

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1.นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1. วิสัยทัศน์ในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์ในการดำเนินงานของบริษัทคือการดำรงไว้ซึ่งการเป็นผู้นำในตลาดที่อยู่อาศัยระดับบน และเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศ ที่มุ่งเน้นการสร้างแนวคิดใหม่ และนำเสนอสิ่งที่ดีที่สุดให้ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อยกระดับโครงการที่พักอาศัยของเมืองไทยให้เทียบเท่าระดับโลก

2. การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (บริษัท) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2542 โดยนาย จำเริญ พูลวรลักษณ์ และ นางประทีน พูลวรลักษณ์ เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้วยทุนจดทะเบียน เริ่มแรก 1 ล้านบาท ประวัติความเป็นมา และ พัฒนาการที่สำคัญของกลุ่มบริษัท แสดงได้โดยสังเขปดังต่อไปนี้

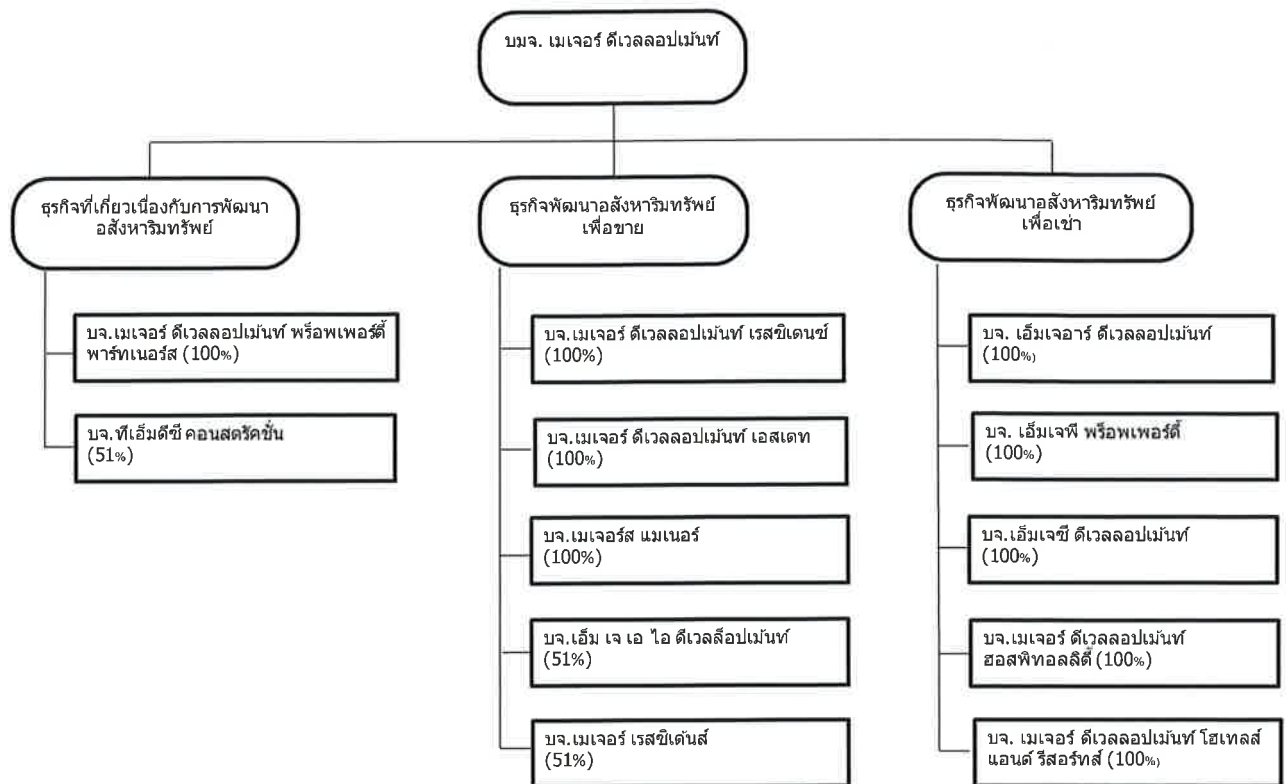
ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2545	- พัฒนาโครงการแรกของบริษัท คือ โครงการHampton Thonglor 10 โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Top High Rise ขนาด 30 ชั้น จำนวนยูนิตรวม 73 ยูนิต มูลค่าโครงการ 950 ลบ.
2547	จากความสำเร็จของโครงการ Hampton Thonglor 10 บริษัทจึงขยายธุรกิจโดยพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับHigh End ได้แก่ - Fullerton Sukhumvit เป็นโครงการคอนโดมิเนียม Top High Rise ขนาด 37 ชั้น จำนวนยูนิตรวม 139 ยูนิต มูลค่าโครงการ 1,600 ลบ. - Watermark Chaophraya River เป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับ World Class ประกอบด้วยอาคาร 2 อาคาร ขนาด 52 ชั้น และ 28 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 486 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 5,700 ลบ.
2548	- จัดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน
2550	- เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 700 ลบ. - จัดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและได้รับอนุญาตให้ทำการซื้อขายหลักทรัพย์ - จัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท เอ็ม เจ เอ โอ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เพื่อพัฒนาโครงการ “Royce Private Residences” โครงการ Super luxury โครงการแรกของบริษัท - พัฒนาโครงการ Mykonos โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียมในต่างจังหวัดแห่งแรกของบริษัท ประกอบด้วยอาคาร 3 อาคาร จำนวนห้องชุดรวม 122 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 450 ลบ.
2551	- จัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ โฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด และ บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ - พัฒนาโครงการ Marrakesh Hua Hin ประกอบด้วย โครงการคอนโดมิเนียม ขนาด 8 ชั้น 2 อาคาร และ โรมแรมขนาด 4 ชั้น 6 อาคาร จำนวนห้องชุดรวม 345 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 2,400 ลบ. - พัฒนาโครงการ Reflection Jomtien Beach Pattaya โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียม Super Luxury จำนวน 2 อาคาร ขนาด 52 ชั้น และ 42 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 332 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 3,300 ลบ.

2553	<ul style="list-style-type: none"> - จัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ - เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 700 ลบ. เป็น 1,050 ลบ. เมื่อวันที่ 19 พฤษภาคม 2553 โดยเป็นการเพิ่มหุ้นสามัญใหม่จำนวน 350 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ครั้งที่ 1 (MJD-W1) - เริ่มพัฒนาโครงการภายใต้แบรนด์ "M" ประกอบด้วย M Silom, M Phyathai และ M Ladprao
2554	<ul style="list-style-type: none"> - จัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และ บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ
2556	<ul style="list-style-type: none"> - จัดตั้งบริษัทย่อย จำนวน 5 บริษัท ได้แก่ บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด , บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด , บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ ฮอสพิทอลลิตี้ จำกัด , บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ พาร์ทเนอร์ส จำกัด และบริษัท เมเจอรส์ แมเนจอร์ จำกัด เพื่อขยายธุรกิจของบริษัทฯ ในระยะยาว - พัฒนาโครงการ Low rise ภายใต้แบรนด์ "MAESTRO" MAESTRO 39 Sukhumvit39 โดยเป็น คอนโดมิเนียมระดับ Low Rise ขนาด 8 ชั้น ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท 39 - พัฒนาโครงการ Marque Sukhumvit โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Super Luxury ขนาด 49 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 148 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 6,500 ลบ.
2557	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับรางวัล The Best Developer Thailand ในฐานะผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ยอดเยี่ยมในงานประกาศผลไทยแลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ อวอร์ดส์ ประจำปี 2557 - จัดตั้งบริษัท ทีเอ็มดีซี คอนสตรัคชั่น จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการขยายธุรกิจไปในกิจการที่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยมีทุนจดทะเบียน 100 ลบ.

3.โครงสร้างการถือหุ้นและภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีบริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยตรงจำนวน 12 บริษัท โดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจ ดังนี้

- ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย จำนวน 5 บริษัท ประกอบธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายประเภทอาคารชุด โดยเน้นโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมทั้งจังหวัดใหญ่ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว เช่น ประจวบคีรีขันธ์(หัวหิน) ชลบุรี(พัทยา) เป็นต้น
- ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า จำนวน 5 บริษัท ประกอบธุรกิจให้เช่าและให้บริการเกี่ยวกับโรงแรม รีสอร์ท เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ อาคารสำนักงาน อาคารพาณิชย์และพื้นที่ขาย ในเขตกรุงเทพมหานคร และจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวหลัก เช่น ประจวบคีรีขันธ์(หัวหิน) ชลบุรี(พัทยา) เป็นต้น
- ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ การบริหารจัดการอาคารชุด การรับเหมาก่อสร้าง เป็นต้น



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ โครงสร้างรายได้

ตารางจำแนกรายได้จากการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ระหว่างปี 2554 - 2557

ประเภทรายได้	ปี 2557		ปี 2556		ปี 2555		ปี 2554	
	มูลค่า(ล้านบาท)	%	มูลค่า(ล้านบาท)	%	มูลค่า(ล้านบาท)	%	มูลค่า(ล้านบาท)	%
รายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	5,701.47	92.10%	3,246.74	96.11%	2,471.26	96.23%	2,704.00	99.37%
รายได้จากธุรกิจอาคารสำนักงานโรงแรม/เซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์	99.42	1.61%	88.28	2.61%	60.90	2.37%	3.65	0.13%
รายได้จากธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	11.28	0.18%	3.56	0.11%	10.50	0.41%	7.50	0.28%
รายได้อื่น	378.60	6.12%	39.56	1.17%	25.37	0.99%	6.09	0.22%
รวม	6,190.77	100.00%	3,378.14	100.00%	2,568.03	100.00%	2,721.24	100.00%

การประกอบธุรกิจแต่ละสายผลิตภัณฑ์

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

1.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายเป็นธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท โดยบริษัทและบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายประเภทโครงการอาคารชุดที่พักอาศัยทั้งประเภท High rise และ Low rise Condominium โดยเน้นการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล บริเวณทำเลที่มีศักยภาพ ใกล้แหล่งคมนาคมที่สำคัญ เช่น แนวเส้นทางรถไฟฟ้า หรือย่านธุรกิจ/ที่อยู่อาศัยที่สำคัญๆ รวมทั้งการพัฒนาโครงการอาคารชุดในต่างจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวสำคัญ เช่น จังหวัดประจวบคีรีขันธ์(หัวหิน) จังหวัดชลบุรี(พัทยา) เป็นต้น

โครงการภายใต้การพัฒนาบริษัทประกอบด้วย

ปี	โครงการ	ที่ตั้งโครงการ
2545	HAMPTON THONGLOR 10	ทองหล่อ ซอย 10
2547	FULLERTON SUKHUMVIT WATERMARK CHAOPHRAYA RIVER WIND RATCHAYOTHIN	ถนนสุขุมวิท ระหว่างถนนเจริญนคร ซอย 39 และ 41 รัชโยธิน ตรงข้ามธนาคารไทยพาณิชย์ สำนักงานใหญ่
2548	MANHATTAN CHIDLOM	ถนนเพชรบุรี
2549	WIND SUKHUMVIT 23	สุขุมวิท ซอย 23
2550	AGUSTON SUKHUMVIT 22 MYKONOS	สุขุมวิท ซอย 22 หัวหิน
2551	REFLECTION JOMTIEN BEACH PATTAYA MARRAKESH HUA HIN RESIDENCES	หาดจอมเทียน พัทยา หัวหิน
2552	ROYCE PRIVATE RESIDENCES COLLEZIO Sathorn-Pipat	สุขุมวิท ซอย 31 ถนนสาทร ซอยพิพัฒน์ 1
2553	M SILOM EQUINOX Phahol-Vibha	ระหว่างถนนสีลม และถนนสุรวงศ์ ถนนพหลโยธิน – ถนนวิภาวดีรังสิต
2554	M PHYATHAI M LADPRAO MANOR SANAMBINNAM THE MARVEL RESIDENCE	ถนนพญาไท ถนนพหลโยธิน ตรงข้ามเซ็นทรัล พลาซ่า ลาดพร้าว ถนนสนามบินน้ำ ติดกระทรวงพาณิชย์ ทองหล่อ ซอย 5
2556	MARQUE SUKHUMVIT MAESTRO 39 Sukhumvit39 MAESTRO 12 Ratchathewi CHIC DISTRICT RAM 53	ถนนสุขุมวิท ตรงข้ามดิเอ็มโพเรียม สุขุมวิท ซอย 39 เพชรบุรี ซอย 12 รามคำแหง ซอย 53
2557	MAESTRO 02 Ruamrudee M JATUJAK M THONGLOR 10	ร่วมฤดี ซอย 2 ถนนพหลโยธิน ตรงข้ามตลาดนัดสวนจตุจักร เอกมัย ซอย 12

ณ 31 ธันวาคม 2557 กลุ่มบริษัทมีโครงการอาคารชุดที่ก่อสร้างแล้วเสร็จอยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์ และ โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง ดังนี้

โครงการคอนโดมิเนียมของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2557

ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิต	พื้นที่ขาย (ตรม.)	ราคาขายเฉลี่ย (บาท/ตรม.)	ความคืบหน้า (%)		
						การก่อสร้าง	การขาย	การรับรายได้
วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาวิภาวดี พลาซ่า และ ทาวเวอร์บี	ถนนเจริญนคร ระหว่าง ซอยเจริญนคร 39 และ 41	5,700	486	75,702	76,000	100%	98%	96%
อเกสตัน สุขุมวิท 22	ซอยสุขุมวิท 22	2,315	269	21,713	107,000	100%	96%	96%
มาราเกซ หัวหิน เรสซิเดนซ์	อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์	2,600	345	22,814	107,000	100%	88%	87%
รีเฟลิคชั่น จอมเทียน บีช พัทยา	หาดจอมเทียน พัทยา	4,207	334	42,802	97,000	100%	55%	40%
คอลเลกชันโอ สาทร์-พัฒนา	ซอยพิพัฒน์ ถนนสาทร	469	95	4,033	151,000	100%	80%	76%
อีควิน็อกซ์ พหล-วิภา	ถนนวิภาวดี-รังสิต บริเวณห้าแยกลาดพร้าว	2,191	490	21,369	97,000	100%	94%	86%
เอ็ม พญาไท	ถนนพญาไท ใกล้ BTS พญาไท และ Airport Link	1,631	215	10,923	144,000	100%	78%	71%
เอ็ม ลาดพร้าว	ถนนพหลโยธิน ตรงข้ามเซ็นทรัลลาดพร้าว	1,850	286	13,115	125,000	100%	67%	37%
เอ็ม สีสลม	ถนนราชมรรคาซอยนครินทร์ ระหว่างถนนสีลม และ ถนนสุรวงศ์	1,964	161	11,265	158,000	98%	54%	6%
แมนเนอร์ สนามบินน้ำ	ถนนสนามบินน้ำ ตัดกระทรวงพาณิชย์ ริมแม่น้ำเจ้าพระยา	3,606	1,848	65,554	61,000	22%	65%	-
รอยซ์ ไพรวาท เรสซิเดนซ์ *	ซอยสุขุมวิท 31	3,055	160	25,885	120,000	100%	100%	100%
ซีค ดีสทริคท์ ราม 53 **	ซอยรามคำแหง 53	1,064	80	27,976	40,000	92%	5%	-
มาเอสโตร 12 รัชเทวี ***	ซอยเพชรบุรี 12 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่	590	115	4,800	127,000	55%	77%	-
มาเอสโตร 39 เรสซิเดนซ์ ***	ซอยสุขุมวิท 39	589	132	5,501	118,000	62%	55%	-
มาเอสโตร 02 ร่วมฤดี ***	ซอยร่วมฤดี 2	825	147	5,331	150,000	7%	47%	-
เอ็ม จตุจักร ***	ถนนพหลโยธิน ใกล้ BTS หมอชิตและสะพานควาย MRT กำแพงเพชรและจตุจักร	4,721	863	32,574	149,000	-	17%	-
เอ็ม ทองหล่อ 10 ***	เอกมัย 12	977	173	6,935	150,000	2%	20%	-
มาร์ค สุขุมวิท ****	ถนนสุขุมวิท เยื้องห้างสรรพสินค้า Emporium	5,764	148	24,046	271,000	20%	51%	-

* พัฒนาโดย บริษัท เอ็ม เจ ไอ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

** พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

*** พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด

**** พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนซ์ จำกัด

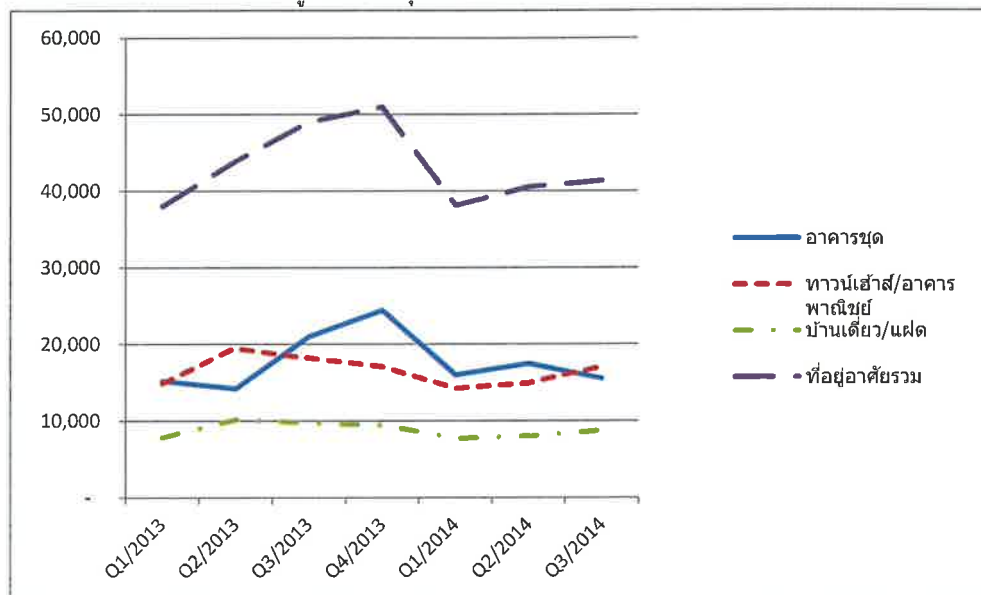
1.2 ลักษณะตลาด ภาวะการแข่งขัน ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

ก) ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

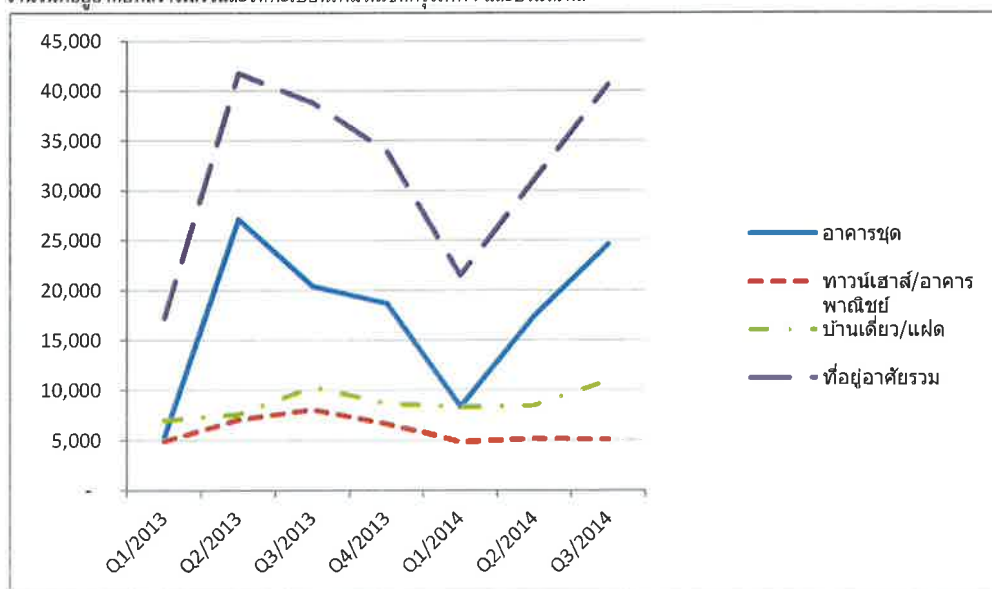
เศรษฐกิจไทยในปี 2557 มีการขยายตัวเพียงร้อยละ 0.7 ลดลงจากปี 2556 ที่มีการขยายตัวร้อยละ 2.9 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของการส่งออกของสินค้าและบริการ ซึ่งได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจโลกที่ฟื้นตัวล่าช้า นอกจากนี้ยังเป็นผลจากการลดลงของรายได้จากการท่องเที่ยวในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2557 รวมทั้งปัญหาความไม่สงบทางการเมืองภายในประเทศ ซึ่งส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ทำให้การบริโภคภายในประเทศลดลง กอปรกับการใช้จ่ายภาครัฐที่ค่อนข้างต่ำ อันเนื่องมาจากความไม่สงบทางการเมืองเช่นกัน อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจของประเทศไทยเริ่มฟื้นตัวในช่วงปลายปี ผู้บริโภคและนักลงทุนเริ่มมีความเชื่อมั่นมากขึ้น ภาครัฐเร่งการใช้จ่ายและมีการกระตุ้นเศรษฐกิจ ประกอบการลดลงของราคาพลังงาน ที่ทำให้ต้นทุนทางธุรกิจในภาพรวมลดลง ทำให้การบริโภคและการลงทุนเริ่มฟื้นตัว

สำหรับตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2557 ก็เป็นไปในทิศทางเดียวกันกับสภาวะเศรษฐกิจของประเทศ ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพฯ และ ปริมณฑลในช่วงครึ่งปีแรก ลดลงทั้งในด้านของอุปสงค์ และ อุปทาน จากรายงานเศรษฐกิจและการเงิน ประจำเดือนพฤศจิกายน 2557 ของสายนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย ในส่วนของเครื่องชี้ภาวะอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งรวบรวมข้อมูลของตลาดอสังหาริมทรัพย์จาก ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Information Center: REIC), บริษัท Agency for Real Estate Affairs (AREA) และ กระทรวงพาณิชย์ แสดงให้เห็นถึงการลดลงของอุปสงค์ในด้านของจำนวนการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และ ปริมณฑล และ การลดลงของอุปทานในด้านของจำนวนที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จและจดทะเบียนเพิ่ม รวมทั้ง จำนวนที่อยู่อาศัยที่เปิดขายใหม่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

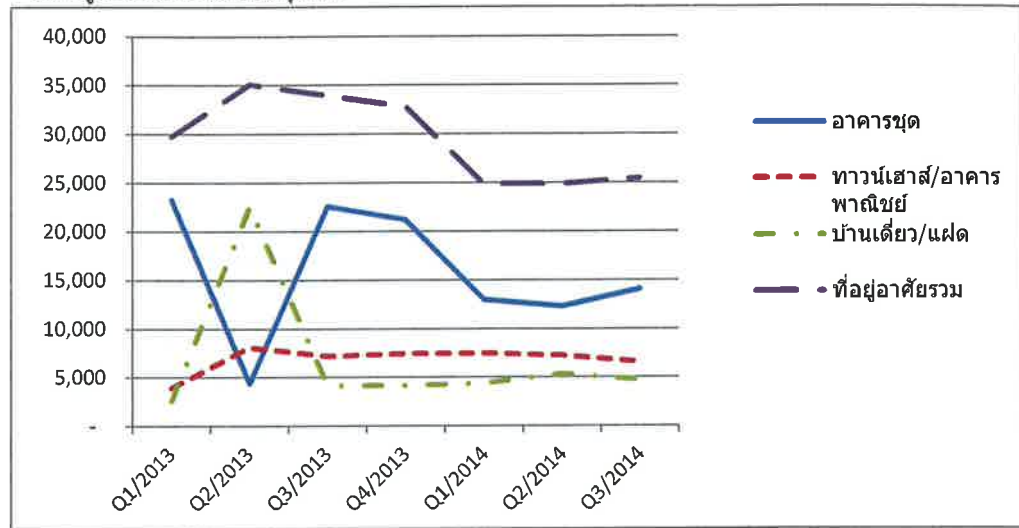
จำนวนการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล



จำนวนที่อยู่อาศัยที่สร้างเสร็จและจดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล



จำนวนที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล



(ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย)

อย่างไรก็ดี ในช่วงครึ่งปีหลัง 2557 ตลาดอสังหาริมทรัพย์ เริ่มปรับตัวเพิ่มขึ้นตามทิศทางของภาวะเศรษฐกิจโดยรวม และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่องในปี 2558 โดยในปี 2558 มีการคาดการณ์ว่า ตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภาพรวม จะมีการเติบโตแบบกึ่งทรงตัว ไม่เกินร้อยละ 5 โดยมีปัจจัยสนับสนุนมาจาก

- การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ โดยเฉพาะโครงการระบบขนส่งมวลชน(Mass Transit) รถไฟฟ้าในกรุงเทพฯและปริมณฑล ที่จะทำให้เกิดทำเลใหม่ๆสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
- ความต้องการที่อยู่อาศัยและกำลังซื้อที่ฟื้นตัวจากความเชื่อมั่นของผู้บริโภค
- ความต้องการของอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ จากการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน(AEC)
- การขยายตัวของชุมชนเมือง และการขยายตัวของห้างสรรพสินค้า

ทั้งนี้จากการคาดการณ์ของผู้ประกอบการในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ต่างมองว่าแนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลในปี 2558 อสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุด จะเป็นตลาดที่มีสัดส่วนสูงสุด และมีโอกาสเติบโตต่อเนื่องสูงกว่าภาพรวมของธุรกิจ จากความชัดเจนในโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ จะเห็นได้จากการเปิดตัวโครงการ Condominium จากผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่องในทำเลที่มีศักยภาพใกล้รถไฟฟ้า ทำให้เกิดการแข่งขันที่สูงในบางทำเล เช่น โครงการรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายสายสุขุมวิท และ ส่วนต่อขยายสายสีลม ที่มี Condominium จำนวนมากในบริเวณใกล้เคียงกัน ทำให้เกิด Over Supply ในทำเลนั้นๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นโครงการ Condominium ระดับกลาง ในขณะที่การแข่งขันในโครงการ Condominium ระดับ High End จะมีการแข่งขันไม่มากนัก เนื่องจากไม่เกิดภาวะ Over Supply

ข) นโยบายการตลาด

- กลยุทธ์ทางการตลาด

การเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการ

บริษัทให้ความสำคัญสูงสุดกับการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอาคารชุด เนื่องจากทำเลที่ตั้งโครงการเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญที่สุดในความสำเร็จของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุด โดยเฉพาะทำเลที่ตั้งโครงการอาคารในกลุ่ม High End จะต้องอยู่ในทำเลบริเวณใจกลางเมือง ใกล้เส้นทางรถไฟฟ้า ใกล้แหล่งชุมชน หรือ มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวก ซึ่งนอกจากปัจจัยดังกล่าวแล้ว การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ ยังต้องคำนึงถึงโซนนิ่ง(Zoning)ของโครงการด้วย ว่าเหมาะสมกับLife style ของกลุ่มลูกค้าหรือไม่

สำหรับโครงการอาคารชุด ในต่างจังหวัด บริษัท ให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงการในจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวสำคัญๆ ของประเทศ โดยการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการจะคำนึงถึงทัศนียภาพของโครงการ และความสะดวกในการคมนาคม

การกำหนดและรักษาจุดยืนของสินค้า(Brand Positioning)

จากวิสัยทัศน์ของบริษัทในการที่ต้องการเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศในตลาดที่อยู่อาศัยระดับบน(High End) ได้นำมาสู่การกำหนดภาพลักษณ์และจุดยืนของโครงการอาคารชุดของบริษัท โดยโครงการทุกโครงการของบริษัท จะสะท้อนถึงจุดยืนของสินค้าในระดับ High End ทั้งความพิถีพิถันในการออกแบบ การเลือกใช้วัสดุที่เหมาะสมกับระดับราคาของแต่ละโครงการ ความครบถ้วนสมบูรณ์ของระบบสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆในการอยู่อาศัย ซึ่งการรักษามาตรฐานของโครงการต่างๆ ของบริษัทตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา นำไปสู่การรับรู้และจดจำของลูกค้าว่า โครงการอาคารชุดภายใต้แบรนด์ “เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์” เป็นโครงการระดับ High End

การออกแบบที่มีเอกลักษณ์ เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์

ในการพัฒนาโครงการแต่ละแห่งของบริษัท จะมีการกำหนด Concept ของแต่ละโครงการ โดยคำนึงถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และระดับราคาของโครงการ ซึ่งจะส่งผลต่อการออกแบบโครงการให้มีเอกลักษณ์ สะท้อนถึงกลุ่มเป้าหมาย ผสมผสานกับจุดยืนของการเป็นโครงการระดับ High End ดังจะเห็นได้จากการออกแบบโครงการที่ผ่านมาของบริษัท อาทิเช่น

- โครงการอัสตัน สุขุมวิท22 “Exotic Spanish Contemporary Living” พร้อม Private Bowling Lane and Golf Simulator
- โครงการมาราเกช หัวหิน เรสซิเดนเซส “Super Luxury Contemporary Moroccan Style” พร้อม Infinity-Edge Swimming Lagoon ยาวกว่า 240 เมตร
- โครงการมาร์ค สุขุมวิท “Super Luxury Metropolitan Luxe Style”โดดเด่นด้วยการออกแบบสถาปัตยกรรมที่ได้แรงบันดาลใจจาก “Marquise Diamond Shape”

การรักษา ควบคุมคุณภาพโครงการ

บริษัทให้ความสำคัญกับการรักษาและควบคุมคุณภาพของโครงการทุกโครงการให้เป็นไปตามมาตรฐานคุณภาพที่บริษัทกำหนด เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบวางผังโครงการที่คำนึงถึงประโยชน์ในการพักอาศัยของลูกค้า การเลือกใช้ผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพและเชื่อถือได้ การเลือกใช้วัสดุในการก่อสร้างและตกแต่งในโครงการที่มีคุณภาพเหมาะสมกับระดับราคาของโครงการ รวมทั้งความพิถีพิถันในการตรวจสอบคุณภาพการก่อสร้างโครงการในทุกๆขั้นตอนของการพัฒนาโครงการจากทีมงานควบคุมคุณภาพทั้งภายนอก และ ภายในบริษัท เหล่านี้เพื่อรักษาและควบคุมคุณภาพของโครงการทุกโครงการให้มีมาตรฐานที่ดี

การสื่อสารการตลาดและประชาสัมพันธ์ที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย

บริษัทถือเป็นหนึ่งในผู้นำในการใช้การสื่อสารการตลาด และสื่อการขายในรูปแบบใหม่ เช่นการสร้างห้องตัวอย่าง (Mock up Room) เสมือนจริงเพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสกับลักษณะการจัดวางรูปแบบห้อง การเลือกใช้วัสดุบรรยากาศของโครงการ เพื่อสร้างความประทับใจและช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อโครงการรวดเร็วขึ้น

ในด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ บริษัทเลือกใช้การโฆษณาประชาสัมพันธ์หลากหลายช่องทาง อาทิเช่น ป้ายโฆษณากลางแจ้ง สื่อสิ่งพิมพ์ทั้งหนังสือพิมพ์ นิตยสาร เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับทราบข้อมูลโครงการและเป็นการสร้างการรับรู้ตราสินค้าให้รู้จักในวงกว้างมากขึ้น โดยเน้นการทำการตลาดโดยตรง (Direct Marketing) ซึ่งเป็นการทำการตลาดที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าระดับบนได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการจัดอีเวนต์ในห้างสรรพสินค้าระดับบน รวมทั้งการทำโรดโชว์ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ซึ่งเป็นกิจกรรมที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้โดยตรง รวมไปถึงการทำกิจกรรมร่วมกับสินค้าที่มีภาพลักษณ์ใกล้เคียงกันด้วย

นอกเหนือจากการสื่อสารการตลาด และ การประชาสัมพันธ์ข้างต้นแล้ว บริษัทยังจัดให้มีการประชาสัมพันธ์โครงการใหม่ๆ ของบริษัท ไปยังฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัท (Customer Relationship Management) ซึ่งเป็นฐานข้อมูลของลูกค้าในโครงการ รวมทั้ง Potential Customer ที่ชื่นชอบในโครงการของบริษัทซึ่งทำให้สามารถสื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมายโดยตรงอย่างมีประสิทธิภาพ

ค) นโยบายราคาและลูกค้า/กลุ่มเป้าหมาย

ในการกำหนดราคาขายของแต่ละโครงการ จะพิจารณาจากภาพรวมของโครงการว่าเป็นโครงการในระดับใด เช่น Super luxury, Luxury เป็นต้น ซึ่งการกำหนดราคาขายในภาพรวมของโครงการ จะคำนึงถึงต้นทุนที่ดิน ต้นทุนการก่อสร้างและตกแต่ง ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาด ค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวข้อง และ อัตรากำไรตามนโยบายของบริษัท นอกจากนี้ปัจจัยดังกล่าวแล้ว บริษัทยังคำนึงถึงราคาขายของสินค้าของคู่แข่งที่อยู่ในระดับเดียวกันหรือเทียบเคียง รวมทั้ง สินค้าทดแทน ที่อยู่ในบริเวณทำเลใกล้เคียงกันด้วย

เมื่อได้ราคาขายในภาพรวมของโครงการแล้ว บริษัทจะทำการกำหนดราคาขายของแต่ละยูนิตภายในโครงการ ซึ่งจะแตกต่างกันไปตามทำเลที่ตั้งภายในชั้น ทิศนัยภาพของห้อง และ ความสูงของชั้นอาคาร นอกเหนือจากการกำหนดราคาที่แตกต่างกันดังกล่าว บริษัทยังมีนโยบายในการปรับราคาขายของโครงการไปตามระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ โดยจะทำการปรับราคาขายเป็นระยะๆ เริ่มตั้งแต่เปิดตัวโครงการ ไปจนถึงวันที่โครงการก่อสร้างแล้วเสร็จ

สำหรับลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายของบริษัทนั้น จะสอดคล้องกับ Brand Positioning ของโครงการ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จะเป็นกลุ่มที่มีรายได้ระดับกลางขึ้นไป ที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ไม่ว่าจะเป็นผู้ที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยแห่งแรก หรือ แห่งที่ 2 ที่อยู่ในทำเลใจกลางเมือง ใกล้แหล่งธุรกิจ และ มีการคมนาคมที่สะดวก

1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

การจัดหาให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

การจัดซื้อที่ดิน

ในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัทฯ จะพิจารณาจากความเหมาะสม และศักยภาพของทำเลที่ตั้งในการนำมาพัฒนาโครงการเป็นสำคัญ เมื่อได้รายละเอียดของที่ดินเบื้องต้น บริษัทฯ ก็จะทำการกำหนดรูปแบบโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นพร้อมทั้งตรวจสอบข้อกฎหมาย ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง แล้วบริษัทฯ ก็จะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินต่อไป โดยนโยบายการซื้อที่ดินของ บริษัทฯ จะเป็นการซื้อแล้วพัฒนาทันที โดยคำนึงถึงความต่อเนื่องในการพัฒนาโครงการในทุกๆ รอบ ของการพัฒนา โครงการ 2-3 ปีของบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯ จะไม่ทำการซื้อที่ดินเก็บไว้รอ เนื่องจากไม่ต้องการแบกรับต้นทุนการถือครอง ที่ดินโดยไม่จำเป็น และหากมีการซื้อที่ดินจากบุคคลหรือบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทฯ จะปฏิบัติตามนโยบายการ ทำรายการระหว่างกัน

การจัดหาที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง (Construction Management Consultant)

การคัดเลือกบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง บริษัทฯ จะพิจารณาจาก ชื่อเสียง ผลงาน ประสบการณ์ และ ความพร้อมของทีมงานของบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างเป็นหลักโดยเป็นผู้ทำหน้าที่รับผิดชอบในการให้ คำปรึกษา จัดทำรายงาน รวมทั้งตรวจสอบคุณภาพ ความถูกต้องในรายละเอียดเทคนิค ขั้นตอน วิธีการทำงาน การ ติดตั้งและทดสอบงานทุกประเภท ในระหว่างการก่อสร้างจนแล้วเสร็จ โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ใช้บริการบริษัทที่ ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างแตกต่างกันในแต่ละโครงการของบริษัทฯ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ ไม่ได้มีการใช้บริษัทที่ ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างรายใดรายหนึ่งเพียงรายเดียว

การจัดหาผู้ให้บริการ/รับจ้าง และผู้รับเหมาก่อสร้าง

ในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทฯ มีกระบวนการในการคัดเลือกดังนี้

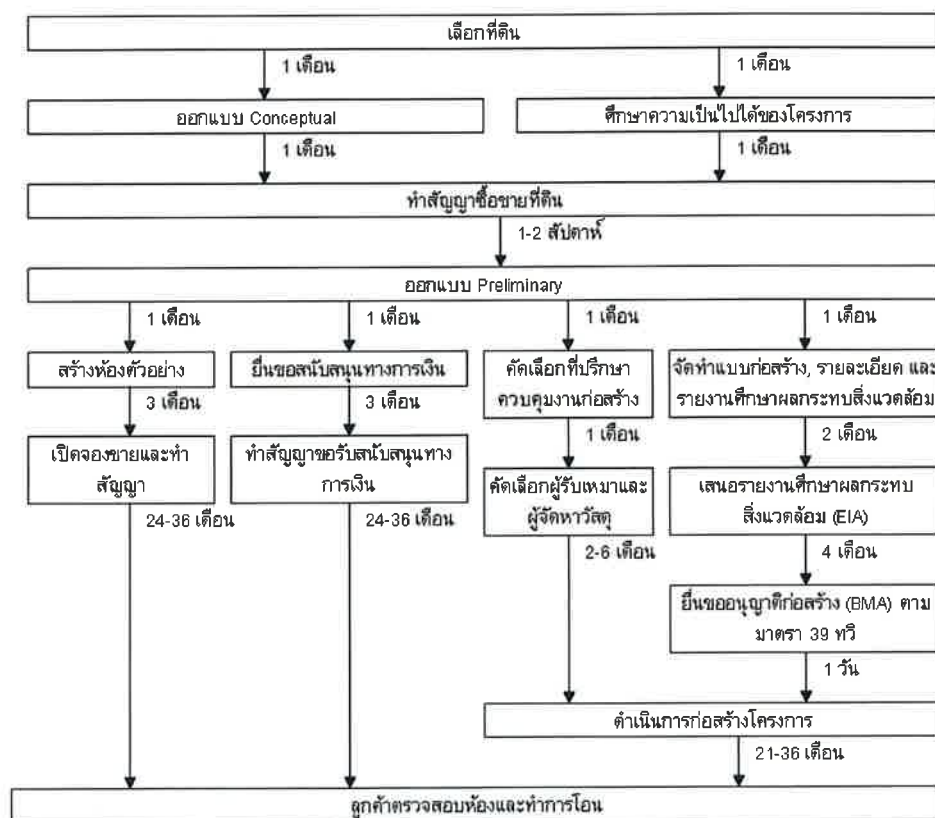
- การคัดเลือกคุณสมบัติ (Pre-qualification) ของผู้รับเหมา โดยที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจะรวบรวม รายชื่อที่ผ่านเข้าร่วมการประกวดราคา นำเสนอต่อบริษัทฯ ในการคัดเลือก โดยจะพิจารณาจาก
- กำหนดวิธีการคัดเลือกโดยพิจารณาจากมูลค่างาน แบ่งเป็น 2 วิธีคือ
 - การเทียบราคา (Competitive Bid) จะใช้ในกรณีที่มูลค่างานไม่สูงมาก หรือต้องการให้การ คัดเลือกเป็นไปอย่างรวดเร็ว การเทียบราคาจะจัดทำสำหรับผู้ให้บริการ/รับจ้าง หรือผู้รับเหมาตั้งแต่ 3 รายขึ้นไป
 - การประกวดราคา (Sealed Bid) จะใช้ในกรณีที่สินค้าหรืองานมีมูลค่าสูง และการคัดเลือกจำเป็นต้อง ทำด้วยความละเอียดรอบคอบ จะจัดทำสำหรับผู้รับเหมาตั้งแต่ 5 รายขึ้นไป
- การออกเอกสารจัดซื้อ (Purchase Order) หรือหนังสือยืนยันการว่าจ้าง (Letter of Intent) หรือหนังสือ สัญญา (Contract Document) หลังจากที่บ้านฯ ได้สรุปผลการคัดเลือกผู้ให้บริการ/รับจ้างหรือผู้รับเหมา สำหรับสินค้าหรือบริการที่ต้องการแล้ว ในกรณีการเทียบราคาที่มีมูลค่างานไม่สูงมากจะต้องมีการ จัดทำเอกสารจัดซื้อ (Purchase Order) และในกรณีการประกวดราคาของงานที่มีมูลค่าสูง จะมีการจัดทำ เอกสารหนังสือยืนยันการว่าจ้าง (Letter of Intent) และหนังสือสัญญา (Contract Document) เพื่อแจ้งให้ ผู้ให้บริการ/รับจ้าง หรือผู้รับเหมาก่อสร้าง รายงานรับทราบถึงการยืนยันการจัดซื้อจัดจ้าง

การจัดหาวัสดุ อุปกรณ์

ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในการก่อสร้างโครงการนั้นสามารถแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ วัสดุก่อสร้างหลัก และวัสดุก่อสร้างที่บริษัท เป็นผู้จัดหาเอง ทั้งนี้ในส่วนของวัสดุก่อสร้างหลักเช่น อิฐ หิน ปูน ทราย และเหล็ก เป็นต้น บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างหลักเหล่านั้นโดยคำนวณรวมเป็นส่วนหนึ่งในราคาค่าจ้างก่อสร้าง ในส่วนของวัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหาเอง ได้แก่ วัสดุก่อสร้างบางประเภทที่สามารถนับจำนวนได้แน่นอนและมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูง และวัสดุ อุปกรณ์ในส่วนที่ไม่ได้รวมอยู่ในงานของผู้ให้บริการรับจ้าง และผู้รับเหมาก่อสร้าง เช่น ลิฟท์ สุขภัณฑ์ เครื่องปั้นไฟ เป็นต้น

ขั้นตอนและระยะเวลาในการก่อสร้าง

การพัฒนาโครงการต่างๆของบริษัท จะมีระยะเวลาในการดำเนินการที่แตกต่างกันไป โดยจะขึ้นอยู่กับขนาดและรูปแบบของแต่ละโครงการ ซึ่งจะมีขั้นตอนและระยะเวลาโดยประมาณดังนี้



ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างอาคารและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของบริษัท ทุกโครงการจะอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนด หลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติ และแนวทางในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดยโครงการอาคารชุด ที่มีการสร้างอาคารสูงตั้งแต่ 23 เมตร หรือ 80 หน่วย ขึ้นไป จะต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

นอกจากนี้ บริษัท ได้มีมาตรการการป้องกันมลภาวะที่จะมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งในระหว่างการก่อสร้างและหลังการก่อสร้าง เช่น มีผ้าใบคลุมอาคารในระหว่างที่ก่อสร้าง เพื่อป้องกันอุบัติเหตุที่อาจเกิดกับบ้านเรือนผู้

อยู่อาศัยบริเวณใกล้เคียงจากเศษวัสดุที่หล่นจากการก่อสร้าง และ เมื่อก่อสร้างเสร็จแล้ว ในอาคารนั้นๆ จะมีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง ซึ่งมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมนั้นเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญและจัดให้ทุกโครงการมีการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างเคร่งครัด โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด ยกเว้นค่าใช้จ่ายในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อประกอบการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

1.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีอาคารชุดพักอาศัยที่ได้รับการจองและทำสัญญาแล้ว จำนวน 19 โครงการ คิดเป็นมูลค่าขายทั้งสิ้น 29,018 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นยอดที่รับรู้รายได้แล้ว และ ยอดที่รอการรับรู้รายได้ ดังนี้

:ล้านบาท

	2557		
	ยอดทำสัญญา	การรับรู้รายได้(สะสม)	ยอดขายรอรับรู้รายได้
วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาวิภาวดี	3,841.60	3,834.28	7.32
วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาวิภาวดี	1,768.57	1,646.34	122.23
อัสตัน สุขุมวิท22	2,221.38	2,221.38	-
มาราเกซ หัวหิน เรสซิเดนซ์	2,280.81	2,267.60	13.21
รีเฟล็กซ์ จอมเทียน บีช พัทยา	2,316.36	1,696.73	619.63
คอลเลกซ์โอ สาทร-พัฒนา	373.73	354.78	18.95
อีควิน็อกซ์ พหล-วิภา	2,067.28	1,884.43	182.85
เอ็ม พญาไท	1,268.54	1,150.95	117.59
เอ็ม ลาดพร้าว	1,236.54	690.94	545.60
เอ็ม สีลม	1,069.22	121.71	947.51
แมนเนอร์ สนามบินน้ำ	2,351.95	-	2,351.95
รอยซ์ ไพรวาท เรสซิเดนซ์ *	3,054.98	3,054.98	-
ซิค ดิสทริคท์ รัม53 **	58.02	-	58.02
มาเอสโตร 12 ราชเทวี ***	457.42	-	457.42
มาเอสโตร 39 เรสซิเดนซ์ ***	324.02	-	324.02
มาเอสโตร 02 ร่มเกล้า ***	384.90	-	384.90
เอ็ม จตุจักร ***	815.59	-	815.59
เอ็ม ทองหล่อ10 ***	193.96	-	193.96
มาร์ค สุขุมวิท ****	2,933.31	-	2,933.31
รวม	29,018.18		7,160.75

หมายเหตุ

- * พัฒนาโดย บริษัท เอ็ม เจ ไอ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ทางบริษัทฯ ถือหุ้น 51%
- ** พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ทางบริษัทฯ ถือหุ้น 100%
- *** พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ทางบริษัทฯ ถือหุ้น 100%
- **** พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ทางบริษัทฯ ถือหุ้น 51%

2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า เป็นกลุ่มธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นตามนโยบายของบริษัทที่ต้องการสร้างความสม่ำเสมอทางด้านรายได้ และกระจายความเสี่ยงออกไปยังธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นนอกเหนือจากการพัฒนาโครงการเพื่อขาย โดยธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าของกลุ่มบริษัทในปัจจุบัน จะประกอบด้วย

- โรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ทแอนด์สปา
- โรงแรมเซ็นทรา มารีส จอมเทียน พัทยา (คาดว่าจะเปิดให้บริการในไตรมาส 4/2558)
- อาคารสำนักงาน เมเจอร์ ทาวเวอร์ ทองหล่อ 10 (คาดว่าจะเปิดให้บริการในไตรมาส 3/2558)
- ซิค ดิสทริคท์ รามคำแหง 53 ซุปเปอร์ไฮม์คอมมูนิตีโมเดลล์ (คาดว่าจะเปิดให้บริการในไตรมาส 1/2558)

2.2 ลักษณะตลาด ภาวะการแข่งขัน ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม(ธุรกิจโรงแรม)

ก) ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

อุตสาหกรรมท่องเที่ยวปี 2557ในภาพรวม ได้รับผลกระทบจากปัญหาความไม่สงบทางการเมืองภายในประเทศในช่วงครึ่งปีแรก ซึ่งส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ทำให้การบริโภคภายในประเทศลดลง ประกอบกับความผันผวนในเศรษฐกิจโลก ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวลดลง จากรายงานสรุปสถานการณ์นักท่องเที่ยวประจำเดือนธันวาคม 2557 ของกรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติในปี 2557 ลดลงจากปี 2556 ร้อยละ 6.66 และ รายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติในปี 2557 ลดลงจากปี 2556 ร้อยละ 4.93

จำนวนและรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ ปี 2550 -2557

ปี	จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ		รายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ	
	จำนวน(คน)	%Change	จำนวน(ล้านบาท)	%Change
2550	14,464,228	+4.65	547,781.81	+13.57
2551	14,584,220	+0.83	574,520.52	+4.88
2552	14,149,841	-2.98	510,255.05	-11.19
2553	15,936,400	+12.63	592,794.09	+16.18
2554	19,230,470	+20.67	776,217.20	+30.94
2555	22,353,903	+16.24	983,928.36	+26.76
2556	26,546,725	+18.76	1,207,145.82	+22.69
2557*	24,779,768	-6.66	1,147,653.49	-4.93

ที่มา: กรมการท่องเที่ยว กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

* ข้อมูลเบื้องต้น

สำหรับตลาดอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งเป็นที่ตั้งของโรงแรมมาราเกช หัวหิน รีสอร์ทแอนด์สปา ซึ่งเป็นแหล่งรายได้หลักของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าของกลุ่มบริษัท ไม่ได้รับผลกระทบมากนัก เนื่องจากเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่เป็นที่นิยมลำดับต้นๆ ของประเทศ สามารถเดินทางท่องเที่ยวได้ตลอดทั้งปี โดยลูกค้าหลักยังคงเป็นนักท่องเที่ยวชาวไทย ที่ถึงแม้จะได้รับผลกระทบในช่วงครึ่งปีแรกบ้าง แต่ก็ปรับตัวขึ้นในช่วงครึ่งปีหลัง 2557

ในปี 2558 มีการคาดการณ์ว่า ภาคการท่องเที่ยวจะเป็นหนึ่งในแรงขับเคลื่อนเศรษฐกิจที่สำคัญ สถานการณ์ตลาดอุตสาหกรรมท่องเที่ยวจะฟื้นตัวเป็นบวกจากบรรยากาศภายในประเทศที่เอื้ออำนวยต่อการท่องเที่ยว รวมทั้งความมั่นใจของผู้บริโภคและการทำการตลาดประชาสัมพันธ์อย่างเข้มข้นของภาครัฐ ที่จัดทำการตลาดประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวภายใต้โครงการ “ปีท่องเที่ยววิถีไทย 2558 หรือ 2015 Discover Thainess” อย่างไรก็ตาม ตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติอาจจะไม่ฟื้นตัวมากนัก เนื่องจากปัญหาเศรษฐกิจในภูมิภาคยุโรป โดยเฉพาะตลาดนักท่องเที่ยวจากรัสเซีย

ข) นโยบายการตลาด

- กลยุทธ์ทางการตลาด

การกำหนดจุดยืนของสินค้า (Brand Positioning) และการออกแบบตกแต่งที่มีเอกลักษณ์

โรงแรมมาราเกช หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา ได้กำหนดภาพลักษณ์ของโรงแรมเป็น Boutique Luxury Hotel ที่ต้องการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง จึงสะท้อนมาเป็นการออกแบบตกแต่งภายใต้ Concept Neo Moroccan Style ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่ใช้ในการสร้างความแตกต่าง มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวโดดเด่น แปลกใหม่ สร้างความสนใจแก่ลูกค้า และเกิดความประทับใจในการเข้าพัก โดยนอกจากการตกแต่งแล้ว Facilities ต่างๆ ภายในโรงแรม ก็จะมีเอกลักษณ์ไปในทิศทางเดียวกัน เช่น ห้องอาหาร Moroccan style ที่มีเมนูอาหารโมร็อกโก หรือ บริการสปาที่มีบริการและใช้สินค้าของโมร็อกโก เหล่านี้เพื่อเสริมสร้างความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของโรงแรม ทำให้เกิดความประทับใจทุกครั้งที่เข้าพัก

การสื่อสารการตลาดและประชาสัมพันธ์ที่หลากหลาย

โรงแรมมาราเกช หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา ให้ความสำคัญต่อการใช้ช่องทางการสื่อสารการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าอย่างหลากหลายผ่านสื่อต่างๆ ทั้งสื่อพื้นฐาน และสื่อออนไลน์ เช่น Facebook, Instagram โดยกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดที่ใช้ได้แก่

- การเผยแพร่ข่าวสารไปยังสื่อท่องเที่ยวชั้นนำทั้งในและต่างประเทศที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของนักท่องเที่ยว
- Celebrity marketing การโปรโมทโรงแรมผ่านบุคคลที่มีชื่อเสียงในสังคม เช่น ดารา นักร้อง เซเลบฯ
- การทำกิจกรรมการตลาดร่วมกับสินค้าต่างๆ ซึ่งช่วยประชาสัมพันธ์โรงแรมไปพร้อมๆ กับการประชาสัมพันธ์ของสินค้า



การใช้ช่องทางการขายที่หลากหลาย

โรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา มีช่องทางการขายที่ครบถ้วนทั้งช่องทางการขายผ่าน Travel Agency ทั้ง Online agency และ Traditional agency ครอบคลุมทั้งลูกค้าบุคคล และลูกค้าองค์กร รวมทั้งกลุ่มสัมมนา จากต่างประเทศ(MICE) นอกจากช่องทางการขายที่ครบถ้วนแล้ว โรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา จะทำการส่งเสริมการขายอย่างสม่ำเสมอ ทั้งการเข้าร่วมงาน Event ทางด้านการท่องเที่ยว การจัด package ที่เหมาะสมในแต่ละช่วงเวลาหรือ เทศกาลต่าง ๆ รวมทั้งการส่งเสริมการขายผ่านบัตรเครดิต/ห้างสรรพสินค้าต่าง ๆ

ค) นโยบายราคาและลูกค้า/กลุ่มเป้าหมาย

ในการกำหนดราคาห้องพักของโรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา จะพิจารณาจากอัตราค่าห้องพักของคู่แข่งที่จัดอยู่ในระดับเดียวกัน หรือใกล้เคียงกัน เป็นลำดับแรก โดยราคาห้องพักแต่ละชนิดของโรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา จะแตกต่างกันตามขนาดของห้องพัก สิ่งอำนวยความสะดวก และ ทัศนียภาพของห้องพักแต่ละห้อง

จาก Brand Positioning และ ระดับราคาของห้องพัก ทำให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของโรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา จะเน้นที่กลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างประเทศระดับกลางขึ้นไป ด้วยบรรยากาศที่สงบ และมีความเป็นส่วนตัวค่อนข้างสูง ทำให้โรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา ได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากอัตราการเข้าพักที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ รวมทั้งอัตราการเข้าพักซ้ำที่เป็นที่น่าพอใจ

3.ปัจจัยเสี่ยง

ปัจจัยเสี่ยงในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ที่อาจเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานในอนาคตมีดังนี้

1. ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงขึ้น

จากการที่ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด เป็นที่อยู่อาศัยที่ได้รับความนิยม และมีสัดส่วนในตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ สูงสุด ส่งผลให้เกิดการแข่งขันสูงในตลาดที่อยู่อาศัยอาคารชุด เนื่องจากผู้ประกอบการมักเปิดขายโครงการในบริเวณทำเลเดียวกันหรือใกล้เคียงกันเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม โครงการอาคารชุดที่บริษัทพัฒนาส่วนใหญ่ จะมีความโดดเด่นในด้านทำเล โดยบริษัทจะหลีกเลี่ยงทำเลที่มีโครงการอื่นอยู่แล้วเป็นจำนวนมาก กอปรกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจะเป็นกลุ่มลูกค้าโครงการ High End ซึ่งการแข่งขันในตลาด High End Condominium ยังไม่รุนแรงนัก นอกจากนี้บริษัท ยังมีความได้เปรียบในด้านภาพลักษณ์ และ ชื่อเสียงในด้านคุณภาพของสินค้า จากการเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจ Condominium ระดับ High End มากกว่า 10 ปี

1.2 ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์และสินเชื่อโครงการ

แม้ว่าธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยจะมีการปล่อยสินเชื่อโครงการแก่ผู้ประกอบการ ในสัดส่วนที่น้อยลง เนื่องจากความผันแปรของสถานการณ์เศรษฐกิจในปัจจุบัน แต่เนื่องจากบริษัทฯ เป็นผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำและมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ธนาคารพาณิชย์ไทยส่วนใหญ่ยังคงให้การสนับสนุนสินเชื่อโครงการบริษัท ในฐานะลูกค้าระดับดี นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้เตรียมความพร้อมในการระดมทุนผ่านตราสารหนี้ เมื่อภาวะตลาดเงินและต้นทุนทางการเงินมีความเหมาะสม สำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัย นั้น ธนาคารพาณิชย์ยังคงมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อบ้านที่อยู่อาศัยแก่ผู้ซื้อ จึงมีความเสี่ยงที่ธนาคารพาณิชย์จะปฏิเสธไม่อนุมัติสินเชื่อแก่ลูกค้า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อยอดการโอน แต่เนื่องจากโครงการของบริษัทเป็นโครงการระดับ High End ลูกค้าของบริษัท จึงเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีประวัติฐานะการเงินดี ทำให้ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของลูกค้าบริษัทอยู่ในระดับต่ำ อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ จะทำการประเมินคุณสมบัติเบื้องต้นและความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ของลูกค้าที่ขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินตั้งแต่ที่เข้ามาซื้อโครงการไปจนถึงการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน

1.3 ความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบ ข้อบังคับ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความเสี่ยงอันเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงในกฎระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่นการถูกจำกัดประโยชน์ในการใช้พื้นที่ในการก่อสร้างอาคารบางประเภท เขตจำกัดความสูง ระยะถอยร่นของอาคาร รวมทั้งปัญหาพิพาทแนวเขตที่ดินกับเจ้าของที่ดินข้างเคียง ตลอดจนปัญหาการร้องเรียน

ระหว่างก่อสร้าง หรือการถูกเวนคืนที่ดินเพื่อการก่อสร้างสาธารณูปโภคของภาครัฐ หรือปัญหาอันเกิดจากการแก้ไขกฎหมาย ประกาศ และข้อกำหนดต่างๆ ของทางราชการที่มีผลบังคับใช้ในระหว่างที่บริษัทฯ ถือครองที่ดิน แต่อยู่ระหว่างการเตรียมงานเพื่ออนุญาตต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแนวทางลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยก่อนที่จะเริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ จะต้องมีการตรวจสอบข้อจำกัดทางกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในด้านการใช้ประโยชน์ที่ดินว่ามีข้อควบคุมใดๆบ้างที่มีผลต่อแนวทางการพัฒนาที่บริษัทฯ กำหนดขึ้นบนที่ดินแปลงนั้นๆ

2. ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ

2.1 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่ม พูลวรลักษณ์เป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

กลุ่มพูลวรลักษณ์ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นกลุ่มใหญ่ในบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 63.69 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของบริษัทฯ (ณ วันที่ 2 เมษายน 2557) จึงทำให้กลุ่มพูลวรลักษณ์สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ยกเว้นมติพิเศษที่ต้องอาศัยเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นเสนอได้ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งบุคคลภายนอก 3 ท่าน ที่มีประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถที่หลากหลาย เข้าเป็นกรรมการอิสระ และ คณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อกำหนดหน้าที่ตรวจสอบและพิจารณาเพื่อมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งและเพื่อก่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ นอกจากนี้การถือหุ้นในลักษณะกระจุยตัวโดยกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ยังทำให้โอกาสที่บริษัทจะถูกครอบงำกิจการ (Takeover) โดยบุคคลอื่นไม่สามารถเกิดขึ้นได้โดยปราศจากการยินยอมของผู้ถือหุ้นกลุ่มนี้ แม้ว่าผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นจะเห็นโอกาสที่จะทำให้อัตราผลตอบแทนของกิจการเพิ่มขึ้น

2.2 ความเสี่ยงจากปัญหาความล่าช้าและคุณภาพผลงานในการก่อสร้าง

บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกในการดำเนินงานก่อสร้างอาคารชุด ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่ผู้รับเหมาก่อสร้างไม่ส่งมอบงานตามเวลาที่กำหนด หรืองานก่อสร้างไม่ได้คุณภาพ หากว่าผู้รับเหมาที่มีความชำนาญไม่เพียงพอหรือมีปัญหาด้านบุคลากร และปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงิน เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการบริหารจัดการ โดยคัดเลือกผู้รับเหมาและผู้ผลิตวัสดุที่มีประสบการณ์และมีคุณภาพในจำนวนมากเพียงพอสำหรับการก่อสร้างตามแผนงาน และไม่ให้มีการกระจุยตัวอยู่กับรายใดรายหนึ่งมากเกินไป มีการแบ่งงวดงานให้ดีขึ้น เพื่อให้ผู้รับเหมามีสภาพคล่องมากขึ้น และยังช่วยจัดหาววัสดุบางรายการ เพื่อลดภาระทางการเงินให้กับผู้รับเหมาด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายที่ชัดเจนในการสร้างพันธมิตรกับกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้ผลิต เพื่อร่วมกันพัฒนางานก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างให้ได้คุณภาพและในเวลาที่รวดเร็วขึ้น โดยจะเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมที่ได้มีการศึกษา ตรวจสอบก่อนพิจารณานำมาใช้งาน โดยจะมีการตรวจสอบและคัดเลือกผู้รับเหมาหรือผู้ผลิตที่มีความชำนาญ รวมทั้งมีการศึกษาหาแนวทางก่อสร้างที่ใช้แรงงานน้อยลงเพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องการขาดแคลนแรงงานในอุตสาหกรรมก่อสร้าง

2.3 ความเสี่ยงในการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนา

1. ความเสี่ยงทางด้านกฎหมายและข้อบังคับ

ความเสี่ยงทางด้านกฎหมายและข้อบังคับ คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากความสามารถพัฒนาโครงการในรูปแบบที่กำหนดไว้โดยไม่ติดข้อกำหนด กฎหมาย หรือ ข้อบังคับใด โดยบริษัทฯ ได้ทำการควบคุมความเสี่ยงในด้านนี้ โดยการตรวจสอบข้อบัญญัติต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการอย่างรอบคอบ ทั้งข้อบัญญัติที่มีอยู่ในปัจจุบัน และที่จะประกาศใช้ในอนาคตอันใกล้ เช่น ข้อบัญญัติเกี่ยวกับผังเมือง ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการก่อสร้างอาคาร ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน และข้อบัญญัติย่อยแต่ละท้องถิ่น ซึ่งมีผลต่อการพัฒนาโครงการ รวมถึงการตรวจสอบกรรมสิทธิ์และการรอนสิทธิต่าง ๆ บนที่ดินอย่างครบถ้วน ต่อจากนั้น บริษัทฯ จะทดลองวางผังโครงการที่ผ่านการคำนึงถึงปัจจัยเหล่านี้แล้วบนที่ดินนั้น ๆ ว่าได้ผลตรงความต้องการของบริษัทฯหรือไม่ก่อนการซื้อที่ดิน

2. ความเสี่ยงของการจัดซื้อที่ดินเชิงธุรกิจ

ความเสี่ยงของการจัดซื้อที่ดินเชิงธุรกิจ คือ ความเสี่ยงของความสามารถในการขายโครงการบนที่ดินที่จัดซื้อมาแล้วให้ได้รับผลตอบแทนตามเป้าหมายที่วางไว้ภายในระยะเวลาที่กำหนดได้หรือไม่ บริษัทฯ ได้ควบคุมความเสี่ยง ดังกล่าวโดยทำการวิเคราะห์ความต้องการของตลาดในแต่ละท้องที่ วิเคราะห์สภาพเศรษฐกิจ ปรับปรุงข้อมูล ทางด้านการตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และการเปลี่ยนแปลงราคาที่ดินในทำเลต่าง ๆ อย่างต่อเนื่อง ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถปรับแนวทางในการเลือกซื้อที่ดินในทำเลที่ดีที่มีขนาดเหมาะสม เพื่อพัฒนาเป็นโครงการที่ตอบสนองต่อภาวะตลาดและเศรษฐกิจในแต่ละช่วงเวลาได้ถูกต้อง การพิจารณาถึงปัจจัยต่าง ๆ ข้างต้น ทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงในการซื้อที่ดินได้เป็นอย่างดี

2.4 ความเสี่ยงจากต้นทุนวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น

ปัจจุบัน วัสดุก่อสร้างซึ่งเป็นต้นทุนหลักสำคัญอย่างหนึ่งมีราคาผันผวนไปตามภาวะราคาน้ำมันที่ปรับเปลี่ยนและนโยบายการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำเป็น 300 บาท/วัน ทำให้มีผลต่อต้นทุนการดำเนินโครงการของบริษัทฯ อาจทำให้ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้รับผลกระทบในอนาคต ดังนั้น เพื่อลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง บริษัทฯ จะบริหารต้นทุนการก่อสร้างตั้งแต่ช่วงการออกแบบตลอดจนได้ทำสัญญาจ้างเหมาทั้งค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้างกับผู้รับเหมา โดยผู้รับเหมาจะเป็นผู้จัดหาวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้าง และผู้รับเหมาได้จัดหาวัสดุก่อสร้างจากคู่ค้าหรือตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่ ซึ่งจะได้ราคาที่เป็นส่วนลดโครงการ และมีกำหนดยื่นราคาที่ทำให้บริษัทฯ ควบคุมต้นทุนได้ พร้อมจะติดตามการเคลื่อนไหวของราคาและประมาณราคาไว้ล่วงหน้า ซึ่งหากจำเป็นก็จะสั่งซื้อไว้ล่วงหน้า โดยจะจัดซื้อคราวละมากๆ ทำให้สามารถต่อรองราคาและควบคุมต้นทุนก่อสร้างได้ รวมทั้งสามารถบริหารและควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของบ้านตามที่กำหนดไว้ได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการศึกษาทางเลือกในการใช้วัสดุแต่ละประเภทที่ทดแทนกันได้ โดยเลือกใช้ให้เหมาะสมกับแต่ละสถานการณ์ รวมไปถึงการพัฒนาปรับปรุง วิธีการผลิต ขนส่งวัสดุก่อสร้างร่วมกับผู้ผลิต เพื่อให้ประสิทธิภาพในด้านต้นทุน การจัดส่ง ลดปัญหาความผันผวนด้านราคา หรือการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างให้น้อยลง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินหลักของบริษัทฯ

4.1.1 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีสินทรัพย์หลักเพื่อการประกอบธุรกิจ ซึ่งได้แก่ ที่ดินสำหรับการพัฒนา และโครงการระหว่างก่อสร้าง โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	ประเภทการถือครอง	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาวิเวก (ทาวเวอร์ เอ และบี)	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 4,849 ตรว.	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	162	มีการผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 96 ล้านบาท
อัสตัน สุขุมวิท22	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 1,399 ตรว.	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	48	มีการผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 0.1 ล้านบาท
รีฟลิคชั่น จอมเทียนบีช พัทยา	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 3,934 ตรว.	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	1,306	ไม่มีการผูกพัน
คอเลกซ์โฮ สตรี-พิกเก็ต	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 325 ตรว.	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	14	ไม่มีการผูกพัน
เอ็ม พญาไท	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 623 ตรว.	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	324	ไม่มีการผูกพัน
เอ็ม สีสม	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 528 ตรว.	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	1,354	มีการผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 610 ล้านบาท
เอ็ม ลาดพร้าว	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 787 ตรว.	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	748	มีการผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 135 ล้านบาท
อัครวิเน็กซ์ พล-วิภา	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 1,553 ตรว.	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	277	ไม่มีการผูกพัน
แมนเนอร์ สนามบินน้ำ(นนทบุรี)	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 5,283 ตรว.	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	743	มีการผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 1,650 ล้านบาท
บริเวณถนนศรีนครินทร์	ที่ดินเปล่าเนื้อที่ 11,866 ตรว.	บจก.เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	335	ไม่มีการผูกพัน
บริเวณถนนกรุงเทพกรีฑา	ที่ดินเปล่าเนื้อที่ 6,800 ตรว.	บจก.เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	237	ไม่มีการผูกพัน
ซิค รามคำแหง53	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 9,837 ตรว.	บจก.เอ็มเจเอ ดีเวลลอปเม้นท์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	678	มีการผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 203 ล้านบาท
มาเอสโตร 12 ราชเทวี	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 355 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	218	มีการผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 209 ล้านบาท
มาเอสโตร 39 สุขุมวิท39	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 404 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	302	มีการผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 261 ล้านบาท
มาเอสโตร 02 ร่วมฤดี	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 462 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	289	มีการผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 298 ล้านบาท
เอ็ม ทองหล่อ 10	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 472 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	192	มีการผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 357 ล้านบาท
เอ็ม จตุจักร	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 1,719 ตรว.	บจก.เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	24	ไม่มีการผูกพัน
มาร์ค สุขุมวิท	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 1,307 ตรว.	บจก.เมเจอร์ เรสซิเดนส์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	2,316	มีการผูกพันกับธนาคาร วงเงิน 2,089 ล้านบาท
รวม			9,569	

4.1.2 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	ประเภทการถือครอง	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ซีดี งามคำแหง 53 รีเทล และ คลับเฮาส์	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง เนื้อที่ 1,580 ตรว.	บจก.เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	573	ไม่มีภาระผูกพัน
ห้องชุดโครงการมาราเกซ หัวหิน	ห้องชุดให้เช่า	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	46	ไม่มีภาระผูกพัน
ห้องชุดโครงการคอคเคอซีโอ สาทร-พิพัฒน์	ห้องชุดให้เช่า	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	3	ไม่มีภาระผูกพัน
ที่ดินบริเวณถนนสุขุมวิท	ที่ดินเปล่าเนื้อที่ 65.2 ตารางวา	บริษัท เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	12	มีภาระผูกพันกับธนาคารโดย เป็นหลักประกันค้ำประกันลำดับ
ที่ดินบริเวณ กรุงเทพมหานคร	ที่ดินเปล่าเนื้อที่ 8,715 ตรว.	บจก.เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์	124	ไม่มีภาระผูกพัน
รวม			758	

4.1.3 มูลค่าตามบัญชีของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	394	มีภาระค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงินรวม 4 วงเงิน จำนวนวงเงินรวม 1,167 ล้านบาท
อาคาร ห้องชุด และส่วนปรับปรุงอาคาร	372	มีภาระค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงินรวม 4 วงเงิน จำนวนวงเงินรวม 1,167 ล้านบาท
เครื่องตกแต่ง และอุปกรณ์	68	ไม่มีภาระผูกพัน
ยานพาหนะ	6	มีภาระผูกพันค้ำประกันสัญญาเช่าซื้อวงเงิน 3.4 ล้านบาท
งานระหว่างก่อสร้าง	349	มีภาระค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงินรวม 4 วงเงิน จำนวนวงเงินรวม 616.7 ล้านบาท
รวม	1,188	

4.2 การลงทุนในบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อย 12 บริษัท ดังนี้

บริษัทย่อย	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น	ทุนจดทะเบียน
บริษัท เอ็ม เจ เอ ไอ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	ร่วมทุนพัฒนาโครงการ คอนโดมิเนียม Royce	51 %	25,000,000
บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด	ร่วมทุนพัฒนาโครงการ คอนโดมิเนียม MARQUE	51 %	25,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ โฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด	ประกอบกิจการโรงแรม มารา เกซ หัวหิน รีสอร์ท และสปา	100 %	300,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด	โรงแรม และเซอร์วิส อพาร์ท เมนต์	100 %	100,000,000
บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	อสังหาริมทรัพย์ เพื่อขายให้เช่า ประเภทอาคารพาณิชย์ ,อาคาร พักอาศัยโครงการChic District	100 %	600,000,000
บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	อสังหาริมทรัพย์ เพื่อขายและให้ เช่า พื้นที่ อาคารสำนักงานให้ เช่า	100 %	600,000,000
บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	ประกอบกิจการค้าที่ดิน จัดสรร ที่ดิน,ทำการก่อสร้างบนที่ดิน เพื่อขาย,ให้เช่าซื้อ ระดับบน	100 %	300,000,000
บริษัท เมเจอรส์ แมเนเจอร์ จำกัด	อสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย/ปล่อย เช่า และหรือเป็นที่ปรึกษา การ จัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์	100 %	1,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ ดี พาร์ทเนอร์ส จำกัด	อสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย/ปล่อย เช่า และหรือเป็นที่ปรึกษา การ จัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์	100 %	1,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด	ประกอบธุรกิจให้เช่า ขายและ ดำเนินการด้านอสังหาริมทรัพย์	100 %	300,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ ฮอสพิทอล ลิตี้จำกัด	ประกอบธุรกิจให้เช่า ขายและ ดำเนินการด้านอสังหาริมทรัพย์	100 %	300,000,000
บริษัท ทีเอ็มดีซี คอนสตรัคชั่น จำกัด	ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และที่ปรึกษาทางวิศวกรรม	51 %	100,000,000

หมายเหตุ : รายละเอียดบริษัทย่อยระบุในเอกสารแนบ 4

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทและบริษัทย่อยได้ถูกฟ้องร้องในคดีต่างๆ ที่สำคัญดังนี้
- ก) บริษัทและบริษัทย่อยได้ถูกลูกค้าฟ้องร้องเรียกคืนเงินมัดจำที่จ่ายในการซื้ออาคารชุดในโครงการของบริษัทและบริษัทย่อยพร้อมค่าเสียหาย 11 คดี ซึ่งมีทุนทรัพย์รวม 108.8 ล้านบาท ปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างการไต่สวนของศาลชั้นต้นและศาลอุทธรณ์
 - ข) บริษัทได้ถูกเจ้าหนี้ฟ้องร้องให้ชำระค่าก่อสร้างอาคารชุดในโครงการของบริษัท 2 คดี โดยมีทุนทรัพย์จำนวน 24.2 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ยื่นฟ้องแย้ง 1 คดี เนื่องจากเจ้าหนี้ก่อสร้างล่าช้าและไม่ได้คุณภาพโดยมีทุนทรัพย์จำนวน 38.5 ล้านบาท ปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างการไต่สวนของศาลฎีกา
 - ค) บริษัทได้ถูกบริษัทอื่นและบุคคลภายนอกฟ้องร้องให้ร่วมชำระค่าเสียหายกรณีผู้รับเหมาโครงการของบริษัททำความเสียหายแก่ทรัพย์สิน 2 คดี โดยมีทุนทรัพย์รวมจำนวน 29.8 ล้านบาท ปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างการไต่สวนของศาลชั้นต้น

ฝ่ายบริหารและที่ปรึกษากฎหมายของบริษัทได้ประเมินแล้วเชื่อว่า ผลของคดีข้างต้นจะไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทและบริษัทย่อย ดังนั้น บริษัทและบริษัทย่อยจึงไม่มีการบันทึกผลขาดทุน อันอาจเกิดจากคดีไว้ในบัญชี

6. ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ และบริษัทในเครือ

ชื่อบริษัท	: บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)
ชื่อภาษาอังกฤษ	: Major Development Public Company Limited
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107548000692
โทรศัพท์	: 0-2252-5522
โทรสาร	: 0-2252-5599
Website	: www.majordevelopment.co.th
นายทะเบียนหุ้น	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (แห่งประเทศไทย) จำกัด ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10210 โทรศัพท์ 0 2229 2800 โทรสาร 0 2359 1259
ผู้สอบบัญชี	: นางสาวสุมาลี รีวรบัณฑิต ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3970 นายกฤษฎดา เลิศวนา ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4958 นางสาววิสสุตา จรรย์นากร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3853 บริษัท สำนักงาน อี วาย จำกัด อาคารเลครัชดา ชั้น 33 เลขที่ 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0 2264 0777 โทรสาร 0 2264 0789-90

ข้อมูลทั่วไปบริษัทในเครือ

ชื่อและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
บริษัท เอ็ม เจ เอ ไอ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด M J A I Development Company Limited 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ / โทรสาร : 0-2514-3899 / 0-2514-3859	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	25,000,000	51

บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด**Major Residences Company Limited**

141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน
เหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ / โทรสาร : 0-2252-5522 / 0-2252-5599

พัฒนา
อสังหาริมทรัพย์ 25,000,000 51
เพื่อขาย

**บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ โฮเทลส์ แอนด์
รีสอร์ทส์ จำกัด****Major Development Hotels and Resorts
Company Limited**

141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลอง
ตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ / โทรสาร : 0-2252-5522 / 0-2252-5599

ประกอบกิจการ
โรงแรม รีสอร์ท 300,000,000 100
และสปา

**บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เรสซิเดนซ์
จำกัด****Major Development Residences Company
Limited**

141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลอง
ตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ / โทรสาร : 0-2252-5522 / 0-2252-5599

ประกอบกิจการ
อสังหาริมทรัพย์ 100,000,000 100
เพื่อขาย

บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด**MJR Development Company Limited**

283/83 โสมเพลสออฟฟิศ บิล딩 ชั้น 16 ถนนสุขุมวิท 55
แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ / โทรสาร : 0-2514-3899 / 0-2514-3859

อสังหาริมทรัพย์
เพื่อขาย/ปล่อย
เช่า และหรือเป็น
ที่ปรึกษา การ
จัดการ ตัวแทน
อสังหาริมทรัพย์

บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด**MJP Property Company Limited**

283/83 โสมเพลสออฟฟิศ บิล딩 ชั้น 16 ถนนสุขุมวิท 55
แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ / โทรสาร : 0-2514-3899 / 0-2514-3859

ประกอบกิจการ
ค้าที่ดิน จัดสรรที่ดิน 600,000,000 100
ทำการก่อสร้างบน
ที่ดินเพื่อขาย ให้เช่า
เช่าซื้อ

บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด**MJC Development Company Limited**

283/83 โสมเพลสออฟฟิศ บิล딩 ชั้น 16 ถนนสุขุมวิท 55
แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110

ประกอบกิจการ 300,000,000 100
อสังหาริมทรัพย์
เพื่อขาย/ปล่อยเช่า





โทรศัพท์ / โทรสาร : 0-2514-3899 / 0-2514-3859

บริษัท เมเจอร์ส แมนเนอร์ จำกัด**Majors Manor Company Limited**141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน
เหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ / โทรสาร : 0-2252-5522 / 0-2252-5599

อสังหาริมทรัพย์

เพื่อขาย/ปล่อย

เช่า และหรือเป็น

ที่ปรึกษา การ

จัดการ ตัวแทน

อสังหาริมทรัพย์

1,000,000

100

บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้**พาร์ทเนอร์ส จำกัด****Major Development Property Partners****Company Limited**141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน
เหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ / โทรสาร : 0-2252-5522 / 0-2252-5599

อสังหาริมทรัพย์

เพื่อขาย/ปล่อย

เช่า และหรือเป็น

ที่ปรึกษา การ

จัดการ ตัวแทน

อสังหาริมทรัพย์

1,000,000

100

บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด**Major Development Estate Company Limited**141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวง
คลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ / โทรสาร : 0-2252-5522 / 0-2252-5599

ประกอบธุรกิจให้

เช่า ขายและ

ดำเนินการด้าน

อสังหาริมทรัพย์

300,000,000

100

**บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ ฮอสพิทอลิตี้
จำกัด****Major Development Hospitality Co.,Ltd.**141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวง
คลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110

โทรศัพท์ / โทรสาร : 0-2252-5522 / 0-2252-5599

ประกอบธุรกิจ

ให้เช่า ขายและ

ดำเนินการด้าน

อสังหาริมทรัพย์

300,000,000

100

บริษัท ทีเอ็มดีซี คอนสตรัคชั่น จำกัด**TMDC Construction Co.,Ltd.**1768 อาคารไทยซัมมิททาวเวอร์ ห้องเลขที่ 406 ชั้น 4
ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ บางกะปิ ห้วยขวาง
กรุงเทพมหานคร 10130

โทรศัพท์ / โทรสาร : 0-2251-7707 / 0-2251-7708

ประกอบธุรกิจ

รับเหมาก่อสร้าง

และให้บริการ

ด้านวิศวกรรม

100,000,000

51