



## 1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจในอนาคต

#### บริษัท

ในปัจจุบันบริษัทมีจุดยืนที่ค่อนข้างชัดเจนคือการเป็นผู้รับเหมาที่มีความเชี่ยวชาญในเรื่องการสร้างบ้าน อาคารทุกขนาด โดยเป็นผู้เชี่ยวชาญรายหนึ่งในเรื่องของการก่อสร้างด้วยระบบ Pre-Cast ที่มีลักษณะเฉพาะเป็นของบริษัทเอง จากประสบการณ์ที่บริษัทเรียนรู้และพัฒนามาเกือบ 10 ปี โดยบริษัทมีการตั้งเป้าในอนาคตในช่วง 3-5 ปีข้างหน้าไว้ดังนี้

- บริษัทมีเป้าหมายที่จะเพิ่มยอดขายขึ้นไปเรื่อยๆ ประมาณร้อยละ 10-20 ต่อปีในสถานะเศรษฐกิจปกติ โดยยังคงมีเป้าหมายลูกค้าเป็นเจ้าของโครงการอสังหาริมทรัพย์ โรงงาน ศูนย์การค้า และ หน่วยงานราชการ โดยเน้นไปที่งานที่ให้ผลตอบแทนดี และ เจ้าของโครงการเป็นผู้มีความน่าเชื่อถือ และ มีความมั่นคงในเรื่องสถานะทางการเงิน โดยจะยังคงยึดมาตรฐานที่ดีด้วยการส่งมอบงานที่ตรงตามเวลาและคุณภาพที่กำหนดไว้ เพื่อให้ได้รับความไว้วางใจสูงสุดจากลูกค้า
- บริษัทมีเป้าหมายที่จะนำเสนอระบบการก่อสร้างที่ปลอดภัยทั้งในส่วนที่เป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และ อาคารคอนโดมิเนียม ด้วยระบบ Pre-Cast ที่พัฒนาในลักษณะเฉพาะของบริษัทเองให้กับโครงการขนาดใหญ่ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เพื่อลดต้นทุนค่าก่อสร้าง ลดระยะเวลาก่อสร้าง และสามารถควบคุมคุณภาพได้ดีขึ้น

#### พีซีเอ็ม

เนื่องจากตลาดแผ่นพื้นสำเร็จรูปมีการแข่งขันค่อนข้างสูง ใช้เงินลงทุนไม่สูงนัก โอกาสที่จะมีผู้ผลิตรายใหม่ๆ เข้ามาในตลาด มีเป็นจำนวนมาก แต่อย่างไรก็ตามพีซีเอ็มได้วางแผนงานสำหรับ 3-5 ปีข้างหน้าไว้ดังนี้

- พยายามรักษาดตลาดแผ่นพื้นสำเร็จรูปที่มีอยู่ไว้ โดยการรักษาคุณภาพสินค้าและบริการ แม้ว่าพีซีเอ็มจะสามารถคิดค้นวิธีการลดต้นทุนโดยไม่ต้องลงทุนในทรัพย์สินเพิ่ม โดยการใช้ยานาเริงการทำให้ปริมาตรของคอนกรีต หรือการหาวัสดุที่ราคาถูกกว่า แต่มีคุณภาพเท่าเทียมกันมาใช้ในส่วนผสมในการผลิตได้แล้วก็ตาม พีซีเอ็มก็ยังคิดค้นหาวิธีการต่างๆ มาปรับปรุงให้วิธีการลดต้นทุนที่ใช้อยู่มีประสิทธิภาพมากขึ้นเรื่อยๆ
- พยายามสร้างตลาด และพัฒนาผลิตภัณฑ์คอนกรีตเสริมใยแก้ว (Glass Fibre Reinforced Concrete) ให้เป็นที่นิยมและรู้จักของผู้รับเหมาและเจ้าของโครงการ ซึ่งในปี 2548 พีซีเอ็มมียอดผลิตคอนกรีตเสริมใยแก้วที่ร้อยละ 100 แสดงให้เห็นผลสำเร็จในการผลิตเป็นอย่างสูง โดยในปี 2548 ช่วงปลายปีพีซีเอ็มได้พัฒนาฝีมือแรงงานเพิ่มขึ้นทำให้มียอดคำสั่งการผลิตคอนกรีตเสริมใยแก้วเพิ่มขึ้นเป็น 1.8 ล้านกิโลกรัมต่อปีจากเดิมที่มีประมาณ 1.5 ล้านกิโลกรัมต่อปี นอกจากนี้พีซีเอ็มยังคงพยายามที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวออกมาในรูปแบบสินค้าที่เป็นสินค้ามาตรฐานเพื่อให้ลูกค้าทุกๆ ไปสามารถซื้อมาใช้งานได้ ซึ่งเมื่อทำเป็น Mass Production แล้วจะช่วยลดต้นทุนลงได้มาก
- พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ร่วมกับบริษัทเพื่อช่วยในการพัฒนาวิธีการก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพรวดเร็ว และมีคุณภาพต่อไป พร้อมกับสร้างโอกาสทางการตลาดใหม่ให้เกิดขึ้นกับพีซีเอ็ม เช่น พ่นสำเร็จรูป Precast ซึ่งในปีที่ผ่านมา บริษัทฯเริ่มมีการทำสัญญาล่วงหน้ากับบริษัทคู่ค้าแล้ว และคาดว่าจะมีการเพิ่มคำสั่งการผลิตไปเรื่อยๆ กับลูกค้ารายใหม่ๆ



### บิลท์แลนด์

บริษัทไม่ได้มีแผนที่จะเติบโตอย่างก้าวกระโดดในส่วนงานพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เนื่องด้วยบริษัทต้องการสร้างความพร้อม และ ต้องการพิจารณาทิศทางของสถานะเศรษฐกิจในประเทศ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้วางแผนงานสำหรับ 3-5 ปีข้างหน้าไว้ดังนี้

- บริษัทยังคงมีแผนที่จะพัฒนาโครงการใหม่ๆที่มีความน่าสนใจค่อนข้างแน่นอนในเรื่องการให้ผลตอบแทนที่ดี โดยในส่วนงานสร้างคอนโดมิเนียมเพื่อขาย ยังคงเน้นพื้นที่แนวรถไฟฟ้าในปัจจุบันและในอนาคต โดยต้องเป็นที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาเป็นที่อยู่อาศัยได้เป็นอย่างดี สำหรับการก่อสร้างอาคารแนวราบ บริษัทก็ยังคงมองหาที่ดินที่สามารถพัฒนาต่อได้และเป็นพื้นที่เหมาะสมที่เป็นความต้องการของตลาด
- บริษัทมีแผนที่จะพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่องแต่ไม่เร่งรีบ โดยบริษัทมีความตั้งใจที่จะผลิตผลงานให้ดีและมีประสิทธิภาพเพื่อให้โครงการเป็นโครงการที่ดีและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าทุกคน โดยอาจจะพัฒนาโครงการปีละ 1 ถึง 2 โครงการ ซึ่งบริษัทจะต้องดูขนาดของโครงการ และความพร้อมของบริษัทด้วย
- บริษัทมีแผนในการสร้าง Brand ให้เป็นที่จดจำ และ สร้างความมั่นใจกับผู้ซื้อของบริษัท ซึ่งจะทำให้เกิดประโยชน์กับลูกค้าโดยรวม ซึ่งการรักษามาตรฐานคุณภาพสินค้าก็เป็นหนึ่งในการสร้าง Brand นอกเหนือจากการพัฒนาในเรื่องอื่นๆ

### บิลท์ ฮาร์ท

บริษัทบิลท์ ฮาร์ทเปิดขึ้นมาเพื่อวัตถุประสงค์ในการรองรับการบริการหลังการขายของ บริษัท บิลท์ แอนด์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีวัตถุประสงค์หลักในเรื่องของผลกำไร แต่จะช่วยในการบริการลูกค้า ในการจัดการบริหารอาคารนิคมอุตสาหกรรม และ คอยรองรับการบริหารห้องชุดให้ลูกค้าในกรณีที่มีความต้องการขายต่อ หรือให้เช่า พร้อมกันนี้ บริษัท บิลท์ ฮาร์ท เองก็จะทำการศึกษาข้อมูลทางการตลาดจากสถานะแวดล้อมจริง พร้อมกับประเมินความเสี่ยง ปัจจัยต่างๆที่จะส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค เพื่อนำข้อมูลส่งต่อให้กับกลุ่มบริษัทฯ เพื่อใช้ในการปรับปรุง และ พัฒนารายบริษัทและผลิตภัณฑ์ต่อไป



## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

บริษัท 프리빌ท์ จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งในปี 2538 ผู้ถือหุ้นหลักประกอบด้วย กลุ่มของนายวิโรจน์ เจริญตรา บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด และ กลุ่มเคสท์ แคปปิตอล (ประเภท Financial Investor ในอเมริกา) ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างทุกประเภท ในปี 2540 บริษัทได้นำเทคโนโลยีแบบหล่อสำเร็จ (Pre-cast Technology) คือระบบ Pre-Cast Concrete System ซึ่งเป็นเทคโนโลยีการหล่อสำเร็จ เช่น การหล่อเสา คานสำเร็จรูป โดยนำเครื่องจักรและเทคโนโลยีเข้ามาแทนแรงงานคน จากประเทศออสเตรเลียมาใช้ในการก่อสร้าง Mass Product ซึ่งเป็นการผลิตส่วนประกอบบางอย่างที่ใช้ในการก่อสร้าง ทำให้เกิดความสะดวกและลดระยะเวลาในการก่อสร้างลง

ปี	เหตุการณ์ และการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ โดยสรุปช่วงปี พ.ศ. 2542 ถึง พ.ศ. 2555
2542	○ บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียน 2 ครั้ง โดยเพิ่มจาก 15 ล้านบาท เป็น 20 ล้านบาท และเพิ่มจาก 20 ล้านบาท เป็น 25 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท
2544	○ บริษัทได้ลดทุนชำระแล้วจาก 25 ล้านบาท เป็น 6.25 ล้านบาท และจาก 6.25 ล้านบาท เป็น 1.5625 ล้านบาท เพื่อลดขาดทุนสะสมของบริษัท ○ บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล (“พีซีเอ็ม”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้รับโอนใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน และได้ซื้อทรัพย์สิน อุปกรณ์ เครื่องจักร ในส่วนของวัสดุก่อสร้างที่อำเภอลำลูกกา จากบริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของพีซีเอ็ม หรือร้อยละ 99.99 โดยพีซีเอ็มได้เริ่มดำเนินการผลิตวัสดุก่อสร้างสำเร็จรูป ตั้งแต่เดือนกันยายน 2544
2545	○ บริษัทได้เสนอขายหุ้นเพิ่มทุน จำนวน 343,750 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสิทธิ ทำให้ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วของบริษัทเพิ่มเป็น 5,000,000 บาท
2547	○ บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชน ภายใต้ชื่อ “บริษัท 프리วิลท์ จำกัด (มหาชน)” และเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 10 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท เมื่อวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2547 ○ บริษัทได้ปรับโครงสร้างการถือหุ้น โดยเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 5 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท ซึ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 200 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ลงทุน ดังต่อไปนี้ ◆ เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 8,013,536 หุ้น ในราคาหุ้นละ 1 บาท ให้แก่ บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เพื่อแลก (Swap) กับการซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด จำนวน 499,993 หุ้นคิดเป็นมูลค่า 8.01 ล้านบาท ◆ เสนอขายหุ้นเพิ่มทุน จำนวน 130,135,362 หุ้น ในราคาหุ้นละ 1 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตราส่วน 1 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 10 หุ้นสามัญใหม่ เพื่อนำเงินที่ได้ไปใช้ในการขยายการดำเนินงาน ◆ เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 9,851,102 หุ้น ในราคาหุ้นละ 1 บาท ให้แก่นายวิโรจน์ เจริญตรา ซึ่งเป็นกรรมการและผู้บริหารของบริษัท ◆ และส่วนที่เหลือจำนวน 47,000,000 หุ้น จะเสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป โดยให้บุคคลที่คณะกรรมการมอบหมายเป็นผู้มีอำนาจในการกำหนดรายละเอียดการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนดังกล่าว ดังนั้น ณ เดือนมีนาคม 2547 บริษัทจะมีทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วเป็น 153 ล้านบาท ซึ่งเป็นหุ้นสามัญ



ปี	เหตุการณ์ และการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ โดยสรุปช่วงปี พ.ศ. 2542 ถึง พ.ศ. 2555
	<p>จำนวน 153 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และทำให้บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท โดยถือหุ้นอยู่ร้อยละ 64.73 ของทุนที่ชำระแล้วทั้งหมด นอกจากนั้น ภายหลังการปรับโครงสร้างดังกล่าว สัดส่วนเงินลงทุนของบริษัทในพีซีเอ็ม จะคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้วของพีซีเอ็ม</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ ในเดือนมีนาคม 2547 บริษัทได้เพิ่มทุนในพีซีเอ็ม จาก 5 ล้านบาท เป็น 30 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อชำระคืนเงินกู้ ทำให้สัดส่วนหนี้สินต่อทุนลดลง</li> <li>○ ในเดือนมิถุนายน 2547 บริษัทได้ลงทุนในบริษัท ทองหล่อ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด โดยซื้อหุ้นสามัญจำนวน 6,000 หุ้น หรือร้อยละ 60 จากบริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ในมูลค่าตามบัญชีหุ้นละ 6.17 บาท และได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ทริลเลียน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด” พร้อมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100,000 บาท เป็น 100,000,000 บาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท</li> <li>○ ในเดือนกรกฎาคม 2547 บริษัท ทริลเลียน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ได้จดทะเบียนเพิ่มทุนจาก 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็น 10 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท บริษัทได้ซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวจำนวน 5,994,000 หุ้น ทำให้บริษัทถือหุ้นในบริษัท ทริลเลียน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด รวม 6,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 60 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายในราคาประมาณ 700,000-1,200,000 บาท</li> </ul>
2548	<p>ในเดือนสิงหาคม 2548 บริษัทได้ดำเนินการปรับโครงสร้างการประกอบธุรกิจ และโครงสร้างการถือหุ้นใหม่ เพื่อไม่ให้มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และให้ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทมีความชัดเจน โดย</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ บริษัทได้ขายหุ้นของบริษัท ทริลเลียน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ทั้งหมด จำนวน 6,000,000 หุ้น ในราคาปรับปรุงตามบัญชี (มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 เท่ากับหุ้นละ 9.56 บาท ซึ่งปรับปรุงด้วยส่วนเกินจากการประเมินราคาที่ดินและอาคาร) หุ้นละ 10.06 บาท ให้แก่บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) การประเมินดังกล่าวได้จัดทำโดยบริษัท ไทยประเมินราคา ลินน์ ฟิลลิปส์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ประเมินที่ได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์</li> <li>○ บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ได้ขายหุ้นของบริษัท รวมจำนวน 51,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 33.33 ของหุ้นชำระแล้วทั้งหมดของพรีเมียม ให้แก่บุคคลดังต่อไปนี้ (ดูผังโครงสร้างการถือหุ้นประกอบ) <ol style="list-style-type: none"> <li>1. คุณวิโรจน์ เจริญตรา ซึ่งเป็นกรรมการและผู้บริหารของบริษัท จำนวน 10,000,000 หุ้น</li> <li>2. กลุ่มเคสท์ แคปปิตอล โดยซื้อในนาม SOMERS (U.K.) LTD. ซึ่งทำหน้าที่เป็นผู้รับฝากหลักทรัพย์จำนวน 22,000,000 หุ้น</li> </ol> <p>และจำนวน 19,000,000 หุ้น จะเสนอขายพร้อมกับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน (IPO)</p> <p>ดังนั้นภายหลังการปรับโครงสร้างการถือหุ้นแล้ว จะทำให้กลุ่มเจริญตรา ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 27.40 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหลักทรัพย์แก่ประชาชน ในขณะที่บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดี</p> </li> </ul>



ปี	เหตุการณ์ และ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ โดยสรุปช่วงปี พ.ศ. 2542 ถึง พ.ศ. 2555
	<p>เวล ลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 24.02</p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ และในเดือนสิงหาคม 2548 บริษัทได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรสะสมให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.25 บาท</li><li>○ วันที่ 15-17 พฤศจิกายน 2548 บริษัทได้ทำการเปิดจองหุ้นสามัญเสนอขายต่อประชาชนในราคาหุ้นละ 3.25 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และจดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์ในวันที่ 28 พฤศจิกายน 2548 ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วรวมทั้งสิ้น 200 ล้านบาท</li><li>○ วันที่ 2 ธันวาคม 2548 หุ้นสามัญของบริษัทที่เสนอขายต่อประชาชนทำการซื้อขายผ่านระบบการซื้อขายหุ้นของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นวันแรก</li></ul>
2549	ไม่มีเหตุการณ์ และ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ
2550	ไม่มีเหตุการณ์ และ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ
2551	<ul style="list-style-type: none"><li>○ เดือนตุลาคม 2551 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติจัดตั้งบริษัทย่อย เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ มีทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท บริษัทฯ ถือหุ้น 100%</li><li>○ วันที่ 12 มีนาคม 2552 บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ด้วยทุนจดทะเบียน 40 ล้านบาท ตามมติคณะกรรมการครั้งที่ 2/2552 ที่เห็นสมควรเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 40 ล้านบาท แทนทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท และ เมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2554 คณะกรรมการได้มีการอนุมัติการเพิ่มทุนของบริษัทเพิ่มอีก 60 ล้านบาทเป็น 100 ล้านบาท</li></ul>
2552	<ul style="list-style-type: none"><li>○ บริษัทบิลท์ แลนด์ จำกัด เปิดโครงการแรกชื่อ The Tempo Ruamrudee ที่ซอยร่วมฤดี 1 มูลค่าโครงการประมาณ 380 ล้านบาท</li></ul>
2553	<ul style="list-style-type: none"><li>○ บริษัทบิลท์ แลนด์ จำกัด เปิดโครงการที่ 2 ชื่อ The Tempo Phaholyothin ที่ซอยพหลโยธิน 2 มูลค่าโครงการประมาณ 387 ล้านบาท</li><li>○ บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด เปิดบริษัทย่อย ชื่อบริษัท บิลท์ ฮาร์ท จำกัด โดยถือหุ้น 100% โดยดำเนินกิจการเป็นตัวแทนบริหารอาคารนิติบุคคล และ ตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท</li></ul>
2554	<ul style="list-style-type: none"><li>○ บริษัทบิลท์ แลนด์ จำกัด เปิดโครงการที่ 3 ชื่อ The Tempo Ratchada มูลค่าโครงการประมาณ 290 ล้านบาท</li><li>○ บริษัทบิลท์ แลนด์ จำกัด เปิดโครงการที่ 4 ชื่อ The Tempo M Tiwanon มูลค่าโครงการประมาณ 250 ล้านบาท</li><li>○ บริษัทบิลท์ แลนด์ จำกัด เปิดโครงการที่ 5 ชื่อ The Tempo Town Rattana Thibeth Saima มูลค่าโครงการประมาณ 126 ล้านบาท เป็นโครงการแนวราบโครงการแรก</li></ul>
2555	<ul style="list-style-type: none"><li>○ บริษัท AP ขายหุ้นของบริษัท ทำให้โครงสร้างผู้ถือหุ้นเปลี่ยนไป</li></ul>
2556	<ul style="list-style-type: none"><li>○ วันที่ 21 พฤษภาคม 2556 บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด ได้จัดแปรสภาพเป็นมหาชน มีทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 1 บาท</li><li>○ วันที่ 7 มิถุนายน 2556 บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด เพิ่มทุนอีก 67 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 97 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 10 บาท</li><li>○ วันที่ 21 มิถุนายน 2556 บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด (มหาชน) เพิ่มทุนอีก 100 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน</li></ul>



ปี	เหตุการณ์ และ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ โดยสรุปช่วงปี พ.ศ. 2542 ถึง พ.ศ. 2555
	300 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 1 บาท

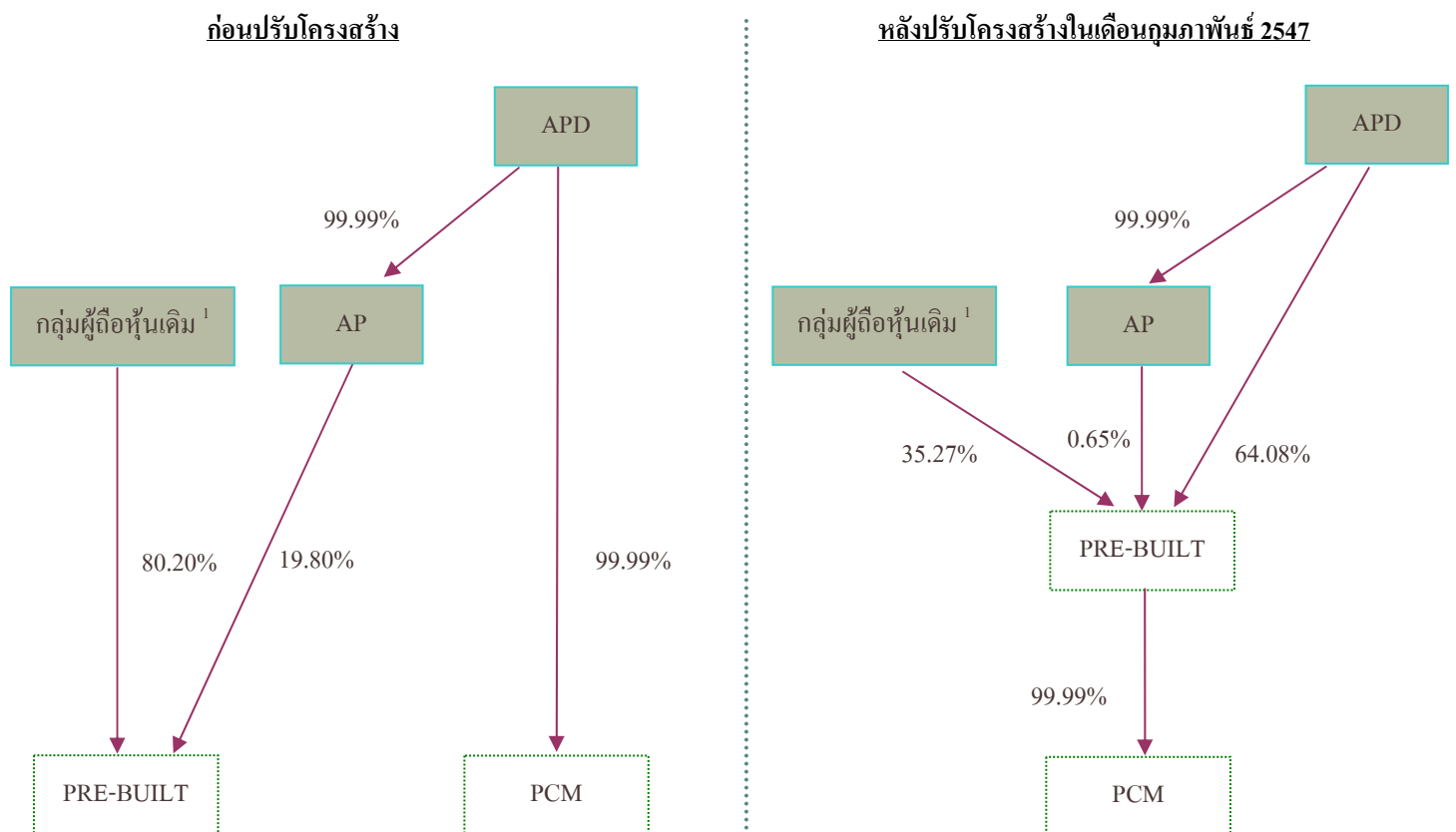


### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท

#### ● โครงสร้างการถือหุ้นในปัจจุบัน



#### โครงสร้างการถือหุ้นในอดีต ก่อน และ หลังเสนอขาย IPO



APD = บมจ. เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์      AP = บจ. เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้  
PRE-BUILT = บมจ. 프리ABILท์      PCM = บจ. พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล

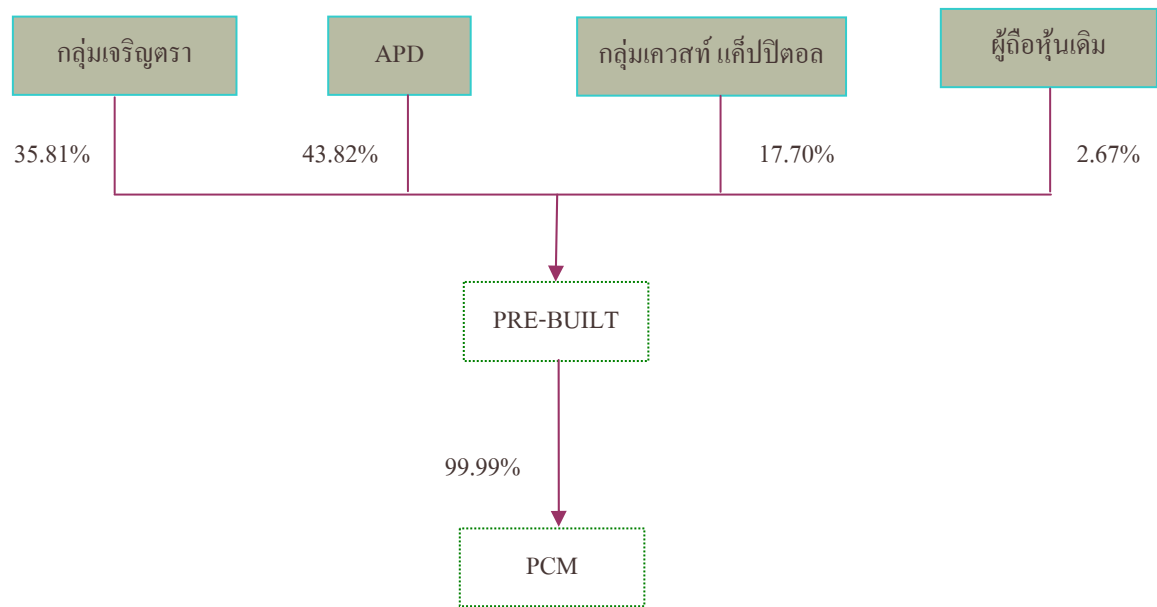
1 ก่อน และหลังปรับโครงสร้างเดือนกุมภาพันธ์ 2547 กลุ่มเจริญตราถือหุ้นร้อยละ 66.26 และ 29.28 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้ว (153 ล้านบาท) ตามลำดับ

ในเดือนมิถุนายน 2547 บริษัทได้ลงทุนในบริษัท ทริลเลียน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 60 ของทุนจดทะเบียน และได้ขายหุ้นทั้งหมดให้แก่บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ในวันที่ 31 สิงหาคม 2548 เพื่อไม่ให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์



และต่อมาในเดือนกันยายน 2548 ได้มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มผู้ถือหุ้น โดยบมจ. เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ และ บจ. เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ได้ขายหุ้นของพร็อบิลท์ จำนวน 32,00,000 หุ้นให้แก่นายวิโรจน์ เจริญตรา และกลุ่มเควสท์ แคปปิตอล ซึ่งทำให้โครงสร้างผู้ถือหุ้นก่อนการเสนอขาย IPO เป็นดังนี้

#### โครงสร้างผู้ถือหุ้นก่อนเสนอขาย IPO



ภายหลังการขายหุ้น IPO จะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มเจริญตรา, APD และกลุ่มเควสท์ แคปปิตอล ลดลงเป็นร้อยละ 27.40, 24.02 และ 13.54 ตามลำดับ ปัจจุบัน สามารถดูจำนวนหุ้นได้ในส่วนที่ 8 โครงสร้างเงินทุน

ในการคำนวณอัตราส่วนการแลกหุ้น (Share swap ratio) ระหว่างบริษัท และพีซีเอ็ม ซึ่งถูกถือโดย บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัดร้อยละ 99.99 ฝ่ายบริหารของทั้ง 2 บริษัทได้คำนวณมูลค่าบริษัท เพื่อนำมาใช้เปรียบเทียบกับวิธีดังต่อไปนี้ (เป็นการจัดทำเพื่อวัตถุประสงค์ในการ Swap หุ้นเท่านั้น เพื่อให้สัดส่วนการลงทุนไม่มีการเปลี่ยนแปลงหลัง Swap หุ้นแล้ว)

1. มูลค่าของบริษัท ใช้วิธีมูลค่าถัวเฉลี่ยระหว่าง
  - วิธีมูลค่าหุ้นตามบัญชี (Book Value)\* จำนวนจากประมาณการงบการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 และ
  - วิธีส่วนลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flows) จำนวนจากกระแสเงินสดสุทธิของบริษัท ที่คาดว่าจะได้รับในอนาคต ปี 2547-2551 โดยใช้อัตราส่วนลดร้อยละ 12
2. มูลค่าของพีซีเอ็ม ใช้วิธีมูลค่าถัวเฉลี่ยระหว่าง
  - วิธีปรับมูลค่าหุ้นตามบัญชี (Adjusted Book Value)\* จำนวนจากประมาณการงบการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 ปรับปรุงด้วยส่วนเกินจากการประเมินมูลค่าสินทรัพย์ ซึ่งประเมินโดยบริษัท อินซิกเนีย บรูค (ประเทศไทย) จำกัด ในเดือนพฤศจิกายน 2546 และ





- วิธีส่วนลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flows) คำนวณจากกระแสเงินสดสุทธิของพีซีเอ็ม ที่คาดว่าจะได้รับในอนาคต ปี 2547-2551 โดยใช้อัตราส่วนลดร้อยละ 12

\* เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง สินทรัพย์ส่วนใหญ่มีเพียงเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้าง ซึ่งเสื่อมสภาพตามอายุการใช้งาน จึงไม่มีการประเมินมูลค่าของสินทรัพย์ดังกล่าว ในขณะที่สินทรัพย์ส่วนใหญ่ของพีซีเอ็ม ประกอบด้วยที่ดิน อาคาร โรงงาน และเครื่องจักร ที่ใช้ในการผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ซึ่งต้องใช้พื้นที่ขนาดใหญ่ ดังนั้นจึงได้มีการประเมินมูลค่าของสินทรัพย์ เพื่อสะท้อนมูลค่าที่แท้จริง  
มูลค่าที่ใช้ในการแลกหุ้นตามวิธีข้างต้น ได้แสดงมูลค่าตามตารางดังต่อไปนี้(หน่วย : ล้านบาท)

มูลค่า	บมจ. พรินท์	บจ. พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่นเมททีเรียล
วิธีมูลค่าตามบัญชี/วิธีปรับมูลค่าบัญชี <sup>1</sup>	14.366	346.523
วิธีส่วนลดกระแสเงินสด <sup>2</sup>	435.689	374.783
มูลค่าเฉลี่ย	225.027	360.653

1. ประมาณการงบการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

2. ประมาณการงบการเงินปี 2547 -2551

มูลค่าของพรินท์ 225.027 ล้านบาท มีหุ้นจำนวน 5 ล้านหุ้น ดังนั้นมูลค่าของพีซีเอ็ม 360.653 ล้านบาท จะแลกกับหุ้นของพรินท์ได้  $(5 \times 360.653) / 225.027$  เท่ากับ 8.01 ล้านหุ้น

และจากความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระในการคำนวณอัตราส่วนการแลกหุ้น ได้ใช้มูลค่าเฉลี่ยระหว่างวิธีปรับมูลค่าตามบัญชี และวิธีส่วนลดกระแสเงินสด ตามอัตราส่วนลดที่ร้อยละ 10, 12, และ 15 ได้ดังนี้

#### พรินท์

อัตราส่วนลด	10%	12%	15%
มูลค่าตามวิธีส่วนลดกระแสเงินสด	465.26	435.69	395.98
มูลค่าตามวิธีปรับมูลค่าหุ้นตามบัญชี	8.41	8.41	8.41
มูลค่าเฉลี่ย	236.84	222.05	202.20

#### พีซีเอ็ม

อัตราส่วนลด	10%	12%	15%
มูลค่าตามวิธีส่วนลดกระแสเงินสด	402.38	374.78	337.62
มูลค่าตามวิธีปรับมูลค่าหุ้นตามบัญชี	327.34	327.34	327.34
มูลค่าเฉลี่ย	364.86	351.06	332.48

จากมูลค่าเฉลี่ยดังกล่าว จะมีผลให้อัตราส่วนการแลกหุ้นเป็นดังนี้หน่วย: ล้านหุ้น

อัตราส่วนลด	10%	12%	15%
อัตราส่วนการแลกหุ้น (หุ้นพีซีเอ็ม 499,993 หุ้นต่อหุ้นพรินท์)	7.70	7.90	8.22

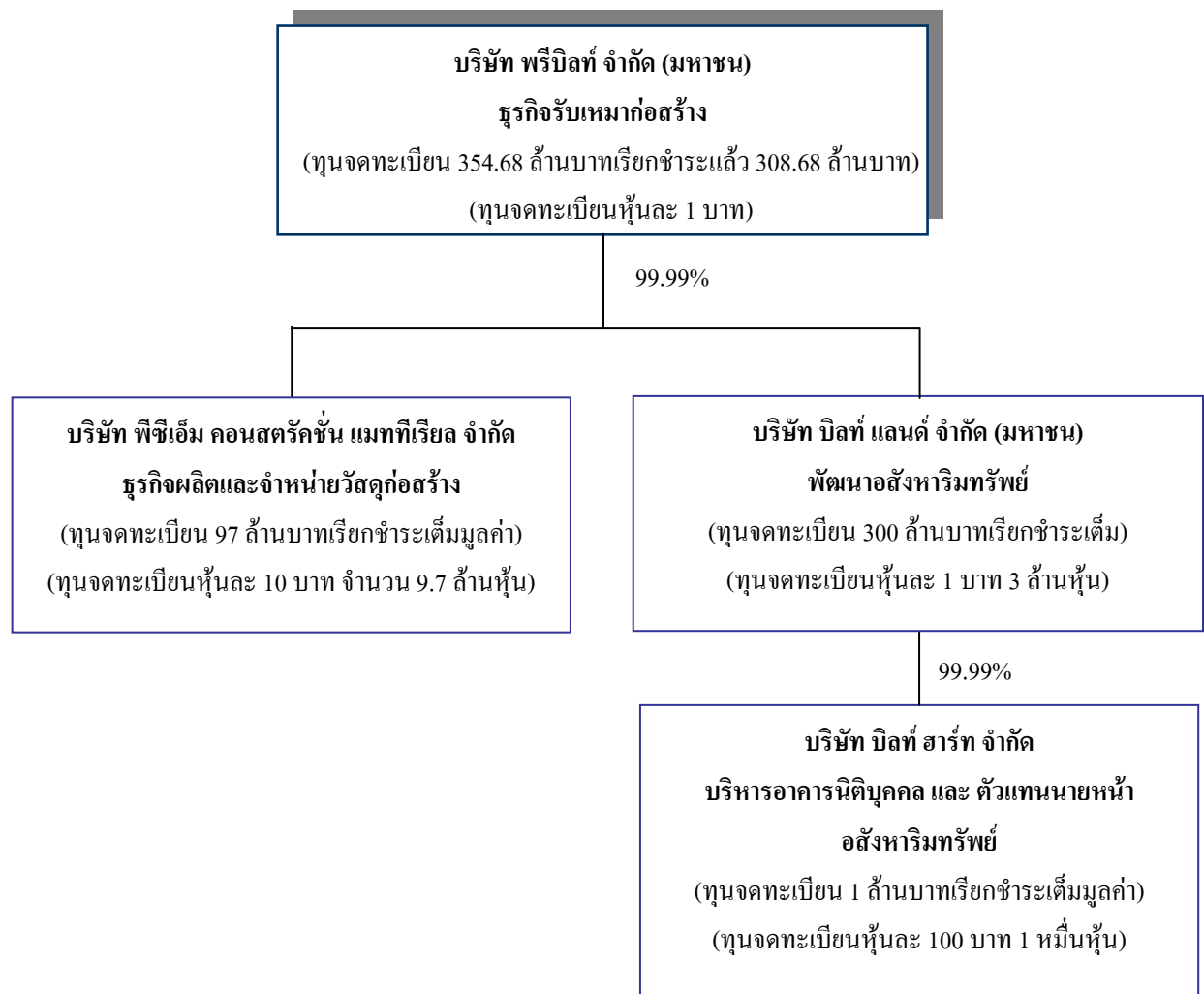


อัตราส่วนการแลกหุ้น ของการแลกหุ้นสามัญพีซีเอ็ม จำนวน 499,993 หุ้น กับ หุ้นสามัญเพิ่มทุนของฟรีบิลท์ จำนวน 8.01 ล้านหุ้น ซึ่งอยู่ในช่วง 7.70 ถึง 8.22 ล้านหุ้น จึงเป็นราคาที่ยอมรับได้

● ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย

บริษัท 프리บิลท์ จำกัด (มหาชน) ได้ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง บริษัทมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 308.68 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทย่อยคือ บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด เป็นผู้ผลิต และขายพื้นคอนกรีตอัดแรง วัสดุก่อสร้าง และให้บริการติดตั้งพื้นคอนกรีตอัดแรง และเมื่อวันที่ 12 มีนาคม 2552 บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และเมื่อวันที่ 10 มกราคม 2554 บริษัท บิลท์ ฮาร์ท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ ประกอบธุรกิจตัวแทนบริหารอาคารนิติบุคคล และตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 โครงสร้างการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย แสดงตามแผนผังดังนี้





#### 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ไม่มี



## 2.ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท บริษัทย่อยและบริษัทในเครือประกอบธุรกิจด้านรับเหมาก่อสร้าง ผลิตและขายวัสดุก่อสร้าง และ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และรับจ้างบริหารอาคารชุดนิติบุคคล และเป็นนายหน้าขายอสังหาริมทรัพย์ โดยสามารถแบ่งการประกอบธุรกิจเป็น 4 สายหลัก ดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ดำเนินการโดยบริษัท พรีเมียม จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
2. ธุรกิจผลิตและขายวัสดุก่อสร้าง ดำเนินการโดยบริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด (“พีซีเอ็ม”)
3. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ดำเนินการโดยบริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด (มหาชน) (“บิลท์แลนด์”)
4. ธุรกิจตัวแทนบริหารอาคารชุดนิติบุคคล และ ตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ดำเนินการโดย บริษัท บิลท์ ฮาร์ท จำกัด (“บิลท์ฮาร์ท”) ซึ่งทำเพียงบริหารโครงการที่บริษัทเป็นผู้สร้าง และ ช่วยประสานงานเช่าและขายต่อให้กับลูกค้าภายในโครงการ

ประเภทรายได้ แบ่งตามกลุ่มลูกค้าและผลิตภัณฑ์ (หน่วย : ล้านบาท)	ดำเนินการ โดย	%	2554		2555		2556	
			งบรวม		งบรวม		งบรวม	
		ถือหุ้น	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
<b>ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง</b>	บมจ. พรีเมียม							
- กลุ่มบมจ. เอพี (ไทยแลนด์)			-	-	-	-	-	-
- ลูกค้าอื่นๆ			2,645.28	84.18	3,253.93	79.18	4,974.23	82.42
- รายได้จากการขายวัสดุก่อสร้าง			-	-	-	-	-	-
รวมรายได้ของบริษัท			2,645.28	84.18	3,253.93	79.18	4,974.23	82.42
<b>ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์</b>	บมจ. บิลท์ แลนด์	99.99	192.28	6.12	462.05	11.24	577.42	9.57
<b>ธุรกิจผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง</b>	บจ. พีซีเอ็ม คอน สตรัคชั่น แมท ทีเรียล	99.99						
- แผ่นพื้นสำเร็จรูป			243.88	7.76	229.53	5.59	292.49	4.85
- รายได้จากการขายสินค้าอื่น			45.81	1.46	141.73	3.44	158.72	2.63
รวมรายได้ของธุรกิจผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง			289.69	9.22	371.26	9.03	451.21	7.48
รายได้อื่นๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย <sup>(3)</sup>			14.75	0.47	22.19	0.54	32.45	0.53
<b>รวมรายได้ของบริษัท และ บริษัทย่อย</b>			<b>3,142.5</b>	<b>100.00</b>	<b>4,109.43</b>	<b>100.00</b>	<b>6,035.32</b>	<b>100.00</b>

ที่มา : บริษัท พรีเมียม จำกัด (มหาชน) , บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด และ บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด (มหาชน)

หมายเหตุ

- (1) ในเดือนมกราคม 2547 พีซีเอ็มได้ขยายกำลังการผลิต โดยเช่าโรงงาน 1 แห่ง จากบุคคลภายนอก ซึ่งไม่มีความเกี่ยวข้องกัน เพื่อใช้ในการผลิตแผ่นพื้นสำเร็จรูปและการผลิตเสาเข็ม
- (2) รายได้จากการขายวัสดุก่อสร้างอื่นๆ ของพีซีเอ็ม เป็นการซื้อมาขายไปวัสดุก่อสร้างทั่วไป เช่น ปูนซีเมนต์ ซึ่งไม่ใช่ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท รวมถึงรายได้จากการผลิตที่ไม่ใช่สินค้าหลัก
- (3) รายได้อื่นๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ ดอกเบี้ยรับ รายได้จากการขายสินทรัพย์นอกเหนือจากการขายหลัก และรายได้จากการขายเศษวัสดุ เป็นต้น
- (4) พีซีเอ็มขายสินค้าให้กับกลุ่มบมจ. เอพี (ไทยแลนด์) ในปี 2556 และปี 2555 เป็นจำนวนเงิน 26.46 ล้านบาทและ 15.04 ล้านบาทตามลำดับ



## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

บริษัท ปริบิต จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง อาคาร คอนโดมิเนียม อาคารโรงงาน บ้านพักที่อยู่อาศัย ทาวน์เฮาส์ รวมทั้งให้บริการตกแต่งภายใน บริษัทเป็นผู้รับเหมาที่รับงานก่อสร้างจากเจ้าของโครงการโดยตรง (Main Contractor) โดยการทำงานจะมีทั้งในส่วนของการประมูลงาน และการที่ลูกค้ามาติดต่อเองโดยพิจารณาประสบการณ์และผลงานในอดีตของบริษัท

ผลงานที่บริษัทได้รับในลักษณะการประมูลงานในหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจที่ผ่านมาได้แก่ อาคารเรียนและปฏิบัติการสถาปัตยกรรม ของโครงการจัดตั้งวิทยาเขตสุพรรณบุรี อาคารของ SME BANK, Bangkok Airways อาคารสาธารณสุข โรงพยาบาลอำเภอพระพุทธรบาท จังหวัดสระบุรี อาคารมหาวิทยาลัย งานก่อสร้างบันไดเลื่อน สถานีรถไฟฟ้า BTS TOPS ซูเปอร์มาร์เก็ต สถานีบริการ B-QUICK โรงพยาบาลที่จังหวัดจันทบุรี โรงพยาบาลกรุงเทพคริสเตียน อาคารในกลุ่ม JAY-MART อาคาร Central world โครงการเดอะรอยัลเรสซิเดนซ์ อาคารจอดรถโรงแรมมิลเลเนียม อาคารสำนักงานของกลุ่ม DTAC อาคารและคลังเก็บสินค้าของกลุ่มบริษัท Athens อาคารชุดที่พักอาศัย 25 ชั้น Le Monaco โครงการ Centric Scene สุขุมวิท 64 โครงการ Condominium D65 โครงการ Centric Scene รัชวิภา อาคารโรงแรม Rayong Marriott Resort & Spa อาคาร Art Museum โรงแรม 24 ชั้น Grand Howard โรงงาน Precision พลาสติก The Oriental Beach Condominium อาคารชุดที่พักอาศัย 42 ชั้น Villa อโศก โรงงาน Oishi Aseptic อาคารโรงงาน Oishi UHT อาคารชุดที่พักอาศัย 30 ชั้น The Trust ปิ่นเกล้า และ The Trust พระราม 3 และในปี 2556 โครงการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นได้แก่ อาคารจอดรถวัดพระธรรมกาย โรงงานอิซันเฟส 2 โครงการ The Crest สุขุมวิท 34 The Room วงเวียนใหญ่ โครงการ Ideo สาทร-ท่าพระ โครงการ Unixx เป็นต้น

บริษัทมีบริการรับเหมาก่อสร้างแบบครบวงจร (Turnkey Project) ซึ่งเป็นการให้บริการตั้งแต่การออกแบบอาคาร ระบบการก่อสร้าง การตกแต่งภายใน ตลอดจนงานสาธารณูปโภค ซึ่งช่วยให้สามารถประหยัดต้นทุนในการก่อสร้าง และได้สิ่งก่อสร้างที่ตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้า

### ธุรกิจผลิตและขายวัสดุก่อสร้าง

พีซีเอ็ม ดำเนินธุรกิจผลิตและขายวัสดุก่อสร้าง ภายใต้ชื่อ โดยมีโรงงานอยู่ 3 แห่ง ตั้งอยู่ในเขตจังหวัดปทุมธานีบนถนนพหลโยธิน-ลำลูกกา รวมทั้งให้บริการติดตั้งพื้นคอนกรีตอัดแรง ผลิตภัณฑ์หลักสามารถแบ่งได้ดังนี้

1. แผ่นพื้นสำเร็จรูปท้องเรียบ (SOLID PLANKS)/ แผ่นพื้นสำเร็จรูป 3 ขา (CORRUGATED PLANKS) เป็นแผ่นคอนกรีตอัดแรงที่มีขนาดความหนา 5-6 ซม. กว้าง 35 ซม. และยาวตามความต้องการของลูกค้า เมื่อนำมาวางเรียงชิดกันตลอดความยาวคานของอาคารและเทคอนกรีตทับหน้า (CONCRETE TOPPING) บนแผ่นพื้นสำเร็จรูป จะได้พื้นอาคาร ที่มีความแข็งแรงทนทาน การใช้แผ่นพื้นสำเร็จรูปชนิดนี้จะทำให้การก่อสร้างรวดเร็ว และประหยัดกว่าการก่อสร้างแบบที่ใช้ไม้แบบ และหล่อคอนกรีตในที่ ผลิตภัณฑ์ทั้ง 2 ประเภทมีลักษณะและคุณสมบัติการใช้งานที่คล้ายคลึงกัน ดังต่อไปนี้

- แผ่นพื้นสำเร็จรูปท้องเรียบ

เป็นแผ่นพื้นคอนกรีตอัดแรงขนาดกว้าง 35 ซม. หนา 5 ซม. ลักษณะพื้นด้านล่างจะเรียบ เมื่อวางบนคานแล้วสามารถจะเทปูนทับหน้าได้เลย ถ้าต้องปูบนพื้นที่ขนาดกว้าง อาจต้องใช้ไม้ช่วยค้ำยันด้านล่างเพื่อไม่ให้พื้นแอ่นตัว เนื่องจากลักษณะพื้นที่เรียบ ถ้าใช้ปูพื้นที่ชั้นบนของอาคาร อาจไม่ต้องตีฝ้าก็ได้ แผ่นพื้นชนิดนี้เป็นที่นิยมใช้กันแพร่หลายมากที่สุด



- แผ่นพื้นสำเร็จรูป 3 ขา

มีคุณสมบัติเหมือนกับแผ่นพื้นท้องเรียบทุกประการ เพียงแต่มีความหนา 6 ซม. ลักษณะพื้นที่ท้องจะเป็น 3 ขา ดังนั้นเมื่อเปรียบเทียบกับชนิดท้องเรียบแล้ว น้ำหนักของแผ่นจะไม่ต่างกันมากนักแม้จะมีความหนามากกว่า เนื่องจากลักษณะของการเว้าเป็น 3 ขาด้านล่าง จึงช่วยลดน้ำหนักของเนื้อคอนกรีตที่ไม่จำเป็นออกไปด้วยความหนาที่มากกว่าดังกล่าว ทำให้สามารถเพิ่มขนาดความยาวของแผ่นพื้นที่จะวางบนคานได้ยาวขึ้นโดยพื้นไม่แอ่นตัว ซึ่งช่วยให้ไม่ต้องใช้ไม้ค้ำยัน เป็นการประหยัดค่าใช้จ่าย และเพิ่มความสะดวกในการติดตั้ง รวมทั้งลดปัญหาเรื่องปลวกที่เกิดจากการใช้ไม้ค้ำยัน



## 2. แผ่นพื้นสำเร็จรูประบบกลวง (HOLLOW CORE SLAB)

เป็นแผ่นคอนกรีตอัดแรงกลวงที่มีขนาดความกว้าง 1.20 เมตร มีความหนาแตกต่างกันไป 5 ขนาด คือ 8, 12, 15, 20 และ 25 ซม. สำหรับความยาวสามารถผลิตได้ตามความต้องการของลูกค้า แผ่นพื้นสำเร็จรูปชนิดนี้ถูกออกแบบมาสำหรับใช้กับอาคารขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่ต้องการรับน้ำหนักบรรทุกมาก



### ความแตกต่างระหว่างแผ่นพื้นคอนกรีตชนิดแผ่นพื้นท้องเรียบ และชนิด 3 ขา

#### ขนาดและลักษณะ

แผ่นพื้นทั้ง 2 ชนิด จัดเป็นแผ่นพื้นคอนกรีตสำเร็จรูป (Precast Concrete) ที่เรียกว่า Planks หล่อด้วยคอนกรีต โดยมีลวดแรงดึงสูงขนาด 4 มม. หรือ 5 มม. เป็นตัวรับน้ำหนักอยู่ในเนื้อคอนกรีต มีขนาดที่นิยมเป็นมาตรฐานในท้องตลาดคือมีความกว้าง 35 ซม. เท่ากันทั้ง 2 ประเภท ความยาวของแผ่นเปลี่ยนแปลงตามความต้องการใช้งาน ลักษณะสำคัญที่ทำให้พื้นทั้ง 2 ประเภทมีคุณสมบัติต่างกันไปบ้างคือ มีความหนาต่างกัน แผ่นพื้นท้องเรียบหนา 5 ซม. แผ่นพื้น 3 ขา หนา 6 ซม.

ลักษณะที่เหมือนแผ่นกระดานของแผ่นพื้นชนิดที่เรียกว่า Planks นี้ทำให้มีความสะดวกในการใช้งาน ผู้ใช้งานสามารถหล่อคานแล้ววางแผ่นพื้นพาดบนคานแล้วเทคอนกรีตทับหน้าได้เลย ทำให้เกิดความสะดวกในการก่อสร้างมากขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับการหล่อพื้นกับที่ ซึ่งต้องตั้งค้ำยันทำไม้แบบแล้วเทคอนกรีต ซึ่งจะเสียทั้งเวลาและโอกาสในการทำงานด้านล่างของพื้นดังกล่าว เนื่องจากติดไม้ค้ำยัน

#### ข้อจำกัดของแผ่นพื้นท้องเรียบ

ในระยะแรกนั้น แผ่นพื้น Planks มีแต่เฉพาะแบบท้องเรียบเท่านั้น ซึ่งถึงแม้จะช่วยให้ทำงานได้เร็วขึ้นและลดค่าใช้จ่ายในเรื่องไม้แบบและไม้ค้ำยันได้แล้ว ก็ตามข้อจำกัดของแผ่นพื้น Planks ก็มี เนื่องจากแผ่นพื้นมีน้ำหนักของตัวเองอยู่ด้วย เมื่อวางพาดบนคานแล้วถ้าพื้นมีขนาดยาวด้วยน้ำหนักตัวของแผ่นพื้นและความยาวของแผ่น แผ่นจะมีการแอ่น หรือตกท้องช้าง เหมือนกับการพาดไม้กระดานบนคานเช่นกัน ดังนั้นการก่อสร้างบนขนาดพื้นที่ยาวมากๆ บางครั้งจำเป็นต้องมีการใช้ไม้ค้ำยันเพื่อช่วยพยุงด้านล่างของแผ่นไม่ให้ตกท้องช้างระหว่างการเทคอนกรีตทับหน้า ซึ่งทำให้เกะกะในการทำงานด้านล่างและสิ้นเปลืองไม้ค้ำยันเช่นกัน

#### การพัฒนาเป็นแผ่นพื้นชนิด 3 ขา

ในปี 2541 เนื่องจากมีงานก่อสร้างสะพาน หรือทางยกระดับเป็นจำนวนมาก ซึ่งต้องมีการเทคอนกรีตด้านบนของทางยกระดับ โดยในระยะแรกเทโดยใช้ไม้แบบซึ่งทำให้ทำงานได้ลำบากเนื่องจากอยู่ในที่สูงและต้องเสียเวลาถอดไม้แบบอีก วิศวกรของพีซีเอ็มจึงได้มีการพัฒนารูปแบบสินค้าแผ่นพื้นท้องเรียบ โดยตั้งโจทย์ว่า

1. แผ่นพื้นดังกล่าวจะทำหน้าที่แทนไม้แบบ เมื่อเทคอนกรีตทับด้านบนแล้วสามารถเป็นเนื้อเดียวกันได้เลย ทำให้ไม่ต้องเสียเวลาถอดไม้แบบ
2. แผ่นพื้นดังกล่าวต้องมีน้ำหนักเบาที่สุดเพื่อไม่ให้เป็นภาระไปเพิ่มน้ำหนักบนทางยกระดับดังกล่าว

จากการออกแบบและการทดลองของวิศวกร ได้แผ่นพื้นที่มีลักษณะเป็นลอนมีหลายขา (Corrugated) ออกมา โดยในระยะแรกมี 6 ขา โดยมีหลักการว่าในแผ่นพื้นที่มีลักษณะเหมือนไม้กระดานแต่เดิมนั้น มีเนื้อคอนกรีตที่ไม่มีความจำเป็นอยู่ด้วยการนำเนื้อคอนกรีตดังกล่าวออกไปไม่มีผลให้คุณสมบัติของแผ่นพื้นลดลงแต่อย่างใด แต่กลับทำให้น้ำหนักของแผ่นพื้นลดลงได้เป็นอย่างมาก ซึ่งช่วยให้วิศวกรสามารถเพิ่มความหนาของแผ่นพื้นชนิดหลายขาได้ด้วย โดยไม่ทำให้คุณสมบัติที่ต้องการเสียไป

การที่สามารถทำให้แผ่นพื้นชนิดหลายขามีความหนา (6 ซม.) มากกว่าแผ่นพื้นที่องเรียบแบบเดิม (5 ซม.) โดยไม่ทำให้คุณสมบัติในด้านอื่นๆ เสียไปนั้น ทำให้สามารถแก้ปัญหาในเรื่องการตกท้องช้างหรือการแอ่นตัวของแผ่นพื้นกรณีที่ระยะพาดบนคานามีระยะยาวมากๆ ได้ในระดับหนึ่ง เนื่องจากแผ่นที่หนากว่าย่อมมีความแข็งแรงในตัวเองสูงกว่าแผ่นที่บางกว่าอยู่แล้ว

หลังจากนั้น พีซีเอ็ม ก็ได้พัฒนาสินค้าดังกล่าวมาตลอดเวลา จาก 6 ขา เป็น 5 ขา จนในระยะสุดท้ายเป็นแผ่นพื้นชนิด 3 ขาในปัจจุบันนี้

### ความแตกต่างในลักษณะการใช้งานและการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค

1. ในคุณสมบัติของการใช้งานที่เหมือนกันและที่ขนาดของความยาวเกินกว่า 3.90 เมตรขึ้นไป ราคาต่อตารางเมตรของแผ่นพื้น 3 ขา จะแพงกว่า แผ่นพื้นที่องเรียบประมาณตารางเมตรละ 10 บาท (ความยาวตั้งแต่ 3.90 เมตร ลงมา ที่คุณสมบัติเท่ากันราคาจะเท่ากัน) แต่ผู้บริโภคจะลดต้นทุนในเรื่องไม้ค้ำยันและระยะเวลาก่อสร้างได้มาก ดังนั้น ผู้รับเหมาหรือเจ้าของบ้านจะต้องพิจารณาความต้องการว่าในบริเวณดังกล่าวควรใช้พื้นชนิดใด ตัวอย่างเช่น พื้นบ้านชั้นล่าง ถ้าใช้แผ่นพื้นที่องเรียบต้องมีค้ำยันซึ่งต้องปล่อยทิ้งไว้ได้ตัวบ้านไปเลย ถือเป็นต้นทุนที่เพิ่มขึ้น รวมทั้งเป็นต้นเหตุของปลวกในระยะต่อไป ผู้บริโภคหรือเจ้าของบ้านที่เข้าใจจะเลือกใช้แผ่นพื้น 3 ขา หรือขนาดห้องที่ใหญ่มากเช่นกว้าง 5 เมตร การใช้แผ่นพื้น 3 ขา ก็จะช่วยลดค่าใช้จ่ายโดยรวมลงได้
2. แผ่นพื้นที่องเรียบมีลักษณะแผ่นด้านล่างเรียบ เหมาะกับการใช้งานกับบ้านหรืออาคารที่ไม่มีฝ้าจึงเป็นที่นิยมมากในบ้านหรือที่พักอาศัยราคาถูก ในขณะที่พื้น 3 ขา จำเป็นต้องมีฝ้าเพื่อปกปิดลูกฟูกใต้พื้น จึงเหมาะกับบ้านในระดับราคาปานกลางขึ้นไป
3. แผ่นพื้นที่องเรียบมีจำหน่ายในตลาดมานานแล้วจึงเป็นที่นิยมของผู้รับเหมาและสถาปนิกโดยทั่วไป การออกแบบจึงมักกำหนดคุณสมบัติเป็นแผ่นพื้นที่องเรียบไว้ก่อน ผู้รับเหมาหรือเจ้าของบ้านจึงมักจะใช้แผ่นพื้นที่องเรียบตามที่กำหนด

นอกจากความแตกต่างในเรื่องคุณสมบัติของความหนา ซึ่งช่วยในเรื่องการแอ่นตัวแล้ว คุณสมบัติของพื้นที่อง 2 ชนิด ไม่มีความแตกต่างกันเลย สามารถใช้ทดแทนกันได้ 100% เพียงแต่มีต้นทุนในเรื่องการค้ำยันเพิ่มขึ้นสำหรับแผ่นพื้นที่องเรียบเท่านั้น อย่างไรก็ตามที่ความยาวในระดับหนึ่งแล้ว แผ่นพื้น 3 ขา ก็ต้องการค้ำยันเช่นกัน

### 3. เสาค้ำ

เป็นเสาคอนกรีตอัดแรงหน้าตัดเป็นรูปตัว “I” ผลิตโดยใช้แทนผลิตและเครื่องจักรชุดเดียวกับที่ใช้ผลิตแผ่นพื้นสำเร็จรูประบบกลวง จึงสามารถสลับหรือปรับเปลี่ยนการผลิตกับแผ่นพื้นสำเร็จรูประบบกลวงได้ตลอดเวลา มีคุณสมบัติเป็นเสาค้ำขนาดเล็กที่ใช้ทำเป็นเสาหัวของบ้านในโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ หรือใช้ตอกเป็นฐานรากของบ้านพักอาศัยหรืออาคารขนาดเล็ก เช่น อาคารพาณิชย์ นิยมใช้กัน



แพร่หลาย โดยเฉพาะในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเหมือนกับแผ่นพื้นสำเร็จรูประบบกลวงทุกประการ คือ ประกอบด้วย ปูนซีเมนต์ ทราย หิน น้ำ และลวดอัดแรง



#### 4. คอนกรีตเสริมใยแก้ว (GLASS FIBRE REINFORCED CONCRETE - GRC)

GRC เป็นผลิตภัณฑ์คอนกรีตสำเร็จรูปอีกชนิดหนึ่ง ที่ผลิตขึ้นจากส่วนผสมของซีเมนต์ ทรายและใยแก้ว ชนิดพิเศษ เป็นผลิตภัณฑ์ที่รู้จักและใช้กันแพร่หลายในประเทศเยอรมนีและประเทศญี่ปุ่น เป็นผลิตภัณฑ์ตกแต่งที่มีพื้นผิวเรียบสวยงามสามารถทำเป็นรูปแบบต่างๆ ได้ การติดตั้งรวดเร็ว GRC เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีน้ำหนักเบา และสามารถผลิตได้ตามความต้องการของสถาปนิกและวิศวกร ปัจจุบัน GRC ได้ถูกนำไปใช้ในงานต่างๆ ดังนี้:

งานด้านวิศวกรรม      ผนังกันเสียงทางด่วน ผนังกันเสียงในอุโมงค์รถไฟใต้ดิน

ผนังภายนอกอาคาร หลังคา กันสาด ฯลฯ

งานด้านสถาปัตยกรรม      งานประดับภายนอกอาคารที่ต้องการความละเอียดและความสวยงามเป็นพิเศษ นอกจากผลิตภัณฑ์หลักข้างต้น พีซีเอ็มยังมีการผลิตบล็อกปูถนน ในช่วงที่มีกำลังการผลิตเหลือจากการใช้ผลิตสินค้าหลัก

#### ตัวอย่างผลิตภัณฑ์คอนกรีตเสริมใยแก้ว



นอกจากนี้พีซีเอ็มยังทำธุรกิจซื้อขายสินค้าวัสดุก่อสร้างอื่นๆ เช่น กระเบื้องมุงหลังคา ปูนซีเมนต์ คอนกรีตผสมเสร็จ ซึ่งรายได้จากธุรกิจดังกล่าวในปี 2548 คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 10 ของรายได้รวมของพีซีเอ็ม วัตถุประสงค์หลักของการดำเนินการดังกล่าวนอกจากเพื่อรักษาสัมพันธ์อันดี

ระหว่างลูกค้าแล้ว ยังเป็นการเพิ่มยอดขายซื้อกับผู้ขายวัตถุดิบให้พีซีเอ็มด้วย ซึ่งส่วนใหญ่แล้วมักจะมี ส่วนลดจากยอดขายซื้อให้กับลูกค้า (Volume Discount) ซึ่งเป็นส่วนที่พีซีเอ็มจะได้ประโยชน์มากจากการ ซื้อวัตถุดิบมาเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าหลัก

#### 5.Pre-Cast

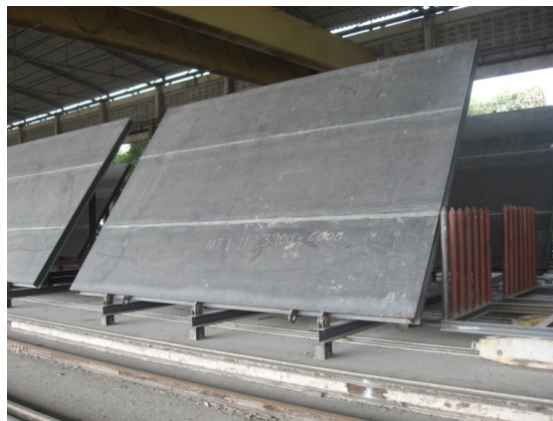
Pre-Cast Concrete คือ คอนกรีตสำเร็จรูปที่ผลิตจากโรงงานแล้วนำไปประกอบที่หน้างาน อาทิ เช่น ผนัง พื้น หรือคาน เป็นต้น ในอดีตที่ผ่านมาพีซีเอ็มได้ผลิตผนังคอนกรีตสำเร็จรูป Pre-cast เพื่อใช้กับอาคาร สูง เช่น ผนังภายนอกของคอนโดมิเนียม ผนังภายนอกของอาคารสูงที่ใช้เป็นสำนักงาน เป็นต้น มาอย่างต่อเนื่อง แต่ด้วยเหตุที่งานดังกล่าวเป็นลักษณะของงานว่าจ้างให้ผลิตเป็นครั้งคราวไป (Tailor Made) เมื่อหมดงานก็ต้องหางานใหม่ ต้องทำแบบหล่อใหม่รายได้จากผนังคอนกรีตสำเร็จรูปดังกล่าวจึงไม่ สม่ำเสมอ และไม่สูงมากนัก

ด้วยการเล็งเห็นว่าปัญหาแรงงานขาดแคลนจะเป็นปัญหาใหญ่ในอนาคต ในปี 2553 ที่ผ่านมามีพีซีเอ็มจึง ตัดสินใจลงทุนเพิ่มเติมประมาณ 40 ล้านบาท คัดแปลงโรงงานเดิมและดัดแปลงเครื่องจักรที่มีอยู่เดิมมา เพื่อใช้ผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูปสำหรับอาคารพักอาศัยที่เป็นแนวราบ ได้แก่ ทาวน์เฮ้าส์ หรือบ้าน เดี่ยว ซึ่งตลาดกำลังขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยชิ้นส่วนคอนกรีตดังกล่าว ได้แก่ ส่วนที่เป็นผนังและพื้น สำหรับอาคารทั้งหลาย โดยพีซีเอ็มสามารถจะหาผู้ซื้อซึ่งเป็นเจ้าของโครงการขนาดใหญ่ซึ่งมีความ ต้องการการใช้วัสดุดังกล่าวปีละหลายพันหลังได้โดยไม่ยาก ซึ่งจะทำให้พีซีเอ็มมีรายได้จาก Pre-cast อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เนื่องจากในโครงการเดียวกันจะมีบ้านหลายร้อยหลังซึ่งมีแบบเพียงไม่กี่แบบเท่านั้น โดยปัจจุบันในปี 2554 กำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นสามารถรองรับการสั่งซื้อจากลูกค้าได้แล้ว

#### รูปภาพการผลิต

##### *Pre-Cast Concrete สำหรับการก่อสร้างแบบ Mass Product*





PCM ได้ให้ความสำคัญกับเรื่องนี้ โดยได้ลงทุนขยายกำลังผลิต  
พื้นและผนังคอนกรีตสำเร็จรูปเพื่อประกอบเป็นบ้าน Precast  
โดยจะมีกำลังผลิตประมาณ 250,000 ตร.ม. ต่อปี  
หรือคิดเป็นบ้านสำเร็จรูปประมาณ 500 หลังต่อปี



เมื่อมีการใช้ชิ้นส่วนสำเร็จรูป Precast Concrete System  
สำหรับบ้านเดี่ยว 1 หลังจะช่วยลดเวลาก่อสร้างในส่วนของการโครงสร้าง  
ลงได้จากประมาณ 60 วัน/หลัง เหลือ 8 วัน/หลัง



### ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัท ปริบลิต จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีเป้าหมายในการเติบโตอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยในช่วงแรกจะเป็นการสร้าง แบรด ของผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักของตลาดโดยมีแนวการพัฒนาพื้นที่ในแนวรถไฟฟ้าเป็นสำคัญ บริษัทฯ มีสัดส่วนของการก่อสร้าง คอนโดมิเนียม และ บ้านจัดสรรที่ยังไม่แน่นอนเนื่องจากโครงการเพิ่งจะเริ่มเปิดตัว แต่มีเป้าหมายในการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในแนวรถไฟฟ้า เท่านั้น ในขณะที่บ้านจัดสรรยังคงอยู่ในพื้นที่ที่มีความเจริญ การคมนาคมสะดวก โดยในปีที่ผ่านมาสัดส่วนการก่อสร้างคอนโดยังมีสัดส่วนค่อนข้างมากเกือบร้อยละ 90



## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### ก การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

#### ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

##### บริษัทมีกลยุทธ์ทางการตลาดดังนี้

1. พิจารณาข้อมูลด้านโครงการ ทำเลที่ตั้งโครงการ วิเคราะห์ฐานะการเงินและประวัติของผู้ว่าจ้าง ก่อนการประมูลงาน เพื่อลดความเสี่ยงจากการรับชำระเงินค่าก่อสร้าง
2. การส่งมอบงานที่ตรงตามเวลา โดยใช้เทคโนโลยีการก่อสร้าง Precast ทำให้สามารถผลิตผลงานที่มีคุณภาพสม่ำเสมอในเวลาที่รวดเร็ว
3. ดำเนินการก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพ โดยใช้วิศวกรที่มีประสบการณ์ในการควบคุมงานก่อสร้าง ให้ได้มาตรฐาน และมีคุณภาพ
4. ความสามารถในการรับงานด้วยราคาค่าก่อสร้างที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับผู้รับเหมาขนาดใหญ่ เนื่องจากการบริหารค่าใช้จ่ายในการผลิตและการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งความสามารถในการออกแบบและก่อสร้างโดยใช้เทคโนโลยีและความเชี่ยวชาญ ทำให้ราคาค่าต่ำกว่าคู่แข่งในขนาดเดียวกัน
5. การรับเหมาก่อสร้างแบบครบวงจร (Turnkey Project) เป็นการให้บริการตั้งแต่การออกแบบอาคาร ระบบการก่อสร้าง การตกแต่งภายใน ตลอดจนงานสาธารณูปโภค ซึ่งช่วยให้สามารถประหยัดต้นทุนในการก่อสร้าง และได้สิ่งก่อสร้างที่ตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้า
6. การให้บริการหลังการขาย ด้วยความรับผิดชอบในทุกโครงการ เพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาวกับลูกค้า
7. การใช้กลยุทธ์ทางการตลาดในการหางาน โดยส่งพนักงานด้านการตลาดไปติดต่อกับสถาปนิกของโครงการต่างๆ โดยให้คำปรึกษาในการออกแบบและวางแผนการก่อสร้าง ซึ่งเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาว

##### จำนวนและขนาดคู่แข่ง

ในตลาดผู้รับเหมาก่อสร้างในประเทศ ทั้งที่จดทะเบียน และไม่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์มีเป็นจำนวนมาก ยิ่งถ้านับรวมผู้รับเหมารายย่อยเข้าไปจะยิ่งมีจำนวนมากขึ้นไปอีก แต่อย่างไรก็ตามประเภทของผู้รับเหมาสามารถแยกเป็นตามขนาดได้ประมาณดังนี้คือ 1. ผู้รับเหมารายย่อย (ซึ่งจะรับทั้งงานโครงสร้างและงานระบบ) 2. ผู้รับเหมางานระบบ 3. ผู้รับเหมางานโครงสร้างและงานระบบ รายใหญ่ 4. ผู้รับเหมางานโครงสร้างรายใหญ่ โดยจะมีการจัดประเภทของผู้รับเหมาอีกกว่าเป็นผู้รับเหมาที่รับทำงานก่อสร้างบ้าน แนวราบ กับผู้รับเหมาที่รับงานก่อสร้างอาคารขนาดใหญ่ และ ผู้รับเหมาที่รับงานก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคขนาดใหญ่อีกด้วย ซึ่งโดยทั่วไปผู้รับเหมาที่รับงานราชการเป็นหลักก็มักจะไม่นับรับงานเอกชน ในขณะที่ผู้รับเหมางานเอกชนเป็นหลักก็ไม่นับรับงานราชการ เนื่องจากความชำนาญ ช่องทางการติดต่อมีความแตกต่างกัน และผู้รับเหมาที่รับงานก่อสร้างบ้านแนวราบมักจะไม่นับรับงานโครงสร้างอาคารสูงในลักษณะรับงานทั้งโครงการ ซึ่งชนิดของเนื้องานแนวราบที่เป็นการสร้างบ้านกับการสร้างอาคารสูงมีความแตกต่างกัน โดยผู้รับเหมาที่รับงานบ้านมักจะเป็นผู้รับเหมารายย่อยที่รับงานตรงกับเจ้าของโครงการ มีความชำนาญเฉพาะด้านไป เช่นงานก่อ งานฉาบ หรือ งานบันได เป็นต้น ซึ่งจำเป็นต้องใช้แรงงานของคน





มากกว่าเครื่องจักร ในขณะที่ผู้รับเหมางานที่รับงานก่อสร้างอาคารขนาดใหญ่จะใช้เครื่องจักรมากกว่าแรงงานคน ทำให้โอกาสที่ผู้รับเหมางานโครงสร้างอาคารสูงจะรับงานก่อสร้างบ้านแนวราบทั้งโครงการจึงเป็นเรื่องยาก

สำหรับ บมจ.ปริบลิต ในส่วนงานรับเหมาก่อสร้างในปัจจุบัน ถือว่าเป็นผู้รับเหมางานโครงสร้างและงานระบบขนาดใหญ่ ที่เน้นงานก่อสร้างอาคาร อาคารสำนักงาน และ งานอาคารสูง โดยมีการก่อสร้างงานบ้านแนวราบบ้างแต่ก็ทำให้เฉพาะกับบริษัทย่อยเท่านั้น โดยคู่แข่งในปัจจุบันก็จะเป็นผู้รับเหมารายใกล้เคียงกัน ทั้งที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์และที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ แต่อย่างไรก็ตามเนื่องจากพฤติกรรมของการว่าจ้างเปลี่ยนแปลงไป จากอำนาจการต่อรองของผู้รับเหมาที่มีเพียงเล็กน้อยได้เพิ่มขึ้นมาอยู่ในระดับที่สามารถต่อรองได้ เนื่องจาก ปริมาณความต้องการในการก่อสร้างมีมากขึ้นในขณะที่ผู้รับเหมาที่สามารถผลิตผลงานได้เป็นที่น่าพอใจมีน้อยลง ผู้ว่าจ้างไม่ยอมเผชิญกับความเสี่ยงในการควบคุมงานเอง กับการจ้างงานกับผู้รับเหมารายย่อย จึงทำให้อำนาจต่อรองของผู้รับเหมาในปัจจุบันดีขึ้น ซึ่งบริษัทได้เพิ่มอำนาจต่อรองและปรับเปลี่ยนวิธีการรับงานโดยการสร้างพันธมิตรทางการค้าเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้ในปัจจุบันบริษัทได้รับงานต่อเนื่องจากกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัทโดยไม่ต้องมีการประมูลงานแข่งขันราคากันเพิ่มขึ้น

### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทคือ เจ้าของโครงการต่างๆ ทั้งภาครัฐ และเอกชน ที่มีความน่าเชื่อถือและฐานะการเงินที่มั่นคง บริษัทมีเป้าหมายว่าจะรับงานที่ให้ผลตอบแทนสูง ความเสี่ยงต่ำก่อนเป็นอันดับแรก โดยมีได้สนใจประเภทของงาน และ พยายามรับงานต่อเนื่องจากลูกค้าที่มีเครดิตดีและเคยทำงานร่วมกันมาก่อนและไม่เกิดปัญหา

### นโยบายราคา

บริษัทตั้งเป้าหมายให้สามารถแข่งขันได้ในตลาด ซึ่งจะกำหนดราคาก่อสร้างโดยใช้วิธีต้นทุนบวกส่วนต่างกำไรและกำหนดอัตรากำไรขั้นต้นของแต่ละโครงการไว้ก่อนล่วงหน้าเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม ซึ่งหากราคาที่ลูกค้ากำหนดต่ำกว่าที่บริษัทกำหนดไว้ บริษัทก็จะไม่รับงานนั้นๆ

ต้นทุนและความเสี่ยงที่บริษัทใช้เป็นปัจจัยในการพิจารณา接单จะรวมไปถึงต้นทุนทางการเงิน และ ความเสี่ยงด้านการเรียกชำระหนี้ด้วย บริษัทจะปฏิเสธการ接单ที่มีความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้นรวมไปถึงความเสี่ยงในการก่อสร้างในสถานที่และวิธีการก่อสร้างที่อาจเกิดความผิดพลาดด้านกฎหมายและสิ่งแวดล้อมได้

### การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ปัจจุบันบริษัทมีการรับงานหลายรูปแบบซึ่งอาจสามารถแบ่งได้ดังนี้

- งานประกวดราคา ที่ได้รับเชิญจากลูกค้าโดยตรง ประมาณร้อยละ 20
- งานประกวดราคา ที่ได้รับเชิญจากบริษัทที่ปรึกษาหรือบริษัทออกแบบ ประมาณร้อยละ 20
- งานประกวดราคา ที่ได้รับเชิญจากหน่วยงานราชการ ประมาณร้อยละ 0
- การว่าจ้างโดยตรงจากลูกค้า โดยดูจากคุณสมบัติ และผลงานเป็นหลัก เนื่องจากบริษัทมีผลงานมากมาย ซึ่งเป็นปัจจัยให้ลูกค้ามีความมั่นใจ และราคามักจะถูกกำหนดให้ผู้รับเหมาทุกรายในราคาเดียวกัน ประมาณร้อยละ 60



## ธุรกิจผลิต และ จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง

### กลยุทธ์ทางการตลาด

พีซีเอ็มได้ใช้กลยุทธ์ในการแข่งขัน โดยการควบคุมคุณภาพของสินค้าและบริการ โดยสินค้าของพีซีเอ็มเป็นที่รู้จักดีในกลุ่มลูกค้าผู้รับเหมา ซึ่งเป็นลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดยพีซีเอ็มมีนโยบายราคาที่ปรับตามต้นทุนการผลิตและสามารถแข่งขันกับผู้ผลิตรายอื่นในตลาดเดียวกันได้

- จุดแข็งของบริษัทพีซีเอ็ม เป็นผู้อยู่ในอุตสาหกรรมมานาน เป็นที่รู้จักและยอมรับในกลุ่มลูกค้า ในเรื่องคุณภาพของสินค้าและบริการ
- จุดอ่อนของบริษัทพีซีเอ็ม ไม่มีกลุ่ม/เครือข่ายที่ผลิตวัตถุดิบครบวงจร

### จำนวนและขนาดคู่แข่ง

แผ่นพื้นสำเร็จรูปท้องเรียบมีผู้ผลิตในท้องตลาดอยู่เป็นจำนวนมาก ส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตรายย่อย ปัจจุบันพีซีเอ็ม จัดเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ 1 ใน 2 ราย (มีกำลังการผลิตใกล้เคียงกัน) ร่วมกับ บมจ. ดิคอน โปรดักส์ โดยคาดว่ากำลังผลิตของทั้ง 2 ราย รวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของตลาดแผ่นพื้นสำเร็จรูปท้องเรียบ สำหรับแผ่นพื้นสำเร็จรูประบบกลวงนั้น พีซีเอ็มมีส่วนแบ่งการตลาดน้อยมาก เมื่อเปรียบเทียบกับ CPAC (บริษัทในเครือปูนซิเมนต์ไทย) ซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่

สำหรับผลิตภัณฑ์เสาเข็มนั้น มีผู้ผลิตในตลาดจำนวนมาก เนื่องจากใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ไม่ซับซ้อนนัก

ในส่วนของผู้ผลิตคอนกรีตเสริมใยแก้ว มีคู่แข่งรายย่อยราย คู่แข่งที่มีขนาดใหญ่กว่าพีซีเอ็ม ได้แก่ บมจ. เจนเนอรัล เอนจิเนียริง และ บจ. พรีเมียร์ แต่ถือได้ว่าเป็นการผลิตสินค้าต่างประเภทกัน

### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะของลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้รับเหมา เจ้าของโครงการบ้านจัดสรร หรือผู้แทนจำหน่ายที่ขายให้กับงานราชการ โดยมีสัดส่วนจากลูกค้าแต่ละกลุ่มประมาณร้อยละ 18, 76 และ 6 ตามลำดับ

### นโยบายราคา

พีซีเอ็มมีการกำหนดราคาขายสำหรับกลุ่มเป้าหมายและให้ส่วนลดสำหรับลูกค้าที่ซื้อสินค้าในปริมาณ และเงื่อนไขที่พีซีเอ็มกำหนด โดยมีมาตรฐานของสินค้าซึ่งถ้าเปรียบเทียบกับราคาขายสุทธิกับคู่แข่งแล้วระดับราคาขายแผ่นพื้นท้องเรียบของพีซีเอ็มจะใกล้เคียงกับคู่แข่งจึงมีความสามารถในการแข่งขันทางด้านราคากับคู่แข่งรายอื่นได้

### การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

พีซีเอ็มจะแบ่งช่องทางการจำหน่ายตามประเภทของผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าที่ต่างกัน ดังนี้



1. แผนพื้นที่สำเร็จรูปห้องเรียน/แผนพื้นที่สำเร็จรูป 3 ขา และแผนพื้นที่สำเร็จระบบกลวง และเสาเข็ม – ส่วนใหญ่จะขายผ่านพนักงานขายตรงให้กับลูกค้าโดยตรง หรือขายผ่านผู้แทนจำหน่าย โดยจะมีผู้เชี่ยวชาญให้คำปรึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ต่างๆ นอกจากนั้นยังมีบริการจัดส่งสินค้า บริการรับติดตั้ง พีซีเอ็มมีหลักเกณฑ์หลักๆ ในการแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายดังนี้
  - มีศักยภาพและแนวโน้มในการขายสินค้า โดยพิจารณาจากธุรกิจที่มีอยู่
  - มีฐานะทางการเงินที่เชื่อถือได้ โดยพิจารณาข้อมูลจากสถาบันการเงินประกอบด้วย
2. คอนกรีตเสริมใยแก้ว (GRC) – เนื่องจาก GRC เป็นผลิตภัณฑ์ทดแทนการหล่อคอนกรีตในสถานที่ก่อสร้างและเหมาะสมกับงานสถาปัตยกรรมอย่างยิ่ง ซึ่งต้องอาศัยความรู้ความชำนาญเป็นพิเศษ ดังนั้นการจำหน่ายจะเป็นการแนะนำผลิตภัณฑ์ตรงกับความต้องการของสถาปนิก และวิศวกรผู้ออกแบบ เจ้าของโครงการ และผู้รับเหมาก่อสร้าง

### ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

#### กลยุทธ์การแข่งขัน

1. บริษัทจะพิจารณาแหล่งทำเลที่ตั้งของโครงการว่ามีศักยภาพเพียงพอหรือไม่ และ ต้นทุนของการได้มาคุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่
2. บริษัทจะมีการเก็บ Land Bank ไว้ในจำนวนที่ไม่ทำให้เกิดปัญหาระยะยาว โดยจะเน้นว่าบริษัทต้องมีความคล่องเพียงพอและจะไม่ทำการกู้ยืมเงินเพื่อซื้อที่ดินเก็บไว้จำนวนมาก โดยจะค่อยๆ พัฒนาโครงการไปเรื่อยๆ และต้องมั่นใจว่าโครงการที่กำลังทำอยู่สามารถผ่านพ้นจุดคุ้มทุน จนสามารถสร้างกำไรได้ในระดับหนึ่ง และ สามารถดำเนินการต่อได้อย่างไม่มีปัญหา บริษัทจึงจะเริ่มพัฒนาโครงการอื่นต่อไป (การเริ่มพัฒนาโครงการใหม่ อาจจะเร็วหรือช้า ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ในขณะนั้น)
3. บริษัทจ้างทีมขายที่มีประสิทธิภาพ และมีฐานลูกค้าในมือเพื่อให้เกิดผลตอบแทนที่ดีต่อการขาย ในบางโครงการ แต่ในขณะเดียวกันบริษัทก็ค่อยๆ เพิ่มพนักงานและฝึกฝนพนักงานเดิมให้มีประสิทธิภาพให้สามารถรองรับงานที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต ปัจจุบันบริษัทมีโครงการที่ขายเองโดยพนักงานของบริษัทและบริษัทฯ ตัวแทนขาย
4. บริษัท มีความตั้งใจในการส่งมอบงานที่ดี ตรงเวลา หรือ ก่อนเวลา และมีความมุ่งมั่นในการให้บริการที่ดีที่สอดคล้องกับลูกค้าของบริษัท

#### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทมีกลุ่มลูกค้าแปรเปลี่ยนไปตามโครงการที่บริษัทจะสร้างโครงการขึ้น โดยบริษัทจะใช้ Brand ของโครงการเป็นตัวกำหนดกลุ่มลูกค้า





## การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทใช้การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น ป้ายโฆษณา สิ่งพิมพ์ โดยแบ่งเป็นหัวข้อหลักๆ ได้ดังนี้

- Web site ของโครงการและของบริษัท
- ป้ายโฆษณา สิ่งพิมพ์ หรือ สื่อ media ต่างๆ
- การออกบูธตามงานบ้านและคอนโด
- ผ่านนายหน้าตัวแทน

## **ข สภาพการแข่งขัน**

### **สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมในปี 2556 (รับเหมาก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง และ อสังหาริมทรัพย์)**

ด้วยผลจากการก่อสร้างโครงการลงทุนขนาดใหญ่ของภาครัฐ ทั้งกรณีที่เป็นโครงการที่ต่อเนื่องจากปีก่อน และโครงการที่จะเปิดประมูลในปีนี้ เช่น รถไฟฟ้าสายสีส้ม ช่วงศูนย์วัฒนธรรม-มีนบุรี (วงเงิน 80,000 ล้านบาท) บวกกับการขยายตัวของการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ของภาคเอกชน นับเป็นแรงผลักดันสำคัญให้อุตสาหกรรมก่อสร้างไทยจะยังคงเติบโต โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า ในปี 2556 มูลค่าก่อสร้างของไทย จะเติบโตเพิ่มขึ้น รวบรวม 10.5 - 12.9 คิดเป็นมูลค่า 1,025,000 – 1,047,500 ล้านบาท (จากเดิมปีที่ผ่านมายกตัวร้อยละ 12.8) แบ่งออกเป็นการก่อสร้างของภาครัฐและเอกชนในสัดส่วน 45:55)

อย่างไรก็ดี ผู้ประกอบการต้องเผชิญกับปัญหาการขาดแคลนแรงงานและการเพิ่มขึ้นของต้นทุน ทั้งค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำและค่าวัสดุก่อสร้าง

นอกจากนี้ในส่วนของวัสดุก่อสร้างที่ในระยะเวลา 2 – 3 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจวัสดุก่อสร้างเติบโตสูง เนื่องจากได้รับแรงหนุนจากการขยายตัวของโครงการก่อสร้าง ทั้งโครงการของภาครัฐและเอกชน โดยส่วนมากกระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลราวร้อยละ 34 ของทั้งหมด แต่ระยะหลังเริ่มเห็นภาพการขยายตัวของร้านค้าวัสดุก่อสร้างในส่วนภูมิภาคมากขึ้น และ จากการเติบโตของกิจกรรมทางเศรษฐกิจในต่างจังหวัด ก่อให้เกิดการพัฒนาเมือง การลงทุนสิ่งจำเป็นพื้นฐาน ที่อยู่อาศัย และแหล่งธุรกิจต่างๆ ซึ่งส่งผลให้ธุรกิจร้านค้าวัสดุก่อสร้างในต่างจังหวัดปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะการขยายตัวในกลุ่มร้านค้าวัสดุก่อสร้างแบบสมัยใหม่ (Modern Trade) จากส่วนกลาง ได้รุดลงทุนในส่วนภูมิภาคมากขึ้น จึงทำให้ธุรกิจร้านค้าวัสดุก่อสร้างท้องถิ่นทุกกลุ่มตื่นตัวและเร่งปรับกลยุทธ์ทางธุรกิจเพื่อเตรียมความพร้อมรับมือกับภาวะการแข่งขันกับรายใหญ่ที่มีแนวโน้มจะสูงขึ้นอีกในระยะข้างหน้า

ทั้งนี้ ภาพรวมตลาดวัสดุก่อสร้างภายในประเทศปี 2556 จะได้รับอานิสงส์จากการเติบโตของภาคก่อสร้าง ซึ่ง ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ประเมินไว้ว่า มูลค่าลงทุนด้านก่อสร้างจะอยู่ที่ประมาณ 997,500 – 1,015,900 ล้านบาท เติบโต ร้อยละ 7.5 – 9.5 จากปีก่อนที่ขยายตัวร้อยละ 12.8 ผนวกกับการขยายตัวของกิจกรรมการค้าชายแดน โดยเฉพาะกลุ่ม CLM (สปป.ลาว เมียนมาร์ และกัมพูชา) ที่กำลังพัฒนาเมือง และโครงสร้างพื้นฐานภายในประเทศ จะส่งผลให้ทั้งกลุ่มผู้บริโภคและผู้รับเหมามีความต้องการวัสดุก่อสร้างมากขึ้น ทั้งนี้ สินค้าวัสดุก่อสร้างของไทย ก็ได้รับการยอมรับในกลุ่มประเทศเหล่านี้ ด้วยเหตุที่มีคุณภาพ หลากหลาย และบริการดี

ด้วยเหตุจากทั้งสองปัจจัยข้างต้น จึงผลักดันให้ตลาดวัสดุก่อสร้างภายในประเทศปีนี้ ยังเติบโตต่อเนื่องจากปีก่อน โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า มูลค่าตลาดวัสดุก่อสร้างภายในประเทศ ปี 2556 อยู่ที่ราว 590,000 – 601,000 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 6.9 – 8.9 จากปีก่อนที่เติบโตร้อยละ 10 แบ่งเป็นมูลค่าวัสดุก่อสร้างภาครัฐ (ไม่รวมกรุงเทพฯและ

ปริมาณ) 356,000 – 363,000 ล้านบาท ซึ่งในจำนวนนี้เป็นส่วนแบ่งตลาดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือมากที่สุด อาจเนื่องจากการลงทุนก่อสร้างสูง และหลากหลายประเภท

สำหรับทิศทางตลาดวัสดุก่อสร้างส่วนภูมิภาค ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า ภาวะการแข่งขันจะทวีความรุนแรงมากขึ้นเป็นลำดับ จากการรุดลงทุนของกลุ่มร้านค้าวัสดุก่อสร้างแบบสมัยใหม่ ซึ่งเป็นรูปแบบครบวงจร

ในขณะที่สถานการณ์ตลาดคอนกรีตเสริมเหล็กในช่วงต้นปี 2556 ที่ผ่านมามีความคึกคักอย่างมากทั้งตลาดในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล และตลาดในต่างจังหวัดซึ่งไม่เพียงแต่จังหวัดที่เป็นหัวเมืองเศรษฐกิจเท่านั้น แต่รวมถึงตลาดในจังหวัดหัวเมืองรอง ที่มีผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากส่วนกลางเข้าไปรุกขยายฐานตลาดคอนกรีตเสริมเหล็กอย่างเข้มข้น อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี ณ ปัจจุบัน ภาพความคึกคักของตลาดคอนกรีตเสริมเหล็กดูเหมือนจะชะลอลง สืบเนื่องจากสภาวะปัจจัยแวดล้อมของตลาดคอนกรีตเสริมเหล็กได้เปลี่ยนแปลงไปจากช่วงต้นปีที่ผ่านมา ซึ่งขณะนี้ตลาดคอนกรีตเสริมเหล็กกำลังเผชิญกับปัจจัยท้าทายในการทำธุรกิจ ทั้งจากปัจจัยระดับมหภาคอย่างเสถียรภาพเศรษฐกิจของไทยในช่วงที่เหลือของปี 2556 ยังมีทิศทางอ่อนแอ ปัญหาราคาสินค้าที่ทยอยปรับตัวสูงขึ้น และภาระหนี้ของภาคครัวเรือนที่มีระดับเพิ่มขึ้น ซึ่งปัจจัยดังกล่าวนี้มีผลกระทบต่อกำลังซื้อของประชาชน

นอกจากนี้ตลาดคอนกรีตเสริมเหล็ก ยังมีปัจจัยท้าทายเฉพาะของภาคธุรกิจที่จะมีผลต่อทิศทางการเติบโต เช่น การแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรง ต้นทุนการทำธุรกิจ ได้แก่ ราคที่ดิน ค่าจ้างแรงงาน และวัสดุก่อสร้างที่สูงขึ้น ซึ่งมีผลกระทบต่อราคาห้องชุดที่ปรับตัวตาม ปัญหาการขาดแคลนแรงงานคุณภาพที่มีผลต่อความล่าช้าในการพัฒนาโครงการและคุณภาพของโครงการ ความไม่สมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทานคอนกรีตเสริมเหล็กในบางทำเลที่สูงขึ้น ประกอบกับขณะนี้สถาบันการเงินมีความระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อเพื่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของผู้ประกอบการและสินเชื่อสำหรับซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค อีกทั้งยังมีประเด็นในเรื่องของกฎหมาย เช่น กฎหมายผังเมืองและกฎหมายสิ่งแวดล้อม ที่มีผลต่อการพัฒนาโครงการคอนกรีตเสริมเหล็ก

สำหรับทิศทางการลงทุนคอนกรีตเสริมเหล็กในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลในช่วงปลายปี 2556 ที่ผ่านมา ผู้ประกอบการจะยังคงเดินหน้าเปิดตัวโครงการใหม่ตามเป้าหมายทางธุรกิจที่วางไว้ เนื่องจากมองว่าตลาดยังคงสามารถขับเคลื่อนได้จากความต้องการซื้อที่ยังมีอยู่ในตลาด โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า ในปี 2556 นี้ การเปิดโครงการใหม่น่าจะอยู่ที่ประมาณ 62,500 – 65,500 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.9-9.9 จากปี 2555 โดยทำเลที่มีการเปิดโครงการใหม่จะยังคงเน้นทำเลแนวรถไฟฟ้าและในรัศมีที่ใกล้รถไฟฟ้า อย่างไรก็ตาม การพัฒนาตลาดคอนกรีตเสริมเหล็กในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลยังมีปัจจัยที่ท้าทายภาคธุรกิจจากการแข่งขันกันเปิดโครงการคอนกรีตเสริมเหล็ก ที่มีผลต่ออุปทานห้องชุดเข้าสู่ตลาดเป็นจำนวนมากและได้สร้างแรงกดดันต่อความไม่สมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทานในตลาดในบางพื้นที่ ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในปิดโครงการของผู้ประกอบการต่อไปในระยะข้างหน้า ขณะที่ทิศทางตลาดโครงการคอนกรีตเสริมเหล็กในต่างจังหวัดในช่วงปลายปี 2556 ที่ผ่านมา ศูนย์วิจัยกสิกรไทยมองว่า กิจกรรมการลงทุนยังคงมีอย่างต่อเนื่องแต่จะชะลอลงจากในช่วงต้นปีที่ผ่านมา เนื่องจากในช่วงต้นปี 2556 ที่ผ่านมา ผู้ประกอบการได้มีการเร่งเปิดตัวโครงการในพื้นที่ศักยภาพ สำหรับประเด็นที่ต้องติดตามตลาดคอนกรีตเสริมเหล็กในต่างจังหวัดแม้จะมีศักยภาพแต่มีประเด็นที่ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงอีกหลายประการ อาทิ ขนาดของเศรษฐกิจในต่างจังหวัด แม้ว่าขณะนี้ ภาวะเศรษฐกิจในหลายๆ จังหวัดจะมีการขยายตัวอย่างคึกคัก ซึ่งน่าจะส่งผลดีต่อความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย แต่ความเจริญของต่างจังหวัดยังคงกระจุกตัวอยู่เฉพาะในเขตเทศบาลเป็นส่วนใหญ่ และประชากรส่วนใหญ่ยังคงประกอบอาชีพเกษตรกรรม ทำให้กลุ่มลูกค้าที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยประเภทคอนกรีตเสริมเหล็กในต่างจังหวัดที่ยังคงมีจำนวนจำกัด หากมีผู้ประกอบการหลั่งไหลเข้าไปเปิดโครงการเป็นจำนวนมาก อาจเกิดภาวะอุปทานส่วนเกินได้ อีกทั้งการเปิดโครงการใหม่ๆ ในบางจังหวัดที่มีการขยายตัวรวดเร็ว จากการแข่งขันทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีความรุนแรง มีส่วนผลักดัน

ให้ต้นทุนการทำธุรกิจ เช่น ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้น มีผลทำให้ราคาขายต่อหน่วยปรับตัวสูงขึ้นซึ่งอาจมีผลต่อการตัดสินใจซื้อคอนโดมิเนียม เนื่องจากตลาดอสังหาริมทรัพย์ในต่างจังหวัดยังมีทางเลือกอย่างเช่นตลาดบ้านแนวราบ ที่สามารถตอบโจทย์ผู้บริโภคในต่างจังหวัดได้ดี

## แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมปี 2557 (รับเหมาก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง และ อสังหาริมทรัพย์)

### รับเหมาก่อสร้าง

สำหรับภาวะอุตสาหกรรมก่อสร้างในปี 2557 ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า จะมีแนวโน้มขยายตัวในอัตราที่ชะลอลงจากปี 2556 ซึ่งมีผลมาจากปัจจัยเสี่ยงหลายด้าน ไม่ว่าจะเป็น ความไม่แน่นอนทางการเมืองที่มีผลต่อทิศทางเศรษฐกิจการค้า และการลงทุน รวมถึงการกำหนดนโยบายการลงทุนและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศที่จะมีผลต่อเนื่องไปยังการเติบโตของอุตสาหกรรมก่อสร้างอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ นอกจากนี้ ยังต้องติดตามเสถียรภาพการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลก เพราะจะมีผลต่อกิจกรรมการลงทุนในประเทศไทยจากนักลงทุนต่างชาติ

อย่างไรก็ดี ภาคก่อสร้างยังมีแรงหนุนเฉพาะจากกิจกรรมเศรษฐกิจในส่วนภูมิภาค โดยเฉพาะผลประโยชน์ต่อเนื่องจากการค้าและการลงทุนที่คึกคักตามแนวชายแดนและพื้นที่ใกล้เคียง ก็จะส่งผลให้การลงทุนก่อสร้างในกลุ่มพาณิชย์กรรมเติบโตตามไปด้วย และอาจทำให้เกิดการพัฒนาสิ่งจำเป็นพื้นฐานจากภาครัฐตามมา นอกจากนี้ การเร่งลงทุนและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานในประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อให้ทันและพร้อมสำหรับการเปิดเสรีประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี 2558 ก็เป็นอีกโอกาสหนึ่งสำหรับกลุ่มผู้รับเหมาในต่างจังหวัดในการเข้าร่วมลงทุน และด้วยเหตุจากปัจจัยบวกนี้ น่าจะส่งผลให้ภาพรวมอุตสาหกรรมก่อสร้างในปี 2557 ขยายตัวประมาณร้อยละ 2.5 – 5.0 หรือมีมูลค่า 994,500 – 1,018,500 ล้านบาท จากมูลค่าการก่อสร้างในปี 2556 ที่ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ประเมินไว้ที่ 970,000 ล้านบาท

ทั้งนี้ ภาพรวมอุตสาหกรรมก่อสร้างในปี 2557 ที่ไม่ร้อนแรงเกินไป อาจช่วยลดความกดดันจากปัญหาขาดแคลนแรงงานและราคาวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวสูงขึ้นจากการลงทุนโครงการขนาดใหญ่ของภาครัฐหลายโครงการ

### อสังหาริมทรัพย์

เริ่มต้นปี 2557 นี้ ตลาดอสังหาริมทรัพย์อาจจะดูไม่สดใสนัก จากปัจจัยเสี่ยงที่ยังคงมีผลต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา คือ สถานการณ์ทางการเมือง ที่ยังคงเป็นแรงกดดันต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะในช่วงต้นปี 2557 สถานการณ์ทางการเมืองมีความรุนแรงขึ้น ส่งผลให้กิจกรรมการลงทุนและกิจกรรมการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัว โดยเฉพาะตลาดในกรุงเทพฯ ที่ได้รับผลกระทบโดยตรง ขณะที่ปัจจัยเฉพาะในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ยังรออยู่ข้างหน้า อาทิ แนวโน้มต้นทุนการดำเนินการธุรกิจที่ปรับตัวสูงขึ้นในปี 2557 ซึ่งจะมีผลต่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่คาดว่าจะมีความท้าทายมากขึ้นในการดำเนินกลยุทธ์การตลาดที่จะสามารถคงระดับราคาขายที่อยู่อาศัย หรือพุงให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับขึ้นเพียงเล็กน้อย โดยปัจจัยที่มีผลต่อดัชนีธุรกิจ ได้แก่ ราคาที่ดิน ค่าจ้างแรงงาน และแนวโน้มราคาพลังงานในประเทศที่ทยอยปรับเพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในบางพื้นที่กำลังเผชิญกับปัญหาอุปทานส่วนเกิน เนื่องจากที่ผ่านมาผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างเร่งเปิดโครงการใหม่ ในช่วงจังหวะที่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังมีปัจจัยสนับสนุนการเติบโต และการเร่งเปิดโครงการกันอย่างเข้มข้นดังกล่าว ได้กลับมามีส่วนในการผลักดันราคาที่ดินและ

ต้นทุนการประกอบธุรกิจให้แรงตัวขึ้น และผลักดันให้ราคาที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้นตามไปด้วย ซึ่งจะทำให้อำนาจการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคลดลง ขณะเดียวกันภายใต้สภาวะเศรษฐกิจที่เผชิญความเสี่ยงสูงขึ้นจากเหตุการณ์ทางการเมืองและทิศทางเศรษฐกิจ สถาบันการเงินจึงให้ความระมัดระวังในการอนุมัติสินเชื่อทั้งที่ให้แก่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และผู้บริโภค

อย่างไรก็ดี ท่ามกลางปัจจัยเสี่ยงหลายประการ แต่ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2557 นี้ ยังพอมียปัจจัยที่สนับสนุนธุรกิจ อาทิ ทิศทางการดำเนินนโยบายการเงินแบบผ่อนคลายของคณะกรรมการนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย ทั้งนี้ ภายใต้สถานการณ์เศรษฐกิจและสภาวะการเมืองในปัจจุบัน อาจจะมีผลให้อัตราดอกเบี้ยนโยบายทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งน่าจะเป็นปัจจัยหนุนประการหนึ่งต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ขณะที่การชะลอการลงทุนของผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ น่าที่จะช่วยลดภาวะความเสี่ยงของปัญหาอุปทานที่อยู่อาศัยในตลาดในระดับหนึ่ง

ทั้งนี้ สถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2557 คาดว่าจะชะลอตัวลงอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้จากปัจจัยลบรวมเรื้อร่านัปการ ซึ่งสะท้อนให้เห็นได้จากเครื่องชี้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่คาดว่าจะหดตัวลง อย่างไรก็ตาม เครื่องชี้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่หดตัวลงนั้น ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการชะลอการเปิดโครงการใหม่ของผู้ประกอบการ ซึ่งแม้ว่าอาจจะส่งผลกระทบในระยะสั้นต่อแนวโน้มผลประกอบการทางธุรกิจ แต่อีกในด้านหนึ่งก็อาจจะสะท้อนผลในแง่ดีจากการปรับสมดุลของอุปสงค์และอุปทานในตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะสภาวะที่ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในบางพื้นที่เผชิญกับความเสี่ยงของอุปทานที่อยู่อาศัยในตลาด ขณะที่ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย อย่างไรก็ตาม ในช่วงข้างหน้าหากเศรษฐกิจสามารถปรับตัวดีขึ้นได้ ความเชื่อมั่นที่ทยอยกลับคืนมาของผู้บริโภคและภาวะเศรษฐกิจที่ดีขึ้น ก็น่าที่จะส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์สามารถกลับสู่ภาวะปกติได้

นอกจากนี้ นายสัมมา คีตสิน ผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) มองว่า สำหรับอัตราดอกเบี้ย ยังเป็นปัจจัยบวกต่อภาคอสังหาริมทรัพย์ และคาดการณ์ว่า ทิศทางการพัฒนาที่ดินของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ จะหันมาทำโครงการ แนวราบมากขึ้นเพื่อหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากการเปิดการขาย คอนโดมิเนียมในภาวะที่เศรษฐกิจผันผวนซึ่งอาจกระทบต่อกระแสเงินสดไม่คล่องตัว เนื่องจากคอนโดมิเนียมกว่าจะรับรู้รายได้ก็เมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จซึ่งต้องใช้เวลา 2-3 ปี ในขณะที่โครงการแนวราบ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ จะรับรู้รายได้เร็วกว่า ขณะที่ นายชาติชาย พุฒนาวิชัย รองกรรมการผู้จัดการ ธนาคารกสิกรไทย ระบุว่าแนวโน้มสินเชื่อที่อยู่อาศัยปี 2557 คาดว่าจะเติบโต 9% จากปี 2556 ที่คาดว่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยคงค้างจะอยู่ที่ 2.44 ล้านล้านบาท หรือเติบโตจากปีก่อนหน้า 9.5% โดยเป็นการเติบโตในอัตราที่ลดลง ซึ่งเป็นผลจากภาระหนี้ของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้น ทำให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยหดตัวลง

ส่วนในปี 2557 ปัจจัยเรื่องการเมือง และแนวโน้มเศรษฐกิจไทยที่ไม่ดีเท่าที่ควร อาจมีผลให้ในช่วงต้นปี ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์อาจต้องเผชิญกับสถานการณ์ลูกค้าชะลอการโอนซื้อบ้าน เพื่อรอความชัดเจนของสถานการณ์การเมืองอีกกว่านั้นหากไม่มีการเลือกตั้ง 2 ก.พ. 2557 เกิดขึ้น อาจทำให้การเมืองเกิดความไม่สงบขึ้น และสถานการณ์ในประเทศไม่ปกติก็จะมีผลให้ในไตรมาส 1 สินเชื่อที่อยู่อาศัยจะชะลอตัวอย่างเห็นได้ชัด แต่โดยภาพรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2556 เติบโต 5-7% และในปี 2557 นี้จะมีการขยายตัวในลักษณะชะลอตัวลงเหลือ 5% โดยมีตลาดที่อยู่อาศัยต่างจังหวัดที่มีชุมชนเมืองเกิดใหม่กระจายทั่วไปเป็นแรงสนับสนุนให้ตลาดมีการเติบโตได้

ขณะที่แนวโน้มอัตราดอกเบี้ย คาดว่าธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) คงพยายามตรึงดอกเบี้ยต่ำที่ระดับ 2.25% ไปอีกระยะหนึ่ง จนกว่าจะถึงกลางปี หลังสถานการณ์เศรษฐกิจโลกมีการกระเตื้องขึ้น ก็จะทำให้อัตราดอกเบี้ยค่อยๆ ปรับขึ้น



แต่เชื่อว่าทางการไทยยังคงตรึงอัตราดอกเบี้ยในช่วงครึ่งปีแรกเพื่อให้เกิดการบริโภค ดังนั้นสิ่งที่ผู้กู้สินเชื่อที่อยู่อาศัยจะต้องเผชิญอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ในปี 2557 คือ เรื่องความเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ เพราะถ้าสถานการณ์โดยรวม ไม่แจ่มใส จะทำให้ธนาคารพาณิชย์มีการ ถักนิตยดอกเบี้ยมากขึ้นกว่าปกติ

สิ่งที่ผู้บริโภคต้องเตรียมตัวคือ

1.มีวินัยการเงิน

2.แสดงแหล่งรายได้ชัดเจน สำหรับผู้มีอาชีพอิสระ หรืออาชีพค้าขาย โดยต้องพยายามเดินบัญชีในรูปของเงินฝากรายเดือนและที่สำคัญคือไม่ก่อหนี้อื่นๆซึ่งจะทำให้เพิ่มภาระค่าใช้จ่าย

ด้านนายอิสระ บุญยัง กรรมการผู้จัดการ บริษัท กานดา กรุ๊ป จำกัด และอดีตนายกสมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร กล่าวว่าถือเป็นเรื่องดีที่ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2557 ที่ชะลอตัวลง โดยเฉพาะตลาดคอนโด มิเนียม ซึ่งผู้ซื้อกลุ่มที่ 4 คือ กลุ่มเก็งกำไรจะหายไปจากตลาดแน่นอนในสภาวะที่ตลาดมีความไม่แน่นอนสูงถือเป็นเรื่องที่ดี

ส่วนอีก 3 กลุ่ม คือ

1.กลุ่มผู้เริ่มมีครอบครัว

2.กลุ่มซื้อเพื่อเป็นบ้านหลังที่ 2 และ

3.กลุ่มซื้อเพื่อลงทุน ที่คาดว่าจะยังมีการซื้ออย่าง ต่อเนื่อง

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### ก ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

#### ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

##### ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

บริษัทใช้วิธีจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง ผ่านผู้แทนจำหน่ายหรือผู้ขายในประเทศ หรือจากผู้ผลิตโดยตรง โดยมีนโยบายดังนี้

- ราคาต้องไม่เกินจากราคาในสัญญาราคากลาง หรือ ราคาทดแทนด้วยวัสดุอื่นของบริษัท ที่ถูกจัดทำขึ้นและปรับปรุงตลอดเวลา
- สินค้าต้องมีคุณภาพตามคุณสมบัติที่ได้มาตรฐานอุตสาหกรรม และตามที่ลูกค้าระบุในสัญญา
- สามารถส่งมอบวัสดุได้ตามเวลาที่ระบุในใบสั่งซื้อ
- มีระยะเวลาประกันคุณภาพ ตามมาตรฐานของสินค้านั้นๆ

ทั้งนี้บริษัทไม่มีการซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมด



## ในส่วนของการจัดหาแรงงาน บริษัทมีวิธีการดังต่อไปนี้

บริษัทมีการใช้แรงงานภายในบริษัท ที่มีการจ้างงานเป็นพนักงานบริษัทเอง และ จ้างผู้รับเหมารายย่อย ซึ่งส่วนใหญ่ทำงานกับบริษัทมานานกว่า 5 ปี โดยคำนึงถึงคุณภาพที่ผู้รับเหมาแต่ละรายจะทำได้ โดยบริษัทมีการช่วยเหลือผู้รับเหมาตามความเหมาะสม เพื่อเป็นการจูงใจให้ผู้รับเหมาที่ทำงานมีคุณภาพอยู่กับบริษัทเป็นระยะเวลานานๆ โดยบริษัทจะให้เงินตอบแทนพิเศษกับผู้รับเหมาที่มีผลงานดี และสามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนด นอกเหนือจากผลตอบแทนปกติ และการจ่ายงวดงานที่ตรงเวลา

สำหรับขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัท สามารถสรุปได้ 3 ขั้นตอนหลัก ดังนี้

### 1. ขั้นตอนการรับงานและเสนอราคา

บริษัทจะมีการติดต่อหางาน ทั้งจากการประกวดราคา และการว่าจ้างโดยตรงจากลูกค้า โดยจะติดต่อรับเอกสารและสำรวจพื้นที่ เพื่อตรวจสอบเงื่อนไขและอุปสรรคต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งจะถูกนำไปใช้ประกอบการประเมินราคา รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ค่าวัสดุก่อสร้าง ค่าใช้จ่ายในการขนส่งวัสดุ จำนวนคนงานที่ต้องใช้ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ เป็นต้น หลังจากนั้นบริษัทจะมีการวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน และการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ และถ้าเห็นว่าตรงตามเงื่อนไขที่บริษัทวางไว้ จึงจะทำการเสนอราคาให้แก่เจ้าของโครงการ และดำเนินการเซ็นสัญญาเมื่อบริษัทได้รับการคัดเลือก

### 2. ขั้นตอนการเตรียมการและการดำเนินการก่อสร้าง

เมื่อบริษัทได้รับงานแล้ว จะดำเนินการแต่งตั้งผู้จัดการโครงการและทีมงาน ซึ่งจะพิจารณากำหนดรายละเอียดของงานและความรับผิดชอบของทีมงานที่เกี่ยวข้อง และผู้จัดการโครงการจะดำเนินการในส่วนต่างๆ ดังนี้

- การจัดทำตารางการทำงาน เพื่อกำหนดระยะเวลาการทำงานให้เสร็จตามกำหนดเวลา
- การวางแผนการจ้างงาน เพื่อกำหนดจำนวนคน ผู้รับเหมารายย่อย ผู้จัดหาวัสดุ เครื่องมือ เครื่องจักรที่ใช้ เพื่อให้บรรลุตามแผนงานที่วางไว้ และตั้งงบประมาณเพื่อให้สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- การจัดเตรียมสำนักงานชั่วคราว เพื่อเป็นที่สำหรับการจัดเตรียมและควบคุมงานก่อสร้าง รวมทั้งสาธารณูปโภคที่ต้องใช้ในการก่อสร้าง
- การจัดเตรียมแผนการทำงานโดยละเอียด เพื่อให้สามารถควบคุมการทำงานให้เป็นไปตามระยะเวลา และคุณภาพตามที่ลูกค้ากำหนด รวมถึงแผนการควบคุมต้นทุนโครงการด้วย

หลังจากการวางแผนงานต่างๆ แล้ว บริษัทจะเริ่มดำเนินการก่อสร้าง โดยมีผู้ควบคุมงานของฝ่ายบริษัท และ/หรือ ผู้ควบคุมงานของฝ่ายลูกค้า ร่วมกันตรวจสอบดูแล และควบคุมความก้าวหน้าของงาน และการจ่ายเงินตามงวดการก่อสร้างที่กำหนดไว้

### 3. การตรวจสอบความเรียบร้อยและการส่งมอบงาน

การตรวจสอบนี้ จะเป็นการตรวจสอบความเรียบร้อยครั้งสุดท้าย และแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นจากการตรวจสอบของเจ้าของโครงการ หรือลูกค้าของเจ้าของโครงการนั้นๆ ก่อนจะส่งมอบงานให้แก่ลูกค้า นอกจากนั้นในบางกรณี เจ้าของโครงการจะทำการหักค่าเงินประกันผลงาน (Retention) ประมาณร้อยละ 5 ของ



มูลค่างานก่อสร้างทั้งหมด เพื่อประกันการแก้ไขงานหลังส่งมอบแล้ว โดยจะคืนให้บริษัทประมาณ 1 ปีหลังการส่งมอบงาน

### ธุรกิจผลิตและขายสินค้าสำเร็จรูป

วัตถุดิบหลักของพีซีเอ็ม ได้แก่ ปูนซีเมนต์ เหล็ก ลวดแรงดึงสูง หินและทราย ซึ่งผู้จำหน่ายอยู่ภายในประเทศทั้งสิ้น และมีผู้จำหน่ายทรายเพียงพอก็จะทำให้เกิดการแข่งขันกันในเรื่องราคา พีซีเอ็มจึงมีความเสี่ยงในเรื่องของวัตถุดิบน้อยมาก รวมทั้งเทคโนโลยีการผลิตซึ่งพัฒนามาจนถึงจุดที่ไม่สามารถจะเปลี่ยนแปลงได้มากกว่านี้อีกแล้ว บริษัทไม่มีการซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมด

#### กำลังการผลิต

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 พีซีเอ็ม มีโรงงานอยู่ 3 แห่ง เป็นทรัพย์สินของพีซีเอ็ม 2 แห่ง อีก 1 แห่งเป็นการเช่าจากบริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด(มหาชน) (เดิมคือบริษัท นครหลวงคอนกรีต จำกัด) ในเดือนมกราคม 2547 โดยมีสัญญาเช่า 3 ปี และมีสิทธิต่อสัญญาอีก 3 ปี เมื่อครบกำหนด 3 ปีแรก สัญญามีอายุล่าสุดสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558

รายการ	2556	2555	2554
1. แผ่นพื้นสำเร็จรูปท้องเรียบ / แผ่นพื้นสำเร็จรูป 3 ขา กำลังการผลิต (ตารางเมตร)	1,200,000	1,440,000	2,160,000
2. แผ่นพื้นสำเร็จรูประบบกลวง กำลังการผลิต (ตารางเมตร)	108,000	120,000	180,000
3. คอนกรีตเสริมใยแก้ว กำลังการผลิต (กิโลกรัม)*	1,800,000	1,800,000	1,800,000
4. เสาเข็ม กำลังการผลิต (เมตร)	720,000	720,000	1,680,000
5. Precast กำลังการผลิต (ตารางเมตร)	115,500	115,500	72,000

ที่มา : บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด

- ในปี 2548 บริษัทมีการปรับปรุงช่วงระยะเวลาการผลิตและพัฒนาฝีมือแรงงานเพิ่มขึ้น ทำให้สามารถผลิตได้มากกว่ากำลังการผลิตที่มีอยู่ โดยตั้งแต่ปี 2549 - ปัจจุบัน พีซีเอ็มมีกำลังการผลิตคอนกรีตเสริมใยแก้วที่ประมาณ 1.8 ล้านกิโลกรัมต่อปี
- ปัจจุบันโรงงานมีการทำการผลิต 1กะทำงาน โดยมีเวลาทำงานเฉลี่ยประมาณ 8 ชั่วโมงต่อวัน



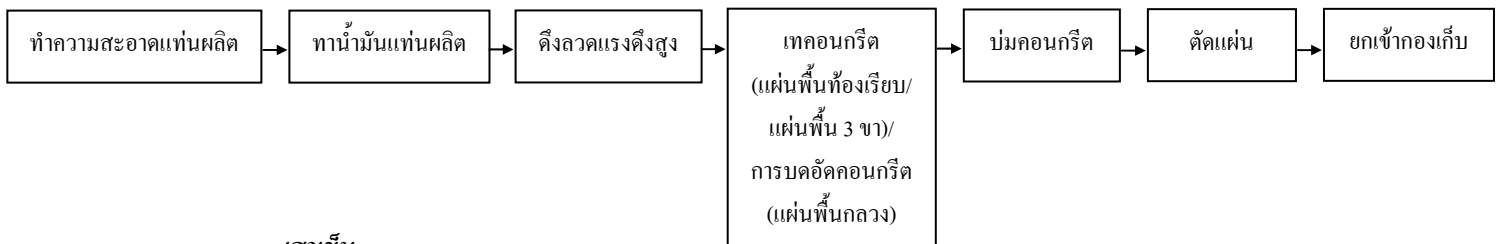


**หมายเหตุ**

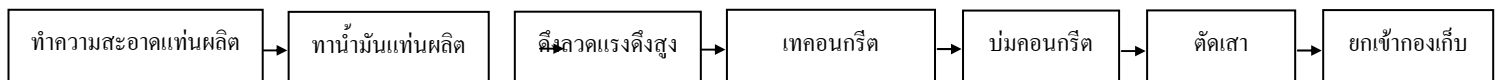
(1) เนื่องจากแท่นผลิตที่ใช้ในการผลิตแผ่นพื้นท้องเรียบ และแผ่นพื้นสำเร็จรูป 3 ขา สามารถใช้ร่วมกันได้ จึงรวมแสดงกำลังการผลิตของผลิตภัณฑ์ 2 ชนิด

**ขั้นตอนการผลิต**

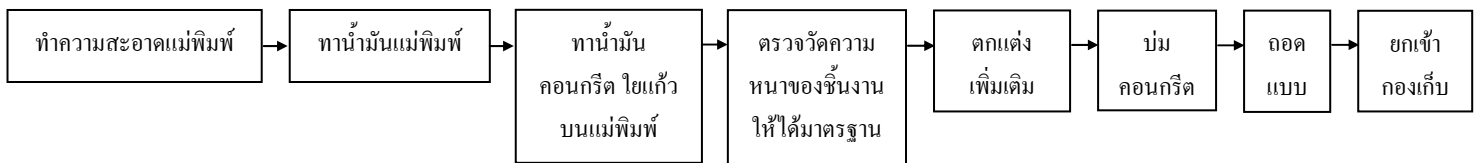
**แผ่นพื้นสำเร็จรูปท้องเรียบ/แผ่นพื้นสำเร็จรูป 3 ขา และแผ่นพื้นระบบกลวง**



**เสาเข็ม**



**คอนกรีตเสริมใยแก้ว**



**ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์**

ปัจจุบันการซื้อที่ดินยังคงเป็นการตัดสินใจจากผู้บริหารระดับสูงที่ได้มีการหารือร่วมกับคณะกรรมการบริษัททุกครั้ง โดยนโยบายการหาที่ดินจะมุ่งเน้นที่ดินที่มีศักยภาพ และสามารถพัฒนาได้ภายใน 1-3 ปี โดยถ้าเป็นที่ดินสำหรับการสร้างคอนโดมิเนียมจะต้องเกาะแนวรถไฟฟ้าเท่านั้น

**การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

วิธีการซื้อที่ดินของบริษัท สามารถแบ่งได้ดังนี้

1. ลงประกาศโฆษณาแสดงความต้องการจะซื้อที่ดินในสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ
2. ให้นายหน้าขายที่ดินไปดำเนินการจัดหาที่ดิน ตามความต้องการที่บริษัทกำหนด
3. ติดต่อไปยังสถาบันการเงินต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นที่ดินของลูกค้าที่มีปัญหาของสถาบันการเงินนั้นๆ





### วิธีการก่อสร้าง

1. ใช้บริษัทแม่ในการก่อสร้างทุกโครงการเพื่อลดต้นทุนและปัญหาเรื่องการสื่อสาร และ คุณภาพของงาน

## ข ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตหรือการกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้

### ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

บริษัทดำเนินนโยบายก่อสร้างให้กับโครงการที่มีคุณภาพและขออนุญาตจัดสรรแล้วเท่านั้น การควบคุมการก่อสร้างและความปลอดภัย รวมทั้งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม จะต้องปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่น กฎหมายควบคุมการก่อสร้างอาคาร ซึ่งมีข้อกำหนดเกี่ยวกับการอนุญาตปลูกสร้าง การป้องกันวัสดุตกหล่น แผงป้องกันฝุ่น การสุขาภิบาล การตรวจควบคุมการปลูกสร้าง เป็นต้น

### ตัวอย่างการดำเนินการเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- บริษัทใช้ระบบป้องกันของตกจากชั้นการก่อสร้าง ที่สามารถปรับเปลี่ยนตามพื้นที่ที่ตึกได้จริง
  - บริษัทมีระเบียบปฏิบัติงานเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม
  - บริษัทมีการจ้างผู้เชี่ยวชาญเพื่อเข้าตรวจสอบไซต์งานก่อสร้างเป็นประจำเพื่อลดปัญหาจากอุบัติเหตุ และผลกระทบจากการก่อสร้าง
  - บริษัทมิได้มีการก่อสร้างเกินเวลาตามที่กฎหมายกำหนด
  - บริษัทมีการบำบัดน้ำเสียก่อนทิ้งน้ำลงสู่พื้นที่สาธารณะ
- ฯลฯ

บริษัทไม่เคยได้รับข้อพิพาทหรือ ถูกฟ้องร้องในคดีเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมเลย

### ธุรกิจผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง

สำหรับธุรกิจผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง เนื่องจากสินค้าที่พีซีเอ็มผลิต เป็นวัสดุก่อสร้างที่ผลิตจากคอนกรีต กระบวนการผลิตจึงไม่ซับซ้อนและไม่มีการใช้วัตถุดิบที่มีพิษ โดยกระบวนการผลิตวัตถุดิบจะถูกส่งจาก SILO เข้าเครื่องผสมทางท่อและผลิตภัณฑ์อยู่ภายใต้การดูแลของ สมอ. กระทรวงอุตสาหกรรม ของที่เหลือจากกระบวนการผลิตสามารถขายเพื่อไปใช้งานต่อได้

### ตัวอย่างการดำเนินการเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ด้วยกระบวนการของการผลิต ไม่ได้เป็นปัญหากับสิ่งแวดล้อมอยู่แล้ว จึงทำให้บริษัทใช้การควบคุมการทำงาน เพื่อให้ลดผลกระทบต่อพนักงานให้มากที่สุด
- บริษัทมีการจัดให้พนักงานสวมอุปกรณ์ที่ปลอดภัยในการทำงาน



- บริษัทจัดให้มีค่าน้ำควบคุมฝุ่นละอองจากการผลิต
- บริษัทจัดให้มีการควบคุมของเสียที่เกิดจากการผลิตอย่างเป็นระบบ โดยให้สามารถนำกลับมาใช้ได้ใหม่
- บริษัทมีการบำบัดน้ำเสียก่อนทิ้งลงสู่พื้นที่สาธารณะ

บริษัทไม่เคยได้รับข้อพิพาทหรือ ถูกฟ้องร้องในคดีเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมเลย

### **ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์**

สำหรับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การก่อสร้างอาจจะมีผลต่อสิ่งแวดล้อมและพื้นที่ใกล้เคียงบริเวณก่อสร้าง ซึ่งบริษัทได้ตระหนักถึงความจำเป็นในการรักษาสีเขียวโดยบริษัทจะมีการปฏิบัติงานก่อสร้างตามข้อบังคับของสิ่งแวดล้อมกรณีที่ต้องมีการปฏิบัติตาม ส่วนกรณีที่ไม่ต้องมีการปฏิบัติตามข้อบังคับเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมบริษัทก็จะดำเนินงานก่อสร้างและสร้างสิ่งป้องกันที่อาจจะทำให้เกิดผลเสียต่อสิ่งแวดล้อม

ตัวอย่างการดำเนินการเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- บริษัทใช้บริษัทแม่ที่มีการควบคุมและพิจารณาประเด็นการรักษาสิ่งแวดล้อม
- บริษัทใช้วิธีการออกแบบเพื่อช่วยลดการใช้พลังงาน และ รักษาสิ่งแวดล้อม
- บริษัทดำเนินการติดตั้งออกแบบให้ดีอาคารมีการกำจัดของเสียก่อนทิ้งออกสู่พื้นที่สาธารณะ

บริษัทไม่เคยได้รับข้อพิพาทหรือ ถูกฟ้องร้องในคดีเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมเลย



## 2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

โครงการปัจจุบันที่กำลังดำเนินงานอยู่

(หน่วย: ล้านบาท)

ชื่อโครงการ	มูลค่างานตามสัญญา ทั้งสิ้น* (ล้านบาท)	รวมร้อยละของงานที่ ทำเสร็จสะสมถึงสิ้นปี 2556	ร้อยละที่คาดว่าจะ แล้วเสร็จปี 2557	ร้อยละที่คาดว่าจะ แล้วเสร็จปี 2558
โครงการ Zire วงศ์มัตย์	1,159.00	81.00	19.00	-
โครงการ Ideo Mobi พระราม 9	508.00	92.00	8.00	-
โครงการ อาคารจอดรถวัดพระธรรมกายเฟส 1	1,110.00	78.00	22.00	-
โครงการ Siam@ Pattaya	290.00	90.00	10.00	-
โครงการ The Trust-Central Pattaya	369.00	90.00	10.00	-
โครงการ The Trust-Hua Hin	553.00	46.00	54.00	-
โครงการ Premio Prime	315.00	96.00	4.00	-
โครงการ อาคารจอดรถวัดพระธรรมกายเฟส 2	1,123.00	40.00	60.00	-
โครงการ The Trust-งามวงศ์วาน	1,206.00	20.00	80.00	-
โครงการ The Room BTS-วงเวียนใหญ่	450.00	40.00	60.00	-
โครงการ The Crest สุขุมวิท 34	364.00	26.00	74.00	-



ชื่อโครงการ	มูลค่างานตามสัญญา ทั้งสิ้น* (ล้านบาท)	รวมร้อยละของงานที่ ทำเสร็จสะสมถึงสิ้นปี 2556	ร้อยละที่คาดว่าจะ แล้วเสร็จปี 2557	ร้อยละที่คาดว่าจะ แล้วเสร็จปี 2558
โครงการ The Trust South Pattaya	507.00	21.00	79.00	-
โครงการ The Trust นครปฐม	279.00	8.00	92.00	-
โครงการ Studio Animation	87.00	71.00	29.00	-
โครงการ Q Seaside	640.00	2.00	98.00	-
โครงการ Ideo S9	1,149.00	6.00	59.00	35.00
โครงการ Premio Vetro	315.00	15.00	75.00	10.00
โครงการ The Trust อมตะนคร	388.00	5.00	95.00	-
โครงการ อาคารศูนย์ฯหนึ่งไม่มีสอง	1,236.00	11.00	60.00	29.00
โครงการ อีชีตันเฟส2	350.00	63.00	37.00	-
โครงการ Unixx	1,761.00	5.00	46.00	49.00

\* มูลค่าตามสัญญาทั้งสิ้นเป็นมูลค่าที่นับสะสมรวมงานที่หมด(เนื่องจากงานรับเหมาก่อสร้างบ้านและอาคารขนาดกลางจะมีงานเพิ่มเติมและงานลดเป็นปกติของธุรกิจ) และเป็นมูลค่าโดยประมาณ



## ธุรกิจ ผลิต และ จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง

ไม่มี

## ธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

โครงการที่กำลังดำเนินการ	พื้นที่ (ไร่-งาน-วา)	จำนวน ยูนิต	มูลค่า โครงการ (ล้านบาท)	ปีที่เปิดโครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ความคืบหน้า การก่อสร้าง ณ 31 ธ.ค.56	ปีที่เสร็จสิ้นการส่ง มอบกรรมสิทธิ์ ในยูนิตสุดท้าย	จำนวนยูนิต ที่ขายแล้ว ร้อยละ ณ 31 ธ.ค.56	มูลค่า เหลือขาย (ล้านบาท)
อาคารแนวราบ									
-Tempo Ruamrudee	0-2-040	78	380	ไตรมาส 4 ปี 2552	ลูกค้าระดับกลาง	100%	ปี 2556	100	-
-Tempo Phaholyothin	0-3-004	79	394	ไตรมาส 4 ปี 2553	ลูกค้าระดับกลาง	100%	ปี 2557	89	63
-Tempo Ratchada	0-3-097	109	310	ไตรมาส 3 ปี 2554	ลูกค้าระดับกลาง	100%	ปี 2557	80	64
-Tempo M Tiwanon	0-4-012	166	290	ไตรมาส 4 ปี 2554	ลูกค้าระดับกลาง	100%	ปี 2557	85	43
มูลค่าอาคารแนวราบเหลือขายทั้งสิ้น									170
ทาวน์เฮ้าส์									
-Tempo Town Rattana	3-1-19.4	36	142	ไตรมาส 1 ปี 2555	ลูกค้าระดับกลาง	100%	ปี 2557	31	95
Thibeth-Saima									
มูลค่าโครงการเหลือขายทั้งสิ้น									265

ในปี 2557 บริษัทมีแผนจะเปิดการขายอย่างเป็นทางการของ The Tempo Grand Sathorn และ The Tempo One รวมค่าแห่ง ซึ่งมียอดโครงการรวมกันประมาณ 3 พันล้านบาท



### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง (ดำเนินการโดยบริษัท)

##### 3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ในอดีตบริษัทรับงานจากกลุ่มบริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) “AP” ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทเป็นจำนวนมากโดยมีราคาและเงื่อนไขตามปกติของการดำเนินการค้า ที่ AP มีกับผู้รับเหมารายอื่นเป็นเหตุให้มีความเชื่อว่าเป็นความเสี่ยง ที่บริษัทจะไม่สามารถดำรงความต่อเนื่องได้ถ้าเกิดหยุดรับงานจากบริษัทที่เกี่ยวข้องแม้ว่าโดยแท้จริงแล้วราคา หรือ เงื่อนไขที่บริษัทฯ ได้รับเป็นเงื่อนไขทางการค้าปกติ แต่อย่างไรก็ตามในปัจจุบันบริษัทมีนโยบายในการเลือกรับงาน โดยพิจารณาจากผลตอบแทน ความเสี่ยงต่างๆ รวมถึงความต่อเนื่องของโครงการที่จะได้รับต่อเนื่องในอนาคต

(หน่วย : ล้านบาท)

ตารางแหล่งที่มาของรายได้	2554		2555		2556	
กลุ่ม AP	-	-	-	-	-	-
บริษัทที่เกี่ยวข้อง	29.59	1.1%	139.29	4.1%	36.86	0.7%
บริษัทอื่น	2,655.32	98.9%	3,253.93	95.9%	4,974.23	99.3%
รวม	2,684.91	100.0%	3,393.22	100.0%	5,011.09	100.0%

ในปี ที่ผ่านมา บริษัทมีสัดส่วนการรับงาน แบ่งตามผู้ว่าจ้างดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ผู้ว่าจ้าง	รายได้ปี 2556	%	งานคงเหลือในมือปี 2556	%
รายที่ 1	725.00	14.47	1,219.85	13.57
รายที่ 2	1,295.39	25.85	2,045.97	22.75
คณะผู้ว่าจ้าง	2,990.69	59.68	5,724.43	63.68
รวม	5,011.08		8,990.25	

สรุป : บริษัทฯไม่มีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

##### 3.2 ความเสี่ยงจากการรับเหมาที่อิงกับประเภทก่อสร้างอย่างใดอย่างหนึ่งที่มากเกินไป

การตัดสินใจในการซื้อบ้านของผู้บริโภคจะขึ้นอยู่กับ ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ อัตราดอกเบี้ย ความเชื่อมั่นในตัวของโครงการรวมถึงกำลังซื้อของผู้บริโภคเอง รวมถึง Life style ของวิถีชีวิตที่เปลี่ยนไป ซึ่งบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะต้องมีวิธีการเลือกและจัดการให้โครงการของตัวเองเป็นที่ตรงกับผู้บริโภคให้มากที่สุด โดยบริษัทจะต้องตัดสินใจในการกำหนดสัดส่วนของการก่อสร้างว่าจะ เป็น บ้าน คอนโดมิเนียม หรืออาคารโรงงาน เป็น สัดส่วนเท่าใด ในทำนองเดียวกันผู้รับเหมาก่อสร้างที่รับงานต่อจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์จึงมีความเสี่ยงจากการ



เปลี่ยนแปลงวิธีการลงทุนของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยจะต้องมีแนวทางในการสร้างความยืดหยุ่นในการก่อสร้างให้ได้หลากหลายรูปแบบ หรือถ้าเป็นรูปแบบใดรูปแบบหนึ่งก็จะต้องมีการสร้างความมั่นคงให้กับงานในมือให้มีระดับความต่อเนื่องอย่างสม่ำเสมอ อย่างไรก็ตามบริษัทได้แสดงให้เห็นว่าบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวโดยมีนโยบายลดความเสี่ยงจากการพยายามกระจายการรับเหมาก่อสร้างไปยังธุรกิจอื่น ได้แก่ อาคารโรงงาน งานก่อสร้างระบบสาธารณูปโภค อาคารพักอาศัยและสำนักงาน ศูนย์การค้า และงานราชการ ซึ่งจะช่วยกระจายความเสี่ยงให้กับบริษัทและทำให้บริษัทได้รับความน่าเชื่อถือเพิ่มขึ้นได้

(หน่วย : ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้ - รับเหมาก่อสร้าง	2554		2555		2556	
งานบ้าน	-	-	-	-	-	-
งานอาคารสูง	1,402.08	52.2%	2,143.41	63.2%	3,193.24	63.7%
อาคารขนาดกลาง โรงงาน งานระบบ	1,282.83	47.8%	1,249.81	36.8%	1,817.85	36.3%
รวม	2,684.91	100.0%	3,393.22	100.0%	5,011.09	100.0%

สรุป : บริษัทฯไม่มีความเสี่ยงจากการรับเหมาที่อิงกับประเภทธุรกิจอย่างใดอย่างหนึ่งมากเกินไป

### 3.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาระดับก่อสร้าง

วัสดุก่อสร้างที่เป็นต้นทุนหลักได้แก่ ปูนซีเมนต์ และเหล็ก ซึ่งถ้ามีการปรับราคาของสินค้าดังกล่าวจะมีผลกระทบโดยตรงต่อกำไรของบริษัท แม้บริษัทจะได้มีการคำนวณราคาเพื่อการขึ้นราคาของวัสดุก่อสร้างก่อนจะมีการตกลงรับงานแล้วก็ตาม โดยวัสดุก่อสร้างข้างต้นจะมีความผันผวนตามภาวะเศรษฐกิจ และ ความต้องการของตลาด รวมถึงราคาราคาน้ำมัน และ อัตราค่าแรงด้วย บริษัทมีนโยบายในการพยายามลดความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้นหลายประการ เช่น การรับงานก่อสร้างระยะสั้นในช่วง 1-2 ปีเท่านั้น หรือมีการรับงานและมีการลงนามในสัญญาเป็นเฟสเพื่อให้สามารถปิดโครงการให้เร็วและสามารถปรับราคาใหม่ได้ทันกับราคาระดับก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น ในขณะเดียวกันบริษัทจะพยายามทำสัญญาซื้อล่วงหน้าในวัสดุก่อสร้างหลัก รวมถึงการที่บริษัทผลัดภาระในเรื่องของความผันผวนของราคาระดับวัสดุโดยการให้ลูกค้าเป็นผู้ทำการจัดหาวัสดุหลักให้แก่บริษัทแทนในบางโครงการ

สรุป : บริษัทฯ มีนโยบายและมาตรการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาระดับก่อสร้าง

### 3.4 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานและบุคลากร

แรงงานเป็นปัจจัยที่มีผลต่อระยะเวลาการก่อสร้างและการส่งมอบให้ตรงตามสัญญา ซึ่งบางครั้งอาจประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานในช่วงเทศกาล เนื่องจากการเดินทางกลับภูมิลำเนาของแรงงาน นอกจากนี้ยังเกิดจากการเปลี่ยนที่ทำงานอันเนื่องมาจากค่าแรงที่ดีกว่า รวมถึงการเปลี่ยนแปลงด้านกฎหมายแรงงานหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับแรงงาน ดังนั้นบริษัทได้กำหนดวิธีการบริหารงานโดยวางแผนให้สอดคล้องกับช่วงวันหยุดเทศกาล การเพิ่มแรงงานต่างด้าวซัดเซแรงงานที่ขาด การจ่ายค่าจ้างตรงตามเวลา จัดระเบียบและสวัสดิการที่เหมาะสมให้แรงงานตามอายุงานที่ทำงานต่อเนื่องให้บริษัท เพื่อให้แรงงานมีความผูกพันและรู้สึกมั่นคงกับงานที่ทำ รวมถึงการปรับเปลี่ยนวิธีการก่อสร้างให้พึ่งพาแรงงานน้อยลง เช่นการใช้การก่อสร้างระบบสำเร็จรูป Precast เข้ามาช่วยในการก่อสร้างบางส่วนของงาน ซึ่งในอดีตที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยประสบกับภาวะขาดแคลนแรงงานอย่างรุนแรง



**สรุป : บริษัทฯ มีนโยบายและมาตรการป้องกันความเสี่ยงจากการขาดแรงงานและบุคลากร**

### 3.5 ความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียน

ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนั้น บริษัทจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนค่อนข้างสูงสำหรับการขยายการรับงาน เนื่องจากจำเป็นต้องสำรองไว้สำหรับการประมูลงาน การประกันผลงาน และใช้ในการดำเนินงานก่อสร้าง โดยเฉพาะในช่วงเริ่มงานซึ่งเป็นการจ่ายในส่วนของคุณค่าแรง ค่าวัสดุก่อสร้าง ซึ่งบริษัทได้ลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการกระจายการรับงานก่อสร้างเพื่อให้ครอบคลุมทุกประเภทธุรกิจ นอกจากนี้บริษัทยังจัดหาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินให้เพิ่มขึ้นให้เพียงพอต่อความต้องการ โดยกำหนดระยะเวลา และเงื่อนไขของการชำระเงินต้นและดอกเบี้ย ให้เหมาะสมกับการดำเนินโครงการต่างๆ ของบริษัท รวมไปถึงการปรับปรุงคุณภาพของงานเพื่อสร้างอำนาจต่อรองโดยให้มีการจ่ายเงินค่างานล่วงหน้า ซึ่งในปัจจุบันบริษัทได้รับเงินล่วงหน้าทุกโครงการ

**สรุป : บริษัทฯ มีนโยบาย มาตรการควบคุม และจัดหาแหล่งเงินทุนที่เพียงพอเพื่อลดความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียน**

### 3.6 ความเสี่ยงด้านคดีความ การฟ้องร้องในเรื่องเกี่ยวกับงานก่อสร้าง

ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนั้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงด้านคดีความในการก่อสร้าง ที่อาจเกิดจากการทำงานไม่ตรงตามกำหนดเวลา หรือ เงื่อนไขในสัญญา นอกจากนี้ยังอาจเกิดความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากผู้ใช้อาศัยข้างเคียงกับหน่วยงานก่อสร้างในเรื่องต่างๆ ซึ่งบริษัทได้พยายามลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยการจัดทำประกันภัยให้ครอบคลุมความเสี่ยงดังกล่าว และ จัดทำระบบงานต่างๆ ให้สนับสนุนงานก่อสร้างให้เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญา และ ลดความเสี่ยงต่างๆ จากการก่อสร้าง เช่น เครื่องป้องกันการตกหล่นของเศษวัสดุ เป็นต้น

**สรุป : บริษัทฯ มีนโยบาย และ มาตรการในการป้องกัน และ ลดความเสี่ยงด้านคดีความ การฟ้องร้องในเรื่องเกี่ยวกับงานก่อสร้าง**

### 3.7 ความเสี่ยงจากความถดถอยของภาวะเศรษฐกิจ

ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง บริษัทยังคงต้องเผชิญกับความเสี่ยงจากการถดถอยของภาวะเศรษฐกิจโดยรวม ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ซึ่งผลกระทบดังกล่าวจะทำให้การลงทุนที่จะเกิดขึ้นจากต่างประเทศและในประเทศลดลง ซึ่งจะมีผลต่อการใช้จ่ายเงินและกระแสเงินสด ซึ่งบริษัทต้องใช้ความระมัดระวังในการรับงานและควบคุมการใช้จ่ายอย่างมาก

**สรุป : บริษัทฯ ติดตามข่าวสารและพยายามปรับตัวให้รวดเร็วต่อสถานการณ์ต่างๆ**






ธุรกิจผลิตและขายพื้นคอนกรีตอัดแรง วัสดุก่อสร้าง และให้บริการติดตั้งพื้นคอนกรีตอัดแรง (ดำเนินงานโดยบริษัท ย่อย “พีซีเอ็ม”)

### 3.1 ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องกรณีละเมิดสิทธิบัตร

เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2552 ศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง ได้มีคำพิพากษาให้เพิกถอนสิทธิบัตรเลขที่ 16808 ของบริษัทลิกอน และให้ยกฟ้องคดีของลิกอนเกี่ยวกับค่าเสียหายของทั้ง 2 ฝ่าย ในปัจจุบันเลขระยะเวลาอุทธรณ์ของโจทก์ต่อศาลแล้ว คดีความจึงเป็นที่สิ้นสุด

สรุป : จากคำตัดสินแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ ไม่มีความเสี่ยงในเรื่องนี้แต่อย่างใด

### 3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

วัตถุดิบส่วนใหญ่ที่ใช้ในการผลิตได้แก่ ปูนซีเมนต์ เหล็กกล้าแรงดึงสูง ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50-80 ของต้นทุนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตแผ่นพื้นสำเร็จรูป มีความผันผวนของราคาตามกลไกของตลาดทั้งในและต่างประเทศ พีซีเอ็มจึงได้พยายามลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยการสั่งซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่เหมาะสมกับปริมาณสั่งซื้อจากลูกค้าไว้ล่วงหน้าในช่วงระยะเวลาที่มีความผันผวนของราคา ซึ่งฝ่ายจัดซื้อจะมีการติดตามข้อมูลอยู่ตลอดเวลา อย่างไรก็ตามตลาดแผ่นพื้นสำเร็จรูปเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงเนื่องจากมีผู้ผลิตรายย่อยเป็นจำนวนมาก ซึ่งราคาและคุณภาพสินค้าของผู้ผลิตแต่ละรายไม่ต่างกัน ดังนั้นการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า จึงขึ้นอยู่กับความสามารถในการส่งสินค้าได้ตามกำหนดเวลา และบริการหลังการขาย ซึ่งพีซีเอ็ม ประกอบธุรกิจภายใต้ชื่อ  มานานกว่า 20 ปี จึงได้รับการยอมรับจากลูกค้าทั่วไป โดยฝ่ายบริหารคาดว่าพีซีเอ็มมีส่วนแบ่งทางการตลาดแผ่นพื้นท้องเรียบประมาณร้อยละ 40 ของตลาดแผ่นพื้นท้องเรียบ

สำหรับผลิตภัณฑ์คอนกรีตเสริมใยแก้ว ซึ่งมีใยแก้วเป็นส่วนประกอบสำคัญ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80 ของต้นทุนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต พีซีเอ็มได้นำเข้าจากต่างประเทศผ่านผู้แทนจำหน่ายในประเทศ โดยพิจารณาด้านราคาและการขนส่งสินค้าได้ตรงตามเวลา พีซีเอ็มมีความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบน้อยมาก เนื่องจากผลิตภัณฑ์คอนกรีตเสริมใยแก้ว เป็นสินค้าที่ผลิตตามคำสั่งซื้อซึ่งมีรูปแบบแตกต่างกันตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย โดยสามารถตั้งราคาแปรผันตามต้นทุนวัตถุดิบได้ ดังนั้นราคาขายของผลิตภัณฑ์จึงค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนวัตถุดิบ การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนใยแก้วจึงไม่มีผลกระทบมากนัก

สรุป : บริษัทฯ มีนโยบาย และ มาตรการลด และ ป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของวัตถุดิบ

### 3.3 ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจผลิตวัสดุก่อสร้างสำเร็จรูป เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่สูง และเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตไม่ได้มีความซับซ้อน ดังนั้นเมื่อแนวโน้มภาคอสังหาริมทรัพย์มีการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งความต้องการของผู้รับเหมาก่อสร้างที่ต้องการใช้วัสดุก่อสร้างสำเร็จรูปเพิ่มขึ้น เพื่อความรวดเร็วและการควบคุมต้นทุนในการก่อสร้างจากสถานการณ์ดังกล่าว จึงมีผู้ประกอบการรายใหม่ๆ เกิดขึ้นเพื่อรองรับความต้องการดังกล่าว แต่การดำรงอยู่ของผู้รับเหมาที่เพิ่งเข้ามาใหม่ จะอยู่ในอุตสาหกรรมได้นานหรือไม่จำเป็นต้องสร้างฐานลูกค้าซึ่งเมื่อตลาดมีการหดตัวผู้ผลิตรายใหม่ไม่สามารถขายสินค้าได้ในราคาสูง ก็จะค่อยๆ ถอนตัวออกจากอุตสาหกรรมไป แต่อย่างไรก็ตาม



พีซีเอ็มได้พยายามรักษาส่วนแบ่งการตลาดในส่วน of แผ่นพื้นแบบท้องเรียบ ซึ่งบริษัทเป็น 1 ใน 2 ของผู้ผลิตรายใหญ่ ร่วมกับบมจ. ดิคอนโปรดักส์ โดยฝ่ายบริหารคาดว่า ทั้ง 2 บริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดรวมกันประมาณร้อยละ 80 ของตลาดแผ่นพื้นท้องเรียบ และแผ่นพื้น 3 ขา บริษัทพยายามรักษาส่วนแบ่งการตลาดโดยการควบคุมต้นทุนการผลิต การรักษาคุณภาพของสินค้า และการให้บริการหลังการขาย โดยในส่วนของคอนกรีตเสริมใยแก้ว บริษัทพีซีเอ็มได้พยายามพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้มีหลากหลายรูปแบบมากขึ้น และมีความเป็นสินค้ามาตรฐานมาก

นอกจากนี้บริษัทฯ ได้พยายามสร้างโอกาสทางการตลาดเพิ่มขึ้นโดยเพิ่มผลิตภัณฑ์ประเภทแผ่นสำเร็จรูป Precast เพื่อการค้า โดยจะมีการผลิตที่โรงงานตามแบบที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้า และ มีการทำสัญญาล่วงหน้าในการรับซื้อตามแบบ เป็นจำนวนที่ตกลงกัน ซึ่งในปัจจุบันบริษัทได้เพิ่มกำลังการผลิตสินค้าในส่วนนี้และเริ่มทำการส่งมอบแล้วในปี 2555 ซึ่งบริษัทคาดการณ์ว่าจะสามารถปรับปรุงให้มีระบบการผลิต ขนส่ง และ ติดตั้งได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นต่อไป

**สรุป : บริษัทฯ มีนโยบายและมาตรการในการเผชิญความเสี่ยงจากการแข่งขัน**

**ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (ดำเนินการโดย บริษัทปรีท แลนด์ จำกัด (มหาชน) )**

### 3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ

บริษัทมีความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบจากการตกต่ำของภาวะเศรษฐกิจโดยตรง เนื่องจากภาคอสังหาริมทรัพย์จะมีความผันแปรตามสภาวะเศรษฐกิจ บริษัทจึงวางแผนและปรับกลยุทธ์เพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจในช่วงนั้น ๆ โดยให้ความสำคัญกับการเปิดโครงการ การซื้อที่ดินใหม่ การก่อสร้าง และการบริหารกระแสเงินสดของบริษัท โดยบริษัทจะไม่มีการสต็อก Land bank ไว้มากเกินไป และจะค่อยๆพิจารณาเปิดโครงการอย่างค่อยเป็นค่อยไป

**สรุป : บริษัทฯ มีนโยบายและมาตรการในการเผชิญความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ**

### 3.2 ความเสี่ยงเรื่องราคาค่าต้นทุนวัสดุก่อสร้าง

การก่อสร้างโครงการของบริษัทจะมีความเสี่ยงในเรื่องของราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจมีการปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งจะทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้นและกำไรลดลง อย่างไรก็ตามบริษัทได้พยายามลดความเสี่ยงทางด้านราคาวัสดุก่อสร้าง โดยจะพัฒนาและขายโครงการแต่ละโครงการให้แล้วเสร็จในช่วงระยะเวลา 1-2 ปี ตั้งแต่เริ่มต้นซื้อที่ดินจนกระทั่งโอน นอกจากนี้ บริษัทพยายามที่จะตกลงราคาและปริมาณวัสดุก่อสร้างรวมถึงสัญญากับผู้ผลิต / ผู้ขายให้ได้มากที่สุดก่อนที่จะตั้งราคาเพื่อเปิดขายในแต่ละโครงการ

**สรุป : บริษัทฯ มีนโยบาย และ มาตรการลดและป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง**



### 3.3 ความเสี่ยงเรื่องการแข่งขัน

ความเสี่ยงในหัวข้อนี้ แบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลักๆ คือ ความเสี่ยงเรื่องการส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าที่มี การทำสัญญาล่วงหน้า (บ้านหรือห้องชุด) และ ความเสี่ยงในการขาย

บริษัทฯ เชื่อว่าความเสี่ยงในเรื่องของการก่อสร้างแทบไม่เกิดขึ้นเนื่องจากบริษัทมีความรู้ความสามารถ และ ทรัพยากรในเรื่องของการก่อสร้างอยู่แล้ว จากการดำเนินงานธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นหลัก บริษัทจึงเชื่อว่าบริษัท สามารถปรับเปลี่ยนยืดหยุ่นการบริหารการก่อสร้างให้สอดคล้องกับต้นทุน และ การส่งมอบที่อยู่อาศัยให้กับลูกค้าได้ ตรงตามกำหนด ส่วนกรณีความเสี่ยงในการขาย บริษัทฯ มีความเข้าใจในการแข่งขันที่สูงอย่างมากของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากมีคู่แข่งจำนวนมาก และมีประสบการณ์จนเป็นที่น่าเชื่อถือ บริษัทฯ จึงพยายามลดความ เสี่ยงโดยการพิจารณา ทำเล ที่ตั้งของโครงการให้อยู่ในแนวที่สะดวกในเรื่องคมนาคม เช่น แนวรถไฟฟ้า หรือ ส่วนต่อ ขยาย นอกจากนี้บริษัทยังใช้ความสามารถในการก่อสร้างทำให้ต้นทุนของโครงการต่ำกว่าคู่แข่งได้ ทำให้บริษัทฯ มีส่วนต่างของผลกำไรต่อโครงการที่สามารถลดลงได้เมื่อมีความจำเป็นเพื่อให้จบการขาย

สรุป : บริษัทฯ มีนโยบาย และ การศึกษาติดตามข้อมูลตลาดเพื่อลดความเสี่ยงจากการแข่งขัน



## 4. สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

### 4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สิน

ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ประกอบด้วย

#### 4.1.1 ที่ดินและต้นทุนโครงการระหว่างก่อสร้าง จำนวน 601.55 ล้านบาท ประกอบด้วย

	จำนวน (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดิน	487.31	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างบางส่วนได้นำไปจด
งานระหว่างก่อสร้าง	110.43	จำนองค้ำประกันเงินกู้ธนาคารและสถาบัน
ดอกเบี้ยจ่ายรอการตัดบัญชี	3.81	การเงิน จำนวน 1,050 ล้านบาท
รวม	601.55	

### 4.1.2 สินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจที่สำคัญของบริษัทและบริษัทย่อย ประกอบด้วย

ตารางแสดงทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ (แสดงตามงบรวมหลังปรับมูลค่าจากการตีราคาแล้ว)

สถานที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ (ล้านบาท) *	ภาระจำนอง
1. ที่ดิน - ถนนพหลโยธิน-ลำลูกกา ต.ลำลูกกา อ.ลำลูกกา จ. ปทุมธานี เนื้อที่ 57 ไร่ - ถนนบอนด์สตรีท เมืองทองธานี 3 ต.บางพุด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	พีซีเอ็มเป็นเจ้าของ  บริษัทเป็นเจ้าของ	176.33  10.63	ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างของบริษัท และ ที่ดิน อาคาร เครื่องจักร บางส่วนของบริษัทได้นำมาเป็น หลักทรัพย์ค้ำประกันดังนี้ 1. พรีเมียม วงเงินเบิกเกินบัญชี จำนวน 20 ล้านบาท และวงเงิน กู้ยืมจากสถาบันการเงิน จำนวน 30 ล้านบาท วงเงินค้ำประกัน 1,706.20 ล้านบาท 2. พีซีเอ็ม วงเงินเบิกเกินบัญชี จำนวน 20 ล้านบาท และวงเงิน กู้ยืมจากสถาบันการเงิน จำนวน 20 ล้านบาท และวงเงินค้ำประกัน 40 ล้านบาท
2. อาคาร ส่วนปรับปรุงและสิ่งปลูกสร้าง - ถนนพหลโยธิน-ลำลูกกา ต.ลำลูกกา อ.ลำลูกกา จ. ปทุมธานี - ถนนบอนด์สตรีท เมืองทองธานี 3 ต.บางพุด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	พีซีเอ็มเป็นเจ้าของ  บริษัทเป็นเจ้าของ	36.52  7.86	
3. เครื่องมือ เครื่องจักร เครื่องมือ เครื่องจักร	พีซีเอ็ม เป็นเจ้าของ บริษัทเป็นเจ้าของ	39.34 62.81	



สถานที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ (ล้านบาท) *	ภาระจำนอง
4. เครื่องตกแต่ง อุปกรณ์ และเครื่องใช้ สำนักงาน	ฟรีวิลล์, พีซีเอ็มและบิลท์ แลนด์ เป็นเจ้าของ	18.55	
5. สำนักงานขาย	บิลท์ แลนด์เป็นเจ้าของ	3.01	
6. ยานพาหนะ	ฟรีวิลล์, พีซีเอ็มและบิลท์ แลนด์ เป็นเจ้าของ	10.99	
7. สินทรัพย์อื่นๆ	ฟรีวิลล์ และ พีซีเอ็ม เป็นเจ้าของ	39.05	
รวม		405.09	

\* ณ วันที่ 1 มกราคม 2547 พีซีเอ็มได้ทำสัญญาเช่าที่ดินพร้อมโรงงาน รวมทั้งเครื่องจักรและอุปกรณ์ มีเนื้อที่ 87 ไร่ 7 ตารางวา จากบริษัท นครหลวงคอนกรีต จำกัด ตั้งอยู่ที่ ตำบลลำลูกกา อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี สัญญามีอายุล่าสุดสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2558 และให้ผู้เช่ามีสิทธิที่จะเช่าทรัพย์สินต่อไปอีกเป็นเวลา 3 ปี เพื่อใช้ในการขยายกำลังการผลิตแผ่นพื้นสำเร็จรูปแบบแผ่นพื้นท้องเรียบ/แผ่นพื้น 3 ขา แผ่นพื้นระบบกลวง และเสาเข็ม

ที่มา : บริษัท ฟรีวิลล์ จำกัด (มหาชน) ,บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด และบริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด (มหาชน)

#### 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัทและให้ผลตอบแทนที่ดี การพิจารณาลงทุนจะทำโดยผ่านการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยทั่วไปบริษัทมีนโยบายที่จะลงทุนในฐานะผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ยกเว้นในกรณีที่มีข้อจำกัดในการลงทุนซึ่งบริษัทจะพิจารณาเงื่อนไขและผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นรายกรณี

การบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินงานธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

#### 4.3 สิทธิหรือข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

- ไม่มี -

#### 4.4 สิทธิบัตร/สัมปทาน/ลิขสิทธิ์

- ไม่มี -



## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ปัจจุบัน บริษัทถูกบริษัทแห่งหนึ่งที่ประกอบกิจการใกล้เคียงกับหน่วยงานที่บริษัทดำเนินงานก่อสร้างฟ้องร้องดำเนินคดีเรียกค่าเสียหาย โดยฟ้องผู้ว่าจ้างบริษัทเป็น จำเลยที่ 1 และ บริษัทเป็นจำเลยที่ 2 ด้วยมูลค่าประมาณ 180.50 ล้านบาท เมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2551 ศาลชั้นต้นพิพากษาให้บริษัทรับผิดชอบค่าเสียหายจำนวน 330,000 บาทพร้อมด้วยดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี บริษัทได้มีการบันทึกค่าความเสียหายจำนวน 350,000 บาท อย่างไรก็ตาม บริษัทคู่กรณีไม่เห็นฟ้องด้วยกับคำพิพากษาของศาลชั้นต้น จึงได้อุทธรณ์คำพิพากษาของศาล คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลอุทธรณ์ บริษัทพิจารณาแล้วว่าความเสียหายที่บริษัทดังกล่าวเรียกร้องมานั้นเป็นความเสียหายที่ไม่สามารถพิสูจน์ว่าความเสียหายมีมากน้อยเพียงใด ดังนั้นบริษัทจึงเห็นว่าศาลอุทธรณ์จะพิจารณาคดีโดยอาศัยพยานหลักฐานเดิม และคาดว่าจะมีคำพิพากษายืนตามศาลชั้นต้น

นอกจากนี้บริษัท มีการฟ้องผู้ว่าจ้างรายหนึ่ง เนื่องจากผิดนัดชำระค่าจ้าง โดยมอบหมายให้สำนักงานทนายความดำเนินคดีต่อผู้ว่าจ้างรายดังกล่าว ศาลชั้นต้นได้พิพากษาให้บริษัทดังกล่าวชำระหนี้ให้กับบริษัทเป็นเงินจำนวน 18 ล้านบาท แต่ทางผู้ว่าจ้างรายดังกล่าวได้ยื่นอุทธรณ์คัดค้านคำพิพากษาของศาลชั้นต้น โดยศาลอุทธรณ์ได้มีคำพิพากษายืนตามคำพิพากษาศาลชั้นต้นเช่นกัน และทางผู้ว่าจ้างได้ยื่นฎีกาคัดค้านคำพิพากษาศาลอุทธรณ์อีกครั้ง คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา บริษัทพิจารณาแล้วว่า ผู้ว่าจ้างยื่นฎีกาเพื่อประวิงการชำระหนี้ให้แก่บริษัทเท่านั้น ปัญหาข้อเท็จจริงและข้อกฎหมายที่ศาลฎีกาพิจารณาคงไม่อาจเปลี่ยนแปลงคำพิพากษาของศาลชั้นต้นและศาลอุทธรณ์ บริษัทจะเร่งมอบหมายให้สำนักงานทนายความดำเนินการยึดทรัพย์ บังคับคดีกับผู้ว่าจ้างต่อไป แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้ทำการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไว้แล้วเต็มจำนวนประมาณ 14.9 ล้านบาท

บริษัทได้ยื่นฟ้องผู้ว่าจ้างรายหนึ่งฐานความผิด ผิดสัญญาจ้างเหมาก่อสร้าง จำนวนทุนทรัพย์ 61,356,795.83 บาท ต่อศาลแพ่งกรุงเทพใต้ และบริษัทดังกล่าวได้ปฏิเสธและยื่นฟ้องแย้งด้วยจำนวนทุนทรัพย์ 67,628,075.00 บาท คดียังอยู่ในขั้นตอนสืบพยานโจทก์และจำเลย



## 6. ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท พรีเมิลท์ จำกัด (มหาชน) Pre-Built Public Company Limited
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	รับเหมาก่อสร้าง
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	503 ถนนบอนด์สตรีท ตำบลบางพลู อำเภอปากเกร็ด นนทบุรี 11120
เลขทะเบียนบริษัทเลขที่	:	0107547000061 (เดิม 0107574700068)
โทรศัพท์	:	02-960-1380-9
โทรสาร	:	02-960-1392-4
Home Page	:	www.prebuilt.co.th
จำนวนและชนิดของหุ้นที่ จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท :		หุ้นสามัญ 308,676,462 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ชื่อบริษัทย่อย	:	บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด PCM Construction Materials Company Limited
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ผลิตและจำหน่ายแผ่นพื้นคอนกรีตอัดแรง วัสดุก่อสร้าง
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	26/1 หมู่ 4 ถ.พหลโยธิน-ลำลูกกา อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี 12150
เลขทะเบียนบริษัทเลขที่	:	0135543003969 (เดิมบอจ. ปท. 4398)
โทรศัพท์	:	02-987-1020-8
โทรสาร	:	02-987-0671
Home Page	:	www.pcm.co.th
จำนวนและชนิดของหุ้นที่ จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท :		หุ้นสามัญ 9,700,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ชื่อบริษัทย่อย	:	บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด (มหาชน) Built Land Public Company Limited
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	503 ชั้นที่ 5 ถนนบอนด์สตรีท ตำบลบางพลู อำเภอปากเกร็ด นนทบุรี 11120
เลขทะเบียนบริษัทเลขที่	:	0107556000370
โทรศัพท์	:	02-584-0046-8
โทรสาร	:	02-584-2013-4
Home Page	:	www.builtland.co.th
จำนวนและชนิดของหุ้นที่ จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท :		หุ้นสามัญ 300,000,000 หุ้น หุ้นละ 1 บาท



ชื่อบริษัทย่อ : บริษัท บิลท์ ฮาร์ท จำกัด  
Built Heart Company Limited  
ลักษณะการประกอบธุรกิจ : บริหารโครงการ  
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 503 ชั้นที่ 3-4 ถนนบอนด์สตรีท ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด  
นนทบุรี 11120  
เลขทะเบียนบริษัทเลขที่ : 0125554000401  
โทรศัพท์ : 02-584-0046-8  
โทรสาร : 02-584-2013-4  
จำนวนและชนิดของหุ้นที่  
จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท: หุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท

นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
ที่ตั้ง : 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย  
ถ.รัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ  
โทรศัพท์ : 02-229-2800  
โทรสาร : 02-359-1259  
Home Page : [www.tsd.co.th](http://www.tsd.co.th)

ผู้สอบบัญชี : นางสาววิมล กฤตยาเกียรติ  
ที่ตั้ง : บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด  
316/32 ซ.สุขุมวิท 22 ถ.สุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย  
กรุงเทพฯ  
โทรศัพท์ : 02-259-5300-2  
โทรสาร : 02-259-8959