

CMC

บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน)  
CHAOPRAYAMAHANAKORN PUBLIC COMPANY LIMITEDHead Office : 909/1 อาคารซีเอ็มซี ทาวเวอร์ ชั้น 6 ห้อง 601-602 ถนนสมเด็จพระเจ้าตากสิน  
แขวงดาวคะนอง เขตธนบุรี กทม. 10600Contact : 1172 Website : [www.cmc.co.th](http://www.cmc.co.th)

## CEO

นายวิเชียร แพทยานันท์  
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารTel : 1172 ต่อ 1111  
Mobile : 08-1815-2413  
wichian@cmc.co.th

## CFO

นายชโรธร สีสามะลี  
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายบัญชี  
และการเงินTel : 1172 ต่อ 6009  
Mobile : 08-3811-5533  
chalothorn@cmc.co.th

## IR

นายวรภัทพ แพทยานันท์  
ผู้จัดการฝ่ายนักลงทุนสัมพันธ์Tel : 1172 ต่อ 3999  
Mobile : 09-1142-6569  
waradhapob@cmc.co.th

CG Report Score : -

THSI List : -

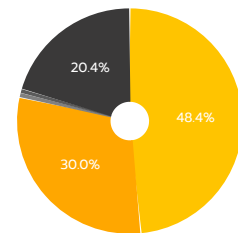
## Stock Data (24/05/2019)

	YTD	2018	2017
Paid-up (MB)	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Listed share (M.)	1,000.00	1,000.00	750.00
Par (B.)	1.00	1.00	-
Market Cap (MB.)	1,300.00	1,530.00	-
Price (B./share)	1.30	1.53	-
EPS (B.)	0.02	0.27	0.17

## Statistics (24/05/2019)

	P/E	P/BV	Div.Yield
CMC (x)	6.63	0.49	8.46
PROPCON - mai (x)	29.14	1.25	2.83
PROPCON - SET (x)	15.26	1.61	3.82
mai (x)	43.71	1.67	2.96
SET (x)	17.34	1.76	3.18

## Shareholder Structure (13/03/2019)



- ครอบคลุมแพทยานันท์ (48.4%)
- บริษัท ทิวพี มีเดียพายแอช เซก จำกัด (30.0%)
- กองทุนเปิดเอ็มเอฟซี โธ-65 เดนต์ ฟันด์ (0.6%)
- อื่นๆ (20.4%)
- นายสำเริง บุญยผล (0.6%)

## Financial Ratios

	3M/2019	3M/2018	2018	2017
ROE (%)	3.50	9.10	9.75	7.46
ROA (%)	4.30	6.00	8.00	5.79
D/E (x)	0.90	2.20	1.01	2.38
GP Margin (%)	40.82	39.53	42.47	41.55
EBIT Margin (%)	14.70	20.20	22.45	20.48
NP Margin (%)	5.80	9.00	10.69	7.56

## Company Background

กลุ่มบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยเป็นหลัก โดยมี บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด(มหาชน) (CMC) และ บริษัท พระยาพาณิชย์พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (PPP) เป็นผู้พัฒนาและขายโครงการ และ บริษัท ไทยสยามนครพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (TSN) เป็นผู้รับเหมาก่อสร้างสำหรับโครงการของทั้งสองบริษัท รวมทั้งมี บริษัท สยามมหานครพร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (SMP) เป็นธุรกิจสนับสนุน (เป็นผู้ให้กลุ่มบริษัทฯ เช่นสำนักงานเพื่อดำเนินธุรกิจ) ทั้งนี้ โครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก คือ โครงการอาคารชุดที่พักอาศัย และโครงการประเภทแนวราบ ได้แก่ โครงการหมู่บ้านจัดสรร ทาวน์เฮ้าส์ 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 มี.ค.

	3M/2019	%	3M/2018	%	2018	%	2017	%
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	346.20	87.55	440.40	97.86	1,931.02	96.54	1,525.23	91.03
รายได้จากการรับเหมาก่อสร้าง	32.07	8.11	-	-	14.96	0.75	-	-
รายได้อื่น	17.14	4.34	9.63	2.14	54.21	2.71	150.37	8.97
รายได้ทั้งหมด	395.42	100.00	450.03	100.00	2,000.19	100.00	1,675.60	100.00

# Business Plan

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

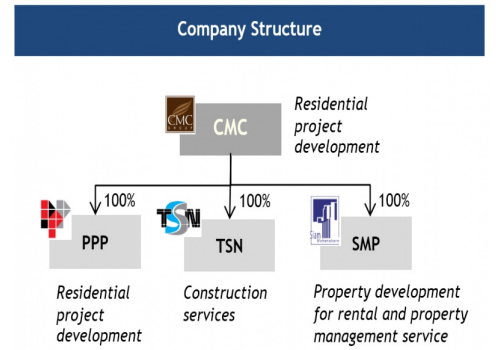
- ความเสี่ยงจากการที่กลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง กลุ่มบริษัทฯ ลดความเสี่ยงด้วยการพัฒนาโครงการที่เน้นคุณภาพและให้ความใส่ใจผู้อยู่อาศัยเป็นอันดับแรก ทำให้ทราบถึงความต้องการของลูกค้า มีแผนการปฏิบัติงาน และระบบการควบคุมภายในที่ดี รวมถึงมีนโยบายการบริหารที่ชัดเจน ทำให้สามารถบริหารโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ และรักษาความได้เปรียบเชิงการแข่งขันแต่ละพื้นที่
- ความเสี่ยงด้านนโยบายการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน ภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันมีการชะลอตัวหนี้ครัวเรือนมีแนวโน้มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ค่าครองชีพสูงขึ้น ทำให้ธนาคารพาณิชย์จึงเริ่มมีการเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น

## Capital Structure

(Unit : MB)

	3M/2019	3M/2018	2018	2017
Current Liabilities	1,765.00	2,059.49	1,459.49	2,335.88
Non-Current Liabilities	749.25	1,955.26	1,183.56	1,859.12
Shareholders' Equity	2,649.59	1,801.72	2,626.60	1,760.79

## Company Structure



## Company Image

