

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี/รายงานประจำปี 2567

แบบ 56-1 SME One Report

(Structured Data Report)

บริษัท เอ็มเอ็มเอ็ม แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

สารบัญ

	หน้า
ข้อมูลทั่วไป	
ข้อมูลบริษัท	2
การประกอบธุรกิจของบริษัท	4
ผู้ถือหุ้นรายใหญ่	12
การกำกับดูแลกิจการ และการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน	
การบริหารจัดการความเสี่ยง	14
การกำกับดูแลกิจการ	31
โครงสร้างการจัดการ	35
นโยบายการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน	37
ผลการดำเนินงาน	
ข้อมูลทางการเงิน	40
งบการเงิน	41
โครงสร้างรายได้	45
อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	46
คำอธิบายเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินการ	47
ข้อมูลสำคัญอื่นๆ	
สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	54
ประวัติการออกหุ้นเพิ่มทุน	55
รายการระหว่างกัน (ย้อนหลัง 1 ปี)	56
ข้อพิพาททางกฎหมาย	59
รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท	
รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท	62

ข้อมูลบริษัท

ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท

บริษัท เอ็มเอ็มเอ็ม แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

ชื่อย่อหลักทรัพย์

MMM23

เลขทะเบียนนิติบุคคล

0107566000461

วันจัดตั้งบริษัท

8 ธ.ค. 2559

เบอร์โทรศัพท์

020055940

ที่ตั้งสำนักงาน

89/2 รัชดาภิเษก ดินแดง ดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

ทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ทุนจดทะเบียน

150,000,000.00 บาท

หุ้นสามัญ

300,000,000 หุ้น

มูลค่าหุ้น

0.50 บาท

โลโก้บริษัท



MMM CAPITAL

เว็บไซต์ / โซเชียลมีเดีย

www.mmmcapitalplc.com

เรียกชำระแล้ว

123,900,000.00 บาท

หุ้นบุริมสิทธิ

0 หุ้น

การประกอบธุรกิจของบริษัท

การประกอบธุรกิจของบริษัท

ลักษณะธุรกิจ

บริษัท เอ็มเอ็มเอ็ม แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “MMM”)

ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยทุกประเภทให้กับเจ้าของโครงการ เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านทาวน์โฮม และคอนโดมิเนียม เป็นต้น รวมถึงการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดและการขายผ่านเครือข่ายนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ นอกจากนี้ บริษัทฯ ทำธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย โดยซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่มีสภาพดีมาปรับปรุงก่อนนำออกจำหน่ายผ่านเครือข่ายนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 3 ประเภทหลัก ดังนี้

- 1) ที่ปรึกษาการงานขายโครงการ (Business Unit 1: BU1) บริษัทฯ เป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์แต่เพียงผู้เดียว (Exclusivity) ให้กับเจ้าของโครงการ เพื่อให้บริการ แนะนำ ติดต่อผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ตลอดจนประสานงาน เพื่อให้เกิดการโอนกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ระหว่างผู้ซื้อและเจ้าของโครงการ จนกว่าจะเสร็จสิ้น
- 2) การบริหารงานขายโครงการ (Business Unit 2: BU2) บริษัทฯ เป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์แต่เพียงผู้เดียว (Exclusivity) และรับประกันการขายให้กับเจ้าของโครงการ เพื่อให้บริการ แนะนำ ติดต่อผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย ตลอดจนประสานงาน เพื่อให้เกิดการโอนกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ระหว่างผู้ซื้อและเจ้าของโครงการ จนกว่าจะเสร็จสิ้น
- 3) การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (Business Unit 3: BU3) บริษัทฯ ซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่มีสภาพดีนำมาปรับปรุงเพื่อจำหน่าย

วิสัยทัศน์ของบริษัท

เป็นผู้นำในด้านการเป็นที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร และเติบโตอย่างยั่งยืน

พันธกิจ

1. พัฒนาบุคลากรให้เชี่ยวชาญทั้งด้านการขาย และเทคโนโลยี
2. สร้างเครือข่ายการขายขนาดใหญ่เพื่อครอบคลุมการตลาดทุกรูปแบบ
3. บริหารความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด
4. ยกระดับการบริการให้เป็นมาตรฐานและสะดวกสบาย

แผนกลยุทธ์

บริษัทฯ กำหนดกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจเพื่อให้บรรลุเป้าหมายสำเร็จ

สร้างความสามารถในการแข่งขันและเป็นแนวทางในการขับเคลื่อนองค์กรให้มีความแข็งแกร่ง ดังนี้

(1) การเลือกอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ในพื้นที่มีความต้องการซื้อสูง

บริษัทฯ มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์พร้อมอยู่อาศัยทุกประเภทที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ดีมีการคมนาคมสะดวก และอยู่ใกล้แหล่งชุมชน แหล่งท่องเที่ยว สถาบันศึกษา เขตเศรษฐกิจ หรือนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีประชากรอาศัยอยู่จำนวนมากและมีความต้องการสูง นอกจากนี้ บริษัทฯ พิจารณาถึงสาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในบริเวณที่ตั้งอีกด้วย โดยบริษัทฯ มีอสังหาริมทรัพย์ให้บริการในช่วงราคาที่หลากหลายจึงสามารถครอบคลุมกลุ่มผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยได้หลากหลายระดับ ด้วยศักยภาพของอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นที่ต้องการของตลาดกับความสามารถในการทำการตลาดและการขายของเครือข่ายนายหน้าอิสระแล้ว ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถปิดการขายได้อย่างสำเร็จ

(2) การกำหนดโครงสร้างราคาเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน

บริษัทฯ มีวิธีการกำหนดราคาในการทำการตลาดผ่านเครือข่ายนายหน้าอิสระโดยกำหนดกรอบราคาหน้าสัญญา และราคาส่งนายหน้าอิสระเพื่อให้นายหน้าอิสระทำการตลาด คำนายหน้าจะคำนวณจากส่วนต่างระหว่างราคาขายสุทธิและราคาส่งนายหน้าอิสระ โดยนายหน้าอิสระสามารถใช้ค่านายหน้าดังกล่าวในการทำโปรโมชั่นส่วนลด ของแถม เพิ่มเติมจากที่เจ้าของโครงการ และ/หรือที่บริษัทฯ กำหนดเพื่อจูงใจลูกค้าเพื่อปิดการขาย ส่งผลให้นายหน้าอิสระสามารถสื่อสารและตั้งโปรโมชั่นส่งเสริมการขายได้ตรงตามกลุ่มเป้าหมายของแต่ละโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายจะรวมอยู่ในค่านายหน้าและไม่ได้เป็นค่าใช้จ่ายส่วนเพิ่มของบริษัทฯ จึงทำให้สามารถควบคุมต้นทุนในการขายและการให้บริการได้อย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย

(3) การเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และการเจรจาต่อรองราคาฐาน / ราคารับซื้ออสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ มุ่งเน้นให้บริการแก่กลุ่มผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ขนาดเล็ก และขนาดกลาง ที่อาจขาดความเชี่ยวชาญด้านการวางแผนการตลาดและการขาย ทำให้ไม่สามารถแข่งขันในตลาด รวมถึงผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ที่มีอสังหาริมทรัพย์คงค้างรอการขายเป็นระยะเวลานาน หรือเหลือจำนวนยูนิตคงค้างน้อย ที่อาจไม่คุ้มค่าที่จะทำการขายและการตลาดเองจึงประสงค์ขายผ่านนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทฯ มีกลยุทธ์ด้านการขายและการตลาดที่มีประสิทธิภาพ เพิ่มความสามารถการแข่งขัน ทำให้เจ้าของโครงการไว้วางใจและสามารถเจรจาต่อรองได้ราคาฐานที่ดี

(4) การขยายเครือข่ายนายหน้าอิสระ

บริษัทฯ มีช่องทางการตลาดและการขายอสังหาริมทรัพย์ผ่านทางเครือข่ายนายหน้าอิสระที่ขึ้นทะเบียนไว้กับบริษัทฯ โดยจะมีเจ้าหน้าที่การตลาดทำหน้าที่ในการสรรหาและคัดเลือกนายหน้าอิสระที่มีศักยภาพทั่วประเทศให้มาร่วมงานกับบริษัทฯ และคอยให้ความช่วยเหลือประสานงานระหว่างนายหน้าอิสระและเจ้าของโครงการ จนกว่านายหน้าอิสระจะสามารถปิดการขายได้สำเร็จ จึงถือได้ว่าเจ้าหน้าที่การตลาดเป็นส่วนงานที่สำคัญในการเชื่อมความสัมพันธ์และประสานงานที่ดี นอกจากนี้ บริษัทฯ กำหนดอัตราค่านายหน้าให้แก่นายหน้าอิสระที่สามารถแข่งขันในตลาดและชำระตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ ส่งผลให้บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มนายหน้าอิสระ และสามารถขยายเครือข่ายนายหน้าอิสระที่สนใจจะร่วมงานมากยิ่งขึ้น โดยบริษัทฯ มีแผนที่จะเพิ่มจำนวนเจ้าหน้าที่การตลาด และนายหน้าอิสระ เพื่อที่จะสร้างเครือข่ายนายหน้าให้ครอบคลุมทั่วประเทศ โดยมีจุดประสงค์ในการเสริมศักยภาพทางการขาย และรองรับแผนการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

(5) แผนการตลาดและการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อเพิ่มยอดขาย

บริษัทฯ มีวิธีการขายอสังหาริมทรัพย์ผ่านเครือข่ายนายหน้าอิสระที่ขึ้นทะเบียนไว้กับบริษัทฯ ซึ่งกระจายอยู่หลากหลายกลุ่มอาชีพและหลายพื้นที่ทั่วประเทศ ประกอบกับการที่บริษัทฯ คัดเลือกโครงการที่อยู่ในทำเลที่ดีและมีการตั้งราคาขายที่เหมาะสม จึงทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและสามารถปิดการขายได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เปิดโอกาสให้นายหน้าอิสระมีส่วนร่วมในการกำหนดแผนการตลาดและกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ ได้เพิ่มเติมจากที่เจ้าของโครงการและ/หรือบริษัทฯ ได้กำหนดไว้ เพื่อเป็นการกระตุ้นและจูงใจให้ผู้ซื้อตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าของบริษัทฯ เพื่อให้มีรูปแบบการตลาดที่หลากหลายและสามารถแข่งขันในตลาดได้

สินค้าและบริการ

บริษัทฯ ได้ใช้คำนิยามดังต่อไปนี้เพื่ออธิบายลักษณะการให้บริการและสินค้า รายละเอียดดังนี้

ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการบริษัทฯ

เป็นตัวแทนการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยทุกประเภทให้กับเจ้าของโครงการ

โดยได้รับแต่งตั้งจากเจ้าของโครงการ

เพื่อทำหน้าที่วางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดและการขายในรูปแบบที่ปรึกษางานขายโครงการ

และการบริหารงานขายโครงการแก่เจ้าของโครงการ รวมไปถึงการประกอบธุรกิจการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ

ทำการตลาดโดยเผยแพร่ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับสิทธิเป็นตัวแทนขาย และ/หรืออสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทฯ

เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ที่อยู่ในสภาพพร้อมขาย บนเว็บไซต์ที่รวบรวมข้อมูลอสังหาริมทรัพย์โครงการต่างๆ เช่น

Condonayoo Yusaby Thinkofliving หรือ Seemyhome เป็นต้น บริษัทฯ

มีช่องทางการขายอสังหาริมทรัพย์ผ่านทางเครือข่ายนายหน้าอิสระเพียงช่องทางเดียว

โดยมีรูปแบบการจ่ายค่านายหน้าแก่นายหน้าอิสระที่แตกต่างจากรูปแบบการจ่ายค่านายหน้าอสังหาริมทรัพย์ทั่วไปในอุตสาหกรรม ซึ่งส่วนใหญ่จะถูกกำหนดไว้ประมาณร้อยละ 3.00 ของราคาขาย ในขณะที่บริษัทฯ

มีรูปแบบการจ่ายค่านายหน้าโดยกำหนดจากส่วนต่างระหว่างราคาส่งนายหน้าอิสระ ที่บริษัทฯ กำหนด

และราคาขายอสังหาริมทรัพย์ที่เกิดขึ้นตามสัญญาซื้อขายระหว่างเจ้าของโครงการกับผู้ซื้อ (Margin-based Commission)

ซึ่งนายหน้าอิสระจะต้องเสนอราคาขายแก่ผู้ที่ต้องการจะซื้อตามราคาที่อยู่ในกรอบราคาขายมาตรฐานที่บริษัทฯ

และเจ้าของโครงการกำหนดไว้ ทั้งนี้ ส่วนต่างระหว่างราคาส่งนายหน้าอิสระและราคาขายดังกล่าว

นายหน้าอิสระสามารถนำไปจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายได้ ซึ่งจะหักจากค่านายหน้าของนายหน้าอิสระ และบริษัทฯ

จะจ่ายค่านายหน้าให้แก่นายหน้าอิสระเมื่อปิดการขายและเกิดการโอนกรรมสิทธิ์ ณ

กรรมที่ดินแล้วด้วยโครงสร้างการจ่ายค่านายหน้าดังกล่าว

ส่งผลให้นายหน้าอิสระสามารถกำหนดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายเพิ่มเติมจากที่เจ้าของโครงการและบริษัทฯ กำหนด

และสามารถปรับเปลี่ยนให้ตรงต่อความต้องการของผู้ที่สนใจจะซื้ออสังหาริมทรัพย์แต่ละรายทำให้สามารถปิดการขายได้สำเร็จ

ทั้งนี้ นายหน้าอิสระจะนำข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับจากบริษัทฯ ไปทำการตลาดต่อทั้งในรูปแบบออนไลน์

และออฟไลน์ ตามความเชี่ยวชาญของแต่ละคน เช่น การลงประกาศโฆษณาผ่านเว็บไซต์ซื้อขายอสังหาริมทรัพย์

แพลตฟอร์มต่างๆ หรือการออกบูธ เป็นต้น เพื่อชักชวนลูกค้ามาซื้ออสังหาริมทรัพย์

โดยจะมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดของบริษัทฯ ทำหน้าที่บริหารงานขาย กำกับดูแล และประสานงานขายกับนายหน้าอิสระ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จำแนกลักษณะของการให้บริการและสินค้าของบริษัทฯ แบ่งออกได้เป็น 3 รูปแบบ ได้แก่ (1)

การให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (2) การให้บริการบริหารงานขายโครงการ และ (3) การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์

โดยมีรายละเอียดดังนี้



(1) ที่ปรึกษาขายโครงการ

บริษัทฯ ให้บริการเป็นที่ปรึกษาด้านการตลาดและการขายอสังหาริมทรัพย์แก่เจ้าของโครงการต่างๆ

และได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนหรือได้รับสิทธิในการขายอสังหาริมทรัพย์ เพื่อทำหน้าที่แนะนำ

ติดต่อหาผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย รวมถึงร่วมวางแผนการตลาด

จัดทำโปรโมชั่นส่งเสริมการขายเพิ่มเติมจากที่เจ้าของโครงการกำหนดไว้

และประสานงานระหว่างผู้ซื้อและเจ้าของโครงการจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ระหว่างผู้ซื้อและเจ้าของโครงการให้สำเร็จ ทั้งนี้ เพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิในการเป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ของโครงการแต่เพียงผู้เดียว บริษัทฯ

จะต้องวางเงินประกันสัญญาในอัตราไม่เกินร้อยละ 5.00 ของราคาฐาน/ ต่อยูนิต

แก่เจ้าของโครงการตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงกับเจ้าของโครงการ ปัจจุบันบริษัทฯ

มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นโครงการอสังหาริมทรัพย์พร้อมอยู่อาศัยทุกประเภท ที่ตั้งอยู่ในทำเลที่มีการคมนาคมที่สะดวก

และอยู่ใกล้แหล่งชุมชน แหล่งท่องเที่ยว สถาบันศึกษา เขตเศรษฐกิจ หรือนิคมอุตสาหกรรม

ที่เป็นพื้นที่ที่มีความต้องการซื้อสูง

เพื่อจับกลุ่มผู้ที่มีกำลังซื้อที่เป็นไปตามกลยุทธ์การขายให้สามารถปิดการขายให้เร็วที่สุดลักษณะอสังหาริมทรัพย์ที่ให้บริการ

ปัจจุบัน บริษัทฯ ทำสัญญาให้บริการธุรกิจที่ปรึกษาขายโครงการแก่โครงการอสังหาริมทรัพย์ 2 ลักษณะ ได้แก่ (1)

โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยทุกประเภท ที่มีสภาพพร้อมอยู่อาศัย ซึ่งบริษัทฯ

สามารถทำการตลาดและการขายได้ทันที เมื่อทำสัญญาและวางเงินประกันต่อเจ้าของโครงการแล้ว และ (2)

โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยที่อยู่ระหว่างพัฒนา ซึ่งเป็นโครงการที่บริษัทฯ เล็งเห็นว่ามีศักยภาพ

อยู่ในทำเลที่ดี และเจ้าของโครงการมีประสบการณ์และความน่าเชื่อถือ

จึงเข้าทำสัญญาและวางเงินประกันเพื่อจองสิทธิในการเป็นตัวแทนขายแต่เพียงผู้เดียวทั้งโครงการ

โดยเป็นการเข้าทำสัญญาในระหว่างโครงการอยู่ระหว่างพัฒนา ทั้งนี้

ระยะเวลาในการให้บริการในฐานะตัวแทนขายจะเริ่มนับเมื่อเจ้าของโครงการก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมอยู่อาศัย

และมีการส่งมอบสำเนาเอกสารสิทธิ์ของอสังหาริมทรัพย์ให้แก่บริษัทฯ แล้วคำตอบแทนของบริษัทฯ

ตามสัญญาให้บริการเมื่อนายหน้าอิสระนำเสนอข้อมูลและประสานงานระหว่างผู้ซื้อและเจ้าของโครงการจนกระทั่งเกิดการ

โอนกรรมสิทธิ์ของอสังหาริมทรัพย์ ณ กรมที่ดิน และผู้ซื้อชำระเงินให้เจ้าของโครงการสำเร็จ บริษัทฯ

จะทำการวางบิลเรียกเก็บค่าบริการกับเจ้าของโครงการตามมูลค่าส่วนต่างของราคาขายอสังหาริมทรัพย์ลบด้วยราคาฐาน

หักด้วย ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ ค่าภาษีเงินได้นิติบุคคล ค่าธรรมเนียมการโอน และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ตามเงื่อนไขที่ตกลงในสัญญา

พร้อมเรียกคืนเงินประกันสัญญาตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้การวางเงินประกันสัญญาและเงื่อนไขการคืนเงินประกันบริษัทฯ

จะวางเงินประกันสัญญาแก่เจ้าของโครงการ

เพื่อเป็นหลักประกันในการปฏิบัติตามหน้าที่และความรับผิดชอบในการให้บริการตามเงื่อนไขในสัญญาให้เสร็จสิ้นตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ และเพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิในการขายแต่เพียงผู้เดียว

โดยมูลค่าเงินประกันสัญญาดังกล่าวจะมีอัตราไม่เกินร้อยละ 5.00 ของราคาฐานต่อหน่วย

หากไม่เกิดการโอนกรรมสิทธิ์ระหว่างผู้ซื้อและเจ้าของโครงการภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้

เจ้าของโครงการมีสิทธิริบเงินประกันสัญญาได้ อย่างไรก็ตาม ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทฯ

ไม่เคยถูกริบเงินประกันสัญญาดังกล่าว และสามารถเจรจาขอต่อระยะเวลาสัญญาให้บริการได้ เนื่องจากบริษัทฯ

มีการติดตามและบริหารงานขาย

โดยรายงานผลการขายและจำนวนอสังหาริมทรัพย์คงเหลือของแต่ละโครงการประจำทุกเดือน

เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดเงื่อนไขและเงื่อนไขในการให้บริการตามสัญญาการให้บริการ

หากพบว่าโครงการใดมีความเสี่ยงที่จะขายไม่หมดตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา

และมีความเสี่ยงที่จะถูกริบเงินประกันสัญญา

ฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะดำเนินการเจรจาทันทีกับเจ้าของโครงการเพื่อขอขยายระยะเวลาการให้บริการล่วงหน้าอย่างน้อย 3 เดือน ก่อนครบกำหนดตามสัญญา



(2) การให้บริการการบริหารจัดการโครงการ

บริษัทฯ ให้บริการเป็นที่ปรึกษาด้านการตลาดและการขายอสังหาริมทรัพย์ ในรูปแบบการรับประกันการขาย

โดยเข้าทำสัญญาแต่งตั้งตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์และสัญญาจะซื้อจะขายกับเจ้าของโครงการ เพื่อทำหน้าที่แนะนำ

ติดต่อหาผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย รวมถึงร่วมวางแผนการตลาด

จัดทำโปรโมชั่นส่งเสริมการขายเพิ่มเติมจากที่เจ้าของโครงการกำหนดไว้

และประสานงานระหว่างผู้ซื้อและเจ้าของโครงการจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ระหว่างผู้ซื้อและเจ้าของโครงการ

ให้สำเร็จ ทั้งนี้ ลักษณะการให้บริการของการบริหารงานขายโครงการ (BU2)

มีลักษณะเหมือนกับการให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1)

เพียงแต่มีความแตกต่างกันในเรื่องจำนวนเงินในการวางประกันสัญญาที่เกิดจากการเจรจาทันทีระหว่างบริษัทฯ

และเจ้าของโครงการ โดยการบริหารงานขายโครงการ (BU2) บริษัทฯ จะวางเงินประกันสัญญาตามมูลค่าราคาฐาน

เพื่อเป็นการรับประกันการขาย และสร้างความมั่นใจแก่เจ้าของโครงการว่า บริษัทฯ

สามารถให้บริการจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์สำเร็จทั้งโครงการ ส่งผลให้บริษัทฯ

สามารถเจรจาส่วนลดราคาฐานกับเจ้าของโครงการได้มากกว่าการให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1)

และเพิ่มโอกาสในการทำกำไรได้มากขึ้นอย่างไรก็ตาม การที่บริษัทฯ

จะเข้าทำสัญญาเป็นรูปแบบการให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) หรือการบริหารงานขายโครงการ (BU2) นั้น ขึ้นอยู่กับการเจรจาตกลงเกี่ยวกับเงื่อนไขการให้บริการระหว่างบริษัทฯ

กับเจ้าของโครงการการวางเงินประกันสัญญาและเงื่อนไขการคืนเงินประกันบริษัทฯ

วางเงินประกันสัญญาของการให้บริการบริหารงานขายโครงการ (BU2) ตามราคาฐานต่อหน่วย โดยบริษัทฯ

จะวางเงินประกันเฉพาะอสังหาริมทรัพย์ที่สร้างเสร็จพร้อมอยู่อาศัยแล้วเท่านั้น

หากไม่เกิดการโอนกรรมสิทธิ์ของอสังหาริมทรัพย์ระหว่างผู้ซื้อและเจ้าของโครงการภายในระยะเวลาที่กำหนด บริษัทฯ

จะต้องรับโอนกรรมสิทธิ์ของอสังหาริมทรัพย์จากเจ้าของโครงการ โดยไม่ต้องชำระเงินเพิ่มแต่อย่างใด และในกรณีที่บริษัทฯ

จะต้องรับโอนกรรมสิทธิ์ของอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัทฯ สามารถนำมาขายผ่านช่องทางธุรกิจการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์

(BU3)การบริการงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) การบริการงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ

(Hybrid) เป็นการรวมรูปแบบการให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) และการบริหารงานขายโครงการ (BU2)

โดยในช่วงแรกของสัญญาจะให้บริการลักษณะ ที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) โดยบริษัทฯ

จะวางเงินประกันสัญญางวดแรก จำนวนไม่เกิน 100,000 บาทต่อหน่วย (ต่ำกว่าราคาฐาน) ให้แก่เจ้าของโครงการ

เพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิในขายอสังหาริมทรัพย์ตามสัญญา ตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา เช่น ประมาณ 5 เดือน

และหากครบกำหนดระยะเวลาช่วงแรกดังกล่าว บริษัทฯ

ยังไม่สามารถปิดการขายจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์ได้ครบทุกยูนิตตามที่ระบุในสัญญา บริษัทฯ มีสิทธิเลือก (Option) ว่า

จะให้บริการต่อในลักษณะการบริหารงานขายโครงการ (BU2) ซึ่งบริษัทฯ ต้องวางเงินประกันสัญญางวดที่สอง

โดยวางเงินประกันในส่วนที่เหลือให้ครบตามราคาฐานของยูนิตที่ยังไม่สามารถทำการขายจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์ได้

ภายหลังจากวางเงินประกันสัญญางวดที่สอง บริษัทฯ

จะรับโอนกรรมสิทธิ์ของอสังหาริมทรัพย์ที่ยังไม่สามารถทำการขายจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์จากเจ้าของโครงการตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา เช่น ประมาณ 6 เดือน โดยไม่ต้องชำระเงินเพิ่มแต่อย่างใด อย่างไรก็ตาม

ในการพิจารณาว่าบริษัทฯ จะวางเงินประกันสัญญางวดที่สอง เพื่อให้บริการบริหารงานขายโครงการ (BU2) บริษัทฯ

จะตระหนักถึงผลการโอนกรรมสิทธิ์ของแต่ละโครงการ ความเสี่ยงตามสภาวะตลาด รวมถึงวิเคราะห์ผลดำเนินงาน

สภาพคล่อง อย่างรอบคอบ ก่อนนำเสนอผู้มีอำนาจตามตารางอำนาจอนุมัติ โดยบริษัทฯ

สามารถนำมาขายผ่านช่องทางธุรกิจการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3) อย่างไรก็ตาม หากบริษัทฯ

พิจารณาไม่วางเงินประกันงวดที่สองบริษัทฯ จะถูกริบเงินประกันสัญญาและสิ้นสุดภาระหน้าที่ตามสัญญาดังกล่าว



(3) การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3)

บริษัทฯ ซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ในสภาพดีทั้งมือหนึ่งและมือสองต่อจากเจ้าของเดิมทั้งบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล เพื่อนำมาปรับปรุงก่อนนำออกจำหน่ายผ่านทางเครือข่ายนายหน้าอิสระ โดยปัจจุบันบริษัทฯ

มือสังหาริมทรัพย์เป้าหมายเป็นอสังหาริมทรัพย์พร้อมอยู่อาศัยทุกประเภท ที่ตั้งอยู่ในทำเลที่มีการคมนาคมที่สะดวก และอยู่ใกล้แหล่งชุมชน แหล่งท่องเที่ยว สถาบันศึกษา เขตเศรษฐกิจ หรือนิคมอุตสาหกรรม

ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีความต้องการซื้อสูงเพื่อให้สามารถขายให้เร็วที่สุด ทั้งนี้

อสังหาริมทรัพย์ที่รับซื้อเข้ามานั้นต้องไม่มีภาระผูกพันทางกฎหมายใดๆ ทั้งสิ้น ในการทำการตลาดและขายอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ มีช่องทางการนำเสนอข้อมูลผ่านทางเครือข่ายนายหน้าอิสระ

เพื่อทำหน้าที่แนะนำและเสนอขายอสังหาริมทรัพย์ต่อผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย

โดยมีลักษณะการทำการตลาดและรูปแบบการจ่ายค่านายหน้าแก่นายหน้าอิสระเหมือนการให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) และการบริหารงานขายโครงการ (BU2)



กลุ่มลูกค้า

กลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

(1) กลุ่มลูกค้าสำหรับการให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) และการให้บริการการบริหารจัดการโครงการ (BU2) ได้แก่ เจ้าของโครงการ หรือกลุ่มผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องการเพิ่มศักยภาพด้านการตลาดและการขายให้สามารถแข่งขันได้ในตลาด

(2) กลุ่มลูกค้าสำหรับการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3) ได้แก่ กลุ่มลูกค้าทั่วไป ไม่ว่าจะเป็นบุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคล ที่ต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

หน่วย: หุ้น

ชื่อ-นามสกุล	สัดส่วนผู้ถือหุ้น (ล่าสุด)	คิดเป็นร้อยละ
บริษัท เอ็มเอ็ม แคปปิตอล โฮลดิ้ง จำกัด	209,997,900	84.74
บริษัท ณิชชา โฮลดิ้ง จำกัด	12,000,000	4.84
นายสุริยา วงศ์สิทธิชัยกุล	5,500,000	2.22
บริษัท บริหารและพัฒนาเพื่อการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม จำกัด (มหาชน)	5,000,000	2.02
น.ส.รุ่งนภา มุกนนท์	4,761,100	1.92
น.ส.ณิชา โรจน์วัฒนา	4,500,000	1.82
นายกฤษณะ ปรีดานนท์	3,150,000	1.27
นายเทพ อัครวินเวศน์	2,600,000	1.05
น.ส.ปิยะรัตน์ วงศ์สิทธิชัยกุล	189,000	0.08
ผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ	70,500	0.03
น.ส.จุฑามาส ตระกูลสฤษดิ์	31,500	0.01
รวม	247,800,000	100.00

การบริหารจัดการความเสี่ยง

การบริหารจัดการความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการชะลอตัวของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

ที่ผ่านมามหาอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยมีทิศทางชะลอตัวซึ่งเกิดจากภาวะเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัว รวมถึงอัตราเงินเฟ้อและอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มสูงขึ้น ส่งผลโดยตรงต่อการตัดสินใจและกำลังซื้อของผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย และจากปัญหานี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูงในช่วงที่ผ่านมา ทำให้สถาบันการเงินเข้มงวดการพิจารณาการอนุมัติสินเชื่อมากขึ้น ส่งผลให้มีอัตราการปฏิเสธการอนุมัติสินเชื่อมากขึ้น (Rejection Rate)

ผลกระทบ

จากเหตุการณ์ดังกล่าวอาจจะส่งผลให้มีจำนวนอสังหาริมทรัพย์กลุ่มที่อยู่อาศัยมีอุปทานส่วนเกินกว่าผู้ที่มีกำลังซื้อ ทำให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์และหรือเจ้าของโครงการต่างๆ ใช้กลยุทธ์ด้านการตลาดและกลยุทธ์ด้านราคาที่รุนแรงมากยิ่งขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ ได้

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญและติดตามภาวะเศรษฐกิจอย่างใกล้ชิดเพื่อที่จะปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น เช่น การคัดเลือกอสังหาริมทรัพย์ในช่วงราคาตั้งแต่ 3 ล้านบาทขึ้นไปให้ตรงกับกลุ่มผู้ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยที่มีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น ประเภทและทำเลที่ตั้งของที่อยู่อาศัยในบริเวณที่ใกล้จุดคมนาคมหลักหรือสถานีรถไฟ รางรถไฟฟ้า โครงสร้างราคา โครงสร้างค่าตอบแทนนายหน้า รวมถึงการติดตามแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของแต่ละสถาบันการเงินอย่างสม่ำเสมอ โดยมอบหมายให้ประธานเจ้าหน้าที่สายงานพัฒนาธุรกิจและประธานเจ้าหน้าที่สายงานการตลาดติดตามสถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์อย่างใกล้ชิด และนำไปรายงานต่อคณะกรรมการบริหารและคณะกรรมการบริษัทเพื่อกำหนดแนวทางและกลยุทธ์ที่ทันต่อภาวะเศรษฐกิจ และกำหนดขั้นตอนในการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าเบื้องต้น สำหรับลูกค้าที่มีความประสงค์จะยื่นขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน เพื่อวิเคราะห์คุณสมบัติและความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าเบื้องต้น รวมถึงการให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ต่อการขอสินเชื่อ ทั้งด้านการจัดเตรียมเอกสารและข้อมูลเกี่ยวกับการพิสูจน์รายได้ เพื่อความรวดเร็วที่จะได้รับอนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงิน จนสามารถปิดการขายและโอนกรรมสิทธิ์ได้สำเร็จ

อื่นๆ

-

ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงในธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนหรือได้รับสิทธิในการขายอสังหาริมทรัพย์จากเจ้าของโครงการ เพื่อทำหน้าที่วางแผนการตลาด จัดทำโปรโมชั่นและกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อให้เจ้าของโครงการปิดการขายได้สำเร็จภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ ซึ่งธุรกิจนายหน้าที่เกี่ยวกับการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์เป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง เนื่องจากมีข้อจำกัดในการเข้าสู่ตลาดค่อนข้างต่ำ (Low Barrier to Entry) เนื่องจากในปัจจุบัน ธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไม่ได้มีการกำกับ หรือขอใบอนุญาตจากหน่วยงานที่กำกับ

ผลกระทบ

จากเหตุการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลให้มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในธุรกิจจำนวนมาก ทั้งในรูปแบบนิติบุคคลและบุคคลธรรมดาที่ทำอาชีพเป็นตัวแทนนายหน้าขายอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงในภาวะที่แข่งขันรุนแรงและอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการบริษัทฯ ได้

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และให้ความสำคัญกับการยกระดับการบริการและคำแนะนำที่ดีแก่ลูกค้าและผู้ที่เกี่ยวข้องอสังหาริมทรัพย์เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันในระดับที่สูง โดยบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบค่านายหน้าตามส่วนต่างราคา (Margin-based Commision) ที่มีการวางเงินประกันสัญญาในการให้บริการ เพื่อให้ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนขายแต่เพียงผู้เดียว (Exclusivity) ซึ่งรูปแบบค่านายหน้าดังกล่าวส่งผลให้บริษัทฯ สามารถกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้องและยืดหยุ่นกับสถานการณ์ต่างๆ และทำการตลาดผ่านเครือข่ายนายหน้าอิสระที่กระจายอยู่หลากหลายกลุ่มอาชีพและหลายพื้นที่ทั่วประเทศ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการคัดเลือกโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องอยู่ในทำเลที่ดี มีการคมนาคมที่สะดวก และอยู่ใกล้แหล่งชุมชน แหล่งท่องเที่ยว สถาบันศึกษา เขตเศรษฐกิจ หรือนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีประชากรอาศัยอยู่จำนวนมากและมีความต้องการสูงอีกด้วย ดังนั้น เมื่อรวมกับกลยุทธ์การเป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบค่านายหน้าตามส่วนต่างราคา (Margin-based Commision) ศักยภาพของอสังหาริมทรัพย์ที่ตรงตามความต้องการเฉพาะของผู้ที่ต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์ในหลากหลายทำเล และความสามารถในการทำการตลาดและการขายของเครือข่ายนายหน้าอิสระที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้รวดเร็วและทั่วถึง บริษัทฯ จึงมีผลประกอบการที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่มีผู้ต้องการเข้ามาแข่งขันในรูปแบบเดียวกับบริษัทฯ ผู้ที่จะเข้ามาแข่งขันดังกล่าวจำเป็นต้องมีเงินทุนหมุนเวียนมากพอเพื่อรองรับการวางเงินประกัน รวมถึงค่าใช้จ่ายในการสนับสนุนการดำเนินงานต่างๆ รวมไปถึงต้องอาศัยความน่าเชื่อถือในการได้รับสิทธิให้บริการเป็นตัวแทนขายแต่เพียงผู้เดียว (Exclusivity)

อื่นๆ

-

ความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอของรายได้

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

การที่จะรักษาระดับความสม่ำเสมอของรายได้นั้น บริษัทฯ จะต้องมือสังหาริมทรัพย์เพื่อให้บริการหรือเพื่อขายอย่างต่อเนื่อง โดยการได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนหรือได้รับสิทธิในการขายอสังหาริมทรัพย์นั้น

ขึ้นอยู่กับจำนวนโครงการที่ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ลงทุนก่อสร้างโครงการที่อยู่อาศัย

ซึ่งอาจจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอกส่งผลให้โครงการต่างๆ ชะลอตัว เช่น ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว

นโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล แผนและความก้าวหน้าของการลงทุนในโครงการของภาครัฐและภาคเอกชน เป็นต้น

ผลกระทบ

หากบริษัทฯ ไม่สามารถหาอสังหาริมทรัพย์มาบริหารเพิ่มเติมได้ อาจส่งผลให้มีรายได้ไม่สม่ำเสมอ

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

ที่ผ่านมามีบริษัทฯ

ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนหรือได้รับสิทธิในการขายอสังหาริมทรัพย์จากเจ้าของโครงการที่เคยให้บริการและเจ้าของโครงการรายใหม่

เนื่องจากสามารถให้บริการได้ตรงความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้เจ้าของโครงการเกิดความเชื่อมั่นและว่าจ้างบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้

บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการให้บริการแก่เจ้าของโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยทุกประเภท

ยิ่งไปกว่านั้นยังมีนโยบายรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยมุ่งเน้นการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจระยะยาว

อื่นๆ

-

ความเสี่ยงจากการประเมินราคาตลาดและเจรจากราคาฐานในการพิจารณาและคัดเลือกอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้บริการหรือจำหน่าย

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

ในการตัดสินใจเข้าเสนอราคาหรือตกลงให้บริการเป็นตัวแทนการขายอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ จะทำการศึกษาและวิเคราะห์ความเสี่ยงต่างๆ ของโครงการเป้าหมาย ก่อนเข้าเสนอการให้บริการ

ซึ่งเมื่อประเมินแล้วว่าโครงการดังกล่าวมีศักยภาพและสามารถแข่งขันในตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงได้ บริษัทฯ จะทำการประเมินราคาตลาด และเจรจากราคาฐาน เพื่อพิจารณาผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับตามการกำหนดค่าตอบแทนรูปแบบ Margin-Based Commission กล่าวคือ รูปแบบการกำหนดค่าตอบแทนจากส่วนต่างระหว่างราคาฐานและราคาขายอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาจากอัตราคิดลดของราคาฐานจากราคาตลาดในการให้ผู้มีอำนาจอนุมัติพิจารณาตัดสินใจในการให้บริการ อย่างไรก็ตาม ประเมินการราคาตลาดและราคาขายอสังหาริมทรัพย์ที่เกิดขึ้นจริง มีโอกาสที่จะเกิดความแตกต่างกัน ทั้งจากความคลาดเคลื่อนของประมาณการ และการเปลี่ยนแปลงของราคาตลาดตามสภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ หรือปัจจัยต่างๆ ที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้

ผลกระทบ

จากเหตุการณ์ดังกล่าวอาจจะส่งผลให้ผลตอบแทนของโครงการดังกล่าวไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง หรือส่งผลกระทบต่อการทำงานตลาดและการขายจากการตั้งราคาตลาดที่สูงไป ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการประเมินราคาตลาดและการเจรจากราคาฐานในการให้บริการ

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการประเมินราคาตลาดและการเจรจากราคาฐานในการให้บริการ เริ่มตั้งแต่กระบวนการพิจารณาและคัดเลือกอสังหาริมทรัพย์ โดยหลังจากที่ได้ศึกษาข้อมูลรายละเอียดโครงการ และเข้าเจรจากับเจ้าของโครงการเบื้องต้น และมีความเป็นไปได้ที่จะร่วมงานกัน บริษัทฯ จะศึกษาข้อมูลรายละเอียดของโครงการดังกล่าวโดยละเอียด ซึ่งในการประเมินราคาตลาด บริษัทฯ กำหนดให้มีการเปรียบเทียบข้อมูลกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นโครงการประเภทที่อยู่อาศัยแบบเดียวกับโครงการเป้าหมาย และอยู่ในรัศมีใกล้เคียงกันอย่างน้อย 3 โครงการ โดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ดังนี้ (1) มีระดับของโครงการ (Segmentation) ใกล้เคียงกับโครงการเป้าหมาย (2) มีระยะห่างจากโครงการเป้าหมายไม่เกิน 5 - 10 กิโลเมตร (3) มีเส้นทางในการเดินทางเข้า - ออกโครงการ ที่ใกล้เคียงกัน และ (4) ความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการในระดับใกล้เคียงกัน และต้องพิจารณาถึงปัจจัยแวดล้อมอื่นๆ ประกอบด้วย เช่น สิ่งอำนวยความสะดวก/ส่วนกลาง อายุโครงการ/สภาพโครงการ สภาพแวดล้อม/ทัศนียภาพ และสถานที่สำคัญบริเวณใกล้เคียง เป็นต้น โดยมีการจัดทำ Scoring เพื่อให้ความสำคัญกับคู่แข่งที่ใกล้เคียงที่สุด และคำนวณราคาตลาดของโครงการเป้าหมายโดยใช้วิธีถ่วงน้ำหนัก เพื่อประเมินศักยภาพและหาราคาตลาดที่เหมาะสมมากที่สุด และในกรณีที่ไม่สามารถพิจารณาราคาตลาดที่เหมาะสม หรือ มูลค่าเงินประกันสัญญามากกว่า 20.00 ล้านบาทสำหรับสัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2)/สัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) หรือ มูลค่าเงินประกันสัญญามากกว่า 5.00 ล้านบาทสำหรับสัญญาที่ปรึกษาขายโครงการ (BU1) บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้ประเมินมูลค่าทรัพย์สินอิสระที่อยู่ในรายชื่อบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินในตลาดทุนและผู้ประเมินหลักที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. เพื่อนำราคาตลาดที่ได้จากผู้ประเมินมาประกอบการพิจารณา นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการกำหนดอัตราคิดลดของราคาฐานจากราคาตลาดเป็นอัตรามาตรฐานในการพิจารณาและคัดเลือกทรัพย์สินในแต่ละประเภทการให้บริการ

เพื่อให้มีความเหมาะสมกับสภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้สามารถตั้งราคาขายอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถแข่งขันได้ และมีค่าตอบแทนครอบคลุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ดังนั้น จากวิธีการประเมินศักยภาพของโครงการเป้าหมาย โดยการเลือกโครงการคู่เปรียบเทียบ เพื่อสำรวจราคาตลาดที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ จึงทำให้มั่นใจได้ว่า บริษัทฯ มีกระบวนการการประเมินราคาตลาดและเจรจากราคาฐานอย่างมีประสิทธิภาพ

อื่นๆ

-

ความเสี่ยงจากการที่เจ้าของโครงการไม่สามารถส่งมอบอสังหาริมทรัพย์ให้บริษัทฯ เพื่อให้บริการได้ตามแผนตามสัญญาประกันงานขายโครงการ

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

ปัจจุบันการให้บริการตามสัญญาที่ประกันงานขายโครงการ (BU1) มีบางโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา ซึ่งบริษัทฯ ได้วางเงินประกันเพื่อให้ได้สิทธิในการขายตั้งแต่อยู่ระหว่างการพัฒนา ซึ่งบริษัทฯ มีความเสี่ยงในกรณีที่เจ้าของโครงการไม่สามารถส่งมอบอสังหาริมทรัพย์ให้บริษัทฯ ทำการขายและการตลาดตามเวลาที่กำหนดไว้

ผลกระทบ

จากเหตุการณ์ดังกล่าวอาจจะส่งผลให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่ไม่สามารถให้บริการหรือขายอสังหาริมทรัพย์ได้ตามแผน และส่งผลกระทบต่อการทำงานและเงินทุนหมุนเวียนได้

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทฯ ตระหนักถึงผลกระทบดังกล่าว จึงกำหนดแนวทางในการดำเนินงานเพื่อลดความเสี่ยงตั้งแต่ก่อนทำสัญญา ซึ่งมีขั้นตอนการพิจารณาและคัดเลือกอสังหาริมทรัพย์ โดยพิจารณาถึงคุณสมบัติและศักยภาพของเจ้าของโครงการร่วมด้วย เช่น ประวัติและชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ ฐานะทางการเงิน ลักษณะการประกอบธุรกิจ ผลงานโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ผ่านมา เป็นต้น เพื่อพิจารณาศักยภาพและความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการ นอกจากนี้ สำหรับโครงการที่อยู่ระหว่างการดำเนินการพัฒนา บริษัทฯ กำหนดให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายพัฒนาธุรกิจเข้าตรวจสอบและติดตามความคืบหน้าการก่อสร้างของผู้รับเหมา ณ สถานที่ตั้งโครงการอย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง และมีการสอบถามสถานะการดำเนินการกับเจ้าของโครงการสม่ำเสมอ ตั้งแต่การขอใบอนุญาตก่อสร้าง กำหนดการเริ่มก่อสร้างและกำหนดสร้างแล้วเสร็จ รวมถึงการรายงานคณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ เรื่องความคืบหน้าด้านงานสถาปัตยกรรม ความคืบหน้าเกี่ยวกับการก่อสร้าง และความคืบหน้าเกี่ยวกับการดำเนินการขออนุญาต และการมอบสิทธิในการขายอสังหาริมทรัพย์พร้อมอยู่อาศัยให้ ซึ่งหากไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ คณะกรรมการบริหารจะส่งหนังสือขอคำชี้แจงจากเจ้าของโครงการและพิจารณาถึงความสมเหตุสมผลของการล่าช้า ซึ่งบริษัทฯ มีสิทธิที่จะส่งคำขอยกเลิกสัญญาการให้บริการและรับคืนเงินประกันสัญญา

อื่นๆ

-

ความเสี่ยงจากการที่เจ้าของโครงการไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ตามสัญญาบริหารงานขายโครงการ

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

ในการให้บริการตามสัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2) บริษัทฯ

มีหน้าที่ในการวางเงินประกันสัญญาเต็มจำนวนตามราคาฐานที่ได้กำหนดไว้

และหากไม่สามารถทำการขายและการตลาดจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์ภายในระยะเวลาตามสัญญา บริษัทฯ

มีหน้าที่รับโอนกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ที่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์ตามสัญญาดังกล่าวโดยไม่ต้องชำระค่าอสังหาริมทรัพย์เพิ่มเติมแต่อย่างใด ซึ่งบริษัทฯ มีความเสี่ยงในกรณีที่เจ้าของโครงการไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ให้บริษัทฯ ตามที่กำหนดในสัญญา

ผลกระทบ

จากเหตุการณ์ดังกล่าวอาจจะส่งผลให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่ไม่สามารถให้บริการหรือขายอสังหาริมทรัพย์ได้ตามแผน และส่งผลกระทบต่อการทำงานและเงินทุนหมุนเวียนได้

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทฯ ตระหนักถึงผลกระทบดังกล่าว จึงกำหนดแนวทางในการดำเนินงานเพื่อลดความเสี่ยงตั้งแต่ก่อนทำสัญญา

ซึ่งมีขั้นตอนการพิจารณาและคัดเลือกอสังหาริมทรัพย์ โดยพิจารณาถึงคุณสมบัติและศักยภาพของเจ้าของโครงการร่วมด้วย เช่น

ประวัติและชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ ฐานะทางการเงิน ลักษณะการประกอบธุรกิจ ผลงานโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ผ่านมา เป็นต้น

เพื่อพิจารณาศักยภาพและความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการ นอกเหนือจากการพิจารณาความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการแล้ว บริษัทฯ

มีการตรวจสอบสถานะภาระผูกพันของอสังหาริมทรัพย์ว่าเป็นทรัพย์สินที่ปลอดภาระจำนอง

และทำการเก็บโฉนดตัวจริงครบทุกยูนิตที่วางเงินประกันสัญญาเต็มมูลค่าราคาฐาน เพื่อรองรับกรณีที่ต้องรับโอนกรรมสิทธิ์ตามสัญญา

อื่นๆ

-

ความเสี่ยงจากการขาดเงินสดเพื่อวางเงินประกันสัญญา และการถูกริบเงินประกัน

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

ในการเข้าทำสัญญาให้บริการและแต่งตั้งเป็นตัวแทนขายหรือได้รับสิทธิในการขายอสังหาริมทรัพย์ทั้งการให้บริการตามสัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) สัญญาการบริหารงานขายโครงการ (BU2) และสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) บริษัทฯ จะต้องวางเงินประกันสัญญาแก่เจ้าของโครงการ

เพื่อเป็นหลักประกันในการปฏิบัติตามหน้าที่และความรับผิดชอบในการให้บริการตามเงื่อนไขในสัญญา

และสร้างความมั่นใจให้แก่เจ้าของโครงการว่าสามารถให้บริการเสร็จสิ้นจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์ตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา

โดยบริษัทฯ จะได้รับเงินประกันดังกล่าวคืนเมื่อสามารถปิดการขายและเจ้าของโครงการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อได้ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ ถ้าหากไม่สามารถให้บริการได้สำเร็จภายในระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา เจ้าของโครงการมีสิทธิในการริบเงินประกันสัญญา

ผลกระทบ

จากเหตุการณ์ดังกล่าวอาจจะส่งผลให้บริษัทฯ

มีเงินสดไม่เพียงพอในการวางประกันเพื่อให้ได้สิทธิในการเป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์เพิ่มในอนาคต

และไม่มีอสังหาริมทรัพย์เพียงพอต่อความต้องการของผู้ซื้อ ซึ่งอาจจะกระทบต่อสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจและเสียโอกาสทางธุรกิจได้

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทฯ ตระหนักถึงผลกระทบดังกล่าว

จึงกำหนดนโยบายและขอบเขตในการพิจารณาและคัดเลือกโครงการเพื่อให้ได้ทรัพย์สินที่มีศักยภาพและเป็นที่ต้องการของตลาด

โดยพิจารณาถึงระยะเวลาในการขายเป็นสำคัญ บริษัทฯ มีโครงการเป้าหมายเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่ออาศัยทุกประเภท

ที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ดีมีการคมนาคมที่สะดวก และอยู่ในทำเลแหล่งชุมชน แหล่งท่องเที่ยว สถาบันศึกษา เขตเศรษฐกิจ หรือนิคมอุตสาหกรรม

ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีประชากรอาศัยอยู่จำนวนมากและมีความต้องการสูง ประกอบกับการที่บริษัทฯ

มีกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายผ่านทางเครือข่ายนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ที่มีความเชี่ยวชาญในการทำตลาดและการขาย

ทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและปิดการขายได้ตามแผน บริษัทฯ ยังคำนึงถึงเงื่อนไขในการวางเงินประกันตามสัญญา

และเงื่อนไขในการเจรจาต่อรองเพื่อขยายระยะเวลาการให้บริการ

ซึ่งส่งผลให้เกิดการหมุนเวียนของเงินสดสำหรับวางประกันสัญญาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ

จะกำหนดมาตรการในการพิจารณาสภาพคล่องประกอบกรวางเงินประกันสัญญาบริหารงานขายโครงการ

และสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid)

โดยกำหนดให้ฝ่ายบัญชีและการเงินจัดทำประมาณการกระแสเงินสดเพื่อประเมินความเสี่ยงของเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งกำหนดให้ บริษัทฯ

ต้องมีประมาณการเงินสดคงเหลือเพียงพอกับค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Cost) อย่างน้อย 3 เดือน ภายหลังจากการวางเงินประกันสัญญาดังกล่าว

นอกจากนี้ บริษัทฯ กำหนดให้ฝ่ายพัฒนาธุรกิจติดตามจำนวนอสังหาริมทรัพย์คงเหลือและอายุคงเหลือตามสัญญาอย่างสม่ำเสมอ

เพื่อลดความเสี่ยงจากการถูกริบเงินประกันสัญญา และให้รายงานต่อคณะกรรมการบริหาร (Executive Committee) ทุกเดือน

เพื่อพิจารณาให้ฝ่ายพัฒนาธุรกิจดำเนินการเจรจาต่อรองกับเจ้าของโครงการเพื่อขยายระยะเวลาการให้บริการล่วงหน้าอย่างน้อย 3 เดือน

ก่อนครบกำหนดตามสัญญา และให้รายงานต่อคณะกรรมการบริษัท (Board Committee) อย่างน้อยทุกไตรมาส

อื่นๆ

-

ความเสี่ยงจากการไม่วางเงินประกันสัญญาเพิ่มตามที่ระบุสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid)

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

ตามสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) บริษัทฯ มีหน้าที่ในการวางเงินประกันสัญญางวดแรกให้แก่เจ้าของโครงการ จำนวนไม่เกิน 100,000 บาทต่อยูนิต (ต่ำกว่าราคาฐาน) เพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิในขายอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) ตามระยะเวลาที่กำหนด และหากครบกำหนดระยะเวลาดังกล่าว บริษัทฯ

ยังไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ครบทุกยูนิตตามที่ระบุในสัญญา บริษัทฯ มีสิทธิ (Option)

ที่จะให้บริการต่อโดยวางเงินประกันส่วนที่เหลือตามราคาฐานของยูนิตส่วนที่ยังไม่สามารถขายได้ตามสัญญาในรูปแบบบริหารงานขายโครงการ (BU2) ให้ครบถ้วน และดำเนินการรับโอนกรรมสิทธิ์ตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีการให้บริการตามสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) ทั้งหมด 3 โครงการ โดยเป็นสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) ชุดแรกที่บริษัทฯ ได้ให้บริการ และไม่ได้ระบุเงื่อนไขการสิ้นสุดภาระหน้าที่ตามสัญญา โดยไม่มีภาระผูกพันใดๆ หรือความเสี่ยงที่จะถูกเรียกร้องค่าเสียหายอื่น ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่วางเงินประกันสัญญาส่วนที่เหลือตามราคาฐานของยูนิตที่เหลือตามสัญญา เพื่อที่จะให้บริการบริหารงานขายโครงการต่อไว้อย่างชัดเจน

โดยสำหรับสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) 3 โครงการ ที่ทำ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาสัญญาในรูปแบบที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) แล้ว บริษัทฯ ไม่สามารถปิดการขายได้ทุกยูนิต บริษัทฯ ยังมีภาระที่จะต้องวางเงินประกันสัญญาเต็มราคาฐาน และรับโอนกรรมสิทธิ์สำหรับยูนิตที่เหลืออยู่ โดยบริษัทฯ จะตระหนักถึงผลการโอนกรรมสิทธิ์ของแต่ละโครงการ ความเสี่ยงตามสถานะตลาด รวมถึงวิเคราะห์ผลดำเนินงาน สภาพคล่อง อย่างรอบคอบ ก่อนนำเสนอผู้มีอำนาจตามตารางอำนาจอนุมัติ พิจารณาอนุมัติให้วางเงินประกันสัญญางวดที่ 2 เพื่อบริหารงานขายต่อในรูปแบบของการบริหารงานขายโครงการ (BU2)

ผลกระทบ

จากเหตุการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลให้บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงที่อาจถูกเรียกร้องค่าเสียหายจากสัญญาดังกล่าว ในกรณีที่ไม่วางเงินประกันสัญญาที่จะให้บริการบริหารงานขายโครงการตามยูนิตคงเหลือ อย่างไรก็ตาม หากเจ้าของโครงการดำเนินคดีเพื่อเรียกร้องเงินหรือค่าเสียหายจะส่งผลให้อสังหาริมทรัพย์ที่ถูกดำเนินคดีถูกอายัดไว้จนกว่าการดำเนินคดีจะสิ้นสุด จึงมีความเป็นไปได้ที่ค่อนข้างต่ำที่เจ้าของโครงการจะดำเนินคดีกับบริษัทฯ

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการไม่มีเงินสดเพียงพอเพื่อวางประกันสัญญา และการถูกริบเงินประกัน เช่นเดียวกับสัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ และสัญญาบริหารงานขายโครงการ

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทฯ จะดำเนินการระบุเงื่อนไขดังกล่าวในสัญญาบริหารงานขายโครงการแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) ให้มีความชัดเจน ซึ่งมีการบังคับใช้แล้ว ดังต่อไปนี้ “หากผู้วางหลักประกันไม่สามารถชำระเงินได้ตามกำหนดระยะเวลาโดยไม่ใช้ความผิดของผู้จะขาย ผู้จะขายมีสิทธิริบเงินมัดจำที่ได้ชำระไว้ โดยริบได้เฉพาะเงินมัดจำในยูนิตที่ผู้วางหลักประกันไม่สามารถชำระให้ครบถ้วนตามกำหนดเวลา

ทั้งนี้ หน้าที่ในการชำระเงินของผู้วางหลักประกันจะสิ้นสุดลงเมื่อผู้ขายได้รับเงินมัดจำตามสัญญาแล้ว โดยผู้ขายตกลงจะไม่เรียกร้องเงินหรือค่าเสียหายอื่นใดเพิ่มเติมอีก และถือว่าสัญญาฉบับนี้สิ้นสุดลง โดยก่อนรับเงินมัดจำดังกล่าว ผู้ขายต้องมีหนังสือบอกกล่าวล่วงหน้ามายังผู้วางหลักประกันอย่างน้อย 60 วัน เพื่อให้ผู้วางหลักประกันหาเงินเข้ามาชำระก่อน” เพื่อปิดความเสี่ยงดังกล่าว

นอกจากนี้ บริษัทฯ จะกำหนดมาตรการในการพิจารณาสภาพคล่องประกอบการวางเงินประกันสัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2) และสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) โดยกำหนดให้ฝ่ายบัญชีและการเงินจัดทำประมาณการกระแสเงินสดเพื่อประเมินความเพียงพอของเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งกำหนดให้ บริษัทฯ ต้องมีประมาณการเงินสดคงเหลือเพียงพอกับค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Cost) อย่างน้อย 3 เดือน ภายหลังจากการวางเงินประกันสัญญาดังกล่าว

อื่นๆ

-

ความเสี่ยงจากการที่ไม่ระบุเงื่อนไขการต่อสัญญาที่ชัดเจน

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

เพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิในการขายอาหารเสริมแต่เพียงผู้เดียว (Exclusivity)

และสร้างความมั่นใจในการให้บริการตัวแทนการขายอาหารเสริมในการทำขายและการตลาด บริษัทฯ

จึงมีการวางเงินประกันสัญญาพร้อมกำหนดระยะเวลาการให้บริการแก่เจ้าโครงการ ซึ่งบริษัทฯ

จะได้รับเงินประกันสัญญาคืนก็ต่อเมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์ครบภายในระยะเวลาสัญญาตามที่กำหนดไว้เท่านั้น

โดยมูลค่าในการวางเงินประกันสำหรับการให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) มีอัตราไม่เกินร้อยละ 5.00

ของราคาฐานต่อยูนิตหรือไม่เกิน 50,000 บาทต่อยูนิต ทั้งนี้ ในกรณีที่บริษัทฯ

ไม่สามารถก่อให้เกิดการโอนกรรมสิทธิ์ของอาหารเสริมที่ได้รับสิทธิภายในระยะเวลาที่กำหนดตามสัญญา บริษัทฯ

จะถูกริบเงินประกันสัญญาสำหรับยูนิตที่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯ ยังไม่เคยถูกริบเงินประกันจากให้บริการ

เนื่องจากสามารถเจรจาต่อรองขายระยะเวลาการให้บริการออกไปได้สำเร็จ อย่างไรก็ตาม สัญญาให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1)

ไม่ได้ระบุเงื่อนไขการต่อระยะเวลาสัญญาไว้อย่างชัดเจน

ทั้งนี้ สัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2) ไม่ได้ระบุเงื่อนไขการต่อระยะเวลาสัญญาเช่นกัน

ซึ่งเป็นไปตามลักษณะการให้บริการที่รับประกันขาย ซึ่งหากบริษัทฯ

ไม่สามารถขายและโอนกรรมสิทธิ์อาหารเสริมครบทุกยูนิตตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา บริษัทฯ

จะต้องรับโอนกรรมสิทธิ์อาหารเสริมที่ยังไม่เกิดการโอนกรรมสิทธิ์ โดยไม่ต้องชำระเงินเพิ่มแต่อย่างใด เนื่องจากบริษัทฯ

ได้วางเงินประกันสัญญาครบตามมูลค่าราคาฐานแล้ว

ผลกระทบ

จากเหตุการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการต่อสัญญาจากการที่ไม่ได้ระบุเงื่อนไขดังกล่าวไว้

ทำให้อาจถูกริบเงินประกันสัญญาสำหรับสัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) และต้องรับโอนกรรมสิทธิ์

ซึ่งมีความเสี่ยงจำกัดแค่ค่าใช้จ่ายค่าธรรมเนียมในการรับโอนกรรมสิทธิ์ ณ กรมที่ดิน สำหรับสัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2)

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทฯ

ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวและดำเนินการเจรจากับเจ้าของโครงการเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขการขยายระยะเวลาการให้บริการในสัญญา

ฯ โดยกำหนดให้มีเงื่อนไขการต่ออายุสัญญาได้ทันทีในระยะเวลา 3 - 6 เดือน หากบริษัทฯ

สามารถขายและโอนกรรมสิทธิ์ได้ตามที่ตกลงกับเจ้าของโครงการ แต่หากบริษัทฯ ไม่สามารถขายและโอนกรรมสิทธิ์ได้ตามเงื่อนไขข้างต้น

เจ้าของโครงการและบริษัทฯ ตกลงที่จะเจรจาเพื่อตกลงเงื่อนไขการต่ออายุสัญญาพร้อมกันอีกครั้ง

ซึ่งจะระบุไว้ในสัญญาการให้บริการที่ทำตั้งแต่ปี 2568 เป็นต้นไป เพื่อความชัดเจนในข้อกำหนดตามสัญญามากยิ่งขึ้น

อื่นๆ

-

ความเสี่ยงด้านการบริหารเครือข่ายนายหน้าอิสระ

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการขายอสังหาริมทรัพย์ผ่านทางเครือข่ายนายหน้าอิสระ ซึ่งเป็นบุคคลภายนอกที่มีหลากหลายกลุ่มอาชีพทั่วประเทศ

ผลกระทบ

หากบริษัทฯ ไม่สามารถสรรหาและคัดเลือกนายหน้าอิสระที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ หรือรักษาเครือข่ายนายหน้าที่มีความเชี่ยวชาญในการทำการตลาดและการขายได้ตามแผน อาจส่งผลให้ไม่สามารถปิดการขายได้ตามแผนงานที่วางไว้

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวและให้ความสำคัญในการบริหารเครือข่ายนายหน้าอิสระ โดยมีการกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนแก่นายหน้าอิสระในลักษณะ Margin-Based Commission กล่าวคือ บริษัทฯ จะจ่ายค่านายหน้าแก่นายหน้าอิสระ โดยกำหนดจากส่วนต่างระหว่างราคาส่งนายหน้าอิสระที่บริษัทฯ กำหนด และราคาขายอสังหาริมทรัพย์ที่เกิดขึ้นตามสัญญาซื้อขายระหว่างเจ้าของโครงการกับผู้ซื้อ ซึ่งนายหน้าอิสระสามารถกำหนดโปรโมชั่น และกิจกรรมส่งเสริมการขายได้เอง จึงทำให้เกิดความคล่องตัวในการขายมากขึ้น และสามารถปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงกว่าการเป็นนายหน้ารูปแบบเดิมที่มีข้อจำกัดดังกล่าว

บริษัทฯ ได้กำหนดให้มีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ประสานงานและกำกับดูแล โดยให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดทำหน้าที่สรรหาและคัดเลือกนายหน้าอิสระและดูแลเรื่องการขึ้นทะเบียน ซึ่งนายหน้าอิสระจะต้องนำเสนอใบสมัครและเอกสารที่เกี่ยวข้องด้วยตัวเองเพื่อยืนยันตัวตน พร้อมทั้งรับการอบรมเบื้องต้นเพื่อรับทราบเกี่ยวกับสิทธิ หน้าที่ และจรรยาบรรณที่สำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดจะส่งข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ที่พร้อมขายให้แก่เครือข่ายนายหน้าอิสระ เพื่อประชาสัมพันธ์ สื่อสารกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และติดต่อและประสานงานกับฝ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ประสานงานกับเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อของสถาบันการเงิน ในกรณีที่ผู้ซื้อต้องการยื่นขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ประสานงานกับเจ้าของโครงการ เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการชำระค่านายหน้าที่รวดเร็วและตรงเวลา ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถให้บริการแก่เจ้าของโครงการได้สำเร็จตามกรอบระยะเวลาที่กำหนดไว้ และขยายเครือข่ายนายหน้าอิสระได้อย่างต่อเนื่อง

อื่นๆ

-

ความเสี่ยงจากฟัฟฟิงกลุ่มลูกค้ารายใหญ่หรือน้อยราย

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

สาเหตุความเสี่ยง

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนการขายอสังหาริมทรัพย์และซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ โดยจะรับรู้รายได้ต่อเมื่อเกิดการโอนกรรมสิทธิ์ของอสังหาริมทรัพย์ในแต่ละยูนิต ซึ่งการได้รับรายได้จากโครงการใดนั้นขึ้นอยู่กับโครงการที่ได้รับสิทธิในการขายในช่วงเวลานั้นๆ จึงอาจส่งผลให้ในบางงวดมีรายได้จากลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30.00 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวม จึงมีความเสี่ยงต่อการฟัฟฟิงลูกค้ารายใหญ่

ผลกระทบ

หากในอนาคตสัญญาบริการสิ้นสุดลง และบริษัทฯ ไม่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่องจากลูกค้าดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ที่อาจลดลงหรือมีรายได้ไม่สม่ำเสมอ

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

หากพิจารณาจากสัดส่วนรายได้จากการขายและให้บริการรวมของบริษัทฯ พบว่ามีการเปลี่ยนแปลงหมุนเวียนกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ และมีการสรรหาลูกค้ารายใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยไม่มีการกระจุกตัวและไม่มีความเสี่ยงฟัฟฟิงรายได้จากลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเป็นพิเศษ นอกจากนี้ การที่บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นที่ปรึกษาขายโครงการจากลูกค้ารายดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง เกิดจากการที่บริษัทฯ สามารถให้บริการได้ดีและตรงความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้เกิดความเชื่อมั่นและว่าจ้างบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการให้บริการแก่โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยทุกประเภท และมีแผนการที่จะสรรหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยไม่ปิดกั้นว่าจะรับงานกับลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ

อื่นๆ

-

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

สาเหตุความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่ผ่านมาเป็นการบริหารโดย นางสาวณิชา โรจนวัฒนา และนายสุรียา วงศ์สิทธิชัยกุล ปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และประธานเจ้าหน้าที่สายงานพัฒนาธุรกิจ ตามลำดับ โดยทั้ง 2 ท่านเป็นผู้ก่อตั้งและเป็นผู้ที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์

รวมถึงมีบทบาทที่สำคัญต่อการกำหนดนโยบายและแนวทางการดำเนินธุรกิจเพื่อให้บริษัทฯ

เติบโตและสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ นายสุรียา วงศ์สิทธิชัยกุล ในฐานะประธานเจ้าหน้าที่สายงานพัฒนาธุรกิจ มีหน้าที่และความรับผิดชอบหลักในการพิจารณาและคัดเลือกทรัพย์สิน กำหนดราคาส่งเอเจนต์และกรอบราคาหน้าสัญญา กำหนดรายการกิจกรรมส่งเสริมการขาย ซึ่งเป็นกระบวนการที่สำคัญของบริษัทฯ

ผลกระทบ

หากบริษัทฯ ขาดผู้บริหารหลักทั้ง 2 ท่าน และไม่สามารถหาผู้บริหารที่เหมาะสมมาทดแทนได้ทันเวลาที่

อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการบริหารจัดการของบริษัทฯ ไม่มากนักน้อย และทำให้ขาดความต่อเนื่องในการบริหารงานของบริษัทฯ ได้

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทฯ มีโครงสร้างองค์กรที่ชัดเจนในการแบ่งแยกหน้าที่และความรับผิดชอบของแต่ละสายงาน

รวมถึงมีการกระจายอำนาจตามความเหมาะสม โดยในฝ่ายพัฒนาธุรกิจ ประกอบด้วย

ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจซึ่งมีหน้าที่และความรับผิดชอบจัดเตรียมและนำเสนอข้อมูลต่างๆ

ตามหน้าที่ของฝ่ายพัฒนาธุรกิจก่อนที่จะเสนอประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายพัฒนาธุรกิจพิจารณาก่อนขออนุมัติต่อผู้มีอำนาจอนุมัติ อย่างไรก็ตาม

ในการขออนุมัติหรือการตัดสินใจต่างๆ บริษัทฯ มีการกำหนดอำนาจอนุมัติอย่างเหมาะสมเพื่อไม่ให้มีการพึ่งพิงการตัดสินใจของผู้บริหารหลัก

โดยกำหนดให้มีคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน คณะกรรมการบริหาร

และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการและตัดสินใจเรื่องต่างๆ ตามอำนาจหน้าที่ที่ได้กำหนดไว้

เพื่อเป็นการลดการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก และมีการคัดเลือกบุคลากรที่มีประสบการณ์และเหมาะสมกับตำแหน่งงาน นอกจากนี้ บริษัทฯ

มีการกำหนดนโยบายการสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อบริหารจัดการบุคลากรอย่างมีประสิทธิภาพ เหมาะสม

และเพื่อลดความเสี่ยงด้านการขาดแคลนบุคลากรของบริษัทฯ

อื่นๆ

-

ความเสี่ยงจากบริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50 ภายหลังการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนทั่วไป

ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

สาเหตุความเสี่ยง

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนทั่วไปในครั้งนี้ กลุ่มนางสาวณิชา โรจนวัฒนา และนายสุริยา วงศ์สิทธิชัยกุล
ที่เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัทฯ โดยรวมการถือหุ้นผ่านบริษัท เอ็มเอ็ม แคปปิตอล โฮลดิ้ง จำกัด และบริษัท ณัชชา โฮลดิ้ง จำกัด
มีสัดส่วนการถือหุ้นรวมร้อยละ 73.33 ซึ่งเป็นสัดส่วนการถือหุ้นที่มีนัยสำคัญ

ผลกระทบ

จากเหตุการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลให้กลุ่มนางสาวณิชา โรจนวัฒนา และนายสุริยา วงศ์สิทธิชัยกุล
มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายที่สำคัญของบริษัทฯ เพื่อให้การบริหารงานเป็นไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง
สามารถควบคุมนโยบายและการบริหารงานในบริษัทฯ รวมถึงสามารถควบคุมการอนุมัติประชุมผู้ถือหุ้นที่ต้องการเสียงส่วนใหญ่ได้

มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

เมื่อได้พิจารณาถึงโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ที่มีคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน
จากกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน และมีการจัดตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ
ซึ่งเป็นไปตามหลักการกำกับกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียน นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการกำหนดขอบเขต อำนาจ หน้าที่
และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดต่างๆ ไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส
รวมถึงมีการกำหนดมาตรการในการทำรายการเกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้บริหาร
รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยกำหนดให้บุคคลที่มีส่วนได้เสียดังกล่าวจะไม่มีสิทธิในการออกเสียงในการอนุมัติรายการใดๆ
มีส่วนได้เสีย
รวมทั้งคณะกรรมการตรวจสอบที่มีความอิสระเข้าร่วมพิจารณารายการดังกล่าวเพื่อให้เกิดความโปร่งใสและเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น
ว่าโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ มีการถ่วงดุลอำนาจและมีการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ
ซึ่งกรรมการอิสระจะทำหน้าที่เป็นตัวแทนในการรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นรายย่อยอย่างเหมาะสม

อื่นๆ

-

การกำกับดูแลกิจการ

การกำกับดูแลกิจการ

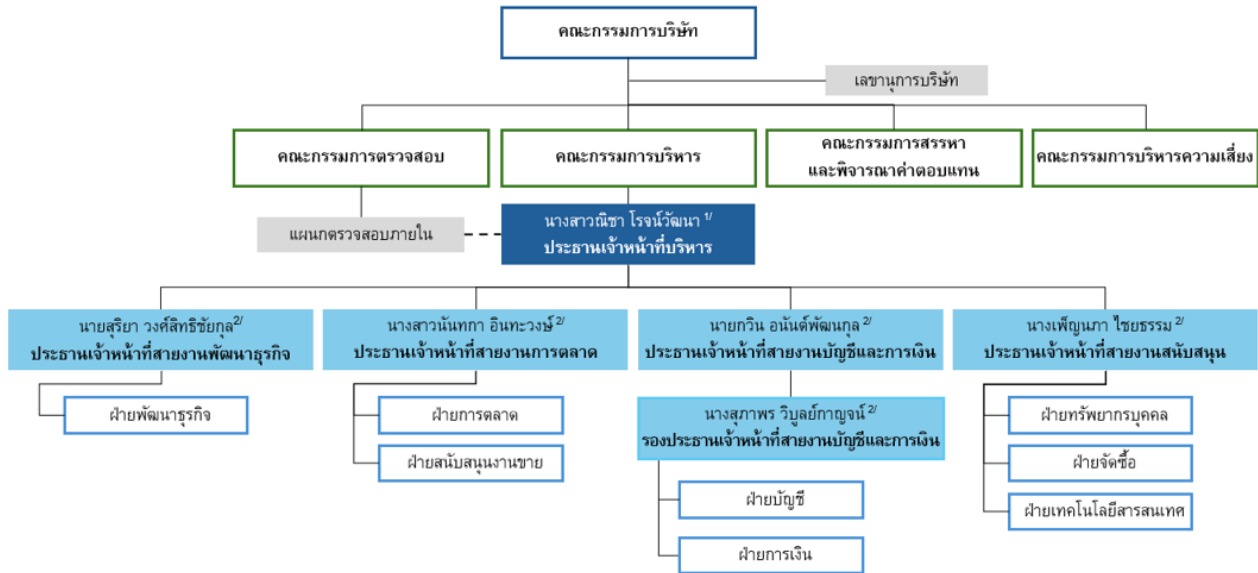
โครงสร้างองค์กร

การกำหนดอำนาจอนุมัติ

บริษัทฯ

ได้กำหนดตารางอำนาจอนุมัติซึ่งเป็นแนวทางการปฏิบัติงานของพนักงานทุกระดับภายในองค์กรได้ทราบถึงขอบเขตและอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบของตน เพื่อให้บริษัทฯ มีการควบคุมภายในที่ดี

แผนภาพโครงสร้างภายใน



หมายเหตุ:

1/ นางสาวนิชา โรจนวัฒนา เป็นคู่สมรสของนายสุริยา วงศ์สิทธิ์ชัยกุล

2/ บุคคลซึ่งเป็นผู้บริหารตามนิยามที่กำหนดในประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ. 17/2551 เรื่อง การกำหนดบทนิยามในประกาศที่เกี่ยวข้องกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (ตามที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

การกำกับดูแลความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของคณะกรรมการ ผู้บริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยคาดหวังให้กรรมการ ผู้บริหาร

และพนักงานของบริษัทมีการปฏิบัติหน้าที่อย่างมีประสิทธิภาพ โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้

อันจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท และเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ ลูกค้า และผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย

บริษัทจึงได้จัดทำนโยบายเกี่ยวกับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์บนหลักการที่ว่า การตัดสินใจใดๆ

ในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจจะต้องเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้นของบริษัท

และควรหลีกเลี่ยงการกระทำที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์

โดยกำหนดให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือมีส่วนได้เสียกับรายการที่พิจารณาต้องแจ้งให้บริษัททราบถึงความสัมพันธ์หรือการมีส่วนได้เสียของตนใน

รายการดังกล่าว และต้องไม่เข้าร่วมในการพิจารณา รวมถึงไม่มีอำนาจในการอนุมัติธุรกรรมนั้นๆ โดยมีหลักการที่สำคัญดังต่อไปนี้

1. บริษัทจะพิจารณาจัดปัญหาความขัดแย้งของผลประโยชน์อย่างรอบคอบ ซื่อสัตย์สุจริต อย่างมีเหตุมีผล

และเป็นอิสระภายในกรอบจริยธรรมที่ดี ตลอดจนมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วน เพื่อผลประโยชน์โดยรวมของบริษัทและลูกค้าเป็นสำคัญ

2. บริษัทยึดมั่นในแนวปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจ (Business Code of Conduct) และมีหน้าที่ทำให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงาน และพยายามอย่างเต็มที่ในการปกป้องทรัพย์สิน และธำรงไว้ซึ่งชื่อเสียงของบริษัทและเชื่อมั่นในการให้ความยุติธรรมต่อทุกฝ่ายที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท หลีกเลี่ยงความลำเอียง หรือสถานการณ์ที่ทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
3. คณะกรรมการบริษัท ดูแลให้มีการปฏิบัติตามขั้นตอนที่กำหนดด้วยความรอบคอบภายในหลักการของเหตุผลและความเป็นอิสระต่อกัน มีกระบวนการที่โปร่งใสในการอนุมัติเข้าทำรายการ และคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทอย่างครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ของสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
4. กรรมการบริษัทและผู้บริหารต้องแจ้งให้บริษัททราบถึงความสัมพันธ์ หรือรายการเกี่ยวโยงในกิจการที่อาจก่อให้เกิด ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ผู้มีส่วนได้เสียจะไม่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ ในการพิจารณาเข้าทำรายการ โดยในการประชุมคณะกรรมการบริษัท ทุกครั้ง ประธานกรรมการบริษัทจะเป็นผู้แจ้งต่อที่ประชุมขอความร่วมมือให้กรรมการบริษัท ปฏิบัติตามนโยบายในการพิจารณารายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยให้กรรมการบริษัท แจ้งต่อที่ประชุมเพื่อออกเสียงหรืองดให้ความเห็นในวาระที่มีความเกี่ยวข้องหรือมีส่วนได้เสีย
5. คณะกรรมการบริษัทกำกับดูแลให้บริษัทและฝ่ายจัดการทำการเปิดเผยข้อมูลรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างถูกต้องครบถ้วน ในรายงานประจำปีและแบบ 56-1
6. พนักงานต้องปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงาน (Code of Conduct) โดยต้องไม่แสวงหาผลประโยชน์ส่วนตัวที่ขัดแย้งกับผลประโยชน์ของบริษัท หรือของลูกค้า และต้องไม่ยอมให้เหตุผลในส่วนของตนเองหรือบุคคลในครอบครัวของตน มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจที่เบี่ยงเบนไปจากหลักการ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของลูกค้าและของบริษัทเท่านั้น
7. บริษัทมีนโยบายกำหนดให้ต้องจัดโครงสร้างองค์กรโดยแบ่งแยกฝ่ายงานและพนักงานที่มีหน้าที่ความรับผิดชอบหรือมีลักษณะการปฏิบัติงาน ที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ออกจากกัน
8. บริษัทมีนโยบายกำหนดให้การเข้าถึงข้อมูล หรือการล่วงรู้ข้อมูลของฝ่ายงานและพนักงานจะต้องอยู่บนหลักการในเรื่องความจำเป็นต่อการปฏิบัติหน้าที่ (Need to Know Basis) และต้องไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
9. ห้ามพนักงานเปิดเผยข้อมูลภายในไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมแก่บุคคลใดๆ เว้นแต่ได้รับอนุมัติจากผู้มีอำนาจแล้วเท่านั้น
10. บริษัทมีนโยบายกำหนดให้หัวหน้าของแต่ละฝ่ายงาน (Department Head) มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการกำกับดูแลและตรวจสอบการปฏิบัติงานภายในฝ่ายงานให้เป็นไปตามนโยบายนี้
11. บริษัทไม่มีนโยบายในการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
12. ในกรณีที่เป็นการเข้าทำสัญญาให้บริการหรือซื้อสังหาริมทรัพย์กับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อให้บริการตามการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัท ไม่ว่าจะเป็นการทำรายการที่เป็นข้อตกลงทางการค้าที่มีเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป หรือเป็นข้อตกลงทางการค้าที่ไม่เป็นเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไป จะต้องได้รับการพิจารณาและให้ความเห็นโดยคณะกรรมการตรวจสอบก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติก่อนเข้าทำรายการ

าร ซึ่งมูลค่าการเข้าทำรายการจะต้องเป็นไปตามราคาตลาด และต้องปฏิบัติตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 21/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์ในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน ลงวันที่ 31 สิงหาคม 2551 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การเปิดเผยข้อมูลและการปฏิบัติการของบริษัทจดทะเบียนในรายการที่เกี่ยวข้องกัน พ.ศ. 2546 ลงวันที่ 19 พฤศจิกายน 2546 (รวมทั้งที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

การควบคุมภายในที่เหมาะสม

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการมีระบบควบคุมภายในที่ดี ซึ่งถือว่าเป็นพื้นฐานสำคัญในการดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ เจริญเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทฯ มีระบบควบคุมภายในที่มีความเพียงพอและเหมาะสมกับลักษณะ ขนาดของงานหรือสภาพแวดล้อม เพื่อดูแลให้การดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมาย วัตถุประสงค์ และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายที่เกี่ยวกับการควบคุมภายในของบริษัทฯ ได้แก่ นโยบาย ตารางอำนาจอนุมัติ คู่มือการปฏิบัติงาน เป็นต้น เพื่อให้พนักงานภายในองค์กรถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติอย่างเคร่งครัด โดยยึดถือแนวปฏิบัติตามองค์ประกอบของการควบคุมภายใน 5 องค์ประกอบ ดังนี้

1. สภาพแวดล้อมของการควบคุม (Control Environment)
2. การประเมินความเสี่ยง (Risk Assessment)
3. กิจกรรมการควบคุม (Control Activities)
4. ข้อมูลสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication)
5. การติดตาม และประเมินผล (Monitoring)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ว่าจ้างบริษัท ริสก์เลส โซลูชั่นส์ จำกัด ซึ่งเป็นบุคคลภายนอกเป็นผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ เพื่อทำหน้าที่สอบทานและประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ

ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้น (shareholders' agreement)

-ไม่มี-

โครงสร้างการจัดการ

โครงสร้างการจัดการ

คณะกรรมการบริษัท

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
นาย ประเสริฐ หวังรัตนปราณี	ประธานกรรมการ / กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ
นาย ศิริเดช คำสุพรหม	กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ
นาย วรฐ ทรงฤกษ์	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ
นางสาว ณิชา โรจน์วัฒนา	กรรมการ
นาย สุรียา วงศ์สิทธิชัยกุล	กรรมการ
นางสาว ปิยะรัตน์ วงศ์สิทธิชัยกุล	กรรมการ
นาย กวิน อนันต์พัฒนกุล	กรรมการ

ผู้บริหาร

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
นางสาว ณิชา โรจน์วัฒนา	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
นาย สุรียา วงศ์สิทธิชัยกุล	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานพัฒนาธุรกิจ
นางสาว นันทกา อินทวงษ์	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานการตลาด
นาย กวิน อนันต์พัฒนกุล	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานบัญชีและการเงิน
นาง เพ็ญนภา ไชยธรรม	ประธานเจ้าหน้าที่สายงานสนับสนุน

นโยบายการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

นโยบายการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจภายใต้กรอบธรรมาภิบาลที่ดี มีความโปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้ โดยมุ่งมั่นที่จะพัฒนาธุรกิจควบคู่ไปกับการสร้างสมดุลทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม และตั้งมั่นที่จะดำรงตนเป็นบริษัทฯ ที่เป็นแบบอย่างที่ดีของสังคม (Good Corporate Citizen) ในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน และสามารถเติบโตอย่างมั่นคง บนพื้นฐานของจริยธรรมและหลักการดำเนินธุรกิจที่ดี รวมทั้งสามารถสร้างผลตอบแทนให้กับผู้ถือหุ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยคำนึงผลกระทบต่อในการดำเนินธุรกิจที่มีต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ในทุกด้าน บริษัทฯ จึงได้จัดทำนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคมในด้านต่างๆ ดังนี้

1. การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม

บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางในการดูแลผู้มีส่วนได้ส่วนเสียไว้ในจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ โดยคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ตั้งแต่ผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า คู่ค้า คู่สัญญา ชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม ทั้งยังส่งเสริมการแข่งขันทางการค้าอย่างเสรีและเป็นธรรม หลีกเลี่ยงการดำเนินการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์และการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา รวมถึงการต่อต้านการทุจริตทุกรูปแบบ

2. การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ มีนโยบายสนับสนุนและเคารพการปกป้องสิทธิมนุษยชน โดยการปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องไม่ว่าจะเป็นพนักงาน ชุมชน และสังคมรอบข้าง ด้วยความเคารพในคุณค่าของความเป็นมนุษย์ คำนึงถึงความเสมอภาคและเสรีภาพที่เท่าเทียมกัน ไม่ละเมิดสิทธิขั้นพื้นฐาน และไม่เลือกปฏิบัติไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของเชื้อชาติ สัญชาติ ศาสนา ภาษา สีผิว เพศ อายุ การศึกษา สถานะทางร่างกาย หรือสถานะทางสังคม รวมถึงจัดให้มีการดูแลไม่ให้อิทธิพลของธุรกิจของบริษัทฯ เข้าไปมีส่วนเกี่ยวข้องกับการละเมิดสิทธิมนุษยชนทั้งทางตรงและทางอ้อม เช่น การบังคับใช้แรงงาน (Forced Labor) การใช้แรงงานเด็ก (Child Labor) และการคุกคามทางเพศ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ส่งเสริมให้มีการเฝ้าระวังการปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านสิทธิมนุษยชน โดยจัดให้มีการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น และช่องทางในการร้องเรียนสำหรับผู้ได้รับความเสียหายจากการถูกละเมิดสิทธิอันเกิดจากการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และดำเนินการเยียวยาตามสมควร

3. การปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์และปฏิบัติต่อแรงงานอย่างเป็นธรรม อันเป็นปัจจัยที่จะช่วยเพิ่มมูลค่าของกิจการและเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันและการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ ในอนาคต โดยจัดให้มีกระบวนการจ้างงาน และเงื่อนไขการจ้างงานเป็นธรรม และเป็นไปตามกฎหมาย รวมถึงการจ่ายค่าตอบแทนที่เป็นธรรม และเหมาะสมตามศักยภาพของพนักงาน จัดให้มีการพิจารณาผลงานภายใต้กระบวนการประเมินผลการทำงานที่เป็นธรรม เพื่อสร้างความมั่นคงในสายอาชีพและส่งเสริมโอกาสความก้าวหน้าในอาชีพ ส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร โดยจัดให้มีการจัดอบรม สัมมนา ฝึกอบรม รวมถึงส่งบุคลากรเข้าร่วมสัมมนา และฝึกอบรมวิชาการด้านต่างๆ รวมถึงเปิดโอกาสให้พนักงานสามารถแสดงความคิดเห็น หรือร้องเรียนเกี่ยวกับการปฏิบัติอย่างไม่เป็นธรรมหรือการกระทำที่ไม่ถูกต้องในบริษัทฯ รวมถึงให้การคุ้มครองพนักงานที่รายงานเรื่องดังกล่าว

4. ความรับผิดชอบต่อลูกค้าและผู้บริโภค

บริษัทฯ จะปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างเป็นธรรมไม่เลือกปฏิบัติ

มุ่งมั่นในการสร้างความพึงพอใจและความมั่นใจให้กับลูกค้าให้ได้รับสินค้าและบริการอย่างมีคุณภาพที่ตีเลิศ

รวมทั้งยกระดับมาตรฐานให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องและจริงจัง โดยจะปฏิบัติตามสัญญา ข้อตกลง หรือเงื่อนไขต่างๆ ที่มีต่อลูกค้า กรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติได้ต้องรีบเจรจากับลูกค้าเป็นการล่วงหน้า เพื่อร่วมกันหาแนวทางแก้ไขและป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหาย ไม่เปิดเผยข้อมูลของลูกค้าที่ตนได้ล่วงรู้มาเนื่องจากการดำเนินธุรกิจอันเป็นข้อมูลที่ตามปกติวิสัยจะพึงสงวนไว้ไม่เปิดเผย และไม่นำข้อมูลดังกล่าวมาใช้เพื่อผลประโยชน์ของตนเองและผู้เกี่ยวข้อง เว้นแต่เป็นการเปิดเผยตามหน้าที่ตามกฎหมาย

5. การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและส่งเสริมการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ

อีกทั้งยังห่วงใยและตระหนักถึงความปลอดภัยของสังคม สิ่งแวดล้อม คุณภาพชีวิตของพนักงาน

และชุมชนที่อาจได้รับผลกระทบจากการดำเนินงานของบริษัทฯ

6. การร่วมพัฒนาชุมชนหรือสังคม

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะดำเนินธุรกิจที่เป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจ สังคม ยึดมั่นการปฏิบัติตนเป็นพลเมืองดี

และปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน

และสนับสนุนให้พนักงานมีจิตสำนึกและความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมด้วย

7. การมีนวัตกรรมและเผยแพร่นวัตกรรมซึ่งได้จากการดำเนินงานที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทฯ จะสนับสนุนให้มีความนวัตกรรมทั้งในระดับกระบวนการทำงานในองค์กร และในระดับความร่วมมือระหว่างองค์กร

ซึ่งหมายถึงการทำสิ่งต่างๆ ด้วยวิธีใหม่ๆ และยังสามารถหมายถึงการเปลี่ยนแปลงทางความคิด การผลิต เพื่อเพิ่มมูลค่า

เป้าหมายของนวัตกรรมคือการเปลี่ยนแปลงในเชิงบวก เพื่อให้สิ่งต่างๆ

เกิดการเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นเพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อสังคมสูงสุด

ผลการดำเนินการ

ข้อมูลทางการเงิน

สรุปรายงานการตรวจสอบบัญชี

งวดงบการเงิน	สิ้นสุดวันที่	สำนักงานตรวจบัญชี	ชื่อผู้ตรวจ
งวดปี	31 ธ.ค. 2567	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด	นายปิยะ ชัยพฤกษ์มาลาการ
งวดปี	31 ธ.ค. 2566	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด	นายปิยะ ชัยพฤกษ์มาลาการ

ราคาการเสนอขาย

สรุปรายงานการสอบบัญชีสำหรับงบการเงินประจำปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567

ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยงบแสดงฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 งบกำไรขาดทุน งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นและงบกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน และหมายเหตุประกอบงบการเงิน รวมถึงหมายเหตุสรุปนโยบายการบัญชีที่สำคัญ

ผู้สอบบัญชีมีความเห็นว่า งบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ผลการดำเนินงาน และงบกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

สรุปรายงานการสอบบัญชีสำหรับงบการเงินประจำปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566

ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยงบแสดงฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 งบกำไรขาดทุน งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นและงบกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน และหมายเหตุประกอบงบการเงิน รวมถึงหมายเหตุสรุปนโยบายการบัญชีที่สำคัญ

ผู้สอบบัญชีมีความเห็นว่า งบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ผลการดำเนินงาน และงบกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

สรุปรายงานการตรวจสอบบัญชีอื่นๆ

-

งบการเงิน

ประเภทรายงานของผู้สอบบัญชีในงบการเงิน

ไม่มีเงื่อนไข

คำอธิบายสรุปงบการเงิน

ประเภทงบการเงิน/งวดปี

งบการเงินรายปี

งบกำไรขาดทุน

หน่วย: บาท

งบกำไรขาดทุน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2566
รายได้		
รายได้จากการขายและบริการ	357,879,514.00	255,658,514.00
รายได้อื่น	2,880,181.00	2,504,113.00
รวมรายได้ทั้งหมด	360,759,695.00	258,162,627.00
รายจ่าย		
ต้นทุนขาย และ/หรือบริการ	186,019,784.00	141,579,924.00
ค่าใช้จ่ายในการขาย	42,751,090.00	31,648,577.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	31,375,522.00	26,669,915.00
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	0.00	0.00
รวมรายจ่ายทั้งหมด	260,146,396.00	199,898,416.00
กำไร(ขาดทุน) ก่อนดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	100,613,299.00	58,264,211.00
ดอกเบี้ยและภาษีเงินได้		
ดอกเบี้ยจ่าย	365,749.00	1,489,696.00
ภาษีเงินได้	-20,221,128.00	-12,012,694.00
กำไร(ขาดทุน) สุทธิ	80,757,920.00	47,741,213.00

งบแสดงสถานะทางการเงิน

หน่วย: บาท

งบแสดงสถานะทางการเงิน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2566
สินทรัพย์		
สินทรัพย์หมุนเวียน		
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	16,324,518.00	51,964,056.00
สินค้าคงเหลือ ลูกหนี้การค้า/ ลูกหนี้อื่น	64,713,130.00	16,859,420.00
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	106,133,050.00	92,344,619.00
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	187,170,698.00	161,168,095.00
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน		
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ	12,678,042.00	2,453,657.00
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	20,071,332.00	19,931,050.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	32,749,374.00	22,384,707.00
รวมสินทรัพย์	219,920,072.00	183,552,802.00
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		
หนี้สินหมุนเวียน		
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะ สั้นจากสถาบันการเงิน	0.00	0.00
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	5,628,618.00	4,925,982.00
ส่วนของหนี้สินระยะยาวที่กำหนด ชำระภายใน 1 ปี	2,046,905.00	2,492,015.00
เงินกู้ยืมระยะสั้น	0.00	0.00
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	16,775,947.00	6,326,432.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	24,451,470.00	13,744,429.00
หนี้สินไม่หมุนเวียน		
เงินกู้ยืมระยะยาว	0.00	0.00
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	5,231,824.00	4,031,725.00

รวมหนี้สิน	29,683,294.00	17,776,154.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น		
ทุนจดทะเบียน	300,000,000.00	118,000,000.00
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	123,900,000.00	118,000,000.00
กำไร (ขาดทุน) สะสม	66,336,778.00	44,676,648.00
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	190,236,778.00	162,676,648.00

งบกระแสเงินสด

หน่วย: บาท

งบกระแสเงินสด	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2566
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	35,229,646.00	5,210,634.00
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	-12,301,321.00	16,982,602.00
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน	-58,567,863.00	3,918,898.00

โครงสร้างรายได้

1. ประเภทสายธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์

หน่วย: บาท

สายธุรกิจ/ผลิตภัณฑ์	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2566
รายได้จากธุรกิจที่ปรึกษางานขายโครงการ	257,081,231.00	178,423,793.00
รายได้จากธุรกิจการบริหารงานขายโครงการ	62,629,836.00	54,621,295.00
รายได้จากธุรกิจการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์	38,168,447.00	22,613,426.00
รวม	357,879,514.00	255,658,514.00

2. ประเภทรายได้ในประเทศต่อต่างประเทศ

หน่วย: บาท

สายธุรกิจ/ผลิตภัณฑ์	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2566
รายได้ในประเทศ	357,879,514.00	255,658,514.00
รายได้นอกประเทศ	-	-
รวม	357,879,514.00	255,658,514.00

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงิน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2567	ปี 2566
อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (เท่า)	7.65	11.73
อัตราส่วนทุนหมุนเวียนเร็ว (เท่า)	3.31	5.01
ระยะเวลาเก็บหนี้ (วัน)	41.60	25.29
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	572.36	485.72
ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	2.62	3.36
อัตราส่วนหมุนเวียนสินทรัพย์รวม (เท่า)	1.79	1.66
อัตราส่วนหมุนเวียนสินทรัพย์ถาวร (เท่า)	19.75	22.45
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	48.02	44.62
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	27.31	21.81
อัตรากำไรสุทธิ (%)	22.39	18.49
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	40.03	30.65
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (%)	467.49	445.53
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	45.37	34.30
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวม (เท่า)	0.13	0.10
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.16	0.11
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (เท่า)	213.84	165.47
อัตราส่วนการจ่ายปันผล	76.86	236.69

คำอธิบายเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

รายได้

ในปี 2566 – 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการเท่ากับ 255.66 ล้านบาท และ 357.88 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งโครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ สามารถแบ่งตามการประกอบธุรกิจเพื่อใช้ในการวิเคราะห์โดยมีรายละเอียดดังนี้

- (1) รายได้จากที่ปรึกษางานขายโครงการ
- (2) รายได้จากการบริหารงานขายโครงการ
- (3) รายได้จากการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์

(1) รายได้จากที่ปรึกษางานขายโครงการ

ในปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากที่ปรึกษางานขายโครงการเท่ากับ 257.08 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2566 จำนวน 78.66 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 44.08 เนื่องจากบริษัทฯ สามารถเจรจาและทำสัญญากับโครงการใหม่ๆ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์เน้นการทำการขายและการตลาดของกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับสภาวะตลาดที่อยู่อาศัย โดยมุ่งเน้นการทำตลาดในอสังหาริมทรัพย์ที่มีช่วงราคาสูงขึ้นเพื่อเจาะกลุ่มผู้ซื้อที่มีกำลังซื้อในระดับกลางถึงสูง ซึ่งมีความสามารถในการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน ประกอบกับโครงการที่บริษัทฯ

เข้าทำสัญญาให้บริการตั้งแต่อยู่ระหว่างการพัฒนา มีสภาพพร้อมขาย จึงทำให้มีอสังหาริมทรัพย์มาทำการตลาดและขายจำนวนเพิ่มขึ้น โดยในงวดดังกล่าวมีการโอนกรรมสิทธิ์เกิดขึ้นจำนวน 289 ยูนิต เพิ่มขึ้นจากงวดปีก่อนหน้าจำนวน 14 ยูนิต

(2) รายได้จากการบริหารงานขายโครงการ

ในปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการบริหารงานขายโครงการเท่ากับ 62.63 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2566 จำนวน 7.94 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.66 เนื่องจากในปี 2567 บริษัทฯ ได้ทำสัญญากับเจ้าของโครงการเพิ่มขึ้น ส่งผลให้บริษัทฯ มีอสังหาริมทรัพย์มาบริหารงานขายเพิ่มขึ้น ประกอบกับโครงการนีโอ ซีวีวี และโครงการทัตติยา ปาร์ค วิลล์ ที่บริษัทฯ ได้ให้บริการในช่วงเวลาดังกล่าวมีการปรับกรอบราคาขายตามนโยบายการกำหนดราคาของบริษัทฯ

เพื่อให้สอดคล้องกับราคาตลาดและแผนธุรกิจของบริษัทฯ ส่งผลให้มีราคาขายเฉลี่ยสูงขึ้น โดยในปี 2567 มีการโอนกรรมสิทธิ์เกิดขึ้นจำนวน 25 ยูนิต เพิ่มขึ้นจากปี 2566 จำนวน 1 ยูนิต

(3) รายได้จากการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์

ในปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์เท่ากับ 38.17 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2566 จำนวน 15.56 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 69.79 เนื่องจากบริษัทฯ ได้มุ่งเน้นการทำตลาดในธุรกิจการซื้อขายอสังหาเพิ่มขึ้น โดยบริษัทฯ สามารถขายอสังหาริมทรัพย์ได้จำนวน 25 ยูนิต เพิ่มขึ้นจากปี 2566 จำนวน 16 ยูนิต

(4) รายได้อื่น

ในปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้อื่นเท่ากับ 2.88 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2566 จำนวน 0.38 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.02 จากการส่งมอบเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้าให้แก่ผู้ซื้อตามกิจกรรมส่งเสริมการขายที่เพิ่มขึ้น

ซึ่งสอดคล้องกับยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่เพิ่มขึ้น

ต้นทุนขายและบริการและกำไรขั้นต้น

ต้นทุนขายและบริการของบริษัทฯ ประกอบด้วย ต้นทุนการให้บริการตามสัญญาหน้า

ต้นทุนตามสัญญาบริหารโครงการการขายอสังหาริมทรัพย์ และต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์ โดยมีรายละเอียดดังนี้ ในปี 2566 - 2567

บริษัทฯ มีต้นทุนขายและบริการเท่ากับ 141.58 ล้านบาท และ 186.02 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 55.38 และร้อยละ 51.98

ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ

ในปี 2567 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 171.86 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 57.78 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ

50.65 เนื่องจากโครงการใหม่ที่บริษัทฯ ได้ให้บริการมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูง ประกอบกับโครงการเดิมที่บริษัทฯ

ได้ให้บริการก็มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงขึ้นจากการปรับกรอบราคาขายตามนโยบายการกำหนดราคาของบริษัทฯ

ซึ่งเป็นการปรับกรอบราคาตามปกติในธุรกิจ เพื่อให้สอดคล้องกับราคาตลาดและแผนธุรกิจของบริษัทฯ ส่งผลให้มีราคาขายเฉลี่ยสูงขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ สามารถขายอสังหาริมทรัพย์จากโครงการ ระยองริเวอร์ไซด์ เรสซิเดนซ์ ได้จำนวนเพิ่มขึ้น

โดยโครงการดังกล่าวเป็นโครงการที่มีอัตรากำไรขั้นต้นสูง

ค่าใช้จ่ายในการขาย

ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายประกอบด้วย (1) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานฝ่ายขายและการตลาด เช่น เงินเดือน

และค่าผลประโยชน์อื่นของพนักงาน เป็นต้น (2) ค่าโฆษณาที่เกิดจากธุรกิจการบริหารงานขายโครงการ (BU2)

และธุรกิจการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3) ซึ่งประกอบด้วย ค่าโฆษณาขายทรัพย์ ค่าโฆษณามาร์เก็ตติ้ง

ค่าโฆษณาประสานงานโครงการ ค่าโฆษณาประสานงานสินเชื่อ และค่าโฆษณาแนะนำทรัพย์ (3) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการโอนกรรมสิทธิ์

และ (4) ค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ เช่น ค่าเดินทางและค่าที่พัก ค่าเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้า ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์องค์กร

เป็นต้น โดยในปี 2566 - 2567 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายเท่ากับ 31.65 ล้านบาท และ 42.75 ล้านบาท

คิดเป็นสัดส่วนต่อรายได้รวม ร้อยละ 12.26 และร้อยละ 11.85 ตามลำดับ

ในปี 2567 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายเท่ากับ 42.75 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 11.10 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ

35.08 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานขายและการตลาดที่เพิ่มขึ้นตามแผนการขายธุรกิจของบริษัทฯ

ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของค่าโฆษณาตามธุรกิจการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจการบริหารงานขายโครงการ ค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ

จากการเก็บดีเฟคสำหรับธุรกิจการบริหารงานขายโครงการให้มีสภาพพร้อมขาย

ซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์และการบริหารงานขายโครงการที่เพิ่มขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารประกอบด้วย (1) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานฝ่ายบริหาร เช่น เงินเดือนพนักงาน สวัสดิการต่างๆ เป็นต้น (2)

ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (3) ค่าธรรมเนียมวิชาชีพ เช่น ค่าบริการตรวจสอบบัญชี ค่าบริการที่ปรึกษาทางการเงิน

และค่าบริการที่ปรึกษากฎหมาย เป็นต้น (4) ค่าใช้จ่ายสำนักงาน เช่น ค่าสาธารณูปโภคสำนักงาน ค่าเช่าและค่าบริการสำนักงาน

ค่าวัสดุสิ้นเปลืองและอุปกรณ์สำนักงาน และค่าธรรมเนียมต่างๆ เป็นต้น (5) ค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นๆ โดยในปี 2566 - 2567

มีค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 25.83 ล้านบาท และ 31.15 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 10.01 และร้อยละ 8.63 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ในปี 2567 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 31.15 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 5.32 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 20.58

จากค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานและผู้บริหารที่เพิ่มขึ้นตามแผนการเพิ่มจำนวนบุคลากรของบริษัทฯ

การเพิ่มขึ้นของค่าเสื่อมราคาจากสินทรัพย์สิทธิการใช้ของสัญญาเช่าที่บริษัทฯ เข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานเพิ่มเติม

และค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสำนักงานที่เพิ่มขึ้น

สำรองผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

ค่าใช้จ่ายสำรองผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ประกอบด้วย สำรองผลขาดทุนจากเงินประกันสัญญาหน้าขายอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่ตั้งขึ้นตามมาตรฐานรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 9 (IFRS9) เพื่อสะท้อนถึงการขาดทุนทางโอกาสของบริษัทฯ และโอกาสที่จะเกิดการผิดนัดชำระจากการวางเงินประกันสัญญาที่ปรึกษาการขายโครงการ โดยในปี 2566 - 2567 บริษัทฯ มีสำรองผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเท่ากับ 0.84 ล้านบาท และ 0.23 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.32 และร้อยละ 0.06 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ในปี 2567 บริษัทฯ มีสำรองผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นลดลงจากปีก่อนจำนวน 0.61 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 72.88 เนื่องจากในปี 2567 บริษัทฯ มีการวางเงินประกันในการให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการลดลงจากปีก่อน

รายได้ทางการเงิน

รายได้ทางการเงิน ประกอบด้วย (1) รายได้ดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร (2) รายได้ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืม (3)

รายได้จากเงินประกันสัญญานายหน้าขายอสังหาริมทรัพย์

ซึ่งเป็นรายได้ทางการเงินที่รับรู้กลับเข้ามาจากการตั้งสำรองผลขาดทุนทางด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ตามมาตรฐานรายงานทางการเงิน ฉบับที่ 9 (IFRS9) โดยในปี 2566 - 2567 บริษัทฯ มีรายได้ทางการเงินเท่ากับ 1.87 ล้านบาท และ 0.86 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.73 และร้อยละ 0.24 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ในปี 2567 บริษัทฯ ไม่มีเงินให้กู้ยืมระยะยาว ส่งผลให้รายได้ทางการเงินลดลงจากงวดเดียวกันปีก่อนจำนวน 1.01 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 54.01

ต้นทุนทางการเงิน

ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยของหนี้สินที่เกิดจากสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน อุปกรณ์สำนักงาน และรถยนต์ผู้บริหาร โดยในปี 2566 - 2567 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินเท่ากับ 0.38 ล้านบาท และ 0.50 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.15 และร้อยละ 0.14 ของรายได้รวม ตามลำดับ

ในปี 2567 บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 0.05 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.14

เนื่องจากดอกเบี้ยของหนี้สินที่เกิดจากสัญญาเช่าที่เพิ่มขึ้น จากการเช่าพื้นที่สำนักงานเพิ่ม จำนวน 2 แห่ง

กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ

ในปี 2566 - 2567 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 47.74 ล้านบาท และ 80.76 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 18.49 และร้อยละ 22.39 ตามลำดับ

ในปี 2567 บริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจากปีก่อน เนื่องจากรายได้จากการขายและบริการที่เพิ่มขึ้นและอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงขึ้น ประกอบกับ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานฝ่ายบริหารที่ไม่ได้เพิ่มขึ้นมากเมื่อเปรียบเทียบกับการเติบโตของรายได้

สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566- 2567 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 183.55 ล้านบาท และ 219.92 ล้านบาท บริษัทฯ มีสินทรัพย์หลักได้แก่ เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เงินประกันตามสัญญาหน้าขายอสังหาริมทรัพย์ เงินประกันตามสัญญาบริหารโครงการ อาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์สิทธิการใช้

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดของบริษัทฯ ประกอบด้วย เงินสด และเงินฝากธนาคาร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 - 2567 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเท่ากับ 51.96 ล้านบาท และ 16.32 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 28.31 และร้อยละ 7.42 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงจากปีก่อนจำนวน 35.64 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 68.58 มีสาเหตุมาจากบริษัทฯ มีเงินสดสุทธิที่ได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานเท่ากับ 35.23 ล้านบาท เงินสดสุทธิที่ใช้ไปในกิจกรรมลงทุนเท่ากับ 12.30 ล้านบาท และกระแสเงินสดสุทธิที่ใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ 58.57 ล้านบาท

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นของบริษัทฯ ประกอบด้วยลูกหนี้นายหน้าโครงการ รายได้ค้างรับ และเงินทดรองจ่าย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 - 2567 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นเท่ากับ 16.86 ล้านบาท และ 64.71 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.19 และร้อยละ 29.43 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 47.85 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 283.84 ซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการขายและบริการที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะยอดโอนกรรมสิทธิ์ในช่วงสิ้นปี

ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ เป็นต้นทุนทรัพย์ที่เกิดจากธุรกิจการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งประกอบด้วย ต้นทุนค่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างสำหรับอสังหาริมทรัพย์ที่พร้อมขาย อสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการพัฒนา และต้นทุนค่าปรับปรุงสภาพทรัพย์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 - 2567 บริษัทฯ มีต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เท่ากับ 45.19 ล้านบาท และ 29.83 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 24.62 และร้อยละ 13.56 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ลดลงจากปีก่อนจำนวน 15.36 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 34.00 เนื่องจากในปี 2567 บริษัทฯ ได้ขายอสังหาริมทรัพย์จำนวน 18 ยูนิต

เงินประกันตามสัญญาหน้าขายอสังหาริมทรัพย์ (สำหรับที่ปรึกษางานขายโครงการ BU1)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 - 2567 บริษัทฯ มีเงินประกันตามสัญญาหน้าขายอสังหาริมทรัพย์เท่ากับ 14.97 ล้านบาท และ 18.28 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.16 และร้อยละ 8.31 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยมูลค่าเงินประกันสัญญาคงเหลือ ณ สิ้นงวดจะขึ้นอยู่กับเงื่อนไขการคืนเงินประกันสัญญา โดยเจ้าของโครงการจะคืนเงินประกันสัญญาให้กับบริษัทฯ เมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์เกิดขึ้นตามจำนวนยูนิตที่กำหนดในสัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีเงินประกันตามสัญญาหน้าขายอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นจากปีก่อน จำนวน 3.30 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 22.07 เนื่องจากในปี 2567 บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเป็นที่ปรึกษางานขายโครงการเพิ่มขึ้น โดยมีการวางเงินประกันสัญญาเพิ่มขึ้นจำนวน 138 ยูนิต มูลค่า 8.01 ล้านบาท

และรับคืนเงินประกันสัญญาจากการโอนกรรมสิทธิ์ระหว่างงวดจำนวน 289 ยูนิต

เงินประกันตามสัญญาบริหารโครงการ (สำหรับการบริหารงานขายโครงการ BU2)

เงินประกันตามสัญญาของธุรกิจบริหารงานขายโครงการจะไม่มีค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น เนื่องจากทรัพย์สินในธุรกิจ (BU2) จะไม่ถูกพิจารณาเป็นสินทรัพย์ทางการเงินตามเงื่อนไข โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 – 2567 บริษัทฯ

มีเงินประกันตามสัญญาบริหารโครงการเท่ากับ 30.02 ล้านบาท และ 55.86 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 16.36 และร้อยละ 25.40

ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ โดยมูลค่าเงินประกันสัญญาคงเหลือ ณ สิ้นงวดจะขึ้นอยู่กับเงื่อนไขการคืนเงินประกันสัญญาของแต่ละสัญญา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีเงินประกันตามสัญญาบริหารโครงการเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 25.83 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 86.04 เนื่องจากในปี 2567 บริษัทฯ ได้ทำสัญญาการบริหารงานขายโครงการเพิ่มขึ้น โดยมีการวางเงินประกันเพิ่มขึ้นจำนวน 33 ยูนิต มูลค่า 53.01 ล้านบาท เพื่อรองรับการให้บริการในอนาคต

อาคารและอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 – 2567 บริษัทฯ มีอุปกรณ์สำนักงานและเครื่องตกแต่งเท่ากับ 2.45 ล้านบาท และ 12.68 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.34 และร้อยละ 5.76 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีอุปกรณ์สำนักงานและเครื่องตกแต่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 10.22 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 416.70 จากการซื้อห้องชุดอาคารอมรินทร์ 205 ทาวเวอร์ 1 ชั้น 6 และซื้ออุปกรณ์สำนักงานเพิ่มขึ้น

สินทรัพย์สิทธิการใช้

สินทรัพย์สิทธิการใช้ของบริษัทฯ ประกอบด้วย สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน สัญญาเช่าอุปกรณ์สำนักงาน และสัญญาเช่ารถยนต์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 – 2567 บริษัทฯ มีสินทรัพย์สิทธิการใช้เท่ากับ 6.98 ล้านบาท และ 7.06 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.80 และร้อยละ 3.21 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีสิทธิการใช้เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 0.08 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.20 จากการเช่าพื้นที่สำนักงาน และทำสัญญาเช่าซื้อรถยนต์ผู้บริหารเพิ่มขึ้น

หนี้สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 – 2567 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมเท่ากับ 17.78 ล้านบาท และ 29.68 ล้านบาท บริษัทฯ มีหนี้สินหลักประกอบด้วย เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ภาษีเงินได้ค้างจ่าย และหนี้สินตามสัญญาเช่า

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ประกอบด้วย เจ้าหนี้ค่านายหน้า เงินเดือนค้างจ่าย ค่าสอบบัญชีค้างจ่าย เจ้าหนี้กรมสรรพากร เป็นต้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 – 2567 บริษัทฯ มีเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเท่ากับ 4.93 ล้านบาทและ 5.63 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 2.68 และร้อยละ 2.56 หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 0.70 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.26 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้ค่านายหน้า ค่าใช้จ่ายค้างจ่ายเกี่ยวกับพนักงาน และรายได้รอการรับรู้จากค่าเฟอร์นิเจอร์เครื่องใช้ไฟฟ้าที่อยู่ระหว่างรอการส่งมอบ

ภาษีเงินได้ค้างจ่าย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 – 2567 บริษัทฯ มีภาษีเงินได้ค้างจ่ายเท่ากับ 3.87 ล้านบาท 3.25 ล้านบาท และ 9.42 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 3.02 ร้อยละ 1.77 และร้อยละ 4.28 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีภาษีเงินได้ค้างจ่ายเพิ่มขึ้นปีก่อนจำนวน 6.17 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 189.72 ซึ่งเป็นไปตามผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และการประมาณการภาษีเงินได้ค้างจ่าย

หนี้สินตามสัญญาเช่า

หนี้สินตามสัญญาเช่าของบริษัทฯ ประกอบด้วย หนี้สินจากสัญญาเช่าอาคารสำนักงาน สัญญาเช่าอุปกรณ์สำนักงาน และสัญญาเช่ารถยนต์ เป็นต้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 – 2567 บริษัทฯ มีหนี้สินตามสัญญาเช่าเท่ากับ 5.23 ล้านบาท และ 5.21 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 2.85 และร้อยละ 2.37 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีหนี้สินตามสัญญาเช่าลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับปีก่อน จากการยกเลิกสัญญาเช่าอาคารจำนวน 2 แห่ง

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 – 2567 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 112.63 ล้านบาท 165.78 ล้านบาท และ 190.24 ล้านบาท ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 24.46 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.75 เนื่องจากในปี 2567 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 80.76 ล้านบาท และได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจากเดิม 118.00 ล้านบาท เป็น 123.90 ล้านบาทเพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล โดยที่ประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 เมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2567 มีมติอนุมัติการจ่ายหุ้นปันผลจำนวน 5.90 ล้านบาท และจ่ายเงินปันผลจำนวน 16.52 ล้านบาท รวมเป็นจำนวนทั้งสิ้น 22.42 ล้านบาท บริษัทฯ

ได้ดำเนินการจ่ายหุ้นปันผลและเงินปันผลดังกล่าวแล้วในเดือนเมษายน 2567 ประกอบกับเมื่อวันที่ 3 พฤษภาคม 2567

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจำนวน 9.91 ล้านบาท โดยบริษัทฯ

ได้ดำเนินการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวแล้วในเดือนพฤษภาคม 2567 เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2567

ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทมีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจำนวน 9.91 ล้านบาท โดยบริษัทฯ

ได้ดำเนินการจ่ายปันผลดังกล่าวแล้วเมื่อวันที่ 12 กันยายน 2567 เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายน 2567 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ

ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจำนวน 19.82 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการจ่ายปันผลดังกล่าวแล้วเมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2567

เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน

เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2568 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ได้มีมติให้นำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568

เพื่อพิจารณาอนุมัติการจ่ายปันผลประจำปี 2567 เป็นจำนวนเงิน 64.43 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ ได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้วจำนวน

39.65 ล้านบาท คงเหลือสำหรับจ่ายในครั้งนี้อีกจำนวน 24.8 ล้านบาท โดยจ่ายเป็นเงินสดปันผลในอัตราหุ้นละ 0.10 บาท

โดยกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผลในวันที่ 3 มีนาคม 2568 และกำหนดจ่ายปันผลในวันที่ 9 เมษายน 2568

ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 สินทรัพย์หลักบริษัทฯ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจประกอบด้วย อาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย: บาท

ทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชี	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาวะผูกพัน
อาคารสำนักงาน	10,033,182.55	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องใช้สำนักงาน	2,601,043.49	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	43,815.72	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างติดตั้ง	2,896,955.10	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	756,000.00	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์สิทธิการใช้ - ยานพาหนะ	4,664,555.77	ไม่เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์สิทธิการใช้ - อาคาร	2,325,739.17	ไม่เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์สิทธิการใช้ - อุปกรณ์สำนักงาน	73,921.82	ไม่เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	23,395,213.62		

ประวัติการออกหุ้นเพิ่มทุน

หน่วย: หุ้น

จำนวนหุ้นเพิ่มทุน (หุ้น)	มูลค่าหุ้นเพิ่มทุน	วันที่
80,000	8,000,000.00	11 มกราคม 2560
10,000	1,000,000.00	29 สิงหาคม 2562
100,000	10,000,000.00	12 กรกฎาคม 2565
800,000	80,000,000.00	20 มกราคม 2566
150,000	15,000,000.00	20 กรกฎาคม 2566
3,000,000	3,000,000.00	11 สิงหาคม 2566
5,900,000	5,900,000.00	20 มีนาคม 2567
52,200,000	26,100,000.00	14 สิงหาคม 2567

รายการระหว่างกัน (ย้อนหลัง 1 ปี)

หน่วย: บาท

ชื่อบริษัท	รายการระหว่างกัน	มูลค่า	ความจำเป็น/สาเหตุ
นายสุริยา วงศ์สิทธิชัยกุล	เช่าพื้นที่สำนักงาน	135,000.00	บริษัทฯ เช่าพื้นที่สำนักงานนายสุริยา สิทธิชัยกุล ซึ่งเป็นพื้นที่สำนักงานใหญ่ของบพท ในปัจจุบัน ตั้งแต่ 18 ธันวาคม 2564 โดยมีอัตราค่าเช่ากับอัตราที่ประ เมินบริษัท โกร ทีเมชั่น จำกัด ซึ่งเป็นประเมินมูลค่าทรัพย์สินได้รับค ความเห็นจากสำนักงานก.ล.ต. ลงที่ 9 ธันวาคม 2565 ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้การยกเลิกสัญญาเช่ากล่าวแล้วใน เดือน 2567 ภายหลังที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้ง 2/2567 เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2567 มีมติอนุมัติการซื้อดังกล่าวจา กนายสุริยวงศ์สิทธิชัยกุล ได้ดำเนินการแล้วเสร็จวันที่ 21 มีนาคม 2567
นายสุริยา วงศ์สิทธิชัยกุล	ซื้อห้องชุดเพื่อเป็นพื้นที่สำนั กงาน	10,350,000.00	บริษัทฯ ซื้อห้องชุดสำนักงานนายสุริยา สิทธิชัยกุล ซึ่งห้องชุดกล่าวเป็นที่ตั้งใหญ่ของบริ ษัทฯ และความสะดวกในการประสานงานต ่างๆภายในบริษัทฯ โดยบพท ได้ว่าจ้างบริษัทกร เอสทีเมชั่นจำกัด ผู้ประเมินที่ได้รับความเห็นจากสำนั กงานก.ล.ต. เพื่อราคาตลาดของห้องชุดกล่าว ซึ่งมีมูลค่าตลาดเท่ากับ 1150 ล้านบาท ทั้งนี้ราคาซื้อขายห้องชุดกล่าวเท่ากับ .35 ล้านบาท

			<p>เป็นที่ต่ำกว่ามูลค่าตลาดประเมินโดยผู้ประเมินทรัพย์สินอิสระจึงถือเป็นประโยชน์บริษัทฯ อย่างไรก็ตาม</p> <p>รายการกล่าวเป็นรายการกันที่มีนัยสำคัญตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดท. 75/2564</p> <p>เรื่องการปฏิบัติหน้าที่บริษัทภายหลังการขายหุ้นที่ออกใหม่การเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็กเช็นจ์</p> <p>ได้รับการอนุมัติการทำรายการผู้ถือหุ้น โดยประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี 2567 เมื่อที่ 20 มีนาคม 2567มีมติอนุมัติการซื้อดังกล่าวจากนายสุริยวงศ์สิทธิชัยกุล ได้ดำเนินการแล้วเสร็จวันที่ 21 มีนาคม 2567</p>
นายสุริยา วงศ์สิทธิชัยกุล	เช่าช่วงพื้นที่สำนักงาน	550,000.00	<p>บริษัทฯ เช่าช่วงห้องชุดอมรพันธุ์ 205ทาวเวอร์ 2 ชั้น17</p> <p>จากนายสุริยวงศ์สิทธิชัยกุล</p> <p>จากมีความจำเป็นต้องพื้นที่สำนักงานเพิ่มเติมรองรับจำนวนที่เพิ่มขึ้น</p> <p>ซึ่งห้องชุดกล่าวตั้งอยู่ในใกล้เคียงกับสำนักงาน</p> <p>มีความสะดวกการติดต่อประสานต่างๆ ภายใต้บริษัทฯ โดยมีอัตราเช่า 50,000 ต่อเดือน</p> <p>ซึ่งเป็นอัตราเช่าเดียวกับที่นายวงศ์สิทธิชัยกุล กับบุคคลภายนอก</p> <p>ทั้งนี้ นายสุริยาได้ทำการห้องชุดดังกล่าว</p> <p>ทั้งติดตั้งอุปกรณ์สำนักงานโดยคิดอัตราตกแต่งและค่าอุปกรณ์จำนวน 5,000บาทต่อเดือน</p>
นางสาวณิชา โรจน์วัฒนา	เช่าพื้นที่สำนักงาน	780,000.00	<p>บริษัทฯ</p> <p>เช่าพื้นที่สำนักงานนางสาวณิชาโรจน์</p>

			<p>วัฒนาเนืองกบริษัทฯ มีความในการขยายพื้นที่เพื่อรองรับ จำนวนที่เพิ่มขึ้น ซึ่งห้องชุดกล่าวตั้งอยู่ในเดียวกับสำนัก งงานของบริษัทฯ มีความสะดวกในติดต่อประสานงานง ๆ ภายใน โดยอัตราค่าเช่า อ้างอิงอัตราที่ประเมิน บริษัท เอเจน ฟอร์ เรียลเอส แอฟแฟร์ส จำกัดซึ่งเป็นผู้ประเมินทรัพย์สินที่ได้ ความเห็นชอบจาก ก.ล.ต. อ้างอิงเล่มประเมินลงที่ 28 มิถุนายน 2566</p>
นางสาวณัฐฐา โรจน์วัฒนา	ค่านายหน้า	690,000.00	<p>บริษัทฯ ได้จ่ายค่านายหน้าให้แก่นางสาฐฐา โรจน์วัฒนา ซึ่งมาร์เก็ตติ้งอิสระเพื่องานกับนายหน ้าอิสระดำเนินการต่างๆจนเป็นผลทำให้ ให้สามารถการขายและการโอนกรรมสิ ทธิ์ กรรมที่ดิน การจ่ายค่าตอบแทนกล่าวเป็นไปโคร งสร้างการจ่ายตอบแทนมาร์เก็ตติ้ง บริษัทฯ ไม่มีการกำหนดเงื่อนไขใดๆ ที่อาจนำซึ่งการถ่ายเทพลประโยชน์แก่ บุคคลที่เกี่ยวข้อง</p>

ข้อพิพาททางกฎหมาย

-ไม่มี-

ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

-

รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท

รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท

รายการที่ 1

นโยบายการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

ประเภทของการทำรายการ

-

คิดเป็นเปอร์เซ็นต์(เปอร์เซ็นต์)

0.00

มูลค่า(บาท)

0.00

วัตถุประสงค์ของการทำรายการ

ความเห็นคณะกรรมการบริษัท

เงื่อนไขการชำระราคา