

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “CMC”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2537 ด้วยทุนจดทะเบียน 5,000,000 บาท โดยกลุ่มครอบครัวแพทยานันท์ ภายใต้การบริหารองค์กรของนายวิเชียร แพทยานันท์ เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน เมื่อวันที่ 2 กันยายน 2552 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1,000 ล้านบาท เป็นหุ้นสามัญ 1,000 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยปัจจุบัน บริษัทฯ มีบริษัทย่อยทั้งหมด 3 บริษัทคือ บริษัท พระยาพาณิชยทรัพย์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (“PPP”) บริษัท สยามมหานครพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (“SMP”) บริษัท ไทยสยามนครพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (“TSN”) (รวมเรียกว่า “กลุ่มบริษัทฯ” หรือ “บริษัทฯ และบริษัทย่อย” หรือ “บริษัทฯ และบริษัทในเครือ”)

การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่

(1) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย ประกอบด้วย คอนโดมิเนียม ทาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม และบ้านเดี่ยว โดยทางบริษัทฯ มุ่งเน้นในการพัฒนาโครงการประเภทคอนโดมิเนียมเป็นหลัก และส่วนใหญ่อยู่ในทำเลที่เป็นแนวเส้นทางรถไฟฟ้า เน้นความสะดวกในการเดินทางของผู้พักอาศัย บริษัทในเครือที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ CMC ซึ่งมีกลุ่มเป้าหมายที่มีรายได้ระดับกลางถึงช่วงต้นของกลุ่มที่มีรายได้ระดับสูง และ PPP ซึ่งมีกลุ่มเป้าหมายเป็นลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลาง

(2) กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า

กลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่านี้ ดำเนินธุรกิจโดย SMP โดยมีอาคารซีเอ็มซี ทาวเวอร์ ซึ่งเป็นอาคารสำนักงานให้เช่าสูง 7 ชั้น ขนาดพื้นที่รวมประมาณ 3,983 ตารางเมตร ทั้งนี้ในปัจจุบันพื้นที่ส่วนใหญ่จะให้เช่าแก่กลุ่มบริษัทฯ เพื่อใช้เป็นสำนักงาน คิดเป็นพื้นที่ 3,588 ตารางเมตร หรือคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 90 ของพื้นที่ทั้งหมด โดย SMP ปลอยเช่าพื้นที่บางส่วนของชั้นที่ 4 ให้บุคคลภายนอกที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกันเช่าเพียง 1 ราย

ทั้งนี้ บริษัทฯ สยามมหานครพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด มีโครงการอาคารชุด 8 ชั้น “โครงการชาโตรว์ อินทาวน์ รัชดา 36” และเตรียมที่จะพัฒนาในอนาคตอีก 1 โครงการ คือ “โครงการชาโตรว์ อินทาวน์ รัชดา 36-2” เนื่องจากที่ดินที่เป็นที่ตั้งโครงการทั้ง 2 ถูกซื้อมาอยู่ในชื่อ SMP โดยเป็นที่ดินที่ซื้อมานานมากแล้วตั้งแต่ช่วงปี 2543

(3) กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์และผนัง

กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนี้ ดำเนินธุรกิจโดย TSN ซึ่งมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อรับเหมาก่อสร้างให้โครงการที่พัฒนาโดย CMC, PPP และ SMP เป็นหลัก โดยในช่วงที่ TSN มีกำลังการก่อสร้างเหลือ TSN จะมีการรับงานก่อสร้างเล็กๆ น้อยๆ ภายนอกกลุ่มบริษัทฯ เช่นงานปรับปรุงอาคาร งานปรับปรุงลานจอดรถ เพื่อเป็นการหารายได้เพิ่มเติมด้วย โดยนโยบายการดำเนินธุรกิจของ TSN ในอนาคต ผู้บริหารยังคง

มอบหมายให้เป็นผู้สนับสนุนงานก่อสร้างให้แก่กลุ่มบริษัทเป็นหลัก โดยจะเลือกรับงานที่มีความเสี่ยงต่ำ ใช้แรงงานน้อย มีอัตรากำไรสูง เช่น การเก็บงานก่อสร้างภายในอาคาร ส่วนงานที่มีความเสี่ยงสูง เช่น งานก่อสร้างที่ใกล้ชิดชุมชน งานก่อสร้างบริเวณเขตพระราชฐาน จะใช้ผู้รับเหมารายอื่นมารับงานแทน นอกจากนี้ TSN ยังมีหน่วยธุรกิจอื่น เพื่อสนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ ดังนี้

- โรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ เช่น ชุดครัว บานประตู กล้องจดหมาย โรงงานผนังพรีแคส โรงงานผนัง EPS (ผนังที่ใช้ภายในตึก) ซึ่งผลิตใช้สำหรับการก่อสร้างภายในกลุ่มบริษัทฯ เพื่อบริหารต้นทุนในการพัฒนาโครงการ ควบคุมระยะเวลาการก่อสร้าง และเพิ่มความสามารถในการบริหารจัดการสภาพแวดล้อมรอบพื้นที่ก่อสร้าง
- นำเข้าผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัทฯ เช่น เครื่องสุขภัณฑ์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องใช้ภายในครัวเรือน รวมถึงระบบ Home Automation เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น
- ธุรกิจให้เช่าเครื่องจักรและเครื่องมือสำหรับงานก่อสร้าง เช่น ทาวเวอร์เครน นั่งร้าน ลิฟท์ขนของ รถปัมคอนกรีต เป็นต้น

ทั้งนี้ หากในอนาคตบริษัทฯ มีความสามารถรับงาน หรือขายเฟอร์นิเจอร์หรือวัสดุ ก่อสร้างเหล่านี้ให้บุคคลภายนอกได้โดยไม่กระทบต่องานของกลุ่มบริษัท บริษัทฯ ก็สามารถมีรายได้เพิ่มเติม เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจก่อสร้างและการพัฒนาสังหาริมทรัพย์ในอนาคต

1.1 นโยบายและเป้าหมายในการดำเนินงานของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีเป้าหมายการดำเนินธุรกิจในการเป็นผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ทั้งแนวราบและแนวสูง โดยโครงการของบริษัทฯ จะเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้ในทุกระดับ โดยเฉพาะตลาดระดับกลาง และจะต้องเป็นโครงการที่มีลักษณะผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นและดึงดูด และให้ความคุ้มค่ามากกว่าแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กระจายตัวอยู่บนทำเลที่มีศักยภาพตามแนวการขนส่งระบบราง และพื้นที่ที่คาดว่าจะมีการเติบโตของความต้องการที่อยู่อาศัยจากการพัฒนาระบบขนส่งมวลชน และต้องเป็นโครงการที่สร้างผลตอบแทนที่ดีในระยะเวลาที่เหมาะสมต่อบริษัทฯ ภายใต้การบริหารงานก่อสร้างและงานการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการจัดการ เทียบเท่ากับบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ เพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว อีกทั้ง บริษัทฯ ยังมุ่งสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวกับกลุ่มลูกค้า โดยเสนอบริการหลังการขายที่น่าประทับใจต่อลูกค้า เช่น การจัดกิจกรรมสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าโดยการตรวจสอบสุขภาพบ้านให้แก่ลูกค้าในช่วงหน้าฝนในโครงการ CMC We Care การพาลูกบ้านไปชมภาพยนตร์และการแสดงต่างๆ การจัด Thank you Party ให้แก่ลูกบ้าน การมอบของขวัญเนื่องในโอกาสพิเศษต่างๆ เป็นต้น เพื่อสร้างและต่อยอดแบรนด์ให้แข็งแกร่ง เพื่อให้บริษัทมีฐานลูกค้าที่มั่นคงและสามารถเติบโตและความได้เปรียบเชิงการแข่งขันอยู่ในอุตสาหกรรมนี้ได้อย่างภาคภูมิใจและยั่งยืน โดยกลุ่มบริษัทฯ มีวิสัยทัศน์ พันธกิจและกลยุทธ์ดังนี้

วิสัยทัศน์ : “เราจะมุ่งมั่นสู่ความเป็นเลิศแห่งการเป็นผู้พัฒนาการอยู่อาศัย”

: “We will be the Excellent LIVING Development Provider”

พันธกิจ : “เราจะเข้าถึงและตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยคุณภาพสินค้าและบริการที่สร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าในระดับที่สูงกว่าคู่แข่งในทุกผลิตภัณฑ์”

: “Customers’ Brand of Choice”

กลยุทธ์ของกลุ่มบริษัทฯ :

1. การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยบนทำเลศักยภาพและมีการเจริญเติบโตสูง เช่น พื้นที่แนวเส้นทางขนส่งมวลชนระบบราง หรือแหล่งชุมชน แหล่งงาน หรือบริเวณสถานศึกษา เพื่อเติมเต็มความต้องการการอยู่อาศัยของผู้อยู่อาศัยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในรูปแบบต่างๆ
2. การสร้างความแตกต่างและเสริมคุณค่าโดยการพัฒนารูปแบบโครงการที่ตอบสนองต่อความต้องการการอยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในรูปแบบต่างๆ
3. การบริหารโครงการโดยรวมทั้งด้านการบริหารการก่อสร้าง การบริหารจัดการด้านการตลาดและการขาย และการจัดการกระบวนการภายในและห่วงโซ่อุปทาน ให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลโดยใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและเทคโนโลยีดิจิทัล
4. การสร้างการรับรู้ต่อตราสินค้าของกลุ่มบริษัทและโครงการในเชิงปริมาณและคุณภาพเพื่อให้เกิดการรับรู้ในวงกว้างอย่างยั่งยืน
5. การพัฒนาเชิงกลยุทธ์ด้านการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อให้เกิดประสบการณ์ที่ดีต่อบริษัทฯ
6. การพัฒนาและดูแลบุคลากรทั้งผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ในระดับชั้นต่างๆ ในการให้การฝึกอบรม ติวงาน และให้สวัสดิการที่เหมาะสม รวมถึงการมีระดับขั้นการเติบโตในสายงานต่างๆ ที่มีตัวชี้วัดที่ชัดเจน

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

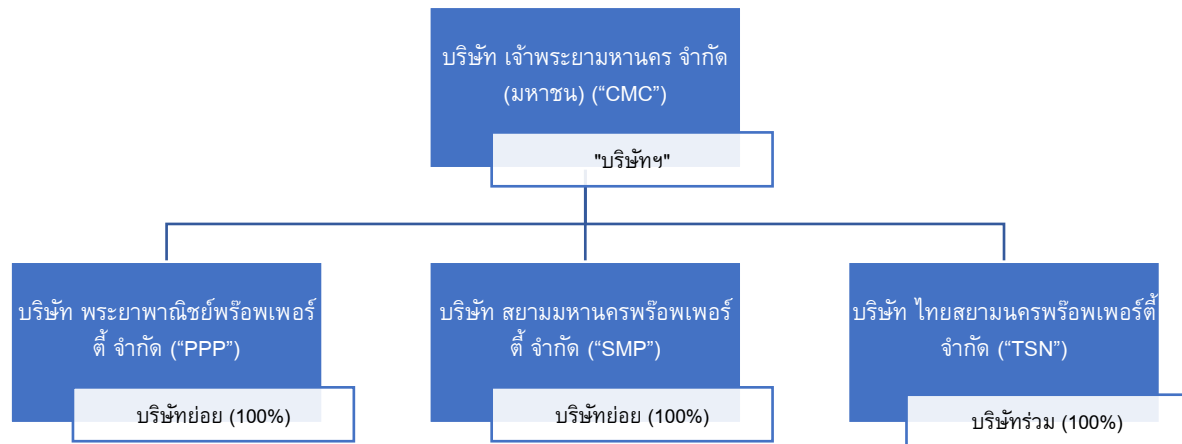
วัน เดือน ปี	รายละเอียด
2537	<ul style="list-style-type: none"> - CMC Group ได้ก่อตั้งขึ้น โดยกลุ่มครอบครัวแพทยานันท์ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 5 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ - บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 20 ล้านบาท เพื่อเตรียมใช้พัฒนาโครงการ “บ้านพระยาภิรมย์รัชดา”
2539	<ul style="list-style-type: none"> - โครงการ “บ้านพระยาภิรมย์ รัชดา” ซึ่งเป็นอาคารชุดพักอาศัย สูง 8 ชั้น ได้เปิดขายอย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น 4 อาคาร จำนวน 1,087 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ซอยรัชดาภิเษก 36 ถนนรัชดาภิเษก กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการประมาณ 633 ล้านบาท
2546	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 500 ล้านบาท เพื่อใช้ซื้อที่ดิน จำนวน 102-0-98.5 ไร่ สำหรับพัฒนาโครงการ “เดอะริช พระราม 2” - โครงการ “พระยาภิรมย์ ซาโรว์ ริเวอร์โบท์” ได้เปิดขายอย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น จำนวน 198 ยูนิต ตั้งอยู่บริเวณถนนเจริญนคร โครงการนี้มีมูลค่าโครงการประมาณ 266 ล้านบาท
2548	<ul style="list-style-type: none"> - เริ่มพัฒนาโครงการแนวราบ ประเภททาวน์เฮาส์ ทาวน์โฮม และโฮมออฟฟิศ 3-4 ชั้น จำนวน 144 ยูนิต โดยมีชื่อโครงการ “คาซ่า ยูเรก้า เพชรเกษม 63/4” มูลค่าโครงการประมาณ 432 ล้านบาท
2550	<ul style="list-style-type: none"> - คณะกรรมการบริษัท บริษัท พระยาพาณิชย์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (PPP) มีมติจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นจากผลประกอบการสำหรับปี 2549 ในจำนวนหุ้นละ 29.50 บาท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 8.85 ล้านบาท เพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการปรับโครงสร้างธุรกิจ - บริษัทฯ มีการปรับโครงสร้างธุรกิจ โดยเข้าลงทุนซื้อหุ้นสามัญในสัดส่วนร้อยละ 99.9 ของ บริษัท พระยาพาณิชย์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด บริษัท สยามมหานครพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด และ บริษัท ไทยสยามคร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จากผู้ถือหุ้นเดิมซึ่งเป็นกลุ่มครอบครัวแพทยานันท์ โดยซื้อหุ้นทั้ง 3

วัน เดือน ปี	รายละเอียด
	บริษัทที่ราคาพาร์ (Par) ซึ่งการปรับโครงสร้างครั้งนี้ทำให้กลุ่มบริษัทเป็นผู้ดำเนินการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่หลากหลายเพื่อตอบโจทย์ผู้บริโภคได้หลายรูปแบบทั้ง อาคารชุดพักอาศัย บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ ทาวน์โฮม และพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เข้าร่วมทั้งการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง
2550	- พัฒนาและเปิดขายโครงการ “เดอะริช พระราม 2” โซน A ซึ่งเป็นโครงการบ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 36 ยูนิต ตั้งอยู่บนถนนบางกระดี่ ย่านพระราม 2 เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ มูลค่าโครงการโซน A ประมาณ 678 ล้านบาท ทั้งนี้ โครงการ เดอะริช พระราม 2 มีทั้งหมด 6 โซน
2551	- เริ่มพัฒนาและเปิดขายอาคารชุดพักอาศัย แบบ High-Rise ภายใต้ชื่อโครงการ “แบงก์คอก ฮอไรซอน รัมคำแหง” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 38 ชั้น จำนวน 592 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 1,507 ล้านบาท - บริษัท ไทยสยามมหานครพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001:2000 โดย Bureau Veritas Certification - โครงการเดอะริช พระราม 2 ได้รับรางวัลชมเชย บ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานปี 2551 จากกระทรวงพลังงาน สำหรับ แบบบ้าน Santa Barbara - PPP และ SMP ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001: 2000 โดย Bureau Veritas Certification
2552	- เปิดขายโครงการ “แบงก์คอก เฟลิซ เมเจอร์ รัชโยธิน” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น มีจำนวนยูนิตทั้งหมด 79 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 277 ล้านบาท - เปิดขายโครงการ “แบงก์คอก ฮอไรซอน เพชรเกษม” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 27 ชั้น มีจำนวนยูนิตทั้งหมด 418 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 756 ล้านบาท - บริษัทฯ ได้ได้จดทะเบียนแปรรูปเป็นบริษัทมหาชน จำกัด โดยใช้ชื่อว่า “บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน)”
2553	- เปิดขายโครงการ “แบงก์คอก เฟลิซ สุขุมวิท 69” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น มีจำนวนยูนิตทั้งหมด 79 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 238 ล้านบาท
2554	- เปิดขายโครงการ “คาซ่า ยูเรก้า พระราม 2 – พุทธบูชา” ซึ่งเป็นโครงการทาวน์โฮม 3 ชั้นครึ่ง มีจำนวนยูนิตทั้งหมด 107 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 354 ล้านบาท - เปิดขายโครงการ “แบงก์คอก ฮอไรซอน เพชรเกษม 48” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 19 ชั้น มีจำนวนยูนิตทั้งหมด 275 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 667 ล้านบาท - เปิดขายโครงการ “แบงก์คอก เฟลิซ วิภาวดี 30” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น มีจำนวนยูนิตทั้งหมด 154 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 343 ล้านบาท - TSN ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001 : 2008 โดย Bureau Veritas Certification
2555	- CMC, PPP, SMP ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 9001 : 2008 โดย Bureau Veritas Certification - เปิดขายโครงการ “แบงก์คอก เฟลิซ สุขุมวิท 69 เฟส 2” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น มีจำนวนยูนิตทั้งหมด 61 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 248 ล้านบาท
2555	- เปิดขายโครงการ “แบงก์คอก ฮอไรซอน สาทร” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 24 ชั้น มีจำนวนยูนิตทั้งหมด 269 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 1,072 ล้านบาท

วัน เดือน ปี	รายละเอียด
2556	<ul style="list-style-type: none"> - CMC, PPP, SMP, TSN ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 14001 : 2004 และมาตรฐาน OHSAS 18001 : 2007 โดย Bureau Veritas Certification - เปิดขายโครงการ “แบงก์คอก ฮอไรซอน ดิวานนท์” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 34 ชั้น มีจำนวนยูนิตทั้งหมด 422 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 1,256 ล้านบาท - เปิดขายโครงการ “แบงก์คอก เฟลิซ @สถานีกรุงธนบุรี” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น มีจำนวนยูนิตทั้งหมด 79 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 231 ล้านบาท
2557	<ul style="list-style-type: none"> - เปิดขายโครงการ “แบงก์คอก เฟลิซ สาทร – ดากสิน” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น มีจำนวนยูนิตทั้งหมด 200 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 696 ล้านบาท - เปิดขายโครงการ “ชาโตว์ อินทาวน์ พระราม 8” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 13 ชั้น มีจำนวนยูนิตทั้งหมด 506 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 1,333 ล้านบาท
2558	<ul style="list-style-type: none"> - เปิดขายโครงการ “แบงก์คอก เฟลิซ บางแค” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น มีจำนวนยูนิตทั้งหมด 79 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 216 ล้านบาท - เปิดขายโครงการ “ชาโตว์ อินทาวน์ ปิ่นเกล้า” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 5 ชั้น มีจำนวนยูนิตทั้งหมด 210 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ มูลค่าโครงการประมาณ 487 ล้านบาท - PPP ได้รับรางวัลธรรมมาภิบาลธุรกิจดีเด่น 2558 จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
2559	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้ดำเนินการซื้อที่ดินเพื่อทำการพัฒนาโครงการ “แบงก์คอก ฮอไรซอน โลท์ แอท บางนา 36” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น จำนวน 4 อาคาร มีจำนวนยูนิตประมาณ 926 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 1,550 ล้านบาท - บริษัทฯ ได้ดำเนินการซื้อที่ดินเพื่อทำการพัฒนาโครงการ “แบงก์คอก ฮอไรซอน โลท์ แอท งามวงศ์มาศ แคมป์ส” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น มีจำนวนยูนิตประมาณ 126 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 263 ล้านบาท - บริษัทฯ ได้ดำเนินการซื้อที่ดินเพื่อทำการพัฒนาโครงการ “แบงก์คอก เฟลิซ @ปิ่นเกล้า” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น จำนวน 3 อาคาร มีจำนวนยูนิตประมาณ 237 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 640 ล้านบาท - บริษัทฯ ได้ดำเนินการซื้อที่ดินเพื่อทำการพัฒนาโครงการ “ชาโตว์อินทาวน์ ดีลักซ์ @ปิ่นเกล้า” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น จำนวน 3 อาคาร มีจำนวนยูนิตประมาณ 237 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 622 ล้านบาท - บริษัทฯ ได้ดำเนินการซื้อที่ดินเพื่อทำการพัฒนาโครงการ “ชาโตว์ อินทาวน์ ดีลักซ์ @พระราม 8” - บริษัทฯ ได้ดำเนินการซื้อที่ดินเพื่อทำการพัฒนาโครงการ “ชาโตว์ อินทาวน์ เกษตร แคมป์ส” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร มีจำนวนยูนิตประมาณ 320 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 682 ล้านบาท - PPP ได้รับรางวัลธรรมมาภิบาลธุรกิจดีเด่น 2559 จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
2560	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ ได้ดำเนินการซื้อที่ดินเพื่อทำการพัฒนาโครงการ “คาซ่า ดีว่า สาทร-กัลปพฤกษ์”

วัน เดือน ปี	รายละเอียด
2560	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทได้ดำเนินการซื้อที่ดินเพื่อทำการพัฒนาโครงการ “แบงค์คอก ฮอไรซอน @เจ้าพระยารักษ์ สว่าง” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 35 ชั้น จำนวน 1 อาคาร มีจำนวนยูนิตประมาณ 615 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 1,544 ล้านบาท - เปิดขายโครงการ “ชาโตว์ อินทาวน์ จรัญสนิทวงศ์ 96/2” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น มีจำนวนยูนิตทั้งหมด 406 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 859 ล้านบาท - บริษัทได้ดำเนินการซื้อที่ดินเพื่อทำการพัฒนาโครงการ “แบงค์คอก ฮอไรซอน นวมินทร์-ศรีบูรพา” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 34 ชั้น จำนวน 1 อาคาร มีจำนวนยูนิตประมาณ 837 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 1,833 ล้านบาท - บริษัทได้ดำเนินการซื้อที่ดินเพื่อทำการพัฒนาโครงการ “ชาโตว์ อินทาวน์ @ เสนาเสตชัน” ซึ่งเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร มีจำนวนยูนิตประมาณ 211 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณ 429 ล้านบาท - PPP ได้รับรางวัลธรรมาภิบาลธุรกิจดีเด่น 2560 จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
พฤษภาคม 2561	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทได้รับรางวัลจาก Property Export Awards Thailand (PEAT) 2018 ประเภท Best Boutique High Rise Condominium สำหรับโครงการแบงค์คอก ฮอไรซอน งามคำแหง และได้รับประกาศนียบัตรรับรองมาตรฐานจากหน่วยงาน สำหรับโครงการ แบงค์คอก ฮอไรซอน สาทร และโครงการ ชาโตว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 64/1 ซึ่งรางวัลดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงความใส่ใจและมาตรฐานในการพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัทฯ
สิงหาคม 2561	<ul style="list-style-type: none"> - เริ่มต้นนับ 1 สู่กระบวนการนำเสนอหุ้นสามัญสู่สาธารณชนเป็นครั้งแรก - ได้รับรางวัล Best Affordable Condominium Architectural Design (Bangkok) และ Highly Commended Best Condo Interior Design (Bangkok) และ Highly Commended Best Condo Interior Design (Bangkok) จาก Thailand Property Awards 2018 ในโครงการ The Cuvee สถานีแยกติวานนท์
กันยายน 2561	<ul style="list-style-type: none"> - PPP ได้รับรางวัลธรรมาภิบาลธุรกิจดีเด่น 2561 จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
พฤศจิกายน 2561	<ul style="list-style-type: none"> - เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai เมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2561 โดยมีทุนจดทะเบียนเป็น 1,000 ล้านบาท - ได้รับรางวัล Winner Best Condo Architectural Design (Bangkok) จาก Asian Property Awards 2018 ในโครงการ The Cuvee สถานีแยกติวานนท์

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ



1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่

กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ซึ่งถือหุ้นรวมกันในบริษัทฯ เกินกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมด¹ มีเพียงกลุ่มครอบครัวแพทยานันท์เพียงกลุ่มเดียว ซึ่งถือหุ้นในบริษัทฯ รวมกันประมาณร้อยละ 78.5 (ข้อมูลรายชื่อผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 25 ธันวาคม 2561) โดยกลุ่มบริษัทฯ มีความสัมพันธ์กับกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่นี้

การแข่งขันทางธุรกิจ

กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ มีการประกอบธุรกิจอื่น โดยที่ไม่มีการประกอบธุรกิจที่เป็นธุรกิจซึ่งถือเป็นการแข่งขันกันกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ และบริษัทในเครือ โดยบริษัทที่มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ร่วมกันกับบริษัทฯ และมีการประกอบธุรกิจที่คล้ายคลึงกับบริษัทฯ มีดังนี้

บริษัท	ความสัมพันธ์	ลักษณะธุรกิจ
บริษัท บางกอกไทยพร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด	กลุ่มครอบครัวแพทยานันท์เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่	ค้าอสังหาริมทรัพย์
บริษัท เจ้าพระยาเอ็นจิเนียริ่ง แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด	กลุ่มครอบครัวแพทยานันท์เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่	ก่อสร้าง เช่าพื้นที่ ขายน้ำมัน
บริษัท ผาทองเคหะการ จำกัด	กลุ่มครอบครัวแพทยานันท์เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่	ค้าอสังหาริมทรัพย์
บริษัท ทีเอ็มเอวัน จำกัด	กลุ่มครอบครัวแพทยานันท์เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่	ให้เช่าพื้นที่
บริษัท ทีเอ็มเอทู จำกัด	กลุ่มครอบครัวแพทยานันท์เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่	ให้เช่าพื้นที่

¹ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ. 17/2551 เรื่อง การกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ หมายถึง ผู้ถือหุ้นในผู้ออกหลักทรัพย์เกินกว่าร้อยละสิบของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของผู้ออกหลักทรัพย์

บริษัท	ความสัมพันธ์	ลักษณะธุรกิจ
บริษัท ทีเอ็มเอที จำกัด	กลุ่มครอบครัวแพทยานันท์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่	ถือครองที่ดินสำหรับการเกษตร

ปัจจุบันบริษัท บางกอกไทยพร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด มีกิจกรรมทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์น้อยมาก ในส่วนของบริษัท เจ้าพระยาเอ็นจิเนียริ่ง แอนด์ คอนสตรัคชั่น จำกัด นั้นหยุดกิจกรรมทางธุรกิจไปตั้งแต่ปี 2552 ในส่วนของบริษัท ผาทองเคหะการ จำกัด นั้นหยุดกิจกรรมทางธุรกิจไปตั้งแต่ปี 2556 ในส่วนของบริษัท ทีเอ็มเอวัน จำกัด, บริษัท ทีเอ็มเอที จำกัด และบริษัท ทีเอ็มเอที จำกัด นั้นเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นในปี 2560 เพื่อถือครองที่ดินของครอบครัวแพทยานันท์ โดยที่ดินส่วนใหญ่ไม่มีศักยภาพเพียงพอสำหรับพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากอยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัด ในส่วนของบริษัท ทีเอ็มเอวัน จำกัด แม้จะมีที่ดินอยู่ในกรุงเทพฯ เขตพื้นที่สีส้ม ซึ่งตามกฎหมายแล้วสามารถพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ได้ แต่ศักยภาพจะไม่ดีนัก ทั้งนี้ บริษัททั้ง 6 แห่งได้ทำหนังสือให้คำรับรองยืนยันว่าจะไม่ดำเนินธุรกิจใดๆ ที่จะเป็นการแข่งขันกับกลุ่มบริษัทฯ และให้สิทธิในการปฏิเสธก่อนสำหรับที่ดินซึ่งมีขนาดที่ดินรวมใหญ่กว่า 1 ไร่แก่บริษัทฯ ด้วย (update)

บริษัทฯ ได้แต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 6 ท่านจากจำนวนกรรมการทั้งหมด 12 ท่าน ซึ่งมีความรู้ความสามารถ และมีความเป็นอิสระตามคุณสมบัติของสำนักงาน กสท. โดยที่ประธานคณะกรรมการเป็นกรรมการอิสระเพื่อการถ่วงดุลอำนาจในคณะกรรมการบริษัทฯ

นอกจากนี้ ผู้ถือหุ้นใหญ่ และ/หรือกรรมการ จำนวน 6 ท่าน ได้แก่ นายวิเชียร แพทยานันท์ นางสาวอนงค์ลักษณ์ แพทยานันท์ นายชัยวัฒน์ แพทยานันท์ นายวุฒิพงษ์ แพทยานันท์ นายวิโรจน์ แพทยานันท์ และนายนิรุต แพทยานันท์ ได้ลงนามในหนังสือสัญญาเพื่อรับรองต่อบริษัทฯ ว่า จะไม่ดำเนินธุรกิจใดๆ ที่จะเป็นการแข่งขันกับบริษัทฯ ตลอดระยะเวลาที่ยังเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ และ/หรือกรรมการของบริษัทฯ เพื่อป้องกันความขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ทั้งนี้ หากมีการดำเนินการใดๆ ที่เข้าข่ายฝ่าฝืนคำรับรองข้างต้น บริษัทฯ สามารถใช้สิทธิเรียกร้องค่าเสียหายที่เกิดขึ้นจากการกระทำดังกล่าวได้

ความสัมพันธ์ทางธุรกิจ

บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่และบริษัทอื่นที่มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่เป็นกลุ่มเดียวกัน ได้แก่ บริษัท ทราเน็ก เซอร์วิส จำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด วงเวียนใหญ่ขนส่ง บริษัท สมาร์ทมีเดีย ครีเอชั่น จำกัด บริษัท ทีเอ็มเอวัน จำกัด และบริษัท ทีเอ็มเอที จำกัด ในลักษณะของการซื้อขายสินค้า การให้บริการระหว่างกัน การเช่าสินทรัพย์ระหว่างกัน การกู้ยืมเงิน และการค้ำประกันเงินกู้ยืม โดยสามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ใน ส่วนที่ 12 รายการระหว่างกัน

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้แยกตามประเภทธุรกิจ

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยเป็นหลัก โดยมี CMC และ PPP เป็นผู้พัฒนาและขายโครงการ โดยมี TSN เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างสำหรับโครงการของทั้งสองบริษัท และมี SMP เป็นธุรกิจสนับสนุน (เป็นผู้ให้กลุ่มบริษัทฯ เช่าสำนักงานเพื่อดำเนินธุรกิจ) ทั้งนี้ โครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก คือ โครงการอาคารชุดที่พักอาศัย (คอนโดมิเนียม) และโครงการประเภทแนวราบ ได้แก่ โครงการหมู่บ้านจัดสรร ทาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม

โดยสัดส่วนรายได้ของกลุ่มบริษัทฯ ในปี 2559 – 2561 สามารถแสดงได้ดังนี้

	งบการเงินตรวจสอบสิ้นสุด 31 ธันวาคม					
	2559		2560		2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	2,090.75	98.02	1,525.23	91.03	1,931.02	96.54
รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง	-	-	-	-	14.96	0.75
รายได้อื่น						
- รายได้อื่นๆ	41.79	1.96	149.86	8.94	51.89	2.59
- ดอกเบี้ยรับ	0.52	0.02	0.51	0.03	2.32	0.12
รวมรายได้	2,133.06	100.00	1,675.60	100.00	2,000.19	100.00

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

2.2.1 โครงการประเภทอาคารชุด (คอนโดมิเนียม)

ปัจจุบันได้พัฒนาโครงการอาคารชุดที่พักอาศัยแล้วทั้งหมด 41 โครงการ เน้นการพัฒนาโครงการอาคารชุดที่พักอาศัยแบบ Low Rise มากที่สุด คือ 35 โครงการ เนื่องจากเป็นแนวโครงการที่กลุ่มบริษัทฯ มีประสบการณ์และความถนัดมากที่สุด ภายใต้ชื่อ 3 แบรินด์ ได้แก่ “เบงค์คอก ฮอไรซอน”, “เบงค์คอก เฟลิซ” และ “ซาโตรว์ อินทาวน์”

(1) “เบงค์คอก ฮอไรซอน” ประกอบไปด้วยแบรินด์ “เบงค์คอก ฮอไรซอน” ซึ่งใช้สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมที่เป็นอาคารสูงเกิน 8 ชั้น และแบรินด์ “เบงค์คอก ฮอไรซอน โลว์” ซึ่งใช้สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมไม่เกิน 8 ชั้น เน้นลูกค้ากลุ่มที่มีรายได้ระดับกลางถึงสูง มีราคาขายอยู่ในช่วงระหว่าง 70,000 บาท ถึง 120,000 บาท ต่อตารางเมตร

(2) “เบงค์คอก เฟลิซ” ใช้สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมแบบ Low Rise (ส่วนใหญ่เป็นอาคาร 8 ชั้น และมีจำนวนห้องไม่เกิน 79 ยูนิต) และตั้งอยู่ในทำเลที่ใกล้กับสถานีรถไฟฟ้าไม่ว่าจะเป็น BTS หรือ MRT ไม่เกิน 200 เมตร และ/หรือ ใกล้ถนนใหญ่ เน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลางบนถึงระดับสูงตอนล่าง มีราคาขายอยู่ในช่วงระหว่าง 90,000 บาท ถึง 120,000 บาท ต่อตารางเมตร

(3) “ซาโตรว์ อินทาวน์” ใช้สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมแบบ Low Rise (ส่วนใหญ่เป็นอาคาร 8 ชั้น และมีจำนวนห้องไม่เกิน 100 ยูนิต) และตั้งอยู่ในทำเลที่ไม่ไกลจากสถานีรถไฟฟ้าไม่ว่าจะเป็น BTS หรือ MRT มากนัก เน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลาง มีราคาขายอยู่ในช่วงระหว่าง 70,000 บาท ถึง 90,000 บาท ต่อตารางเมตร

ทั้งนี้ ในอนาคตกลุ่มบริษัทฯ จะมีการใช้แบรินด์คอนโดมิเนียมแบรินด์ใหม่ของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งคือ “CUVÉE” เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าคอนโดมิเนียม High Rise ระดับสูงราคาขายประมาณ 120,000 – 160,000 บาทต่อตารางเมตร และแบบ

รนต์ “CYBIQ” เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าคอนโดมิเนียม Low Rise ระดับประหยัดใกล้สถานศึกษา ราคาขายประมาณ 70,000 – 90,000 บาทต่อตารางเมตร

2.1.2 โครงการประเภทแนวราบ

ปัจจุบันมีทั้งหมด 4 โครงการ เป็นโครงการบ้านเดี่ยวจำนวน 1 โครงการ คือ โครงการเดอะริช พระราม 2 (โซน A) เน้นกลุ่มระดับบนที่มีรายได้เดือนละ 300,000 บาทขึ้นไป โครงการทาวน์เฮ้าส์/ทาวน์โฮมจำนวน 3 โครงการ ได้แก่ โครงการคชา ยูเรก้า เพชรเกษม 63/4 (ซึ่งปิดการขายไปแล้ว), และ โครงการคชา ยูเรก้า พระราม 2-พุทธบูชา มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับกลาง และโครงการคชา ดีวา สาทร-กัลปพฤกษ์ (ซึ่งปิดการขายไปแล้ว) มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับกลางก่อนไปทางสูง

สรุปโครงการที่กลุ่มบริษัทฯ พัฒนา ที่เป็นโครงการอาคารชุด และโครงการแนวราบทั้งหมด เป็นดังนี้

ประเภทโครงการ	ปิดการขายแล้ว	สร้างเสร็จพร้อมอยู่ และกำลังขาย	อยู่ระหว่างก่อสร้าง หรือเปิดขายแล้ว	รวม
โครงการอาคารชุด	17	22	2	41
โครงการแนวราบ	2	2	0	4
รวม	19	24	2	45

(1) โครงการที่ปิดการขายแล้วของกลุ่มบริษัทฯ มี 19 โครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	บริษัท	โครงการ	ที่ตั้ง	รูปแบบ	มูลค่าโครงการ ¹ (ล้านบาท)	ปีที่เปิดขาย / ปีที่ปิดการขาย
1	CMC	บ้านพระยาภิรมย์ รัชดา	ช. รัชดาภิเษก 36	อาคารชุด 8 ชั้น 4 อาคาร; 1,087 ยูนิต	633	2539 / 2545
2	CMC	พระยาภิรมย์ ซาโตรีเวเวอร์โบท์	ถ.เจริญนคร	อาคารชุด 8 ชั้น; 198 ยูนิต	266	2546 / 2549
3	PPP	พระยาภิรมย์ รีเจนท์ ดากสิน-สาทร	ถ.สมเด็จพระเจ้าตากสิน	อาคารชุด 8 ชั้น; 210 ยูนิต	181	2546 / 2548
4	CMC	คาซ่า ยูเรก้า เพชรเกษม 63/4	ถ.เพชรเกษม	ทาวน์โฮม 144 ยูนิต	432	2548 / 2552
5	PPP	ซาโตรี อินทาวน์ รัชดา 13	ช. รัชดาภิเษก 13	อาคารชุด 8 ชั้น 2 อาคาร; 292 ยูนิต	618	2549 / 2552
6	PPP	ซาโตรี อินทาวน์ รัชดา 17	ช. รัชดาภิเษก 17	อาคารชุด 8 ชั้น; 150 ยูนิต	353	2550 / 2553
7	PPP	ซาโตรี อินทาวน์ เมเจอร์ รัชโยธิน	ช. พหลโยธิน 30	อาคารชุด 8 ชั้น; 120 ยูนิต	247	2550 / 2552
8	CMC	แบงก์คอกเฟลิกซ์ เมเจอร์รัชโยธิน	ช.พหลโยธิน 30	อาคารชุด 8 ชั้น; 79 ยูนิต	277	2552 / 2555
9	PPP	ซาโตรี อินทาวน์ พหลโยธิน 11	ช.พหลโยธิน 11	อาคารชุด 8 ชั้น; 79 ยูนิต	248	2552 / 2558
10	PPP	ซาโตรี อินทาวน์ พหลโยธิน 14	ช. พหลโยธิน 14	อาคารชุด 8 ชั้น; 79 ยูนิต	204	2553 / 2556
11	CMC	แบงก์คอก เฟลิกซ์ สุขุมวิท 69	ช. สุขุมวิท 69	อาคารชุด 8 ชั้น; 71 ยูนิต	254	2553 / 2557
12	PPP	ซาโตรี อินทาวน์ วิทยาสต์ 30-2	ช. วิทยาสต์รังสิต 30	อาคารชุด 8 ชั้น ; 79 ยูนิต	167	2554 / 2558
13	PPP	คาซ่า ดีวา สาทร-กัลปพฤกษ์	ช. กำนันมนัน	ทาวน์เฮาส์ 3 ชั้นครึ่ง : 62 ยูนิต	267	2554 / 2560
14	PPP	ซาโตรี อินทาวน์ เมเจอร์ รัชโยธิน 2	ช. พหลโยธิน 30	อาคารชุด 8 ชั้น	366	2554 / 2561



15	PPP	ชาโดว์ อินทาวน วิภาวดี 30-1	ช. วิภาวดีรังสิต 30	อาคารชุด 8 ชั้น ; 79 ยูนิต	160	2554 / 2561
16	PPP	ชาโดว์ อินทาวน พหลโยธิน 32	ช. พหลโยธิน 32	อาคารชุด 8 ชั้น	404	2555 / 2560
17	PPP	ชาโดว์ อินทาวน รัชดา 20-2	ช. รัชดาภิเษก 20	อาคารชุด 8 ชั้น	211	2555 / 2561
18	PPP	ชาโดว์ อินทาวน รัชดา 10	ช. รัชดาภิเษก 10	อาคารชุด 8 ชั้น ; 79 ยูนิต	234	2556 / 2560
19	PPP	ชาโดว์ อินทาวน พหลโยธิน 14-2	ช. พหลโยธิน 14	อาคารชุด 8 ชั้น	238	2554 / 2561

หมายเหตุ : 1. มูลค่าโดยประมาณ

ที่มา : บริษัท



- (2) โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาแต่ยังไม่เปิดการขายของกลุ่มบริษัทฯ โดยแบ่งได้เป็นโครงการที่สร้างเสร็จแล้ว และโครงการระหว่างก่อสร้าง มีจำนวนทั้งสิ้น 26 โครงการ แสดงสถานะโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ดังนี้

ลำดับ	บริษัท	โครงการ	ที่ตั้ง	รูปแบบ	โครงการ			ช่วงที่ เปิด ขาย	ช่วงที่เริ่ม โอน	โอนแล้ว		จองและทำสัญญา แล้ว ²		คงเหลือขาย		% มูลค่า คงเหลือ ขาย
					พื้นที่ขาย (ตร.ม.) ³	จำนวน ยูนิต	มูลค่า ¹ (ลบ.)			จำนวน ยูนิต	มูลค่า ¹ (ลบ.)	จำนวน ยูนิต	มูลค่า ¹ (ลบ.)	จำนวน ยูนิต	มูลค่า ¹ (ลบ.)	
โครงการที่สร้างเสร็จแล้วแต่ยังไม่เปิดการขาย																
1	CMC	เดอะริช พระราม 2 โซน A	ถ.บางกระดี	บ้านเดี่ยว (High-end) 2 ชั้น	4,780 ³	36	698.05	2550	Q4'52	16	345.95	-	-	20	352.80	50.49%
2	CMC	เบงค้คอก ฮอไรซอน รามคำแหง	ถ.รามคำแหง	อาคารชุด 38 ชั้น	29,197	592	1,492.04	2550	Q4'53	569	1,382.88	2	9.62	21	99.54	6.67%
3	SMP	ชาโตว์ อินทาวน์ รัชดา 36	ช. รัชดาภิเษก 36	อาคารชุด 7 ชั้น	4,269	79	142.66	2552	Q3'52	76	133.63	-	-	3	9.03	6.33%
4	CMC	เบงค้คอก ฮอไรซอน เพชรเกษม	ถ.เพชรเกษม	อาคารชุด 27 ชั้น	13,429	418	758.02	2552	Q2'55	416	753.82	0	0	2	4.20	0.55%
5	CMC	คาซ่า ยูเรก้า พระราม 2-พุทธบูชา	ถ.พุทธบูชา-ประชาอุทิศ	ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น	2,541 ³	107	332.89	2552	Q3'54	87	277.85	4	13.47	16	41.57	12.49%
6	PPP	ชาโตว์ อินทาวน์ รัชดา 20	ช. รัชดาภิเษก 20	อาคารชุด 8 ชั้น	3,246	79	227.92	2553	Q1'55	77	218.71	-	-	2	9.21	4.04%
7	CMC	เบงค้คอก ฮอไรซอน P48	ถ.เพชรเกษม	อาคารชุด 19 ชั้น	9,952	275	673.51	2554	Q3'57	268	646.06	-	-	7	27.45	4.08%
8	CMC	เบงค้คอก เฟลิซ สุขุมวิท 69-2	ช.สุขุมวิท 69	อาคารชุด 8 ชั้น	2,163	61	228.03	2555	Q1'57	59	215.73	-	-	2	12.30	5.39%
9	CMC	เบงค้คอก เฟลิซ วิทยาสัย 30	ช.วิทยาสัยรังสิต 30	อาคารชุด 8 ชั้น	4,934	154	362.92	2554	Q1'57	153	359.17	-	-	1	3.75	1.03%
10	PPP	ชาโตว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 62/1-2	ช. สุขุมวิท 62/1	อาคารชุด 8 ชั้น	2,865	79	221.19	2556	Q4'57	76	212.22	-	-	3	8.97	4.06%
11	PPP	เบงค้คอก ฮอไรซอน ไฮท์ รัชดา – ท่าพระ	ถนนรัชดาภิเษก-ท่าพระ	อาคารชุด 30 ชั้น	17,582	565	1,211.58	2553	Q3'58	387	798.47	11	17.97	167	395.14	32.61%
12	PPP	เบงค้คอก ฮอไรซอน โลว์ รัชดา – ท่าพระ	ถนนรัชดาภิเษก-ท่าพระ	อาคารชุด 8 ชั้น	4,146	145	295.10	2553	Q3'58	120	216.37	13	26.97	12	51.76	17.54%









ลำดับ	บริษัท	โครงการ	ที่ตั้ง	รูปแบบ	โครงการ			ช่วงที่ เปิด ขาย	ช่วงที่เริ่ม โอน	โอนแล้ว		จองและทำสัญญา แล้ว ²		คงเหลือขาย		% มูลค่า คงเหลือ ขาย
					พื้นที่ขาย (ตร.ม.) ³	จำนวน ยูนิต	มูลค่า ¹ (ลบ.)			จำนวน ยูนิต	มูลค่า ¹ (ลบ.)	จำนวน ยูนิต	มูลค่า ¹ (ลบ.)	จำนวน ยูนิต	มูลค่า ¹ (ลบ.)	
13	PPP	ชาโตว์ อินทาวน์ รัชดา 19	ช. รัชดาภิเษก 19	อาคารชุด 8 ชั้น	2,547	74	220.64	2556	Q4'58	72	214.95	-	-	2	5.69	2.58%
14	PPP	ชาโตว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 64	ช. สุขุมวิท 64	อาคารชุด 8 ชั้น	2,444	79	178.81	2557	Q2'58	31	66.85	-	-	48	111.96	62.61%
15	CMC	แบงก์คอก เฟลิซ @สถานีกรุงธนบุรี	ช.กรุงธนบุรี 5	อาคารชุด 8 ชั้น	2,849	79	253.53	2556	Q3'58	69	208.81	4	15.69	6	29.03	11.45%
16	PPP	ชาโตว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 62	ช.สุขุมวิท 62/1	อาคารชุด 8 ชั้น	6,211	197	506.13	2556	Q4'58	135	351.11	6	17.35	56	137.67	27.20%
17	PPP	ชาโตว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 64/2	ช.สุขุมวิท 64	อาคารชุด 8 ชั้น	2,544	79	188.34	2556	Q1'59	57	136.31	2	2.64	20	49.39	26.22%
18	PPP	ชาโตว์ อินทาวน์ วิภาวดี 10	ช. วิภาวดี 10	อาคารชุด 8 ชั้น	2,754	79	203.33	2557	Q3'59	62	157.81	3	4.04	14	41.48	20.40%
19	PPP	ชาโตว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 64/1	ช.สุขุมวิท 64/1	อาคารชุด 8 ชั้น	7,027	222	573.76	2558	Q4'59	100	276.08	11	32.88	111	264.80	46.15%
20	CMC	แบงก์คอก ฮอไรซอน สาทร	ช.นราธิวาส 14	อาคารชุด 24 ชั้น	9,193	269	947.96	2556	Q4'59	247	814.83	8	35.26	14	97.87	10.32%
21	CMC	แบงก์คอก เฟลิซ สาทร-ตากสิน	ช.กรุงธนบุรี 5	อาคารชุด 8 ชั้น	6,813	200	663.96	2557	Q3'59	197	649.96	-	-	3	14.00	2.11%
22	CMC	แบงก์คอก เฟลิซ @สถานีบางแค	ช.เพชรเกษม 39/2	อาคารชุด 8 ชั้น	2,846	79	215.43	2560	Q2'60	36	80.91	11	28.33	32	106.19	49.29%
23	PPP	ชาโตว์ อินทาวน์ พระราม 8	ถ.อรุณอมรินทร์	อาคารชุด 13 ชั้น	16,894	506	1,344.59	2557	เม.ย.-58	290	760.63	60	161.01	156	422.95	31.46%
24	PPP	ชาโตว์ อินทาวน์ จรัญสนิทวงศ์ 96/2	ช.จรัญสนิทวงศ์ 96/2	อาคารชุด 8 ชั้น	12,943	406	884.95	2559	มิ.ย.-61	154	325.42	85	173.40	167	386.13	43.63%
โครงการที่เปิดขายแล้วแต่อยู่ระหว่างก่อสร้าง																
25	PPP	ชาโตว์ อินทาวน์ ปิ่นเกล้า ⁵	ช.สมเด็จพระปิ่นเกล้า 4	อาคารชุด 5 ชั้น	6,413	210	468.48	2558	ม.ค.-59	2561	71.19%	62	150.47	148	318.01	67.88%



ลำดับ	บริษัท	โครงการ	ที่ตั้ง	รูปแบบ	โครงการ			ช่วงที่ เปิด ขาย	ช่วงที่เริ่ม โอน	โอนแล้ว		จองและทำสัญญา แล้ว ²		คงเหลือขาย		% มูลค่า คงเหลือ ขาย
					พื้นที่ขาย (ตร.ม.) ³	จำนวน ยูนิต	มูลค่า ¹ (ลบ.)			จำนวน ยูนิต	มูลค่า ¹ (ลบ.)	จำนวน ยูนิต	มูลค่า ¹ (ลบ.)	จำนวน ยูนิต	มูลค่า ¹ (ลบ.)	
26	CMC	เบงค์คอก ฮอไรซอน ไลท์ @ สถานีเพชรเกษม 48	ถ.เพชรเกษม	อาคารชุด 8 ชั้น	19,828	741	1,427.64	2560	พ.ค.-60	2562	26.55%	166	328.35	575	1,099.29	79.76%
		รวม				5,810	14,721					448	1,017	1,608	4,100	27.85%

- หมายเหตุ :
1. มูลค่าโดยประมาณ
 2. ส่วนที่จองและทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วแต่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ (Backlog) ของบริษัทฯ มีความเป็นไปได้ที่จะมีการยกเลิกสัญญาก่อนการโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งอาจเกิดจากการที่ลูกค้าผิดเงื่อนไขในสัญญา ลูกค้าค้างชำระผ่อนดาวน์เนื่องจากผ่อนไม่ไหว หรือมีการขอยกเลิกสัญญาด้วยเหตุผลอื่นๆ อันเป็นเหตุการณ์ปกติของธุรกิจนี้ โดยนักลงทุนสามารถดูข้อมูลยอดค้างชำระผ่อนดาวน์สะสมได้ในส่วนที่ 3 การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ หัวข้อ หนี้สิน หัวข้อย่อย เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น
 3. พื้นที่ขายหน่วยเป็นตารางวาสำหรับโครงการแนวราบ
 4. ประกอบไปด้วยบ้านเดี่ยว 20 ยูนิต และแปลงที่ดินเปล่าสำหรับสร้างบ้านเดี่ยวอีก 4 ยูนิต และทาวน์เฮ้าส์ 16 ยูนิต
 5. รายละเอียดความคืบหน้าการก่อสร้างและเวลาที่คาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์สามารถพิจารณาได้จากตารางด้านล่าง

ตัวอย่างรูปแบบโครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน

<p>แบงค์คอก ฮอไรซอน รามคำแหง</p> 	<p>ชาโตว์ อินทาวน์ รัชดา 36</p> 
<p>แบงค์คอก ฮอไรซอน เพชรเกษม</p> 	<p>ชาโตว์ อินทาวน์ รัชดา 20</p> 
<p>ชาโตว์ อินทาวน์ พหลโยธิน 14-2</p> 	<p>แบงค์คอก ฮอไรซอน P48</p> 
<p>แบงค์คอก ฮอไรซอน ไลท์ รัชดา – ท่าพระ</p> 	<p>ชาโตว์ อินทาวน์ รัชดา 19</p> 
<p>ชาโตว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 64 (Spa Sense)</p>	<p>แบงค์คอก เฟลิซ @สถานีกรุงธนบุรี</p>

<p>ชาโตว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 62/1</p>	<p>ชาโตว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 64 Sky Moon (64/2)</p>

โครงการที่เปิดขายแล้วแต่อยู่ระหว่างก่อสร้าง

แนวดิ่ง

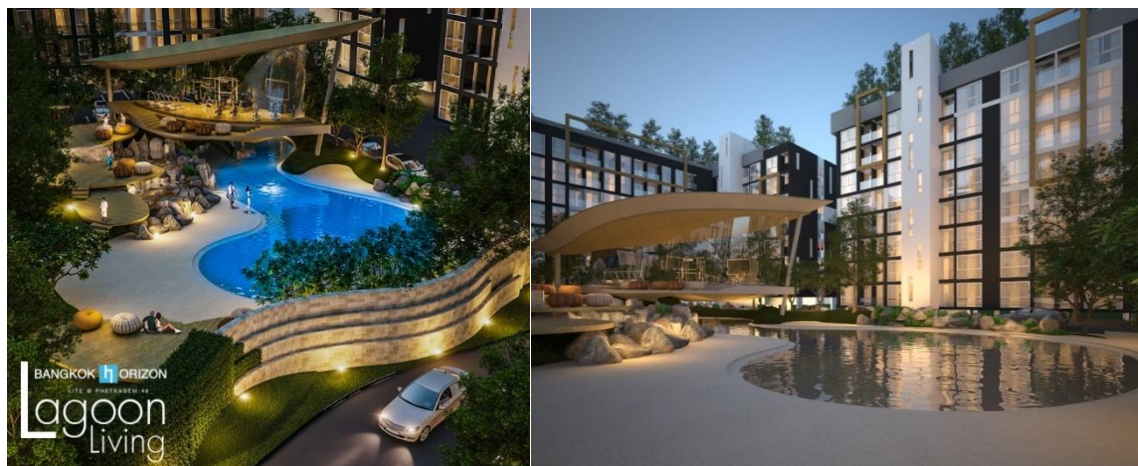
1. ชาโตว์ อินทาวน์ ปิ่นเกล้า



ที่ตั้งโครงการ	ซอยสมเด็จพระปิ่นเกล้า 4 แขวงบางยี่ขัน เขตบางพลัด กรุงเทพฯ
พื้นที่โครงการ	1-2-49 ไร่

ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัยสูง 5 ชั้น จำนวน 1 อาคาร พร้อมสระว่ายน้ำ ฟิตเนส สวนพักผ่อน ที่จอดรถชั้นใต้ดิน
มูลค่าโครงการ	478.19 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	210 ยูนิต
พื้นที่ขาย	6,413.11 ตารางเมตร
ราคาขายต่อตารางเมตร	ประมาณ 76,000 บาท
ราคาขายต่อยูนิต	ประมาณ 2.1 – 4.1 ล้านบาท
จุดเด่นของโครงการ	ตั้งอยู่เชิงสะพานพระปิ่นเกล้า ภายใต้คอนเซ็ปต์ “The Art of Inspire” ตัวอาคารเป็นสไตล์โมเดิร์น กว้างขวาง โปร่งโล่ง และมีความเป็นส่วนตัวด้วยยูนิตในโครงการเพียง 210 ยูนิต มีสระว่ายน้ำและสวนสาธารณะบนชั้นดาดฟ้า สามารถนั่งชมวิวทิวทัศน์ได้ การตกแต่งภายในด้วยสไตล์ Modern Contemporary ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งที่ทำงาน โรงพยาบาลและสถานที่ราชการหลายแห่ง การคมนาคมสะดวก รวดเร็ว ใกล้ทางด่วน เดินทางได้หลายช่องทาง ทั้งทางรถยนต์และทางเรือ รวมทั้งรถไฟฟ้าในอนาคต
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> - กลุ่มคนทำงานย่านปิ่นเกล้าและฝั่งพระนคร ที่ต้องการพักอาศัยใกล้ที่ทำงาน - กลุ่มคนที่มีรายได้ 30,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป - กลุ่มนักลงทุนที่ต้องการซื้อห้องชุดสำหรับปล่อยเช่า - กลุ่มคนในละแวกใกล้เคียงที่ต้องการซื้อห้องชุดเก็บไว้สำหรับขายครอบครัวยาว - กลุ่มนักลงทุนทั้งระยะสั้นและระยะยาว ที่ต้องการซื้อเพื่อขายเก็งกำไร
การก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในไตรมาส 1 ปี 2559 คาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2561 โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2561 มีความคืบหน้าในการก่อสร้างไปแล้ว 70.98%
การขาย	เริ่มเปิดการขายตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2558 โดย ณ 30 มิถุนายน 2561 มียอดจองและทำสัญญาแล้วสะสมจำนวน 87 ยูนิต คงเหลือขายอีก 123 ยูนิต
การโอนกรรมสิทธิ์	คาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ภายในไตรมาส 1 ปี 2562

2. แบงด์คอก ฮอไรซอน ไลท์ @ สถานีเพชรเกษม 48



ที่ตั้งโครงการ	ซอยเพชรเกษม 48 แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ
พื้นที่โครงการ	5-0-90 ไร่
ลักษณะโครงการ	อาคารชุดพักอาศัยสูง 8 ชั้น จำนวน 3 อาคาร
มูลค่าโครงการ	1,441.56 ล้านบาท
จำนวนยูนิต	741 ยูนิต
พื้นที่ขาย	19,827.61 ตารางเมตร
ราคาขายต่อตารางเมตร	ประมาณ 69,600 บาท
ราคาขายต่อยูนิต	ประมาณ 1.69 – 3.68 ล้านบาท
จุดเด่นของโครงการ	รูปแบบอาคารที่โดดเด่น เน้นคุณภาพของวัสดุ ออกแบบด้วยสไตล์ Crystal Lagoon Concept มีสระว่ายน้ำแบบ Freeform Swimming Pool Garden และฟิตเนสที่สามารถชมทิวทัศน์ได้ 360 องศา ตัวโครงการสามารถเข้าออกได้ทั้งจากซอยเพชรเกษม 48 และจากซอยเพชรเกษม 46, ห่างจาก BTS สถานีบางหว้า 200 เมตร ห่างจากถนนกาญจนาภิเษก 1.4 กิโลเมตร ตั้งอยู่ใกล้ห้างสรรพสินค้า The Mall (บางแค), Seacon Bangkae, มหาวิทยาลัยสยาม, โรงพยาบาลพญาไท 3
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> - พนักงานบริษัทเอกชน รายได้ 50,000 บาทขึ้นไป - เจ้าของกิจการ SME - กลุ่มที่ต้องการแยกครอบครัว - กลุ่มคนที่กำลังมองหาที่อยู่อาศัยที่มีพื้นที่เพิ่มขึ้น

การก่อสร้าง	เริ่มก่อสร้างในไตรมาส 1 ปี 2560 คาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2562 โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2561 มีความคืบหน้าในการก่อสร้างไปแล้ว 6.26%
การขาย	เริ่มเปิดการขายตั้งแต่ไตรมาส 3 ปี 2560 โดย ณ 30 มิถุนายน 2561 มียอดขายที่ลูกค้าจองและทำสัญญาแล้วสะสม 151 ยูนิต คงเหลือขายอีก 590 ยูนิต
การโอนกรรมสิทธิ์	คาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ภายในไตรมาส 4 ปี 2562

ธุรกิจให้เช่าอาคารสำนักงาน

SMP เป็นบริษัทในกลุ่มที่ให้เช่าพื้นที่สำหรับเป็นสำนักงาน (อาคาร ซีเอ็มซี ทาวเวอร์ ตั้งอยู่บนถนนสมเด็จพระเจ้าตากสิน แขวงดาวคะนอง เขตธนบุรี กรุงเทพฯ) ให้เช่าเฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งสำนักงาน และให้บริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการใช้อาคารสำนักงาน ซึ่งปัจจุบันให้บริษัทในกลุ่มเช่าเกือบทั้งหมด มีบุคคลภายนอกที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกันเพียงรายเดียวที่เช่าพื้นที่ชั้น 4

ปัจจุบันอาคารซีเอ็มซี ทาวเวอร์ เป็นอาคารสูง 7 ชั้น พื้นที่ทั้งหมดรวมประมาณ 3,983 ตารางเมตร ให้บริษัทในกลุ่มเช่าพื้นที่เพื่อเป็นใช้เป็นสำนักงานประมาณ 3,588 ตารางเมตร หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 90 ของพื้นที่ทั้งหมด และมีบุคคลภายนอกเช่าพื้นที่บางส่วนบริเวณชั้น 4 เพียงรายเดียวซึ่งเช่าพื้นที่ประมาณ 218 ตารางเมตร หรือคิดเป็นร้อยละ 5 ของพื้นที่ทั้งหมด พื้นที่ที่เหลืออีกร้อยละ 5 ของพื้นที่ทั้งหมดเป็นพื้นที่ส่วนกลาง

ทั้งนี้ บริษัท สยามมหานครพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด มีโครงการอาคารชุด 8 ชั้น “โครงการชาโดว์ อินทาวน์ รัชดา 36” และเตรียมที่จะพัฒนาในอนาคตอีก 1 โครงการ คือ “โครงการชาโดว์ อินทาวน์ รัชดา 36-2” เนื่องจากที่ดินที่เป็นที่ตั้งโครงการทั้ง 2 ถูกซื้อมาอยู่ในชื่อ SMP โดยเป็นที่ดินที่ซื้อมานานมากแล้วตั้งแต่ช่วงปี 2543

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์

TSN เป็นบริษัทในกลุ่มที่ทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งส่วนใหญ่จะรับงานรับเหมาก่อสร้างของกลุ่มบริษัท เพียงอย่างเดียวเนื่องจากที่ผ่านมา TSN ไม่มีกำลังการก่อสร้างเพียงพอที่จะรับงานรับเหมาก่อสร้างของงานภายนอกกลุ่มได้ โดย TSN จะทำหน้าที่เป็นผู้รับเหมาหลักซึ่งทำหน้าที่ควบคุมการก่อสร้างภาพรวมของโครงการ และดำเนินการงานก่อสร้างบางส่วนที่ไม่ต้องใช้แรงงานมาก เช่น งานตกแต่ง งานสถาปัตย์ งานเก็บรายละเอียด ในส่วนของงานก่อสร้างหนักซึ่งใช้แรงงานมาก TSN จะใช้ผู้รับเหมาภายนอกแทน เช่น งานฐานราก งานโครงสร้างหลัก เป็นต้น นอกจากนี้ TSN มีการว่าจ้างที่ปรึกษาก่อสร้างเพื่อมาช่วยให้คำแนะนำ และช่วยควบคุมงานก่อสร้างของผู้รับเหมาภายนอกต่างๆ ให้ TSN ด้วย โดยในช่วงที่ TSN มีกำลังการก่อสร้างเหลือ TSN จะมีการรับงานก่อสร้างเล็กๆ น้อยๆ ภายนอกกลุ่มบริษัท เช่นงานปรับปรุงอาคาร งานปรับปรุงลานจอดรถ เพื่อเป็นการหารายได้เพิ่มเติมด้วย

ทั้งนี้นโยบายการดำเนินธุรกิจของ TSN ในอนาคต ผู้บริหารยังคงมอบหมายให้เป็นผู้สนับสนุนงานก่อสร้างให้แก่กลุ่มบริษัทเป็นหลัก โดยจะเลือกรับงานที่มีความเสี่ยงต่ำ ใช้แรงงานน้อย มีอัตรากำไรสูง เช่น การเก็บงาน

ก่อสร้างภายในอาคาร ส่วนงานที่มีความเสี่ยงสูง หรืองานที่เน้นการใช้แรงงานที่มาก เช่น งานฐานราก งานโครงสร้างหลักงานก่อสร้างที่ใกล้ชิดชุมชน งานก่อสร้างบริเวณเขตพระราชฐาน จะใช้ผู้รับเหมารายอื่นมารับงานแทน

นอกจากนี้ TSN มีโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ เช่น ชุดครัว บานประตู ตู้เสื้อผ้า กล้องจดหมาย โรงงานพรีแคส โรงงาน EPS (ผนังที่ใช้ภายในตึก) ซึ่งผลิตใช้สำหรับการก่อสร้างภายในกลุ่มบริษัท โดยกำลังการผลิตของโรงงานพรีแคสอยู่ที่ประมาณ 100 ตรม./วัน โรงงานอลูมิเนียมอยู่ที่ประมาณ 10 ชุด/วัน โรงงานเฟอร์นิเจอร์อยู่ที่ประมาณ 150 ชุด/เดือน และโรงงานผนังเบา EPS อยู่ที่ประมาณ 160 แผ่น/วัน ซึ่งปัจจุบัน TSN ได้ใช้กำลังการผลิตในโรงงานเหล่านี้เพื่อใช้ในโครงการระหว่างก่อสร้างของกลุ่มบริษัท โดยในปัจจุบันมี 2 โครงการ จำนวนรวม 951 ยูนิต

การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์ในการแข่งขันของบริษัทฯ

กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์/บริการ

(1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของ CMC และ PPP

กลุ่มบริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยยึดตามนโยบาย 4Cs ของกลุ่มบริษัทฯ ภายใต้คอนเซ็ป “การสร้างสมดุลแห่งการใช้ชีวิต หรือ Harmony of Life” ดังนี้

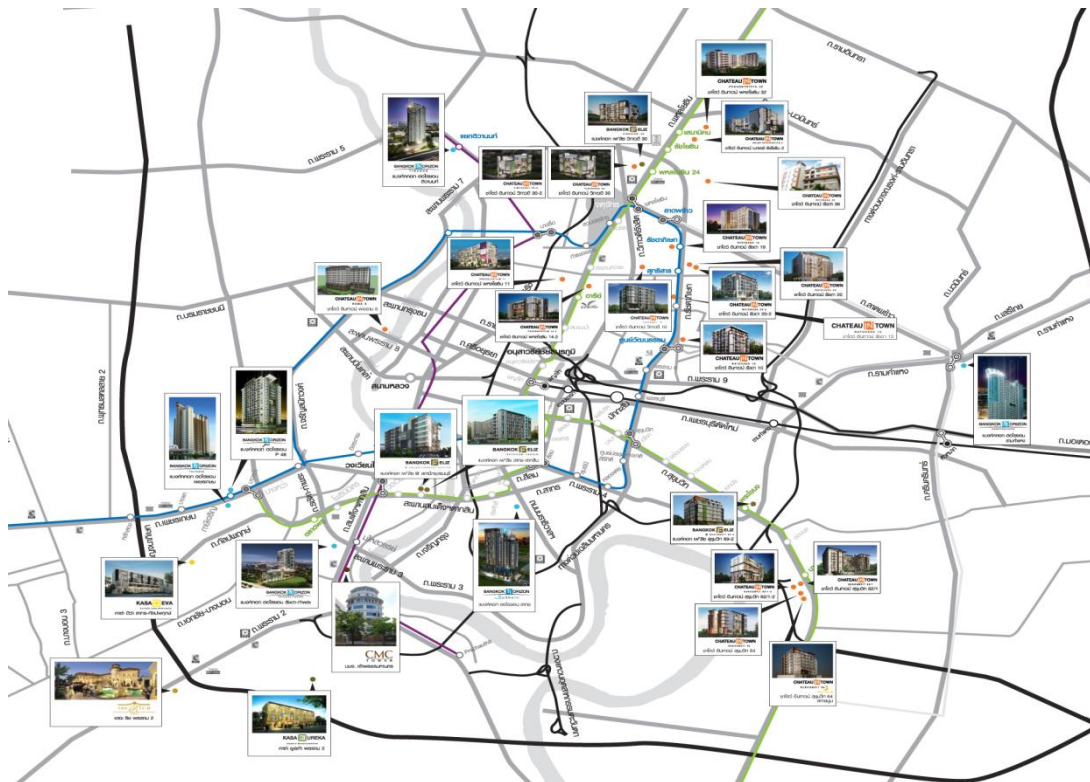


- Clay : รั้วบ้านทุกอณูแห่งความบริสุทธิ์ : สัมผัสความร่มรื่นแห่งเงาไม้ ท่ามกลางธรรมชาติอันบริสุทธิ์ เยียบสงบ ที่สะท้อนความมั่นคงแห่งการใช้ชีวิต
- Current : ผ่อนคลายด้วยละอองแห่งสายน้ำ : เปิดมิติแห่งความสดชื่นที่เหนือกว่า ตีมน้ำกับความสดใสรายล้อมพร้อมพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน
- Cheerful : อากาศที่แจ่มใส : เติมพลังด้วยอากาศอันบริสุทธิ์ สัมผัสสายลมหมุนเวียนที่รายล้อม สร้างคุณภาพชีวิตเหนือคำบรรยาย

- Clear : แสงเรืองรองของความอบอุ่น : ครอบครัวมิตรภาพและความปลอดภัย มั่นใจในทุกรายละเอียดแห่งการอยู่อาศัย ความทรงจำแห่งความสุข

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะให้ความสำคัญแก่ทำเลที่ตั้งของโครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ โดยจะเน้นให้มีทำเลที่สามารถเดินทางได้สะดวก โดยโครงการของกลุ่มบริษัทฯ จะไม่กระจุกตัวอยู่ในทำเลใดทำเลหนึ่งเป็นพิเศษ แต่จะมีการกระจายไปในทำเลต่างๆ ของกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งเป็นการช่วยกระจายความเสี่ยงในการพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัทฯ จากการมีทำเลที่ตั้งของโครงการที่หลากหลาย

รูปภาพแสดงการกระจายตัวของโครงการต่างๆ ของกลุ่มบริษัทฯ ในเขตกรุงเทพฯ



กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์แบ่งตามลักษณะของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัทฯ มีรายละเอียดดังนี้

โครงการคอนโดมิเนียม

กลุ่มบริษัทฯ จะคำนึงถึงการเลือกสถานที่ตั้งโครงการเป็นอันดับแรก เพื่อเติมเต็มการอยู่อาศัยและตอบสนองการเดินทางในทุกรูปแบบทั้งระบบขนส่งมวลชน เช่น รถไฟฟ้า BTS และ MRT เป็นต้น และการเดินทางโดยพาหนะส่วนบุคคล โดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียมแบบ Low Rise อันเป็นไปตามแนวคิด “Urbanize your life” และ “Art of Urban Life” ของกลุ่มบริษัทฯ ทำเลที่ตั้งโครงการที่ดีจะมีเส้นทางที่สามารถมุ่งสู่ใจกลางเมืองและศูนย์ธุรกิจด้วยรถไฟฟ้าระบบราง หรือมุ่งสู่จุดหมายสำคัญต่างๆ เช่น ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ สะพานเชื่อมต่อบริเวณสำคัญในกรุงเทพฯ ได้อย่างสะดวกรวดเร็วด้วยทางด่วนพิเศษ

กลุ่มบริษัทฯ ไม่เพียงแต่จะให้ความสำคัญแก่สถานที่ตั้งของโครงการเท่านั้น แต่ยังให้ความสำคัญกับการออกแบบผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี แต่ละโครงการได้ถูกออกแบบให้มีความกลมกลืนกับพื้นที่ดั้งเดิม แต่ก็มี

ความโดดเด่นทางสถาปัตยกรรม มีลูกเล่นภายนอกอาคารที่เชิญชวนให้อยู่อาศัย มี Theme ที่แตกต่างกันในแต่ละโครงการ และยังสร้างจุดเด่นที่แตกต่างจากแบบทั่วไปของกลุ่มในอุตสาหกรรม เช่น โครงการแบงค์คอก เฟลิซ สาทร-ตากสิน จะเป็นคอนโดแนว “Urban Resort” ให้เชื่อมต่อชีวิตส่วนตัวแบบคนเมืองได้รวดเร็ว เดินทางสะดวก สุขกับสังคมคุณภาพ ครบทุกฟังก์ชันการอยู่อาศัย หรือ โครงการชาโดว์ อินทาวน์ พระราม 8 จะเป็นคอนโด “สไตล์ เรนซองส์ สไตล์” โดยคำนึงถึงผู้อยู่อาศัยเป็นหลัก เพื่อตอบสนองความสุขในการใช้ชีวิต เป็นเอกลักษณ์ที่ไม่มีเหมือนใคร เต็มเต็มในทุกมิติกับสิ่งอำนวยความสะดวกภายในให้ใช้ชีวิตแบบไร้ขีดจำกัด

ทุกโครงการมีการออกแบบที่เน้นความสะดวกสบายและผ่อนคลาย แยกผู้อยู่อาศัยจากความวุ่นวายของชีวิตคนเมืองโดยเฉพาะ เมื่อเข้ามาภายในโครงการจะรู้สึกถึงความเป็นส่วนตัว แวดล้อมด้วยธรรมชาติ แต่มีฟังก์ชันที่ทันสมัย เพื่อการใช้พื้นที่ที่ได้ประโยชน์ใช้สอยอย่างสูงสุดทุกตารางเมตร และการใช้วัสดุและอุปกรณ์ในห้องชุดที่มีคุณภาพและคุ้มค่า

นอกจากนี้ แต่ละโครงการจะมีการสร้างพื้นที่โล่งใจกลางตึก หรือเป็นแบบ Single Corridor คือประตูของห้องฝั่งตรงข้ามจะไม่วางไว้ตรงกัน ทำให้ผู้อยู่อาศัยไม่รู้สึกเหมือนอาศัยอยู่ในกล่องสี่เหลี่ยม

โครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ

กลุ่มบริษัทมีการออกแบบโครงการที่เป็นบ้านเดี่ยว ให้มีรูปลักษณะภายนอกที่สะดุดตาสวยงามและมีเอกลักษณ์ เน้นบ้านที่มีขนาดใหญ่ มีพื้นที่ใช้สอยกว้างขวาง จัดสรรพื้นที่ใช้สอยภายในให้รองรับความต้องการและสอดคล้องกับรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้อยู่อาศัยที่ต้องการความรู้สึกหรูหรา ความเป็นพิเศษในตัว ส่วนทำเลที่ตั้งของโครงการบ้านเดี่ยว จะเป็นโซนที่ขยายออกจากใจกลางเมือง ไปทางรอบนอกที่ไม่ไกลมากนัก และยังสามารถเดินทางเข้าสู่ตัวเมืองได้ไม่ลำบาก นอกจากนี้ยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน มีการจัดวางผังโครงการให้ร่มรื่นสวยงามน่าอยู่ โครงการบ้านเดี่ยวจะเน้นลูกค้ากลุ่มที่มีรายได้ระดับสูงที่เป็นลักษณะครอบครัว

โครงการที่เป็นทาวน์เฮ้าส์/ทาวน์โฮม จะถูกออกแบบโดยเน้นให้มีรูปลักษณะที่ทันสมัย มีการจัดพื้นที่ใช้สอยภายในให้คุ้มค่า สามารถใช้เป็นที่พักอาศัย และสำนักงานทำธุรกิจขนาดย่อมได้ในเวลาเดียวกัน เน้นกลุ่มลูกค้าระดับกลางขึ้นไป ที่เป็นครอบครัวขนาดเล็ก ผู้ริเริ่มทำกิจการของตัวเองโดยสามารถใช้บ้านเป็นออฟฟิศด้วย ทำเลของโครงการประเภทนี้ ทางกลุ่มบริษัทจะเน้นในโซนที่มีเส้นทางหลักมีความคล่องในการเดินทางเพื่อเข้าตัวเมืองหรือย่านธุรกิจ เช่น โครงการคาซ่า ดีว่า สาทร-กัลปพฤกษ์ เป็นต้น

(2) ธุรกิจการให้เช่าอาคารสำนักงานของ SMP

SMP ไม่ได้เน้นการให้เช่าอาคารสำนักงานแก่บุคคลภายนอกกลุ่มบริษัท จึงเน้นคุณภาพการให้บริการที่เหมาะสมและสอดคล้องกับลักษณะการดำเนินธุรกิจภายในของกลุ่มบริษัท เป็นหลัก

(3) ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของ TSN และโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์และผนัง

TSN เน้นการให้บริการรับเหมาก่อสร้างของโครงการของกลุ่มบริษัท เป็นหลัก เพื่อตอบสนองต่อการบริหารจัดการได้อย่างรวดเร็ว ซึ่ง TSN มีโรงงานผลิตแผ่นคอนกรีตพรีแคส (Pre-Cast) โรงงานผลิตผนัง EPS ซึ่งเป็นวัสดุประกอบการก่อสร้างอาคารให้เกิดความรวดเร็ว และโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ เช่น ชุดครัว

บานประตู และกล่องจดหมาย เพื่อใช้สนับสนุนการก่อสร้างคอนโดมิเนียมของ TSN จึงเป็นการช่วยลดระยะเวลาในการก่อสร้างให้เร็วขึ้น

กลยุทธ์ทางด้านราคา

บริษัท และบริษัทย่อยมีการประชุมร่วมกันระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการกำหนดราคาขายของแต่ละโครงการ ได้แก่ ฝ่ายพัฒนาโครงการ ฝ่ายการเงิน และฝ่ายการตลาดและขาย โดยการกำหนดราคาจะพิจารณาจากต้นทุนที่ดินและการก่อสร้างซึ่งมีการปรับปรุงตัวเลขให้สอดคล้องกับค่าปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ แปรนัยของโครงการ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทำให้ที่ตั้งโครงการ รูปแบบหรือความเป็นเอกลักษณ์ของโครงการ สิ่งอำนวยความสะดวกของโครงการ ทั้งนี้ ราคาขายของแต่ละโครงการต้องผ่านเกณฑ์กำไรเบื้องต้นขั้นต่ำของบริษัท และบริษัทย่อย และต้องเป็นราคาที่สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นที่มีโครงการอยู่ในบริเวณใกล้เคียง นอกจากนี้ในแต่ละช่วงของการขายโครงการบริษัท และบริษัทย่อยจะกำหนดราคาที่แตกต่างกันเช่น ในช่วง pre-sales จะเป็นช่วงที่โครงการยังไม่ได้ก่อสร้าง ราคาจะถูกที่สุดเพื่อลดภาระของโครงการให้เร็วที่สุด หลังจากทำการเปิดขายช่วง pre-sales บริษัท และบริษัทย่อยจะมีกลยุทธ์ด้านการขาย ปรับราคาขึ้น โดยดูจากกระแสตอบรับหรืออุปสงค์ของลูกค้าจากการเปิดขายช่วงต้น ฝ่ายการขายจะคอยดูในเรื่องความต้องการ/ความสนใจของลูกค้าในแต่ละโครงการ และคอยปรับกลยุทธ์ด้านราคาตลอดระยะเวลาการขาย จนถึงปิดโครงการ การปรับกลยุทธ์ด้านราคาจะต้องให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจและสภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมหรือในทำเลใกล้เคียงโครงการด้วย เช่น กรณีที่บริเวณใกล้เคียงกับโครงการของบริษัท และบริษัทย่อยมีโครงการของผู้พัฒนารายอื่นหรือคู่แข่งอยู่ ทางฝ่ายการขายจะต้องทำการศึกษากลยุทธ์ด้านราคาของโครงการของกลุ่มผู้ประกอบการกำหนดราคาของบริษัท และบริษัทย่อยด้วย อย่างไรก็ตามยังคงต้องรักษาระดับส่วนกำไรขั้นต่ำขั้นต่ำตามนโยบายของบริษัท และบริษัทย่อย

กลยุทธ์ด้านการขายและการส่งเสริมการขาย

บริษัท และบริษัทย่อยมีการวางกลยุทธ์ทางการตลาดที่หลากหลายในรูปแบบต่างๆ ในหลายช่องทาง โดยมีเป้าหมายเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีการรับรู้และจดจำแบรนด์ของบริษัท และบริษัทย่อย เพื่อนำไปสู่การเพิ่มคุณค่าของแบรนด์ (Brand Value) ในการทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ต่อไป บริษัท และบริษัทย่อยมีการใช้กลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ทั้งแบบ above-the-line และ below-the-line ควบคู่กันไป โดยมีทั้งการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ (Mass Media) เช่น วิทยุ โทรทัศน์ และสิ่งพิมพ์ เพื่อเป็นการสื่อสารในวงกว้าง การสื่อสารผ่านสื่อกลางแจ้ง (Outdoor Media) เช่น บ้ายบิลบอร์ด บ้ายบอกทาง เพื่อเป็นการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าที่อยู่บริเวณใกล้เคียงกับที่ตั้งโครงการเป็นหลัก การสื่อสารในช่องทางเลือกอื่นๆ (below-the-line) เช่น การสื่อสารทางตรง (Direct Mail) การออกบูธแสดงสินค้า การจัดกิจกรรมที่โครงการ การจัดกิจกรรมลูกค้าแนะนำลูกค้า การจัดกิจกรรมร่วมกับองค์กรอื่น เป็นต้น นอกเหนือจากการใช้สื่อทั่วไปแล้ว บริษัท และบริษัทย่อยยังได้ใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์เป็นอีกหนึ่งช่องทางในการทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ โดย บริษัท และบริษัทย่อยมีเว็บไซต์คือ www.cmc.co.th และ fanpage ของ บริษัท ใน Facebook (<https://www.facebook.com/cmc.co.th/>) เพื่อเป็นช่องทางในการแจ้งข่าวสารเกี่ยวกับกิจกรรมและโปรโมชั่นของโครงการต่างๆ รวมถึงข้อมูลของแต่ละโครงการ และยังสามารถรับทราบข้อเสนอแนะ ความคิดเห็นต่างๆ จากกลุ่มลูกค้าหรือผู้ที่สนใจด้วย

นอกจากนี้บริษัท และบริษัทย่อย มีแผนการตลาดสำหรับแต่ละโครงการในแต่ละช่วงเวลา ทั้งนี้ เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายของโครงการให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้โดยเฉพาะในช่วงการเปิดตัวโครงการ (pre-sales)

นอกจากนี้บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีการจัดกิจกรรมใหญ่ๆ ที่เป็นกิจกรรมส่งเสริมการขายเป็นประจำทุกปี ภายใต้ชื่อ “CMC Smile Day”, “CMC Mid Year Sale” และ “CMC Festival” โดยจะมีการจัดกิจกรรมให้ลูกค้าของโครงการร่วมสนุก ให้สิทธิพิเศษ หรือโปรโมชั่นกับลูกค้า โดยจะจัดตามห้างสรรพสินค้าที่อยู่ใกล้ที่ตั้งโครงการหรือในโซนที่มีลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้บริษัทฯ และบริษัทย่อยยังมีการจัดโปรโมชั่นสำหรับแต่ละโครงการอย่างต่อเนื่อง เช่น มีการแจกของแถมสำหรับผู้จองในช่วงเวลาที่กำหนด หรือให้สิทธิพิเศษแก่ผู้จองหรือซื้อยูนิตที่กำหนด เช่น จัดโปรโมชั่นอยู่ฟรี 1 ปี (ลูกค้าขอกู้เงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยจากธนาคาร แต่ในช่วง 1 ปีแรก ทางบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะเป็นผู้รับผิดชอบชำระให้ธนาคารแทนลูกค้า ทั้งนี้ภายใต้วงเงินจำกัด) อย่างไรก็ตาม การจัดโปรโมชั่น ทางบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะหาช่วงเวลาที่เหมาะสมสำหรับโปรโมชั่นแต่ละแบบ เพื่อให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในแต่ละโครงการ อย่างเช่น โปรโมชั่นให้อยู่ฟรี 1 ปี มักจะให้เฉพาะยูนิตที่กำหนดจำนวนไม่กี่ยูนิต เนื่องจากโครงการนั้นๆ เหลือเพียงไม่กี่ยูนิตก็จะปิดการขายได้แล้ว หรือเป็นยูนิตที่ขายยาก เป็นต้น

บริษัทฯ กำหนดนโยบายการจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้แก่ฝ่ายขาย โดยแบ่งประเภทโครงการเป็นโครงการที่สร้างเสร็จพร้อมอยู่ (Ready-to-Move) และ โครงการระหว่างก่อสร้าง (Under Construction) สำหรับโครงการที่สร้างเสร็จพร้อมอยู่ พนักงานขายจะได้ค่าคอมมิชชั่นเมื่อลูกค้าทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ส่วนโครงการระหว่างก่อสร้าง พนักงานขายจะได้รับค่าคอมมิชชั่นบางส่วนเมื่อลูกค้าเข้ามาทำสัญญาภายในระยะเวลาที่กำหนด และจะได้ค่าคอมมิชชั่นส่วนที่เหลือเมื่อลูกค้าทำการโอนกรรมสิทธิ์เป็นที่เรียบร้อยแล้วเท่านั้น

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ อาจพิจารณาในการหาหุ้นส่วนทางธุรกิจที่มีประสบการณ์ ในการพัฒนาโครงการร่วมกัน ซึ่งคาดว่าจะได้รับประโยชน์จากความรู้และประสบการณ์ในด้านการขายของหุ้นส่วนดังกล่าวสำหรับกลุ่มลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ

กลยุทธ์ด้านการบริการหลังการขาย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้จัดให้มีบริการหลังการขายแก่ลูกค้า อาทิเช่น การรับประกันคุณภาพห้องชุดหลังจากวันที่โอนกรรมสิทธิ์ (รับประกันโครงสร้างและส่วนประกอบอาคารที่เป็นอสังหาริมทรัพย์ 5 ปีนับแต่วันที่จดทะเบียนอาคารชุด ส่วนควบอื่น 2 ปีนับแต่วันจดทะเบียนอาคารชุด) การอำนวยความสะดวกลูกค้าในการติดต่อกับธนาคารที่ให้การสนับสนุนโครงการในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย เป็นต้น รวมทั้งการสร้างความสัมพันธ์เชิงคุณค่าในระยะยาวและยั่งยืนอย่างเป็นรูปธรรมกับกลุ่มลูกค้าและกลุ่มที่เกี่ยวข้องผ่านโครงการ CMC WE CARE โดยเสนอบริการในรูปแบบต่างๆ ได้แก่ การรับประกันคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในการดูแลและซ่อมแซม การจัดกิจกรรมสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า โดยมีตัวอย่างที่ผ่านมา เช่น การตรวจสอบสภาพบ้านให้แก่ลูกค้าในช่วงหน้าฝน การพาลูกค้าไปชมภาพยนตร์และการแสดงต่างๆ การจัด Thank you Party ให้แก่ลูกค้า การมอบของขวัญเนื่องในโอกาสพิเศษต่างๆ เพื่อสร้างและต่อยอดการรับรู้ต่อตราสินค้าให้แข็งแกร่ง เพื่อให้บริษัทมีฐานลูกค้าที่มั่นคงและสามารถสร้างการเติบโตและความได้เปรียบเชิงการแข่งขันอยู่ในอุตสาหกรรมนี้ได้อย่างภาคภูมิใจและยั่งยืน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าคอนโดมิเนียมของกลุ่มบริษัทฯ

ได้แก่ กลุ่มคนที่ต้องการอาศัยอยู่ใจกลางเมือง ต้องการความสะดวกสบายในการคมนาคม และระยะทางจากโครงการถึงสถานีขนส่งมวลชนระบบรางเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างยิ่งในการเลือกที่อยู่อาศัย แต่ในขณะเดียวกันก็ยังต้องการที่อยู่ที่ดีส่วนตัวตน ทันสมัย มีความเป็นส่วนตัวสูง มีพื้นที่สีเขียว ที่เติมเต็มชีวิตคนเมืองเสมือนใกล้ชิด

ธรรมชาติมากขึ้น กลุ่มบริษัทฯ จึงพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมภายใต้แนวความคิดของ “Art of Urban Life” หรือ “ศิลปะแห่งการใช้ชีวิตในเมือง” ที่ติดต่อกับโลกภายนอกได้อย่างสะดวกรวดเร็วแต่คงไว้ซึ่งการพักผ่อนอย่างสมบูรณ์แบบ

กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มระดับกลางถึงระดับสูงตอนล่าง ที่ต้องการที่พักอาศัยในทำเลแนวรถไฟฟ้า ย่านใจกลางเมืองที่สามารถเดินทางได้อย่างสะดวกสบาย โดยเน้นรูปแบบการใช้งานและพื้นที่ใช้สอยที่ตอบรับการใช้ชีวิตในสไตล์คนเมืองในราคาเหมาะสม และให้ความคุ้มค่ามากที่สุด และเป็นกลุ่มลูกค้าที่เป็นคนรุ่นใหม่จากพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลง รูปแบบการใช้ชีวิต Life Style และความเป็นอยู่ โดยรายละเอียดกลุ่มลูกค้าแยกตามแบรนด์ของกลุ่มบริษัทฯ มีรายละเอียดดังนี้

- Bangkok Feliz: Life Style คนทำงานระดับผู้บริหาร มองหาห้องชุดพักอาศัย ที่ตอบสนองความต้องการในการใช้ชีวิตในเมืองหลังเลิกงาน มีเวลาพักผ่อน ซอปปิ้ง ออกกำลังกาย ลดเวลาการเดินทาง ทั้งนี้ กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้ สถานภาพมีครอบครัวแล้วร้อยละ 54 สถานภาพโสดร้อยละ 46 และส่วนใหญ่มีรายได้ในช่วง 50,000 -200,000 บาทต่อเดือน และมีช่วงอายุ 36 ปีขึ้นไป
- Bangkok Horizon: Life Style คนทำงาน ผู้บริหารระดับต้น มองหาห้องชุดพักอาศัย ที่ตอบสนองความต้องการในการใช้ชีวิตในเมือง มีเวลาพักผ่อน ซอปปิ้ง ออกกำลังกาย กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้สถานภาพส่วนใหญ่โสด และส่วนใหญ่มีรายได้ในช่วง 50,000 -200,000 บาทต่อเดือน และมีช่วงอายุ 31 ปีขึ้นไป
- Chateau in Town: คนทำงาน ผู้บริหารระดับต้น มองหาห้องชุดพักอาศัย ที่ตอบสนองความต้องการในการใช้ชีวิตในเมือง มีเวลาพักผ่อน ซอปปิ้ง ออกกำลังกาย กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้สถานภาพส่วนใหญ่โสด และส่วนใหญ่มีรายได้ในช่วง 25,000 – 100,000 บาทต่อเดือน และมีช่วงอายุ 26 ปีขึ้นไป

บริษัทฯ และบริษัทย่อยจัดประเภทของโครงการคอนโดมิเนียมเป็น 3 กลุ่ม ตามชื่อโครงการ ซึ่งมีการแบ่งระดับราคาเพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายลูกค้าในทุกๆระดับ โดยโครงการแบ่งค์คอก ฮอไรซอน และแบ่งค์คอก เฟลิซ จะเป็นโครงการที่มีราคาในระดับกลางถึงระดับสูงตอนต้น 70,000 – 120,000 บาท ต่อตารางเมตร ทั้งนี้การกำหนดราคาของโครงการ 2 แปรพันธ์จะมีช่วงที่ทับซ้อนกัน จึงมีการแบ่งให้โครงการแบ่งค์คอก ฮอไรซอน เป็นอาคารสูง และโครงการแบ่งค์คอก เฟลิซ เป็นอาคารชุดแบบ Low Rise ที่ตั้งอยู่ในทำเลที่มีความต้องการของตลาดสูง ส่วนแบรนด์โครงการชาโดว์ อินทาวน์ จะมีราคาในระดับกลางตอนล่าง ช่วง 70,000– 90,000 บาทต่อตารางเมตรขึ้นกับทำเลที่ตั้งโครงการ

แบรนด์/โครงการ	รูปแบบโครงการ	ราคาโดยประมาณ (บาทต่อตร.ม.)
BANGKOK HORIZON	ส่วนใหญ่เป็น High Rise	70,000 – 120,000
BANGKOK FELIZ	ส่วนใหญ่เป็น Low Rise	90,000 – 120,000
CHATEAU IN TOWN	ส่วนใหญ่เป็น Low Rise	70,000 - 90,000

หมายเหตุ : 1. สำหรับแบรนด์ Bangkok Horizon Lite จะเป็นอาคารประเภท Low Rise

กลุ่มลูกค้าโครงการแนวราบของกลุ่มบริษัท

- The Rich: ผู้บริหาร หรือทำธุรกิจส่วนตัว ช่วงอายุ 40 ปี ขึ้นไป ชอบรูปแบบการอยู่อาศัยแบบครอบครัวใหญ่ ให้ความสำคัญค่าทุกตารางเมตร ชอบความเป็นส่วนตัว เงียบสงบ พร้อมทั้งมีสิ่งอำนวยความสะดวกสบาย
- Kasa Eureka: คนทำงาน ผู้บริหารระดับต้น หรือทำธุรกิจส่วนตัว ช่วงอายุ 31 ปี ขึ้นไป ชอบรูปแบบการอยู่อาศัยแนวราบ ชอบรูปแบบการอยู่อาศัยแบบครอบครัวเป็นรูปแบบที่เพี้ยนจากครอบครัวใหญ่มาตั้งครอบครัวใหม่ อยู่อาศัย 3-4 คน สถานภาพส่วนใหญ่มีครอบครัวร้อยละ 94 โดยมีรายได้ประมาณ 50,000 - 100,000 บาท
- Kasa Deva: เป็นโครงการกลุ่มทาวนิโฮมที่มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายที่มีรายได้รวมของครอบครัวประมาณ 100,000 - 300,000 บาทต่อเดือน โดยเน้นพัฒนาโครงการในทำเลใกล้เมือง ซึ่งสามารถเดินทางสะดวกด้วยระบบขนส่งมวลชนที่ทันสมัย ผู้อยู่อาศัยสามารถใช้เป็นได้ทั้งที่อยู่อาศัยและออฟฟิศสำนักงาน กลุ่มบริษัทให้ความสำคัญกับการวางผังโครงการ รูปแบบสถาปัตยกรรมทันสมัย วัสดุตกแต่งที่สร้างความแตกต่างให้สัมผัสบรรยากาศภายนอกได้มากกว่าปกติ และพื้นที่ใช้สอยที่คุ้มค่า มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการครบถ้วน เน้นการออกแบบทันสมัยสอดคล้องกับสภาพปัจจุบัน และวิถีชีวิตของความเป็นเจ้าของกิจการส่วนตัว

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

กลุ่มบริษัท มีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยตรงผ่านสำนักงานขายของแต่ละโครงการ ทั้งนี้พนักงานขายของกลุ่มบริษัท จะได้รับการอบรมให้เข้าใจถึงภาพลักษณ์ของบริษัท กลยุทธ์ทางการตลาด รายละเอียดของโครงการนั้นๆ เพื่อที่จะนำเสนอข้อมูล แสดงห้องตัวอย่าง ตอบข้อซักถาม ตลอดจนปิดการขาย โดยแต่ละโครงการจะมีทีมขายประมาณ 1-5 คน แล้วแต่ขนาดของโครงการ และมีการกำหนดค่านายหน้าในการขาย เพื่อสร้างแรงจูงใจให้แก่ทีมขาย นอกจากนี้ทีมขายยังมีการร่วมกับฝ่ายการตลาดของกลุ่มบริษัท ในการออกบูธตามสถานที่ต่างๆ เพื่อทำการประชาสัมพันธ์ และนำเสนอผลิตภัณฑ์ของกลุ่มบริษัท ต่อลูกค้า

กลุ่มบริษัท จะเริ่มเปิดขายห้องชุดหรือบ้านพักแต่ละโครงการก่อนก่อสร้าง (Pre-sales) เมื่อโครงการนั้นๆ ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างแล้ว โดยภายหลังจากที่ลูกค้าได้ทำการจองซื้อห้องพัสดุอาศัยซึ่งจะเป็นสัญญาจองแล้ว ขั้นตอนต่อไปจะทำการนัดลูกค้ามาเพื่อทำสัญญาจะซื้อจะขายภายใน 7 วันนับจากวันทำสัญญาจอง โดยเป็นการกำหนดเงื่อนไขการชำระค่าสัญญา การผ่อนชำระเงินดาวน์ และกำหนดระยะเวลาที่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ อัตรารีดาวน์ของแต่ละโครงการจะขึ้นอยู่กับเงื่อนไขของแต่ละโครงการซึ่งจะอยู่ในช่วง 10 – 20% (โดยประมาณ) ของราคาขาย ทั้งนี้เงื่อนไขการผ่อนชำระเงินดาวน์ เช่น จำนวนสัดส่วนต่อราคา จำนวนงวด จำนวนเงินต่องวด นั้น จะขึ้นอยู่กับสถานะของโครงการนั้น เช่น เป็นการขายช่วง Pre-sales หรือ Grand Opening หรืออื่นๆ ราคาขาย ระยะเวลาที่ใช้ในการก่อสร้างให้แล้วเสร็จโดยประมาณ เงื่อนไขของธนาคารที่ให้การสนับสนุนโครงการในการให้สินเชื่อซื้อที่อยู่อาศัยกับลูกค้าของโครงการ เป็นต้น ลูกค้าสามารถเลือกผ่อนชำระดาวน์ได้ตามระยะเวลาที่ตกลงกัน หรือเลือกชำระทั้งจำนวนในวันทำสัญญา และเมื่อโครงการแล้วเสร็จ กลุ่มบริษัทจะนัดลูกค้ามาตรวจสอบห้องชุดพักอาศัย และทำการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดพักอาศัยหรือบ้านพักอาศัยต่อไป

การประเมินศักยภาพในการแข่งขันของกลุ่มบริษัท

(1) ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย

กลุ่มบริษัทฯ มีโครงการที่มีความหลากหลาย ทั้งประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ ทาวน์โฮม โฮมออฟฟิศ และ อาคารชุดพักอาศัย รวมทั้งยังมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในหลายระดับ ทำให้สามารถกระจายสินค้าได้ครอบคลุมและตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย

(2) การออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินการออกแบบโครงการที่เน้นให้สามารถตอบสนองความต้องการและรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภคโดยจัดวางผังและการออกแบบให้เหมาะสมกับพื้นที่ใช้สอยให้สามารถใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่ ตอบรับความต้องการของตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา โดยโครงการของกลุ่มบริษัทฯ จะมีการออกแบบร่วมกันระหว่างฝ่ายพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัทฯ และบริษัทรับออกแบบภายนอกที่มีประสบการณ์

(3) ความสามารถในการจัดหาที่ดินและทำเลที่ตั้งโครงการ

ในการพัฒนาโครงการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคอนโดมิเนียม ทำเลที่ตั้งของโครงการเป็นสิ่งที่สำคัญมาก กลุ่มบริษัทฯ นั้นมีจุดแข็งที่สามารถจัดหาที่ดินที่อยู่ใกล้กับสถานีขนส่งมวลชนระบบราง กลุ่มบริษัทฯ มีหน่วยงานที่ทำหน้าที่จัดหาที่ดินโดยเฉพาะ และเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับนายหน้าที่ดินหลายราย เป็นระยะเวลายาวนาน กลุ่มบริษัทฯ สามารถทราบข่าวการเสนอขายที่ดินในระยะเวลาอันรวดเร็ว นอกจากนั้นกลุ่มบริษัทฯ สามารถใช้ประสบการณ์ที่มีในตลาดอสังหาริมทรัพย์มายาวนานในการเจรจากับเจ้าของที่ดิน ชุมชนผู้อยู่อาศัยโดยรอบเพื่อให้การก่อสร้างเป็นไปอย่างรวดเร็วและราบรื่น

นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ ยังเน้นความสำคัญของสถานที่และทำเลที่ตั้งของโครงการที่จะนำเสนอต่อผู้บริโภค โดยจะต้องอยู่ในทำเลที่ดี มีศักยภาพ ใกล้สถานที่สำคัญ เช่น สถานศึกษา ห้างสรรพสินค้า โรงพยาบาล เป็นต้น นอกเหนือจากการที่โครงการจะตั้งอยู่ใกล้แนวขนส่งรถไฟฟ้ามวลชนในปัจจุบัน หรือจะดำเนินการก่อสร้างในอนาคต หรืออยู่ใกล้ทางขึ้นลงทางด่วนหรือถนนวงแหวนต่างๆ ทำให้บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าโครงการของกลุ่มบริษัทฯ จะได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี

(4) การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า

กลุ่มบริษัทฯ กำหนดนโยบายการดำเนินธุรกิจ ที่จะต้องมุ่งเน้นสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า โดยการนำระบบการบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management) มาใช้ในการบริหารกลุ่มลูกค้าทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่โดยมีการเก็บฐานข้อมูลลูกค้าทุกราย และมีการสื่อสารกับลูกค้าเหล่านี้อย่างต่อเนื่อง ให้ลูกค้าได้เข้ามามีส่วนร่วมกับกลุ่มบริษัทฯ อันเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ซึ่งจะทำให้เกิดการแนะนำและบอกต่อเกี่ยวกับโครงการของกลุ่มบริษัทฯ ไปยังผู้บริโภคอื่นๆต่อไป นอกจากนี้ ในอนาคตกลุ่มบริษัทฯ คาดว่าจะเสนอบริการรับบริหารสินทรัพย์ (Property Management) ให้แก่โครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ รวมถึงให้บริการรับฝากปล่อยเช่าห้องชุดของลูกค้าที่ซื้อห้องชุดของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อใช้เป็นกลยุทธ์หนึ่งในการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีหลังการขายกับลูกค้า

(5) ทีมผู้บริหารที่มีประสบการณ์

กลุ่มบริษัท มีผู้บริหารที่มีประสบการณ์มายาวนานเกือบ 20 ปีซึ่งทำให้กลุ่มบริษัท มีความเข้าใจในธุรกิจและกลุ่มเป้าหมายเป็นอย่างดี นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังมีการจัดฝึกอบรมผู้บริหารเป็นประจำ

(6) การมีหน่วยงานก่อสร้างเป็นของตนเอง

กลุ่มบริษัท มี TSN เป็นบริษัทย่อย ซึ่งรับผิดชอบในงานก่อสร้างโครงการของกลุ่มบริษัท เป็นหลัก โดยที่ผ่านมา TSN สามารถส่งมอบงานและดูแลงานก่อสร้างได้เป็นอย่างดี อีกทั้งช่วยให้กลุ่มบริษัท สามารถคำนวณและประเมินต้นทุนโครงการได้ให้เหมาะสมกับแต่ละโครงการเพื่อรักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้นของกลุ่มบริษัท

การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ**การพัฒนาโครงการ****ขั้นตอนการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม**

กลุ่มบริษัท ใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการอาคารชุดที่พักอาศัยหรือคอนโดมิเนียม ประมาณ 18-36 เดือน ทั้งนี้อาจใช้เวลามากกว่านี้ หากรายงานการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อมยังไม่ได้รับการอนุมัติ การพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม แบ่งเป็น

- ช่วงเตรียมการ : ศึกษาความเป็นไปได้โครงการ หาแหล่งเงินทุน จัดทำแบบก่อสร้างโครงการ ช่วงนี้ใช้เวลาประมาณ 5 เดือน และหากเป็นโครงการที่มีจำนวนยูนิตตั้งแต่ 80 ยูนิตขึ้นไป หรือมีพื้นที่ใช้สอยรวมมากกว่า 4,000 ตารางเมตร จะต้องทำรายงานการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อม ซึ่งจะใช้เวลาอีก 6-12 เดือน
- ช่วงก่อสร้าง : หลังจากจัดทำแบบ และรายงานการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อม (ถ้ามี) ได้รับการอนุมัติแล้ว จะต้องยื่นขออนุญาตก่อสร้าง คัดเลือกผู้รับเหมา ช่วงนี้ใช้เวลาประมาณ 2 เดือน แล้วจึงเริ่มก่อสร้าง ซึ่งใช้เวลาในการก่อสร้าง 12-24 เดือน ขึ้นกับขนาดของโครงการ
- ช่วงการเปิดขายและส่งมอบ : จะเริ่มเปิดขายโครงการตั้งแต่ได้ใบอนุญาตก่อสร้างจนปิดโครงการ

ขั้นตอนการพัฒนาโครงการแนวราบ

กลุ่มบริษัท ใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการแนวราบ เช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม/ทาวน์เฮ้าส์ ประมาณ 18-36 เดือน ทั้งนี้อาจใช้เวลามากกว่านี้ หากรายงานการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อมยังไม่ได้รับการอนุมัติ การพัฒนาโครงการแนวราบ แบ่งเป็น

- ช่วงเตรียมการ : ศึกษาความเป็นไปได้โครงการ หาแหล่งเงินทุน จัดทำแบบก่อสร้างโครงการ ช่วงนี้ใช้เวลาประมาณ 5 เดือน และหากเป็นโครงการที่มีพื้นที่เกินกว่า 100 ไร่ หรือมีตั้งแต่ 500 หลังขึ้นไป จะต้องทำรายงานการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อม ซึ่งจะใช้เวลาอีก 6-12 เดือน
- ช่วงก่อสร้าง : หลังจากจัดทำแบบ และรายงานการศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อม (ถ้ามี) ได้รับการอนุมัติแล้ว จะต้องยื่นขออนุญาตก่อสร้าง คัดเลือกผู้รับเหมา ช่วงนี้ใช้เวลาประมาณ 2 เดือน แล้วจึงเริ่มก่อสร้าง ซึ่งใช้เวลาในการก่อสร้าง 12-24 เดือน ขึ้นกับขนาดของโครงการ

- ช่วงการเปิดขายและส่งมอบ : จะเริ่มเปิดขายโครงการตั้งแต่ได้ใบอนุญาตก่อสร้างจนปิดโครงการ

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท อาจพิจารณาในการหาหุ้นส่วนทางธุรกิจที่มีประสบการณ์ ในการพัฒนาโครงการร่วมกัน ซึ่งคาดว่าจะสามารถได้รับประโยชน์จากความเชี่ยวชาญและเทคโนโลยีการก่อสร้างและการออกแบบของหุ้นส่วนดังกล่าว

การจัดหาที่ดิน

กลุ่มบริษัท มีช่องทางการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการจากแหล่งต่างๆ หลายช่องทาง ได้แก่ การเสาะหาโดยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญของกลุ่มบริษัท ซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มายาวนานและมีสายสัมพันธ์อันดีกับผู้คนในแวดวงธุรกิจที่หลากหลายหรือผู้ที่มีที่ดินในครอบครอง เป็นผู้กว้างขวางในอุตสาหกรรม การจัดหาที่ดินจากนายหน้าค้าที่ดิน การหาที่ดินจากผู้ประกาศขายในอินเทอร์เน็ต การจัดหาที่ดินผ่านการประมูลทรัพย์สินที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของสถาบันการเงินต่างๆ หรือการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี เป็นต้น ทั้งนี้กลุ่มบริษัท จะพิจารณาเลือกซื้อที่ดินที่เห็นว่ามีความศักยภาพที่จะสามารถพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นที่ต้องการของตลาดได้ เช่น ผู้บริโภคมีความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยในละแวกนั้น ระบบสาธารณูปโภคในบริเวณมีการพัฒนาในระดับที่รองรับโครงการได้ การคมนาคมมีความสะดวกและคล่องตัว อยู่ในแนวเส้นทางระบบขนส่งมวลชน เป็นต้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท ยังพิจารณาจากผังเมืองประกอบด้วย จากนั้นกลุ่มบริษัท จะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการที่จะพัฒนา ในด้านศักยภาพและความสามารถในการสร้างรายได้และผลตอบแทนในอัตราที่เหมาะสมตามนโยบายของกลุ่มบริษัท ได้ กลุ่มบริษัท จะคำนวณต้นทุนที่เหมาะสมเพื่อกำหนดราคาซื้อที่ดินดังกล่าว และทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินจากเจ้าของกรรมสิทธิ์นั้นต่อไป โดยนโยบายของกลุ่มบริษัท จะทำการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาทันที จะไม่ซื้อที่ดินเก็บไว้รอการพัฒนา เนื่องจากไม่ต้องการแบกรับภาระต้นทุนและเพื่อลดความเสี่ยงในด้านการเปลี่ยนแปลงมูลค่าของที่ดินและความเสี่ยงในปัจจัยภายนอกอื่นๆ ทั้งนี้หากกลุ่มบริษัท มีการซื้อที่ดินจากบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง กลุ่มบริษัท จะปฏิบัติตามนโยบายการทำรายการระหว่างกัน (รายละเอียดอยู่ในส่วนที่ 2.3.6 รายการระหว่างกัน)

ทั้งนี้แหล่งที่มาของเงินทุนที่กลุ่มบริษัท ใช้ในการจัดหาที่ดิน จะมาจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นหลัก โดยกลุ่มบริษัท จะขอเป็นสินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการ (Project Financing) ซึ่งจะรวมค่าซื้อที่ดินอยู่ในวงเงินด้วย รวมไปถึงการใช้แหล่งเงินทุนจากเงินทุนหมุนเวียนในกิจการของกลุ่มบริษัท กรณีที่มีที่ดินที่มีศักยภาพมากๆ แต่เงินทุนของกลุ่มบริษัท ณ ขณะนั้นมีไม่เพียงพอและยังไม่ได้ยื่นขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน กลุ่มบริษัท จะใช้การกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการหรือผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัท เป็นบางกรณีเท่าที่จำเป็นเท่านั้น ซึ่งมีการคิดดอกเบี้ยตามอัตราตลาด

การจัดหาที่ปรึกษาคุณภาพก่อสร้าง

ในการพิจารณาคัดเลือกที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง กลุ่มบริษัท จะเปิดประมูลเพื่อคัดเลือกจากกลุ่มที่ปรึกษาประมาณ 2-3 รายให้ทำการยื่นข้อเสนอเข้ามายังกลุ่มบริษัท โดยกลุ่มบริษัท จะพิจารณาจากผลงาน ประสบการณ์ และความพร้อมในการทำงาน โดยที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจะทำหน้าที่ให้คำปรึกษา ควบคุมคุณภาพของงานก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานที่ดี ถูกต้องตามแบบ และเร่งรัดงานในกรณีที่งานล่าช้า รวมถึงคอยประสานงานกับผู้รับเหมาก่อสร้างในกรณีที่มียานเพิ่ม/ลด ต่างๆ ในโครงการ

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

กลุ่มบริษัท จัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งจากการใช้ TSN และผู้รับเหมาภายนอกรายอื่น ซึ่งขึ้นอยู่กับความเหมาะสม เช่น TSN จะไม่รับงานที่มีความเสี่ยงสูงหรืองานที่เน้นการใช้แรงงานที่มาก เช่น งานฐานราก งานโครงสร้างหลัก การก่อสร้างในเขตชุมชน การก่อสร้างใกล้บริเวณเขตพระราชฐาน ซึ่งส่วนใหญ่แล้ว TSN จะว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงสำหรับงานฐานราก งานระบบ งานโครงสร้างหลัก และงานประกอบอาคาร เป็นหลัก ทั้งนี้ กลุ่มบริษัท จะพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาจากหลักเกณฑ์ต่างๆ ได้แก่ ประสบการณ์ ชื่อเสียง และผลงานในอดีตที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลงานที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการที่ต้องการให้ก่อสร้าง ความเรียบร้อยของงานก่อสร้าง ความตรงต่อเวลาในการส่งมอบงาน และราคาที่เสนอ นอกจากนี้กลุ่มบริษัท ยังมีการประเมินคุณภาพงานของผู้รับเหมาช่วงเป็นระยะๆ เพื่อนำมาใช้ประกอบการพิจารณาการว่าจ้างผู้รับเหมาช่วงในแต่ละโครงการด้วย

การคัดเลือกผู้รับเหมาของกลุ่มบริษัท จะจัดให้มีการคัดเลือกโดยการประกวดราคา โดยให้มีผู้ยื่นเสนอราคาอย่างน้อย 3 ราย กลุ่มบริษัท จะมีคณะทำงานที่จะเป็นผู้พิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาจากหลักเกณฑ์ต่างๆ นอกจากนี้ยังพิจารณาถึงความพร้อมในการทำงานและสถานะทางการเงินของบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง

การจัดหาวัสดุก่อสร้างและสินค้าจำเป็นสำหรับการพัฒนาโครงการ

ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการจะขึ้นอยู่กับข้อตกลงในสัญญาก่อสร้างว่าบริษัทเจ้าของโครงการเป็นผู้จัดหาให้ หรือผู้รับเหมาเป็นผู้จัดหาวัสดุเอง โดย CMC และ PPP จะกำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการให้ผู้รับเหมาทราบ ซึ่งผู้รับเหมาจะทำการประเมินและคำนวณค่าวัสดุก่อสร้างที่ต้องใช้ทั้งหมดซึ่งจะเป็นส่วนหนึ่งของค่ารับเหมาก่อสร้าง ในขณะที่วัสดุก่อสร้างบางประเภทที่มีการใช้เป็นจำนวนมากในรูปแบบที่เหมือนกัน หรือสามารถนับจำนวนได้แน่นอนและมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูง หรือเป็นระบบที่มีขนาดใหญ่ เช่น เสาเข็ม ระบบลิฟต์ เครื่องปรับอากาศ เครื่องสุขภัณฑ์ เป็นต้น CMC และ PPP จะเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาเอง เนื่องจาก CMC และ PPP เป็นผู้พัฒนาโครงการที่มีสัมพันธ์ทางการค้ากับผู้จัดจำหน่ายระบบหรือวัสดุดังกล่าวมาช้านาน จะได้ราคาพิเศษกว่าที่จะให้ TSN เป็นผู้จัดหา

การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างของกลุ่มบริษัท ที่ผ่านมาไม่มีการพึ่งพิงผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ โดยมีการติดต่อกับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างมากกว่า 90 ราย

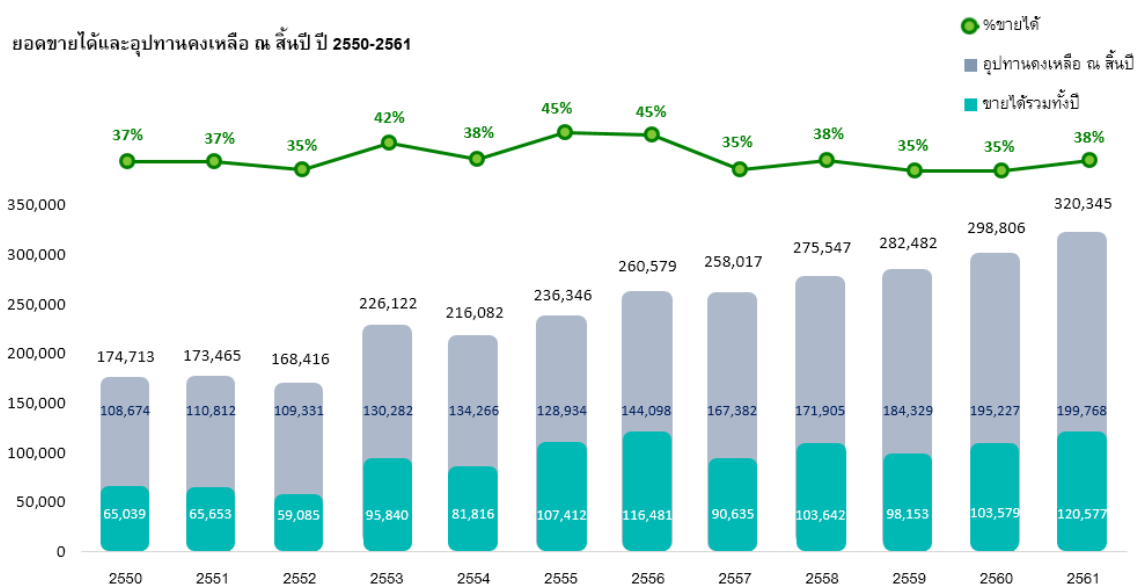
2.2.1 แนวโน้มและภาวะอุตสาหกรรม

ภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2561

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 มีอุปทานที่เสนอขายสะสมทั้งหมด จำนวน 320,345 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 1,358,790 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2560 จำนวน 21,539 หน่วย คิดเป็น 7.2%

ด้านอุปสงค์/ยอดซื้อทั้งปี 2561 มีจำนวน 120,577 หน่วย คิดเป็นมูลค่ารวม 511,445 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2560 จำนวน 16,998 หน่วย คิดเป็น 16.4% ยอดที่ขายได้ส่วนใหญ่เป็นอาคารชุด 57.5% รองลงมา คือ ทาวน์เฮ้าส์ 25.8% และอันดับ 3 คือ บ้านเดี่ยว 10.5% โดยมีอุปทานคงเหลือทั้งตลาด ณ สิ้นปี 2561 มีจำนวน 199,768 หน่วย

ส่วนภาพรวมอสังหาริมทรัพย์ไทยเปิดใหม่ในปี 2561 มีการเปิดตัวโครงการใหม่เพิ่มขึ้นทั้งจำนวนหน่วยขาย มูลค่าโครงการ และราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วย โดยการพัฒนาแยกเป็น 2 กลุ่มหลัก คือ กลุ่มระดับกลางถึงค่อนข้างสูงที่มีระดับราคาขาย 3-5 ล้านบาท และกลุ่มบ้านราคาแพงที่มีระดับราคาตั้งแต่ 5-10 ล้านบาท โดยเน้นกลุ่มเป้าหมายหลักที่มีกำลังซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง การพัฒนาส่วนใหญ่จะเน้นพัฒนาโดยผู้ประกอบการรายใหญ่ มีจำนวนหน่วยในโครงการจำนวนมาก โดยเฉพาะคอนโดตามแนวรถไฟฟ้าที่เปิดให้บริการแล้วและส่วนต่อขยายที่อยู่ในเขตกรุงเทพฯ ชั้นในถึงชั้นกลาง กลุ่มที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดระดับไฮเอนด์ที่ตั้งอยู่ในทำเลใจกลางเมือง ศูนย์ธุรกิจ จะเน้นกลุ่มลูกค้าต่างชาติ เช่น ทำเลรวมคำแหง รัชดา พระราม 9 และสุขุมวิท เป็นต้น และบ้านหรูระดับซูเปอร์ลักซ์ชีวิที่ อยู่ในเขตเมืองชั้นกลาง ที่มีระบบไฟฟ้าสามารถเดินทางไปได้สะดวก



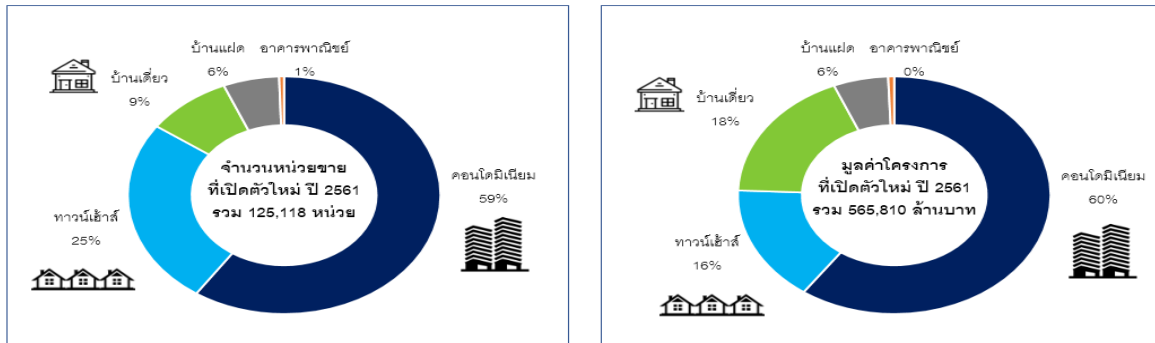
โครงการที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ในปี 2561 ทั้งหมดจำนวน 450 โครงการ มีหน่วยขายในตลาดรวมกันจำนวน 125,118 หน่วย เพิ่มขึ้น 9.3% เมื่อเทียบกับปี 2560 (114,477 หน่วย) มีมูลค่าโครงการจำนวน 565,811 ล้านบาท ซึ่งมีมูลค่าเพิ่มขึ้น 28.1% เมื่อเทียบกับปี 2560 (443,664 ล้านบาท) แยกเป็นกลุ่มหลักๆ คือ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ และอาคารชุด ดังนี้

บ้านเดี่ยว หน่วยขายเปิดตัวใหม่ทั้งปี 2561 จำนวน 11,071 หน่วย เพิ่มขึ้น 854 หน่วย (8.4%) จากปี 2560 อุปทานเหลือขาย 35,432 หน่วย ลดลง 1,539 หน่วย (-4.2%) จากสิ้นปี 2560 ส่วนการขายได้ปี 2561 จำนวน 12,610 หน่วย ลดลง 163 หน่วย (1.3%) จากปี 2560

ทาวน์เฮาส์ หน่วยขายเปิดตัวใหม่ทั้งปี 2561 จำนวน 31,717 หน่วย ลดลง 3,745 หน่วย (-10.6%) จากปี 2560 อุปทานเหลือขาย 63,222 หน่วย เพิ่มขึ้น 651 หน่วย (1.0%) จากสิ้นปี 2560 ส่วนที่ขายได้ปี 2561 จำนวน 31,066 หน่วย เพิ่มขึ้น 3,521 หน่วย (12.8%) จากปี 2560

อาคารชุด หน่วยขายเปิดใหม่ทั้งปี 2561 จำนวน 74,380 หน่วย เพิ่มขึ้น 10,754 หน่วย (16.9%) จากปี 2560 อุปทานเหลือขาย 81,818 หน่วย เพิ่มขึ้น 5,028 หน่วย (6.5%) จากสิ้นปี 2560 ส่วนที่ขายได้ปี 2561 จำนวน 69,352 หน่วย เพิ่มขึ้น 2,718 หน่วย (22.5%) จากปี 2560

โครงการที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ในปี 2561



ภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2562

แนวโน้มเศรษฐกิจไทย ปี 2562 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.5-4.5 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก 1) การใช้จ่ายภาคครัวเรือนยังมีแนวโน้มขยายตัวในเกณฑ์ดีและสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจได้อย่างต่อเนื่อง 2) การปรับตัวดีขึ้นของการลงทุนรวม โดยการลงทุนภาครัฐมีแนวโน้มเร่งตัวขึ้น และการลงทุนภาคเอกชนขยายตัวในเกณฑ์ดีต่อเนื่อง 3) การปรับตัวดีขึ้นของภาคการท่องเที่ยว 4) การขยายตัวของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลกที่สามารถสนับสนุนการขยายตัวของการส่งออกได้อย่างต่อเนื่อง และ 5) การเปลี่ยนแปลงทิศทางการค้า การผลิต และการลงทุนระหว่างประเทศ คาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 4.6 การบริโภคภาคเอกชน ขยายตัวร้อยละ 4.2 การลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 5.1 อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วงร้อยละ 0.7-1.7 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 5.8 ของ GDP

แนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ปี 2562 ยังคงมีการแข่งขันสูง มีการทำการตลาดแบบลด แลก แจก แถม โดยเฉพาะโครงการที่เสร็จพร้อมอยู่ ผู้ประกอบการรายใหญ่มีการร่วมทุนกับนักลงทุนต่างชาติมากขึ้น ผู้ประกอบการรายเล็ก-รายกลาง อาจชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ออกไป เนื่องจากในปี 2561 ยังมีสินค้าคงเหลือสะสมอยู่ในตลาดปริมาณมาก ส่วนใหญ่ในครั้งปีแรกผู้ประกอบการจะเน้นระบายสต็อกเก่าให้ได้มากที่สุด และจะไปเน้นเปิดตัวโครงการใหม่ได้ในปีหลัง 2562 ประกอบกับความต้องการซื้อของชาวต่างชาติมีแนวโน้มลดลง โดยเฉพาะกลุ่มผู้ซื้อชาวจีนที่คาดว่าจะชะลอตัวเนื่องจากปัญหาทางเศรษฐกิจของจีนเอง รวมถึงกลุ่มผู้ซื้อภายในประเทศเพื่อเก็งกำไร-ลงทุน มีสัดส่วนลดลงเช่นกัน เพราะมาตรการคุมเข้มในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยใหม่ ส่งผลให้สถาบันการเงินเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อรายย่อย โดยมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ที่จะมียอดบังคับใช้ในวันที่ 1 เมษายน 2562 จะส่งผลให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์และสินเชื่อที่อยู่อาศัยมีการเร่งตัวในไตรมาสแรก ปี 2562 ก่อนที่จะอ่อนตัวลงเมื่อมาตรการมีผลบังคับใช้แล้ว และมีการคาดการณ์จากศูนย์วิจัยกสิกรไทย ทั่วปี 2562 จะมีจำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลลดลง 3.6-7.6% เมื่อเทียบกับปี 2561

คาดว่าในปี 2562 ยังคงมีการพัฒนาตลาดคอนโดมิเนียมมากเป็นอันดับ 1 แต่มีการพัฒนาในลักษณะชะลอตัว เน้นพัฒนาเฉพาะเขตเมืองชั้นในตามแนวรถไฟฟ้า จำนวนอุปทานเปิดขายใหม่และจำนวนอุปสงค์อาจจะยังมีแนวโน้ม

ชะลอตัวทั้งด้านจำนวนยูนิตและมูลค่าโครงการ เนื่องจากต้องเผชิญกับปัจจัยหลายด้าน ได้แก่ เศรษฐกิจ การขึ้นอัตราดอกเบี้ย การควบคุมสินเชื่อ หนี้ครัวเรือน และการซื้อต่างชาติลดลง เป็นต้น ดังนั้น ผู้ประกอบการควรเร่งระบายสต็อกสินค้าออกให้ได้มากที่สุดก่อนที่จะพัฒนาโครงการใหม่เข้าสู่ตลาด

3. ปัจจัยความเสี่ยง

การลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท มีความเสี่ยง ผู้ลงทุนควรพิจารณาข้อมูลในหนังสือชี้ชวนฉบับนี้ และควรใช้วิจารณญาณอย่างรอบคอบในการพิจารณาข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏในหนังสือชี้ชวนฉบับนี้ โดยเฉพาะปัจจัยความเสี่ยงก่อนการตัดสินใจลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท

ปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุในหัวข้อนี้เป็นปัจจัยความเสี่ยงที่บริษัท เห็นว่ามีนัยสำคัญ และอาจก่อให้เกิดผลกระทบในทางลบต่อฐานะการเงินของบริษัท ผลการดำเนินงานของบริษัท และมูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท รวมทั้งอาจส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัท ในทางลบอย่างมีนัยสำคัญ นอกเหนือจากความเสี่ยงที่ระบุในหนังสือชี้ชวนฉบับนี้อาจมีความเสี่ยงอื่นๆ ที่บริษัท ยังไม่อาจทราบได้ในขณะนี้ หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัท พิจารณาในขณะนี้แล้ว เห็นว่าไม่มีผลกระทบในสาระสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินของบริษัท ผลการดำเนินงานของบริษัท และมูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท อย่างมีนัยสำคัญ

3.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจของบริษัท

3.1.1 ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มบริษัท ประกอบธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายโดยเฉพาะที่พักอาศัยเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง กลุ่มบริษัท ต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงจากคู่แข่งที่เปิดขายโครงการในบริเวณใกล้เคียงกับโครงการของกลุ่มบริษัท โดยมีคู่แข่งทั้งที่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และบริษัทที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์ โดยผู้ประกอบการแต่ละรายใช้กลยุทธ์การแข่งขันที่แตกต่างกันไป เช่น จัดโปรโมชั่น หรือแจกของสมนาคุณ หรือมีงบประมาณมากกว่าในการโฆษณาหรือทำการตลาด เป็นต้น ดังนั้น หากกลุ่มบริษัท ไม่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งเหล่านี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ กลุ่มบริษัท อาจได้รับผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัท จะเน้นธุรกิจหลักคือพัฒนาโครงการที่พักอาศัยที่เป็นคอนโดมิเนียมที่มีราคาระดับกลางถึงสูงตอนล่าง ทั้งที่เป็นอาคารชุด 8 ชั้น และอาคารสูง โดยเน้นระดับคนทำงานที่ต้องการความเป็นส่วนตัวและสะดวกในการเดินทาง ทำเลที่ตั้งที่มีความสะดวกในการเดินทางของผู้อยู่อาศัยตามแนวระบบขนส่งมวลชนเข้าสู่ตัวเมือง เช่น แนวรถไฟฟ้า BTS แนวรถไฟฟ้าใต้ดิน MRT เป็นต้น ระดับราคาขายอยู่ในช่วง 2 - 4 ล้านบาท ซึ่งในตลาด segment ดังกล่าว คู่แข่งของกลุ่มบริษัท ที่มักจะมีโครงการในละแวกเดียวกันกับของกลุ่มบริษัท และเป็นคอนโดมิเนียมระดับใกล้เคียงกัน ได้แก่ บริษัท พฤษภา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน), บริษัท ริชเพลส 2002 จำกัด (มหาชน), บริษัท สุภาลัย จำกัด (มหาชน), บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), บริษัท ชีวาทัย จำกัด (มหาชน), บริษัท แอล.พี.เอ็น ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เป็นต้น ทั้งนี้ ในแต่ละรูปแบบของโครงการของแต่ละทำเล การแข่งขันอาจมีในระดับที่สูงหรือต่ำ ขึ้นอยู่กับรูปแบบโครงการและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย หากเป็นลูกค้าเป้าหมายกลุ่มเดียวกันอย่างชัดเจนก็จะมีผลทำให้เกิดการแข่งขันสูง แต่หากมีรูปแบบเฉพาะหรือกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคนละกลุ่ม ก็จะมีการแข่งขันในระดับที่ต่ำ

อย่างไรก็ตาม ด้วยประสบการณ์ของผู้บริหารของกลุ่มบริษัท ที่อยู่ในอุตสาหกรรมนี้มากกว่า 20 ปี และด้วยการพัฒนาโครงการที่เน้นคุณภาพและให้ความใส่ใจผู้อยู่อาศัยเป็นอันดับแรก ทำให้กลุ่มบริษัท สามารถทราบถึงความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี นอกจากนี้ กลุ่มบริษัท มีแผนการปฏิบัติงาน และระบบการควบคุมภายในที่ดี รวมถึงมีนโยบายการบริหารที่ชัดเจน ทำให้กลุ่มบริษัท สามารถบริหารโครงการในแต่ละโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถรักษาความได้เปรียบเชิงการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยในแต่ละพื้นที่

3.1.2 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

กลุ่มบริษัทฯ ไม่มีนโยบายซื้อที่ดินเป็นจำนวนมากเพื่อเก็บไว้สำหรับรอการพัฒนาเป็นโครงการต่าง ๆ เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ไม่ต้องการแบกรับภาระต้นทุนทางการเงินซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่องกับกลุ่มบริษัทฯ ได้ และกลุ่มบริษัทฯ ยังต้องการลดความเสี่ยงในเรื่องการปรับเปลี่ยนผังเมืองและแนวเวนคืนซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ในอนาคต อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการที่ไม่สามารถซื้อที่ดินในทำเลที่ต้องการได้หรือความเสี่ยงจากการที่ราคาที่ดินมีราคาสูงขึ้นทำให้กลุ่มบริษัทฯ ไม่มีที่ดินในทำเลที่ดีในการพัฒนาหรือมีต้นทุนในการพัฒนาโครงการที่สูงขึ้น ทำให้กลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถพัฒนาโครงการได้ตามจำนวนที่วางแผนไว้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ได้จัดทำแผนการจัดซื้อที่ดินล่วงหน้าให้สอดคล้องกับการนำไปพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัทฯ ในช่วง 2 - 3 ปีข้างหน้า เพื่อให้แน่ใจว่ากลุ่มบริษัทฯ จะมีที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มบริษัทฯ มีการติดตามและศึกษาข้อมูลเรื่องที่ดินอย่างใกล้ชิดมาโดยตลอด เพื่อให้ทราบถึงแนวโน้มและศักยภาพในการพัฒนาของที่ดินในทำเลต่าง ๆ โดยการศึกษาจากทิศทางการเจริญเติบโตของแหล่งที่อยู่อาศัย เส้นทางพัฒนาของโครงการระบบขนส่งมวลชนระบบราง ข้อจำกัดทางกฎหมายและการตรวจสอบกรรมสิทธิ์อย่างละเอียดเพื่อลดความเสี่ยงในทุกๆ ด้านก่อนการตัดสินใจซื้อที่ดิน รวมถึงการสำรวจและจัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดและทางการเงิน ดังนั้นกลุ่มบริษัทฯ ยังคงมีเวลาเพียงพอในการจัดหาที่ดิน ก่อนการเปิดตัวโครงการใหม่ โดยผ่านนายหน้าหรือดำเนินการเอง ซึ่งที่ผ่านมามีกลุ่มนายหน้าที่ดินที่เข้ามาเสนอที่ดินให้กับกลุ่มบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มบริษัทฯ จะซื้อที่ดินในราคาที่ทำการประเมินแล้วว่าสามารถนำมาพัฒนาขายแล้วสร้างรายได้และกำไรในระดับที่ผ่านเกณฑ์ของกลุ่มบริษัทฯ เท่านั้น นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯ เน้นพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอาคารคอนโดมิเนียมซึ่งใช้ที่ดินที่มีขนาดพื้นที่ที่ไม่ใหญ่มากนักเมื่อเทียบกับการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวหรือทาวน์เฮาส์

3.1.3 ความเสี่ยงจากแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้างและต้นทุนค่าแรงที่สูงขึ้น

กลุ่มบริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้างที่สูงขึ้น โดยข้อมูลจากสำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ พบว่าดัชนีราคารวมของวัสดุก่อสร้าง 15 ปีย้อนหลังตั้งแต่ปี 2545 - 2559 ปรับตัวเพิ่มขึ้นเฉลี่ยประมาณร้อยละ 2.36 ต่อปี ทั้งนี้ดัชนีราคาสวัสดุก่อสร้างรวมในปี 2558 และ 2559 มีการปรับตัวลดลงเนื่องจากการปรับตัวลดลงของวัสดุก่อสร้างประเภทซีเมนต์ คอนกรีต และราคาเหล็กค่อนข้างมาก อย่างไรก็ตามในระยะยาว ราคาวัสดุก่อสร้างมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นตามการเติบโตทางเศรษฐกิจและอัตราเงินเฟ้อ

นอกจากนี้ต้นทุนก่อสร้างส่วนสำคัญอีกส่วนหนึ่งนอกเหนือไปจากต้นทุนของวัสดุก่อสร้างคือต้นทุนของแรงงานในการก่อสร้าง โดยในช่วงปีที่ผ่านมามีอาคารชุดพักอาศัยเปิดใหม่จำนวนมาก อีกทั้งมีการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่จากภาครัฐจำนวนมาก ซึ่งส่งผลให้เกิดปัญหาขาดแคลนแรงงานในอุตสาหกรรมรับเหมาก่อสร้าง ทำให้มีการแย่งชิงแรงงานกันในกลุ่มผู้ประกอบการผู้รับเหมาก่อสร้าง ทำให้มีแนวโน้มต้นทุนค่าแรงงานสูงขึ้น โดยความเสี่ยงดังกล่าวถือเป็นความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการทุกรายรวมทั้งกลุ่มบริษัทฯ ได้รับผลกระทบ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ได้ติดตามและประเมินแนวโน้มของราคาวัสดุก่อสร้างอยู่เสมอ เพื่อที่จะกำหนดราคาว่าจ้างผู้รับเหมาในการก่อสร้างโครงการแต่ละแห่งได้อย่างเหมาะสม และกำหนดราคาขายของโครงการให้สอดคล้องกับต้นทุนการก่อสร้าง นอกจากนี้กลุ่มบริษัทฯ มี TSN ทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัทฯ กลุ่มบริษัทฯ จึงสามารถควบคุมและกำหนดต้นทุนในการก่อสร้างไม่ให้เกินกว่าที่กลุ่มบริษัทฯ ทำประมาณการไว้

3.1.4 ความเสี่ยงจากการที่ผลประกอบการในอนาคตขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่จะพัฒนา

กลุ่มบริษัทฯ มีแผนจะเปิดตัวโครงการใหม่ในปี 2561 อีก 10 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณหนึ่งหมื่นล้านบาท (ตามรายละเอียดที่เปิดเผยในส่วนที่ 2.2.6 โครงการในอนาคต) ซึ่งผลประกอบการในอนาคตของกลุ่มบริษัทฯ จะมีความไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับความสำเร็จจากการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าว ทั้งนี้ ความสำเร็จในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ จะขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ในหลายๆ ด้าน ได้แก่ ความเพียงพอของเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการ ภาวะเศรษฐกิจของประเทศ ภาวะเศรษฐกิจในระดับภูมิภาค การเปลี่ยนแปลงของนโยบายที่ใช้อยู่ในปัจจุบันเกี่ยวกับภาษี การเงินและการคลังของประเทศไทย อุปสงค์และอุปทานของที่พักอาศัย ความคืบหน้าของการขยายระบบขนส่งมวลชนระบบราง รวมถึงปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลต่อความเชื่อมั่นของผู้ซื้อ เช่น อัตราดอกเบี้ย ราคาน้ำมัน เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่เริ่มพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์มาจนถึงปัจจุบัน กลุ่มบริษัทฯ ได้ดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์มาแล้วทั้งหมด 45 โครงการ ซึ่งแต่ละโครงการมีอัตราการจองและอัตราการโอนกรรมสิทธิ์อยู่ในระดับที่น่าพอใจ สอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯ เชื่อว่าอุปสงค์ของห้องชุดพักอาศัยในโครงการคอนโดมิเนียมตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางนั้นยังมีอย่างโดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัทฯ มียอดยูนิตของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่กำลังเปิดขายอยู่ทั้งหมดโดยเป็นยอดยูนิตที่ขายได้แล้ว (ที่โอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าแล้ว) คิดเป็นร้อยละ 64.61 ของยูนิตของโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่กำลังเปิดขายอยู่ทั้งหมดในปัจจุบันของกลุ่มบริษัทฯ หรือคิดเป็นมูลค่ายอดขายร้อยละ 65.24 ของมูลค่าโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่กำลังเปิดขายอยู่ทั้งหมด ของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งสอดคล้องกับแผนงานของกลุ่มบริษัทฯ

3.1.5 ความเสี่ยงจากความคืบหน้าของโครงการระบบขนส่งมวลชนระบบรางไม่เป็นไปตามที่กำหนด

กลุ่มบริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่ เป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบราง ดังนั้นการเติบโตของกลุ่มบริษัทฯ จึงขึ้นอยู่กับนโยบายของรัฐบาลในการก่อสร้างระบบขนส่งมวลชน หากรัฐบาลมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายหรือมีความล่าช้า เหตุการณ์ดังกล่าวอาจมีผลกระทบต่อการเติบโตของธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

ถึงแม้ว่าโครงการระบบขนส่งมวลชนระบบรางเป็นโครงการหนึ่งที่รัฐบาลพยายามจะผลักดันให้เกิดขึ้นเนื่องจากเป็นโครงการที่สำคัญต่อการพัฒนาประเทศไทย มีประโยชน์ต่อผู้อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นอย่างมากอย่างไรก็ตาม โครงการดังกล่าวเป็นโครงการที่มีมูลค่าสูง และมีขั้นตอนในการทำงานหลายขั้นตอน ดังนั้นจึงเป็นไปได้ที่โครงการดังกล่าวอาจไม่สามารถเสร็จสิ้นได้ตามที่ระยะเวลาที่กำหนดซึ่งเป็นปัจจัยที่นอกเหนือการควบคุมของกลุ่มบริษัทฯ

ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯ ได้มีการติดตามการทำงานในการพัฒนาโครงการระบบขนส่งมวลชนระบบรางอย่างต่อเนื่อง และกลุ่มบริษัทฯ ได้วางแผนและปรับปรุงแผนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ ให้เป็นไปตามความคืบหน้าของโครงการระบบขนส่งมวลชนระบบรางอยู่เสมอ

3.1.6 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมาย และกฎระเบียบ ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ

ประเทศไทยมีการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมาย และกฎระเบียบเป็นครั้งคราว ซึ่งมีผลต่อการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อการวางแผนธุรกิจ ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งแนวราบและแนวสูงของกลุ่มบริษัทฯ อาทิ การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตาม พ.ร.บ. จัดสรรที่ดิน รวมถึงการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์

ที่ดิน (Zoning) กฎหมายผังเมือง การวางผังจราจร และโครงการระบบขนส่งมวลชนทางด่วนพิเศษ เป็นต้น ปัจจัยเหล่านี้ อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอขึ้นอยู่กับสถานะเศรษฐกิจของประเทศ และนโยบายของรัฐบาลในช่วงเวลาต่างๆ

นอกจากนี้ ในอดีตรัฐบาลยังเคยแทรกแซงเศรษฐกิจของประเทศไทย โดยในบางคราวได้มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายที่สำคัญรวมถึง การควบคุมเงินตราต่างประเทศ การควบคุมค่าจ้างและราคา การควบคุมเงินทุน และการจำกัดการนำเข้า นอกจากนี้ยังมีความไม่แน่นอนและความวุ่นวายทางการเมือง เหตุการณ์ชุมนุมประท้วงที่เกิดขึ้นเรื่อยๆ ในประเทศไทย ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อเศรษฐกิจ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนแผนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว ควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ ทำให้มั่นใจได้ว่ากลุ่มบริษัทฯ จะสามารถปรับเปลี่ยนได้ทันเหตุการณ์

3.1.7 ความเสี่ยงด้านภัยพิบัติทางธรรมชาติในประเทศไทย รวมถึงกรุงเทพมหานคร ซึ่งอาจมีผลกระทบในเชิงลบต่อเศรษฐกิจของประเทศไทยและต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

ภัยพิบัติทางธรรมชาติเช่นไฟไหม้ แผ่นดินไหว รวมถึง อุทกภัยครั้งล่าสุดเมื่อปี 2554 อาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการและสถานะทางการเงินของกลุ่มบริษัทฯ โดยในปี 2554 ที่เกิดมหาอุทกภัย ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ปรับลดประมาณการการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศสำหรับปี 2554 จากร้อยละ 4.1 เป็นร้อยละ 1.8 รัฐบาลได้แสดงความมุ่งมั่นที่จะจัดการกับปัญหานี้โดยการจัดทำแผนบริหารจัดการน้ำ อย่างไรก็ตาม ไม่มีการยืนยันที่แน่นอนว่าแผนดังกล่าวจะสามารถป้องกันอุทกภัยได้จริงถ้ามีเหตุการณ์เกิดขึ้นซ้ำรอย หรือถ้ามีอุทกภัยครั้งใหม่จะไม่ลามไปถึงส่วนอื่นๆ ของกรุงเทพฯ ที่มีโครงการของกลุ่มบริษัทฯ อยู่ หากมีอุทกภัยที่มีความร้ายแรงเทียบเท่าหรือมากกว่าอุทกภัยเมื่อปี 2554 อาจส่งผลกระทบเชิงลบต่อเศรษฐกิจไทยอย่างรุนแรงและมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม โครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ มีการกระจายตัวอยู่ตามพื้นที่ต่างๆ ครอบคลุมพื้นที่ในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นการกระจายความเสี่ยงให้กับ Product Portfolio ของกลุ่มบริษัทฯ ในระดับหนึ่ง

3.1.8 ความเสี่ยงด้านนโยบายการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน

ภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันมีการชะลอตัว หนี้ครัวเรือนมีแนวโน้มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ค่าครองชีพสูงขึ้น ทั้งยังมีผลทำให้ภาระหนี้ของประชาชนเพิ่มขึ้นจากนโยบายลดดอกเบี้ย ทำให้ธนาคารพาณิชย์เริ่มมีความกังวลในความสามารถในการชำระหนี้ ประกอบกับธนาคารแห่งประเทศไทยได้ติดตามการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ต่างๆ โดยให้เน้นด้านคุณภาพการปล่อยสินเชื่อค่อนข้างมาก ธนาคารพาณิชย์จึงเริ่มมีการเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น โดยเฉพาะสำหรับซื้อบ้านหลังที่ 2 และมีการปรับเกณฑ์การกลั่นกรองสินเชื่อและมุ่งเน้นลูกค้าที่ซื้อที่พักอาศัยในโครงการของผู้ประกอบการรายใหญ่เป็นหลัก นอกจากนี้ธนาคารพาณิชย์มีการปรับลดวงเงินสินเชื่อต่อหลักประกันสำหรับลูกค้าโครงการทั่วไปที่ไม่ใช่โครงการของผู้ประกอบการรายใหญ่เป็นผลทำให้ลูกค้าที่กู้ซื้อที่อยู่อาศัยดังกล่าวจะต้องเตรียมเงินสดมากขึ้น โดยสรุปภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว หนี้ครัวเรือนเพิ่มสูงขึ้น และนโยบายที่เข้มงวดในการปล่อยกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัย อาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อของลูกค้า อย่างไรก็ตามในทางกลับกัน อาจจะเป็นผลดีต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ก็ได้ เนื่องจากการช่วยคัดกรองลูกค้าในระดับหนึ่ง ที่จะทำให้มีแต่ลูกค้าที่มีกำลังซื้อที่แท้จริงได้ในระดับหนึ่ง

3.1.9 ความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนแปลงนโยบายภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

กลุ่มบริษัท มีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง โดยเมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2560 คณะรัฐมนตรีได้มีมติเห็นชอบ ร่างพระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ซึ่งกฎหมายดังกล่าวจะถูกนำเข้าบรรจุในวาระของสภานิติบัญญัติแห่งชาติ (สนช.) เพื่อพิจารณาออกเป็นกฎหมายต่อไป อย่างไรก็ตาม คณะกรรมาธิการวิสามัญร่าง พ.ร.บ.ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างได้ขอขยายระยะเวลาการพิจารณากฎหมายดังกล่าวเป็นครั้งที่ 8 ออกไปจนถึงสิ้นเดือนกันยายน 2561 และจะถูกประกาศในราชกิจจานุเบกษาเป็นระยะเวลา 1 ปี ทั้งนี้ กฎหมายดังกล่าวเป็นกฎหมายภาษี จึงต้องมีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 มกราคม ของปีถัดไป จึงคาดว่า พ.ร.บ. ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างฉบับใหม่นี้จะมีผลบังคับใช้ได้ในวันที่ 1 มกราคม 2563 โดยการคำนวณภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างจะถูกเปลี่ยนแปลงจากเดิมที่คำนวณตามวิธีการประเมินฐานภาษีตามรายได้ของทรัพย์สิน (Income Approach) ด้วยอัตราร้อยละ 12.5 ของค่ารายปี เป็นวิธีประเมินฐานภาษีตามต้นทุน (Cost Approach) โดยยึดตามราคาประเมินกลางจากกรมธนารักษ์ของทั้งที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง (“ราคาประเมิน”) เป็นฐานภาษี โดยมีอัตราภาษีแบ่งตามประเภทของทรัพย์สิน 4 ประเภทตามแผนภาพด้านล่าง

3.1.10 ความเสี่ยงด้านการยกเลิกการจองหรือยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายของลูกค้า

กลุ่มบริษัท ซึ่งประกอบธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์สำหรับการอยู่อาศัย ซึ่งลูกค้าเกือบทั้งหมดจะเป็นลูกค้ารายย่อย ซึ่งลูกค้ากลุ่มนี้มีความเสี่ยงสูงที่ทำการจองยูนิตหรือทำสัญญาจะซื้อจะขายยูนิตกับบริษัท แล้ว แต่ทำการยกเลิกในภายหลัง ซึ่งเป็นความเสี่ยงตามปกติของธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์สำหรับการอยู่อาศัย โดยจะทำให้บริษัท รับรู้รายได้ไม่ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้จากมูลค่ายูนิตที่ลูกค้ามีการจองและทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้ว (Backlog)

ทั้งนี้ บริษัท ได้จัดให้มีการบริหารความเสี่ยงโดยมีขั้นตอนการปฏิบัติงานที่ชัดเจน ในเรื่องการจองและการทำสัญญาจะซื้อจะขาย ขั้นตอนการติดตามลูกค้าเมื่อลูกค้าค้างชำระเงินดาวน์ หรือผิดนัดการโอนกรรมสิทธิ์ เช่น การติดตามโดยการส่งข้อความ SMS และส่งหนังสือแจ้งรายการค้างชำระเงินดาวน์ โทรศัพท์แจ้งลูกค้า ออกหนังสือขอให้ชำระหนี้โดยฝ่ายกฎหมายโดยส่งจดหมายลงทะเลเบียน เป็นต้น โดยการติดตามเหล่านี้จะมีบันทึกข้อมูลรายละเอียดการติดตามในระบบ Booking ในกรณีที่ไม่สามารถติดต่อลูกค้าได้ หรือลูกค้าไม่ให้ความร่วมมือ บริษัท จะมีขั้นตอนการประชุม 3 ฝ่าย คือ ฝ่ายกฎหมาย ฝ่ายบริการลูกค้าสัมพันธ์ (ICD) ฝ่ายบัญชี เพื่อให้ทั้ง 3 ฝ่ายหาข้อสรุปร่วมกันในการพิจารณยกเลิกสัญญาของลูกค้าเพื่อนำส่งขออนุมัติการยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายต่อกรรมการผู้จัดการ (MD)

3.1.11 ความเสี่ยงจากการมียูนิตคงเหลือขายค่อนข้างมากเนื่องจากโครงการไม่สามารถขายได้ตามที่ตั้งเป้าหมายไว้

ความเสี่ยงสำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัท อีกความเสี่ยงหนึ่งคือความเสี่ยงจากการมียูนิตเหลือขายค่อนข้างมากเนื่องจากบริษัท พัฒนาโครงการขึ้นมาแล้วไม่สามารถขายได้ตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวเป็นความเสี่ยงปกติของการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย ทั้งนี้ ความเสี่ยงดังกล่าวอาจส่งผลให้บริษัท ต้องตั้งค่าเผื่อการลดมูลค่าของโครงการอสังหาริมทรัพย์เหล่านี้หากมูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืน (Net Realizable Value) ต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชี ทั้งนี้ บริษัท มีการศึกษาด้านการตลาดก่อนเริ่มพัฒนาโครงการทุกโครงการ ซึ่งเป็นการประเมินแล้วว่าถ้าบริษัท พัฒนาโครงการขึ้นมาแล้วจะสามารถขายได้

3.1.12 ความเสี่ยงจากธุรกิจก่อสร้างของ TSN

TSN เป็นบริษัทย่อยภายในกลุ่มบริษัท ซึ่งประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและปัจจุบันให้บริการเฉพาะภายในกลุ่มบริษัท ซึ่ง ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจะส่งผลกระทบต่อความเสี่ยงโดยรวมในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ความเสี่ยงจากการดำเนินงานก่อสร้างเสร็จไม่ทันกำหนด จะส่งผลต่อการรับรู้รายได้ของบริษัทฯ ให้ไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ ซึ่งกระทบต่อผลประกอบการของกลุ่มบริษัท ชื่อเสียงและผลตอบแทนของผู้ลงทุน

นอกจากนี้ การก่อสร้างเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงจากการถูกเรียกร้องให้รับผิดชอบจากการดำเนินงานของบริษัทฯ หากมีความผิดพลาดในการออกแบบการก่อสร้างหรือขั้นตอนการทำงานเกิดขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความปลอดภัยของบุคคลภายนอกได้รับอันตราย หรือทรัพย์สินได้รับความเสียหาย หรือผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและมลภาวะทางเสียง ผุ่นควันฟุ้งกระจาย การทรุดตัวหรือรอยแตกของพื้นที่อาคารข้างเคียงระหว่างก่อสร้างหรือเป็นผลมาจากการก่อสร้าง ดังนั้นการฟ้องร้องจากเหตุการณ์ต่างๆ ดังกล่าวอาจทำให้กลุ่มบริษัทฯ ต้องตกเป็นจำเลยในคดีที่ต้องถูกเรียกร้องค่าเสียหาย แม้บริษัทฯ จะมีการทำประกันภัยคุ้มครองที่บริษัทฯ เชื่อว่าจำเป็นเพื่อรองรับเหตุการณ์ดังกล่าว แต่บริษัทฯ ไม่อาจรับรองได้ว่าวงเงินเอาประกันจะเพียงพอหรือเงื่อนไขในกรมธรรม์ครอบคลุมสถานการณ์ต่างๆ ที่กลุ่มบริษัทฯ อาจต้องเผชิญ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกลุ่มบริษัทฯ ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเป็นจำนวนมาก และส่งผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ

3.1.13 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎระเบียบและกฎหมายเกี่ยวกับแรงงานต่างด้าว

ค่าแรงงานก่อสร้างถือว่าเป็นต้นทุนหลักในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของ TSN และผู้รับเหมารายอื่นๆ ที่เป็นคู่ค้าของกลุ่มบริษัท จากการปฏิบัติใช้ของ พ.ร.ก. การบริหารการจัดการการทำงานของคนต่างด้าว พ.ศ. 2560 ตั้งแต่วันที่ 23 มิถุนายน 2560 ซึ่งมีสาระสำคัญเกี่ยวกับการกำหนดโทษที่หนักขึ้นในกรณีที่ไปปฏิบัติตามข้อปฏิบัติและค่าธรรมเนียมจดทะเบียนแรงงานที่ปรับตัวสูงขึ้น ส่งผลให้บริษัทในกลุ่มธุรกิจดังกล่าวต้องแบกรับภาระต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้น ซึ่งต้นทุนเหล่านี้จะถูกผลักภาระมาให้กับกลุ่มบริษัทฯ ในรูปแบบต้นทุนก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและฐานะการเงินของกลุ่มบริษัทฯ ในอนาคต

3.1.14 ความเสี่ยงจากการถูกผู้บริโภคฟ้องร้องหรือร้องเรียน

ธุรกิจของกลุ่มบริษัท คือธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยและขายให้กับลูกค้ารายย่อย ซึ่งมีความเสี่ยงสูงที่จะโดนผู้บริโภคฟ้องร้องในหลายๆ ด้าน เช่น การโฆษณาเกินจริง การร้องเรียนจากการโดนยึดเงินจองหรือเงินผ่อนดาวน์ คุณภาพของโครงการไม่เป็นไปตามที่ตกลงไว้ การก่อสร้างล่าช้า เป็นต้น ซึ่งความเสี่ยงเหล่านี้เป็นความเสี่ยงปกติของธุรกิจที่มีลูกค้ารายย่อยเป็นจำนวนมากและสินค้ามีมูลค่าที่ค่อนข้างสูง ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีฝ่ายกฎหมายที่มีประสบการณ์คอยดูแลความเสี่ยงดังกล่าวของกลุ่มบริษัทฯ

3.2 ความเสี่ยงด้านการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงความช่วยเหลือทางการเงินจากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

ที่ผ่านมากลุ่มแพทยานันท์ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ได้ให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่กลุ่มบริษัทฯ ทั้งในด้านการค้ำประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ ทั้งที่เป็นการค้ำประกันและนำ

ทรัพย์สินส่วนตัวเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันเงินกู้ โดยไม่ได้คิดค่าธรรมเนียมใดๆ จากกลุ่มบริษัท และการให้เงินกู้ยืมแก่กลุ่มบริษัท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจปกติของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ค้ำประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินของกลุ่มบริษัท (รวมทั้งเอาทรัพย์สินเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน) เป็นวงเงินสูงสุด 6,728 ล้านบาท ยอดภาระหนี้ประมาณ 1,886 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดการพึ่งพิงกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ กลุ่มบริษัท จึงมีนโยบายที่จะลดการกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้องที่เป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ให้เหลือน้อยที่สุดเท่าที่จำเป็น และมีนโยบายที่จะไม่กู้ยืมจากบริษัทและบุคคลที่เกี่ยวข้องอีก เนื่องจากหลังจากที่กลุ่มบริษัท ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว กลุ่มบริษัท จะมีช่องทางในการระดมทุนได้หลากหลายมากขึ้น และกลุ่มบริษัท จะเจรจากับสถาบันการเงินที่ให้การสนับสนุนวงเงินสินเชื่อในปัจจุบันเพื่อปลดภาระค้ำประกันของบุคคลที่เกี่ยวข้องกันต่อไป

ทั้งนี้ แหล่งเงินทุนของกลุ่มบริษัท ในการพัฒนาโครงการแต่ละโครงการจะมาจากการกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นหลัก ส่วนของเงินกู้ยืมจากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ จะเป็นเพียงส่วนที่สนับสนุนเฉพาะในช่วงที่ต้องใช้เงินเร่งด่วน เช่น เมื่อกลุ่มบริษัท เจอที่ดินที่มีศักยภาพที่สามารถพัฒนาเป็นโครงการที่สนองความต้องการตลาดได้ ซึ่งจะต้องรีบเจรจากับเจ้าของที่ดิน เพื่อไม่ให้เป็นการเสียโอกาส จึงจำเป็นต้องมีเงินมัดจำตั้งแต่ช่วงที่เจรจา จึงขอยืมเงินจากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่มาเป็นเงินมัดจำก่อน เมื่อได้ที่ดินแล้ว และมีการขอสินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการจากสถาบันการเงินได้แล้ว (ซึ่งในวงเงินที่ได้จะรวมค่าที่ดินไว้แล้ว) จึงจะคืนเงินให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้น ดังนั้น เงินกู้ยืมจากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่จึงไม่ใช่แหล่งเงินทุนหลักของกลุ่มบริษัท และโดยมติดำเนินการรายการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2560 ได้มีการแก้ไขในส่วนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากกรรมการและผู้ถือหุ้น ให้ใช้อัตราดอกเบี้ยของเงินฝากออมทรัพย์เฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ 3 แห่งคือ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารกรุงเทพ และธนาคารกรุงไทยโดยเริ่มคำนวณตั้งแต่วันที่เริ่มกู้ถึงวันจ่ายชำระคืน ทั้งนี้เพื่อความเป็นธรรมและโปร่งใส

3.2.2 ความเสี่ยงด้านการเงินจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย

ความเสี่ยงจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้านำของกลุ่มบริษัท และส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของกลุ่มบริษัท

- ความเสี่ยงจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย ซึ่งส่งผลกระทบต่อผลการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า: หากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพิ่มสูงขึ้น จะส่งผลกระทบต่อผลการพิจารณาตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะขอการสนับสนุนเงินกู้เพื่อที่อยู่อาศัยจากสถาบันการเงิน ดังนั้นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้และเงื่อนไขการผ่อนชำระเงินกู้ จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญมากต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้า ทำให้ความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้าลดลง ลูกค้าอาจจะลดการตัดสินใจซื้อได้ กลุ่มบริษัท ตระหนักถึงปัญหานี้ต่อกลุ่มลูกค้าของกลุ่มบริษัท และการศึกษาพฤติกรรมของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ทำให้กลุ่มบริษัท สามารถจัดเงื่อนไขการซื้อและผ่อนดาวน์ให้กับลูกค้าได้อย่างเหมาะสม ช่วยแบ่งเบาภาระทางการเงินในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้าและให้มีผลกระทบต่อรายได้ของกลุ่มบริษัท ให้น้อยที่สุด
- ความเสี่ยงจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย ซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนทางการเงินของกลุ่มบริษัท : กลุ่มบริษัท มีการกู้เงินจากสถาบันการเงินเพื่อพัฒนาโครงการต่างๆ ของกลุ่มบริษัท โดยเงินกู้ดังกล่าวมีอัตราดอกเบี้ยที่ลอยตัว การเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยจะทำให้กลุ่มบริษัท มีต้นทุนทางการเงินที่สูงขึ้น ซึ่งดอกเบี้ยดังกล่าวมีผลกระทบโดยตรงต่อกำไรสุทธิของกลุ่มบริษัท และทำให้ต้นทุนในการพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัท สูงขึ้น

3.2.3 ความเสี่ยงจากการไม่ปฏิบัติตามข้อกำหนดในสัญญาเงินกู้

ธุรกิจของกลุ่มบริษัท คือธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งจำเป็นต้องมีการกู้เงินจากสถาบันการเงินค่อนข้างมากเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยในสัญญาเงินกู้เหล่านี้จะมีระบุถึงข้อกำหนดต่างๆ ที่บริษัท ต้องปฏิบัติตาม ซึ่งอาจมีความเสี่ยงที่บริษัท จะปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ ทั้งนี้บริษัท มีขั้นตอนการปฏิบัติงานในการควบคุมดูแลการปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้ของบริษัท เพื่อควบคุมดูแลให้บริษัท ไม่ปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่กำหนดในสัญญาเงินกู้ และมีการมอบหมายให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงินเป็นผู้ควบคุมดูแลการปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ต่างๆ

3.2.4 ความเสี่ยงด้านการดำรงอัตราหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิ

บริษัทมีอัตราหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 เท่ากับ 0.92 : 1 ทั้งนี้ผู้ออกหุ้นกู้มีหน้าที่ตามข้อกำหนดสิทธิที่จะต้องดำรงไว้ซึ่งอัตราส่วน “หนี้สินสุทธิ” ต่อ “ส่วนของผู้ถือหุ้น” ในอัตราส่วนไม่เกิน 8 : 1 ณ วันสิ้นงวดบัญชีรายไตรมาสหรือวันสิ้นปีบัญชี โดยระบุให้หนี้สินสุทธิที่นำมาคำนวณเป็นหนี้สินรวมในงบการเงินรวมของผู้ออกหุ้นกู้ตามตัวเลขที่ปรากฏในงบการเงินรวมรายไตรมาส หรืองบการเงินรวมประจำปีของผู้ออกหุ้นกู้ (แล้วแต่กรณี) แต่ไม่รวมถึงหนี้ในทางการค้าปกติ (Trade Payable Debts) ของหุ้นกู้ดังต่อไปนี้

หุ้นกู้	อัตราส่วน หนี้สิน ต่อ ส่วนของผู้ถือหุ้น ตาม ข้อกำหนดสิทธิฯ หุ้นกู้	อัตราส่วน หนี้สิน ต่อ ส่วนของผู้ถือหุ้น ตาม ข้อกำหนดสิทธิฯ หุ้นกู้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561
หุ้นกู้ของบริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน)ครั้งที่ 1/2560 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ. 2562	8 : 1	0.92 : 1

3.3 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

3.3.1 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอำนาจควบคุมการออกเสียงลงมติในที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2561 กลุ่มครอบครัวแพทยานันท์ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ จะยังคงมีคะแนนเสียงข้างมาก โดยถือหุ้นในบริษัท ไม่น้อยกว่าร้อยละ 75.00 ของทุนชำระแล้วของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนในครั้งนี้ ซึ่งสูงกว่าร้อยละ 50.00 จึงทำให้กลุ่มครอบครัวแพทยานันท์ยังคงสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด รวมถึงเรื่องที่เกี่ยวข้องกับบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การแก้ไขข้อบังคับของบริษัทฯ การเพิ่มทุน และการลดทุน เป็นต้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อคัดค้านวาระที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นไปอย่างโปร่งใส และมีการถ่วงดุลอำนาจในการบริหารงานของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้จัดโครงสร้างการจัดการซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัทฯ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และคณะกรรมการบริหาร ซึ่งประกอบไปด้วยบุคลากรที่มี

ความรู้ความสามารถ และมีการกำหนดขอบเขตการดำเนินงาน และการมอบอำนาจให้แก่กรรมการและผู้บริหารอย่างชัดเจน

นอกจากนี้ บริษัท ยังมีการกำหนดมาตรการการทำการรายการที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม กรรมการ ผู้บริหาร และบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งอีก ทั้งยังมีการแต่งตั้งบุคคลภายนอกที่เป็นอิสระเข้าร่วม คณะกรรมการบริษัท จำนวนถึง 6 ท่านจากจำนวนกรรมการทั้งหมด 12 ท่าน โดยที่ประธานกรรมการเป็นกรรมการอิสระ และแต่งตั้งกรรมการตรวจสอบจำนวน 4 ท่าน เพื่อทำหน้าที่ตรวจสอบ และถ่วงดุลการตัดสินใจ รวมถึงพิจารณาให้ความเห็นหรืออนุมัติรายการต่าง ๆ ก่อนนำเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น

ความเสี่ยงของตราสาร

3.4 ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk)

ความเสี่ยงด้านเครดิต หมายถึง ความเสี่ยงในกรณีที่ธุรกิจและผลการดำเนินงานของผู้ถือหุ้นกู้ไม่เป็นไปตามที่คาดหมายหรือทรัพย์สินของผู้ถือหุ้นกู้ มีไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ และผู้ออกตราสารหนี้ อาจจะไม่สามารถชำระดอกเบี้ยหรือชำระคืนเงินต้นหุ้นกู้ชุดนี้ หรือเกิดเหตุการณ์ผิดนัดชำระและผลของการผิดนัดชำระอื่น ๆ ตามที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิ (ข้อ 10) ของหุ้นกู้ ซึ่งหากผู้ถือหุ้นกู้ต้องตกเป็นบุคคลล้มละลายหรือผิดชำระหนี้ ผู้ถือหุ้นกู้และเจ้าหนี้อื่นของผู้ถือหุ้นกู้จะมีสิทธิเหนือผู้ถือหุ้นของบริษัทผู้ออกหุ้นกู้

ดังนั้นในกรณีที่ผู้ถือหุ้นกู้ไม่ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ ผู้ลงทุนควรพิจารณาฐานะการเงินและความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ถือหุ้นกู้จากข้อมูลที่ระบุไว้ในหนังสือชี้ชวน และควรติดตามข้อมูลข่าวสารของบริษัทผู้ออกหุ้นกู้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากผู้ถือหุ้นกู้เป็นบริษัทมหาชนจำกัด ผู้ลงทุนจึงสามารถติดตามข้อมูลข่าวสารของผู้ถือหุ้นกู้ได้จากเว็บไซต์ของบริษัทโดยตรง (www.cmc.co.th) และสำหรับข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับหุ้นกู้ของผู้ถือหุ้นกู้ ผู้ลงทุนสามารถติดตามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์สำนักงาน ก.ล.ต. หรือสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย

3.5 ความเสี่ยงด้านราคา (Price Risk)

เมื่อผู้ถือหุ้นกู้ต้องการขายหุ้นกู้ก่อนวันครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ หุ้นกู้จะขายได้ต่ำกว่ามูลค่าที่ตราไว้หรือราคาที่ซื้อมา ซึ่งเป็นผลมาจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาด กล่าวคือ หากอัตราดอกเบี้ยของตลาดสูงขึ้น ราคาหุ้นกู้จะลดลง ทั้งนี้ โดยทั่วไปราคาของหุ้นกู้ที่มีอายุคงเหลือยาวกว่าจะได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยในตลาดมากกว่า

3.6 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity Risk)

ผู้ถือหุ้นกู้ประสงค์จะขายหุ้นกู้ในตลาดรองก่อนครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ ผู้ถือหุ้นกู้ อาจไม่สามารถขายหุ้นกู้ได้ทันทีในราคาที่ตนเองต้องการเนื่องจากการซื้อขายเปลี่ยนมือของตราสารในตลาดรองอาจมีไม่มาก ทั้งนี้ หากผู้ถือหุ้นกู้ไม่ได้นำหุ้นกู้ไปซื้อขายในตลาดตราสารหนี้ (BEX) ผู้ถือหุ้นกู้สามารถซื้อขายหุ้นกู้ในตลาดรองได้ที่ธนาคารพาณิชย์ บริษัทหลักทรัพย์ หรือนิติบุคคลอื่นใด ที่มีใบอนุญาตค้าหลักทรัพย์อันเป็นตราสารแห่งหนึ่ง นอกจากนี้ ผู้ถือหุ้นกู้จะไม่สามารถขายหุ้นกู้ให้แก่บุคคลใดๆ โดยทั่วไปได้ แต่จะถูกจำกัดให้ขายหรือโอนหุ้นกู้ได้เฉพาะภายในกลุ่มผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่เท่านั้น เนื่องจากผู้ถือหุ้นกู้ได้จดทะเบียนจำกัดการโอนไว้กับสำนักงาน ก.ล.ต. ให้จำกัดการโอนหุ้นกู้เฉพาะภายในกลุ่มผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนรายใหญ่ตามคำนิยามที่ระบุไว้ในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ. 5/2552 เรื่อง การกำหนดบทนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายตราสารหนี้ทุกประเภท ฉบับลงวันที่ 13 มีนาคม พ.ศ.2552 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ. 4/2560 เรื่องการกำหนดบทนิยามผู้ลงทุนสถาบัน ผู้ลงทุนรายใหญ่พิเศษและผู้ลงทุนรายใหญ่ ฉบับลงวันที่ 8 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2560 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) เว้นแต่เป็นการโอนทางมรดก

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 รายการและมูลค่าสุทธิตามบัญชีของทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2561 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนา	3,448.35	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.1	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.1
โครงการอสังหาริมทรัพย์รอการพัฒนา	1,153.03	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.2	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.2
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	13.46	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.3	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.3
สิทธิการเช่า	12.83	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.4	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.4
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	217.94	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.5	โปรดพิจารณารายละเอียดตามข้อ 4.1.5
รวม	4,845.61		

ทั้งนี้ รายการทรัพย์สินของบริษัทฯ และบริษัทย่อยตามที่แสดงไว้ข้างต้นสามารถแสดงรายละเอียดตามประเภทของทรัพย์สินได้ดังนี้

4.1.1 โครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนาตามงบการเงินรวม มีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	โครงการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2561	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
<u>โครงการคอนโดมิเนียม</u>				
1	เบงค็อก ออโรซอน งามคำแหง	65.48	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
2	ชาโดว์ อินทาวน์ รัชดา 36	3.86	SMP	ไม่มีภาระผูกพัน
3	เบงค็อก ออโรซอน เพชรเกษม	2.44	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
4	ชาโดว์ อินทาวน์ รัชดา 20	4.2	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
5	เบงค็อก ออโรซอน P48	13.56	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
6	เบงค็อก เฟลิกซ์ สุขุมวิท 69-2	7.11	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
7	เบงค็อก เฟลิกซ์ วิทยาสัย 30	1.6	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
8	ชาโดว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 62/1-2	5.05	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
9	เบงค็อก ออโรซอน ไกล่ รัชดา – ท่าพระ	42.49	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 669.00 ล้านบาท
10	เบงค็อก ออโรซอน ไฮท์ รัชดา – ท่าพระ	233.31	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 564.00 ล้านบาท
11	ชาโดว์ อินทาวน์ รัชดา 19	3.64	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
12	ชาโดว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 64	60.93	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
13	เบงค็อก เฟลิกซ์ @สถานีกรุงธนบุรี	22.15	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
14	ชาโดว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 62/1	91.09	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
15	ชาโดว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 64	26.48	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
16	ชาโดว์ อินทาวน์ วิทยาสัย 10	23.78	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
17	ชาโดว์ อินทาวน์ สุขุมวิท 64/1	179.95	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 296.47 ล้านบาท
18	เบงค็อก ออโรซอน สาทร	76.09	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 151.00 ล้านบาท
19	เบงค็อก เฟลิกซ์ สาทร-ตากสิน	7.36	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
20	ชาโดว์ อินทาวน์ พระราม 8	330.41	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 702.30 ล้านบาท
21	เบงค็อก เฟลิกซ์ @สถานีบางแค	65.74	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน

ลำดับ	โครงการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2561	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
22	ชาโตว์ อินทาวน์ ปิ่นเกล้า	204.93	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 155.00 ล้านบาท
23	ชาโตว์ อินทาวน์ จรัญสนิทวงศ์ 96/2	282.99	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 442.66 ล้านบาท
24	บ้านพระยาภิรมย์	0.97	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
25	พระยาภิรมย์ ชาโตว์ ริเวอร์โบ้ท	1.10	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
26	เบงค้คอก ฮอไรซอน ดิวานนท์	251.22	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 721.19 ล้านบาท
27	ที่ดินเบงค้คอก ฮอไรซอน สุขสวัสดิ์	205.58	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 420.50 ล้านบาท
28	เบงค้คอก ฮอไรซอน @ สถานีเพชรเกษม 48	231.84	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 599.15 ล้านบาท
29	ที่ดินโครงการเบงค้คอก ฮอไรซอน นวนินทร์ศรีบูรพา	171.08	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 743.00 ล้านบาท
30	ที่ดินโครงการเบงค้คอก ฮอไรซอน ไลท์ @ รามคำแหงแคมปัส	34.53	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 98.75 ล้านบาท
31	ที่ดินโครงการเบงค้คอก ฮอไรซอน ไลท์ @บาง นา 36	152.32	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 121.00 ล้านบาท
32	ที่ดินโครงการเบงค้คอก ฮอไรซอน @ เจ้าพระยาศรีสุทวาร	166.23	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 138.00 ล้านบาท
33	ที่ดินโครงการชาโตว์ อินทาวน์ เกษตร แคมปัส	91.86	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 224.00 ล้านบาท
34	ที่ดินโครงการชาโตว์ อินทาวน์ รัชดา 36-2	48.90	SMP	ไม่มีภาระผูกพัน
35	ที่ดินโครงการชาโตว์ อินทาวน์ @เสนา สเตชั่น	114.42	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 310.00 ล้านบาท
โครงการแนวราบ				
36	เดอะริช พระราม 2 โซน A	104.17	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 1,345.88 ล้านบาท / ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 744.86 ล้านบาท
37	คาซ่า ยูเรก้า พระราม 2-พุทธบูชา	43.99	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
38	ที่ดินโครงการคาซ่า ดีว่า เฟส 2	6.51	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน
39	ที่ดินโครงการคาซ่า ดีว่า เฟส 3	8.54	PPP	ไม่มีภาระผูกพัน

ลำดับ	โครงการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2561	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	รวมทั้งสิ้น	3,387.90 ¹		

หมายเหตุ : 1. ยอดรวมมูลค่าสุทธิตามบัญชีของโครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนาดังกล่าว จะแตกต่างจากมูลค่าโครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนาที่แสดงในงบการเงินสำหรับปี 2561 เท่ากับ 60.45 ล้านบาท โดยมีสาเหตุมาจากมูลค่าคงเหลือ ซึ่งประกอบด้วยวัตถุดิบและชิ้นส่วนอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง, โรงงานเฟอร์นิเจอร์ และโรงงาน EPS ของกลุ่มบริษัทฯ

4.1.2 โครงการอสังหาริมทรัพย์รอการพัฒนา

โครงการอสังหาริมทรัพย์รอการพัฒนา คือ ที่ดินที่กลุ่มบริษัทฯ ตั้งใจจะพัฒนาเป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์แต่ปัจจุบันยังไม่มีแผนพัฒนาที่ชัดเจน หรือโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ถูกชะลอโครงการเนื่องจากอยู่ระหว่างการพิจารณาปรับเปลี่ยนรูปแบบอาคาร หรือโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โครงการอสังหาริมทรัพย์รอการพัฒนาตามงบการเงินรวม มีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	โครงการ	เนื้อที่ (ไร่-งาน-ตารางวา)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2561	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโครงการเดอะริช พระราม 2 โซน B-F	90-1-77.5	495.22	CMC	ค้ำประกันสินเชื่อของ CMC ที่วงเงิน 721.19 ล้านบาท / ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 744.86 ล้านบาท
2	ที่ดินโครงการเบงค็อก เฟลิกซ์ สาทร-ตากสิน 1-2	2-1-15	183.97	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
3	ที่ดินโครงการเบงค็อก หอไรซอน ดิوانนท์ 2	0-1-87	25.22	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
4	ที่ดินบริเวณ อ.กระทุ่มแบน จ.สมุทรสาคร	39-3-68.1	35.14	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
5	ที่ดินโครงการชาโตว์ อินทาวน์ ดีลักซ์ พระราม 8	4-1-12.5	153.63	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 95.00 ล้านบาท
6	ที่ดินโครงการเบงค็อก เฟลิกซ์ ปิ่นเกล้า	2-0-54.2	131.71	CMC	ไม่มีภาระผูกพัน
7	ที่ดินโครงการชาโตว์ อินทาวน์ ดีลักซ์ ปิ่นเกล้า	1-3-96.8	128.14	PPP	ค้ำประกันสินเชื่อของ PPP ที่วงเงิน 158.50 ล้านบาท
	รวมทั้งสิ้น	141-2-11.1	1,153.03		

4.1.3 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน คือ อสังหาริมทรัพย์ที่ถือครองเพื่อหาประโยชน์จากรายได้ค่าเช่า หรือจากการเพิ่มขึ้นของมูลค่าสินทรัพย์ หรือทั้งสองอย่างและไม่ได้มีไว้ใช้งานโดยกิจการในกลุ่มบริษัท โดยอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของกลุ่มบริษัท เป็นที่ดินที่เหลืออยู่โดยอยู่ใกล้กับโครงการคอนโดมิเนียมของกลุ่มบริษัท ซึ่งได้ปล่อยให้บุคคลธรรมดาภายนอกเช่าเพื่อทำเป็นที่จอดรถ โดยแสดงด้วยราคาทุน หักค่าเสื่อมราคาสะสม และ ค่าเพื่อการขาดทุนจากการด้อยค่า โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนตามงบการเงินรวมมีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	ทรัพย์สิน'	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2561	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินโฉนดเลขที่ 79054 เขตบางเขน กรุงเทพฯ รวม 1 แปลง (เนื้อที่รวม 0-0-99 ไร่)	2.45	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
2	ที่ดินโฉนดเลขที่ 27648, 27649, 58822, 138475 และ 139626 บริเวณ รอบ Clubhouse ภายในโครงการเดอะริช พระราม 2 (เนื้อที่รวม 2-1-6.7 ไร่)	11.01 ²	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
	รวมทั้งสิ้น	13.46		

หมายเหตุ : 1. บริษัท จัดประเภทรายการสินทรัพย์ดังกล่าวเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน เนื่องจากบริษัท ยังไม่ได้มีการระบุวัตถุประสงค์ในการใช้งานที่ดินดังกล่าวอย่างชัดเจน ตามมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 40 เรื่อง อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

2. บริษัท พิจารณาจัดประเภทที่ดินรอบคลับเฮ้าส์จากที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ไปเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนในไตรมาส 3 ปี 2560

4.1.4 สิทธิการเช่า

สิทธิการเช่า คือ สิทธิการเช่าที่ SMP เช่าที่ดินเพื่อก่อสร้างอาคาร ซีเอ็มซี ทาวเวอร์ จากห้างหุ้นส่วนจำกัด วงเวียนใหญ่ขนส่ง แสดงตามราคาทุนหักค่าตัดจำหน่ายสะสมโดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 สิทธิการเช่าตามงบการเงินรวม มีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	ทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2561	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	สิทธิการเช่าที่ดินที่เป็นที่ตั้งของอาคาร ซีเอ็มซี ทาวเวอร์ โดยสิทธิการเช่ามีระยะเวลาคงเหลือประมาณ 21 ปี ¹ (ที่ดินโฉนดเลขที่ 2692 และ 3499 เนื้อที่รวม 0-3-56 ไร่)	13.00	เป็นผู้ทรงสิทธิการเช่า	ค้ำประกันสินเชื่อที่ SMP มีกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่วงเงินรวม 5 ล้านบาท
	รวมทั้งสิ้น	13.00		

หมายเหตุ : 1. เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาเช่าตามสัญญาเช่าแล้ว อาคารและสิ่งปลูกสร้างใดๆ บนที่ดินตามสัญญาเช่าดังกล่าวจะตกเป็นกรรมสิทธิ์ของเจ้าของที่ดิน

4.1.5 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ คือ สินทรัพย์ที่ใช้ประโยชน์โดยกลุ่มบริษัทฯ แสดงด้วยราคาทุนหักด้วยค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ตามงบการเงินรวม มีรายละเอียด ดังนี้

ลำดับ	สินทรัพย์	คำอธิบาย	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2561	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	ที่ดินโฉนดเลขที่ 138469 – 138473 ซึ่งเป็นที่ตั้ง Clubhouse ของโครงการเดอะริช พระราม 2 (เนื้อที่รวม 1-0-55 ไร่)	5.80 ^{1,2}	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัทฯ	ไม่มีภาระผูกพัน
		ที่ดินโฉนดเลขที่ 5390, 19233-4 (บุคคโล) เขต ธนบุรี กรุงเทพฯ รวม 3 แปลง เนื้อที่รวม 1-2-95 ไร่	38.11	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัทฯ	ค้ำประกันสินเชื่อที่ TSN มีกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่วงเงิน 86.07 ล้านบาท
		ส่วนปรับปรุงที่ดิน (รั้วคอนกรีตล้อมที่ดิน)	0.94	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัทฯ	ไม่มีภาระผูกพัน
		รวม	44.85		

ลำดับ	สินทรัพย์	คำอธิบาย	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2561	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
2	อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	อาคารสำนักงาน บนที่ดินบุคโล (ที่ดินโฉนด เลขที่ 5390, 19233-4)	5.75	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ค้ำประกันสินเชื่อที่ TSN มีกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่วงเงิน 86.07 ล้านบาท
		อาคารโรงงานเฟอร์นิเจอร์ กรุงเทพฯ	4.47	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ค้ำประกันสินเชื่อที่ TSN มีกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่วงเงิน 80.80 ล้านบาท
		อาคารโรงงานผลิตผนังสำเร็จรูป EPS WALL	5.66	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ค้ำประกันสินเชื่อที่ TSN มีกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่วงเงิน 80.80 ล้านบาท
		อาคารโรงงานตัดเหล็ก	0.85	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
		ส่วนปรับปรุงอาคารโรงเฟอร์นิเจอร์หลังคา Metal Sheet	0.33	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
		ส่วนปรับปรุงอาคาร พื้นรอบอุโมงค์น้ำ	0.16	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
		อาคารสโมสร โครงการเดอะริช พระราม 2 (สุทธิ)	- ¹	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
		อาคารสำนักงาน ซีเอ็มซี ทาวเวอร์ ³	47.29	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ค้ำประกันสินเชื่อที่ SMP มีกับสถาบันการเงินแห่งหนึ่งที่วงเงิน 88.00 ล้านบาท
		รวม	64.51		
3	เครื่อง ตก แต่ง ติด ตั้ง และ เครื่องใช้สำนักงาน	อุปกรณ์สำนักงานที่ใช้ในการดำเนินงานปกติของ การ เช่น โต๊ะทำงาน, เก้าอี้, ตู้/ชั้นเก็บเอกสาร, เครื่องปริ้นเตอร์, เครื่องสำรองไฟ เป็นต้น	0.94	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
		เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำหรับงานภายใน อาคารสำนักงาน ซีเอ็มซี ทาวเวอร์ (สุทธิ)	3.67	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	บางส่วนเป็นหลักค้ำประกันสินเชื่อที่ SMP มีกับสถาบันการเงิน แห่งหนึ่งที่วงเงิน 88.0 ล้านบาท
		รวม	4.61		
4	เครื่องมือ เครื่องใช้	เครื่องมือ หรือ อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับกิจการก่อสร้าง เช่น รถตักดิน รถเข็นปูน เครื่องผสมปูน เครื่องปั๊ม น้ำ เลื่อย สว่าน เป็นต้น	49.15	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
		Wall Panel เครื่องผสมปูน	4.16	เช่าซื้อ	ติดภาระเช่าซื้อ กับ บริษัท ไทยลิสซิ่ง จำกัด
		รวม	53.31		

ลำดับ	สินทรัพย์	คำอธิบาย	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) 31 ธันวาคม 2561	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
5	ยานพาหนะ	รถยนต์สำหรับผู้บริหาร รถยนต์ที่ใช้สำหรับฝ่ายต่าง ๆ ในสำนักงาน และ โครงการต่าง ๆ ของกลุ่มบริษัท	2.22	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
		รถกระบะบรรทุก 4 ล้อ Suzuki Carry 1600 CC. จำนวน 4 คัน และ รถบรรทุก 4 ล้อ DEVA ใช้เพื่อการขนส่งวัสดุก่อสร้าง	0.01	เช่าซื้อ	ติดภาระเช่าซื้อกับ ธนาคารธนชาติ จำกัด (มหาชน)
		รถกระบะบรรทุก 4 ล้อ Suzuki Carry 1600 CC. จำนวน 2 คัน ใช้เพื่อการขนส่งวัสดุก่อสร้าง	0.43	เช่าซื้อ	ติดภาระเช่าซื้อกับ ธนาคารเกียตินาคิน จำกัด
		รถกระบะบรรทุก 4 ล้อ Suzuki Carry 1100 CC.	0.01	เช่าซื้อ	ติดภาระเช่าซื้อกับ บริษัท ลิสซิงกสิกรไทย จำกัด
		รวม	2.67		
6	สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง	สินทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างที่ site งานก่อสร้าง เช่น ลิฟต์หรือกระเช้าไฟฟ้า เป็นต้น	47.99	เป็นเจ้าของโดยกลุ่มบริษัท	ไม่มีภาระผูกพัน
	รวมทั้งสิ้น		217.94		

- หมายเหตุ :
1. บริษัทฯ ประเมินตั้งการด้อยค่าของทรัพย์สินอาคารคลับเฮ้าส์และที่ดินของอาคารคลับเฮ้าส์ในไตรมาส 3 ปี 2560
 2. บริษัทฯ พิจารณาจัดประเภทที่ดินรอบคลับเฮ้าส์จากที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ไปเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนในไตรมาส 3 ปี 2560
 3. เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาการเช่าตามสัญญาเช่าแล้ว อาคารและสิ่งปลูกสร้างใดๆ บนที่ดินตามสัญญาเช่าดังกล่าวจะตกเป็นกรรมสิทธิ์ของเจ้าของที่ดิน

4.4 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย ดังนี้

บริษัท	ชื่อย่อ	ประเภทธุรกิจ	ทุนชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น	มูลค่าตามบัญชีตามวิธีราคาทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 (ล้านบาท)
บริษัท พระยาพาณิชย์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	PPP	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย	30.00	99.99	29.99
บริษัท สยามมหานครพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	SMP	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย และให้เช่า อาคารสำนักงาน	80.00	99.93	78.96
บริษัท ไทยสยามนครพร็อพเพอร์ตี้	TSN	รับเหมาก่อสร้าง โดยเน้นรับงานในกลุ่มบริษัทฯ เป็นหลัก	50.00	99.98	49.99

4.5 ประกันธุรกิจและการประกันภัยทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

กลุ่มบริษัทฯ ได้ทำประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สินซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

	ทรัพย์สิน	ผู้เอาประกันภัย	รายละเอียดของงานที่เอาประกันภัย	ผู้รับผลประโยชน์	ความคุ้มครอง
1.	โครงการชาโตว์ อิน ทาวน์ ปิ่นเกล้า	เจ้าของโครงการ และ/หรือ ผู้ว่าจ้าง PPP และ/หรือ บริษัทที่ปรึกษา และ/หรือ ผู้รับเหมาหลัก TSN และ/หรือ ผู้รับเหมาช่วง และ/หรือ ผู้รับเหมาราย	งานก่อสร้างอาคารคอนกรีตเสริมเหล็กจำนวน 1 หลัง 5 ชั้นและชั้นใต้ ดิน 1 ชั้น รวมลานจอดรถ งานเข็มและฐานราก และอาคารอื่น	เจ้าของโครงการ และ/หรือ ผู้ว่า จ้าง PPP และ/หรือ บริษัทที่ ปรึกษา และ/หรือ ผู้รับเหมาหลัก TSN และ/หรือ ผู้รับเหมาช่วง	- ความเสี่ยงภัยทุกประเภทของ งานก่อสร้าง (All Risks) วงเงิน 239 ล้านบาท

	ทรัพย์สิน	ผู้เอาประกันภัย	รายละเอียดของงานที่เอาประกันภัย	ผู้รับผลประโยชน์	ความคุ้มครอง
		ย่อย และ/หรือ บุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการทั้งหมด	ทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับโครงการ รวมถึงงานระบบต่างๆ งานตกแต่ง และงานอื่นที่ระบุอยู่ในสัญญาว่าจ้าง	และ/หรือ ผู้รับเหมารายย่อย และ/หรือ บุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการทั้งหมด	- ความเสียหายต่อบุคคลภายนอก (Third Party Liability) วงเงิน 50 ล้านบาทต่อครั้ง
2.	โครงการเบงก์คอกฮอไรซอน @ สถานีเพชรเกษม 48	เจ้าของโครงการ และ/หรือ ผู้ว่าจ้าง CMC และ/หรือ บริษัทที่ปรึกษา และ/หรือ ผู้รับเหมาหลัก TSN และ/หรือ ผู้รับเหมาช่วง และ/หรือ ผู้รับเหมารายย่อย และ/หรือ บุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการทั้งหมด	งานก่อสร้างอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 8 ชั้น จำนวน 3 หลัง รวมลานจอดรถ งานเชื่อมและฐานราก และอาคารอื่นทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับโครงการ รวมถึงงานระบบต่างๆ งานตกแต่ง และงานอื่นที่ระบุอยู่ในสัญญาว่าจ้าง	เจ้าของโครงการ และ/หรือ ผู้ว่าจ้าง CMC และ/หรือ บริษัทที่ปรึกษา และ/หรือ ผู้รับเหมาหลัก TSN และ/หรือ ผู้รับเหมาช่วง และ/หรือ ผู้รับเหมารายย่อย และ/หรือ บุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการทั้งหมด	- ความเสี่ยงภัยทุกประเภทของงานก่อสร้าง (All Risks) วงเงิน 486 ล้านบาท - ความเสียหายต่อบุคคลภายนอก (Third Party Liability) วงเงิน 50 ล้านบาทต่อครั้ง
3.	โครงการเบงก์คอกฮอไรซอน ดิวนนท์	CMC ในฐานะผู้ว่าจ้าง/เจ้าของโครงการ และ/หรือ บริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ในฐานะผู้รับเหมาหลัก และ/หรือ บริษัทที่ปรึกษา และ/หรือ ผู้รับเหมาช่วง และ/หรือผู้รับเหมารายย่อย และ/หรือ บุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการทั้งหมด	งานก่อสร้างอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 1 อาคาร (33 ชั้น ชั้นใต้ดิน 2 ชั้น) รวมลานจอดรถ (รวมงานเชื่อมและฐานราก) และอาคารอื่นทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับโครงการรวมถึงงานติดตั้ง และงานระบบต่างๆ เช่น ระบบไฟฟ้า ประปา สุขาภิบาล และระบบอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงงานตกแต่งภูมิสถาปัตย์ ทั้งในและนอกอาคาร งานตกแต่งภายในต่างๆ และงานอื่นที่ระบุอยู่ในสัญญาว่าจ้างและรวมอยู่ภายใต้ทุนประกันภัย	CMC ในฐานะผู้ว่าจ้าง/เจ้าของโครงการ และ/หรือบริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ในฐานะผู้รับเหมาหลัก และ/หรือ บริษัทที่ปรึกษา และ/หรือผู้รับเหมาช่วง และ/หรือผู้รับเหมารายย่อย และ/หรือ บุคคลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับโครงการทั้งหมด	- ความเสี่ยงภัยทุกประเภทของงานก่อสร้าง (All Risks) วงเงิน 633 ล้านบาท - ความเสียหายต่อบุคคลภายนอก (Third Party Liability) วงเงิน 50 ล้านบาทต่อครั้ง

	ทรัพย์สิน	ผู้เอาประกันภัย	รายละเอียดของงานที่เอาประกันภัย	ผู้รับผลประโยชน์	ความคุ้มครอง
4.	ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ	บริษัท สยามมหานคร พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	สิ่งปลูกสร้างตัวอาคาร รวมส่วนปรับปรุงต่อเติมอาคาร ระบบงานต่างๆ เฟอร์นิเจอร์ สิ่งตกแต่ง เครื่องมือเครื่องใช้ต่างๆ อุปกรณ์ต่างๆ ทรัพย์สินทุกชนิดที่อยู่ภายใต้การครอบครองดูแลของผู้เอาประกันภัยในฐานะผู้รักษาทรัพย์ และทรัพย์สินอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของผู้เอาประกันภัย	ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ตามภาระผูกพัน	ประกันความเสี่ยงภัยทรัพย์สิน วงเงินรวม 150 ล้านบาท

หมายเหตุ : 1. บริษัทฯ จะเป็นผู้ทำประกันสำหรับโครงการระหว่างก่อสร้างโดยที่มีธนาคารหรือสถาบันการเงินซึ่งเป็นผู้ปล่อยกู้ให้โครงการดังกล่าวเป็นผู้รับผลประโยชน์ เมื่อโครงการดังกล่าวพัฒนาเสร็จแล้ว ผู้ทำประกันจะคืนเงินค่าเบี้ยประกันภัยให้แก่ธนาคารหรือสถาบันการเงินจะเป็นผู้รับผลประโยชน์ในฐานะเจ้าของห้องชุดสำหรับห้องชุดที่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์ขายให้แก่ลูกค้า ซึ่งบริษัทฯ ยังเป็นเจ้าของอยู่

4.6 นโยบายการลงทุนและบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและมีแผนที่จะขยายหรือพัฒนาธุรกิจที่มีอยู่แล้ว รวมถึงลงทุนในธุรกิจที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัทฯ หรือเป็นธุรกิจซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มการเจริญเติบโตหรือธุรกิจที่บริษัทฯ มีความถนัดและชำนาญ โดยจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุน เพื่อประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เป็นสำคัญ

บริษัทฯ กำหนดนโยบายการกำกับดูแลและบริหารกิจการบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกำหนดมาตรการและกลไกทั้งทางตรงและทางอ้อมเพื่อให้บริษัทฯ สามารถกำกับดูแลและบริหารจัดการกิจการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม รวมถึงการติดตามดูแลให้บริษัทย่อยและบริษัทร่วมมีการปฏิบัติตามมาตรการและกลไกต่างๆ ที่กำหนดไว้ได้เสมือนเป็นหน่วยงานของบริษัทฯ เอง และเป็นไปตามนโยบายของบริษัทฯ รวมถึงกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ กฎหมายที่เกี่ยวข้องตลอดจนประกาศ ข้อบังคับและหลักเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ เพื่อรักษาผลประโยชน์ในเงินลงทุนของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังกล่าว โดยมีรายละเอียดดังนี้

- (1) บริษัทฯ จะส่งบุคคลที่เป็นตัวแทนของบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการในแต่ละบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม ตามสัดส่วนการถือหุ้นในแต่ละบริษัทฯ เพื่อทำหน้าที่กำกับดูแลให้บริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมดำเนินการให้สอดคล้องกับกฎหมาย นโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี รวมทั้งนโยบายอื่นๆ ของบริษัทฯ อย่างไรก็ดี การส่งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการในแต่ละบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมจะต้องได้รับการพิจารณาและเห็นชอบโดยที่ประชุมกรรมการบริษัทฯ โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของแต่ละบริษัท
- (2) หากในการเข้าทำรายการ หรือการดำเนินการใดๆ ของบริษัทย่อยที่เข้าข่ายหรือเป็นการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินตามประกาศรายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน หรือรายการที่เกี่ยวข้องกันตามประกาศรายการที่เกี่ยวข้องกันที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทมีหน้าที่ต้องขออนุมัติที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ และ/หรือ ขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ หรือขออนุมัติจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องตามกฎหมายก่อนการเข้าทำรายการ บริษัทย่อยจะเข้าทำรายการหรือดำเนินการนั้นได้ต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ และ/หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และ/หรือ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (แล้วแต่กรณี) เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

นอกจากนี้ หากในการเข้าทำรายการหรือการเกิดเหตุการณ์บางกรณีของบริษัทย่อย อันทำให้บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องเปิดเผยสารสนเทศต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในประกาศที่เกี่ยวข้อง กรรมการ และ/หรือผู้แทนของบริษัทย่อยดังกล่าวมีหน้าที่ต้องแจ้งมายังฝ่ายจัดการของบริษัทฯ ในทันทีที่ทราบว่ามีแผนจะเข้าทำรายการหรือเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว

- (3) คณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมแต่ละบริษัทจะมีขอบเขตอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เช่น เปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานให้แก่บริษัททราบ โดยนำประกาศที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและประกาศ

คณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยมาใช้บังคับโดยอนุโลมรวมทั้งเปิดเผยและนำส่งข้อมูลส่วนได้เสียของตนและบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องต่อคณะกรรมการบริษัทให้ทราบถึงความสัมพันธ์ และการทำธุรกรรม

กับบริษัท บริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมในลักษณะที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และ
หลีกเลี่ยงการทำรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

- (4) บริษัทฯ จะกำหนดแผนงานและดำเนินการที่จำเป็น เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมมีการ
เปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงิน และบริษัทฯ จะดำเนินการที่จำเป็นและติดตาม
ให้บริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมมีระบบในการเปิดเผยข้อมูลและระบบควบคุมภายในที่เพียงพอและเหมาะสม
ในการดำเนินธุรกิจ

นอกจากนี้ บริษัทฯ จะติดตามอย่างใกล้ชิดถึงผลประกอบการและการดำเนินงานของบริษัทย่อยและ/หรือ
บริษัทร่วมดังกล่าวและนำเสนอผลการวิเคราะห์รวมถึงแสดงความคิดเห็นหรือข้อเสนอแนะต่อคณะกรรมการบริษัทฯ
และคณะกรรมการบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมนั้นๆ เพื่อใช้ประกอบการพิจารณากำหนดนโยบายหรือปรับปรุงส่งเสริมให้
ธุรกิจของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมมีการพัฒนาและเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่คดียังไม่ถึงที่สุดและยังไม่ได้บันทึกประมาณการหนี้สินจากคดีฟ้องร้อง ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อทิศทางด้านลบต่อบริษัทฯ มากกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้น (หรือประมาณ 131 ล้านบาท) และไม่มีข้อพิพาทที่อาจจะส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีข้อพิพาททางกฎหมายในปัจจุบัน ดังนี้

1. บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นจากการถูกฟ้องร้องโดยบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างของ บริษัทฯ และบริษัทย่อยในฐานะจำเลยและจำเลยร่วมในคดีผิดสัญญาจ้างทำของ และคดีผิดฐานละเมิด ละเมิดรวม 3 คดี (31 ธันวาคม 2560 : 3 คดี) โดยมีทุนทรัพย์รวมทั้งสิ้น 34 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2560 : 36 ล้านบาท) ขณะนี้คดีส่วนใหญ่อยู่ในระหว่างการไต่สวนของศาลฎีกา อย่างไรก็ตาม กลุ่ม บริษัทฯ ได้บันทึกสำรองค่าเผื่อหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นจากคดีความดังกล่าวไว้บางส่วนตามความเห็นของฝ่ายบริหารและฝ่ายกฎหมายของกลุ่มบริษัท
2. บริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้องกันมีหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นจากการถูกฟ้องร้องโดยบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างของบริษัทย่อย ลูกค้า บริษัทและบุคคลอื่นในฐานะจำเลยและจำเลยร่วมในคดีผิดสัญญาจ้างทำของ คดีผิดฐานละเมิด คดียกยอกทรัพย์ คดีเรียกทรัพย์คืน และคดีผิดนัดชำระ 3 คดี (31 ธันวาคม 2560 : 4 คดี) โดยมีทุนทรัพย์รวมทั้งสิ้น 5 ล้านบาท (31 ธันวาคม 2560 : 16 ล้านบาท) ขณะนี้คดีส่วนใหญ่อยู่ในระหว่างการไต่สวนของศาลอุทธรณ์และศาลฎีกา อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้ บันทึกสำรองค่าเผื่อหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นจากคดีความดังกล่าวไว้บางส่วนตามความเห็นของฝ่ายบริหารและฝ่ายกฎหมายของกลุ่มบริษัท

6. ข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท

: บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน)

Chaopraya Mahanakorn Co Ltd (CMC GROUP)

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

: กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยเป็นหลัก โดยมี CMC และ PPP เป็นผู้พัฒนาและขายโครงการ โดยมี TSN เป็นผู้รับเหมาสำหรับโครงการของทั้งสองบริษัท และมี SMP เป็นธุรกิจสนับสนุน (เป็นผู้ให้กลุ่มบริษัทเช่าสำนักงานเพื่อดำเนินธุรกิจ) ทั้งนี้ โครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก คือ โครงการอาคารชุดที่พักอาศัย (คอนโดมิเนียม) และโครงการประเภทแนวราบ ได้แก่ โครงการหมู่บ้านจัดสรร ทาวน์เฮ้าส์ ทาวน์โฮม

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่

: 909/1 อาคารซีเอ็มซี ทาวเวอร์ ชั้น 6 ห้อง 601-602, ถนนสมเด็จพระเจ้าตากสิน แขวงดาวคะนอง เขตธนบุรี กรุงเทพฯ 10600

เลขทะเบียนบริษัท

: 0107552000162

โทรศัพท์

: 1172

โทรสาร

: 0-2460-2080 กด 8

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารด้านการเงิน

: ชโลธร สีสามะลิ (CFO)

Email

: chalothorn@cmc.co.th

Home Page

: www.cmc.co.th

ทุนจดทะเบียน

: 1,000,000,000 บาท

ทุนชำระแล้ว

: 1,000,000,000 บาท

จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของกิจการ

: หุ้นสามัญ 1,000,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท
รวม 1,000,000,000 บาท

นักลงทุนสัมพันธ์

ชื่อ

: วรวิทย์ แพทยานันท์

ที่อยู่

: 909/1 ชั้น 6 ห้อง 601-602 ถนนสมเด็จพระเจ้าตากสิน แขวงดาวคะนอง เขตธนบุรี กรุงเทพมหานคร

โทรศัพท์

: 1172 ต่อ 3999

Webpage

: www.cmc.co.th/ir

E-Mail Address

: ir@cmc.co.th

Official Line Account

: @cmcgir

หรือ QR Code



บุคคลอ้างอิง

1. **นายทะเบียนหลักทรัพย์** : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง
กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ : 0-2009-9000
โทรสาร : 0-2009-9991
TSD Call Center : 0-2009-9999
Website : www.set.or.th/tsd
Email : SETContactCenter@set.or.th
2. **ผู้สอบบัญชี (Partner)** : นางสาวณนุช อภิชาติเสถียร บริษัท ไพร์ชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส
จำกัด
3. **เลขานุการบริษัท** : นางสาวกรวรรณ หิรัญจุพิงส์
4. **ผู้ตรวจสอบภายใน** : นางสาวณัฐภัสส์ กุลศิริมงคล
5. **ฝ่ายกฎหมาย** : นายชนาเทพ คิ้วเที่ยง
6. **ธนาคารหลัก** : ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่ 9 ถนนรัชดาภิเษก
แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
โทร. 0-2777-7777
: ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่ 1222 ถนนพระราม
ที่ 3 แขวงบางโพธิ์พาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120
โทร. 1572
7. **นายทะเบียนหุ้นกู้** : ธนาคาร ซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน) 44 ถนนหลังสวน แขวงลุมพินี
เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทร. 0-2626-7770
8. **ที่ปรึกษากฎหมาย** : สำนักงานบุญ-จิราธรทนายความและการบัญชี
เลขที่ 40/3894 หมู่ที่ 1 ถนนสามัคคี ตำบลท่าทราย
อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี 11000