

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 และชุมชนแวดล้อมโครงการให้เติบโตไปพร้อมกัน

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 รวมทั้งการรักษาสุขภาพแวดล้อมในบริเวณพื้นที่การก่อสร้าง เพื่อมิให้เกิดผลกระทบต่อชุมชนข้างเคียง
5. บริษัทได้ให้ความสำคัญกับบุคลากรของบริษัท เสริมสร้างและพัฒนาศักยภาพของบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถอยู่ตลอดเวลา โดยเน้นทั้งการอบรมจากภายนอกและการอบรมภายใน (In House) ที่

มีประสิทธิภาพ โดยมุ่งเน้นการจัดการการพัฒนาในด้านทักษะเฉพาะทางเพื่อเตรียมพร้อมกับการแข่งขันในอนาคต

6. บริษัทมุ่งมั่นในการดำเนินการบริหารจัดการให้บริษัทมีคุณภาพและเป็นไปตามมาตรฐานสากล มีการบริหารงานโปร่งใส ตรวจสอบได้ ภายใต้การกำกับดูแลที่ดีตามหลักธรรมาภิบาล รวมถึงการรักษา ระบบบริหารงานคุณภาพ (ISO 9001 ปี 2008) และพัฒนาระบบสารสนเทศด้วยเทคโนโลยีทันสมัย เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการปฏิบัติงานที่ดี

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงการจัดการโครงสร้างการถือหุ้นโครงสร้างเงินทุนอย่างมีนัยสำคัญรอบ 3 ปีที่ผ่านมา ดังนี้

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

1. บริษัท สยามบางกอก ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด โดยเข้าทำการซื้อหุ้น 100 %

2. ซื้อโครงการจากบริษัท สยามแกนส์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ดังนี้

- โครงการอเมริกันทาวน์ A และ B

- โครงการสยามธารามันตรา

- โครงการเวนิสต์ตะวันออก

- การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558

ที่ประชุมมีมติให้ออกหุ้นบุคคลในวงจำกัด จำนวน 1,200,000,000 ล้านหุ้น ราคา 0.85 บาท และได้้อนุมัติให้บริษัทเข้าลงทุนในบริษัท อิมพีเรียลแลนด์ จำกัด จาก บริษัท เอื้อวิทยา จำกัด (มหาชน) และได้เปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนจากเดิม 4,719,646,689 บาท เป็น 6,219,646,689 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนใหม่จำนวน 1,500,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด และเพื่อรองรับการปรับสิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ EMC-W4

เมษายน

- กำหนดวันจองซื้อและรับชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนบุคคลในวงจำกัด ครั้งที่ 1/2558 โดยมีนักลงทุนเข้าร่วม จำนวน 650,000,000 หุ้น เป็นเงินทั้งสิ้นที่ได้รับ 552,500,000 บาท ซึ่งบุคคลดังกล่าวไม่มีความสัมพันธ์ และไม่มีคุณสมบัติเป็นบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

- เปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วจาก 3,564,580,836 บาท เป็น 4,214,580,836 บาท เนื่องจากการเพิ่มทุนบุคคลในวงจำกัด จำนวน 650,000,000 หุ้น @ 0.85 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

พฤษภาคม

- มีมติอนุมัติแต่งตั้งแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ลาออก โดยมีมติแต่งตั้ง นางสาววิภาพร สกุลยืนยงสุข รองกรรมการผู้จัดการ สายงานบัญชีและการเงิน ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทนนายชโลธร ลีลามะลิ ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้และแต่งตั้ง นายเศรษฐวัจน์ ตั้งวัชรพงศ์ รองกรรมการผู้จัดการสายงานอสังหาริมทรัพย์ ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทน นายไพบูลย์ ทองระอา ได้ยื่นจดหมายลาออกจากกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม 2558

มิถุนายน

- 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

กันยายน

- 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

- ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 11/2558 เมื่อวันที่ 29 กันยายน 2558 มีมติอนุมัติแต่งตั้งแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ลาออก โดยมีมติแต่งตั้ง

นายกิตติพันธุ์ อูญยามะพันธุ์ ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทน นายตฤณ ปิมหทัยวุฒิ ที่ลาออกจากกรรมการเมื่อวันที่ 28 กันยายน 2558

พฤศจิกายน

- 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

- กำหนดวันจองซื้อและรับชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนในระหว่างวันที่ 23-27 พฤศจิกายน 2558

- เปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วจาก 4,215,021,790 บาท เป็น 8,430,043,580 บาท เนื่องจากการใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 4,215,021,790 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

ธันวาคม

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 14/2558 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2558 ตามที่บริษัท อีเอ็มซี จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่

25 มีนาคม 2558 ให้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท อิมพีเรียลแลนด์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจในโครงการ Station One จากบริษัท เอื้อวิทยา จำกัด (มหาชน) นั้น

บริษัทฯ ขอแจ้งให้ทราบถึงความคืบหน้าในการลงทุนว่า ปัจจุบันยังไม่มีความคืบหน้าในสาระสำคัญ โดยบริษัทยังไม่มีชำระเงินใดๆทั้งสิ้น หากมีความคืบหน้าบริษัทจะแจ้งให้ทราบภายใน ไตรมาสที่ 1/2559

- ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 14/2558 เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2558 มีมติอนุมัติแต่งตั้งแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ลาออก โดยมีมติแต่งตั้ง

นายศุภชัย ลิ้มณศิริ ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทน นายศิริพงศ์ ว่องวุฒิพรชัย ที่ลาออกจากการกรรมการเมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2558

นายสุนันท์ เยี่ยมวานิชนันท์ ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทน นายกฤษณะ สง่าแสง ที่ลาออกจากการกรรมการเมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2558

นายวรวิทย์ ลีนะบรรจง ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทน นายเศรษฐ์วัจน์ ตั้งวัชรพงศ์ ที่ลาออกจากการกรรมการเมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2558

ปี 2559 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

กุมภาพันธ์

- เปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วจาก 8,430,043,580 บาท เป็น 8,433,734,716 บาท เนื่องจากการใช้สิทธิตาม ใบสำคัญแสดงสิทธิ EMC-W4 ครั้งสุดท้าย จำนวน 2,764,899 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

มีนาคม

- นายศุภชัย ลิ้มณศิริ ได้ขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 31 มีนาคม 2559

เมษายน

- นายกิตติพันธ์ อูยามะพันธ์ ได้ขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 30 เมษายน 2559

พฤษภาคม

- นางสาววิภาพร สกุลยืนยงสุข ได้ขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 3 พฤษภาคม 2559

- ดร.จุไรรัตน์ อุณหกะ
- นางสาวณีย์ ศรีไชยชนะสุข
- นายชูพงศ์ ธนเศรษฐกร

ได้ขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการกรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน กรรมการอิสระ โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 27 พฤษภาคม 2559

- นายชุมพล อิศรางกูร ณ อยุธยา ได้ขอลาออกจากตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ

มิถุนายน

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2559 เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2559 มีมติอนุมัติแต่งตั้งแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ลาออก โดยมีมติแต่งตั้ง

นายจิตติชัย แสงทอง ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทน นางสาววิภาพร สกุลยืนยงสุข ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้

นางสาวกาญจน์ณัฐ รัตนศรีบัวทอง ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท นายศุภชัย ลิ้มณศิริ ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้

นายเศรษฐ์วัจน์ ตั้งวัชรพงศ์ ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท นายกิตติพันธุ์ อู๋ยามะพันธ์ ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้

นางสาวเพรามาตร หันตรา ดำรงตำแหน่งกรรมการ ประธานกรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน กรรมการอิสระ แทน ดร.จุไรรัตน์ อุณหะ ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้

นางสาวทวิศรี วิทยาธิปัตย์ ดำรงตำแหน่งกรรมการ กรรมการตรวจสอบ ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน กรรมการอิสระ แทน นางสุนีย์ ศรีไชยชนะสุข ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้

ดร.เขาวรินทร์ ศรีชัยนันท์ ดำรงตำแหน่งกรรมการ กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน กรรมการอิสระ แทน นายชูพงศ์ ธนเศรษฐกร ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้

- นายชุมพล อิศรางกูร ณ อยุธยา ได้ขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท รองประธานกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 30 มิถุนายน 2559

กรกฎาคม

- นายสุนันท์ เยี่ยมวาณิชนันท์ 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 มีมติอนุมัติแต่งตั้งแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ลาออก โดยมีมติแต่งตั้ง

นายภุชณะ สง่าแสง ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทน นายสุนันท์ เยี่ยมวาณิชนันท์ ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้

นายรัฐชัย ภิทยภูมิ ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท นางสาวกาญจน์ณัฐ รัตนศรีบัวทอง ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้

ตุลาคม

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

- **นายบุญทัศน์ สุเมธวานิชย์** ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทน นายชุมพล อิศรางกูร ณ อยุธยา ที่บริษัทขอสงวนตำแหน่งกรรมการไว้

ปี 2560 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

กุมภาพันธ์

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2560 ได้พิจารณาแต่งตั้งผู้ที่ทำหน้าที่รองประธานคณะกรรมการบริษัท โดยขอเสนอให้แต่งตั้ง

- | | |
|--------------------------------|------------------------------------|
| 1. นายรัฐชัย ภิทยภูมิ | รองประธานกรรมการ ลำดับที่ 1 |
| 2. นายวรวิทย์ สันะบรรจง | รองประธานกรรมการ ลำดับที่ 2 |
- ทั้งนี้ขอให้มีผลตั้งแต่วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2560 เป็นต้นไป

มีนาคม

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 14 มีนาคม 2560 มีมติอนุมัติแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ลาออก โดยมีมติแต่งตั้ง **ว่าที่ ร.ต.เมธี อธิธิวิรัชย์** เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท แทน นายจิตติชัย แสงทอง

เมษายน

- ตามที่ทางสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ฉบับที่ 23/2560 ได้แจ้งกล่าวโทษนางสาวณิรุษ ญ ระนอง อดีตรองประธานกรรมการและ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท ไทรทัน โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (TRITN) เดิมชื่อบริษัท โลฟ อินคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (LIVE) นั้น จึงมีผลให้นางสาวณิรุษ ญ ระนอง ได้พ้นจากตำแหน่งกรรมการทันที เพื่อยืนยันและสงวนตำแหน่งกรรมการของคุณิรุษไว้ บริษัทจึงต้องจัดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทและมีมติให้นำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 เพื่อพิจารณายืนยันให้คณะกรรมการของบริษัทประกอบด้วยกรรมการจำนวน 12 คน โดยให้สงวนตำแหน่งกรรมการของคุณิรุษ ญ ระนอง ที่ได้อกจากการเป็นกรรมการบริษัทใน ระหว่างวาระไว้ก่อน

- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น เพื่อพิจารณาอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท โดยการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวนไม่เกิน 2,530,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 1 บาท และจำนวนไม่เกิน 500,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 5 (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ ครั้งที่ 5” หรือ “EMC-W5”) ในกรณีเพิ่มทุน RO ต่ำกว่า 90% ของราคาตลาด

สิงหาคม

- ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท อีเอ็มซี จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 5/2560 เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2560 ได้มีมติให้ความช่วยเหลือทางการเงิน แก่บริษัทชันเคน-อีเอ็มซี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วม จำนวน เงิน 2,500,000 บาท และมีมติ แต่งตั้ง นางอัญชลี ลีนะบรรจง เข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริหาร

พฤศจิกายน

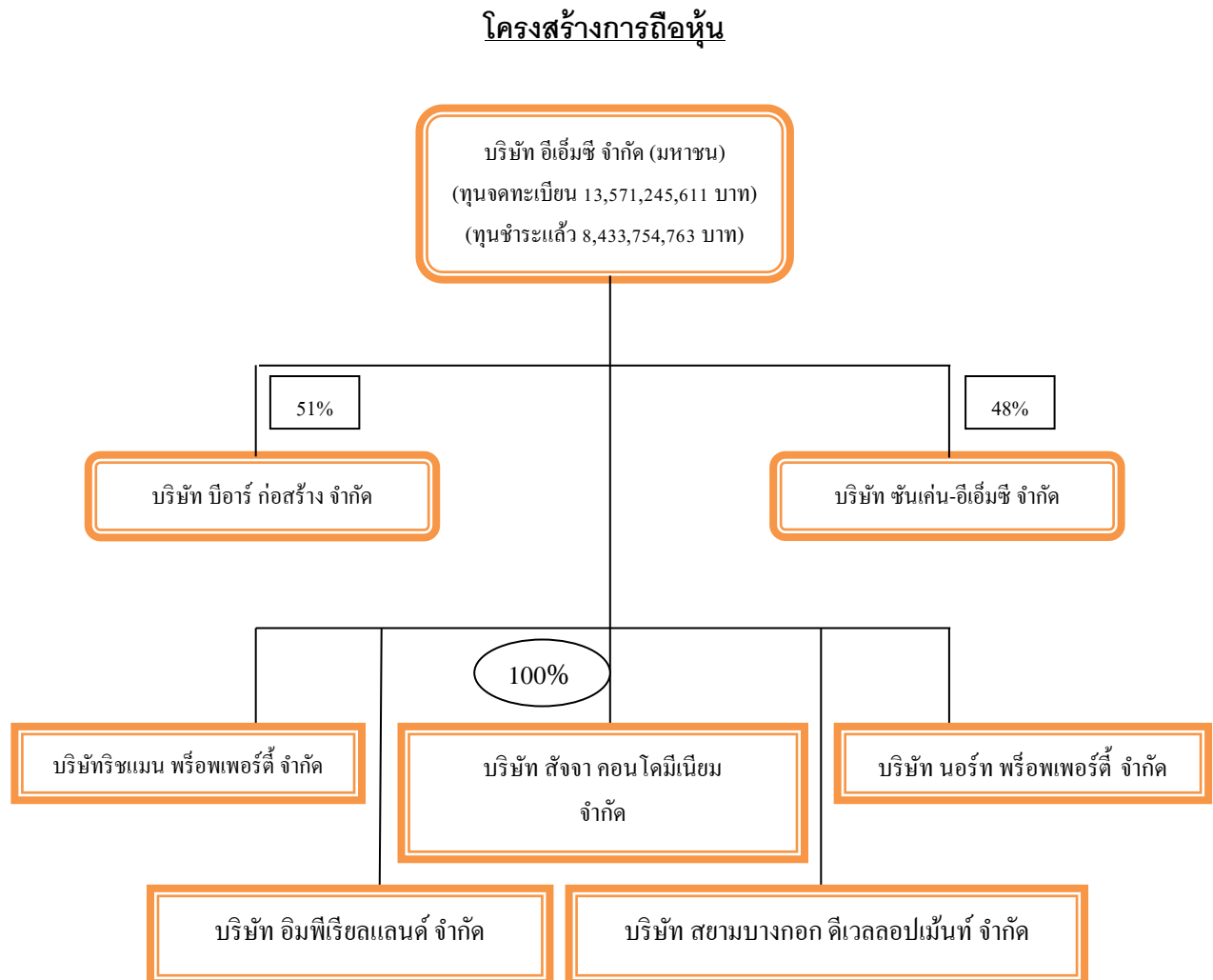
- เปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้วจาก 8,433,734,716 บาท บาท เป็น 8,433,754,763 บาท เนื่องจากการ ใช้สิทธิตาม ใบสำคัญแสดงสิทธิ EMC-W5 ครั้งสุดท้าย จำนวน 20,047 หน่วย มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

- นายเศรษฐ์วิวัฒน์ ตั้งวัชรพงศ์ ได้ขอลาออกจากตำแหน่งกรรมการบริษัท โดยมีผลตั้งแต่วันที่ 30 พฤศจิกายน 2560

1.3 การประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ปัจจุบัน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 กลุ่มบริษัท ประกอบด้วยบริษัทย่อย และบริษัทร่วม ดังแผนภาพต่อไปนี้

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท



บริษัท ปิอาร์ ก่อสร้าง จำกัด (BR) จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดในประเทศเมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2521 ดำเนินธุรกิจทางด้านการขอรับสัมปทานจากส่วนราชการ และรัฐวิสาหกิจ ในการประกอบกิจการรับเหมาก่อสร้าง และรับงานโยธาทุกชนิด ปัจจุบันบริษัทย่อยไม่ได้ดำเนินธุรกิจ

บริษัท ชันเค้น – อีเอ็มซี จำกัด (SANKEN – EMC) บริษัทได้ทำสัญญาร่วมค้ากับบริษัท ชันเค้น เซ็ตสุมิ เคียวโก จำกัด และนายสุเมธ ใจโต เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2556 โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 48 ร้อยละ 49 และร้อยละ 3 ตามลำดับ

บริษัทย่อยดำเนินธุรกิจ รับเหมา ก่อสร้างงานวิศวกรรมงานระบบ ทั้งนี้ในส่วนของอาคารทั่วไป และโรงงานอุตสาหกรรม บริษัท ริชแมน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดในประเทศเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2553 ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในแถบจังหวัดชลบุรี

บริษัท นอร์ท พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัดในประเทศเมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2553 ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในแถบจังหวัดชลบุรี

บริษัท สัจจา คอนโดมีเนียม 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 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้เช่า และอาคารชุดพักอาศัย							
1	บริษัท สัจจา บางแสน คอนโดมีเนียม 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 บิอาร์ 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

การดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทได้มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจอื่นของผู้ถือหุ้นรายใหญ่อย่างมีนัยสำคัญ

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

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

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

ปัจจุบันบริษัท ได้มีทุนจดทะเบียน 12,492,179,374 บาท และรับชำระแล้ว 8,433,734,716 บาท

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัท อีเอ็มซี จำกัด (มหาชน) รอบระยะเวลา 3 ปี แสดงรายละเอียดได้ดังนี้

รายการ	งบการเงินรวม					
	2560		2559		2558	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้						
รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง	559.03	83.27	572.10	88.43	631.83	77.38
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	92.07	13.71	14.81	2.29	145.85	17.86
รายได้ค่าธรรมเนียมที่ปรึกษาโครงการ	1.10	0.16	4.24	0.66	5.48	0.68
รายได้ค่าเช่าและค่าบริการสิทธิการเช่า	7.02	1.05	0.47	0.07	0.00	0
รายได้อื่น						
ดอกเบี้ยรับ	2.07	0.31	8.89	1.37	4.66	0.56
อื่น ๆ	10.08	1.5	46.42	7.18	28.77	3.52
รวมรายได้	671.37	100	646.93		816.59	100
อัตราการเพิ่ม (ลด) รายได้		3.78		-20.78		-55.52

รายการ	งบการเงินเฉพาะกิจการ					
	2560		2559		2558	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้						
รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง	559.03	85.26	572.10	87.68	631.83	88.72
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	10.39	1.58	0.00	0	26.34	3.7
รายได้ค่าธรรมเนียมที่ปรึกษาโครงการ	12.87	1.96	5.26	0.80	5.48	0.77
รายได้ค่าเช่าและค่าบริการสิทธิการเช่า	1.85	0.28	0.00	0	0.00	0
รายได้อื่น						
ดอกเบี้ยรับ	61.91	9.44	49.31	7.56	27.50	3.86
อื่น ๆ	9.60	1.46	25.82	3.96	21.03	2.95
รวมรายได้	655.65	100	652.49	100	712.18	100
อัตราการเพิ่ม (ลด) รายได้		0.48		-8.38		-61.01

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 ประกอบด้วย การออกแบบ และติดตั้งระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบสุขาภิบาล รวมถึงระบบป้องกันอัคคีภัยและดับเพลิง ระบบปรับอากาศและระบายอากาศ สำหรับอาคารประเภทต่างๆ เช่น โรงแรม โรงพยาบาล คอนโดมิเนียมที่พักอาศัย สำนักงาน ห้างสรรพสินค้า โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

ก) ระบบงานไฟฟ้า (Electrical System)

บริษัทมีศักยภาพในการให้บริการติดตั้งระบบงานไฟฟ้าที่หลากหลาย ครบวงจร และครอบคลุมความต้องการของลูกค้า ซึ่งการให้บริการในระบบงานไฟฟ้าประกอบด้วย

- การติดตั้งระบบไฟฟ้า
- การติดตั้งระบบการเตือนและระบบการป้องกันอัคคีภัย
- การติดตั้งระบบเสียง
- การติดตั้งระบบการสื่อสารและโทรคมนาคม

- การติดตั้งระบบสายสัญญาณต่างๆ
- การติดตั้งระบบการรักษาความปลอดภัย
- การติดตั้งระบบการป้องกันฟ้าผ่าและสายล่อฟ้า
- การติดตั้งระบบอาคารอัจฉริยะ หรือระบบการควบคุมการทำงานโดยอัตโนมัติ

ข) ระบบประปาและระบบสุขาภิบาล (Plumbing and Sanitary System)

การให้บริการติดตั้งระบบประปาและระบบสุขาภิบาลของบริษัทครอบคลุมถึงงานออกแบบและติดตั้งระบบบำบัดน้ำเสียในอาคารที่อยู่อาศัย สำนักงาน และโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งการให้บริการในระบบงานประปาและระบบสุขาภิบาลประกอบด้วย

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

ค) ระบบปรับอากาศและระบายอากาศ (Air Conditioning and Ventilation System)

การให้บริการในระบบปรับอากาศและระบายอากาศ ประกอบด้วย

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

โครงการที่เริ่มสัญญาและก่อสร้างในปี 2558-2560

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ลักษณะงาน	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ความคืบหน้า (%)
โรงงานบริษัท เถ้าแก่น้อย ฟู้ดแอนด์มาร์เก็ตติ้ง จำกัด (มหาชน)	สวนอุตสาหกรรม โรจนะ 3 อำเภออุทัย จ.พระนครศรีอยุธยา	Civil, Architecture, M&E	304.11	100.00
Thai Travel Center	แขวง หัวหมาก เขต บางกะปิ กทม.	Civil, Architecture, M&E	137.96	100.00
ก่อสร้างโรงเรียนวชิราวุธวิทยาลัย 2 กลุ่ม (4 อาคาร)	แขวงถนนนครไชย ศรี เขตดุสิต กทม.	Civil, Architecture, M&E	439.11	100.00
โรงพยาบาลผู้สูงอายุบางขุนเทียน	เขตบางขุนเทียน กทม.	Civil, Architecture, M&E	2,782.86	16.10
อาคารผลิตหลังใหม่	นิคมอุตสาหกรรม บางปู จังหวัด สมุทรปราการ	Civil, Architecture, M&E	185.70	88.99
			3,849.74	

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

การตลาดและภาวะการแข่งขัน

1. กลยุทธ์ในการแข่งขัน

กลยุทธ์การตลาดและการแข่งขัน

เพื่อให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ บริษัทฯ จึงวางกลยุทธ์ทางการตลาดและการแข่งขัน
แยกตามสายงานธุรกิจไว้ ดังนี้

1. บริษัทรับเหมาก่อสร้างครบวงจร

บริษัทฯ ได้รับงานก่อสร้างหลากหลายรูปแบบ ประกอบด้วยงานอาคารสูง อาคาร
สำนักงาน อาคารโรงงานต่าง ๆ ส่งผลให้บริษัทเป็นแหล่งรวมผู้บริหารและวิศวกรผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งมี
ศักยภาพในการผลักดันงานของบริษัทฯ และการพัฒนาประสิทธิภาพของงาน เริ่มที่จะสามารถประหยัด
ต้นทุนและลดค่าใช้จ่ายได้ตามนโยบายที่วางไว้ จากประสบการณ์ด้านการก่อสร้างครบวงจร บริษัทฯ จึงมี
ความพร้อมในการเข้าประมูลงานขนาดใหญ่หรืองานรับเหมาแบบเบ็ดเสร็จ (Turnkey) นอกจากนี้บริษัทฯ
ยังมีนโยบายในการขยายงานก่อสร้างในรูปแบบต่าง ๆ เช่น ศูนย์การค้าขนาดเล็กในรูปแบบของ
Community Mall, อาคารโรงพยาบาล รวมทั้งอาคารโรงงานอุตสาหกรรม จากเดิมที่เป็นอาคารสูงทั้งใน
รูปแบบของคอนโดมิเนียมและโรงแรม เพื่อลดความเสี่ยงในการดำเนินงาน

2. บริษัทรับเหมางานระบบชั้นนำของประเทศ

บริษัท อีเอ็มซี จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้างงานระบบวิศวกรรมไฟฟ้า เครื่องกล และสุขาภิบาลครบวงจร มีประสบการณ์และผลงานทางด้านการงานระบบเป็นที่ยอมรับในระดับประเทศ โดยเน้นการทำงานที่มีประสิทธิภาพมีคุณภาพและส่งมอบได้ตรงตามกำหนด ภายใต้ระบบบริหารคุณภาพมาตรฐาน ISO 9001:2008 ที่ได้นำมาใช้ปรับปรุงและพัฒนาระบบงานเดิม

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้พัฒนาระบบการควบคุมต้นทุนทางด้านบัญชี เพื่อให้สามารถติดตามสถานะของต้นทุนได้ตลอดเวลา มีการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง จัดผลตอบแทนพิเศษให้กับทีมงานตามผลงาน ภายใต้แนวคิดการบริหารงานแบบธรรมาภิบาล บริษัทฯ ได้กำหนดกลยุทธ์ในการบริหารเพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพเป็นนโยบายสำคัญในการทำงาน

3. ขยายกลุ่มเป้าหมายสู่ภาครัฐ

เพื่อรองรับนโยบายการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล ทางบริษัทได้จัดตั้งคณะทำงานเพื่อขยายงานก่อสร้างจากภาคเอกชนไปสู่ภาครัฐมากขึ้น ทั้งนี้การขยายตลาดสู่ภาครัฐยังช่วยลดความเสี่ยงในการดำเนินงานจากเดิมที่เป็นงานภาคเอกชนเป็นหลัก รวมทั้งงานในภาครัฐจะได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนหมุนเวียนจากสถาบันการเงินเป็นอย่างดี

4. นโยบายคุณภาพ ประสิทธิภาพ ตรงตามเวลา และความปลอดภัยในการทำงาน

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

5. พันธมิตรทางการค้า

พันธมิตรทางการค้าเป็นปัจจัยสำคัญในการแข่งขันกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างทั้งในประเทศและต่างประเทศ นอกจากจะสร้างพันธมิตรเพื่อรับงานภายในประเทศแล้ว บริษัทฯ ได้เริ่มขยายงานด้านวิศวกรรมระบบไปยังต่างประเทศแล้ว

6. การได้รับความเชื่อถือและไว้วางใจจากลูกค้า

จากผลงานที่มีคุณภาพตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับความเชื่อถือและไว้วางใจจากลูกค้าให้การยอมรับและเชิญเข้าร่วมการประมูลงานใหม่ๆอย่างต่อเนื่องทั้งจากลูกค้ารายเดิม ลูกค้าใหม่ที่ได้รับการแนะนำจากลูกค้ารายเดิม และลูกค้ารายใหม่ที่ได้เห็นผลงานของบริษัทฯ

7. ทีมงานบริหารที่มีประสบการณ์สูง

นอกเหนือจากความสามารถด้านการบริหารแล้ว ทีมงานบริหารของบริษัทฯ ได้สั่งสมความรู้และประสบการณ์การทำงานด้านวิศวกรรมมาเป็นระยะเวลายาวนาน และพัฒนาระบบการบริหารงานอย่างต่อเนื่องเพื่อส่งเสริมประสิทธิภาพของงาน ลดต้นทุน ได้ผลงานที่มีคุณภาพและรวดเร็ว

8. นโยบายการกำหนดราคาของบริษัท

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดราคาอิงกับราคาตลาด โดยการคำนวณราคาต้นทุนของวัตถุดิบ ค่าจ้างแรงงาน ค่าใช้จ่ายในการผลิต และกำไรขั้นต้น บนพื้นฐานของเหตุผล และความยุติธรรมต่อผู้บริโภค

ลักษณะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

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

การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการจะต้องเข้าถึงลูกค้าโดยตรงเป็นส่วนใหญ่ บริษัทฯ จึงได้เพิ่มขีดความสามารถของแผนกพัฒนาธุรกิจ (Business Development : BD) เพื่อติดตามข่าวสารในการเปิดประมูลงานของทั้งภาครัฐและภาคเอกชน โดยที่บริษัทฯ สามารถรับงานภาคเอกชนได้อย่างไม่มีข้อจำกัดในเรื่องของมูลค่าโครงการ ขณะที่โครงการ ของภาครัฐนั้น จะมีข้อกำหนดในการเข้าประมูลงานที่เข้มงวดกว่าภาคเอกชน โดยเฉพาะการกำหนดผลงานการก่อสร้างแล้วเสร็จที่ทางบริษัทได้ดำเนินการมา บริษัทฯ จึงมีนโยบายสะสมผลงานเพื่อใช้สำหรับประมูลงานภาครัฐ โดยขณะนี้บริษัทได้มีผลงานการก่อสร้างซึ่งสามารถเข้าร่วมประมูลงานโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐได้แล้ว และมุ่งเน้นที่จะร่วมประมูลโครงการพิเศษต่างๆ เพื่อสร้างกำไรจากการก่อสร้างได้เพิ่มขึ้น ขณะเดียวกันเพื่อรักษาช่องทางการจัดจำหน่ายงานภาคเอกชน บริษัทฯมีนโยบายรักษาความสัมพันธ์อันดีระหว่าง เจ้าของโครงการ

โดยมีการประเมินผล เป็นระยะๆ เพื่อรักษาสถานลูกค้าเก่าไว้ให้เหนียวแน่น 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 ทั้งนี้ เนื่องจากการใช้นโยบายกระตุ้นภาคการก่อสร้างของภาครัฐ และคาดว่าจะการลงทุนของภาครัฐก็ยังคงจะเป็นปัจจัยหลักที่จะผลักดันการเติบโตของอุตสาหกรรมการก่อสร้างในอนาคต ซึ่งเป็นผลมาจากโครงการลงทุนของภาครัฐที่จะเริ่มดำเนินการในอนาคตและโครงการต่อเนื่องที่อยู่ในระหว่างการดำเนินงานโดยเฉพาะการลงทุนในภาคการคมนาคมขนส่ง และงานพัฒนาระบบสาธารณสุขและการศึกษาที่ยังคงเป็นแรงผลักดันที่สำคัญในภาคการก่อสร้างของภาครัฐ

ลักษณะของผู้ประกอบการที่อยู่ในตลาดการแข่งขันเดียวกัน

1. ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมงานระบบวิศวกรรมไฟฟ้าและเครื่องกลขนาดใหญ่และขนาดกลาง

เป็นผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในการดำเนินงานในสายงานวิศวกรรมไฟฟ้าและเครื่องกลมายาวนาน มีผลงานเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง โดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้เข้าประมูลงานในฐานะผู้รับเหมาหลัก ได้แก่ บริษัท อีเอ็มซี จำกัด (มหาชน), บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน),

บริษัท จาร์ดีน เอ็นจิเนียริง จำกัด, บริษัท เอ็ม อี ซี ที จำกัด, บริษัท ไทยศิลา (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 ประสิทธิภาพและความเชี่ยวชาญในงานก่อสร้างและติดตั้งงานวิศวกรรมแต่ละประเภท

บริษัทฯ จะบริหารจำนวนวิศวกรและจำนวนผู้รับเหมาช่วงในแต่ละโครงการเพื่อให้โครงการทั้งหมดที่บริษัทกำลังดำเนินการอยู่ในขณะหนึ่งสามารถส่งมอบได้ภายในกำหนดเวลา โดยโครงการจะต้องมีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า

ข้อมูลเกี่ยวกับวัตถุดิบ

ก. วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการดำเนินงาน

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการดำเนินงานด้านวิศวกรรมก่อสร้างทั่วไป งานวิศวกรรมก่อสร้างสาธารณูปโภคพื้นฐานและงานวิศวกรรมสิ่งแวดล้อม และงานด้านวิศวกรรมในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีและพลังงาน จะเป็นวัตถุดิบทั่วไปที่ใช้ในการก่อสร้าง เช่น เหล็กเส้น เหล็กรูปพรรณ คอนกรีต ปูนซีเมนต์ วัสดุผิวพื้น วัสดุผนังและผิวพื้น วัสดุบุเชิงผนัง วัสดุฝ้า ไม้ ประตูหน้าต่าง สี วัสดุประกอบหลังคา แต่จะมีวัตถุดิบบางชนิดที่จะแตกต่างกันไปตามลักษณะของสายงาน และความต้องการของลูกค้า

วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการดำเนินงานด้านวิศวกรรมระบบไฟฟ้าและเครื่องกล สามารถแบ่งตามสายงาน โดยมีรายละเอียดดังนี้

- ระบบไฟฟ้า : สายไฟฟ้า ท่อไฟฟ้า หม้อแปลงไฟฟ้า เครื่องกำเนิดไฟฟ้า BUS DUCT ตู้จ่ายไฟฟ้า ปลั๊กไฟ โคมไฟ อุปกรณ์ระบบสื่อสาร อุปกรณ์แจ้งเหตุเพลิงไหม้ อุปกรณ์ระบบเสียง อุปกรณ์ระบบเสาอากาศทีวี อุปกรณ์ระบบโทรทัศน์ วงจรปิด อุปกรณ์ระบบรักษาความปลอดภัย
- ระบบสุขาภิบาลและดับเพลิง : ท่อพีวีซี ท่อเหล็กอาบสังกะสี ท่อเหล็กดำ วาล์วเปิดปิดน้ำ บัมพ์น้ำ ถังบำบัดน้ำเสีย สุขภัณฑ์ ถังดับเพลิง ตู้เก็บสายดับเพลิง หัวจ่ายน้ำดับเพลิง บัมพ์จ่ายน้ำดับเพลิง
- ระบบปรับอากาศ : ท่อน้ำ ท่อน้ำยาแอร์ ท่อลมเย็น ท่อลมระบายอากาศ หัวจ่ายลมเย็นเครื่องปรับอากาศ พัดลมระบายอากาศ หอพักลมเย็น เครื่องผลิตน้ำเย็น บัมพ์น้ำเย็น

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 บัมพ์ดับเพลิง ตู้สัญญาณเตือนไฟ

3.2 ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม

การดำเนินงานของบริษัทฯ ในด้านการก่อสร้างทั่วไปก่อให้เกิดผลกระทบในเชิงสิ่งแวดล้อม ต่อชุมชนใกล้เคียงสถานที่ก่อสร้างบ้าง ในด้านของปัญหาเรื่องฝุ่น เสียงและการสั่นสะเทือน ซึ่งบริษัทฯ มีนโยบายที่จะลดขนาดและผลกระทบที่มีต่อชุมชนที่อาศัยอยู่บริเวณใกล้เคียงกับสถานที่ก่อสร้างให้น้อยที่สุด เช่น

- การใช้ผ้าใบคลุมกันฝุ่นในขณะกำลังดำเนินการก่อสร้าง
- การทำความเข้าใจและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้ที่อาศัยและดำเนินชีวิตอยู่ในบริเวณที่บริษัทฯ ดำเนินการอยู่
- โครงการที่มีความเสี่ยงได้ทำประกันภัยเพื่อป้องกันความเสียหายคุ้มครองภัยทุกชนิด (All Risks)

4. โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ปี 2560

บริษัทมีโครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินงานคิดเป็นมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 2,968.56 ล้านบาท โดยมีมูลค่างานคงเหลือทั้งสิ้น 2,355.36 ล้านบาท ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อโครงการ	มูลค่าสัญญา (ล้านบาท)	มูลค่างานคงเหลือ (ล้านบาท)
โรงพยาบาลผู้สูงอายุบางขุนเทียน	2,782.86	2,334.92
อาคารผลิตหลังใหม่	185.70	20.44
รวม	2,968.56	2,355.36

2. สายงานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ลักษณะธุรกิจ แยกตามผลิตภัณฑ์ ได้ดังนี้

2.1 ธุรกิจอาคารชุดพักอาศัย

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



โครงการ นอร์ท บีช รีสอร์ท ปัจจุบันได้จดทะเบียนอาคารชุดโดยใช้ชื่อว่า นอร์ท บีช : เป็น อาคารพักอาศัย 6 ชั้น จำนวน 2 อาคาร ก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2560 มีพื้นที่ขาย 200 ยูนิต ภายใต้ บริษัท ริชแมน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด และเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดให้แก่ลูกค้าตั้งแต่กลางเดือนมกราคม 2561



โครงการ นอร์ท แลนด์ คอนโดมิเนียม : ปัจจุบันได้เปลี่ยนชื่อโครงการเป็น ปาล์มมิโอ ซึ่งเป็นอาคารชุดพักอาศัย 8 ชั้น จำนวน 3 อาคาร เริ่มก่อสร้างแล้ว เมื่อต้นปี 2558 ภายใต้บริษัท สัจจาบางแสน คอนโดมิเนียมจำกัด ที่ดินส่วนที่เหลือรอการพัฒนาหรือเพื่อการขายต่อไป

นอกจากนี้บริษัทยังได้มีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ภายใต้ชื่อบริษัท อีเอ็มซี จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบด้วย



โครงการ URBITIA เป็นโครงการคอนโดมิเนียม (Low Rise) 8 ชั้น จำนวน 130 ยูนิต ในซอยสุขุมวิท 36 ซึ่งห่างจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสทองหล่อเพียง 230 เมตร ขนาด เริ่มต้นตั้งแต่ 28 – 97 ตารางเมตร เปิดให้จองสิทธิ์การซื้อในต้นปี 2559 ปัจจุบันโครงการอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้าง ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จ และเริ่มส่งมอบห้องชุดให้แก่ลูกค้าได้ภายในไตรมาสที่ 3 ของปีนี้

นอกจากโครงการที่ได้กล่าวถึงข้างต้น ทางบริษัทมีแผนจะพัฒนาโครงการที่พักอาศัยเพิ่มขึ้นในปี 2560 บนที่ดินในทำเลบริเวณใกล้กับระบบขนส่งมวลชนที่มีอยู่ในปัจจุบัน และจะมีขึ้นในอนาคต รวมทั้งในต่างจังหวัดที่เป็นศูนย์กลางธุรกิจและแหล่งท่องเที่ยว ซึ่งเป็นทำเลใหม่ที่มีศักยภาพและมีความต้องการบ้านพักอาศัยสูงเพื่อเป็นการขยายธุรกิจเข้าสู่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างเต็มตัว ด้วยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญทางด้านการก่อสร้างมากกว่า 37 ปี ทำให้บริษัทมีความพร้อมเป็นอย่างมากที่จะดำเนินธุรกิจและผันตัวเองไปเป็นนักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

2.2 ธุรกิจจัดสรรบ้านและที่ดิน

ในเดือนมีนาคม 2558 เพื่อเป็นการรับรู้รายได้ที่รวดเร็วขึ้น และลดความเสี่ยงทางธุรกิจในระยะเริ่มต้น บริษัทจึงได้ทำการเข้าซื้อกิจการจากผู้ประกอบการเดิมที่มีความชำนาญในพื้นที่นั้นๆ และบริษัทสามารถทยอยรับรู้รายได้บางส่วนตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 ปี 2558 โดยบริษัทได้ลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทโครงการบ้านพักอาศัยในลักษณะแนวราบในรูปแบบของทาวน์โฮม (Townhome) พร้อมการพัฒนาสาธารณูปโภคต่างๆ ในโครงการ ซึ่งเป็นโครงการที่ตั้งอยู่บนที่ดินแถบจังหวัดชลบุรี โดยโครงการที่ทางบริษัทได้เข้าซื้อได้แก่



โครงการ สยามอโยธยารีสอร์ท : เป็นทาวน์โฮม (Townhome) 3 ชั้นและ 2 ชั้น จำนวนทั้งสิ้น 251 ยูนิต 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 โดยแบ่งเป็นสัญญาก่อสร้าง 4 ปี และสัญญาจัดหาผลประโยชน์ที่ดิน 30 ปี โดยได้ลงนามในสัญญา และมีผลตั้งแต่วันที่ 2 มกราคม 2558 ที่ผ่านมาซึ่งบริษัทมีแผนพัฒนาเป็นโครงการคอมมูนิตี้ มอลล์ ภายใต้โครงการ แลนด์มาร์ค มหาชัย ประกอบด้วยอาคารพลาซ่า ขนาดพื้นที่ขาย 6,607 ตร.ม และ อาคารพาณิชย์ จำนวน 101 ยูนิต ขนาดพื้นที่ 21,210 ตร.ม โดยเริ่มขายในไตรมาส 2 ของปี 2558 ปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้าง และพร้อมจะส่งมอบให้แก่ลูกค้าได้ในต้นปีนี้เช่นกัน

ในเดือนตุลาคม 2559 บริษัทได้ทำการเข้าซื้อกิจการจากบริษัท อิมพีเรียล แลนด์ จำกัด เนื่องด้วยทำเลที่ตั้งของโครงการที่ตั้งอยู่บนถนนเจริญกรุง ติดกับ วัดมิ่งกรมลาวาส หรือ วัดเล่งเน่ยยี่ และอยู่ห่างจากรถไฟฟ้าใต้ดิน สถานีวัดมังกร เพียง 110 เมตร อีกทั้งโครงการอยู่ใกล้ย่านเศรษฐกิจ 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

การตลาดและภาวะการแข่งขัน

1. กลยุทธ์ในการแข่งขัน

กลยุทธ์การตลาดและการแข่งขัน

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยซึ่งประกอบด้วยผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวนมากและหลากหลายขนาด ประกอบกับพฤติกรรมและกระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในปัจจุบัน ที่ใช้เหตุผลมาใช้ประกอบการตัดสินใจ เช่น ราคาที่อยู่ในความสามารถชำระได้ ทำเลที่ตั้งตรงความต้องการคุณภาพและมาตรฐานของบ้าน อาคารที่พักอาศัย รูปแบบโครงการและแบบบ้าน และการจัดฟังก์ชันใช้สอยภายในบ้านหรือภายในห้อง ภายในอาคารที่ตอบสนองความต้องการ รวมทั้งชื่อเสียงของผู้ประกอบการ เป็นต้น ทำให้ผู้ประกอบการต่างๆ มีการแข่งขันกันทั้งในด้านการออกแบบ คุณภาพของสินค้าและบริการ สภาพแวดล้อมและสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ รวมทั้งการแข่งขันกันในด้านราคาในบางกลุ่มสินค้า ซึ่งถือได้ว่าบริษัท มีคู่แข่งหลายรายทั้งที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และยังมีบริษัทที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และผู้ประกอบการรายย่อยอื่นๆ อีกมาก ซึ่งการเป็นคู่แข่งจะขึ้นอยู่กับลักษณะสินค้า รูปแบบและคุณภาพสินค้า ทำเลที่ตั้งของโครงการ และราคาสินค้า บริษัทฯ มีศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ โดยกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทฯ ไว้ดังนี้

กลยุทธ์ด้านสินค้าและบริการ

- บริษัทให้ความสำคัญเกี่ยวกับการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่มีศักยภาพ โดยพิจารณาเลือกทำเลตามแนวโน้มการขยายตัวของชุมชน และแผนการขยายเครือข่ายคมนาคมในอนาคตของภาครัฐ

เน้นคุณภาพของการวางผัง รูปลักษณ์ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก เน้นการออกแบบที่ทันสมัย มีพื้นที่สีเขียว และการออกแบบอาคารให้มีการเปิดรับลมธรรมชาติและมีอากาศหมุนเวียนภายในอาคาร ช่องแสงธรรมชาติ โดยเน้นประโยชน์ใช้สอยสำหรับครอบครัว ควบคู่กับการประหยัดพลังงาน ความมั่นคงแข็งแรงคงทนในระยะยาว และไม่มีพื้นที่สูญเปล่า ตลอดจนให้ความสำคัญกับการสร้างสังคมคุณภาพภายในโครงการ ส่งเสริมความสัมพันธ์ในครอบครัวและชุมชนในโครงการ

- ผลิตสินค้าให้ครอบคลุมที่อยู่อาศัยหลายประเภท เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม อาคารพาณิชย์และคอนโดมิเนียม Low Rise ในหลากหลายทำเลทั่วกรุงเทพมหานครและในจังหวัดใกล้เคียงที่มีแนวโน้มการเติบโตทางด้านเศรษฐกิจ เป็นทำเลใหม่ที่มีศักยภาพและมีความต้องการที่พักอาศัยสูง เพื่อเป็นการสนองตอบต่อความต้องการของตลาดและเป็นการกระจายความเสี่ยงในการลงทุน

กลยุทธ์ด้านราคาสินค้า (Price)

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

กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย (Promotion)

- จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและการตลาดที่เหมาะสมในแต่ละโครงการอย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของลูกค้า เช่น การใช้ Aggressive Pricing Strategy สำหรับบางยูนิต/โครงการ เป็นต้น

กลยุทธ์สร้างความแตกต่างของสินค้าและบริการ

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

กลยุทธ์การสร้างเชื่อมั่นแก่ลูกค้า

- พัฒนาโครงการและก่อสร้างที่อยู่ระหว่างดำเนินการให้แล้วเสร็จตามกำหนด พร้อมส่งมอบให้แก่ลูกค้าตรงเวลา
- นำระบบมาตรฐานสากล ISO 9001:2015 เข้ามาช่วยเป็นเครื่องมือในการบริหารงานสำหรับโครงการบ้านจัดสรร และโครงการอาคารชุดพักอาศัย เพื่อสร้างมาตรฐานสินค้าและการบริการ ตลอดจนการตรวจสอบกระบวนการทำงานและควบคุมคุณภาพงานของผู้รับเหมา ผู้รับจ้าง ที่ปรึกษา และซัพพลายเออร์ต่างๆ โดยจัดให้มีทีมงานตรวจสอบคุณภาพทุกขั้นตอนของการก่อสร้างและติดสติ๊กเกอร์ผ่านการตรวจสอบคุณภาพ (QC Sticker) เพื่อตรวจสอบก่อนการส่งมอบบ้านและห้องชุดพักอาศัยให้กับลูกค้า พร้อมออกไปรับประกันคุณภาพให้กับลูกค้าเพื่อสร้างความมั่นใจในสินค้าและบริการหลังการขาย

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 , ย่านเยาวราช เป็นต้น

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

กลุ่มบริษัทมีช่องทางหลักในการจัดจำหน่ายต่างๆ ดังนี้

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

2. ภาพอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 มีแนวโน้มสดใส สืบเนื่องจากอานิสงค์การเติบโตของเศรษฐกิจทั้งในภาคธุรกิจ และการส่งเสริมการลงทุนของภาครัฐอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2560 ไม่ว่าจะเป็นทิศทางการเติบโตของ GDP ที่มีโอกาสขยายตัวถึง 4% สูงกว่าการประมาณการณั้ไว้ที่ 3.6% อัตราเงินเฟ้อที่ปรับตัวสูงขึ้นเล็กน้อย สะท้อนถึงการเติบโตของสินค้าอุปโภคบริโภคในระบบเศรษฐกิจ การขยายตัวของตัวเลขการส่งออกและการท่องเที่ยว โดยเฉพาะกลุ่มนักท่องเที่ยวจีน ที่สูงถึง 8.8 ล้านคนในปี 2560 แม้ว่าจะมีการปราบปรามธุรกิจทัวร์ศูนย์เหรียญในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2560 แต่กลุ่มนักท่องเที่ยวจีนยังให้ความนิยมเดินทางมาประเทศไทยในช่วงปลายปีเช่นเดิม ทำให้มีกระแสเงินใช้จ่ายเข้าสู่ภาคธุรกิจและบริการ และมีการกระจายรายได้ไปตามหัวเมืองต่างๆ ของประเทศ ถึงแม้ว่าทุกภาคส่วนยังมีความกังวลในอัตราหนี้สินครัวเรือนต่อ GDP ที่ยังคงสูงอยู่ แต่นโยบายผ่อนปรนทางการเงินของหลายๆ ธนาคารที่มีต่อผู้ขอสินเชื่อรายย่อย ช่วยบรรเทาความตึงเครียดของการปฏิเสธสินเชื่อจำนวนมากในปี 2560 ได้ โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-น้อย ที่ได้รับผลกระทบมากที่สุด ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงหันไปจับกลุ่มลูกค้าระดับกลาง-บน มากขึ้นโดยเฉพาะกลุ่ม ไฮ-เอนด์ ที่ไม่มีผลกระทบต่อกำลังซื้อ ไม่ว่าสถานการณ์เศรษฐกิจจะเป็นเช่นไร

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังคงเป็นกลไกสำคัญต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศเนื่องจากธุรกิจนี้มีสัดส่วนถึง 27% ของ GDP ของประเทศ รัฐบาลจึงเร่งผลักดันและอนุมัติโครงการสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานต่างๆ เช่น รถไฟฟ้าเส้นทางใหม่ๆ เชื่อมเขตเมืองชั้นนอก เข้าสู่ CBD สร้างงาน สร้างรายได้ ก่อเกิดอุปสงค์ใหม่ ตลาดอสังหาริมทรัพย์จึงมีความเคลื่อนไหวและตื่นตัวตลอดเวลา ผู้ประกอบการทั้งรายเล็ก รายใหญ่ผลิตสินค้าป้อนเข้าสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง ทั้งแนวราบ ประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ ในเขตชานเมือง และแนวสูง โดยเฉพาะสินค้าประเภทอาคารชุดในเขตเมืองชั้นใน CBD และตามเส้นทางรถไฟฟ้า ที่มีการเปิดตัวโครงการทุกเดือน ในขณะที่ราคาที่ดินในเขตเมืองชั้นในบางพื้นที่ ปรับราคาสูงขึ้นถึง 25-30%ต่อปี ส่งผลต่อต้นทุนในการพัฒนา ทำให้ราคาห้องชุดมีการปรับตัวสูงขึ้นประมาณ 7-9% ทำให้พฤติกรรมการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเขตเมืองชั้นในมีการปรับเปลี่ยนไป จากการซื้อที่ดิน เป็น เช่าที่ดินในระยะยาวแทน เพื่อลดภาระต้นทุนค่าที่ดินและอุปทานของที่ดินในเขตเมืองชั้นในที่เหลือน้อยลง ลักษณะการพัฒนาโครงการ โดยส่วนใหญ่เป็นโครงการรูปแบบ Mixed-use จึงจะคุ้มค่าต่อการลงทุน ดังจะเห็นได้จากปี 2560 ที่ผ่านมา มีการเปิดตัวโครงการมูลค่าหมื่น-แสนล้านของผู้ประกอบการรายใหญ่ ในหลายๆ โครงการเป็นการเช่าที่ดิน แต่หากเป็นการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนา พบว่า มีการปิดการซื้อ-ขายที่ดิน ที่มีมูลค่าต้นทุนที่ดินสูงถึง 2-3 ล้านบาทต่อตารางวา จึงอาจกล่าวได้ว่ากลุ่มผู้ซื้อ ในปี 2561 จะเป็นกลุ่มคนที่มีรายได้ กลาง-สูง ต่อไป

ไม่เพียงแต่ กรุงเทพมหานครและปริมณฑลเท่านั้น รัฐบาลยังส่งเสริมการลงทุน ทั้งรถไฟความเร็วสูง รถไฟรางคู่ ทางด่วนพิเศษเชื่อมกรุงเทพมหานครและหัวเมืองต่างๆ ทั่วประเทศ และที่น่าจับตามองในปีนี้เป็น การผลักดันโครงการปรับปรุงสนามบินอู่ตะเภาให้เป็นสนามบินนานาชาติ แห่งที่ 3 และผลักดันให้เป็นท่าอากาศยานเชิงพาณิชย์และอุตสาหกรรมการบินรองรับการขนส่งทุกรูปแบบ โครงการขยายท่าเรือมาบตาพุดและท่าเรือแหลมฉบัง เพื่อตอบรับการส่งเสริมการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) อันได้แก่ จังหวัด ฉะเชิงเทรา ชลบุรี และ ระยอง และมีการลงทุนโครงการรถไฟความเร็วสูง เชื่อม 3 สนามบินดอนเมือง สุวรรณภูมิ และอู่ตะเภา เข้าด้วยกัน เกิดเป็น HUB การลงทุนภาคการท่องเที่ยวและอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ในหัวเมืองตะวันออก เป็นการกระตุ้นการจ้างงานและการลงทุนของเอกชน ก่อเกิดเม็ดเงินเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจ ทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ มีการกระจายตัวไปสู่ภูมิภาคนี้ ส่งผลให้เกิดการเติบโตของอุปสงค์-อุปทาน ที่อยู่อาศัยในจังหวัด ฉะเชิงเทรา ชลบุรี และระยอง ซึ่งตรงกับแผนยุทธศาสตร์อสังหาริมทรัพย์ของ บริษัท อีเอ็มซี จำกัด (มหาชน) ที่เล็งเห็นถึงโอกาส และเลือกการลงทุนในจังหวัดชลบุรี ที่เป็นจังหวัดที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจ ทั้งทางด้านการท่องเที่ยวและบริการ และธุรกิจภาคอุตสาหกรรม โดยบริษัทฯ มีโครงการคอนโดมิเนียม นอร์ธ บีช ตั้งอยู่ริมหาดบางแสน, โครงการคอนโดมิเนียม ปาล์มมิโอ ตั้งอยู่ใกล้นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร และโครงการหมู่บ้านจัดสรร สยามไอยรา ตั้งอยู่ใน อำเภอบ้านบึง เพื่อให้สอดคล้องการขยายตัวของที่อยู่อาศัยตามแผนการลงทุนของรัฐบาล ต่อไป

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 ส่วนฝ่ายออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะพิจารณาลักษณะที่ดิน 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 วัตถุดิบที่มีความหยาบ มีราคาแพง ตัวอย่างเช่น โคมไฟ หม้อแปลงไฟฟ้า สวิตช์แรงสูง เครื่องทำความเย็น บั๊มดับเพลิง ตู้สัญญาณเตือนไฟ

การควบคุมคุณภาพ บริษัทมีหลักเกณฑ์คัดเลือกผู้ผลิตและผู้ค้ารายใหญ่ โดยมีการเปรียบเทียบประเมินกำลังผลิต และศักยภาพในการจัดหาวัตถุดิบในราคาที่เหมาะสม ตลอดจนการจัดส่งได้ตรงตามกำหนดเวลาของผู้ค้า เพื่อให้มั่นใจว่าผู้ค้าจะสามารถจัดหาวัสดุได้ตรงตามมาตรฐาน ตามปริมาณที่กำหนด และสามารถส่งมอบภายในระยะเวลาที่กำหนด โดยจะทำการประเมินผลงานของผู้ค้าแต่ละรายเป็นประจำอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าผู้ค้ารายนั้นยังคงปฏิบัติตามมาตรฐานที่บริษัทกำหนดไว้

- การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างที่สามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพดีและส่งมอบงานตรงตามกำหนดเวลาถือเป็นปัจจัยสำคัญในการประกอบธุรกิจ ดังนั้นการคัดเลือกผู้รับเหมา บริษัทจะพิจารณาจากความสามารถของผู้รับเหมาในการก่อสร้างทั้งคุณภาพของงาน ระยะเวลาในการก่อสร้าง การส่งมอบงานตรงตามกำหนดเวลา โดยพิจารณาอยู่ภายใต้งบประมาณและมาตรฐานที่บริษัทกำหนด สำหรับการพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์ เนื่องจากโครงการส่วนใหญ่อยู่ในเขตจังหวัดชลบุรี บริษัทจึงใช้ผู้รับเหมาในพื้นที่ซึ่งมีต้นทุนที่ต่ำกว่าผู้รับเหมาในเขตกรุงเทพฯ เนื่องจากไม่มีค่าเดินทางและค่าขนย้ายอุปกรณ์ เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทจัดหาผู้รับเหมารายย่อยหลายรายในการดำเนินการก่อสร้าง ซึ่งจะก่อให้เกิดความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนแผนการก่อสร้างให้ตอบสนองต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปได้อย่างทันท่วงที สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม นั้น บริษัทจะพิจารณากำลังการผลิตของสายงานก่อสร้างของบริษัทก่อนว่ามีเวลาที่จะไปดำเนินการก่อสร้างเองหรือไม่ หากมีงานจ้างก่อสร้างจากลูกค้าล้นมือแล้ว บริษัทจึงจะทำการว่าจ้างผู้รับเหมารายนอก โดยจะว่าจ้างผู้รับเหมาเพียงรายเดียวและทำสัญญาการก่อสร้างแบบเบ็ดเสร็จ ซึ่งจะสามารถควบคุมต้นทุนการก่อสร้างได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้บริษัทยังมีระบบในการควบคุมการดำเนินงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานที่กำหนด และมีระบบการควบคุมคุณภาพอย่างเข้มงวดตามมาตรฐาน ISO 9001:2015

ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ อยู่ระหว่างดำเนินการวางแผนงานในการจัดให้มีระบบสาธารณูปโภคของโครงการให้ถูกต้องตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดสรรที่ดิน รวมทั้งการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อมภายในโครงการตามที่กฎหมายกำหนด สำหรับโครงการที่ไม่กำหนดให้ต้องจัดทำการศึกษาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ บริษัทฯ คำนึงถึงผลกระทบที่มีต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนใกล้เคียงเป็นสำคัญ

3. โครงการที่ยังไม่ได้ส่งมอบ ปี 2560

โครงการ	ทำเล	ประเภท	เริ่มโครงการ	พื้นที่ขาย (ตร.ม.)	ความคืบหน้าโครงการ	พื้นที่ขายและมูลค่าทั้งหมด		โอนแล้ว		คงเหลือ				
						ทั้งหมด				ขายแล้ว		รอขาย		
						ยูนิต	มูลค่า (บาท)	ยูนิต	มูลค่า (บาท)	ยูนิต	มูลค่า (บาท)	ยูนิต	มูลค่า (บาท)	
โครงการบ้านพักอาศัย														
สยามไฮวรา	ค.หนองบอนแดง อ.บ้านโป่ง จ.ชลบุรี	ทาวน์โฮม	มี.ค.-58	5,684.80 ตร.ว.	76%	251	407,401,500	113	186,029,500	5	8,030,000	133	213,342,000	
โครงการอาคารชุดพักอาศัย														
North Beach	อ.บางแสนต.หาดวอนนภา ค.แสนสุข อ.เมือง จ.ชลบุรี	อาคารชุดพักอาศัย	ค.ค.-57	7,825	100%	200	550,848,754	0	0	50	149,525,033	150	401,323,721	
Palmio	ช.วัดคูหาภิมุข อ.ทับปุด อ.ปะทิว จ.ชุมพร ค.หนองไม้แดง อ.เมือง จ.ชลบุรี (อ.มดตะนอย)	อาคารชุดพักอาศัย	ค.ค.-57	7,476	39%	231	254,315,500	0	0	33	32,132,900	198	222,182,600	
Urbania	ช.สุขุมวิท 36 อ.สุขุมวิท (ห่างจาก BTS ทองหล่อ 230 เมตร)	อาคารชุดพักอาศัย	ก.พ.-59	5,299	75%	130	935,607,350	0	0	111	761,418,350	19	174,188,955	
โครงการประเภทนิคมอุตสาหกรรม														
**แลนด์มาร์คมหาชัย	อ.นิคมรถไฟ ค.มหาชัย อ.เมือง จ.สมุทรสาคร	อาคารพาณิชย์ คอมมูนิตี้มอลล์	พ.ย.-57	21,210	90%	101	750,155,280	0	0	37	319,040,656	64	431,114,624	
				6,338		6,338	406,667,777	2,891.80	59,221,633	1,431.00	53,162,211	2,015.20	294,283,934	
***เอสเคเอ็น วัน	อ.เจริญกรุง เขตป้อมปราบแขวง ป้อมปราบศัตรูพ่าย ถนน	พลาซ่า	ค.ค.-59	1,074.40	100%	61	431,616,908	246.73	16,871,775	53.43	2,820,812	774.24	411,924,321	
		ที่จอดรถ				1,910.22	56	168,274,250	0	0	1,910.22	52,794,530	0.00	115,479,720

บริษัทมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบในแต่ละโครงการดังนี้

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 ดังนั้นพื้นที่ที่ส่งมอบให้ร้านค้าแล้ว จำนวน 2,891.80 ตร.ม มีมูลค่ารวมทั้งสิ้นตลอดอายุสัญญาเช่าที่บริษัททำกับลูกค้า คิดเป็นจำนวนเงิน ณ ปัจจุบัน โดยประมาณ 59,221,633- บาท และพื้นที่ที่ขายแล้ว รอส่งมอบพื้นที่ จำนวน 1,431.00 ตร.ม. มีมูลค่ารวมทั้งสิ้นตลอดอายุสัญญาเช่าที่บริษัททำกับลูกค้า คิดเป็นจำนวนเงิน ณ ปัจจุบัน โดยประมาณ 53,162,211- บาท

*** มูลค่าทั้งหมดของโครงการเอสเคเอ็น วัน คิดคำนวณจากค่าเช่าตลอดอายุสัญญาเช่ารวม 30 ปี แล้วคิดกลับมาเป็นมูลค่า ณ ปัจจุบัน แยกเป็นส่วนของพลาซ่า ทั้งสิ้น 431,616,908 บาท และ ส่วนที่พักอาศัย จำนวน 168,274,250 บาท การขายพื้นที่ในส่วนของคอมมูนิตี้มอลล์ บริษัทจะทำสัญญากับลูกค้า โดยมีอายุสัญญาเช่าตั้งแต่ 1 - 3 ปี ต่อสัญญาครั้งละ 3 ปี ขึ้นอยู่กับข้อตกลงในแต่ละราย โดยคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทเป็นสำคัญ ดังนั้นพื้นที่ที่ส่งมอบให้ร้านค้าแล้วและปล่อยเช่าแล้ว ส่วนพลาซ่า จำนวน 246.73 ตร.ม. มีมูลค่ารวมทั้งสิ้นตลอดอายุสัญญาเช่าที่บริษัททำกับลูกค้า คิดเป็นจำนวนเงิน ณ

ปัจจุบัน โดยประมาณ 16,871,775- บาท และและพื้นที่ที่ขายแล้ว รอส่งมอบพื้นที่ จำนวน 53.43 ตร.ม. มีมูลค่ารวมทั้งสิ้นตลอดอายุสัญญาเช่าที่บริษัททำกับลูกค้า คิดเป็นจำนวนเงิน ณ ปัจจุบัน โดยประมาณ 2,820,812- บาท โดยบริษัทปล่อยเช่าส่วนที่พักอาศัยและรอส่งมอบพื้นที่ จำนวน 1,910.22 ตร.ม. มีมูลค่ารวมทั้งสิ้นตลอดอายุสัญญาเช่าที่บริษัท ทำกับลูกค้า คิดเป็นจำนวนเงิน ณ ปัจจุบันโดยประมาณ 52,794,530- บาท

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากความล่าช้าของโครงการ

ความเสี่ยงจากความล่าช้าของโครงการ อาจเกิดได้จากหลายปัจจัย ซึ่งส่งผลกระทบต่อระยะเวลาแล้วเสร็จของโครงการ โดยอาจจะเกิดจาก ผู้ว่าจ้าง เปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์ หรือ รายละเอียดของโครงการ การจ้างผู้รับเหมา และการผิดพลาดคลาดเคลื่อนทางด้านการเงิน ที่ใช้ในการสนับสนุนงานก่อสร้าง นอกจากนี้ความล่าช้าอาจเกิดจากปัญหาการขาดแคลนวัสดุก่อสร้าง หรือ การปรับเปลี่ยนชนิดวัสดุระหว่างก่อสร้าง รวมทั้งความล่าช้าอาจเกิดจากการขาดประสิทธิภาพของผู้บริหารงานก่อสร้าง ซึ่งความล่าช้าเหล่านี้อาจเป็นมีผลกระทบต่อค่าใช้จ่าย และระยะเวลาในการก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงในการบริหารจัดการและได้มีการกำหนดแนวทางการปฏิบัติงานเพื่อป้องกันความบกพร่องที่อาจเกิดขึ้นได้ บริษัทมีการวางแผนการทำงานอย่างชัดเจน และติดตามการทำงานให้เป็นไปตามแผนงานอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ หากมีปัญหาความล่าช้า บริษัทได้มีการสื่อสาร ทำความเข้าใจกับเจ้าของโครงการถึงสาเหตุของปัญหา และเสนอแนวทางการแก้ไขปัญหา เพื่อให้การก่อสร้างเป็นไปตามกำหนด โดยมีการจัดเตรียมบุคคลากรที่มีความเชี่ยวชาญอย่างเพียงพอ รวมทั้ง วัสดุอุปกรณ์ที่มีประสิทธิภาพ และทันสมัย ซึ่งบริษัทได้ตระหนักเรื่องการจัดสรรทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุดเป็นสำคัญ

3.2 ความเสี่ยงจากต้นทุนวัสดุก่อสร้าง ต้นทุนแรงงาน และความผันผวนของราคาน้ำมัน

การประมาณการต้นทุนโครงการที่แม่นยำ และควบคุมต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงให้อยู่ในประมาณการที่กำหนดไว้ เป็นปัจจัยสำคัญในการบริหารสัญญางานก่อสร้างในแต่ละโครงการให้มีผลกำไร ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ การประมาณการต้นทุนหลักจะขึ้นอยู่กับต้นทุนราคาของวัสดุก่อสร้าง หากเศรษฐกิจมีการผันผวน หรือเปลี่ยนแปลงราคาต้นทุนวัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนโครงการก่อสร้าง รวมทั้งต้นทุนแรงงานที่มีการเปลี่ยนแปลงตามระดับอุปสงค์ และอุปทานตามภาวะการณ์ต่างๆ ความเสี่ยงทางอัตราที่เกิดจากการผันผวนของราคาน้ำมัน มีผลกระทบต่อควบคุมการประมาณการ ซึ่งเป็นผลให้เกิดการประมาณการต้นทุนโครงการที่ไม่แม่นยำ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทมีการวางแผนและบริหารจัดการเพื่อลดความเสี่ยง จากต้นทุนวัสดุก่อสร้างโดยจัดหาแหล่งวัสดุก่อสร้างหลักที่มีศักยภาพเพื่อรองรับปริมาณความต้องการใช้จำนวนมาก ในหลายๆ แหล่ง และ เพิ่มอำนาจการต่อรองซื้อจากการซื้อวัสดุก่อสร้างในปริมาณมากต่อการซื้อในแต่ละครั้ง ซึ่งการดำเนินการดังกล่าว นอกจากเป็นการลดความเสี่ยงจากต้นทุนวัสดุก่อสร้าง อีกทั้งยังป้องกันปัญหาความขาดแคลนวัสดุก่อสร้างในทางอ้อม และการขึ้นราคาวัสดุเป็นความจริง นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว โดยตกลงราคาส่งมอบวัสดุก่อสร้างไว้ล่วงหน้า เพื่อป้องกันความผันผวนทางด้านราคา ทำให้บริษัทฯ สามารถควบคุมต้นทุนโครงการได้

ตลอดระยะเวลาที่ดำเนินโครงการ อย่างไรก็ตาม บริษัท มีการพิจารณาทบทวนแผนการก่อสร้างอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้การดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จภายในระยะเวลาที่กำหนด

3.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงิน จากการไม่ได้รับชำระเงินหรือได้รับชำระเงินล่าช้า

สำหรับธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ สภาพคล่องทางการเงินมีผลต่อการดำเนินการก่อสร้าง โครงการต่างๆ ให้แล้วเสร็จตามกำหนด ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญเนื่องจากต้องมีเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอ เพื่อใช้ในการจัดหารวัสดุอุปกรณ์ และ ค่าจ้างแรงงานต่างๆ อย่างไรก็ตาม บริษัท ได้พยายามลดความเสี่ยงด้วยการตรวจสอบสถานะทางการเงิน รวมทั้งความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการที่บริษัทจะเข้าร่วมประมูลงานอย่างละเอียด อาทิเช่น ตรวจสอบสถานะทางการเงินผ่านธนาคารที่ลูกค้าขอสินเชื่อ และคำนึงถึงปัจจัยและสภาพแวดล้อมอื่น ๆ ประกอบด้วย รวมทั้งบริษัท ได้จัดทำประมาณการทางการเงินในแต่ละโครงการและเจาะถึงเงื่อนไขการชำระราคาที่รัดกุมเหมาะสมก่อนทำสัญญาว่าจ้าง ซึ่งเป็นการลดความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงิน จากการไม่ได้รับชำระเงินหรือได้รับชำระเงินล่าช้า

3.4 ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงขึ้น

เนื่องจาก บริษัทรับเหมาก่อสร้างที่มีจำนวนเพิ่มขึ้น ความพยายามรักษาสภาพคล่องของธุรกิจเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ทำให้เกิดสภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การแข่งขันทางด้านราคาเพื่อให้ชนะการประมูล อย่างไรก็ตาม ในสภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นนั้น บริษัท มีนโยบายในการประมูลงานที่ บริษัทมีความเชี่ยวชาญชำนาญ เพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุนได้ เพื่อที่จะรักษาระดับกำไรขั้นต้นในอัตราที่เหมาะสม และเป็นผลทำให้บริษัท เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในการประมูลอีกทางหนึ่ง รวมทั้ง ศักยภาพของบริษัท ที่สามารถให้บริการดำเนินงานก่อสร้างได้หลากหลาย อาทิเช่น งานโครงสร้างงานสถาปัตยกรรม งานระบบวิศวกรรมไฟฟ้าและสุขาภิบาล รวมทั้งงานระบบความปลอดภัย เป็นต้น และได้รับความเชื่อถือจาก บริษัทวิศวกรที่ปรึกษารวมถึงเจ้าของโครงการต่างๆ ในการเสนอส่งเข้าร่วมประมูลงานอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแผนงานลดความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงขึ้น โดยให้ความสำคัญในการแสวงหาทำเลที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมุ่งเน้นพัฒนาและรักษาความสัมพันธ์ระยะยาวกับกลุ่มลูกค้าทั้งภาคเอกชนและภาครัฐราชการ เพื่อเพิ่มโอกาสในการให้บริการ รักษาฐานลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง

3.5 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมา และ แรงงานที่มีคุณภาพ

ผู้รับเหมาที่มีคุณภาพเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งซึ่งส่งผลให้การดำเนินงานโครงการแล้วเสร็จภายในระยะเวลาที่กำหนด หากขาดแคลนผู้รับเหมาที่มีคุณภาพย่อมส่งผลกระทบต่อค่าใช้จ่าย และระยะเวลาในการส่งมอบ เนื่องจากผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ จะสามารถวางแผนงาน ควบคุม ดูแล และตรวจสอบให้เป็นไปตามแผนการดำเนินงานที่กำหนด ทั้งด้าน การจัดสรรวัสดุอุปกรณ์ บุคลากรแรงงาน ตลอดจนการ

สื่อสารที่มีประสิทธิภาพ เช่นเดียวกับ ความเสี่ยงด้านการขาดแคลนแรงงาน ทำให้เกิดผลกระทบต่อ การก่อสร้างที่ล่าช้า ไม่สามารถส่งมอบงานได้ทันตามกำหนด

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงปัจจัยเสี่ยงดังกล่าว โดยมีนโยบายในการคัดสรรผู้รับเหมาที่มี ประสิทธิภาพ โดยพิจารณาประเมินจากความน่าเชื่อถือ และประสบการณ์การทำงาน นอกจากนี้ บริษัทฯ มี วิศวกรประจำโครงการเพื่อควบคุม และช่วยแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าให้กับผู้รับเหมา อีกทั้ง บริษัทฯ มีการ ควบคุมดูแลการทำงานของผู้รับเหมา อย่างเป็นระบบ และชัดเจน และจัดให้มีการประชุมผู้รับเหมาอย่าง สม่ำเสมอ เพื่อให้มั่นใจว่าผู้รับเหมาแต่ละราย จะดำเนินงานตามแผนงานที่กำหนดไว้ได้อย่างมี ประสิทธิภาพภายใต้คุณภาพมาตรฐานเดียวกัน นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ลดความเสี่ยงการปัญหาการขาด แคลนแรงงาน โดยมีแผนการเตรียมจัดหาแรงงานต่างชาติบางส่วนมารองรับ ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการ เปิดการค้าเสรีของภาครัฐ อีกทั้ง ยังได้ประโยชน์ทางอ้อมจากการ ลดต้นทุนค่าจ้างแรงงานอีกด้วย

3.6 ความเสี่ยงต่อภาวะเศรษฐกิจของประเทศ

ธุรกิจก่อสร้าง เป็นธุรกิจที่เติบโตไปในทิศทางเดียวกับภาวะเศรษฐกิจของประเทศ รวมถึงโครงการ พัฒนาประเทศ เช่น โครงการสาธารณูปโภค อาคารที่พักอาศัย และอาคารสำนักงาน เป็นต้น ความเสี่ยง ของธุรกิจก่อสร้างอยู่ที่เสถียรภาพทางการเมืองและเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อ กำลังซื้อและความเชื่อมั่นของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงการลด ความเสี่ยงดังกล่าว โดยกำหนดนโยบายบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจในแต่ละช่วง รวมทั้ง บริษัทฯ จะดำเนินการสรรหาผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มาก ที่สุด ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถสร้างยอดขาย เติบโตได้อย่างมีเสถียรภาพ และยั่งยืน

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัท

ประเภท/ ลักษณะทรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)			
		งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะกิจการ	
		31 ธ.ค.60	31 ธ.ค.59	31 ธ.ค.60	31 ธ.ค.59
1. ที่ดิน	เป็นเจ้าของ	28.04	28.04	28.04	28.04
2. อาคาร	เป็นเจ้าของ	552.40	425.85	285.76	111.94
3. เครื่องมือ เครื่องจักร อุปกรณ์ *	เป็นเจ้าของ	4.43	6.47	4.43	6.45
4. เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	7.65	5.15	6.50	3.78
5. ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	10.13	12.60	10.13	12.60
6. ส่วนปรับปรุงอาคาร	เป็นเจ้าของ	0.19	0.32	0.19	0.32
7. ห้างตัวอย่าง	เป็นเจ้าของ	0.31	2.69	0.24	2.60
8. งานระหว่างก่อสร้างอาคารพาณิชย์	เป็นเจ้าของ	343.94	269.93	343.94	269.93
รวม		947.09	751.05	679.23	435.66

หมายเหตุ :

* เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์ส่วนใหญ่ของบริษัทจะใช้เพื่อการทำงานในสายงานวิศวกรรมไฟฟ้าและเครื่องกล ซึ่งลักษณะงานของสายงานนี้ไม่จำเป็นต้องใช้เครื่องมือ เครื่องจักรและอุปกรณ์ขนาดใหญ่ไว้ในการทำงานอย่างต่อเนื่อง อาจจะมีการใช้บางครั้งคราว ส่วนงานก่อสร้างที่ต้องใช้เครื่องมือขนาดใหญ่จะใช้วิธีเช่า เช่น รถเครน ทาวเวอร์เครน เป็นต้น หรือ ในกรณีที่บริษัทให้บริษัทอื่นเช่าช่วงงานก่อสร้าง 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. 60 – 31 ธ.ค. 61	ต่อสัญญา ปีต่อปี
2. บริษัท โกลด์เพลน ดีเวลลอป मेंท์ จำกัด	คลังพัสดุ (กรุงเทพฯ) กรุงเทพฯ	1 ไร่ 1 งาน	15 ม.ค.60 – 14 ม.ค.61 15 ม.ค. 61 – 14 ม.ค. 62	ต่อสัญญา ปีต่อปี
3. บริษัท ศ.ชัยวรีห้องเย็น จก.	เช่าที่ดิน โครงการแลนด์มาร์ค มหาชัย	2 ไร่ 196 ตรว.	1 ต.ค. 58 – 31 ธ.ค. 59 1 ม.ค. 60 – 31 ม.ค. 60 1 ก.พ. 60 – 30 เม.ย. 60	ตามตกลง
4. นางโสณ สุขศรี	เช่าที่ดิน โครงการ I.P.M.	2 ไร่	1 ธ.ค. 60 – 31 ม.ค. 61 1 ก.พ. 61 – 31 มี.ค. 61	ต่อสัญญา 2 เดือน

คู่สัญญา	สถานที่ตั้ง	เนื้อที่	ระยะเวลาการเช่า	เงื่อนไขการต่อสัญญา
5. นายปัญญาณ์ ปุณวัฒนวิทย์	เช่าที่ดิน โครงการ ร.พ.ผู้สูงอายุ	3 ไร่	1 ธ.ค. 59 – 30 พ.ย. 61 1 ม.ค. 60 – 30 พ.ย. 61 1 มี.ค. 61 – 30 พ.ย. 61	ต่อสัญญา 2 ปี ทุก 17 เดือน และ 10 เดือน
6. นายฉาง ชิง ล่า	เช่าอาคารไอทีเอฟ ทาวเวอร์ ชั้น 20 (140/43)	177.14 ตร.ม.	15 ต.ค. 60 – 14 ต.ค. 62	ต่อสัญญา ทุก 2 ปี
7. บริษัท วิงฟูนเตอร์เนชั่นแนล เทรดดิ้ง จำกัด	เช่าอาคารไอทีเอฟ ทาวเวอร์ ชั้น 20 (140/44)	146.54 ตร.ม.	1 ต.ค. 60 – 31 ก.ค. 62	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
10. การรถไฟแห่งประเทศไทย	เช่าที่ดิน โครงการแลนด์มาร์ค มหาชัยเพื่อจัดหา ประโยชน์	16.09 ไร่	1 ม.ค. 58 – 31 ธ.ค. 92	
11. มูลนิธิเพชรรัตน์ – สุวทนา โครงการสแตชั่นวัน	เช่าที่ดิน โครงการสแตชั่นวัน	163 ตรม.	1 มิ.ย. 59 – 31 พ.ค. 88	

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

5.1 เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2557 บริษัทฟองเจ้าของโครงการเป็นคดีความแพ่งฐานความผิดเรื่องผิดสัญญาจ้างทำของ 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) สำนักงานใหญ่สีลม เลขที่ 3714664 ลงวันที่ 9 ตุลาคม 2555 แก่โจทก์ ให้จำเลยใช้ค่าฤชาธรรมเนียมระหว่างโจทก์กับจำเลยร่วม โดยกำหนดค่าทนายความ 500,000 บาท ยกฟ้องแย้งและยกฟ้องจำเลยร่วม ค่าฤชาธรรมเนียมระหว่างโจทก์กับจำเลยร่วมและค่าฤชาธรรมเนียมฟ้องแย้งเป็นพับ จำเลยยื่นอุทธรณ์ พร้อมขอทุเลาการบังคับคดี คดีนี้ศาลอุทธรณ์นัดฟังคำสั่งหรือคำพิพากษาศาลอุทธรณ์เมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม 2560 ศาลอุทธรณ์มีคำพิพากษาแก้เป็นว่า ให้จำเลยชำระเงิน 140,810,734.70 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปีของต้นเงินดังกล่าว นับแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2557 ซึ่งเป็นวันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเสร็จแก่โจทก์ค่าขึ้นศาลในศาลชั้นต้นให้จำเลยชำระแทนตามทุนทรัพย์ที่โจทก์ชนะคดีในชั้นอุทธรณ์ ค่าฤชาธรรมเนียมชั้นอุทธรณ์ ทั้งในส่วนของฟ้องและฟ้องแย้งให้เป็นพับ นอกจากนี้แก้ไขให้เป็นไปตามคำพิพากษาของศาลชั้นต้น จำเลยยื่นฎีกาคำพิพากษาและคำร้องขอทุเลาการบังคับคดี เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2560 **ขณะนี้อยู่ในขั้นตอนกระบวนการพิจารณาของศาลฎีกา** ซึ่งผลที่สุดของคดีไม่สามารถทราบได้ในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารเชื่อว่า จะไม่มีหนี้สินที่เป็นสาระสำคัญเกิดขึ้นจากผลของคดี และบริษัทไม่ได้ตั้งประมาณการหนี้สินที่อาจจะเกิดขึ้นจากการถูกฟ้องร้องดังกล่าว

5.2 บริษัทถูกฟ้องร้องจากผู้จะขาย (โจทก์) เมื่อวันที่ 16 กันยายน 2558 บริษัทได้ถูกบริษัท สยามแกรนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (“โจทก์”) ฟ้องศาลแพ่งตามคดีหมายเลขดำที่ พ2206/2558 เพื่อให้บริษัท 1) ส่งมอบเอกสารต้นฉบับสัญญาจ้างของฉบับผู้รับจ้างลงวันที่ 13 สิงหาคม 2557 เอกสารยินยอมให้ไถ่ถอนจำนองจากธนาคารในประเทศแห่งหนึ่ง ต้นฉบับโฉนดที่ดินที่ตั้งอยู่ที่อำเภอบ้านบึง จังหวัดชลบุรี รวม 20 แปลง พร้อมเอกสารหนังสือขุดมอบอำนาจโอนที่ดินของโจทก์ 2) ชำระเงินจำนวน 500,000 บาท แก่โจทก์ พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของเงินต้นดังกล่าว นับจากวันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าจะชำระเงินจำนวนดังกล่าวครบถ้วน และ 3) ชำระค่าเสียหายต่อเนื่องเป็นรายเดือนๆละ 1.3 ล้านบาท นับจากวันฟ้องเป็นต้นไปจนกว่าบริษัทจะคืนโฉนดแปลงดังกล่าวให้แก่โจทก์ได้ ต่อมาเมื่อวันที่ 26 ตุลาคม 2558 บริษัทได้ให้การต่อศาลและฟ้องแย้งต่อศาลแพ่งตามคดีดังกล่าว เพื่อ (1) ให้โจทก์และผู้ถือหุ้นท่านหนึ่งของโจทก์โอนกรรมสิทธิ์ในโฉนดที่ดินตามสัญญาจะซื้อจะขายทรัพย์สินโครงการสยามธาราแมนตรา (65 โฉนด) โครงการเวนิสตะวันออก (6 โฉนด) และโครงการอเมริกันทาวน์ (151 โฉนด) (2) หากโจทก์หรือผู้ถือหุ้นของโจทก์ไม่

สามารถดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินให้แก่บริษัทตามข้อ (1) ครบถ้วน ให้โจทก์และผู้ถือหุ้นของโจทก์จ่ายคืนเงินที่บริษัทชำระไปแล้วจำนวนเงิน 521.6 ล้านบาท ให้แก่บริษัท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปีของเงินต้นจำนวนเงิน 515.8 ล้านบาท นับจากวันฟ้องแย้งเป็นต้นไปจนกว่าโจทก์และผู้ถือหุ้นของโจทก์จะชำระให้แก่บริษัทเสร็จสิ้น และ (3) ให้โจทก์และผู้ถือหุ้นของโจทก์ชำระเงินค่าเสียหายจำนวนเงิน 751.4 ล้านบาท ให้แก่บริษัท พร้อมดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปี ของเงินต้นจำนวนเงิน 743.0 ล้านบาท นับจากวันฟ้องแย้งเป็นต้นไปจนกว่าโจทก์และผู้ถือหุ้นของโจทก์จะชำระให้แก่บริษัทเสร็จสิ้น ผลในที่สุดของเรื่องเหล่านี้ยังไม่สามารถทราบได้ในปัจจุบัน บริษัทบันทึกเงินที่จ่ายซื้อโครงการดังกล่าวและต้นทุนค่าก่อสร้างเพิ่มเติมในโครงการดังกล่าวจำนวนเงินรวม 466.3 ล้านบาท ไว้เป็นส่วนหนึ่งของ “เงินมัดจำจ่ายค่าซื้อโครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างพัฒนาและที่ดิน” ในงบแสดงฐานะการเงินรวมและงบแสดงฐานะการเงินเฉพาะกิจการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

เมื่อถึงวันนัดสืบพยานโจทก์นัดแรก โจทก์แถลงต่อศาลว่า โจทก์ถูกร้องขอฟื้นฟูกิจการ มีกำหนดนัดพิจารณาไว้แล้ว อีกทั้งโจทก์และโจทก์ร่วมแถลงว่าหนี้้นั้นไม่อาจแบ่งแยกได้ ขอให้ศาลแพ่งกรุงเทพใต้จัดการพิจารณาไว้ ตามพระราชบัญญัติล้มละลาย มาตรา 90/12 (1) ห้ามมิให้ฟ้องหรือร้องขอให้ศาลพิพากษาหรือสั่งให้เลิกนิติบุคคลที่เป็นลูกหนี้ ถ้ามีการฟ้องหรือร้องขอคดียังกล่าวไว้ก่อนแล้ว ให้ศาลจัดการพิจารณาคดีนั้นไว้ โดยจะต้องรอศาลล้มละลายกลางมีคำสั่งในส่วนขอคดีฟื้นฟูกิจการก่อน ซึ่งเรื่องนี้เป็นข้อกฎหมายที่กำหนดไว้ จึงไม่อาจดำเนินการอย่างอื่น ศาลสั่งเลื่อนการพิจารณา รอผลคดีฟื้นฟู เนื่องจากเป็นไปตามข้อกฎหมายที่กำหนดไว้

แต่ในการเข้าไปยื่นคำขอรับชำระหนี้ในคดีฟื้นฟู บริษัทฯสามารถยื่นขอให้ศาลสั่งเรื่องพฤติการณ์ไม่สุจริตของเจ้าหนี้ที่ร้องคดีฟื้นฟู ว่าสมรู้กันกับลูกหนี้ได้ ในส่วนของแนวทางการดำเนินการบริษัทได้ยื่นคำร้องคัดค้านคำร้องขอฟื้นฟูกิจการในวันนัดพิจารณา ตาม พ.ร.บ.ล้มละลาย มาตรา 90/9 และยื่นคำร้องขอแก้ไขเปลี่ยนแปลงคำสั่งการกำจัดสิทธิของเจ้าหนี้ ตามมาตรา 90/13 เพื่อให้สามารถดำเนินคดีที่ศาลแพ่งกรุงเทพใต้ ได้ต่อไป ขณะนี้อยู่ในกระบวนการพิจารณาของศาลล้มละลายกลาง

5.3 เมื่อวันที่ 23 สิงหาคม 2559 บริษัทฯฟ้องเจ้าของโครงการเป็นคดีความแพ่ง ฐานความผิดเรื่อง ผิดสัญญาว่าจ้างต่อศาลจังหวัดสมุทรปราการ โดยขอให้ศาลมีคำพิพากษาให้จำเลยชำระเงินค่าจ้างค้างจ่าย เงินค่างานเปลี่ยนแปลงและ เงินประกันผลงานเป็นจำนวน 24,618,901.80 บาท ศาลชั้นต้นอ่านคำพิพากษาเมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2560 ได้รับฉบับสมบูรณ์จากศาลเมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2560 พิพากษาให้จำเลยชำระเงิน 23,491,575.40 บาท พร้อมดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปีของต้นเงิน 4,388,975.40 บาท นับแต่วันที่ 25 ธันวาคม 2558 และอัตราร้อยละ 7.5 ต่อปีของต้นเงิน 19,102,600.- บาท นับแต่วันที่ 7 สิงหาคม 2559 เป็นต้นไปจนกว่าจะชำระแก่โจทก์ ให้จำเลยใช้ค่าฤชาธรรมเนียมแทนโจทก์โดยกำหนดค่าทนายความให้ 8,000. บาท ค่าขออื่นนอกจากนี้ให้ยก ได้ขอออกคำบังคับส่งให้จำเลยแล้ว และจำเลยยื่นอุทธรณ์ ยื่นแก้อุทธรณ์ของจำเลยและคัดค้านการขอทุเลาการบังคับคดีเมื่อวันที่ 22 มกราคม 2561 ขณะนี้อยู่ในกระบวนการพิจารณาของศาลอุทธรณ์ ซึ่งผลที่สุดของคดีไม่สามารถทราบได้ในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม

ฝ่ายบริหารเชื่อว่าจะไม่มีหนี้สินที่เป็นสาระสำคัญเกิดขึ้นจากผลของคดี และบริษัทไม่ได้ตั้งประมาณการหนี้สินที่อาจจะเกิดขึ้นจากการถูกฟ้องร้องดังกล่าว

5.4 เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2559 บริษัทฟ้องเจ้าของโครงการแห่งหนึ่งเป็นคดีความอาญาฐานความผิด เรื่อง พระราชบัญญัติว่าด้วยความผิดอันเกิดจากการใช้เช็ค พ.ศ. 2534 ต่อศาลแขวงพระนครใต้ ขณะนี้คดีอยู่ระหว่างการชำระเงินตามสัญญาประนีประนอม อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารเชื่อว่าจะไม่มีหนี้สินที่เป็นสาระสำคัญเกิดขึ้นจากผลของคดี และบริษัทไม่ได้ตั้งประมาณการหนี้สินที่อาจจะเกิดขึ้นจากการถูกฟ้องร้องดังกล่าว

5.5 บริษัทฟ้องบริษัท สยาม แกรนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัดและกรรมการผู้มีอำนาจเป็นคดีความอาญาฐานความผิด เรื่อง โกงเจ้าหนี้ ต่อศาลแขวงชลบุรี ของโครงการสยามธารามันตราและเวนิชตะวันออก กรณีนำทรัพย์สินที่พิพาทไปขายให้แก่บุคคลภายนอก ขณะนี้โครงการสยามธารามันตรา คดีอยู่ระหว่างการอุทธรณ์คำพิพากษาของศาลชั้นต้น และโครงการและเวนิชตะวันออก คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลชั้นต้น ซึ่งผลที่สุดของคดีไม่สามารถทราบได้ในปัจจุบัน

5.6 บริษัทและกรรมการ รวม 5 ราย ถูกบริษัท สยาม แกรนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัดและกรรมการผู้มีอำนาจฟ้องเป็นคดีความอาญาฐานความผิด เรื่อง ความผิด ต่อเจ้าพนักงานในการยุติธรรม (ฟ้องเท็จ) ต่อศาลอาญากรุงเทพใต้ของโครงการสยาม ไอรยา รีสอร์ท ซึ่งในชั้นไต่สวนมูลฟ้องศาลมีคำพิพากษายกฟ้อง โจทก์ต่อมาโจทก์ยื่นอุทธรณ์ ศาลอุทธรณ์มีคำพิพากษาว่า คดีมีมูลให้ศาลชั้นต้นประทับร้องฟ้อง นัดสอบคำให้การจำเลยและตรวจพยานหลักฐาน ในระหว่างการพิจารณาสืบพยานจำเลย โจทก์ยื่นขอถอนฟ้องจำเลยที่ 4 และศาลมีคำพิพากษาเมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2560 เวลา ปรับจำเลยที่ 1 และ 2 เป็นเงิน คดีละ 10,000 บาท นับโทษต่อเนื่อง 13 คดี รวมเป็นเงิน 130,000 บาท ลดโทษ 1 ใน 3 คงเหลือ ปรับจำเลยที่ 1 และ 2 เป็นเงิน 86,666.66 บาท จำเลยที่ 3 ตัดสินโทษจำคุกคดีละ 6 เดือน ปรับคดีละ 10,000 บาท นับโทษต่อเนื่อง 13 คดี รวมโทษจำคุก 78 เดือนปรับ 130,000 บาทลดโทษ 1 ใน 3 คงเหลือโทษจำคุก 52 เดือนปรับ 86,666.66 บาท เนื่องจากไม่เคยต้องโทษ โทษจำให้รอลงอาญาไว้ 2 ปี ส่วนจำเลยที่ 4 โจทก์ถอนฟ้อง ในระหว่างการพิจารณาคดี จำเลยที่ 5 ยกฟ้อง บริษัทไม่เห็นฟ้องกับคำพิพากษาของศาล จึงได้ยื่นอุทธรณ์ให้ยกฟ้อง ขณะนี้อยู่ในกระบวนการของศาลอุทธรณ์

5.7 บริษัทและกรรมการ รวม 11 ราย ถูกบริษัท สยาม แกรนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัดและกรรมการผู้มีอำนาจฟ้องเป็นคดีความอาญาฐานความผิด เรื่อง ความผิด ต่อเจ้าพนักงานในการยุติธรรม (ฟ้องเท็จ) ต่อศาลจังหวัดชลบุรี ของโครงการ สยามธารามันตราและเวนิชตะวันออก เรื่อง โกงเจ้าหนี้ ของศาลแขวงชลบุรี ขณะนี้อยู่ในกระบวนการนัดไต่สวนมูลฟ้องของศาลชั้นต้น

5.8 เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2560 บริษัทได้ฟ้องร้องผู้รับจ้างก่อสร้างเป็นคดีความแพ่ง ต่อศาลแพ่งกรุงเทพใต้ ขอให้หรือฐานความผิด ผิดสัญญา เรียกเงินคืน ในโครงการ NORTH BEACH และ NORTH LAND ขณะนี้อยู่ในกระบวนการพิจารณาของศาลชั้นต้น

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	: www.emc.co.th
ทุนจดทะเบียน	: 13,571,245,611 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 8,433,754,763 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	: 1 บาท ต่อหุ้น

6.2 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ที่ตั้งสำนักงาน	สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท	ทุนชำระแล้ว	ทุนจดทะเบียน	จำนวนหุ้นที่จำหน่าย	มูลค่าที่ตราไว้
บริษัทย่อย ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 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 บิอาร์ 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 ชันเอนด์ – อีเอ็มซี จำกัด	140/66 อาคารไอทีเอฟ ทาวเวอร์ ชั้นที่ 28 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500	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

- ผู้สอบบัญชี

- | | | |
|---------------------|----------------|--|
| 1. นางสาวชูชาน | เอี่ยมวณิชชา | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 4306 และ/ หรือ |
| 2. นายสุชาติ | พานิชย์เจริญ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 4475 และ/ หรือ |
| 3. นางสาวยุพิน | ชุ่มใจ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 8622 และ/ หรือ |
| 4. นางสาวชื่นตา | 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

- 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 ตำบลบางพลู อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี 11120

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