

## 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

- พยายามรักษาตลาดแผ่นพื้นสำเร็จรูปที่มีอยู่ไว้ โดยการรักษาคุณภาพสินค้าและบริการ แม้ว่าพีซีเอ็มจะสามารถคิดค้นวิธีการลดต้นทุนโดยไม่ต้องลงทุนในทรัพย์สินเพิ่ม โดยการใช้น้ำยาเร่งการทำให้ปฏิกิริยาของคอนกรีต 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 และมีความปลอดภัยไปพร้อมกับสร้างโอกาสทางการตลาดใหม่ให้เกิดขึ้นกับพีซีเอ็ม เช่น ผนังสำเร็จรูป Precast ซึ่งในปีที่ผ่านมา บริษัทฯเริ่มมีการทำสัญญาล่วงหน้ากับบริษัทคู่ค้าแล้ว และคาดว่าจะมีการเพิ่มคำสั่งการผลิตไปเรื่อยๆ กับลูกค้ารายใหม่ๆ

### บิลท์ แลนด์

บริษัท ไม่ได้มีแผนที่จะเติบโตอย่างก้าวกระโดดในส่วนของพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เนื่องด้วยบริษัทต้องการสร้างความพร้อม และ ต้องการพิจารณาทิศทางของสถานะเศรษฐกิจในประเทศ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้วางแผนงานสำหรับ 3-5 ปีข้างหน้าไว้ดังนี้

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

### บิลท์ ฮาร์ท

บริษัท บิลท์ ฮาร์ท จำกัด ตั้งขึ้นมาเพื่อวัตถุประสงค์ในการรองรับการบริการหลังการขายของ บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีได้มีวัตถุประสงค์หลักในเรื่องของผลกำไร แต่จะช่วยในการบริการลูกค้า ในการจัดการบริหารอาคารนิติบุคคล และ คอยรองรับการบริหารห้องชุดให้ลูกค้าในกรณีที่มีความต้องการขายต่อ หรือให้เช่า พร้อมกันนี้บิลท์ ฮาร์ท จำกัด เองก็จะทำการศึกษาข้อมูลทางการตลาดจากสถานะแวดล้อมจริง พร้อมกับประเมินความเสี่ยง ปัจจัยต่างๆที่จะส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค เพื่อนำข้อมูลส่งต่อให้กับกลุ่มบริษัทฯ เพื่อใช้ในการปรับปรุง และพัฒนาบริษัทและผลิตภัณฑ์ต่อไป

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท 프리บิลท์ 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 และ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ โดยสรุปช่วงปี พ.ศ. 2542 ถึง พ.ศ. 2558
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 ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน 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 ทำให้หุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วของบริษัทเพิ่มเป็น 5,000,000 บาท
2547	○ บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชน ภายใต้ชื่อ “บริษัท 프리บิลท์ 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 บริษัทจะมีหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วเป็น 153 ล้านบาท ซึ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 153 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และทำให้บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์

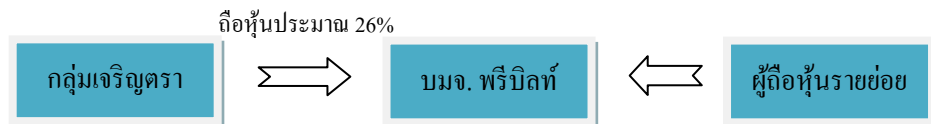
ปี	เหตุการณ์ และ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ โดยสรุปช่วงปี พ.ศ. 2542 ถึง พ.ศ. 2558
	<p>จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท โดยถือหุ้นอยู่ร้อยละ 64.73 ของทุนที่ชำระแล้วทั้งหมด นอกจากนั้น ภายหลังการปรับโครงสร้างดังกล่าว สัดส่วนเงินลงทุนของบริษัทในพีซีเอ็ม จะคิดเป็นร้อยละ 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 เพื่อไม่ให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ 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 ลิ้นซ์ ฟิลลิปส์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ประเมินที่ได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์</li> <li>○ บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ได้ขายหุ้นของบริษัท รวมจำนวน 51,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 33.33 ของหุ้นชำระแล้วทั้งหมดของฟรีบิลท์ ให้แก่บุคคลดังต่อไปนี้ (คู่ผังโครงสร้างการถือหุ้นประกอบ) <ol style="list-style-type: none"> <li>1. คุณวิโรจน์ เจริญตรา ซึ่งเป็นกรรมการและผู้บริหารของบริษัท จำนวน 10,000,000 หุ้น</li> <li>2. กลุ่มเคสท์ แปปี้ดอล โดยซื้อในนาม SOMERS (U.K.) LTD. ซึ่งทำหน้าที่เป็นผู้รับฝากหลักทรัพย์จำนวน 22,000,000 หุ้น และจำนวน 19,000,000 หุ้น จะเสนอขายพร้อมกับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน (IPO) ดังนั้นภายหลังการปรับโครงสร้างการถือหุ้นแล้ว จะทำให้กลุ่มเจริญตรา ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 27.40 ของทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหลักทรัพย์แก่ประชาชน ในขณะที่บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน) มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 24.02</li> </ol> </li> <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</li> </ul>

ปี	เหตุการณ์ และ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ โดยสรุปช่วงปี พ.ศ. 2542 ถึง พ.ศ. 2558
	<p>ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วรวมทั้งสิ้น 200 ล้านบาท</p> <p>○ วันที่ 2 ธันวาคม 2548 หุ้นสามัญของบริษัทที่เสนอขายต่อประชาชนทำการซื้อขายผ่านระบบการซื้อขายหุ้นของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นวันแรก</p>
2549	ไม่มีเหตุการณ์ และ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ
2550	ไม่มีเหตุการณ์ และ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ
2551	○ เดือนตุลาคม 2551 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติจัดตั้งบริษัทย่อย เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ มีทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท บริษัทฯ ถือหุ้น 100%
2552	<p>○ วันที่ 12 มีนาคม 2552 บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ ด้วยทุนจดทะเบียน 40 ล้านบาท ตามมติคณะกรรมการครั้งที่ 2/2552 ที่เห็นสมควรเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 40 ล้านบาท แทนทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท และ เมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2552 คณะกรรมการได้มี การอนุมัติการเพิ่มทุนของบริษัทเพิ่มอีก 60 ล้านบาทเป็น 100 ล้านบาท</p> <p>○ บริษัทบิลท์ แลนด์ จำกัด เปิดโครงการแรกชื่อ The Tempo Ruamrudee ที่ซอยร่วมฤดี 1 มูลค่าโครงการประมาณ 380 ล้านบาท</p>
2553	<p>○ บริษัทบิลท์ แลนด์ จำกัด เปิดโครงการที่ 2 ชื่อ The Tempo Phaholyothin ที่ซอยพหลโยธิน 2 มูลค่าโครงการประมาณ 387 ล้านบาท</p> <p>○ บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด เปิดบริษัทย่อย ชื่อบริษัท บิลท์ ฮาร์ท จำกัด โดยถือหุ้น 100% โดยดำเนินการกิจการเป็นตัวแทนบริหารอาคารนิติบุคคล และ ตัวแทนขายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท</p>
2554	<p>○ บริษัทบิลท์ แลนด์ จำกัด เปิดโครงการที่ 3 ชื่อ The Tempo Ratchada มูลค่าโครงการประมาณ 290 ล้านบาท</p> <p>○ บริษัทบิลท์ แลนด์ จำกัด เปิดโครงการที่ 4 ชื่อ The Tempo M Tiwanon มูลค่าโครงการประมาณ 250 ล้านบาท</p> <p>○ บริษัทบิลท์ แลนด์ จำกัด เปิดโครงการที่ 5 ชื่อ The Tempo Town Rattana Thibeth Saima มูลค่าโครงการประมาณ 126 ล้านบาท เป็นโครงการแนวราบโครงการแรก</p>
2555	○ บริษัท AP ขายหุ้นของบริษัท ทำให้โครงสร้างผู้ถือหุ้นเปลี่ยนไป
2556	<p>○ วันที่ 21 พฤษภาคม 2556 บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด ได้จดทะเบียนเป็นมหาชน มีทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 1 บาท</p> <p>○ วันที่ 7 มิถุนายน 2556 บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด เพิ่มทุนอีก 67 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 97 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 10 บาท</p> <p>○ วันที่ 21 มิถุนายน 2556 บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด (มหาชน) เพิ่มทุนอีก 100 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 1 บาท</p>
2557	○ บริษัทฯ มีแผนการในการแยกส่วนงานพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ออกเพื่อนำเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยปัจจุบันอยู่ในขั้นตอนการเตรียมการ
2558	<p>○ บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด(มหาชน) เปิดโครงการที่ 6 ชื่อ The Tempo Grand Sathorn Wuttagard มูลค่าโครงการประมาณ 2,675 ล้านบาท</p> <p>○ บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด(มหาชน) เปิดโครงการที่ 7 ชื่อ Tempo One Rama9 Ramkhamhaeng มูลค่าโครงการประมาณ 309 ล้านบาท</p>

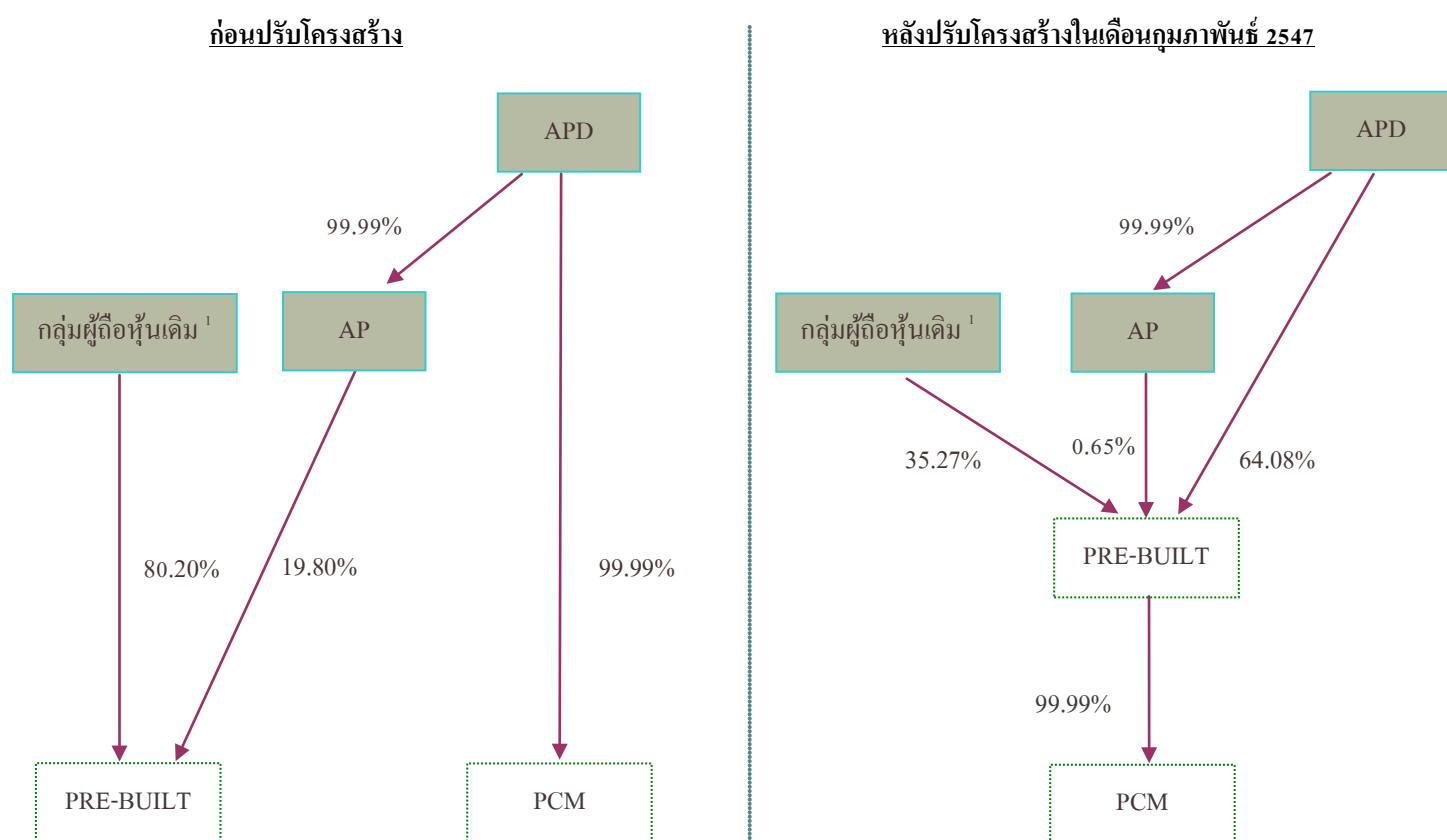
ปี	เหตุการณ์ และ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ โดยสรุปช่วงปี พ.ศ. 2542 ถึง พ.ศ. 2558
	<ul style="list-style-type: none"><li>○ บริษัท พรีเมิลท์ แลนด์ จำกัด(มหาชน) เปิดโครงการที่ 8 ชื่อ Tempo Quad มูลค่าโครงการประมาณ 301 ล้านบาท</li><li>○ บริษัท พรีเมิลท์ แลนด์ จำกัด(มหาชน) เปิดโครงการที่ 9 ชื่อ Lesto Condo มูลค่าโครงการประมาณ 1,131 ล้านบาท</li><li>○ บริษัท พรีเมิลท์ แลนด์ จำกัด(มหาชน) เปิดโครงการที่ 10 ชื่อ The Ritmo มูลค่าโครงการประมาณ 1,009 ล้านบาท</li></ul>

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท

#### ● โครงสร้างการถือหุ้นในปัจจุบัน



#### โครงสร้างการถือหุ้นในอดีต ก่อน และ หลังเสนอขาย IPO



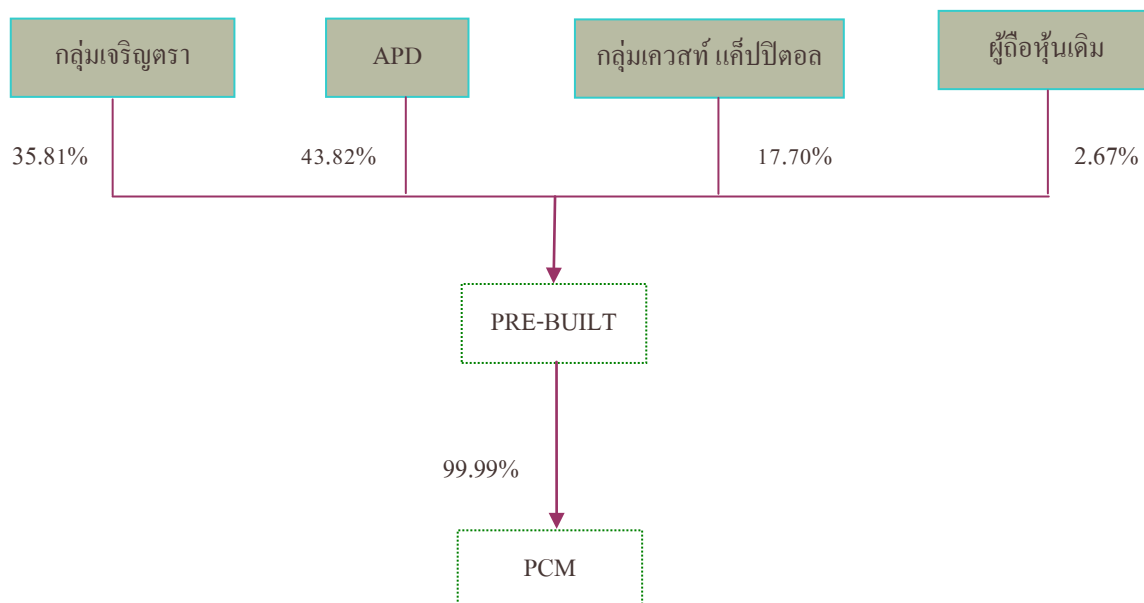
APD = บมจ. เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์      AP = บจ. เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้  
PRE-BUILT = บมจ. 프리บิลท์      PCM = บจ. พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล

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 ได้ขายหุ้นของฟรีบิลท์ จำนวน 32,00,000 หุ้นให้แก่นายวิโรจน์ เจริญตรา และกลุ่มเกวสท์ แคปปิตอล ซึ่งทำให้โครงสร้างผู้ถือหุ้นก่อนการเสนอขาย IPO เป็นดังนี้

### โครงสร้างผู้ถือหุ้นก่อนเสนอขาย IPO



ภายหลังการขายหุ้น IPO จะทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของกลุ่มเจริญตรา, APD และกลุ่มเกวสท์ 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)

- มูลค่าของบริษัท ใช้วิธีมูลค่าถัวเฉลี่ยระหว่าง
  - วิธีมูลค่าหุ้นตามบัญชี (Book Value)\* จำนวนจากประมาณการงบการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 และ
  - วิธีส่วนลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flows) จำนวนจากกระแสเงินสดสุทธิของบริษัท ที่คาดว่าจะได้รับในอนาคต ปี 2547-2551 โดยใช้อัตราส่วนลดร้อยละ 12
- 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

\* เนื่องจาก 프리บิลท์ ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง สินทรัพย์ส่วนใหญ่มีเพียงเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้าง ซึ่งเสื่อมสภาพตามอายุการใช้งาน จึงไม่มีการประเมินมูลค่าของสินทรัพย์ดังกล่าว ในขณะที่สินทรัพย์ส่วนใหญ่ของ พีซีเอ็ม ประกอบด้วยที่ดิน อาคาร โรงงาน และเครื่องจักร ที่ใช้ในการผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ซึ่งต้องใช้พื้นที่ขนาดใหญ่ ดังนั้นจึงได้มีการประเมินมูลค่าของสินทรัพย์ เพื่อสะท้อนมูลค่าที่แท้จริง

มูลค่าที่ใช้ในการแลกหุ้นตามวิธีข้างต้น ได้แสดงมูลค่าตามตารางดังต่อไปนี้(หน่วย : ล้านบาท)

มูลค่า	บมจ. 프리บิลท์	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

มูลค่าของ 프리บิลท์ 225.027 ล้านบาท มีหุ้นจำนวน 5 ล้านหุ้น ดังนั้นมูลค่าของพีซีเอ็ม 360.653 ล้านบาท จะแลกกับหุ้นของ 프리บิลท์ได้  $(5 \times 360.653) / 225.027$  เท่ากับ 8.01 ล้านหุ้น

และจากความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระในการคำนวณอัตราส่วนการแลกหุ้น ได้ใช้มูลค่าเฉลี่ยระหว่างวิธีปรับมูลค่าตามบัญชี และวิธีส่วนลดกระแสเงินสด ตามอัตราส่วนลดที่ร้อยละ 10, 12, และ 15 ได้ดังนี้

#### ฟรีบิลท์

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

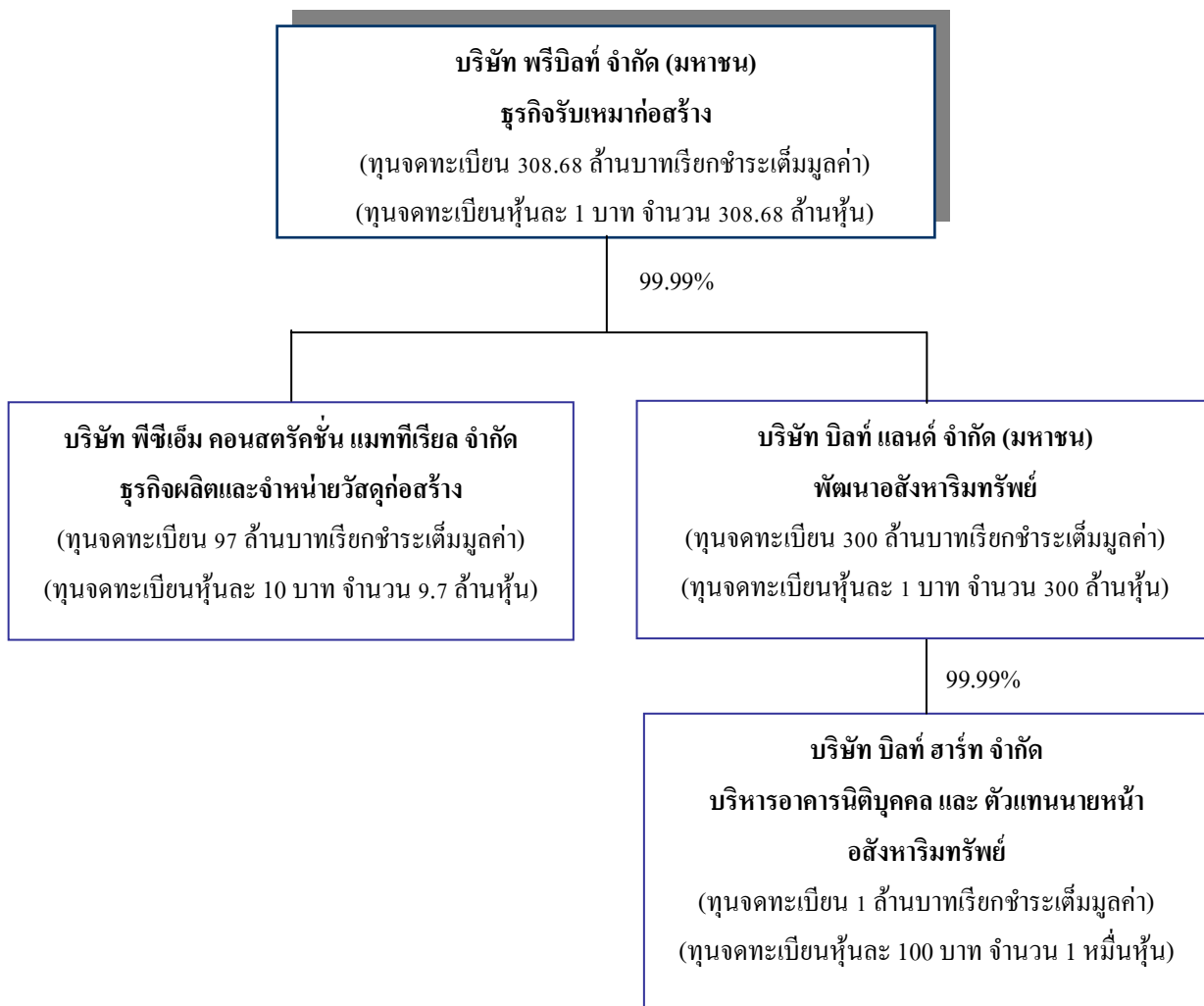
อัตราส่วนลด	10%	12%	15%
อัตราส่วนการแลกหุ้น (หุ้นพีซีเอ็ม 499,993 หุ้นต่อหุ้นฟรีบิลท์)	7.70	7.90	8.22

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 (มหาชน) ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ ประกอบธุรกิจตัวแทนบริหารอาคารนิติบุคคล และตัวแทนขายหน้าอสังหาริมทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 โครงสร้างการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย แสดงตามแผนผังดังนี้



---

#### 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ไม่มี

## 2.ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ บริษัทย่อยและบริษัทในเครือประกอบธุรกิจด้านรับเหมาก่อสร้าง ผลิตและขายวัสดุก่อสร้าง และพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และรับจ้างบริหารอาคารชุดนิติบุคคล และเป็นนายหน้าขายอสังหาริมทรัพย์ โดยสามารถแบ่งการประกอบธุรกิจเป็น 4 สายหลัก ดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ดำเนินการโดยบริษัท 프리빌ท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”)
2. ธุรกิจผลิตและขายวัสดุก่อสร้าง ดำเนินการโดยบริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด (“พีซีเอ็ม”)
3. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ดำเนินการโดยบริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด (มหาชน) (“บิลท์ แลนด์”)
4. ธุรกิจตัวแทนบริหารอาคารชุดนิติบุคคล และ ตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ ดำเนินการโดย บริษัท บิลท์ ฮาร์ท จำกัด (“บิลท์ ฮาร์ท”) ซึ่งทำเพียงบริหาร โครงการที่บริษัทเป็นผู้สร้าง และช่วยประสานงานเช่าและขายต่อให้กับลูกค้าภายในโครงการ

ประเภทรายได้ แบ่งตามกลุ่มลูกค้าและผลิตภัณฑ์ (หน่วย : ล้านบาท)	ดำเนินการ โดย	% การ ถือหุ้น	2556 งบรวม		2557 งบรวม		2558 งบรวม	
			มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
<b>ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง</b>	บมจ. 프리빌ท์							
- กลุ่มบมจ. เอพี (ไทยแลนด์)			-	-	-	-	-	-
- ลูกค้าอื่นๆ			4,974.23	82.42	5,612.38	89.96	3,532.06	83.87
- รายได้จากการขายวัสดุก่อสร้าง			-	-	-	-	-	-
รวมรายได้ของบริษัท			4,974.23	82.42	5,612.38	89.96	3,532.06	83.87
<b>ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์</b>	บมจ.บิลท์ แลนด์	99.99	577.42	9.57	193.64	3.10	233.58	5.55
<b>ธุรกิจผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง</b>	บจ.พีซีเอ็ม คอน สตรัคชั่น แมท ทีเรียล	99.99						
- แผ่นพื้นสำเร็จรูป			292.49	4.85	242.88	3.89	195.65	4.64
- รายได้จากการขายสินค้าอื่น			158.72	2.63	114.58	1.84	170.40	4.05
รวมรายได้ของธุรกิจผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง			451.21	7.48	357.46	5.73	366.05	8.69
รายได้อื่นๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย <sup>(1)</sup>			32.45	0.53	75.18	1.21	79.56	1.89
<b>รวมรายได้ของบริษัท และ บริษัทย่อย</b>			<b>6,035.32</b>	<b>100.00</b>	<b>6,238.66</b>	<b>100.00</b>	<b>4,211.25</b>	<b>100.00</b>

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

หมายเหตุ

- (1) ในเดือนมกราคม 2547 พีซีเอ็มได้ขยายกำลังการผลิต โดยเช่าโรงงาน 1 แห่ง จากบุคคลภายนอก ซึ่งไม่มีความเกี่ยวข้องกัน เพื่อใช้ในการผลิตแผ่นพื้นสำเร็จรูป และการผลิตเสาเข็ม
- (2) รายได้จากการขายวัสดุก่อสร้างอื่นๆ ของพีซีเอ็ม เป็นการซื้อมาขายไปวัสดุก่อสร้างทั่วไป เช่น ปูนซีเมนต์ ซึ่งไม่ใช่ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท รวมถึงรายการผลิตที่ไม่ใช่สินค้าหลัก
- (3) รายได้อื่นๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ ดอกเบี้ยรับ รายได้จากการขายสินทรัพย์นอกเหนือจากรายการหลัก และรายได้จากการขายเศษวัสดุ เป็นต้น
- (4) พีซีเอ็มขายสินค้าให้กับกลุ่มบมจ. เอพี (ไทยแลนด์) ในปี 2558 และปี 2557 เป็นจำนวนเงิน 20.03 ล้านบาทและ 21.36 ล้านบาทตามลำดับ

## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

บริษัท 프리bilt จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง อาคาร คอนโดมิเนียม อาคารโรงงาน บ้านพักที่อยู่อาศัย ทาวน์เฮ้าส์ รวมทั้งให้บริการตกแต่งภายใน บริษัทเป็นผู้รับเหมาที่รับงานก่อสร้างจากเจ้าของโครงการโดยตรง (Main Contractor) โดยการรับงานจะมีทั้งในส่วนของกระบวนการประมูลงาน และการที่ลูกค้ามาติดต่อเองโดยพิจารณาประสบการณ์และผลงานในอดีตของบริษัท

ผลงานที่บริษัทได้รับในลักษณะการประมูลงานในหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจที่ผ่านมาได้แก่ อาคารเรียนและปฏิบัติการสถาปัตยกรรม ของโครงการจัดตั้งวิทยาเขตสุพรรณบุรี อาคารของ SME BANK, Bangkok Airways อาคารสาธารณสุข โรงพยาบาลอำเภอพระพุทธบาท จังหวัดสระบุรี อาคารมหาวิทยาลัย งานก่อสร้างบันไดเลื่อน สถานีรถไฟฟ้า BTS TOPS ซูเปอร์มาร์เก็ต สถานีบริการ B-QUICK โรงพยาบาลที่จังหวัดจันทบุรี โรงพยาบาลกรุงเทพคริสเตียน อาคารในกลุ่ม JAY-MART อาคาร Central world โครงการเดอะรอยัลเรสซิเดนซ์ อาคารจอดรถโรงแรมมิลเลนเนียม 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 อาคารจอดรถวัดพระธรรมกาย โรงงานอิซตันเฟส 2 โครงการ The Crest สุขุมวิท 34 The Room วงเวียนใหญ่ โครงการ Ideo สาทร-ท่าพระ โครงการ Unixx อาคาร Restaurant Thonglor อาคารพระผู้ปราบมาร อาคารชุดที่พักอาศัย 38 ชั้น AERAS และในปี 2558 โครงการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นได้แก่ Asthon Chula-silom Wisdom ลาดพร้าว Premio Fresco Ideo Mobi บางซื่อ Mews เข็นอากาศ Beatnig The Loft Asoke (สนข.) เป็นต้น

บริษัทมีบริการรับเหมาก่อสร้างแบบครบวงจร (Turnkey Project) ซึ่งเป็นการให้บริการตั้งแต่การออกแบบอาคาร ระบบการก่อสร้าง การตกแต่งภายใน ตลอดจนงานสาธารณูปโภค ซึ่งช่วยให้สามารถประหยัดต้นทุนในการก่อสร้าง และได้สิ่งก่อสร้างที่ตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้า

### ธุรกิจผลิตและขายวัสดุก่อสร้าง

พีซีเอ็ม ดำเนินธุรกิจผลิตและขายวัสดุก่อสร้าง ภายใต้ชื่อ **PCM** โดยมีโรงงานอยู่ 3 แห่ง ตั้งอยู่ในเขตจังหวัดปทุมธานี บนถนนพหลโยธิน-ลำลูกกา รวมทั้งให้บริการติดตั้งพื้นคอนกรีตอัดแรง ผลิตภัณฑ์หลักสามารถแบ่งได้ดังนี้

1. แผ่นพื้นสำเร็จรูปท้อเรียบ (SOLID PLANKS)/ แผ่นพื้นสำเร็จรูป 3 ขา (CORRUGATED PLANKS) เป็นแผ่นคอนกรีตอัดแรงที่มีขนาดความหนา 5-6 ซม. กว้าง 35 ซม. และยาวตามความต้องการของลูกค้า เมื่อนำมาวางเรียงชิดกันตลอดความยาวคานของอาคารและเทคอนกรีตทับหน้า (CONCRETE TOPPING) บนแผ่นพื้นสำเร็จรูป จะได้พื้นอาคาร ที่มีความแข็งแรงทนทาน การใช้แผ่นพื้นสำเร็จรูป

ชนิดนี้จะทำให้การก่อสร้างรวดเร็ว และประหยัดกว่าการก่อสร้างแบบที่ใช้ไม้แบบ และหล่อคอนกรีตในที่ ผลัดกันทั้ง 2 ประเภทมีลักษณะและคุณสมบัติการใช้งานที่คล้ายคลึงกัน ดังต่อไปนี้

- แผ่นพื้นสำเร็จรูปท้องเรียบ

เป็นแผ่นพื้นคอนกรีตอัดแรงขนาดกว้าง 35 ซม. หนา 5 ซม. ลักษณะพื้นด้านท้องจะเรียบ เมื่อวางบนคานแล้วสามารถจะเทปูนทับหน้าได้เลย ถ้าต้องปูบนพื้นที่ขนาดกว้าง อาจต้องใช้ไม้ช่วยค้ำยันด้านล่างเพื่อไม่ให้พื้นแอ่นตัว เนื่องจากลักษณะพื้นท้องที่เรียบ ถ้าใช้ปูพื้นที่ชั้นบนของอาคาร อาจไม่ต้องตีฝ้าก็ได้ แผ่นพื้นชนิดนี้เป็นที่นิยมใช้กันแพร่หลายมากที่สุด



- แผ่นพื้นสำเร็จรูป 3 ขา

มีคุณสมบัติเหมือนกับแผ่นพื้นท้องเรียบทุกประการ เพียงแต่มีความหนา 6 ซม. ลักษณะพื้นท้องจะเป็น 3 ขา ดังนั้นเมื่อเปรียบเทียบกับชนิดท้องเรียบแล้ว น้ำหนักของแผ่นจะไม่ต่างกันมากนักแม้จะมีความหนามากกว่า เนื่องจากลักษณะของการเว้าเป็น 3 ขาด้านล่าง จึงช่วยลดน้ำหนักของเนื้อคอนกรีตที่ไม่จำเป็นออกไปด้วยความหนาที่มากกว่าดังกล่าว ทำให้สามารถเพิ่มขนาดความยาวของแผ่นพื้นที่จะวางบนคานได้ยาวขึ้นโดยพื้นไม่แอ่นตัว ซึ่งช่วยให้ไม่ต้องใช้ไม้ช่วยค้ำยัน 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 ดังนั้นการก่อสร้างบนขนาดพื้นที่ยาวมาก ๆ บางครั้งจำเป็นต้องมีการใช้ไม้ค้ำยันเพื่อช่วยพยุงด้านล่างของแผ่นไม่ให้ตกท้องช้างระหว่างการเทคอนกรีตทับหน้า ซึ่งทำให้เกะกะในการทำงานด้านล่างและสิ้นเปลืองไม้ค้ำยันเช่นกัน

### การพัฒนาเป็นแผ่นพื้นชนิด 3 ขา

ในปี 2541 เนื่องจากมีงานก่อสร้างสะพาน หรือทางยกระดับเป็นจำนวนมาก ซึ่งต้องมีการเทคอนกรีตด้านบนของทางยกระดับ โดยในระยะแรกเทโดยใช้ไม้แบบซึ่งทำให้ทำงานได้ลำบากเนื่องจากอยู่ในที่สูงและต้องเสียเวลาถอดไม้แบบอีก วิศวกรของพีซีเอ็มจึงได้มีการพัฒนารูปแบบสินค้าแผ่นพื้นท้องเรียบ โดยตั้งโจทย์ว่า

1. แผ่นพื้นดังกล่าวจะทำหน้าที่แทนไม้แบบ เมื่อเทคอนกรีตทับด้านบนแล้วสามารถเป็นเนื้อเดียวกันไปเลย ทำให้ไม่ต้องเสียเวลาถอดไม้แบบ

2. แผ่นพื้นดังกล่าวต้องมีน้ำหนักเบาที่สุดเพื่อไม่ให้เป็นภาระไปเพิ่มน้ำหนักบนทางยกระดับดังกล่าว

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

การที่สามารถทำให้แผ่นพื้นชนิดหลายขามีความหนา (6 ซม.) มากกว่าแผ่นพื้นท้องเรียบแบบเดิม (5 ซม.) โดยไม่ทำให้คุณสมบัติในด้านอื่นๆ เสียไปนั้น ทำให้สามารถแก้ปัญหาในเรื่องการตกท้องช้างหรือการแอ่นตัวลงของแผ่นพื้นกรณีที่ระยะพาดบนคานามีระยะยาวมากๆ ได้ในระดับหนึ่ง เนื่องจากแผ่นที่หนากว่าย่อมมีความแข็งแรงในตัวเองสูงกว่าแผ่นที่บางกว่าอยู่แล้ว

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

### ความแตกต่างในลักษณะการใช้งานและการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค

1. ในคุณสมบัติของการใช้งานที่เหมือนกันและที่ขนาดของความยาวเกินกว่า 3.90 เมตรขึ้นไป ราคาต่อตารางเมตรของแผ่นพื้น 3 ขา จะแพงกว่า แผ่นพื้นท้องเรียบประมาณตารางเมตรละ 10 บาท (ความยาวตั้งแต่ 3.90 เมตร ลงมา ที่คุณสมบัติเท่ากันราคาจะเท่ากัน) แต่ผู้บริโภคจะลดต้นทุนในเรื่องไม้ค้ำยันและระยะเวลาก่อสร้างได้มาก ดังนั้น ผู้รับเหมาหรือเจ้าของบ้านจะต้องพิจารณาความต้องการว่าในบริเวณดังกล่าวควรใช้พื้นชนิดใด ตัวอย่างเช่น พื้นบ้านชั้นล่าง ถ้าใช้แผ่นพื้นท้องเรียบต้องมีค้ำยันซึ่งต้องปล่อยทิ้งไว้ได้ตัวบ้านไปเลย ถือเป็นต้นทุนที่เพิ่มขึ้น รวมทั้งเป็นต้นเหตุของปลวกในระยะต่อไป ผู้บริโภคหรือเจ้าของบ้านที่เข้าใจจะเลือกใช้แผ่นพื้น 3 ขา หรือขนาดห้องที่ใหญ่มากเช่นกว้าง 5 เมตร การใช้แผ่นพื้น 3 ขา ก็จะช่วยลดค่าใช้จ่ายโดยรวมลงได้

2. แผ่นพื้นท้องเรียบมีลักษณะแผ่นด้านล่างเรียบ เหมาะกับการใช้งานกับบ้านหรืออาคารที่ไม่มีฝ้าจึงเป็นที่นิยมมากในบ้านหรือที่พักอาศัยราคาถูก ในขณะที่พื้น 3 ขา จำเป็นต้องมีฝ้าเพื่อปกปิดลูกฟูกใต้พื้น จึงเหมาะกับบ้านในระดับราคาปานกลางขึ้นไป

3. แผ่นพื้นท้องเรียบมีจำหน่ายในตลาดมานานแล้วจึงเป็นที่นิยมของผู้รับเหมาและสถาปนิกโดยทั่วไป การออกแบบจึงมักกำหนดคุณสมบัติเป็นแผ่นพื้นท้องเรียบไว้ก่อน ผู้รับเหมาหรือเจ้าของบ้านจึงมักจะใช้แผ่นพื้นท้องเรียบตามที่กำหนด

นอกจากความแตกต่างในเรื่องคุณสมบัติของความหนา ซึ่งช่วยในเรื่องการแอ่นตัวแล้ว คุณสมบัติของพื้นท้อง 2 ชนิด ไม่มีความแตกต่างกันเลย สามารถใช้ทดแทนกันได้ 100% เพียงแต่มีต้นทุนในเรื่องการค้ำยันเพิ่มขึ้น



สำหรับแผ่นพื้นท้องเรียบเท่านั้น อย่างไรก็ตามที่ความยาวในระดับหนึ่งแล้ว แผ่นพื้น 3 ขา ก็ต้องการค้ำยันเช่นกัน

### 3. เสาเข็ม

เป็นเสาคอนกรีตอัดแรงหน้าตัดเป็นรูปตัว “I” ผลิตโดยใช้แท่นผลิตและเครื่องจักรชุดเดียวกับที่ใช้ผลิตแผ่นพื้นสำเร็จรูประบบกลวง จึงสามารถสลับหรือปรับเปลี่ยนการผลิตกับแผ่นพื้นสำเร็จรูประบบกลวงได้ตลอดเวลา มีคุณสมบัติเป็นเสาเข็มขนาดเล็กที่ใช้ทำเป็นเสาเข็มของบ้านในโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ หรือใช้ตอกเป็นฐานรากของบ้านพักอาศัยหรืออาคารขนาดเล็ก เช่น อาคารพาณิชย์ นิคมใช้กันแพร่หลาย โดยเฉพาะในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเหมือนกับแผ่นพื้นสำเร็จรูประบบกลวงทุกประการ คือ ประกอบด้วย ปูนซีเมนต์ ทราย หิน น้ำ และลวดอัดแรง



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

GRC เป็นผลิตภัณฑ์คอนกรีตสำเร็จรูปอีกชนิดหนึ่ง ที่ผลิตขึ้นจากส่วนผสมของซีเมนต์ ทรายและใยแก้วชนิดพิเศษ 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 ซึ่งรายได้จากธุรกรรมดังกล่าวในปี 2548 คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 10 ของรายได้รวมของพีซีเอ็ม วัตถุประสงค์หลักของการดำเนินการดังกล่าวนอกจากเพื่อรักษาสัมพันธ์อันดีระหว่างลูกค้าแล้ว ยังเป็นการเพิ่มยอดขายให้กับผู้ขายวัตถุดิบให้พีซีเอ็มด้วย ซึ่งส่วนใหญ่แล้วมักจะมีส่วนลดจากยอดขายให้กับลูกค้า (Volume Discount) ซึ่งเป็นส่วนที่พีซีเอ็มจะได้ประโยชน์มากจากการซื้อวัตถุดิบมาเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าหลัก

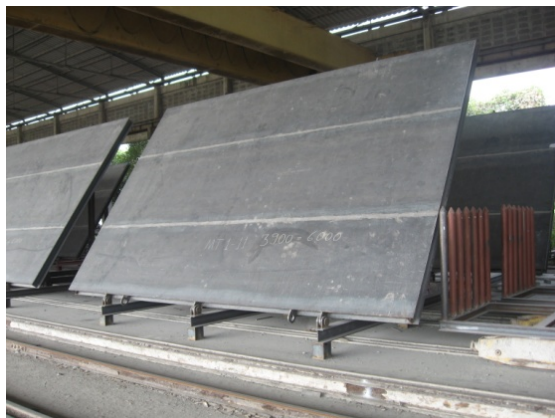
### 5.Pre-Cast

Pre-Cast Concrete คือ คอนกรีตสำเร็จรูปที่ผลิตจากโรงงานแล้วนำไปประกอบที่หน้างาน อาทิ เช่น ผนัง พื้น หรือคาน เป็นต้น ในอดีตที่ผ่านมาพีซีเอ็มได้ผลิตผนังคอนกรีตสำเร็จรูป Pre-cast เพื่อใช้กับอาคารสูง เช่น ผนังภายนอกของคอนโดมิเนียม ผนังภายนอกของอาคารสูงที่ใช้เป็นสำนักงาน เป็นต้น มาอย่างต่อเนื่อง แต่ด้วยเหตุที่ว่างานดังกล่าวเป็นลักษณะของงานว่าจ้างให้ผลิตเป็นครั้งคราวไป (Tailor Made) เมื่อหมดงานก็ต้องหางานใหม่ ต้องทำแบบหล่อใหม่รายได้จากผนังคอนกรีตสำเร็จรูปดังกล่าวจึงไม่สม่ำเสมอ และไม่สูงมากนัก ด้วยการเล็งเห็นว่าปัญหาแรงงานขาดแคลนจะเป็นปัญหาใหญ่ในอนาคต ในปี 2553 ที่ผ่านมามีพีซีเอ็มจึงตัดสินใจลงทุนเพิ่มเติมประมาณ 40 ล้านบาท ดัดแปลงโรงงานเดิมและดัดแปลงเครื่องจักรที่มีอยู่เดิมมาเพื่อใช้ผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูปสำหรับอาคารพักอาศัยที่เป็นแนวราบ ได้แก่ ทาวน์เฮ้าส์ หรือบ้านเดี่ยว ซึ่งตลาดกำลังขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยชิ้นส่วนคอนกรีตดังกล่าว ได้แก่ ส่วนที่เป็นผนังและพื้น สำหรับอาคารทั้งหลัง โดยพีซีเอ็มสามารถจะหาผู้ซื้อซึ่งเป็นเจ้าของโครงการขนาดใหญ่ซึ่งมีความต้องการการใช้วัสดุดังกล่าวปีละหลายพันหลังได้โดยไม่มียาก 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 พรีเมิลท์ แลนด์ จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีเป้าหมายในการเติบโตอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยในช่วงแรกจะเป็นการสร้างแบรนด์ของผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับในตลาด โดยมีแนวทางการพัฒนาพื้นที่ในแนวรถไฟฟ้าเป็นสำคัญ บริษัทฯ มีสัดส่วนของการก่อสร้าง คอนโดมิเนียม และบ้านจัดสรรที่ยังไม่แน่นอนเนื่องจากโครงการเพิ่งจะเริ่มเปิดตัว 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 และได้ส่งมอบงานที่ตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้า
6. การให้บริการหลังการขาย ด้วยความรับผิดชอบในทุกโครงการ เพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาวกับลูกค้า
7. การใช้กลยุทธ์ทางการตลาดในการหางาน โดยส่งพนักงานด้านการตลาดไปติดต่อกับสถาปนิกของโครงการต่างๆ โดยให้คำปรึกษาในการออกแบบและวางแผนการก่อสร้าง ซึ่งเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาว



### จำนวนและขนาดคู่แข่งชั้น

ในตลาดผู้รับเหมาก่อสร้างในประเทศ ทั้งที่จดทะเบียน และ ไม่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์มีเป็นจำนวนมาก ยิ่งถ้านับรวมผู้รับเหมารายย่อยเข้าไปจะยิ่งมีจำนวนมากขึ้นไปอีก แต่อย่างไรก็ตามประเภทของผู้รับเหมาสามารถแยกเป็นตามขนาดได้ประมาณดังนี้คือ 1. ผู้รับเหมารายย่อย (ซึ่งจะรับทั้งงานโครงสร้างและงานระบบ) 2. ผู้รับเหมางานระบบ 3. ผู้รับเหมางานโครงสร้างและงานระบบ รายใหญ่ 4. ผู้รับเหมางานโครงสร้างรายใหญ่ โดยจะมีการจัดประเภทของผู้รับเหมาอีกกว่าเป็นผู้รับเหมาที่รับทำงานก่อสร้างบ้าน แนวราบ กับผู้รับเหมาที่รับงานก่อสร้างอาคารขนาดใหญ่ และ ผู้รับเหมาที่รับงานก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคขนาดใหญ่อีกด้วย ซึ่งโดยทั่วไปผู้รับเหมาที่รับงานราชการเป็นหลักก็มักจะ ไม่ค่อยรับงานเอกชน ในขณะที่ผู้รับเหมางานเอกชนเป็นหลักก็จะไม่ค่อยรับงานราชการ เนื่องจากความชำนาญ ช่องทางการติดต่อมีความแตกต่างกัน และผู้รับเหมาที่รับงานก่อสร้างบ้านแนวราบมักจะ ไม่ค่อยรับงานโครงสร้างอาคารสูงในลักษณะรับงานทั้งโครงการ ซึ่งชนิดของเนื้อหาแนวนราบที่เป็นการสร้างบ้านกับการสร้างอาคารสูงมีความแตกต่างกัน โดยผู้รับเหมาที่รับงานบ้านมักจะเป็นผู้รับเหมารายย่อยที่รับงานตรงกับเจ้าของโครงการ มีความชำนาญเฉพาะด้านไป เช่นงานก่อ งานฉาบ หรือ งานบันได เป็นต้น ซึ่งจำเป็นต้องใช้แรงงานของคนมากกว่าเครื่องจักร ในขณะที่ผู้รับเหมางานที่รับงานก่อสร้างอาคารขนาดใหญ่จะใช้เครื่องจักรมากกว่าแรงงานคน ทำให้ โอกาสที่ผู้รับเหมางานโครงสร้างอาคารสูงจะรับงานก่อสร้างบ้านแนวราบทั้งโครงการจึงเป็นเรื่องยาก

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

### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทคือ เจ้าของโครงการต่างๆ ทั้งภาครัฐ และเอกชน ที่มีความน่าเชื่อถือและฐานะการเงินที่มั่นคง บริษัทมีเป้าหมายว่าจะรับงานที่ให้ผลตอบแทนสูง ความเสี่ยงต่ำก่อนเป็นอันดับแรก โดยมีได้สนใจประเภทของงาน และ พยายามรับงานต่อเนื่องจากลูกค้าที่มีเครดิตดีและเคยทำงานร่วมกันมาก่อนและไม่เกิดปัญหา

### นโยบายราคา

บริษัทตั้งเป้าหมายให้สามารถแข่งขันได้ในตลาด ซึ่งจะกำหนดราคาก่อสร้างโดยใช้วิธีต้นทุนบวกส่วนต่างกำไรและกำหนดอัตรากำไรขั้นต้นของแต่ละโครงการไว้ก่อนล่วงหน้าเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม ซึ่งหากราคาที่ลูกค้ากำหนดต่ำกว่าที่บริษัทกำหนดไว้ บริษัทก็จะไม่รับงานนั้นๆ

ต้นทุนและความเสี่ยงที่บริษัทใช้เป็นปัจจัยในการพิจารณา接单จะรวมถึงต้นทุนทางการเงิน และ ความเสี่ยงด้านการเรียกชำระเงินด้วย บริษัทจะปฏิเสธการรับงานที่มีความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้นรวมถึงความเสี่ยงในการก่อสร้างในสถานที่และวิธีการก่อสร้างที่อาจเกิดความผิดพลาดด้านกฎหมายและสิ่งแวดล้อมได้

### การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ปัจจุบันบริษัทมีการรับงานหลายรูปแบบซึ่งอาจสามารถแบ่งได้ดังนี้

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

### ธุรกิจผลิต และ จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง

#### กลยุทธ์ทางการตลาด

พีซีเอ็มได้ใช้กลยุทธ์ในการแข่งขัน โดยการควบคุมคุณภาพของสินค้าและการบริการ โดยสินค้าของพีซีเอ็มเป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้าผู้รับเหมา 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 มีคู่แข่งรายน้อยราย คู่แข่งที่มีขนาดใหญ่กว่าพีซีเอ็ม ได้แก่ บมจ. เจนเนอรัล เอนจิเนียริง และบจ. พรีเมียร์ แต่ถือได้ว่าเป็นการผลิตสินค้าต่างประเภทกัน

#### กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะของลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้รับเหมา เจ้าของโครงการบ้านจัดสรร หรือผู้แทนจำหน่ายที่ขายให้กับงานราชการ โดยมีสัดส่วนจากลูกค้าแต่ละกลุ่มประมาณร้อยละ 18, 76 และ 6 ตามลำดับ

## นโยบายราคา

พีซีเอ็มมีการกำหนดราคาขายสำหรับกลุ่มเป้าหมายและให้ส่วนลดสำหรับลูกค้าที่ซื้อสินค้าในปริมาณ และเงื่อนไขที่พีซีเอ็มกำหนดโดยมีมาตรฐานของสินค้าซึ่งถ้าเปรียบเทียบกับราคาขายสุทธิกับคู่แข่งแล้วระดับ ราคาขายแผ่นพื้นท้องเรียบของพีซีเอ็มจะใกล้เคียงกับคู่แข่งจึงมีความสามารถในการแข่งขันทางด้านราคา กับคู่แข่งรายอื่นได้

## การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

พีซีเอ็มจะแบ่งช่องทางการจำหน่ายตามประเภทของผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าที่ต่างกัน ดังนี้

1. แผ่นพื้นสำเร็จรูปท้องเรียบ/แผ่นพื้นสำเร็จรูป 3 ขา และแผ่นพื้นสำเร็จระบบกลวง และเสาเข็ม – ส่วนใหญ่ จะขายผ่านพนักงานขายตรงให้กับลูกค้าโดยตรง หรือขายผ่านผู้แทนจำหน่าย โดยจะมีผู้เชี่ยวชาญให้ คำปรึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ต่างๆ นอกจากนี้ยังมีบริการจัดส่งสินค้า บริการรับติดตั้ง พีซีเอ็มมี หลักเกณฑ์หลักๆ ในการแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายดังนี้
  - มีศักยภาพและแนวโน้มในการขายสินค้า โดยพิจารณาจากธุรกิจที่มีอยู่
  - มีฐานะทางการเงินที่เชื่อถือได้ โดยพิจารณาข้อมูลจากสถาบันการเงินประกอบด้วย
2. คอนกรีตเสริมใยแก้ว (GRC) – เนื่องจาก GRC เป็นผลิตภัณฑ์ทดแทนการหล่อคอนกรีตในสถานที่ก่อสร้าง และเหมาะสมกับงานสถาปัตยกรรมอย่างยิ่ง ซึ่งต้องอาศัยความรู้ความชำนาญเป็นพิเศษ ดังนั้นการจำหน่ายจะ เป็นการแนะนำผลิตภัณฑ์ตรงกับความต้องการของสถาปนิก และวิศวกรผู้ออกแบบ เจ้าของโครงการ และ ผู้รับเหมาก่อสร้าง

## ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

### กลยุทธ์การแข่งขัน

1. บริษัทจะพิจารณาแหล่งทำเลที่ตั้งของโครงการว่ามีศักยภาพเพียงพอหรือไม่ และ ต้นทุนของการได้มา คู้มูลค่าต่อการลงทุนหรือไม่
2. บริษัทจะมีการเก็บ Land Bank ไว้ในจำนวนที่ไม่ทำให้เกิดปัญหาระยะยาว โดยจะเน้นว่าบริษัทต้องมี สภาพคล่องเพียงพอและจะไม่ทำการกู้ยืมเงินเพื่อซื้อที่ดินเก็บไว้จำนวนมาก โดยจะค่อยๆพัฒนาโครงการ ไปเรื่อยๆ และต้องมั่นใจว่าโครงการที่กำลังทำอยู่สามารถผ่านพ้นจุดคุ้มทุน จนสามารถสร้างกำไรได้ใน ระดับหนึ่ง และ สามารถดำเนินการต่อได้อย่างไม่มีปัญหา บริษัทจึงจะเริ่มพัฒนาโครงการอื่นต่อไป (การ เริ่มพัฒนาโครงการใหม่ อาจจะเร็วหรือช้า ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ในขณะนั้น)
3. บริษัทจ้างทีมขายที่มีประสิทธิภาพ และมีฐานลูกค้าในมือเพื่อให้เกิดผลตอบรับที่ดีต่อการขาย ในบาง โครงการ แต่ในขณะเดียวกันบริษัทก็ค่อยๆเพิ่มพนักงานและฝึกฝนพนักงานเดิมให้มีประสิทธิภาพให้ สามารถรองรับงานที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต ปัจจุบันบริษัทมีโครงการที่ขายเองโดยพนักงานของบริษัทและ บริษัทฯ ตัวแทนขาย



4. บริษัท มีความตั้งใจในการส่งมอบงานที่ดี ตรงเวลา หรือ ก่อนเวลา และมีความมุ่งมั่นในการให้บริการที่ดีที่สุดกับลูกค้าของบริษัท

#### 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 2558 (รับ เหมาก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง และ อสังหาริมทรัพย์)**

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในปี 2558 ก่อนข้างชะลอตัวลงจากปีก่อนและขยายตัวต่ำกว่าที่คาดไว้เดิม เนื่องจากความล่าช้าของโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ของรัฐบาล ในขณะที่การขยายตัวของภาคเอกชนและจำนวนโครงการที่อยู่อาศัยชะลอตัวจากแรงกดดันด้านอุปสงค์ในประเทศที่อ่อนตัวลง แต่แม้ว่าจะเผชิญกับปัจจัยลบดังกล่าวข้างต้น ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะผู้ประกอบการรายใหญ่ยังคงมีรายได้ต่อเนื่องมาจากมูลค่างานคงเหลือของโครงการก่อสร้างเดิม ประกอบกับราคาวัสดุก่อสร้างและราคาน้ำมันที่ลดลง อัตราค่าแรงงานที่ไม่ได้ปรับสูงขึ้นมาก ตลอดจนต้นทุนทางการเงินที่ลดลงจากอัตราดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในระดับต่ำ ทำให้สถานะทางการเงินยังคงทรงตัว อย่างไรก็ตามจากสภาพตลาดภายในประเทศที่ค่อนข้างตึงตัวทำให้ผู้ประกอบการบางรายมองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ โดยเฉพาะการลงทุนในต่างประเทศ

### **แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมปี 2559 (รับเหมาก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง และ อสังหาริมทรัพย์)**

#### รับเหมาก่อสร้าง

แนวโน้มปี 2559 ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างน่าจะได้รับประโยชน์จากโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่ของรัฐบาลที่จะทยอยออกมา เพราะเป็นหนึ่งในกลไกสำคัญในการผลักดันให้เกิดการขยายตัวทางเศรษฐกิจ โดยในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2558 สัดส่วนการก่อสร้างจากภาครัฐคิดเป็นประมาณ 54% ของมูลค่าการก่อสร้างในประเทศรวม ส่วนโครงการ

ภาคเอกชนและโครงการที่อยู่อาศัยคาดว่าจะไม่ขยายตัวมากนัก ตามทิศทางการลงทุนภาคเอกชนต่างๆ และตลาดที่อยู่อาศัยที่ยังคงชะลอตัว

### อสังหาริมทรัพย์

ภาวะปัจจัยแวดล้อมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 มีทั้งปัจจัยหนุนและความเสี่ยงควบคู่กันไป โดยในด้านของการซื้อขายที่อยู่อาศัยน่าจะปรับตัวดีขึ้นจากแรงหนุนของมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ที่รัฐบาลได้ออกมาเมื่อเดือนตุลาคม ปี 2558 ที่ผ่านมา ซึ่งมาตรการที่ยังมีผลต่อเนื่องมายังปี 2559 นี้ ได้แก่ มาตรการลดค่าธรรมเนียมในการทำธุรกรรมการซื้อขาย ประกอบด้วย การลดค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์และค่าจดทะเบียนการจำนองที่อยู่อาศัยให้เหลือประเภทละร้อยละ 0.01 ซึ่งจะสิ้นสุดวันที่ 30 เมษายน 2559 และมาตรการทางภาษีสำหรับผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหลังแรกเพื่อการอยู่อาศัยในราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ซึ่งจะต้องซื้อและโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยภายในวันที่ 31 ธันวาคม ปี 2559

โดยในช่วง 4 เดือนแรกของปี 2559 นี้ ซึ่งจะเป็นช่วงก่อนที่มาตรการลดหย่อนค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรมอสังหาริมทรัพย์จะสิ้นสุดลงนั้น คาดว่าบรรยากาศตลาดอสังหาริมทรัพย์น่าจะทยอยกลับมาดีขึ้นอีกครั้งจากการที่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะเร่งทำการตลาดกระตุ้นการตัดสินใจของผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยให้ตัดสินใจเร็วขึ้น ทั้งนี้ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในส่วนของการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยจากผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในช่วง 4 เดือนแรกของปีนี้ น่าจะมีประมาณ 33,250 หน่วย เติบโตประมาณร้อยละ 27.7 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (ซึ่งหดตัวร้อยละ 26.9) อย่างไรก็ตาม ในช่วงหลังสิ้นสุดมาตรการ ยังคงต้องติดตามพัฒนาการของเศรษฐกิจในประเทศอันจะมีผลต่อกำลังซื้อของประชาชน และการตัดสินใจในการลงทุนโครงการใหม่ของผู้ประกอบการ

สำหรับบรรยากาศการลงทุนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในปี 2559 นี้ อาจกล่าวได้ว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยขณะนี้กำลังอยู่ในช่วงของการปรับสมดุล โดยมองว่าการลงทุนในช่วงต้นปียังคงเป็นไปอย่างระมัดระวัง ผู้ประกอบการยังให้น้ำหนักในการทำตลาดระบายที่อยู่อาศัยรอขาย ซึ่งน่าจะเป็นผลดีต่อจำนวนที่อยู่อาศัยรอขายในตลาด และหากภาวะตลาดกลับมาทยอยดีขึ้น การลงทุนโครงการใหม่ น่าจะทยอยปรับตัวดีขึ้นตามมา

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### ก ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

#### ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

##### ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

บริษัทใช้วิธีจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง ผ่านผู้แทนจำหน่ายหรือผู้ขายในประเทศ หรือจากผู้ผลิตโดยตรง โดยมีนโยบายดังนี้

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

ทั้งนี้บริษัท ไม่มีการซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมด

### ในส่วนของการจัดหาแรงงาน บริษัทมีวิธีการดังต่อไปนี้

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

สำหรับขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัท สามารถสรุปได้ 3 ขั้นตอนหลัก ดังนี้

#### 1. ขั้นตอนการรับงานและเสนอราคา

บริษัทจะมีการติดต่อหางาน ทั้งจากการประกวดราคา และการว่าจ้างโดยตรงจากลูกค้า โดยจะติดต่อรับเอกสารและสำรวจพื้นที่ เพื่อตรวจสอบเงื่อนไขและอุปสรรคต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งจะถูกนำไปใช้ประกอบการประเมินราคา รวมทั้งค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ค่าวัสดุก่อสร้าง ค่าใช้จ่ายในการขนส่งวัสดุ จำนวนคนงานที่ต้องใช้ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ เป็นต้น หลังจากนั้นบริษัทจะมีการวิเคราะห์ฐานทางการเงิน 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 นอกจากนี้ในบางกรณี เจ้าของโครงการจะทำการหักค่าเงินประกันผลงาน (Retention) ประมาณร้อยละ 5 ของมูลค่างานก่อสร้างทั้งหมด เพื่อประกันการแก้ไขงานหลังส่งมอบแล้ว โดยจะคืนให้บริษัทประมาณ 1 ปีหลังการส่งมอบงาน

## ธุรกิจผลิตและขายสินค้าสำเร็จรูป

วัตถุดิบหลักของพีซีเอ็ม ได้แก่ ปูนซีเมนต์ เหล็ก ลวดแรงดึงสูง หินและทราย ซึ่งผู้จำหน่ายอยู่ภายในประเทศทั้งสิ้น และมีผู้จำหน่ายทราย เพียงพอที่จะทำให้เกิดการแข่งขันกันในเรื่องราคา พีซีเอ็มจึงมีความเสี่ยงในเรื่องของวัตถุดิบน้อยมากรวมทั้งหมด โน โดยการผลิตซึ่งพัฒนามาจนถึงจุดที่ไม่สามารถจะเปลี่ยนแปลงได้มากกว่านี้อีกแล้ว บริษัทไม่มีการซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมด

### กำลังการผลิต

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 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 สัญญาที่มีอายุล่าสุดสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561

รายการ	2558	2557	2556
1. แผ่นพื้นสำเร็จรูปท้องเรียบ / แผ่นพื้นสำเร็จรูป 3 ขา กำลังการผลิต (ตารางเมตร)	1,200,000	1,200,000	1,200,000
2. แผ่นพื้นสำเร็จรูประบบกลวง กำลังการผลิต (ตารางเมตร)	108,000	108,000	108,000
3. คอนกรีตเสริมใยแก้ว กำลังการผลิต (กิโลกรัม)*	1,800,000	1,800,000	1,800,000
4. เสาเข็ม กำลังการผลิต (เมตร)	720,000	720,000	720,000
5. Precast กำลังการผลิต (ตารางเมตร)	238,000	238,000	115,500

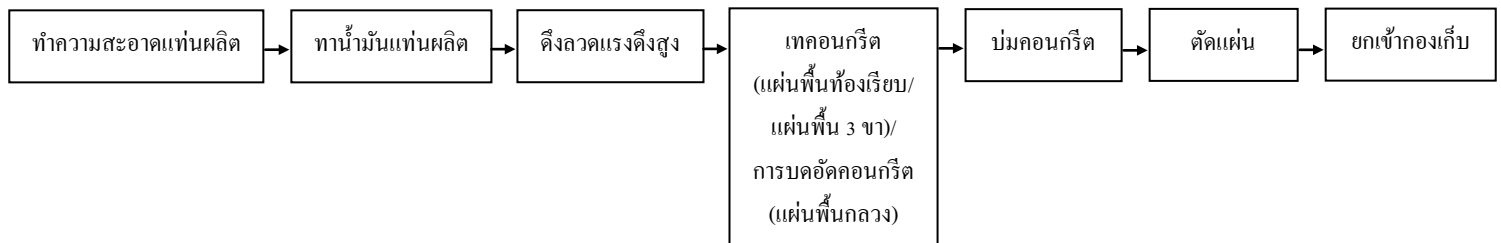
ที่มา : บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด

- ในปี 2548 บริษัทมีการปรับปรุงช่วงเวลากการผลิตและพัฒนาฝีมือแรงงานเพิ่มขึ้น ทำให้สามารถผลิตได้มากกว่ากำลังการผลิตที่มีอยู่ โดยตั้งแต่ปี 2549 - ปัจจุบัน พีซีเอ็มมีกำลังการผลิตคอนกรีตเสริมใยแก้วที่ประมาณ 1.8 ล้าน กิโลกรัมต่อปี
- ปัจจุบันโรงงานมีการทำการผลิต 1กะทำงาน โดยมีเวลาทำงานเฉลี่ยประมาณ 8 ชั่วโมงต่อวัน

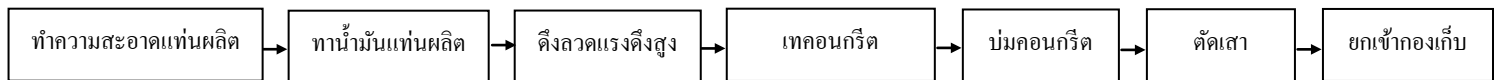
**หมายเหตุ** (1) เนื่องจากแท่นผลิตที่ใช้ในการผลิตแผ่นพื้นท้องเรียบ และแผ่นพื้นสำเร็จรูป 3 ขา สามารถใช้ร่วมกันได้ จึงรวมแสดงกำลังการผลิตของผลิตภัณฑ์ 2 ชนิด

### ขั้นตอนการผลิต

#### **แผ่นพื้นสำเร็จรูปท้องเรียบ/แผ่นพื้นสำเร็จรูป 3 ขา และแผ่นพื้นระบบกลวง**



#### **เสาเข็ม**



#### **คอนกรีตเสริมใยแก้ว**



### ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ปัจจุบันการซื้อที่ดินยังคงเป็นการตัดสินใจจากผู้บริหารระดับสูงที่ได้มีการหารือร่วมกับคณะกรรมการบริษัททุกครั้ง โดยนโยบายการหาที่ดินจะมุ่งเน้นที่ดินที่มีศักยภาพ และสามารถพัฒนาได้ภายใน 1-3ปี โดยถ้าเป็นที่ดินสำหรับการสร้างคอนโดมิเนียมจะต้องเกาะแนวรถไฟฟ้าเท่านั้น

### **การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**

วิธีการซื้อที่ดินของบริษัท สามารถแบ่งได้ดังนี้

1. ลงประกาศโฆษณาแสดงความต้องการจะซื้อที่ดินในสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ
2. ให้นายหน้าขายที่ดินไปดำเนินการจัดหาที่ดิน ตามความต้องการที่บริษัทกำหนด

3. ติดต่อไปยังสถาบันการเงินต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นที่ดินของลูกค้าที่มีปัญหาของสถาบันการเงินนั้นๆ

#### วิธีการก่อสร้าง

1. ใช้บริษัทแม่ในการก่อสร้างทุกโครงการเพื่อลดต้นทุนและปัญหาเรื่องการสื่อสาร และคุณภาพของงาน

### ข ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตหรือการจัดวัตถุดิบเหลือใช้

#### ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

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

#### ตัวอย่างการดำเนินการเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- บริษัทใช้ระบบป้องกันของตกจากชั้นการก่อสร้าง ที่สามารถปรับเปลี่ยนตามพื้นที่ที่ติดได้จริง
- 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
- บริษัทจัดให้มีคิมน้ำควบคุมฝุ่นละอองจากการผลิต
- บริษัทจัดให้มีการควบคุมของเสียที่เกิดจากการผลิตอย่างเป็นระบบ โดยให้สามารถนำกลับมาใช้ได้ใหม่
- บริษัทมีการบำบัดน้ำเสียก่อนทิ้งลงสู่พื้นที่สาธารณะ

**บริษัทไม่เคยได้รับข้อพิพาทหรือ ถูกฟ้องร้องในคดีเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมเลย****ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์**

สำหรับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การก่อสร้างอาจจะมีผลต่อสิ่งแวดล้อมและพื้นที่ใกล้เคียงบริเวณก่อสร้าง ซึ่งบริษัทได้ตระหนักถึงความจำเป็นในการรักษาสภาพแวดล้อม โดยบริษัทจะมีการปฏิบัติงานก่อสร้างตามข้อบังคับของ สิ่งแวดล้อมกรณีที่ต้องมีการปฏิบัติตาม ส่วนกรณีที่ไม่ต้องมีการปฏิบัติตามข้อบังคับเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมบริษัทก็จะ ดำเนินงานก่อสร้างและสร้างสิ่งป้องกันที่อาจจะทำให้เกิดผลเสียต่อสิ่งแวดล้อม

**ตัวอย่างการดำเนินการเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม**

- บริษัทใช้บริษัทแม่ที่มีการควบคุมและพิจารณาประเด็นการรักษาสิ่งแวดล้อม
- บริษัทใช้วิธีการออกแบบเพื่อช่วยลดการใช้พลังงาน และรักษาสภาพแวดล้อม
- บริษัทดำเนินการติดตั้งออกแบบให้ตึกอาคารมีการกำจัดของเสียก่อนทิ้งออกสู่พื้นที่สาธารณะ

**บริษัทไม่เคยได้รับข้อพิพาทหรือ ถูกฟ้องร้องในคดีเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมเลย**

## 2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

โครงการปัจจุบันที่กำลังดำเนินงานอยู่

(หน่วย: ล้านบาท)

ชื่อโครงการ	มูลค่างานตามสัญญา ทั้งสิ้น* (ล้านบาท)	รวมร้อยละของงานที่ ทำเสร็จสะสมถึงสิ้นปี 2558	ร้อยละที่คาดว่าจะ แล้วเสร็จปี 2559	ร้อยละที่คาดว่าจะแล้ว เสร็จปี 2560	ร้อยละที่คาดว่าจะ แล้วเสร็จปี 2561
โครงการ อาคารจอดรถวัดพระธรรมกายเฟส 1	1,114.00	96.00	4.00	-	-
โครงการ อาคารจอดรถวัดพระธรรมกายเฟส 2	1,127.00	96.00	4.00	-	-
โครงการ อาคารศูนย์ฯหนึ่งไม่มีสอง	1,173.00	93.00	7.00	-	-
โครงการ Unixx	1,589.00	99.00	1.00	-	-
โครงการ อาคารพระผู้ปราบมาร	1,291.00	40.00	60.00	-	-
โครงการ AERAS	580.00	24.00	51.00	25.00	-
โครงการ อาคารพระผู้ปราบมาร เฟส 2	1,117.00	19.00	60.00	21.00	-
โครงการ อาคารพระผู้ปราบมาร เฟส 2 งานระบบ	207.00	18.00	60.00	22.00	-
โครงการ Ashton Chula-Silom	1,997.00	2.00	29.00	42.00	27.00



ชื่อโครงการ	มูลค่างานตามสัญญา ทั้งสิ้น* (ล้านบาท)	รวมร้อยละของงานที่ ทำเสร็จสะสมถึงสิ้นปี 2558	ร้อยละที่คาดว่าจะ แล้วเสร็จปี 2559	ร้อยละที่คาดว่าจะแล้ว เสร็จปี 2560	ร้อยละที่คาดว่าจะ แล้วเสร็จปี 2561
โครงการ Whizdom ตลาดพร้าว	643.00	6.00	55.00	39.00	-
โครงการ Premio Fresco	233.00	17.00	83.00	-	-
โครงการ สำนักงานขาย Ideo Mobi Bangsue	17.00	90.00	10.00	-	-
โครงการ Ideo Mobi Bangsue	726.00	-	50.00	50.00	-
โครงการ Mews เขื่อนอากาศ	211.00	7.00	93.00	-	-
โครงการ Beatniq	720.00	-	31.00	45.00	24.00
โครงการ สำนักงานขาย The Loft Asoke	17.00	0.00	100.00	-	-

\* มูลค่าตามสัญญาทั้งสิ้นเป็นมูลค่าที่นับสะสมรวมงานที่มัลด(เนื่องจากงานรับเหมาก่อสร้างบ้านและอาคารขนาดกลางจะมีงานเพิ่มเติมและงานลดเป็นปกติของธุรกิจ) และเป็นมูลค่าโดยประมาณ

## ธุรกิจ ผลิต และ จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง

ไม่มี

## ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

โครงการที่กำลังดำเนินการ	พื้นที่ (ไร่-งาน-วา)	จำนวน ยูนิต	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ปีที่เปิดโครงการ	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	ความคืบหน้า การก่อสร้าง ณ 31 ธ.ค.58	ปีที่เสร็จสิ้นการส่ง มอบกรรมสิทธิ์ ในยูนิตสุดท้าย	จำนวนยูนิต ที่ขายแล้ว ร้อยละ ณ 31 ธ.ค.58	จำนวนยูนิต ที่โอนแล้ว ร้อยละ ณ 31 ธ.ค.58
<b>อาคารแนวราบ</b>									
-Tempo Ruamrudee	0-2-040	78	380	ไตรมาส 4 ปี 2552	ลูกค้าระดับกลาง	100%	ปี 2556	100	100
-Tempo Phaholyothin	0-3-004	79	396	ไตรมาส 4 ปี 2553	ลูกค้าระดับกลาง	100%	ปี 2558	100	100
-Tempo Ratchada	0-3-097	109	313	ไตรมาส 3 ปี 2554	ลูกค้าระดับกลาง	100%	ปี 2559	97	97
-Tempo M Tiwanon	0-4-012	166	297	ไตรมาส 4 ปี 2554	ลูกค้าระดับกลาง	100%	ปี 2559	99	99
-Tempo One Ramkhamheng - Rama9	1-0-096	142	333	ไตรมาส 2 ปี 2557	ลูกค้าระดับกลาง	100%	ปี 2559	98	61
- Tempo Quad	1-0-13.2	153	301	ไตรมาส 2 ปี 2558	ลูกค้าระดับกลาง	44%	ปี 2560	29	0
- Lesto Condo	1-0-92.7	139	1,085	ไตรมาส 3 ปี 2558	ลูกค้าระดับกลาง	17%	ปี 2560	22	0
<b>อาคารสูง</b>									
-Tempo Grand Sathon - Wutthakat	5-3-53.3	1,004	2,607	ไตรมาส 1 ปี 2557	ลูกค้าระดับกลาง	59%	ปี 2560	73	0
<b>ทาวน์เฮ้าส์</b>									
-Tempo Town Rattana Thibeth-Saima	3-1-19.4	36	140	ไตรมาส 1 ปี 2555	ลูกค้าระดับกลาง	100%	ปี 2558	100	100
- The Ritmo	47-3-25.4	465	982	ไตรมาส 1 ปี 2559	ลูกค้าระดับกลาง	12%	ปี 2562	0	0

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง (ดำเนินการโดยบริษัท)

##### 3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

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

(หน่วย : ล้านบาท)

ตารางแหล่งที่มาของรายได้	2556		2557		2558	
กลุ่ม AP และบริษัทที่เกี่ยวข้อง	-	-	-	-	-	-
บริษัทย่อย	36.86	0.7%	37.33	0.66%	277.48	7.28%
บริษัทอื่น	4,974.23	99.3%	5,612.38	99.34%	5,612.38	99.34%
รวม	5,011.09	100.0%	5,649.71	100.0%	3,809.54	100.0%

##### ในปีที่ผ่านมา บริษัทมีสัดส่วนการรับงาน แบ่งตามผู้ว่าจ้างดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ผู้ว่าจ้าง	รายได้ปี 2558	%	งานคงเหลือในมือปี 2558	%
รายที่ 1	1,365.94	35.86	2,026.32	29.38
รายที่ 2	772.33	20.27	206.61	3.00
คณะผู้ว่าจ้าง	1,671.27	43.87	4,663.06	67.62
รวม	3,809.54	100.00	6,895.99	100.00

#### สรุป : บริษัทฯไม่มีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

##### 3.2 ความเสี่ยงจากการรับเหมาที่อิงกับประเภทก่อสร้างอย่างใดอย่างหนึ่งที่มากเกินไป

การตัดสินใจในการซื้อบ้านของผู้บริโภคจะขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ อัตราดอกเบี้ย ความเชื่อมั่นในตัวเจ้าของโครงการรวมถึงกำลังซื้อของผู้บริโภคเอง รวมถึง Life style ของวิถีชีวิตที่เปลี่ยนไป ซึ่งบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะต้องมีวิธีการเลือกและจัดการให้โครงการของตนเองเป็นที่ตรงใจกับผู้บริโภคให้มากที่สุด โดยบริษัทจะต้องตัดสินใจในการกำหนดสัดส่วนของการก่อสร้างว่าจะเป็น บ้าน คอนโดมิเนียม หรืออาคารโรงงาน เป็นสัดส่วนเท่าใด ในทำนองเดียวกันผู้รับเหมาก่อสร้างที่รับงานต่อจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์จึงมีความเสี่ยงจากการ

เปลี่ยนแปลงวิธีการลงทุนของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยจะต้องมีแนวทางในการสร้างความยืดหยุ่นในการก่อสร้างให้ได้หลากหลายรูปแบบ หรือถ้าเป็นรูปแบบใดรูปแบบหนึ่งก็จะต้องมีการสร้างความมั่นคงให้กับงานในมือให้มีระดับความต่อเนื่องอย่างสม่ำเสมอ อย่างไรก็ตามบริษัทได้แสดงให้เห็นว่าบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวโดยมีนโยบายลดความเสี่ยงจากการพยายามกระจายการรับเหมาก่อสร้างไปยังธุรกิจอื่น ได้แก่ อาคารโรงงาน งานก่อสร้างระบบสาธารณูปโภค อาคารพักอาศัยและสำนักงาน ศูนย์การค้า และงานราชการ ซึ่งจะช่วยกระจายความเสี่ยงให้กับบริษัทและทำให้บริษัทได้รับความน่าเชื่อถือเพิ่มขึ้นได้

(หน่วย : ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้ - รับเหมาก่อสร้าง	2556		2557		2558	
งานบ้าน	-	-	-	-	-	-
งานอาคารสูง	3,193.24	63.7%	4,748.89	84.06%	3,136.83	82.34%
อาคารขนาดกลาง โรงงาน งานระบบ	1,817.85	36.3%	900.82	15.94%	672.71	17.66%
<b>รวม</b>	<b>5,011.09</b>	<b>100.0%</b>	<b>5,649.71</b>	<b>100.0%</b>	<b>3,809.54</b>	<b>100.0%</b>

**สรุป : บริษัทฯ ไม่มีความเสี่ยงจากการรับเหมาที่อิงกับประเภทธุรกิจอย่างใดอย่างหนึ่งมากเกินไป**

### 3.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาระดับก่อสร้าง

วัสดุก่อสร้างที่เป็นต้นทุนหลักได้แก่ ปูนซีเมนต์ และเหล็ก ซึ่งถ้ามีการปรับราคาของสินค้าดังกล่าวจะมีผลกระทบโดยตรงต่อกำไรของบริษัท แม้บริษัทจะได้มีการคำนวณราคาเพื่อการขึ้นราคาของวัสดุก่อสร้างก่อนจะมีการตกลงรับงานแล้วก็ตาม โดยวัสดุก่อสร้างข้างต้นจะมีความผันผวนตามภาวะเศรษฐกิจ และความต้องการของตลาด รวมถึงราคาราคาน้ำมัน และอัตราค่าแรงด้วย บริษัทมีนโยบายในการพยายามลดความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้นหลายประการ เช่น การรับงานก่อสร้างระยะสั้นในช่วง 1-2 ปีเท่านั้น หรือมีการรับงานและมีการลงนามในสัญญาเป็นเฟสเพื่อให้สามารถปิดโครงการให้เร็วและสามารถปรับราคาใหม่ได้ทันกับราคาระดับก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น ในขณะเดียวกันบริษัทจะพยายามทำสัญญาซื้อล่วงหน้าในวัสดุก่อสร้างหลัก รวมถึงการที่บริษัทผลัดภาระในเรื่องของความผันผวนของราคาระดับวัสดุโดยการให้ลูกค้าเป็นผู้ทำการจัดหาวัสดุหลักให้แก่บริษัทแทนในบางโครงการ

**สรุป : บริษัทฯ มีนโยบายและมาตรการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาระดับก่อสร้าง**

### 3.4 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานและบุคลากร

แรงงานเป็นปัจจัยที่มีผลต่อระยะเวลาการก่อสร้างและการส่งมอบให้ตรงตามสัญญา ซึ่งบางครั้งอาจประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานในช่วงเทศกาล เนื่องจากการเดินทางกลับภูมิลำเนาของแรงงาน นอกจากนี้ยังเกิดจากการเปลี่ยนที่ทำงานอันเนื่องมาจากค่าแรงที่ดีกว่า รวมถึงการเปลี่ยนแปลงด้านกฎหมายแรงงานหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับแรงงาน ดังนั้นบริษัทได้กำหนดวิธีการบริหารงานโดยวางแผนให้สอดคล้องกับช่วงวันหยุดเทศกาล การเพิ่มแรงงานต่างด้าวขอเลขแรงงานที่ขาด การจ่ายค่าจ้างตรงตามเวลา จัดระเบียบและสวัสดิการที่เหมาะสมให้แรงงานตามอายุงานที่ทำงานต่อเนื่องให้บริษัท เพื่อให้แรงงานมีความผูกพันและรู้สึกมั่นคงกับงานที่ทำ รวมถึงการปรับเปลี่ยนวิธีการก่อสร้าง

ให้พึ่งพาแรงงานน้อยลง เช่นการใช้การก่อสร้างระบบสำเร็จรูป Precast เข้ามาช่วยในการก่อสร้างบางส่วนงาน ซึ่งในอดีตที่ผ่านมา บริษัทไม่เคยประสบกับภาวะขาดแคลนแรงงานอย่างรุนแรง

**สรุป : บริษัทฯ มีนโยบายและมาตรการป้องกันความเสี่ยงจากการขาดแรงงานและบุคลากร**

### 3.5 ความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียน

ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนั้น บริษัทจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนค่อนข้างสูงสำหรับการขยายการรับงาน เนื่องจากจำเป็นจะต้องสำรองไว้สำหรับการประมูลงาน การประกันผลงาน และใช้ในการดำเนินงานก่อสร้าง โดยเฉพาะในช่วงเริ่มงานซึ่งเป็นการจ่ายในส่วนของคุณค่าแรง ค่าวัสดุก่อสร้าง ซึ่งบริษัทได้ลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการกระจายการรับงานก่อสร้างเพื่อให้ครอบคลุมทุกประเภทธุรกิจ นอกจากนี้บริษัทยังจัดหาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินให้เพิ่มขึ้น เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการ โดยกำหนดระยะเวลา และเงื่อนไขของการชำระเงินต้นและดอกเบี้ยให้เหมาะสมกับการดำเนินโครงการต่างๆ ของบริษัท รวมไปถึงการปรับปรุงคุณภาพของงานเพื่อสร้างอำนาจต่อรอง โดยให้มีการจ่ายเงินค่าก่อสร้างล่วงหน้า ซึ่งในปัจจุบันบริษัทได้รับเงินล่วงหน้าทุกโครงการ

**สรุป : บริษัทฯ มีนโยบาย มาตรการควบคุม และจัดหาแหล่งเงินทุนที่เพียงพอเพื่อลดความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียน**

### 3.6 ความเสี่ยงด้านคดีความ การฟ้องร้องในเรื่องเกี่ยวกับงานก่อสร้าง

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

**สรุป : บริษัทฯ มีนโยบาย และมาตรการในการป้องกัน และลดความเสี่ยงด้านคดีความ การฟ้องร้องในเรื่องเกี่ยวกับงานก่อสร้าง**

### 3.7 ความเสี่ยงจากความถดถอยของภาวะเศรษฐกิจ

ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง บริษัทยังต้องเผชิญกับความเสี่ยงจากการถดถอยของภาวะเศรษฐกิจโดยรวม ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ซึ่งผลกระทบดังกล่าวจะทำให้การลงทุนที่จะเกิดขึ้นจากต่างประเทศและในประเทศลดลง ซึ่งจะมีผลต่อการใช้จ่ายเงินและกระแสเงินสด ซึ่งบริษัทต้องใช้ความระมัดระวังในการรับงานและควบคุมการใช้จ่ายอย่างมาก

**สรุป : บริษัทฯ ติดตามข่าวสารและพยายามปรับตัวให้รวดเร็วต่อสถานการณ์ต่างๆ**


ธุรกิจผลิตและขายพื้นคอนกรีตอัดแรง วัสดุก่อสร้าง และให้บริการติดตั้งพื้นคอนกรีตอัดแรง (ดำเนินงานโดยบริษัท ย่อย “พีซีเอ็ม”)

### 3.1 ความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องกรณีละเมิดสิทธิบัตร

เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2552 ศาลทรัพย์สินทางปัญญาและการค้าระหว่างประเทศกลาง ได้มีคำพิพากษาให้เพิกถอนสิทธิบัตรเลขที่ 16808 ของบริษัทดิคอน และให้ยกฟ้องคดีของดิคอนเกี่ยวกับค่าเสียหายของทั้ง 2 ฝ่าย ในปัจจุบันเลขระยะเวลาอุทธรณ์ของโจทก์ต่อศาลแล้ว คดีความจึงเป็นที่สิ้นสุด

สรุป : จากคำตัดสินแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ ไม่มีความเสี่ยงในเรื่องนี้แต่อย่างใด

### 3.2 ความเสี่ยงเกี่ยวกับความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

วัตถุดิบส่วนใหญ่ที่ใช้ในการผลิตได้แก่ ปูนซีเมนต์ เหล็ก ลวดแรงดึงสูง ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50-80 ของต้นทุนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตแผ่นพื้นสำเร็จรูป มีความผันผวนของราคาตามกลไกของตลาดทั้งในและต่างประเทศ พีซีเอ็มจึงได้พยายามลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยการสั่งซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่เหมาะสมกับปริมาณสั่งซื้อจากลูกค้าไว้ล่วงหน้าในช่วงระยะเวลาที่มีความผันผวนของราคา ซึ่งฝ่ายจัดซื้อจะมีการติดตามข้อมูลอยู่ตลอดเวลา อย่างไรก็ตาม ตลาดแผ่นพื้นสำเร็จรูปเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูง เนื่องจากมีผู้ผลิตรายย่อยเป็นจำนวนมาก 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 จะอยู่ในอุตสาหกรรมได้นานหรือไม่จำเป็นต้องสร้างฐานลูกค้าซึ่งเมื่อตลาดมีการหดตัว ผู้ผลิตรายใหม่ไม่สามารถขายสินค้าได้ในราคาสูง 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 โดยในส่วน of คอนกรีตเสริมใยแก้ว บริษัทพีซีเอ็มได้พยายามพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้มีหลากหลายรูปแบบมากขึ้น และมีความเป็นสินค้ามาตรฐานมากขึ้น

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

**สรุป : บริษัทฯ มีนโยบายและมาตรการในการเผชิญความเสี่ยงจากการแข่งขัน**

**ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (ดำเนินการโดย บริษัท บิลท์ แอนด์ จำกัด (มหาชน) )**

### 3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ

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

**สรุป : บริษัทฯ มีนโยบายและมาตรการในการเผชิญความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ**

### 3.2 ความเสี่ยงเรื่องราคาต้นทุนวัสดุก่อสร้าง

การก่อสร้างโครงการของบริษัทจะมีความเสี่ยงในเรื่องของราคาวัสดุก่อสร้างที่อาจมีการปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งจะทำให้ต้นทุนเพิ่มขึ้นและกำไรลดลง อย่างไรก็ตามบริษัทได้พยายามลดความเสี่ยงทางด้านราคาวัสดุก่อสร้าง โดยจะพัฒนาและขายแต่ละโครงการให้แล้วเสร็จในช่วงระยะเวลา 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 และการส่งมอบที่อยู่อาศัยให้กับลูกค้าได้ ตรงตามกำหนด ส่วนกรณีความเสี่ยงในการขาย บริษัทฯ มีความเข้าใจในการแข่งขันที่สูงอย่างมากของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากมีคู่แข่งจำนวนมาก และมีประสบการณ์เป็นที่น่าเชื่อถือ บริษัทฯ จึงพยายามลดความ เสี่ยงโดยการพิจารณาทำเล ที่ตั้งของโครงการให้อยู่ในแนวที่สะดวกในเรื่องคมนาคม เช่น แนวรถไฟฟ้า หรือส่วนต่อ ขยาย นอกจากนี้บริษัทยังใช้ความสามารถในการก่อสร้างทำให้ต้นทุนของโครงการต่ำกว่าคู่แข่งได้ ทำให้บริษัทฯ มีส่วนต่างของผลกำไรต่อโครงการที่สามารถลดลงได้เมื่อมีความจำเป็นเพื่อให้งบการขาย

สรุป : บริษัทฯ มีนโยบาย และ การศึกษาติดตามข้อมูลตลาดเพื่อลดความเสี่ยงจากการแข่งขัน



## 4. สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

### 4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สิน

ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ประกอบด้วย

#### 4.1.1 ที่ดินและต้นทุนโครงการระหว่างก่อสร้าง จำนวน 1,752.75 ล้านบาท ประกอบด้วย

	จำนวน (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
สินค้าสำเร็จรูป		ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างบางส่วนได้นำไปจดจำนอง ค้ำประกันเงินกู้ธนาคารและสถาบันการเงิน จำนวน 2,197 ล้านบาท
อาคารชุด	79.06	
บ้านเพื่อขาย	0.00	
ที่ดิน	664.77	
งานระหว่างก่อสร้าง	996.35	
ดอกเบี้ยจ่ายรอการตัดบัญชี	12.57	
รวม	1,752.75	

#### 4.1.2 สินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 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.บางพูด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	ฟิชีเอ็มเป็นเจ้าของ  บริษัทเป็นเจ้าของ	176.19  10.63	ไม่มีภาระผูกพัน
2. อาคาร ส่วนปรับปรุงและสิ่งปลูกสร้าง - ถนนพหลโยธิน-ลำลูกกา ต.ลำลูกกา อ.ลำลูกกา จ. ปทุมธานี - ถนนบอนด์สตรีท เมืองทองธานี 3 ต.บางพูด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	ฟิชีเอ็มเป็นเจ้าของ  บริษัทเป็นเจ้าของ	45.67  10.64	

สถานที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ (ล้านบาท) *	ภาระจำนอง
3. เครื่องมือ เครื่องจักร เครื่องมือ เครื่องจักร	พีซีเอ็ม เป็นเจ้าของ บริษัทเป็นเจ้าของ บิลท์ แลนด์เป็นเจ้าของ	50.94 39.23 0.23	
4. เครื่องตกแต่ง อุปกรณ์ และเครื่องใช้ สำนักงาน	ฟรีวิลล์, พีซีเอ็มและบิลท์ แลนด์ เป็นเจ้าของ	15.36	
5. สำนักงานขาย	บิลท์ แลนด์เป็นเจ้าของ	0.48	
6. ยานพาหนะ	ฟรีวิลล์, พีซีเอ็มและบิลท์ แลนด์ เป็นเจ้าของ	9.29	
7. สินทรัพย์อื่นๆ	ฟรีวิลล์ และ พีซีเอ็ม เป็นเจ้าของ	4.06	
<b>รวม</b>		<b>362.72</b>	

- \* ณ วันที่ 1 มกราคม 2547 พีซีเอ็มได้ทำสัญญาเช่าที่ดินพร้อมโรงงาน รวมทั้งเครื่องจักรและอุปกรณ์ มีเนื้อที่ 87 ไร่ 7 ตารางวา จากบริษัท นครหลวงคอนกรีต จำกัด ตั้งอยู่ที่ ตำบลลำลูกกา อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี สัญญา มีอายุล่าสุดสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 และให้ผู้เช่ามีสิทธิที่จะเช่าทรัพย์สินต่อไปอีกเป็นเวลา 3 ปี เพื่อใช้ในการ ขยายกำลังการผลิตแผ่นพื้นสำเร็จรูปแบบแผ่นพื้นท้องเรียบ/แผ่นพื้น 3 ขา แผ่นพื้นระบบกลวง และเสาเข็ม

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

#### 4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัทและให้ผลตอบแทนที่ดี การพิจารณาลงทุนจะ ทำโดยผ่านการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยทั่วไปบริษัทมีนโยบายที่จะลงทุนในฐานะผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ยกเว้นในกรณีที่มีข้อจำกัดในการลงทุนซึ่งบริษัทจะพิจารณาเงื่อนไขและผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นรายกรณี

การบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมบริหารงานใน บริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของ บริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

#### 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 1,400,000 บาท ต่อมาเมื่อวันที่ 22 ธันวาคม 2558 ศาลฎีกามีคำพิพากษาให้บริษัทชำระค่าเสียหายเป็นเงินจำนวน 950,000 บาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี เมื่อวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2559 บริษัทได้ชำระค่าเสียหายแล้วทั้งสิ้น 1,254,863.00 บาท

นอกจากนี้บริษัท มีการฟ้องร้องผู้ว่าจ้างรายหนึ่ง 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

บริษัทบริษัทแห่งหนึ่งฟ้องร้องฐานความผิด ขกเลิกสัญญาจ้าง จำนวนทุนทรัพย์ 19,254,890.53 บาท ต่อศาลจังหวัดนนทบุรี และฟ้องแย้งเนื่องจากผู้รับจ้างผิดเงื่อนไขสัญญาด้วยจำนวนทุนทรัพย์ 1,929,440.49 บาท คดีอยู่ระหว่างรอนัดสืบพยาน

## 6. ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท 프리บิลท์ จำกัด (มหาชน) Pre-Built Public Company Limited
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	รับเหมาก่อสร้าง
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	503 ชั้นที่ 1 ถนนบอนด์สตรีท ตำบลบางพลู อำเภอปากเกร็ด นนทบุรี 11120
เลขทะเบียนบริษัทเลขที่	:	0107547000061 (เดิม 01075747000068)
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 มูลค่าหุ้นละ 1 บาท

ชื่อบริษัทย่อย : บริษัท บิลท์ ฮาร์ท จำกัด  
Built Heart Company Limited  
ลักษณะการประกอบธุรกิจ : บริหารโครงการ  
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 503 ชั้นที่ 3-4 ถนนบอนด์สตรีท ตำบลบางพลู 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 : 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย  
ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ  
โทรศัพท์ : 02-009-9999  
โทรสาร : 02-009-9991  
Home Page : [www.set.or.th/tsd](http://www.set.or.th/tsd)

หุ้นกู้ไม่ด้อยสิทธิ และไม่มีประกันของบริษัท 프리บิลท์ จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2557  
ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2560 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดไถ่ถอน

นายทะเบียนหุ้นกู้ : ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)  
ที่ตั้ง : ชั้น AA เลขที่ 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง  
เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120  
โทรศัพท์ : 02-296-4494  
โทรสาร : 02-683-1389

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