

## ส่วนที่ 1 : การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### วิสัยทัศน์ ( Vision )

มีวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ โดยมุ่งเน้นที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพและความต้องการของลูกค้า ด้วยรูปแบบที่อยู่อาศัยที่ทันสมัย สร้างสรรค์เทคนิคและเทคโนโลยีให้เหมาะสมกับยุคสมัย เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

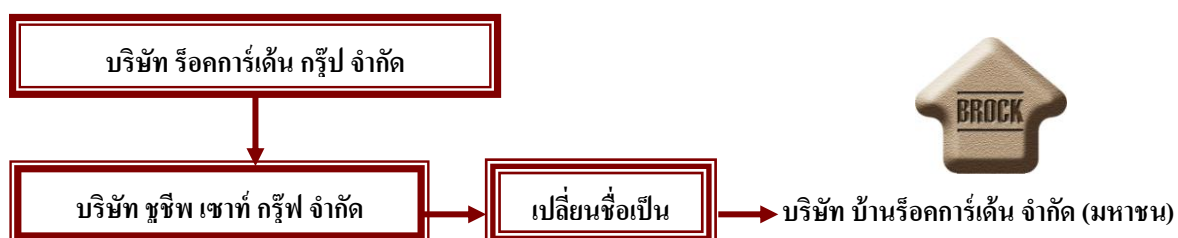
#### พันธกิจ (Mission)

1. มุ่งมั่นพัฒนาการออกแบบที่อยู่อาศัย สภาพแวดล้อม และการบริการ ให้มีความโดดเด่น มีคุณภาพและมีมาตรฐานเหมาะสมต่อคุณภาพชีวิต อันเป็นการส่งเสริมภาพลักษณ์ของบริษัทให้เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย
2. กำหนดราคาสมเหตุสมผล สามารถแข่งขันได้ โดยคำนึงถึงต้นทุนและทำเลที่ตั้งเป็นสำคัญ
3. ประยุกต์และบริหารงานด้วยระบบและการจัดการที่ดี โดยใช้หลักธรรมาภิบาล

#### ประวัติความเป็นมา

บริษัท บ้านร็อคการ์ดैन จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) หรือ (“BROCK”) เดิมชื่อบริษัท ชูชีพ เซาท์ กรุ๊ป จำกัด ซึ่งจดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 5 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2533 โดยกลุ่มศิลปิน ซึ่งมีความสามารถในการประกอบธุรกิจค้าที่ดิน จัดสรรในกรุงเทพมหานครและจังหวัดใหญ่ต่างๆของประเทศ เช่น จังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดต่างๆแถบชายทะเล เช่น จังหวัดระยอง และจังหวัดภูเก็ต เป็นต้น รวมถึงโครงการธุรกิจจัดสรรที่ดินเปล่าเพื่อแบ่งขายในโครงการสวนเกษตร บริเวณซอยวัชรพล กรุงเทพมหานคร จากประสบการณ์ที่สะสมต่อเนื่องมาในการทำธุรกิจค้าที่ดินจัดสรร

ตระกูลศิลปินได้เล็งเห็นโอกาสในการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มากยิ่งขึ้น จึงได้เริ่มโครงการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยทีมผู้บริหารชุดเดียวกันซึ่งย้ายมาจากบริษัท ร็อคการ์ดैनกรุ๊ป จำกัด แสดงให้เห็นถึงความสามารถและความเชี่ยวชาญในการพัฒนาบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินรวมถึงบ้านพักตากอากาศหรือรีสอร์ท



รูปแบบแผนผัง การปรับโครงสร้างของบริษัท

ภายหลังจากการปรับโครงสร้างของบริษัทและโอนย้ายผู้บริหารซึ่งเป็นชุดเดียวกันกับทีมที่บริหารงานให้กับบริษัท ร็อค-การ์ดเอ็น กรุ๊ป จำกัด มาที่บริษัท บ้านร็อคการ์ดเอ็น จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทที่ใช้ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยมีลักษณะการบริหารงาน การจัดการ และการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทที่มุ่งเน้นไปที่การนำที่ดินของบริษัทที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์และประสิทธิภาพสูงสุด รวมถึงการจัดหาซื้อที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพเพื่อทำโครงการจัดสรรต่อไป

### วิสัยทัศน์ ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทได้มีการดำเนินการด้านการบริหารงาน โดยส่วนของการออกแบบโครงการ การก่อสร้างโครงการ และการทำการตลาดเพื่อขายบ้านโครงการต่างๆ บริษัทได้มุ่งเน้นการจ้างบุคลากรภายนอกหรือบริษัทภายนอกทั้งหมด (Outsource) 100% เพื่อเป็นการควบคุมค่าใช้จ่ายของบริษัท ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการดำเนินงาน และเพิ่มศักยภาพในการบริหารงานและการจัดการของบริษัท

### วัตถุประสงค์ และ เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ

บริษัท บ้านร็อคการ์ดเอ็น จำกัด (มหาชน) ยังคงเล็งเห็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจ โดยมุ่งพัฒนาและขายบ้านพร้อมที่ดินให้แก่กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับล่างถึงระดับกลาง ซึ่งมีระดับราคาขายอยู่ที่ประมาณ 1.49 – 4 ล้านบาท เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งบริษัทยังคงมุ่งมั่นในนโยบายที่จะรักษามาตรฐานคุณภาพของโครงการของบริษัทให้อยู่ในมาตรฐานเดียวกัน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ “บ้านร็อคการ์ดเอ็น” โดยบริษัทได้มีนโยบายในการรักษาและขยายส่วนแบ่งทางการตลาด ดังต่อไปนี้

- 1) เลือกทำเลก่อสร้างโครงการที่สะดวก อยู่ใกล้แหล่งชุมชนและศูนย์การค้า
- 2) ตั้งราคาที่เหมาะสมสำหรับโครงการต่างๆโดยคำนึงถึงพฤติกรรมผู้บริโภค และกำลังซื้อสำหรับทำเลนั้นๆ ซึ่งทำให้สามารถตัดสินใจซื้อได้ทันทีเมื่อรับทราบราคาที่ทางบริษัทเสนอไว้
- 3) นำเสนอบ้านที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน ใช้วัสดุที่มีคุณภาพและคงทน
- 4) ความรวดเร็วและความตรงต่อเวลาในการส่งมอบบ้าน ซึ่งถือเป็นจุดแข็งที่สำคัญที่สุดของบริษัท ช่วยสร้างภาพพจน์ และความน่าเชื่อถือที่ดีต่อลูกค้าของบริษัท
- 5) สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า / ลูกบ้าน ด้วยบริการหลังการขายในเรื่องของการให้บริการดูแลรักษาตัวบ้าน การทำสี การทำฝ้า ระบบน้ำประปา และระบบติดตั้งไฟฟ้า โดยทีมงานก่อสร้างของบริษัทเอง ซึ่งจัดตั้งขึ้นมาเพื่อเฉพาะการนี้
- 6) การกระจายของโครงการไปในจังหวัดอื่นๆ ที่มีศักยภาพ

### กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

#### 1. กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้งและผลิตภัณฑ์

บริษัทมีการพิจารณาพัฒนาโครงการในพื้นที่ที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังมีนโยบายการจ้างทีมงานจากบริษัทภายนอกหรือบุคคลภายนอก 100% (Outsource) เพื่อที่บริษัทสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ และได้แบบบ้านที่ตรงตามวัตถุประสงค์และความต้องการจากมืออาชีพ ซึ่งสามารถออกแบบโครงการบ้านที่ทันสมัย โดยมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวทางด้านงานสถาปัตยกรรมและมีพื้นที่ใช้สอยตามความจำเป็น รูปแบบเป็นบ้านโปร่งโล่ง มีช่องแสงสว่างเข้าถึงในตัวบ้าน โดยเน้นนโยบายประหยัดพลังงาน สำหรับขั้นตอนการก่อสร้าง บริษัทจัดให้มีวิธีการ

เลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ และบริษัทจัดให้ฝ่ายก่อสร้างโครงการของบริษัทเข้าทำการตรวจสอบขั้นตอนการก่อสร้างจนถึงสิ้นสุดการส่งมอบบ้านให้กับบริษัท รวมถึงเข้าตรวจสอบคุณภาพของวัสดุก่อสร้างระหว่างการก่อสร้างซึ่งบริษัทกำหนดให้ใช้วัสดุที่มีคุณภาพและคงทน ทั้งนี้ เพื่อเป็นการควบคุมงานก่อสร้างโดยผู้รับเหมาอย่างมีประสิทธิภาพจนกระทั่งถึงขั้นตอนการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้า

## 2. กลยุทธ์ด้านราคา

บริษัทมีการตั้งราคาโดยใช้วิธีต้นทุนบวกส่วนเพิ่ม (Cost plus Margin) อย่างไรก็ดีตามในการกำหนดราคาขั้นสุดท้ายทางบริษัทจะคำนึงถึงความต้องการในการบริโภคและสภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในแต่ละช่วง เนื่องจากตลาดอสังหาริมทรัพย์เป็นอุตสาหกรรมที่ขึ้นอยู่กับทิศทางของอัตราดอกเบี้ย อำนาจในการซื้อของผู้บริโภค และอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ

### ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทยังคงเน้นช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านพนักงานขายซึ่งประจำอยู่ที่สำนักงานขาย โดยลูกค้ารายย่อยจะเข้ามาพบ (Walk in) โดยตรง ซึ่งพนักงานขายประจำสำนักงานขายดังกล่าวเป็นเจ้าหน้าที่ของทีมการตลาด (Outsource) ซึ่งบริษัทเป็นผู้ว่าจ้างโดยเป็นบุคคลภายนอก จำนวน 1 ทีม สำหรับโครงการในกรุงเทพฯ และบริษัทมีการจ้างบุคคลภายนอกอีก 1 ทีม สำหรับโครงการในจังหวัดภูเก็ต ซึ่งเป็นทีมการตลาดที่มีความรู้ความชำนาญในตลาดอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่มาเป็นเวลานาน

นอกจากนี้ด้านการส่งเสริมการตลาด ทางแผนการตลาดของบริษัท ได้ร่วมวางแผนกับทีมการตลาดเพื่อจัดโปรโมชั่น และจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์โครงการในรูปแบบต่างๆ เช่น สื่ออินเทอร์เน็ต, ป้ายโฆษณาขนาดใหญ่, สื่อโฆษณา รถโดยสารเคลื่อนที่, การออกบูธตามสถานที่ต่างๆ เพื่อสามารถเข้าถึงผู้ซื้อและจัดหาผู้ซื้อให้กับบริษัท โดยทีมการตลาดดังกล่าวทั้ง 2 รับค่าจ้างเป็นค่าตอบแทนจากการขาย (Commission)

### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทไม่มีข้อพิพาทใดๆ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมสำหรับในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากบริษัทให้ความสำคัญในการจัดการกับผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดยทางบริษัทมีมาตรการจัดการสาธารณูปโภคอย่างเคร่งครัด โดยเฉพาะเรื่องระบบบำบัดน้ำเสีย ซึ่งบริษัทได้จัดวางอย่างเป็นระบบและได้มาตรฐาน รวมถึงระบบการบำบัดน้ำเสียส่วนกลางของแต่ละโครงการที่บริษัทดำเนินการในอดีตและปัจจุบัน นอกจากนี้ บริษัทมีการติดตามมาตรการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมและมาตรการติดตามตรวจสอบคุณภาพสิ่งแวดล้อมมาโดยตลอดอย่างเคร่งครัด

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท บ้านร็อคการ์ดเค้น จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านทาวน์เฮาส์ อาคารพาณิชย์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว โดยเน้นการพัฒนาโครงการภายใต้ชื่อโครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น” ทั้งในเขตกรุงเทพมหานคร และจังหวัดใหญ่ที่มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่ดี และมีศักยภาพการเจริญเติบโตสูง เช่น จังหวัดภูเก็ต จังหวัดสมุทรปราการ และระยอง โดยมีโครงการดังต่อไปนี้

1. โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น โฮม 1” และ “บ้านร็อคการ์ดเค้น โฮม 2” มีลักษณะเป็นบ้านทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น และอาคารพาณิชย์ 4.5 ชั้น ทำเลที่ตั้งอยู่ที่ซอยวัชรพล กรุงเทพฯ ซึ่งบริษัทฯ ซื้อมาจากบริษัท ร็อคการ์ดเค้น กรุ๊ป จำกัด เมื่อเดือนกันยายน ปี 2546 รวมทั้งสิ้น 91 ยูนิต
2. โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น เหม่งจ้าย” ทำเลที่ตั้งอยู่ที่ถนนประชาอุทิศ กรุงเทพฯ ซึ่งเป็นโครงการแรกของบริษัทเปิดโครงการไปเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2547 จำนวน 63 ยูนิต มีลักษณะเป็นบ้านทาวน์เฮาส์กึ่งโฮมออฟฟิศ สูง 3 ชั้น
3. โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส” เป็นโครงการแห่งที่ 2 ทำเลที่ตั้งอยู่บนพื้นที่หลักคือบนถนนบายพาสของจังหวัดภูเก็ต ซึ่งแบ่งออกเป็น 6 โครงการ ปัจจุบันบริษัทได้เปิดโครงการภายใต้ชื่อ
  - 3.1) โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 1” มีลักษณะเป็น บ้านทาวน์เฮาส์แบบชั้นเดียว จำนวนทั้งสิ้น 91 ยูนิต
  - 3.2) โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 2” มีลักษณะเป็น บ้านทาวน์เฮาส์แบบชั้นเดียว อาคารพาณิชย์สูง 2.5 ชั้น  
จำนวนรวมกันทั้งสิ้น 99 ยูนิต
  - 3.3) โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 3” มีลักษณะเป็น บ้านแฝดชั้นเดียว บ้านเดี่ยวชั้นเดียว บ้านเดี่ยว 2 ชั้น และบ้านโฮมออฟฟิศ 2.5 ชั้น จำนวนรวมกันทั้งสิ้น 90 ยูนิต
  - 3.4) โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 4” มีลักษณะเป็น บ้านแฝดชั้นเดียว บ้านเดี่ยวชั้นเดียว บ้านเดี่ยว 2 ชั้น และบ้านโฮมออฟฟิศ 2.5 ชั้น จำนวนรวมกันทั้งสิ้น 82 ยูนิต
  - 3.5) โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 5” มีลักษณะเป็น บ้านแฝดชั้นเดียว บ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวนรวมกันทั้งสิ้น 94 ยูนิต
  - 3.6) โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 6” มีลักษณะเป็น บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ลักษณะของโครงการจะแบ่งออกเป็น 10 เฟส ซึ่งในปัจจุบันกำลังดำเนินการดังนี้
    - 3.6.1) โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 6 เฟส 1”  
ลักษณะของโครงการจะเป็น บ้านเดี่ยว 2 ชั้น มีจำนวนรวมกันทั้งสิ้น 49 ยูนิต โดยในปี 2561 บริษัทคาดว่าจะเร่งปิดการขายโครงการบ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 6 เฟส 1 และดำเนินการวางแผนพัฒนาการก่อสร้างโครงการบ้านร็อคการ์ดเค้น บายพาส 6 เฟส 2 อย่างต่อเนื่อง
4. โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น แอร์พอร์ต ” ทำเลที่ตั้งอยู่บน ถนนอ่อนนุช – ลาดกระบัง ตำบลศรีษะจรเข้ อำเภอบางเสาธง จังหวัดสมุทรปราการ ลักษณะของโครงการจะแบ่งออกเป็น 3 เฟส ซึ่งในปัจจุบันกำลังดำเนินการดังนี้
  - 4.1) โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น แอร์พอร์ต เฟส 1 ”  
มีลักษณะเป็น ทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น จำนวน 117 ยูนิต และ บ้านแฝด 2 ชั้น จำนวน 12 ยูนิต มีจำนวนรวมกันทั้งสิ้น 129 ยูนิต บริษัทได้ปิดการขายไปเมื่อปี 2557

## 4.2) โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น แอร์พอร์ต เฟส 2 ”

มีลักษณะเป็น บ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 35 ยูนิต และ บ้านแฝด 2 ชั้น จำนวน 102 ยูนิต มีจำนวนรวมกันทั้งสิ้น 137 ยูนิต โดยในปี 2561 บริษัทคาดว่าจะเร่งปิดการขายโครงการบ้านร็อคการ์ดเค้น แอร์พอร์ต เฟส 2 ซึ่งที่ผ่านมามีบริษัทได้รับรู้รายได้ในโครงการบ้านร็อคการ์ดเค้น แอร์พอร์ต เฟส 2 ทั้ง บ้านเดี่ยว 2 ชั้น และ บ้านแฝด 2 ชั้น

## 4.3) โครงการ “บ้านร็อคการ์ดเค้น แอร์พอร์ต เฟส 3”

มีลักษณะเป็น บ้านเดี่ยว 2 ชั้น แบบ A จำนวน 90 ยูนิต และ บ้านเดี่ยว 2 ชั้น แบบ B จำนวน 93 ยูนิต และ บ้านแฝด 1 ชั้น จำนวน 48 ยูนิต มีจำนวนรวมกันทั้งสิ้น 231 ยูนิต โดยในต้นปี 2560 บริษัทได้จ้างบริษัทออกแบบบ้าน ให้ทำการออกแบบบ้านดังกล่าว และบริษัทได้เริ่มเปิดขายโครงการบ้านร็อคการ์ดเค้น แอร์พอร์ต เฟส 3 ซึ่งประมาณกลางปี บริษัทได้ทยอยดำเนินการก่อสร้างบ้าน โดยบริษัทได้รับใบอนุญาตก่อสร้างอาคารในปี นี้ รวมแล้วจำนวน 96 ยูนิต

รายได้ของบริษัทตั้งแต่ปี 2558 ถึงปี 2560 สามารถแยกตามลักษณะของโครงการ ดังตารางต่อไปนี้

**ตาราง: โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยแยกตามลักษณะของโครงการ**

ประเภทรายได้	รายได้จากโครงการ	2558		2559		2560	
		งบรวม		งบรวม		งบรวม	
		จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน ร้อยละ	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน ร้อยละ	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	สัดส่วน ร้อยละ
1. รายได้จากการขายบ้านในโครงการที่ดำเนินการเอง							
1.1 รายได้จากการขายบ้านเดี่ยว 2 ชั้น (ปี 2558 จำนวน 4 ยูนิต และ ปี 2560 จำนวน 3 ยูนิต)	บ้านร็อคการ์เด็น บายพาส 6/1	19.14	23.64	-	-	13.00	13.52
1.2 รายได้จากการขายบ้านเดี่ยว 2 ชั้น และบ้านแฝด 2 ชั้น (ปี 2558 จำนวน 16 ยูนิต , ปี 2559 จำนวน 21 ยูนิต และ ปี 2560 จำนวน 23 ยูนิต)	บ้านร็อคการ์เด็น แอร์พอร์ต เฟส 2	51.20	63.22	61.85	81.99	77.49	80.59
2. รายได้อื่น		10.64	13.14	13.59	18.01	5.66	5.89
รวมรายได้ทั้งสิ้น		80.98	100.00	75.44	100.00	96.15	100.00

## โครงการในอนาคต

### “โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส เฟส 6”

หลังจากที่บริษัทได้เปิดโครงการที่จังหวัดภูเก็ต ไปแล้ว 5 โครงการ คือ โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 1 โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 2 โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 3 โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 4 และโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 5 บริเวณถนนบายพาสในจังหวัดภูเก็ต เนื้อที่รวมกันประมาณ 57-1-81.3 ไร่ เมื่อปลายปี 2547 และต่อเนื่องในปี 2550

บริษัทได้ดำเนินการโครงการเพิ่มเติมสำหรับแผนงานพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต ได้แก่ โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 6 บนเนื้อที่อีกประมาณ 235-1-18.5 ไร่ (หลังจากหักแนวเสาไฟฟ้าพาดผ่านจำนวน 25-1-25 ไร่ แล้ว ซึ่งบริเวณที่โดนแนวเสาไฟฟ้าพาดผ่านดังกล่าวบริษัทได้จัดทำเป็นสวนสาธารณะ) บนถนนบายพาส ซึ่งเป็นพื้นที่หลักของจังหวัดภูเก็ต อันเป็นทำเลที่เหมาะสมและมีศักยภาพในการเติบโต เนื่องจากติดถนนบายพาสใกล้กับศูนย์การค้าเซ็นทรัลเฟสติวัลและห้างเทสโก้ โลตัส โดยมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง ซึ่งลักษณะของโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 6 จะแบ่งออกเป็น 10 เฟส มีลักษณะโครงการเป็นบ้านเดี่ยว 2 ชั้น รวมทั้งสิ้น 580 หน่วย ซึ่งในปี 2552 ได้เปิดขายโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 6 เฟส 1 จำนวน 49 หน่วย บนเนื้อที่ 23-2-42.2 ไร่ เริ่มรับรู้รายได้ในช่วงเดือนมีนาคม 2553 และบริษัทได้พัฒนาระบบสาธารณูปโภคของโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 6 เฟส 2 และ เฟส 10 อย่างต่อเนื่อง โดยมิแหล่งเงินทุนมาจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานของบริษัท และ/หรือเงินกู้จากสถาบันทางการเงิน

ในปี 2561 บริษัทจะเร่งปิดการขายโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 6 เฟส 1 โดยคาดว่าจะสามารถปิดการขายได้ในปีนี้ และได้ดำเนินการวางแผนพัฒนาการก่อสร้างโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 6 เฟส 2 อย่างต่อเนื่อง

### “โครงการร่วมทุนกับนักลงทุนชาวต่างประเทศ”

บริษัทฯ ได้โอนขายหุ้นบริษัท ยามู พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ให้กับ นางเนาวนารถ จามรมาน เนื่องจากกิจการยังไม่มีวี่แวงที่จะฟื้นคืนชีพ และมีค่าใช้จ่ายประจำสูงเกินความจำเป็น อย่างไรก็ตามบริษัท ยามู พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ยังคงเป็นบริษัทร่วมทุนแต่ไม่ได้ดำเนินการกิจการใดๆ โดยเป็นการลงทุนร่วมกับกลุ่มนักลงทุนชาวสวีเดน และกลุ่มนักลงทุนคนไทย ในสัดส่วน 50 : 50 มีกรรมการทั้งหมด 4 ท่านประกอบด้วย นายวิรัตน์ ชินประพิณพร นางเนาวนารถ จิตปรีดิ์ และ 2 ท่านจากกลุ่มนักลงทุนชาวสวีเดน โดยกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันคือ นายวิรัตน์ ชินประพิณพร หรือ นางเนาวนารถ จิตปรีดิ์ ลงนามร่วมกับกรรมการจากกลุ่มนักลงทุนชาวสวีเดนท่านใดท่านหนึ่ง ซึ่งในขณะนี้ทางบริษัทสามารถเปิดรับการเข้าร่วมลงทุนของนักลงทุนทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ หากนักลงทุนสนใจลงทุนในที่ดินบนเนื้อที่กว่า 500 ไร่ ที่อำเภอถลาง จังหวัดภูเก็ต

### “โครงการ บ้านร็อคคาร์เด็น บริเวณซอยวัชรพล”

บริษัทมีที่ดินเปล่ารอการพัฒนาเป็นเนื้อที่ทั้งหมด 3-2-68.9 ไร่ อยู่บริเวณซอยวัชรพล โดยบริษัทวางแผนจะพัฒนาโครงการบนพื้นที่ดังกล่าวทันทีที่การก่อสร้างถนนใหม่ วงแหวน มายังถนนรัตนโกสินทร์สมโภชแล้วเสร็จ ซึ่งถนนดังกล่าวตัดผ่านหน้าโครงการ โดยลักษณะของโครงการจะเป็นอาคารพาณิชย์ ภายใต้โครงการในอนาคตของบริษัท เนื่องจากคาดว่าจะมีมูลค่าส่วนเพิ่มจากราคาที่ได้มาจากการที่รัฐบาลได้ทำการเวนคืนที่ดินรอบข้างเพื่อสร้างถนนส่วนขยายและเป็นสี่แยกเชื่อมถนนใหม่จากถนนพหลโยธินกับถนนรัตนโกสินทร์สมโภช ทำให้ที่ดินเปล่าของบริษัทนี้เป็นที่ดินติด

ถนนดังกล่าว นอกจากนี้ในส่วนของความคืบหน้าการตัดถนนใหม่ดังกล่าวนี้ ทางราชการได้ชำระเงินค่าเวนคืนแล้ว และจะเริ่มก่อสร้างจากแนวจุดต่อจากถนนรัตนโกสินทร์สมโภชโลมาจนถึงแนวถนนพหลโยธิน

#### “โครงการ บ้านร็อคคาร์เด็น บ้านเพ”

เนื้อที่โครงการจำนวนประมาณ 104 ไร่ ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท ใกล้แหล่งชุมชน โดยลักษณะที่ดินจะเป็นที่ราบเนินเขาเหมาะเป็นอย่างยิ่งที่จะพัฒนาให้เป็นที่อยู่อาศัย เนื่องจากอยู่ใกล้ทะเล จนสามารถมองเห็นวิวทะเลจากที่ดินได้อย่างชัดเจน บริษัทจะทำการพัฒนาโครงการเป็นบ้านที่อยู่อาศัยในลักษณะอาคารพาณิชย์ บ้านเดี่ยว และบ้านเดี่ยวเนินเขา ซึ่งจะเป็นการสร้างทัศนียภาพที่โดดเด่นให้กับโครงการ บริษัทมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็นคนในท้องถิ่น ลูกค้าที่ต้องการบ้านที่ใช้เป็นบ้านพักตากอากาศ และกลุ่มลูกค้าชาวต่างประเทศที่กำลังมองหาบ้านเพื่อเป็นที่อยู่อาศัย และด้วยศักยภาพของตำบลบ้านเพที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญที่สุดของจังหวัดระยอง ซึ่งมีนักท่องเที่ยวต่างชาติมาท่องเที่ยวที่ตำบลบ้านเพเป็นจำนวนมากในแต่ละปีมีแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญเป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย คือ เกาะเสม็ด ในจำนวนนี้มีนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่ต้องการบ้านที่อยู่อาศัยเป็นจำนวนมาก สำหรับความคืบหน้าของโครงการขณะนี้ อยู่ในช่วงระหว่างศึกษารูปแบบของโครงการ



### 3. ปัจจัยเสี่ยง

#### 1. ความเสี่ยงทางด้านธุรกิจ

##### 1.1 ความเสี่ยงในการสร้างบ้านก่อนขาย

บริษัทประกอบกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยธุรกิจหลักเป็นการสร้างบ้านเพื่อขาย ในการดำเนินธุรกิจมีนโยบายในแนวราบประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวเฮาส์ แบบสร้างก่อนขาย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มความมั่นใจให้กับผู้บริโภค ในการดำเนินโครงการดังกล่าวบริษัทมีความจำเป็นในการใช้เงินลงทุนล่วงหน้าจำนวนมากก่อนการรับรู้รายได้หรือมีเงินรับจากลูกค้าเข้ามา จึงทำให้บริษัทมีปัจจัยในความเสี่ยงเรื่องเงินทุนรวมทั้งการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค รวมทั้งภาวะการฉ้อฉลในความต้องการที่อยู่อาศัยอาจปัจจัยทางเศรษฐกิจในการตัดสินใจของผู้บริโภคได้ แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว โดยได้ศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคในสถานที่ที่ตั้งของโครงการได้ศึกษาในความต้องการแบบบ้านเพื่อออกแบบให้ตรงกับความต้องการและราคาที่เหมาะสมจับต้องได้ของลูกค้าที่มีความสนใจในระดับบ้านและราคาที่กล้าในการตัดสินใจซื้อบ้านของโครงการ ในขั้นตอนก่อนทำโครงการมีการศึกษาตลาดก่อนเพื่อลดความเสี่ยงในยอดขายที่ได้ประมาณไว้อย่างให้น้อยที่สุด เพื่อช่วยลดความเสี่ยงในสภาพคล่องของบริษัท รวมทั้งให้เงินลงทุนที่บริษัทใช้ไปได้เกิดประสิทธิภาพอย่างดีที่สุด บริษัทมีการวางแผนในการสร้างบ้านอย่างรัดกุมอย่างเป็นระบบเพื่อลดความเสี่ยงอีกทางหนึ่ง และสร้างบ้านตามงบประมาณที่วางไว้ให้ได้มากที่สุด เพื่อให้สอดคล้องกับยอดขายที่วางไว้ตามเป้าที่รับรู้แต่ละไตรมาสโดยตลอด นอกจากนี้บริษัทมีแนวทางในการลดความเสี่ยงกระทบในเรื่องสภาพคล่องอย่างโปร่งใส และรัดกุม ที่สามารถนำเงินสดมาใช้ในการลงทุนได้ทันทีหากประสบปัญหาสภาพคล่อง ดังนั้นหากพิจารณาถึงความสามารถในการดำเนินงานรวมถึงความสามารถในการจัดหาเงินทุนของบริษัท มีแนวโน้มที่จะได้รับผลกระทบทางการเงินค่อนข้างต่ำ

##### 1.2 สินค้าคงเหลือ

บริษัทมีการกำหนดบ้านในการขายตามประมาณการยอดขายที่บริษัทได้มีการจัดทำไว้และติดตามการขายอย่างใกล้ชิด แต่อย่างไรก็ตามทางการดำเนินการขายอาจเกิดภาวะทางเศรษฐกิจที่ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ บริษัทอาจได้รับผลกระทบจากการขายบ้าง ที่ไม่ได้เป็นไปตามที่ได้ประมาณการไว้ ซึ่งอาจทำให้มีบ้านที่ยังขายไม่ได้เป็นสินค้าคงเหลือ ไม่เป็นไปตามแผน แต่อย่างไรก็ตามบริษัทมีแนวทางและระมัดระวังในเรื่องดังกล่าวมาโดยตลอดโดยการมีการปรับกับแผนงานก่อสร้างให้สอดคล้องกับการขายที่เกิดขึ้นจริงด้วย โดยการพัฒนาโครงการเป็นรายเฟสเพื่อช่วยให้การบริหารการก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกจากจะดำเนินการการขายตามเป้าที่วางไว้แล้วต้องคำนึงถึงยอดขายที่เกิดขึ้นจริงด้วย เพื่อให้สอดคล้องและเป็นไปในทิศทางเดียวกันเพื่อลดสินค้าคงเหลือ รวมทั้งมีการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขายในการระบายสินค้าคงเหลือให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าหรือมีแรงจูงใจในการตัดสินใจของลูกค้ามากขึ้นอีกช่องทางหนึ่งด้วย เพื่อให้กระทบกับสินค้าคงเหลือน้อยที่สุด

## 2. ความเสี่ยงจากการผลิต/ก่อสร้างโครงการ

### 2.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพาผู้รับเหมาก่อสร้างก่อสร้างและแรงงานในการก่อสร้าง

บริษัทไม่มีผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นของบริษัทเอง จึงทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในเรื่องการพึ่งพาผู้รับเหมาก่อสร้างและแรงงานในการก่อสร้าง นั่นคือ หากผู้รับเหมาก่อสร้างไม่สามารถก่อสร้างให้บริษัทได้ตามกำหนด ส่งผลให้บริษัทไม่สามารถส่งมอบบ้านแก่ผู้ซื้อได้ตามเวลา อย่างไรก็ดี บริษัทได้มีการลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยใช้วิธีการประมูลในลักษณะเปิดประมูลของจากแบบก่อสร้าง (B.O.Q.) ของบริษัทเพื่อเป็นแบบแผนในการปฏิบัติการเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง โดยที่ฝ่ายก่อสร้างโครงการของบริษัทจะเป็นผู้กำหนดราคากลางในแบบก่อสร้างดังกล่าว และเปิดให้ผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีความสนใจเข้าร่วมประมูลงานอย่างเป็นธรรม และฝ่ายก่อสร้างโครงการของบริษัทจะทำหน้าที่ตรวจสอบรายละเอียดค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้าง (B.O.Q.) ที่นำเสนอโดยผู้รับเหมาก่อสร้างก่อสร้างมาประกอบการพิจารณาเพื่อความเหมาะสมของต้นทุนดังกล่าวต่อค่าก่อสร้างในโครงการต่างๆของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทมีการทำสัญญากับผู้รับเหมาก่อสร้างทุกรายและบริษัทสามารถเรียกค่าปรับถ้าการก่อสร้างล่าช้า และเรียกร้องค่าเสียหายใดๆอันพึงมีจากผู้รับเหมาก่อสร้างได้ นอกจากนี้บริษัทจะทำการเก็บเงินค่าค้ำประกันงานก่อสร้างจากผู้รับเหมาเหล่านั้นเพื่อค้ำประกันคุณภาพงานก่อสร้างและหากเกิดกรณีที่ผู้รับเหมารายใดมีการทิ้งงาน บริษัทจะนำเงินค้ำประกันนั้นและหรือเงินค่าจ้างรับเหมาที่ยังไม่ได้ชำระให้ผู้รับเหมารายนั้นๆ มาใช้ในการจ้างผู้รับเหมารายใหม่เพื่อให้งานก่อสร้างสำเร็จลุล่วงไปได้

นอกจากนี้บริษัทได้มีการกระจายความเสี่ยงจากการต้องพึ่งพาผู้รับเหมาก่อสร้างรายใดรายหนึ่ง โดยมีการกระจายการจ้างผู้รับเหมาให้มากกว่ารายขึ้นและพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างในปริมาณงานที่เหมาะสมกับขีดความสามารถในการก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างในแต่ละราย เพื่อให้ผู้รับเหมาสามารถก่อสร้างให้บริษัทได้ตรงตามคุณภาพที่กำหนด อีกทั้งมีการแบ่งงวดงานให้ดีขึ้น เพื่อให้ผู้รับเหมา มีสภาพคล่องมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทสามารถส่งมอบบ้านแก่ผู้ซื้อได้ตามแผนที่วางไว้

### 2.2 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาระดับวัสดุก่อสร้าง

จากภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ผู้ประกอบการหลายรายพัฒนาใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และระดับราคาน้ำมันที่ยังคงสูง ส่งผลให้ราคาระดับวัสดุก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนก่อสร้างโครงการของผู้ประกอบการอย่างไรก็ดี บริษัทได้ว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างให้ก่อสร้างโครงการของบริษัทโดยให้เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้ดำเนินการจัดหาวัสดุหลักในการก่อสร้าง รวมถึง กระเบื้องปูพื้น กระเบื้องปูหลังคา เหล็ก และเครื่องสุขภัณฑ์ สำหรับทุกโครงการที่ดำเนินอยู่ในปัจจุบัน ได้แก่ โครงการ บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 3” ถึงโครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 6 เฟส 1” โครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็นแอร์พอร์ต เฟส 1” ถึงโครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น แอร์พอร์ต เฟส 2” ตลอดจนโครงการในอนาคตคือ โครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 6 เฟส 2-10” และโครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็นแอร์พอร์ตเฟส 3” และโครงการอื่นๆในอนาคตทั้งที่กรุงเทพฯและต่างจังหวัด ได้รวมค่าวัสดุหลักดังกล่าวรวมกับค่าว่าจ้างซึ่งผู้รับเหมาก่อสร้างจะได้รับ โดยตกลงทำสัญญาจ้างเหมาก่อสร้างบ้านกับบริษัทไว้แล้วล่วงหน้า ซึ่งบริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการปรับขึ้นราคาระดับวัสดุก่อสร้างดังกล่าวได้อย่างชัดเจนหากราคาระดับวัสดุก่อสร้างผันผวนอย่างฉับพลัน ทำให้บริษัทสามารถควบคุมความเสี่ยง

ของการปรับขึ้นราคาของวัสดุก่อสร้างในอนาคตได้ระดับหนึ่ง สามารถคาดคะเนค่าใช้จ่ายได้ล่วงหน้า และปรับตัวได้ทันเวลา ไม่ส่งผลกระทบต่อกำไรของบริษัทในทันทีที่มีการเปลี่ยนแปลงของราวัสดุก่อสร้าง

### 3. ความเสี่ยงทางการเงิน

#### 3.1 ความเสี่ยงด้านกระแสเงินสดของบริษัท

การขยายตัวของธุรกิจของบริษัทในช่วงที่ผ่านมาจะเป็นลักษณะการขยายตัวโดยใช้เงินทุนจากผู้ถือหุ้นหรือการกู้ยืมจากบุคคลหรือกิจการที่เกี่ยวข้องซึ่งอาจมีทั้งส่วนที่คิดและไม่คิดดอกเบี้ยโดยเป็นนโยบายการบริหารเงินทุนแบบอนุรักษ์นิยมของผู้บริหารในช่วงของการเริ่มโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างๆของบริษัท อย่างไรก็ตาม การขยายตัวของบริษัทในอนาคตซึ่งได้แก่ การลงทุนในโครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็นแอร์พอร์ต 3” และโครงการ “บ้านร็อคคาร์เด็นบายพาส 6” ซึ่งต้องใช้เงินทุนจำนวนมากเช่นเดียวกัน ซึ่งอาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงในเรื่องของต้นทุนทางการเงินและกระทบต่อบริษัทในเรื่องของสภาพคล่องตามมา เนื่องมาจากมีความเป็นไปได้ว่าบริษัทจะใช้นอกจากสถาบันการเงินนอกเหนือจากแหล่งเงินทุนที่จะมาจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานของบริษัทเพื่อลงทุนในโครงการต่างๆ ดังกล่าวนั้นคือ บริษัทอาจจะมีภาระที่สูงขึ้นจากดอกเบี้ยกู้ยืมซึ่งมาจากการก่อหนี้สินใดๆในอนาคต

อย่างไรก็ดี บริษัทได้คำนึงถึงโครงสร้างทางการเงินรวมทั้งปริมาณกระแสเงินสดจากกิจการที่จะต้องเพียงพอต่อการชำระภาระผูกพันที่อาจจะเกิดขึ้น นอกจากนี้ในแง่ของการหาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน บริษัทยังคงมีการติดต่อกับบางสถาบันการเงินในประเทศอย่างต่อเนื่องในการจัดสินเชื่อให้กับลูกค้าในโครงการต่างๆของบริษัท และบริษัทยังมีทรัพย์สินที่สามารถนำไปใช้เป็นหลักประกันการกู้ได้ในรูปของที่ดินระหว่างการพัฒนา จึงไม่น่าจะมีปัญหาในด้านสภาพคล่องและต้นทุนทางการเงินเพื่อรองรับกับการขยายตัวของบริษัทในอนาคต

### 4. ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

#### 4.1 ความเสี่ยงจากการที่ผู้บริหารเป็นชุดเดียวกันกับคณะกรรมการของบริษัท

บริษัทมีความเสี่ยงเรื่องการบริหารงาน เนื่องจากบริษัทบริหารจัดการโดยกลุ่มศิลปินต์และบุคคลที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มศิลปินต์คือ นายวิรัตน์ ชินประพิณพร ซึ่งเป็นประธานกรรมการบริหาร และนางเนาวนิช ศิลปินต์ ซึ่งเป็นกรรมการผู้จัดการ โดยมีอำนาจในการลงนามสั่งจ่ายเช็คร่วมกัน และการทำธุรกรรมทางการเงินอื่นๆของบริษัท ตลอดจนการทำนิติกรรมต่างๆ ใดๆก็ดี เพื่อให้เกิดการถ่วงดุลในการบริหารจัดการในระดับหนึ่ง บริษัทได้ดำเนินการ ดังต่อไปนี้

1. แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นบุคคลภายนอกและมีความเป็นอิสระจำนวน 3 ท่านเข้ามาตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัท
2. คณะกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ ไม่มีอำนาจในการดำเนินการใด ๆ ในหรือเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวข้องกัน รายการที่ได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท และ/หรือ รายการหรือเรื่อง ที่บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งมีส่วนได้ส่วนเสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดที่จะทำขึ้นกับบริษัทและบริษัทย่อย (ถ้ามี) ในกรณีดังกล่าว รายการหรือเรื่องดังกล่าวจะต้องนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อขอความเห็น และนำเสนอคณะกรรมการของบริษัทและ/หรือ ที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาอนุมัติ

3. จัดให้มีหน่วยงานตรวจสอบภายในที่สามารถปฏิบัติงานได้อย่างเป็นอิสระตามความเหมาะสม และขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ โดยที่หน่วยงานตรวจสอบภายในของบริษัทจะสอบทานทุกๆไตรมาส เพื่อตรวจสอบให้บริษัทมีระบบควบคุมภายใน (Internal Control) และการตรวจสอบภายใน (Internal Audit) ในด้านต่างๆ รวมทั้งด้านการบริหารที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล

**4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจที่แสดงในงบการเงินเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทคือ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างไว้เพื่อขายในโครงการต่างๆ มีมูลค่ารวมตามบัญชีเท่ากับ 985.28 ล้านบาท และทรัพย์สินที่ใช้ในการดำเนินงานอื่นประเภทที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ (สุทธิ) มีมูลค่าตามบัญชี ณ สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 เท่ากับ 7.46 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) ทรัพย์สิน/โครงการที่ดำเนินการอยู่ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

ชื่อโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	เนื้อที่โครงการ คงเหลือทั้งสิ้น (ไร่)	มูลค่า (ล้านบาท)			ภาระ ผูกพัน
			มูลค่าการ ลงทุน	ราคาประเมินที่ดิน และงาน ก่อสร้างที่ ยังไม่ได้โอน กรรมสิทธิ์	มูลค่าที่ดินและ ต้นทุนพัฒนา ที่ดินคงเหลือ ตามบัญชี	
1. โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 6 เฟส 1 : 1.1 บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 3 ยูนิต	ถ.สายบ้านทุ่งคา-บ้านสะ ป่า ไกลถ.เฉลิมพระ เกียรติ ร.9 ต. รัชฎา อ. เมือง จ. ภูเก็ต	1-57.20	4.89	5.37	4.89	ไม่มี
2. ที่ดินและต้นทุนการพัฒนาสำหรับ โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 6 เฟส 2-10		211-2-76.08	196.51	296.00	196.51	มี
3. บ้านร็อคคาร์เด็น แอร์พอร์ต เฟส 2 3.1 บ้านแฝด 2 ชั้น 19 ยูนิต 3.2 บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 4 ยูนิต	ช.บางเทศธรรม ต.ศรีษะจรเข้ จ.สมุทรปราการ	4-0-96	45.13	47.41	45.13	ไม่มี
4. บ้านร็อคคาร์เด็น แอร์พอร์ต เฟส 3 4.1 บ้านแฝด 2 ชั้น 48 ยูนิต 4.2 บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 183 ยูนิต		40-2-4.60	126.31	438.10	126.31	ไม่มี
5. ที่ดินเปล่ารอการพัฒนาซึ่งเป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์โดย บจ. บ้านร็อคคาร์เด็น	ถ.รัตนโกสินทร์สมโภช ชอยวัชรพล กรุงเทพฯ	3-2-68.10	38.18	51.38	38.18	มี
6. ที่ดินเปล่ารอการพัฒนาซึ่งเป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์โดย บจ. บ้านร็อคคาร์เด็น	ถ.สุขุมวิท ต.บ้านเพ อ. เมืองระยอง จ. ระยอง	103-3-28.0	61.18	67.48	61.18	ไม่มี
7. ที่ดินเปล่ารอการพัฒนาซึ่งเป็นเจ้าของ กรรมสิทธิ์โดย บจ. บ้านร็อคคาร์เด็น	ต. ป่าคลอก อ. ถลาง จ. ภูเก็ต	508-3-23.0	513.08	1,306.73	513.08	ไม่มี
รวมมูลค่าทรัพย์สิน/โครงการทั้งสิ้น		873-3-52.98	985.28	2,220.70	985.28	

**รายละเอียดภาระผูกพันของบริษัท:**

- 1) โครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 6 เฟส 2-10: ทรัพย์สินของบริษัทที่ ตำบลรัชฎา อำเภอมือง จังหวัดภูเก็ตใน ส่วนของโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 6 นั้น บริษัทมีภาระผูกพันทั้งสิ้นจำนวนประมาณ 6.62 ล้านบาท จากการกู้ยืมเงินระยะยาวจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยไม่มีการจ่ายดอกเบี้ยในปัจจุบัน แต่มีกำหนดระยะเวลาจ่ายคืน เป็นที่ดินภายใน 30 พฤศจิกายน พ.ศ. 2549 โดยบริษัทต้องโอนที่ดินบางส่วนของโฉนดเลขที่ 33772 ของบริษัทที่ ต. รัชฎา อ. เมือง จ.ภูเก็ต ตำบล จำนวน 4 ไร่ บริเวณโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 6 งานก่อสร้างส่วนที่ 9 ตามสัญญาที่ได้ตกลงกันไว้เมื่อวันที่ 7 ตุลาคม 2548 มูลค่าประมาณ 5.30 ล้านบาทให้แก่นางนงน้อย ศิลปรัตน์ สำหรับขอดเงินกู้ 45.00 ล้านบาท และอีกจำนวน 1 ไร่ โฉนดเลขที่ 33772 บริเวณโครงการบ้านร็อคคาร์เด็น บายพาส 6 งานก่อสร้างส่วนที่ 9 ตามสัญญาที่ได้ตกลงกันไว้เมื่อวันที่ 7 ตุลาคม 2548 มูลค่าประมาณ 1.32 ล้านบาทให้แก่ นายศักดิ์สม จามรมาน สำหรับขอดเงินกู้ 20.00 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทยังไม่ได้จ่าย ค่าดอกเบี้ยโดยการโอนที่ดินดังกล่าวให้ทั้ง 2 ท่าน แต่บริษัทได้ทำการจ่ายชำระคืนเงินกู้ตามสัญญาให้ทั้ง 2 ท่าน แล้วเต็มจำนวนเมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน พ.ศ. 2549 ต่อมาในวันที่ 5 ตุลาคม 2553 ผู้ถือหุ้นทั้ง 2 ท่านได้ทำหนังสือ โอนกรรมสิทธิ์ที่ดินจำนวน 5 ไร่ ให้แก่กรรมการท่านหนึ่งเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดินดังกล่าวแต่เพียงผู้เดียว โดยไม่มีค่าตอบแทนใด ๆ ทั้งสิ้น
- 2) ที่ดินเปล่ารอการพัฒนาที่ ถ.รัตนโกสินทร์สมโภช ชอยวัชรพล กรุงเทพฯ: บริษัทได้จดจำนองที่ดินที่มีอยู่แล้วใน ขณะนี้และที่จะมีต่อไปในภายหน้า ตามโฉนดที่ดินเลขที่ 49609 โดยมีนายวิรัตน์ ชินประพินพร และนางเนาวนิจ ศิลปรัตน์ เข้าร่วมค้ำประกันกับธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท มี วงเงินเบิกเกินบัญชีที่ยังไม่ได้เบิกใช้รวมทั้งสิ้นจำนวน 5.00 ล้านบาท

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ในปี 2553 บริษัทถูกผู้ซื้อบ้านจำนวน 13 ราย ฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากการไม่ได้รับความสะดวกสบายในการใช้พื้นที่ถนนส่วนกลางทุนทรัพย์รวม 36.48 ล้านบาท เนื่องจากผู้ซื้อบ้านเข้าใจว่าที่ดินส่วนกลางของโครงการหมู่บ้านร็อคคาร์เด็นไม่มีภาระผูกพันเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทตามที่บริษัทได้โฆษณา แต่เป็นที่ดินของบุคคล ที่เกี่ยวข้องและบุคคลภายนอกจดทะเบียนเป็นทางภาระจำยอมให้แก่ที่ดิน โครงการหมู่บ้านร็อคคาร์เด็น ทำให้ลูกค้าเข้าใจผิดในคำโฆษณาจึงตัดสินใจซื้อบ้าน บริษัทได้ยื่นคำให้การคัดค้านคำฟ้องดังกล่าวต่อศาล เนื่องจากโจทก์ ทราบคืออยู่แล้วว่าถนนในโครงการเป็นที่ดินของบุคคลอื่นที่ได้จดทะเบียนภาระจำยอมยินยอมให้ที่ดินในโครงการใช้เป็นทางเข้าออกได้ โดยตัวแทนนายหน้าในการขายที่ดินพร้อมบ้านแจ้งให้โจทก์ทราบแล้ว และเมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2556 ศาลชั้นต้นพิพากษามีคำสั่งให้ยกฟ้อง ต่อมาในเดือนพฤษภาคม 2556 ผู้ซื้อบ้านจำนวน 12 ราย (ถอนฟ้อง 1 ราย) ได้ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายพร้อมดอกเบี้ยจำนวนทุนทรัพย์ 41.43 ล้านบาท และเมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2556 ศาลอุทธรณ์ได้พิพากษากลับให้บริษัทแพ้คดี โดยให้บริษัทดำเนินการให้ที่ดินส่วนกลางของโครงการดังกล่าวปลอดจากภาระจำยอม ซึ่งหากบริษัทไม่สามารถดำเนินการดังกล่าวได้ให้บริษัทชดเชยค่าเสียหายให้กับผู้ซื้อบ้านเป็นเงินจำนวน 18.00 ล้านบาท ในเดือนมกราคม 2557 บริษัทฯ ได้แต่งตั้งทนายท่านใหม่เพื่อฎีกาคัดค้านคำพิพากษาศาลอุทธรณ์ดังกล่าวต่อศาลฎีกา และในเดือนมีนาคม 2557 บริษัทฯ ได้ดำเนินการยื่นฎีกาคัดค้านคำพิพากษาศาลอุทธรณ์ต่อศาลฎีกา พร้อมทั้งดำเนินการยื่นคำร้องขอทุเลาการบังคับคดีไว้ด้วย ซึ่งในปัจจุบันศาลฎีกา พิจารณาเห็นมีคำสั่งไม่อนุญาตให้จำเลยฎีกา ศาลไม่รับฎีกาของจำเลย คดีเป็นอันถึงที่สุด

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ 2559 บริษัทฯ ได้รับรู้ค่าเผื่อผลเสียหายซึ่งศาลอุทธรณ์พิพากษาให้บริษัทฯ ชำระเงินให้กับผู้ซื้อบ้านไว้จำนวน 18.00 ล้านบาท เท่ากันทั้งสองปี

**6. ข้อมูลทั่วไป**

ชื่อบริษัท	:	บริษัท บ้านร็อคการ์เด้น จำกัด (มหาชน)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านทาวน์เฮาส์ บ้านเดี่ยว และอาคารพาณิชย์ เพื่อขาย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	601 ซอยรามคำแหง 39 ถนนประชาอุทิศ แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310
เลขทะเบียนบริษัท	:	บมจ. เลขที่ 0107548000200
Homepage	:	<a href="http://www.rockgarden.co.th">http://www.rockgarden.co.th</a>
โทรศัพท์	:	02-934-7000
โทรสาร	:	02-934-7186

**บุคคลอ้างอิงอื่นๆ**

นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ข้างสถานีรถไฟ) เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
Homepage	:	<a href="http://www.set.or.th/tsd">http://www.set.or.th/tsd</a>
โทรศัพท์	:	0-2009-9378 - 9389
โทรสาร	:	0-2009-9476
ผู้สอบบัญชี	:	นางสาววรรณฯ พุทธเสถียร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4387 บริษัท ซี ดับเบิลยู ดับเบิลยู พี จำกัด 128/334-335 อาคารพญาไทพลาซ่า ชั้น 31 ถนนพญาไท แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์	:	0-2216-2265 , 0-2216-2268-9 , 0-2216-2279
โทรสาร	:	0-2216-2286
มือถือ	:	06-1858-5929