

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### 1.1 วิสัยทัศน์ในการดำเนินงานของบริษัท

ดำรงไว้ซึ่งการเป็นผู้นำในตลาดที่อยู่อาศัยระดับบน มุ่งเน้นการสร้างแนวคิดใหม่ รวมถึงนำเสนอสิ่งที่ดีที่สุดให้ลูกค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อยกระดับโครงการที่พักอาศัยของเมืองไทยให้เทียบเท่าระดับโลก โดยมุ่งเน้นจะก้าวขึ้นเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศ

#### 1.2 ที่มา การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (บริษัท) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2542 โดยนายจำเริญ พูลวรลักษณ์ และ นางประทีน พูลวรลักษณ์ เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท เริ่มพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมแห่งแรกของบริษัทในปี 2545 ได้แก่ โครงการHampton Thonglor 10 โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Top High Rise ขนาด 30 ชั้น จำนวนยูนิตรวม 73 ยูนิต มูลค่าโครงการ 950 ล้านบาท หลังจากนั้นได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนในปี 2548

ปี 2550 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 700 ล้านบาท จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและได้รับอนุญาตให้ทำการซื้อขายหลักทรัพย์

### พัฒนาการที่สำคัญของกลุ่มบริษัทในรอบ 3 ปี

#### ปี 2560

- จัดตั้งบริษัทใหม่ คือ บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด โดยบริษัทย่อยเป็นผู้ถือครองหุ้น ได้แก่ บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33 มีทุนจดทะเบียนจำนวน 60 ล้านบาท เพื่อบริหารการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต
- เปิดตัวโครงการ มาเอสโตร 19 รัชดา19 - วิภา โดยเป็นคอนโดมิเนียม Low Rise 8 ชั้น 4 อาคาร ใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRT รัชดาภิเษก
- เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมจำนวน 2 โครงการ ภายใต้แบรนด์ใหม่ “เมทริส” (METRIS) ได้แก่ เมทริส พระราม9-รามคำแหง ใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRT สายสีส้ม, เมทริส ลาดพร้าว ใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRT สถานีพหลโยธิน
- จัดตั้งกิจการร่วมค้า 1 บริษัท คือ บริษัท เอ็มเจดี-เจวี1 จำกัด โดยบริษัทถือครองหุ้นในอัตราส่วนร้อยละ 51 มีทุนจดทะเบียนจำนวน 1 ล้านบาท เพื่อบริหารการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต
- เปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมจำนวน 2 โครงการ ภายใต้แบรนด์ใหม่ “มารู” (MARU) ได้แก่ มารู เอกมัย 2 ใกล้สถานีรถไฟฟ้า BTS สถานีเอกมัย และโครงการมารู ลาดพร้าว 15 ใกล้สถานีรถไฟฟ้า MRT สถานีลาดพร้าว

#### ปี 2561

- เปิดตัวโครงการ มิวนิค หลังสวน โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับลักซ์ชัวรี ขนาด 28 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 166 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 3,690 ล้านบาท

- เปิดตัวโครงการ มีลเลอร์ สุขุมวิท 40 โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียม Low Rise 7 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 24 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 536 ล้านบาท
- เปิดตัวโครงการ มาร์เวลท์ หัวหิน โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียม Low Rise 8 ชั้น 2 อาคาร จำนวนห้องชุดรวม 336 ยูนิต มูลค่าโครงการรวม 1,208 ล้านบาท

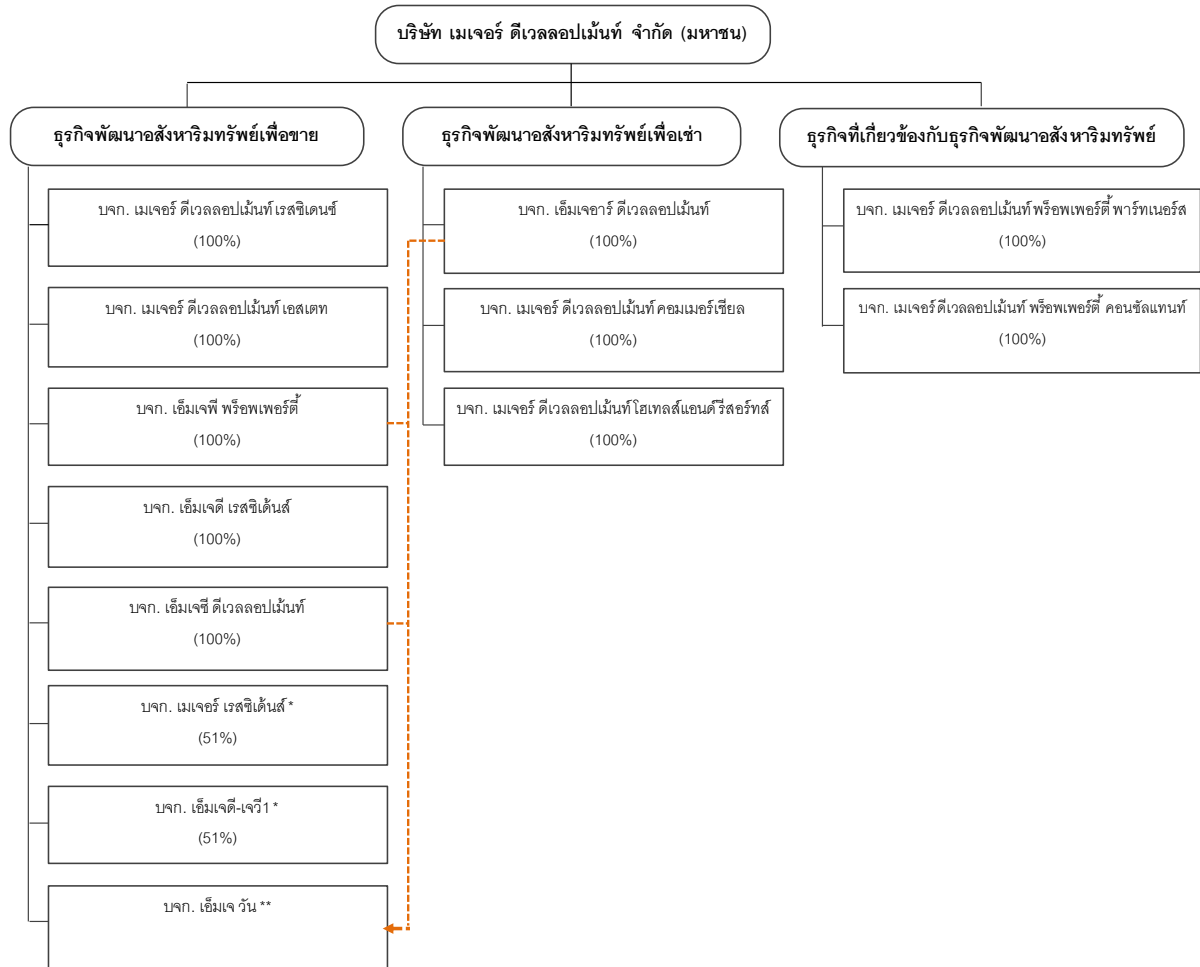
## ปี 2562

- เปิดตัวโครงการ เมทริส พัฒนาการ - เอกมัย โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียม High Rise 29 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 341 ยูนิต ใกล้ทางด่วนรามอินทรา-อาจณรงค์
- เปิดตัวโครงการ มอลตัน ไพรเวท เรสซิเดนซ์ สุขุมวิท 31 โดยเป็นโครงการบ้านเดี่ยวระดับชูปเปอร์ลักซ์ซัวร์ 4 ชั้น ภายใต้คอนเซ็ปต์ “Homage to Harmony” จำนวน 7 ยูนิต โดยมีรูปแบบการตกแต่ง 2 สไตล์ คือ Modern Classic & Modern Loft
- เปิดตัวโครงการ มอลตัน ไพรเวท เรสซิเดนซ์ อารีย์ โดยเป็นโครงการบ้านเดี่ยวระดับชูปเปอร์ลักซ์ซัวร์ 5 ชั้น ภายใต้คอนเซ็ปต์ “Homage to Harmony” จำนวน 8 ยูนิต โดยมีรูปแบบการตกแต่ง 2 สไตล์ คือ French Colonial และ Tropical Loft
- เปิดตัวโครงการ มาวิสต้า เพรสทีจ วิลเลจ กรุงเทพมหานคร โดยเป็นโครงการบ้านเดี่ยวระดับชูปเปอร์ลักซ์ซัวร์ 3 ชั้น จำนวนรวม 14 ยูนิต

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นและภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีบริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยตรงและกิจการร่วมค้าที่ถือหุ้นตามสัดส่วนการลงทุน จำนวนรวม 13 บริษัท โดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจดังนี้

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย จำนวน 8 บริษัท ประกอบธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขายประเภทอาคารชุด โดยเน้นโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมทั้งจังหวัดใหญ่ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว เช่น ประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน) ชลบุรี (พัทยา) เป็นต้น
2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า จำนวน 3 บริษัท ประกอบธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขาย รวมทั้งธุรกิจให้เช่าและให้บริการเกี่ยวกับโรงแรม รีสอร์ท เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ อาคารสำนักงาน อาคารพาณิชย์และพื้นที่ขาย ในเขตกรุงเทพมหานคร และจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวหลัก เช่น ประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน) ชลบุรี (พัทยา) เป็นต้น
3. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 2 บริษัท ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ การบริหารจัดการอาคารชุด ที่ปรึกษาและตัวแทนการจัดการอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น



\* กิจกรรมร่วมค้าที่บริษัทถือหุ้นตามสัดส่วนการลงทุน 51%

\*\* ถือหุ้นโดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33

## 2. การประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้

ตารางจำแนกรายได้จากการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ระหว่างปี 2560 ถึง 2562

ประเภทรายได้	ปี 2562		ปี 2561		ปี 2560	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขาย	5,439.99	89.06%	4,790.47	84.86%	2,781.83	82.42%
รายได้จากกิจการโรงแรม	304.37	4.98%	278.91	4.94%	274.22	8.12%
รายได้ค่าบริการจัดการ	87.93	1.44%	59.51	1.05%	39.99	1.18%
รายได้ค่าเช่าและบริการ อาคารสำนักงาน	95.72	1.57%	90.98	1.61%	91.68	2.72%
กำไรจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่ายุติธรรมของ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	55.78	0.91%	38.49	0.68%	32.32	0.96%
รายได้อื่น	124.13	2.04%	386.60	6.86%	155.17	4.60%
<b>รวม</b>	<b>6,107.92</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,644.96</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,375.21</b>	<b>100.00%</b>

### การประกอบธุรกิจแต่ละสายผลิตภัณฑ์

#### 1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

##### 1.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายเป็นธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท โดยบริษัทและบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายประเภทโครงการอาคารชุดที่พักอาศัยทั้งประเภท High Rise และ Low Rise โดยเน้นการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล บริเวณทำเลที่มีศักยภาพ ใกล้แหล่งคมนาคมที่สำคัญ เช่น แนวเส้นทางรถไฟฟ้า หรือย่านธุรกิจที่อยู่อาศัยที่สำคัญๆ รวมทั้งการพัฒนาโครงการอาคารชุดในต่างจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวสำคัญ เช่น จังหวัดประจวบคีรีขันธ์(หัวหิน) จังหวัดชลบุรี(พัทยา) เป็นต้น

โครงการภายใต้การพัฒนารับประทานประกอบด้วย

ปี	โครงการ	ที่ตั้งโครงการ
2545	แฮมป์ตัน ทองหล่อ 10	ทองหล่อ ซอย 10
2547	พูลเลอตัน สุขุมวิท วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาวิเวกร วินด์ รัชโยธิน	ถนนสุขุมวิท ระหว่างถนนเจริญนคร ซอย 39 และ 41 รัชโยธิน ตรงข้ามธนาคารไทยพาณิชย์ สำนักงานใหญ่
2548	แมนฮัตตัน ชิดลม	ถนนเพชรบุรี 7
2549	วินด์ สุขุมวิท 23	สุขุมวิท ซอย 23
2550	อภิสตัน สุขุมวิท 22 มิกโคโนส หัวหิน	สุขุมวิท ซอย 22 หัวหิน

ปี	โครงการ	ที่ตั้งโครงการ
2551	รีเฟล็คชั่น จอมเทียน บีช พัทยา มาราเกซ หัวหิน เรสซิเดนเซส	หาดจอมเทียน พัทยา หัวหิน
2552	รอยซ์ ไพรวเท เรสซิเดนซ์ คอลเลจซีโอ สาทร-พัฒน์	สุขุมวิท 31 ถนนสาทร ซอยพัฒนา 1
2553	เอ็ม สีสม อีควิน็อกซ์ พหล-วิภา	ซอยนราธิวาสราชนครินทร์ 2 ถนนพหลโยธิน - ถนนวิภาวดีรังสิต
2554	เอ็ม พญาไท เอ็ม ลาดพร้าว เดอะ มาร์เวล เรสซิเดนซ์ แมนอร์ สยามบิมน้ำ	ถนนพญาไท ถนนพหลโยธิน ตรงข้ามเซ็นทรัล พลาซ่า ลาดพร้าว ทองหล่อ 5 ถนนสยามบิมน้ำ ติดกระทรวงพาณิชย์
2556	มาร์ค สุขุมวิท มาเอสโตร 39 สุขุมวิท 39 มาเอสโตร 12 ราชเทวี ซิค ดิสทริคท์ ราม 53	ถนนสุขุมวิท ตรงข้ามดิเอ็มโพเรียม ซอยสุขุมวิท 39 เพชรบุรี 12 รามคำแหง 53
2557	มาเอสโตร 02 ร่วมฤดี เอ็ม จตุจักร เอ็ม ทองหล่อ 10	ซอยร่วมฤดี 2 ซอยพหลโยธิน 18 ซอยเอกมัย 12
2558	มาเอสโตร 01 สาทร-เย็นอากาศ มาเอสโตร 03 รัชดา-พระราม9 มาเอสโตร 14 สยาม-ราชเทวี	ถนนเย็นอากาศ ซอยรัชดา 3 (ซอยสถานทูตจีน) ซอยเพชรบุรี 12
2559	มาเอสโตร 07 อนุสาวรีย์ชัยฯ มินิค สุขุมวิท 23	ซอยราชวิถี 7 ซอยสุขุมวิท 23
2560	มาเอสโตร 19 รัชดา19-วิภา เมทริส พระราม9-รามคำแหง เมทริส ลาดพร้าว มารู เอกมัย 2 มารู ลาดพร้าว 15	ซอยรัชดา 19 ถนนรามคำแหง ถนนลาดพร้าว เอกมัย 2 ลาดพร้าว 15
2561	มินิค หลังสวน มิลเลอร์ สุขุมวิท 40 มาร์เวสต์ หัวหิน	ซอยตันสน เชื่อมต่อถนนสารสิน ซอยสุขุมวิท 40 อำเภอหัวหิน ประจวบคีรีขันธ์
2562	เมทริส พัฒนาการ - เอกมัย มอลตัน ไพรวเท เรสซิเดนซ์ สุขุมวิท 31 มอลตัน ไพรวเท เรสซิเดนซ์ อารีย์ มาวิสต้า เพรสทีจ วิลเลจ กรุงเทพมหานคร	ถนนพัฒนาการ ซอยสี่แยกสวัสดี (สุขุมวิท 31) พหลโยธิน 8 (ซอยสายลม) ถนนกรุงเทพกรีฑา

ปี 2562 กลุ่มบริษัทมีโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ และ โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง ดังนี้

### โครงการคอนโดมิเนียม

ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิต	พื้นที่ขาย (ตร.ม.)	สถานะ โครงการ	กำหนด แล้วเสร็จ
รีเฟล็กซ์ จอมเทียน บีช พัทยา	หาดจอมเทียน พัทยา	4,421	333	43,257	พร้อมเข้าอยู่	-
แมนอร์ สยามบิมน้ำ	ถนนสนามบิมน้ำ ติดกระทรวงพาณิชย์ ริมแม่น้ำเจ้าพระยา	4,730	1,848	65,554	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 12 ราชเทวี <sup>/2</sup>	ซอยเพชรบุรี 12 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่	664	124	4,913	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 39 <sup>/2</sup>	ซอยสุขุมวิท 39	693	107	5,501	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 02 ร่วมฤดี <sup>/2</sup>	ซอยร่วมฤดี 2	856	138	5,383	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม จตุจักร <sup>/2</sup>	ถนนพหลโยธิน ใกล้ BTS หมอชิต และ สะพานควาย MRT กำแพงเพชร และ จตุจักร	4,494	864	32,415	พร้อมเข้าอยู่	-
เอ็ม ทองหล่อ 10 <sup>/2</sup>	เอกมัย 12	1,122	173	7,142	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 01 สาทร - เย็นอากาศ <sup>/2</sup>	ซอยเย็นอากาศ 1 - สาทร	759	88	5,374	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 03 รัชดา - พระราม 9 <sup>/2</sup>	รัชดาภิเษก ซอย 3 (ซอยสถานทูตจีน)	1,678	320	12,423	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 14 สยาม - ราชเทวี <sup>/2</sup>	ซอยเพชรบุรี 12 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่	871	179	5,612	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 07 อนุสาวรีย์ชัย <sup>/2</sup>	ซอยราชวิถี 7	785	171	5,311	พร้อมเข้าอยู่	-
มาร์ค สุขุมวิท <sup>/3</sup>	ถนนสุขุมวิท เยื้อง ห้างสรรพสินค้า เอ็มโพเรียม	7,680	148	24,046	พร้อมเข้าอยู่	-
มาเอสโตร 19 รัชดา 19 - วิภา <sup>/2</sup>	รัชดาภิเษก ซอย 19	2,085	546	19,350	พร้อมเข้าอยู่	-
มิลเลอร์ สุขุมวิท 40 <sup>/7</sup>	ถนนสุขุมวิท ซอย 40	508	24	2,946	พร้อมเข้าอยู่	-
มาร์เวสต์ หัวหิน <sup>/8</sup>	หัวหิน ประจวบคีรีขันธ์	1,208	336	11,312	พร้อมเข้าอยู่	-
มิวนิค สุขุมวิท 23 <sup>/3</sup>	ซอยสุขุมวิท 23	2,663	201	11,846	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 2/2563
เมทริส พระราม 9 - รามคำแหง <sup>/2</sup>	ถนนรามคำแหง	2,373	570	21,423	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 1/2563
เมทริส ลาดพร้าว <sup>/2</sup>	ถนนลาดพร้าว	992	193	12,881	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 2/2563
มารู เอกมัย 2 <sup>/4</sup>	เอกมัย ซอย 2	2,522	333	13,762	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 3/2563

ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิต	พื้นที่ขาย (ตร.ม.)	สถานะ โครงการ	กำหนด แล้วเสร็จ
มารู ลาดพร้าว 15 <sup>/4</sup>	ลาดพร้าว ซอย 15	1,874	332	12,882	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 2/2563
เมทริส พัฒนาการ - เอกมัย <sup>/2</sup>	ถนนพัฒนาการ	1,204	341	12,585	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 1/2564
มิวนิค หลังสวน <sup>/5</sup>	ซอยต้นสน เชื่อมต่อ ถนนสารสิน	3,690	166	13,177	อยู่ระหว่าง ก่อสร้าง	ไตรมาส 4/2564

#### โครงการแนวราบ

ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิต	พื้นที่ โครงการ (ไร่)	สถานะ โครงการ	กำหนด แล้วเสร็จ
ซิค ดิสทริคท์ ราม 53 <sup>/1</sup>	ซอยรามคำแหง 53	659	80	9-1-88.6	พร้อมเข้าอยู่	-
มอลตัน ไพรเวท เรสซิเดนซ์ สุขุมวิท 31 <sup>/2</sup>	ซอยสี่แยกสวัสดิ์ (สุขุมวิท 31)	590	7	1-1-98.8	พร้อมเข้าอยู่	-
มอลตัน ไพรเวท เรสซิเดนซ์ อารีย์ <sup>/2</sup>	พหลโยธิน 8 (ซอยสายลม)	628	8	1-1-97.7	พร้อมเข้าอยู่	-
มาวิสต้า เพอร์ฟิค วิลเลจ กรุงเทพกรีฑา <sup>/6</sup>	ถนนกรุงเทพกรีฑา	1,412	14	12-3-4.75	พร้อมเข้าอยู่	-

หมายเหตุ: <sup>/1</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

<sup>/5</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจดี-เจวี1 จำกัด (กิจการร่วมค้า)

<sup>/2</sup> พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด

<sup>/6</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

<sup>/3</sup> พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด (กิจการร่วมค้า)

<sup>/7</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด

<sup>/4</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจดี เรสซิเดนส์ จำกัด

<sup>/8</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด

## 1.2 ลักษณะตลาด ภาวะการแข่งขัน ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

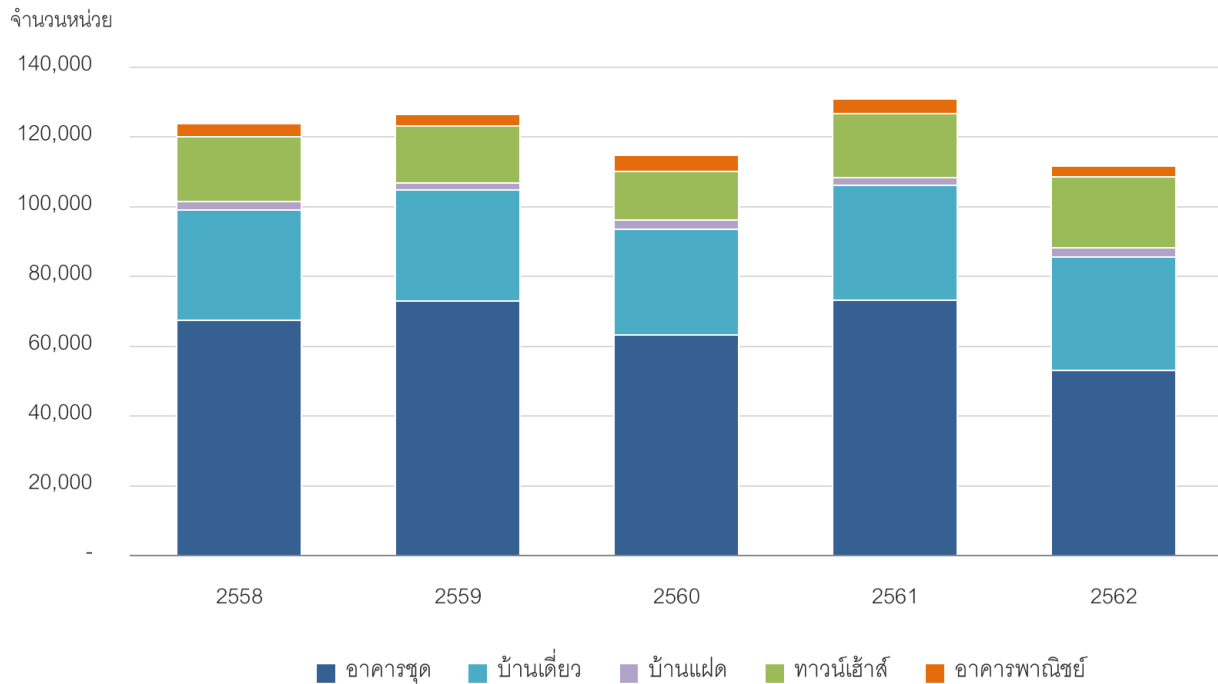
### ก) ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2562 ได้รับผลกระทบจากมาตรการกำกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (Loan to Value:LTV) การเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมใหม่มีสัดส่วนลดลงหรือชะลอการเปิดขายโครงการใหม่ออกไปก่อน ซึ่งเป็นไปตามภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อที่ลดลง ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มุ่งเน้นการขายระบายสินค้าคงเหลือในโครงการพร้อมอยู่ โดยใช้กลยุทธ์ทางด้านราคาและเพิ่มการส่งเสริมการขายมากขึ้น ในส่วนของการเปิดโครงการใหม่นั้น ยังคงมีการเปิดตัวโครงการใหม่แต่เริ่มปรับเปลี่ยนสินค้าให้ตรงกับความสามารถในการซื้อของผู้บริโภค หลายโครงการมีการปรับลดราคาหรือปรับรูปแบบโครงการเพื่อให้เกิดราคาที่เหมาะสมและตรงตามความต้องการซื้อผู้บริโภคในปัจจุบันมากขึ้น

จากการที่ตลาดคอนโดมิเนียมปรับตัวลดลงข้างต้น บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่ได้ปรับเปลี่ยนสัดส่วนโครงการไปเป็นโครงการแนวราบมากขึ้น ซึ่งเป็นตลาดที่ยังคงมีความต้องการจากลูกค้า โดยส่วนใหญ่เน้นโครงการที่มีระดับราคา 3-5 ล้านบาท

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาตลาดที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน ปี2562 ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล มีจำนวนรวม 111,657 หน่วย ลดลงร้อยละ14.7 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี2561 โดยสามารถแยกเป็นที่อยู่อาศัยประเภท อาคารชุดมีจำนวน 53,163 หน่วย ลดลงร้อยละ27.3, บ้านเดี่ยวมีจำนวน 32,440 หน่วย ลดลงร้อยละ1.9, บ้านแฝดมีจำนวน 2,687 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ21.7, ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 20,250 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ11 และอาคารพาณิชย์ มีจำนวน 3,117 หน่วย ลดลงร้อยละ25.7

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ กรุงเทพฯ-ปริมณฑล



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

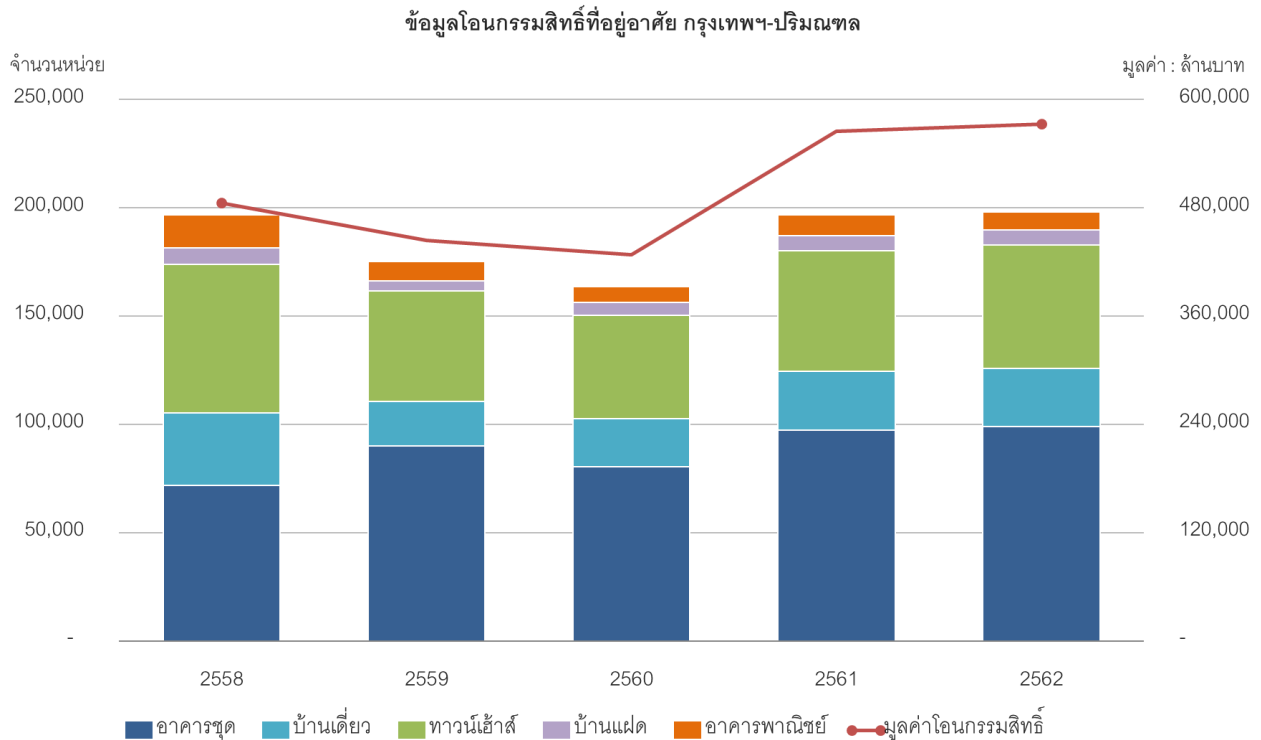
ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน(หน่วย)	2558	2559	2560	2561	2562	ΔYTD
อาคารชุด	67,551	72,886	63,319	73,121	53,163	-27.30%
บ้านเดี่ยว	31,428	31,892	30,124	33,070	32,440	-1.90%
บ้านแฝด	2,461	2,014	2,677	2,208	2,687	21.70%
ทาวน์เฮ้าส์	18,690	16,333	13,931	18,241	20,250	11.00%
อาคารพาณิชย์	3,623	3,418	4,803	4,195	3,117	-25.70%
รวม	123,753	126,543	114,854	130,835	111,657	-14.70%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : ΔYTD หมายถึง % ขยายตัวเปรียบเทียบปี2561 กับ ปี2562



การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย ปี2562 มีจำนวนรวม 198,033 หน่วย เมื่อเปรียบเทียบกับปี2561 ซึ่งมีจำนวนรวม 196,630 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ0.7 โดยแบ่งเป็น ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดมีจำนวน 98,809 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ1.5, บ้านเดี่ยวมีจำนวน 26,916 หน่วย ลดลงร้อยละ0.9, ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 56,937 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ2, บ้านแฝดมีจำนวน 6,953 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ0.3, และอาคารพาณิชย์ มีจำนวน 8,418 หน่วย ลดลงร้อยละ10.6



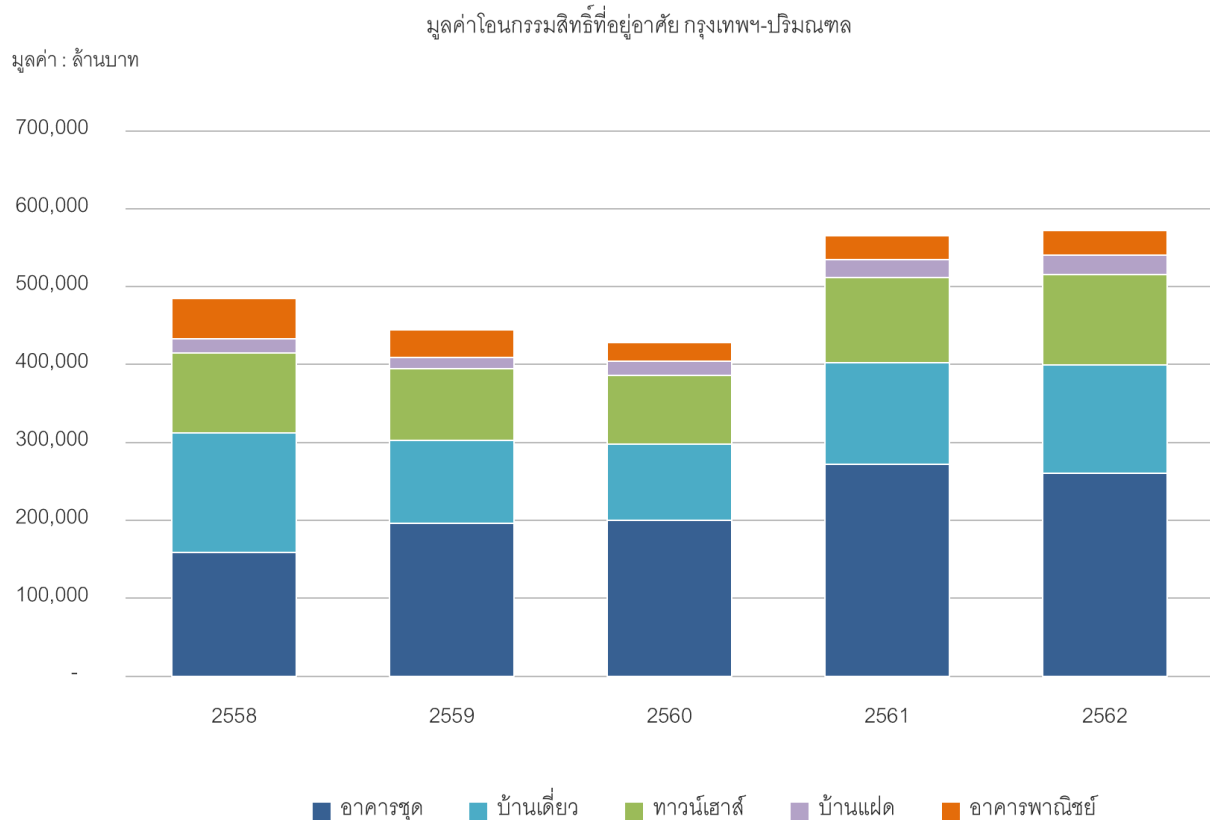
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

จำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ ที่อยู่อาศัย (หน่วย)	2558	2559	2560	2561	2562	ΔYTD
อาคารชุด	71,833	90,077	80,233	97,319	98,809	1.5%
บ้านเดี่ยว	33,551	20,392	22,278	27,153	26,916	-0.9%
ทาวน์เฮ้าส์	68,612	51,111	47,816	55,812	56,937	2.0%
บ้านแฝด	7,490	4,791	5,958	6,932	6,953	0.3%
อาคารพาณิชย์	15,156	8,944	7,183	9,414	8,418	-10.6%
<b>รวม</b>	<b>196,642</b>	<b>175,315</b>	<b>163,468</b>	<b>196,630</b>	<b>198,033</b>	<b>0.7%</b>

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : ΔYTD หมายถึง % ขยายตัวเปรียบเทียบปี2561 กับ ปี2562

ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย ปี2562 มีมูลค่ารวม 572,367 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.3 เมื่อเปรียบเทียบกับปี2561 ซึ่งมีมูลค่ารวม 565,112 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดมีมูลค่ารวม 260,271 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 4.1, บ้านเดี่ยวมีมูลค่ารวม 139,345 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.6, ทาวน์เฮ้าส์ มีมูลค่ารวม 116,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.2, บ้านแฝดมีมูลค่ารวม 24,736 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.5, และอาคารพาณิชย์ มีมูลค่ารวม 32,015 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.6



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ ที่อยู่อาศัย (ล้านบาท)	2558	2559	2560	2561	2562	ΔYTD
อาคารชุด	158,323	195,703	200,247	271,475	260,271	-4.1%
บ้านเดี่ยว	154,206	107,265	97,828	130,700	139,345	6.6%
ทาวน์เฮ้าส์	102,464	91,707	88,118	109,241	116,000	6.2%
บ้านแฝด	17,805	14,787	18,503	22,799	24,736	8.5%
อาคารพาณิชย์	52,264	34,651	23,032	30,896	32,015	3.6%
รวม	485,062	444,113	427,728	565,112	572,367	1.3%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : ΔYTD หมายถึง % ขยายตัวเปรียบเทียบปี2561 กับ ปี2562

สำหรับทิศทางของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2563 คาดว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะตลาดที่อยู่อาศัยจะยังคงชะลอตัว จากปัจจัยต่างๆที่กระทบต่อภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ เช่น ปัญหาสงครามการค้าระหว่างประเทศจีนและสหรัฐอเมริกา ปัญหาการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลก รวมทั้งปัญหาการแพร่ระบาดของไวรัสCOVID-19 ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง กระทบต่อกำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค อย่างไรก็ตามก็คาดว่าในปี 2563 ภาครัฐจะออกมาตราการเพื่อสนับสนุน กระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์ ดังที่ได้ผ่อนคลายมาตรการ LTV ในช่วงต้นปี 2563

ในปี 2563 ผู้ประกอบการยังคงเน้นนโยบายการระบายสินค้าคงเหลือในโครงการพร้อมอยู่ สำหรับการเปิดตัวโครงการใหม่ในปี 2563 คาดว่าจะลดลงในส่วนของคนดิฉันนิยม แต่เพิ่มมากขึ้นในส่วนโครงการแนวราบ

## ข) นโยบายการตลาด

### - กลยุทธ์ทางการตลาด

#### การเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการ

บริษัทให้ความสำคัญสูงสุดกับการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอาคารชุด เนื่องจากทำเลที่ตั้งโครงการเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญที่สุดในความสำเร็จของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุด โดยเฉพาะทำเลที่ตั้งโครงการอาคารในกลุ่ม High End จะต้องอยู่ในทำเลบริเวณใจกลางเมือง ใกล้เส้นทางรถไฟฟ้า ใกล้แหล่งชุมชน หรือ มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวก ซึ่งนอกจากปัจจัยดังกล่าวแล้ว การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ ยังต้องคำนึงถึงโซนนิ่ง(Zoning)ของโครงการด้วยว่าเหมาะสมกับ Life 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 สุขุมวิท 22 “Exotic Spanish Contemporary Living” พร้อม Private Bowling Lane and Golf Simulator

- โครงการมาราเกช หัวหิน เรสซิเดนซ์ “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 รวมทั้งความพิถีพิถันในการตรวจสอบคุณภาพการก่อสร้างโครงการในทุกๆ ขั้นตอนของการพัฒนาโครงการจากทีมงานควบคุมคุณภาพทั้งภายนอก และภายในบริษัท เหล่านี้เพื่อรักษาและควบคุมคุณภาพของโครงการทุกโครงการให้มีมาตรฐานที่ดี

#### การสื่อสารการตลาดและประชาสัมพันธ์ที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย

บริษัทถือเป็นหนึ่งในผู้นำในการใช้การสื่อสารการตลาด และสื่อการขายในรูปแบบใหม่ เช่นการสร้างห้องตัวอย่าง (Mock up Room) เสมือนจริงเพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสกับลักษณะการจัดวางรูปแบบห้อง การเลือกใช้วัสดุ บรรยากาศของโครงการ เพื่อสร้างความประทับใจและช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อโครงการรวดเร็วขึ้น

ในด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ บริษัทเลือกใช้การโฆษณาประชาสัมพันธ์หลากหลายช่องทาง อาทิเช่น ป้ายโฆษณา กลางแจ้ง 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 บริษัทยังคำนึงถึงราคาขายของสินค้าของคู่แข่งที่อยู่ในระดับเดียวกันหรือ เทียบเคียง รวมทั้ง สินค้าทดแทน ที่อยู่ในบริเวณทำเลใกล้เคียงกันด้วย

เมื่อได้ราคาขายในภาพรวมของโครงการแล้ว บริษัทจะทำการกำหนดราคาขายของแต่ละยูนิตภายในโครงการ ซึ่งจะแตกต่างกันไปตามทำเลที่ตั้งภายในชั้น ทิศนัยภาพของห้อง และ ความสูงของชั้นอาคาร นอกเหนือจากการกำหนดราคา

แตกต่างกันดังกล่าว 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 ก็จะมีการกำหนดรูปแบบโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นพร้อมทั้งตรวจสอบข้อกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องแล้ว บริษัทฯ ก็จะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินต่อไป โดยนโยบายการซื้อที่ดินของบริษัทฯ จะเป็นการซื้อแล้วพัฒนาทันที โดยคำนึงถึงความต่อเนื่องในการพัฒนาโครงการในทุกๆ รอบ ของการพัฒนาโครงการ 2-3 ปี ของบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯ จะไม่ทำการซื้อที่ดินเก็บไว้รอ เนื่องจากไม่ต้องการแบกรับต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น และหากมีการซื้อที่ดินจากบุคคลหรือบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทฯ จะปฏิบัติตามนโยบายการทำรายการระหว่างกัน

##### การจัดหาที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง (Construction Management Consultant)

การคัดเลือกบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง บริษัทฯ จะพิจารณาจาก ชื่อเสียง ผลงาน ประสบการณ์ และความพร้อมของทีมงานของบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างเป็นหลักโดยเป็นผู้ทำหน้าที่รับผิดชอบในการให้คำปรึกษา จัดทำรายงาน รวมทั้งตรวจสอบคุณภาพ ความถูกต้องในรายละเอียดเทคนิค ขั้นตอน วิธีการทำงาน การติดตั้งและทดสอบงานทุกประเภท ในระหว่างการก่อสร้างจนแล้วเสร็จ โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ใช้บริการบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างแตกต่างกันในแต่ละโครงการของบริษัทฯ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ ไม่ได้มีการใช้บริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างรายใดรายหนึ่งเพียงรายเดียว

##### การจัดหาผู้ให้บริการ/รับจ้าง และผู้รับเหมาก่อสร้าง

ในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทฯ มีกระบวนการในการคัดเลือกดังนี้

- การคัดเลือกคุณสมบัติ (Pre-qualification) ของผู้รับเหมา โดยที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจะรวบรวมรายชื่อที่ผ่านเข้าร่วมการประกวดราคา นำเสนอต่อบริษัทฯ ในการคัดเลือก โดยจะพิจารณาจาก
- กำหนดวิธีการคัดเลือกโดยพิจารณาจากมูลค่างาน แบ่งเป็น 2 วิธีคือ
  - การเทียบราคา (Competitive Bid) จะใช้ในกรณีที่มูลค่าของงานไม่สูงมาก หรือต้องการให้การคัดเลือกเป็นไปอย่างรวดเร็ว การเทียบราคาจะจัดทำสำหรับผู้ให้บริการ/รับจ้าง หรือผู้รับเหมาตั้งแต่ 3 รายขึ้นไป
  - การประกวดราคา (Sealed Bid) จะใช้ในกรณีที่สินค้าหรืองานมีมูลค่าสูง และการคัดเลือกจำเป็นต้องทำด้วยความละเอียดรอบคอบ จะจัดทำสำหรับผู้รับเหมาตั้งแต่ 5 รายขึ้นไป

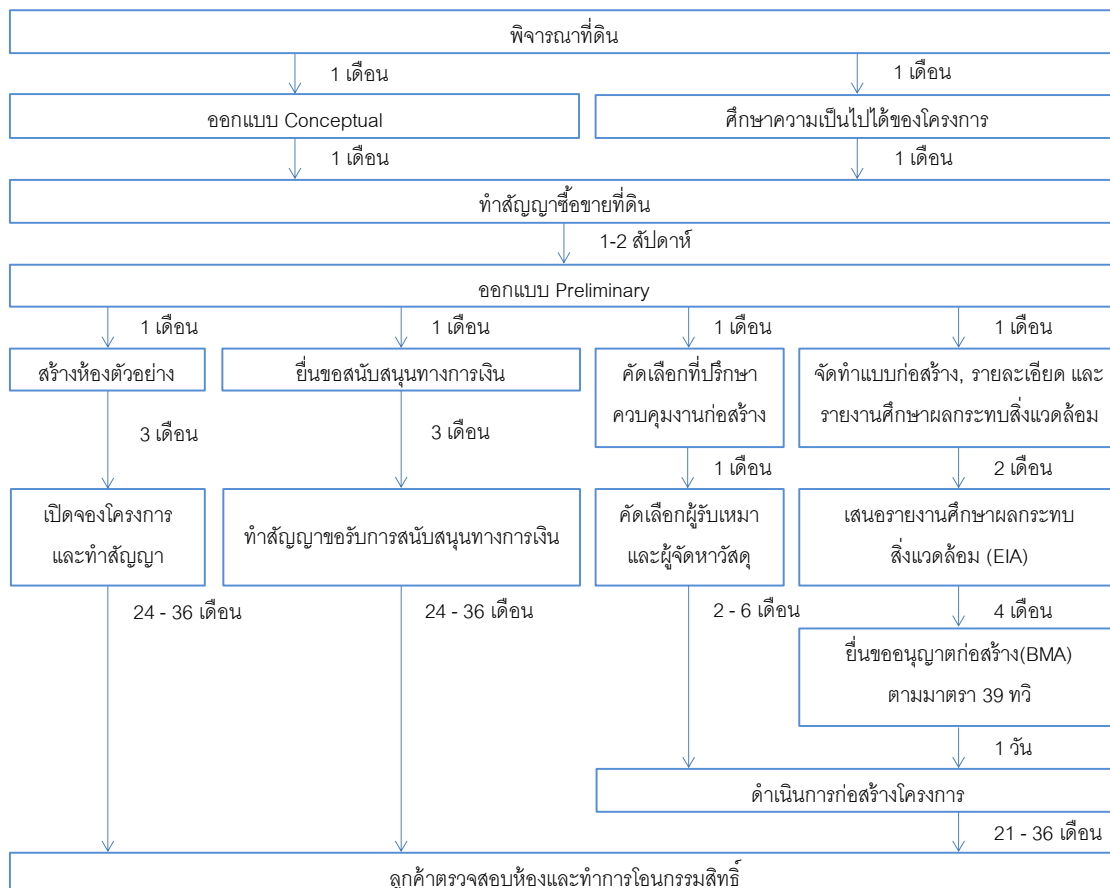
- การออกเอกสารจัดซื้อ (Purchase Order) หรือหนังสือยืนยันการว่าจ้าง (Letter of Intent) หรือหนังสือสัญญา (Contract Document) หลังจากที่ได้สรุปผลการคัดเลือกผู้ให้บริการ/รับจ้างหรือผู้รับเหมา สำหรับสินค้าหรือบริการที่ต้องการแล้ว ในกรณีการเทียบราคาที่มีมูลค่าของงานไม่สูงมากจะต้องมีการจัดทำเอกสารจัดซื้อ (Purchase Order) และในกรณีการประกวดราคาของงานที่มีมูลค่าสูง จะมีการจัดทำเอกสารหนังสือยืนยันการว่าจ้าง (Letter of Intent) และหนังสือสัญญา (Contract Document) เพื่อแจ้งให้ ผู้ให้บริการ/รับจ้าง หรือผู้รับเหมาก่อสร้าง รายนั้รับทราบถึงการยืนยันการจัดซื้อจัดจ้าง

### การจัดหาวัสดุอุปกรณ์

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

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีมาตรการการป้องกันมลภาวะที่จะมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งในระหว่างการก่อสร้างและหลังการก่อสร้าง เช่น มีผ้าใบคลุมอาคารในระหว่างที่ก่อสร้าง เพื่อป้องกันอุบัติเหตุที่อาจเกิดกับบ้านเรือนผู้อยู่อาศัยบริเวณใกล้เคียงจากเศษวัสดุที่หล่นจากการก่อสร้าง และ เมื่อก่อสร้างเสร็จแล้ว ในอาคารนั้นๆ จะมีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง ซึ่งมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมนั้นเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญและจัดให้ทุกโครงการมีการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างเคร่งครัด โดยที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด ยกเว้นค่าใช้จ่ายในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อประกอบการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

## 1.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมียอดทำสัญญาในอาคารชุดพักอาศัย คิดเป็นมูลค่าขายทั้งสิ้น 46,008 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นยอดที่รับรู้รายได้แล้วและยอดที่รอการรับรู้รายได้ (Back Log) ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทโครงการ	ปี 2562		
	ยอดทำสัญญา	การรับรู้รายได้ (สะสม)	ยอดขายรอรับรู้รายได้
โครงการ High Rise	26,047	19,810	6,237
โครงการ Low Rise	7,546	6,947	599
โครงการแนวราบ	507	419	88
<b>รวม</b>	<b>34,100</b>	<b>27,176</b>	<b>6,924</b>
โครงการ High Rise (กิจการร่วมค้า)*	11,908	6,700	5,208
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>46,008</b>	<b>33,876</b>	<b>12,132</b>

\*พัฒนาโดย บจก. เมเจอร์ เรสซิเดนส์ และ บจก. เอ็มเจดี เจวี1 ซึ่งเป็นกิจการร่วมค้าที่ทางบริษัทฯ ถือหุ้น 51% (ไม่นำมาจัดทำงบการเงินรวม)

## 2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า

### 2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า เป็นกลุ่มธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นตามนโยบายของบริษัทที่ต้องการสร้างความสม่ำเสมอทางด้านรายได้ และกระจายความเสี่ยงออกไปยังธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นนอกเหนือจากการพัฒนาโครงการเพื่อขาย โดยธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าของกลุ่มบริษัทในปัจจุบัน จะประกอบด้วย

- โรงแรม มารากซ์ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา
- โรงแรม เซ็นทรา มาร์ส จอมเทียน พัทยา
- โรงแรม เมเวน สไตลิส โฮเทล แบงค็อก
- อาคารสำนักงาน เมเจอร์ ทาวเวอร์ ทองหล่อ 10
- ชิค ดิสทริกต์ รามคำแหง 53 ซุปเปอร์ไฮม์คอมมูนิตี้มอลล์
- แมเนอร์ อเวนิว คอมมูนิตี้มอลล์หน้าโครงการแมเนอร์ สยามบิมน้ำ

## 2.2 ลักษณะตลาด การแข่งขัน การอุตสาหกรรมและแนวโน้ม (ธุรกิจโรงแรม)

### ก) การอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

อุตสาหกรรมท่องเที่ยวในปี 2562 เมื่อเทียบกับปี 2561 โดยภาพรวมจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่ยังขยายตัวต่อเนื่อง จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติในรอบปีที่ผ่านมาจำนวน 39,797,406 คน ขยายตัวร้อยละ 4.24 จากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา โดยนักท่องเที่ยวกลุ่มใหญ่ที่สุดยังคงเป็นนักท่องเที่ยวจากประเทศจีน นักท่องเที่ยวจากภูมิภาคอื่นๆ ก็มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องเกือบทุกภูมิภาค โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจากอเมริกาใต้ เช่น บราซิล และอาเจนติน่า ที่มีอัตราการขยายตัวมากที่สุด ในขณะที่นักท่องเที่ยวจากยุโรป เช่น รัสเซีย บัลแกเรีย กลับมาขยายตัวเพิ่มสูงขึ้น

จำนวนและรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ ปี 2558 – 2562P

ปี	จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ		รายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ	
	จำนวน(คน)	%Change	จำนวน(ล้านบาท)	%Change
2558	29,881,091	20.44	1,457,150	24.25
2559	32,529,588	11.97	1,633,497	16.57
2560	35,591,978	9.41	1,831,105	12.10
2561	38,178,194	7.27	1,876,136	2.46
2562	39,797,406	4.24	1,933,368	3.05

หมายเหตุ: P หมายถึง ข้อมูลเบื้องต้น ที่อาจมีการปรับปรุงให้สมบูรณ์ขึ้นภายหลัง

ที่มา: กองเศรษฐกิจการท่องเที่ยวและกีฬา (ณ วันที่ 12 ธันวาคม 2562P)

### ข) นโยบายการตลาด

#### - กลยุทธ์ทางการตลาด

การกำหนดจุดยืนของสินค้า(Brand Positioning) และการออกแบบตกแต่งที่มีเอกลักษณ์

โรงแรมมารากซ์ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา 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 ทำให้เกิดความประทับใจทุกครั้งเข้าพัก

สำหรับโรงแรม เซ็นทรา มาร์ส จอมเทียน พัทยา โดดเด่นด้วยสไตล์ทันสมัย ในบรรยากาศของความสนุกสนาน เหมาะสำหรับเป็นสถานที่พักผ่อนของครอบครัว การตกแต่งสไตล์รีสอร์ท พร้อมด้วยพื้นที่บริเวณสระว่ายน้ำขนาดใหญ่ ที่มีสวนป่าสไตล์ทรอปิคอลโอบล้อมและสายน้ำตกที่งดงาม บริการห้องพักหลากหลายสไตล์ ที่ล้วนมีพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ที่สามารถมอบความสะดวกสบายได้อย่างเต็มที่เหมาะกับการพักผ่อนภายในครอบครัว ซึ่งมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ไม่ว่าจะเป็นโซนสุขภาพที่ประกอบด้วย “เซนส์ บายสปาเซ็นวารี” ห้องออกกำลังกายสำหรับเด็ก โซนแห่งความบันเทิงที่ประกอบด้วย “อีโซน” แหล่งความบันเทิงของวัยรุ่น และ “คิตส์คลับ” ในธีม “ฮอบบิท” หรือธีม “คนแคระ” แห่งแรกในประเทศไทย

#### การสื่อสารการตลาดและประชาสัมพันธ์ที่หลากหลาย

โรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา และโรงแรม เซ็นทรา มาร์ส จอมเทียน พัทยา ให้ความสำคัญต่อการใช้ช่องทางการสื่อสารการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าอย่างหลากหลายผ่านสื่อต่างๆ ทั้งสื่อพื้นฐาน และสื่อออนไลน์ เช่น Facebook, Instagram โดยกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดที่ใช้ได้แก่

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

#### การใช้ช่องทางการขายที่หลากหลาย

ช่องทางการขายของโรงแรมทั้งสองแห่ง ครอบคลุมทั้งช่องทางการขายผ่าน Travel Agency ทั้ง Online agency และ Traditional agency ครอบคลุมทั้งลูกค้าบุคคล และลูกค้าองค์กร รวมทั้งกลุ่มสัมมนาจากต่างประเทศ (MICE) นอกจากช่องทางการขายที่ครบถ้วนแล้ว ยังมีการทำการส่งเสริมการขายอย่างสม่ำเสมอ ทั้งการเข้าร่วมงาน Event ทางด้านการท่องเที่ยว การจัด package ที่เหมาะสมในแต่ละช่วงเวลาหรือ เทศกาลต่างๆ รวมทั้งการส่งเสริมการขายผ่านบัตรเครดิต/ห้างสรรพสินค้าต่างๆ

#### **ค) นโยบายราคาและลูกค้า/กลุ่มเป้าหมาย**

ในการกำหนดราคาห้องพักของโรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา และ โรงแรม เซ็นทรา มาร์ส จอมเทียน พัทยา จะพิจารณาจากอัตราค่าห้องพักของคู่แข่งที่จัดอยู่ในระดับเดียวกัน หรือใกล้เคียงกัน เป็นลำดับแรก โดยราคาห้องพักแต่ละชนิด จะแตกต่างกันตามขนาดของห้องพัก สิ่งอำนวยความสะดวก และ ทัศนียภาพของห้องพักแต่ละห้อง

จาก Brand Positioning และ ระดับราคาของห้องพัก ทำให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของโรงแรมทั้งสองแห่ง จะเน้นที่กลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างประเทศระดับกลางขึ้นไป ด้วยบรรยากาศที่สงบ มีความเป็นส่วนตัวค่อนข้างสูง และ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ทำให้โรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา และ โรงแรม เซ็นทรา มาร์ส จอมเทียน พัทยา ได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากอัตราการเข้าพักที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ รวมทั้งอัตราการเข้าพักซ้ำที่เป็นที่น่าพอใจ

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยเสี่ยงในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายที่อาจเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานในอนาคตมีดังนี้

#### 1. ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

##### 1.1 ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงขึ้น

จากการที่ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุด เป็นที่อยู่อาศัยที่ได้รับความนิยม และมีสัดส่วนในตลาดที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ สูงสุด ส่งผลให้เกิดการแข่งขันสูงในตลาดที่อยู่อาศัยอาคารชุด เนื่องจากผู้ประกอบการมักเปิดขายโครงการในบริเวณทำเลเดียวกันหรือใกล้เคียงกันเป็นจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม โครงการอาคารชุดที่บริษัทพัฒนาส่วนใหญ่จะมีความโดดเด่นในด้านทำเล โดยบริษัทจะพิจารณาคัดเลือกทำเลที่เป็น Prime location และหลีกเลี่ยงทำเลที่มีโครงการอื่นอยู่แล้วเป็นจำนวนมาก กอปรกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจะเป็นกลุ่มลูกค้าโครงการ High End ซึ่งถึงแม้การแข่งขันในตลาด High End Condominium จะเพิ่มมากขึ้น แต่บริษัทก็ยังสามารถได้เปรียบในด้านภาพลักษณ์ และชื่อเสียงในด้านคุณภาพของสินค้า ในฐานะที่เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจ Condominium ระดับ High End มากกว่า 10 ปี

##### 1.2 ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์และสินเชื่อโครงการ

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

##### 1.3 ความเสี่ยงจากการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบ ข้อบังคับ หรือกฎหมายที่เกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความเสี่ยงอันเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงในกฎระเบียบ ข้อบังคับ และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่น การถูกจำกัดประโยชน์ในการใช้พื้นที่ในการก่อสร้างอาคารบางประเภท เขตจำกัดความสูง ระยะถอยร่นของอาคาร รวมทั้งปัญหาพิพาทแนวเขตที่ดินกับเจ้าของที่ดินข้างเคียง ตลอดจนปัญหาการร้องเรียนระหว่างก่อสร้าง หรือการถูกเวนคืนที่ดินเพื่อการก่อสร้างสาธารณูปโภคของภาครัฐ หรือปัญหาอันเกิดจากการแก้ไขกฎหมาย ประกาศ และข้อกำหนดต่างๆ ของทางราชการที่มีผลบังคับใช้ในช่วงที่บริษัทฯ ถือครองที่ดิน แต่อยู่ระหว่างการเตรียมงานเพื่ออนุญาตต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีแนวทางลดความเสี่ยงดังกล่าว โดยก่อนที่จะเริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ จะต้องมีการตรวจสอบข้อจำกัดทางกฎหมายและข้อบังคับต่างๆ ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในด้านการใช้ประโยชน์ที่ดินว่ามีข้อควบคุมใดๆ บ้างที่มีผลต่อแนวทางการพัฒนาที่บริษัทฯ กำหนดขึ้นบนที่ดินแปลงนั้นๆ

นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงจากการที่หน่วยงานของรัฐอาจออกมาตรการที่กระทบต่อธุรกิจ เช่น มาตรการ LTV ของธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งส่งผลให้ความสามารถในการขอสินเชื่อของลูกค้าลดลง

#### 1.4 ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจ

ภาวะเศรษฐกิจของประเทศเป็นปัจจัยที่มีผลกระทบต่อทุกธุรกิจ หากภาวะเศรษฐกิจโดยรวมอยู่ในภาวะถดถอย ผู้บริโภคจะขาดความเชื่อมั่น และ ระมัดระวังการใช้จ่าย สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นั้น ในช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจไม่ดี ผู้บริโภคจะชะลอการซื้อหรือลงทุนในที่อยู่อาศัย นอกจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวแล้ว ในช่วงปลายปี 2562 เศรษฐกิจภายในประเทศเริ่มได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรค COVID-19 ส่งผลต่อภาคการท่องเที่ยวของประเทศ กระทบต่อรายได้และกำลังซื้อของผู้บริโภค

#### 1.5 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

จากการที่ลูกค้าต่างชาติมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นมากในตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะคอนโดมิเนียม ทำให้มีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนในกรณีที่เงินบาทแข็งค่า เนื่องจากจะกระทบกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าต่างชาติ อย่างไรก็ตามราคาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยยังคงมีราคาต่ำเมื่อเทียบกับราคาอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ ทำให้ยังคงเป็นที่สนใจของลูกค้าต่างชาติ

### 2. ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจ

#### 2.1 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่ม พวกรั้วลัทธิเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

กลุ่มพวกรั้วลัทธิซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นกลุ่มใหญ่ในบริษัท คิดเป็นร้อยละ 62.79 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของบริษัทฯ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562) จึงทำให้กลุ่มพวกรั้วลัทธิสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ยกเว้นมติพิเศษที่ต้องอาศัยเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นเสนอได้ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้มีการแต่งตั้งบุคคลภายนอก 3 ท่าน ที่มีประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถที่หลากหลาย เข้าเป็นกรรมการอิสระ และคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบและพิจารณาเพื่อมิให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งและเพื่อก่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ นอกจากนี้การถือหุ้นในลักษณะกระจุกตัวโดยกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ง่ายทำให้โอกาสที่บริษัทจะถูกครอบงำกิจการ (Takeover) โดยบุคคลอื่นไม่สามารถเกิดขึ้นได้โดยปราศจากการยินยอมของผู้ถือหุ้นกลุ่มนี้ แม้ว่าผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นจะเห็นโอกาสที่จะทำให้มูลค่าของกิจการเพิ่มขึ้น

#### 2.2 ความเสี่ยงจากปัญหาความล่าช้าและคุณภาพผลงานในการก่อสร้าง

บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างภายนอกในการดำเนินงานก่อสร้างอาคารชุด ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่ผู้รับเหมาก่อสร้างไม่ส่งมอบงานตามเวลาที่กำหนด หรืองานก่อสร้างไม่ได้คุณภาพ หากว่าผู้รับเหมาที่มีความชำนาญไม่เพียงพอหรือมีปัญหาด้านบุคลากร และปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงิน เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการบริหารจัดการโดยคัดเลือกผู้รับเหมาและผู้ผลิตวัสดุที่มีประสบการณ์และมีคุณภาพในจำนวนที่มากเพียงพอสำหรับการก่อสร้างตามแผนงานและไม่ให้มีการกระจุกตัวอยู่กับรายใดรายหนึ่งมากเกินไป มีการแบ่งงวดงานให้ดีขึ้น เพื่อให้ผู้รับเหมาที่มีสภาพคล่องมากขึ้น และยังช่วยจัดหาวัสดุบางรายการ เพื่อลดภาระทางการเงินให้กับผู้รับเหมาด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายที่ชัดเจนในการสร้างพันธมิตรกับกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้ผลิต เพื่อร่วมกันพัฒนางานก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างให้ได้คุณภาพและในเวลาที่รวดเร็วขึ้น โดยจะเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม ที่ได้มีการศึกษา ตรวจสอบก่อนพิจารณานำมาใช้งาน โดยจะมีการตรวจสอบ

และคัดเลือกผู้รับเหมาหรือผู้ผลิตที่มีความชำนาญ รวมทั้งมีการศึกษาหาแนวทางก่อสร้างที่ใช้แรงงานน้อยลงเพื่อลดความเสี่ยงในเรื่องการขาดแคลนแรงงานในอุตสาหกรรมก่อสร้าง

## 2.3 ความเสี่ยงในการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนา

### 2.3.1 ความเสี่ยงทางด้านกฎหมายและข้อบังคับ

ความเสี่ยงทางด้านกฎหมายและข้อบังคับ คือ ความเสี่ยงที่เกิดจากความสามารถพัฒนาโครงการในรูปแบบที่กำหนดไว้โดยไม่ติดข้อกำหนด กฎหมาย หรือ ข้อบังคับใด โดยบริษัทฯ ได้ทำการควบคุมความเสี่ยงในด้านนี้โดยการตรวจสอบข้อบัญญัติต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการอย่างรอบคอบ ทั้งข้อบัญญัติที่มีอยู่ในปัจจุบัน และที่จะประกาศใช้ในอนาคตอันใกล้ เช่น ข้อบัญญัติเกี่ยวกับผังเมือง ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการก่อสร้างอาคาร ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน และข้อบัญญัติย่อยแต่ละท้องถิ่น ซึ่งมีผลต่อการพัฒนาโครงการ รวมถึงการตรวจสอบกรรมสิทธิ์และการโอนสิทธิ์ต่างๆ บนที่ดินอย่างครบถ้วน ต่อจากนั้น บริษัทฯ จะทดลองวางผังโครงการที่ผ่านการคำนึงถึงปัจจัยเหล่านี้แล้วบนที่ดินนั้นๆ ว่าได้ผลตรงความต้องการของบริษัทฯ หรือไม่ ก่อนการซื้อที่ดิน

### 2.3.2 ความเสี่ยงของการจัดซื้อที่ดินเชิงธุรกิจ

ความเสี่ยงของการจัดซื้อที่ดินเชิงธุรกิจ คือ ความเสี่ยงของความสามารถในการขายโครงการบนที่ดินที่จัดซื้อมาแล้วให้ได้รับผลตอบแทนตามเป้าหมายที่วางไว้ภายในระยะเวลาที่กำหนดได้หรือไม่ บริษัทฯ ได้ควบคุมความเสี่ยง ดังกล่าวโดยทำการวิเคราะห์ความต้องการของตลาดในแต่ละท้องถิ่น วิเคราะห์สภาพเศรษฐกิจ ปรับปรุงข้อมูลทางด้านการตลาดของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ และการเปลี่ยนแปลงราคาที่ดินในทำเลต่างๆ อย่างต่อเนื่องซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถปรับแนวทางในการเลือกซื้อที่ดินในทำเลที่ดีที่มีขนาดเหมาะสม เพื่อพัฒนาเป็นโครงการที่ตอบสนองต่อภาวะตลาดและเศรษฐกิจในแต่ละช่วงเวลาได้ถูกต้อง การพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ ข้างต้นทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงในการซื้อที่ดินได้เป็นอย่างดี

## 2.4 ความเสี่ยงจากต้นทุนวัสดุก่อสร้างที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น

ปัจจุบัน วัสดุก่อสร้างซึ่งเป็นต้นทุนหลักสำคัญอย่างหนึ่งมีราคาผันผวนไปตามภาวะราคาน้ำมันที่ปรับเปลี่ยนและนโยบายการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำ ทำให้มีผลต่อต้นทุนการดำเนินโครงการของบริษัทฯ อาจทำให้ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ ได้รับผลกระทบในอนาคต ดังนั้นเพื่อลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง บริษัทฯ จะบริหารต้นทุนการก่อสร้างตั้งแต่ช่วงการออกแบบตลอดจนได้ทำสัญญาจ้างเหมาทั้งค่าแรงและค่าวัสดุก่อสร้างกับผู้รับเหมา โดยผู้รับเหมาจะเป็นผู้จัดหาวัสดุและอุปกรณ์ก่อสร้างและผู้รับเหมาได้จัดหาวัสดุก่อสร้างจากคู่ค้าหรือตัวแทนจำหน่ายรายใหญ่ซึ่งจะได้ราคาที่เป็นส่วนลดโครงการ และมีกำหนดยืนยันราคาที่ทำให้บริษัทฯ ควบคุมต้นทุนได้ พร้อมจะติดตามการเคลื่อนไหวของราคาและประมาณราคาไว้ล่วงหน้า ซึ่งหากจำเป็นก็จะสั่งซื้อไว้ล่วงหน้า โดยจะจัดซื้อคราวละมากๆ ทำให้สามารถต่อรองราคาและควบคุมต้นทุนก่อสร้างได้รวมทั้งสามารถบริหารและควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของบ้านตามที่กำหนดไว้ได้ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังได้มีการศึกษาทางเลือกในการใช้วัสดุแต่ละประเภทที่ทดแทนกันได้ โดยเลือกใช้ให้เหมาะสมกับแต่ละสถานการณ์ รวมไปถึงการพัฒนาปรับปรุง วิธีการผลิต ขนส่งวัสดุก่อสร้างร่วมกับผู้ผลิต เพื่อให้ประสิทธิภาพในด้านต้นทุน การจัดส่ง ลดปัญหาความผันผวนด้านราคา หรือการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างให้น้อยลง

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินหลักของบริษัทฯ

4.1.1 ณ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อย มีสินทรัพย์หลักเพื่อการประกอบธุรกิจ ดังนี้

##### ที่ดินและต้นทุนโครงการระหว่างก่อสร้าง

(หน่วย: ล้านบาท)

	งบการเงินรวม	
	2562	2561
ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างระหว่างพัฒนา	5,355.67	5,977.29
ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่พัฒนาแล้ว	5,146.28	5,144.04
สุทธิ	10,501.95	11,121.33

##### ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์คงเหลือสุทธิตามบัญชีในโครงการเพื่อขาย

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี(สุทธิ) (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาวิภาวดี (ทาวเวอร์ เอ และ บี)	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	34	ไม่มีภาระผูกพัน
อภิสัน สุขุมวิท22	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	12	ไม่มีภาระผูกพัน
รีเฟล็คชั่น จอมเทียนบีช พัทยา	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	382	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เอ็ม สีสม	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	29	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
อีควิน็อคซ์ พหล-วิภา	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	25	ไม่มีภาระผูกพัน
แมนอร์ สยามบิณน้ำ	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	393	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
ซิค รามคำแหง53	อาคารชุดพักอาศัย	MJR	93	ไม่มีภาระผูกพัน
มิลเลอรี่ สุขุมวิท 40	อาคารชุดพักอาศัย	MJ1	270	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเวสต์ หัวหิน	อาคารชุดพักอาศัย	MJC	557	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาวิสต้า (ถนนกรุงเทพกรีฑา)	บ้านเดี่ยว	MJP	591	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 12 ราชเทวี	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	6	ไม่มีภาระผูกพัน
มาเอสโตร 39 สุขุมวิท39	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	15	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 02 ร่วมฤดี	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	35	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี(สุทธิ) (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
เอ็ม ทองหล่อ 10	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	119	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เอ็ม จตุจักร	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	861	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 01เย็นอากาศ	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	400	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 03 รัชดา-พระราม9	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	288	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 14 สยาม-ราชเทวี	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	247	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 07 อนุสาวรีย์ฯ	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	11	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาเอสโตร 19 รัชดา 19 - วิภา	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MDE	538	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เมทริส พระราม9-รามคำแหง	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MDE	1,175	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เมทริส ลาดพร้าว	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MDE	537	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เมทริส พัฒนาการ - เอกมัย	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MDE	473	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มอลตัน 31 สุขุมวิท	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MDE	393	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
โครงการในอนาคต (ถนนพหลโยธิน-อารีย์)	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MDE	974	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มอลตัน 08 อารีย์	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MDE	458	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มารู เอกมัย	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MRD	839	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มารู ลาดพร้าว	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MRD	747	จัดจ้างเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
		รวม	10,502	

4.1.2 ณ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทและบริษัทย่อย มีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
โครงการมาราเกซ หัวหิน	ห้องชุดให้เช่า	MJD	15	ไม่มีภาระผูกพัน
ที่ดินบริเวณสนามบินน้ำ	ที่ดิน	MJD	104	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
ที่ดินบริเวณ ถนนสุขุมวิท	ที่ดิน	MJD	55	ไม่มีภาระผูกพัน
ที่ดินบริเวณ พระราม 9	ที่ดิน	MDH	307	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
โครงการในอนาคต (ถนนพหลโยธิน-อารี)	ที่ดิน	MDH	410	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
ซีดี รามคำแหง 53	อาคารพาณิชย์	MJR	743	ไม่มีภาระผูกพัน
อาคารเมเจอร์ ทาวเวอร์	อาคารสำนักงานให้เช่า	MDH	728	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
อาคารสำนักงาน พระราม 9	อาคารระหว่างก่อสร้าง	MDH	975	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
แมนอร์ อเวนิว สนามบินน้ำ	อาคารพาณิชย์	MRD	18	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
		รวม	3,355	

4.1.3 มูลค่าตามบัญชีของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ 31 ธันวาคม 2562 มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	1,222	ค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงิน
อาคาร ห้องชุด และส่วนปรับปรุงอาคาร	1,304	ค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงิน
เครื่องตกแต่ง และอุปกรณ์	104	ไม่มีภาระผูกพัน
ยานพาหนะ	9	ค้ำประกันสัญญาเช่าซื้อ
งานระหว่างก่อสร้าง	102	ค้ำประกันวงเงินกู้สถาบันการเงิน
รวม	2,741	

#### 4.2 การลงทุนในบริษัทย่อยและกิจการร่วมค้า

ณ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและกิจการร่วมค้าจำนวน 15 บริษัท ดังนี้

บริษัทย่อย	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น	ทุนจดทะเบียน
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ โฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด	ประกอบกิจการโรงแรม รีสอร์ท และสปา	100%	400,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100%	100,000,000
บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า	100%	600,000,000
บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100%	600,000,000
บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100%	600,000,000
บริษัท เอ็มเจดี เรสซิเดนซ์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100%	750,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ พาร์تنเนอร์ส จำกัด	ที่ปรึกษา ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์/ บริหารธุรกิจให้เช่า	100%	8,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100%	2,500,000,000
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ คอมเมอร์เชียล จำกัด	ประกอบกิจการโรงแรม อาคารสำนักงานให้เช่า	100%	700,000,000
บริษัท เอ็มดีพีซี จำกัด	ที่ปรึกษา ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์/ บริหารธุรกิจให้เช่า	100%	8,000,000
บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด <sup>1</sup>	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100%	60,000,000
กิจการร่วมค้า	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น	ทุนจดทะเบียน
บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนซ์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	51%	25,000,000
บริษัท ทีเอ็มดีซี คอนสตรัคชั่น จำกัด	รับเหมาก่อสร้างและ ให้บริการด้านวิศวกรรม	51%	100,000,000
บริษัท เอ็มเจดี-เจวี1 จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	51%	1,000,000

หมายเหตุ : <sup>1</sup> บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด ถือหุ้น โดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33,  
บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33



## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มบริษัทและกิจการร่วมค้ามีคดีความที่สำคัญ ดังนี้

- ก) กลุ่มบริษัทถูกฟ้องร้องจากบุคคลภายนอกเกี่ยวกับการเรียกคืนเงินมัดจำที่จ่ายในการซื้ออาคารชุด การชำระค่าก่อสร้างอาคารชุด และการร่วมชำระค่าเสียหายกรณีผู้รับเหมาโครงการทำความเสียหายแก่ทรัพย์สิน จำนวน 24 คดี ซึ่งมีทุนทรัพย์รวม 178 ล้านบาท ปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างกระบวนการสอบสวนหาข้อเท็จจริง อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารและที่ปรึกษาทางกฎหมายของกลุ่มบริษัทได้ประเมินความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากคดีดังกล่าว และได้บันทึกประมาณการหนี้สินจำนวน 73 ล้านบาท ไว้ในบัญชีแล้ว
- ข) บริษัทย่อยแห่งหนึ่งฟ้องเรียกคืนเงินมัดจำค่าที่ดินจากผู้ขายรายหนึ่ง จำนวน 100 ล้านบาท เนื่องจากผู้ขายไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินให้แก่บริษัทย่อยได้ ปัจจุบันคดีอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาล อย่างไรก็ตาม ฝ่ายบริหารและที่ปรึกษาทางกฎหมายของบริษัทฯได้ประเมินผลของคดีและคาดว่าบริษัทย่อยมีโอกาสที่จะชนะคดี นอกจากนั้น ฝ่ายบริหารได้ประเมินมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนเงินมัดจำจากผู้ขายดังกล่าวและได้บันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 25 ล้านบาท สำหรับส่วนที่คาดว่าจะไม่ได้รับคืน
- ค) กิจการร่วมค้ายื่นเรื่องขอคืนเงินค่าก่อสร้างบางส่วนและเรียกร้องค่าความเสียหายที่เกิดขึ้นจากการยกเลิกสัญญาโดยไม่ชอบธรรมกับลูกค้ารายหนึ่งต่อคณะอนุญาโตตุลาการ โดยมีทุนทรัพย์รวม 144.27 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ลูกค้ารายดังกล่าวได้ยื่นคำคัดค้านและฟ้องแย้งต่อคณะอนุญาโตตุลาการว่า กิจการร่วมค้าไม่สามารถส่งมอบงานได้ตามกำหนดที่ตกลงกันได้ ตลอดจนได้ยื่นเรื่องเรียกร้องค่าเสียหายที่เกิดขึ้นจากการที่กิจการร่วมค้าส่งมอบงานล่าช้า จำนวน 202.27 ล้านบาท ปัจจุบันข้อพิพาทดังกล่าวอยู่ระหว่างกระบวนการสอบสวนหาข้อเท็จจริง ทั้งนี้ กิจการร่วมค้าได้เสนอข้อเท็จจริงและพยานหลักฐานที่เป็นประโยชน์ต่อการพิจารณาข้อพิพาทต่อคณะอนุญาโตตุลาการ ฝ่ายบริหารและที่ปรึกษาทางกฎหมายของกลุ่มบริษัทฯเชื่อว่ากิจการร่วมค้ามีหลักฐานและข้อมูลตามสัญญาที่สามารถใช้เป็นประเด็นเพื่อต่อสู้ข้อพิพาทและมีแนวโน้มที่ข้อพิพาทดังกล่าว จะไม่ก่อให้เกิดความเสียหายแก่กิจการร่วมค้า จึงไม่ได้บันทึกประมาณการค่าความเสียหายของสินทรัพย์ที่เกี่ยวข้องหรือประมาณการหนี้สินไว้ในบัญชี

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	: Major Development Public Company Limited
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107548000692
ทุนจดทะเบียน	: 1,050,000,000 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 860,411,939 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562)
โทรศัพท์	: +66 2030 1111
โทรสาร	: +66 2030 1122
Website	: <a href="http://www.mjd.co.th">www.mjd.co.th</a>

### 6.2 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

ชื่อและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น (%)
<b>บริษัทย่อย</b>			
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ โฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด <i>Major Development Hotels and Resorts Company Limited</i>  141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2030 1111 โทรสาร +66 2030 1122	ประกอบกิจการโรงแรม รีสอร์ท และสปา	400,000,000	100
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด <i>Major Development Residences Company Limited</i>  141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2392 1111 โทรสาร +66 2392 2255	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	100,000,000	100

ชื่อและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)
<p>บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด</p> <p><i>MJR Development Company Limited</i></p> <p>398 มาเชิร์ ราม53 ชั้น3 อาคารเอ ซอยรามคำแหง53 (จันทร์ศรีวัฒนา) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ +66 2 138 8077-8</p>	<p>พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อเช่า</p>	600,000,000	100
<p>บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด</p> <p><i>MJP Property Company Limited</i></p> <p>12 ถนนกรุงเทพกรีฑา แขวงทับช้าง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร โทรศัพท์ +66 2 138 8077-8</p>	<p>พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย</p>	600,000,000	100
<p>บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด</p> <p><i>MJC Development Company Limited</i></p> <p>398 มาเชิร์ ราม53 ชั้น3 อาคารเอ ซอยรามคำแหง53 (จันทร์ศรีวัฒนา) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ +66 2 138 8077-8</p>	<p>พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย</p>	600,000,000	100
<p>บริษัท เอ็มเจดี เรสซิเดนส์ จำกัด</p> <p><i>MJD Residences Company Limited</i></p> <p>141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2030 1111 โทรสาร +66 2030 1122</p>	<p>พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย</p>	750,000,000	100
<p>บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ พาร์ทเนอร์ส จำกัด</p> <p><i>Major Development Property Partners Company Limited</i></p> <p>141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2392 1111 โทรสาร +66 2392 2255</p>	<p>เป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์/ บริหารธุรกิจให้เช่า</p>	8,000,000	100

ชื่อและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)
<p>บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด <i>Major Development Estate Company Limited</i></p> <p>141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2392 1111 โทรสาร +66 2392 2255</p>	<p>พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย</p>	2,500,000,000	100
<p>บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ คอมเมอร์เชียล จำกัด <i>Major Development Commercial Co.,Ltd</i></p> <p>141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2392 1111 โทรสาร +66 2392 2255</p>	<p>ประกอบกิจการโรงแรม อาคารสำนักงานให้เช่า</p>	700,000,000	100
<p>บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแทนท์ จำกัด <i>Major Development Property Consultants Co.,Ltd</i></p> <p>141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2392 1111 โทรสาร +66 2392 2255</p>	<p>เป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์ /บริหารธุรกิจให้เช่า</p>	8,000,000	100
<p>บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด <i>MJ ONE Company Limited</i></p> <p>9 ถนนสุขุมวิท 40 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ +66 2138 8077-8</p>	<p>พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย</p>	60,000,000	100 <sup>/1</sup>
<b>กิจการร่วมค้า</b>			
<p>บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด <i>Major Residences Company Limited</i></p> <p>141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ +66 2030 1111 โทรสาร +66 2030 1122</p>	<p>พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย</p>	25,000,000	51

ชื่อและที่อยู่	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น (%)
<p>บริษัท เอ็มเจดี-เจวี1 จำกัด</p> <p>MJD-JV1 Company Limited</p> <p>141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110</p> <p>โทรศัพท์ +66 2381 2700 โทรสาร +66 2381 2699</p>	<p>พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย</p>	1,000,000	51

หมายเหตุ : <sup>1</sup> บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด ถือหุ้น โดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33,  
บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33

### 6.3 บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

- **นายทะเบียนหลักทรัพย์**

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (แห่งประเทศไทย) จำกัด  
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 62 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย  
เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10210  
โทรศัพท์ +66 2229 2800  
โทรสาร +66 2359 1259

- **นายทะเบียนหุ้นกู้**

ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)  
122 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง  
เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร 10120  
โทรศัพท์ +66 2296 2000, +66 2296 3582  
โทรสาร +66 2683 1298

ธนาคาร กรุงไทย จำกัด (มหาชน)  
35 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ  
เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110  
โทรศัพท์ +66 2298 0831  
โทรสาร +66 2298 0835

- **ผู้สอบบัญชี**

บริษัท สำนักงาน อี วาย จำกัด

อาคารเลอรัชดา ชั้น 33 เลขที่ 193/136-137

ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ +66 2264 0777

โทรสาร +66 2264 0789-90

- |                           |                                      |
|---------------------------|--------------------------------------|
| 1. นางสาวสุมาลี รีวรابطิต | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3970 |
| 2. นางพูนารถ เผ่าเจริญ    | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 5238 |
| 3. นายกฤษดา เลิศวนา       | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4958 |

- **สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ**

ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

ธนาคารทีสโก็ จำกัด (มหาชน)

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

- **ที่ปรึกษากฎหมาย**

-