

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี/รายงานประจำปี 2566

แบบ 56-1 SME One Report

(Structured Data Report)

บริษัท เอ็มเอ็มเอ็ม แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566

## สารบัญ

	หน้า
ข้อมูลทั่วไป	
ข้อมูลบริษัท	2
การประกอบธุรกิจของบริษัท	4
ผู้ถือหุ้นรายใหญ่	10
การกำกับดูแลกิจการ และการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน	
การบริหารจัดการความเสี่ยง	12
การกำกับดูแลกิจการ	19
โครงสร้างการจัดการ	23
นโยบายการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน	25
ผลการดำเนินงาน	
ข้อมูลทางการเงิน	28
งบการเงิน	29
โครงสร้างรายได้	33
อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	34
คำอธิบายเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินการ	35
ข้อมูลสำคัญอื่นๆ	
สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	41
ประวัติการออกหุ้นเพิ่มทุน	42
รายการระหว่างกัน (ย้อนหลัง 1 ปี)	43
ข้อพิพาททางกฎหมาย	46
รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท	
รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท	49

# 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

118,000,000.00 บาท

### หุ้นสามัญ

118,000,000 หุ้น

### มูลค่าหุ้น

1.00 บาท

### เรียกชำระแล้ว

118,000,000.00 บาท

### หุ้นบุริมสิทธิ

0 หุ้น

### โลโก้บริษัท



**MMM CAPITAL**

เว็บไซต์ / โฆษณาลมีเดีย

[www.mmmcapitalplc.com](http://www.mmmcapitalplc.com)

## การประกอบธุรกิจของบริษัท

## การประกอบธุรกิจของบริษัท

### ลักษณะธุรกิจ

บริษัท เอ็มเอ็มเอ็ม แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “MMM”) ก่อตั้งโดยนางสาวณิชา โรจน์วัฒนา และนายสุริยา วงศ์สิทธิชัยกุล ประกอบธุรกิจเป็นที่ปรึกษาด้านการบริหารงานขาย การตลาด และการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ให้แก่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย (“เจ้าของโครงการ”) ให้คำปรึกษาในการวางแผนการตลาด ตลอดจนกิจกรรมส่งเสริมการขาย รวมไปถึงการซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อนำมาพัฒนา ปรับปรุงสภาพ และจำหน่ายเป็นที่อยู่อาศัย เช่น โครงการบ้านเดี่ยว โครงการบ้านทาวน์โฮม และคอนโดมิเนียม เป็นต้น โดยบริษัทฯ จะทำการตลาดผ่านเครือข่ายนายหน้าอสังหาริมทรัพย์อิสระ (“นายหน้าอิสระ”) เพื่อให้ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ที่พร้อมขายสามารถสื่อสารและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว

### วิสัยทัศน์ของบริษัท

เป็นผู้นำในด้านการเป็นที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร และเติบโตอย่างยั่งยืน

### พันธกิจ

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

### แผนกลยุทธ์

1. กลยุทธ์การยกระดับการให้บริการที่ครบวงจร

จากประสบการณ์ของผู้บริหารและทีมงานที่เริ่มจากธุรกิจนายหน้าขายอสังหาริมทรัพย์ และเห็นโอกาสทางธุรกิจที่สามารถช่วยเหลือเจ้าของโครงการเพื่อให้เกิดโครงการให้เสร็จสมบูรณ์ บริษัทฯ จึงได้ยกระดับการเป็นที่ปรึกษาด้านการขายโครงการ และในเวลาต่อมาได้บริหารจัดการโครงการ ซึ่งเป็นการให้บริการนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ที่ครบวงจรมากขึ้น มุ่งเน้นการส่งมอบบริการตามวัตถุประสงค์ที่เจ้าของโครงการกำหนดไว้ โดยบริษัทฯ สามารถช่วยเหลือเจ้าของโครงการเพื่อทำการตลาด ปิดการขาย และส่งมอบสินค้าให้กับผู้ซื้อตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ จึงมีการแนะนำจากเจ้าของโครงการปากต่อปาก ส่งผลให้บริษัทฯ เป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับในอุตสาหกรรม

นอกจากนี้ จากการที่บริษัทเป็นที่ปรึกษาด้านการขายโครงการที่อยู่ในทำเลที่ดีและมีการตั้งราคาที่สามารถปิดการขายได้เร็ว มีการกำหนดค่าคอมมิชชั่นนายหน้าที่สามารถแข่งขันในตลาด และจ่ายค่าตอบแทนแก่นายหน้าอิสระตรงเวลา ส่งผลให้นายหน้าอิสระแนะนำปากต่อปาก ทำให้บริษัทฯ สามารถขยายเครือข่ายนายหน้าอิสระได้ อีกทั้ง นายหน้าอิสระเองยังแนะนำให้บริษัทฯ รู้จักกับเจ้าของโครงการอีกด้วย ทำให้เจ้าของโครงการเลือกใช้บริการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

## 2. กลยุทธ์ในการคัดเลือกอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพ

บริษัทฯ มีเกณฑ์การคัดเลือกอสังหาริมทรัพย์จากทำเลที่ตั้งที่จะต้องอยู่ในแหล่งชุมชน สถาบันศึกษา หรือบริเวณใกล้เคียงกับแหล่งธุรกิจหรือนิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น เพื่อให้มั่นใจว่าทำเลดังกล่าวเป็นที่ต้องการในตลาดและมีกลุ่มผู้ซื้อที่สนใจเพื่อใช้พักอาศัย นอกจากนี้ บริษัทฯ จะเข้าไปสำรวจกับโครงการที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียง เพื่อเก็บข้อมูลกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย กำลังซื้อ ราคาขาย เพื่อให้ในการประเมินความเป็นไปได้ของการให้บริการของบริษัทฯ

ทั้งนี้บริษัทฯ มีเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

### (1) การให้บริการที่ปรึกษาขายโครงการ

บริษัทฯ จะคัดเลือกโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดเล็กที่สร้างเสร็จพร้อมขาย แต่มีข้อจำกัดการขายและการตลาด โดยจะพิจารณาคัดเลือกโครงการที่มีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งชุมชน หรือบริเวณใกล้เคียงกับแหล่งธุรกิจหรือนิคมอุตสาหกรรม

### (2) การให้บริการการบริหารจัดการโครงการ

บริษัทฯ จะคัดเลือกโครงการอสังหาริมทรัพย์ขนาดกลางและขนาดเล็กที่สร้างเสร็จพร้อมขายแล้ว แต่ยังไม่สามารถปิดการขายได้ เนื่องจากประสบปัญหาทางการขายและการตลาด หรือไม่สามารถก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามแผนงาน จนทำให้มืออสังหาริมทรัพย์ค้างรอการขายเป็นเวลานาน โดยจะพิจารณาคัดเลือกโครงการที่มีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งชุมชน หรือบริเวณใกล้เคียงกับแหล่งธุรกิจหรือนิคมอุตสาหกรรม

### (3) การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ จะคัดเลือกซื้อทรัพย์ที่อยู่ในทำเลที่ดีและมีราคาต่ำกว่าราคาตลาด โดยจะซื้อจากบุคคลหรือนิติบุคคลที่เป็นเจ้าของทรัพย์ ซึ่งเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกซื้อทรัพย์ประเภทดังกล่าวนอกจากจะพิจารณาถึงตำแหน่งที่ตั้ง และความสามารถในการทำกำไรของทรัพย์แล้ว บริษัทฯ จะพิจารณาถึงปริมาณในการรีโนเวท นอกจากนี้ ก่อนจะเข้าทำสัญญาซื้อขายกับเจ้าของเดิม บริษัทฯ จะสำรวจตลาดซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ในบริเวณใกล้เคียงกันเพื่อเปรียบเทียบราคาและเพื่อให้ได้อำนาจในการเจรจาต่อรองที่ดีที่สุด

## 3. กลยุทธ์ในการขยายเครือข่ายนายหน้าอิสระ

บริษัทฯ ไม่ได้เป็นผู้ติดต่อโดยตรงกับทางลูกค้าที่สนใจจะซื้อทรัพย์ แต่เป็นผู้ประสานงานไปทางเครือข่ายนายหน้าอิสระเพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับทรัพย์ ราคา โปรโมชัน กับผู้ที่สนใจจะซื้อทรัพย์ โดย ณ 31 ธันวาคม 2565 และ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีจำนวนนายหน้าอิสระขึ้นทะเบียนรวม 120 ราย และ 264 ราย ตามลำดับ ซึ่งจากการที่บริษัทฯ เป็นที่ปรึกษาเจ้าของโครงการที่อยู่ในทำเลที่ดีและมีการตั้งราคาที่เหมาะสม ส่งผลให้นายหน้าอิสระสามารถปิดการขายได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดค่านายหน้าที่สามารถแข่งขันในตลาดและจ่ายค่านายหน้าตรงเวลา ส่งผลให้บริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มนายหน้าอิสระมาโดยตลอด ซึ่งบริษัทฯ มีแผนที่จะเพิ่มจำนวนนายหน้าอิสระและสร้างเครือข่ายให้ครอบคลุมทั่วประเทศ เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายและรวดเร็วยิ่งขึ้น

## 4. กลยุทธ์การตลาดและกิจกรรมส่งเสริมการขาย

เนื่องด้วยบริษัทฯ ให้บริการเป็นที่ปรึกษาด้านการขายและการตลาดแก่เจ้าของโครงการ จึงให้ความสำคัญในการจัดทำแผนการตลาดและกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ เพื่อเป็นการกระตุ้นและจูงใจให้กลุ่มผู้ซื้อตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า เมื่อเจ้าของโครงการได้จ้างบริษัทฯ เป็นที่ปรึกษาแล้ว บริษัทฯ จะสำรวจกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โครงการบริเวณใกล้เคียง เพื่อกำหนดราคาขาย ของแถม โปรโมชั่น เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและปิดการขายได้ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้

#### 5. การสรรหาและพัฒนาบุคลากร

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับบุคลากรในองค์กรทุกระดับชั้นของตำแหน่งตามโครงสร้างองค์กรหรือตามที่ได้รับมอบหมายต่างๆ จึงได้กำหนดนโยบายการบริหารและพัฒนาทรัพยากรบุคคลขึ้นเพื่อเป็นแนวทางในการกำกับดูแล พัฒนา และยกระดับศักยภาพของบุคลากรในองค์กร ภายใต้หลักความเป็นธรรมและเสมอภาค มุ่งเน้นการปฏิบัติต่อพนักงานทุกคนอย่างเป็นธรรม รวมถึงให้ความสำคัญต่อนายหน้าอสังหาริมทรัพย์อิสระ ซึ่งเป็นบุคคลภายนอก โดยส่งเสริมและสนับสนุนให้บุคลากรทุกระดับได้รับการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาขีดความสามารถ ความรู้ และทักษะการทำงานให้ก้าวทันการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ รวมถึงให้ค่าตอบแทนที่เป็นธรรม เหมาะสม และตรงตามกำหนดระยะเวลา

#### สินค้าและบริการ

บริษัทฯ ได้ใช้คำนิยามดังต่อไปนี้เพื่ออธิบายลักษณะการให้บริการและสินค้า รายละเอียดดังนี้ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จำแนกลักษณะของทรัพย์สินและการให้บริการของบริษัทฯ แบ่งออกได้เป็น 3 รูปแบบ ได้แก่ (1) การให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (2) การให้บริการการบริหารจัดการโครงการ และ (3) การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ โดยมีรายละเอียดการให้บริการดังนี้



#### (1) ที่ปรึกษางานขายโครงการ

บริษัทฯ ให้บริการเป็นที่ปรึกษางานขายอสังหาริมทรัพย์พร้อมอยู่อาศัยแก่เจ้าของโครงการ โดยได้รับการแต่งตั้งจากเจ้าของโครงการ ซึ่งในสัญญาที่ปรึกษางานขายนั้นจะระบุราคาฐานของทรัพย์สิน ระยะเวลาการให้บริการ และบริษัทฯ จะต้องวางเงินประกันสัญญาบางส่วนเพื่อให้ได้สิทธิในการขายแต่เพียงผู้เดียว ทั้งนี้ สำหรับการให้บริการนั้น บริษัทฯ จะเป็นผู้แนะนำ/ติดต่อหาผู้มาซื้ออสังหาริมทรัพย์และช่วยประสานงานระหว่างผู้ซื้อและเจ้าของโครงการ รวมไปถึงวางแผนการตลาด การทำโปรโมชั่นส่งเสริมการขายเพิ่มเติมจากที่จัดทำโดยเจ้าของโครงการเพื่อชักจูงผู้ซื้อ ผ่านเครือข่ายนายหน้าอิสระเพื่อนำเสนออสังหาริมทรัพย์ต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย





## (2) การให้บริการการบริหารจัดการโครงการ บริษัทฯ

ให้บริการการบริหารจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์พร้อมอยู่อาศัยแก่เจ้าของโครงการที่มีอสังหาริมทรัพย์ค้างโครงการขายเป็นระยะเวลานาน โดยได้รับการแต่งตั้งจากเจ้าของโครงการ

ซึ่งในสัญญาการให้บริการการบริหารจัดการโครงการจะระบุราคาฐานของทรัพย์ ระยะเวลาการให้บริการ และบริษัทฯ จะต้องวางเงินประกันสัญญาตามมูลค่าราคาฐานเพื่อให้ได้สิทธิในการขายแต่เพียงผู้เดียว

โดยการให้บริการการบริหารจัดการโครงการจะแตกต่างจากที่ปรึกษางานขายโครงการด้วยเงื่อนไขการรับประกันการซื้อกับเจ้าของโครงการและมูลค่าเงินประกันสัญญา ซึ่งเป็นกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างความมั่นใจแก่เจ้าของโครงการว่าบริษัทฯ สามารถให้บริการเสร็จสิ้นภายในเวลาที่กำหนด

และอำนาจต่อรองในการเจรจาให้ได้ราคาฐานที่ต่ำซึ่งจะส่งผลให้มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ดี โดยบริษัทฯ

จะวางเงินประกันและให้บริการแก่ทรัพย์ที่สร้างเสร็จและพร้อมอยู่อาศัยเท่านั้น ทั้งนี้ สำหรับการให้บริการนั้น บริษัทฯ

จะเป็นผู้แนะนำ/ติดต่อหาผู้มาซื้ออสังหาริมทรัพย์และช่วยประสานงานระหว่างผู้ซื้อและเจ้าของโครงการ

รวมถึงวางแผนการตลาด

การทำโปรโมชั่นส่งเสริมการขายเพิ่มเติมจากที่จัดหาโดยเจ้าของโครงการเพื่อชักจูงผู้ซื้อผ่านเครือข่ายนายหน้าอิสระเพื่อนำเสนออสังหาริมทรัพย์ต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย



## (3) การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ ซื้ออสังหาริมทรัพย์ต่อจากเจ้าของเดิมทั้งบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล และนำมาปรับปรุง ซ่อมแซม

หรือรีโนเวทให้พร้อมอยู่อาศัยก่อนนำออกจำหน่ายแก่ผู้ที่กำลังมองหาอสังหาริมทรัพย์ที่มีสภาพดี ซึ่งโครงการที่บริษัทฯ ให้ความสนใจจะต้องอยู่ในทำเลที่ตั้งที่ใกล้แหล่งชุมชน แหล่งท่องเที่ยว สถาบันศึกษา เขตเศรษฐกิจ หรือนิคมอุตสาหกรรม เพื่อให้มั่นใจได้ว่าจะมีกลุ่มผู้ซื้อที่แน่นอน ทั้งนี้ ทรัพย์สินที่บริษัทฯ จะซื้อเข้ามานั้นจะต้องปลอดภาระผูกพันทางกฎหมายใดๆ ทั้งสิ้น



### กลุ่มลูกค้า

กลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

- (1) กลุ่มลูกค้าสำหรับการให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ และการให้บริการการบริหารจัดการโครงการ ได้แก่ เจ้าของโครงการ หรือกลุ่มผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ขนาดกลางและขนาดเล็กที่ประสบปัญหาด้านการตลาด หรือขาดแคลนบุคลากรด้านการขาย ไม่สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายใหญ่ได้  
จนทำให้มีจำนวนอสังหาริมทรัพย์คงเหลือรอการพัฒนาและรอการจำหน่ายที่ค้างนานจำนวนมาก รวมถึงโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ประสบปัญหาไม่สามารถก่อสร้างให้แล้วเสร็จตามแผนงาน
- (2) กลุ่มลูกค้าสำหรับการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าทั่วไป ไม่ว่าจะเป็นบุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคล ที่ต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่

หน่วย: หุ้น

ชื่อ-นามสกุล	สัดส่วนผู้ถือหุ้น (ล่าสุด)	คิดเป็นร้อยละ
บริษัท เอ็มเอ็ม แคปปิตอล โฮลดิ้ง จำกัด	99,999,000	84.74
นายสุรียา วงศ์สิทธิชัยกุล	6,790,500	5.75
นางสาวณิชา โรจน์วัฒนา	6,500,500	5.51
บริษัท บริหารและพัฒนาเพื่อการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม จำกัด (มหาชน)	2,000,000	1.69
นายฤกษ์ ประดิษฐานนท์	1,500,000	1.27
นายเทพ อัครนิเวศน์	1,000,000	0.85
นางสาวปิยะรัตน์ วงศ์สิทธิชัยกุล	90,000	0.08
ผู้ถือหุ้นรายอื่นๆ	55,000	0.05
นางสาวนันทกา อินทะวงษ์	25,000	0.02
นายกวิน อนันต์พัฒนกุล	20,000	0.02
นายฤกษ์ภูมิภรณ์ บรรเลงจิต	20,000	0.02
รวม	118,000,000	100.00

## การบริหารจัดการความเสี่ยง

## การบริหารจัดการความเสี่ยง

### ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงในธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

#### ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

#### สาเหตุความเสี่ยง

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการเป็นที่ปรึกษาด้านการบริหารงานขาย การตลาด และการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง และมีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดค่อนข้างต่ำ (Low Barrier to Entry) ส่งผลให้มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในธุรกิจจำนวนมาก ทั้งผู้ประกอบการรายเล็กและรายใหญ่

#### ผลกระทบ

ด้วยการแข่งขันค่อนข้างสูงในธุรกิจ ส่งผลให้ผู้ประกอบการมีการปรับกลยุทธ์ทุกรูปแบบเพื่อแข่งขัน ไม่ว่าจะเป็นกลยุทธ์ด้านราคา การโฆษณา การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย การแถมของสมนาคุณ การลดค่าธรรมเนียมการโอน ค่าส่วนกลาง ซึ่งอาจจะส่งผลต่อความสม่ำเสมอของรายได้และอัตราความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ

#### มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากเจ้าของโครงการ

รวมถึงกลุ่มเจ้าของโครงการรายใหม่ที่ขาดประสบการณ์ด้านการตลาดและการขายด้วย ประกอบกับบริษัทฯ มีบุคลากรที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านการบริหารงานการตลาดและงานขายอสังหาริมทรัพย์มายาวนาน จึงได้รับความไว้วางใจจากลูกค้ามาโดยตลอด นอกจากนี้ทางฝ่ายบริหารของบริษัทฯ มีการติดตามอย่างใกล้ชิดในการปรับกลยุทธ์ต่างๆ ให้เหมาะสมกับการแข่งขันอย่างต่อเนื่อง

#### อื่นๆ

-

## ความเสี่ยงด้านการพึ่งพิงนายหน้าอิสระ

### ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

### สาเหตุความเสี่ยง

เนื่องด้วยลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ เป็นการให้บริการที่ปรึกษาด้านการขาย โดยมีนโยบายการขายอสังหาริมทรัพย์ผ่านทางนายหน้าอิสระ ซึ่งเป็นบุคคลภายนอกเท่านั้น

### ผลกระทบ

หากนายหน้าอิสระที่ขึ้นทะเบียนไว้กับบริษัทฯ มีจำนวนลดลงในอนาคต อาจส่งผลให้แผนการขายไม่เป็นไปตามที่กำหนดไว้ และส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ รวมถึงอาจจะพลาดโอกาสทางธุรกิจกับกลุ่มลูกค้าที่เป็นเจ้าของโครงการรายอื่นๆ

### มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับบุคลากรทุกฝ่ายและทุกระดับขององค์กร รวมถึงนายหน้าอิสระ จึงมอบหมายให้พนักงานฝ่ายการตลาดทำหน้าที่ในการติดต่อ ประสานงาน ให้ข้อมูล และจัดเตรียมเอกสารประกอบการขายแก่นายหน้าอิสระเพื่อเป็นการสนับสนุน และอำนวยความสะดวกให้แก่หน้าขายอสังหาริมทรัพย์ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการกำหนดราคาขายสินค้าที่เหมาะสมกับทรัพย์นั้นๆ รวมถึงคำนึงถึงภาวะเศรษฐกิจและตลาดรวม และกำหนดนโยบายในการจ่ายค่าคอมมิชชั่นอย่างเหมาะสม และตรงตามกำหนดระยะเวลา ทำให้เป็นที่พึงพอใจแก่นายหน้าขายอสังหาริมทรัพย์

### อื่นๆ

-

## ความเสี่ยงจากความผันผวนของสภาพเศรษฐกิจ การเมือง โรคระบาด ภัยธรรมชาติ ตลาดการเงิน และปัจจัยมหภาคอื่นๆ

### ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

### สาเหตุความเสี่ยง

ธุรกิจที่อยู่อาศัยเป็นอุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบจากปัจจัยทางเศรษฐกิจโดยรวม โดยรวมถึงเหตุการณ์ความไม่แน่นอนทางการเมืองภายในประเทศ โรคระบาด ภัยธรรมชาติ เช่น อุทกภัย แผ่นดินไหว เป็นต้น อัตราการจ้างงานที่ลดลง การปรับขึ้นดอกเบี้ย การเปลี่ยนแปลงรูปแบบการใช้จ่ายของผู้บริโภค ความผันผวนของเศรษฐกิจโดยรวมและในตลาดการเงิน

### ผลกระทบ

ความผันผวนของปัจจัยมหภาคดังกล่าวอาจส่งผลให้เกิดการลดความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่มีต่อเศรษฐกิจ และการใช้จ่ายของผู้บริโภคต่อการซื้อที่อยู่อาศัย และสถาบันการเงินมีความระมัดระวังในการอนุมัติสินเชื่อ หรือปฏิเสธการให้สินเชื่อ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลประกอบการของบริษัทฯ

### มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

เนื่องด้วยปัจจัยต่างๆ ดังกล่าวข้างต้นส่งผลกระทบต่อความสามารถหรือกำลังซื้อของลูกค้า บริษัทฯ จึงกำหนดให้พนักงานฝ่ายการตลาดของบริษัทฯ มีกระบวนการประเมินความสามารถในการยื่นขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้ซื้อเบื้องต้นเพื่อเป็นการตรวจสอบสถานะทางการเงิน และความสามารถในการชำระหนี้กับทางสถาบันการเงินก่อนทำการจองและทำสัญญาจะซื้อจะขายกับเจ้าของโครงการ โดยหากทำการยื่นประเมินสินเชื่อบ้านในเบื้องต้นผ่าน โอกาสที่จะขอสินเชื่อผ่านและทำให้การกู้จริงสะดวกและรวดเร็วมากยิ่งขึ้นเพื่อไม่ให้เป็นการเสียเวลาและตัดโอกาสการจองซื้อของลูกค้ารายอื่น นอกจากนี้ โครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ บริการนั้น มีทำเลที่ตั้งโครงการเป็นที่ต้องการของตลาด ส่วนใหญ่จะอยู่ใกล้กับแหล่งชุมชนและนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งกระจายอยู่ทั้งในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และจังหวัดอื่นที่เป็นเขตนิคมอุตสาหกรรม เช่น ระยอง อุดรธานี ชลบุรี เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ มีประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น บ้านเดี่ยว บ้านทาวน์โฮม คอนโดมิเนียม เป็นต้น อีกทั้ง บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมกับสภาพทรัพย์สินตรงตามความต้องการของตลาดในพื้นที่นั้นๆ รวมถึงมีเครือข่ายนายหน้าอยู่ทั่วประเทศ จึงทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้นและสามารถปิดการขายได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงเชื่อมั่นว่า ที่พักอาศัยเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินชีวิตที่เป็นที่ต้องการและเป็นการลงทุนที่คุ้มค่าในอนาคต

### อื่นๆ



## ความเสี่ยงด้านการขาดเงินสดสำหรับวางประกัน และการถูกยึดเงินประกัน

### ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

### สาเหตุความเสี่ยง

เนื่องด้วยเงื่อนไขในการทำสัญญากับเจ้าของโครงการ บริษัทฯ

จะต้องวางเงินประกันสัญญาในการให้ได้สิทธิในการเป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทฯ

จะได้รับเงินประกันดังกล่าวคืนเมื่อสามารถให้บริการเสร็จสิ้น กล่าวคือ

เมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ได้ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้

### ผลกระทบ

หากบริษัทฯ ไม่มีเงินสดเพียงพอสำหรับการวางประกันเพื่อให้ได้สิทธิในการเป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ อาจทำให้บริษัทฯ

เสียโอกาสที่จะได้รับลูกค้าเพิ่ม หรือในกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถขายอสังหาริมทรัพย์ได้ตามกำหนดระยะเวลาตามสัญญา บริษัทฯ

อาจจะถูกยึดเงินประกันได้

### มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทฯ ตระหนักถึงผลกระทบดังกล่าวเป็นอย่างดี จึงกำหนดนโยบายและขอบเขตในการพิจารณาและคัดเลือกโครงการใหม่

โดยคำนึงถึงทำเลที่ตั้งของอสังหาริมทรัพย์ ระยะเวลาในการขาย รวมถึงเงื่อนไขในการวางเงินประกันตามสัญญาด้วย

และเงื่อนไขในการเจรจาต่อรองกับเจ้าของโครงการเพื่อขยายระยะเวลาการให้บริการต่อได้

เพื่อให้ได้ทรัพย์สินที่มีศักยภาพและเป็นที่ต้องการของตลาด ซึ่งส่งผลให้เกิดการหมุนเวียนของเงินสดสำหรับวางประกันอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้

ตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทฯ มาจนถึงปัจจุบัน บริษัทฯ ยังไม่เคยถูกยึดเงินประกันแต่อย่างใด

### อื่นๆ

-

## ความเสี่ยงจากการที่มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50

### ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

### สาเหตุความเสี่ยง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 กลุ่มนางสาวณิชา โรจนวัฒนา และนายสุรียา วงศ์สิทธิชัยกุล ที่เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัทฯ โดยถือหุ้นผ่านบริษัท เอ็มเอ็ม แคปปิตอล โฮลดิ้ง จำกัด จะมีสัดส่วนการถือหุ้นรวมร้อยละ 96.01 ซึ่งเป็นสัดส่วนการถือหุ้นที่มีนัยสำคัญ

### ผลกระทบ

จากสัดส่วนการถือหุ้นดังกล่าวข้างต้น ส่งผลให้กลุ่มนางสาวณิชา โรจนวัฒนา และนายสุรียา วงศ์สิทธิชัยกุล มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายที่สำคัญของบริษัทฯ เพื่อให้การบริหารงานเป็นไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง สามารถควบคุมนโยบายและการบริหารงานในบริษัทฯ รวมถึงสามารถควบคุมการอนุมัติมติประชุมผู้ถือหุ้นที่ต้องการเสียงส่วนใหญ่ได้

### มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

เมื่อได้พิจารณาถึงโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ที่มีคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน และมีการจัดตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการชดเชยต่างๆ ซึ่งเป็นไปตามหลักการกำกับกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียน นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการกำหนดขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดต่างๆ ไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส

รวมถึงมีการกำหนดมาตรการในการทำรายการเกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้บริหาร รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยกำหนดให้บุคคลที่มีส่วนได้เสียดังกล่าว จะไม่มีสิทธิในการออกเสียงในการอนุมัติรายการใดๆ ที่มีส่วนได้เสีย

รวมทั้งคณะกรรมการตรวจสอบที่มีความเป็นอิสระเข้าร่วมพิจารณารายการดังกล่าวเพื่อให้เกิดความโปร่งใสและเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้นว่าโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ มีการถ่วงดุลอำนาจและมีการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งกรรมการอิสระจะทำหน้าที่เป็นตัวแทนในการรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นรายย่อยอย่างเหมาะสม

### อื่นๆ

-

## ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

### ลักษณะความเสี่ยง

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

### สาเหตุความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่ผ่านมาเป็นการบริหารโดย นางสาวณิชา โรจนวัฒนา และนายสุริยา วงศ์สิทธิชัยกุล ปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และประธานเจ้าหน้าที่สายงานพัฒนาธุรกิจ ตามลำดับ โดยทั้ง 2 ท่าน เป็นผู้ก่อตั้งและเป็นผู้ที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ รวมถึงมีบทบาทที่สำคัญต่อการกำหนดนโยบายและแนวทางการดำเนินธุรกิจเพื่อให้บริษัทฯ เติบโตและสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างต่อเนื่อง

### ผลกระทบ

หากบริษัทฯ ขาดผู้บริหารหลักทั้ง 2 ท่าน และไม่สามารถหาผู้บริหารที่เหมาะสมมาทดแทนได้ทันช่วงที่ อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการบริหารจัดการของบริษัทฯ ไม่มากนักน้อย และทำให้ขาดความต่อเนื่องในการบริหารงานของบริษัทฯ ได้

### มาตรการความเสี่ยง / มาตรการรองรับ

บริษัทฯ มีโครงสร้างองค์กรที่ชัดเจนในการแบ่งแยกหน้าที่และความรับผิดชอบของแต่ละสายงาน รวมถึงมีการกระจายอำนาจตามความเหมาะสมไม่พึ่งพิงการตัดสินใจของผู้บริหารหลัก โดยกำหนดให้มีคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการและตัดสินใจเรื่องต่างๆ ตามอำนาจหน้าที่ที่ได้กำหนดไว้ เพื่อเป็นการลดการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก และมีการคัดเลือกบุคลากรที่มีประสบการณ์และเหมาะสมกับตำแหน่งงาน นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการกำหนดนโยบายการสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อบริหารจัดการบุคลากรอย่างมีประสิทธิภาพ เหมาะสม และเพื่อลดความเสี่ยงด้านการขาดแคลนบุคลากรของบริษัทฯ

### อื่นๆ

-

## การกำกับดูแลกิจการ

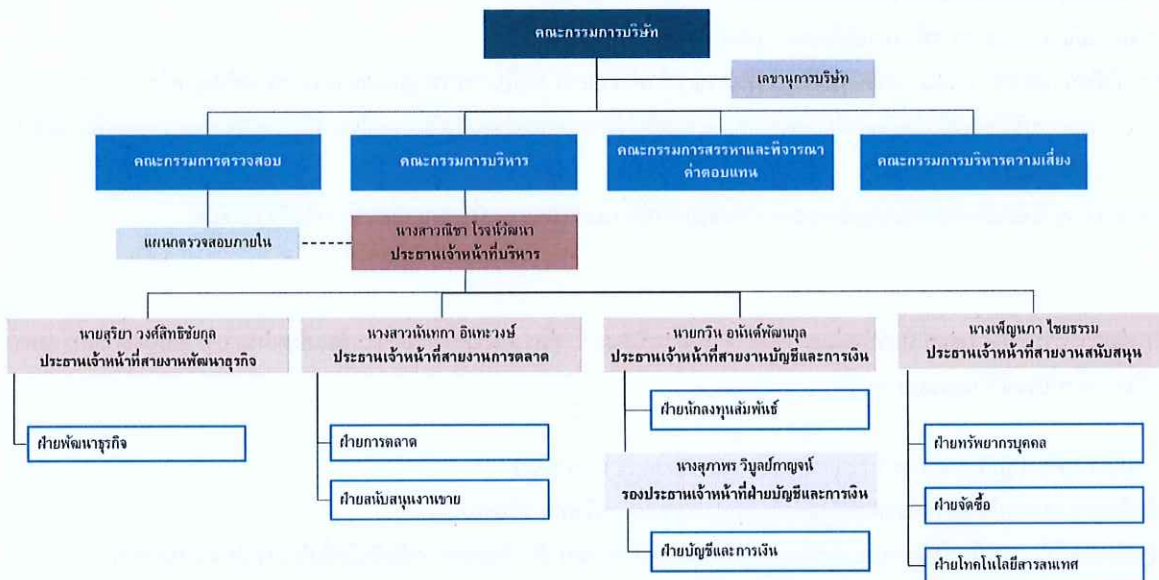
## การกำกับดูแลกิจการ

### โครงสร้างองค์กร

#### การกำหนดอำนาจอนุมัติ

บริษัทฯ ได้กำหนดตารางอำนาจอนุมัติซึ่งเป็นแนวทางการปฏิบัติงานของพนักงานทุกระดับภายในองค์กร เพื่อให้ทราบถึงขอบเขตและอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบของตน และเพื่อให้บริษัทฯ มีการควบคุมภายในที่ดี

#### แผนภาพโครงสร้างภายใน



#### การกำกับดูแลความขัดแย้งทางผลประโยชน์ของคณะกรรมการ ผู้บริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยคาดหวังให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ ปฏิบัติหน้าที่อย่างมีประสิทธิภาพ โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ อันจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ ลูกค้า และผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ตั้งแต่พนักงาน ผู้ลงทุน ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียอื่นๆ จึงได้จัดทำนโยบายเกี่ยวกับการป้องกันความขัดแย้งทางผลประโยชน์บนหลักการที่ว่า การตัดสินใจใดๆ ในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจจะต้องเป็นไปเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ และควรหลีกเลี่ยงการกระทำที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยกำหนดให้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องหรือมีส่วนได้เสียกับรายการที่พิจารณาต้องแจ้งให้บริษัทฯ ทราบถึงความสัมพันธ์หรือการมีส่วนได้เสียของตนในรายการดังกล่าว และต้องไม่เข้าร่วมในการพิจารณา รวมถึงไม่มีอำนาจในการอนุมัติธุรกรรมนั้นๆ โดยมีหลักการที่สำคัญดังต่อไปนี้

- (1) บริษัทฯ จะพิจารณาจัดปัญหาความขัดแย้งของผลประโยชน์อย่างรอบคอบ ซื่อสัตย์สุจริต มีเหตุผล และเป็นอิสระภายในกรอบจริยธรรมที่ดี ตลอดจนมีการเปิดเผยข้อมูลอย่างครบถ้วน เพื่อผลประโยชน์โดยรวมของบริษัทฯ และลูกค้าเป็นสำคัญ
- (2) บริษัทฯ จะยึดมั่นในแนวปฏิบัติในการดำเนินธุรกิจ (Business Code of Conduct) และมีหน้าที่ทำให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงาน และพยายามอย่างเต็มที่ในการปกป้องทรัพย์สิน และธำรงไว้ซึ่งชื่อเสียงของบริษัทฯ และเชื่อมั่นในการให้ความยุติธรรมต่อทุกฝ่ายที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ หลีกเลี่ยงความลำเอียง หรือสถานการณ์ที่ทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
- (3) คณะกรรมการบริษัท ดูแลให้มีการปฏิบัติตามขั้นตอนที่กำหนดด้วยความรอบคอบภายในหลักการของเหตุผลและความเป็นอิสระต่อกัน มีกระบวนการที่โปร่งใสในการอนุมัติเข้าทำรายการ และคำนึงถึงผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ อย่างครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ของสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
- (4) กรรมการบริษัทและผู้บริหารต้องแจ้งให้บริษัทฯ ทราบถึงความสัมพันธ์ หรือรายการเกี่ยวโยงในกิจการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ผู้มีส่วนได้เสียจะไม่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจในการพิจารณาเข้าทำรายการ โดยในการประชุมคณะกรรมการบริษัททุกครั้ง ประธานกรรมการบริษัทจะเป็นผู้แจ้งต่อที่ประชุมขอความร่วมมือให้กรรมการบริษัทปฏิบัติตามนโยบายในการพิจารณารายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยให้กรรมการบริษัทแจ้งต่อที่ประชุมเพื่อออกเสียงหรือดัดให้ความเห็นในวาระที่มีความเกี่ยวข้องหรือมีส่วนได้เสีย
- (5) คณะกรรมการบริษัทกำกับดูแลให้บริษัทและฝ่ายจัดการทำการเปิดเผยข้อมูลรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อย่างถูกต้อง ครบถ้วนในรายงานประจำปีและแบบ 56-1
- (6) พนักงานต้องปฏิบัติตามจรรยาบรรณของพนักงาน (Code of Conduct) โดยต้องไม่แสวงหาผลประโยชน์ส่วนตัวที่ขัดแย้งกับผลประโยชน์ของบริษัทฯ หรือของลูกค้า และต้องไม่ยอมให้เหตุผลในส่วนของตนเองหรือบุคคลในครอบครัวของตน มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจที่เบี่ยงเบนไปจากหลักการ โดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของลูกค้าและของบริษัทฯ เท่านั้น
- (7) กำหนดให้มีนโยบายกำหนดให้ต้องจัดโครงสร้างองค์กรโดยแบ่งแยกฝ่ายงานและพนักงานที่มีหน้าที่ความรับผิดชอบหรือมีลักษณะการปฏิบัติงานที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ออกจากกัน
- (8) กำหนดให้มีนโยบายกำหนดให้การเข้าถึงข้อมูล หรือการล่วงรู้ข้อมูลของฝ่ายงานและพนักงานจะต้องอยู่บนหลักการในเรื่องความจำเป็นต่อการปฏิบัติหน้าที่ (Need to Know Basis) และต้องไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์
- (9) ห้ามพนักงานเปิดเผยข้อมูลภายในไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมแก่บุคคลใดๆ เว้นแต่ได้รับอนุมัติจากผู้มีอำนาจแล้วเท่านั้น
- (10) บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดให้หัวหน้าของแต่ละฝ่ายงาน (Department Head) มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการกำกับดูแลและตรวจสอบการปฏิบัติงานภายในฝ่ายงานให้เป็นไปตามนโยบายนี้

## การควบคุมภายในที่เหมาะสม

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการมีระบบควบคุมภายในที่ดี

ซึ่งถือว่าเป็นพื้นฐานสำคัญในการดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จเจริญเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน เพื่อให้มั่นใจว่า บริษัทฯ

มีระบบควบคุมภายในภายในที่มีความเพียงพอและเหมาะสมกับลักษณะ 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 โซลูชันส์ จำกัด ซึ่งเป็นบุคคลภายนอกเป็นผู้ตรวจสอบภายในของบริษัทฯ

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
นาย กวิน อนันต์พัฒนกุล	กรรมการ
นางสาว ปิยะรัตน์ วงศ์สิทธิชัยกุล	กรรมการ

### ผู้บริหาร

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

## นโยบายการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

## นโยบายการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจภายใต้กรอบธรรมาภิบาลที่ดี มีความโปร่งใส และสามารถตรวจสอบได้

โดยมุ่งมั่นที่จะพัฒนาธุรกิจควบคู่ไปกับการสร้างสมดุลทางเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม และตั้งมั่นที่จะดำรงตนเป็นบริษัทฯ

ที่เป็นแบบอย่างที่ดีของสังคม (Good Corporate Citizen) ในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน และสามารถเติบโตอย่างมั่นคง

บนพื้นฐานของจริยธรรมและหลักการดำเนินธุรกิจที่ดี รวมทั้งสามารถสร้างผลตอบแทนให้กับผู้ถือหุ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

โดยคำนึงผลกระทบในการดำเนินธุรกิจที่มีต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับบริษัทฯ ในทุกด้าน บริษัทฯ

จึงได้จัดทำนโยบายความรับผิดชอบต่อสังคมในด้านต่างๆ ดังนี้

### 1. การประกอบกิจการด้วยความเป็นธรรม

บริษัทฯ ได้กำหนดแนวทางในการดูแลผู้มีส่วนได้ส่วนเสียไว้ในจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ

โดยคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ตั้งแต่ผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้า คู่ค้า คู่สัญญา ชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อม

ทั้งยังส่งเสริมการแข่งขันทางการค้าอย่างเสรีและเป็นธรรม

หลีกเลี่ยงการดำเนินการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์และการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา รวมถึงการต่อต้านการทุจริตทุกรูป

แบบ

### 2. การเคารพสิทธิมนุษยชน

บริษัทฯ มีนโยบายสนับสนุนและเคารพการปกป้องสิทธิมนุษยชน โดยการปฏิบัติต่อผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องไม่ว่าจะเป็นพนักงาน ชุมชน

และสังคมรอบข้าง ด้วยความเคารพในคุณค่าของความเป็นมนุษย์ คำนึงถึงความเสมอภาคและเสรีภาพที่เท่าเทียมกัน

ไม่ละเมิดสิทธิขั้นพื้นฐาน และไม่เลือกปฏิบัติไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของเชื้อชาติ สัญชาติ ศาสนา ภาษา สีผิว เพศ อายุ การศึกษา

สภาวะทางร่างกาย หรือสถานะทางสังคม รวมถึงจัดให้มีการดูแลไม่ให้อิทธิพลของบริษัทฯ

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 มุ่งมั่นในการสร้างความพึงพอใจและความมั่นใจให้กับลูกค้าให้ได้รับสินค้าและบริการอย่างมีคุณภาพที่ดีที่สุด รวมทั้งยกระดับมาตรฐานให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องและจริงจัง โดยจะปฏิบัติตามสัญญา ข้อตกลง หรือเงื่อนไขต่างๆ ที่มีต่อลูกค้า กรณีที่จะไม่สามารถปฏิบัติได้ต้องรีบเจรจากับลูกค้าเป็นการล่วงหน้า เพื่อร่วมกันหาแนวทางแก้ไขและป้องกันไม่ให้เกิดความเสียหาย

ไม่เปิดเผยข้อมูลของลูกค้าที่ตนได้ล่วงรู้มาเนื่องจากการดำเนินธุรกิจอันเป็นข้อมูลที่ตามปกติวิสัยจะพึงสงวนไว้ไม่เปิดเผย และไม่นำข้อมูลดังกล่าวมาใช้เพื่อผลประโยชน์ของตนเองและผู้เกี่ยวข้อง เว้นแต่เป็นการเปิดเผย ตามหน้าที่ตามกฎหมาย

#### 5. การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในเรื่องการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและส่งเสริมการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังห่วงใยและตระหนักถึงความปลอดภัยของสังคม สิ่งแวดล้อม คุณภาพชีวิตของพนักงาน และชุมชนที่อาจได้รับผลกระทบจากการดำเนินงานของบริษัทฯ

#### 6. การร่วมพัฒนาชุมชนหรือสังคม

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะดำเนินธุรกิจที่เป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจ สังคม ยึดมั่นการปฏิบัติตนเป็นพลเมืองดี และปฏิบัติตามกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน และสนับสนุนให้พนักงานมีจิตสำนึกและความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมด้วย

#### 7. การมีนวัตกรรมและเผยแพร่นวัตกรรมซึ่งได้จากการดำเนินงานที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทฯ จะสนับสนุนให้มีนวัตกรรมทั้งในระดับกระบวนการทำงานในองค์กร และในระดับความร่วมมือระหว่างองค์กรซึ่งหมายถึงการทำสิ่งต่างๆ ด้วยวิธีใหม่ๆ และยังอาจหมายถึงการเปลี่ยนแปลงทางความคิด การผลิต เพื่อเพิ่มมูลค่า เป้าหมายของนวัตกรรมคือการเปลี่ยนแปลงในเชิงบวก เพื่อให้สิ่งต่างๆ เกิดเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นเพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อสังคมสูงสุด

ชื่อโครงการ	วัตถุประสงค์	ระยะเวลา	งบประมาณ
โครงการส่งเสริมสุขภาพ	เพื่อส่งเสริมสุขภาพของประชาชน	1 ปี	100,000 บาท
โครงการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม	เพื่ออนุรักษ์สิ่งแวดล้อมในชุมชน	6 เดือน	50,000 บาท
โครงการส่งเสริมอาชีพ	เพื่อส่งเสริมอาชีพแก่ประชาชน	1 ปี	150,000 บาท

## ผลการดำเนินการ

## ข้อมูลทางการเงิน

### สรุปรายงานการตรวจสอบบัญชี

งวดงบการเงิน	สิ้นสุดวันที่	สำนักงานตรวจบัญชี	ชื่อผู้ตรวจ
งวดปี	31 ธ.ค. 2566	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด	นายปิยะ ชัยพฤกษ์มาลาการ
งวดปี	31 ธ.ค. 2565	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด	นายปิยะ ชัยพฤกษ์มาลาการ

### ราคาการเสนอขาย

สรุปรายงานการสอบบัญชีสำหรับงบการเงินประจำปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565

ผู้สอบบัญชีได้ตรวจสอบงบการเงินของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยงบแสดงฐานะทางการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 งบกำไรขาดทุน งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้นและงบกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกัน และหมายเหตุประกอบงบการเงิน รวมถึงหมายเหตุสรุปนโยบายการบัญชีที่สำคัญ

ผู้สอบบัญชีมีความเห็นว่า งบการเงินข้างต้นนี้แสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ผลการดำเนินงาน และงบกระแสเงินสดสำหรับปีสิ้นสุดวันเดียวกันของบริษัทฯ โดยถูกต้องตามที่ควรในสาระสำคัญตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

สรุปรายงานการสอบบัญชีสำหรับงบการเงินประจำปีสิ้นสุดวันที่ 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

ประเภทงบการเงิน/งวดปี

งบการเงินรายปี

งบกำไรขาดทุน

หน่วย: บาท

งบกำไรขาดทุน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2566	ปี 2565
<b>รายได้</b>		
รายได้จากการขายและบริการ	255,658,514.00	168,081,914.00
รายได้อื่น	2,504,113.00	2,082,493.00
รวมรายได้ทั้งหมด	258,162,627.00	170,164,407.00
<b>รายจ่าย</b>		
ต้นทุนขาย และ/หรือบริการ	141,579,924.00	83,461,834.00
ค่าใช้จ่ายในการขาย	31,648,577.00	30,468,437.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ค่าใช้จ่ายอื่น	26,669,915.00	14,022,841.00
รวมรายจ่ายทั้งหมด	199,898,416.00	127,953,112.00
<b>กำไร(ขาดทุน) ก่อนดอกเบี้ยและภาษีเงินได้</b>	<b>58,264,211.00</b>	<b>42,211,295.00</b>
<b>ดอกเบี้ยและภาษีเงินได้</b>		
ดอกเบี้ยจ่าย	1,489,696.00	2,483,558.00
ภาษีเงินได้	-12,012,694.00	-9,606,214.00
<b>กำไร(ขาดทุน) สุทธิ</b>	<b>47,741,213.00</b>	<b>35,088,639.00</b>

งบแสดงสถานะทางการเงิน

หน่วย: บาท

งบแสดงสถานะทางการเงิน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2566	ปี 2565
<b>สินทรัพย์</b>		
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>		
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	51,964,056.00	25,851,922.00
สินค้าคงเหลือ ลูกหนี้การค้า/ ลูกหนี้อื่น	16,859,420.00	18,573,904.00
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	92,344,619.00	45,853,289.00
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	161,168,095.00	90,279,115.00
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>		
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ	2,453,657.00	1,873,823.00
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	19,931,050.00	35,814,070.00
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน		
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	22,384,707.00	37,687,893.00
รวมสินทรัพย์	183,552,802.00	127,967,008.00
<b>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>		
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>		
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะ สั้นจากสถาบันการเงิน	0.00	0.00
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	4,925,982.00	4,794,950.00
ส่วนของหนี้สินระยะยาวที่กำหนด ชำระภายใน 1 ปี	2,492,015.00	1,201,290.00
เงินกู้ยืมระยะสั้น	0.00	0.00
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	6,326,432.00	6,599,267.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	13,744,429.00	12,595,507.00
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>		
เงินกู้ยืมระยะยาว	0.00	0.00
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	4,031,725.00	2,746,326.00



รวมหนี้สิน	17,776,154.00	15,341,833.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น		
ทุนจดทะเบียน	118,000,000.00	20,000,000.00
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	139,180,000.00	20,000,000.00
กำไร (ขาดทุน) สะสม	26,596,648.00	92,625,175.00
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	165,776,648.00	112,625,175.00

## งบกระแสเงินสด

หน่วย: บาท

งบกระแสเงินสด	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2566	ปี 2565
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	5,210,634.00	11,098,424.00
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	16,982,602.00	-5,864,854.00
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน	3,918,898.00	6,979,745.00

## โครงสร้างรายได้

### 1. ประเภทสายธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์

หน่วย: บาท

สายธุรกิจ/ผลิตภัณฑ์	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2566	ปี 2565
รายได้จากที่ปรึกษางานขายโครงการ	178,423,793.00	92,888,138.00
รายได้จากการบริหารจัดการโครงการ	54,621,295.00	71,690,840.00
รายได้จากการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์	22,613,426.00	3,502,936.00
รวม	255,658,514.00	168,081,914.00

### 2. ประเภทรายได้ในประเทศต่อต่างประเทศ

หน่วย: บาท

สายธุรกิจ/ผลิตภัณฑ์	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2566	ปี 2565
รายได้ในประเทศ	255,658,514.00	168,081,914.00
รายได้นอกประเทศ	-	-
รวม	255,658,514.00	168,081,914.00

## อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงิน	ณ วันที่ 31 ธันวาคม	
	ปี 2566	ปี 2565
อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (เท่า)	11.73	7.17
อัตราส่วนทุนหมุนเวียนเร็ว (เท่า)	5.01	3.53
ระยะเวลาเก็บหนี้ (วัน)	25.29	27.51
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	485.72	218.90
ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	3.36	2.73
อัตราส่วนหมุนเวียนสินทรัพย์รวม (เท่า)	1.66	1.70
อัตราส่วนหมุนเวียนสินทรัพย์ถาวร (เท่า)	22.45	26.22
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	44.62	50.34
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	21.81	23.87
อัตรากำไรสุทธิ (%)	18.49	20.62
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	30.65	35.09
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (%)	445.53	568.38
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	34.30	38.96
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวม (เท่า)	0.10	0.12
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.11	0.14
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (เท่า)	165.47	195.13
อัตราส่วนการจ่ายปันผล	236.69	-

## คำอธิบายเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

### คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน

ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ มาจากการประกอบธุรกิจเป็นที่ปรึกษาด้านการบริหารงานขาย การตลาด และการบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ ให้แก่ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย

โดยให้คำปรึกษาในการวางแผนการตลาด ตลอดจนกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ รวมไปถึงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มือสองเพื่อจำหน่าย ซึ่งครอบคลุมอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยทุกประเภท เช่น โครงการบ้านเดี่ยว โครงการบ้านทาวน์โฮม และคอนโดมิเนียม เป็นต้น ซึ่งบริษัทฯ ได้จัดประเภทรายได้จากการขายและบริการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) รายได้จากที่ปรึกษางานขายโครงการ ประกอบด้วย รายได้ค่านายหน้า และรายได้จากการขายสินค้า ซึ่งบริษัทฯ จะรับรู้รายได้เมื่อเจ้าของโครงการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับผู้ซื้อ โดยมีรายละเอียดดังนี้

- รายได้จากที่ให้บริการตามสัญญาหน้า ได้แก่ ส่วนต่างระหว่างราคาขายกับราคาฐาน

- รายได้อื่น ได้แก่ บันส่วนมูลค่าของสินค้าตามกิจกรรมส่งเสริมการขาย

(2) รายได้จากการบริหารจัดการโครงการ คือ รายได้ตามสัญญาบริหารโครงการการขายอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัทฯ จะรับรู้รายได้เมื่อเจ้าของโครงการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับผู้ซื้อ โดยมีรายละเอียดดังนี้

- รายได้ตามสัญญาบริหารโครงการการขายอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ ราคาซื้อขายของเจ้าของโครงการ กับผู้ซื้อ

(3) รายได้จากการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ คือ รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งบริษัทฯ จะรับรู้รายได้เมื่อบริษัทฯ โอนกรรมสิทธิ์ให้กับผู้ซื้อ โดยมีรายละเอียดดังนี้

- รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์: ราคาซื้อขายของบริษัทฯ กับผู้ซื้อ

### รายได้

ในปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการเท่ากับ 255.66 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2565 จำนวน 87.58 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 52.10 โดยมีรายละเอียดดังนี้

(1) รายได้จากที่ปรึกษางานขายโครงการ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้จากที่ปรึกษางานขายโครงการเท่ากับ 178.42 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2565 จำนวน 85.54 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 92.08 มีสาเหตุจากบริษัทฯ

ให้บริการเป็นที่ปรึกษางานขายโครงการเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า

(2) รายได้จากการบริหารจัดการโครงการ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้จากการบริหารจัดการโครงการเท่ากับ 54.62 ล้านบาท ลดลงจากปี 2565 จำนวน 17.07 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการลดลงร้อยละ 23.81 มีสาเหตุจากการที่บริษัทฯ ให้บริการทรัพย์สินในหน่วยธุรกิจนี้ลดลง

เนื่องจากทรัพย์สินในหน่วยธุรกิจนี้ถูกจำหน่ายออกไปในปี 2565 จนเกือบหมดแล้ว ทั้งนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการจัดหาโครงการใหม่ๆ เข้ามาบริหารการขายเพิ่มเติม

### (3) รายได้จากการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์

ในปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้จากการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์เท่ากับ 22.61 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2565 จำนวน 19.11 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 545.56 มีสาเหตุจากบริษัทฯ เพิ่งเริ่มดำเนินธุรกิจการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ในปี 2565 บริษัทจึงเข้าทำการซื้อทรัพย์สินในหน่วยธุรกิจนี้มาทำการรีโนเวทขายเพิ่มมากขึ้นในช่วงต้นปี 2566 และสามารถขายทรัพย์สินได้เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า

#### รายได้อื่น

ในปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้อื่นเท่ากับ 2.50 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2565 จำนวน 0.42 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 20.25 การเพิ่มขึ้นของรายได้อื่น

มีสาเหตุจากรายได้จากการขายสินค้าที่เพิ่มขึ้นจากการปันส่วนมูลค่าของเฟอร์นิเจอร์ตามกิจกรรมส่งเสริมการขาย ซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการขายและบริการที่เพิ่มขึ้น

#### ต้นทุนขายและบริการ และกำไรขั้นต้น

ในปี 2566 บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 29.46 ล้านบาท มีสาเหตุจากรายได้จากการเป็นที่ปรึกษางานขายโครงการ และรายได้จากการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่ต้นทุนการขายและบริการเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 58.12 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 69.63 ซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการขายและบริการที่เพิ่มขึ้น

#### ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่าย

ค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายของบริษัทฯ ประกอบด้วย (1) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานฝ่ายขายและการตลาด เช่น เงินเดือน และค่าผลประโยชน์อื่นของพนักงาน เป็นต้น (2) ค่านายหน้า (3) ค่าใช้จ่ายในการขายและโฆษณาประชาสัมพันธ์ และ (4) ค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆ ในปี 2565 และ 2566 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายเท่ากับ 30.47 ล้านบาท และ 31.65 คิดเป็นร้อยละ 18.13 ร้อยละ 12.38 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการขายและจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 1.18 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.87 มีสาเหตุจากการเพิ่มขึ้นของค่านายหน้าและค่าใช้จ่ายในการโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ที่เพิ่มขึ้น

#### ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารประกอบด้วย (1) ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานฝ่ายบริหาร เช่น เงินเดือนพนักงาน สวัสดิการต่างๆ เป็นต้น (2) ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (3) ค่าธรรมเนียมวิชาชีพและค่าที่ปรึกษา เช่น ค่าบริการตรวจสอบบัญชี ค่าบริการที่ปรึกษาทางการเงิน และค่าบริการที่ปรึกษากฎหมาย เป็นต้น (4) ค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นๆ เช่น ค่าสาธารณูปโภคสำนักงาน ค่าเช่าและค่าบริการสำนักงาน ค่าวัสดุสิ้นเปลืองและอุปกรณ์สำนักงาน และค่าธรรมเนียมต่างๆ เป็นต้น ในปี 2565 และ 2566 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 13.58 ล้านบาท และ 25.83 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.08 และร้อยละ 10.10 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 12.25 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 90.16 มีสาเหตุจากการเพิ่มขึ้นของค่าธรรมเนียมวิชาชีพและค่าที่ปรึกษาสำหรับเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ไลฟ์เอ็กซ์เชนจ์ (LIVEX)

รวมถึงค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานที่เพิ่มขึ้นตามแผนการเพิ่มจำนวนบุคลากรของบริษัทฯ

#### สำรองผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

ค่าใช้จ่ายสำรองผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ประกอบด้วย

สำรองผลขาดทุนจากเงินประกันตามสัญญาหน้าขายอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2565 และ 2566 บริษัทฯ

มีสำรองผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเท่ากับ 0.44 ล้านบาท และ 0.84 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.26 และร้อยละ 0.33 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีสำรองผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 0.40 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 91.17 มีสาเหตุจากในปี 2566 บริษัทฯ มีการวางเงินประกันในการให้บริการเป็นที่ปรึกษางานขายโครงการเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อน

#### รายได้และต้นทุนทางการเงิน

รายได้และต้นทุนทางการเงิน ประกอบด้วย (1) รายได้ดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร (2) ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืม (3)

รายได้ทางการเงินจากเงินประกันตามสัญญาหน้าขายอสังหาริมทรัพย์ และ (4) ต้นทุนทางการเงินจากดอกเบี้ยจ่ายสัญญาเช่า ในปี 2565 และ 2566 บริษัทฯ มีรายได้และต้นทุนทางการเงินเท่ากับ 2.48 ล้านบาท และ 1.49 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.48 และร้อยละ 0.58 ของรายได้จากการขายและบริการ ตามลำดับ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้และต้นทุนทางการเงินลดลงจากปีก่อนจำนวน 0.99 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 40.02 มีสาเหตุจากจากในปี 2566 บริษัทฯ มีการรับชำระคืนเงินกู้แล้วทั้งจำนวน จึงส่งผลให้รายได้ทางการเงินจากดอกเบี้ยเงินกู้ยืมลดลง

#### กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 12.65 ล้านบาท มีสาเหตุจากรายได้จากที่ปรึกษางานขายโครงการ ประกอบกับรายได้จากการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่เพิ่มขึ้น

#### สินทรัพย์

บริษัทฯ มีสินทรัพย์หลักได้แก่ เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เงินประกันตามสัญญาหน้าขายอสังหาริมทรัพย์ เงินประกันตามสัญญาบริหารโครงการ เงินให้กู้ยืมระยะยาว เงินให้กู้ยืมระยะยาวแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน และสินทรัพย์สิทธิการใช้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 183.55 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดปีก่อนจำนวน 55.59 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตรากำไรเพิ่มขึ้นร้อยละ 43.44

#### เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดของบริษัทฯ ประกอบด้วย เงินสด และเงินฝากธนาคาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 26.11 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 101.01 มีสาเหตุมาจากบริษัทฯ มีกระแสเงินสดสุทธิที่ได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานเท่ากับ 5.21 ล้านบาท

กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุนเท่ากับ 16.98 ล้านบาท และกระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ 3.92 ล้านบาท

#### ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น

ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นของบริษัทฯ ประกอบด้วยลูกหนี้การค้าตามสัญญาหน้าขายอสังหาริมทรัพย์  
ลูกหนี้การค้าตามสัญญาบริหารโครงการ และเงินทดรองจ่าย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นลดลงจากปีก่อนจำนวน 1.71 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 9.23  
มีสาเหตุจากบริษัทฯ มีการโอนกรรมสิทธิ์ในช่วงปลายปีลดลงเล็กน้อย เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า

#### ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ประกอบด้วย ต้นทุนทรัพย์สิน และค่าใช้จ่ายในการพัฒนาทรัพย์สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 19.62 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ  
76.72 มีสาเหตุมาจากการเข้าลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เพื่อรองรับธุรกิจการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์

#### เงินประกันตามสัญญาหน้าขายอสังหาริมทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีเงินประกันตามสัญญาหน้าขายอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 5.66 ล้านบาท  
เพิ่มขึ้นร้อยละ 60.84 มีสาเหตุมาจากในปี 2566 บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเป็นที่ปรึกษางานขายโครงการเพิ่มขึ้น  
จึงมีการวางเงินประกันสัญญาจำนวนมากขึ้น

#### เงินประกันตามสัญญาบริหารโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีเงินประกันตามสัญญาบริหารโครงการเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 20.57 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ  
217.55 มีสาเหตุจากได้ทำสัญญาการบริหารจัดการโครงการเพิ่มขึ้น จึงมีการวางเงินประกันสัญญาจำนวนมากขึ้น  
เพื่อรองรับการให้บริการในอนาคต

#### สินทรัพย์สิทธิการใช้

สินทรัพย์สิทธิการใช้ของบริษัทฯ ประกอบด้วย สัญญาเช่าอาคารสำนักงาน สัญญาเช่าอุปกรณ์สำนักงาน และสัญญาเช่ารถยนต์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีสินทรัพย์สิทธิการใช้เพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 1.22 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 21.18  
มีสาเหตุจากบริษัทฯ มีการเช่าอาคารสำนักงานเพิ่ม

#### หนี้สิน

บริษัทฯ มีหนี้สินหลักได้แก่ เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ภาษีเงินได้ค้างจ่าย และหนี้สินตามสัญญาเช่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ  
มีหนี้สินรวมเท่ากับ 17.78 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดปีก่อนจำนวน 2.43 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการลดลงร้อยละ 15.87

#### เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น

เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นของบริษัทฯ ประกอบด้วย เจ้าหนี้ค่านายหน้า เงินเดือนค้างจ่าย ค่าสอบบัญชีค้างจ่าย เจ้าหนี้กรมสรรพากร  
เจ้าหนี้อื่นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เป็นต้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 0.13 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.73  
มีสาเหตุจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายค้างจ่ายอื่นๆ เช่น ค่าส่งเสริมการขายค้างจ่าย เป็นต้น



ซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการขายและบริการที่เพิ่มขึ้น

#### ภาษีเงินได้ค้างจ่าย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2566 บริษัทฯ มีภาษีเงินได้ค้างจ่ายเท่ากับ 3.87 ล้านบาท และ 3.25 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 25.20 และร้อยละ 18.30 ของหนี้สินรวม ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีภาษีเงินได้ค้างจ่ายลดลงจากปีก่อนจำนวน 0.61 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 15.89 มีสาเหตุจากบริษัทฯ มีการโอนกรรมสิทธิ์ในช่วงครึ่งปีหลังลดลง เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า

#### หนี้สินตามสัญญาเช่า

หนี้สินตามสัญญาเช่าของบริษัทฯ ประกอบด้วย หนี้สินจากสัญญาเช่าอาคารสำนักงาน สัญญาเช่าอุปกรณ์สำนักงาน และสัญญาเช่ารถยนต์ เป็นต้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 และ 2566 บริษัทฯ มีหนี้สินตามสัญญาเช่าเท่ากับ 3.45 ล้านบาท และ 5.23 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 22.49 และร้อยละ 29.44 ของหนี้สินรวม ตามลำดับ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีหนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 1.78 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 51.67 มีสาเหตุจากบริษัทฯ มีการเช่าอาคารสำนักงานเพิ่มขึ้น

#### ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 53.15 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 47.19 โดยส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจากกำไรสุทธิประจำปี 2566 จำนวน 47.74 ล้านบาท ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน 98.00 ล้านบาท ส่วนเกินมูลค่าหุ้น 21.18 ล้านบาท และจัดสรรสำรองตามกฎหมาย 3.10 ล้านบาท ในขณะที่ลดลงจากการจ่ายเงินปันผล จำนวน 113.00 ล้านบาท

#### เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน

เมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2567 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติให้นำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 เพื่อพิจารณาอนุมัติการจ่ายปันผลในรูปแบบของหุ้นปันผลและเงินสด การเพิ่มทุนจดทะเบียน และการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

- 1) จ่ายเงินปันผลประจำปี 2566 เป็นจำนวนเงิน 135.40 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ ได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้วจำนวน 113.00 ล้านบาท คงเหลือสำหรับจ่ายในครั้งนี้อัตราจำนวน 22.40 ล้านบาท โดยจ่ายเป็นหุ้นปันผลในอัตราหุ้นละ 0.05 บาท คิดเป็นสัดส่วน 20 หุ้นสามัญต่อ 1 หุ้นปันผล และเป็นเงินสดปันผลในอัตราหุ้นละ 0.14 บาท โดยกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผลในวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2567 และกำหนดจ่ายปันผลในวันที่ 5 เมษายน 2567
- 2) เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิมจำนวนเงิน 118.00 ล้านบาท เป็นจำนวนเงิน 123.90 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 5.90 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 1.00 บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล และแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัทฯ ข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนเพื่อจ่ายหุ้นปันผล
- 3) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 5.90 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล

## ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

## สินทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 สินทรัพย์หลักบริษัทฯ ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจประกอบด้วย อาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

หน่วย: บาท

ทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชี	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาวะผูกพัน
เครื่องใช้สำนักงาน	2,397,821.76	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	55,835.28	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างติดตั้ง	420,000.00	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	3,283,382.62	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์สิทธิการใช้ - ยานพาหนะ	3,444,955.25	ไม่เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์สิทธิการใช้ - อาคาร	3,404,821.87	ไม่เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์สิทธิการใช้ - อุปกรณ์สำนักงาน	130,839.05	ไม่เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	13,137,655.83		

## ประวัติการออกหุ้นเพิ่มทุน

หน่วย: หุ้น

จำนวนหุ้นเพิ่มทุน (หุ้น)	มูลค่าหุ้นเพิ่มทุน	วันที่
90,000	9,000,000.00	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

รายการระหว่างกัน (ย้อนหลัง 1 ปี)

หน่วย: บาท

ชื่อบริษัท	รายการระหว่างกัน	มูลค่า	ความจำเป็น/สาเหตุ
บริษัท ธิญบุรี เรียล เอสเตท จำกัด	ดอกเบี้ยยรับ	708,190.15	บริษัทฯ ได้ให้เงินกู้ยืมแก่บริษัท ธิญบุรี เรียล เอสเตท จำกัด รวมจำนวน 12.20 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกา รดำเนินธุรกิจตั้งแต่วันที่ 10 ตุลาคม 2564 โดยมีการคิดอัตราดอกเบี้ยที่รั อยละ 12.00 ต่อปี ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้รับชำระคืนเงินต้น พร้อมดอกเบี้ยครบถ้วนแล้วในเ ตือนมิถุนายน 2566
บริษัท ธิญบุรี เรียล เอสเตท จำกัด	ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริม ทรัพย์	17,984,250.00	เพื่อปรับโครงสร้างกลุ่ม บริษัทฯ ได้ซื้อที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้า งที่พัฒนาแล้วในลักษณะบ้านเดี 'ยวจากบริษัท ธิญบุรี เรียล เอสเตท จำกัด ซึ่งตั้งอยู่ที่โครงการ เดอะลาภูน ตาบลท้ายเกาะ อำเภอสามโคก จำนวน 11 หลัง โดยมีมูลค่ารวม 18.00 ล้านบาท ที่ราคาต้นทุนบวกกำไรส่วนเพิ่ม ซึ่งมีการเทียบเคียงกับราคาซึ่ อจากโครงการที่คล้ายกันรอบซั้ าง เพื่อให้เป็นไปตามนโยบายการ พิจารณา และคัดเลือกทรัพย์ของทางบริษั ทฯ นอกจากนี้บริษัท ธิญบุรี เรียล เอสเตท จำกัด

			ได้เลิกการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เรียบร้อยแล้ว
นายสุริยา วงศ์สิทธิชัยกุล	ค่าเช่าอาคาร	540,000.00	บริษัทฯ เช่าอาคารสำนักงาน อาคารอมรพันธุ์ 205 ทาวเวอร์ 1 ชั้น 6 ขนาดเนื้อที่ 230 ตรม. จากนายสุริยา วงศ์สิทธิชัยกุล เพื่อใช้เป็นสำนักงาน ในระยะเวลา 2 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2566 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2567 ในอัตราค่าเช่า 45,000 บาทต่อเดือน อ้างอิงตามอัตราที่ประเมินโดย บริษัท โกร เอสทีเมชั่น จำกัด ซึ่งเป็นผู้ประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.
นางสาวณิชา โรจน์วัฒนา	ค่าเช่าอาคาร	390,000.00	บริษัทฯ เช่าอาคารสำนักงาน อาคารอมรพันธุ์ 205 ทาวเวอร์ 2 ชั้น 14 ขนาดเนื้อที่ 192 ตรม. จากนางสาวณิชา โรจน์วัฒนา เพื่อใช้เป็นสำนักงาน กำหนดระยะเวลาเช่า 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2566 ถึง วันที่ 30 มิถุนายน 2569 ในอัตราค่าเช่า 65,000 บาทต่อเดือน อ้างอิงตามอัตราที่ประเมินโดย บริษัท เอเจนซี ฟอรั เรียลเอสเตท แอฟเฟร์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต.
นางสาวณัฐธา โรจน์วัฒนา	ค่านายหน้ามาร์เก็ตติ้ง	915,624.05	บริษัทฯ ได้จ่ายค่านายหน้ามาร์เก็ตติ้ง

		<p>ให้แก่นางสาวณัฐฐา โรจน์วัฒนา</p> <p>จากการดำเนินการประสานงานกับ บนายหน้าขายทรัพย์สินซึ่งเป็นผลท ำให้เกิดการโอนกรรมสิทธิ์ ฌ กรรมที่ดิน</p> <p>ในอัตราที่เป็นไปตามมาตรฐานค ามที่ทางบริษัทฯ ได้กำหนดขึ้น และเทียบเท่ากับที่นำจ่ายให้นา ยหน้ามาร์เก็ตติ้งท่านอื่นๆ ทั้ง หมด</p>
--	--	--

ข้อพิพาททางกฎหมาย

-ไม่มี-



ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

-

บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน) - ซีบีเอฟ จำกัด (มหาชน) - บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน) - ซีบีเอฟ จำกัด (มหาชน) - บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน) - ซีบีเอฟ จำกัด (มหาชน)

รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท

รายการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท

## รายการที่ 1

นโยบายการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

ประเภทของการทำรายการ

-

คิดเป็นเปอร์เซ็นต์(เปอร์เซ็นต์)

0.00

มูลค่า(บาท)

0.00

วัตถุประสงค์ของการทำรายการ

ความเห็นคณะกรรมการบริษัท

เงื่อนไขการชำระราคา

