกะสี ท่อเหล็กดำ วาล์วเปิดปิดน้ำ ปิ๊มน้ำ ถังบำบัดน้ำเสีย สุขภัณฑ์ ถังดับเพลิง ตู้เก็บสายดับเพลิง หัวจ่ายน้ำดับเพลิง ปิ๊มน้ำดับเพลิง
ระบบปรับอากาศ	:	ท่อน้ำ ท่อน้ำยาแอร์ ท่อลมเย็น ท่อลมระบายอากาศ หัวจ่ายลมเย็น เครื่องปรับอากาศ พัดลมระบายอากาศ หอพักลมเย็น เครื่องผลิตน้ำเย็น ปิ๊มน้ำเย็น

#### ข) การจัดหาวัตถุดิบ

บริษัทฯ จัดซื้อวัตถุดิบทั้งหมดจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบภายในประเทศ ซึ่งประกอบไปด้วยผู้ผลิตภายในประเทศ และตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศ โดยวัตถุดิบที่บริษัทฯ สั่งซื้อจากผู้ผลิตวัตถุดิบภายในประเทศส่วนใหญ่จะเป็นวัตถุดิบทั่วไปที่ใช้ในงานด้านวิศวกรรมระบบไฟฟ้าและเครื่องกล และงานด้านวิศวกรรมก่อสร้างทั่วไปเป็นหลัก เช่น เหล็ก ปูน สายไฟ ท่อพีวีซี ท่อน้ำ เป็นต้น ส่วนวัตถุดิบที่บริษัทฯ สั่งซื้อจากตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศ จะเป็นวัตถุดิบที่มีลักษณะพิเศษตามความต้องการของลูกค้า เช่น วัตถุดิบที่มีความหยาบหยาบ มีราคาแพง ตัวอย่างเช่น โคมไฟ หม้อแปลงไฟฟ้า สวิตช์แรงสูง เครื่องทำความเย็น ปิ๊มน้ำดับเพลิง ตู้สัญญาณเตือนไฟ

#### 3.2 ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม

การดำเนินงานของบริษัทฯ ในด้านการก่อสร้างทั่วไปก่อให้เกิดผลกระทบในเชิงสิ่งแวดล้อม ต่อชุมชน ใกล้เคียงสถานที่ก่อสร้างบ้าง ในด้านของปัญหาเรื่องฝุ่น เสียงและการสั่นสะเทือน ซึ่งบริษัทฯ มีนโยบายที่จะลดขนาดและผลกระทบที่มีต่อชุมชนที่อาศัยอยู่บริเวณใกล้เคียงกับสถานที่ก่อสร้างให้น้อยที่สุด เช่น

- การใช้ผ้าใบคลุมกันฝุ่นในขณะกำลังดำเนินการก่อสร้าง
- การทำความเข้าใจและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้ที่อาศัยและดำเนินชีวิตอยู่ในบริเวณที่บริษัทฯ ดำเนินการอยู่
- โครงการที่มีความเสี่ยงได้ทำประกันภัยเพื่อป้องกันความเสียหายคุ้มครองภัยทุกชนิด (All Risks)

**4. โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ปี 2559**

บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินงานคิดเป็นมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 2,939.33 ล้านบาท โดยมีมูลค่างานคงเหลือทั้งสิ้น 2,882.28 ล้านบาท ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อโครงการ	มูลค่าสัญญา (ล้านบาท)	มูลค่างานคงเหลือ (ล้านบาท)
โรงพยาบาลผู้สูงอายุบางขุนเทียน	2,795.33	2,738.78
อาคารผลิตหลังใหม่	144.00	143.50
รวม	2,939.33	2,882.28

## 2.สายงานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

### ลักษณะธุรกิจ แยกตามผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

#### 2.1 ธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย

ในเดือนสิงหาคม 2557 บริษัทได้ขยายธุรกิจจากธุรกิจก่อสร้าง ไปสู่ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีแนวความคิดในเรื่องของความยั่งยืน และการพัฒนาคุณภาพชีวิตให้กับคนไทย นอกจากนี้ยังมุ่งหวังที่จะเพิ่มผลกำไรให้กับบริษัท เพราะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้นสร้างผลกำไรที่ดีกว่าเมื่อเทียบกับธุรกิจก่อสร้าง และเพื่อเป็นการรับรู้รายได้ที่รวดเร็วขึ้น อีกทั้งยังเป็นการลดความเสี่ยงทางธุรกิจในระยะเริ่มต้นของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัทจึงได้ทำการเข้าซื้อกิจการจากผู้ประกอบการเดิมที่มีความชำนาญในพื้นที่นั้นๆ รวมทั้งโครงการที่เข้าซื้อ สามารถเริ่มรับรู้รายได้บางส่วนประมาณไตรมาสที่ 2 ปี 2558 เป็นต้นมา

โดยโครงการที่ทางบริษัทได้เข้าซื้อได้แก่



โครงการ นอร์ท บีช รีสอร์ท : เป็น อาคารชุดพักอาศัย 6 ชั้น จำนวน 2 อาคาร คาดว่า จะก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2560 พื้นที่ขาย 200 ยูนิต ภายใต้ บริษัท ริชแมน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด



โครงการ นอร์ท แลนด์ คอนโดมิเนียม : ปัจจุบันได้เปลี่ยนชื่อโครงการเป็น ปาล์มมิโอ ซึ่งเป็น อาคารชุดพักอาศัย 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร เริ่มก่อสร้างแล้ว เมื่อต้นปี 2558 ภายใต้บริษัท สัจจาบางแสน คอนโดมิเนียม จำกัด และอาคารชุดพักอาศัย 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร ภายใต้บริษัท นอร์ท พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

นอกจากนี้บริษัทยังได้มีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ภายใต้ชื่อบริษัท อีเอ็มซี จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบด้วย



โครงการ URBITIA เป็นโครงการคอนโดมิเนียม (Low Rise) 8 ชั้น จำนวน 130 ยูนิต ในซอยสุขุมวิท 36 ซึ่งห่างจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสทองหล่อเพียง 230 เมตร ขนาดเริ่มต้นตั้งแต่ 28 – 97 ตารางเมตร เปิดให้จองสิทธิ์การซื้อในต้นปี 2559 ปัจจุบันโครงการอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้าง

นอกจากโครงการที่ได้กล่าวถึงข้างต้น ทางบริษัทมีแผนจะพัฒนาโครงการที่พักอาศัยเพิ่มขึ้นในปี 2560 บนที่ดินในทำเลบริเวณใกล้เคียงระบบขนส่งมวลชนที่มีอยู่ในปัจจุบัน และจะมีขึ้นในอนาคต รวมทั้งในต่างจังหวัดที่เป็นศูนย์กลางธุรกิจ

และแหล่งท่องเที่ยว ซึ่งเป็นทำเลใหม่ที่มีศักยภาพและมีความต้องการบ้านพักอาศัยสูงเพื่อเป็นการขยายธุรกิจเข้าสู่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างเต็มตัว ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญทางด้านการก่อสร้างมากกว่า 37 ปี ทำให้บริษัทมีความพร้อมเป็นอย่างมากที่จะขยายธุรกิจและผันตัวเองไปเป็นนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

## 2.2 ธุรกิจจัดสรรบ้านและที่ดิน

ในเดือนมีนาคม 2558 เพื่อเป็นการรับรู้รายได้ที่รวดเร็วขึ้น และลดความเสี่ยงทางธุรกิจในระยะเริ่มต้น บริษัทจึงได้ทำการเข้าซื้อกิจการจากผู้ประกอบการเดิมที่มีความชำนาญในพื้นที่นั้นๆ และบริษัทสามารถทยอยรับรู้รายได้บางส่วนตั้งแต่วันที่ 2 ปี 2558 โดยบริษัทได้ลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ประเภทโครงการบ้านพักอาศัยในลักษณะแนวราบในรูปแบบของทาวน์โฮม (Townhome) พร้อมการพัฒนาสาธารณูปโภคต่างๆ ในโครงการ ซึ่งเป็นโครงการที่ตั้งอยู่บนที่ดินแถบจังหวัดชลบุรี

โดยโครงการที่ทางบริษัทได้เข้าซื้อได้แก่



โครงการ สยามโอเอซิสรีสอร์ท : เป็นทาวน์โฮม (Townhome) 3 ชั้นและ 2 ชั้น จำนวนทั้งสิ้น 251 หน่วย ภายใต้บริษัท สยามบางกอก ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

## 2.3 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทมิกซ์ยูส

บริษัทได้มีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทมิกซ์ยูส ประกอบด้วยคอมมูนิตี้ มอลล์ และอาคารพาณิชย์ ภายใต้ชื่อบริษัท อีเอ็มซี จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบไปด้วย



โครงการ แลนด์มาร์ค มหาชัย : เป็นโครงการพัฒนาคอมมูนิตี้ มอลล์ และอาคารพาณิชย์ บริเวณบ้านพักนิคมรถไฟมหาชัย ในเส้นทางวงเวียนใหญ่ – มหาชัย ของการรถไฟแห่งประเทศไทย โดยได้รับสิทธิการเช่าที่ดินในโครงการพัฒนาที่ดิน เป็นระยะเวลา 34 ปี โดยแบ่งเป็น

สัญญาก่อสร้าง 4 ปี และสัญญาจัดหาผลประโยชน์ที่ดิน 30 ปี โดยได้ลงนามในสัญญา และมีผลตั้งแต่วันที่ 2 มกราคม 2558 ที่ผ่านมาซึ่ง บริษัทมีแผนพัฒนาเป็นโครงการคอมมูนิตี้ มอลล์ ภายใต้โครงการ แลนด์มาร์ค มหาชัย ประกอบด้วยอาคารพลาซ่า ขนาดพื้นที่ขาย 6,607 ตร.ม และ อาคารพาณิชย์ จำนวน 101 หน่วย ขนาดพื้นที่ 21,210 ตร.ม โดยเริ่มขายในไตรมาส 2 ของปี 2558 ปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้าง

ในเดือนตุลาคม 2559 บริษัทได้ทำการเข้าซื้อกิจการจากบริษัท อิมพีเรียล แลนด์ จำกัด เนื่องด้วยทำเลที่ตั้งของโครงการที่ตั้งอยู่บนถนนเจริญกรุง ติดกับ วัดมังกรกมลาวาส หรือ วัดเล่งเน่ยยี่ และอยู่ห่างจากรถไฟใต้ดิน สถานีวัดมังกรเพียง 110 เมตร โครงการอยู่ใกล้ย่านเศรษฐกิจ คือ ย่านเยาวราช อีกทั้งยังเป็นโครงการที่ดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จ ทำให้สามารถรับรู้รายได้ได้ทันที

โดยโครงการที่ทางบริษัทได้เข้าซื้อได้แก่



โครงการ สเตชั่น วัน : เป็นพื้นที่เพื่อการพาณิชย์ ชั้น 1-3 พื้นที่ขาย 1,074.40 ตร.ม. และ พื้นที่เพื่อการพักอาศัย ชั้น 4-7 จำนวน 56 ยูนิต พื้นที่ขาย 1,910.22 ตร.ม. ปัจจุบันอยู่ระหว่างการขายพื้นที่เช่า

## การตลาดและการแข่งขัน

### 1. กลยุทธ์ในการแข่งขัน

#### กลยุทธ์การตลาดและการแข่งขัน

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยซึ่งประกอบด้วยผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวนมากและหลากหลายขนาด ประกอบกับพฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในปัจจุบัน ที่ใช้เหตุผลมาใช้ประกอบการตัดสินใจ เช่น ราคาที่อยู่ในความสามารถชำระได้ ทำเลที่ตั้งตรงความต้องการ คุณภาพและมาตรฐานของบ้าน อาคารที่พักอาศัย รูปแบบโครงการและแบบบ้าน และการจัดผังพื้นที่ใช้สอยภายในบ้านหรือภายในห้อง ภายในอาคารที่ตอบสนองความต้องการ รวมทั้งชื่อเสียงของผู้ประกอบการ เป็นต้น ทำให้ผู้ประกอบการต่างๆ มีการแข่งขันกันทั้งในด้านการออกแบบ คุณภาพของสินค้าและบริการ สภาพแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ รวมทั้งการแข่งขันกันในด้านราคาในบางกลุ่มสินค้า ซึ่งถือได้ว่าบริษัทฯ มีคู่แข่งหลายรายทั้งที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และยังมีบริษัทที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และผู้ประกอบการรายย่อยอื่นๆ อีกมาก ซึ่งการเป็นคู่แข่งจะขึ้นอยู่กับลักษณะสินค้า รูปแบบและคุณภาพสินค้า ทำเลที่ตั้งของโครงการ และราคาสินค้า บริษัทฯ มีศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ โดยกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทฯ ไว้ดังนี้

#### กลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการ

- บริษัทให้ความสำคัญเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่มีศักยภาพ โดยพิจารณาเลือกทำเลตามแนวโน้มการขยายตัวของชุมชน และแผนการขยายเครือข่ายคมนาคมในอนาคตของภาครัฐ เน้นคุณภาพของการวางผังรูปสัณฐาน พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก เน้นการออกแบบที่ทันสมัย มีพื้นที่สีเขียว และการออกแบบอาคารให้มีการเปิดรับลมธรรมชาติและมีอากาศหมุนเวียนภายในอาคาร ช่องแสงธรรมชาติ โดยเน้นประโยชน์ใช้สอยสำหรับครอบครัว ควบคู่กับการประหยัดพลังงาน ความมั่นคงแข็งแรงคงทนในระยะยาว และไม่มีพื้นที่สูญเปล่า ตลอดจนให้ความสำคัญกับการสร้างสังคมคุณภาพภายในโครงการ ส่งเสริมความสัมพันธ์ในครอบครัวและชุมชนในโครงการ
- ผลิตสินค้าให้ครอบคลุมที่อยู่อาศัยหลายประเภท เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม อาคารพาณิชย์ และคอนโดมิเนียม Low Rise ในหลากหลายทำเลทั่วกรุงเทพมหานครและในจังหวัดใกล้เคียงที่มีแนวโน้มการเติบโตทางด้านเศรษฐกิจ เป็นทำเลใหม่ที่มีศักยภาพและมีความต้องการที่พักอาศัยสูง เพื่อเป็นการสนองตอบต่อความต้องการของตลาดและเป็นการกระจายความเสี่ยงในการลงทุน

#### กลยุทธ์ด้านราคาสินค้า (Price)

- พัฒนากลยุทธ์ด้านราคา โดยนำหลักการเงินเข้ามาผสมผสานกับการตลาด ในการตั้งราคาสินค้า เพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในละแวกใกล้เคียง เพื่อให้เกิดความได้เปรียบด้านผลิตภัณฑ์ ราคา และความพึงพอใจของลูกค้า และเพื่อให้เกิดการ Trade-off ระหว่างจำนวนยูนิตที่ขายได้และกำไรขั้นต้น ที่ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ

### กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย (Promotion)

- จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและการตลาดที่เหมาะสมในแต่ละโครงการอย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของลูกค้า เช่น การใช้ Aggressive Pricing Strategy สำหรับบางยูนิต/โครงการ เป็นต้น

### กลยุทธ์สร้างความแตกต่างของสินค้าและบริการ

- พัฒนานวัตกรรมในการผลิตสินค้าอย่างต่อเนื่อง เช่น เลือกวิธีการก่อสร้างที่มีประสิทธิภาพ ได้คุณภาพตามมาตรฐานสากล เลือกใช้วัสดุคุณภาพ ตลอดจนการพัฒนาการออกแบบบ้านและอาคารที่พักอาศัยที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์หรือวิถีชีวิตของคนรุ่นใหม่ โดยสอดคล้องกับการอนุรักษ์พลังงานและการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม พัฒนาระบบตรวจรับงานที่มีประสิทธิภาพ และพัฒนาการให้บริการหลังการขายที่ดีเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าโครงการ
- พัฒนานวัตกรรมด้านระบบการบริการลูกค้า เพื่ออำนวยความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้าทั้งก่อนการขายและหลังการขาย เช่น พัฒนาระบบการจองแบบออนไลน์ภายในสำนักงานขายเพื่อให้ลูกค้าสามารถดูผังยูนิต และตัดยูนิตการจองแบบออนไลน์ ส่งข้อมูลตรงเข้าระบบที่สำนักงานใหญ่ของบริษัท ทำให้บริการชัดเจนและรวดเร็วขึ้น พัฒนาเพิ่มช่องทางการชำระเงินที่หลากหลาย เช่น การชำระโดยใช้บัตรเครดิตที่มีบาร์โค้ด, การชำระเงินโดยวิธีตัดบัญชีหรือบัตรเครดิต เป็นต้น

### กลยุทธ์สร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้า

- พัฒนาโครงการและก่อสร้างที่อยู่ระหว่างดำเนินการให้แล้วเสร็จตามกำหนด พร้อมส่งมอบให้แก่ลูกค้าตรงเวลา
- นำระบบมาตรฐานสากล ISO 9001:2015 เข้ามาช่วยเป็นเครื่องมือในการบริหารงานสำหรับโครงการบ้านจัดสรรและโครงการอาคารชุดพักอาศัย เพื่อสร้างมาตรฐานสินค้าและบริการ ตลอดจนการตรวจสอบกระบวนการทำงานและควบคุมคุณภาพงานของผู้รับเหมา ผู้รับจ้าง ที่ปรึกษา และซัพพลายเออร์ต่างๆ โดยจัดให้มีทีมงานตรวจสอบคุณภาพทุกขั้นตอนของการก่อสร้างและติดตั้งเคอร์ผ่านการตรวจสอบคุณภาพ (QC Sticker) เพื่อตรวจสอบก่อนการส่งมอบบ้านและห้องชุดพักอาศัยให้กับลูกค้า พร้อมออกใบรับประกันคุณภาพให้กับลูกค้า เพื่อสร้างความมั่นใจในสินค้าและบริการหลังการขาย

### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อแตกต่างกัน ดังนี้

#### (1) โครงการบ้านพักอาศัยและอาคารชุดพักอาศัย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้แก่ พนักงานบริษัท ผู้บริหารระดับสูง เจ้าของกิจการ บุคคลที่มีรายได้ปานกลาง แบ่งออกเป็น

- กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางระดับล่าง ตั้งแต่ 20,000 – 50,000 บาทต่อเดือน
- กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ตั้งแต่ 50,000 – 120,000 บาทต่อเดือน
- กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางระดับบน ตั้งแต่ 120,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป

#### (2) โครงการมิกซ์ยูส ประกอบด้วยคอมมูนิตีมอลล์ และอาคารพาณิชย์

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้แก่เจ้าของกิจการ นักธุรกิจและบุคคลทั่วไปที่ต้องการหาพื้นที่ขายสินค้าและบริการเพื่อขยายสาขาไปยังทำเลการค้าแหล่งใหม่ใจกลางย่านธุรกิจ เช่น ใจกลางเมืองมหาชัย, ย่านเขาวราช เป็นต้น

### การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

กลุ่มบริษัทมีช่องทางหลักในการจัดจำหน่ายต่างๆ ดังนี้

บริษัทใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านสำนักงานขายที่ตั้งอยู่ในแต่ละโครงการนั้นๆ และการขายผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ และผ่านนายหน้า (Agent) โดยการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ข่าวสารที่เกี่ยวกับกลุ่มบริษัทและความคืบหน้าของโครงการผ่านสื่อที่หลากหลายช่องทาง เพื่อให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากที่สุด เช่น สื่อสิ่งพิมพ์ ป้ายโฆษณา อีเมล เว็บไซต์ เฟสบุ๊ค อื่นๆ เป็นต้น

## 2. ภาพอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ท่ามกลางสถานการณ์เศรษฐกิจที่ชะลอตัว และหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง มาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์และนโยบายบ้านประชารัฐ ของรัฐบาล ทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์เติบโตอย่างเห็นได้ชัดในไตรมาสที่ 1 ของปี 2559 ทั้งนี้ หากพิจารณาจากยอดโอนในครึ่งปีแรก ผู้ประกอบการมีโอกาสได้ระบายสินค้า ทำให้มีสภาพคล่องหมุนเวียนในธุรกิจ และลดความเสี่ยงจากปัญหาอุปทานที่อยู่อาศัยล้นตลาดได้ในระดับหนึ่งอีกด้วย ถึงแม้ว่าในไตรมาสที่ 2 ตลาดจะเริ่มชะลอตัวอย่างเห็นได้ชัด เมื่อแผนกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ ของรัฐบาลสิ้นสุดลง สำหรับในครึ่งปีหลัง ของปี 2559 บริษัทในตลาดหลักทรัพย์ และนอกตลาด ตั้งใจจะเปิดตัวโครงการใหม่ๆ ลงสู่ตลาด แต่เนื่องด้วยสภาพเศรษฐกิจ ทำให้มีการชะลอการเปิดโครงการกันหลายแห่ง สภาพเศรษฐกิจและตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปลายปี 2559 จึงทรงตัวมาจนถึงต้นปี 2560

โดยรวมในปี 2559 นี้ ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังคงเติบโตในอัตราคงที่โดยราคาที่อยู่อาศัยโดยรวมปรับตัวสูงขึ้น โดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียมระดับบนในใจกลาง CBD ในขณะที่อุปทานยังคงชะลอตัว ทำให้ตลาดมีการดูดซับสินค้าเดิมไปได้พอสมควร

สำหรับแนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ในช่วงปี 2560 บริษัทคาดการณ์ว่า ตลาดจะกลับสู่ภาวะปกติและมีแนวโน้มเติบโตสูงขึ้นกว่าปี 2559 ถึงแม้ว่าประเทศจะมีการเลือกตั้งหรือไม่ หรือแม้แต่ผลกระทบจากสถานการณ์เศรษฐกิจโลกที่มาจากการเลือกตั้งประธานาธิบดีสหรัฐฯ และอาจส่งผลกระทบต่อทางด้านนโยบายเศรษฐกิจระหว่างประเทศ ต่อเอเชีย แต่ทั้งนี้ ภาพรวมอสังหาริมทรัพย์ในประเทศ กลับมีแนวโน้มสดใส เห็นได้จากแผนการเปิดตัวโครงการใหม่ๆ ของบริษัทอสังหาริมทรัพย์ในตลาด สะท้อนให้เห็นถึงความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการที่มีต่อสถานการณ์เศรษฐกิจ ณ ปัจจุบัน ทั้งนี้ แนวโน้มสินค้าในตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะตลาดใน CBD จะขยับไปสู่สินค้าระดับบนมากขึ้น อันเนื่องมาจากราคาคืนทุนที่สูงขึ้น โดยเฉพาะราคาที่ดิน สำหรับตลาดอสังหาริมทรัพย์ระดับกลาง ทั้งแนวสูงและแนวราบ ที่เป็นตัวขับเคลื่อนสภาพตลาด ยังคงมีการลงทุนอย่างต่อเนื่อง จากการขยายฐานสินค้าไปสู่ชานเมืองตามเส้นทางรถไฟฟาสายสีต่างๆ ที่รัฐบาลอนุมัติแผนการก่อสร้าง ถือเป็นการเปิดที่ดินแปลงใหม่ และเป็นการกระจายฐานสินค้าให้มากขึ้น ดังเห็นได้จากตลาดสินค้าที่คึกคักตามแนวรถไฟฟ้า สายสีม่วง ในปี 2557 และ 2558 ที่ผ่านมา ทั้งนี้ จากแผนการขยายเครือข่ายคมนาคม ทั้งถนนมอเตอร์เวย์ รถไฟฟ้าความเร็วสูง รถไฟรางคู่ และแผนการเปิดเขตเศรษฐกิจพิเศษของรัฐบาล เริ่มเห็นภาพชัดเจนขึ้นในปี 2560 นี้ เป็นการกระตุ้นการจ้างงานและการลงทุนของภาคเอกชน มีการอัดฉีดเม็ดเงินเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจ ทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ มีการกระจายตัวไปสู่ภูมิภาค มากขึ้น ส่งผลให้เกิดการเติบโตของที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์ขยายตัวไปสู่หัวเมืองใหญ่และในต่างจังหวัด รวมถึงการลงทุนจากต่างประเทศในภาคอสังหาริมทรัพย์จะเพิ่มขึ้น ดังเช่น พื้นที่ภาคตะวันออก ที่ทาง บริษัท อีเอ็มซี จำกัด (มหาชน) เล็งเห็นว่าเป็นจุดยุทธศาสตร์อสังหาริมทรัพย์ของภาคตะวันออก ที่ทางบริษัทฯ ไปลงทุนในจังหวัดชลบุรี ได้แก่ โครงการคอนโดมิเนียมบอร์ช บีช ริมหาดบางแสน, โครงการคอนโดมิเนียมปาล์มมิโอ ใกล้ศูนย์อุตสาหกรรมอมตะนคร และโครงการหมู่บ้านจัดสรรสยามไฮอริสอร์ท บ้านบึง เป็นต้น จากแผนการลงทุนของรัฐบาล ทั้งรถไฟมอเตอร์เวย์ รวมทั้งแผนพัฒนาสนามบินอู่ตะเภาเพื่อเพิ่มศักยภาพให้เป็นสนามบินนานาชาติ เพิ่มขีดความสามารถให้สามารถรองรับการเติบโตของภาคท่องเที่ยว ในภาคตะวันออก ต่อไป

### 3. การจัดหาผลิตภัณฑ์

- การจัดหาที่ดินและการเลือกรูปแบบการพัฒนาโครงการ

ในการคัดเลือกทำเลที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการ ฝ่ายพัฒนาธุรกิจเป็นหน่วยงานหลักในการสรรหาที่ดิน การสำรวจ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการมองหาที่ดินที่เหมาะสมในการพัฒนา ฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะเป็นผู้วิเคราะห์และศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการผ่านการทำงานร่วมกันกับฝ่ายอื่นๆ ได้แก่ ฝ่ายออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ฝ่ายพัฒนาโครงการ ฝ่ายกฎหมาย ฝ่ายการเงิน และฝ่ายการตลาด เพื่อวิเคราะห์และตัดสินใจเลือกประเภทที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมกับทำเลที่ตั้งนั้นๆ เช่น คอนโดมิเนียม บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ หรืออาคารพาณิชย์ โดย จะพิจารณาความเป็นไปได้ทางกฎหมาย เช่น การกำหนดความสูงของอาคาร ระยะห่างของโครงการจากถนน (Set back) เป็นต้น ส่วนฝ่ายออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ จะพิจารณาลักษณะที่ดิน ณ ทำเลที่กำหนด ให้มีการจัดวางผังโครงการที่เหมาะสม โดยคำนึงถึงความเป็นไปได้ทางกฎหมาย และฝ่ายพัฒนาโครงการจะพิจารณาความเป็นไปได้ในการก่อสร้างโครงการ การประมาณการต้นทุนการก่อสร้างจากผังโครงการที่กำหนด นอกจากนี้ฝ่ายพัฒนาธุรกิจจำเป็นต้องประมาณการยอดขายโดยใช้ข้อมูลการตลาดจากฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด หรือการสำรวจตลาดใหม่ๆ เพื่อเพิ่มความแม่นยำในการคาดการณ์และกำหนดราคาขายให้สอดคล้องกับสถานการณ์ในปัจจุบัน

- การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

บริษัทฯ จัดซื้อวัตถุดิบทั้งหมดจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบภายในประเทศ ซึ่งประกอบไปด้วยผู้ผลิตภายในประเทศ และตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศ โดยวัตถุดิบที่บริษัทฯ สั่งซื้อจากผู้ผลิตวัตถุดิบภายในประเทศส่วนใหญ่จะเป็นวัตถุดิบทั่วไปที่ใช้ในงานด้านวิศวกรรมระบบไฟฟ้าและเครื่องกล และงานด้านวิศวกรรมก่อสร้างทั่วไปเป็นหลัก เช่น เหล็ก ปูน สายไฟ ท่อพีวีซี ท่อน้ำ เป็นต้น ส่วนวัตถุดิบที่บริษัทฯ สั่งซื้อจากตัวแทนจำหน่ายภายในประเทศ จะเป็นวัตถุดิบที่มีลักษณะพิเศษตามความต้องการของลูกค้า เช่น วัตถุดิบที่มีความหยาบหยาบ มีราคาแพง ตัวอย่างเช่น โคมไฟ หม้อแปลงไฟฟ้า สวิตช์แรงสูง เครื่องทำความเย็น บั๊มดับเพลิง ตู้สัญญาณเตือนไฟ

การควบคุมคุณภาพ บริษัทมีหลักเกณฑ์คัดเลือกผู้ผลิตและผู้ค้ารายใหญ่ โดยมีการเปรียบเทียบประเมินกำลังผลิต และศักยภาพในการจัดหาวัตถุดิบในราคาที่เหมาะสม ตลอดจนการจัดส่งได้ตรงตามกำหนดเวลาของผู้ค้า เพื่อให้มั่นใจว่าผู้ค้าจะสามารถจัดหามาได้ตรงตามมาตรฐาน ตามปริมาณที่กำหนด และสามารถส่งมอบภายในระยะเวลาที่กำหนด โดยจะทำการประเมินผลงานของผู้ค้าแต่ละรายเป็นประจำอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าผู้ค้ารายนั้นยังคงปฏิบัติตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนดไว้

- การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างที่สามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพดีและส่งมอบงานตรงตามกำหนดเวลาถือเป็นปัจจัยสำคัญในการประกอบธุรกิจ ดังนั้นการคัดเลือกผู้รับเหมา บริษัทจะพิจารณาจากความสามารถของผู้รับเหมาในการก่อสร้าง ทั้งคุณภาพของงาน ระยะเวลาในการก่อสร้าง การส่งมอบงานตรงตามกำหนดเวลา โดยพิจารณาอยู่ภายใต้งบประมาณและมาตรฐานที่บริษัทกำหนด สำหรับการพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ เนื่องจากโครงการส่วนใหญ่อยู่ในเขตจังหวัดชลบุรี บริษัทจึงใช้ผู้รับเหมาในพื้นที่ซึ่งมีต้นทุนที่ต่ำกว่าผู้รับเหมาในเขตกรุงเทพฯ เนื่องจากไม่มีค่าเดินทางและค่าขนย้ายอุปกรณ์ เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทจัดหาผู้รับเหมารายย่อยหลายรายในการดำเนินการก่อสร้าง ซึ่งจะก่อให้เกิดความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนแผนการก่อสร้างให้ตอบสนองต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปได้อย่างทันท่วงที สำหรับโครงการ

คอนโดมิเนียม นั้น บริษัทจะพิจารณากำลึงการผลิของสาขงานก่อสร้างของบริษัทก่อนว่ามีเวลาที่จะไปดำเนินการก่อสร้างเองหรือไม่ หากมีงานจ้างก่อสร้างจากลูกค้าสิ้นมือแล้ว บริษัทจึงจะทำการว่าจ้างผู้รับเหมาภายนอก โดยจะว่าจ้างผู้รับเหมาเพียงรายเดียวและทำสัญญาการก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ ซึ่งจะสามารถควบคุมต้นทุนการก่อสร้างได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทยังมีระบบในการควบคุมการดำเนินงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานที่กำหนด และมีระบบการควบคุมคุณภาพอย่างเข้มงวดตามมาตรฐาน ISO 9001:2015

### ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ อยู่ระหว่างดำเนินการวางแผนงานในการจัดให้มีระบบสาธารณูปโภคของโครงการให้ถูกต้องตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดสรรที่ดิน รวมทั้งการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อมภายในโครงการตามที่กฎหมายกำหนด สำหรับโครงการที่ไม่กำหนดให้ต้องจัดทำการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้บริษัทฯ คำนึงถึงผลกระทบที่มีต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนใกล้เคียงเป็นสำคัญ

### 4. โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ปี 2559

บริษัทมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบในแต่ละโครงการดังนี้

โครงการ	พื้นที่	ประเภท	เริ่มโครงการ	พื้นที่ขาย (ตร.ม.)	ความคืบหน้าโครงการ	พื้นที่ขายและมูลค่า		โอนแล้ว		คงเหลือ			
						ทั้งหมด	มูลค่า (บาท)	มูลค่า (บาท)	มูลค่า (บาท)	พื้นที่ที่ยังเหลือ	มูลค่า (บาท)	พื้นที่ที่ยังเหลือ	มูลค่า (บาท)
โครงการบ้านพักอาศัย													
สยามไฮว	ด.หนองบอนแดง อ.บ้านบึง จ.ชลบุรี	ทาวน์โฮม	มี.ค.-58	5,685.10	75%	251	427,161,500	59	102,261,500	-	-	192	324,900,000
โครงการอาคารชุดพักอาศัย													
North Beach	อ.บางแสนอ่าว หาดวอนนภา ด.แสนสุข อ.เมือง จ.ชลบุรี	อาคารชุดพักอาศัย	ส.ค.-57	7,850	95%	200	508,815,051	-	-	40	127,326,685	160	381,488,366
Palmco	ช.วัดอู่ตะเภา อ.พิบูลย์ประชากร ด.หนองไม้แดง อ.เมือง จ.ชลบุรี (อ.ม.ค.ค.ค.)	อาคารชุดพักอาศัย	ส.ค.-57	7,476	39%	231	253,925,099	-	-	66	64,943,699	165	188,981,400
ออลธมร์ค งามวงศ์วาน (จีวรา)	ห้องชุดเลขที่ 151/72-73, 151/104-106 ซอยดวงมณี ถนนกรุงเทพ-นนทบุรี	ห้องชุดพักอาศัย		265		10	18,940,340	-	-	-	-	10	18,940,340
มาลินี	มาลินี เซนต้า ซอยหัวหิน 101 ถนนเพชรเกษม ด.หนองแก้ว อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี	อาคารชุดพักอาศัย		2,801		5	58,130,000	-	-	-	-	5	58,130,000
Urbania	ช.สุขุมวิท 36 อ.สุขุมวิท (ห่างจาก BTS ทองหล่อ 230 เมตร)	อาคารชุดพักอาศัย	ก.พ.-59	5,299	10%	130	931,181,526	-	-	111	761,418,350	19	169,763,176
โครงการประเภทอื่นๆ													
**แลนด์มาร์ค มหาชัย	อ.นิคมรถไฟ ด.มหาชัย อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	อาคารพาณิชย์ คอมมูนิตี้มอลล์	พ.ธ.-57	21,210	85%	101	750,155,280	0	0	36	310,690,656	65	439,464,624
				6,338		6,338	406,667,777	0	0	2,455.55	95,955,743	3,882.45	310,712,034
***สตชั่น วัน	อ.เจริญกรุง เขตป้อมปราบแขวง ป้อมปราบศัตรูพ่าย กทม.	พลาซ่า	ค.ค.-59	1,074.40	100%	61	431,616,908	319.85	37,310,867	6.94	5,220,000	747.61	392,218,041
		ที่จอดรถ		1,910.22		56	168,274,250	0	0	0	0	56	168,274,250

หมายเหตุ: \*\* มูลค่าทั้งหมดของโครงการแลนด์มาร์คมหาชัย คิดคำนวณจากค่าเช่าตลอดอายุสัญญาเช่ารวม 30 ปี แล้วคิดกลับมาเป็นมูลค่า ณ ปัจจุบัน แยกเป็นส่วนของ คอมมูนิตี้มอลล์ ทั้งสิ้น 406,667,777 บาท และอาคารพาณิชย์ จำนวน 750,155,280 บาท การขายพื้นที่ในส่วนของคอมมูนิตี้มอลล์ บริษัทจะทำสัญญากับลูกค้า โดยมีอายุสัญญาเช่าตั้งแต่ 1 - 3 ปี ต่อสัญญาครั้งละ 3 ปี ขึ้นอยู่กับข้อตกลงในแต่ละราย โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทเป็นสำคัญ ดังนั้นพื้นที่ที่ขายแล้ว จำนวน 2,455.55 ตร.ม. มีมูลค่ารวมทั้งสิ้นตลอดอายุสัญญาเช่าที่บริษัททำกับลูกค้า คิดเป็นจำนวนเงิน ณ ปัจจุบัน โดยประมาณ 95,955,743 บาท

\*\*\* มูลค่าทั้งหมดของโครงการสตชั่น วัน คิดคำนวณจากค่าเช่าตลอดอายุสัญญาเช่ารวม 30 ปี แล้วคิดกลับมาเป็นมูลค่า ณ ปัจจุบัน แยกเป็นส่วนของพลาซ่า ทั้งสิ้น 85,200,000 บาท และ ส่วนที่จอดรถ จำนวน 205,800,000 บาทการขายพื้นที่ในส่วนของคอมมูนิตี้มอลล์ บริษัทจะทำสัญญากับลูกค้า โดยมีอายุสัญญาเช่าตั้งแต่ 1 - 3 ปี ต่อสัญญาครั้งละ 3 ปี ขึ้นอยู่กับข้อตกลงในแต่ละราย โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทเป็นสำคัญ ดังนั้นพื้นที่ที่ขายแล้ว จำนวน 319.85 ตร.ม. มีมูลค่ารวมทั้งสิ้นตลอดอายุสัญญาเช่าที่บริษัททำกับลูกค้า คิดเป็นจำนวนเงิน ณ ปัจจุบัน โดยประมาณ 37,310,867 บาท

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงจากความล่าช้าของโครงการก่อสร้าง

ความล่าช้าของโครงการอาจเกิดขึ้นได้จากหลายสาเหตุ ได้แก่ ความล่าช้าที่เกิดจากเจ้าของโครงการขาดแคลนเงินทุน และสภาพคล่อง หรือจากการเปลี่ยนแปลงแบบก่อสร้างและระบบงานวิศวกรรม ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทต้องรับค่าใช้จ่าย ที่เพิ่มขึ้นในการดำเนินงานโครงการ เช่น ค่าแรงงาน ค่าสาธารณูปโภค และต้นทุนทางด้านการบริหารและทางการเงิน เป็นต้น นอกจากนี้ ความล่าช้าของโครงการอาจเกิดจากความล่าช้าในการดำเนินงานของบริษัท ซึ่งบริษัทมีความเสี่ยงที่จะถูกเรียกร้องค่าเสียหายจากเจ้าของโครงการ อย่างไรก็ตาม บริษัทพยายามจัดการวางแผนการทำงานอย่างชัดเจน มีการติดตามการทำงานให้เป็นไปตามแผนงานอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงมีการชี้แจงและสื่อสารให้กับเจ้าของโครงการถึงสาเหตุของการล่าช้า และวิธีการแก้ไขปัญหาต่างๆ อีกทั้งบริษัทจะกำหนดแนวทางการบริหารงานและการแก้ปัญหาต่าง ๆ ไว้ล่วงหน้า เพื่อให้ทันต่อเวลาหากมีปัญหาการก่อสร้างล่าช้ากว่ากำหนด โดยจะมีการจัดเตรียมจำนวนวิศวกรที่มีประสบการณ์อย่างเพียงพอ การจัดหาเครื่องมือและวัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้างที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพให้เพียงพอกับความต้องการ

#### 3.2 ความเสี่ยงจากต้นทุนวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้างสูงขึ้น

เนื่องจากวัสดุก่อสร้างเป็นวัตถุดิบหลักในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ราคาต้นทุนของวัสดุก่อสร้าง ที่เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญจึงส่งผลกระทบต่อการควบคุมต้นทุนพัฒนาโครงการของบริษัทฯ โดยตรง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงที่สภาวะเศรษฐกิจมีความผันผวน ดังนั้น การควบคุมราคาวัสดุก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพ จึงสามารถช่วยลดความเสี่ยงจากการที่ต้นทุนการก่อสร้างและการพัฒนาโครงการปรับตัวสูงขึ้น และส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรักษาความสามารถในการทำกำไรได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ จึงได้ให้ความสำคัญกับการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว โดยบริษัทฯ จะจัดหาแหล่งวัสดุก่อสร้างหลักเพื่อรองรับความต้องการใช้จำนวนมากและมีมูลค่าสูง ในหลายๆ แหล่ง และจะสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างในปริมาณมากในแต่ละครั้งทำให้บริษัทฯ มีอำนาจในการต่อรองราคา ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถจัดซื้อวัสดุก่อสร้างได้ในระดับราคาที่ดีกว่า ซึ่งจะช่วยในการควบคุมต้นทุนและคุณภาพของวัสดุก่อสร้างหลักในแต่ละโครงการให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด รวมทั้งสามารถช่วยลดภาระให้กับผู้รับเหมาที่มีสภาพคล่องไม่สูงมากนักได้อีกทางหนึ่งด้วย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการเจรจากับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างหลักที่ใช้ในแต่ละโครงการ เพื่อตกลงราคาส่งมอบวัสดุก่อสร้างไว้ล่วงหน้า โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อป้องกันความผันผวนทางด้านราคา การดำเนินการดังกล่าวช่วยให้บริษัทฯ มั่นใจได้ว่า จะสามารถรักษาระดับต้นทุนโครงการได้ตามช่วงระยะเวลาที่กำหนด หรือตลอดระยะเวลาที่ดำเนินโครงการ ซึ่งเป็นวิธีการที่สำคัญในการลดความเสี่ยงในการผลิตของบริษัทฯ จากการเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้าง

#### 3.3 ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระเงินหรือได้รับชำระเงินล่าช้า

ลูกค้าของบริษัทสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ ผู้ว่าจ้างที่เป็นหน่วยงานของภาครัฐบาลและผู้ว่าจ้างที่เป็นหน่วยงานของภาคเอกชน ซึ่งผู้ว่าจ้างที่เป็นหน่วยงานของภาคเอกชนจะมีความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงิน ในกรณีที่ลูกค้าเกิดประสบปัญหาทางการเงิน บริษัทฯ ได้พยายามลดความเสี่ยงด้วยการตรวจสอบสถานะทางการเงิน รวมถึงความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการที่บริษัทจะเข้าร่วมประมูลงานอย่างละเอียด รวมทั้งบริษัทฯ ได้ทำการตรวจสอบสถานะของลูกค้ารายนั้นๆ ผ่านธนาคารซึ่งบริษัทขอสินเชื่อ บริษัทฯ จะบันทึกค่าเผื่อนี้สงฆ์จะสูญสำหรับลูกค้าที่ค้างชำระหรือชำระเงินล่าช้ากว่ากำหนด ที่อาจจะเรียกเก็บเงินไม่ได้ โดยพิจารณาจากประสบการณ์การเก็บเงินและวิเคราะห์อายุลูกหนี้ ทั้งนี้การบันทึกต้องเป็นไปตามข้อกำหนดของมาตรฐานบัญชี

### 3.4 ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงขึ้น

จากการที่ภาคอุตสาหกรรมก่อสร้างและงานวิศวกรรมงานระบบมีการแข่งขันที่สูงขึ้น รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของจำนวนบริษัทรับเหมาก่อสร้างส่งผลให้ในปัจจุบันมีการแข่งขันประมูลงานสูงขึ้นกว่าเดิม ทำให้ผู้รับเหมาบางรายอาจลดราคามูลค่างานลงเพื่อให้ชนะการประมูล การแข่งขันดังกล่าวอาจทำให้กำไรขั้นต้นของอุตสาหกรรมการก่อสร้างและของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตามบริษัทมีการลดความเสี่ยง โดยการเลือกประมูลงานที่บริษัทมีความชำนาญและสามารถควบคุมต้นทุนได้ เพื่อที่จะรักษาระดับกำไรขั้นต้นในอัตราที่เหมาะสม รวมถึงการพัฒนาความสามารถของบุคลากร และระบบการทำงานที่สามารถรองรับกับความต้องการของลูกค้าให้ดีขึ้น เพื่อสร้างความมั่นใจและความน่าเชื่อถือในผลงานของบริษัท

นอกจากนี้ จากการที่บริษัทฯ ให้บริการงานก่อสร้างได้หลากหลายรูปแบบ อาทิเช่น งานโครงสร้าง งานสถาปัตยกรรม งานระบบวิศวกรรมไฟฟ้าและสุขาภิบาล รวมทั้งงานระบบความปลอดภัย เป็นต้น ตลอดจนบริษัทฯ สามารถทำงานได้หลากหลายประเภทอาคาร อาทิเช่น งานก่อสร้างสาธารณูปโภค อาคารทั่วไปและอาคารสูง โรงพยาบาล และโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ เป็นต้น จากผลงานก่อสร้างหลายโครงการในช่วงที่ผ่านมา ทำให้บริษัทฯ ได้รับความเชื่อถือจากบริษัทวิศวกรที่ปรึกษารวมถึงเจ้าของโครงการต่างๆ ซึ่งเห็นถึงศักยภาพและคุณภาพงานของบริษัทฯ จึงเสนอให้บริษัทฯ เข้าร่วมประมูลงานในโครงการใหม่ ๆ เสมอมา ในส่วนธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจ ที่มีการแข่งขันกันสูงเนื่องมาจากมีผู้ประกอบการในตลาดมากมาย ทำให้ปริมาณการก่อสร้างบ้านและคอนโดมิเนียมมีการขยายตัวมากจนทำให้จำนวนหน่วยที่ผลิตมีปริมาณมากกว่าความต้องการซื้อในภาคอสังหาริมทรัพย์ ในขณะที่กำลังซื้อภาคเอกชนลดลงอย่างมาก อันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจ และการลงทุนของภาคเอกชนอยู่ในเกณฑ์ต่ำ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญในการแสวงหา Location ที่เป็นเลิศเป็นที่นิยมและยังคงมีความต้องการของลูกค้าเพื่อการลงทุนต่อไป

### 3.5 ความเสี่ยงจากการสูญเสียบุคลากร

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างทั่วไปและงานระบบวิศวกรรมไฟฟ้า เป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยผู้มีความรู้ความเชี่ยวชาญในการออกแบบ วางแผน และควบคุมการก่อสร้างตามแบบแผนที่กำหนดไว้ ซึ่งได้แก่ วิศวกรในระดับผู้อำนวยการโครงการ ผู้จัดการโครงการ และวิศวกรผู้ควบคุมงาน ดังนั้น หากบริษัทสูญเสียบุคลากรเหล่านี้ไปอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานและความสามารถในการแข่งขันของบริษัทได้ ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการบริหารทรัพยากรบุคคลที่ดีและมีการให้ผลตอบแทนและสวัสดิการแก่พนักงานอย่างเหมาะสม

### 3.6 ความเสี่ยงจากนโยบายของภาครัฐ

จากนโยบายทางการเพิ่มอัตราค่าจ้างแรงงาน รวมทั้งการปรับปรุงสวัสดิการทางด้านแรงงานส่วนส่งผลกระทบต่อต้นทุนในการดำเนินการของบริษัทฯ โดยเฉพาะโครงการที่บริษัทได้มีการเสนอราคา และชนะการประมูลก่อนที่จะมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายดังกล่าว ส่งผลต่อประสิทธิภาพการทำการค้าของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทได้พยายามดำเนินการลดต้นทุนการดำเนินการในส่วนอื่นๆ เพื่อชดเชยค่าใช้จ่ายด้านแรงงานที่เพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตามสำหรับโครงการใหม่ๆ ทางบริษัทฯ ได้ทำการปรับปรุงราคาการประมูลงานให้ครอบคลุมกับต้นทุนแรงงานที่เพิ่มขึ้น ซึ่งที่ผ่านมาพบว่าผลกระทบต่อผลการประมูลงานไม่มากนักเนื่องจากเป็นปัจจัยที่กระทบทั้งอุตสาหกรรมการก่อสร้างและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ นอกจากนี้ บริษัทยังได้เพิ่มมาตรการในการคัดสรรแรงงานที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

### 3.7 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ

การขาดแคลนผู้รับเหมาที่มีคุณภาพย่อมส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการให้แล้วเสร็จได้ตามแผนงาน ซึ่งอาจนำไปสู่ต้นทุนการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวโดยมีนโยบายการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพ โดยพิจารณาจากชื่อเสียงประสบการณ์ทำงานและการประเมินผลงานจริงที่ทำ

ให้กับบริษัทฯ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการสานสายสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมา ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ มีผู้รับเหมาที่มีคุณภาพอยู่กับบริษัทฯ อย่างน้อย 10 ราย รวมไปถึง การควบคุมดูแลการทำงานของผู้รับเหมา อย่างเป็นระบบ กล่าวคือ บริษัทฯ จะกำหนดให้โครงการหนึ่งๆ มีผู้รับเหมารับผิดชอบการก่อสร้าง 5 – 6 ราย และ มีแนวทางในการก่อสร้างให้กับผู้รับเหมาทุกรายอย่างชัดเจน โดยการกำหนดการประชุมผู้รับเหมาทุกอาทิตย์ รวมไปถึง มีวิศวกรประจำโครงการเพื่อควบคุมและช่วยแก้ปัญหาหน้างานให้กับผู้รับเหมา ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่าผู้รับเหมาแต่ละราย จะดำเนินงานตามแผนงานที่กำหนดไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพภายใต้มาตรฐานการทำงานที่มีคุณภาพเดียวกัน หากกรณีที่ ผู้รับเหมารายใดไม่สามารถดำเนินงานให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด บริษัทฯ ยังสามารถที่จะจัดหาผู้รับเหมาที่มีคุณภาพรายอื่นเข้ามาทดแทนได้อย่างทันทั่วถึง

### 3.8 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน

จากปัญหาการขาดแคลนแรงงานส่งผลกระทบต่อการค้าและการก่อสร้างของกลุ่มบริษัทที่ผ่านมา ทำให้เกิดปัญหาการก่อสร้างล่าช้าและไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนด อย่างไรก็ดีตามกลุ่มบริษัทได้ตระหนักถึงปัจจัยเสี่ยงนี้ และได้เตรียมแผนการจัดหาแรงงานต่างชาติดังกล่าวเข้ามาทดแทน ประกอบกับนโยบายของภาครัฐที่เปิดเสรีทางการค้าในกลุ่มอาเซียน (AEC หรือ Asian Economic Community) คือการรวมตัวของชาติใน Asian 10 ประเทศ โดยมี ไทย, พม่า, ลาว, เวียดนาม, มาเลเซีย, สิงคโปร์, อินโดนีเซีย, ฟิลิปปินส์, กัมพูชา, บรูไน เพื่อที่จะให้มีผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจร่วมกัน จะทำให้มีผลประโยชน์, อำนาจต่อรองต่างๆ กับคู่ค้าได้มากขึ้น และการนำเข้า ส่งออกของชาติในอาเซียนก็จะเปิดเสรีมากขึ้น) ต้นทุนในส่วนของการจ้างแรงงานก็จะต่ำลง สามารถช่วยบรรเทาปัญหาขาดแคลนแรงงานมิให้มีผลกระทบต่อการค้าของกลุ่มบริษัทได้ ประเทศไทยจะได้รับผลดีจากแรงงานราคาถูกเคลื่อนย้ายเข้าประเทศ ซึ่งจะมี ชาวพม่า, ลาว, กัมพูชา เข้ามาทำงานในไทยมากขึ้น แต่ทั้งนี้ภาครัฐต้องมีมาตรการในการควบคุมและรับมือกับปัญหาสังคมที่อาจตามมา เช่นอาชญากรรม ที่อาจจะเพิ่มขึ้นตามมาด้วย

### 3.9 ความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบ ข้อบังคับ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีความเสี่ยงที่อาจพบได้ เช่น การถูกจำกัดประโยชน์ในการใช้พื้นที่ในการก่อสร้างอาคารบางประเภท เขตจำกัดความสูง ระยะถอยร่นของอาคาร รวมทั้งปัญหาพิพาทแนวเขตที่ดินกับเจ้าของที่ดินข้างเคียงตลอดจนปัญหาการร้องเรียนระหว่างการก่อสร้าง หรือการถูกเวนคืนที่ดินเพื่อการก่อสร้างสาธารณูปโภคของภาครัฐ หรือปัญหาอันเกิดจากการแก้ไขกฎหมาย ประกาศ และข้อกำหนดต่างๆ ของทางราชการที่มีผลบังคับใช้ในช่วงที่บริษัทฯ ถือครองที่ดินแล้ว แต่อยู่ระหว่างการเตรียมงานเพื่อขออนุญาตต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแนวทางลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยก่อนที่จะเริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ จะต้องมีการตรวจสอบข้อจำกัดทางกฎหมาย และข้อบังคับต่างๆ ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในด้านการใช้ประโยชน์ที่ดินว่ามีข้อควบคุมใดๆ บ้างที่มีผลต่อแนวทางการพัฒนาที่บริษัทฯ กำหนดขึ้นบนที่ดินแปลงนั้นๆ

### 3.10 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดิน

การที่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างเร่งเปิดโครงการใหม่ ในขณะที่ที่ดินที่มี Location เป็นที่ต้องการของลูกค้าน้อยลง ผลักดันให้ราคาที่ดินและต้นทุนการประกอบธุรกิจเพิ่มขึ้น และผลักดันให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้นตามไปด้วย ซึ่งจะทำให้อำนาจการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคลดลง กอปรกับนโยบายของรัฐบาลในการพัฒนาและลงทุนในระบบขนส่งมวลชน อาทิเช่น โครงการรถไฟฟ้าสายสีชมพู สายสีส้ม เป็นสาเหตุให้ราคาของที่ดินปรับตัวสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ซึ่งในบางพื้นที่ราคาที่ดินปรับตัวขึ้นไปสูงกว่ากำลังซื้อของประชาชนในบริเวณดังกล่าว

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเลือกซื้อที่ดินตามแนวรถไฟฟ้า BTS หรือรถไฟฟ้าใต้ดิน เพื่อสำหรับการทำโครงการคอนโดมิเนียม และบริเวณปริมณฑลที่ชุมชนมีศักยภาพในการเจริญเติบโต ใกล้แหล่งที่ทำงาน และเพื่อลดความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจ และการเมือง บริษัทจึงมีนโยบายที่จะซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาในทันที นอกจากนั้นการเกิดขึ้นของ AEC จะเปิดโอกาสให้ความต้องการอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ต่างๆ เพิ่มขึ้นเช่นกัน

### 3.11 ความเสี่ยงจากเหตุการณ์ที่อยู่นอกเหนือการคาดการณ์และคดีฟ้องร้องที่อาจจะเกิดขึ้น

โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นโครงการที่เกี่ยวข้องกับกฎหมายหลายฉบับ และมีความซับซ้อนมาก หากขาดความรอบคอบอาจนำมาซึ่งความเสียหายอย่างใหญ่หลวงต่อแผนการดำเนินงานของบริษัทฯ ตัวอย่างเช่น การใช้ประโยชน์ที่ดินที่เปลี่ยนแปลงไปตาม พรบ. ผังเมืองรวม ที่มีการปรับปรุงใหม่ อาจส่งผลให้แปลงที่ดินที่บริษัทจัดซื้อ ไม่สามารถดำเนินการได้ตามที่วางแผนไว้

### 3.12 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นธุรกิจที่ได้รับผลกระทบโดยตรงจากการภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง โดยปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทส่วนใหญ่เป็นลูกค้าระดับกลางถึงระดับบน จึงอาจได้รับผลกระทบในทางลบจาก การเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจไม่มากนัก อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแนวทางในการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยการวางแผน และกำหนดนโยบายให้สอดคล้องกับสถานะเศรษฐกิจในแต่ละช่วง โดยบริษัทฯ มีการทำสำรวจและวิจัยตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่น่าเชื่อถือ และนำไปใช้ประโยชน์ได้ ซึ่งบริษัทฯ จะนำข้อมูลดังกล่าวมาวิเคราะห์อย่างเป็นระบบโดยทีมงานผู้มีประสบการณ์ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างต่อเนื่องและครบถ้วนในทุกมุมมอง ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบ ที่พักอาศัย ฟังก์ชันการใช้งาน และทำเลที่ตั้ง เป็นต้น

นอกจากนี้ ยังมีการกำหนดลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้สอดคล้องกับการเลือกทำเลและรูปแบบโครงการ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ จะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามกำลังซื้อและความต้องการที่อยู่อาศัยของลูกค้าในระยะเวลาอันใกล้ได้มากที่สุด เพื่อให้ยอดขายของบริษัทฯ มีการเติบโตอย่างมีเสถียรภาพ แม้ในภาวะที่สภาพเศรษฐกิจมีการขยายตัวลดลง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถลดผลกระทบจากความเสี่ยงจากการผันผวนของเศรษฐกิจได้

### 3.13 ความเสี่ยงของการเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

บริษัทฯ จัดว่าเป็นผู้ประกอบการรายใหม่สำหรับการก้าวกระโดดเข้ามาในตลาดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้นการสร้างเชื่อมั่นและความน่าเชื่อถือให้เกิดขึ้นกับสถาบันการเงิน เพื่อขอความสนับสนุนทางด้านแหล่งเงินทุนนั้นจึงเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ และพยายามสร้างผลงานที่ดีให้เกิดขึ้นตามแผนงานที่บริษัทกำหนด พร้อมๆ กับการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง เพื่อประโยชน์ในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำสำหรับการระดมทุนหรือจัดหาเงินทุนที่จะนำมาใช้ดำเนินการอย่างเหมาะสม และลดความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนโครงการในอนาคต

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัท

ประเภท/ ลักษณะทรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)			
		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		31 ธ.ค.59	31 ธ.ค.58	31 ธ.ค.59	31 ธ.ค.58
1. ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	28.04	24.03	28.04	24.03
2. อาคาร	เป็นเจ้าของ	111.94	106.70	111.94	106.70
3. เครื่องมือ เครื่องจักร อุปกรณ์ *	เป็นเจ้าของ	6.47	20.35	6.45	20.25
4. เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้ สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	5.15	5.98	3.78	5.70
5. ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	12.60	3.31	12.60	3.31
6. ส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	0.32	0.49	0.32	0.49
7. หိုင်ตัวอย่าง	เป็นเจ้าของ	2.68	3.28	2.60	3.28
รวม		167.20	164.14	165.73	163.76

หมายเหตุ :

\* เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ส่วนใหญ่ของบริษัทจะใช้เพื่อการทำงานในสายงานวิศวกรรมไฟฟ้าและเครื่องกล ซึ่งลักษณะงานของสายงานนี้ไม่จำเป็นต้องใช้เครื่องมือ เครื่องจักรและอุปกรณ์ขนาดใหญ่ไว้ในการทำงานอย่างต่อเนื่อง อาจจะมีการใช้เป็นครั้งคราว ส่วนงานก่อสร้างที่ต้องใช้เครื่องมือขนาดใหญ่จะใช้วิธีเช่า เช่น รถเครน ทาวเวอร์เครน เป็นต้น หรือในกรณีที่บริษัทให้บริษัทอื่นเช่าช่วงงานก่อสร้าง บริษัทที่เช่าช่วงไปนั้นจะเป็นผู้รับผิดชอบในการดำเนินงาน ซึ่งรวมทั้งการจัดหาเครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ที่ใช้ในดำเนินงานเอง ดังนั้นบริษัทจึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในเครื่องมือเครื่องจักรและอุปกรณ์เท่าใดนัก จะมีเฉพาะเท่าที่จำเป็นเท่านั้น

บริษัทได้นำที่ดินและอาคารและสิ่งปลูกสร้างบางส่วนไปจดจำนองไว้กับสถาบันการเงินเพื่อค้ำประกันวงเงินสินเชื่อต่างๆ ของบริษัท

บริษัทได้ทำสัญญาเช่าที่ดิน / อาคาร เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

คู่สัญญา	สถานที่ตั้ง	เนื้อที่	ระยะเวลาการเช่า	เงื่อนไขการต่อสัญญา
1. นายชลอ เกิดประดิษฐ์	เช่าที่ดิน เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	2 ไร่	1 ม.ค. 59 – 31 ธ.ค. 60	ต่อสัญญา ปีต่อปี
2. บริษัท โกลด์แพลน ดีเวลลอป मेंท์ จำกัด	คลังพัสดุ (กรุงเทพกรีฑา) กรุงเทพฯ	1 ไร่ 1 งาน	15 ม.ค.59 – 14 ม.ค.60 15 ม.ค. 60 – 14 ม.ค. 61	ต่อสัญญา ปีต่อปี
3. บริษัท ส.ชัยวารีห้องเย็น จก.	เช่าที่ดิน โครงการแลนด์มาร์ค มหาชัย	2 ไร่ 196 ตรว.	1 ธ.ค. 58 – 31 ธ.ค. 59 1 ม.ค. 60 – 31 ม.ค. 60 1 ก.พ. 60 – 30 เม.ย. 60	ตามตกลง
4. นางโสน สุขศรี	เช่าที่ดิน โครงการ I.P.M.	2 ไร่	1 ธ.ค. 59 – 30 พ.ย. 60	ต่อสัญญา ปีต่อปี
5. นายปัญญาณ์ ปุณวัฒนวิทย์	เช่าที่ดิน โครงการ ร.พ.ผู้สูงอายุ	3 ไร่	1 ธ.ค. 59 – 30 พ.ย.61	ต่อสัญญา ทุก 2 ปี

คู่สัญญา	สถานที่ตั้ง	เนื้อที่	ระยะเวลาการเช่า	เงื่อนไข การต่อสัญญา
6. นายฉาง ชิง ล่า	เช่าอาคารไอทีเอฟ ทาวเวอร์ ชั้น 20(140/43)	177.14 ตร.ม.	15 ต.ค. 58 – 14 ต.ค. 60	ต่อสัญญา ทุก 2 ปี
7. บริษัท วิงฟูนเตอร์เนชั่นแนล เทรดดิ้ง จำกัด	เช่าอาคารไอทีเอฟ ทาวเวอร์ ชั้น 20 (140/44)	146.54 ตร.ม.	1 ต.ค. 58 – 31 ก.ค. 60	ต่อสัญญา ทุก 2 ปี
8. นายชาง ชิง ขวน	เช่าอาคารไอทีเอฟ ทาวเวอร์ ชั้น 16(140/32)	214.02 ตร.ม.	1 ก.ค. 58 – 30 มิ.ย. 61	ต่อสัญญา ทุก 3 ปี
9. บริษัท ส.ชัยวารีห้องเย็น จก.	เช่าที่ดิน โครงการแลนด์มาร์ค มหาชัย	444 ตรว.	1 พ.ค. 58 – 31 ธ.ค. 61 1 ม.ค. 62 – 31 ธ.ค. 91	ตามตกลง

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดที่มีผลกระทบในเชิงลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

5.1 เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2557 บริษัทฟ็อกซ์เจ้าของโครงการเป็นคดีความแพ่ง ฐานความผิด เรื่อง ผิดสัญญาจ้างทำของ ต่อศาลจังหวัดพระโขนง โดยขอให้ศาลมีคำพิพากษาให้จำเลยชำระเงินค่าจ้างค้างจ่าย เงินค่างานเปลี่ยนแปลงและ เงินประกันผลงานเป็นจำนวน 262,769,063.49 บาท จำเลยได้ฟ้องแย้งโดยขอให้ศาลมีคำพิพากษายกฟ้องบริษัทและให้บริษัทชำระเงินเป็นจำนวน 447,513,061.16 บาท เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2559 ศาลชั้นต้นพิพากษาให้จำเลยชำระเงิน 155,638,116.66 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 15 ต่อปี จากต้นเงิน 137,820,793.02 บาท นับแต่วันถัดจากวันฟ้อง (ฟ้องวันที่ 1 สิงหาคม 2557) เป็นต้นไป จนกว่าจะชำระเสร็จ ให้จำเลยคืนเช็คธนาคาร กรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่สลิบลเลขที่ 3714664 ลงวันที่ 9 ตุลาคม 2555 แก่โจทก์ ให้จำเลยใช้ค่าฤชาธรรมเนียมระหว่างโจทก์กับจำเลยรวม โดยกำหนดค่าทนายความ 500,000 บาท ยกฟ้องแย้งและยกฟ้องจำเลยรวม ค่าฤชาธรรมเนียมระหว่างโจทก์กับจำเลยรวมและค่าฤชาธรรมเนียมฟ้องแย้งเป็นพับ จำเลยยื่นอุทธรณ์ พร้อมขอทุเลาการบังคับคดี ขณะนี้คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์ ซึ่งผลที่สุดของคดีไม่สามารถทราบได้ในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารเชื่อว่าจะไม่มีหนี้สินที่เป็นสาระสำคัญเกิดขึ้นจากผลของคดี และบริษัทไม่ได้ตั้งประมาณการหนี้สินที่อาจจะเกิดขึ้นจากการถูกฟ้องร้องดังกล่าว

5.2 เมื่อวันที่ 23 สิงหาคม 2559 บริษัทฟ็อกซ์เจ้าของโครงการเป็นคดีความแพ่ง ฐานความผิด เรื่อง ผิดสัญญาว่าจ้าง ต่อศาลจังหวัดสมุทรปราการ โดยขอให้ศาลมีคำพิพากษาให้จำเลยชำระเงินค่าจ้างค้างจ่าย เงินค่างานเปลี่ยนแปลงและ เงินประกันผลงานเป็นจำนวน 24,618,901.80 บาท ขณะนี้คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลชั้นต้น ซึ่งผลที่สุดของคดีไม่สามารถทราบได้ในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารเชื่อว่าจะไม่มีหนี้สินที่เป็นสาระสำคัญเกิดขึ้นจากผลของคดี และบริษัทไม่ได้ตั้งประมาณการหนี้สินที่อาจจะเกิดขึ้นจากการถูกฟ้องร้องดังกล่าว

5.3 เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2559 บริษัทฟ็อกซ์เจ้าของโครงการแห่งหนึ่งเป็นคดีความอาญา ฐานความผิด เรื่อง พระราชบัญญัติว่าด้วยความผิดอันเกิดจากการใช้เช็ค พ.ศ. 2534 ต่อศาลแขวงพระนครใต้ ขณะนี้คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาคดีของศาลชั้นต้น ซึ่งผลที่สุดของคดีไม่สามารถทราบได้ในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารเชื่อว่าจะไม่มีหนี้สินที่เป็นสาระสำคัญเกิดขึ้นจากผลของคดี และบริษัทไม่ได้ตั้งประมาณการหนี้สินที่อาจจะเกิดขึ้นจากการถูกฟ้องร้องดังกล่าว

5.4 บริษัทถูกฟ้องร้องจากผู้ขาย (โจทก์) เมื่อวันที่ 16 กันยายน 2558 บริษัทได้ถูกบริษัท สยาม แกรนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (“โจทก์”) ฟ้องศาลแพ่งตามคดีหมายเลขคดีที่ พ2206/2558 เพื่อให้บริษัท 1) ส่งมอบเอกสารต้นฉบับสัญญาจ้างฉบับผู้รับจ้างลงวันที่ 13 สิงหาคม 2557 เอกสารยินยอมให้โอนโอนจากธนาคารในประเทศแห่งหนึ่ง ต้นฉบับโฉนดที่ดินที่ตั้งอยู่ที่อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี รวม 20 แปลง พร้อมเอกสารหนังสือขอมอบอำนาจโอนที่ดินของโจทก์ 2) ชำระเงินจำนวน 500,000 บาท แก่โจทก์ พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของเงินต้นดังกล่าว นับจากวันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเงินจำนวนดังกล่าวครบถ้วน และ 3) ชำระค่าเสียหายต่อเนื่องเป็นรายเดือนๆละ 1.3 ล้านบาท นับจากวันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าบริษัทจะคืนโฉนดแปลงดังกล่าวให้แก่โจทก์ได้ ต่อมาเมื่อวันที่ 26 ตุลาคม 2558 บริษัทได้ให้การต่อศาลและฟ้องแย้งต่อศาลแพ่งตามคดีดังกล่าว เพื่อให้ (1) ให้โจทก์และผู้ถือหุ้นท่านหนึ่งของโจทก์โอนกรรมสิทธิ์ในโฉนดที่ดินตามสัญญาจะซื้อจะขายทรัพย์สินโครงการสยามธารามันตรา (60 โฉนด) โครงการเวนิสตะวันออก (6 โฉนด) และโครงการอเมริกันทาวน์ (150 โฉนด) (2) หากโจทก์หรือผู้ถือหุ้นของโจทก์ไม่สามารถดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินให้แก่บริษัทตามข้อ (1) ครบถ้วน ให้โจทก์และผู้ถือหุ้นของโจทก์จ่ายเงินที่บริษัทชำระไปแล้วจำนวนเงิน 521.6 ล้านบาท ให้แก่บริษัท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของเงินต้นจำนวนเงิน 515.8 ล้านบาท นับจากวันฟ้องแย้งเป็นต้นไปจนกว่าโจทก์และผู้ถือหุ้นของโจทก์จะชำระให้แก่บริษัทเสร็จสิ้น และ (3) ให้โจทก์และผู้ถือหุ้นของโจทก์ชำระเงินค่าเสียหายจำนวนเงิน

751.4 ล้านบาท ให้แก่บริษัท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของเงินต้นจำนวนเงิน 743.0 ล้านบาท นับจากวันฟ้อง แฉ่งเป็นต้นไปจนกว่าโจทก์และผู้ถือหุ้นของโจทก์จะชำระให้แก่บริษัทเสร็จสิ้น ผลในที่สุดของเรื่องเหล่านี้ยังไม่สามารถ ทราบได้ในปัจจุบัน บริษัทบันทึกเงินที่จ่ายซื้อโครงการดังกล่าวและต้นทุนค่าก่อสร้างเพิ่มเติมในโครงการดังกล่าวจำนวนเงิน รวม 466.34 ล้านบาท ไว้เป็นส่วนหนึ่งของ “เงินจ่ายล่วงหน้าค่าซื้อโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อพัฒนา” ในงบแสดงฐานะ การเงินรวมและงบแสดงฐานะการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

5.5 บริษัทฟ้องบริษัท สยาม แกรนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัดและกรรมการผู้มีอำนาจเป็นคดีความอาญา ฐานความผิด เรื่อง โกงเจ้าหนี้ ต่อศาลแขวงชลบุรี ของโครงการสยามธารามันตราและเวนชตะวันตก กรณีนำทรัพย์สินที่พิพาทไปขาย ให้แก่บุคคลภายนอก ขณะนี้คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาคดีของศาลชั้นต้น ซึ่งผลที่สุดของคดีไม่สามารถทราบได้ในปัจจุบัน

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 รายละเอียดบริษัท

ชื่อบริษัท	: บริษัท อีเอ็มซี จำกัด (มหาชน)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 140/66-67 อาคารไอทีเอฟทาวเวอร์ ชั้น 28-30 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ดำเนินธุรกิจทางด้านวิศวกรรมงานก่อสร้างและการวางระบบไฟฟ้าเครื่องกลในแขนงต่าง ๆ ที่ครบวงจร และธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107538000321
โทรศัพท์	: 02-615-6100
โทรสาร	: 02-615-6128-30
Website	: <a href="http://www.emc.co.th">www.emc.co.th</a>
ทุนจดทะเบียน	: 12,492,179,374 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 8,433,734,716 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	: 1 บาท ต่อหุ้น

### 6.2 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ลำดับ	ชื่อบริษัท	สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	ทุนชำระแล้ว	ทุนจดทะเบียน	จำนวนหุ้นที่จำหน่าย	มูลค่าที่ตราไว้
บริษัทย่อย ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้เช่า และอาคารชุดพักอาศัย						
1	บริษัท สัจจา บางแสน คอนโดมิเนียม จำกัด	100%	4,000,000	4,000,000	400,000	10
2	บริษัท ริช แมน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	100%	5,000,000	5,000,000	500,000	10
3	บริษัท นอร์ท พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	100%	4,000,000	4,000,000	400,000	10
4	บริษัท สยามบางกอก ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	100%	20,000,000	20,000,000	2,000,000	10
5	บริษัท อิมพีเรียลแลนด์ จำกัด	100%	110,000,000	110,000,000	1,100,000	100
บริษัทย่อย ทำธุรกิจทางด้านการขอรับสัมปทานจากส่วนราชการ และรัฐวิสาหกิจ ในการประกอบกิจการรับเหมาก่อสร้าง และรับงานโยธาทุกชนิด						
1	บริษัท บิอาร์ ก่อสร้าง จำกัด	51%	60,000,000	60,000,000	60,000	1,000
บริษัทร่วม ทำธุรกิจ รับเหมา ก่อสร้างงานวิศวกรรมงานระบบ						
1	บริษัท ชันเคน – อีเอ็มซี จำกัด	48%	40,000,000	40,000,000	400,000	100

### 6.3 บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

- นายทะเบียนหลักทรัพย์
  - บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ 02-229-2800

โทรสาร 02-654-5427

Call Center 02-229-2888

Website : [www.tsd.co.th](http://www.tsd.co.th)

• ผู้สอบบัญชี

1. นางสาวชูชาน	เอี่ยมวณิชชา	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 4306 และ/ หรือ
2. นายสุชาติ	พานิชย์เจริญ	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 4475 และ/ หรือ
3. นางสาวยุพิน	หุ้มใจ	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 8622 และ/ หรือ
4. นางสาวชินดา	ชมเมิน	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 7570 และ/ หรือ
5. นางสาววันดี	เอี่ยมวณิชชา	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 8210 และ/ หรือ
6. นายเกียรติศักดิ์	วานิชย์ห่านนท์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 9922

บริษัท เอส พี ออดิท จำกัด

503/31 อาคารเคเอสแอลทาวเวอร์ ถนนศรีอยุธยา แขวงถนนพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ 02-642-6172-4

โทรสาร 02-642-6253

อีเมล : [spaudit@asianet.co.th](mailto:spaudit@asianet.co.th)

• ที่ปรึกษาทางกฎหมาย

- สำนักงานที่ปรึกษากฎหมาย อาร์แอนด์เค

เลขที่ 69 ซอยภาษี 2 ถนนเอกมัย แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ 092-832-0199

- สำนักงานทนายความ ศรีสำราญ

เลขที่ 40/131 หมู่บ้านกฤติญา 3 หมู่ที่ 8 ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120

โทรศัพท์ 081-939-5330 โทรสาร 02-938-7515-7