

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 นโยบายในการดำเนินงานของบริษัทฯ

วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำในธุรกิจ Home Solution and Living Experience ในประเทศไทย และภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

พันธกิจ

1. เราจะเสนอสินค้าและบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการ สร้างความเป็นอยู่ที่ดีของลูกค้าได้อย่างคุ้มค่าและเพียงพอ
2. เราจะร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจในการพัฒนารูปแบบนวัตกรรมของสินค้าและบริการ พร้อมทั้งเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการเพื่อสร้างความสำเร็จร่วมกัน
3. เราจะให้ความสำคัญในการพัฒนา บุคลากร เพื่อเพิ่มศักยภาพและประสิทธิภาพในการทำงาน ประพฤติปฏิบัติตามวัฒนธรรมองค์กร รวมทั้งส่งเสริมให้บุคลากรมีคุณภาพชีวิตที่ดี มีความผูกพันต่อองค์กร
4. เราจะบริหารงานตามหลักธรรมาภิบาล พร้อมทั้งมีส่วนร่วมในการรับผิดชอบต่อและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อสังคม ชุมชนและสิ่งแวดล้อม
5. เราจะแสวงหาโอกาสใหม่ทางธุรกิจเพื่ออนาคต และการสร้างมูลค่าเพิ่มที่เหมาะสมแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

เป้าหมายการดำเนินงานธุรกิจ

ตามที่บริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ที่จะเป็นผู้นำในธุรกิจ Home Solution and Living Experience ในประเทศไทย และภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ที่มุ่งเน้นเรื่องการให้บริการที่ครบวงจร (One Stop Shopping) บริษัทฯ มีแผนที่จะขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับกับการเติบโตของสังคมเมือง ครอบคลุมจังหวัดที่เป็นยุทธศาสตร์ของการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC : Asean Economic Community) และในจังหวัดที่มีศักยภาพในการเติบโต โดยมีเป้าหมายที่จะขยายให้ครบ 95 - 100 สาขา ภายในปี 2563 ครอบคลุมทั้งในเขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด รวมถึงพัฒนาการให้บริการ และคัดเลือกสินค้าใหม่ๆ เพิ่มความหลากหลายในแต่ละกลุ่มสินค้า ณ สิ้นปี 2560 บริษัทฯ มีสาขาทั้งสิ้น 84 สาขา กระจายทั่วประเทศ

นอกเหนือจากธุรกิจโฮมโปรแล้ว บริษัทฯ ยังขยายธุรกิจ “เมกา โฮม” เพื่อรองรับตลาดสินค้าวัสดุก่อสร้าง โดยเปิดศูนย์รวมสินค้าเกี่ยวกับบ้านและวัสดุก่อสร้างครบวงจร จำหน่ายสินค้าในรูปแบบค้าส่งและค้าปลีก โดยมีลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มช่าง ผู้รับเหมา และเจ้าของโครงการ ณ สิ้นปี 2560 เมกา โฮม เปิดดำเนินการแล้วทั้งสิ้น 12 สาขา บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะขยายให้ครบ 15 - 20 สาขา ภายในปี 2563

และเพื่อก้าวสู่ความเป็นผู้นำทางธุรกิจ และรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจในรูปแบบ “โฮมโปร” ไปยังต่างประเทศ โดยเริ่มต้นที่มาเลเซียเป็นประเทศแรก ณ ศูนย์การค้า ไอโอไอ ซิตี้มอลล์ (IOI City Mall) ในกรุงกัวลาลัมเปอร์ โดย ณ สิ้นปี 2560 เปิดดำเนินการทั้งหมด 6 สาขาในประเทศมาเลเซีย ผลการดำเนินงานในช่วงที่ผ่านมาเป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้น ทั้งนี้บริษัทฯ ยังคงมีแผนการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องเพื่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) นอกจากนี้บริษัทฯ ยังคงมีการศึกษาพฤติกรรมลูกค้าชาวมาเลเซียอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำมาปรับเปลี่ยนรูปแบบสินค้าและบริการให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการให้ได้มากที่สุด สำหรับการขยายสาขาในประเทศมาเลเซีย บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะขยายให้ครบ 8 - 10 สาขา ภายในปี 2563

หมายเหตุ : ในปี 2560 คณะกรรมการบริษัทได้มีการพิจารณาทบทวนวิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ของบริษัทฯ โดยเห็นสมควรให้มีการปรับปรุงให้สอดคล้องกับสภาพการณ์ในปัจจุบัน และแสดงให้เห็นความชัดเจนในแนวทางการดำเนินงานมากยิ่งขึ้น

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

ปี 2558 :

เมษายน 2558 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2558 มีมติอนุมัติการลด และเพิ่มทุนจดทะเบียนดังนี้

- (1) ลดทุนจดทะเบียนจำนวน 81,545 หุ้น จากเดิม 12,329,396,991 หุ้น เหลือ 12,329,315,446 หุ้น โดยตัดหุ้นสามัญคงเหลือจากการจัดสรรหุ้นปันผลตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557
- (2) เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 822,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 13,151,315,446 หุ้น เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล

ในปี 2558 บริษัทฯ เปิดสาขาของโฮมโปรเพิ่ม 5 แห่ง ที่สุโขทัย สมุทรสงคราม เพชรบุรี พัทลุง และชลบุรี (อมตะ) สำหรับการเปิดสาขาของบริษัทย่อย บริษัทฯ ได้เปิดสาขาของเมกา โฮมเพิ่ม 3 แห่ง ได้แก่กบินทร์บุรี มินบุรี และอรัญประเทศ และเปิดสาขาในรูปแบบโฮมโปร ที่ประเทศมาเลเซียซึ่งเป็นการเปิดสาขานอกประเทศไทยเป็นแห่งแรก จำนวน 1 แห่ง ที่ IOI City Mall กรุงกัวลาลัมเปอร์ ทำให้ ณ สิ้นปี บริษัทฯ มีสาขาโฮมโปรทั้งสิ้น 76 แห่ง เมกา โฮม 7 แห่ง และโฮมโปร ที่ประเทศมาเลเซีย 1 แห่ง นอกจากนี้ ยังมีการปรับโฉมศูนย์การค้า “มาร์เก็ตวิลเลจ สุวรรณภูมิใหม่” ในรูปแบบดีไซน์ใหม่ทันสมัยมากขึ้น จึงทำให้เป็นศูนย์การค้าที่ครบครัน โดยเป็นการเพิ่มพื้นที่ใหม่ประมาณ 20,000 ตารางเมตร

ปี 2559 :

เมษายน 2559 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนจำนวน 117,421 หุ้น จากเดิม 13,151,315,446 หุ้น เหลือ 13,151,198,025 หุ้น โดยตัดหุ้นสามัญคงเหลือจากการจัดสรรหุ้นปันผลตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2558

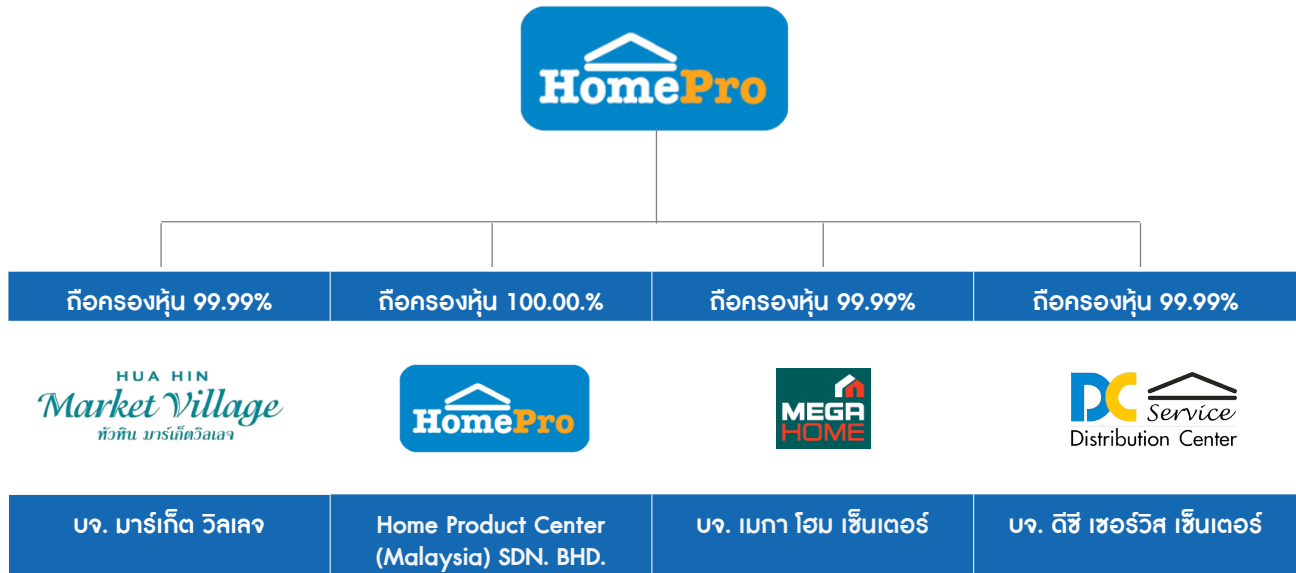
ในปี 2559 บริษัทฯ เปิดสาขาของโฮมโปรเพิ่ม 4 แห่ง ที่สาขาชัยพฤกษ์ บางเสร่ พระราม 9 ศรีนครินทร์ และได้มีการย้ายที่ตั้ง 1 แห่ง ที่สาขาพระราม 3 และได้เปิดสาขาโฮมโปร ลิฟวิ่ง จำนวน 2 แห่ง สาขาลาดกระบัง และเทอร์มินอล 21 โคราช สำหรับการเปิดสาขาของบริษัทย่อย บริษัทฯ ได้เปิดสาขาของเมกา โฮมเพิ่ม 4 แห่ง ได้แก่สาขาโรจนะ หาดใหญ่ นครราชสีมา และนครพนม และเปิดสาขาโฮมโปร ที่ประเทศมาเลเซียเพิ่ม 1 แห่ง ที่ The Summit Subang USJ กรุงกัวลาลัมเปอร์ ทำให้ ณ สิ้นปี บริษัทฯ มีสาขาโฮมโปรทั้งสิ้น 80 แห่ง โฮมโปร ลิฟวิ่ง 2 แห่ง เมกา โฮม 11 แห่ง และโฮมโปร ที่ประเทศมาเลเซีย 2 แห่ง

ปี 2560 :

บริษัทฯ เปิดสาขาของโฮมโปรเพิ่ม 1 แห่ง ที่สาขาโลตัส บางแค และเปิดสาขาโฮมโปร เอส จำนวน 1 สาขา ที่เกตเวย์ เอกมัย และได้มีการปรับรูปแบบสาขาของโฮมโปร ลิฟวิ่ง มาเป็นโฮมโปร เอส จำนวน 2 แห่งที่สาขาเดอะพาสีโอ ลาดกระบังและสาขาเทอร์มินอล 21 โคราช สำหรับการเปิดสาขาของบริษัทย่อย บริษัทฯ ได้เปิดสาขาของเมกา โฮมเพิ่ม 1 แห่งที่สาขาเชียงราย และเปิดสาขาของโฮมโปร ที่ประเทศมาเลเซียเพิ่ม 4 แห่งที่สาขา Melaka, Penang, Ipoh และ Johor Bahru ทำให้ ณ สิ้นปี บริษัทฯ มีสาขาโฮมโปรทั้งสิ้น 81 แห่ง และโฮมโปร เอส 3 แห่ง เมกา โฮม 12 แห่ง และโฮมโปร ที่ประเทศมาเลเซีย 6 แห่ง โดยการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องก็เพื่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ที่เพิ่มขึ้นในอนาคต และเป็นการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ต่างๆ ให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2538 โดยเป็นการร่วมลงทุนของ บริษัท แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท ควอลิตี้ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) ต่อมาได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนในวันที่ 29 พฤษภาคม 2544 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 150 ล้านบาท และได้เข้าจดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในวันที่ 30 ตุลาคม 2544

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ เปิดสาขาของโฮมโปรเพิ่ม 1 แห่ง ที่สาขาโลตัส บางแค และเปิดสาขาโฮมโปร เอสจำนวน 1 สาขา ที่เกตเวย์ เอกมัย และได้มีการปรับรูปแบบสาขาของโฮมโปรลิฟวิ่ง เป็นโฮมโปร เอส จำนวน 2 แห่งที่สาขาเดอะพาซิโอ ลาดกระบังและสาขาเทอร์มินอล 21 โคราช สำหรับการเปิดสาขาของบริษัทย่อย บริษัทฯ ได้เปิดสาขาของเมกา โฮมเพิ่ม 1 แห่งที่สาขาเชียงราย และเปิดสาขาของโฮมโปร ที่ประเทศมาเลเซียเพิ่ม 4 แห่งที่สาขา Melaka, Penang, Ipoh และ Johor Bahru ทำให้ ณ สิ้นปี บริษัทฯ มีสาขาโฮมโปรทั้งสิ้น 81 แห่ง และโฮมโปร เอส 3 แห่ง เมกา โฮม 12 แห่ง และโฮมโปร ที่ประเทศมาเลเซีย 6 แห่ง โดยการขยายสาขาอย่างต่อเนื่องก็เพื่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ที่เพิ่มขึ้นในอนาคต และเป็นการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ต่างๆ ให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ การเปิดตัวรูปแบบธุรกิจใหม่ หรือโฮมโปร เอส ก็เพื่อตอบโจทย์ทุกความต้องการของลูกค้า ให้ลูกค้าเข้าถึงร้านของโฮมโปรได้ง่าย ตามคอนเซ็ปต์ “Small” ในรูปแบบร้านขนาดกะทัดรัด สะดวกสบายในการจับจ่ายใช้สอย รวมถึงตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้าหรือคอมมูนิตีมอลล์เป็นหลัก “Select” จากการเลือกสรรสินค้าที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าในการปรับปรุง ซ่อมแซม ทดแทนซื้อหาได้บ่อยๆ และ “Service” บริการเรื่องบ้านโดยทีมงานคุณภาพจากโฮมโปร

ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจค้าปลีก โดยจำหน่ายสินค้า และให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง ต่อเติม ตกแต่ง ซ่อมแซม ปรับปรุง อาคาร บ้าน และที่อยู่อาศัยแบบครบวงจร (One Stop Shopping Home Center) โดยใช้ชื่อทางการค้าว่า “โฮมโปร” (HomePro) ซึ่งเป็นเครื่องหมายการค้าของบริษัทฯ โดยมีลักษณะการประกอบธุรกิจ ดังนี้

1. ธุรกิจค้าปลีก

1.1 ประเภทของสินค้า แบ่งเป็น 2 กลุ่มหลัก ได้แก่

Hard Line	:	สินค้าที่เกี่ยวข้องกับวัสดุก่อสร้าง สี อุปกรณ์ปรับปรุงบ้าน ห้องน้ำและสุขภัณฑ์ เครื่องครัว อุปกรณ์และเครื่องใช้ไฟฟ้า
Soft Line	:	สินค้าประเภทเครื่องนอน พรม ผ้าผืนเฟอร์นิเจอร์ โคมไฟ สินค้าตกแต่ง และอุปกรณ์เครื่องใช้ภายในบ้าน

1.2 บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจค้าปลีก

เนื่องจากสินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นสินค้าที่มีรายละเอียดของวิธีการ และขั้นตอนการใช้งานที่ต้องมีการถ่ายทอดให้กับลูกค้า บริษัทฯ จึงจัดให้มีบริการด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยเริ่มตั้งแต่การให้คำปรึกษา และข้อมูลที่จะเป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจเพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้ตรงกับวัตถุประสงค์การใช้งานมากที่สุด อีกทั้งยังมีบริการ “โฮม เซอร์วิส” (Home Service) ที่ให้บริการครอบคลุมงานออกแบบห้องด้วยระบบคอมพิวเตอร์ 3 มิติ (3D Design) และงานบริการดังต่อไปนี้

- 1) งานติดตั้ง/ ย้ายจุด/ แก้ปัญหา (Installation Service)
- 2) งานตรวจเช็ค/ ทำความสะอาด/ บำรุงรักษาเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ (Maintenance Service)
- 3) งานปรับปรุง/ ตกแต่งบ้าน (Home Improvement Service)

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการพัฒนารูปแบบการบริการผ่าน Home Service Card ซึ่งอยู่ในรูปแบบบัตรเดบิตเงิน เพิ่มความสะดวกในการชำระค่าบริการสำหรับผู้ถือบัตร สำหรับใช้บริการ “โฮม เซอร์วิส” (Home Service) ข้างต้น นอกจากนี้ ผู้ถือบัตรจะได้รับสิทธิประโยชน์ต่างๆ อาทิ บริการเรียกช่างด่วน (Fast Lane) ภายใน 2 ชั่วโมง ในช่วงเวลา 8.00 - 18.00 น. และบริการช่วยเหลือฉุกเฉินต่างๆ อาทิ ไฟดับ ไฟช็อต ปั่นน้ำไม่ทำงาน ท่อน้ำแตก ตลอด 24 ชั่วโมง เป็นต้น

นอกจากนี้ยังมีบริการจัดหาช่างและผู้รับเหมา บริการเปลี่ยนคืนสินค้า การจัดसाธิต DIY (Do It Yourself) และกิจกรรม Workshop ที่เป็นประโยชน์ต่อการดูแลบ้านลูกค้าอีกด้วย

2. ธุรกิจให้บริการพื้นที่เพื่อร้านค้าเช่า

บริษัทฯ มีการจัดสรรพื้นที่ในบางสาขาเพื่อให้บริการแก่ ร้านค้าเช่า และมีการพัฒนารูปแบบสาขาที่เรียกว่า “มาร์เก็ต วิลเลจ” (Market Village) ซึ่งดำเนินธุรกิจในลักษณะของศูนย์การค้าเต็มรูปแบบภายในโครงการ นอกจากจะมีสาขาของโฮมโปรแล้ว ยังมีพื้นที่ในส่วนของผู้ประกอบการค้า โดยผู้เช่าส่วนใหญ่ ได้แก่ ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านอาหาร ธนาคาร ร้านหนังสือ ร้านสินค้าไอที เป็นต้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีสาขาในรูปแบบ “มาร์เก็ต วิลเลจ” ทั้งหมด 4 แห่ง ได้แก่ สุวรรณภูมิ หัวหิน ภูเก็ต (ฉลอง) และราชพฤกษ์

ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อย

1. บริษัท มาร์เก็ต วิลเลจ จำกัด

จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2548 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อบริหารพื้นที่ให้เช่า พร้อมกับให้บริการทางด้านสาธารณูปโภคแก่ผู้เช่า เริ่มต้นดำเนินการที่โครงการ “หัวหิน มาร์เก็ต วิลเลจ” (Hua-Hin Market Village) ซึ่งตั้งอยู่บริเวณ ถ.เพชรเกษม จ.ประจวบคีรีขันธ์ เปิดดำเนินการในไตรมาสแรกปี 2549

2. Home Product Center (Malaysia) SDN. BHD.

จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2554 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจค้าปลีกสินค้าเกี่ยวกับบ้านที่ประเทศมาเลเซีย ณ สิ้นปี 2560 เปิดดำเนินการทั้งสิ้น 6 สาขา

3. บริษัท เมกา โฮม เซ็นเตอร์ จำกัด

จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 4 กรกฎาคม 2555 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งวัสดุก่อสร้าง สินค้าเกี่ยวกับบ้าน และของใช้ในครัวเรือน ณ สิ้นปี 2560 เปิดดำเนินการทั้งสิ้น 12 สาขา

4. บริษัท ดีซี เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด

จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 4 กันยายน 2556 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อบริหารจัดการคลังสินค้า และให้บริการขนส่งสินค้า

โครงสร้างรายได้

รายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อยประกอบด้วย รายได้จากการขาย และรายได้อื่น โดยโครงสร้างรายได้ทั้งสิ้น สามารถแสดงได้ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	2560		2559		2558	
	จำนวน	%	จำนวน	%	จำนวน	%
1. รายได้จากการขายปลีก						
- สินค้าประเภท Hard Line	42,137.4	65.6	40,700.2	66.6	39,108.8	69.5
- สินค้าประเภท Soft Line	9,931.3	15.5	9,314.5	15.2	8,580.0	15.3
2. รายได้จากการขายให้โครงการ ¹	145.2	0.2	381.9	0.6	343.2	0.6
3. รายได้จากบริษัทย่อย	7,674.4	11.9	6,531.8	10.7	4,480.7	8.0
รวมรายได้จากการขาย	59,888.3	93.2	56,928.4	93.1	52,512.7	93.4
4. รายได้อื่น ²	4,346.2	6.8	4,215.7	6.9	3,730.5	6.6
รวม	64,234.5	100.0	61,114.1	100.0	56,243.2	100.0

หมายเหตุ

1. รายได้จากการขายให้โครงการไม่สามารถจำแนกตามสายผลิตภัณฑ์ได้

2. รายได้อื่น ประกอบด้วย ค่าเช่าพื้นที่ ค่าสนับสนุนการขาย ค่าบริการ Home Service เป็นต้น

การจัดหาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ จัดหาสินค้าโดย

1. สั่งซื้อ

บริษัทฯ สั่งซื้อสินค้าโดยแบ่งตามสายผลิตภัณฑ์แยกตามกลุ่มสินค้าจากผู้ผลิต หรือตัวแทนจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นที่คุณภาพ และความหลากหลายของสินค้าเป็นหลัก

2. สั่งผลิต

บริษัทฯ สั่งผลิตสินค้าประเภท Private Brand จากทั้งผู้ผลิตภายในประเทศ และต่างประเทศ โดยในเบื้องต้นจะคัดเลือกบริษัทผู้ผลิตที่ได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิต ชื่อเสียง การให้บริการ รวมถึงรูปแบบการดำเนินงานที่สอดคล้องกัน นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีการเข้าเยี่ยมชมโรงงานและการตรวจสอบผลิตภัณฑ์เพื่อพิจารณาคุณภาพโดยรวมอีกด้วย

ปัจจุบันบริษัทฯ จัดหาสินค้าจากผู้ผลิต และตัวแทนจำหน่ายกว่า 1,230 ราย โดยเปิดโอกาสให้คู่ค้ามีช่องทางในการนำเสนอสินค้า และมีการคัดเลือกประเมินผลคู่ค้า (Vendor's Service Level) ใน 6 ด้าน คือ ความสามารถทางการผลิต ความสามารถในการควบคุมคุณภาพ การบริหารความเสี่ยง การตรวจสอบผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป การจัดเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ก่อนการส่งมอบ และคุณภาพด้านการส่งมอบสินค้า ซึ่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาคู่ค้าได้ให้การสนับสนุน และดำเนินงานร่วมกันด้วยดีมาโดยตลอด ไม่ว่าจะเป็นด้านการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกัน การร่วมวางแผนทางการขาย การสนับสนุนและเข้าร่วมในสาขาที่กำลังจะเปิดใหม่

ตลาด และการแข่งขัน

บริษัทฯ จำแนกผู้ประกอบการรายอื่นที่จำหน่ายสินค้าในลักษณะเดียวกัน ดังนี้

1. ผู้ประกอบธุรกิจโฮมเซ็นเตอร์

- โฮมเวิร์ค (HomeWorks) เป็นหน่วยธุรกิจค้าปลีกสินค้าเกี่ยวกับบ้านในเครือกลุ่มบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) มีสาขาเปิดดำเนินการทั้งสิ้น 4 แห่ง
- ไทวัสดุ (Thai Watsadu) เป็นหน่วยธุรกิจค้าปลีกสินค้าวัสดุก่อสร้าง ต่อเติม ตกแต่งที่อยู่อาศัย ในรูปแบบแวร์เฮาส์สโตร์ ในเครือกลุ่มบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) มีสาขาเปิดดำเนินการทั้งสิ้น 43 แห่ง
- โกลบอลเฮ้าส์ (Global House) ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าวัสดุก่อสร้าง ตกแต่ง เครื่องมือ อุปกรณ์ที่ใช้ในงานก่อสร้าง ต่อเติม ตกแต่งบ้านและสวน ในรูปแบบแวร์เฮาส์สโตร์ ดำเนินธุรกิจโดย บมจ. สยามโกลบอลเฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) มีสาขาเปิดดำเนินการทั้งสิ้น 55 แห่ง
- ดูโฮม (Do Home) ประกอบธุรกิจจำหน่ายสินค้าวัสดุก่อสร้าง เครื่องมือ อุปกรณ์ที่ใช้ในงานก่อสร้าง ต่อเติมบ้าน ในรูปแบบแวร์เฮาส์สโตร์ ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท ดูโฮม จำกัด (มหาชน) มีสาขาเปิดดำเนินการทั้งสิ้น 8 แห่ง

ทั้งนี้การขยายตัวของเมืองและตลาดอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงวิถีชีวิตความเป็นอยู่ของผู้คนที่มีการพัฒนาและขยายตัวแบบชุมชนเมือง (Urbanization) อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ความต้องการสินค้าและวัสดุก่อสร้างขยายตัวทั้งในพื้นที่เขตกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด อีกทั้งการขยายตัวของการลงทุนในภาคธุรกิจและภาครัฐบาลที่มีการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ นับเป็นอีกปัจจัยที่ช่วยเพิ่มโอกาสในการขยายตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในภูมิภาคต่างๆ ด้วย

บริษัทฯ เห็นว่าธุรกิจนี้ยังมีศักยภาพ และโอกาสทางการตลาดอีกมาก การที่มีผู้ประกอบการในธุรกิจนี้เพิ่มขึ้น จะช่วยกระตุ้นให้ผู้บริโภค รู้จัก และเปลี่ยนพฤติกรรมให้หันมาซื้อสินค้าจากร้านสมัยใหม่ (Modern Trade) แบบโฮมเซ็นเตอร์ได้มากและเร็วขึ้น

2. ผู้ประกอบธุรกิจร้านค้าเฉพาะอย่าง (Specialty Store)

- ได้แก่ ร้านค้ารายย่อยที่เน้นการขายสินค้าเฉพาะอย่าง ซึ่งอาจมีการแข่งขันกับบริษัทฯ ในบางสายผลิตภัณฑ์ ได้แก่
- ร้านสินค้าประเภทเซรามิค สุขภัณฑ์ และชุดครัว ได้แก่บุญถาวร, แกรนด์ โฮมมาร์ท
 - ร้านเฟอร์นิเจอร์ และสินค้าตกแต่งบ้าน ได้แก่ อินเด็กซ์ ลิฟวิง มอลล์, อีเกีย
 - ร้านค้ารายย่อยที่จำหน่ายเฉพาะวัสดุก่อสร้าง ได้แก่ ซีเมนต์ไทยโฮมมาร์ท
 - ร้านจำหน่ายสินค้าเฉพาะอย่าง

3. ผู้ประกอบธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ในกลุ่ม Hypermarket

โดยธุรกิจเหล่านี้มุ่งเน้นด้านการจำหน่ายสินค้าเพื่อการอุปโภคและบริโภคเป็นหลัก ไม่เน้นสินค้าเกี่ยวกับบ้าน อาจมีสินค้า บางกลุ่มที่จำหน่ายทับซ้อนกันบ้าง แต่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักต่างกัน

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยง โดยได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงที่ได้มีการวางกรอบการประเมินความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ และพิจารณาควบคุมดูแลอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ระดับการวางกลยุทธ์ไปจนถึงระดับการปฏิบัติงาน รวมถึงเสริมสร้างความตระหนักรู้อย่างต่อเนื่องเรื่องการบริหารจัดการความเสี่ยงให้แก่ทุกคนในบริษัทฯ ซึ่งเป็นการบริหารความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กร (Enterprise Risk Management Framework) ที่เป็นไปตามมาตรฐานสากล โดยมีรายละเอียดดังนี้

- คณะกรรมการบริษัทและคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการบริษัทมอบหมายให้คณะกรรมการตรวจสอบสอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการบริหารและจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสม มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยมีสำนักงานตรวจสอบภายในทำหน้าที่ตรวจสอบหน่วยปฏิบัติงานเพื่อให้มั่นใจว่าหน่วยงานมีระบบการควบคุมภายใน และระบบการบริหารความเสี่ยงที่เพียงพอ และรายงานผลต่อคณะกรรมการตรวจสอบ นอกจากนี้ สำนักงานตรวจสอบภายในยังให้คำปรึกษาแก่หน่วยงานผู้รับการตรวจและมีการสื่อสารความคิดเห็นกลับมาเพื่อนำไปปรับปรุงต่อไป

- การกำหนดระดับความเสี่ยงที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจตามเป้าหมาย

บริษัทฯ กำหนดวัตถุประสงค์และระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ (Risk Appetite) ในการบริหารความเสี่ยงอย่างชัดเจนเพื่อให้การบริหารความเสี่ยงเป็นไปในทิศทางเดียวกันทั้งองค์กร

- คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ประกอบไปด้วยกรรมการผู้จัดการ รองกรรมการผู้จัดการ และผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการที่เป็นเจ้าของความเสี่ยง (Risk Owner) โดยมีกรรมการผู้จัดการเป็นประธานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง มีหน้าที่กำหนดนโยบาย กำกับดูแล และกำหนดโครงสร้างและรับผิดชอบในการบริหารความเสี่ยง พิจารณาและอนุมัตินโยบาย กลยุทธ์ กรอบการบริหารความเสี่ยง และแผนการจัดการความเสี่ยง ตลอดจนทบทวนความเสี่ยง (Risk Profile) และติดตามการบริหารจัดการความเสี่ยงทั่วทั้งองค์กร

- กระบวนการบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ นำกรอบการบริหารความเสี่ยงมาใช้ในการดำเนินงาน โดยแบ่งตามกระบวนการหลัก 4 ขั้นตอน ได้แก่ การระบุความเสี่ยงหรือโอกาสในการดำเนินธุรกิจ การประเมินความเสี่ยง การกำหนดมาตรการและการแก้ไข และการรายงานความเสี่ยงต่อคณะกรรมการตรวจสอบไตรมาสละครั้ง

- การสร้างวัฒนธรรมองค์กรในการบริหารความเสี่ยง

บริษัทฯ ตระหนักดีว่าวัฒนธรรมองค์กรเป็นองค์ประกอบสำคัญต่อความสำเร็จของการบริหารความเสี่ยง รวมถึงการให้ความสำคัญจากผู้บริหารระดับสูง (Tone of the Top) ผ่านกระบวนการเสริมสร้างวัฒนธรรมองค์กร (Think and Act as HomePro) ให้ตระหนักถึงการบริหารความเสี่ยง รวมถึงสร้างวิธีการนำการบริหารความเสี่ยงไปใช้ให้เห็นผลในทางปฏิบัติ โดยกำหนดให้มีการเข้าใจถึงปัจจัยเสี่ยงที่ตรงกัน มีการกำหนดระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ และมีระบบการประเมินความเสี่ยงในรูปแบบเดียวกัน นอกจากนี้ ยังได้กำหนดให้การบริหารความเสี่ยงเป็นส่วนหนึ่งในการประเมินผลงานของผู้บริหารและพนักงาน รวมถึงพัฒนาสื่อการอบรมในรูปแบบ Digital Learning เพื่อสร้างความตระหนักรู้ในเรื่องการบริหารจัดการความเสี่ยงให้กับพนักงานในวงกว้างอีกด้วย

สำหรับในปี 2560 บริษัทฯ ยังคงดำเนินการตามนโยบายบริหารความเสี่ยงองค์กรที่กำหนดไว้ สอดคล้องกับทิศทางในการดำเนินธุรกิจตามมาตรฐานสากล มุ่งเน้นการบริหารความเสี่ยงที่สำคัญทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านกลยุทธ์ ด้านการปฏิบัติงาน ด้านการเงิน และด้านกฎระเบียบ โดยรายละเอียดมีดังนี้

1. ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการกำหนดนโยบายการดำเนินงานของบริษัทฯ เศรษฐกิจการลงทุน การแข่งขัน

1.1 ความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ

ในปี 2560 ภาพรวมเศรษฐกิจไทยในช่วงครึ่งปีแรกยังคงไม่ดีมากนัก ทั้งจากกำลังซื้อที่อ่อนตัว และยังไม่มีแรงส่งจากมาตรการส่งเสริมของภาครัฐ ในขณะที่ช่วงครึ่งปีหลัง เศรษฐกิจมีแนวโน้มปรับตัวไปในทิศทางบวก โดยมีแรงขับเคลื่อนจากภาคการส่งออกที่ฟื้นตัวตามเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้า การขยายตัวของภาคอุตสาหกรรม และภาคการท่องเที่ยว ส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคในหัวเมืองใหญ่มีการใช้จ่ายใช้สอยที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม การใช้จ่ายของผู้บริโภคในบางจังหวัดยังคงชะลอตัว ตามทิศทางของรายได้เกษตรกรที่ลดลงในช่วงครึ่งปีแรก ซึ่งเป็นผลมาจากการราคาผลผลิตทางการเกษตรที่ยังอยู่ในเกณฑ์ต่ำ ทั้งนี้รัฐบาลได้พยายามเร่งกระตุ้นเศรษฐกิจและฟื้นความเชื่อมั่นผู้บริโภคโดยการออกมาตรการต่างๆ เช่น “ซ้อป ช่วยชาติ” ซึ่งจัดขึ้นติดต่อกันเป็นปีที่ 3 ในช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงต้นธันวาคม

บริษัทฯ พิจารณาดังความเสี่ยงข้างต้น จึงได้กำหนดนโยบายการลงทุนขยายสาขาอย่างระมัดระวัง เพื่อลดความเสี่ยงที่ผลการดำเนินงานจะไม่เป็นไปตามเป้าหมายพร้อมกับเร่งจัดการกระบวนการทำงานภายใน และกิจกรรมต่างๆ เพื่อลดการสูญเสีย (Lean Management) ที่จะทำให้ค่าใช้จ่ายโดยรวมลดลง นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการติดตามผลการดำเนินงานของสาขา และพัฒนาแผนการตลาด จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับพันธมิตรต่างๆ เช่น บัตรเครดิต องค์กรภาครัฐ และบริษัทคู่ค้า รวมถึงจัดกิจกรรมการตลาดเพื่อดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้จ่ายใช้สอย

1.2 การลงทุนในประเทศ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ เปิดดำเนินการธุรกิจภายใต้ชื่อ “โฮมโปร” และ “โฮมโปร เอส” ทั้งสิ้น 84 สาขาทั่วประเทศ เป็นสาขาที่เปิดใหม่ระหว่างปี 2560 จำนวน 2 สาขา ได้แก่ โลตัส บางแค และเกตเวย์ เอกมัย สำหรับธุรกิจ “เมกา โฮม” เปิดดำเนินการแล้ว 12 สาขา เป็นสาขาที่เปิดใหม่ในปี 2560 จำนวน 1 สาขา ได้แก่ เชียงราย

นอกจากนี้ การเปิดตัวรูปแบบธุรกิจ “โฮมโปร เอส” เพื่อตอบโจทย์ทุกความต้องการของลูกค้า ให้ลูกค้าเข้าถึงร้านของโฮมโปรได้ง่าย ตามคอนเซ็ปต์ “Small” ในรูปแบบร้านขนาดกะทัดรัด สะดวกสบายในการใช้จ่ายใช้สอย รวมถึงตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้า หรือคอมมูนิตีมอลล์เป็นหลัก “Select” จากการเลือกสรรสินค้าที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าในการปรับปรุง ซ่อมแซม ทดแทน ซ้อหาได้บ่อยๆ และ “Service” บริการเรื่องบ้านโดยทีมงานคุณภาพจากโฮมโปร โดยปัจจุบันมีทั้งสิ้น 3 สาขา

จากที่บริษัทฯ ได้มีนโยบายที่จะขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง อาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับผลการดำเนินงานของสาขาใหม่ไม่เป็นไปตามที่ได้ประมาณการไว้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานโดยรวม บริษัทฯ บริหารความเสี่ยง โดยได้ทำการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนก่อนที่จะตัดสินใจลงทุนทุกครั้ง นอกจากนี้ยังมีการจัดทำแผนดำเนินการ งบประมาณประจำปีเพื่อควบคุมการดำเนินงานของสาขา และเมื่อสาขาใหม่เปิดดำเนินการจะมีการติดตามผลประกอบการ และความคืบหน้าของแผนทุกเดือน โดยจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถวางแผนรับความเสี่ยงและแก้ไขปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นได้ทันทั่วทั้ง

1.3 การลงทุนในต่างประเทศ

บริษัทฯ เริ่มต้นขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศโดยลงทุนเปิดสาขาที่ประเทศมาเลเซียเป็นแห่งแรก ทั้งนี้ได้พิจารณาจากความพร้อมในด้านต่างๆ เช่น กำลังซื้อของผู้บริโภค รูปแบบการดำเนินชีวิต ระบบคมนาคมขนส่งโครงสร้างพื้นฐาน เป็นต้น บริษัทฯ เริ่มต้นเปิดสาขาแรกที่ศูนย์การค้า ไอโอไอ ซิตี้มอลล์ (IOI City Mall) กรุงกัวลาลัมเปอร์ ช่วงปลายปี 2557 (เปิดอย่างเป็นทางการในเดือนมกราคม 2558) และเปิดสาขา 2 ที่ศูนย์การค้า เดอะ ซัมมิต ยูเอสเจ (The Summit USJ) ในช่วงปลายปี 2559 ทั้งนี้ในปี 2560 บริษัทฯ ได้ขยายสาขาเพิ่มอีก จำนวน 4 สาขา ได้แก่ Melaka, Penang, Ipoh และ Johor Bahru เพื่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) และทำให้ลูกค้ารู้จักแบรนด์โฮมโปร (Brand Awareness) ให้มากขึ้น โดยสาขาที่เปิดในช่วงปี 2560 จะเป็นการเปิดสาขาในเมืองใหญ่ นอกเหนือไปจากกรุงกัวลาลัมเปอร์ ซึ่งเป็นเมืองหลวงของประเทศมาเลเซีย

บริษัทฯ ยังคงมีแผนการลงทุนในต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อต่อยอดธุรกิจปัจจุบัน และเพิ่มโอกาสในการเติบโตในระยะยาว บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงจากการลงทุนในต่างประเทศ โดยได้มีการศึกษาและวิเคราะห์รายละเอียดด้านการตลาด กฎหมาย ภาษี กฎเกณฑ์ส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ นโยบายของรัฐ และปัจจัยอื่นๆ เพื่อประเมินผลกระทบและโอกาสที่อาจเกิดขึ้นมาประกอบการพิจารณากำหนดแผนการลงทุนดังกล่าว รวมทั้งได้มีการจัดระบบและหน่วยงานภายในเพื่อติดตามประมวลผลการประกอบการ และเร่งพัฒนาขีดความสามารถขององค์กรและพัฒนาศักยภาพของบุคลากร

1.4 การแข่งขัน

ในปีที่ผ่านมาธุรกิจสินค้าเกี่ยวกับบ้านยังมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ผลจากแรงหนุนด้านพฤติกรรมของผู้บริโภคที่นิยมซื้อจากร้านค้าปลีกสมัยใหม่มากขึ้น การปรับเปลี่ยนวิถีชีวิตเป็นแบบสังคมเมือง และการขยายตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภูมิภาคต่างๆ ส่งผลให้การแข่งขันในธุรกิจเริ่มเพิ่มสูงขึ้น ผู้ประกอบการในธุรกิจแต่ละรายพยายามเร่งขยายสาขาให้ครอบคลุมตลาดมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ในธุรกิจสินค้าเกี่ยวกับบ้าน มีกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน โดยแบ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเจ้าของบ้านที่มีกำลังซื้อ และกลุ่มลูกค้าเช่า หรือผู้รับเหมา โดยกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ ในปัจจุบันยังมุ่งเน้นไปที่ตลาดเจ้าของบ้านที่มีกำลังซื้อ

บริษัทฯ บริหารความเสี่ยงโดยการสร้างความแตกต่าง มุ่งเน้นในเรื่องความหลากหลายของสินค้าและการให้บริการที่ครบวงจร อาทิ “โฮม เซอร์วิส (Home Service)” งานบริการติดตั้ง ตรวจสอบ ทำความสะอาดเครื่องใช้ไฟฟ้า งานปรับปรุง ตกแต่งบ้าน งานออกแบบด้วยระบบคอมพิวเตอร์ 3 มิติ ฯลฯ “โฮม เมคโอเวอร์ (Home Makeover)” งานบริการปรับปรุงบ้านทั้งหลัง “แทรคกิ้ง เซอร์วิส (Tracking Service)” งานบริการติดตามรถขนส่งสินค้า และการตรวจสอบงานติดตั้งของที่มิดชิดด้วยระบบ GPS เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้มุ่งเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารภายใน สร้างการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) และเสริมสร้างศักยภาพของพนักงานเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันอีกด้วย

นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีซึ่งส่งผลต่อการปรับเปลี่ยนวิถีการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน โดยเฉพาะในเรื่องของการปรับเปลี่ยนช่องทางการซื้อสินค้าผ่านตลาดสินค้าออนไลน์ (Online Shopping) มากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการค้าปลีกแต่ละรายต้องปรับตัวและปรับเปลี่ยนแผนกลยุทธ์ให้ทันต่อสภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป เพื่อบริหารความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ให้มีความทันสมัย ใช้งานง่าย และเข้าถึงผู้บริโภคได้มากขึ้น รวมถึงมีมาตรการติดตามการดำเนินงานอย่างใกล้ชิด เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้ามีความพึงพอใจในการซื้อสินค้าและบริการ

1.5 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิ หรือการลงทุนของผู้ถือหุ้น

บมจ. แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่อันดับที่ 1 ของบริษัทฯ และเป็นรายเดียวที่ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 25 โดย ณ วันที่ 13 กันยายน 2560 ได้ถือหุ้นของบริษัทฯ จำนวน 3,975,878,432 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 30.23 ของทุนชำระแล้ว จึงทำให้ บมจ. แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ มีโอกาสที่จะควบคุมคะแนนเสียงที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ ยกเว้นเรื่องที่กฎหมาย หรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีข้อกำหนดในการปฏิบัติงานตามจริยธรรมธุรกิจ และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี รวมถึงข้อกำหนดของกฎหมาย ที่จะช่วยปกป้องสิทธิของผู้ถือหุ้นผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และควบคุมให้การดำเนินงานด้านต่างๆ ของบริษัทฯ มีความโปร่งใส ตรวจสอบได้

2. ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน

ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับระบบการปฏิบัติงาน ความพร้อมของระบบสารสนเทศ และบุคลากร

2.1 การสูญเสียบุคลากร

“บุคลากร” ถือเป็นปัจจัยหลักในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ตั้งแต่การสรรหาพนักงาน ได้ให้ความสนใจในลักษณะธุรกิจและรายละเอียดของงาน ขอบเขตหน้าที่ และความรับผิดชอบของพนักงานในทุกระดับ พนักงานระดับปฏิบัติการทุกคนจะได้รับการฝึกอบรมพื้นฐานด้านการค้าปลีก ความรู้เกี่ยวกับตัวสินค้าความรู้ในการใช้งานระบบสารสนเทศ รวมถึงขั้นตอนปฏิบัติงานต่างๆ ก่อนที่จะเริ่มต้นปฏิบัติงาน สำหรับพนักงานระดับจัดการและบริหาร จะมีการอบรมหลักสูตรบริหารงาน ตามการพัฒนาขีดความสามารถต่างๆ ตามโปรแกรมที่เหมาะสม

ในสภาวะที่ธุรกิจมีการแข่งขันสูง บริษัทฯ มีความเสี่ยงในการสูญเสียบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถให้กับคู่แข่ง หรือธุรกิจค้าปลีกอื่น ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความพยายามที่จะลดโอกาสการสูญเสียลง โดยการพัฒนาความสามารถ และทักษะของพนักงานให้สูงขึ้น การนำเทคโนโลยีและการจัดการสมัยใหม่มาใช้ในการปฏิบัติงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และลดการใช้แรงงานมนุษย์ พร้อมกับการพิจารณาปรับเลื่อนตำแหน่งงานในทุกๆ ระดับ ซึ่งเป็นเครื่องมือในการรักษาคนที่เกิดประโยชน์ทั้งสองฝ่ายเป็นอย่างดี รวมถึงได้มีการดูแล มอบสวัสดิการ และจัดตั้งโครงการต่างๆ เพื่อให้พนักงานได้มีความสุข ความมั่นคง และเกิดความผูกพันกับบริษัทฯ เช่น

- สร้างบรรยากาศและวัฒนธรรมในการทำงานที่มุ่งเน้นด้านการสร้างผลงานอย่างสร้างสรรค์
- โครงการสุขใจใกล้บ้าน เพื่อให้โอกาสพนักงานย้ายไปทำงานที่สาขาใน (หรือใกล้) จังหวัดบ้านเกิด
- โครงการสะสมทุนสำหรับพนักงาน (EJIP)
- โครงการให้ทุนการศึกษาในระดับปริญญาตรี-โท
- การวางแผนสืบทอดตำแหน่ง (Succession Planning)
- การบริหารกลุ่มคนเก่ง (Talent Management)
- ระบบผู้จัดการฝึกหัด (Management Trainee)
- การพัฒนาความรู้ผ่านระบบดิจิทัล เทรนนิ่ง (Digital Training) เป็นต้น

นอกจากนี้ เพื่อกำกับดูแลและติดตามอัตรากำลังคนของหน่วยงานต่างๆ ให้มีจำนวนที่เพียงพอและสอดคล้องกับการขยายธุรกิจ ในอนาคต ฝ่ายบริหารกำลังพลทั้งระดับองค์กรและระดับสาขา ได้จัดให้มีการทำแผนพัฒนาบุคลากรให้มีความเพียงพอ เพิ่มขีดความสามารถให้เหมาะสมกับงานที่รับผิดชอบ และมีความสุขกับการทำงานพร้อมที่จะทุ่มเทและสร้างสรรค์ผลงานที่ดีให้กับองค์กรอย่างสม่ำเสมอ

2.2 ประสิทธิภาพของระบบสารสนเทศ

บริษัทฯ ใช้ระบบสารสนเทศในการบริหารจัดการข้อมูล โดยระบบจะเชื่อมโยงกับโปรแกรมขายหน้าร้าน ทั้งนี้ ข้อมูลจากโปรแกรมดังกล่าวจะถูกใช้เพื่อประกอบการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของกิจการ ซึ่งบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงหากระบบดังกล่าวมีปัญหาหรือเกิดการรั่วไหลของข้อมูล

ดังนั้นบริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการบริหารข้อมูลสารสนเทศ เพื่อให้ข้อมูลมีความถูกต้อง เชื่อถือได้ และทันเหตุการณ์เพื่อประกอบการตัดสินใจ รวมถึงให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของข้อมูลและการเปิดเผยข้อมูล โดยบริษัทฯ มีมาตรการป้องกันและบริหารจัดการความเสี่ยงจากอาชญากรรมทางไซเบอร์ (Cyber Attack) จากแหล่งภายนอกองค์กรที่ปัจจุบันมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น หรือจากพนักงานภายในบริษัทฯ เอง โดยบริษัทฯ ได้จัดให้มีการคัดกรองและกำหนดสิทธิเฉพาะผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องในการเข้าถึง ดำเนินการ และแจกจ่ายข้อมูลต่างๆ การสำรองข้อมูล กำหนดให้มีแผนฉุกเฉินกรณีมีเหตุการณ์ที่ทำให้สถานะการทำงานของระบบหยุดลง (Disaster Recovery Plan : DRP) โดยมีการซ้อมใช้แผนเป็นประจำทุกปี กำหนดรอบการตรวจสอบการทำงานของระบบ พร้อมกับมีเจ้าหน้าที่ด้านระบบคอยควบคุมการทำงาน และแก้ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นตลอดเวลา รวมถึงพัฒนาระบบ Hardware และ Software อย่างต่อเนื่อง ให้มีความทันสมัยเพื่อรับมือกับอาชญากรรมทางไซเบอร์รูปแบบใหม่และป้องกันการเข้าถึงข้อมูลโดยผู้ไม่เกี่ยวข้อง

2.3 การสูญหายของสินค้า

การสูญหายของสินค้าเป็นความเสี่ยงที่มีความสำคัญเป็นอันดับต้นๆ ของธุรกิจค้าปลีก สาเหตุหลักมาจากการทุจริตโดยกลุ่มมิจฉาชีพที่ปะปนมากับลูกค้า และพนักงาน การสูญหายระหว่างการขนส่ง รวมถึงความผิดพลาดจากระบบจัดการภายใน

เพื่อจัดการกับความเสี่ยงข้างต้น บริษัทฯ มีหน่วยงาน “ป้องกันการสูญเสีย” (Loss Prevention) ที่ดูแลเรื่องการวางแผน และป้องกันการสูญหายในทรัพย์สินของบริษัทฯ โดยทำงานร่วมกับหน่วยงานภายในที่เกี่ยวข้อง เพื่อกำหนดวิธีการทำงาน (Operating Procedure) และหามาตรการป้องกันให้ความสูญเสียน้อยในระดับต่ำที่สุด

2.4 การจัดการสินค้าคงคลัง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2560 2559 และ 2558 บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือสุทธิ จำนวน 10,342.99 ล้านบาท 9,671.54 ล้านบาท และ 8,364.76 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมูลค่าสินค้าคงเหลือที่เพิ่มขึ้นเป็นผลมาจากการปรับตัวตามยอดขาย และจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น สำหรับระยะเวลาการขายสินค้าเฉลี่ยอยู่ที่ 83 วัน 78 วัน และ 77 วัน ตามลำดับ

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีความพยายามอย่างต่อเนื่องที่จะเพิ่มรอบการหมุนของสินค้าคงคลัง ไม่ว่าจะเป็นการเพิ่มช่องทางจำหน่ายทางระบบออนไลน์ การพัฒนาคุณภาพการให้บริการของพนักงานขาย การจัดการรายการส่งเสริมการขาย การปรับปรุงรูปแบบการจัดเรียงสินค้าและรูปลักษณ์ภายในสาขา การเพิ่มสินค้าใหม่เข้าร้านอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเพิ่มจำนวนลูกค้า และยอดขาย รวมทั้งการเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการสินค้าคงคลัง

ทั้งนี้บริษัทฯ มีศูนย์กระจายสินค้าซึ่งสร้างอยู่บนที่ดินที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ ที่อำเภอวังน้อย จังหวัดอยุธยา ซึ่งเป็นจุดยุทธศาสตร์ที่เชื่อมต่อถนนเส้นหลักๆ ได้แก่ ถนนพหลโยธินขาเข้าไปกรุงเทพฯ ถนนพหลโยธินขาออกไปภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทางหลวงสายเอเชียไปภาคเหนือ ถนนวงแหวนรอบนอกไปภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคตะวันตก ทำให้สามารถตอบสนองความต้องการสินค้าของสาขาต่างๆ ได้อย่างทันเวลา ลดความเสี่ยงจากสินค้าขาดสต็อก (Supply Chain Disruption) อีกทั้งยังมีแผนจะขยายพื้นที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถบริหารจัดการสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถรองรับปริมาณการขายสาขาในอนาคต รวมถึงการลงทุนพัฒนาระบบจัดเก็บและหยิบสินค้าอัตโนมัติ (ASRS – Automated Storage and Retrieval System) ซึ่งสามารถทำให้บริษัทฯ จัดเก็บสินค้าได้อย่างถูกต้อง แม่นยำและรวดเร็ว เพิ่มความปลอดภัยให้กับสินค้า รองรับการขายตัวที่จะเกิดขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ

2.5 การจัดหาสินค้า

ความเสี่ยงด้านปริมาณและราคาสินค้าเป็นปัจจัยความเสี่ยงหลักที่สำคัญของผู้ประกอบการด้านค้าปลีก บริษัทฯ มีการจัดหาและสั่งซื้อสินค้าจากทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งสินค้าส่วนใหญ่มาจากผู้ผลิตและตัวแทนภายในประเทศ โดยได้มีการวางแผนล่วงหน้าในการจัดหา เพื่อให้มีสินค้าเพียงพอต่อการขายตลอดเวลา และมีหน่วยงานเฉพาะที่จะทำการสำรวจสินค้าและคัดเลือกบริษัทผู้ผลิตที่ได้รับการรับรองมาตรฐานการผลิต เพื่อสามารถพัฒนาเกี่ยวกับคุณภาพสินค้า และมีสินค้าทดแทนอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายกระจายการจัดหาและสั่งซื้อสินค้าไปยังผู้ผลิตและตัวแทนที่ผ่านการคัดเลือกแล้วหลายราย เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ขายรายเดียว สร้างความสมดุลด้านปริมาณ และการสร้างอำนาจในการต่อรองด้านราคาในระยะยาว

2.6 การต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัทฯ ยึดถือจริยธรรมและคุณธรรมเป็นหลักสำคัญในการประกอบธุรกิจและจะไม่เพิกเฉยต่อการกระทำใดๆ ที่อาจนำไปสู่การทุจริตและคอร์รัปชัน แม้ว่าการกระทำนั้นเป็นการเอื้อประโยชน์ต่อบริษัทฯ โดยคำนึงของการทุจริตของบริษัทฯ หมายถึง การติดสินบนไม่ว่าจะอยู่ในรูปแบบใดๆ ในที่นี้หมายถึง การทุจริต การเรียกรับ หรือ การเสนอให้/สัญญาว่าจะให้สินบน การกรรโชก การมีผลประโยชน์ทับซ้อน ซึ่งเงิน ทรัพย์สิน หรือประโยชน์อื่นใดซึ่งไม่เหมาะสม ให้แก่เจ้าหน้าที่รัฐ หรือเอกชน หรือผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะโดยตรงหรือทางอ้อม เพื่อให้บุคคลดังกล่าวกระทำความหรือละเว้นการปฏิบัติหน้าที่ อันเป็นการให้ได้มาหรือรักษาไว้ซึ่งธุรกิจหรือผลประโยชน์อื่นใดที่ไม่เหมาะสมในทางธุรกิจ อาทิเช่น การยกยอกทรัพย์สิน การปรับปรุงแก้ไขรายงาน

ต่างๆ ทั้งรายงานทางการเงินและรายงานที่ไม่ใช่ทางการเงิน การแสวงหาหรือเรียกร้องหรือรับของที่มีมูลค่าจากผู้ที่เกี่ยวข้องทางธุรกิจ เป็นต้น

โดยบริษัทฯ มีมาตรการป้องกันการทุจริตที่สามารถช่วยลดความเสี่ยงที่อาจก่อให้เกิดการทุจริตในองค์กรได้ เริ่มตั้งแต่การจัดทำนโยบายการต่อต้านคอร์รัปชันและนโยบายการรับของขวัญรวมถึงแจ้งนโยบายดังกล่าวแก่ผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ การประเมินความเสี่ยงด้านทุจริต การออกแบบและปฏิบัติงานตามกรอบการควบคุมภายในที่เหมาะสมเพื่อลดความเสี่ยง ตลอดจนการสร้างจิตสำนึกและค่านิยมในการต่อต้านการทุจริตให้แก่บุคลากรของบริษัทฯ ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญในการช่วยป้องกันการเกิดทุจริตในองค์กร

3. ความเสี่ยงด้านการเงิน

พิจารณาจากการหาแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ อัตราแลกเปลี่ยนจากการซื้อสินค้า และการลงทุนของบริษัทฯ

3.1 ลูกหนี้

บริษัทฯ แบ่งลูกค้านออกเป็น 2 กลุ่ม คือกลุ่มลูกค้ารายย่อย และกลุ่มผู้รับเหมาและเจ้าของโครงการ กลุ่มลูกค้ารายย่อย คือลูกค้าหน้าร้านที่ส่วนใหญ่ขายสินค้าเป็นเงินสด ส่วนกลุ่มผู้รับเหมาและเจ้าของโครงการ คือกลุ่มลูกค้าที่ขายในปริมาณมากโดยการให้เครดิต รายได้จากการขายส่วนใหญ่มาจากกลุ่มลูกค้ารายย่อย สำหรับการขายที่ให้เครดิต บริษัทฯ จะพิจารณาเฉพาะโครงการที่มีฐานะการเงินที่เชื่อถือได้ โดยได้ตรวจสอบผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินแล้ว หรือเป็นผู้รับเหมาที่มีหนังสือค้ำประกันเป็นหลักประกันการชำระหนี้ เป็นต้น

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม ปี 2560 2559 และ 2558 มีลูกหนี้ค้างชำระจำนวน 160.72 ล้านบาท 337.93 ล้านบาท และ 302.72 ล้านบาท ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้จากการขายโครงการและลูกหนี้จากการขายผ่านบัตรเครดิต มีการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 3.06 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2559 และ 2558 ที่ตั้งไว้ที่ 2.75 ล้านบาท และ 2.64 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งผู้บริหารได้ประเมินระยะการชำระหนี้ และสถานะทางการเงินของลูกหนี้แต่ละรายแล้ว บริษัทฯ เห็นว่าค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญที่ตั้งไว้เพียงพอ และเหมาะสมแล้ว

สำหรับลูกหนี้อื่น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้จากการสนับสนุนการขายและการใช้เช่าพื้นที่และบริการอื่นที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมียอดคงค้างจำนวน 1,623.61 ล้านบาท และมีค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ จำนวน 28.46 ล้านบาท

3.2 เงินไขสัญญาเงินกู้ / การออกหุ้นกู้

การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจต่างๆ ที่ต้องอาศัยเงินทุนจากภายนอก โดยปีที่ผ่านมาแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยและสภาพรวมเงินเฟ้อในตลาดยังทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ จึงส่งผลให้ความเสี่ยงด้านการบริหารการเงินในระยะสั้นยังไม่สูงมาก นอกจากนี้ผู้บริหารของบริษัทฯ มีกลไกกำกับดูแลการบริหารการเงิน โดยมีการวิเคราะห์และพิจารณาต้นทุนจากการลงทุนผ่านเครื่องมือต่างๆ ทั้งการใช้เงินจากกระแสเงินสด การกู้เงินจากธนาคาร การออกหุ้นกู้ เพื่อบริหารต้นทุนให้สอดคล้องกับโครงสร้างการลงทุนในสินทรัพย์แต่ละประเภท และสอดคล้องกับนโยบายของบริษัทฯ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมระยะยาวคงค้างจำนวน 511.17 ล้านบาท จากสถาบันการเงินในประเทศ และมีหุ้นกู้คงค้าง 14,200.00 ล้านบาท ซึ่งมีกำหนดไถ่ถอนระหว่างปี 2561 ถึง 2563 โดยบริษัทฯ มีข้อตกลงกับเจ้าหนี้หุ้นกู้ว่าจะต้องดำรงอัตราส่วนหนี้ทางการเงินสินต่อทุน (D/E) ไว้ไม่เกิน 2.50 เท่า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มี D/E เท่ากับ 0.81 เท่า

3.3 อัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ และบริษัทย่อยอาจมีความเสี่ยงที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน จากการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ และการขยายการลงทุนไปยังต่างประเทศ สำหรับการขยายการลงทุนไปยังต่างประเทศนั้นจะก่อให้เกิดผลกระทบเกี่ยวกับการแปลงค่าเงิน และเงินลงทุนในสกุลเงินต่างประเทศ

อย่างไรก็ตามสำหรับการสั่งซื้อสินค้า บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้มีการดำเนินการป้องกันความเสี่ยง (Hedging) โดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้าเพื่อเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงไว้แล้ว

4. ความเสี่ยงด้านกฎระเบียบ

พิจารณาความเสี่ยงจากข้อจำกัดทางกฎหมายทั้งใน และต่างประเทศที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ

4.1 พระราชบัญญัติผังเมืองรวม

พระราชบัญญัติผังเมืองรวมมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาประเทศ และรองรับการขยายตัวเมืองในอนาคต หากในอนาคตมีการปรับปรุงผังเมืองรวมดังกล่าว บริษัทฯ จะไม่ได้รับผลกระทบจากข้อจำกัดนี้แต่อย่างใด เนื่องจากที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ลงทุนครอบคลุมพื้นที่ในเขตหัวเมืองหลักเกือบทุกจังหวัดแล้ว แต่กลับมองว่าเป็นการจำกัดการขยายธุรกิจของคู่แข่ง ซึ่งจะเป็นประโยชน์แก่บริษัทฯ อีกด้วย

4.2 พระราชบัญญัติการแข่งขันทางการค้า

ในปี 2560 ได้มีการแก้ไขพร.บ.การแข่งขันในทางการค้า โดยกำหนดห้ามมิให้มีการผูกขาดและทำการค้าที่ไม่เป็นธรรมดังนี้

1. กำหนดหรือรักษาระดับราคาซื้อหรือขายสินค้าหรือค่าบริการอย่างไม่เป็นธรรม
2. กำหนดเงื่อนไขในลักษณะที่ไม่เป็นธรรมให้ผู้ประกอบธุรกิจอื่นเป็นคู่ค้าของตนต้องจำกัดการบริการ การผลิต การซื้อ หรือการจำหน่ายสินค้า หรือต้องจำกัดโอกาสในการเลือกซื้อหรือขายสินค้า การได้รับหรือให้บริการ หรือในการจัดหาสินค้าจากผู้ประกอบธุรกิจอื่น
3. ระบุ ลด หรือจำกัดการบริการ การผลิต การซื้อ การจำหน่าย การส่งมอบ การนำเข้าในราชอาณาจักรโดยไม่มีเหตุผลอันสมควร ทำลายหรือทำให้เสียหายซึ่งสินค้า ทั้งนี้ เพื่อลดปริมาณให้ต่ำกว่าความต้องการของตลาด
4. แทรกแซงการประกอบธุรกิจของผู้อื่นโดยไม่มีเหตุผลอันสมควร

ซึ่งประเด็นที่มีการแก้ไขไม่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ เนื่องจากที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามคู่ค้าอย่างเป็นธรรมและได้ปฏิบัติตามข้อตกลงที่ทั้งสองฝ่ายได้มีการกำหนดกันไว้

4.3 พระราชบัญญัติมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม พ.ศ. 2511

การเปิดตลาดเสรีการค้าจากการจัดตั้งประชาคมอาเซียนจะส่งผลให้การนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเพิ่มสูงขึ้น รัฐบาลไทยจึงต้องกำหนดมาตรการเพื่อควบคุม และป้องกันอันตรายจากสินค้านำเข้าที่อาจเกิดขึ้นกับผู้บริโภค หนึ่งในมาตรการนั้นคือการออกพระราชกฤษฎีกากำหนดมาตรฐานสินค้านำเข้า สำหรับสินค้าบางรายการที่จากเดิมสามารถนำเข้าได้โดยไม่ต้องขออนุญาตมาตรฐานอุตสาหกรรม แต่ในอนาคตการนำเข้าสินค้านั้นๆ จะต้องผ่านการขออนุญาตก่อน ซึ่งอาจทำให้บริษัทฯ ได้รับผลกระทบเรื่องความสะดวกในการนำเข้าสินค้าที่อาจถูกควบคุมมากขึ้น

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของสินค้าที่ได้มาตรฐาน โดยบริษัทฯ มีการอบรม และมีข้อกำหนดที่เป็นระบบอย่างชัดเจน ให้พนักงานที่รับผิดชอบได้มีความรู้ ความเข้าใจในสินค้านั้นๆ และปฏิบัติให้ถูกต้อง นอกจากนี้ ยังมีพนักงานที่รับผิดชอบในการตรวจสอบสินค้าที่ผลิตในประเทศ และสินค้านำเข้าให้มีมาตรฐานถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนด และมีการติดตามและตรวจสอบสินค้าที่นำมาขายเป็นระยะ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ มีสินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ดังต่อไปนี้

รายการ	จำนวน (ล้านบาท)
1. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	4,208.84
2. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	44,931.19
3. สิทธิการเช่ารถตัดหญ้า	3,256.74
4. โปรแกรมคอมพิวเตอร์	762.22
รวม	53,158.99
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	16,819.95
ค่าตัดจำหน่ายสะสม	908.07
ค่าเผื่อการด้อยค่า	83.13
สินทรัพย์ถาวรสุทธิ	35,347.84

ทั้งนี้ สามารถแบ่งรายละเอียดตามลักษณะกรรมสิทธิ์ได้ดังนี้

ลักษณะกรรมสิทธิ์	เนื้อที่ โดยประมาณ	สิ้นสุดอายุ สัญญาเช่า	สิทธิการ ต่อสัญญา
1. สิทธิการเช่าที่ดิน ประกอบด้วยสาขาของโฮมโปร ศูนย์กระจาย สินค้า และสาขาของธุรกิจเมกา โฮม	708 ไร่ 2 งาน 2 ตรว.	2565-2591	ไม่มี*
2. สิทธิการเช่าพื้นที่ ประกอบด้วยสาขาของโฮมโปร สาขาของธุรกิจ โฮมโปร มาเลเซีย และธุรกิจโฮมโปร เอส	169,803 ตรม.	2563-2591	ไม่มี*
3. ถือกรรมสิทธิ์ (บริษัทฯเป็นเจ้าของ) ประกอบด้วยสาขาของโฮมโปร ศูนย์กระจาย สินค้า สาขาที่อยู่ระหว่างรอเปิดดำเนินการ และ สาขาของธุรกิจเมกา โฮม	1,005 ไร่ 3 งาน 42 ตรว.	-	-

หมายเหตุ : รายละเอียดและเงื่อนไขในการต่อสัญญาจะมีการตกลงกับผู้ให้เช่าในอนาคต

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ มีคดีที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจหลัก ซึ่งอยู่ระหว่างการฟ้องร้อง 2 ประเภท

1. คดีกับบริษัทคู่ค้า เป็นกรณีที่เรียกค่าเสียหายจากการผิดสัญญาซื้อขาย
2. คดีกับร้านค้าเช่า เป็นกรณีเรียกค่าเช่า และค่าบริการ จากการให้เช่าพื้นที่

ซึ่งเมื่อรวมมูลหนี้ทั้งสิ้นแล้วยังมีจำนวนที่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และไม่มีกรรมการ หรือผู้บริหารท่านใดที่เป็นคู่ความกับบริษัทฯ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลบริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)	
ที่ตั้ง	31 ถนนประชาชื่นนนทบุรี ต.บางเขน อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000
โทรศัพท์	0 2832 1000
โทรสาร	0 2832 1234
Website	www.homepro.co.th
ประเภทธุรกิจ	จำหน่ายสินค้า และให้บริการที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง ต่อเติม ตกแต่ง ซ่อมแซมบ้าน และที่อยู่อาศัยแบบครบวงจร
เลขทะเบียนบริษัท	0107544000043
จำนวนหุ้นจดทะเบียน	หุ้นสามัญ 13,151,198,025 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
จำนวนหุ้นชำระแล้ว	หุ้นสามัญ 13,151,198,025 หุ้น
ชื่อตลาดหลักทรัพย์ที่จดทะเบียน	ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ชื่อที่ใช้ในการซื้อขาย	HMPRO

ข้อมูลบริษัท บมจ. โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ ถือครองตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป	
1. บริษัท มาร์เก็ต วิลเลจ จำกัด	
ที่ตั้ง	31 ถนนประชาชื่นนนทบุรี ต.บางเขน อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000
โทรศัพท์	0 2832 1000 / 0 3261 8888
โทรสาร	0 2832 1234 / 0 3261 8800
ประเภทธุรกิจ	บริหารพื้นที่ให้เช่า และให้บริการด้านสาธารณูปโภค
จำนวนหุ้นจดทะเบียน	หุ้นสามัญ 50,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท
จำนวนหุ้นที่ถือครอง	49,993 หุ้น (ร้อยละ 99.99)

2. Home Product Center (Malaysia) SDN. BHD.	
ที่ตั้ง	Unit 5F-1A, 5 th Floor, Tower 1 @PFCC, Jalan Puteri 1/2, Bandar Puteri, 47100 Puchong, Selangor Darul Ehsan
โทรศัพท์	+603 8063 5179
โทรสาร	+603 8063 5525
ประเภทธุรกิจ	ค้าปลีกสินค้าเกี่ยวกับบ้าน และให้บริการที่เกี่ยวข้องแบบครบวงจร
จำนวนหุ้นจดทะเบียน	หุ้นสามัญ 48,863,049 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 รिंगกิต
จำนวนหุ้นที่ถือครอง	48,863,049 หุ้น (ร้อยละ 100)

ข้อมูลบริษัทที่ บมจ. โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ ถือครองตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

3. บริษัท เมกา โฮม เซ็นเตอร์ จำกัด

ที่ตั้ง	49 หมู่ที่ 5 ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120
โทรศัพท์	0 2029 7900
โทรสาร	0 2029 7901
ประเภทธุรกิจ	ค้าปลีก และค้าส่งวัสดุก่อสร้าง และสินค้าเกี่ยวกับบ้าน
จำนวนหุ้นจดทะเบียน	หุ้นสามัญ 15,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท
จำนวนหุ้นที่ถือครอง	14,999,998 หุ้น (ร้อยละ 99.99)

4. บริษัท ดีซี เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด

ที่ตั้ง	100 หมู่ที่ 2 ต.ลำไทร อ.วังน้อย จ.อยุธยา 13170
โทรศัพท์	0 3528 7555
โทรสาร	0 3528 7757
ประเภทธุรกิจ	บริหารจัดการคลังสินค้า และขนส่งสินค้า
จำนวนหุ้นจดทะเบียน	หุ้นสามัญ 500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
จำนวนหุ้นที่ถือครอง	499,998 หุ้น (ร้อยละ 99.99)

ข้อมูลสาขาโฮมโปร	
1. รังสิต 100 ถ.พหลโยธิน ต.ประชาธิปัตย์ อ.ธัญบุรี จ.ปทุมธานี 12110	14. พัทยา 333 หมู่ที่ 9 ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150
2. รัตนาธิเบศร์ 6/1 หมู่ที่ 6 ต.เสาธงหิน อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี 11140	15. แจ้งวัฒนะ 113 หมู่ที่ 5 ต.ปากเกร็ด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
3. แฟชั่น ไอส์แลนด์ 587, 589 ถ.รามอินทรา แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กรุงเทพฯ 10230	16. หาดใหญ่ 677 ถ.เพชรเกษม ต.หาดใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110
4. พาราไดซ์ พาร์ค 61 ถ.ศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ 10250	17. ราชพฤกษ์ 82 หมู่ที่ 2 ต.บางขุนกอง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี 11130
5. เดอะมอลล์ บางแค 518 ถ.เพชรเกษม แขวงบางแคเหนือ เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160	18. สุวรรณภูมิ 99/28 หมู่ที่ 1 ต.ราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540
6. รัชดาภิเษก 125 ถ.รัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400	19. หัวหิน 234/1 ถ.เพชรเกษม ต.หัวหิน อ.หัวหิน จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77110
7. เพลินจิต 55 อาคารเวฟเพลส ถ.วิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330	20. สมุย 1/7 หมู่ที่ 6 ต.บ่อผุด อ.เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี 84320
8. ภูเก็ต 104 หมู่ที่ 5 ถ.บายพาส ต.รัษฎา อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000	21. พิษณุโลก 959 หมู่ที่ 10 ต.อรัญญิก อ.เมือง จ.พิษณุโลก 65000
9. เชียงใหม่ 94 หมู่ที่ 4 ถ.เชียงใหม่-ลำปาง ต.หนองป่าครั่ง อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000	22. ขอนแก่น 177/98 หมู่ที่ 17 ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000
10. รามคำแหง 647/19 ถ.รามคำแหง (สุขาภิบาล 3) แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240	23. อุดรธานี 89/20 หมู่ที่ 9 ซ.บ้านหนองเหล็ก ต.หมากแข้ง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41000
11. พระราม 2 45/581 หมู่ที่ 6 ถ.พระราม 2 แขวงแสมดำ เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ 10150	24. สุราษฎร์ธานี 86 หมู่ที่ 3 ต.วัดประดู่ อ.เมืองสุราษฎร์ธานี จ.สุราษฎร์ธานี 84000
12. ประชาชื่น 31 ถ.ประชาชื่นนนทบุรี ต.บางเขน อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000	25. เพชรเกษม 224 ถ.เพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพฯ 10160
13. ลาดพร้าว 669 ถ.ลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900	26. ชลบุรี 15/16 หมู่ที่ 3 ต.ห้วยกะปิ อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000

ข้อมูลสาขาโฮมโปร (ต่อ)

27. เอกมัย-รามอินทรา 14/12 หมู่ที่ 8 แขวงลาดพร้าว เขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ 10230	43. สกลนคร 689/1 ถ.นิตโย ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร 47000
28. รยอง 560 ถ.สุขุมวิท ต.เนินพระ อ.เมือง จ.ระยอง 21000	44. ตรัง 196 หมู่ที่ 4 ต.บ้านควน อ.เมือง จ.ตรัง 92000
29. อยุธยา 80 หมู่ที่ 2 ต.บ้านกรด อ.บางปะอิน จ.อยุธยา 13160	45. เมกาบางนา 39 หมู่ที่ 6 ต.บางแก้ว อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540
30. เชียงใหม่-หางดง 433/4-5 หมู่ที่ 7 ต.แม่เหียะ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50100	46. บุรีรัมย์ 499 หมู่ที่ 9 ต.อิสาน อ.เมือง จ.บุรีรัมย์ 31000
31. กระบี่ 349 หมู่ที่ 11 ต.กระบี่น้อย อ.เมือง จ.กระบี่ 81000	47. หาดใหญ่ - กาญจนบุรี 33/40 หมู่ที่ 5 ต.คอหงส์ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110
32. ภูเก็ต-ฉลอง 61/10 หมู่ที่ 10 ต.ฉลอง อ.เมือง จ.ภูเก็ต 83000	48. นครสวรรค์ 119/2 หมู่ที่ 7 ต.บางม่วง อ.เมือง จ.นครสวรรค์ 60000
33. เขาใหญ่ 288 หมู่ที่ 11 ต.หนองน้ำแดง อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา 30130	49. มหาชัย 68/98 หมู่ที่ 8 ต.ท่าทราย อ.เมือง จ.สมุทรสาคร 74000
34. นครปฐม 752/3 ถ.เพชรเกษม ต.ห้วยจรเข้ม อ.เมือง จ.นครปฐม 73000	50. อุบลราชธานี 284 หมู่ที่ 7 ต.แจระแม อ.เมือง จ.อุบลราชธานี 34000
35. นครราชสีมา 384 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000	51. ราชบุรี 208 หมู่ที่ 13 ต.เจดีย์หัก อ.เมือง จ.ราชบุรี 70000
36. ลำลูกกา 99 หมู่ที่ 6 ต.บึงคำพร้อย อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี 12150	52. จันทบุรี 21/18 หมู่ที่ 11 ต.พลับพลา อ.เมือง จ.จันทบุรี 22000
37. สุขาภิบาล 3 101 ถ.รามคำแหง แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510	53. ชุมพร 63 หมู่ที่ 1 ต.วังไผ่ อ.เมือง จ.ชุมพร 86000
38. นครศรีธรรมราช 89 ถ.นคร-ปากพนัง ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครศรีธรรมราช 80000	54. ปราจีนบุรี 44/1 หมู่ที่ 4 ต.บางบริบูรณ์ อ.เมือง จ.ปราจีนบุรี 25000
39. ฉะเชิงเทรา 187/9 ถ.ฉะเชิงเทรา-บางปะกง ต.หน้าเมือง อ.เมือง จ.ฉะเชิงเทรา 24000	55. กาญจนบุรี 15 หมู่ที่ 1 ต.ท่าล้อ อ.ท่าม่วง จ.กาญจนบุรี 71000
40. ร้อยเอ็ด 116 หมู่ที่ 3 ต.ดงลาน อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด 45000	56. แพร่ 171 หมู่ที่ 7 ต.ป่าเมต อ.เมือง จ.แพร่ 54000
41. สุพรรณบุรี 133 ถ.มาลัยแมน ต.รั้วใหญ่ อ.เมือง จ.สุพรรณบุรี 72000	57. พุทธมณฑลสาย 5 198 หมู่ที่ 1 ต.บางเตย อ.สามพราน จ.นครปฐม 73210
42. ลพบุรี 85 หมู่ที่ 6 ต.ท่าศาลา อ.เมือง จ.ลพบุรี 15000	58. สระบุรี 24/3 หมู่ที่ 2 ต.ตะกุด อ.เมือง จ.สระบุรี 18000

ข้อมูลสาขาโฮมโปร (ต่อ)

59. เพชรบูรณ์ 151 หมู่ที่ 1 ต.ชนไพร อ.เมือง จ.เพชรบูรณ์ 67000	71. สุโขทัย 33 หมู่ที่ 12 ต.บ้านกล้วย อ.เมือง จ.สุโขทัย 64000
60. ชัยภูมิ 164 หมู่ที่ 7 ต.หนองนาแซง อ.เมือง จ.ชัยภูมิ 36000	72. สมุทรสงคราม 2/25 หมู่ที่ 1 ต.บางแก้ว อ.เมือง จ.สมุทรสงคราม 75000
61. เชียงราย 157 หมู่ที่ 2 ต.ท่าสาย อ.เมือง จ.เชียงราย 57000	73. เพชรบุรี 526 หมู่ที่ 6 ต.บ้านหม้อ อ.เมือง จ.เพชรบุรี 76000
62. เลย 117 หมู่ที่ 9 ต.นาอาน อ.เมือง จ.เลย 42000	74. พัทลุง 219 หมู่ที่ 1 ต.เขาเจ็ยก อ.เมือง จ.พัทลุง 93000
63. ลำปาง 224 ถ.ไฮเวย์-ลำปาง-งาว ต.พระบาท อ.เมือง จ.ลำปาง 52000	75. ชลบุรี - อมตะ 108 หมู่ที่ 12 ต.นาป่า อ.เมือง จ.ชลบุรี 20000
64. ประจวบคีรีขันธ์ 57 ถ.เพชรเกษม ต.ประจวบคีรีขันธ์ อ.เมือง จ.ประจวบคีรีขันธ์ 77000	76. ชัยพฤกษ์ 54/8 หมู่ที่ 2 ต.บางพลับ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
65. สุรินทร์ 188 หมู่ที่ 6 ต.นอกเมือง อ.เมือง จ.สุรินทร์ 32000	77. พระราม 3 497/1 ถ.พระรามที่ 3 แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม กรุงเทพฯ 10120
66. เชียงใหม่ - สันทราย 49 หมู่ที่ 4 ต.สันทรายน้อย อ.สันทราย จ.เชียงใหม่ 50210	78. บางเสา 133 หมู่ที่ 8 ต.นาจอมเทียน อ.สัตหีบ จ.ชลบุรี 20250
67. หัวทะเล 233 หมู่ที่ 1 ต.หนองบัวศาลา อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000	79. พระราม 9 903 ถ.พระราม 9 แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250
68. ศรีราชา 99/123 หมู่ที่ 10 ต.หนองขาม อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี 20110	80. ศรีนครินทร์ 888/8 หมู่ที่ 5 ต.บางเมือง อ.เมืองสมุทรปราการ จ.สมุทรปราการ 10270
69. ภูเก็ต - ถกลาง 18 หมู่ที่ 1 ต.ศรีสุนทร อ.ถกลาง จ.ภูเก็ต 83110	81. โลตัสบางแค 266 ถ.เพชรเกษม แขวงบางแคเหนือ เขตบางแค กรุงเทพฯ 10160
70. พัทยาเหนือ 384/40 หมู่ที่ 6 ต.นาเกลือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี 20150	

ข้อมูลสาขาโฮมโปร เอส

1. พาสีโอ 318/5 ถ.ลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ 10520	3. เกตเวย์ เอกมัย 982/22 ถ.สุขุมวิท แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
2. เทอร์มินอล 21 โคราช 99 ชั้น 2 ถ.มิตรภาพ-หนองคาย ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000	

ข้อมูลสาขาเมกา โอ

1. รังสิต 49 หมู่ที่ 5 ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120	7. อรัญประเทศ 52 หมู่ที่ 7 ต.บ้านใหม่หนองไทร อ.อรัญประเทศ จ.สระแก้ว 27120
2. แม่สอด 1108 หมู่ที่ 1 ต.ท่าสายลวด อ.แม่สอด จ.ตาก 63110	8. ไรจนะ 522 หมู่ที่ 2 ต.สามเรือน อ.บางปะอิน จ.อยุธยา 13160
3. หนองคาย 999 หมู่ที่ 5 ต.มีชัย อ.เมือง จ.หนองคาย 43000	9. หาดใหญ่ 89 หมู่ที่ 1 ถ.เลี้ยวเมือง (สายเอเชีย) ต.ควนลัง อ.เมือง จ.สงขลา 90110
4. บ่อวิน 333/143 หมู่ที่ 3 ต.บ่อวิน อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี 20230	10. นครราชสีมา 668 หมู่ที่ 8 ต.หมื่นไวย อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000
5. กบินทร์บุรี 61 หมู่ที่ 8 ต.เมืองเก่า อ.กบินทร์บุรี จ.ปราจีนบุรี 25240	11. นครพนม 333/7 ถ.นิตโย ต.หนองญาติ อ.เมือง จ.นครพนม 48000
6. มินบุรี 81 ถ.สุวินทวงศ์ แขวงมินบุรี เขตมินบุรี กรุงเทพฯ 10510	12. เชียงราย 515 หมู่ที่ 9 ต.บ้านคู อ.เมือง จ.เชียงราย 57100

ข้อมูลสาขาโฮมโปร ประเทศมาเลเซีย

1. IOI City Mall AT-2, Lower Ground Floor, IOI City Mall, Lebuhr IRC, IOI Resort City, 62502, Putrajaya, Sepang, Selangor, Malaysia	4. Melaka L1, Ground Floor, Tesco Melaka, No.1, Jalan Tun Razak, 75400 Peringgit, Melaka, Malaysia
2. The Summit Subang USJ G65B Ground Floor, The Summit Subang USJ, Persiaran Kewajipan USJ 1, 47600 Subang Jaya, Malaysia	5. Penang S61, Second Floor, Tesco Penang, No.1, Lebuhr TengkuKudin1, Bandar Jelutong, 11700 PulauPinang, Malaysia
3. Ipoh G35, Ground Floor, Tesco Station 18 No.1, Medan Stesen 19/9, Station 18, 31650 Pengkalen Ipoh, Perak, Malaysia	6. Johor Bahru BF-10, Basement Floor, Paradigm Mall Johor Bahru, Jalan Skudai, 81200 Johor Bahru, Malaysia

ข้อมูลบุคคลอ้างอิง	
ผู้สอบบัญชี	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ชั้น 33 อาคารเลครัชดา 193 / 136-137 ถ.รัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0 2264 0777 โทรสาร 0 2264 0789-90
ที่ปรึกษากฎหมาย	Wissen & Co Ltd. ชั้น 17 ห้อง 1701 อาคาร 253 อโศก ถ.สุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0 2259 2627 โทรสาร 0 2259 2630
บริษัทจัดอันดับเครดิตองค์กรและตราสารหนี้	บริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด ชั้น 24 อาคารสีลมคอมเพล็กซ์ 191 ถ.สีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ 0 2231 3011 โทรสาร 0 2231 3012
นายทะเบียนหุ้น	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ชั้น 14 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 93 ถ.รัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ 0 2009 9999 โทรสาร 0 2009 9001
นายทะเบียนหุ้นกู้	ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน) 44 ถ.หลังสวน แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทรศัพท์ 0 2626 7000 โทรสาร 0 2657 3333 หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีประกันของบมจ. โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ ครั้งที่ 1/2558 หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีประกันของบมจ. โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ ครั้งที่ 1/2559 หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีประกันของบมจ. โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ ครั้งที่ 2/2559 หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีประกันของบมจ. โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ ครั้งที่ 1/2560
	ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) 1222 ถ.พระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ 0 2296 2000 โทรสาร 0 2683 1298 หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีประกันของบมจ. โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ ครั้งที่ 5/2557
	ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) 9 ถ.รัชดาภิเษก แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900 โทรศัพท์ 0 2544 1000 โทรสาร 0 2937 7783 หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีประกันของบมจ. โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ ครั้งที่ 2/2558