

1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจในอนาคต

บริษัท (ส่วนงานรับเหมาก่อสร้าง)

ในปัจจุบันบริษัทได้รับการยอมรับจากผู้ว่าจ้าง ผู้ออกแบบ และผู้ควบคุมงานว่าเป็นบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญในเรื่องการก่อสร้างทุกขนาดอาคาร และยังเป็นผู้เชี่ยวชาญในเรื่องของการก่อสร้างด้วยระบบ Pre-Cast ที่มีลักษณะเฉพาะเป็นของบริษัทเอง จากประสบการณ์ที่บริษัทเรียนรู้และพัฒนาเวลามากกว่า 15 ปี โดยบริษัทมีการตั้งเป้าหมายในอนาคตช่วง 3-5 ปีข้างหน้าไว้ดังนี้

- บริษัทมีเป้าหมายที่จะเติบโตประมาณปีละ 10% ในทุกสภาพเศรษฐกิจ และมีเป้าหมายในการพัฒนาระบบการทำงานให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ภายใต้เงื่อนไขของการทำกำไร ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้แก่ โครงการอสังหาริมทรัพย์ โรงงาน ศูนย์การค้า และหน่วยงานราชการ โดยเน้นงานที่ให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรม เจ้าของโครงการเป็นผู้มีความน่าเชื่อถือ และมีความมั่นคงในเรื่องสถานะทางการเงิน โดยยึดมาตรฐานการปฏิบัติงานที่ดีด้วยการส่งมอบงานที่ตรงตามเวลา และคุณภาพที่กำหนดไว้เพื่อให้ได้รับความไว้วางใจสูงสุดจากลูกค้า
- บริษัทมีเป้าหมายที่จะนำเสนอระบบการก่อสร้างที่พัทธอาศัยด้วยระบบการทำงานแบบใหม่ และสินค้า หรือวัสดุใหม่ๆ รวมถึงวัสดุ Pre-Cast ที่พัฒนาในลักษณะเฉพาะของบริษัทเองให้กับโครงการขนาดใหญ่ทั้งภาครัฐ และภาคเอกชน เพื่อลดต้นทุนค่าก่อสร้าง ลดระยะเวลาก่อสร้าง และสามารถควบคุมคุณภาพได้ดีขึ้น

พีซีเอ็ม

เนื่องจากตลาดแผ่นพื้นสำเร็จรูปมีการแข่งขันค่อนข้างสูง ใช้เงินลงทุนไม่สูงนัก จึงมีโอกาสมองเห็นผู้ผลิตรายใหม่ๆ เข้ามาแข่งขันในตลาดมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม PCM ได้วางแผนงานสำหรับ 3-5 ปีข้างหน้าไว้ดังนี้

- พยายามรักษาตลาดแผ่นพื้นสำเร็จรูปที่มีอยู่ไว้ โดยการรักษาคุณภาพสินค้าและบริการ แม้ว่า PCM จะสามารถคิดค้นวิธีการลดต้นทุนโดยไม่ต้องลงทุนในทรัพย์สินเพิ่ม โดยการใช้แรงงานการทำปฏิริยาของคอนกรีต หรือการหาวัสดุที่ราคาถูกกว่า แต่มีคุณภาพเท่าเทียมกันมาใช้ในส่วนผสมในการผลิต พีซีเอ็มก็ยังคงคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ มาปรับปรุงกระบวนการผลิต เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพของสินค้า
- พยายามสร้างตลาด และพัฒนาผลิตภัณฑ์คอนกรีตเสริมใยแก้ว (Glass Fibre Reinforced Concrete) ให้เป็นที่นิยม และเป็นที่รู้จักของผู้รับเหมา และเจ้าของโครงการ ซึ่งปัจจุบันมีกำลังการผลิตอยู่ที่ 2 ล้านกิโลกรัมต่อปี จากเดิมที่มีประมาณ 1.8 ล้านกิโลกรัมต่อปี นอกจากนี้ PCM ยังคงพยายามที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวออกมาในรูปแบบสินค้าที่เป็นสินค้ามาตรฐานเพื่อให้ลูกค้าทั่วๆ ไปสามารถซื้อมาใช้งานได้ ซึ่งเมื่อทำเป็น Mass Production แล้วจะช่วยลดต้นทุนลงได้มากพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ร่วมกับบริษัทเพื่อช่วยในการพัฒนาวิธีการก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพ รวดเร็ว และมีคุณภาพต่อไป พร้อมกับสร้างโอกาสทางการตลาดใหม่ให้เกิดขึ้นกับ PCM เช่น แผ่นสำเร็จรูป Pre-Cast ห้องน้ำสำเร็จรูป และ ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ทำให้การก่อสร้างมีความรวดเร็วแต่คงไว้ซึ่งคุณภาพ

ฟรีbilt โฮลดิ้ง

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลักโดยการลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) ซึ่งจะลงทุนในบริษัทที่ประกอบกิจการที่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท หรือลงทุนในกิจการธุรกิจที่มีความสามารถในการสร้างรายได้และกำไรอย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) ที่มั่นคงและยั่งยืน โดยในปัจจุบันบริษัทฯ ลงทุนร้อยละ 100 ในบริษัทที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายซึ่งเป็นกิจการที่บริษัทฯ มีอำนาจควบคุม นอกจากนี้ยังลงทุนหรือร่วมทุนกับบริษัทอื่นที่ประกอบกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นกิจการที่บริษัทฯ ไม่มีอำนาจควบคุมเบ็ดเสร็จ แต่เป็นบริษัทคู่ค้าหรือ พันธมิตรกับบริษัทฯ มานาน การลงทุนในบริษัทรวมค่าปัจจุบันของบริษัท ฟรีbilt โฮลดิ้ง จำกัด ประกอบด้วยโครงการดังต่อไปนี้

- ร่วมลงทุนในโครงการก่อสร้างคอนโดเพื่อขายบริเวณสถานีรถไฟฟ้ามหานคร ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในอัตราร้อยละ 49 (การรับรู้รายได้และกำไรจะเริ่มในปี 2562)
- โครงการก่อสร้างทาวเฮ้าส์เพื่อขายบริเวณถนนพหลโยธิน – รัตนโกสินทร์สมโภช ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในอัตราร้อยละ 40 (การรับรู้รายได้และกำไรจะเริ่มในปี 2562)
- โครงการคอนโดมิเนียมบริเวณซอยสุขุมวิท 39 โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในอัตราร้อยละ 49 (การรับรู้รายได้และกำไรจะเริ่มในปี 2564)
- ร่วมลงทุนในโครงการก่อสร้างคอนโดเพื่อขายบริเวณทาววัน อิน ทาวน์ ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในอัตราร้อยละ 49 (การรับรู้รายได้และกำไรจะเริ่มในปี 2564)

อิส แอม อาร์

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้าน ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุด ครอบคลุมทำเลที่มีศักยภาพ โดยมีบริษัท ฟรีbilt โฮลดิ้ง จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 100 ปัจจุบันบริษัทฯ มี Land Bank ซึ่งอยู่ระหว่างพัฒนาทั้งสิ้น 3 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 4.3 พันล้านบาท ได้แก่โครงการคอนโดมิเนียมในซอยสุขุมวิท 26 และ 24 โครงการบ้านแนวราบที่บางเขน นอกจากนี้บริษัทฯ ก็ยังคงหาซื้อที่ดินที่มีศักยภาพ สะดวกในการเดินทาง และอยู่ในความต้องการของตลาด เพื่อให้เกิดรายได้และกำไรอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอทุกปี

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ฟรีbilt จำกัด (มหาชน) (“PREB” หรือ “บริษัทฯ”) ก่อตั้งในปี 2538 ผู้ถือหุ้นหลักประกอบด้วย กลุ่มของนายวิโรจน์ เจริญตรา บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด และ กลุ่มเคสท์ แคปปิตอล (ประเภท Financial Investor ในอเมริกา) ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างทุกประเภท ในปี 2540 บริษัทได้นำเทคโนโลยีแบบหล่อสำเร็จ (Pre-cast Technology) คือ ระบบ Pre-Cast Concrete System ซึ่งเป็นเทคโนโลยีการหล่อสำเร็จ เช่น การหล่อเสา คานสำเร็จรูป โดยนำเครื่องจักรและเทคโนโลยีจากประเทศออสเตรเลียเข้ามาแทนการใช้แรงงานคน เพื่อใช้ในงานก่อสร้าง Mass Product ซึ่งเป็นการผลิตส่วนประกอบบางอย่างที่ใช้ในการก่อสร้าง ทำให้เกิดความสะดวก และลดระยะเวลาในการก่อสร้างลง

ปี	เหตุการณ์ และ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ โดยสรุปช่วงปี พ.ศ. 2542 ถึง พ.ศ. 2561
2542	○ บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียน 2 ครั้ง โดยครั้งแรกเพิ่มจาก 15 ล้านบาท เป็น 20 ล้านบาท และครั้งที่สองเพิ่มจาก 20 ล้านบาท เป็น 25 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ
2544	○ บริษัทฯ ได้ลดทุนที่ชำระแล้วจาก 25 ล้านบาท เป็น 6.25 ล้านบาท และจาก 6.25 ล้านบาท เป็น 1.56 ล้านบาท เพื่อลดขาดทุนสะสมของบริษัทฯ ○ บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด (“PCM”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้รับโอนใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน และได้ซื้อทรัพย์สิน อุปกรณ์ เครื่องจักร ในส่วนของวัสดุก่อสร้างที่อำเภอลำลูกกา จากบริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ PCM หรือร้อยละ 99.99 โดย PCM ได้เริ่มดำเนินการผลิตวัสดุก่อสร้างสำเร็จรูป ตั้งแต่เดือนกันยายน 2544
2545	○ บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นเพิ่มทุน จำนวน 343,750 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสิทธิ ทำให้หุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วของบริษัทเพิ่มเป็น 5 ล้านบาท
2547	○ บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัด 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 PCM จำนวน 499,993 หุ้น คิดเป็นมูลค่า 8.01 ล้านบาท ◆ เสนอขายหุ้นเพิ่มทุน จำนวน 130,135,362 หุ้น ในราคาหุ้นละ 1 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตราส่วน 1 หุ้นสามัญเดิม ต่อ 10 หุ้นสามัญใหม่ เพื่อนำเงินที่ได้ไปใช้ในการขยายการค้าดำเนินงาน ◆ 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 จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท โดยถือหุ้นอยู่ร้อยละ 64.73 ของทุนที่ชำระแล้วทั้งหมด นอกจากนั้น ภายหลังการปรับโครงสร้างดังกล่าว สัดส่วนเงินลงทุนของบริษัทใน PCM จะคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนชำระแล้วของ PCM ○ ในเดือนมีนาคม 2547 บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนใน PCM จาก 5 ล้านบาท เป็น 30 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อชำระคืนเงินกู้ ทำให้สัดส่วนหนี้สินต่อทุนลดลง ○ ในเดือนมิถุนายน 2547 บริษัทได้ลงทุนในบริษัท ทองหล่อ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด โดยซื้อหุ้นสามัญจำนวน 6,000 หุ้น หรือร้อยละ 60 จากบริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ในมูลค่าตามบัญชีหุ้นละ 6.17 บาท และได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท ทริกลีเจน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด” พร้อมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 0.10 ล้านบาท เป็น 100 ล้านบาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท

ปี	เหตุการณ์ และ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ โดยสรุปช่วงปี พ.ศ. 2542 ถึง พ.ศ. 2561
	<p>เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 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 0.70-1.20 ล้านบาท
2548	<p>ในเดือนสิงหาคม 2548 บริษัทฯ ได้ดำเนินการปรับโครงสร้างการประกอบธุรกิจ และโครงสร้างการถือหุ้นใหม่ เพื่อไม่ให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และให้ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทมีความชัดเจน โดย</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ 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 ลิ้น ฟิลลิปส์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ประเมินที่ได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ○ บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ได้ขายหุ้นของบริษัท รวมจำนวน 51,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 33.33 ของหุ้นชำระแล้วทั้งหมดของ PREB ให้แก่บุคคลดังต่อไปนี้ (คู่ผ้งโครงสร้างการถือหุ้นประกอบ) <ol style="list-style-type: none"> 1. คุณวิโรจน์ เจริญตรา ซึ่งเป็นกรรมการและผู้บริหารของบริษัท จำนวน 10,000,000 หุ้น 2. กลุ่มเคสท์ แลปปีดอล 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 ○ ในเดือนสิงหาคม 2548 บริษัทได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรสะสมให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.25 บาท ○ วันที่ 15-17 พฤศจิกายน 2548 บริษัทฯ ได้ทำการเปิดจองหุ้นสามัญเสนอขายต่อประชาชนในราคาหุ้นละ 3.25 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และจดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์ในวันที่ 28 พฤศจิกายน 2548 ทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วรวมทั้งสิ้น 200 ล้านบาท ○ วันที่ 2 ธันวาคม 2548 หุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่เสนอขายต่อประชาชนได้ถูกทำการซื้อขายผ่านระบบการซื้อขายหุ้นของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็นวันแรก
2549	ไม่มีเหตุการณ์ และ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ
2550	ไม่มีเหตุการณ์ และ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ
2551	<ul style="list-style-type: none"> ○ เดือนตุลาคม ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติจัดตั้งบริษัทย่อย เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100

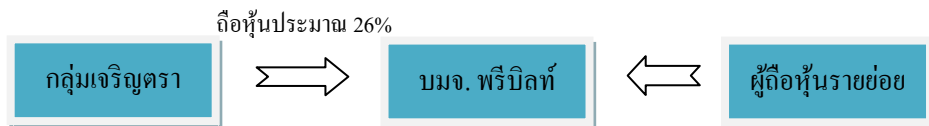
ปี	เหตุการณ์ และ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ โดยสรุปช่วงปี พ.ศ. 2542 ถึง พ.ศ. 2561
2552	<ul style="list-style-type: none"> ○ ตามมติคณะกรรมการครั้งที่ 2/2552 เห็นสมควรเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทย่อยจาก 20 ล้านบาทเป็น 40 ล้านบาท และวันที่ 12 มีนาคม 2552 บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด (“BL”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ ด้วยทุนจดทะเบียน 40 ล้านบาท และ เมื่อวันที่ 29 มีนาคม 2554 คณะกรรมการฯ ได้มีการอนุมัติการเพิ่มทุนของ บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด เพิ่มอีก 60 ล้านบาทเป็น 100 ล้านบาท ○ BL เปิดโครงการแรกชื่อ “โครงการเดอะ เทมโป ร่วมฤดี” มูลค่าโครงการประมาณ 380 ล้านบาท
2553	<ul style="list-style-type: none"> ○ BL เปิดโครงการที่ 2 ชื่อ “โครงการเดอะ เทมโป พหลโยธิน” มูลค่าโครงการประมาณ 395.5 ล้านบาท ○ BL จัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อบริษัท บิลท์ ฮาร์ท จำกัด (“BH”) โดยถือหุ้นร้อยละ 99.97 โดยดำเนินการเป็นตัวแทนบริหารอาคารนิติบุคคล และตัวแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยมีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท
2554	<ul style="list-style-type: none"> ○ BL เปิดโครงการที่ 3 ชื่อ “โครงการเดอะ เทมโป รัชดา” มูลค่าโครงการประมาณ 312 ล้านบาท ○ BL เปิดโครงการที่ 4 ชื่อ “โครงการเทมโป เอ็ม ดิวานนท์” มูลค่าโครงการประมาณ 295.1 ล้านบาท ○ BL เปิดโครงการที่ 5 ชื่อ “โครงการเทมโป ทาวน์ รัตนวิเศษ-ไทรมา” มูลค่าโครงการประมาณ 136.3 ล้านบาท เป็นโครงการแนวราบโครงการแรก
2555	<ul style="list-style-type: none"> ○ บริษัท AP ขายหุ้นของบริษัทฯ ทำให้โครงสร้างผู้ถือหุ้นเปลี่ยนไป
2556	<ul style="list-style-type: none"> ○ ในเดือนพฤษภาคม บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน ภายใต้ชื่อ บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด (มหาชน) (“BL”) มีทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 1 บาท ○ ในเดือนมิถุนายน PCM เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 67 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 97 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 10 บาท ○ ในเดือนมิถุนายน BL เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 100 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 1 บาท
2557	<ul style="list-style-type: none"> ○ บริษัทฯ มีแผนการในการแยกส่วนงานพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ออกเพื่อนำเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยปัจจุบันอยู่ในขั้นตอนการเตรียมการ ○ บริษัทฯ ออกหุ้นกู้มูลค่า 400 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.99 เป็นหุ้นกู้ ชนิดระบุผู้ถือ ไม่มีประกัน ไม่ค่อยสิทธิอายุ 3 ปี
2558	<ul style="list-style-type: none"> ○ BL เปิดโครงการที่ 6 ชื่อ “โครงการเดอะ เทมโป แกรนด์ สาทร-วุฒากาศ” มูลค่าโครงการประมาณ 2,690.20 ล้านบาท ○ BL เปิดโครงการที่ 7 ชื่อ “โครงการเทมโป วัน รามคำแหง-พระราม 9” มูลค่าโครงการประมาณ 303.20 ล้านบาท ○ BL เปิดโครงการที่ 8 ชื่อ “โครงการเทมโป ควอด (สะพานใหม่)” มูลค่าโครงการประมาณ 347.2 ล้านบาท ○ BL เปิดโครงการที่ 9 ชื่อ “โครงการเลสเตอร์ คอนโด สุขุมวิท 113” มูลค่าโครงการประมาณ 1,068.2 ล้านบาท ○ BL เปิดโครงการที่ 10 ชื่อ “โครงการเดอะ ริทโม้ ซัยฟฤกษ์-วงแหวน” มูลค่าโครงการประมาณ 881.1 ล้านบาท
2559	<ul style="list-style-type: none"> ○ ในเดือนพฤษภาคม BL ได้เข้าซื้อที่ดินเพิ่มอีก 1 แปลง มูลค่าประมาณ 169.3 ล้านบาท เพื่อเป็นที่ดินในการพัฒนาในอนาคต ○ PCM ได้จ่ายเงินปันผลให้บริษัทฯ จำนวน 9.99 ล้านบาท

ปี	เหตุการณ์ และ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ โดยสรุปช่วงปี พ.ศ. 2542 ถึง พ.ศ. 2561
	<ul style="list-style-type: none"> ○ ในเดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้ถอนหุ้นมูลค่า 400 ล้านบาทก่อนครบกำหนดอายุหุ้นกู้ ○ บริษัทฯ รับงานราชการอีกครั้งหลังจากหยุดรับงานราชการมานาน โดยรับงานจากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์มูลค่าโครงการประมาณ 1.5 พันล้านบาท
2560	<ul style="list-style-type: none"> ○ ในเดือนกุมภาพันธ์ BL ได้จ่ายเงินปันผลให้บริษัทฯ จำนวน 300 ล้านบาท ○ ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2560 ประชุมเมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2560 มีมติให้ขายเงินลงทุนใน บริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด(มหาชน) ซึ่งรวมถึงบริษัทย่อยของบริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด(มหาชน) คือ บริษัท บิลท์ ฮาร์ท จำกัด ให้กับ นายชัยรัตน์ ธรรมพิร ในราคาหุ้นละ 3.00 บาท รวมเป็นเงิน 899,999,994 บาท และที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติการขายหุ้นดังกล่าว เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2560 ซึ่งบริษัทฯ ได้รับชำระราคาค่าหุ้นครบถ้วนในวันที่ 31 พฤษภาคม 2560 ซึ่งเป็นวันที่การควบคุมสิ้นสุดลง ○ ในเดือนเมษายน บริษัทฯ จัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท 프리บิลท์ โฮลดิ้ง จำกัด (“PBH”) ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2560 ที่ประชุมเมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2560 โดยมีทุนจดทะเบียน 300 ล้านบาท สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 เพื่อใช้เป็นบริษัทในการเข้าร่วมทุนกับโครงการหรือบริษัทอื่นที่มีศักยภาพ หรือมีการเกื้อหนุนกัน ต่อมาได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 200 ล้านบาท ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท 프리บิลท์ โฮลดิ้ง จำกัด ครั้งที่ 7/2560 ที่ประชุมเมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2560 รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 500 ล้านบาท โดย PREB ยังคงสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 ○ ในเดือนสิงหาคม PBH ได้ร่วมทุนกับ บริษัท 프리เมียม เพลส กรุ๊ป จำกัด (“PPG”) เพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สถานที่โครงการอยู่บนเส้นการเดินทางของรถไฟฟ้าสายสีเขียว บริเวณสถานีเสนาเนียม มูลค่าโครงการประมาณ 1,500 ล้านบาท และต่อมาในเดือน ธันวาคม 2561 ได้มีการมัดจำที่ดินในโครงการที่ 2 บริเวณ ทาวน์ อิน ทาวน์ ซึ่งต่อมาได้มีการโอนที่ดินเรียบร้อยแล้วในไตรมาส 1 ปี 2562 ○ ในเดือนตุลาคม PBH ได้จัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท อีส แอม อาร์ จำกัด (“IAA”) ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 10/2560 ที่ประชุมเมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2560 โดยมีทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท โดย PBH ถือหุ้นร้อยละ 90 ที่เหลือเป็นการถือหุ้นของ Strategic partner ที่มีความสามารถในการจัดหาที่ดิน และ/หรือ มีความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาโครงการ เพื่อการลงทุนและพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ต่อมาได้มีการเพิ่มทุนและปรับเปลี่ยนการถือหุ้นของ PBH เป็นร้อยละ 99 อีกจำนวน 180 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 200 ล้านบาท ○ ในเดือนธันวาคม IAA บริษัทย่อยของ PBH ได้ทำการซื้อที่ดิน บริเวณถนนสุขุมวิท ซอยสุขุมวิท 26 เพื่อพัฒนาโครงการบนที่ดินแปลงนี้ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการ
2561	<ul style="list-style-type: none"> ○ ในเดือนเมษายน IAA บริษัทย่อยของ PBH ได้ทำการซื้อที่ดิน บริเวณถนนสุขุมวิท ซอยสุขุมวิท 24 เพื่อพัฒนาโครงการบนที่ดินแปลงนี้ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการ ○ ในเดือนพฤษภาคม PBH ได้ร่วมทุนกับ บริษัท ชินวะ เรียวเอสเตท(ไทยแลนด์) จำกัด และ บริษัท ฟรีแซนส์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด เพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สถานที่โครงการอยู่บริเวณซอยสุขุมวิท 39 มูลค่าโครงการประมาณ 2,500 ล้านบาท ○ ในเดือนมิถุนายน PBH ได้ร่วมทุนกับ กลุ่ม บริษัท 프리เมียมเพลส กรุ๊ป จำกัด เพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สถานที่โครงการอยู่บริเวณถนนพหลโยธิน-รัตนโกสินทร์สมโภช มูลค่าโครงการประมาณ 600 ล้านบาท

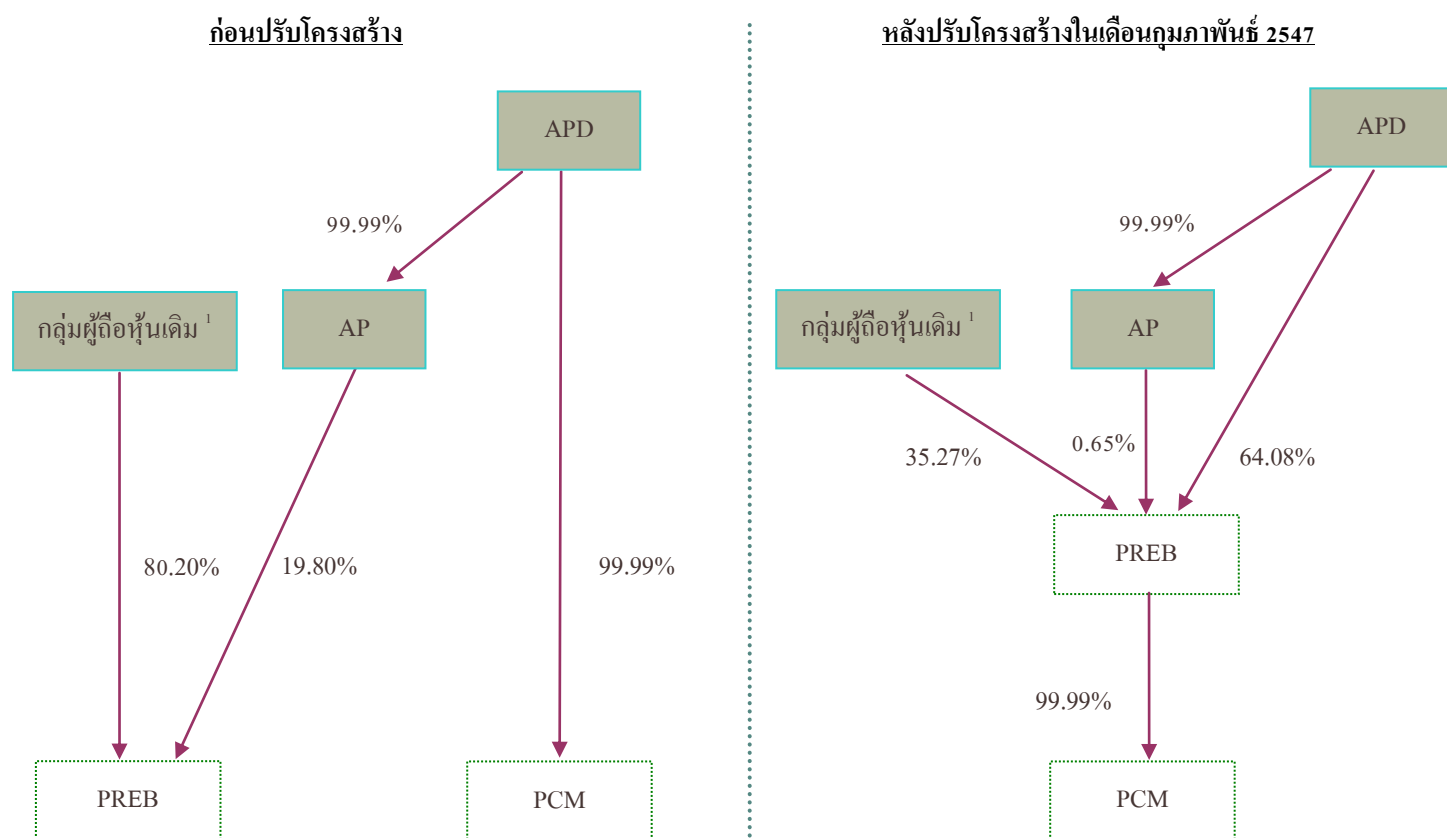
ปี	เหตุการณ์ และ การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ โดยสรุปช่วงปี พ.ศ. 2542 ถึง พ.ศ. 2561
	<ul style="list-style-type: none"> ○ ในเดือนธันวาคม บริษัทฯ เข้าร่วมลงทุนกับบริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) และบุคคลอื่น พัฒนาโครงการบริเวณย่านถนนพหลโยธิน-สะพานควาย ○ ในเดือนธันวาคม IAA บริษัทย่อยของ PBH ได้ทำการซื้อที่ดิน บริเวณบางแก เพื่อพัฒนาโครงการบนที่ดินแปลงนี้ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการ ○ ในเดือนธันวาคม IAA บริษัทย่อยของ PBH ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 100 ล้านบาท ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2561 ที่ประชุมเมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2561 รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 300 ล้านบาท โดย PBH ถือหุ้นร้อยละ 100

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท

- โครงสร้างการถือหุ้นในปัจจุบัน



- โครงสร้างการถือหุ้นในอดีต ก่อน และ หลังเสนอขาย IPO



APD = บมจ. เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์
PREB = บมจ. พรีเมิลท์

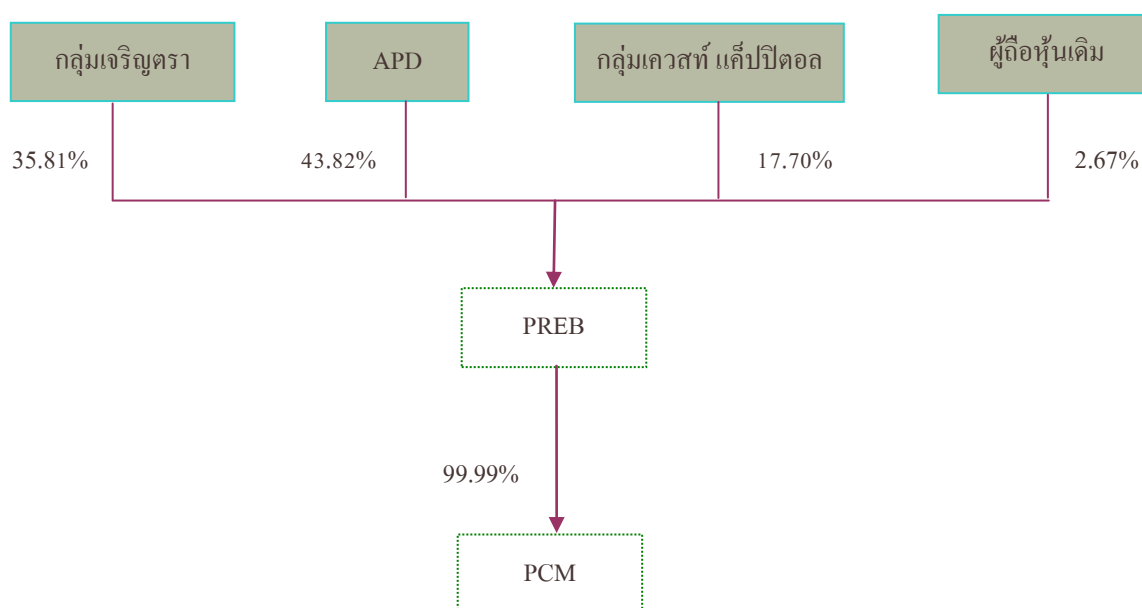
AP = บจ. เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้
PCM = บจ. พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล

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 โดย บมจ. เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ และ บจ. เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ ได้ขายหุ้นของฟรีวิลล์ จำนวน 32,000,000 หุ้นให้แก่ นาย วิโรจน์ 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 และ PCM ซึ่งถูกถือโดย บริษัท เอเชียน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัดร้อยละ 99.99 ฝ่ายบริหารของทั้ง 2 บริษัทได้คำนวณมูลค่าบริษัท เพื่อนำมาเปรียบเทียบตามวิธีดังต่อไปนี้ (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. มูลค่าของ PCM ใช้วิธีมูลค่าถัวเฉลี่ยระหว่าง

- วิธีปรับมูลค่าหุ้นตามบัญชี (Adjusted Book Value)* จำนวนจากประมาณการงบการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 ปรับปรุงด้วยส่วนเกินจากการประเมินมูลค่าสินทรัพย์ ซึ่งประเมินโดยบริษัท อินซิกเนี่ย บรูค (ประเทศไทย) จำกัด ในเดือนพฤศจิกายน 2546 และ
- วิธีส่วนลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flows) จำนวนจากกระแสเงินสดสุทธิของพีซีเอ็ม ที่คาดว่าจะได้รับในอนาคต ปี 2547-2551 โดยใช้อัตราส่วนลดร้อยละ 12

* เนื่องจาก PREB ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง สินทรัพย์ส่วนใหญ่มีเพียงเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้าง ซึ่งเสื่อมสภาพตามอายุการใช้งาน จึงไม่มีการประเมินมูลค่าของสินทรัพย์ดังกล่าว ในขณะที่สินทรัพย์ส่วนใหญ่ของ PCM ประกอบด้วยที่ดิน อาคาร โรงงาน และเครื่องจักร ที่ใช้ในการผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ซึ่งต้องใช้พื้นที่ขนาดใหญ่ ดังนั้นจึงได้มีการประเมินมูลค่าของสินทรัพย์ เพื่อสะท้อนมูลค่าที่แท้จริง มูลค่าที่ใช้ในการแลกหุ้นตามวิธีข้างต้น ได้แสดงมูลค่าตามตารางดังต่อไปนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

มูลค่า	PREB	PCM
วิธีมูลค่าตามบัญชี/วิธีปรับมูลค่าบัญชี ¹	14.366	346.523
วิธีส่วนลดกระแสเงินสด ²	435.689	374.783
มูลค่าเฉลี่ย	225.027	360.653

1. ประมาณการงบการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

2. ประมาณการงบการเงินปี 2547 -2551

มูลค่าของ PREB 225.027 ล้านบาท มีหุ้นจำนวน 5 ล้านหุ้น ดังนั้นมูลค่าของ PCM 360.653 ล้านบาท จะแลกกับหุ้นของ PREB ได้ $(5 \times 360.653) / 225.027$ เท่ากับ 8.01 ล้านหุ้น

และจากความเห็นของที่ปรึกษาทางการเงินอิสระในการคำนวณอัตราส่วนการแลกหุ้น ได้ใช้มูลค่าถัวเฉลี่ยระหว่างวิธีปรับมูลค่าตามบัญชี และวิธีส่วนลดกระแสเงินสด ตามอัตราส่วนลดที่ร้อยละ 10, 12, และ 15 ได้ดังนี้

PREB

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

PCM

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

จากมูลค่าถัวเฉลี่ยดังกล่าว 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) (“PREB”) ได้ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง บริษัทมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 308.68 ล้านบาท มีบริษัทย่อยคือ บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด (“PCM”) เป็นผู้ผลิต และขายพื้นคอนกรีตอัดแรง วัสดุก่อสร้าง และให้บริการติดตั้งพื้นคอนกรีตอัดแรง และบริษัท 프리บิลท์ โฮลดิ้ง จำกัด (“PBH”) ประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น และบริษัท อีส แอม อาร์ จำกัด (“IAA”) เป็นบริษัทย่อยของ บริษัท 프리บิลท์ โฮลดิ้ง จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

โครงสร้างการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย แสดงตามแผนผังดังนี้



1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

2.ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทในเครือ ประกอบธุรกิจด้านรับเหมาก่อสร้าง ผลิตและขายวัสดุก่อสร้าง ลงทุนในบริษัทอื่น พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยสามารถแบ่งการประกอบธุรกิจเป็น 4 ประเภทหลัก ดังนี้

1. ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งดำเนินการโดย บริษัท พรีเมิลท์ จำกัด (มหาชน) (“PREB”)
2. ธุรกิจผลิตและขายวัสดุก่อสร้าง ซึ่งดำเนินการโดย บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่นเมททีเรียล จำกัด (“PCM”)
3. ธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น ซึ่งดำเนินการโดย บริษัท พรีเมิลท์ โฮลดิ้ง จำกัด (“PBH”)⁽⁴⁾
4. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งดำเนินการโดย บริษัท อีส แอม อาร์ จำกัด (“IAA”)⁽⁵⁾ (ถือหุ้นโดย PBH)

ประเภทรายได้ แบ่งตามกลุ่มลูกค้าและผลิตภัณฑ์ (หน่วย : ล้านบาท)	ดำเนินการโดย	% การ ถือหุ้น	งบการเงินรวม					
			2559 (ปรับปรุงใหม่)		2560		2561	
			มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง	PREB		3,116.93	89.66	4,090.86	84.75	3,427.07	87.42
ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	IAA	100.00	-	-	-	-	-	-
ธุรกิจผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง	PCM	99.99						
- แผ่นพื้นสำเร็จรูป			183.52	5.28	179.54	3.72	201.57	5.14
- รายได้จากการขายสินค้าอื่น ⁽¹⁾			125.04	3.60	228.88	4.74	267.50	6.82
รวมรายได้ของธุรกิจผลิตและจำหน่ายวัสดุ ก่อสร้าง			308.56	8.88	408.42	8.46	469.07	11.97
ธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น	PBH	100.00						
กำไรจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย ⁽³⁾			-	-	-	-	-	-
รายได้อื่นๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย ⁽²⁾			-	-	288.63	5.98	-	-
			50.71	1.46	39.11	0.81	23.92	0.61
รวมรายได้อื่น			50.71	1.46	327.74	6.79	23.92	0.61
รวมรายได้ของบริษัท และ บริษัทย่อย			3,476.20	100.00	4,827.02	100.00	3,920.06	100.00

ที่มา : บริษัท พรีเมิลท์ จำกัด (มหาชน) , บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น เมททีเรียล จำกัด บริษัท พรีเมิลท์ โฮลดิ้ง จำกัด และ บริษัท อีสแอมอาร์จำกัด

หมายเหตุ

(1) รายได้จากการขายวัสดุก่อสร้างอื่นๆ ของ PCM เป็นการซื้อมาขายไปวัสดุก่อสร้างทั่วไป เช่น ปูนซีเมนต์ ซึ่งไม่ใช่ผลิตภัณฑ์หลักของบริษัท รวมถึงรายการผลิตที่ไม่ใช่สินค้าหลัก

(2) รายได้อื่นๆ ของบริษัทและบริษัทย่อย ได้แก่ ดอกเบี้ยรับ รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์นอกเหนือจากรายการหลัก รายได้จากการขายเศษวัสดุ และรายได้จากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย เป็นต้น

(3) ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2560 บริษัทฯ ได้ขายเงินลงทุนในบริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งรวมถึง บริษัท บิลท์ ฮาร์ท จำกัดซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท บิลท์ แลนด์ จำกัด (มหาชน) ในราคา 900.00 ล้านบาท ซึ่งได้รับชำระมูลค่าหุ้นดังกล่าวทั้งหมดแล้วโดยบริษัทฯ ได้รับรู้กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อยจำนวน 600.00 ล้านบาท ในงบการเงินเฉพาะกิจการ และจำนวน 288.63 ล้านบาท ในงบการเงินรวม และวันที่ 1 กันยายน 2560 บริษัทฯ ได้ทำการโอนหุ้นดังกล่าวให้กับผู้ซื้อแล้ว

(4) ณ วันที่ 3 เมษายน 2560 บริษัทฯ จัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท พรีเมิลท์ โฮลดิ้ง จำกัด (“PBH”) สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 เพื่อใช้เป็นบริษัทเข้าร่วมทุนกับโครงการหรือบริษัทอื่นที่มีศักยภาพหรือมีการเกื้อหนุนกัน

(5) ณ วันที่ 25 ตุลาคม 2560 PBH ได้จัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท อีส แอม อาร์ จำกัด (“IAA”) สัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 90 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และ ณ วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2561 IAA ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 180 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 200 ล้านบาท และ ณ วันที่ 28 ธันวาคม 2561 IAA ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 100 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 300 ล้านบาทโดยสัดส่วนการถือหุ้นของ PBH ณ ปัจจุบัน คือร้อยละ 100

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

PREB ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง งานโครงสร้างและงานระบบขนาดใหญ่ โดยเน้นงานก่อสร้างอาคาร อาคารสำนักงาน และงานอาคารสูง อีกทั้งยังมีบริการรับเหมาก่อสร้างแบบครบวงจร (Turn-key Project) ซึ่งเป็นการให้บริการตั้งแต่ออกแบบอาคาร ระบบการก่อสร้าง การตกแต่งภายใน ตลอดจนงานสาธารณูปโภค ซึ่งช่วยให้ลูกค้าสามารถประหยัดต้นทุนในการก่อสร้าง ทั้งยังได้สิ่งปลูกสร้างที่ตรงตามความต้องการของลูกค้ายิ่งขึ้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ได้แก่ เจ้าของโครงการต่างๆทั้งภาครัฐและเอกชน โดยการรับงานจะมีทั้งในส่วนของประมูลงาน (ประมาณร้อยละ 40) และการติดต่อโดยตรงจากลูกค้าโดยพิจารณาจากประสบการณ์และผลงานในอดีตของบริษัท (ประมาณร้อยละ 60) ซึ่งบริษัทฯ จะกำหนดราคาก่อสร้างโดยใช้วิธีต้นทุนบวกส่วนต่างกำไร โดยกำหนดอัตรากำไรขั้นต้นของแต่ละโครงการไว้ล่วงหน้าเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม

ผลงานที่บริษัทได้รับในลักษณะการประมูลงานในหน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจที่ผ่านมาได้แก่ อาคารเรียน และปฏิบัติการสถาปัตยกรรมของโครงการจัดตั้งวิทยาเขตสุพรรณบุรี อาคารของ SME BANK, Bangkok Airways อาคารสาธารณสุข โรงพยาบาลอำเภอพระพุทธรบาท จังหวัดสระบุรี อาคารมหาวิทยาลัย งานก่อสร้างบันไดเลื่อน สถานีรถไฟฟ้า BTS TOPS ซุปเปอร์มาร์เก็ต สถานีบริการ B-QUICK โรงพยาบาลที่จังหวัดจันทบุรี โรงพยาบาลกรุงเทพคริสเตียน อาคารในกลุ่ม JAY-MART อาคาร Central world โครงการเดอะรอยัลเรสซิเดนซ์ที่อาคารจอดรถโรงแรมมิลเลเนียม 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 โรงงานอิซันเฟส 2 โครงการ The Crest สุขุมวิท 34 The Room วงเวียนใหญ่ โครงการ Ideo สาทร-ท่าพระ โครงการ Unixx อาคาร Restaurant Thonglor อาคารพระผู้ปราบมาร อาคารชุดที่พักอาศัย 38 ชั้น AERAS Ashton Chula-silom Whizdom ลาดพร้าว Premio Fresco Ideo Mobi บางซื่อ Mews เขินอากาศ Beatniq The Loft Asoke (สนข.) โครงการ Tela ทองหล่อ โครงการ Sand พระตำหนัก Whizdom ท่าพระ อาคารเรียนรวมเฟส 2 มธ.รังสิต อุทยานเรียนรู้ป๋วย 100 ปี มธ.รังสิต Target Place, Hotel and Executive Service Residence และ Present Condominium ถนนเอกชัย ซอย 32 และในปี 2561 โครงการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นได้แก่ KKP Tower Renovation , Ideo Mobi Sukhumvit Eastpoint , Vanissa Building Bangkok เป็นต้น

ธุรกิจผลิตและขายวัสดุก่อสร้าง

PCM มีโรงงานอยู่ 3 แห่ง ตั้งอยู่ในเขตจังหวัดปทุมธานี บนถนนพหลโยธิน-ลำลูกกา ดำเนินธุรกิจผลิต และขายวัสดุก่อสร้าง ให้บริการติดตั้งพื้นคอนกรีตอัดแรง ภายใต้อี่ห้อ **PCM** วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตของ PCM ได้แก่ ปูนซีเมนต์ เหล็ก ลวดแรงดึงสูง หิน และทราย ซึ่ง PCM ได้จัดซื้อจากผู้จำหน่ายภายในประเทศ โดยไม่มีการซื้อวัตถุดิบจากผู้จำหน่ายรายใดเกินกว่าร้อยละ 30 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมดผลิตภัณฑ์หลักสามารถแบ่งได้ดังนี้

1. แผ่นพื้นสำเร็จรูปท้องเรียบ (SOLID PLANKS)/ แผ่นพื้นสำเร็จรูป 3 ขา (CORRUGATED PLANKS)
เป็นแผ่นคอนกรีตอัดแรงที่มีขนาดความหนา 5-6 ซม. กว้าง 35 ซม. และยาวตามความต้องการของลูกค้า เมื่อนำมาวางเรียงชิดกันตลอดความยาวของอาคาร และเทคอนกรีตทับหน้า (CONCRETE TOPPING) บนแผ่นพื้นสำเร็จรูป จะได้พื้นอาคารที่มีความแข็งแรงทนทาน การใช้แผ่นพื้นสำเร็จรูปชนิดนี้จะทำให้การก่อสร้างรวดเร็ว และประหยัดกว่าการก่อสร้างแบบที่ใช้ไม้แบบ และหล่อคอนกรีตในที่ผลิตกันทั้ง 2 ประเภทมีลักษณะและคุณสมบัติการใช้งานที่คล้ายคลึงกัน ดังต่อไปนี้

- **แผ่นพื้นสำเร็จรูปท้องเรียบ (Solid Planks)**

เป็นแผ่นพื้นคอนกรีตอัดแรงขนาดกว้าง 35 ซม. หนา 5 ซม. ลักษณะพื้นด้านท้องจะเรียบ เมื่อวางบนคานแล้วสามารถเทปูนทับหน้าได้เลย ถ้าต้องปูบนพื้นที่ขนาดกว้าง อาจต้องใช้ไม้ช่วยค้ำยันด้านล่างเพื่อไม่ให้พื้นแอ่นตัว เนื่องจากลักษณะพื้นท้องที่เรียบ ถ้าใช้ปูพื้นที่ชั้นบนของอาคาร อาจไม่ต้องดีดก็ได้ แผ่นพื้นชนิดนี้เป็นที่นิยมใช้กันแพร่หลายมากที่สุด



- **แผ่นพื้นสำเร็จรูป 3 ขา (Corrugated Planks)**

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



2. แผ่นพื้นสำเร็จรูประบบกลวง (Hollow Core Slab)

เป็นแผ่นคอนกรีตอัดแรงกลวง มีขนาดความกว้าง 1.20 เมตร มีความหนาแตกต่างกัน 5 ขนาด คือ 8, 12, 15, 20 และ 25 ซม. สำหรับความยาวสามารถผลิตได้ตามความต้องการของลูกค้า แผ่นพื้นสำเร็จรูปชนิดนี้ถูกออกแบบมาสำหรับใช้กับอาคารขนาดกลาง และขนาดใหญ่ที่ต้องการรับน้ำหนักมาก



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 มีแค่เฉพาะแบบท้องเรียบเท่านั้น ซึ่งถึงแม้จะช่วยให้ทำงานได้เร็วขึ้นและลดค่าใช้จ่ายในเรื่องไม้แบบและไม้ค้ำยันได้แล้วก็ตาม ข้อจำกัดของแผ่นพื้น Planks ก็มี เนื่องจากแผ่นพื้นมีน้ำหนักของตัวเองอยู่ด้วย เมื่อวางพาดบนคานแล้วถ้าพื้นมีขนาดยาวด้วยน้ำหนักตัวของแผ่นพื้นและความยาวของแผ่น แผ่นจะมีการแอ่น หรือคดท้องข้าง เหมือนกับการพาดไม้กระดานบนคานเช่นกัน ดังนั้นการก่อสร้างบนขนาดพื้นที่ยาวมากๆ บางครั้งจำเป็นต้องมีการใช้ไม้ค้ำยันเพื่อช่วยพยุงด้านล่างของแผ่นไม่ให้คดท้องข้างระหว่างการเทคอนกรีตทับหน้า ซึ่งทำให้เกะกะในการทำงานด้านล่างและสิ้นเปลืองไม้ค้ำยันเช่นกัน

การพัฒนาเป็นแผ่นพื้นชนิด 3 ขา

ในปี 2541 เนื่องจากมีงานก่อสร้างสะพาน หรือทางยกระดับเป็นจำนวนมาก ซึ่งต้องมีการเทคอนกรีตด้านบนของทางยกระดับ โดยในระยะแรกเทโดยใช้ไม้แบบซึ่งทำให้ทำงานได้ลำบากเนื่องจากอยู่ที่สูงและต้องเสียเวลาถอดไม้แบบอีก วิศวกรของ PCM จึงพัฒนารูปแบบสินค้าแผ่นพื้นท้องเรียบ โดยตั้งโจทย์ว่า

1. แผ่นพื้นดังกล่าวจะทำหน้าที่แทนไม้แบบ เมื่อเทคอนกรีตทับด้านบนแล้วสามารถเป็นเนื้อเดียวกันไปเลยทำให้ไม่ต้องเสียเวลาถอดไม้แบบ
 2. แผ่นพื้นดังกล่าวต้องมีน้ำหนักเบาที่สุด เพื่อไม่ให้เป็นภาระเพิ่มน้ำหนักบนทางยกระดับดังกล่าวจากการออกแบบและการทดลองของวิศวกร ได้แผ่นพื้นที่มีลักษณะเป็นลอนมีหลายขา (Corrugated) ออกมา โดยในระยะแรกมี 6 ขา โดยมีหลักการว่าในแผ่นพื้นที่มีลักษณะเหมือนไม้กระดานแต่เดิมนั้น มีเนื้อคอนกรีตที่ไม่มีความจำเป็นอยู่ด้วย การนำเนื้อคอนกรีตดังกล่าวออกไปไม่มีผลให้คุณสมบัติของแผ่นพื้นลดลงแต่อย่างใด แต่กลับทำให้น้ำหนักของแผ่นพื้นลดลงได้เป็นอย่างมาก ซึ่งช่วยให้วิศวกรสามารถเพิ่มความหนาของแผ่นพื้นชนิดหลายขาได้ด้วย โดยไม่ทำให้คุณสมบัติที่ต้องการเสียไป
- การที่สามารถทำให้แผ่นพื้นชนิดหลายขามีความหนา (6 ซม.) มากกว่าแผ่นพื้นท้องเรียบแบบเดิม (5 ซม.) โดยไม่ทำให้คุณสมบัติในด้านอื่นๆ เสียไปนั้น ทำให้สามารถแก้ปัญหาในเรื่องการคดโค้งข้างหรือการแอ่นตัวของแผ่นพื้นกรณีที่ระยะพาดบนคานามีระยะยาวมากๆ ได้ในระดับหนึ่ง เนื่องจากแผ่นที่หนากว่าย่อมมีความแข็งแรงในตัวเองสูงกว่าแผ่นที่บางกว่าอยู่แล้ว
- หลังจากนั้น PCM ได้พัฒนาสินค้าดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง จาก 6 ขา เป็น 5 ขา จนในระยะสุดท้ายเป็นแผ่นพื้นชนิด 3 ขาในปัจจุบันนี้

ความแตกต่างในลักษณะการใช้งานและการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค

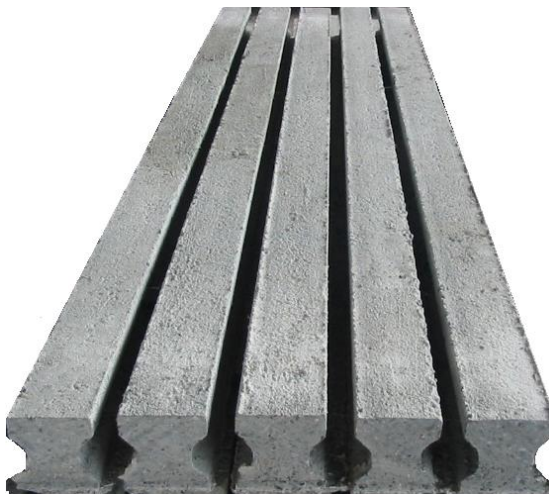
1. ในคุณสมบัติของการใช้งานที่เหมือนกันและที่ขนาดของความยาวเกินกว่า 3.90 เมตรขึ้นไป ราคาต่อตารางเมตรของแผ่นพื้น 3 ขา จะแพงกว่า แผ่นพื้นท้องเรียบประมาณตารางเมตรละ 10 บาท (ความยาวตั้งแต่ 3.90 เมตร ลงมา ที่คุณสมบัติเท่ากันราคาจะเท่ากัน) แต่ผู้บริโภคจะลดต้นทุนในเรื่องไม้ค้ำยันและระยะเวลาก่อสร้างได้มาก ดังนั้น ผู้รับเหมาหรือเจ้าของบ้านจะต้องพิจารณาความต้องการว่าในบริเวณดังกล่าวควรใช้พื้นชนิดใด ตัวอย่างเช่น พื้นบ้านชั้นล่าง ถ้าใช้แผ่นพื้นท้องเรียบต้องมีค้ำยันซึ่งต้องปล่อยทิ้งไว้ได้ตัวบ้านไปเลย ถือเป็นต้นทุนที่เพิ่มขึ้น รวมทั้งเป็นต้นเหตุของปลวกในระยะต่อไป ผู้บริโภคหรือเจ้าของบ้านที่เข้าใจจะเลือกใช้แผ่นพื้น 3 ขา หรือขนาดห้องที่ใหญ่กว่าเช่นกว้าง 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% เพียงแต่มีต้นทุนในเรื่องการค้ำยันเพิ่มขึ้นสำหรับแผ่นพื้นท้องเรียบเท่านั้น อย่างไรก็ตามที่ความยาวในระดับหนึ่งแล้ว แผ่นพื้น 3 ขา ก็ต้องการค้ำยันเช่นกัน

3. เสาเข็ม

เป็นเสาคอนกรีตอัดแรงหน้าตัดเป็นรูปตัว “I” ผลิตโดยใช้แท่นผลิตและเครื่องจักรชุดเดียวกับที่ใช้ผลิตแผ่นพื้นสำเร็จรูประบบกลวง จึงสามารถสลับหรือปรับเปลี่ยนการผลิตกับแผ่นพื้นสำเร็จรูประบบ

กลวงได้ตลอดเวลา มีคุณสมบัติเป็นเสาเข็มขนาดเล็กที่ใช้ทำเป็นเสาหัวของบ้านในโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ หรือใช้ตอกเป็นฐานรากของบ้านพักอาศัยหรืออาคารขนาดเล็ก เช่น อาคารพาณิชย์ นิยมใช้กันแพร่หลาย โดยเฉพาะในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเหมือนกับแผ่นพื้นสำเร็จรูประบบกลวงทุกประการ คือ ประกอบด้วย ปูนซีเมนต์ ทราย หิน น้ำ และลวดอัดแรง



4. คอนกรีตเสริมใยแก้ว (Glass Fibre Reinforced - GRC)

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

งานด้านวิศวกรรม พนักกันเสียงทางด่วน พนักกันเสียงในอุโมงค์รถไฟใต้ดิน
พนักภายนอกอาคาร หลังคา กันสาด ฯลฯ

งานด้านสถาปัตยกรรม งานประดับภายนอกอาคารที่ต้องการความละเอียดและความสวยงามเป็นพิเศษ นอกจากผลิตภัณฑ์หลักข้างต้น PCM ยังมีการผลิตบล็อกปูถนน ในช่วงที่มีกำลังการผลิตเหลือจากการใช้ผลิตสินค้าหลัก

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์คอนกรีตเสริมใยแก้ว



นอกจากนี้ PCM ยังทำธุรกิจซื้อขายสินค้าวัสดุก่อสร้างอื่นๆ เช่น กระเบื้องมุงหลังคา ปูนซีเมนต์ คอนกรีตผสมเสร็จ ซึ่งรายได้จากธุรกรรมดังกล่าวในปี 2548 คิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 10 ของรายได้รวมของ PCM วัตถุประสงค์หลักของการดำเนินการดังกล่าวนอกจากเพื่อรักษาสัมพันธ์อันดีระหว่างคู่ค้าแล้ว ยังเป็นการเพิ่มยอดขายให้กับผู้ขายวัตถุดิบให้ PCM ด้วย ซึ่งส่วนใหญ่แล้วมักจะมี ส่วนลดจากยอดขายให้กับลูกค้า (Volume Discount) ซึ่งเป็นส่วนที่ PCM จะได้ประโยชน์มาจากการซื้อ วัตถุดิบมาเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าหลัก

5.คอนกรีตสำเร็จรูป (Pre-Cast Concrete)

Pre-Cast Concrete คือ คอนกรีตสำเร็จรูปที่ผลิตจากโรงงานแล้วนำไปประกอบที่หน้างาน อาทิ เช่น ผนัง พื้น หรือคาน เป็นต้น ในอดีตที่ผ่านมา PCM ได้ผลิตผนังคอนกรีตสำเร็จรูป Pre-cast เพื่อใช้กับ อาคารสูง เช่น ผนังภายนอกของคอนโดมิเนียม ผนังภายนอกของอาคารสูงที่ใช้เป็นสำนักงาน เป็นต้น มาอย่างต่อเนื่อง แต่ด้วยเหตุที่ว่างงานดังกล่าวเป็นลักษณะของงานว่าจ้างให้ผลิตเป็นครั้งคราวไป (Tailor Made) เมื่อหมดงานก็ต้องหางานใหม่ ต้องทำแบบหล่อใหม่รายได้จากผนังคอนกรีตสำเร็จรูปดังกล่าวจึง ไม่สม่ำเสมอ และไม่สูงมากนัก ด้วยการเล็งเห็นว่าปัญหาแรงงานขาดแคลนจะเป็นปัญหาใหญ่ในอนาคต ในปี 2553 ที่ผ่านมา PCM จึงตัดสินใจลงทุนเพิ่มเติมประมาณ 40 ล้านบาท คัดแปลงโรงงานเดิมและ คัดแปลงเครื่องจักรที่มีอยู่เดิมมาเพื่อใช้ผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูปสำหรับอาคารพักอาศัยที่เป็น แนวราบ ได้แก่ ทาวน์เฮาส์ หรือบ้านเดี่ยว ซึ่งตลาดกำลังขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยชิ้นส่วนคอนกรีต ดังกล่าว ได้แก่ ส่วนที่เป็นผนังและพื้น สำหรับอาคารทั้งหลาย โดย PCM สามารถจะหาผู้ซื้อซึ่งเป็น เจ้าของโครงการขนาดใหญ่ซึ่งมีความต้องการการใช้วัสดุดังกล่าวปีละหลายพันหลังได้โดยไม่มีขาด ซึ่งจะ ทำให้ PCM มีรายได้จาก Pre-cast อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เนื่องจากในโครงการเดียวกันจะมีบ้านหลายร้อย หลังซึ่งมีแบบเพียงไม่กี่แบบเท่านั้น โดยปัจจุบันในปี 2554 กำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นสามารถรองรับการ สั่งซื้อจากลูกค้าได้แล้ว

รูปภาพการผลิต

Pre-Cast Concrete สำหรับการก่อสร้างแบบ Mass Product





PCM ได้ให้ความสำคัญกับเรื่องนี้ โดยได้ลงทุนขยายกำลังผลิต
พื้นและผนังคอนกรีตสำเร็จรูปเพื่อประกอบเป็นบ้าน Pre-Cast
โดยจะมีกำลังผลิตประมาณ 250,000 ตร.ม. ต่อปี
หรือคิดเป็นบ้านสำเร็จรูปประมาณ 500 หลังต่อปี



เมื่อมีการใช้ชิ้นส่วนสำเร็จรูป Pre-Cast Concrete System
สำหรับบ้านเดี่ยว 1 หลังจะช่วยลดเวลาก่อสร้างในส่วนของการโครงสร้าง
ลงได้จากประมาณ 60 วัน/หลัง เหลือ 8 วัน/หลัง



ธุรกิจลงทุนในกิจการอื่น

PBH ประกอบธุรกิจโดยการลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) บริษัทฯ มีเป้าหมายในการขยายการลงทุนไปยังธุรกิจที่สามารถสร้างรายได้ ได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) ทั้งนี้เพื่อสร้างความคล่องตัวในการขยายธุรกิจ และเปิดโอกาสในการหาผู้ร่วมทุนที่มีความชำนาญเฉพาะในธุรกิจนั้นๆ เพื่อให้ในอนาคตบริษัทฯ สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มและอัตราผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ลงทุนในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย คือ บริษัท อีส แอม อาร์ จำกัด มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 100 นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้มีการลงทุนร่วมกับบริษัทอื่นที่เป็นพันธมิตรของบริษัทฯ โดยปัจจุบันมีการลงทุนร่วมกับ บริษัท พี แอนด์ พี แอสเซท กรุ๊ป จำกัด (“PPA”) มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 49 , บริษัท ฟรีเมียมเพลส ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“PPD”) มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 40 และ บริษัท ชินวะ เอส39 จำกัด (“SHINWA S39”) มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 49

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

IAA หรือ บริษัท อีส แอม อาร์ จำกัด เป็นบริษัทย่อย ของบริษัท 프리บิลท์ โฮลดิ้ง จำกัด จัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในปัจจุบันบริษัทฯ มีที่ดินซึ่งอยู่ระหว่างการพัฒนา 3 แปลง คือ บริเวณซอยสุขุมวิท 26

บริเวณซอยสุขุมวิท 24 และ บริเวณบางแวก-พุทธมณฑลสาย3 บริษัทฯ มีเป้าหมายในการเจริญเติบโตอย่างมั่นคงและต่อเนื่อง โดยอาศัยประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และ ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งจะช่วยให้สามารถบริหารต้นทุนในการดำเนินโครงการได้อย่างรวดเร็วและมีต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่งชั้น เป็นการสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันอีกประการหนึ่ง

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ก การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

บริษัทมีกลยุทธ์ทางการตลาดดังนี้

1. พิจารณาข้อมูลของโครงการ ทำเลที่ตั้งโครงการ วิเคราะห์ฐานะการเงินและประวัติของผู้ว่าจ้าง ก่อนการประมูลงาน เพื่อลดความเสี่ยงจากการรับชำระเงินค่าก่อสร้าง
2. การส่งมอบงานที่ตรงตามเวลา โดยใช้เทคโนโลยีการก่อสร้าง Precast ทำให้สามารถผลิตผลงานที่มีคุณภาพสม่ำเสมอในเวลาที่รวดเร็ว
3. ดำเนินการก่อสร้างโดยใช้วิศวกรที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการควบคุมงานก่อสร้างเพื่อให้งานมีประสิทธิภาพ ได้มาตรฐาน และมีคุณภาพ
4. ความสามารถในการรับงานด้วยราคาค่าก่อสร้างที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับผู้รับเหมาขนาดใหญ่ เนื่องจากการบริหารค่าใช้จ่ายในการผลิตและการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งความสามารถในการออกแบบและก่อสร้างโดยใช้เทคโนโลยีและความเชี่ยวชาญ ทำให้ราคาต่ำกว่าคู่แข่งชั้นในขนาดเดียวกัน
5. การรับเหมาก่อสร้างแบบครบวงจร (Turn-key Project) เป็นการให้บริการตั้งแต่การออกแบบอาคาร ระบบการก่อสร้าง การตกแต่งภายใน ตลอดจนงานสาธารณูปโภค ซึ่งช่วยให้สามารถประหยัดต้นทุนในการก่อสร้าง และได้สิ่งก่อสร้างที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า
6. การให้บริการหลังการขาย ด้วยความรับผิดชอบในทุกโครงการ เพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาวกับลูกค้า
7. การใช้กลยุทธ์ทางการตลาดในการหางาน โดยส่งพนักงานด้านการตลาดไปติดต่อกับสถาปนิกของโครงการต่างๆ โดยให้คำปรึกษาในการออกแบบและวางแผนการก่อสร้าง ซึ่งเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในระยะยาว

จำนวนและขนาดคู่แข่งชั้น

ในตลาดผู้รับเหมาก่อสร้างในประเทศ ทั้งที่จดทะเบียน และไม่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์มีเป็นจำนวนมาก ยิ่งถ้านับรวมผู้รับเหมารายย่อย จะยังมีจำนวนเพิ่มขึ้นไปอีก แต่อย่างไรก็ตามประเภทของผู้รับเหมา สามารถแยกเป็นตามขนาดได้ประมาณดังนี้คือ 1. ผู้รับเหมารายย่อย (ซึ่งจะรับทั้งงานโครงสร้างและงานระบบ) 2. ผู้รับเหมางานระบบ 3. ผู้รับเหมางานโครงสร้างและงานระบบรายใหญ่ 4. ผู้รับเหมางานโครงสร้างพื้นฐานระดับใหญ่ เช่นงาน infrastructure โดยจะมีการจัดประเภทของผู้รับเหมาอีกกว่าเป็นผู้รับเหมาที่รับทำงานก่อสร้างบ้าน แนวราบ กับผู้รับเหมาที่รับงานก่อสร้างอาคารขนาดสูง และผู้รับเหมาที่รับงานก่อสร้างระบบสาธารณูปโภคขนาดใหญ่อีกด้วย

โดยทั่วไปผู้รับเหมาที่รับงานราชการเป็นหลักมักจะไม่ค่อยรับงานเอกชน ในขณะที่ผู้รับเหมางานเอกชนเป็นหลักก็จะไม่ค่อยรับงานราชการ เนื่องจากความชำนาญรวมถึงช่องทางการติดต่อมีความแตกต่างกัน และผู้รับเหมาที่รับงานก่อสร้างบ้านแนวราบมักจะไม่ค่อยรับงานโครงสร้างอาคารสูงในลักษณะรับงานทั้งโครงการ ซึ่งชนิดของเนื้อหาแนวราบที่เป็นการสร้างบ้านกับการสร้างอาคารสูงมีความแตกต่างกัน โดยผู้รับเหมาที่รับงานบ้านมักจะเป็นผู้รับเหมารายย่อยที่รับงานตรงกับเจ้าของโครงการ มีความชำนาญเฉพาะด้านไป เช่นงานก่อ งานฉาบ หรือ งานบันได เป็นต้น ซึ่งจำเป็นต้องใช้แรงงานคนมากกว่าเครื่องจักร ในขณะที่ผู้รับเหมางานที่รับงานก่อสร้างอาคารขนาดใหญ่จะใช้เครื่องจักรมากกว่าแรงงานคน ทำให้โอกาสที่ผู้รับเหมางานโครงสร้างอาคารสูงจะรับงานก่อสร้างบ้านแนวราบทั้งโครงการจึงเป็นเรื่องยาก

สำหรับ บมจ.พรีเมิลท์ ในส่วนงานรับเหมาก่อสร้างในปัจจุบัน ถือว่าเป็นผู้รับเหมางานโครงสร้าง และงานระบบขนาดใหญ่ ที่เน้นงานก่อสร้างอาคาร อาคารสำนักงาน และ งานอาคารสูง โดยคู่แข่งในปัจจุบันจะเป็นผู้รับเหมารายใกล้เคียงกัน ทั้งที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์และที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ แต่อย่างไรก็ตามเนื่องจากพฤติกรรมของการว่าจ้างเปลี่ยนแปลงไป จากอำนาจการต่อรองของผู้รับเหมาที่มีเพียงเล็กน้อยได้เพิ่มขึ้นมาอยู่ในระดับที่สามารถต่อรองได้เนื่องจาก ปริมาณความต้องการในการก่อสร้างมีมากขึ้นในขณะที่ผู้รับเหมาที่สามารถผลิตผลงานได้เป็นที่น่าพอใจมีน้อยลง ผู้ว่าจ้างไม่อยากเผชิญกับความเสี่ยงในการควบคุมงานเอง กับการจ้างงานกับผู้รับเหมารายย่อย จึงทำให้อำนาจต่อรองของผู้รับเหมาระดับใหญ่ และทำงานที่มีคุณภาพในปัจจุบันดีขึ้น ซึ่งบริษัทได้เพิ่มอำนาจต่อรองและปรับเปลี่ยนวิธีการรับงานโดยการสร้างพันธมิตรทางการค้าเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้ในปัจจุบันบริษัทได้รับงานต่อเนื่องจากกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัทโดยไม่ต้องมีการประมูลงานแข่งขันราคากันเพิ่มขึ้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทคือ เจ้าของโครงการต่างๆ ทั้งภาครัฐ และเอกชน ที่มีความน่าเชื่อถือ และฐานะการเงินที่มั่นคง บริษัทมีเป้าหมายว่าจะรับงานที่ให้ผลตอบแทนสูง ความเสี่ยงต่ำก่อนเป็นอันดับแรก โดยมีได้สนใจประเภทของงาน และพยายามรับงานต่อเนื่องจากลูกค้าที่มีเครดิตดี เคยทำงานร่วมกันมาก่อน และไม่เคยเกิดปัญหา

นโยบายราคา

บริษัทตั้งเป้าหมายให้สามารถแข่งขันได้ในตลาด ซึ่งจะกำหนดราคาก่อสร้างโดยใช้วิธีต้นทุนบวกส่วนต่างกำไรและกำหนดอัตรากำไรขั้นต้นของแต่ละโครงการไว้ก่อนล่วงหน้าเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม หากราคาที่ลูกค้ากำหนดต่ำกว่าที่บริษัทกำหนดไว้ บริษัทจะไม่รับงานนั้นๆ

ต้นทุนและความเสี่ยงที่บริษัทใช้เป็นปัจจัยในการพิจารณารับงานจะรวมไปถึงต้นทุนทางการเงิน และความเสี่ยงด้านการเรียกชำระเงินด้วย บริษัทจะปฏิเสธการรับงานที่มีความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้นรวมไปถึงความเสี่ยงในการก่อสร้างในสถานที่และวิธีการก่อสร้างที่อาจเกิดความผิดพลาดด้านกฎหมายและสิ่งแวดล้อมได้

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

PCM ได้ใช้กลยุทธ์ในการแข่งขัน โดยการควบคุมคุณภาพของสินค้าและบริการ โดยสินค้าของ PCM เป็นที่รู้จักดีในกลุ่มลูกค้าผู้รับเหมา ซึ่งเป็นลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดย PCM มีนโยบายราคาที่ปรับตามต้นทุนการผลิตและสามารถแข่งขันกับผู้ผลิตรายอื่นในตลาดเดียวกันได้

- จุดแข็งของ PCM เป็นผู้อยู่ในอุตสาหกรรมมานาน เป็นที่รู้จักและยอมรับในกลุ่มลูกค้า ในเรื่องคุณภาพของสินค้าและบริการ
- จุดอ่อนของ PCM ไม่มีกลุ่ม/เครือข่ายที่ผลิตวัสดุครบวงจร

จำนวนและขนาดคู่แข่ง

แผ่นพื้นสำเร็จรูปท้องเรียบมีผู้ผลิตในท้องตลาดอยู่เป็นจำนวนมาก ส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตรายย่อย ปัจจุบัน PCM จัดเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ 1 ใน 2 ราย (มีกำลังการผลิตใกล้เคียงกัน) ร่วมกับ บมจ. ดิคอนโปรดักส์ โดยคาดว่ากำลังผลิตของทั้ง 2 ราย รวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของตลาดแผ่นพื้นสำเร็จรูปท้องเรียบ สำหรับแผ่นพื้นสำเร็จรูประบบกลวงนั้น PCM มีส่วนแบ่งการตลาดน้อยมาก เมื่อเปรียบเทียบกับ CPAC (บริษัทในเครือปูนซิเมนต์ไทย) ซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่

สำหรับผลิตภัณฑ์เสาเข็มนั้น มีผู้ผลิตในตลาดจำนวนมาก เนื่องจากใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ไม่ซับซ้อนนัก

ในส่วนของผู้ผลิตคอนกรีตเสริมใยแก้ว มีคู่แข่งน้อยราย คู่แข่งที่มีขนาดใหญ่กว่า PCM ได้แก่ บมจ. เจนเนอรัล เอนจิเนียริง และ บจ. พรีเมียร์ แคสโตร ได้ว่าเป็นการผลิตสินค้าต่างประเภทกัน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะของลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นผู้รับเหมา เจ้าของโครงการบ้านจัดสรร และผู้แทนจำหน่ายที่ขายให้กับงานราชการ โดยมีสัดส่วนจากลูกค้าแต่ละกลุ่มประมาณร้อยละ 18, 76 และ 6 ตามลำดับ

นโยบายราคา

PCM มีการกำหนดราคาขายสำหรับกลุ่มเป้าหมาย และให้ส่วนลดสำหรับลูกค้าที่ซื้อสินค้าในปริมาณ และเงื่อนไขที่ PCM กำหนดโดยมีมาตรฐานของสินค้า ซึ่งถ้าเปรียบเทียบกับราคาขายสุทธิกับคู่แข่งแล้ว ระดับราคาขายแผ่นพื้นท้องเรียบของ PCM จะใกล้เคียงกับคู่แข่งจึงมีความสามารถในการแข่งขันทางด้านราคากับคู่แข่งรายอื่นได้

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

PCM จะแบ่งช่องทางการจำหน่ายตามประเภทของผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าที่ต่างกัน ดังนี้

1. แผ่นพื้นสำเร็จรูปห้องเรียบ/แผ่นพื้นสำเร็จรูป 3 ขา และแผ่นพื้นสำเร็จระบบกลวง และเสาเข็ม – ส่วนใหญ่จะขายผ่านพนักงานขายตรงให้กับลูกค้าโดยตรง หรือขายผ่านผู้แทนจำหน่าย โดยจะมีผู้เชี่ยวชาญให้คำปรึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ต่างๆ นอกจากนี้ยังมีบริการจัดส่งสินค้า บริการรับติดตั้ง PCM มีหลักเกณฑ์หลักๆ ในการแต่งตั้งผู้จัดจำหน่ายดังนี้
 - มีศักยภาพและแนวโน้มในการขายสินค้า โดยพิจารณาจากธุรกิจที่มีอยู่
 - มีฐานะทางการเงินที่เชื่อถือได้ โดยพิจารณาข้อมูลจากสถาบันการเงินประกอบด้วย
2. คอนกรีตเสริมใยแก้ว (GRC) – เนื่องจาก GRC เป็นผลิตภัณฑ์ทดแทนการหล่อคอนกรีตในสถานที่ก่อสร้างและเหมาะสมกับงานสถาปัตยกรรมอย่างยิ่ง ซึ่งต้องอาศัยความรู้ความชำนาญเป็นพิเศษ ดังนั้นการจำหน่ายจะเป็นการแนะนำผลิตภัณฑ์ตรงกับความต้องการของสถาปนิก และวิศวกรผู้ออกแบบ เจ้าของโครงการ และผู้รับเหมาก่อสร้าง
3. งาน Precast ผนังสำเร็จรูป – การขายผนังสำเร็จรูป จำเป็นต้องมีการผลิตแบบ สำหรับขึ้นรูปขึ้นงานจริง ซึ่งเหมาะสมจะเป็นการผลิตที่ผลิตงานเป็นชิ้นเหมือนกันจำนวนมาก ดังนั้นการขายงานชนิดนี้ จึงเน้นไปที่โครงการที่มีการสร้างบ้านโดยใช้ระบบ Precast หรือ ขายตรงกับ ผู้รับเหมาหลักที่รับเหมางานโครงการ โดยจะมีการตกลงเรื่องแบบก่อสร้าง หรือ แบบลักษณะบ้านก่อนที่จะเริ่มมีการผลิต

ธุรกิจลงทุนในกิจการอื่น

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. บริษัทจะลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพ และมีโอกาสทำกำไรได้ค่อนข้างแน่นอน โดยจะมุ่งเน้นไปยังธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ เช่น ส่วนงานพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งสามารถใช้ประสบการณ์ที่ผ่านมาในการพัฒนาโครงการให้มีอัตรากำไรที่สูงขึ้น
2. บริษัทเลือกผู้ร่วมลงทุนที่มีความสามารถในการจัดหาที่ดิน และ/หรือ มีความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาโครงการ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

กลยุทธ์การแข่งขัน

1. บริษัทวางแผนในการศึกษาข้อมูลก่อนทำการซื้อที่ดิน เพื่อให้ได้ที่ดินที่มีศักยภาพเพียงพอ อยู่ในทำเลที่เป็นที่ต้องการ ในราคาที่เหมาะสม คำนวณค่าต่อการลงทุน และเป็นที่สนใจของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
2. บริษัทจะมีการเก็บ Land Bank ไว้ในจำนวนที่ไม่ทำให้เกิดปัญหาระยะยาว เพื่อให้บริษัทมีสภาพคล่องเพียงพอ และจะไม่ทำการกู้ยืมเงินเพื่อซื้อที่ดินเก็บไว้จำนวนมาก โดยจะค่อยๆพัฒนาโครงการไปเรื่อยๆ

และต้องมั่นใจว่าโครงการที่กำลังทำอยู่สามารถผ่านพ้นจุดคุ้มทุน จนสามารถสร้างกำไรได้ในระดับหนึ่ง และสามารถดำเนินการต่อได้อย่างไม่มีปัญหา บริษัทจึงจะเริ่มพัฒนาโครงการอื่นต่อไป (การเริ่มพัฒนาโครงการใหม่ อาจจะเร็วหรือช้า ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ในขณะนั้น)

3. บริษัทจ้างทีมขายที่มีประสิทธิภาพ และมีฐานลูกค้าในมือเพื่อให้เกิดผลตอบแทนที่ดีต่อการขายในบางโครงการ แต่ในขณะเดียวกันบริษัทก็ค่อยๆเพิ่มพนักงาน และฝึกฝนพนักงานเดิมให้มีประสิทธิภาพให้สามารถรองรับงานที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต ปัจจุบันบริษัทมีโครงการที่ขายเองโดยพนักงานของบริษัท และบริษัทฯ ตัวแทนขาย
4. บริษัทมีความตั้งใจในการส่งมอบงานที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน ตรงเวลา และมีความมุ่งมั่นในการให้บริการที่ดีที่สุดกับลูกค้าของบริษัท

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทมีกลุ่มลูกค้าแปรเปลี่ยนไปตามโครงการที่บริษัทจะสร้างโครงการขึ้น โดยบริษัทจะใช้ Brand ของโครงการเป็นตัวกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทใช้การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น ป้ายโฆษณา สื่อ และสิ่งพิมพ์ โดยแบ่งเป็นหัวข้อหลักๆ ได้ดังนี้

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

ข สภาพการแข่งขัน

สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรมในปี 2561 (รับเหมาก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง และอสังหาริมทรัพย์)

ปี 2561 การลงทุนในช่วงไตรมาสที่ 3 ตามการขยายตัวเร่งขึ้นของการลงทุนในหมวดก่อสร้าง ขยายตัวต่อเนื่องร้อยละ 5.1 เทียบกับการขยายตัวร้อยละ 5.2 ในไตรมาสก่อนหน้า สอดคล้องกับการขยายตัวในเกณฑ์ดีต่อเนื่องของดัชนีการจำหน่ายวัสดุก่อสร้างในประเทศร้อยละ 7.9 รวมทั้งความคืบหน้าของโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญของภาครัฐ ดัชนีความเชื่อมั่นทางธุรกิจอยู่ที่ระดับ 50.7 เทียบกับระดับ 51.6 ในไตรมาสก่อนหน้า ภาพรวมทั้งปี 2561 การลงทุนในหมวดก่อสร้างขยายตัวร้อยละ 4.1 ปรับตัวดีขึ้นอย่างชัดเจนจากการลดลงร้อยละ 0.9 ในปี 2560

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมปี 2562 (รับเหมาก่อสร้าง วัสดุก่อสร้าง และอสังหาริมทรัพย์)

รับเหมาก่อสร้าง

คาดว่าในปี 2562 ภาพรวมธุรกิจก่อสร้างภาคเอกชนยังคงมีทิศทางเป็นบวก นับตั้งแต่ ภาครัฐประกาศแผนการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ระยะเร่งด่วน รวมถึงการเร่งรัดผลักดันโครงการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานในพื้นที่เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ซึ่งครอบคลุมจำนวนโครงการเป็นจำนวนมาก และมีเงินลงทุนรวมเป็นหลักหลายล้านล้านบาท

สำหรับการลงทุนในปี 2562 หลายฝ่ายมองว่าจะมีโครงการที่ได้รับการอนุมัติเพิ่มเติม อาทิ โครงการที่เกี่ยวข้องกับพื้นที่ อีอีซี โครงการรถไฟฟ้าสายสีส้มและสายสีม่วง รวมถึงรถไฟฟ้าทางคู่เฟส 2 ที่จะเริ่มก่อสร้างสายแรกเส้นทางเด่นชัย-เชียงรายได้ของ รวมถึงงานซ่อมแซมสิ่งปลูกสร้างและถนน คาดว่าจะเริ่มดำเนินการก่อสร้างในช่วงครึ่งหลังของปี เนื่องจากในช่วงครึ่งแรกจะเป็นขั้นตอนการสรรหาผู้ชนะการประกวดราคาและโครงการต่างๆ โดยจะมีความชัดเจนมากขึ้นหลังการเลือกตั้ง ที่อาจกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและนักลงทุน รวมถึงการเข้ามาดำเนินกิจการจริงของโครงการที่ขอรับการส่งเสริมการลงทุนที่อาจไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ หรือความล่าช้าของการเข้ามาลงทุนจริงของโครงการที่ขอรับการส่งเสริมฯ ที่อาจเป็นปัจจัยในการชะลอการดำเนินการลงทุนก่อสร้างต่างๆ เพื่อรอความชัดเจน ทั้งในโครงการที่อยู่อาศัย หรือ การลงทุนด้านพาณิชยกรรม

วัสดุก่อสร้าง

ตามงานวิจัยกรุงศรี รายงานว่าราคาสวัสดุก่อสร้างมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น ภาคก่อสร้างไทยในช่วงปี 2561 ได้แรงหนุนจากทั้งการก่อสร้างภาครัฐ และภาคเอกชนส่งผลต่ออุปสงค์วัสดุก่อสร้าง อันมีผลกระทบต่อราคาที่เราคาดว่าจะเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะโครงการภาครัฐหลายโครงการ มีผลต่อการเพิ่มอุปสงค์สินค้าหมวดเหล็ก ส่งผลให้ราคาเหล็กเริ่มปรับตัวชัดเจนในช่วงที่ผ่านมาและมีแนวโน้มจะเพิ่มต่อเนื่อง แต่จากอุปทานของซีเมนต์ในประเทศที่เข้มแข็งส่งผลให้การขยับราคาซีเมนต์จะอยู่ในกรอบที่แคบ

อสังหาริมทรัพย์

แนวโน้มธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2561-2563 คาดว่าตลาดที่อยู่อาศัยจะปรับตัวดีขึ้นจาก 1) การฟื้นตัวของอุปสงค์ในประเทศตามภาวะเศรษฐกิจ 2) การลงทุนโครงการก่อสร้างรถไฟฟ้าของภาครัฐที่มีการก่อสร้างแล้วหลายโครงการ เช่น รถไฟฟ้าสายสีชมพู ช่วงแคราย-มีนบุรี รถไฟฟ้าสายสีเหลือง ช่วงลาดพร้าว-สำโรง ช่วยสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้ประกอบการ นอกจากนี้ 3) ความเชื่อมโยงเศรษฐกิจระหว่างประเทศในภูมิภาค ที่เพิ่มขึ้น ทำให้มีกลุ่มทุนต่างชาติเข้ามาลงทุนในด้านต่างๆ รวมถึงแรงงานต่างชาติเข้ามาทำงานในไทยเพิ่มขึ้น จะช่วยกระตุ้นความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าต่างชาติในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล

การเปิดตัวโครงการใหม่ในปี 2561-2563 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอัตรา 3%-5% ต่อปี ส่วนใหญ่เป็นโครงการจากผู้ประกอบการรายใหญ่ โดยคอนโดมิเนียมยังคงเป็นกลุ่มหลักในการขับเคลื่อนตลาด รองลงมาคือทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยว อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการมีแนวโน้มเพิ่มสัดส่วนโครงการบ้านแนวราบมากขึ้นส่วนหนึ่งเพื่อรักษากำไรของธุรกิจ เนื่องจากจะมีการรับรู้รายได้เร็วกว่า (ประมาณ 3-6 เดือน) และส่วนใหญ่เป็นความต้องการซื้อจริง (Real demand) ทั้งนี้ ผู้ประกอบการจะเน้นทำตลาดในกลุ่มลูกค้าระดับกลาง-บนเป็นหลัก เพราะเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อ ขณะที่

กลุ่มลูกค้าระดับกลาง-ล่างยังคงเผชิญปัญหาหนี้ครัวเรือน ประกอบกับตลาดที่อยู่อาศัยระดับกลาง-ล่างยังมีอุปทานคงค้างสูง

รูปแบบโครงการจะมีความซับซ้อนมากขึ้น จากเดิมเป็นการแข่งขันในด้านสินค้า ทำเล และราคา จะเปลี่ยนมาเป็นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสาน (Mixed-use) ซึ่งมีโรงแรม ศูนย์การค้า และที่อยู่อาศัยภายใต้โครงการเดียวกัน ขณะที่กลุ่มผู้ซื้อจะเป็นลูกค้าต่างชาติมากขึ้น เช่น จีน ฮองกง สิงคโปร์ อังกฤษ ญี่ปุ่น เป็นต้น ซึ่งบางส่วนอาจเป็นการซื้อเพื่อลงทุนปล่อยเช่าอีกต่อหนึ่ง

อย่างไรก็ตาม ยังต้องติดตามอุปทานเหลือขาย ที่สะสมสูงในบางพื้นที่ ประกอบกับการกำลังซื้อฟื้นตัวช้าในบางกลุ่ม ผนวกกับหนี้ครัวเรือนยังอยู่ในระดับสูง ส่งผลให้สถาบันการเงินมีแนวโน้มระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อ โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อย และแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยขาขึ้น ที่อาจลดทอนความสามารถของผู้บริโภคในการก่อหนี้ใหม่ นอกจากนี้ ต้นทุนการพัฒนาโครงการมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ตามราคาที่ดินที่ปรับขึ้นต่อเนื่อง รวมถึงต้นทุนค่าวัสดุก่อสร้างและค่าแรง

- ที่มา: 1) รายงานภาวะอุตสาหกรรมรายไตรมาส ธุรกิจที่อยู่อาศัยกรุงเทพฯและปริมณฑล ศูนย์วิจัยกรุงศรี
2) รายงานเจาะทิศทางการสร้างไทยปี 2562 ศูนย์วิจัยกสิกรไทย
3) ภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สี่ ทั้งปี 2561 และแนวโน้มปี 2562 สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ก ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

ลักษณะการจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์

บริษัทใช้วิธีจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง ผ่านผู้แทนจำหน่ายหรือผู้ขายในประเทศ หรือจากผู้ผลิตโดยตรง โดยมีนโยบายดังนี้

- ราคาต้องไม่เกินจากราคาในสัญญาราคากลาง หรือราคาทดแทนด้วยวัสดุอื่นของบริษัท ที่ถูกจัดทำขึ้นและปรับปรุงตลอดเวลา
- สินค้าต้องมีคุณภาพตามคุณสมบัติที่ได้มาตรฐานอุตสาหกรรม และตามที่ถูกค้าระบุในสัญญา
- สามารถส่งมอบวัสดุได้ตามเวลาที่ระบุในใบสั่งซื้อ
- มีระยะเวลาประกันคุณภาพ ตามมาตรฐานของสินค้านั้นๆ

ทั้งนี้บริษัทไม่มีการซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 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 รวมกับค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ค่าวัสดุก่อสร้าง ค่าใช้จ่ายในการขนส่งวัสดุ จำนวนคนงานที่ต้องใช้ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ เป็นต้น หลังจากนั้นบริษัทจะมีการวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน และการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ และถ้าเห็นว่าตรงตามเงื่อนไขที่บริษัทวางไว้ จึงจะทำการเสนอราคาให้แก่เจ้าของโครงการ และดำเนินการเซ็นสัญญาเมื่อบริษัทได้รับการคัดเลือก

2. ขั้นตอนการเตรียมการและการดำเนินการก่อสร้าง

เมื่อบริษัทได้รับงานแล้ว จะดำเนินการแต่งตั้งผู้จัดการโครงการและทีมงาน ซึ่งจะพิจารณากำหนดรายละเอียดของงานและความรับผิดชอบของทีมงานที่เกี่ยวข้อง และผู้จัดการโครงการจะดำเนินการในส่วนต่างๆ ดังนี้

- การจัดทำตารางการทำงาน เพื่อกำหนดระยะเวลาการทำงานให้เสร็จตามกำหนดเวลา
- การวางแผนการจ้างงาน เพื่อกำหนดจำนวนคน ผู้รับเหมารายย่อย ผู้จัดการวัสดุ 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

วัตถุดิบหลักของ PCM ได้แก่ ปูนซีเมนต์ เหล็ก ลวดแรงดึงสูง หินและทราย ซึ่งผู้จำหน่ายอยู่ภายในประเทศทั้งสิ้น และมีผู้จำหน่ายมากมาย เพียงพอที่จะทำให้เกิดการแข่งขันกันในเรื่องราคา PCM จึงมีความเสี่ยงในเรื่องของวัตถุดิบน้อยมากรวมทั้งเทคโนโลยีการผลิตซึ่งพัฒนามาจนถึงจุดที่ไม่สามารถจะเปลี่ยนแปลงได้มากกว่านี้อีกแล้ว บริษัทไม่มีการซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมด

กำลังการผลิต

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 PCM มีโรงงานอยู่ 3 แห่ง เป็นทรัพย์สินของ PCM 2 แห่ง อีก 1 แห่งเป็นการเช่าจากบริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) (เดิมคือบริษัท นครหลวงคอนกรีต จำกัด) ในเดือนมกราคม 2547 โดยมีสัญญาเช่า 3 ปี และมีสิทธิต่อสัญญาอีก 3 ปี เมื่อครบกำหนด 3 ปีแรก สัญญาเมื่ออายุล่าสุดสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564

รายการ	2561	2560	2559
1. แผ่นพื้นสำเร็จรูปท้องเรียบ / แผ่นพื้นสำเร็จรูป 3 ขา กำลังการผลิต (ตารางเมตร)	960,000	1,200,000	1,200,000
2. คอนกรีตเสริมใยแก้ว กำลังการผลิต (กิโลกรัม)	2,000,000	1,800,000	1,800,000
3. เสาเข็ม กำลังการผลิต (เมตร)	720,000	720,000	720,000
4. Precast กำลังการผลิต (ตารางเมตร)	390,000	238,000	238,000

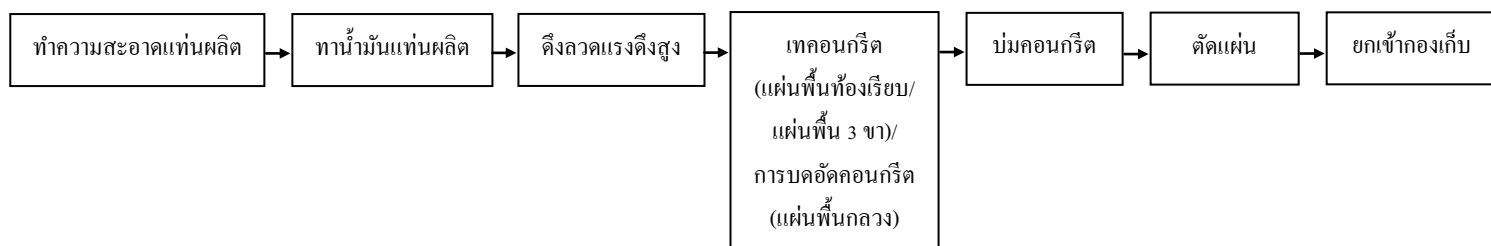
ที่มา : บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด

- ในปี 2548 บริษัทมีการปรับปรุงช่วงระยะเวลาการผลิตและพัฒนาฝีมือแรงงานเพิ่มขึ้น ทำให้สามารถผลิตได้มากกว่ากำลังการผลิตที่มีอยู่ โดยตั้งแต่ปี 2549 - ปัจจุบัน PCM มีกำลังการผลิตคอนกรีตเสริมใยแก้วที่ประมาณ 1.8 ล้านกิโลกรัมต่อปี
- ปัจจุบันโรงงานทำการผลิต 1กะทำงาน โดยมีเวลาทำงานเฉลี่ยประมาณ 8 ชั่วโมงต่อวัน

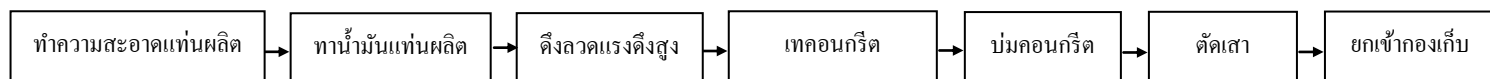
หมายเหตุ (1) เนื่องจากแท่นผลิตที่ใช้ในการผลิตแผ่นพื้นท้องเรียบ และแผ่นพื้นสำเร็จรูป 3 ขา สามารถใช้ร่วมกันได้ จึงรวมแสดงกำลังการผลิตของผลิตภัณฑ์ 2 ชนิด

ขั้นตอนการผลิต

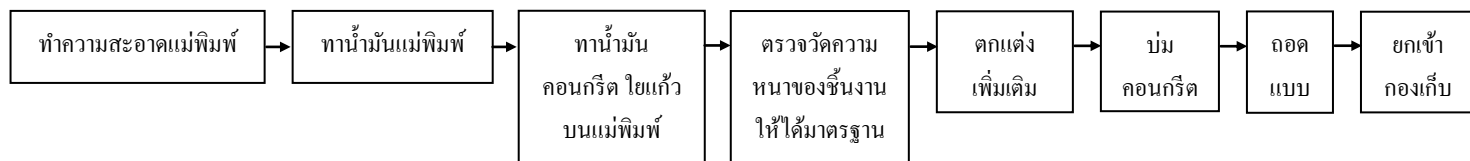
แผ่นพื้นสำเร็จรูปท้องเรียบ/แผ่นพื้นสำเร็จรูป 3 ขา และแผ่นพื้นระบบกลวง



เสาเข็ม



คอนกรีตเสริมใยแก้ว



ธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่น

การลงทุนของบริษัทโฮลดิ้ง จะพิจารณาผลตอบแทน ชื่อเสียง และความเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ เป็นสำคัญ โดยการลงทุนที่มีอยู่ในปัจจุบันเป็นการร่วมทุนที่อัตราร้อยละ 40-49 กับกลุ่มบริษัทที่มีศักยภาพ มีที่ดินอยู่แล้ว แต่ขาดในเรื่องของเงินทุน และกระบวนการก่อสร้าง ซึ่งวัตถุประสงค์หลักของการร่วมทุนอีกประการคือ เมื่อมีการร่วมทุนแล้วจะต้องเกิด Synergy ของการทำงานร่วมกัน เช่น การประหยัดเวลาก่อสร้าง ต้นทุนที่ถูกลง การใช้เงินทุนที่ลดลง เป็นต้น

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ปัจจุบันการซื้อที่ดินยังคงเป็นการตัดสินใจจากผู้บริหารระดับสูงที่ได้มีการหารือร่วมกับคณะกรรมการบริษัท ทุกครั้ง โดยมุ่งเน้นที่ดินที่มีศักยภาพ สามารถพัฒนาได้ภายใน 1-3 ปี

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

วิธีการซื้อที่ดินของบริษัท สามารถแบ่งได้ดังนี้

1. ลงประกาศโฆษณาแสดงความต้องการจะซื้อที่ดินในสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ
2. ให้นายหน้าขายที่ดินไปดำเนินการจัดหาที่ดิน ตามความต้องการที่บริษัทกำหนด
3. ติดต่อไปยังสถาบันการเงินต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นที่ดินของลูกค้าที่มีปัญหาของสถาบันการเงินนั้นๆ

วิธีการก่อสร้าง

1. ใช้บริษัทแม่ในการก่อสร้างโครงการที่เป็นโครงการคอนโดมิเนียม เพื่อลดต้นทุนและปัญหาเรื่อง การสื่อสาร และคุณภาพของงาน
2. เชิญผู้รับเหมาเข้าร่วมประกวดราคางานก่อสร้าง โดยบริษัทย่อย มีวิศวกรของบริษัทย่อยคอยควบคุมคุณภาพ
3. กรณีที่เป็นงานก่อสร้างบ้าน หรือ ทาวน์โฮม จะเลือกให้ผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์การทำงานกับ บริษัทฯ ใหญ่มาก่อน

ข ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิตหรือการกำจัดวัตถุดิบเหลือใช้

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง

บริษัทดำเนินนโยบายก่อสร้างให้กับโครงการที่มีคุณภาพและขออนุญาตจัดสรรแล้วเท่านั้น การควบคุมการก่อสร้างและความปลอดภัย รวมทั้งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม จะต้องปฏิบัติตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่น กฎหมาย

ควบคุมการก่อสร้างอาคาร ซึ่งมีข้อกำหนดเกี่ยวกับการอนุญาตปลูกสร้าง การป้องกันวัสดุตกหล่น แพลงป้องกันฝุ่น การสุขาภิบาล การตรวจควบคุมการปลูกสร้าง เป็นต้น

ตัวอย่างการดำเนินการเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- บริษัทใช้ระบบป้องกันของตกจากชั้นการก่อสร้าง ที่สามารถปรับเปลี่ยนตามพื้นที่ตึกได้จริง
 - บริษัทมีระเบียบปฏิบัติงานเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม
 - บริษัทมีการจ้างผู้เชี่ยวชาญเพื่อเข้าตรวจสอบไซต์งานก่อสร้างเป็นประจำเพื่อลดปัญหาจากอุบัติเหตุ และผลกระทบจากการก่อสร้าง
 - บริษัทได้มีการก่อสร้างเป็นเวลาตามที่กฎหมายกำหนด
 - บริษัทมีการบำบัดน้ำเสียก่อนทิ้งน้ำลงสู่พื้นที่สาธารณะ
- ฯลฯ

บริษัทไม่เคยได้รับข้อพิพาทหรือ ถูกฟ้องร้องในคดีเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมเลย

ธุรกิจผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง

สำหรับธุรกิจผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง เนื่องจากสินค้าที่ PCM ผลิต เป็นวัสดุก่อสร้างที่ผลิตจากคอนกรีต กระบวนการผลิตจึงไม่ซับซ้อนและไม่มีการใช้วัตถุดิบที่มีพิษ โดยกระบวนการผลิตวัตถุดิบจะถูกส่งจาก SILO เข้าเครื่องผสมทางท่อและผลิตภัณฑ์อยู่ภายใต้การดูแลของ สมอ. กระทรวงอุตสาหกรรม ของที่เหลือจากกระบวนการผลิตสามารถขายเพื่อไปใช้งานต่อได้

ตัวอย่างการดำเนินการเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ด้วยกระบวนการของการผลิต ไม่ได้เป็นปัญหากับสิ่งแวดล้อมอยู่แล้ว จึงทำให้บริษัทใช้การควบคุมการทำงาน เพื่อให้ลดผลกระทบต่อพนักงานในมากที่สุด
- บริษัทมีการจัดให้พนักงานสวมอุปกรณ์ที่ปลอดภัยในการทำงาน
- บริษัทจัดให้มีคิมน้ำควบคุมฝุ่นละอองจากการผลิต
- บริษัทจัดให้มีการควบคุมของเสียที่เกิดจากการผลิตอย่างเป็นระบบ โดยให้สามารถนำกลับมาใช้ได้ใหม่
- บริษัทมีการบำบัดน้ำเสียก่อนทิ้งลงสู่พื้นที่สาธารณะ

บริษัทไม่เคยมีข้อพิพาท หรือถูกฟ้องร้องในคดีเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

ธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่น

บริษัทฯ จะไม่ลงทุน หรือร่วมทุนกับกิจการ หรือหน่วยงานใดๆ ที่มีลักษณะการประกอบธุรกิจที่ผิดกฎหมาย หรือมีความเสี่ยงด้านกฎหมาย รวมไปถึงการประกอบธุรกิจที่ไม่คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมและไม่รับผิดชอบต่อสังคม

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

สำหรับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ การก่อสร้างอาจจะมีผลต่อสิ่งแวดล้อม และพื้นที่ใกล้เคียงบริเวณก่อสร้าง ซึ่งบริษัทได้ตระหนักถึงความจำเป็นในการรักษาสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทจะมีการปฏิบัติงานก่อสร้างตามข้อบังคับของสิ่งแวดล้อมกรณีที่ต้องมีการปฏิบัติตาม ส่วนกรณีที่ไม่ต้องมีการปฏิบัติตามข้อบังคับเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม บริษัทก็จะดำเนินงานก่อสร้าง และสร้างสิ่งป้องกันที่อาจจะทำให้เกิดผลเสียต่อสิ่งแวดล้อม

ตัวอย่างการดำเนินการเพื่อลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- บริษัทใช้บริษัทแม่ที่มีการควบคุมและพิจารณาประเด็นการรักษาสิ่งแวดล้อม
- บริษัทใช้วิธีการออกแบบเพื่อช่วยลดการใช้พลังงาน และรักษาสิ่งแวดล้อม
- บริษัทดำเนินการติดตั้งออกแบบให้ตึกอาคารมีการกำจัดของเสียก่อนทิ้งออกสู่พื้นที่สาธารณะ

บริษัทไม่เคยมีข้อพิพาท หรือถูกฟ้องร้องในคดีเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

2.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

โครงการปัจจุบันที่กำลังดำเนินงานอยู่

(หน่วย: ล้านบาท)

ชื่อโครงการ	มูลค่างานตามสัญญาทั้งสิ้น* (ล้านบาท)	รวมร้อยละของงานที่ทำเสร็จสะสมถึงสิ้นปี 2561	ร้อยละที่คาดว่าจะแล้วเสร็จปี 2562	ร้อยละที่คาดว่าจะแล้วเสร็จปี 2563
โครงการ อาคารพระผู้ปราบมาร เฟส 2	1,231	96	4	-
โครงการ Beatniq	737	96	4	-
โครงการอุทยานเรียนรู้ป๊อปปูล่า 100 ปี	873	66	34	-
โครงการ Whizdom ท่าพระ	704	97	3	-
โครงการ Tela ทองหล่อ	529	86	14	-
โครงการ ทาร์เก็ต เฟลซ	506	60	40	-
โครงการ Ascott Embassy Sathorn	865	-	60	40
โครงการ สำนักงานขาย Whizdom อโศก – สุขุมวิท	42	75	25	-
โครงการ Defect Magnolias Waterfront	10	16	84	-
โครงการ Loft สีลม	764	23	58	19
โครงการ Ideo East Point	1,439	3	62	34
โครงการ สำนักงานขาย Tait 12	16	-	100	-
โครงการ Premio Quinto	344	24	76	-
โครงการ Vanissa Building	794	6	43	51
โครงการ KKP Tower	1,615	1	20	48
โครงการ Park Origin พญาไท	479	-	13	69

* มูลค่าตามสัญญาทั้งสิ้น เป็นมูลค่าที่นับสะสมรวมงานที่เพิ่ม (เนื่องจากงานรับเหมาก่อสร้างบ้านและอาคารขนาดกลาง จะมีงานเพิ่มเติมและงานลดเป็นปกติของธุรกิจ) และเป็นมูลค่าโดยประมาณ

ธุรกิจ ผลิต และ จำหน่ายวัสดุก่อสร้าง

- บริษัทฯ มีงานสั่งจ้างผลิตและส่งมอบรวมทั้งสิ้นประมาณ 371 ล้านบาทในสิ้นปี 2560 โดยแบ่งเป็นงาน GRC ประมาณ 47 ล้านบาท งาน Precast ประมาณ 324 ล้านบาท

ธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น

โครงการ	สัดส่วนการลงทุน (%)	ประเภทโครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	เริ่มรับรู้รายได้ (ปี)
1. Premio Quinto	49.00	คอนโด	1,428.92	2562
2. Phahonyothin-Rattanakosin	40.00	ทาวน์โฮม	568.16	2563
3. REN	49.00	คอนโด	2,455.33	2564
4. Town In Town	49.00	คอนโด	750.50	2564

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ลักษณะโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	งานก่อสร้าง ณ 31 ธ.ค. 61	การโอน ณ 31 ธ.ค. 61
1. AMIE Sukhumvit 26	722.93	อาคารพักอาศัย อาคารสูง 8 ชั้น จำนวน 100 ยูนิต - เปิดขายโครงการปี 2562 และคาดว่าจะโอนห้องชุดในปี 2563 - 2564	ซอยสุขุมวิท 26 ใกล้สถานี BTS พร้อมพงษ์	0-3-59.5	-	-
2. The Aramis Sukhumvit 24	2,530.00	อาคารพักอาศัย อาคารสูง ชั้น จำนวน 326 ยูนิต - คาดว่าจะเปิดโครงการขายในปี 2562 และจะโอนห้องชุดในปี 2564-2565	ซอยสุขุมวิท 24 ใกล้สถานี BTS พร้อมพงษ์	1-2-97	-	-
3. บางแกว	1,087.25	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 103 หลัง - เปิดขายในปี 2562และจะเริ่มโอนบ้านได้ตั้งแต่ปี 2562เป็นต้นไป คาดว่าโครงการจะใช้ระยะเวลา 3 ปีจึงจะปิดโครงการ	พุทธมณฑลสาย 2-บางแกว	41-2-058.1	-	-

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง (ดำเนินการโดยบริษัท)

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ปัจจุบันบริษัทมีนโยบายในการเลือกรับงาน โดยพิจารณาจากผลตอบแทน ความเสี่ยงต่างๆ รวมถึงความต่อเนื่องของโครงการที่จะได้รับต่อเนื่องในอนาคต ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯรับงานให้กับลูกค้าที่เป็นงานต่อเนื่องมากกว่าร้อยละ 45% โดยจะเลือกลูกค้าหรือผู้ว่าจ้างที่มีศักยภาพทางการเงินและความสามารถในการขายเป็นสำคัญ

(หน่วย : ล้านบาท)

ตารางแหล่งที่มาของรายได้	2559	%	2560	%	2561	%
บริษัทย่อย	439.59	12.36%	-	-	1.23	0.04%
บริษัทอื่น	3,116.93	87.64%	4,090.86	100.00%	3,427.07	99.96%
รวม	3,556.52	100.00	4,090.86	100.00%	3,428.30	100.00%

ในปีที่ผ่านมา บริษัทมีสัดส่วนการรับงาน แบ่งตามผู้ว่าจ้างดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ผู้ว่าจ้าง	รายได้ปี 2561	%	งานคงเหลือในปี 2561	%
รายที่ 1	477.85	13.94%	51.72	0.64%
รายที่ 2	569.57	16.61%	297.70	3.66%
รายที่ 3	707.29	20.63%	3,752.76	46.10%
คณะผู้ว่าจ้าง	1,673.59	48.82%	4,039.12	49.60%
รวม	3,428.30	100.00%	8,141.30	100.00%

สรุป : บริษัทฯ ไม่มีความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

3.2 ความเสี่ยงจากการรับเหมาที่อิงกับประเภทก่อสร้างอย่างใดอย่างหนึ่งที่มากเกินไป

การตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคจะขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ อัตราดอกเบี้ย ความเชื่อมั่นในตัวเจ้าของโครงการ กำลังซื้อของผู้บริโภคเอง รวมถึง Life style ของวิถีชีวิตที่เปลี่ยนไป ซึ่งบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะต้องมีวิธีการเลือกและจัดการให้โครงการของตนเองเป็นที่ตรงกับผู้บริโภคให้มากที่สุด โดยบริษัทจะต้องตัดสินใจในการกำหนดสัดส่วนของการก่อสร้างว่าจะเป็นการ บ้าน คอนโดมิเนียม หรืออาคารโรงงาน เป็นสัดส่วนเท่าใด ในทำนองเดียวกันผู้รับเหมาก่อสร้างที่รับงานต่อจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์จึงมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงวิธีการลงทุนของบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยจะต้องมีแนวทางในการสร้างความยืดหยุ่นในการก่อสร้างให้ได้หลากหลายรูปแบบ หรือถ้าเป็นรูปแบบใดรูปแบบหนึ่งก็จะต้องมีการสร้างความมั่นคงให้กับงานในมือให้มีระดับความต่อเนื่องอย่างสม่ำเสมอ ในปีที่ผ่านมา ระดับการรับงานของบริษัทฯ ระหว่างอาคารสูงกับอาคาร

ทั่วไปจะมีอัตราส่วนประมาณ 80:20 ซึ่งโดยทั่วไปอาคารสูงเป็นคอนโดมิเนียมของผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีผลงานการขายที่ดีจากอดีตที่ผ่านมา เป็นผลให้ แม้บริษัทจะรับงานตึกสูงถึง 80% ของงานทั้งหมดก็ตามแต่ก็แทบไม่มีความเสี่ยงในเรื่องของการเก็บเงินหรือการหยุดชะงักระหว่างทางเลย นอกจากนี้ในส่วนของความกังวลว่าการเติบโตของคอนโดมิเนียมหรืออาคารสูงจะหมดไป ซึ่งจะมีผลต่อการว่าจ้างงานนั้น จากการพิจารณาสภาพแวดล้อมและการเติบโตของเมือง รวมถึงความแออัดของการเดินทางแล้ว บริษัทฯ เชื่อว่าความต้องการที่อยู่อาศัยในลักษณะคอนโดมิเนียมจะยังมีความต้องการต่อเนื่องอีกนาน

(หน่วย : ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้ - รับเหมาก่อสร้าง	2559	%	2560	%	2561	%
งานอาคารสูง	2,851.34	80.17%	3,475.30	84.95%	2,598.23	75.79%
อาคารขนาดกลาง โรงงาน งานระบบ	705.18	19.83%	615.56	15.02%	830.07	24.21%
รวม	3,556.52	100.0%	4,090.86	100.0%	3,428.30	100.00%

สรุป : บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการรับเหมาที่อิงกับประเภทธุรกิจการก่อสร้างคอนโดมิเนียมอาคารสูง แต่อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ยังเชื่อว่าเป็นความเสี่ยงที่ยังรับได้และไม่มากเกินไปเมื่อเทียบกับปริมาณการก่อสร้างอาคารสูงที่มีอยู่ บริษัทฯ เป็นผู้รับเหมา รายเล็กถึงระดับกลางที่รับงานประเภทนี้ และบริษัทเลือกที่จะไม่รับงานผูกขาดจากรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ

3.3 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง

วัสดุก่อสร้างที่เป็นต้นทุนหลัก ได้แก่ ปูนซีเมนต์ และเหล็ก ถ้ามีการปรับราคาของสินค้าดังกล่าวจะมีผลกระทบโดยตรงต่อกำไรของบริษัท แม้บริษัทจะมีการคำนวณราคาเพื่อการขึ้นราคาของวัสดุก่อสร้างก่อนจะมีการตกลงรับงานแล้วก็ตาม โดยวัสดุก่อสร้างข้างต้นจะมีความผันผวนตามภาวะเศรษฐกิจ และความต้องการของตลาด รวมถึงราคาน้ำมัน และอัตราค่าแรงด้วย บริษัทมีนโยบายในการพยายามลดความเสี่ยงดังกล่าวหลายประการ เช่น การรับงานก่อสร้างระยะสั้นในช่วง 1-2 ปีเท่านั้น หรือรับงานและลงนามในสัญญาเป็นเฟส เพื่อให้สามารถปิดโครงการได้เร็ว และสามารถปรับราคาใหม่ได้ทันกับราคาวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่เดียวกันบริษัทจะพยายามทำสัญญาซื้อล่วงหน้าสำหรับวัสดุก่อสร้างหลัก หรือผลกระทบในเรื่องของความผันผวนของราคาวัสดุโดยให้ลูกค้าเป็นผู้จัดหาวัสดุหลักให้แก่บริษัทแทนในบางโครงการ

สรุป : บริษัทฯ มีนโยบายและมาตรการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง

3.4 ความเสี่ยงด้านการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก และการขาดแคลนบุคลากรในตำแหน่งที่สำคัญ

ธุรกิจหลักของบริษัทฯ เป็นงานก่อสร้างซึ่งจำเป็นต้องใช้บุคลากรที่มีความสามารถเฉพาะทาง ตลอดจนจำเป็นต้องมีผู้บริหารที่มีความรู้ความเข้าใจในการวางแผนและมีความสามารถในการบริหารงาน ทรัพยากรบุคคลจึงเป็นทรัพยากรที่บริษัทให้ความสำคัญมาก ดังนั้นการสร้างความต่อเนื่องในการรักษาและพัฒนาทรัพยากรบุคคลจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อธุรกิจ ทั้งในแง่ของการคัดเลือกพนักงานใหม่ การรักษาพนักงานปัจจุบัน ตลอดจนการเตรียมความพร้อมในกรณีที่ต้องสรรหาผู้บริหารรุ่นใหม่ฯ ขึ้นมารับช่วงต่อจากผู้บริหารในปัจจุบัน เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืนของ

บริษัทฯ สำหรับความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน มีปัจจัยหลักจากการพึ่งพิงผู้บริหารเพียงกลุ่มเดียว และการเติบโตของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานก่อสร้างเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้เกิดการแข่งขันในการสรรหาและคัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญ บริษัทฯ จึงมีแผนป้องกันความเสี่ยงด้านนี้โดยการกำหนดนโยบายการพัฒนาบุคลากรตามสายอาชีพและระดับความรู้ความสามารถบุคลากรของเพื่อให้ได้พนักงานตรงกับความต้องการของบริษัทฯ รวมทั้งมีความพยายามในการรักษาพนักงานในปัจจุบัน โดยส่งเสริมให้มีการอบรม การเพิ่มผลตอบแทนและสวัสดิการให้กับทรัพยากรบุคคลอันทรงคุณค่าเพื่อเป็นขวัญและกำลังใจในการทำงานและป้องกันการสูญเสียบุคลากรที่สำคัญของบริษัทฯ

สรุป : บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาบุคลากรทดแทนในตำแหน่งสำคัญ และมีนโยบายและมาตรการในการป้องกันความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก และการขาดแคลนบุคลากรในตำแหน่งที่สำคัญ

3.4 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน

แรงงานเป็นปัจจัยที่มีผลต่อระยะเวลาการก่อสร้าง และการส่งมอบให้ตรงตามสัญญา ซึ่งบางครั้งอาจประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานในช่วงเทศกาล เนื่องจากการเดินทางกลับภูมิลำเนาของแรงงาน นอกจากนี้ยังเกิดจากการเปลี่ยนที่ทำงานอันเนื่องมาจากค่าแรงที่ดีกว่า รวมถึงการเปลี่ยนแปลงด้านกฎหมายแรงงาน หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับแรงงาน ดังนั้นบริษัทฯ ได้กำหนดวิธีการบริหารงานโดยวางแผนให้สอดคล้องกับช่วงวันหยุดเทศกาล การเพิ่มแรงงานต่างด้าวซัดเซยแรงงานที่ขาด การจ่ายค่าจ้างตรงตามเวลา จัดระเบียบและสวัสดิการที่เหมาะสมให้แรงงานตามอายุงานที่ทำงานต่อเพื่อให้บริษัท เพื่อให้แรงงานมีความผูกพันและรู้สึกมั่นคงกับงานที่ทำ รวมถึงการปรับเปลี่ยนวิธีการก่อสร้างให้พึ่งพาแรงงานน้อยลง เช่นการใช้การก่อสร้างระบบสำเร็จรูป Precast เข้ามาช่วยในการก่อสร้างบางส่วนงาน ซึ่งในอดีตที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่เคยประสบกับภาวะขาดแคลนแรงงานอย่างรุนแรง

สรุป : บริษัทฯ มีนโยบายและมาตรการป้องกันความเสี่ยงจากการขาดแรงงาน

3.5 ความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียน

ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนั้น บริษัทจำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนค่อนข้างสูงสำหรับการขยายการรับงาน เนื่องจากจำเป็นต้องสำรองไว้สำหรับการประมูลงาน การประกันผลงาน และใช้ในการดำเนินงานก่อสร้าง โดยเฉพาะในช่วงเริ่มต้นซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายในส่วน of ค่าแรง ค่าวัสดุก่อสร้าง ซึ่งบริษัทได้ลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการกระจายการรับงานก่อสร้างเพื่อให้ครอบคลุมทุกประเภทธุรกิจ นอกจากนี้บริษัทยังจัดหาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินให้เพิ่มขึ้น เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการ โดยกำหนดระยะเวลา และเงื่อนไขของการชำระเงินต้นและดอกเบี้ยให้เหมาะสมกับการดำเนินโครงการต่างๆ ของบริษัทรวมถึงไปถึงการปรับปรุงคุณภาพของงานเพื่อสร้างอำนาจต่อรอง โดยให้มีการจ่ายเงินค่าก่อสร้างล่วงหน้า ซึ่งในปัจจุบันบริษัทได้รับเงินล่วงหน้าทุกโครงการ

สรุป : บริษัทฯ มีนโยบาย มาตรการควบคุม และจัดหาแหล่งเงินทุนที่เพียงพอเพื่อลดความเสี่ยงด้านเงินทุนหมุนเวียน

3.6 ความเสี่ยงด้านคดีความ การฟ้องร้องในเรื่องเกี่ยวกับงานก่อสร้าง

ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนั้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงด้านคดีความในการก่อสร้าง ที่อาจเกิดจากการทำงานไม่ตรงตามกำหนดเวลา หรือเงื่อนไขในสัญญา นอกจากนี้ยังอาจเกิดความเสี่ยงจากการถูกฟ้องร้องจากผู้อยู่อาศัยข้างเคียงกับหน่วยงานก่อสร้างในเรื่องต่างๆ ซึ่งบริษัทพยายามลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยการจัดทำประกันภัยให้ครอบคลุมความเสี่ยงดังกล่าว และจัดทำระบบงานต่างๆ ให้สนับสนุนงานก่อสร้างให้เป็นไปตามเงื่อนไขของสัญญา และลดความเสี่ยงต่างๆ จากการก่อสร้าง เช่น เครื่องป้องกันการตกหล่นของเศษวัสดุ เป็นต้น

สรุป : บริษัทฯ มีนโยบาย และ มาตรการในการป้องกัน และลดความเสี่ยงด้านคดีความ การฟ้องร้องในเรื่องเกี่ยวกับงานก่อสร้าง

3.7 ความเสี่ยงจากความถดถอยของภาวะเศรษฐกิจ

ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง บริษัทยังคงต้องเผชิญกับความเสี่ยงจากการถดถอยของภาวะเศรษฐกิจโดยรวม ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ซึ่งผลกระทบดังกล่าวจะทำให้การลงทุนที่จะเกิดขึ้นจากต่างประเทศ และในประเทศลดลง ซึ่งจะมีผลต่อการใช้จ่ายเงิน และกระแสเงินสด ซึ่งบริษัทต้องใช้ความระมัดระวังในการรับงานและควบคุมการใช้จ่ายอย่างมาก

สรุป : บริษัทฯ ติดตามข่าวสาร และพยายามปรับตัวให้ทันต่อสถานการณ์ต่างๆ

3.8 ความเสี่ยงจากการทุจริต คอร์รัปชัน

โดยทั่วไปงานก่อสร้างจะทำงานอยู่ภายนอกบริษัท ทำให้การควบคุมการทุจริต คอร์รัปชัน เป็นไปด้วยความยากลำบากในการควบคุม ดังนั้นทางบริษัทป้องกันความเสี่ยงจากการทุจริต คอร์รัปชัน โดยเปิดช่องทางการรับข้อร้องเรียนและการแจ้งเบาะแส หรือแจ้งทางจดหมายปิดผนึกมาตามที่ตั้งของบริษัท และบริษัทจัดให้มีระบบการควบคุมภายใน และให้มีการตรวจสอบทุกไตรมาส รายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ นอกจากนี้ยังมีการจัดตั้งคณะทำงานป้องกันความเสี่ยง โดยให้มีการรายงานตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบด้วยเพื่อป้องกัน หรือเพิ่มความเสี่ยงในจุดที่อาจจะก่อให้เกิดการทุจริตหรือข้อเสียหายต่อบริษัทฯ โดยมีการประเมินอย่างสม่ำเสมอเพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงอีกทางหนึ่ง และมีการเพิ่มบทลงโทษที่รุนแรงขึ้น โดยที่ผ่านมามีการทุจริต บริษัทฯ ดำเนินคดีขึ้นสูงสุดและปลดพนักงานออกโดยมิได้รับค่าตอบแทน

สรุป : บริษัทฯ เปิดช่องทางรับข้อร้องเรียน/การแจ้งเบาะแส และเพิ่มมาตรการป้องกันการทุจริต มีการตรวจสอบและเพ่งระบบการควบคุมภายในให้รัดกุม

ธุรกิจผลิตและขายพื้นคอนกรีตอัดแรง วัสดุก่อสร้าง และให้บริการติดตั้งพื้นคอนกรีตอัดแรง (ดำเนินงานโดยบริษัท ย่อย “พีซีเอ็ม”)

3.1 ความเสี่ยงเกี่ยวกับความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

วัตถุดิบส่วนใหญ่ที่ใช้ในการผลิตได้แก่ ปูนซีเมนต์ เหล็กกล้าแรงดึงสูง ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50-80 ของ ต้นทุนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตแผ่นพื้นสำเร็จรูป มีความผันผวนของราคาตามกลไกของตลาดทั้งในและต่างประเทศ พีซีเอ็มจึงได้พยายามลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยการสั่งซื้อวัตถุดิบในปริมาณที่เหมาะสมกับปริมาณสั่งซื้อจากลูกค้าไว้ล่วงหน้าในช่วงระยะเวลาที่มีความผันผวนของราคา ซึ่งฝ่ายจัดซื้อจะติดตามข้อมูลอยู่ตลอดเวลา อย่างไรก็ตามตลาดแผ่นพื้นสำเร็จรูปเป็นตลาดที่มีการแข่งขันสูงเนื่องจากมีผู้ผลิตรายย่อยเป็นจำนวนมาก ซึ่งราคาและคุณภาพสินค้าของผู้ผลิตแต่ละรายไม่ต่างกัน ดังนั้นการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า จึงขึ้นอยู่กับความสามารถในการส่งสินค้าได้ตามกำหนดเวลา และบริการหลังการขาย ซึ่งพีซีเอ็ม ประกอบธุรกิจภายใต้ชื่อ **PCM** มานานกว่า 20 ปี จึงได้รับการยอมรับจากลูกค้าทั่วไป โดยฝ่ายบริหารคาดว่าพีซีเอ็มมีส่วนแบ่งทางการตลาดแผ่นพื้นท้องเรียบประมาณร้อยละ 40 ของตลาดแผ่นพื้นท้องเรียบ

สำหรับผลิตภัณฑ์คอนกรีตเสริมใยแก้ว ซึ่งมีใยแก้วเป็นส่วนประกอบสำคัญ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 80 ของ ต้นทุนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต พีซีเอ็มได้นำเข้าจากต่างประเทศผ่านผู้แทนจำหน่ายในประเทศ โดยพิจารณาด้านราคา และการขนส่งสินค้าได้ตรงตามเวลา พีซีเอ็มมีความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบน้อยมาก เนื่องจากผลิตภัณฑ์คอนกรีตเสริมใยแก้ว เป็นสินค้าที่ผลิตตามคำสั่งซื้อซึ่งมีรูปแบบแตกต่างกันตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย โดยสามารถตั้งราคาแปรผันตามต้นทุนวัตถุดิบได้ ดังนั้นราคาขายของผลิตภัณฑ์จึงค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนวัตถุดิบ การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนใยแก้วจึงไม่มีผลกระทบมากนัก

สรุป : บริษัทฯ มีนโยบาย มาตรการลด และป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของวัตถุดิบ

3.2 ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจผลิตวัสดุก่อสร้างสำเร็จรูป เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่สูง และเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตไม่ได้มีความซับซ้อน ดังนั้นเมื่อแนวโน้มภาคก่อสร้างมีการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งความต้องการของผู้รับเหมาก่อสร้างที่ต้องการใช้วัสดุก่อสร้างสำเร็จรูปเพิ่มขึ้น เพื่อความรวดเร็วและการควบคุมต้นทุนในการก่อสร้างจากสถานการณ์ดังกล่าว จึงมีผู้ประกอบการรายใหม่ๆ เกิดขึ้นเพื่อรองรับความต้องการดังกล่าว แต่การดำรงอยู่ของผู้รับเหมาที่เพิ่งเข้ามาใหม่ จะอยู่ในอุตสาหกรรมได้นานหรือไม่จำเป็นต้องสร้างฐานลูกค้าซึ่งเมื่อตลาดมีการหดตัว ผู้ผลิตรายใหม่ไม่สามารถขายสินค้าได้ในราคาสูง ก็จะค่อยๆ ถอนตัวออกจากอุตสาหกรรมไป แต่อย่างไรก็ตามพีซีเอ็มได้พยายามรักษาส่วนแบ่งการตลาดในส่วนของแต่ละพื้นที่แบบท้องเรียบ ซึ่งบริษัทเป็น 1 ใน 2 ของผู้ผลิตรายใหญ่ ร่วมกับบจ. ดิคอนโปรดักส์ โดยฝ่ายบริหารคาดว่า ทั้ง 2 บริษัทมีส่วนแบ่งการตลาดรวมกันประมาณร้อยละ 80 ของตลาดแผ่นพื้นท้องเรียบ และแผ่นพื้น 3 ขา บริษัทพยายามรักษาส่วนแบ่งการตลาดโดยการควบคุมต้นทุนการผลิต การรักษาคุณภาพของสินค้า และการให้บริการหลังการขาย โดยในส่วนของคอนกรีตเสริมใยแก้ว บริษัทพีซีเอ็มได้พยายามพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้มีหลากหลายรูปแบบมากขึ้น และมีความเป็นสินค้ามาตรฐานมากขึ้น

นอกจากนี้บริษัทฯ ได้พยายามสร้างโอกาสทางการตลาดเพิ่มขึ้นโดยเพิ่มผลิตภัณฑ์ประเภทแผ่นสำเร็จรูป Precast เพื่อการค้า โดยจะมีการผลิตที่โรงงานตามแบบที่ได้ตกลงไว้กับลูกค้า และ มีการทำสัญญาล่วงหน้าในการรับ

ซื้อตามแบบ เป็นจำนวนที่ตกลงกัน ซึ่งในปัจจุบันบริษัทได้เพิ่มกำลังการผลิตสินค้าในส่วนนี้และเริ่มทำการส่งมอบแล้วตั้งแต่ปี 2555 ซึ่งบริษัทคาดการณ์ว่าจะสามารถปรับปรุงให้มีระบบการผลิตขนส่ง และติดตั้งได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นต่อไป

สรุป : บริษัทฯ มีนโยบาย และมาตรการในการเผชิญความเสี่ยงจากการแข่งขัน

ธุรกิจที่มีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก (ดำเนินการโดย บริษัท 프리บิลท์ โฮลดิ้ง จำกัด)

3.1 ความเสี่ยงจากการเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักโดยการลงทุนในบริษัทอื่น

เนื่องจากบริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อไปลงทุนในบริษัทอื่นเป็นหลัก ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยส่วนใหญ่จะมาจากผลการดำเนินงานของบริษัทที่บริษัทฯ เข้าลงทุน การตัดสินใจเลือกบริษัทที่จะเข้าลงทุนจึงมีความสำคัญต่อการดำเนินงาน บริษัทฯ จึงเข้าลงทุนในธุรกิจที่มีความสอดคล้องกับลักษณะธุรกิจของกลุ่มบริษัท ปัจจุบัน บริษัทฯ มีการเข้าถือหุ้นในกิจการประเภทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประกอบด้วย บริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท อีส แอม อาร์ จำกัด และบริษัทร่วม ได้แก่ บริษัท พี แอนด์ พี แอสเซท กรุ๊ป จำกัด บริษัท พรีเมียมเพลส ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และ บริษัท ชินวะ เอส39 จำกัด

บริษัทฯ จะรับรู้กำไรจากบริษัทย่อย และรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมในอนาคต ตามสัดส่วนการถือหุ้นในงบการเงินรวมของบริษัทฯ หากบริษัทย่อยและบริษัทร่วม มีผลการดำเนินงานที่ดี ก็จะสามารถสร้างกำไรให้กับบริษัทฯ ในทางกลับกัน หากบริษัทย่อยและบริษัทร่วมมีผลการดำเนินงานลดลง ก็จะส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ

ดังนั้น บริษัทฯ จึงต้องพิจารณาประเภทธุรกิจตลอดจนบริษัทที่เข้าร่วมทุนด้วย ซึ่งการลดความเสี่ยงของการลงทุนคือ การเลือกลงทุนในธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ และ เมื่อมีการร่วมทุนกันแล้ว เกิดผลประโยชน์ตามความเหมาะสม มีการช่วยเหลือเกื้อกูลกันทั้งในการดำเนินธุรกิจ การแบ่งปันความรู้ความชำนาญความสามารถในการควบคุมต้นทุนให้ลดลงอย่างมีสาระสำคัญ โดยโครงการที่บริษัทฯ จะเลือกลงทุนต้องอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพเป็นหลัก

สรุป : บริษัทฯ มีนโยบาย และมาตรการในการเผชิญความเสี่ยงจากการลงทุนในบริษัทอื่น

3.2 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีแผนจะขยายการลงทุนไปสู่ธุรกิจใหม่

ในกรณีที่มีการขยายการลงทุนเพิ่มขึ้น โดยมุ่งเน้นธุรกิจที่มีความสามารถในการสร้างรายได้และกำไรอย่างต่อเนื่อง ซึ่งอาจเป็นธุรกิจที่บริษัทฯ ไม่มีประสบการณ์ในการดำเนินงานมาก่อน หรือมีประสบการณ์จำกัด ดังนั้นในช่วงแรกบริษัทฯ จึงยังไม่ขยายการลงทุนไปยังธุรกิจที่ยังไม่คุ้นเคยหรือ ควบคุมความเสี่ยงได้ยาก โดยในปัจจุบันการลงทุนยังเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งมีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือการรับเหมาก่อสร้าง และการขาย ผลิตและขายแผ่นพื้นสำเร็จรูป

สรุป : บริษัทฯ มีแผนหลักเลี่ยงการลงทุนในธุรกิจที่ไม่มีความเชี่ยวชาญเพื่อลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (ดำเนินการโดย บริษัท อีส แอม อาร์ จำกัด)**3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ**

บริษัทมีความเสี่ยงที่จะได้รับผลกระทบจากการตกต่ำของภาวะเศรษฐกิจโดยตรง เนื่องจากภาคอสังหาริมทรัพย์จะมีความผันแปรตามสภาวะเศรษฐกิจบริษัทจึงวางแผนและปรับกลยุทธ์เพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะเศรษฐกิจในช่วงนั้น ๆ โดยให้ความสำคัญกับการเปิดโครงการ การซื้อที่ดินใหม่ การก่อสร้าง และการบริหารกระแสเงินสดของบริษัท โดยบริษัทจะไม่มีการสต็อก Land bank ไว้มากเกินไป และจะค่อยๆพิจารณาเปิดโครงการอย่างค่อยเป็นค่อยไป

สรุป : บริษัทฯ มีนโยบาย และมาตรการในการเผชิญความเสี่ยงจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ

3.2 ความเสี่ยงเรื่องราคาต้นทุนวัสดุก่อสร้าง

การก่อสร้างโครงการของบริษัทจะมีความเสี่ยงในเรื่องของราคาราวัสดุก่อสร้างที่อาจมีการปรับตัวสูงขึ้น เนื่องจากการดำเนินโครงการส่วนใหญ่เป็นการขายก่อนการก่อสร้าง หรือขายระหว่างก่อสร้าง ดังนั้นหากเกิดความผันผวนของราคาราวัสดุก่อสร้างหรือมีการปรับเปลี่ยนอัตราค่าจ้างแรงงาน ภายหลังจากที่ได้กำหนดราคาขาย และมีลูกค้าจองซื้อห้องชุดหรือบ้านไปแล้ว ย่อมทำให้ต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้น และทำให้อัตรากำไรขั้นต้นลดลง อย่างไรก็ตามบริษัทได้วางแผนเพื่อลดความเสี่ยงทางด้านราคาราวัสดุก่อสร้าง โดยจะพัฒนา และขายให้แล้วเสร็จในช่วงระยะเวลา 1-2 ปี ตั้งแต่เริ่มต้นซื้อที่ดินจนกระทั่งโอน นอกจากนี้ บริษัทพยายามที่จะตกลงราคา และปริมาณวัสดุก่อสร้าง รวมถึงสุ่มกันซ์กับผู้ผลิต / ผู้ขายให้ได้มากที่สุดก่อนที่จะตั้งราคาเพื่อเปิดขายในแต่ละโครงการ

สรุป : บริษัทฯ มีนโยบาย และ มาตรการลดและป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาราวัสดุก่อสร้าง

3.3 ความเสี่ยงเรื่องการแข่งขัน

ความเสี่ยงในหัวข้อนี้ แบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลักๆ คือ ความเสี่ยงเรื่องการส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าที่มีการทำสัญญาล่วงหน้า (บ้านหรือห้องชุด) และ ความเสี่ยงในการขาย

บริษัทฯ เชื่อว่าความเสี่ยงในเรื่องของการก่อสร้างแทบไม่เกิดขึ้นเนื่องจากบริษัทมีความรู้ความสามารถ และทรัพยากรในเรื่องของการก่อสร้างอยู่แล้ว จากการดำเนินงานธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเป็นหลัก บริษัทจึงเชื่อว่าบริษัทสามารถปรับเปลี่ยนยืดหยุ่นการบริหารการก่อสร้างให้สอดคล้องกับต้นทุน และการส่งมอบที่อยู่อาศัยให้กับลูกค้าได้ตรงตามกำหนด ส่วนกรณีความเสี่ยงในการขาย บริษัทฯ มีความเข้าใจในการแข่งขันที่สูงอย่างมากของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากมีคู่แข่งจำนวนมาก และมีประสบการณ์จนเป็นที่น่าเชื่อถือ บริษัทฯ จึงพยายามลดความเสี่ยงโดยการพิจารณาทำเล ที่ตั้งของโครงการให้อยู่ในแนวที่สะดวกในเรื่องคมนาคม เช่น แนวรถไฟฟ้า หรือส่วนต่อขยาย นอกจากนี้บริษัทยังใช้ความสามารถในการก่อสร้างทำให้ต้นทุนของโครงการต่ำกว่าคู่แข่งได้ ทำให้บริษัทฯ มีส่วนต่างของผลกำไรต่อโครงการที่สามารถลดลงได้เมื่อมีความจำเป็นเพื่อให้จบการขาย

สรุป : บริษัทฯ มีนโยบาย และการศึกษาติดตามข้อมูลตลาดเพื่อลดความเสี่ยงจากการแข่งขัน

3.4 ความเสี่ยงจากการสรรหาที่ดินเพื่อการพัฒนา

ความเสี่ยงจากการจัดหาและจัดซื้อที่ดินได้ไม่เพียงพอกับความต้องการตามเป้าหมายหรือแผนธุรกิจ ช่องทางเพื่อให้ได้ที่ดินที่มีศักยภาพเพื่อการพัฒนาโครงการส่วนใหญ่มาจากนายหน้าที่ดิน และอีกส่วนมาจากเจ้าของกรรมสิทธิ์นำที่ดินมาเสนอขาย ซึ่งบริษัทฯ จะพัฒนากระบวนการคัดเลือกซื้อที่ดินที่โปร่งใส และเป็นธรรมทั้งกับเจ้าของที่ดินและกับบริษัท ตลอดจนขั้นตอนในการตัดสินใจให้รวดเร็วขึ้น

ความเสี่ยงจากการตัดสินใจซื้อที่ดินผิดพลาด อาทิ ที่ดินตามยอด ที่ดินที่องค์ประกอบไม่เพียงพอต่อการขออนุญาตจัดสรรได้ ที่ดินที่อาจจะมีผลกระทบต่อชุมชนระหว่างการก่อสร้าง ฯลฯ บริษัทฯ จะศึกษาข้อมูลที่ดิน โดยผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ในการสำรวจตรวจสอบที่ดินทุกแปลงก่อนตัดสินใจซื้อ และอาจจ้างให้มีบริษัทประเมินราคาอิสระภายนอกทำการสำรวจและประเมินราคา รวมถึงการจัดจ้างให้มีการรังวัดสอบเขต ตรวจระดับดิน ตลอดจนสอบถามข้อสงสัยกับหน่วยงานราชการ และอื่นๆ อย่างรอบคอบ รัดกุม เพื่อป้องกันปัญหาต่างๆ ในภายหลัง

ความเสี่ยงจากการซื้อที่ดินแพงเกินกว่าที่ควรจะเป็น หรือซื้อที่ดินที่อยู่ในละแวกที่ไม่มีกำลังซื้อ หรือมีความต้องการน้อย ด้วยกระบวนการคัดเลือกที่ดิน การตรวจสอบ ศึกษาข้อมูลเพิ่มเติม และการสอบถามข้อสงสัยกับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง และการประเมินราคาจากผู้ประเมินราคาอิสระ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบในการพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการ ก่อนการตัดสินใจซื้อที่ดิน จึงเป็นการลดความเสี่ยงที่จะก่อให้เกิดความเสียหายจากการพัฒนาโครงการ แล้วไม่สามารถขายได้ตามแผนที่วางไว้หรือขาดทุนจากการพัฒนา

นอกจากนี้ กระบวนการสรรหาและจัดซื้อที่ดิน กระทำโดยผู้บริหารระดับสูงที่มีประสบการณ์และชำนาญทั้งด้านที่ดินและการพัฒนาโครงการ เพื่อให้มั่นใจว่า บริษัทฯ จะสามารถซื้อที่ดินที่มีคุณภาพ ในช่วงเวลา และราคาที่เหมาะสม เพื่อให้สามารถสร้างรายได้ตามแผนธุรกิจที่วางไว้

สรุป : บริษัทฯ มีนโยบายการศึกษาข้อมูลประกอบและประสบการณ์ของผู้บริหารเพื่อลดความเสี่ยงจากการสรรหาที่ดินเพื่อการพัฒนา

3.5 ความเสี่ยงจากผลของการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

จากภาวะหนี้สินภาคครัวเรือนของประเทศไทยอยู่ในระดับสูง ทำให้ธนาคารพาณิชย์ทั้งระบบยังคงเข้มงวดในการให้สินเชื่อแก่ผู้บริโภค ซึ่งลูกค้าที่จะซื้อที่อยู่อาศัย ได้รับผลกระทบเช่นเดียวกัน เพราะอาจถูกปฏิเสธจากธนาคารพาณิชย์ในการให้สินเชื่อ ทำให้ลูกค้าไม่สามารถหาแหล่งเงินกู้เพื่อสนับสนุนค่าที่อยู่อาศัยได้ ซึ่งเป็นการจำกัดอำนาจซื้อของลูกค้า และส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ โดยตรง ในกรณีนี้เมื่อลูกค้าแสดงความจำนงในการจองที่อยู่อาศัยโดยประสงค์จะขอสินเชื่อ ทางบริษัทฯ มีกระบวนการในการนำส่งข้อมูลของลูกค้าเบื้องต้น (Pre-Approved) กับธนาคารพาณิชย์ เพื่อลดความเสี่ยงของลูกค้าและบริษัทฯ

สรุป : บริษัทฯ มีการศึกษาและติดตามข้อมูล เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงในสถานการณ์ และนโยบายของธนาคารพาณิชย์ เพื่อลดความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

3.6 ความเสี่ยงจากการก่อสร้างของโครงการที่อาจคลาดเคลื่อนจากแผนที่กำหนดไว้

บริษัทฯ ได้กำหนดแผนธุรกิจ รวมถึงกลยุทธ์ในการเติบโตในการพัฒนาโครงการต่างๆ ทั้งนี้ อาจมีความเสี่ยงที่กำหนดการก่อสร้างแล้วเสร็จล่าช้าไปกว่าแผนที่วางไว้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ ผลการดำเนินงานและโอกาสทาง

ธุรกิจของบริษัทฯ ได้ ความเสี่ยงอันเนื่องมาจากความล่าช้าของโครงการโดยทั่วไป อาจเกิดจากความล่าช้าในการขออนุญาต รวมถึงข้อกำหนดของกฎหมายต่างๆที่เกี่ยวข้อง ทำให้ต้องใช้ระยะเวลาในการดำเนินงานในขั้นตอนต่างๆ ก่อนการก่อสร้าง

สรุป : บริษัทฯ มีการศึกษาและติดตามข้อมูล ขั้นตอนในการขออนุญาตต่างๆ รวมถึงข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้สามารถดำเนินโครงการได้ตามแผนที่กำหนดไว้

4. สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลักษณะสำคัญของทรัพย์สิน

ลักษณะสำคัญของทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ประกอบด้วย

4.1.1 ที่ดินและต้นทุนโครงการระหว่างก่อสร้าง (อยู่ภายใต้บริษัทย่อย บริษัท อีส แอม อาร์ จำกัด) มูลค่า 197.73 ล้านบาท ปัจจุบันอยู่ระหว่างพัฒนาโครงการ ประกอบด้วย

	จำนวน (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
สินค้าสำเร็จรูป		
อาคารชุด	0.00	
ที่ดิน	1,406.52	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างบางส่วนได้นำไปจด จำนองค้ำประกันเงินกู้ธนาคารพาณิชย์ จำนวน 1,087 ล้านบาท
งานระหว่างก่อสร้าง	5.92	
ดอกเบี้ยจ่ายรอการตัดบัญชี	7.08	
รวม	1,419.53	

4.1.2 สินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทและบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจที่สำคัญของบริษัทและบริษัทย่อย ประกอบด้วย

ตารางแสดงทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ (แสดงตามงบรวมหลังปรับมูลค่าจากการตีราคาแล้ว)

สถานที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ (ล้านบาท) *	ภาระจำนอง
1. ที่ดิน (ใช้เป็นสถานประกอบการ) - ถนนพหลโยธิน-ลำลูกกา ต.ลำลูกกา อ.ลำลูกกา จ. ปทุมธานี เนื้อที่ 57 ไร่ - ถนนบอนด์สตรีท เมืองทองธานี 3 ต.บางพูน อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	ฟิชีเอ็มเป็นเจ้าของ บริษัทเป็นเจ้าของ	174.60 10.63	ไม่มีภาระผูกพัน
2. อาคาร ส่วนปรับปรุงและสิ่งปลูกสร้าง - ถนนพหลโยธิน-ลำลูกกา ต.ลำลูกกา อ.ลำลูกกา จ. ปทุมธานี - ถนนบอนด์สตรีท เมืองทองธานี 3 ต.บางพูน อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี	ฟิชีเอ็มเป็นเจ้าของ บริษัทเป็นเจ้าของ	36.14 8.04	

สถานที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี-สุทธิ (ล้านบาท) *	ภาระจำนอง
3. เครื่องมือ เครื่องจักร	พีซีเอ็ม เป็นเจ้าของ บริษัทเป็นเจ้าของ	43.09 14.50	
4. เครื่องตกแต่ง อุปกรณ์ และเครื่องใช้ สำนักงาน	ฟรีบิลท์ , พีซีเอ็ม , อีสแอมอาร์ เป็นเจ้าของ	12.60	
5. ยานพาหนะ	ฟรีบิลท์ และ พีซีเอ็ม เป็นเจ้าของ	3.12	
6. สินทรัพย์อื่นๆ	ฟรีบิลท์ , พีซีเอ็ม , อีสแอมอาร์ เป็นเจ้าของ	16.05	
รวม		320.80	

- * ณ วันที่ 1 มกราคม 2547 พีซีเอ็มได้ทำสัญญาเช่าที่ดินพร้อมโรงงาน รวมทั้งเครื่องจักรและอุปกรณ์ มีเนื้อที่ 87 ไร่ 7 ตารางวา จาก บริษัท นครหลวงคอนกรีต จำกัด ตั้งอยู่ที่ ตำบลลำลูกกา อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี สัญญามีอายุล่าสุดสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 และให้ผู้เช่ามีสิทธิที่จะเช่าทรัพย์สินต่อไปอีกเป็นเวลา 3 ปี เพื่อใช้ในการขยายกำลังการผลิตแผ่นพื้นสำเร็จรูปแบบแผ่นพื้นท้องเรียบ/แผ่นพื้น 3 ขา แผ่นพื้นระบบกลวง และเสาเข็ม

ที่มา : บริษัท 프리빌ท์ จำกัด (มหาชน) บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด และบริษัท 프리บิลท์ โฮลดิ้ง จำกัด

4.1.3 ที่ดินของโครงการที่มีไว้เพื่อขาย (อยู่ภายใต้บริษัทย่อย บริษัท อีส แอม อาร์ จำกัด)

ที่ดินที่บริษัท อีส แอม อาร์ จำกัด ดำเนินการทำโครงการจัดสรรทั้งที่เปิดขายแล้ว และยังไม่ได้เปิดขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

ลำดับ	ชื่อโครงการ	ไร่ งาน วา	ราคาทุนสุทธิ (ล้านบาท)	กรรมสิทธิ์	หลักประกัน
1	AMIE สุขุมวิท 26	0-3-59.5	197.72	อีส แอม อาร์	
2	The Aramis สุขุมวิท 24	1-2-97	912.94	อีส แอม อาร์	
3	บางแวก	41-2-58.1	295.86	อีส แอม อาร์	
	รวม	44-1-14.6	1,406.52		
	โครงการที่อยู่ระหว่างเตรียมการ	44-1-14.6	1,406.52		
	ที่ดินทั้งหมด	44-1-14.6	1,406.52		
	รวมสินค้าคงเหลือ	44-1-14.6	1,406.52		

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักของบริษัทและให้ผลตอบแทนที่ดี การพิจารณาลงทุนจะทำโดยผ่านการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท โดยทั่วไปบริษัทมีนโยบายที่จะลงทุนในฐานะผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ยกเว้นในกรณีที่มีข้อจำกัดในการลงทุนซึ่งบริษัทจะพิจารณาเงื่อนไขและผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นรายกรณี

การบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม บริษัทจะส่งกรรมการที่เป็นตัวแทนของบริษัทเข้าร่วมบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมตามสัดส่วนที่บริษัทถือหุ้นอยู่ เพื่อกำหนดนโยบายที่สำคัญและควบคุมการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว

4.3 สิทธิหรือข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

- ไม่มี -

4.4 สิทธิบัตร/สัมปทาน/ลิขสิทธิ์

- ไม่มี -

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯฟ้องร้องผู้ว่าจ้างรายหนึ่ง เนื่องจากผิดนัดชำระค่าจ้าง โดยมอบหมายให้สำนักงานทนายความดำเนินคดีต่อผู้ว่าจ้างรายดังกล่าว ศาลชั้นต้นได้พิพากษาให้บริษัทดังกล่าวชำระหนี้ให้กับบริษัทเป็นเงินจำนวน 18 ล้านบาท แต่ทางผู้ว่าจ้างรายดังกล่าวได้ยื่นอุทธรณ์คัดค้านคำพิพากษาของศาลชั้นต้น โดยศาลอุทธรณ์ได้มีคำพิพากษาขึ้นตามคำพิพากษาศาลชั้นต้น และทางผู้ว่าจ้างได้ยื่นฎีกาคัดค้านคำพิพากษาศาลอุทธรณ์อีกครั้ง บริษัทพิจารณาแล้วว่า ผู้ว่าจ้างยื่นฎีกาเพื่อประวิงการชำระหนี้ให้แก่บริษัทเท่านั้น เนื่องจากคดียังไม่ได้รับชำระหนี้เป็นเวลานาน บริษัทจึงได้ยื่นฟ้องต่อศาลล้มละลายกลาง ศาลได้มีคำสั่งพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาดกับผู้ว่าจ้างแล้ว บริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการเพื่อขอรับชำระหนี้ต่อเจ้าพนักงานพิทักษ์ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้ทำการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไว้แล้วเต็มจำนวนประมาณ 14.9 ล้านบาท

บริษัทฯได้ยื่นฟ้องผู้ว่าจ้างรายหนึ่งฐานผิดสัญญาจ้างเหมาก่อสร้าง จำนวนทุนทรัพย์ 61,356,795.83 บาท ต่อศาลแพ่งกรุงเทพใต้ และบริษัทดังกล่าวได้ปฏิเสธและยื่นฟ้องแย้งด้วยจำนวนทุนทรัพย์ 67,628,075.00 บาท ศาลชั้นต้นพิพากษาให้ผู้ว่าจ้างชำระเงิน 14,216,897.40 บาทพร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปีให้แก่บริษัท ผู้ว่าจ้างจึงยื่นขออุทธรณ์คดีต่อศาลอุทธรณ์ ศาลอุทธรณ์พิพากษาให้บริษัทชำระเงิน 7,861,568.02 บาท บริษัทจึงยื่นฎีกาคัดค้าน ศาลฎีกาได้มีคำพิพากษาให้ผู้ว่าจ้างชำระเงิน 8,853,934.13 พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปีให้กับบริษัท คดีอยู่ระหว่างบังคับคดียึดทรัพย์ตามคำพิพากษาของศาลฎีกา

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 0107547000068)
โทรศัพท์	:	02-960-1380-9
โทรสาร	:	02-960-1392-4
Home Page	:	www.prebuilt.co.th
จำนวนและชนิดของหุ้นที่ จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท:	:	หุ้นสามัญ 308,676,462 หุ้นมูลค่าหุ้นละ 1 บาท
ชื่อบริษัทย่อย	:	บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด PCM Construction Materials Company Limited
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ผลิตและจำหน่ายแผ่นพื้นคอนกรีตอัดแรง วัสดุก่อสร้าง
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	26/1 หมู่ 4 ถนนพหลโยธิน-ลำลูกกา อำเภอลำลูกกา 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 프리บิลท์ โฮลดิ้ง จำกัด Pre-Built Holding Company Limited
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ลงทุนในบริษัทอื่น
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	503 ชั้นที่ 2 ถนนบอนด์สตรีท ตำบลบางพลู อำเภอปากเกร็ด นนทบุรี 11120
เลขทะเบียนบริษัทเลขที่	:	0125560009538
โทรศัพท์	:	02-960-1380-9
โทรสาร	:	02-960-1394
จำนวนและชนิดของหุ้นที่ จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท:	:	หุ้นสามัญ 100,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5 บาท

ชื่อบริษัทย่อย	:	บริษัท อิส แอม อาร์ จำกัด Is Am Are Company Limited
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	503 ชั้นที่ 5 ถนนบอนด์สตรีท ตำบลบางพลู อำเภอปากเกร็ด นนทบุรี 11120
เลขทะเบียนบริษัทเลขที่	:	0125560029199
โทรศัพท์	:	02-960-1380-9
โทรสาร	:	02-960-1394
จำนวนและชนิดของหุ้นที่ จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท:	:	หุ้นสามัญ 60,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 5 บาท
นายทะเบียนหลักทรัพย์ ที่ตั้ง	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ
โทรศัพท์	:	02-009-9999
โทรสาร	:	02-009-9991
Home Page	:	www.set.or.th/tsd
ผู้สอบบัญชี ที่ตั้ง	:	นางสาวสมจินตนา พลหิรัญรัตน์ บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด 316/32 ซ.สุขุมวิท 22 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ
โทรศัพท์	:	02-259-5300-2
โทรสาร	:	02-259-8959