

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท อาคามัส อินคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น โดยมีนโยบายลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ประเภทของอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทฯ พัฒนาในปัจจุบัน คือ บ้านเดี่ยว และบ้านแฝด แต่ในอนาคตบริษัทฯ มีแผนที่จะขยายไปสู่อสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่น ๆ เพิ่มเติมเพื่อให้ได้ผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นไปตามเป้าหมายของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น แม้ว่าธุรกิจสังหาริมทรัพย์จะมีการแข่งขันอย่างรุนแรง แต่ก็ยังคงมีช่องว่างทางการตลาดซึ่งบริษัทฯ สามารถเข้าทำธุรกิจได้

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจโดยยึดถือหลักธรรมาภิบาล ควบคู่กับการรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น และมีความรับผิดชอบต่อสังคมหรือชุมชนโดยรอบ

##### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย

###### วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำในการสร้างมูลค่าเพิ่มกับธุรกิจให้มีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน เพื่อประโยชน์ของผู้ถือหุ้น และสังคม

###### ภารกิจ

ผู้มุ่งเน้นในการสร้างธุรกิจที่อยู่อาศัย ให้สามารถสะท้อนถึงการใช้ชีวิตสมัยใหม่ของกลุ่มวัยรุ่นจนถึงวัยทำงาน เราได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของ “บ้านเดี่ยว 2 ชั้น และบ้านแฝด 2 ชั้น” ซึ่งปัจจุบันคงเป็นตัวเลือกอันดับต้น ๆ ของใครหลายคน เพราะด้วยรูปแบบการใช้ชีวิตที่แสวงหาความสมบูรณ์แบบเพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์อีกหลากหลายด้าน พร้อมปรับสมดุลชีวิตทำงาน และการพักผ่อนอย่างแท้จริง

###### เป้าหมายระยะสั้น

บริษัทจะเน้นระบบพิจารณาก่อนการลงทุนในธุรกิจที่มีอนาคต หรือมีแนวโน้มที่ดี และเหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจ เพื่อให้ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนไม่ต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนด ตลอดจนมุ่งเน้นในการพัฒนาบุคลากรของบริษัทให้มีประสิทธิภาพ ความรู้ความสามารถ ที่จะเข้าไปกำกับ ควบคุม ดูแล กิจกรรมที่ไปลงทุน เพื่อให้มั่นใจว่ากิจการที่ไปลงทุนมีระบบการบริหาร ระบบการตรวจสอบ ถ่วงดุล และติดตามอย่างใกล้ชิด เพื่อป้องกันการเสียหายจากการบริหารงานที่ไม่เป็นไปตามแผนงานและงบประมาณที่ได้รับอนุมัติ

###### เป้าหมายระยะยาว

บริษัทดำเนินธุรกิจลงทุนในกิจการต่างๆ ที่มีผลประโยชน์ที่ดี และ/หรือเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มดีในอนาคต มีทีมบริหารจัดการที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ เข้าใจธุรกิจที่ดำเนินการอยู่อย่างดี ตลอดจนมีการ

บริหารงานด้วยความซื่อสัตย์ โปร่งใส มีระบบการควบคุมภายในที่ดี ซึ่งคาดว่าจะสร้างผลตอบแทนในอนาคตให้บริษัทได้ไม่ต่ำกว่าเกณฑ์ที่กำหนดไว้

## 1.2 การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท อาดามัส อินคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “ADAM”) เดิมชื่อ บริษัท อาร์ เค มีเดีย โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“RK”) จัดตั้งเมื่อวันที่ 19 กันยายน 2545 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่น ๆ ในลักษณะ Holding Company ปัจจุบันได้ลงทุนในบริษัทย่อย 1 บริษัท คือ บริษัท สิทธารมย์ดี เวลลอปเม้นท์ จำกัด

### ประวัติความเป็นมา และพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท และบริษัทย่อย สรุปได้ดังนี้

กันยายน 2545	บริษัทจัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่น ๆ ในลักษณะของ Holding Company ด้วยทุนจดทะเบียนเรียกชำระเต็มมูลค่า 50 ล้านบาท
พฤศจิกายน 2546	บริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญออกใหม่จำนวน 25 ล้านหุ้นต่อประชาชนทั่วไป โดยได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และในเดือนเดียวกันนั้นตลาดหลักทรัพย์ได้รับหุ้นสามัญของบริษัทเข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยใช้ชื่อ บริษัท อาร์ เค มีเดีย โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) และมีชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์ว่า “RK”
เมษายน 2550	เปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท อาร์ เค มีเดีย โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท อาดามัส อินคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) รวมทั้งเปลี่ยนชื่อย่อในการซื้อขายหลักทรัพย์จาก “RK” เป็น “ADAM” โดยมีทุนจดทะเบียน 195,388,917 บาท โดยมีบริษัทแกน คือ บริษัท อาดามัส มีเดีย จำกัด (ADM)
มิถุนายน 2550	บริษัทเข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท แอปโซลูทอิมแพค จำกัด (มหาชน) (AIM) จำนวน 15,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน และเรียกชำระแล้วของ AIM ในราคา 10 บาทต่อหุ้น และจัดสรรหุ้นสามัญออกใหม่ให้แก่ ผู้ถือหุ้นเดิมของ AIM จำนวน 75,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ในราคาหุ้นละ 2 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 27.85 ของทุนที่ชำระแล้วของบริษัท
พฤษภาคม 2551	บริษัท อาดามัส มีเดีย จำกัด (ADM) ซึ่งเป็นบริษัทแกนเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท อาดามัส เวลด์ จำกัด (AW)
พฤษภาคม 2552	บริษัทลงทุนในหุ้นสามัญทั้งหมดของ บริษัท เอ็กซ์ตรา ล้างซ์ จำกัด (XL) ซึ่งประกอบธุรกิจบริหารกิจกรรมทางการตลาดรับจ้างถ่ายทำ ตัดต่อภาพยนตร์และผลิตรายการ โดย

	เข้าซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดของ XL จำนวน 10,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นจำนวนเงินรวม 1,000,000 บาท จากผู้ถือหุ้นเดิมของ XL
มิถุนายน 2552	บริษัทลงทุนในหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ AW จำนวน 40 ล้านบาท โดยสัดส่วนการถือหุ้นยังคงเดิมคือร้อยละ 99.99 ส่งผลให้ AW มีทุนจดทะเบียนจำนวน 50 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
ธันวาคม 2552	ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2552 เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2552 มีมติอนุมัติให้จำหน่ายหุ้นสามัญของ AIM ที่เหลือทั้งหมด
มิถุนายน 2553	บริษัทลงทุนในหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ AW จำนวน 130 ล้านบาท โดยสัดส่วนการถือหุ้นยังคงเดิมคือร้อยละ 99.99 ส่งผลให้ AW มีทุนจดทะเบียนจำนวน 180 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,800,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
กันยายน 2553	บริษัท เอ็กซ์ตรา ล้างซ์ จำกัด (XL) เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท อาดามัส เอ็กซ์ตรา ล้างซ์ จำกัด (XL)
พฤศจิกายน 2553	บริษัทได้ทยอยจำหน่ายเงินลงทุนใน AIM ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นลดลงต่ำกว่าร้อยละ 20 ส่งผลให้ AIM เปลี่ยนสถานะจากบริษัทร่วมเป็นบริษัทอื่น
กุมภาพันธ์ 2555	ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2550 ได้กำหนดให้วันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2555 เป็นวันสุดท้ายของการใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัท (ADAM-W1) มีผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิฯ ใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญจำนวน 6,061,128 หน่วย แปลงเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 6,061,128 หุ้น เป็นจำนวน 6,061,128 บาท บริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนชำระแล้วเป็นจำนวน 280,163,587 บาท กับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2555 และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้รับหุ้นสามัญข้างต้นของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนตั้งแต่วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2555 จนถึงวันที่ใช้สิทธิซื้อหุ้นครั้งสุดท้าย มีการนำใบสำคัญแสดงสิทธิมาใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเป็นจำนวนทั้งสิ้น 10,848,278 หน่วย จากจำนวนใบสำคัญที่ออกทั้งสิ้น 134,657,608 หน่วย และมีใบสำคัญแสดงสิทธิคงเหลือทั้งสิ้น 123,809,330 หน่วย
เมษายน 2555	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2555 มีมติอนุมัติให้ลดทุนจดทะเบียนจากเดิม 403,972,964 บาท เป็น 280,163,587 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายของบริษัทออกเป็นจำนวน 123,809,377 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท บริษัทได้นำเงินไปจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2555

ธันวาคม 2556

ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2556 มีมติอนุมัติให้ออก และเสนอขายหุ้นกู้แปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญที่ออกใหม่ให้แก่ผู้ลงทุนต่างประเทศ โดยเฉพาะเจาะจง (Private Placement) ให้กับ Advance Opportunities Fund (“AO Fund”) เป็นจำนวนเงินไม่เกิน 10 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์ หรือเทียบเท่า 250 ล้านบาท และได้มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทโดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนอีกจำนวน 60,000,000 บาทเป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 340,163,587 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิแปลงสภาพของหุ้นกู้แปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญที่บริษัทจะออกให้แก่ผู้ลงทุนต่างประเทศโดยเฉพาะเจาะจง โดยบริษัทได้ทำการจดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556 ส่งผลให้ในปัจจุบันบริษัทมีบริษัทมีทุนจดทะเบียนเท่ากับ 340,163,587 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 340,163,587 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยมีทุนที่ชำระแล้วจำนวนเงิน 280,163,587 บาทที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2556 เมื่อวันที่ 23 ธันวาคม 2556 ได้มีมติอนุมัติให้ XL ประกอบธุรกิจการพัฒนาและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ และสิ่งแวดลอม รวมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิมจำนวน 1,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 50,000,000 บาทและเปลี่ยนชื่อจากบริษัท อาคามัส เอ็กซ์ตรา ลอจิสติกส์ จำกัด (XL) เป็น บริษัท อาคามัส คอนซูเมอร์ จำกัด (AC) ซึ่ง AC ได้ทำการจดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2557

กันยายน 2557

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2557 เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2557 ได้มีมติที่สำคัญดังต่อไปนี้

1. อนุมัติลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จำนวน 60,000,000 บาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท จากทุนจดทะเบียน 340,163,587 บาท เป็น 280,163,587 บาท โดยการตัดหุ้นที่ยังไม่ได้ออกจำหน่ายของบริษัท
2. อนุมัติเพิ่มทุนของบริษัทอีกจำนวน 500,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 280,163,587 บาท เป็นจำนวน 780,163,587 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 500,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ซึ่งได้แก่กลุ่มผู้ลงทุนใหม่
3. อนุมัติจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท และรายการที่เกี่ยวข้องกันภายใต้ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้อง โดยจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 500,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ให้แก่กลุ่มผู้ลงทุนใหม่

ให้แก่ บริษัท ที แลนด์ ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด (“บริษัท ที แลนด์”) และ Fortune Thailand Investment Fund ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ลงทุนของบริษัท ที แลนด์ ในราคาหุ้นละ 1.71 บาท ซึ่งราคาเสนอขายหุ้นดังกล่าวเป็นราคาที่ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของราคาตลาดตามประกาศที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้การจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับกลุ่มผู้ลงทุนใหม่ดังกล่าวเข้าข่ายเป็นการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ตามประกาศรายการที่เกี่ยวข้องซึ่งได้แก่บุคคลที่จะเป็นผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท โดยการเข้าทำรายการดังกล่าว เมื่อพิจารณาขนาดรายการรวมกับรายการที่เกี่ยวข้องในข้อ 5 ตามงบการเงินรายไตรมาสที่ 1 ของบริษัท ณ วันที่ 31 มีนาคม 2557 (ซึ่งเป็นงบการเงินฉบับล่าสุด ณ วันที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2557) มีขนาดรายการคิดเป็นร้อยละ 12,694 ของมูลค่าสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัท ซึ่งสูงกว่าร้อยละ 3 ของมูลค่าสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัท

4. อนุมัติการขายหุ้นในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้อง ดังนี้
  - 4.1 รายการจำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญของ บริษัท อาคามัส เวิลด์ จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท) บริษัทจะขายหุ้นสามัญของ บริษัท อาคามัส เวิลด์ จำกัด จำนวน 1,800,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นจดทะเบียน ในราคา 100,000 บาท ให้แก่ นายรัฐ อักษรานุเคราะห์
  - 4.2 รายการจำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญของ บริษัท อาคามัส คอนซูเมอร์ จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท) บริษัทจะขายหุ้นสามัญของ บริษัท อาคามัส คอนซูเมอร์ จำกัด จำนวน 10,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นจดทะเบียนในราคา 10,000 บาท ให้แก่ นางสาวโชติมา ชูชูวงศ์
  - 4.3 รายการจำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญของ บริษัท จี จี นิวส์ เนทเวิร์ค จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของบริษัท) บริษัทจะขายหุ้นสามัญของ บริษัท จี จี นิวส์ เนทเวิร์ค จำกัด จำนวน 100,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 32.79 ของจำนวนหุ้นจดทะเบียนทั้งหมด 305,000 หุ้น ในราคา 50,000 บาท ให้แก่ นายรัฐ อักษรานุเคราะห์
  - 4.4 รายการจำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญของ บริษัท นิวส์ มัลติมีเดีย จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทร่วมของบริษัท) บริษัทจะขายหุ้นสามัญของ บริษัท นิวส์ มัลติมีเดีย จำกัด จำนวน 30,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 10.00 ของจำนวนหุ้นจดทะเบียนทั้งหมด 300,000 หุ้น ในราคา 50,000 บาท ให้แก่ นายรัฐ อักษรานุเคราะห์

การจำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญของบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้องข้างต้น รวมถึงรายการที่เกี่ยวข้องข้างต้นค้างชำระอยู่แก่บริษัททั้งหมดจำนวนทั้งสิ้น 9,462,246.58 บาท โดยจำนวนดังกล่าวเกิดจากที่บริษัทให้ส่วนลดในจำนวนหนี้ที่บริษัททั้ง 4 ค้างชำระอยู่ทั้งสิ้น 74.48 ล้านบาท (จำนวนหนี้ดังกล่าว ได้มีการตั้งสำรองหนี้เพื่อสงสัยจะสูญเต็มจำนวนแล้ว)

ทั้งนี้ การทำรายการขายหุ้นในบริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทที่เกี่ยวข้อง รวมจำนวน 4 บริษัท ดังกล่าวทั้งหมดถือเป็นการโอนขายกิจการทั้งหมดที่สำคัญให้แก่บุคคลอื่น ตามมาตรา 107 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และเข้าข่ายเป็นรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัท โดยมีขนาดรายการสูงสุดเท่ากับร้อยละ 87 ตามวิธีการคำนวณตามเกณฑ์มูลค่าสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิ โดยคำนวณจากงบการเงินไตรมาสที่ 1 ของบริษัทสิ้นสุด ณ วันที่ 31 มีนาคม 2557 (ซึ่งเป็นงบการเงินฉบับล่าสุด ณ วันที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2557) รวมถึงยังเข้าข่ายเป็นรายการที่เกี่ยวข้องของบริษัท ซึ่งเมื่อพิจารณาขนาดรายการรวมกับรายการเกี่ยวข้องในวาระที่ 6 ตามงบการเงินรายไตรมาสที่ 1 ของบริษัท ณ วันที่ 31 มีนาคม 2537 (ซึ่งเป็นงบการเงินฉบับล่าสุด ณ วันที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2557 เมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2557) มีขนาดรายการคิดเป็นร้อยละ 12,694 ของมูลค่าสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัท ซึ่งสูงกว่าร้อยละ 3 ของมูลค่าสินทรัพย์ที่มีตัวตนสุทธิของบริษัท ในการนี้เมื่อบริษัทดำเนินการดังกล่าวจะทำให้บริษัทเข้าข่ายกรณีที่บริษัทจดทะเบียนมีสินทรัพย์ทั้งหมด หรือเกือบทั้งหมดในรูปเงินสดหรือหลักทรัพย์ระยะสั้น (Cash Company) ตามประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไป

5. อนุมัติการเสนอซื้อหุ้นสามัญของบริษัท กิธา พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด (“บริษัท กิธา”) ในมูลค่าทั้งสิ้น ไม่เกิน 800,000,000 บาท ตามที่ผู้ถือหุ้นนับรวมหุ้นกันได้เกินกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท เสนอวาระดังกล่าว
6. บริษัทเป็น Holding Company เน้นลงทุนในธุรกิจใหม่ผ่านบริษัทย่อยตามมติที่ประชุม

ธันวาคม 2557

มติที่ประชุมกรรมการ ครั้งที่ 15/2557 อนุมัติการกู้เงินจาก Fortune Thailand Investments Fund ในวงเงินกู้ยืม 22,000,000 ดอลลาร์สหรัฐ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท รวมถึงเพื่อการชำระราคาหุ้นของบริษัท กิธา พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ให้กับผู้ขาย (บริษัท

เอ. ที. แลนด์ ดีเวลลอปเมนต์ จำกัด) ในส่วนที่ยังค้างชำระอยู่อีกจำนวน 663,000,000 บาท ตามสัญญาซื้อขายหุ้น ฉบับลงวันที่ 23 กันยายน 2557

จากเหตุการณ์ที่สำคัญในปี 2557 บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างธุรกิจหลัก จากเดิมที่กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจการบริหารจัดการสถานีทีวีกีฬา และธุรกิจบริหารกิจกรรมการตลาด ซึ่งเป็นไปตามแผนนโยบายการลงทุนของบริษัท แม้ว่าผลประกอบการตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาไม่สามารถสร้างกำไร และจ่ายเงินปันผลได้ก็ตาม ดังนั้นคณะกรรมการจึงได้เสนอให้มีการเปลี่ยนแปลงแนวทางการดำเนินธุรกิจของกลุ่ม จากเดิมเป็นการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งคาดว่าบริษัทจะมีผลตอบแทนในระยะ กลาง และระยะยาวเป็นไปตามนโยบายการลงทุน และสามารถจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้ในอนาคตอันใกล้ต่อไป

แนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยทั้งหมดจะดำเนินการภายใต้การกำกับดูแลให้ เป็นไปตามนโยบาย และการควบคุมจากบริษัท โดยผ่านทางคณะกรรมการบริหาร ซึ่ง นโยบาย เป้าหมาย รวมทั้งกลยุทธ์ของการดำเนินงานของบริษัทย่อยทั้งหมดมาจาก คณะกรรมการบริษัท การปฏิบัติต่อพนักงานทั้งหมดของบริษัทย่อยจะเป็นไปในแนวทาง เดียวกันกับบริษัท โดยมีสวัสดิการผลตอบแทน ระเบียบปฏิบัติ และค่านิยมองค์กร เช่นเดียวกับบริษัททุกประการ เพื่อให้เป็นไปตามนโยบายแนวเดียวของบริษัท

เมษายน 2559

จากมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 วันที่ 28 เมษายน 2559 ได้มีอนุมติการ จำหน่ายไปซึ่งหุ้นสามัญของบริษัท กีธา พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัท จำนวนรวม 21,999,998 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่าย ได้แล้วทั้งหมด ให้กับบริษัท เอ. ที. แลนด์ แอนด์ เดเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่ เกี่ยวข้องกันกับบริษัท ในราคาประมาณหุ้นละ 39.45 บาท รวมเป็นมูลค่า 868 ล้านบาท ซึ่งถือเป็นรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ ภายใต้ประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้อง

สิงหาคม 2559

จากมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 เมื่อวันที่ 19 สิงหาคม 2559 ได้มีอนุมติการ เข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด จำนวน 160,000 หุ้น มูลค่า หุ้นละ 1,000 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดในสิทธารมย์ รวมเป็นเงินจำนวน 370,005,000 บาท จาก บริษัท เพาเวอร์ไลน์ เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน)

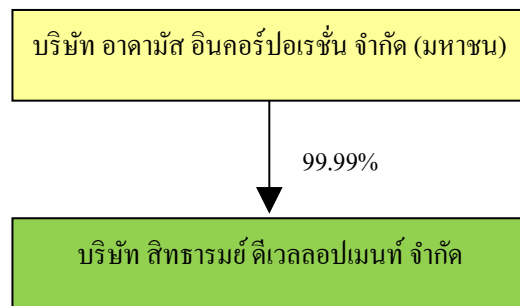
พฤศจิกายน 2560

มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น เนื่องจาก บริษัท พนาไพรด์ โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นผู้ ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ได้ดำเนินการขายหุ้นสามัญของบริษัทที่ถืออยู่จำนวน 56,396,250 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 15.24 , นายพนพล คงวิวัฒนากุล ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นราย

ใหญ่ของบริษัท ได้ดำเนินการขายหุ้นสามัญของบริษัทที่ถืออยู่ จำนวน 13,645,500 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 3.69 และนางสาวพรณี แสงเพิ่ม ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ได้ดำเนินการขายหุ้นสามัญของบริษัทที่ถืออยู่ จำนวน 13,618,1000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 3.68 ให้กับ นายเกรียงไกร ศิริวัฒนการ ส่งผลให้ นายเกรียงไกร ศิริวัฒนการ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท (ลำดับที่ 2) โดยถือหุ้นสามัญของบริษัทอยู่จำนวน 83,659,850 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 22.60

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

การถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560



บริษัทประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยดำเนินการผ่านบริษัทย่อย คือ บริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“SITTAROM”) ซึ่งเป็นบริษัทแกนของบริษัทฯ



## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้

(หน่วย : ล้านบาท)

สายผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจ	ดำเนิน การโดย	% การถือหุ้น ของบริษัท	ปี 2560		ปี 2559		ปี 2558	
			ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	SITTAROM	99.99	35.77	98.37	3.55	0.30	128.69	96.84
2. กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุน	ADAM	-	-	-	1,185.64	98.22	-	-
3. รายได้อื่น		-	0.59	1.63	17.89	1.48	4.20	3.16
<b>รายได้รวม</b>			<b>36.36</b>	<b>100.00</b>	<b>1,207.08</b>	<b>100.00</b>	<b>132.89</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ : บริษัทลงทุนในบริษัทย่อยใหม่ คือ SITTAROM เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2559

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

#### วิสัยทัศน์ของบริษัท

บริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ และที่พักอาศัยเพื่อเติมเต็มวิถีชีวิตยุคใหม่ เรามุ่งมั่นที่จะสร้างสรรค์โครงการ เพื่อเป็นสัญลักษณ์ของการให้รางวัลชีวิต ด้วยการร่วมมือกับผู้ออกแบบและผู้ดำเนินการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศ ตลอดจนการเลือกสรรวัสดุอุปกรณ์เกรดเอ ให้ทุกรายละเอียดสะท้อนคุณภาพ (High Quality) “เติมเต็มทุกความฝันได้เป็นเจ้าของบ้านที่มีคุณค่า เพื่อชีวิตเปี่ยมสุขทุกครอบครัว” เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน บริษัทจะเน้นตลาดกลุ่มลูกค้าผู้มีรายได้ในแต่ละระดับ โดยมุ่งมั่นที่จะพัฒนาโครงการปัจจุบัน และก่อสร้างบ้านที่อยู่ระหว่างดำเนินการให้แล้วเสร็จ พร้อมเข้าอยู่ให้ทันต่อความต้องการของลูกค้า เพื่อสร้างการจดจำในตราสินค้าของกลุ่มบริษัท ใช้เป็นชี้นำหน้าโครงการต่างๆ ทุกโครงการ ตามด้วยชื่อลักษณะหรือรูปแบบโครงการที่แตกต่างกันออกไปตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละระดับ “บรรยากาศธรรมชาติ ใกล้เคียงสถานที่สำคัญ ทำเลเยี่ยม ใกล้ถนนใหญ่ เดินทางสะดวกสาธารณูปโภคครบครัน”

#### ภารกิจของบริษัท

ในปี 2561 สิทธารมย์ มุ่งมั่นสร้างภารกิจที่น่าเชื่อถือให้แก่ลูกค้า 4 ภารกิจ ดังนี้

- คัดสรรสิ่งที่ดีที่สุดให้ลูกค้า
- ดูแล และเอาใจใส่ลูกค้าเป็นพิเศษ
- สร้างความคุ้มค่ากับการอยู่อาศัย
- สร้างแรงบันดาลใจในการใช้ชีวิต

### กลยุทธ์ของบริษัท

ในปี 2561 สิทธิธรรมย์ สร้างกลยุทธ์ธุรกิจบริษัท 4 กลยุทธ์

- บริษัทให้ความสำคัญกับการคัดสรรทำเลที่มีศักยภาพเพื่อตอบโจทย์ลูกค้า
- การเลือกสรรคุณภาพของวัสดุที่ลงทุน และได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (มอก.)
- การออกแบบผลิตภัณฑ์ที่สวยงามเพื่อสร้างความคุ้มค่ากับการอยู่อาศัย
- การใส่ใจขั้นตอนการผลิตจากทีมงานทุกฝ่าย และผ่านการตรวจสอบทุกครั้งก่อนที่จะถึงมือลูกค้า

### บริษัทมีการเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ดังนี้

บริษัทได้จัดตั้งขึ้นเป็นนิติบุคคล เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2550 ด้วยทุนจดทะเบียน 160,000,000.00 บาท (หนึ่งร้อยหกสิบล้านบาทถ้วน) เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้าน และที่อยู่อาศัย

เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2559 ทางบริษัท อาดามัส อินคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้เข้ามาซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัท สิทธิธรรมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และเข้ามาดำเนินงานพัฒนาโครงการ โดยการจัดหาทีมงานบริหารโครงการ ซึ่งทางบริษัทได้ทำการแยกที่ดินเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ที่ประมาณ 85 ไร่ ใช้เพื่อพัฒนาโครงการที่ 1 เป็นหมู่บ้านจัดสรรรูปแบบชั้นเดียวและสองชั้นจำนวน 342 ยูนิต โดยใช้ชื่อโครงการว่า สิทธิธรรมย์ อุดรธานี

ส่วนที่ 2 ที่ดินโครงการโซนด้านหลังจำนวน 9.5 ไร่ ใช้เป็นโครงการที่ 2 ปัจจุบันได้ดำเนินการพัฒนาโครงการบ้านจัดสรร จำนวน 42 ยูนิต รูปแบบบ้านแฝดและบ้านเดี่ยว 2 ชั้น โดยใช้ชื่อโครงการว่า สิทธิธรรมย์ พาร์คไลฟ์ (ปัจจุบันสร้างเสร็จแล้ว 40 หลัง อยู่ในระหว่างก่อสร้าง 2 หลัง คาดว่าจะแล้วเสร็จภายใน เดือนเมษายน 2561)

### โครงการ สิทธิธรรมย์ อุดรธานี

“ความพิเศษ ของทำเลในการพักผ่อนที่แสนสะดวกสบาย” พบกับโครงการที่จะยกระดับคุณภาพชีวิตของคุณ ให้สมบูรณ์แบบ เพียบพร้อมทุกความต้องการ ตอบสนองทุกไลฟ์สไตล์ตั้งแต่ครอบครัวเล็กจนถึงครอบครัวใหญ่ อันแสนอบอุ่น ด้วยรูปแบบที่สวยงามทันสมัยสไตล์โมเดิร์นทรอปิคอล ครบครันทุกฟังก์ชันการใช้งาน ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าระดับกลางถึงบนทั้งในพื้นที่จังหวัดอุดรธานีและจังหวัดโดยรอบ รวมถึงกรุงเทพและปริมณฑล โดยทางบริษัทได้จำแนก กำหนดตำแหน่งของผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตรงกับความต้องการลูกค้าซึ่งสามารถรับรู้ระดับราคาที่แตกต่างกันไป โดยทางบริษัทได้มีการแบ่งแบรนด์ผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ตารางที่ 1 – แปรณต์และราคาโครงการ

Segment	Mid-range – High range	Mid-range
Brand		

1) สิตธารมย์ อุดรธานี ( SITTAROM )

แปรณต์สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้กลางถึงสูง เป็นจุดเริ่มต้นของที่อยู่อาศัยที่แรกที่มีความภูมิใจในการเป็นเจ้าของเสมือนได้มอบรางวัลชีวิตให้แก่ตนเอง เน้นประโยชน์ใช้สอยอย่างคุ้มค่า

2) สิตธารมย์ พาร์ค ไลฟ์ (Sittarom park life)

สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับปานกลางเพื่อคนวัยทำงานและกลุ่มครอบครัว ด้วยโครงการแฟลตและบ้านเดี่ยวที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าบ้านที่ ให้อื่นสิ่งทีเหนือกว่ารวมไปถึงการสร้างสังคมที่น่าอยู่ให้แก่ลูกบ้านในเครือด้วย

รูปภาพสรุปรายละเอียดโครงการที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันของบริษัท สิตธารมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด



ภาพที่ตั้งโครงการบ้าน Sittarom Udonthani



ภาพที่ตั้งโครงการบ้าน Sittarom Parklife

บริษัทได้มีศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Study) ก่อนการซื้อที่ดินทุกครั้ง ในด้านกฎหมาย การตลาด การออกแบบ การก่อสร้าง เพื่อลดปัญหาต่าง ๆ และความเสี่ยงที่ตามมา โดยเมื่อศึกษารายละเอียดต่าง ๆ แล้ว บริษัทจึงจะดำเนินการซื้อที่ดิน

## 2.2 การตลาด และการแข่งขัน

(ก) นโยบาย และลักษณะการตลาด

ด้านผลิตภัณฑ์



บริษัทสิทธิธรรมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ และที่พักอาศัยเพื่อเติมเต็มวิถีชีวิตยุคใหม่ เรามุ่งมั่นที่จะสร้างสรรค์โครงการ เพื่อเป็นสัญลักษณ์ของการให้รางวัลชีวิต ด้วยการร่วมมือกับผู้ออกแบบ และผู้ดำเนินการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศ ตลอดจนการเลือกสรรวัสดุอุปกรณ์เกรดเอ ให้ทุกรายละเอียดสะท้อนคุณภาพ (High Quality) “เติมเต็มทุกความฝันได้เป็นเจ้าของบ้านที่มีคุณค่าเพื่อชีวิตเปี่ยมสุขทุกครอบครัว”

ในทุกขั้นตอนการออกแบบ เราคำนึงถึงความสอดคล้องกับรูปแบบชีวิตที่หลากหลาย และแตกต่างกันของผู้บริโภคเพื่อสร้างทางเลือกให้กับการอยู่อาศัย (Customization) ทุกโครงการภายใต้ บริษัท สิทธารมย์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ลูกค้าสามารถเลือกแบบบ้านได้ เป็นแบบบ้านเดี่ยว 2 ชั้น หรือบ้านแฝด 2 ชั้น และการออกแบบให้มีพื้นที่ใช้สอยมากขึ้นเพื่อคุณ ที่สำคัญพร้อมด้วยฟังก์ชันบ้านแบบ Extra Function ที่ให้คุณมากกว่าจำนวน 4 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ พื้นที่จอดรถ 2 คัน ไม่ว่าจะเป็นทั้งแบบบ้านเดี่ยว หรือบ้านแฝด ที่มีดีไซน์ทันสมัย ให้มุมมองแบบบ้านเดี่ยว โดยที่ตัวบ้านแยกอิสระจากกัน ห้องนอนชั้นล่างที่สามารถปรับ Function ได้ไลฟ์สไตล์ของคุณ

การได้เห็นลูกค้ามีไลฟ์สไตล์ในแบบที่ตนรัก (Passionate Lifestyle) เป็นหนึ่งในความมุ่งหวังสูงสุด และทำให้เราไม่หยุดนิ่งที่จะค้นหาว่า มีสิ่งใดที่ผู้บริโภคยังไม่ได้รับการเติมเต็มจากการอยู่อาศัย เพื่อให้การอยู่บ้านในวันธรรมดาเป็นวันที่พิเศษขึ้นได้

#### **ด้านราคา**

ทางบริษัทฯ ได้มีการวางแผน และกำหนดราคาขายสินค้าให้มีความเหมาะสมเป็นที่ยอมรับทั้งทางด้านการทำเลที่อยู่อาศัย สภาพทางเศรษฐกิจ อุปสงค์ และอุปทานในพื้นที่ เพื่อเป็นการกระตุ้นให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายตัดสินใจได้ง่าย และมีความพอใจในการซื้อ และ/หรือ การลงทุนในสินค้านั้น ๆ กับทางบริษัท

#### **ด้านการจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย**

การบริหารงานขายนับเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่สำคัญของกลยุทธ์ทางการตลาด โดยมีทีมงานมืออาชีพที่ผ่านประสบการณ์จริงให้คำปรึกษาอย่างใกล้ชิดทุกขั้นตอน ด้วยรูปแบบการทำงานที่ทันสมัย ใส่ใจทุกรายละเอียด และมีความคล่องตัวในการปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารการขาย เพื่อให้ตรงกับสถานะตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการ และวัตถุประสงค์ของลูกค้า เพื่อให้ได้สินค้าและบริการที่ตรงกับผู้บริโภคมากที่สุด

บริษัทฯ ยังมีฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมายขนาดใหญ่ที่เชื่อถือได้ ที่พร้อมจะช่วยให้การวิเคราะห์ข้อมูลด้านการขาย และการตลาดเป็นไปอย่างถูกต้องแม่นยำทำให้เกิดความมั่นใจได้ถึงความสำเร็จของโครงการ และการเพิ่มมูลค่าของการลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดสามารถตอบสนองความต้องการ และวัตถุประสงค์ของลูกค้าได้อย่างเต็มเปี่ยม โดยจะให้คำปรึกษาแนะนำการพัฒนาโครงการให้ตรงตามความต้องการของตลาดร่วมวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดและคู่แข่งพร้อมวางแผนกลยุทธ์การขาย การตั้งราคาอย่างเหมาะสม พร้อมกันนั้นยังมีการจัดกิจกรรมพิเศษเพื่อสนับสนุนการส่งเสริมการขาย เพราะลูกค้าเปรียบเสมือนหัวใจสำคัญของบริษัท

## ด้านการโฆษณา และประชาสัมพันธ์

การทำการตลาดด้านการสื่อสาร และการโฆษณา เป็นกระบวนการพัฒนาแผนงานการสื่อสารการตลาด เพื่อสร้างการรับรู้คุณค่าของ โครงการผ่านสื่อที่หลากหลายอย่างต่อเนื่อง อาทิ สื่อสิ่งพิมพ์ สื่อโฆษณา ข่าวก่อสร้าง ประชาสัมพันธ์ Social Media และ Online Media ซึ่งช่องทางเหล่านี้จะช่วยให้การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายเป็นไปได้ง่าย สร้างแรงจูงใจได้อย่างรวดเร็ว เราจึงให้ความสำคัญต่อการวางกลยุทธ์ด้านนี้เป็นอย่างมาก พร้อมเล็งเห็นความจำเป็นในการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อวางแนวทางในการนำเสนอสู่กลุ่มเป้าหมายนั้น ๆ อย่างตรงประเด็น อาทิ สโลแกน ชื่อโครงการที่จดจำง่าย ไปจนถึงสไตล์การออกแบบอย่างเป็นเอกลักษณ์ตลอดจนกิจกรรมอื่น ๆ ที่ช่วยส่งเสริมการขาย และกระตุ้นการตัดสินใจซื้อ

ทางบริษัทฯ ได้จัดโครงการ “กันเปื้อน เพิ่มยิ้ม ชีวิตคือการให้” เป็นหนึ่งในกลยุทธ์ด้านกิจกรรมความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR) ซึ่งโครงการ “กันเปื้อน เพิ่มยิ้ม ชีวิตคือการให้” เป็นกิจกรรมที่ทางบริษัทจัดทำขึ้นเพื่อตอบแทนให้กับลูกค้า เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างลูกค้า และองค์กร

## ด้านการส่งเสริมการขาย

ทางบริษัทฯ ได้มีการทำการส่งเสริมการขายเพื่อให้เป้าหมายเป็นไปตามการประมาณการที่ได้ตั้งไว้ โดยมีการร่วมมือกับหลายภาคส่วน (Co-Promotion) ทั้งหน่วยงานรัฐ และเอกชน อาทิ การร่วมมือด้านกลุ่มลูกค้า เติบโตพิเศษ การร่วมมือด้านส่งเสริมการขาย การร่วมมือเรื่องการจูงใจในการซื้อขาย และการร่วมมือเรื่องการแลกเปลี่ยนสินค้า (Barter)

## ด้านการลูกค้าสัมพันธ์และบริการหลังการขาย

ทางบริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญเรื่องการบริการและตอบสนองความต้องการและบริหารจัดการความพึงพอใจของลูกค้าของบริษัทฯ และรวมถึงกลุ่มแนวโน้มลูกค้าในอนาคต (Potential Client) โดยอำนวยความสะดวกด้านการให้บริการข้อมูลการชำระค่าบริการและการบริหารจัดการกลุ่มลูกค้าที่มีปัญหาหรือติดขัดด้านต่าง ๆ

ทางบริษัทฯ ได้ว่าจ้างหน่วยงาน/บริษัท เพื่อดำเนินการด้านบริการหลังการขาย ตรวจสอบและส่งมอบสินค้า การบริหารนิติบุคคล การซ่อมบำรุงและการบริหารจัดการให้มีความโปร่งใส ตรวจสอบได้และให้เป็นไปตามมาตรฐานของบริษัทฯ

## ลักษณะลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

### 1. กลุ่มวัยทำงาน อายุ 28 ปีขึ้นไป

ในกลุ่มนี้ เป็นวัยที่เริ่มต้นการทำงาน การใช้ชีวิต และการเก็บเงินเพื่อสร้างความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

### 2. กลุ่มทำงาน อายุ 35 ปีขึ้นไป

ในวัยนี้จะเริ่มแสวงหาความเป็นครอบครัว แสวงหาทำเลที่อยู่อาศัยเพื่อความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

### 3. กลุ่ม อายุ 45 ปีขึ้นไป

เป็นกลุ่มวัยที่มั่นคงทางการเงิน ทางการทำงานและเป็นผู้เพียบพร้อม มาคมันในการดูแลครอบครัวอย่างดี ที่สุด เพื่อชีวิตที่สมบูรณ์แบบที่สุดสำหรับคนที่ต้องดูแล

### 4. กลุ่มเกษียณอายุอายุ 55 ปีขึ้นไป

วัยเกษียณความสุขของพวกเขาคือการได้ใช้เวลาเพื่อพักผ่อนกับคนที่รักใช้ชีวิตอย่างเรียบง่ายสะดวกสบาย มีทุกอย่างที่ครบครัน

(ข) การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมปีที่ผ่านมาและภาวะอุตสาหกรรมสภาพการแข่งขันในอนาคต

### ข้อมูลการตลาด ของโครงการบ้านจัดสรรในจังหวัดอุดรธานี

ลำดับ	โครงการ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ดิน (ตารางวา)	พื้นที่ใช้สอย (ตารางเมตร)	เปิดขาย	ประเภท	ราคา/ยูนิต (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิตรวม
1	สิทธธรรมซ์ พาร์ค ไผ่	ถ.รอบเมือง	39,9,52.5	152,171	มีนาคม 58	บ้านแฝด 2 ชั้น บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	3.59 - 5	42
2	สิริน ปาร์ค วิว	ถ.อุดร - สกล	70,74,106,160	140,219,286	มิถุนายน 54	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น บ้านชั้นเดียว	3.89 - 7.7	112
3	สิวลี	ถ.อุดร-หนองคาย	52,58,68.3	136,164,173	กันยายน 54	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	4.9 - 12	316
4	สุภาลัย (นิคโย)	ถ.อุดร - สกล	50,56,58	157,171,203,233	มิถุนายน 54	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	4.49 - 6	244
5	สุภาลัย (การ์เด็นวิว)	ถ.บ้านเลื่อม	50,53,56	150,203,217	เมษายน 56	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	3.89 - 5	233
6	สุภาลัย (บ้านคา)	ถ.บ้านคา	50,20,7,36.4	150,171,114,122	ตุลาคม 58	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ทาวน์โฮม 2 ชั้น บ้านแฝด 2 ชั้น	1.6,2.6,3.6	248
7	สุภาลัย(เบลล่า)	ถ.บ้านเลื่อม	27,37,50	113,122,150,171	เมษายน 59	ทาวน์โฮม 3 ชั้น บ้านเดี่ยว 2 ชั้น บ้านแฝด 2 ชั้น	2,3.9 - 6	270
8	บ้านชนากานต์	ถ.รอบเมืองนาดี	50	154	สิงหาคม 52	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	3.69	99
9	รุติมณูย์	บ้านเซ	60	160	มิถุนายน 54	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	3.59	30
10	ฉันทาพาวน์	ถ.บ้านเลื่อม	60,68	183,211,144	สิงหาคม 57	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น บ้านชั้นเดียว	3.29 - 5	66
11	ลิเวิลได้	ถ.เลียบคลอง ชลประทาน	50,60	161,195	เมษายน 56	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	3.39 - 5	47
12	เลอ ซิลินี่	ช.พรมประกาย	85	280	มิถุนายน 58	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	9.8	24
13	สิริน นารา	ถ.อุดร - หนองคาย	61	193,229,232,245	ธันวาคม 58	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	3.65 - 5	99
14	สิริวิลเลจ	ถ.อุดร - หนองบัวลำภู	50	135,175,200,240	กุมภาพันธ์ 59	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	3.55 - 6.6	179
15	นันทวัน	ถ.โพธิ์	15,200	183	ธันวาคม 59	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	10-20	60
16	รัชชา บ้านช้าง 2	ถ.บ้านช้าง	44.6,50.4,56	154,181	มกราคม 61	บ้านแฝด 2 ชั้น บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	2.49-3.49	161
17	เอกมันตรา	บ้านเซ	51,58	183,185	กุมภาพันธ์ 61	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	2.79-2.99	165

### **ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยปี 2561 วิเคราะห์เชื่อมโยงกับธุรกิจ**

จำนวนของโครงการหมู่บ้านเปิดขายใหม่ในปี พ.ศ.2559 -2560 มีทั้งหมดประมาณ 1,829 หน่วย ต่ำกว่าโครงการหมู่บ้านเปิดขายในปี พ.ศ.2559 ประมาณ 30% จำนวนโครงการที่ลดลงค่อนข้างมากสะท้อนให้เห็นว่าตลาดอยู่ในช่วงชะลอตัว และผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังคงกังวลต่อภาวะตลาด ดังนั้น จึงชะลอการเปิดขายโครงการใหม่ในปี พ.ศ.2558 และ 2559

### **แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัย ปี 2561 วิเคราะห์กลยุทธ์ว่าเป็นไปตามเป้าหมายหรือไม่**

การเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนทำให้ผู้ประกอบการเองก็มองหาทำเลใหม่เพื่อพัฒนาโครงการหมู่บ้าน บางโครงการอยู่ในระหว่างการก่อสร้าง และหลายโครงการใหม่ ๆ จะเปิดประมูล ในปี พ.ศ.2559

ผู้ประกอบการหลายรายยังคงกังวลต่อความต้องการและกำลังซื้อในตลาดของอุดรธานี ดังนั้นผู้ประกอบการบางรายจึงอาจจะลดจำนวนการเปิดขายโครงการหมู่บ้านใหม่ลงในปีพ.ศ.2559 แต่ก็ยังต้องขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจด้วย

โครงการบ้านระดับหรูหราในพื้นที่ไม่ไกลจากชายแดนหนองคาย และตัวเมืองอุดรธานีจะเป็นคู่แข่งใหม่ของโครงการหมู่บ้านในระดับหรูหรา ในเขตเมืองชั้นใน แม้ว่าจะมีราคาขายที่สูงกว่าแต่ด้วยพื้นที่ใช้สอยที่มากกว่า และการขายพร้อมที่ดินน่าจะสร้างความน่าสนใจให้กับผู้ซื้อได้มากกว่า ในปี 2561 มีการเปิดตัวโครงการหมู่บ้านหลายโครงการ ไม่ต่ำกว่า 1,000 หน่วย อีกทั้ง สมาคมอสังหาริมทรัพย์อุดรธานี ได้จัดงานมหกรรมบ้านและคอนโด อุดรธานี ครั้งที่ 2 ขึ้นในเดือน กุมภาพันธ์ 2561 ซึ่งเป็นการกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์ ภาพรวมใน จ.อุดรธานี ได้เป็นอย่างดี

## **2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์ หรือบริการ**

### **2.3.1 การจัดหาที่ดิน**

การจัดหาผลิตภัณฑ์ หรือบริการ บริษัทได้มีการสำรวจความต้องการของตลาดก่อน เพื่อตัดสินใจในการเลือกซื้อที่ดิน โดยหลังจากได้ที่ดินมา บริษัทได้ศึกษาข้อกำหนดต่าง ๆ เช่น พื้นที่ก่อสร้างที่สามารถสร้างได้ พื้นที่สีเขียว ที่จอดรถ และความสูงของอาคาร โดยนำข้อมูลกฎหมายมารวมกับข้อมูลทางการตลาดว่าสามารถสร้างโครงการที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมกับทำเลที่ตั้งนั้น ๆ ได้หรือไม่ ต่อมาทางบริษัทจึงลองออกแบบผังโครงการเบื้องต้นให้สามารถคิดคำนวณประมาณการมูลค่าโครงการที่เหมาะสม เมื่อวิเคราะห์โครงการได้เหมาะสมแล้ว ทางบริษัทจะจัดการว่าจ้างบริษัทออกแบบที่มีชื่อเสียง เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่สวยงามตอบสนองความต้องการของลูกค้า เป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของแต่ละโครงการ ซึ่งการออกแบบนี้เป็นส่วนหนึ่งที่บริษัทให้ความสำคัญอย่างมาก และมีปัจจัยอื่น ๆ ที่บริษัทฯ ใช้เป็นเกณฑ์ในการพิจารณาดังต่อไปนี้



### (1) ทำเลที่ตั้ง

บริษัทฯ จะพิจารณาจัดซื้อที่ดินให้กระจายในหลายทำเลทั้งในเขตกรุงเทพ ปริมณฑล ในเขตเมืองชั้นใน ชานเมือง ตามจังหวัดใหญ่ ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละพื้นที่ได้อย่างหลากหลาย และเป็นการช่วยกระจายความเสี่ยงในการลงทุนของบริษัทฯ ไม่ให้งำกั้ดตัวอยู่ในพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่ง เท่านั้น

### (2) สภาพตลาด

บริษัทฯ จะคำนึงถึงความต้องการทางด้านการตลาดในแต่ละทำเล เพื่อให้สามารถเลือกซื้อที่ดินบนทำเล ที่ มีความต้องการทางด้านการตลาดสูงในปัจจุบัน หรือในอนาคตอันใกล้ เพื่อนำมาพัฒนาโครงการที่เป็นที่ ต้องการของตลาดได้อย่างถูกต้อง

### (3) การคมนาคม

บริษัทฯ จะจัดซื้อที่ดินแปลงที่สามารถเข้าถึงได้อย่างสะดวกเหมาะสมกับแต่ละชนิดของโครงการ หากเป็นโครงการหมู่บ้านแนวราบจะต้องมีถนนเข้าถึงโครงการที่มีขนาด และความกว้างตามมาตรฐาน ที่กฎหมายอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดินได้ มีระบบขนส่งมวลชนในระยะใกล้เคียง หากเป็นโครงการที่ แพ็กอาศัยแบบอาคารสูงจะต้องตั้งอยู่ในถนนสายหลักที่มีการจราจรคับคั่ง สามารถเข้าถึงระบบขนส่ง มวลชนได้ในระยะการเดินทาง ใกล้ระบบขนส่งมวลชนรถไฟฟ้า หรือส่วนต่อขยายตามนโยบายของรัฐบาล

### (4) สาธารณูปโภคสิ่งอำนวยความสะดวก

ที่ดินที่บริษัทฯ จัดซื้อจะต้องสามารถเชื่อมต่อกับระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานได้ เช่น ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ ท่อระบายน้ำ มีการจัดเก็บขยะ เป็นต้น ภายในระยะใกล้เคียงของที่ดินที่บริษัทฯ จะจัดซื้อ จะต้องมึ่สิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นต่อการใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น ศูนย์การค้า ตลาด สถานศึกษา โรงพยาบาล เป็นต้น

### (5) รูปร่าง และขนาดที่ดิน

บริษัทฯ จะคัดเลือกแปลงที่ดินที่มีรูปร่างที่อำนวยให้สามารถจัดวางผังโครงการได้อย่างเหมาะสมตาม หลักวิชาการ และจะจัดซื้อที่ดินที่มีขนาดเหมาะสมกับชนิดของโครงการที่จะพัฒนา

### (6) กฎหมาย

ก่อนที่บริษัทฯ จะจัดซื้อที่ดินจะต้องมีการตรวจสอบข้อจำกัดทางกฎหมาย และข้อบังคับต่าง ๆ ของ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในด้านการใช้ประโยชน์ที่ดินว่ามีข้อควบคุมใด ๆ บ้างที่มีผลต่อแนวทางการพัฒนา ที่บริษัทฯ กำหนดขึ้นบนที่ดินแปลงนั้น ๆ

### (7) แนวโน้มในอนาคต

บริษัทฯ จะคัดเลือกที่ดินในพื้นที่ที่บริษัทฯ เห็นว่ามีแนวโน้มที่จะเจริญเติบโตในแนวทางที่ดีขึ้น มีโครงการพัฒนาสาธารณูปโภคพื้นฐาน อาทิ พื้นที่ติดถนนเส้นหลักของเส้นทางคมนาคม เพื่อขยายตัวเมืองของทางภาครัฐที่จะดำเนินการในอนาคต เพื่อให้ลูกค้าของบริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากการเพิ่มมูลค่าของทรัพย์สินที่ซื้อไป

โดยบริษัทฯ มีแนวทางที่หลากหลายในการจัดหาที่ดิน เช่น บริษัทฯ เป็นผู้ติดต่อกับเจ้าของที่ดินด้วยตัวเอง ซึ่งจะมีแหล่งที่มาจากผู้ที่เป็นเจ้าของที่ดินโดยตรง โดยที่บริษัทฯ จะลงประกาศซื้อที่ดินในสื่อต่าง ๆ รวมทั้งตรวจสอบประกาศขายที่ดินในสื่ออื่น ๆ รวมถึงการตรวจสอบกับสถาบันที่มีสินทรัพย์ประกาศขาย เช่น สถาบันการเงิน กรมบังคับคดี การจัดประมูลภาคเอกชน เป็นระยะ ๆ อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีช่องทางจากการเสนอขายจากตัวแทนขายที่ดิน บริษัทฯ จะคัดเลือกจัดซื้อตามคุณสมบัติของที่ดินที่บริษัทฯ ต้องการ เปรียบเทียบกับราคาที่ดินแปลงอื่น ๆ ทั้งนี้ ที่ดินที่ผ่านการคัดเลือกจะถูกนำเสนอสู่การพิจารณาของคณะกรรมการบริหาร และ/หรือคณะกรรมการบริษัทเพื่อพิจารณา

โดยบริษัทฯ ยึดถือเรื่องความโปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้เรื่องความเกี่ยวข้องกับทรัพย์สิน เพื่อป้องกันการเกิดผลประโยชน์ทับซ้อน อีกทั้งราคาซื้อจะต้องมีความเหมาะสมในแต่ละพื้นที่ ประโยชน์ใช้สอยและถูกต้องตามกฎหมาย

### (8) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ จะจัดซื้อแปลงที่ดินที่ล้อมรอบด้วยสิ่งแวดล้อมที่ดี และคุ้มค่าต่อการลงทุนในอนาคต โดยบริษัทฯ ได้คิดค้น และพัฒนาโครงการโดยคำนึงถึงประโยชน์ และความเหมาะสม โดยรูปแบบโครงการที่จะถูกพัฒนาขึ้น ทั้งนี้จะต้องไม่อยู่ติดกับแหล่งเสื่อมโทรม และสถานที่ที่อาจก่อให้เกิดอันตรายต่อลูกค้าผู้ซื้อสินค้าของบริษัทฯ ทางบริษัทฯ ดำเนินโครงการต่าง ๆ หากโครงการใดเข้าเงื่อนไขที่ต้องยื่นขออนุมัติต่อคณะกรรมการสิ่งแวดล้อม บริษัทฯ จะมีการว่าจ้างที่ปรึกษาสิ่งแวดล้อมเพื่อดำเนินการจัดเตรียมรายงานผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (EIA Report) เพื่อให้สามารถขออนุญาตต่าง ๆ อย่างถูกต้องตามกฎหมายจากคณะกรรมการสิ่งแวดล้อม เมื่อเกิดการก่อสร้างเกิดขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม อีกทั้งเมื่อเริ่มมีการก่อสร้างได้ควบคุม และตรวจสอบด้านระบบน้ำเสีย โดยน้ำเสียจากแต่ละโครงการจะได้รับการบำบัดก่อนระบายลงบ่อพัก รวมทั้งจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพน้ำทิ้งให้ได้มาตรฐานตามกฎหมายกำหนดไว้ก่อนระบายลงสู่สาธารณะ เพื่อไม่ให้มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยมีการติดตามผล และประสานงานกับหน่วยงานราชการอย่างต่อเนื่อง

#### 2.3.2 วัสดุก่อสร้าง

บริษัทฯ ได้มีการเจรจาต่อรองผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดีในราคาที่เหมาะสม และประหยัดพลังงาน โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างเองบางประเภท เช่น สุกกิ้งค์ เฟอร์นิเจอร์ และระบบรักษาความปลอดภัยที่ติดตั้งในบ้าน ทั้งนี้ ทำให้สามารถรักษาคุณภาพของสินค้า

### 2.3.3 การคัดเลือกผู้รับเหมา

บริษัทฯ มีทีมวิศวกร และทีมงานที่ทำหน้าที่คัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ มีความสามารถ และประสบการณ์ โดยได้มีการกำหนดมาตรฐานในการทำงาน พร้อมทั้งมีแผนการตรวจรับงานที่ชัดเจน

### 2.3.4 ขั้นตอนการผลิต และเทคโนโลยี

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับรายละเอียดในทุกขั้นตอน โดยก่อนการกำหนดโครงการใดๆ บริษัทฯ จะมีการสำรวจทำเล และวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อศึกษาความต้องการ รูปแบบพฤติกรรมของผู้บริโภคเพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ ในการวิเคราะห์นั้นจะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างทีมงานด้านการตลาด ทีมบริหารงานก่อสร้าง ฝ่ายบริหาร เช่น การออกแบบพื้นที่ใช้สอยด้วยนวัตกรรมใหม่ เทคโนโลยี การก่อสร้างประเภทประหยัดพลังงาน ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ระบบความปลอดภัย เป็นต้น นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการบริหารงานก่อสร้างซึ่งรวมถึงการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีความชำนาญ มีประสบการณ์ และมีความน่าเชื่อถือที่ดี ประกอบกับบริหารจัดการการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างที่ดี

### 2.3.5 การจัดหาวัตถุดิบ และการก่อสร้าง

อุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ ได้มีขั้นตอนการจัดซื้อวัสดุต่าง ๆ อย่างโปร่งใส โดยทางบริษัทฯ ได้จ้างผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีชื่อเสียง และมากด้วยประสบการณ์ที่เหมาะสมกับการก่อสร้างในรูปแบบโครงการนั้น ๆ ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการให้มีที่ปรึกษาที่ได้รับการยอมรับ และการจัดจ้างอย่างโปร่งใส โดยใช้วิธีการเปิดซองประมูลการก่อสร้างเพื่อให้ราคาก่อสร้างที่เหมาะสมและตรงตามแบบก่อสร้างโดยเป็นการว่าจ้างทั้งแบบเหมารวมกับวัสดุและค่าแรงกับผู้รับเหมาหลัก โดยได้ทำการจัดหาซื้อวัสดุบางอย่างเองในราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ และรูปแบบเพื่อลดภาระต้นทุนค่าใช้จ่ายโดยคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ย 20% ของต้นทุนการก่อสร้างทั้งหมด กระบวนการจัดหาซื้อวัสดุทางบริษัทฯ ได้รับมาตรฐานการรับรอง (มอก.) ทุกชิ้นเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือต่อลูกค้าในการซื้อโครงการ มีการสุ่มตรวจสอบจากบุคคล หรือหน่วยงานภายนอกที่ได้รับการยอมรับเพื่อความมั่นใจของลูกค้า

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงจากการใช้พระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. 2560

ด้านอุปสงค์ ปัจจุบันการถือครองที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เสียภาษีเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ในรูปแบบภาษีบำรุงท้องที่ และภาษีโรงเรือนและที่ดิน ซึ่งตั้งแต่ 1 มกราคม 2562 รัฐบาลจะเริ่มเก็บภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างตามกฎหมายฉบับนี้ ซึ่งเป็นอัตราที่สูงกว่าการจัดเก็บ ณ ปัจจุบัน ซึ่งจะทำให้อุปสงค์ในอสังหาริมทรัพย์โดยรวมลดลง โดยเฉพาะอสังหาริมทรัพย์ที่มีมูลค่าสูง ที่ไม่อยู่ในข่ายเว้นการเสียภาษี

ด้านอุปทาน ตามกฎหมายดังกล่าว ผู้ถือครองที่ดินเปล่าจะถูกจัดเก็บภาษีในอัตราค่อนข้างสูง ทำให้ผู้ถือครองที่ดินเปล่ามีแนวโน้มที่จะจำหน่ายที่ดินออก หรือนำมาพัฒนาโครงการเพื่อให้มีรายได้มาชดเชยภาษีที่ต้องเสีย ทำให้ผู้ประกอบการขนาดเล็กรายใหม่เกิดขึ้นมาก ส่งผลให้เกิดการแข่งขันที่สูงในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

#### 3.2 ความเสี่ยงจากการสร้างบ้านก่อนจอง

ปัจจุบันลูกค้าส่วนใหญ่พึงพอใจที่จะซื้อบ้านที่สร้างเสร็จก่อนขายเนื่องจากมั่นใจได้ว่าจะได้รับส่งมอบได้ตามสัญญา เนื่องจากในช่วงที่เกิดภาวะวิกฤตเศรษฐกิจในช่วงปี 2540 - 2541 ผู้ประกอบการหลายรายไม่สามารถสร้างบ้านและส่งมอบ ให้แก่ลูกค้าได้ตามสัญญา โครงการสิทธิธรรมย์ พาร์ค โลฟ บริษัทจึงมีนโยบายสร้างบ้านให้เสร็จก่อนแล้วจึงเปิดให้ลูกค้าจองซื้อ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการที่สร้างบ้านก่อนขายเสร็จแล้วไม่สามารถขายบ้านที่สร้างเสร็จได้ อันจะส่งผลให้ บริษัทมีภาระต้นทุนสินค้าคงเหลือในปริมาณสูง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและความสามารถในการหาทำกำไรของบริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทได้เร่งทำการตลาด

#### 3.3 ความเสี่ยงจากเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน

ปัจจุบันสถาบันการเงินเข้มงวดกับการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้บริโภคที่ซื้อที่อยู่อาศัย อันเนื่องจากความวิตกของภาระหนี้สินครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ซึ่งลูกค้ามีความเสี่ยงที่สถาบันการเงินจะไม่อนุมัติสินเชื่อให้ อันจะส่งผลกระทบต่อยอดขายโครงการเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จะประเมินคุณสมบัติเบื้องต้น และความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ของลูกค้าที่จะขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินตั้งแต่ช่วงที่เข้ามาซื้อโครงการไปจนถึงการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน นอกจากนี้ สำหรับโครงการจะมีการเรียกเก็บเงินดาวน์จากลูกค้าประมาณ 10% ของราคาขาย ส่วนอีก 90% เป็นการขอสินเชื่อจากธนาคาร ณ วันโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งจะทำให้ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อลดลง เนื่องจากสัดส่วนในการขอสินเชื่อต่ำกว่าเกณฑ์ที่สถาบันการเงินกำหนด

### 3.4 ความเสี่ยงจากหนี้สินระยะสั้นจำนวนมาก

บริษัทได้กู้ยืมเงินจากผู้ถือหุ้นใหญ่ โดยมียอดคงค้าง 172,000,000 บาท ซึ่งบริษัทจะต้องชำระคืนภายในปี 2561 ขณะที่สินทรัพย์หลักของบริษัท คือ บ้านในโครงการสิทธิธรรมย์ และที่ดินเปล่าหน้าโครงการ บริษัทจึงมีความเสี่ยงที่จะผิดนัดชำระหนี้ หากไม่สามารถจำหน่ายสินทรัพย์ดังกล่าวออกไปให้ทันกับกำหนดการชำระคืนนี้ดังกล่าว

### 3.5 ความเสี่ยงจากการถูกเพิกถอนจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน

ตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ประกาศให้บริษัทเข้าข่ายเป็น Cash Company เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2557 และปัจจุบันบริษัทยังไม่สามารถดำเนินการให้มีธุรกิจที่มีคุณสมบัติตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ ว่าด้วยการรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ซึ่งเป็นระยะเวลาเกินกว่า 6 เดือนแล้ว เป็นผลให้หลักทรัพย์ของบริษัทเข้าข่ายอาจถูกเพิกถอนจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนตามข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่อง การเพิกถอนหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2542 ข้อ 9 (13)

ตลาดหลักทรัพย์ฯ จึงประกาศเพิ่มเหตุการณ์เข้าข่ายอาจถูกเพิกถอนจากการเป็นหลักทรัพย์ จดทะเบียนเพิ่มเติม พร้อมทั้งคงเครื่องหมาย NC (Non-Compliance) และ SP (Suspension) ต่อไป เพื่อให้ผู้ลงทุนทราบว่าหลักทรัพย์ของบริษัทเข้าข่ายอาจถูกเพิกถอนเพิ่มเติมตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2561 จนกว่าบริษัทจะสามารถดำเนินการให้เหตุแห่งการเพิกถอนหมดไปและดำเนินการให้บริษัทมีคุณสมบัติเพื่อกลับมาซื้อขายได้ตามปกติ

ตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้แจ้งแนวทางดำเนินการแก้ไขการเป็น Cash Company โดยมีการกำหนดระยะเวลาดำเนินการเป็น 2 ช่วงคือ

(1) ช่วงดำเนินการให้เหตุเพิกถอนหมดไป มีระยะเวลา 1 ปี (ครบกำหนดวันที่ 31 มกราคม 2562)

(2) ช่วงดำเนินการให้มีคุณสมบัติเพื่อกลับมาซื้อขาย มีระยะเวลา 1 ปี

ทั้งนี้ บริษัทสามารถยื่นคำขอขยายระยะเวลาสำหรับช่วงดำเนินการให้มีคุณสมบัติเพื่อกลับมาซื้อขายได้ 1 ครั้ง เป็นระยะเวลาไม่เกิน 1 ปี โดยตลาดหลักทรัพย์ฯ จะพิจารณาเหตุผลและความจำเป็นในการขยายระยะเวลาดังกล่าว ซึ่งต้องเป็นไปตามแนวทางดำเนินการที่กำหนด หากบริษัทไม่สามารถดำเนินการให้เหตุแห่งการเพิกถอนหมดไปหรือมีคุณสมบัติเพื่อกลับมาซื้อขายได้ภายในระยะเวลาดังกล่าว ตลาดหลักทรัพย์ฯ จะเสนอคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อพิจารณาสั่งเพิกถอนหลักทรัพย์ของบริษัทต่อไป

อีกทั้งตลาดหลักทรัพย์ฯ ยังประกาศให้บริษัทเข้าข่ายอาจถูกเพิกถอนเนื่องด้วยฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน เมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2559 ซึ่งมีระยะเวลาแก้ไขเหตุแห่งการเพิกถอนให้หมดไปภายในวันที่ 9 มีนาคม 2562 อีกด้วย

บริษัทมีแนวทางที่จะปรับปรุงคุณสมบัติบริษัทให้พ้นเหตุแห่งการเพิกถอนโดยการทำการตลาดโครงการสิทธิธรรมย์ พาร์ค ไกลฟ์ เพื่อเร่งการรับรู้รายได้ และมองหาซื้อที่ดินใหม่ เพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพิ่มเติม

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่บริษัทและบริษัทย่อยใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ทรัพย์สินถาวรหลัก ประกอบด้วย อาคาร ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า เครื่องตกแต่ง และเครื่องใช้สำนักงาน เป็นต้น ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังนี้

ประเภท / ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าทางบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์
	31 ธ.ค. 60	31 ธ.ค. 59	
ที่ดิน	1.34	1.34	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ
อาคาร	6.17	6.62	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ
ส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	0.53	0.58	บริษัทเป็นเจ้าของ
อุปกรณ์	0.19	0.11	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	1.33	1.03	บริษัทและบริษัทย่อยเป็นเจ้าของ
ยานพาหนะ	0.20	0.27	บริษัทย่อยเป็นเจ้าของ
รวม	9.76	9.68	

##### 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทจะลงทุนในบริษัทที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องเท่านั้น เพื่อสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัท ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

#### (1) บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อ:	บริษัท อาดามัส อินคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่:	เลขที่ 65/113 ชั้นที่ 12เอ อาคารชานาญ เพ็ญชาติ บิสิเนส เซ็นเตอร์ ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ:	ลงทุนในบริษัทอื่น ๆ
เลขทะเบียนบริษัท:	0107546000181
โทรศัพท์:	02-612-2242
โทรสาร:	02-612-2243
Homepage:	www.adamas.co.th
จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย ได้แล้วทั้งหมดของบริษัท:	หุ้นสามัญ 370,163,587 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

#### (2) นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ชื่อ:	บริษัท บริษัท สิทธารมย์ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่:	เลขที่ 65/113 ชั้น 12เอ อาคารชานาญ เพ็ญชาติ บิสิเนส เซ็นเตอร์ ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร
ประเภทธุรกิจ:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
โทรศัพท์:	02-612-2242
โทรสาร:	02-612-2243
จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่าย ได้แล้วทั้งหมดของบริษัท:	หุ้นสามัญ 160,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท

#### (3) บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

##### นายทะเบียนหลักทรัพย์

ชื่อ:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่:	อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 410/93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310



โทรศัพท์:	02-009-9000
โทรสาร:	02-009-9991

#### ผู้สอบบัญชี

ชื่อ:	นางสุวิมล กฤตยาภิธรณ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2982 นางสาวสมจินตนา พลหิรัญรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5599 นางสาวสุภาภรณ์ มั่งจิตร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 8125 แห่งบริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่:	316/32 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนพระรามที่ 4 แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์:	0-2259-5300
โทรสาร:	02-260-1553

#### 6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -