



บริษัท เอ็มเอ็มเอ็ม แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

สรุปข้อเสนอเทศ

สรุปข้อเสนอเทศ

ข้อมูลสรุปนี้เป็นส่วนหนึ่งของแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวน ซึ่งเป็นเพียงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับการเสนอขายลักษณะและความเสี่ยงของบริษัทที่ออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (“บริษัทฯ”) ดังนั้นผู้ลงทุนต้องศึกษาข้อมูลในรายละเอียดจากหนังสือชี้ชวนฉบับเต็ม ซึ่งสามารถขอได้จากผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์และบริษัทหรืออาจศึกษาข้อมูลได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลและหนังสือชี้ชวนที่บริษัทยื่นต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ได้ที่ website ของสำนักงาน ก.ล.ต.

ข้อมูลสรุปของการเสนอขายหุ้นต่อประชาชน

บริษัท เอ็มเอ็มเอ็ม แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

ระยะเวลาการเสนอขาย

วันที่ 28 - 30 ตุลาคม 2568

 ข้อมูลทั่วไปและการเสนอขาย

ข้อมูลทั่วไป

ผู้เสนอขาย

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

เลขที่ทะเบียนนิติบุคคล

0107566000461

วันที่ก่อตั้งบริษัท

8 ธันวาคม 2559

ประเภทธุรกิจ

ตัวแทนการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยทุกประเภทให้กับเจ้าของโครงการ เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านทาวน์โฮม และคอนโดมิเนียม เป็นต้น รวมถึงการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดและการขายผ่านเครือข่ายนายหน้าอิสระ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังทำธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยมือสอง โดยนำมาปรับปรุงซ่อมแซมให้อยู่ในสภาพที่ดีก่อนนำออกจำหน่ายผ่านเครือข่ายนายหน้าอิสระ

ตลาดรอง

☐ SET ☒ mai

กลุ่มอุตสาหกรรม (Industry)

อสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง

เกณฑ์เข้าจดทะเบียน

☒ Profit Test ☐ Market Capitalization Test ☐ Infrastructure Company

ทุนจดทะเบียน

300,000,000 หุ้น

ทุนชำระแล้ว

300,000,000 หุ้น

ข้อมูลเสนอขาย

จำนวนหุ้นที่เสนอขาย

ไม่เกิน 64,200,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 21.40 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมด ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ในครั้งนี้

โดยเป็นการเสนอขาย (1) หุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวน 52,200,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 17.40 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ในครั้งนี้ และ (2) หุ้นสามัญเดิมที่เสนอขายโดย บริษัท ผนัชา โฮลดิ้ง จำกัด จำนวน 12,000,000 หุ้นคิดเป็นร้อยละ 4.00 ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ในครั้งนี้

สัดส่วนการเสนอขายหุ้น

ประเภทผู้ลงทุน	จำนวนหุ้นที่เสนอขาย (หุ้น)	สัดส่วนที่เสนอขาย (ร้อยละ)
1. บุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์	ไม่น้อยกว่า 54,570,000	85.00
2. ผู้มีอุปการคุณของบริษัทฯ	ไม่เกิน 9,630,000	15.00
รวมทั้งหมด	64,200,000	100.00

ในกรณีที่หุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เหลือจากการจัดสรรเพื่อเสนอขายให้แก่ผู้มีอุปการคุณของบริษัทฯ ให้นำหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่เหลือดังกล่าวไปจัดสรรเพื่อเสนอขายต่อบุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ต่อไป

เงื่อนไขการรับหลักทรัพย์

☐ มี ☒ ไม่มี

เงื่อนไขในการจัดจำหน่าย

☒ รับประกันการจำหน่ายอย่างแน่นอนทั้งจำนวน (Firm Underwriting) ☐ ไม่รับประกันการจำหน่าย (Best Effort)

ราคาเสนอขายต่อประชาชน

5.50 บาทต่อหุ้น

เนื่องจากไม่มีบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ที่ทำธุรกิจคล้ายกับบริษัทฯ ที่นำมาเปรียบเทียบได้โดยตรง จึงได้แสดงการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Comparable) โดยอ้างอิง P/E ของตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) กลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง (PROPCON mai) ที่บริษัทฯ จะเข้าจดทะเบียน ทั้งนี้ เนื่องจาก P/E กลุ่ม PROPCON mai มีความผันผวนในระดับสูง บริษัทฯ จึงนำ P/E ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) กลุ่มอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง (PROPCON SET) และ P/E ของตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) มาพิจารณาประกอบไปด้วย โดยใช้ข้อมูลในช่วงระยะเวลาเฉลี่ยย้อนหลัง 6 เดือน ตั้งแต่วันที่ 17 เมษายน 2567 ถึง 16 ตุลาคม 2568 และระยะเวลาเฉลี่ยย้อนหลัง 1 ปี ตั้งแต่วันที่ 17 ตุลาคม 2567 ถึง 16 ตุลาคม 2568 ซึ่งพบว่ามีความเฉลี่ย P/E

ลำดับ	กลุ่มข้อมูล	อัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิต่อหุ้นเฉลี่ย (เท่า) ค่าเฉลี่ยย้อนหลัง	
		6 เดือนย้อนหลัง (17 เม.ย. 68 - 16 ต.ค. 68)	1 ปีย้อนหลัง (17 ต.ค. 67 - 16 ต.ค. 68)
1.	PROPCON (mai)	119.90	53.05
2.	PROPCON (SET)	16.21	17.09
3.	mai	62.69	50.77

ที่มา: www.setsmart.com (ข้อมูล ณ วันที่ 16 ตุลาคม 2568)

มูลค่าการเสนอขาย

353,100,000.00 บาท

มูลค่าที่ตราไว้ (Par)

0.50 บาทต่อหุ้น

มูลค่าตามราคาบัญชี (Book Value)

0.80 บาทต่อหุ้น

คำนวณจากส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ จากงบการเงิน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568หารด้วยจำนวนหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ก่อนการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ จำนวน 247.80 ล้านหุ้น

การเสนอขายหุ้นหรือหลักทรัพย์แปลงสภาพในช่วง 6 เดือนก่อนหน้ายื่นคำขออนุญาตต่อสำนักงานจนถึงช่วงเสนอขาย

☐ มี ☒ ไม่มี

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ออกและเสนอขายหลักทรัพย์กับกลุ่มที่ปรึกษาทางการเงินและหรือกลุ่มผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ เช่น การถือหุ้นระหว่างกัน การมีกรรมการ ผู้บริหาร บุคลากรของที่ปรึกษาทางการเงินและหรือผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการของผู้ออกและเสนอขายหลักทรัพย์ การกู้ยืมจากกลุ่มที่ปรึกษาทางการเงินและหรือกลุ่มผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ และความสัมพันธ์อื่นที่อาจทำให้ที่ปรึกษาทางการเงินและหรือผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ขาดความเป็นอิสระในการทำหน้าที่

☐ มี ☒ ไม่มี

ที่มาของการกำหนดราคาเสนอขายและข้อมูลทางการเงินเพื่อประกอบการประเมินราคาหุ้นที่เสนอขาย

การกำหนดราคาของหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่จะเสนอขายในครั้งนี้ กระทำโดยการประเมินมูลค่าหลักทรัพย์ของ บริษัทฯ ด้วยวิธีอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิ (Price to Earnings Ratio : P/E) ทั้งนี้ ราคาหุ้นสามัญที่เสนอขายหุ้นละ 5.50 บาทต่อหุ้น คิดเป็นอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิเท่ากับ 11.14 เท่า (ก่อนการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้) และคิดเป็นอัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิเท่ากับ 13.41 เท่า (ภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้) โดยคำนวณกำไรสุทธิต่อหุ้นจากผลการดำเนินงาน ในช่วง 4 ไตรมาสล่าสุด ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2567 ถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2568 ซึ่งมีกำไรสุทธิรวมเท่ากับ 122.30 ล้านบาท และคำนวณจากจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้วภายหลังเสนอขายต่อประชาชนในครั้งนี้จำนวน 300,000,000 หุ้น (Fully diluted) จะได้กำไรสุทธิต่อหุ้นประมาณ 0.41 บาทต่อหุ้น

ทั้งนี้ อัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิดังกล่าว คำนวณจากผลประกอบการในอดีต โดยที่ยังไม่ได้พิจารณาถึงผล การดำเนินงานหรือความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ ในอนาคต ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญหนึ่งที่นักลงทุนควรพิจารณา ประกอบการตัดสินใจลงทุน

สัดส่วนหุ้นของ “ผู้มีส่วนร่วมในการบริหาร” ที่ไม่ติด Silent Period

จำนวน 54,997,900 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 18.33 ของจำนวนหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ภายหลังการ เสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้

หุ้นสามัญจำนวน 54,997,900 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 18.33 ของหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้น สามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ ไม่ติด Silent Period ตามประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่อง การรับหลักทรัพย์จดทะเบียน การเปิดเผยสารสนเทศ และการเพิกถอนหลักทรัพย์จดทะเบียนใน “ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ” พ.ศ. 2563

ทั้งนี้ หุ้นที่ไม่ติด Silent จำนวน 54,997,900 หุ้น จะถูกจำกัดการขายเป็นระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่หุ้นสามัญเริ่มซื้อขาย วันแรก ตามความสมัครใจ (Voluntary IPO Lockup) ของผู้ถือหุ้น ดังนี้

1. นายสุริยา วงศ์สิทธิชัยกุล จำนวน 5,500,000 หุ้น
2. นางสาว ณิชา โรจน์วัฒนา จำนวน 4,500,000 หุ้น
3. บริษัท เอ็มเอ็ม แคปปิตอล โฮลดิ้ง จำกัด จำนวน 44,997,900 หุ้น

การห้ามขายหุ้น (Silent Period)

จำนวนหุ้นและระยะเวลาห้ามขายหุ้น

จำนวน 165,000,000 หุ้น คิดเป็น 55% ของทุนชำระแล้วหลัง IPO (จำนวนหุ้นหลัง IPO เท่ากับ 300,000,000 หุ้น) โดยฝาก ไว้กับบริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด (TSD) ระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันที่หุ้นของบริษัทเริ่มซื้อขายในตลาด หลักทรัพย์ฯ และเมื่อครบกำหนดระยะเวลา 6 เดือน สามารถทยอยขายได้ 41,250,000 หุ้น คิดเป็น 25% ของหุ้นทั้งหมดที่ ถูกสั่งห้ามขายและสามารถขายหุ้นที่ถูกสั่งห้ามขายส่วนที่เหลือ 123,750,000 หุ้น ได้เมื่อครบกำหนด 1 ปี นับแต่วันที่หุ้นของ บริษัท เริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ระยะเวลาห้ามขายหุ้นดังกล่าวให้เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด

วัตถุประสงค์การใช้เงิน

บริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการนำเงินที่ได้จากการเสนอขายหลักทรัพย์ครั้งนี้ ประมาณ 287.10 ล้านบาท ภายหลังหักค่าใช้จ่าย ที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขายหลักทรัพย์ไปใช้เพื่อวัตถุประสงค์ ดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินที่ใช้ (ล้านบาท)	ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณ
1. เพื่อใช้วางเงินประกันสัญญาในธุรกิจการให้บริการที่ปรึกษา งานขายโครงการ (BU1) สัญญาการบริหารงานขายโครงการ (BU2) และสัญญาและบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการ ซื้อ (Hybrid)	ไม่เกินร้อยละ 200.97	ภายในปี 2569
2. เพื่อใช้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ในธุรกิจการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3)	ไม่เกินร้อยละ 57.42	ภายในปี 2569
3. เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการรองรับการขยายธุรกิจ	ส่วนที่เหลือจาก (1) และ (2)	ภายในปี 2569
รวมทั้งหมด	287.10	

การประมาณการจำนวนเงินดังกล่าวเป็นไปตามแผนธุรกิจปัจจุบันของบริษัทฯ ทั้งนี้ แผนงานของบริษัทฯ ในอนาคต และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงอาจแตกต่างไปจากการประมาณการที่กล่าวข้างต้น และทำให้บริษัทฯ อาจมีความจำเป็นต้องจัดสรรเงินที่จะได้รับจากการเสนอขายหลักทรัพย์ในครั้งนี้แตกต่างไปจากวัตถุประสงค์การใช้เงินที่ระบุไว้ข้างต้น โดยกรณีดังกล่าว บริษัทฯ จะดำเนินการให้เป็นไปตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ สจ. 63/2561 เรื่องการเปลี่ยนแปลงวัตถุประสงค์การใช้เงินตามแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และร่างหนังสือชี้ชวน

นโยบายการจ่ายเงินปันผล

นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทฯ มีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40.00 ของกำไรสุทธิจากงบการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯ ภายหลังการหักภาษีเงินได้นิติบุคคล และการจัดสรรเงินทุนสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายและข้อบังคับของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงจากที่กำหนดไว้ขึ้นอยู่กับความจำเป็น และความเหมาะสมอื่นๆ ตามที่คณะกรรมการบริษัทเห็นสมควร โดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เพื่อผลประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นเป็นหลัก เช่น ภาวะเศรษฐกิจ ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ สภาพคล่องทางการเงิน กระแสเงินสด การสำรองเงินไว้เพื่อบริหารกิจการ การขยายธุรกิจ และการลงทุนในอนาคต การสำรองเงินไว้เพื่อจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืม หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท เงื่อนไขและข้อจำกัดตามที่กำหนดในสัญญากู้ยืมเงิน และการจ่ายเงินปันผลนั้นไม่มีผลกระทบต่อการทำงานปกติของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

ในกรณีที่บริษัทฯ พิจารณาเห็นสมควรจ่ายเงินปันผล บริษัทฯ จะต้องดำเนินการให้เป็นไปตามกฎหมาย ระเบียบ หลักเกณฑ์ หรือประกาศอื่นที่เกี่ยวข้อง โดยคำนึงถึงผลประโยชน์แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เป็นสำคัญ ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลประจำปีจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ซึ่งคณะกรรมการบริษัทอาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้เป็นครั้งคราวเมื่อเห็นว่าบริษัทมีกำไรพอที่จะทำเช่นนั้นได้ และให้รายงานการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในคราวถัดไป

รายละเอียดเกี่ยวกับผู้เสนอขายหลักทรัพย์

บริษัท เอ็มเอ็มเอ็ม แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “MMM”) ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนการขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยทุกประเภทให้กับเจ้าของโครงการ เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด บ้านทาวน์โฮม และคอนโดมิเนียม เป็นต้น รวมถึงการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดและการขายผ่านเครือข่ายนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ นอกจากนี้ บริษัทฯ ทำธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย โดยซื้ออสังหาริมทรัพย์ที่มีสภาพดีมาปรับปรุงก่อนนำออกจำหน่ายผ่านเครือข่ายนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

ทั้งนี้ บริษัทฯ ทำการตลาดโดยเผยแพร่ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับสิทธิเป็นตัวแทนขาย และ/หรืออสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ที่อยู่ในสภาพพร้อมขาย บนเว็บไซต์ที่รวบรวมข้อมูลอสังหาริมทรัพย์โครงการต่างๆ โดยนายหน้าอสังหาริมทรัพย์จะนำข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับจากบริษัทฯ ไปทำการตลาดต่อทั้งในรูปแบบออนไลน์ และออฟไลน์ ตามความเชี่ยวชาญของแต่ละคน เช่น การลงประกาศโฆษณาผ่านเว็บไซต์ซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ แพลตฟอร์มต่างๆ หรือการออกบูธ เป็นต้น เพื่อชักชวนหาลูกค้ามาซื้ออสังหาริมทรัพย์ โดยจะมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดของบริษัทฯ ทำหน้าที่บริหารงานขาย กำกับดูแล และประสานงานขายกับนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ มีช่องทางการขายอสังหาริมทรัพย์ผ่านทางเครือข่ายนายหน้าอสังหาริมทรัพย์เพียงช่องทางเดียว โดยนายหน้าอสังหาริมทรัพย์จะทำหน้าที่ผู้ติดต่อหาผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ พร้อมทั้งทำการตลาด กำหนดโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย และเสนอขายอสังหาริมทรัพย์แก่ลูกค้าที่จะซื้ออสังหาริมทรัพย์แทนบริษัทฯ บริษัทฯ มีรูปแบบการจ่ายค่านายหน้าแก่นายหน้าอสังหาริมทรัพย์ที่แตกต่างจากรูปแบบการจ่ายค่านายหน้าอสังหาริมทรัพย์ทั่วไปในอุตสาหกรรม ซึ่งส่วนใหญ่จะถูกกำหนดไว้ประมาณร้อยละ 3.00 ของราคาขาย ในขณะที่บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบ Margin-based commission ที่คำนวณจากส่วนต่างระหว่างราคาส่งนายหน้าอสังหาริมทรัพย์¹ ที่บริษัทฯ กำหนด และราคาขายอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งนายหน้าอสังหาริมทรัพย์จะต้องเสนอราคาขายแก่ผู้ซื้อที่ต้องการจะซื้อตามราคาที่อยู่ในกรอบราคาขายมาตรฐานที่บริษัทฯ และเจ้าของโครงการกำหนดไว้ ทั้งนี้ ส่วนต่างระหว่างราคาส่งนายหน้าอสังหาริมทรัพย์และราคาขายดังกล่าว นายหน้าอสังหาริมทรัพย์สามารถนำไปจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายให้แก่ผู้ซื้อได้โดยตรง ซึ่งจะถูกหักจากค่านายหน้าของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ เช่น การมอบส่วนลดให้แก่ลูกค้า โดยนายหน้าอสังหาริมทรัพย์จะแจ้งให้บริษัทฯ แบ่งชำระค่านายหน้าบางส่วนที่ตนต้องได้รับไปยังผู้ซื้อโดยตรง หลังจากที่สามารถปิดการขายได้สำเร็จ และมีการโอนกรรมสิทธิ์ ณ กรมที่ดินเรียบร้อยแล้ว เป็นต้น โดยบริษัทฯ ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการกำหนดโปรโมชั่นหรือสิทธิประโยชน์ใดๆ ที่นายหน้าอสังหาริมทรัพย์จัดให้แก่ลูกค้าโดยตรง รวมถึงไม่มีอำนาจในการควบคุม หรือปรับเปลี่ยนโปรโมชั่นที่นายหน้าอสังหาริมทรัพย์นำเสนอ ซึ่งขึ้นอยู่กับดุลยพินิจและการตัดสินใจของนายหน้าอสังหาริมทรัพย์แต่ละราย และบริษัทฯ จะจ่ายค่านายหน้าให้นายหน้าอสังหาริมทรัพย์เมื่อปิดการขายและเกิดการโอนกรรมสิทธิ์ ณ กรมที่ดินแล้ว ทั้งนี้ สาเหตุที่นายหน้าอสังหาริมทรัพย์จำเป็นต้องกำหนดโปรโมชั่นในลักษณะดังกล่าว ก็เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้ทัดเทียมกับผู้ประกอบการรายอื่นในตลาด โดยเฉพาะผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีกลุ่มส่วนลดพิเศษแก่ผู้ซื้อ ขณะที่บริษัทฯ และเจ้าของโครงการที่บริษัทฯ ให้บริการไม่ได้จัดโปรโมชั่นลักษณะเดียวกัน หากนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไม่จัดโปรโมชั่น หรือจัดในสัดส่วนที่น้อยลง อาจทำให้ยอดขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดได้

ด้วยโครงสร้างการจ่ายค่านายหน้าดังกล่าว ส่งผลให้นายหน้าอิสระสามารถกำหนดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายเพิ่มเติมจากที่เจ้าของโครงการและบริษัทฯ กำหนด โดยสามารถปรับเปลี่ยนให้ตรงต่อความต้องการของผู้ที่สนใจจะซื้ออสังหาริมทรัพย์แต่ละรายทำให้สามารถปิดการขายได้สำเร็จ

หมายเหตุ : 1/ ราคาส่งนายหน้าอิสระ หมายถึง ราคาส่งของอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทฯ กำหนดให้กับนายหน้าอิสระ ด้วยวิธีการบวกด้วยอัตรากำไรที่บริษัทฯ ต้องการเพิ่ม (Mark Up) จากราคาฐาน ซึ่งต้องไม่ต่ำกว่าอัตราที่บริษัทฯ กำหนดไว้ตามนโยบายการกำหนดราคา

ลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 3 ประเภทหลัก ดังนี้

1. ที่ปรึกษางานขายโครงการ (Business Unit 1: BU1)

บริษัทฯ ได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนหรือได้รับสิทธิในการขายอสังหาริมทรัพย์จากเจ้าของโครงการ เพื่อให้บริการเป็นที่ปรึกษาด้านการตลาดและการขาย โดยมีเครือข่ายนายหน้าอิสระทำหน้าที่แนะนำ ติดต่อหาผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย รวมถึงร่วมวางแผนกลยุทธ์ด้านการตลาด จัดทำโปรโมชั่นส่งเสริมการขายเพิ่มเติมจากที่เจ้าของโครงการและบริษัทฯ กำหนดไว้ และประสานงานระหว่างผู้ซื้อและเจ้าของโครงการจนเกิดการโอนอสังหาริมทรัพย์ระหว่างผู้ซื้อและเจ้าของโครงการให้สำเร็จ ซึ่งเป็นรูปแบบการให้บริการเริ่มต้นที่ทางบริษัทฯ จะนำเสนอแก่เจ้าของโครงการ ปัจจุบัน บริษัทฯ ทำสัญญาให้บริการธุรกิจที่ปรึกษางานขายโครงการแก่โครงการอสังหาริมทรัพย์ 2 ลักษณะ ได้แก่ (1) โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยทุกประเภท ที่มีสภาพพร้อมอยู่อาศัย ซึ่งบริษัทฯ สามารถทำการตลาดและการขายได้ทันที เมื่อทำสัญญาและวางเงินประกันต่อเจ้าของโครงการแล้ว และ (2) โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยที่อยู่ระหว่างพัฒนา ซึ่งเป็นโครงการที่บริษัทฯ เล็งเห็นว่ามีศักยภาพ อยู่ในทำเลที่ดี และเจ้าของโครงการมีประสบการณ์และความน่าเชื่อถือ ทั้งนี้ เพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิในการเป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ของโครงการแต่เพียงผู้เดียว (Exclusivity) ด้วยโครงสร้างค่านายหน้ากับเจ้าของโครงการด้วยรูปแบบ Margin-Based Commission กล่าวคือ รูปแบบการกำหนดค่าตอบแทนจากส่วนต่างระหว่างราคาฐาน ซึ่งเป็นมูลค่าตอบแทนที่เจ้าของโครงการต้องการ ตามที่กำหนดในสัญญาแต่งตั้งให้บริษัทฯ เป็นที่ปรึกษาการตลาดและเป็นตัวแทนขาย ซึ่งเกิดจากเจราจาทกลระหว่างบริษัทฯ และเจ้าของโครงการ และราคาขายอสังหาริมทรัพย์ที่เกิดขึ้นตามสัญญาซื้อขายระหว่างเจ้าของโครงการกับผู้ซื้อ บริษัทฯ จะวางเงินประกันสัญญา ในอัตราไม่เกินร้อยละ 5.00 ของราคาฐานต่อยูนิต แก่เจ้าของโครงการ เพื่อเป็นหลักประกันในการปฏิบัติตามหน้าที่และความรับผิดชอบในการให้บริการตามเงื่อนไขในสัญญาหากบริษัทฯ ไม่สามารถให้บริการจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์ระหว่างผู้ซื้อและเจ้าของโครงการภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ เจ้าของโครงการมีสิทธิรับเงินประกันสัญญาได้ อย่างไรก็ตาม ในอดีตที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่เคยถูกริบเงินประกันสัญญาดังกล่าวและสามารถเจรจาขอต่อระยะเวลาสัญญาให้บริการได้

2. การบริหารงานขายโครงการ (Business Unit 2: BU2)

บริษัทฯ เป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบรับประกันการซื้อแก่เจ้าของโครงการ โดยเข้าทำสัญญาตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์และได้รับสิทธิในการขายอสังหาริมทรัพย์ของโครงการแต่เพียงผู้เดียว (Exclusivity) ในรูปแบบสัญญาจะซื้อจะขายอสังหาริมทรัพย์กับเจ้าของโครงการ โดยมี ลักษณะการให้บริการเหมือนกับการให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) แต่มีความแตกต่างกันในเรื่องจำนวนเงินประกันสัญญาที่เกิดจากการเจรจาต่อรองระหว่างบริษัทฯ และเจ้าของโครงการ กล่าวคือ การบริหารงานขายโครงการ (BU2) บริษัทฯ จะวางเงินประกันสัญญาตามราคาฐานต่อยูนิต และส่งผลให้บริษัทฯ สามารถเจรจาส่วนลดราคาฐานกับเจ้าของโครงการได้มากกว่าการให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) และเพิ่มโอกาสในการทำกำไรได้มากขึ้น และจะวางเงินประกันเฉพาะอสังหาริมทรัพย์ที่สร้างเสร็จพร้อมอยู่อาศัยแล้วเท่านั้น ทั้งนี้ หากบริษัทฯ ไม่สามารถให้บริการจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์ระหว่างผู้ซื้อและเจ้าของโครงการภายในระยะเวลาที่

กำหนดไว้ บริษัทฯ จะต้องรับโอนกรรมสิทธิ์ของอสังหาริมทรัพย์ที่คงเหลือจากเจ้าของโครงการโดยไม่ต้องชำระเงินเพิ่มแต่อย่างใด ซึ่งสามารถนำมาขายผ่านช่องทางธุรกิจการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3)

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการให้บริการการบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) โดยเป็นการบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) เป็นการรวมรูปแบบการให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) และ การให้บริการงานขายโครงการ (BU2) โดยในช่วงแรกของสัญญาจะให้บริการลักษณะที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) บริษัทฯ จะวางเงินประกันสัญญาให้แก่เจ้าของโครงการ จำนวนไม่เกิน 100,000 บาทต่อยูนิต (ต่ำกว่าราคาฐาน) เพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิในขายห้องชุดตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา โดยมีระยะเวลาประมาณ 5 เดือนนับจากวันทำสัญญา และหากครบกำหนดระยะเวลาช่วงแรกดังกล่าวแล้ว ยังไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ครบทุกยูนิตตามที่ระบุในสัญญา บริษัทฯ มีสิทธิเลือก (Option) ว่า จะให้บริการต่อในลักษณะการบริหารงานขายโครงการ (BU2) ซึ่งต้องวางเงินประกันสัญญางวดที่สอง ในส่วนที่เหลือให้ครบตามราคาฐานของยูนิตที่ยังไม่สามารถทำการขายจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์ได้ ภายหลังจากวางเงินประกันสัญญางวดที่สอง บริษัทฯ จะรับโอนกรรมสิทธิ์ของอสังหาริมทรัพย์ที่ยังไม่สามารถทำการขายจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์จากเจ้าของโครงการตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา ซึ่งเป็นเวลาประมาณ 6 เดือน โดยไม่ต้องชำระเงินเพิ่มแต่อย่างใด ทั้งนี้ หากบริษัทฯ พิจารณาไม่วางเงินประกันงวดที่สองบริษัทฯ จะถูกริบเงินประกันสัญญาที่วางในงวดที่หนึ่งตามจำนวนยูนิตคงเหลือ และสิ้นสุดภาระหน้าที่ตามสัญญาดังกล่าว

3. การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (Business Unit 3: BU3)

บริษัทฯ ซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยทุกประเภทที่อยู่ในสภาพดีและมีศักยภาพนำมาปรับปรุงก่อนนำออกจำหน่าย รวมถึงอสังหาริมทรัพย์ที่บริษัทฯ รับโอนกรรมสิทธิ์จากเจ้าของโครงการ ภายใต้อุทธรกิจบริหารงานขายโครงการ (BU2) ในกรณีที่ไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ให้ผู้ซื้อได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด โดยบริษัทฯ จะรับโอนอสังหาริมทรัพย์ส่วนที่เหลือจากเจ้าของโครงการโดยไม่ต้องชำระค่าตอบแทนเพิ่มเติม บริษัทฯ มุ่งเน้นอสังหาริมทรัพย์ที่ตั้งอยู่ในทำเลที่มีการคมนาคมที่สะดวก และอยู่ใกล้แหล่งชุมชน แหล่งท่องเที่ยว สถาบันศึกษา เขตเศรษฐกิจ หรือนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีความต้องการซื้อสูงเพื่อให้สามารถขายให้เร็วที่สุด ทั้งนี้ อสังหาริมทรัพย์ที่รับซื้อเข้ามานั้นต้องไม่มีภาระผูกพันทางกฎหมาย

ในการตัดสินใจเข้าเสนอราคาหรือตกลงให้บริการเป็นตัวแทนการขายอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ จะทำการศึกษาและวิเคราะห์ความเสี่ยงต่างๆ ของโครงการเป้าหมาย ก่อนเข้าเสนอการให้บริการ ซึ่งเมื่อประเมินแล้วว่าโครงการดังกล่าวมีศักยภาพและได้มาซึ่งมีราคาฐานที่สามารถแข่งขันในตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทฯ มีช่องทางการตลาดและการจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ผ่านทางเครือข่ายนายหน้าอิสระที่กระจายอยู่หลายพื้นที่ทั่วประเทศไทยช่องทางเดียว ทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างครอบคลุมและใกล้ชิดมากยิ่งขึ้น บริษัทฯ เปิดโอกาสให้นายหน้าอิสระสามารถวางแผนการตลาด และจัดทำโปรโมชั่นและกิจกรรมส่งเสริมการขายเพิ่มเติมจากที่บริษัทฯ กำหนด เพื่อให้มีรูปแบบการตลาดที่หลากหลายสามารถแข่งขันได้ และสามารถ ปรับให้เหมาะสมต่อความต้องการของ ผู้ที่สนใจจะซื้อทรัพย์สินแต่ละราย ทำให้สามารถปิดการขายได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ โดยนายหน้าอิสระจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าส่งเสริมการขายดังกล่าว ทั้งนี้ นายหน้าอิสระจะได้รับค่าตอบแทนจากบริษัทฯ เมื่อปิดการขายและเกิดการโอนกรรมสิทธิ์ ณ กรมที่ดินแล้ว โดยมีรูปแบบการจ่ายค่านายหน้าโดยกำหนดจากส่วนต่างระหว่างราคาส่งนายหน้าอิสระที่บริษัทฯ กำหนดให้นายหน้า และราคาขายอสังหาริมทรัพย์ที่เกิดขึ้นตามสัญญาซื้อขายระหว่างบริษัทฯ กับผู้ซื้อ (Margin-based Commission) หักด้วยค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมตามเงื่อนไขที่ตกลง

📄 เงินลงทุนในบริษัทย่อย

เงินลงทุนในบริษัทย่อย

☐ มี ☒ ไม่มี

📄 ข้อมูลผู้ถือหุ้น

ข้อมูลผู้ถือหุ้นรายย่อย ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2568

จำนวนผู้ถือหุ้นรายย่อย

834 ราย

% การถือหุ้นของผู้ถือหุ้นรายย่อย

25.00 %

ข้อมูลผู้ถือหุ้นรายใหญ่

บริษัทฯ มีรายชื่อผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 และรายชื่อผู้ถือหุ้นที่คาดว่าจะเป็นภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชน ดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	ก่อนเสนอขาย		หลังเสนอขาย	
	จำนวนหุ้น	ร้อยละ	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1. กลุ่มคุณนิชา และคุณสุรียา	231,997,900	93.62	219,997,900	73.33
1.1 บริษัท เอ็มเอ็ม แคปปิตอล โฮลดิ้ง จำกัด	209,997,900	84.74	209,997,900	70.00
1.2 บริษัท ณิชชา โฮลดิ้ง จำกัด	12,000,000	4.84	0	0.00
1.3 นาย สุรียา วงศ์สิทธิชัยกุล	5,500,000	2.22	5,500,000	1.83
1.4 นางสาว นิชา โรจน์วัฒนา	4,500,000	1.82	4,500,000	1.50
2. บริษัท บริหารและพัฒนาเพื่อการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม จำกัด (มหาชน)	5,000,000	2.02	12,000,000	4.00
3. นางสาว รุ่งนภา มุกนันท	4,761,100	1.92	4,761,100	1.59
4. นาย กฤษณะ ปรีดานนท์	3,150,000	1.27	3,150,000	1.05
5. นาย เทพ อัสวนิเวศน์	2,600,000	1.05	2,600,000	0.87
6. นางสาว ปิยะรัตน์ วงศ์สิทธิชัยกุล	189,000	0.08	189,000	0.06
7. นางสาว จุฑามาส ตระกูลสฤณี	31,500	0.01	31,500	0.01
8. อื่นๆ	70,500	0.03	70,500	0.02
9. ประชาชนทั่วไป	0	0.00	57,200,000	19.07
รวมทั้งหมด	247,800,000	100.00	300,000,000	100.00

หมายเหตุ:

- 1. บริษัท เอ็มเอ็ม แคปปิตอล โฮลดิ้ง จำกัด มีผู้ถือหุ้นจำนวน 3 ท่าน ได้แก่ นายสุรียา วงศ์สิทธิชัยกุล นางสาวนิชา โรจน์วัฒนา และนางสาวณัฏฐา โรจน์วัฒนา โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 50.00 ร้อยละ 50.00 และร้อยละ 0.00 ตามลำดับ
- 2. บริษัท ณิชชา โฮลดิ้ง จำกัด มีผู้ถือหุ้นจำนวน 2 ท่าน ได้แก่ นายสุรียา วงศ์สิทธิชัยกุล และนางสาวนิชา โรจน์วัฒนา โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 45.00 และร้อยละ 55.00 ตามลำดับ
- 3. นายสุรียา วงศ์สิทธิชัยกุล เป็นคู่สมรสของนางสาวนิชา โรจน์วัฒนา
- 4. จำนวนหุ้นที่เสนอขายต่อประชาชนทั่วไป (PO) ในครั้งนี้ มีหุ้นสามัญที่เสนอขายรวม 64,200,000 หุ้น แบ่งออกเป็น (1) การเสนอขายหุ้นสามัญ เพิ่มทุนจำนวน 52,200,000 หุ้น และการเสนอขายหุ้นสามัญเดิมโดยบริษัท ณิชชา โฮลดิ้ง จำกัด จำนวน 12,000,000 หุ้น

📄 สืบค้นรายได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ สำหรับงวดปี 2565 – 2567 และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 มีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

โครงสร้างรายได้	2565		2566		2567		6M/2567		6M/2568	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
1. รายได้จากการขายและบริการรวม	168.08	98.78	255.66	99.03	357.88	99.20	120.48	98.97	339.41	99.60
1.1 รายได้จากที่ ปฏิบัติงานขายโครงการ (BU1)	92.89	54.59	178.42	69.11	257.08	71.26	90.79	74.58	124.52	36.54
1.2 รายได้จากการ บริหารงานขายโครงการ (BU2)	71.69	42.13	54.62	21.16	62.63	17.36	13.01	10.69	189.22	55.53
1.3 รายได้จากการซื้อ ขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3)	3.50	2.06	22.61	8.76	38.17	10.58	16.68	13.70	25.68	7.54
2. รายได้อื่น	2.08	1.22	2.50	0.97	2.88	0.80	1.25	1.03	1.35	0.40
รายได้รวม	170.16	100.00	258.16	100.00	360.76	100.00	121.74	100.00	340.76	100.00

หมายเหตุ:

1. รายได้จากธุรกิจที่ปฏิบัติงานขายโครงการ (BU1) ในงวดปี 2567 และงวดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 ประกอบด้วย รายได้ที่เกิดจากการทำสัญญาที่ปฏิบัติงานขายโครงการ (BU1) และสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) ในช่วงแรกของสัญญาที่ให้บริการแบบ BU1

2. รายได้จากธุรกิจการบริหารงานขายโครงการ (BU2) ในงวดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 ประกอบด้วย รายได้ที่เกิดจากการทำสัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2) และเกิดจากการทำสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) ในช่วงที่สองของสัญญาที่ให้บริการแบบ BU2

3. รายได้อื่น ประกอบด้วย รายได้จากการปันส่วนค่าเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้าตามกิจกรรมส่งเสริมการขายของหน่วยธุรกิจที่ปฏิบัติงานขายโครงการ (BU1) และรายได้อื่นๆ โดยการรับรู้รายได้จากการปันส่วนค่าเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้ไฟฟ้าจะดำเนินการตามหลักเกณฑ์ในมาตรฐานรายงานทางการเงินฉบับที่ 15 (TFRS15) โดยพิจารณาแบบแยกภาระ ซึ่งในกรณีนี้บริษัทฯ มีภาระที่จะต้องส่งมอบอสังหาริมทรัพย์ และภาระที่จะต้องส่งมอบของแถมซึ่งคือเฟอร์นิเจอร์ ทั้งนี้ การรับรู้รายได้จากสัญญาที่ได้ทำกับลูกค้าจะเกิดขึ้นเมื่อบริษัทฯ ได้ส่งมอบสินค้าหรือบริการที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามเงื่อนไขที่ได้ตกลงกับลูกค้า และการรับรู้รายได้จะถูกบันทึกในช่วงเวลาที่ส่งมอบแล้ว

โครงสร้างรายได้แบ่งตามประเภทอสังหาริมทรัพย์ที่ขายและให้บริการสำหรับงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 – 2567 และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 มีรายละเอียด ดังนี้

ประเภทสังหาริมทรัพย์	งวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม						งวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2565		2566		2567		2567		2568	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
คอนโดมิเนียม High - Rise	-	-	3.86	1.51	47.31	13.22	7.85	6.51	68.92	20.31
คอนโดมิเนียม Low - Rise	93.14	55.41	194.29	76.00	263.25	73.56	103.67	86.04	106.55	31.39
บ้านทาวน์โฮม	74.94	44.59	23.95	9.37	12.31	3.44	-	0.00	78.48	23.12
บ้านเดี่ยว	-	-	14.40	5.63	21.41	5.98	2.50	2.07	20.60	6.07
บ้านแฝด	-	-	19.16	7.49	13.60	3.80	6.47	5.37	64.86	19.11
รวม	168.08	100.00	255.66	100.00	357.88	100.00	120.48	100.00	339.41	100.00

โครงสร้างสัดส่วนสังหาริมทรัพย์ที่ขายและให้บริการเสร็จสิ้นแบ่งตามประเภทธุรกิจหรือลักษณะการให้บริการในงวดปี 2565 – 2567 และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 มีรายละเอียด มีดังนี้

ประเภทธุรกิจ หรือลักษณะการให้บริการ	งวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม						งวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2565		2566		2567		2567		2568	
	ยูนิต	ร้อยละ	ยูนิต	ร้อยละ	ยูนิต	ร้อยละ	ยูนิต	ร้อยละ	ยูนิต	ร้อยละ
ที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1)	183	85.92	275	89.29	289	87.05	122	89.71	135 ^{2/}	69.23
การบริหารงานขายโครงการ (BU2)	28	13.15	24	7.79	25	7.53	6	4.41	50 ^{3/}	25.64
การซื้อขายสังหาริมทรัพย์ (BU3)	2	0.94	9	2.92	18	5.42	8	5.88	10	5.13
รวมจำนวนยูนิตที่ขายและให้บริการ	213	100.00	308	100.00	332	100.00	136	100.00	195	100.00

โครงสร้างสัดส่วนสังหาริมทรัพย์ที่ขายและให้บริการเสร็จสิ้นแบ่งตามราคาขายในงวดปี 2565 – 2567 และงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 มีรายละเอียด ดังนี้

ช่วงราคาขาย (หน่วย: ยูนิต)	งวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม						งวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2565		2566		2567		2567		2568	
	ยูนิต	ร้อยละ	ยูนิต	ร้อยละ	ยูนิต	ร้อยละ	ยูนิต	ร้อยละ	ยูนิต	ร้อยละ
ไม่เกิน 2.00 ล้านบาท	113	53.05	144	46.75	82	24.70	49	36.03	18	9.23
2.00 ล้านบาท - 3.00 ล้านบาท	59	27.70	108	35.06	167	50.30	67	49.26	79	40.51
3.00 ล้านบาท - 4.00 ล้านบาท	28	13.15	43	13.96	39	11.75	12	8.82	31	15.90
4.00 ล้านบาท - 5.00 ล้านบาท	12	5.63	7	2.27	18	5.42	3	2.21	50	25.64
5.00 ล้านบาท - 6.00 ล้านบาท	-	-	6	1.95	19	5.72	5	3.68	15	7.69
มากกว่า 6.00 ล้านบาท	1	0.47	-	-	7	2.11	-	-	2	1.03
รวม	213	100.00	308	100.00	332	100.00	136	100.00	195	100.00

 ผู้บริหารและคณะกรรมการบริษัท

บุคคลที่ดำรงตำแหน่งผู้จัดการหรือตำแหน่งเทียบเท่าที่เรียกชื่ออื่น

ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่ง	วันที่เริ่มต้น
นางสาว ณิชา โรจน์วัฒนา	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	8 ธันวาคม 2559

รายชื่อคณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 ประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท จำนวน 7 ท่าน มีกรรมการอิสระ 3 ท่าน และ กรรมการตรวจสอบ 3 ท่าน

ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่ง	วันที่เริ่มต้น
1. นาย ประเสริฐ หวังรัตนปราณี	ประธานกรรมการบริษัท	21 กันยายน 2566
	กรรมการอิสระ	21 กันยายน 2566
	กรรมการตรวจสอบ	21 กันยายน 2566
2. นาย ศิริเดช คำสุพรหม	ประธานกรรมการตรวจสอบ	21 กันยายน 2566
	กรรมการอิสระ	21 กันยายน 2566
3. นาย วรฐ์ ทรงฤกษ์	กรรมการอิสระ	8 พฤศจิกายน 2566
	กรรมการตรวจสอบ	8 พฤศจิกายน 2566
4. นางสาว ณิชา โรจน์วัฒนา	กรรมการบริษัท	8 ธันวาคม 2559
5. นาย สุริยา วงศ์สิทธิชัยกุล	กรรมการบริษัท	8 ธันวาคม 2559
6. นางสาว ปิยะรัตน์ วงศ์สิทธิชัยกุล	กรรมการบริษัท	26 กรกฎาคม 2566
7. นาย กวิน อนันต์พัฒนกุล	กรรมการบริษัท	26 กรกฎาคม 2566

โดยมีนายกวิน อนันต์พัฒนกุล ทำหน้าที่เป็นเลขานุการบริษัท

สรุปปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงเกี่ยวกับธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัท

1. ความเสี่ยงจากการชะลอตัวของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย

ที่ผ่านมาอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยมีทิศทางชะลอตัวซึ่งเกิดจากภาวะเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัว รวมถึงอัตราเงินเฟ้อและอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มสูงขึ้น ส่งผลโดยตรงต่อการตัดสินใจและกำลังซื้อของผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัย และจากปัญหาหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูงในช่วงที่ผ่านมา ทำให้สถาบันการเงินเข้มงวดการพิจารณาการอนุมัติสินเชื่อมากขึ้น ส่งผลให้มีอัตราการปฏิเสธการอนุมัติสินเชื่อมากขึ้น (Rejection Rate) โดยเฉพาะกลุ่มผู้ขอสินเชื่อที่ไม่มีรายได้ประจำ กลุ่มอาชีพอิสระ และกลุ่มที่ไม่มีประวัติทางการเงินในระบบธนาคาร ทั้งนี้ จากข้อมูลจากบทวิเคราะห์ของศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (“REIC”) สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยทั่วประเทศไทย ไตรมาสที่ 2 ปี 2568 พบว่า ยอดการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยไตรมาสที่ 2 ปี 2568 มีจำนวน 77,343,433 หน่วย ลดลงร้อยละ 10.9 และมีมูลค่า 210,056 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 13.6 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (YoY) เป็นผลมาจากผู้ซื้อส่วนหนึ่งรอการพิจารณาต่ออายุมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนองในปี 2568 และการผ่อนคลายเกณฑ์ LTV ชั่วคราวจากธนาคารแห่งประเทศไทย จึงมีการชะลอการโอนกรรมสิทธิ์ นอกจากนี้ ที่อยู่อาศัยยังต้องเผชิญกับความท้าทายจากหลายปัจจัยเสี่ยง ได้แก่ ภาระหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง การเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อของธนาคาร และเศรษฐกิจที่ชะลอตัว เป็นต้น จากเหตุการณ์ดังกล่าวอาจจะส่งผลให้มีจำนวนอสังหาริมทรัพย์กลุ่มที่อยู่อาศัยมีอุปทานส่วนเกินกว่าผู้ที่มีกำลังซื้อ ทำให้ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์และหรือเจ้าของโครงการต่างๆ ใช้กลยุทธ์ด้านการตลาดและกลยุทธ์ด้านราคาที่รุนแรงมากยิ่งขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ให้ความสำคัญและติดตามภาวะเศรษฐกิจอย่างใกล้ชิดเพื่อที่จะปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้น เช่น การคัดเลือกอสังหาริมทรัพย์ที่มีช่วงราคาขายที่หลากหลาย ตั้งแต่ราคาไม่เกิน 2 ล้านบาท จนถึงราคาสูงกว่า 6 ล้านบาท โดยครอบคลุมอสังหาริมทรัพย์หลายประเภท และมีทำเลที่ตั้งในบริเวณที่ใกล้จุดคมนาคมหลักหรือสถานีรถไฟฯ พร้อมกำหนดโครงสร้างราคาและโครงสร้างค่าตอบแทนนายหน้าให้เหมาะสม เพื่อดึงดูดความต้องการซื้อที่แตกต่างกันและลดผลกระทบจากความผันผวนของตลาด รวมถึงการติดตามแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขการให้สินเชื่อที่อยู่อาศัยของแต่ละสถาบันการเงินอย่างสม่ำเสมอ โดยมอบหมายให้ประธานเจ้าหน้าที่สายงานพัฒนาธุรกิจ และประธานเจ้าหน้าที่สายงานการตลาด ติดตามสถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์อย่างใกล้ชิด และนำไปรายงานต่อคณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการบริษัทเพื่อกำหนดแนวทางและกลยุทธ์ที่ทันต่อภาวะเศรษฐกิจ และกำหนดขั้นตอนในการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าเบื้องต้น สำหรับลูกค้าที่มีความประสงค์จะยื่นขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพื่อวิเคราะห์คุณสมบัติและความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าเบื้องต้น รวมถึงการให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ต่อการขอสินเชื่อ ทั้งด้านการจัดเตรียมเอกสารและข้อมูลเกี่ยวกับการพิสูจน์รายได้ เพื่อความรวดเร็วที่จะได้รับอนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงิน จนสามารถปิดการขายและโอนกรรมสิทธิ์ได้สำเร็จ

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีอสังหาริมทรัพย์ภายใต้สัญญาให้บริการและอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ หลายประเภท เช่น คอนโด บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์โฮม เป็นต้น และมีช่วงราคาที่หลากหลาย จะเห็นได้ว่าในงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 – 2567 และงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ รับรู้รายได้แบ่งตามราคาขายสุทธิ รายละเอียด ดังนี้

ช่วงราคาขาย	งวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม						งวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2565		2566		2567		2567		2568	
	ยูนิต	ร้อยละ	ยูนิต	ร้อยละ	ยูนิต	ร้อยละ	ยูนิต	ร้อยละ	ยูนิต	ร้อยละ
ไม่เกิน 2.00 ล้านบาท	113	53.05	144	46.75	82	24.70	49	36.03	18	9.23
2.00 ล้านบาท - 3.00 ล้านบาท	59	27.70	108	35.60	167	50.30	67	49.26	79	40.51
3.00 ล้านบาท - 4.00 ล้านบาท	28	13.15	43	13.96	39	11.75	12	8.82	31	15.90
4.00 ล้านบาท - 5.00 ล้านบาท	12	5.63	7	2.27	18	5.42	3	2.21	50	25.64
5.00 ล้านบาท - 6.00 ล้านบาท	-	-	6	1.95	19	5.72	5	3.68	15	7.69
6.00 ล้านบาท ขึ้นไป	1	0.47	-	-	7	2.11	-	-	2	1.03
รวม	213	100.00	308	100.00	332	100.00	136	100.00	195	100.00

บริษัทฯ มีอสังหาริมทรัพย์คงเหลือภายใต้สัญญาให้บริการและรอการขาย แบ่งตามช่วงราคา ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 รายละเอียดดังนี้

ราคาขายต่อยูนิต	จำนวนยูนิต	ร้อยละ
ไม่เกิน 2.00 ล้านบาท	148	18.32
2.00 ล้านบาท - 3.00 ล้านบาท	500	61.88
3.00 ล้านบาท - 4.00 ล้านบาท	111	13.74
4.00 ล้านบาท - 5.00 ล้านบาท	27	3.34
5.00 ล้านบาท - 6.00 ล้านบาท	12	1.49
6.00 ล้านบาท ขึ้นไป	10	1.24
รวม	808	100.00

หมายเหตุ: ช่วงราคาขายดังกล่าวอ้างอิงจากนโยบายการกำหนดราคา ซึ่งอาจแตกต่างจากราคาขายสุทธิ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการมีสินค้าที่หลากหลายและหลายช่วงราคาทำให้ผู้สนใจจะซื้ออสังหาริมทรัพย์มีทางเลือกมากขึ้น และนายหน้าอิสระสามารถเลือกทำการตลาดได้ตามความเหมาะสมกับลูกค้าเป้าหมาย นอกจากนี้ บริษัทฯ จะจ่ายค่านายหน้าแก่นายหน้าอิสระเมื่อเกิดการโอนกรรมสิทธิ์เท่านั้น ดังนั้น บริษัทฯ จะรับรู้รายได้และค่าใช้จ่ายสอดคล้องกับการให้บริการและการโอนกรรมสิทธิ์ จากการบริหารงานที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่า บริษัทฯ มีผลประกอบการที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 - 2567 และงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการเท่ากับ 168.08 ล้านบาท 255.66 ล้านบาท 357.88 ล้านบาท และ 339.41 ล้านบาท ตามลำดับ และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 35.09 ล้านบาท 47.74 ล้านบาท 80.76 ล้านบาท และ 63.30 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 20.62 ร้อยละ 18.49 ร้อยละ 22.39 และร้อยละ 18.65 ตามลำดับ

2. ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงในธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนหรือได้รับสิทธิในการขายอสังหาริมทรัพย์จากเจ้าของโครงการ เพื่อทำหน้าที่วางแผนการตลาด จัดทำโปรโมชั่นและกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อให้เจ้าของโครงการปิดการขายได้สำเร็จภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ ซึ่งธุรกิจนายหน้าที่เกี่ยวกับการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์เป็นอุตสาหกรรมที่มีการแข่งขันสูง เนื่องจากมีข้อจำกัดในการเข้าสู่ตลาดค่อนข้างต่ำ (Low Barrier to Entry) เนื่องจากในปัจจุบัน ธุรกิจนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไม่ได้มีการกำกับหรือขอใบอนุญาตจากหน่วยงานที่กำกับ ส่งผลให้มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในธุรกิจจำนวนมาก ทั้งในรูปแบบนิติบุคคลและบุคคลธรรมดาที่ทำอาชีพเป็นตัวแทนนายหน้าขายอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้บริษัทฯ อาจจะมีความเสี่ยงในภาวะที่แข่งขันรุนแรงและอาจจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการบริษัทฯ ได้

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และให้ความสำคัญกับการยกระดับการบริการและคำแนะนำที่ดีแก่ลูกค้าและผู้ที่เกี่ยวข้องซื้อขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขันในระดับที่สูง โดยบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบค่านายหน้าตามส่วนต่างราคา (Margin-based Commission) ที่มีการวางเงินประกันสัญญาในการให้บริการ เพื่อให้ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนขายแต่เพียงผู้เดียว (Exclusivity) ซึ่งรูปแบบค่านายหน้าดังกล่าวส่งผลให้บริษัทฯ สามารถกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้องและยืดหยุ่นกับสถานการณ์ต่างๆ และทำการตลาดผ่านเครือข่ายนายหน้าอิสระที่กระจายอยู่หลากหลายกลุ่มอาชีพและหลายพื้นที่ทั่วประเทศ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการคัดเลือกโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ต้องอยู่ในทำเลที่ดี มีการคมนาคมที่สะดวก และอยู่ใกล้แหล่งชุมชน แหล่งท่องเที่ยว สถาบันศึกษา เขตเศรษฐกิจ หรือนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีประชากรอาศัยอยู่จำนวนมากและมีความต้องการสูงอีกด้วย ดังนั้น เมื่อรวมกับกลยุทธ์การเป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบค่านายหน้าตามส่วนต่างราคา (Margin-based Commission) ศักยภาพของอสังหาริมทรัพย์ที่ตรงตามความต้องการเฉพาะของผู้ที่ต้องการซื้ออสังหาริมทรัพย์ในหลากหลายทำเล และความสามารถในการทำการตลาดและการขายของเครือข่ายนายหน้าอิสระที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้รวดเร็วและทั่วถึง บริษัทฯ จึงมีผลประกอบการที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่มีผู้ต้องการเข้ามาแข่งขันในรูปแบบเดียวกับบริษัทฯ ผู้ที่จะเข้ามาแข่งขันดังกล่าวจำเป็นต้องมีเงินทุนหมุนเวียนมากพอเพื่อรองรับการวางเงินประกัน รวมถึงค่าใช้จ่ายในการสนับสนุนการดำเนินงานต่างๆ รวมไปถึงต้องอาศัยความน่าเชื่อถือในการได้รับสิทธิให้บริการเป็นตัวแทนขายแต่เพียงผู้เดียว (Exclusivity)

3. ความเสี่ยงจากความไม่สม่ำเสมอของรายได้

การที่จะรักษาระดับความสม่ำเสมอของรายได้นั้น บริษัทฯ จะต้องมียอสังหาริมทรัพย์ให้บริการหรือเพื่อขายอย่างต่อเนื่อง โดยการได้รับแต่งตั้งเป็นตัวแทนหรือได้รับสิทธิในการขายอสังหาริมทรัพย์นั้น ขึ้นอยู่กับจำนวนโครงการที่ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ลงทุนก่อสร้างโครงการที่อยู่อาศัย ซึ่งอาจจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอกส่งผลให้โครงการต่างๆ ชะลอตัว เช่น ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว นโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล แผนและความก้าวหน้าของการลงทุนในโครงการของภาครัฐและภาคเอกชน เป็นต้น หากบริษัทฯ ไม่สามารถหาอสังหาริมทรัพย์มาบริหารเพิ่มเติมได้ อาจส่งผลให้มีรายได้ไม่สม่ำเสมอ

อย่างไรก็ดี ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนหรือได้รับสิทธิในการขายอสังหาริมทรัพย์จากเจ้าของโครงการที่เคยให้บริการและเจ้าของโครงการรายใหม่ เนื่องจากสามารถให้บริการได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้เจ้าของโครงการเกิดความเชื่อมั่นและไว้วางใจบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการให้บริการแก่เจ้าของโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยทุกประเภท ยิ่งไปกว่านั้นยังมีนโยบายรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า โดยมุ่งเน้นการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจระยะยาว ทั้งนี้ การเปลี่ยนแปลงของจำนวนยูนิตในปี 2565 – 2567 และงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 สามารถสรุปได้ ดังนี้

รายการ	31 ธันวาคม			30 มิถุนายน
	2565	2566	2567	2568
ยอดยกมา (ณ วันที่ 1 มกราคม)	352	577	1,062	848
- สัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1)	314	545	965	703
- สัญญาการบริหารงานขายโครงการ (BU2)	37	9	59	67 ¹
- สัญญาการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3)	1	23	38	20
- สัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid)	-	-	-	58
ทำสัญญา/ซื้อเพิ่มขึ้นระหว่างงวด	440	809	171	175
- สัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1)	416	711	44	34
- สัญญาการบริหารงานขายโครงการ (BU2)	-	74	33	44
- สัญญาการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3)	24	24	-	20 ¹
- สัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid)	-	-	94	77
การโอนกรรมสิทธิ์	(213)	(308)	(332)	(195)
- สัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1)	183	275	253	81
- สัญญาการบริหารงานขายโครงการ (BU2)	28	24	25	35
- สัญญาการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3)	2	9	18	10
- สัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid)	-	-	36	69
เจ้าของโครงการขายเอง ²	(2)	(4)	-	-
ครบกำหนดระยะเวลาตามสัญญา ³	-	-	(53)	-
ยกเลิกสัญญา ⁴	-	(12)	-	-
จำนวนอสังหาริมทรัพย์ (BU2) ที่บริษัทรับโอนกรรมสิทธิ์ ¹	-	-	-	(20)
อสังหาริมทรัพย์คงเหลือ	577	1,062	848	808

หมายเหตุ:

- 1/ บริษัทฯ รับโอนกรรมสิทธิ์สัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2) จากเจ้าของโครงการจำนวน 20 ยูนิต เมื่อวันที่ 31 มกราคม 2568 โดยภายหลังการรับโอนกรรมสิทธิ์ บริษัทฯ ได้นำอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวไปจำหน่ายต่อภายใต้ธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3) ซึ่ง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ สามารถปิดการขายได้แล้วจำนวน 8 ยูนิต และยังคงมีอสังหาริมทรัพย์รอการจำหน่ายอีกจำนวน 12 ยูนิต
- 2/ อสังหาริมทรัพย์ที่เจ้าของโครงการขายเอง ได้แก่ อสังหาริมทรัพย์ตามสัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ ที่บริษัทฯ ไม่มีสิทธิในการขายแต่เพียงผู้เดียว (Non-Exclusive) เนื่องจากบริษัทฯ ไม่ได้วางเงินประกันสัญญากับเจ้าของโครงการ และเป็นโครงการที่มีเงื่อนไขตามสัญญาให้สิทธิแก่เจ้าของโครงการสามารถขายอสังหาริมทรัพย์ได้ภายในช่วงระยะเวลาใดเวลาหนึ่งเท่านั้น
- 3/ อสังหาริมทรัพย์ที่ครบกำหนดระยะเวลาตามสัญญา ได้แก่ อสังหาริมทรัพย์ตามสัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) ที่บริษัทฯ ไม่ได้วางเงินประกันสัญญากับเจ้าของโครงการ และเมื่อครบกำหนดระยะเวลาการให้บริการตามสัญญาบริษัทฯ ไม่ได้มีการเจรจาขอต่ออายุสัญญากับ

เจ้าของโครงการ

4/ บริษัทฯ ยกเลิกสัญญาให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการจำนวน 2 โครงการ จำนวนยูนิตคงเหลือรวม 12 ยูนิต ซึ่งโครงการดังกล่าว บริษัทฯ ไม่มีสิทธิในการขายแต่เพียงผู้เดียว (Non-Exclusivity) เนื่องจากไม่มีการวางเงินประกันสัญญา

อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีบริษัทฯ มีการวางแผนในการจัดหาสังหาริมทรัพย์เพื่อให้บริการหรือจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง โดยฝ่ายพัฒนาธุรกิจทำหน้าที่ในการสรรหาและคัดเลือกสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพ จากตารางสรุปการเปลี่ยนแปลงของยูนิต จะเห็นได้ บริษัทฯ สามารถทำสัญญา/ซื้อเพิ่มได้ในช่วงปี 2565 – 2567 และงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 จำนวน 440 ยูนิต 809 ยูนิต 171 ยูนิต และ 175 ยูนิต ตามลำดับ และสามารถปิดการขายจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์สำเร็จ จำนวน 213 ยูนิต 308 ยูนิต 332 ยูนิต และ 195 ยูนิต ตามลำดับ ส่งผลให้ในปี 2565 – 2567 และงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 มีรายได้จากการขายและบริการเท่ากับ 168.08 ล้านบาท 255.66 ล้านบาท 357.88 ล้านบาท และ 339.41 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรเฉลี่ย 52.10 ร้อยละ 39.98 และร้อยละ 181.71 ตามลำดับ

นอกจากนี้ การที่จะรักษาระดับความสม่ำเสมอของรายได้นั้น บริษัทฯ จะต้องมียุทธศาสตร์การขายที่เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ที่สามารถวางแผนการตลาด จัดทำโปรโมชั่นส่งเสริมการขายจูงใจผู้ซื้อและปิดการขายได้อย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ มีโครงสร้างการจ่ายค่าตอบแทนแก่นายหน้าอิสระในลักษณะ Margin-Based Commission โดยคิดจากส่วนต่างระหว่างราคาส่งขายหน้าอิสระที่บริษัทฯ กำหนด และราคาขายอสังหาริมทรัพย์ โดยนายหน้าอิสระสามารถนำค่านายหน้าส่วนนี้ไปใช้ทำกิจกรรมส่งเสริมการขายแก่ลูกค้าได้เองโดยตรง เช่น การมอบส่วนลดให้แก่ลูกค้า โดยนายหน้าอิสระจะแจ้งให้บริษัทฯ แบ่งชำระค่านายหน้าบางส่วนที่ตนต้องได้รับไปยังผู้ซื้อโดยตรง หลังจากที่สามารถปิดการขายได้สำเร็จ และมีการโอนกรรมสิทธิ์กรรมที่ดินเรียบร้อยแล้ว เป็นต้น ทั้งนี้ สาเหตุที่นายหน้าอิสระจำเป็นต้องกำหนดโปรโมชั่นในลักษณะดังกล่าว ก็เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้ทัดเทียมกับผู้ประกอบการรายอื่นในตลาด โดยเฉพาะผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มักมอบส่วนลดพิเศษแก่ผู้ซื้อ ขณะที่บริษัทฯ และเจ้าของโครงการที่บริษัทฯ ให้บริการไม่ได้จัดโปรโมชั่นลักษณะเดียวกัน หากนายหน้าอิสระไม่จัดโปรโมชั่น หรือจัดในสัดส่วนที่น้อยลง อาจทำให้ยอดขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ให้ค่าตอบแทนนายหน้าอิสระเฉลี่ยในระดับสูงกว่ารูปแบบทั่วไปในอุตสาหกรรม ซึ่งส่วนใหญ่กำหนดไว้ร้อยละ 3-5 ของราคาขาย ทำให้นายหน้าอิสระมีแรงจูงใจในการเร่งปิดการขาย แม้นายหน้าอิสระจะจัดสรรค่าตอบแทนบางส่วนเพื่อเป็นโปรโมชั่นแก่ผู้ซื้อ สัดส่วนที่เหลือก็ยังถือว่ามีความคุ้มค่าตอบแทนสูงเพียงพอ ทั้งนี้ บทบาทของบริษัทฯ จำกัดอยู่เพียงการกำหนดกรอบราคาขายและราคาส่งให้แก่นายหน้าอิสระ โดยบริษัทฯ ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการกำหนดรูปแบบโปรโมชั่นหรือสิทธิประโยชน์ใดๆ ที่นายหน้าอิสระมอบให้แก่ผู้ซื้อ รวมถึงไม่มีอำนาจในการควบคุม หรือปรับเปลี่ยนโปรโมชั่นที่นายหน้าอิสระนำเสนอ ซึ่งขึ้นอยู่กับดุลยพินิจและการตัดสินใจของนายหน้าอิสระแต่ละราย ดังนั้น เพื่อต้องการเร่งปิดการขายและได้รับค่าตอบแทนจากบริษัทฯ นายหน้าอิสระจึงนำเสนอโปรโมชั่นส่งเสริมการขายแก่ลูกค้าเพิ่มเติม เพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ รวมถึงแข่งขันกับกลุ่มนายหน้าอิสระด้วยกันได้ ขณะเดียวกัน โครงสร้างการกำหนดค่าตอบแทนนายหน้าอิสระในลักษณะดังกล่าวช่วยให้บริษัทฯ สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสนับสนุนให้บริษัทฯ สามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องและรักษาความสามารถในการแข่งขันในตลาด โดยรายละเอียดการจ่ายค่าตอบแทนทั้งในส่วนของนายหน้าอิสระและในส่วนของโปรโมชั่นส่งเสริมการขายที่นายหน้าอิสระมอบให้แก่ลูกค้ามีดังนี้

รายการ	สำหรับงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม				สำหรับงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2566		2567		2567		2568	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ค่านายหน้าเอเจนท์	77.76	75.19	80.49	56.94	36.55	72.75	34.94	38.44
โปรโมชั่นส่งเสริมการขายที่นายหน้าอิสระมอบให้ลูกค้า	25.65	24.81	60.87	43.06	13.69	27.25	55.96	61.56
รวมค่านายหน้าเอเจนท์ทั้งหมด	103.41	100.00	141.36	100.00	50.24	100.00	90.90	100.00

ทั้งนี้ พบว่าในงวดหกเดือนแรกของปี 2568 นายหน้าอิสระมีการจัดโปรโมชั่นให้ลูกค้าเพิ่มขึ้น เนื่องจากการแข่งขันในตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่สูง ส่งผลให้ต้องเร่งจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อดึงดูดผู้ซื้อและแข่งขันกับทั้งนายหน้ารายอื่นและผู้ประกอบการรายใหญ่ ซึ่งสะท้อนว่านายหน้าอิสระมีความยืดหยุ่นในการปรับกลยุทธ์การขายตามภาวะตลาด

4. ความเสี่ยงจากการประเมินราคาตลาดและเจรจาราคาฐานในการพิจารณาและคัดเลือกอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้บริการหรือจำหน่าย

ในการตัดสินใจเข้าเสนอราคาหรือตกลงให้บริการเป็นตัวแทนการขายอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ จะทำการศึกษาและวิเคราะห์ความเสี่ยงต่างๆ ของโครงการเป้าหมาย ก่อนเข้าเสนอการให้บริการ ซึ่งเมื่อประเมินแล้วว่าโครงการดังกล่าวมีศักยภาพและสามารถแข่งขันในตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงได้ บริษัทฯ จะทำการประเมินราคาตลาด และเจรจาราคาฐาน เพื่อพิจารณาผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับตามการกำหนดค่าตอบแทนรูปแบบ Margin-Based Commission กล่าวคือ รูปแบบการกำหนดค่าตอบแทนจากส่วนต่างระหว่างราคาฐานและราคาขายอสังหาริมทรัพย์ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาจากอัตราคิดลดของราคาฐานจากราคาตลาดในการให้ผู้มีอำนาจอนุมัติพิจารณาตัดสินใจในการให้บริการ อย่างไรก็ตาม ประเมินการราคาตลาดและราคาขายอสังหาริมทรัพย์ที่เกิดขึ้นจริง มีโอกาสที่จะเกิดความแตกต่างกัน ทั้งจากความคลาดเคลื่อนของประมาณการ และการเปลี่ยนแปลงของราคาตลาดตามสภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ หรือปัจจัยต่างๆ ที่ไม่สามารถคาดการณ์ได้ ซึ่งอาจทำให้ผลตอบแทนของโครงการดังกล่าวไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง หรือส่งผลต่อการทำการตลาดและการขายจากการตั้งราคาตลาดที่สูงไป ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการประเมินราคาตลาดและการเจรจาราคาฐานในการให้บริการ

บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของการประเมินราคาตลาดและการเจรจาราคาฐานในการให้บริการ จึงกำหนดหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกโครงการเพื่อเปรียบเทียบราคาตลาด และจัดทำรายงานงานวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) โดยฉบับล่าสุดเริ่มบังคับใช้ตั้งแต่เดือนธันวาคม 2567 เป็นต้นมา โดยตั้งแต่วันที่เริ่มบังคับใช้จนถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีการจัดทำรายงานงานวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) โครงการใหม่จำนวน 8 โครงการ ซึ่งบริษัทฯ ให้ความสำคัญตั้งแต่กระบวนการพิจารณาและคัดเลือกอสังหาริมทรัพย์ 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 และสถานที่สำคัญ

บริเวณใกล้เคียง เป็นต้น โดยมีการจัดทำ Scoring เพื่อให้ความสำคัญกับคู่เทียบที่ใกล้เคียงที่สุด และคำนวณราคาตลาดของโครงการเป้าหมายโดยใช้วิธีถ่วงน้ำหนัก เพื่อประเมินศักยภาพและหาราคาตลาดให้เหมาะสมมากที่สุด และในกรณีที่ไม่สามารถพิจารณาราคาตลาดที่เหมาะสม หรือ มูลค่าเงินประกันสัญญา มากกว่า 20.00 ล้านบาทสำหรับสัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2)/สัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) หรือ มูลค่าเงินประกันสัญญา มากกว่า 5.00 ล้านบาทสำหรับสัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้ประเมินมูลค่าทรัพย์สินอิสระที่อยู่ในรายชื่อบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินในตลาดทุนและผู้ประเมินหลักที่ได้รับการเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. เพื่อนำราคาตลาดที่ได้จากผู้ประเมินมาประกอบการพิจารณา นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการกำหนดอัตราคิดลดของราคาฐานจากราคาตลาดเป็นอัตรามาตรฐานในการพิจารณาและคัดเลือกทรัพย์สินในแต่ละประเภทการให้บริการ เพื่อให้มีความเหมาะสมกับสถานะตลาดอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้สามารถตั้งราคาขายอสังหาริมทรัพย์ที่สามารถแข่งขันได้ และมีค่าตอบแทนครอบคลุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ดังนั้น จากวิธีการประเมินศักยภาพของโครงการเป้าหมาย โดยการเลือกโครงการคู่เปรียบเทียบ เพื่อสำรวจราคาตลาดที่เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ จึงทำให้มั่นใจได้ว่า บริษัทฯ มีกระบวนการประเมินราคาตลาดและเจรจาราคาฐานอย่างมีประสิทธิภาพ

5. ความเสี่ยงจากการที่เจ้าของโครงการไม่สามารถส่งมอบอสังหาริมทรัพย์ให้บริษัทฯ เพื่อให้บริการได้ตามแผนตามสัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1)

ปัจจุบันการให้บริการตามสัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) มีบางโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา ซึ่งบริษัทฯ ได้วางเงินประกันเพื่อให้ได้สิทธิในการขายตั้งแต่อยู่ระหว่างการพัฒนา ซึ่งบริษัทฯ มีความเสี่ยงในกรณีที่เจ้าของโครงการไม่สามารถส่งมอบอสังหาริมทรัพย์ให้บริษัทฯ ทำการขายและการตลาดตามเวลาที่กำหนดไว้ โดยอาจส่งผลให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่ไม่สามารถให้บริการหรือขายอสังหาริมทรัพย์ได้ตามแผน และส่งผลกระทบต่อการทำงานและเงินทุนหมุนเวียนได้

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 คณะกรรมการบริหารจะส่งหนังสือขอคำชี้แจงจากเจ้าของโครงการและพิจารณาถึงเหตุผลของการล่าช้า ซึ่งบริษัทฯ มีสิทธิที่จะส่งคำขอยกเลิกสัญญาการให้บริการและรับคืนเงินประกันสัญญา

ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีเงินประกันสัญญาสำหรับโครงการอยู่ระหว่างการพัฒนา เพื่อให้บริการตามสัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) คงเหลือจำนวน 3.16 ล้านบาท ประกอบไปด้วย 2 โครงการ 158 ยูนิต รายละเอียดดังนี้

อสังหาริมทรัพย์คงเหลือ / เงินประกันสัญญาคงเหลือ	อสังหาริมทรัพย์		เงินประกันสัญญา	
	ยูนิต	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
อสังหาริมทรัพย์ที่พัฒนาเสร็จแล้วและอยู่ระหว่างเสนอขาย	650	80.45	70.71	95.72
อสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างพัฒนา ตามสัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1)	158	19.55	3.16	4.82
รวม	808	100.00	73.87	100.00

หมายเหตุ:

- 1/ เงินประกันสัญญาข้างต้น เป็นมูลค่ารายการก่อนหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น
- 2/ อสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างพัฒนาประกอบไปด้วย 2 โครงการ จำนวน 158 ยูนิต ซึ่งคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมทำการขายและการตลาดในช่วงไตรมาส 3 ปี 2568 และไตรมาส 4 ปี 2568

6. ความเสี่ยงจากการที่เจ้าของโครงการไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ตามสัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2)

ในการให้บริการตามสัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2) บริษัทฯ มีหน้าที่ในการวางเงินประกันสัญญาเต็มจำนวนตามราคาฐานที่ได้กำหนดไว้ และหากไม่สามารถทำการขายและการตลาดจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์ภายในระยะเวลาตามสัญญา บริษัทฯ มีหน้าที่รับโอนกรรมสิทธิ์ในอสังหาริมทรัพย์ที่ยังไม่โอนกรรมสิทธิ์ตามสัญญาดังกล่าวโดยไม่ต้องชำระค่าอสังหาริมทรัพย์เพิ่มเติมแต่อย่างใด ซึ่งบริษัทฯ มีความเสี่ยงในกรณีที่เจ้าของโครงการไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ให้บริษัทฯ ตามที่กำหนดในสัญญา โดยอาจส่งผลให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่ไม่สามารถให้บริการหรือขายอสังหาริมทรัพย์ได้ตามแผนและส่งผลกระทบต่อภาระดำเนินงานและเงินทุนหมุนเวียนได้

บริษัทฯ ตระหนักถึงผลกระทบดังกล่าว จึงกำหนดแนวทางในการดำเนินงานเพื่อลดความเสี่ยงตั้งแต่ออกทำสัญญา ซึ่งมีขั้นตอนการพิจารณาและคัดเลือกอสังหาริมทรัพย์ โดยพิจารณาถึงคุณสมบัติและศักยภาพของเจ้าของโครงการร่วมด้วย เช่น ประวัติและชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ ฐานะทางการเงิน ลักษณะการประกอบธุรกิจ ผลงานโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ผ่านมา เป็นต้น เพื่อพิจารณาศักยภาพและความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการ นอกเหนือจากการพิจารณาความน่าเชื่อถือของเจ้าของโครงการแล้ว บริษัทฯ มีการตรวจสอบสถานะภาระผูกพันของอสังหาริมทรัพย์ว่าเป็นทรัพย์สินที่ปลอดภาระจำนองและทำการเก็บโฉนดตัวจริงครบทุกยูนิตที่วางเงินประกันสัญญาเต็มมูลค่าราคาฐาน เพื่อรองรับการฉีกที่ต้องรับโอนกรรมสิทธิ์ตามสัญญา

7. ความเสี่ยงจากการขาดเงินสดเพื่อวางเงินประกันสัญญา และการถูกริบเงินประกัน

ในการเข้าทำสัญญาให้บริการและแต่งตั้งเป็นตัวแทนขายหรือได้รับสิทธิในการขายอสังหาริมทรัพย์ทั้งการให้บริการตามสัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) สัญญาการบริหารงานขายโครงการ (BU2) และสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) บริษัทฯ จะต้องวางเงินประกันสัญญาแก่เจ้าของโครงการ เพื่อเป็นหลักประกันในการปฏิบัติตามหน้าที่และความรับผิดชอบในการให้บริการตามเงื่อนไขในสัญญา และสร้างความมั่นใจให้แก่เจ้าของโครงการว่าสามารถให้บริการเสร็จสิ้นจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์ตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา โดยบริษัทฯ จะได้รับเงินประกันดังกล่าวคืนเมื่อสามารถปิดการขายและเจ้าของโครงการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ผู้ซื้อได้ตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ ถ้าหากไม่สามารถให้บริการได้สำเร็จภายในระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา เจ้าของโครงการมีสิทธิในการริบเงินประกันสัญญา ซึ่งอาจส่งผลให้บริษัทฯ มีเงินสดไม่เพียงพอในการวางประกันเพื่อให้ได้สิทธิในการเป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์เพิ่มในอนาคตและไม่มีอสังหาริมทรัพย์เพียงพอต่อความต้องการของผู้ซื้อ ซึ่งอาจจะกระทบต่อสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจและเสียโอกาสทางธุรกิจได้

บริษัทฯ ตระหนักถึงผลกระทบดังกล่าว จึงกำหนดนโยบายและขอบเขตในการพิจารณาและคัดเลือกโครงการเพื่อให้ได้ทรัพย์สินที่มีศักยภาพและเป็นที่ต้องการของตลาด โดยพิจารณาถึงระยะเวลาในการขายเป็นสำคัญ บริษัทฯ มีโครงการเป้าหมายเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่ออาศัยทุกประเภท ที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ดีมีการคมนาคมที่สะดวก และอยู่ใกล้แหล่งชุมชน แหล่งท่องเที่ยว สถาบันศึกษา เขตเศรษฐกิจ หรือนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีประชากรอาศัยอยู่จำนวนมากและมีความต้องการสูง ประกอบกับการที่บริษัทฯ มีกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายผ่านทางเครือข่ายนายหน้าอิสระที่มีความเชี่ยวชาญในการทำการตลาดและการขายทำให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและปิดการขายได้ตามแผน บริษัทฯ ยังคำนึงถึงเงื่อนไขในการวางเงินประกันตามสัญญา และเงื่อนไขในการเจรจาต่อรองเพื่อขยายระยะเวลาการให้บริการ ซึ่งส่งผลให้เกิดการหมุนเวียนของเงินสดสำหรับวางประกันสัญญาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ บริษัทฯ จะกำหนดมาตรการในการพิจารณาสภาพคล่องประกอบการวางเงินประกันสัญญาบริหารงานขายโครงการ และสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) โดยกำหนดให้ฝ่ายบัญชีและการเงินจัดทำประมาณการกระแสเงินสดเพื่อประเมินความเสี่ยงของเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งกำหนดให้ บริษัทฯ ต้องมีประมาณการเงินสดคงเหลือเพียงพอกับค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Cost) อย่างน้อย 3 เดือน ภายหลังจากการวางเงินประกันสัญญาดังกล่าว

นอกจากนี้ บริษัทฯ กำหนดให้ฝ่ายพัฒนารูปร่างติดตามจำนวนอสังหาริมทรัพย์คงเหลือและอายุคงเหลือตามสัญญาอย่างสม่ำเสมอ เพื่อลดความเสี่ยงจากการถูกริบเงินประกันสัญญา และให้รายงานต่อคณะกรรมการบริหาร (Executive Committee) ทุกเดือน เพื่อพิจารณาให้ฝ่ายพัฒนารูปร่างดำเนินการเจรจาต่อรองกับเจ้าของโครงการเพื่อขอขยายระยะเวลาการให้บริการล่วงหน้าอย่างน้อย 3 เดือน ก่อนครบกำหนดตามสัญญา และให้รายงานต่อคณะกรรมการบริษัท (Board Committee) อย่างน้อยทุกไตรมาส

ในงวดปี 2565 – 2567 และงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ สามารถสรรหาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้บริการและขายรวม 1,595 ยูนิต (อ้างอิงข้อมูลจากข้อ 2.2.1.3 ความเสี่ยงจากความเสี่ยงไม่สม่ำเสมอของรายได้) โดยบริษัทฯ สามารถให้บริการจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์สำเร็จภายในกำหนดระยะเวลาสัญญาแรก รวม 704 ยูนิต คิดเป็นร้อยละ 67.18 ของจำนวนอสังหาริมทรัพย์ที่โอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมด และให้บริการจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์ภายในระยะเวลาที่ได้รับได้รับการต่ออายุสัญญา จำนวน 305 ยูนิต คิดเป็นร้อยละ 29.10 ของจำนวนอสังหาริมทรัพย์ที่โอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมด โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ช่วงการโอนกรรมสิทธิ์	จำนวนยูนิต					
	31 ธ.ค.			30 มิ.ย.	รวม	
	2565	2566	2567	2568	ยูนิต	รวม
1. ภายในกำหนดระยะเวลาสัญญาการให้บริการฉบับแรก	144	252	197	111	704	67.18
2. ภายในระยะเวลาที่ได้รับการต่ออายุสัญญาการให้บริการ	67	47	117	74	305	29.10
รวมจำนวนอสังหาริมทรัพย์ที่โอนกรรมสิทธิ์จากการให้บริการ	211	299	314	185	1,009	96.28
3. ไม่มีกำหนดระยะเวลา (ซื้อขายอสังหาริมทรัพย์)	2	9	18	10	39	3.72
รวมจำนวนอสังหาริมทรัพย์ที่โอนกรรมสิทธิ์	213	308	332	195	1,048	100.00

อย่างไรก็ดี ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีจำนวนอสังหาริมทรัพย์คงเหลือภายใต้สัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) สัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2) และสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) โดย

อสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่เป็นอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ในระยะเวลาการให้บริการระหว่างการต่อสัญญาครั้งที่ 1 รายละเอียดดังนี้

ระยะเวลาการให้บริการ	สัญญาที่ปรึกษางานขาย โครงการ (BU1)		สัญญาบริหารงานขาย โครงการ (BU2) ²		สัญญาบริหารงานขายแบบ วางหลักประกันการซื้อ (Hybrid)	
	ยูนิต	ร้อยละ	ยูนิต	ร้อยละ	ยูนิต	ร้อยละ
ยังไม่เริ่มนับระยะเวลาให้บริการ ¹	158	24.09	-	-	-	-
อยู่ในระยะเวลาของสัญญาฉบับแรก	95	14.48	46	82.14	66	100.00
ต่อสัญญาครั้งที่ 1 ³	201	30.64	-	-	-	-
ต่อสัญญาครั้งที่ 2 ³	161	24.54	10	17.86	-	-
ต่อสัญญาเกิน 2 ครั้ง ³	41	6.25	-	-	-	-
รวม	656	100.00	56	100.00	66	100.00

หมายเหตุ:

1/ ยังไม่เริ่มนับระยะเวลาให้บริการ หมายถึง สัญญาการให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) ที่มีการวางเงินประกันสัญญากับเจ้าของโครงการสำหรับโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาและยังไม่พร้อมอยู่อาศัย ซึ่งตามเงื่อนไขในสัญญาจะเริ่มนับระยะเวลาให้บริการเมื่อเจ้าของโครงการก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมอยู่อาศัย และมีการส่งมอบสำเนาเอกสารสิทธิ์ของอสังหาริมทรัพย์ให้แก่บริษัทฯ แล้ว

2/ ข้อมูลที่แสดงในตารางไม่รวมอสังหาริมทรัพย์ภายใต้สัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2) ซึ่งบริษัทฯ ได้รับโอนกรรมสิทธิ์จากเจ้าของโครงการจำนวน 20 ยูนิต เมื่อวันที่ 31 มกราคม 2568 โดยภายหลังการรับโอนกรรมสิทธิ์ บริษัทฯ ได้นำอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวไปจำหน่ายต่อภายใต้ธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3) ซึ่ง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ สามารถปิดการขายได้แล้วจำนวน 8 ยูนิต และยังคงมีอสังหาริมทรัพย์รอการจำหน่ายอีกจำนวน 12 ยูนิต

3/ เฉลี่ยระยะเวลาการต่อสัญญาครั้งที่ 1 ประมาณ 2 - 12 เดือน และเฉลี่ยระยะเวลาการต่อสัญญาครั้งที่ 2 ขึ้นไปประมาณ 3 - 6 เดือน

โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีอสังหาริมทรัพย์คงเหลือ และเงินประกันสัญญาคงเหลือ ภายใต้ระยะเวลาการให้บริการตามสัญญาการให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) สัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2) และสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) จำนวน 778 ยูนิต มูลค่าเงินประกันสัญญาคงเหลือ 73.87 ล้านบาท รายละเอียด ดังนี้

ระยะเวลาสัญญา	สัญญาที่ปรึกษางานขาย โครงการ (BU1)		สัญญาบริหารงานขาย โครงการ (BU2) ¹		สัญญาบริหารงานขาย แบบวางหลักประกันการ ซื้อ (Hybrid) ²		รวม	
	จำนวน ยูนิต	เงินประกัน (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิต	เงินประกัน (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิต	เงินประกัน (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิต	เงินประกัน (ล้านบาท)
ยังไม่เริ่มนับเวลาให้บริการ	158	3.16	-	-	-	-	158	3.16
ภายใน 90 วัน	68	1.58	-	-	2	5.63	70	7.21
91 - 180 วัน	14	1.15	10	12.90	17	23.09	41	37.14
มากกว่า 180 วัน	416	6.16	46	15.50	47	4.70	509	26.36
รวม	656	12.05	56	28.40	66	33.42	782	73.87

หมายเหตุ:

1/ ข้อมูลที่แสดงในตารางไม่รวมอสังหาริมทรัพย์ภายใต้สัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2) ซึ่งบริษัทฯ ได้รับโอนกรรมสิทธิ์จากเจ้าของโครงการจำนวน 20 ยูนิต เมื่อวันที่ 31 มกราคม 2568 โดยภายหลังการรับโอนกรรมสิทธิ์ บริษัทฯ ได้นำอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวไปจำหน่ายต่อภายใต้ธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3) ซึ่ง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ สามารถปิดการขายได้แล้วจำนวน 8 ยูนิต และยังคงมีอสังหาริมทรัพย์รอการจำหน่ายอีกจำนวน 12 ยูนิต

2/ จำนวนอสังหาริมทรัพย์ภายใต้สัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) ประกอบด้วย อสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ในช่วงแรกของสัญญา ที่ให้บริการแบบ BU1 จำนวน 2 โครงการ 47 ยูนิต และเป็นอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ในช่วงที่สองของสัญญา ที่ให้บริการแบบ BU2 จำนวน 2 โครงการ 19 ยูนิต

นอกจากนี้ ในงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 – 2567 และงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเท่ากับ 25.85 ล้านบาท 51.96 ล้านบาท 16.32 ล้านบาท และ 17.86 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 20.20 ร้อยละ 28.31 ร้อยละ 7.42 และร้อยละ 6.82 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ และอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 7.17 เท่า 11.73 เท่า 7.65 เท่า และ 3.81 เท่า ตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัทฯ ไม่มีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและดอกเบี้ยจ่าย ส่งผลให้อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 - 2567 และงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 เท่ากับ 0.14 เท่า 0.11 เท่า 0.16 เท่า และ 0.32 เท่า ตามลำดับ ทั้งนี้ หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยประกอบด้วย หนี้สินจากสัญญาเช่า (ROU) เท่านั้น ซึ่งเป็นรายการดอกเบี้ยทางบัญชีที่ไม่ได้มาจากต้นทุนจากแหล่งเงินทุน ดังนั้น ด้วยโครงสร้างแหล่งเงินทุนดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า ในกรณีที่จะต้องหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมเพื่อวางเงินประกันสัญญา บริษัทฯ มีศักยภาพเพียงพอที่จะขอกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการขยายธุรกิจได้

8. ความเสี่ยงจากการไม่วางเงินประกันสัญญาเพิ่มตามที่ระบุสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid)

ตามสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) บริษัทฯ มีหน้าที่ในการวางเงินประกันสัญญางวดแรกให้แก่เจ้าของโครงการ จำนวนไม่เกิน 100,000 บาทต่อยูนิต (ต่ำกว่าราคาสัญญา) เพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิในขายอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) ตามระยะเวลาที่กำหนด และหากครบกำหนดระยะเวลาดังกล่าว บริษัทฯ ยังไม่สามารถโอนกรรมสิทธิ์ได้ครบทุกยูนิตตามที่ระบุในสัญญา บริษัทฯ มีสิทธิ (Option) ที่จะให้บริการต่อโดยวางเงินประกันส่วนที่เหลือตามราคาสัญญาของยูนิตส่วนที่ยังไม่สามารถขายได้ตามสัญญาในรูปแบบบริหารงานขายโครงการ (BU2) ให้ครบถ้วน และดำเนินการรับโอนกรรมสิทธิ์ตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญา

อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีการให้บริการตามสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) ทั้งหมด 3 โครงการ โดยเป็นสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) ชุดแรกที่บริษัทฯ ได้ให้บริการ และไม่ได้ระบุเงื่อนไขการสิ้นสุดภาระหน้าที่ตามสัญญา โดยไม่มีภาระผูกพันใดๆ หรือความเสี่ยงที่จะถูกเรียกร้องค่าเสียหายอื่น ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่วางเงินประกันสัญญาส่วนที่เหลือตามราคาฐานของยูนิตที่เหลือตามสัญญา เพื่อที่จะให้บริการบริหารงานขายโครงการต่อไว้อย่างชัดเจน ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงที่อาจถูกเรียกร้องค่าเสียหายจากสัญญาดังกล่าว ในกรณีที่ไม่วางเงินประกันสัญญาที่จะให้บริการบริหารงานขายโครงการตามยูนิตคงเหลือ อย่างไรก็ตาม หากเจ้าของโครงการดำเนินคดี เพื่อเรียกร้องเงินหรือค่าเสียหายจะส่งผลให้อสังหาริมทรัพย์ที่ถูกดำเนินคดีถูกอายัดไว้จนกว่าการดำเนินคดีจะสิ้นสุด จึงมีความเป็นไปได้ที่ค่อนข้างต่ำที่เจ้าของโครงการจะดำเนินคดีกับบริษัทฯ

ทั้งนี้ บริษัทฯ ดำเนินการระบุเงื่อนไขดังกล่าวในสัญญาบริหารงานขายโครงการแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) ให้มีความชัดเจน ซึ่งมีการบังคับใช้แล้ว ดังต่อไปนี้ “หากผู้วางหลักประกันไม่สามารถชำระเงินได้ตามกำหนดระยะเวลาโดยไม่ไขความผิดของผู้จะขาย ผู้จะขายมีสิทธิริบเงินมัดจำที่ได้ชำระไว้ โดยริบได้เฉพาะเงินมัดจำในยูนิตที่ผู้วางหลักประกันไม่สามารถชำระให้ครบถ้วนตามกำหนดเวลา ทั้งนี้ หน้าที่ในการชำระเงินของผู้วางหลักประกันจะสิ้นสุดลงเมื่อผู้จะขายได้รับเงินมัดจำตามสัญญาแล้ว โดยผู้จะขายตกลงจะไม่เรียกร้องเงิน หรือค่าเสียหายอื่นใดเพิ่มเติมอีก และถือว่าสัญญาดับนี้สิ้นสุดลง โดยก่อนริบเงินมัดจำดังกล่าว ผู้จะขายต้องมีหนังสือบอกกล่าวล่วงหน้ามายังผู้วางหลักประกันอย่างน้อย 60 วัน เพื่อให้ผู้วางหลักประกันหาเงินเข้ามาชำระก่อน” เพื่อปิดความเสี่ยงดังกล่าว โดยบริษัทฯ มีการกำหนดเงื่อนไขดังกล่าวในสัญญาตั้งแต่เดือนธันวาคม 2567 เป็นต้นมา ทั้งนี้ ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม – 30 มิถุนายน 2568 พบว่า บริษัทฯ มีการทำสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) เพิ่มจำนวน 9 สัญญา ซึ่งได้มีการกำหนดเงื่อนไขดังกล่าวในสัญญาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยเป็นการเข้าทำสัญญาเพื่อให้บริการโครงการเดิมที่เคยให้บริการ ได้แก่ โครงการคอนโดมิเนียม High rise พหลโยธิน จำนวน 2 สัญญา ซึ่งสามารถปิดการขายทั้งโครงการแล้ว 1 สัญญา และเป็นการเข้าทำสัญญาในโครงการใหม่ 4 โครงการ จำนวน 7 สัญญา ได้แก่ (1) โครงการบ้านทาวน์โฮม รังสิต จำนวน 1 สัญญา ปัจจุบันปิดการขายได้ทั้งโครงการ (2) โครงการคอนโดมิเนียม High-Rise ปากเกร็ด จำนวน 2 สัญญา ปัจจุบันปิดการขายทั้งโครงการแล้ว 1 สัญญา และ (3) โครงการคอนโดมิเนียม High-Rise บรมราชชนนี จำนวน 4 สัญญา ปัจจุบันปิดการขายทั้งโครงการแล้วทั้ง 4 สัญญา

โดยสำหรับสัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) จำนวน 3 โครงการ ที่ทำ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาสัญญาในรูปแบบที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) แล้ว หากบริษัทฯ ไม่สามารถปิดการขายได้ทุกยูนิต บริษัทฯ ยังมีภาระที่จะต้องวางเงินประกันสัญญาเต็มราคาฐาน และให้บริการต่อในรูปแบบการบริหารงานขายโครงการ (BU2) และอาจต้องรับผิดชอบต่อกรรมสิทธิ์สำหรับยูนิตที่เหลืออยู่ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะตระหนักถึงผลการโอนกรรมสิทธิ์ของแต่ละโครงการ ความเสี่ยงตามสถานะตลาด รวมถึงวิเคราะห์ผลดำเนินงาน สภาพคล่อง อย่างรอบคอบ ก่อนนำเสนอผู้มีอำนาจตามตารางอำนาจอนุมัติ พิจารณาอนุมัติให้วางเงินประกันสัญญาวด์ที่ 2 เพื่อบริหารงานขายต่อในรูปแบบของการบริหารงานขายโครงการ (BU2) ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการไม่มีเงินสดเพียงพอเพื่อวางประกันสัญญา และการถูกริบเงินประกัน เช่นเดียวกับสัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ และสัญญาบริหารงานขายโครงการ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีอสังหาริมทรัพย์ภายใต้สัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2) จำนวน 4 โครงการ 56 ยูนิต ซึ่งมีภาระที่ต้องวางเงินประกันสัญญาเพิ่มจำนวน 92.35 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีอสังหาริมทรัพย์คงเหลือภายใต้สัญญาบริหารงานขายแบบวางหลักประกันการซื้อ (Hybrid) จำนวน 4 โครงการ 66 ยูนิต โดยเป็นโครงการที่อยู่ระหว่างการให้บริการต่อในลักษณะการบริหารงานขายโครงการ (BU2) ซึ่งบริษัทฯ วางเงินประกันสัญญาวด์ที่ 2 เพิ่มเติมตามราคาฐานแล้วเมื่อช่วงไตรมาส 1 ปี 2568 และเป็นโครงการที่จะครบระยะเวลาช่วงที่ 1 ที่ให้บริการรูปแบบที่ปรึกษางาน

ขายโครงการ (BU1) ในช่วงไตรมาส 4 ปี 2568 และบริษัทฯ อาจมีภาระที่ต้องวางเงินประกันสัญญาเพิ่มในงวดที่ 2 ไม่เกิน 102.65 ล้านบาท เพื่อให้บริการต่อในลักษณะการบริหารงานขายโครงการ (BU2) ต่อไปอีก 6 เดือน ดังนี้

โครงการ	วันที่ครบสัญญา		จำนวนยูนิต			รวมเงินประกัน (ล้านบาท)	
	ช่วงที่ 1	ช่วงที่ 2	ทั้งหมด	ขาย	เหลือ	งวดที่ 1	งวดที่ 2
คอนโดมิเนียม High-rise พหลโยธิน ¹	28 ก.พ. 68	31 ส.ค. 68	30	28 ¹	2	33.42	ไม่มี
คอนโดมิเนียม High-rise เพชรเกษม ²	30 เม.ย. 68	31 ต.ค. 68	29	12 ²	17		
คอนโดมิเนียม High-rise พหลโยธิน เฟส2	31 ต.ค. 68	30 เม.ย. 69	19	7	12		102.65
4. คอนโดมิเนียม High-Rise ปากเกร็ด	30 พ.ย. 68	31 พ.ค. 69	43	8	35		

หมายเหตุ:

- 1/ โครงการคอนโดมิเนียม High rise พหลโยธิน มีจำนวนยูนิตที่ขายและให้บริการสำเร็จรวม 28 ยูนิต ประกอบด้วย การขายในช่วงที่ 1 ของสัญญาที่ให้บริการแบบ BU1 จำนวน 23 ยูนิต และเป็นการขายในช่วงที่ 2 ของสัญญาที่ให้บริการแบบ BU2 จำนวน 5 ยูนิต ซึ่งโครงการดังกล่าวบริษัทฯ ได้วางเงินประกันสัญญางวดที่ 2 เพิ่มเติมตามราคาค่าแล้วเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2568
- 2/ โครงการคอนโดมิเนียม High-Rise เพชรเกษม มีจำนวนยูนิตที่ขายและให้บริการสำเร็จรวม 12 ยูนิต ประกอบด้วย การขายในช่วงที่ 1 ของสัญญาที่ให้บริการแบบ BU1 จำนวน 9 ยูนิต และเป็นการขายในช่วงที่ 2 ของสัญญาที่ให้บริการแบบ BU2 จำนวน 3 ยูนิต ซึ่งโครงการดังกล่าวบริษัทฯ ได้วางเงินประกันสัญญางวดที่ 2 เพิ่มเติมตามราคาค่าแล้วเมื่อเดือนเมษายน 2568
- 3/ ลำดับ 1 และ 2 เป็นอสังหาริมทรัพย์จากสัญญาที่เกิดขึ้นก่อนเดือนธันวาคม 2567 ซึ่งยังไม่มีกำหนดให้มีการระงับเงื่อนไขการสิ้นสุดภาระหน้าที่ตามสัญญา โดยไม่มีภาระผูกพันใดๆ ทั้งนี้ ลำดับ 3 และ 4 เป็นอสังหาริมทรัพย์จากสัญญาที่ปรับปรุงเงื่อนไขในสัญญาเพื่อปิดความเสี่ยงตามที่กล่าวข้างต้นแล้ว

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ กำหนดให้ฝ่ายบัญชีและการเงินจัดทำประมาณการกระแสเงินสดเพื่อประเมินความเสี่ยงพอของเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งต้องมีประมาณการเงินสดคงเหลือเพียงพอกับค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Cost) อย่างน้อย 3 เดือน ภายหลังจากวางเงินประกันสัญญาดังกล่าว

9. ความเสี่ยงจากการที่ไม่ระงับเงื่อนไขการต่อสัญญาที่ชัดเจน

เพื่อให้ได้มาซึ่งสิทธิในการขายอสังหาริมทรัพย์แต่เพียงผู้เดียว (Exclusivity) และสร้างความมั่นใจในการให้บริการตัวแทนการขายอสังหาริมทรัพย์ในการทำการขายและการตลาด บริษัทฯ จึงมีการวางเงินประกันสัญญาพร้อมกำหนดระยะเวลาการให้บริการแก่เจ้าโครงการ ซึ่งบริษัทฯ จะได้รับเงินประกันสัญญาคืนก็ต่อเมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์ครบภายในระยะเวลาสัญญาตามที่กำหนดไว้เท่านั้น โดยมูลค่าในการวางเงินประกันสำหรับการให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) มีอัตราไม่เกินร้อยละ 5.00 ของราคาค่าฐานต่อยูนิตหรือไม่เกิน 50,000 บาทต่อยูนิต ทั้งนี้ ในกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถก่อให้เกิดการโอนกรรมสิทธิ์ของอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับสิทธิภายในระยะเวลาที่กำหนดตามสัญญา บริษัทฯ จะถูกริบเงินประกันสัญญาสำหรับยูนิตที่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯ ยังไม่เคยถูกริบเงินประกันจากให้บริการ เนื่องจากสามารถเจรจาต่อรองขยายระยะเวลาการให้บริการออกไปได้สำเร็จซึ่งมีการทำบันทึกการขยายระยะเวลาดังกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษร อย่างไรก็ตาม สัญญาให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) ไม่ได้ระบุเงื่อนไขการต่อระยะเวลาสัญญาไว้อย่างชัดเจน บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับการต่อสัญญาจากการที่ไม่ได้ระบุเงื่อนไขดังกล่าวไว้

สำหรับสัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2) ไม่ได้ระบุเงื่อนไขการต่อระยะเวลาสัญญาเช่นกัน เนื่องจากเป็นไปตามเงื่อนไขการให้บริการที่รับประกันขาย หากบริษัทฯ ไม่สามารถขายและโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ครบทุกยูนิตตามระยะเวลาที่

กำหนดในสัญญา บริษัทฯ จะต้องรับโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ที่ยังไม่เกิดการโอนกรรมสิทธิ์ โดยไม่ต้องชำระเงินเพิ่มแต่อย่างใด เนื่องจากบริษัทฯ ได้วางเงินประกันสัญญาครบตามมูลค่าราคาฐานแล้ว บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจำกัดแค่ค่าใช้จ่ายค่าธรรมเนียมในการรับโอนกรรมสิทธิ์ ณ กรมที่ดิน อย่างไรก็ตาม ในสัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2) มีการระบุเงื่อนไขกำหนดระยะเวลาที่เจ้าของโครงการต้องโอนกรรมสิทธิ์ของยูนิตคงเหลือให้แก่

บริษัทฯ เมื่อสิ้นสุดระยะเวลาการให้บริการ ซึ่งในการทำสัญญาบริษัทฯ จะเจรจาขอเพิ่มเงื่อนไขการตกลงที่จะเจรจาการขยายระยะเวลาการโอนกรรมสิทธิ์ร่วมกัน และในช่วงที่มีการขยายระยะเวลาการโอนกรรมสิทธิ์ออกไป บริษัทฯ ยังสามารถเสนอขายอสังหาริมทรัพย์และให้บริการตามสัญญาได้ โดยจะระบุไว้ในสัญญาการให้บริการที่ทำตั้งแต่ปี 2568 เป็นต้นไป และจะพิจารณาขยายระยะเวลาการโอนกรรมสิทธิ์ภายหลังสิ้นสุดระยะเวลาการให้บริการดังกล่าว ให้มีความเหมาะสมกับสถานการณ์การทำการตลาดและการขายของโครงการนั้นๆ อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมา บริษัทฯ สามารถให้บริการจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์ของทุกยูนิตภายใต้สัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2) ได้ทั้งหมดภายใต้ระยะเวลาที่กำหนด โดยมีเพียง 2 โครงการ 20 ยูนิต ที่บริษัทฯ ต้องรับโอนกรรมสิทธิ์จากเจ้าของโครงการ โดยรับโอนกรรมสิทธิ์เมื่อวันที่ 31 มกราคม 2568 และภายหลังการรับโอนกรรมสิทธิ์ บริษัทฯ ได้นำอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวไปจำหน่ายต่อภายใต้ธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3) ซึ่ง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ สามารถปิดการขายได้แล้วจำนวน 8 ยูนิต และยังคงมีอสังหาริมทรัพย์รอการจำหน่ายอีกจำนวน 12 ยูนิต และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 มีอีก 1 โครงการ 10 ยูนิต ที่บริษัทฯ และเจ้าของโครงการเจรจาตกลงร่วมกันที่จะขยายระยะเวลาการโอนกรรมสิทธิ์ออกไปถึงไตรมาส 3 ปี 2568 จากเดิมต้องรับโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2567 ซึ่ง ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 โครงการดังกล่าวมีอสังหาริมทรัพย์คงเหลือ 8 ยูนิต และบริษัทฯ มีแผนจะรับโอนกรรมสิทธิ์จากเจ้าของโครงการภายในเดือนตุลาคม 2568 อย่างไรก็ตาม ในระหว่างที่ยังไม่ถึงกำหนดการโอนกรรมสิทธิ์ บริษัทฯ ยังคงสามารถเสนอขายอสังหาริมทรัพย์และให้บริการตามสัญญากับลูกค้าได้ตามปกติ

บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และดำเนินการเจรจากับเจ้าของโครงการเกี่ยวกับการกำหนดเงื่อนไขการขยายระยะเวลาการให้บริการในสัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) โดยกำหนดให้มีเงื่อนไขการต่ออายุสัญญาได้ทันทีในระยะเวลา 3 - 6 เดือน หากบริษัทฯ สามารถขายและโอนกรรมสิทธิ์ได้ตามที่ตกลงกับเจ้าของโครงการ แต่หากบริษัทฯ ไม่สามารถขายและโอนกรรมสิทธิ์ได้ตามเงื่อนไขข้างต้น เจ้าของโครงการและบริษัทฯ ตกลงที่จะเจรจาเพื่อตกลงเงื่อนไขการต่ออายุสัญญาร่วมกันอีกครั้ง ซึ่งจะระบุไว้ในสัญญาการให้บริการที่ทำตั้งแต่ปี 2568 เป็นต้นไป เพื่อความชัดเจนในข้อกำหนดตามสัญญามากยิ่งขึ้น ซึ่ง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ ได้เจรจากับเจ้าของโครงการเพิ่มเติมเงื่อนไขขยายระยะเวลาการให้บริการในสัญญาให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) แล้วจำนวน 1 โครงการ และเพิ่มเงื่อนไขการตกลงที่จะเจรจาการขยายระยะเวลาการโอนกรรมสิทธิ์ในสัญญาบริหารงานขายโครงการ (BU2) แล้วจำนวน 2 โครงการ สำหรับสัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) ที่เกิดขึ้นก่อนปี 2568 และยังมีการให้บริการอยู่ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 จำนวน 13 โครงการ ยังไม่มีเงื่อนไขการขยายระยะเวลาการให้บริการในลักษณะดังกล่าวข้างต้น ทั้งนี้ เมื่อครบกำหนดระยะเวลา บริษัทฯ จะเจรจากับเจ้าของโครงการเพื่อขอขยายระยะเวลา โดยให้มีการกำหนดเงื่อนไขดังกล่าวข้างต้นเป็นลายลักษณ์อักษรด้วย ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับการเจรจาต่อรองกับเจ้าของโครงการ อย่างไรก็ตาม จากข้อมูลในอดีตที่ผ่านมาบริษัทฯ สามารถเจรจาต่อสัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) กับเจ้าของโครงการได้เสมอ อันเป็นผลมาจากที่บริษัทฯ มีผลงานที่สามารถให้บริการจนปิดการขายได้สำเร็จ และความสามารถในการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดที่มีประสิทธิภาพและผลการดำเนินงานที่ดี บริษัทฯ จึงได้รับความไว้วางใจและได้รับการต่ออายุขยายสัญญาอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเจ้าของโครงการเล็งเห็นว่า การที่สามารถปิดการขายและโอนกรรมสิทธิ์นั้นมีความคุ้มค่ามากกว่าการรับเงินประกัน บริษัทฯ จึงเชื่อมั่นว่าจะได้รับการต่ออายุและขยายสัญญาอย่างต่อเนื่องในอนาคต โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีเงินประกันสัญญาตามสัญญาที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) จำนวน 12.05 ล้านบาท

10. ความเสี่ยงด้านการบริหารเครือข่ายนายหน้าอิสระบริษัท

มีกลยุทธ์ในการขายอสังหาริมทรัพย์ผ่านทางเครือข่ายนายหน้าอิสระ ซึ่งเป็นบุคคลภายนอกที่มีหลากหลายกลุ่มอาชีพทั่วประเทศ หากบริษัท ไม่สามารถสรรหาและคัดเลือกนายหน้าอิสระที่มีคุณสมบัติตรงตามความต้องการ หรือรักษาเครือข่ายนายหน้าที่มีความเชี่ยวชาญในการทำการตลาดและการขายได้ตามแผน อาจส่งผลให้ไม่สามารถปิดการขายได้ตามแผนงานที่วางไว้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวและให้ความสำคัญในการบริหารเครือข่ายนายหน้าอิสระ โดยมีการกำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนแก่นายหน้าอิสระในลักษณะ Margin-Based Commission กล่าวคือ บริษัทฯ จะจ่ายค่านายหน้าให้นายหน้าอิสระ โดยกำหนดจากส่วนต่างระหว่างราคาส่งนายหน้าอิสระที่บริษัทฯ กำหนด และราคาขายอสังหาริมทรัพย์ที่เกิดขึ้นตามสัญญาซื้อขายระหว่างเจ้าของโครงการกับผู้ซื้อ ซึ่งนายหน้าอิสระสามารถกำหนดโปรโมชั่นและกิจกรรมส่งเสริมการขายแก่ลูกค้าได้เองโดยตรง ซึ่งจะถูกหักจากค่านายหน้าของนายหน้าอิสระ เช่น การจัดโปรโมชั่นอยู่ฟรีตามระยะเวลาที่กำหนด โดยนายหน้าอิสระอาจนำสิทธิดังกล่าวมาแปลงเป็นมูลค่าเงินสดเพื่อมอบเป็นส่วนลดแก่ลูกค้าแทน เป็นต้น จึงทำให้เกิดความคล่องตัวในการขายมากขึ้น และสามารถปิดการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงกว่าการเป็นนายหน้ารูปแบบเดิมที่มีข้อจำกัดดังกล่าว ทั้งนี้ บทบาทของบริษัทฯ จำกัดอยู่เพียงการกำหนดกรอบราคาขายและราคาส่งแก่นายหน้าอิสระ โดยบริษัทฯ ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการกำหนดรูปแบบโปรโมชั่นหรือสิทธิประโยชน์ใดๆ ที่นายหน้าอิสระมอบให้แก่ผู้ซื้อ รวมถึงไม่มีอำนาจในการควบคุม หรือปรับเปลี่ยนโปรโมชั่นที่นายหน้าอิสระนำเสนอ ซึ่งขึ้นอยู่กับดุลยพินิจและการตัดสินใจของนายหน้าอิสระแต่ละราย นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดให้มีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ประสานงานและกำกับดูแล โดยให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดทำหน้าที่สรรหาและคัดเลือกนายหน้าอิสระและดูแลเรื่องการขึ้นทะเบียน ซึ่งนายหน้าอิสระจะต้องนำเสนอใบสมัครและเอกสารที่เกี่ยวข้องด้วยตัวเองเพื่อยืนยันตัวตน พร้อมทั้งรับการอบรมเบื้องต้นเพื่อรับทราบเกี่ยวกับสิทธิ หน้าที่ และจรรยาบรรณที่สำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดจะส่งข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ที่พร้อมขายให้แก่เครือข่ายนายหน้าอิสระ เพื่อประชาสัมพันธ์ สื่อสารกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และติดต่อและประสานงานกับฝ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ประสานงานกับเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อของสถาบันการเงิน ในกรณีที่ผู้ซื้อต้องการยื่นขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ประสานงานกับเจ้าของโครงการ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการชำระค่านายหน้าที่รวดเร็วและตรงเวลา ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถให้บริการแก่เจ้าของโครงการได้สำเร็จตามกรอบระยะเวลาที่กำหนดไว้ และขยายเครือข่ายนายหน้าอิสระได้อย่างต่อเนื่อง

ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 บริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดจำนวน 43 คน และมีนายหน้าอิสระที่ขึ้นทะเบียนไว้กับบริษัทฯ จำนวน 361 คน โดยภายในปี 2569 บริษัทฯ มีแผนที่จะสรรหาเจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาด เพิ่มเติมเพื่อให้ครอบคลุมทั่วประเทศ เสริมศักยภาพทางการขาย และรองรับแผนการเติบโตของอย่างต่อเนื่อง

11. ความเสี่ยงจากฟัฟฟิงกลุ่มลูกค้ารายใหญ่หรือน้อยราย

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจเป็นตัวแทนการขายอสังหาริมทรัพย์และซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ โดยจะรับรู้รายได้ต่อเมื่อเกิดการโอนกรรมสิทธิ์ของอสังหาริมทรัพย์ในแต่ละยูนิต ซึ่งการได้รับรายได้จากโครงการใดนั้นขึ้นอยู่กับโครงการที่ได้รับสิทธิในการขายในช่วงเวลานั้นๆ จึงอาจส่งผลให้ในบางงวดมีรายได้จากลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30.00 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวม ในงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565 – 2567 และงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและให้บริการเท่ากับ 168.08 ล้านบาท 255.66 ล้านบาท 357.88 ล้านบาท และ 339.41 ล้านบาท ตามลำดับ โดยเกิดจากการให้บริการแก่กลุ่มลูกค้ารายใหญ่ 3 ราย รวมคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.17 ร้อยละ 50.64 ร้อยละ 60.01 และร้อยละ 50.27 ของรายได้จากการขายและให้บริการรวม ตามลำดับ ซึ่งเป็นสัดส่วนต่อรายได้รวมที่มีนัยสำคัญ จึงมีความเสี่ยงต่อการฟัฟฟิงลูกค้ารายใหญ่ หากในอนาคตสัญญาบริการสิ้นสุดลง และบริษัทฯ ไม่ได้มีการแต่งตั้งให้

เป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่องจากลูกค้าดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อรายได้ที่อาจลดลงหรือมีรายได้ไม่สม่ำเสมอ

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาจากสัดส่วนรายได้จากการขายและให้บริการรวมของบริษัทฯ พบว่ามีการเปลี่ยนแปลงหมุนเวียนกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ และมีการสรรหาลูกค้ารายใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยมีการกระจุกตัวลดลง และไม่มีลักษณะพึ่งพิงรายได้จากลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเป็นพิเศษ นอกจากนี้ การที่บริษัทฯ ได้รับการแต่งตั้งเป็นที่ปรึกษางานขายโครงการจากลูกค้ารายดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง เกิดจากการที่บริษัทฯ สามารถให้บริการได้ดีและตรงความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้เกิดความเชื่อมั่นและว่าจ้างบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการให้บริการแก่โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยทุกประเภท และมีแผนการที่จะสรรหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยไม่ปิดกั้นว่าจะรับงานกับลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ โดยในปี 2564 – 2567 และและงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ สามารถขยายตลาดและได้รับสิทธิเป็นตัวแทนจากกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย รายละเอียดดังนี้

รายละเอียด	31 ธันวาคม			30 มิถุนายน	รวม
	2565	2566	2567	2568	
จำนวนกลุ่มลูกค้า	4	6	4	5	19
- กลุ่มเดิม	4	4	3	3	11
- กลุ่มใหม่	-	2	1	2	5

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีทรัพย์สินมือสองที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ อีกจำนวน 30 ยูนิต และบริษัทฯ มีแผนที่จะสรรหาอสังหาริมทรัพย์ประเภทดังกล่าวมากขึ้น ดังนั้น หากบริษัทฯ ไม่ได้รับแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนขายอสังหาริมทรัพย์จากลูกค้ารายดังกล่าว บริษัทฯ เชื่อว่าจะสามารถสรรหาอสังหาริมทรัพย์จากลูกค้ารายใหม่เพิ่มได้ และยังสามารถดำเนินธุรกิจให้เติบโตได้อย่างต่อเนื่อง

ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงาน

1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ที่ผ่านมาเป็นการบริหารโดย นางสาวณิชา โรจนวัฒนา และนายสุริยา วงศ์สิทธิชัยกุล ปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และประธานเจ้าหน้าที่สายงานพัฒนาธุรกิจ ตามลำดับ โดยทั้ง 2 ท่าน เป็นผู้ก่อตั้งและเป็นผู้ที่มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ รวมถึงมีบทบาทที่สำคัญต่อการกำหนดนโยบายและแนวทางการดำเนินธุรกิจเพื่อให้บริษัทฯ เติบโตและสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ นายสุริยา วงศ์สิทธิชัยกุล ในฐานะประธานเจ้าหน้าที่สายงานพัฒนาธุรกิจ มีหน้าที่และความรับผิดชอบหลักในการพิจารณาและคัดเลือกทรัพย์สิน กำหนดราคาเสนอแนะและกรอบราคาค่าหน้าสัญญา กำหนดรายการกิจกรรมส่งเสริมการขาย ซึ่งเป็นกระบวนการที่สำคัญของบริษัทฯ ดังนั้น หากบริษัทฯ ขาดผู้บริหารหลักทั้ง 2 ท่าน และไม่สามารถหาผู้บริหารที่เหมาะสมมาทดแทนได้ทันท่วงที อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการบริหารจัดการของบริษัทฯ ไม่มากนักน้อย และทำให้ขาดความต่อเนื่องในการบริหารงานของบริษัทฯ ได้

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีโครงสร้างองค์กรที่ชัดเจนในการแบ่งแยกหน้าที่และความรับผิดชอบของแต่ละสายงาน รวมถึงมีการกระจายอำนาจตามความเหมาะสม โดยในฝ่ายพัฒนาธุรกิจ ประกอบด้วย ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจซึ่งมีหน้าที่และความรับผิดชอบจัดเตรียมและนำเสนอข้อมูลต่างๆ ตามหน้าที่ของฝ่ายพัฒนาธุรกิจก่อนที่จะเสนอประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายพัฒนาธุรกิจพิจารณาก่อนขออนุมัติต่อผู้มีอำนาจอนุมัติ อย่างไรก็ตาม ในการขออนุมัติหรือการตัดสินใจต่างๆ บริษัทฯ มีการ

กำหนดอำนาจอนุมัติอย่างเหมาะสมเพื่อไม่ให้เกิดการพึ่งพิงการตัดสินใจของผู้บริหารหลัก โดยกำหนดให้มีคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาตำแหน่งและเงินเดือน คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง เข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการและตัดสินใจเรื่องต่างๆ ตามอำนาจหน้าที่ที่ได้กำหนดไว้ เพื่อเป็นการลดการพึ่งพิงผู้บริหารหลัก และมีการคัดเลือกบุคลากรที่มีประสบการณ์และเหมาะสมกับตำแหน่งงาน นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการกำหนดนโยบายการสืบทอดตำแหน่ง (Succession Plan) เพื่อบริหารจัดการบุคลากรอย่างมีประสิทธิภาพเหมาะสม และเพื่อลดความเสี่ยงด้านการขาดแคลนบุคลากรของบริษัทฯ

2. ความเสี่ยงจากบริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่มากกว่าร้อยละ 50 ภายหลังการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนทั่วไป

ภายหลังจากการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนทั่วไปในครั้งนี้ กลุ่มนางสาวณิชา โรจน์วัฒนา และนายสุริยา วงศ์สิทธิชัยกุล ที่เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัทฯ โดยรวมการถือหุ้นผ่านบริษัท เอ็มเอ็ม แคปปิตอล โฮลดิ้ง จำกัด มีสัดส่วนการถือหุ้นรวมร้อยละ 73.33 ซึ่งเป็นสัดส่วนการถือหุ้นที่มีนัยสำคัญ ส่งผลให้กลุ่มนางสาวณิชา โรจน์วัฒนา และนายสุริยา วงศ์สิทธิชัยกุล มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายที่สำคัญของบริษัทฯ เพื่อให้การบริหารงานเป็นไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง สามารถควบคุมนโยบายและการบริหารงานในบริษัทฯ รวมถึงสามารถควบคุมการอนุมัติมติประชุมผู้ถือหุ้นที่ต้องการเสียงส่วนใหญ่ได้

เมื่อได้พิจารณาถึงโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ที่มีคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน จากกรรมการทั้งหมด 7 ท่าน และมีการจัดตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และคณะกรรมการชุดย่อยต่างๆ ซึ่งเป็นไปตามหลักการกำกับกิจการที่ดีของบริษัทจดทะเบียน นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการกำหนดขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดต่างๆ ไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส รวมถึงมีการกำหนดมาตรการในการทำการรายการเกี่ยวกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม ผู้บริหาร รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยกำหนดให้บุคคลที่มีส่วนได้เสียดังกล่าวจะไม่มีสิทธิในการออกเสียงในการอนุมัติรายการใดๆ มีส่วนได้เสีย รวมทั้งคณะกรรมการตรวจสอบที่มีความอิสระเข้าร่วมพิจารณารายการดังกล่าวเพื่อให้เกิดความโปร่งใสและเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้นว่าโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ มีการถ่วงดุลอำนาจและมีการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งกรรมการอิสระจะทำหน้าที่เป็นตัวแทนในการรักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นรายย่อยอย่างเหมาะสม

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้

1. ความเสี่ยงจากราคาหุ้นสามัญของบริษัทฯ อาจผันผวนซึ่งก่อให้เกิดผลขาดทุนอย่างมีนัยสำคัญต่อผู้ลงทุนที่ซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในการเสนอขายหุ้นสามัญครั้งนี้

ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในครั้งนี้ ราคาหุ้นสามัญของบริษัทฯ อาจมีความผันผวน โดยขึ้นอยู่กับปัจจัยแวดล้อมหลายประการที่บริษัทฯ ไม่สามารถควบคุมได้ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง

- การเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจโดยทั่วไป ปัจจัยผลกระทบต่างๆ หรือบรรยากาศในตลาดหลักทรัพย์ฯ
- ความแตกต่างระหว่างผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นจริงและผลการดำเนินงานที่ผู้ลงทุนหรือนักวิเคราะห์คาดหวัง
- การเปลี่ยนแปลงคำแนะนำหรือทัศนคติของนักวิเคราะห์ที่มีต่อหลักทรัพย์ของบริษัทฯ หรืออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ
- การเปลี่ยนแปลงการประเมินมูลค่าตลาดและราคาหุ้นของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งอยู่ภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน ดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกัน หรือความผันผวนของราคาภาพรวมในตลาดหลักทรัพย์ฯ
- การเปลี่ยนแปลงบุคลากรที่สำคัญของบริษัทฯ
- การเปลี่ยนแปลงด้านกฎเกณฑ์ ระเบียบ และกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง
- ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยและราคาตลาดของตราสารหนี้และตราสารทุน
- ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนและนโยบายการแลกเปลี่ยนเงินตราซึ่งบังคับโดยธนาคารแห่งประเทศไทย

ทั้งนี้ ปัจจัยต่างๆ ข้างต้นและปัจจัยอื่นๆ อาจส่งผลให้ราคาตลาดและความต้องการซื้อหุ้นของบริษัทฯ มีความผันผวนอย่างมีนัยสำคัญ หรือทำให้ราคาซื้อขายของบริษัทฯ ในตลาดหลักทรัพย์อาจต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นสามัญในครั้ง นี้ และอาจส่งผลให้เกิดการจำกัดหรือขัดขวางมิให้ผู้ลงทุนขายหุ้นของบริษัทฯ ได้ทันที และอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของหุ้นของบริษัทฯ

2. ความเสี่ยงจากการเสนอขายหุ้นก่อนการได้รับอนุมัติให้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai)

เนื่องจากปัจจุบันบริษัทฯ เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ไลฟ์เอ็กซ์เชนจ์ (LiVEx) ซึ่งเป็นตลาดรองภายใต้การกำกับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “MMM23” โดยมีแผนจะเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไป (Public Offering: PO) และย้ายการจดทะเบียนหลักทรัพย์ไปยังตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เพื่อเพิ่มศักยภาพในการระดมทุน ทั้งนี้ การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ต่อประชาชนในครั้งนี้ จะเป็นการเสนอขายก่อนที่จะได้รับทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในการรับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ ในครั้งนี้และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการขายหุ้นได้ตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้ตามแผนที่กำหนด

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ยื่นคำขออนุญาตนำหลักทรัพย์เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้วเมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2567 และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้แจ้งผลการพิจารณาเมื่อวันที่ 31 มีนาคม 2568 ว่าบริษัทฯ มีคุณสมบัติตามข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์ฯ ว่าด้วยการรับหลักทรัพย์จดทะเบียน การเปิดเผยสารสนเทศ และการเพิกถอนหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ พ.ศ. 2563 ยกเว้นคุณสมบัติด้านการกระจายการถือหุ้น และการห้ามจำหน่ายหุ้นภายในระยะเวลาที่กำหนด ทั้งนี้ บริษัทฯ ไพโอเนีย แอดไวเซอร์ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้วและมีความเห็นว่าบริษัทฯ มีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยว่าด้วยการรับหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ยกเว้นคุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นรายย่อย ซึ่งบริษัทฯ ต้องมีจำนวนผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 300 ราย และต้องถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของทุนชำระแล้ว โดยที่ปรึกษาทางการเงินคาดว่าภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้แล้วเสร็จ บริษัทฯ จะมีคุณสมบัติเกี่ยวกับการกระจายการถือหุ้นรายย่อยครบถ้วนตามเกณฑ์ที่กำหนด

3. ความเสี่ยงที่โอกาสของนักลงทุนในการจองซื้อหุ้นใหม่ที่เสนอขายในอนาคตอาจมีจำกัด

แม้ว่าบริษัทมหาชนในประเทศไทยจะไม่ถูกบังคับให้ต้องเสนอสิทธิในการจองซื้อหลักทรัพย์ใหม่แก่ผู้ถือหุ้นเดิมเมื่อมีการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ใหม่ แต่บริษัทมหาชนในประเทศไทยอาจเสนอขายหลักทรัพย์ที่ออกใหม่โดยการเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) หรือการเสนอขายให้ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนโดยไม่เสนอขายให้ผู้ถือหุ้นที่จะทำให้บริษัทฯ มีหน้าที่ตามกฎหมายต่างประเทศ (Preferential Public Offering) ได้เป็นครั้งคราว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ อาจถูกจำกัดด้วยบทบัญญัติทางกฎหมายในการเสนอสิทธิในการจองซื้อหลักทรัพย์ใหม่หรือการเสนอขายให้ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนโดยไม่เสนอขายให้ผู้ถือหุ้นที่จะทำให้บริษัทฯ มีหน้าที่ตามกฎหมายต่างประเทศ (Preferential Public Offering) หรือการดำเนินการอื่นใดในลักษณะเดียวกันในบางประเทศ เว้นแต่บริษัทฯ จะได้ดำเนินการตามขั้นตอนต่างๆ ตามที่กำหนด ในกรณีที่บริษัทฯ เสนอขายหรือมีเหตุที่ทำให้ต้องเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมหรือให้สิทธิใดๆ ในรูปแบบใดๆ โดยบริษัทฯ จะใช้ดุลยพินิจในการดำเนินการตามขั้นตอนที่จำเป็นเพื่อให้สิทธิดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ ในการให้สิทธิหรือการดำเนินการในลักษณะเดียวกัน บริษัทฯ อาจไม่เสนอสิทธิดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นที่อยู่นอกประเทศไทย เช่น บริษัทฯ จะไม่ได้รับอนุญาตให้เสนอสิทธิดังกล่าวให้กับบุคคลสัญชาติอเมริกัน เว้นแต่ (ก) แบบแสดงรายการข้อมูลตามกฎหมายหลักทรัพย์ของประเทศสหรัฐอเมริกามีผลบังคับใช้แล้ว หรือ (ข) การเสนอสิทธิในการจองซื้อหลักทรัพย์ใหม่ดัง

กล่าว หรือการเสนอสิทธิในการจองซื้อหลักทรัพย์อ้างอิงของผู้ลงทุนรายดังกล่าวได้รับการยกเว้นการจดทะเบียนภายใต้กฎหมายหลักทรัพย์ของประเทศสหรัฐอเมริกา ดังนั้น การปฏิบัติตามกฎหมายหลักทรัพย์หรือข้อกำหนดของกฎเกณฑ์อื่นในบางประเทศอาจทำให้ผู้ลงทุนบางกลุ่มไม่สามารถได้มาซึ่งสิทธิในการจองซื้อหลักทรัพย์ที่ออกใหม่ดังกล่าวได้ ซึ่งในกรณีนี้อาจส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของผู้ลงทุนดังกล่าวลดลง ทั้งนี้ บริษัทฯ จะไม่มีหน้าที่ในการดำเนินการยื่นขอจดทะเบียนหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในประเทศใด เพื่อให้ผู้ลงทุนต่างชาติสามารถใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนในอนาคต อย่างไรก็ตาม ข้อจำกัดดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อความสามารถของบริษัทฯ ในการออกหุ้นเพิ่มทุนในระยะเวลาที่เหมาะสมหรือภายใต้เงื่อนไขที่เป็นประโยชน์ต่อบริษัทฯ เช่นกัน

สรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

วันที่สิ้นสุดรอบระยะเวลาบัญชี (Fiscal Year End) สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม

นโยบายการนำเสนองบการเงิน

- งบการเงินรายไตรมาส (สอบทาน) ภายใน 45 วัน นับแต่วันสิ้นรอบบัญชี
- งบการเงินประจำปี (ตรวจสอบ) ภายใน 2 เดือน นับแต่วันสิ้นรอบบัญชี (ไม่ส่งไตรมาส 4)

ฐานะทางการเงิน

หน่วย : ล้านบาท

ฐานะทางการเงิน	2565	2566	2567	6M/2568
1. รวมสินทรัพย์	127.97	183.55	219.92	261.95
2. รวมหนี้สิน	15.34	17.78	29.68	62.93
3. รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	112.63	165.78	190.24	199.02

ผลการดำเนินงาน

หน่วย : ล้านบาท

ผลการดำเนินงาน	2565	2566	2567	6M/2567	6M/2568
1. รายได้จากการขายและบริการรวม	168.08	255.66	357.88	120.48	339.41
2. ต้นทุนขายและบริการรวม	83.46	141.58	186.02	64.51	190.29
3. กำไรขั้นต้น	84.62	114.08	171.86	55.97	149.12
4. กำไรจากการดำเนินงาน	42.21	58.26	100.61	27.01	79.02
5. กำไรสุทธิ	35.09	47.74	80.76	21.76	63.30
6. กำไร (ขาดทุน) สุทธิต่อหุ้น (EPS) (บาท)	0.88	0.20	0.33	0.09	0.26

หมายเหตุ: กำไรต่อหุ้นคำนวณจากกำไรสุทธิในแต่ละงวดหารด้วยจำนวนหุ้นสามัญที่ออกชำระแล้ว ณ วันสิ้นงวดบัญชีปรับปรุงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ให้เป็นมูลค่าเดียวกันเพื่อเปรียบเทียบข้อมูลต่อหุ้น โดยปรับปรุงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ปี 2565 - 2567 เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น

อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน	2565	2566	2567	6M/2567	6M/2568
1. อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	7.17	11.73	7.65	9.27	3.81
2. วงจรเงินสดจากการบริการ (วัน)	24.78	21.93	38.98	26.94	38.27
3. วงจรเงินสดจากการขายและการบริการ (วัน)	234.68	507.65	611.34	1,072.89	172.39
4. อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	50.34	44.62	48.02	46.46	43.93
5. อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	20.62	18.49	22.39	17.87	18.58
6. อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE) (ร้อยละ)	38.96	34.30	45.37	26.63	65.06
7. อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA) (ร้อยละ)	35.09	30.65	40.03	23.75	52.56
8. มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น (บาท/หุ้น)	2.82	0.70	0.77	0.65	0.80
9. เงินปันผลต่อหุ้น (บาท/หุ้น)	0.00	0.48	0.23	0.11	0.10
10. อัตราการจ่ายปันผล (ร้อยละ)	0.00	236.69	69.55	121.48	39.15

หมายเหตุ:

1. วงจรเงินสดจากการขายและการบริการ งวดหกเดือนแรกของปี 2568 เท่ากับ 172.39 วัน ลดลง 438.95 วันจากปี 2567 มีสาเหตุหลักจากการที่บริษัทฯ สามารถขายและทำให้เกิดการโอนกรรมสิทธิ์ได้เร็วขึ้น เนื่องจากบริษัทฯ ได้สรรหาทรัพย์สินเพื่อให้บริการในกลุ่มบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์โฮม ใน BU2 เพิ่มขึ้น ซึ่งทรัพย์สินกลุ่มดังกล่าวกำลังอยู่ในความต้องการของตลาด นอกจากนั้น บริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการ BU2 – Hybrid ในไตรมาส 1 ปี 2568 ซึ่งทรัพย์สินในกลุ่มนี้มีลักษณะโครงการและทำเลเป็นที่ต้องการของตลาด ผสมกับเป็นแบรนด์ที่มีชื่อเสียง ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถขายและให้บริการจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์ได้เร็วขึ้น
2. ในช่วงปี 2565 บริษัทฯ ได้เริ่มขยายธุรกิจบริหารงานขายโครงการ (BU2) และธุรกิจซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3) ดังนั้น เพื่อเป็นการบริหารสภาพคล่อง บริษัทฯ จึงเจรจากับเจ้าของโครงการบางโครงการ เพื่อให้นายหน้าอิสระรับชำระค่าตอบแทนโดยตรงจากเจ้าของโครงการ ในช่วงระหว่างปี 2565 จึงส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นของรายการดังกล่าวสูงขึ้น จากการรับรู้รายได้และต้นทุนในส่วนของบริษัทฯ ภายหลังจากงวดดังกล่าว บริษัทฯ และเจ้าของโครงการได้ตกลงให้มีการชำระค่าตอบแทนนายหน้าอิสระผ่านบริษัทฯ เพียงช่องทางเดียว ทั้งนี้ ในกรณีที่ปรับปรุงเป็นเงื่อนไขเดิมทั้งหมดจะมีอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 43.19

การวิเคราะห์และคำอธิบายของฝ่ายจัดการ

ภาพรวมการประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

รายได้จากการขายและบริการ

ในปี 2565 - 2567 และงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการเท่ากับ 168.08 ล้านบาท 255.66 ล้านบาท 357.88 ล้านบาท และ 339.41 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งโครงสร้างรายได้สามารถแบ่งตามการประกอบธุรกิจดังนี้ (1) รายได้จากการให้บริการที่ปรึกษาขายโครงการ (BU1) (2) รายได้จากการบริหารงานขายโครงการ (BU2) และ (3) รายได้จากการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3) โดยมีรายละเอียดดังนี้

ปี 2566 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการเท่ากับ 255.66 ล้านบาท เพิ่มจากปี 2565 จำนวน 87.58 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 52.10 ซึ่งการเติบโตของรายได้ดังกล่าวเกิดจากรายได้การให้บริการที่ปรึกษาขายโครงการ (BU1) เป็นหลัก ประกอบกับปีดังกล่าวเป็นปีที่บริษัทฯ รับรู้รายได้จากการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3) เต็มปี

ปี 2567 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการเท่ากับ 357.88 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2566 จำนวน 102.22 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 39.98 ซึ่งการเติบโตของรายได้ดังกล่าวเกิดจากรายได้การให้บริการที่ปรึกษางานขายโครงการ (BU1) เป็นหลัก ประกอบกับการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3) รวมถึงในปี 2567 บริษัทฯ ยังมีทรัพย์สินเพื่อขายในระดับราคาที่สูงขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับกระแสความต้องการของตลาดที่ผู้ซื้อให้ความสนใจในอสังหาริมทรัพย์ระดับราคาที่สูงขึ้น

งวดหกเดือนแรกปี 2568 บริษัทฯ มีรายได้จากการขายและบริการเท่ากับ 339.41 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 219.03 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 181.71 โดยหลักจากการเพิ่มขึ้นของรายได้การให้บริการบริหารงานขายโครงการ (BU2) เนื่องจากอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์โฮม กำลังอยู่ในความต้องการของตลาดและอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการ BU2 – Hybrid ในไตรมาส 1 ปี 2568 ซึ่งอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มนี้มีลักษณะโครงการและทำเลเป็นที่ต้องการของตลาด ผสมกับเป็นแบรนด์ที่มีชื่อเสียง ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถขายและให้บริการจนเกิดการโอนกรรมสิทธิ์สูงขึ้นมากกว่างวดเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้ ในงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า บริษัทฯ ไม่มีการให้บริการในรูปแบบ Hybrid ผสมกับลักษณะการรับรู้รายได้ที่ BU2 รับรู้ตามลักษณะเป็นตัวการ (Principal) โดยรับรู้รายได้ตามราคาขายอสังหาริมทรัพย์ที่ส่งผลให้รายได้เติบโตสูงขึ้นกว่างวดเดียวกันของปีก่อนอย่างมีนัยสำคัญ โดยรายได้หลักของงวดเดียวกันของปีก่อนมาจาก BU1 ที่รับรู้รายได้ตามลักษณะตัวแทน (Agent) นอกจากนี้ ในงวดหกเดือนแรกปี 2568 นายหน้าอิสระมีการจัดสรรค่านายหน้าเอเจนซีที่ตนจะได้รับ ไปทำโปรโมชั่นส่งเสริมการขายให้แก่ลูกค้ามากขึ้นคิดเป็นร้อยละ 61.56 ของค่านายหน้าเอเจนซีทั้งหมด เพิ่มขึ้นร้อยละ 34.31 จากงวดเดียวกันปีก่อน โดยมอบสิทธิประโยชน์แก่ลูกค้า เช่น การมอบส่วนลดให้แก่ลูกค้า โดยนายหน้าอิสระจะแจ้งให้บริษัทฯ แบ่งชำระค่านายหน้าบางส่วนที่ตนต้องได้รับไปยังผู้ซื้อโดยตรง หลังจากที่สามารถปิดการขายได้สำเร็จ และมีการโอนกรรมสิทธิ์ ณ กรมที่ดิน เรียบร้อยแล้ว เป็นต้น ซึ่งช่วยเพิ่มโอกาสปิดการขาย โดยนายหน้าอิสระจะแจ้งให้บริษัทฯ แบ่งชำระค่านายหน้าบางส่วนที่ตนต้องได้รับไปยังผู้ซื้อโดยตรง หลังจากที่สามารถปิดการขายได้สำเร็จ และมีการโอนกรรมสิทธิ์ ณ กรมที่ดิน เรียบร้อยแล้ว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการกำหนดโปรโมชั่นหรือสิทธิประโยชน์ใดๆ ที่นายหน้าอิสระจัดให้แก่ลูกค้าโดยตรง และการทำโปรโมชั่นดังกล่าวไม่กระทบต่อรายได้และอัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ เนื่องจากอยู่ภายใต้วงเงินส่วนต่างราคาตามนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนนายหน้า โดยรายละเอียดการจ่ายค่าตอบแทนทั้งในส่วนของนายหน้าอิสระและในส่วนของโปรโมชั่นส่งเสริมการขายที่นายหน้าอิสระมอบให้แก่ลูกค้า มีดังนี้

รายการ	สำหรับงวดปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม				สำหรับงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน			
	2566		2567		2567		2568	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ค่านายหน้าเอเจนซี	77.76	75.19	80.49	56.94	36.55	72.75	34.94	38.44
โปรโมชั่นส่งเสริมการขายที่นายหน้าอิสระมอบให้ลูกค้า	25.65	24.81	60.87	43.06	13.69	27.25	55.96	61.56
รวมค่านายหน้าเอเจนซีทั้งหมด	103.41	100.00	141.35	100.00	50.24	100.00	90.90	100.00

อัตรากำไรขั้นต้น

บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นในปี 2565 – 2567 และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 ร้อยละ 50.34 ร้อยละ 44.62 ร้อยละ 48.02 และร้อยละ 43.93 ตามลำดับ

ในปี 2565 อัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่าปีอื่น เนื่องจากบริษัทฯ เริ่มขยายธุรกิจการบริหารงานขายโครงการ (BU2) และธุรกิจการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3) เพื่อเป็นการบริหารสภาพคล่อง บริษัทฯ จึงเจรจากับเจ้าของโครงการบางโครงการ ให้นายหน้าอิสระรับค่าตอบแทนโดยตรงจากเจ้าของโครงการ จึงส่งผลทำให้มีอัตรากำไรขั้นต้นสูงขึ้น ภายหลังจากงวดดังกล่าว บริษัทฯ และเจ้าของโครงการได้ตกลงให้มีการชำระค่าตอบแทนนายหน้าอิสระผ่านทางบริษัทฯ เพียงช่องทางเดียว ทั้งนี้ ในกรณีที่ปรับเป็นเงื่อนไขเดิมทั้งหมด Normalized อัตรากำไรขั้นต้นจะอยู่ที่ร้อยละ 43.19

ในปี 2566 อัตรากำไรขั้นต้นสูงขึ้นเมื่อเทียบกับ Normalized กำไรขั้นต้นปี 2565 มีสาเหตุจากรายได้จากการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ (BU3) ซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นสูงกว่าธุรกิจอื่น

ในปี 2567 อัตรากำไรขั้นต้นสูงขึ้น มีสาเหตุมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้การให้บริการที่ปรึกษาขายโครงการ (BU1) เนื่องจากโครงการใหม่ที่บริษัทฯ ได้ให้บริการมีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงขึ้น

ในงวดหกเดือนแรกปี 2568 บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน มีสาเหตุจากสัดส่วนรายได้ของธุรกิจการบริหารงานขายโครงการ (BU2) ที่เพิ่มขึ้น โดยโครงการที่ให้บริการในลักษณะดังกล่าวเป็นโครงการที่มีอัตรากำไรขั้นต้นต่ำกว่าการบริหารงานขายโครงการ (BU2) ปกติ เนื่องจากเป็นโครงการจากแบรนด์ที่มีชื่อเสียงและเพิ่งก่อสร้างเสร็จ ทำให้ราคาส่งสูงกว่าโครงการที่บริษัทฯ เคยให้บริการ ทั้งนี้ ในงวดเดียวกันของปีก่อนหน้า บริษัทฯ ไม่มีการให้บริการในรูปแบบ Hybrid

กำไรสุทธิ และอัตรากำไรสุทธิ

ในปี 2565 – 2567 และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 35.09 ล้านบาท 47.74 ล้านบาท 80.76 ล้านบาท และ 31.93 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 20.62 ร้อยละ 18.49 ร้อยละ 22.39 และ ร้อยละ 20.48 ตามลำดับ

ในปี 2566 บริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิลดลงจากปีก่อน เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการบริหารสูงขึ้น จากค่าธรรมเนียมวิชาชีพและค่าที่ปรึกษาสำหรับการเตรียมความพร้อมในการระดมทุนและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ไลฟ์เอ็กซ์เชนจ์ (LiVEx) และตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ประกอบกับการเพิ่มจำนวนพนักงานเพื่อรองรับแผนการขยายธุรกิจของบริษัทฯ

ในปี 2567 บริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจากปีก่อน เนื่องจากรายได้จากการขายและบริการที่เพิ่มขึ้น และอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงขึ้น ประกอบกับค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานฝ่ายบริหารที่ไม่ได้เพิ่มขึ้นมากเมื่อเปรียบเทียบกับกำไรสุทธิ

งวดหกเดือนแรก ปี 2568 บริษัทฯ มีอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนเล็กน้อย แม้ว่าอัตรากำไรขั้นต้นจะลดลงร้อยละ 2.52 อย่างไรก็ตาม อัตรากำไรสุทธิยังปรับตัวเพิ่มขึ้นเนื่องจากการค่าใช้จ่ายในการบริหารของบริษัทฯ ลดลงร้อยละ 7.92 ทั้งจากค่าธรรมเนียมวิชาชีพ และค่าที่ปรึกษาสำหรับการเตรียมความพร้อมในการระดมทุนและเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) รวมถึงค่าใช้จ่ายในการบริหารอื่นๆ ที่เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ เช่น ค่าใช้จ่ายพนักงานและผู้บริหาร ที่ไม่ได้เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับการเติบโตของรายได้

การวิเคราะห์ฐานะทางการเงินของบริษัทฯ

สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 - 2567 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีทรัพย์สินรวมเท่ากับ 127.97 ล้านบาท 183.55 ล้านบาท 219.92 ล้านบาท และ 261.95 ล้านบาท บริษัทฯ มีทรัพย์สินหลักประกอบด้วย ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เงินประกันตามสัญญาหน้าขายอสังหาริมทรัพย์ และเงินประกันตามสัญญาบริหารโครงการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีเงินประกันตามสัญญาบริหารโครงการเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 25.83 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 86.04 เนื่องจากในปี 2567 บริษัทฯ ได้ทำสัญญาการบริหารงานขายโครงการเพิ่มขึ้น จึงมีการวางเงินประกันสัญญาเพิ่มขึ้นมูลค่า 53.01 ล้านบาท เพื่อบริการให้บริการในอนาคต

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีอาคารอุปกรณ์สำนักงานและเครื่องตกแต่งเพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 จำนวน 8.70 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 68.60 เนื่องจากบริษัทฯ ได้ซื้อห้องชุดอาคารอมรพันธุ์ 205 ทาวเวอร์ 1 ชั้น 14 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นสำนักงาน และได้มีการรับโอนกรรมสิทธิ์สำหรับยานพาหนะจากเดิมเป็นสินทรัพย์สิทธิการใช้ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นเพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 จำนวน 20.74 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 32.05 ซึ่งสอดคล้องกับรายได้จากการขายและบริหารโครงการที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ ลูกหนี้การค้าที่ค้างชำระจำนวน 2.97 ล้านบาท เป็นไปตามรอบการรับชำระเงินจากลูกหนี้ โดยบริษัทฯ ได้รับการชำระจากเจ้าของโครงการเรียบร้อยแล้ว

หนี้สิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 - 2567 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีหนี้สินรวมเท่ากับ 15.34 ล้านบาท 17.78 ล้านบาท 29.68 ล้านบาท และ 62.93 ล้านบาท ตามลำดับ โดยหลักหนี้สินของบริษัทฯ ประกอบด้วย เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น ภาษีเงินได้ค้างจ่าย และหนี้สินตามสัญญา

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

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นเพิ่มขึ้นจากปีก่อนจำนวน 32.90 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 584.59 โดยมีสาเหตุหลักมาจากเงินปันผลค้างจ่าย จากการประกาศจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล จากกำไรสะสม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2568 จำนวน 29.74 ล้านบาท รวมถึงค่าใช้จ่ายค้างจ่ายเกี่ยวกับพนักงาน ทั้งนี้ บริษัทฯ จ่ายเงินปันผลดังกล่าวเรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2568

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 - 2567 และ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 112.63 ล้านบาท 165.78 ล้านบาท 190.24 ล้านบาท และ 199.02 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 ล้านบาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 8.79 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.62 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของกำไรสุทธิ โดยในงวดหกเดือนแรกปี 2568 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 63.30 ล้านบาท

การจ่ายเงินปันผล

ระหว่างวันที่ 1 มกราคม ถึง 30 กรกฎาคม 2568 บริษัทฯ ได้ประกาศจ่ายเงินปันผลแล้วทั้งสิ้น 3 ครั้ง ดังนี้

เมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2568 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 มีมติอนุมัติการจ่ายปันผลประจำปี 2567 เป็นจำนวนเงิน 64.40 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ ได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้วรวมจำนวน 39.60 ล้านบาท คงเหลือสำหรับจ่ายในครั้งนี้อีกจำนวน 24.80 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้จ่ายปันผลดังกล่าวให้ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ แล้วเมื่อวันที่ 9 เมษายน 2568

เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2568 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรสะสม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2568 รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 29.74 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ได้จ่ายปันผลดังกล่าวแล้วเมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2568

เมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2568 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรสะสม ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 29.74 ล้านบาท โดยบริษัทฯ จะจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในวันที่ 28 สิงหาคม 2568 เงินปันผลดังกล่าวจะบันทึกในไตรมาสที่ 3 ปี 2568

เหตุการณ์ภายหลังรอบระยะเวลารายงาน

เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2568 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ครั้งที่ 3/2568 ได้มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรสะสม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2568 รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 29.74 ล้านบาท ซึ่งถูกบันทึกในงบการเงินไตรมาส 2 ปี 2568 แล้วเป็นเจ้าหนี้เงินปันผลค้างจ่าย ดังนั้น การจ่ายปันผลจะไม่มีผลกระทบกับส่วนของผู้ถือหุ้น

โดยจ่ายเป็นเงินสดปันผลในอัตราหุ้นละ 0.12 บาท โดยกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผลในวันที่ 15 กรกฎาคม 2568 และกำหนดจ่ายปันผลในวันที่ 29 กรกฎาคม 2568

เมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2568 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ครั้งที่ 4/2568 ได้พิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรสะสม ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 เป็นจำนวนเงิน 29.74 ล้านบาท

โดยจ่ายเป็นเงินสดปันผลในอัตราหุ้นละ 0.12 บาท โดยกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผลในวันที่ 14 สิงหาคม 2568 และกำหนดจ่ายปันผลในวันที่ 28 สิงหาคม 2568

อย่างไรก็ตามสำหรับการจ่ายปันผลดังกล่าว บริษัทฯ จะใช้เงินทุนหมุนเวียนภายในในการจ่ายปันผล โดยคณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้วว่า ณ วันที่จ่ายปันผลบริษัทฯ มีแหล่งเงินทุนเพียงพอจากเงินสดและการเรียกชำระลูกหนี้การค้า

และลูกหนี้อื่น โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทฯ มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจำนวน 17.86 ล้านบาท และลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น 85.45 ล้านบาท ซึ่งเพียงพอต่อการจ่ายปันผลและไม่ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ แต่อย่างไร

โดยรายการดังกล่าวสามารถแสดงผลกระทบที่อาจส่งผลต่อการเงิน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568

รายการ	30 มิถุนายน 2568
	ล้านบาท
1. เงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรสะสม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2568	
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	17.86
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น	85.45
หัก เงินปันผลที่จ่ายตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทกำหนดจ่าย 29 กรกฎาคม 2568	(29.74)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดและลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นคงเหลือหลังจ่ายปันผล	73.57
เจ้าหนี้ เงินปันผลค้างจ่าย ก่อนจ่ายปันผล	29.74
เจ้าหนี้ เงินปันผลค้างจ่าย หลังจ่ายปันผล	0.00
ส่วนของผู้ถือหุ้นก่อนและหลังจ่ายเงินปันผล ไม่เปลี่ยนแปลง เนื่องจากเงินปันผลถูกบันทึกในงบการเงินแล้วเป็นเจ้าหนี้ เงินปันผลค้างจ่าย	199.02
2. เงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรสะสม ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568	
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดและลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นคงเหลือหลังจ่ายปันผลระหว่างกาลจากกำไรสะสม ณ วันที่ 31 มีนาคม 2568 กำหนดจ่าย 29 กรกฎาคม 2568	73.57
หัก เงินปันผลที่จ่ายตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทกำหนดจ่าย 28 สิงหาคม 2568	(29.74)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดและลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่นคงเหลือหลังจ่ายปันผล	43.83
ส่วนของผู้ถือหุ้นก่อนจ่ายเงินปันผล	199.02
หัก เงินปันผลจ่ายตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทกำหนดจ่าย 28 สิงหาคม 2568	(29.74)
ส่วนของผู้ถือหุ้นหลังจ่ายเงินปันผล	169.28

รายการ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568	ก่อนทำรายการ	หลังทำรายการ
มูลค่าหุ้นตามบัญชี (Book Value) (บาทต่อหุ้น)	0.80	0.68
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE)	65.06	70.45
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	3.81	5.69
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	0.32	0.20

ผลกระทบจากการกำหนดช่วงระยะเวลาการเสนอขายใกล้เคียงกับช่วงเวลาที่ยกการเงิน สำหรับงวดสามเดือนและเก้าเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2568 จะได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท

เนื่องจากการกำหนดการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนของบริษัทฯ จะดำเนินการเสนอขายในช่วงวันที่ 28 - 30 ตุลาคม 2568 ซึ่งใกล้เคียงกับระยะเวลาที่ยกการเงิน สำหรับงวดสามเดือนและเก้าเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2568 ของบริษัทฯ จะได้รับการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท อย่างไรก็ตาม จากการพิจารณาร่างงบการเงินของบริษัทฯ สำหรับงวดสามเดือนและเก้าเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2568 ซึ่งยังไม่ได้ผ่านการสอบทานของผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ โดยเบื้องต้นบริษัทฯ และที่ปรึกษาทางการเงิน ขอให้การรับรองว่า (1) ผลการดำเนินงานสำหรับงวดเก้าเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2568 จะไม่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญที่จะส่งผลกระทบต่อความตั้งใจของผู้ลงทุน เมื่อเปรียบเทียบกับผลการดำเนินงานสำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 ที่ได้เปิดเผยไว้ (2) บริษัทฯ ไม่ได้ขยายขอบเขตการประกอบธุรกิจไปยังธุรกิจอื่นใดนอกเหนือจากลักษณะการประกอบธุรกิจตามปกติของบริษัทฯ ซึ่งได้เปิดเผยไว้ (3) ไม่มีการทำรายการระหว่างกันลักษณะอื่นใดระหว่างบริษัทฯ กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์เพิ่มเติมในงวดเก้าเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2568 นอกเหนือจากรายการที่มีลักษณะตามที่ได้เคยเปิดเผยไว้ในส่วนที่ 2.3.9 หัวข้อ 9.2 รายการระหว่างกันแล้ว ซึ่งเป็นข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 (4) ไม่มีข้อมูลที่จะส่งผลกระทบต่อความตั้งใจของผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญที่เกิดขึ้นในงวดเก้าเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2568 ที่ยังไม่ได้เปิดเผยเพิ่มเติมในรูปแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ และ (5) เมื่อพิจารณาผลการดำเนินงานสำหรับงวดสามเดือนและเก้าเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2568 ของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้ว ไม่ขัดต่อคุณสมบัติตามที่ระบุไว้ในข้อบังคับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2558 และฉบับแก้ไขเพิ่มเติม

ทั้งนี้ ข้อมูลงบการเงินสำหรับงวดสามเดือนและงวดเก้าเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2568 ของบริษัทฯ คาดว่าจะได้รับการอนุมัติในวันที่ 5 พฤศจิกายน 2568 และจะได้รับการเผยแพร่ผ่านระบบเผยแพร่ข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์ฯ

📄 นักลงทุนสัมพันธ์และข้อมูลผู้ที่เกี่ยวข้อง

นักลงทุนสัมพันธ์

ชื่อ - นามสกุล

นายกวิน อนันต์พัฒนกุล

ที่อยู่บริษัท

เลขที่ 89/2 หมู่บ้าน/อาคาร อมรพันธ์ 205 ทาวเวอร์ 1 ชั้น 6 หมู่ที่ - ตรอก/ซอย นาทอง ถนน รัชดาภิเษก ตำบล/แขวง
ดินแดง อำเภอ/เขต ดินแดง จังหวัด กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์

02-005-5940

อีเมล

ir@mmm.capital.com

เว็บไซต์<https://www.mmmcapitalplc.com/>**ที่ปรึกษาทางการเงิน****บริษัทที่ปรึกษาทางการเงิน**

บริษัท ไฟโอเนีย แอดไวเซอร์ จำกัด

ผู้จัดการการจัดจำหน่าย**ผู้จัดการการจัดจำหน่าย****บริษัทที่ 1**

บริษัทหลักทรัพย์ เคจีไอ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

ผู้สอบบัญชี**สำนักงานสอบบัญชี**

บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด

ผู้สอบบัญชี คนที่ 1

นาย ปิยะ ชัยพฤกษ์มาลาการ

ทะเบียนเลขที่

7544

Link เอกสารสรุปข้อเสนอเทศ (Web Version)<https://www.digitalipo.in.th/digitalipo-structure/preview/information-memorandum/16?lang=th>**จัดทำโดย บริษัท ไฟโอเนีย แอดไวเซอร์ จำกัด**

บริษัทขอรับรองว่าสารสนเทศที่ได้รายงานไว้ในสรุปข้อเสนอเทศฉบับนี้ถูกต้อง