

CMC

บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน)
CHAOPRAYAMAHANAKORN PUBLIC COMPANY LIMITED

Head Office : 909/1 อาคารซีเอ็มซี ทาวเวอร์ ชั้น 6 ห้อง 601-602 ถนนสมเด็จพระเจ้าตากสิน แขวงดาวคะนอง เขตธนบุรี กทม. 10600

Contact : 1172 **Website : www.cmc.co.th**

CEO

นายวิเชียร แพทยานันท์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

Tel : 1172 ต่อ 1111
Mobile : 08-1815-2413
wichian@cmc.co.th

CFO

นายชโลธร สีสามะลี
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายบัญชี
และการเงิน

Tel : 1172 ต่อ 6009
Mobile : 08-3811-5533
chalothorn@cmc.co.th

IR

นายวรภพ แพทยานันท์
ผู้จัดการฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์

Tel : 1172 ต่อ 3999
Mobile : 09-1142-6569/ 09-425-15426
waradhapob@cmc.co.th

Company Background

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยเป็นหลัก โดยมี CMC และ PPP เป็นผู้พัฒนาและขายโครงการ และ TSN เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างสำหรับโครงการของทั้งสองบริษัท รวมทั้งมี SMP เป็นธุรกิจสนับสนุน (เป็นผู้ให้กลุ่มบริษัทฯ เช่นสำนักงานเพื่อดำเนินธุรกิจ) ทั้งนี้ โครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก คือ โครงการอาคารชุดที่พักอาศัย (คอนโดมิเนียม) และโครงการประเภทแนวราบ ได้แก่ โครงการหมู่บ้านจัดสรร ทาวน์เฮาส์ ทาวน์โฮม เป็นต้น

Key Development of Company

2537	CMC Group ได้ก่อตั้งขึ้น โดยกลุ่มครอบครัวแพทยานันท์ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 5 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 50,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
2546	บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 500 ล้านบาท เพื่อใช้ซื้อที่ดิน จำนวน 102-0-98.5 ไร่ สำหรับพัฒนาโครงการ “เดอะริช พระราม 2”
2552	บริษัทฯ ได้ได้จดทะเบียนแปรรูปเป็นบริษัทมหาชน จำกัด โดยใช้ชื่อว่า “บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน)”
2556	CMC, PPP, SMP, TSN ได้รับการรับรองมาตรฐาน ISO 14001 : 2004 และมาตรฐาน OHSAS 18001 : 2007 โดย Bureau Veritas Certification
Q3/2561	ได้รับรางวัล Best Affordable Condominium Architectural Design (Bangkok) และ Highly Commended Best Condo Interior Design (Bangkok) และ Highly Commended Best Condo Interior Design (Bangkok) จาก Thailand Property Awards 2018 ในโครงการ The Cuvee สถานีแยกติวานนท์
Q4/2561	เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2561 โดยมีทุนจดทะเบียนเป็น 1,000 ล้านบาท

Revenue Structure

(Unit : MB)

รอบบัญชี : 31 ส.ค.

	2018	%	2017	%	2016	%
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	1,931.02	96.54	1,525.23	91.03	2,090.75	98.02
รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง	14.96	0.75	-	-	-	-
- รายได้อื่นๆ	51.89	2.59	149.86	8.94	41.79	1.96
- ดอกเบี้ยรับ	2.32	0.12	0.51	0.03	0.52	0.02
รวมรายได้	2,000.19	100.00	1,675.60	100.00	2,133.06	100.00

CG Report Score : -

THSI List : -

Stock Data

(01/03/2019)

	YTD	2017	2016
Paid-up (MB.)	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Listed share (M.)	1,000.00	750.00	750.00
Par (B.)	1.00	-	-
Market Cap (MB.)	1,780.00	-	-
Price (B./share)	1.78	-	-
EPS (B.)	0.27	0.17	0.21

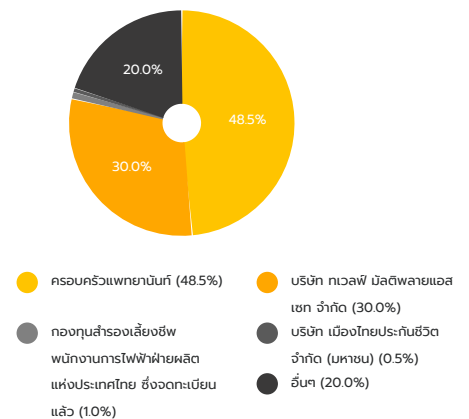
Statistics

(01/03/2019)

	P/E	P/BV	Div.Yield
CMC (x)	8.32	0.68	-
PROPCON - mai (x)	39.59	1.43	2.13
PROPCON - SET (x)	17.14	1.64	3.45
mai (x)	53.51	1.85	2.36
SET (x)	17.04	1.82	3.09

Shareholder Structure

(25/12/2018)



Financial Ratios

	2018	2017	2016
ROE (%)	9.75	7.46	10.05
ROA (%)	8.00	5.79	6.90
D/E (x)	1.01	2.38	2.61
GP Margin (%)	42.47	41.55	42.05
EBIT Margin (%)	22.45	20.48	19.44
NP Margin (%)	10.69	7.56	7.32

Business Plan

- พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ตามวิสัยทัศน์ "เราจะเป็นเลิศในการพัฒนาการอยู่อาศัย" ที่ไม่เฉพาะสร้างบ้านที่ดีมีคุณภาพแต่สร้างการอยู่อาศัยให้ตอบโจทย์ทุกมิติที่ลูกค้าต้องการ
- พัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยทั้งแนวสูงและแนวราบ โดยอาคารชุดแนวสูงจะพัฒนามบทำเลที่มีการเดินทางที่สะดวกสบาย ที่ตั้งโครงการใกล้กับแนวระบบขนส่งมวลชนประเภทรางหรือรถไฟฟ้าและใกล้กับแหล่งชุมชนหรือแหล่งงานที่มีการเติบโตสูง สำหรับแนวราบประเภทบ้านเดี่ยวจะพัฒนามบแนวคิดของการขยายตัวของเมืองและแหล่งชุมชนสำหรับผู้ที่ต้องการขยายครอบครัวและมีที่ตั้งที่ไม่ห่างจากเมืองมากนัก
- เพิ่มสัดส่วนรายได้แบบเกิดซ้ำ (Recurring Income) จากการพัฒนาโครงการที่เป็นรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ เช่น Serviced Apartment, โรงแรม, การให้เช่าเครื่องมือเครื่องจักรสำหรับก่อสร้าง , การรับจ้างผลิตชิ้นส่วนงานก่อสร้าง ฯลฯ
- พัฒนาและต่อยอดธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งห่วงโซ่คุณค่า ทั้งในการหาที่ดินที่มีศักยภาพ การบริหารการก่อสร้าง การทำการตลาดและงานขาย การบริหารหลังการขาย การบริหารอาคาร รวมถึงการให้บริการเสริมต่างๆ เพื่อเพิ่มสัดส่วนรายได้บอกเหนือจากการขายอสังหาริมทรัพย์อย่างยั่งยืน และให้ลูกค้าได้รับความสะดวกสบายและความพึงพอใจสูงสุด
- พัฒนาตลาดและช่องทางการขายใหม่เพื่อรองรับสินค้าที่เกิดขึ้นใหม่
- ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาเทคโนโลยีการอยู่อาศัยและการก่อสร้างเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิภาพในการทำงาน
- สร้างการรับรู้ต่อตราสินค้าทั้งในส่วนขององค์กรและโครงการให้เป็นที่รู้จักและสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในทุกๆด้าน

Investment Highlight

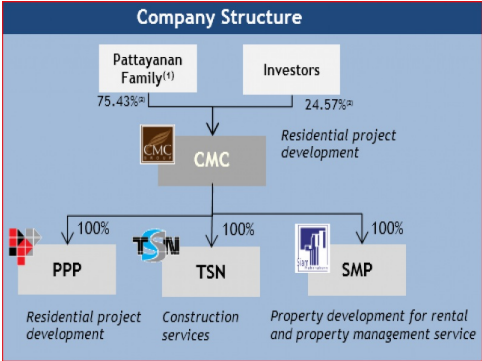
- มีแผนการลงทุนในการพัฒนาโครงการอาคารชุดและทาวน์เฮ้าส์มูลค่ากว่า 10,000 บาท ใน 10 โครงการ ภายในระยะเวลา 4 ปี (2562-2565)
- สร้างสรรคตราสินค้าใหม่ภายใต้แนวคิด C-Series เช่น The Cuvee, The Clev และ CyBIQ เพื่อตอบโจทย์การอยู่อาศัยที่ทันสมัย
- ลงทุนสร้างการรับรู้ต่อตราสินค้าทั้งในส่วนขององค์กรและโครงการให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง ภายในปี 2562-2563
- มีแผนการพัฒนาโครงการร่วมทุนในโครงการต่างเพื่อเป็นพันธมิตรเชิงยุทธศาสตร์ ภายในปี 2563
- มีแผนการลงทุนในเทคโนโลยีด้านการอยู่อาศัยและการก่อสร้าง
- ลงทุนในการพัฒนาระบบเทคโนโลยีการจัดการฐานข้อมูลโครงการและลูกค้า (Sale, Marketing and CRM), ระบบ Business Intelligence, ระบบการวางแผนทรัพยากรองค์กร (Enterprise Resource Planning) และระบบการฐานข้อมูลขึ้นรูปอาคารและการก่อสร้าง (Building Information Modeling) ภายในระยะเวลา 3 ปี (2561-2563)

Risk Factor

- ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง กลุ่มบริษัทฯ ลดความเสี่ยงด้วยการพัฒนาโครงการที่เน้นคุณภาพและให้ความใส่ใจผู้อยู่อาศัยเป็นอันดับแรก ทำให้ทราบถึงความต้องการของลูกค้า มีแผนการปฏิบัติงาน และระบบการควบคุมภายในที่ดี รวมถึงมีนโยบายการบริหารที่ชัดเจน ทำให้สามารถบริหารโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และรักษาความได้เปรียบเชิงการแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยในแต่ละพื้นที่
- ความเสี่ยงด้านการเปลี่ยนแปลงนโยบายภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ซึ่ง พ.ร.บ. ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างฉบับใหม่นี้จะมีผลบังคับใช้ในวันที่ 1 มกราคม 2563 อย่างไรก็ตาม โครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ โดยส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วงราคา 2 – 5 ล้านบาท ซึ่งถ้าลูกค้าซื้อไว้เพื่อเป็นที่อยู่อาศัยหลังแรกจะได้รับยกเว้นภาษี หากลูกค้าซื้อไว้เพื่อเป็นบ้านหลังที่สอง จะเสียภาษีในอัตราร้อยละ 0.03 และหากลูกค้าซื้อไว้เพื่อการลงทุนหรือนำไปให้เช่า จะถูกจัดประเภทเป็นทรัพย์สินพาณิชย์กรรมซึ่งต้องเสียภาษีในอัตราร้อยละ 0.3 ซึ่งลูกค้ากลุ่มดังกล่าวสามารถผลิการภาษีไปให้แก่ผู้เช่าได้
- ความเสี่ยงด้านนโยบายการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน ภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันมีการชะลอตัวหนี้ครัวเรือนมีแนวโน้มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ค่าครองชีพสูงขึ้น ทั้งยังมีผลทำให้ภาระหนี้ของประชาชนเพิ่มขึ้นจากนโยบายรัดคั้นแรก ทำให้ธนาคารพาณิชย์จึงเริ่มมีการเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น นอกจากนี้ธนาคารพาณิชย์มีการปรับลดวงเงินสินเชื่อต่อหลักประกัน เป็นผลทำให้ลูกค้าที่กู้ซื้อที่อยู่อาศัยดังกล่าวจะต้องเตรียมเงินสดมากขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อของลูกค้า อย่างไรก็ตามในทางกลับกัน อาจจะเป็นผลดีต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ เนื่องจากการช่วยคัดกรองลูกค้าที่มีกำลังซื้อที่แท้จริงได้ในระดับหนึ่ง
- ความเสี่ยงด้านการเงินจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย ส่งผลต่อต้นทุนทางการเงินของกลุ่มบริษัทฯ ทำให้มีต้นทุนทางการเงินที่สูงขึ้น กระทบโดยตรงต่อกำไรสุทธิของกลุ่มบริษัทฯ และทำให้ต้นทุนในการพัฒนาโครงการของกลุ่มบริษัทฯ สูงขึ้น ซึ่งส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้า กลุ่มบริษัทฯ จึงทำการศึกษาพฤติกรรมของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ทำให้กลุ่มบริษัทฯ สามารถจัดเงื่อนไขการซื้อและผ่อนดาวน์ให้กับลูกค้าได้อย่างเหมาะสม เพื่อช่วยแบ่งเบาภาระทางการเงินในการซื้อที่อยู่อาศัยของลูกค้าและให้ผลประโยชน์ได้ของกลุ่มบริษัทฯ ให้น้อยที่สุด

Capital Structure (Unit : MB)			
	2018	2017	2016
Current Liabilities	1,459.49	2,335.88	2,899.59
Non-Current Liabilities	1,183.56	1,859.12	1,368.36
Shareholders' Equity	2,626.60	1,760.79	1,632.43

Company Structure



Company Image

