

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจและผลการดำเนินงาน

### 1. โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

#### 1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (บริษัท) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2542 โดยนายจำเริญ พูลวรลักษณ์ และ นางประทีน พูลวรลักษณ์ เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท เริ่มพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมแห่งแรกของบริษัทในปี 2545 ได้แก่ โครงการ Hampton Thonglor 10 โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียมระดับ Top High Rise ขนาด 30 ชั้น จำนวนยูนิตรวม 73 ยูนิต มูลค่าโครงการ 950 ล้านบาท หลังจากนั้นได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนในปี 2548 และปี 2550 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 700 ล้านบาท จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและได้รับอนุญาตให้ทำการซื้อขายหลักทรัพย์

นโยบายและแผนการดำเนินธุรกิจในปี 2567 และในระยะต่อไปบริษัทจะยังคงมุ่งเน้นพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมระดับ High End ซึ่งเป็นสินค้าหลักของบริษัทต่อไป โดยจะมีการปรับรูปแบบสินค้า ระดับราคา ที่เหมาะสมต่อกำลังซื้อในปัจจุบันของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นอกจากนี้บริษัทได้เริ่มพัฒนาโครงการใน Segment ใหม่ อาทิ คอนโดมิเนียมระดับ Middle End และที่อยู่อาศัยแนวราบ ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม โฮมออฟฟิศ เพื่อเป็นการเพิ่มความหลากหลายของพอร์ตสินค้าของบริษัท ปรับตัวไปตามอุปสงค์ในตลาด และเป็นการขยายฐานไปยังลูกค้ากลุ่มใหม่เพิ่มขึ้น

#### วิสัยทัศน์และพันธกิจในการดำเนินงานของบริษัท

##### วิสัยทัศน์

TOP OF CLASS

ด้วยวิสัยทัศน์แห่งอนาคต และการมอบคุณค่าที่เหนือกาลเวลา เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ ยังคงมุ่งพัฒนาต่อไปไม่หยุดนิ่งในการสร้างสรรค์ พื้นที่แห่งความสมบูรณ์แบบ เพื่อเติมเต็มชีวิตสู่ที่สุดของความเป็นเลิศ

##### พันธกิจ

TRULY PROFESSIONAL INTEGRATED REAL ESTATE SOLUTIONS

- พัฒนาโครงการที่มีคุณภาพ ส่งต่องานออกแบบที่งดงามเหนือกาลเวลาอย่างมืออาชีพ
- ให้บริการที่ดีที่สุดเพื่อส่งต่อความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า รักษาโครงการให้อยู่ในสภาพดีเลิศ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้ได้มากที่สุด
- พัฒนาและบริหารงานในธุรกิจโรงแรมและบริการเชิงพาณิชย์เพื่อตอบโจทย์ทางธุรกิจ และวิถีชีวิตในยุคศตวรรษสำคัญใจกลางเมือง
- เป็นที่ปรึกษามืออาชีพให้การลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ที่หลากหลาย

#### การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

##### ปี 2564

- จัดตั้งบริษัทใหม่จำนวน 3 บริษัท ได้แก่

1. บริษัท พีเพิลสเคป จำกัด โดยเป็นบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจที่ปรึกษาในการพัฒนาองค์กร บริหารงานบุคคล และจัดหลักสูตรอบรม ในปี 2567 บริษัท พีเพิลสเคป จำกัด ได้ดำเนินการเปลี่ยนชื่อบริษัทและวัตถุประสงค์การดำเนินธุรกิจ เป็น บริษัท คาซ่าสเคป จำกัด ดำเนินธุรกิจนำเข้า ส่งออก ซื้อขาย ผลิตและจำหน่าย เฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปทุกประเภท
2. บริษัท เอ็มเจวี4 จำกัด โดยเป็นบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
3. บริษัท เฮลท์สเคป จำกัด โดยเป็นบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจด้านสุขภาพ

ปัจจุบันได้มีการออกผลิตภัณฑ์ชื่อ Made by Silver ซึ่งเป็น Dietary Supplement Product โดยมีกลุ่มเป้าหมายคือ ผู้ใหญ่วัยทำงานที่ใส่ใจสุขภาพตั้งแต่อายุ 45 เป็นต้นไป

เข้าลงทุนซื้อหุ้นสามัญใน บริษัท เทคสเคป จำกัด คิดเป็นอัตราร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน โดยเป็นกิจการร่วมค้า ดำเนินธุรกิจพัฒนาและออกแบบ แอปพลิเคชัน แพลตฟอร์ม มีวัตถุประสงค์หลักของการลงทุนเพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

- เปิดตัวโครงการ เมทริค ดิสทริค ลาดพร้าว โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียม High Rise 45 ชั้น จำนวนห้องชุดรวม 741 ยูนิต มูลค่าโครงการ 3,057 ล้านบาท (ปัจจุบันรอโอนกรรมสิทธิ์ ในไตรมาสที่สองของปี 2568)
- เปิดตัวโครงการ มอลตัน เกทส์ – กรุงเทพมหานคร โดยเป็นโครงการบ้านเดี่ยวระดับลักซ์วรี จำนวนรวม 49 ยูนิต มูลค่าโครงการ 2,463 ล้านบาท (ปัจจุบันอยู่ระหว่างการทยอยก่อสร้างและทยอยโอน บริษัทคาดว่าจะสามารถโอนกรรมสิทธิ์ บ้านทั้งหมดได้ภายในปี 2568)

#### ปี 2565

- เปิดตัวโครงการ เมย์ฟิลด์ ปิ่นเกล้า โดยเป็นโครงการทาวนโฮมระดับลักซ์วรี จำนวนรวม 68 ยูนิต มูลค่าโครงการ 1,073 ล้านบาท

#### ปี 2566

- จัดตั้งบริษัทใหม่ คือ บริษัท เอ็มเจวี5 จำกัด โดยเป็นบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- จัดตั้งบริษัทใหม่ คือ บริษัท เอ็ม เอ็ม เรสซิเดนเซส วัน จำกัด โดยเป็นบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- จัดตั้งบริษัทใหม่ คือ บริษัท 39 เรสซิเดนซ์ จำกัด โดยเป็นบริษัทย่อย ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- เข้าลงทุนซื้อหุ้นสามัญในบริษัท อินเทลลิเจนซ์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“Intelligence”) ซึ่งประกอบกิจการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 เป็นผลให้ Intelligence มีสภาพเป็นบริษัทย่อยของ MDE
- เข้าทำสัญญาร่วมทุน กับ บริษัท จีเอส อี&ซี ดีเวลลอปเม้นท์ (ไทยแลนด์) จำกัด (“GSDT”) ในบริษัท เอ็มเจวี4 จำกัด (“MJV4”) โดยบริษัทฯ จำหน่ายหุ้นสามัญของ บริษัท เอ็มเจวี4 จำกัด (“MJV4”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 49 ของหุ้นสามัญทั้งหมด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมลงทุน สนับสนุน และพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในโครงการ MARU CHULA มูลค่า 1,227 ล้านบาท
- เปิดตัวโครงการเมย์ฟิลด์ งามอินทรา-คูบอน (MAYFIELD RAMINDRA KUBON) มูลค่า 2,330 ล้านบาท
- เปิดตัวโครงการมิวนิค พรอมพงษ์ (MUNIQ PHROM PHONG) มูลค่า 3,553 ล้านบาท
- เปิดตัวโครงการเมย์ฟิลด์ เลน รัชดา-ลาดพร้าว (MAYFIELD LANE RATCHADA LADPRAO) มูลค่า 432 ล้านบาท
- เปิดตัวโครงการ เท็น แอนด์ โอนลี่ พัฒนาการ 20 (10&ONLY PATTANAKARN 20) จำนวนรวม 10 ยูนิต มูลค่าโครงการ 1,016 ล้านบาท

## ปี 2567

- จัดตั้งบริษัทใหม่ คือ บริษัท เมเจอร์ เอสพีวี ทู จำกัด เป็นบริษัทย่อย เพื่อดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2567 บริษัทฯ เข้าทำสัญญาร่วมทุน กับ บริษัท ทาเคระ เลเบียน (ไทยแลนด์) จำกัด โดยบริษัทฯ จำหน่ายหุ้นสามัญของ บริษัท เมเจอร์ เอสพีวี ทู จำกัด (ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 49 ของหุ้นสามัญทั้งหมด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมลงทุน สนับสนุน และพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โครงการมอลตัน รีเสิร์ฟ ปิ่นเกล้า-กาญจนา (ปัจจุบันบริษัท เมเจอร์ เอสพีวี ทู จำกัด เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เอ็ม ที เรสซิเดนเชส วัน จำกัด)
- ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2567 อนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 1,050,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 860,411,939 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่ยังไม่ได้ออกจำหน่าย จำนวน 189,588,061 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 860,411,939 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 946,453,132 บาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 86,041,193 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทและแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 4 เรื่องทุนจดทะเบียน เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียน
- เข้าทำสัญญาร่วมทุน กับ โมริ ทรัสต์ คัมปะนี ลิมิเตด (“MT”) ในบริษัท เอ็ม เอ็ม เรสซิเดนเชส วัน จำกัด (“MMR1”) โดยบริษัทฯ จำหน่ายหุ้นสามัญของ บริษัท เอ็ม เอ็ม เรสซิเดนเชส วัน จำกัด (“MMR1”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 49 ของหุ้นสามัญทั้งหมด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมลงทุน สนับสนุน และพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในโครงการมอลตัน เกทส์ – กรุงเทพมหานคร 2 มูลค่า 2,116 ล้านบาท ซึ่งมีแผนการเปิดตัวในปี 2568
- เข้าทำสัญญาร่วมทุน กับ MUST International Trading Pte. Ltd. (“MUST”), GMM Singapore Real Estate Pte. Ltd. (“GMM”) และ GRG Global Investment Limited (“GRG”) ในบริษัท 39 เรสซิเดนซ์ จำกัด (“39 เรสซิเดนซ์”) โดยบริษัทฯ จำหน่ายหุ้นสามัญของ บริษัท 39 เรสซิเดนซ์ จำกัด (“39 เรสซิเดนซ์”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 49 ของหุ้นสามัญทั้งหมด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมลงทุน สนับสนุน และพัฒนาโครงการมาวีสต้า พร็อพเพอร์ตี้
- เปิดตัวโครงการ มาร์ซู-จุฬา (MARU CHULA) จำนวนรวม 220 ยูนิต มูลค่าโครงการ 1,227 ล้านบาท
- เปิดตัวโครงการ มิลฟอร์ด เอกมัย - ลาดพร้าว (MILFORD EKKAMAI-LADPRAO) จำนวนรวม 84 ยูนิต มูลค่าโครงการ 1,604 ล้านบาท
- เปิดตัวโครงการ มาร์ควิส พญาไท (MARQUIS PHAYATHAI) จำนวนรวม 380 ยูนิต มูลค่าโครงการ 5,698 ล้านบาท
- เข้าทำสัญญาร่วมทุน กับ บริษัท จีเอสอีซี(ทีเอชเอ2) (“GS”) ไพรวาท ลิมิเตด ในบริษัท เอ็มเจวี5 จำกัด (“MJV5”) โดยบริษัทฯ จำหน่ายหุ้นสามัญของ บริษัท เอ็มเจวี5 จำกัด (“MJV5”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 49 ของหุ้นสามัญทั้งหมด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมลงทุน สนับสนุน และพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในโครงการมิวนิค เจริญกรุง มูลค่า 4,243 ล้านบาท

## 1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้

ตารางจำแนกรายได้จากการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ปี 2565 - ปี 2567

ประเภทรายได้	ปี 2567		ปี 2566		ปี 2565	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขาย	1,668.97	66.33	1,640.05	73.32	2,371.71	79.54
รายได้จากกิจการโรงแรม	290.86	11.56	266.92	11.93	177.08	5.94
รายได้ค่าบริการจัดการ	193.24	7.68	82.07	3.67	78.89	2.65
รายได้ค่าเช่า	208.89	8.30	174.52	7.80	132.74	4.45
กำไรสุทธิจากการเปลี่ยนแปลงมูลค่ายุติธรรมของ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	57.24	2.27	19.96	0.89	134.48	4.51
รายได้อื่น	97.05	3.86	53.35	2.39	87.07	2.91
<b>รวม</b>	<b>2,516.25</b>	<b>100.00</b>	<b>2,236.87</b>	<b>100.00</b>	<b>2,981.97</b>	<b>100.00</b>

### การประกอบธุรกิจแต่ละสายผลิตภัณฑ์

#### 1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

##### 1.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายเป็นธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท โดยบริษัทและบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายประเภทโครงการอาคารชุดที่พักอาศัยทั้งประเภท High Rise และ Low Rise โดยเน้นการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล บริเวณทำเลที่มีศักยภาพ ใกล้แหล่งคมนาคมที่สำคัญ เช่น แนวเส้นทางรถไฟฟ้า หรือย่านธุรกิจ/ที่อยู่อาศัยที่สำคัญๆ รวมทั้งการพัฒนาโครงการอาคารชุดในต่างจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวสำคัญ เช่น จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน), จังหวัดชลบุรี (พัทยา) เป็นต้น

## โครงการภายใต้การพัฒนาศูนย์

ปี	โครงการ	ที่ตั้งโครงการ
2545	แฮมป์ตัน ทองหล่อ 10	ทองหล่อ ซอย 10
2547	พูลเลตัน สุขุมวิท วอเตอร์มาร์ค เจ้าพระยาวิภาวดี วินด์ รัชโยธิน	ถนนสุขุมวิท ระหว่างถนนเจริญนคร ซอย 39 และ 41 รัชโยธิน ตรงข้ามธนาคารไทยพาณิชย์ สำนักงานใหญ่
2548	แมนฮัตตัน ซิดลม	ถนนเพชรบุรี 7
2549	วินด์ สุขุมวิท 23	สุขุมวิท ซอย 23
2550	อัสตัน สุขุมวิท 22 มิกโคโนส หัวหิน	สุขุมวิท ซอย 22 หัวหิน
2551	รีเฟล็กซ์ จอมเทียน ป้าย พัทธยา มาราเกซ หัวหิน เรสซิเดนซ์	หาดจอมเทียน พัทยา หัวหิน
2552	รอยซ์ ไพรวท เรสซิเดนซ์ คอลเลกซ์ไฮ สาทรร-พัฒนา	สุขุมวิท 31 ถนนสาทร ซอยพัฒนา 1
2553	เอ็ม สิลม อีควิน็อกซ์ พหล-วิภา	ซอยนาวิวิธราชนครินทร์ 2 ถนนพหลโยธิน - ถนนวิภาวดีรังสิต
2554	เอ็ม พญาไท เอ็ม ลาดพร้าว เดอะ มาร์เวล เรสซิเดนซ์ แมนอร์ สยามบิณน้ำ	ถนนพญาไท ถนนพหลโยธิน ตรงข้ามเซ็นทรัล พลาซ่า ลาดพร้าว ทองหล่อ 5 ถนนสยามบิณน้ำ ติดกระทรวงพาณิชย์
2556	มาร์ค สุขุมวิท มาเอสโตร 39 สุขุมวิท 39 มาเอสโตร 12 ราชเทวี ซิค ดิสทริคท์ ราม 53	ถนนสุขุมวิท ตรงข้ามดิเอ็มโพเรียม ซอยสุขุมวิท 39 เพชรบุรี 12 รามคำแหง 53
2557	มาเอสโตร 02 ร่วมฤดี เอ็ม จตุจักร เอ็ม ทองหล่อ 10	ซอยร่วมฤดี 2 ซอยพหลโยธิน 18 ซอยเอกมัย 12
2558	มาเอสโตร 01 สาทรร-เย็นอากาศ มาเอสโตร 03 รัชดา-พระราม 9 มาเอสโตร 14 สยาม-ราชเทวี	ถนนเย็นอากาศ ซอยรัชดา 3 (ซอยสถานทูตจีน) ซอยเพชรบุรี 12
2559	มาเอสโตร 07 อนุสาวรีย์ชัยฯ มิวนิค สุขุมวิท 23	ซอยราชวิถี 7 ซอยสุขุมวิท 23
2560	มาเอสโตร 19 รัชดา 19-วิภา เมทริส พระราม 9-รามคำแหง เมทริส ลาดพร้าว มารู เอกมัย 2	ซอยรัชดา 19 ถนนรามคำแหง ถนนลาดพร้าว เอกมัย 2

ปี	โครงการ	ที่ตั้งโครงการ
	มารู ลาดพร้าว 15	ลาดพร้าว 15
2561	มิวนิค หลังสวน มิลเลอรี่ สุขุมวิท 40 มาร์เวลส์ หัวหิน	ซอยต้นสน เชื่อมต่อถนนสารสิน ซอยสุขุมวิท 40 อำเภอหัวหิน ประจวบคีรีขันธ์
2562	เมทริส พัฒนาการ - เอกมัย มอลตัน ไพรวาท เรสซิเดนซ์ สุขุมวิท 31 มอลตัน ไพรวาท เรสซิเดนซ์ อารีย์ มาวิสต้า เพรสทีจ วิลเลจ กรุงเทพมหานคร	ถนนพัฒนาการ ซอยสี่แยกสวัสดี (สุขุมวิท 31) พหลโยธิน 8 (ซอยสายลม) ถนนกรุงเทพกรีฑา
2564	เมทริส ดิสทริค ลาดพร้าว มอลตัน เกทส์ - กรุงเทพมหานคร	ถนนลาดพร้าว ถนนศรีนครินทร์ - ร่มเกล้า
2565	เมย์ฟิลด์ ปิ่นเกล้า	บรมราชชนนี ซอย 6
2566	เท็น แอนด์ โอนลี่ เมย์ฟิลด์ รามอินทรา-คูบอน เมย์ฟิลด์ เลน รัชดา-ลาดพร้าว มิวนิค พร้อมพงษ์	พัฒนาการ 20 ถนนคูบอน ลาดพร้าว 26 ถนนสุขุมวิท ปากซอยสุขุมวิท 39
2567	มารู จุฬา มิลฟোর্ด เอกมัย-ลาดพร้าว มาร์ควิส พญาไท มิวนิค เจริญกรุง มาวิสต้า พร้อมพงษ์	ถนนเจริญเมือง รามคำแหง 53 ถนนพญาไท ถนนเจริญกรุง ซอยสุขุมวิท 39

ณ 31 ธันวาคม 2567 กลุ่มบริษัทมีโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ 6 โครงการ, โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง 11 โครงการ และโครงการในอนาคต 3 โครงการ รวมทั้งหมด 20 โครงการ มูลค่าโครงการ 45,731 ล้านบาท ดังนี้

โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ จำนวน 6 โครงการ

ประเภทโครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวนยูนิต	พื้นที่ (ตร.ม./ ไร่)
โครงการคอนโดมิเนียม	อภัสตัน สุขุมวิท 22	ซอยสุขุมวิท 22	2,345	251	21,713
โครงการคอนโดมิเนียม	มาร์เวลส์ หัวหิน <sup>/5</sup>	หัวหิน ประจวบคีรีขันธ์	986	336	11,596
โครงการคอนโดมิเนียม	มิวนิค สุขุมวิท 23 <sup>/2</sup>	ซอยสุขุมวิท 23	2,394	201	11,826

ประเภทโครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิต	พื้นที่ (ตร.ม./ ไร่)
โครงการคอนโดมิเนียม	เมทริส พัฒนาการ - เอกมัย <sup>/1</sup>	ถนนพัฒนาการ	1,204	341	12,757
โครงการคอนโดมิเนียม	มิวนิค หลังสวน <sup>/4</sup>	ซอยต้นสน เชื่อมต่อถนนสารสิน	3,935	166	13,149
โครงการแนวราบ	มอลตัน ไพรวาท เรสซิเดนซ์ อารีย์ <sup>/1</sup>	พหลโยธิน 8 (ซอยสายลม)	520	8	1-1-97.7
รวมโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ			11,384	1,303	

โครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง จำนวน 11 โครงการ

ประเภทโครงการ	ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน ยูนิต	พื้นที่ (ตร.ม./ ไร่)	กำหนด แล้วเสร็จ
โครงการคอนโดมิเนียม	เมทริส ดิสทริค ลาดพร้าว <sup>/6</sup>	ถนนลาดพร้าว	3,057	741	24,420	ไตรมาส 2 ปี 2568
โครงการคอนโดมิเนียม	มิวนิค พร้อมพงษ์ <sup>/8</sup>	ถนนสุขุมวิท ปาก ซอยสุขุมวิท 39	3,553	106	10,450	ไตรมาส 2 ปี 2570
โครงการคอนโดมิเนียม	มิวนิค เจริญกรุง <sup>/13</sup>	ถนนเจริญกรุง	4,243	168	24,038	ไตรมาส 3 ปี 2572
โครงการคอนโดมิเนียม	มารู จุฬา <sup>/10</sup>	ถนนเจริญเมือง	1,227	220	8,371	ไตรมาส 3 ปี 2570
โครงการคอนโดมิเนียม	มาร์ควิส พญาไท <sup>/11</sup>	ถนนพญาไท	5,698	380	16,603	ไตรมาส 1 ปี 2572
โครงการแนวราบ	มอลตัน เกทส์ - กรุงเทพมหานคร <sup>/1</sup>	ถนนศรีนครินทร์ - ร่มเกล้า	2,203	49	1-3-41	ไตรมาส 2 ปี 2568
โครงการแนวราบ	เมย์ฟิลด์ ปิ่นเกล้า <sup>/7</sup>	บรมราชชนนี ซอย 6	1,041	68	8-2-45	ไตรมาส 1 ปี 2568
โครงการแนวราบ	เท็น แอนด์ โฮนลี่ <sup>/1</sup>	พัฒนาการ 20	1,016	10	4-0-63	ไตรมาส 1 ปี 2570
โครงการแนวราบ	เมย์ฟิลด์ รามอินทรา-คูบอน <sup>/9</sup>	ถนนคูบอน	2,330	167	40-0-8	ไตรมาส 4 ปี 2569
โครงการแนวราบ	เมย์ฟิลด์ เลน รัชดา-ลาดพร้าว <sup>/7</sup>	ลาดพร้าว 26	432	11	1-3-36	ไตรมาส 4 ปี 2568
โครงการแนวราบ	มิลฟอร์ด เอกมัย-ลาดพร้าว <sup>/12</sup>	รามคำแหง 53	1,604	84	11-3-99.9	ไตรมาส 4 ปี 2568
รวมโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง			26,404	2,004		

## โครงการในอนาคตที่จะเปิดขายในปี 2568 จำนวน 3 โครงการ

ประเภทโครงการ	*ชื่อโครงการ	ที่ตั้ง	*มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	*จำนวน ยูนิต	พื้นที่ (ตร.ม./ ไร่)	กำหนดการ เปิดขาย
โครงการแนวราบ	มอลตัน เกทส์ กรุงเทพ กรีฑา 2 <sup>/14</sup>	ถนนศรีนครินทร์ – ร่ม เกล้า	2,116	44	16-3-38.4	ไตรมาส 4 ปี 2568
โครงการแนวราบ	มอลตัน รีเสิร์ฟ ปิ่นเกล้า- กาญจนา <sup>/15</sup>	ถนนกาญจนาภิเษก	1,331	25	13-2-78.2	ไตรมาส 4 ปี 2568
โครงการคอนโดมิเนียม	มาวิสต้า พร้อมพงษ์ <sup>/16</sup>	ถนนสุขุมวิท 39	4,496	45	1-2-14	ไตรมาส 2 ปี 2568
รวมโครงการในอนาคต			7,943	114		

\* ชื่อโครงการ มูลค่าโครงการ จำนวนยูนิต และกำหนดการเปิดขายอาจมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นอยู่กับสถานการณ์เศรษฐกิจ

หมายเหตุ :

- |  |  |
|--|--|
| <sup>/1</sup> พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด      | <sup>/9</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด                  |
| <sup>/2</sup> พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด (กิจการร่วมค้า) | <sup>/10</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจวี4 จำกัด (กิจการร่วมค้า)                 |
| <sup>/3</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจดี เรสซิเดนส์ จำกัด                | <sup>/11</sup> พัฒนาโดย บริษัท อินเทลลิเจนซ์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด              |
| <sup>/4</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจดี-เจวี1 จำกัด (กิจการร่วมค้า)     | <sup>/12</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด                 |
| <sup>/5</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด            | <sup>/13</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจวี5 จำกัด                                 |
| <sup>/6</sup> พัฒนาโดย บริษัท เมเจอร์ เอสพีวี วัน จำกัด                | <sup>/14</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็ม เอ็ม เรสซิเดนเชส วัน จำกัด (กิจการร่วมค้า) |
| <sup>/7</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจวี2 จำกัด                          | <sup>/15</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็ม ที เรสซิเดนเชส วัน จำกัด (กิจการร่วมค้า)   |
| <sup>/8</sup> พัฒนาโดย บริษัท เอ็มเจวี3 จำกัด (กิจการร่วมค้า)          | <sup>/16</sup> พัฒนาโดย บริษัท 39 เรสซิเดนซ์ จำกัด (กิจการร่วมค้า)             |

### 1.2 ลักษณะตลาด ภาวะการแข่งขัน ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม

ก) ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม ตลาดอสังหาริมทรัพย์ตลอดปี 2567 ไม่สามารถฟื้นตัวได้ตามที่คาดการณ์ไว้ตั้งแต่ปลายปี 2566 เนื่องจากผู้บริโภคยังคงเผชิญกับความท้าทายทางการเงินมีภาวะหนี้สินครัวเรือน นานขึ้นระบบ และขาดความเชื่อมั่น ขณะที่สถาบันการเงินปฏิเสธอนุมัติสินเชื่อ แม้ภาครัฐจะออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านภาคอสังหาริมทรัพย์ออกมาเพิ่มเติม แต่ก็ไม่แรงพอที่จะขับเคลื่อนการเติบโตอย่างชัดเจน ท่ามกลางปัจจัยลบรอบด้าน ทั้งอัตราดอกเบี้ยที่สูง ราคาที่ดินที่เพิ่มขึ้น และนโยบาย Loan-to-Value (LTV) ที่จำกัดการเข้าถึงสินเชื่อของผู้บริโภค นอกจากนี้ยังมีปัญหามูลรัฐศาสตร์ค่าเงินบาทแข็งตัวในช่วงกลางปี และภาวะเศรษฐกิจที่ไม่เอื้ออำนวย โดยเฉพาะในตลาดกลางล่างที่ผู้บริโภคไม่มีโอกาสเข้าถึงการซื้อบ้าน

ปี 2567 ถือเป็นปีที่ยากลำบากที่สุดสำหรับธุรกิจอสังหาฯ เรียกได้ว่าเป็นปีแห่ง Perfect Storm โดยเฉพาะในไตรมาส 3 ที่เป็นจุดต่ำสุดของปี อย่างไรก็ตาม ในไตรมาส 4 เริ่มเห็นสัญญาณฟื้นตัวจากโครงการใหม่ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จ ยอดขายฟรีเซลเมื่อสิ้นปีคาดว่าติดลบประมาณร้อยละ 25 สินค้าหลายประเภทถือว่าเป็นนิ่วในรอยต่อหลายสิบปี ซึ่งถือเป็นปีมรสุมสำหรับธุรกิจอสังหาฯ

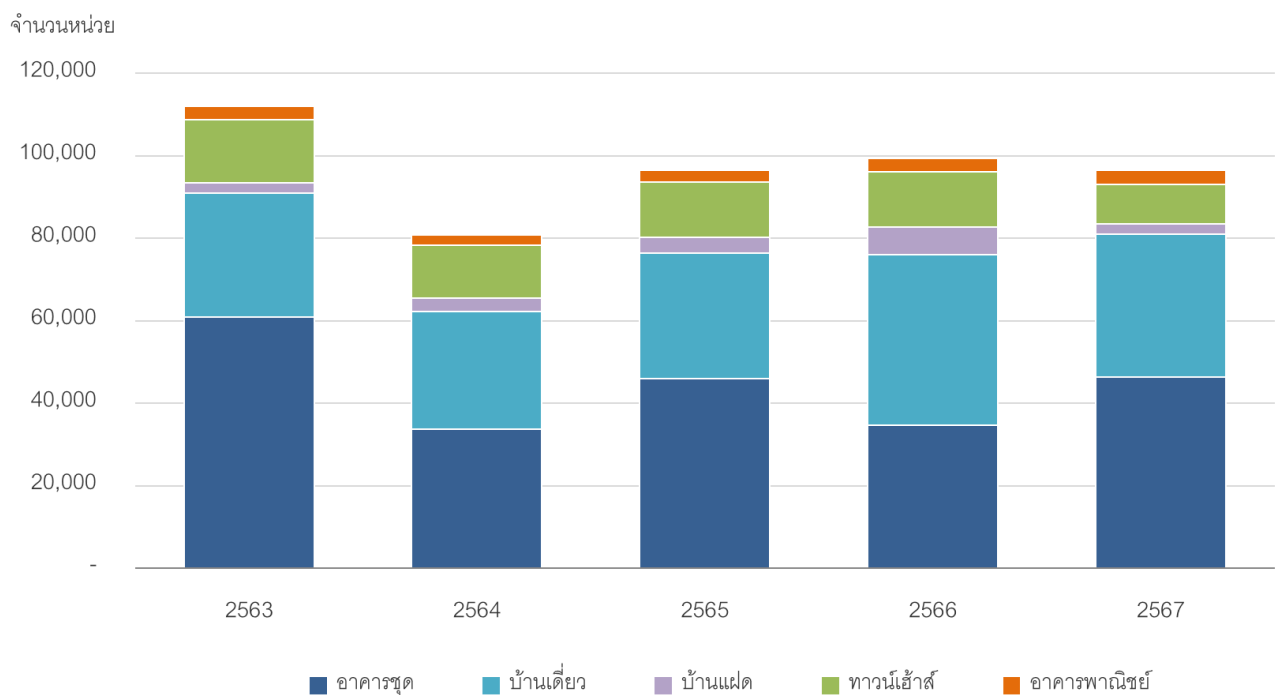
ด้านยอดโอนกรรมสิทธิ์เฉพาะช่วง 9 เดือนแรก ติดลบร้อยละ 8 แต่ในไตรมาสสุดท้ายของปีมีดีกใหม่ ๆ ที่ขายเมื่อ 2-3 ปีที่แล้ว เสร็จพร้อมโอนค่อนข้างมากเทียบได้กับ 3 ไตรมาสแรกของปี 2567 รวมกัน มูลค่าประมาณ 87,000 ล้านบาท จะส่งผลให้



เมื่อสิ้นปียอดโอนกรรมสิทธิ์จะติดลบน้อยลงมาอยู่ที่ร้อยละ 5-7 แต่ก็ทำให้ยอดการก่อสร้างใหม่ลดลงตามยอดโอนราวร้อยละ 7 เช่นเดียวกัน

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาตลาดที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ปี 2567 มีจำนวนรวม 96,587 หน่วย ลดลงร้อยละ 2.8 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2566 ซึ่งมีจำนวนรวม 99,370 หน่วย โดยแบ่งเป็น อาคารชุด มีจำนวน 46,308 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 33.9, บ้านเดี่ยวมีจำนวน 34,726 หน่วย ลดลงร้อยละ 16.1, บ้านแฝดมีจำนวน 2,529 หน่วย ลดลงร้อยละ 63.0, ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 9,450 หน่วย ลดลงร้อยละ 29.0 และอาคารพาณิชย์ มีจำนวน 3,574 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.6

ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ กรุงเทพฯ-ปริมณฑล

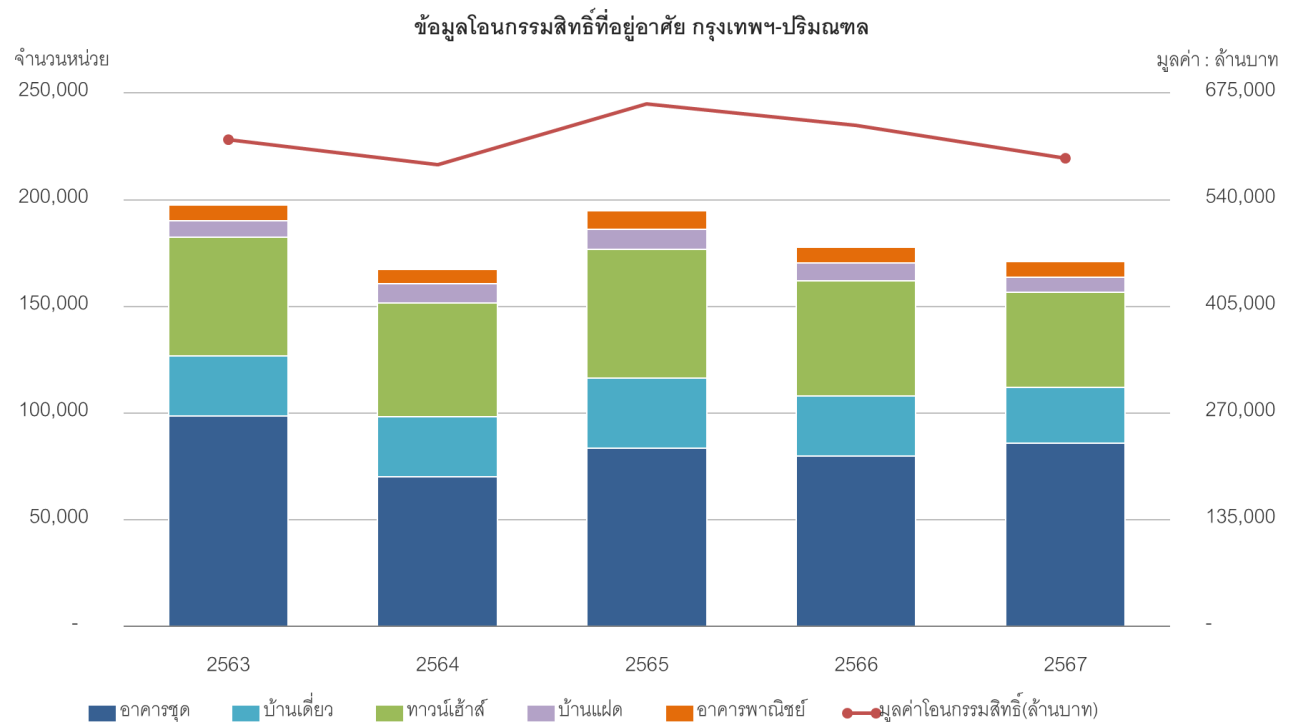


ที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียน (หน่วย)	2563	2564	2565	2566	2567	ΔYTD (ร้อยละ)
อาคารชุด	60,917	33,748	45,894	34,589	46,308	33.9
บ้านเดี่ยว	29,974	28,423	30,595	41,383	34,726	(16.1)
ทาวน์เฮ้าส์	15,337	12,880	13,372	13,302	9,450	(29.0)
บ้านแฝด	2,619	3,247	3,805	6,834	2,529	(63.0)
อาคารพาณิชย์	3,193	2,539	2,881	3,262	3,574	9.6
รวม	112,040	80,837	96,547	99,370	96,587	(2.8)

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : ΔYTD หมายถึง การเปรียบเทียบผลรวมของปี 2567 กับผลรวมของปี 2566 ในช่วงเวลาเดียวกัน

การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย ปี 2567 มีจำนวนรวม 171,093 หน่วย ลดลงร้อยละ 3.8 เมื่อเทียบกับปี 2566 ซึ่งมีจำนวนรวม 177,847 หน่วย โดยแบ่งเป็น อาคารชุดมีจำนวน 85,770 หน่วย เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.4, บ้านเดี่ยวมีจำนวน 26,111 หน่วย ลดลงร้อยละ 7.6, ทาวน์เฮ้าส์ มีจำนวน 44,637 หน่วย ลดลงร้อยละ 16.9, บ้านแฝดมีจำนวน 7,138 หน่วย ลดลงร้อยละ 15.7, และอาคารพาณิชย์ มีจำนวน 7,437 หน่วย ลดลงร้อยละ 1.0

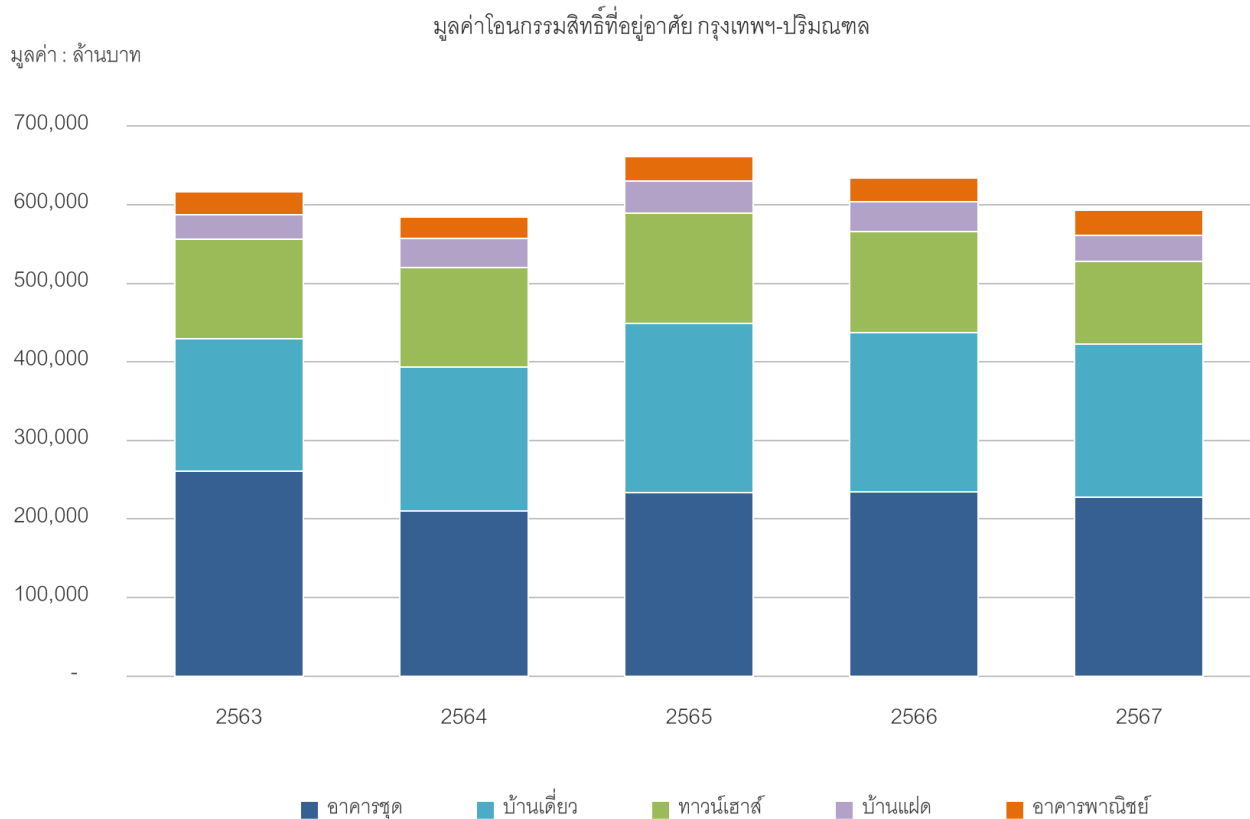


จำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ ที่อยู่อาศัย (หน่วย)	2563	2564	2565	2566	2567	ΔYTD (ร้อยละ)
อาคารชุด	98,795	70,126	83,570	79,893	85,770	7.4
บ้านเดี่ยว	27,951	28,147	32,889	28,263	26,111	(7.6)
ทาวน์เฮ้าส์	55,592	53,451	60,190	53,712	44,637	(16.9)
บ้านแฝด	7,828	8,771	9,570	8,466	7,138	(15.7)
อาคารพาณิชย์	7,315	6,969	8,695	7,513	7,437	(1.0)
<b>รวม</b>	<b>197,481</b>	<b>167,464</b>	<b>194,914</b>	<b>177,847</b>	<b>171,093</b>	<b>(3.8)</b>

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : ΔYTD หมายถึง การเปรียบเทียบผลรวมของปี 2567 กับผลรวมของปี 2566 ในช่วงเวลาเดียวกัน

ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย ปี 2567 มีมูลค่ารวม 592,784 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 6.5 เมื่อเทียบกับปี 2566 ที่มีมูลค่ารวม 633,843 ล้านบาท โดยแบ่งเป็น อาคารชุดมีมูลค่ารวม 227,455 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 3.0, บ้านเดี่ยวมีมูลค่ารวม 195,454 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 3.6, ทาวน์เฮ้าส์ มีมูลค่ารวม 104,441 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 18.6, บ้านแฝดมีมูลค่ารวม 33,401 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 13.3, และอาคารพาณิชย์ มีมูลค่ารวม 32,033 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.7



มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย (ล้านบาท)	2563	2564	2565	2566	2567	ΔYTD (ร้อยละ)
อาคารชุด	260,628	210,327	233,643	234,545	227,455	(3.0)
บ้านเดี่ยว	168,365	183,177	214,901	202,696	195,454	(3.6)
ทาวน์เฮ้าส์	127,090	126,653	140,966	128,316	104,441	(18.6)
บ้านแฝด	31,110	36,866	41,057	38,541	33,401	(13.3)
อาคารพาณิชย์	29,062	27,413	31,020	29,745	32,033	7.7
รวม	616,254	584,436	661,587	633,843	592,784	(6.5)

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : ΔYTD หมายถึง การเปรียบเทียบผลรวมของปี 2567 กับผลรวมของปี 2566 ในช่วงเวลาเดียวกัน

แนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2567 จากความต้องการและความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัยที่ยังไม่ฟื้นตัวกลับมา รวมถึงจำนวนที่อยู่อาศัยรอขายสะสมมีจำนวนสูงสุดในรอบ 29 ปี ดังนั้นในปี 2567 การเปิดโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลจะยังหดตัวเป็นปีที่ 2 ติดต่อกันอีกกว่าร้อยละ 19

ปัจจัยสำคัญคือประเด็นความต้องการและความสามารถของผู้ซื้อที่ยังเปราะบาง สะท้อนจากการจองซื้อที่อยู่อาศัยเปิดใหม่ยังไม่ดีขึ้น โดยผู้บริโภคยังชะลอการซื้อ ภาพรวมยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยหดตัวต่อเนื่อง แต่ที่อยู่อาศัยมือสอง ได้รับการตอบรับดีกว่าที่อยู่อาศัยใหม่ การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยจากนิติบุคคล (ที่อยู่อาศัยใหม่) หดตัวสูงถึงร้อยละ 15.7 ซึ่งเป็นผลจากราคาที่อยู่อาศัยมือสองที่ถูกกว่า เมื่อเปรียบเทียบทำเลและขนาดพื้นที่ใช้สอย และที่ผ่านมาที่อยู่อาศัยมือสองมีการประกาศขายในตลาดเป็นจำนวนมาก ทำให้ผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยมีทางเลือกมากขึ้น และราคาต่อหน่วยของที่อยู่อาศัยเปิดใหม่มีแนวโน้มสูงขึ้น ทำให้กลุ่มผู้ซื้อที่มีศักยภาพจะมีน้อยลงเมื่อเทียบกับรายได้ที่ไม่ได้เร่งตัวขึ้นตาม

ในปี 2567 ภาครัฐมีมาตรการปรับปรุงลดค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยและการขายเพดานราคาที่อยู่อาศัย เพื่อช่วยเพิ่มกำลังซื้อให้กับประชาชน และช่วยบรรเทาผลกระทบตลาดที่อยู่อาศัย โดยการลดค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยเหลือร้อยละ 0.01 ซึ่งลดลงจากมาตรการเดิมที่จัดเก็บในอัตราร้อยละ 1.0 รวมทั้งขยายเพดานราคาซื้อขายและราคาประเมินทุนทรัพย์ที่อยู่อาศัยจากไม่เกินมูลค่า 3 ล้านบาท เป็นราคาที่อยู่อาศัยไม่เกิน 7 ล้านบาท สำหรับที่อยู่อาศัยมือหนึ่งและมือสอง ผลจากมาตรการฯ น่าจะทำให้ในช่วงเวลาที่เหลือของปี 2567 การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศจะมีประมาณ 2.79 แสนหน่วย หดตัวร้อยละ 1 และทำให้ทั้งปี 2567 นี้ การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศอาจมีจำนวน 3.6 แสนหน่วย หดตัวประมาณร้อยละ 1.6 ดีขึ้นเมื่อเทียบกับที่คาดการณ์ว่าจะหดตัวร้อยละ 3.6 หากไม่มีมาตรการฯ

นอกจากมาตรการกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์จะช่วยบรรเทาภาระรายจ่ายในการซื้อที่อยู่อาศัย ช่วยให้ผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลางสามารถเข้าถึงสินเชื่อก็ยังเป็นเครื่องมือในการทำตลาดกระตุ้นการตัดสินใจในการซื้อที่อยู่อาศัย เนื่องจากปัจจุบันตลาดอสังหาริมทรัพย์มีจำนวนที่อยู่อาศัยคงค้างเหลือขายสะสมเป็นจำนวนเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม การตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยยังมีองค์ประกอบที่สำคัญอีกมาก ทั้งความคุ้มค่าของสินค้า รวมถึงความพร้อมของผู้ซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งจะเป็นภาระผูกพันในระยะยาวท่ามกลางสถานการณ์ด้านรายได้และกำลังซื้อในช่วงข้างหน้าที่ยังมีความไม่แน่นอนสูง

## ข) นโยบายการตลาด

### - กลยุทธ์ทางการตลาด

#### การเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการ

บริษัทให้ความสำคัญสูงสุดกับการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการอาคารชุด เนื่องจากทำเลที่ตั้งโครงการเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญที่สุดในความสำเร็จของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดโดยเฉพาะทำเลที่ตั้งโครงการอาคารในกลุ่ม High End จะต้องอยู่ในทำเลบริเวณใจกลางเมือง ใกล้เส้นทางรถไฟฟ้า ใกล้แหล่งชุมชน หรือ มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวก ซึ่งนอกจากปัจจัยดังกล่าวแล้ว การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ ยังต้องคำนึงถึงโซนนิ่ง (Zoning) ของโครงการด้วยว่าเหมาะสมกับ Life style ของกลุ่มลูกค้าหรือไม่

สำหรับโครงการอาคารชุด ในต่างจังหวัด บริษัทให้ความสำคัญกับการพัฒนาโครงการในจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวสำคัญๆ ของประเทศ โดยการเลือกทำเลที่ตั้งโครงการจะคำนึงถึงทัศนียภาพของโครงการ และความสะดวกในการคมนาคม

### การกำหนดและรักษาจุดยืนของสินค้า (Brand Positioning)

จากวิสัยทัศน์ของบริษัทในการที่ต้องการเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศในตลาดที่อยู่อาศัยระดับบน (High End) ได้นำมาสู่การกำหนดภาพลักษณ์และจุดยืนของโครงการอาคารชุดของบริษัท โดยโครงการทุกโครงการของบริษัท จะสะท้อนถึงจุดยืนของสินค้าในระดับ High End ทั้งความพิถีพิถันในการออกแบบ การเลือกใช้วัสดุที่เหมาะสมกับระดับราคาของ แต่ละโครงการ ความครบถ้วนสมบูรณ์ของระบบสาธารณูปโภคและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในการอยู่อาศัย ซึ่งการรักษา มาตรฐานของโครงการต่างๆ ของบริษัทตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา นำไปสู่การรับรู้และจดจำของลูกค้าว่า โครงการอาคารชุด ภายใต้แบรนด์ “เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์” เป็นโครงการระดับ High End

### การออกแบบที่มีเอกลักษณ์ เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์

ในการพัฒนาโครงการแต่ละแห่งของบริษัทจะมีการกำหนด Concept ของแต่ละโครงการ โดยคำนึงถึงกลุ่มลูกค้า เป้าหมาย และระดับราคาของโครงการ ซึ่งจะส่งผลต่อการออกแบบโครงการให้มีเอกลักษณ์ สะท้อนถึงกลุ่มเป้าหมาย ผสมผสาน กับจุดยืนของการเป็นโครงการระดับ High End ดังจะเห็นได้จากการออกแบบโครงการที่ผ่านมาของบริษัท อาทิเช่น

- โครงการเท็น แอนด์ โฮลลี่ พัฒนาการ 20 “MAJOR's Subtle Luxury Collection” พร้อม DUPLEX SUPERCAR LOUNGE หนึ่งเดียวในย่านพัฒนาการสะท้อนตัวตนที่แตกต่าง
- โครงการมาราเกช หัวหิน เรสซิเดนซ์ “Super Luxury Contemporary Moroccan Style” พร้อม Infinity-Edge Swimming Lagoon ยาวกว่า 240 เมตร
- โครงการมาร์ค สุภูมิวิท “Super Luxury Metropolitan Luxe Style” โดดเด่นด้วยการออกแบบสถาปัตยกรรมที่ได้ แรงบันดาลใจจาก “Marquise Diamond Shape”
- โครงการมิวนิค พร้อมพงษ์ ด้วย concept Muniq Phompong is a testament to the unique beautiful design concept of Manhattan Motif; a signature of Modern Luxury Living
- โครงการ มอลตัน เกทส์ – กรุงเทพมหานคร แนวคิดการออกแบบบ้านหรูให้ทุกวินาทีพบกับความสุข ให้ทุกวันเต็ม ความเข้มแข็งให้จิตวิญญาณ พื้นที่ของโครงการที่หล่อหลอมสังคมคุณภาพ และบริการที่ใส่ใจดูแลทุกคนที่สำคัญ “PRIME, PRIDE, PRIVACY and PERFECTION

### การรักษา ควบคุมคุณภาพโครงการ

บริษัทให้ความสำคัญกับการรักษาและควบคุมคุณภาพของโครงการทุกโครงการให้เป็นไปตามมาตรฐานคุณภาพที่ บริษัทกำหนด เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบวางผังโครงการที่คำนึงถึงประโยชน์ในการพักอาศัยของลูกค้า การเลือกใช้ 7 ผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพและเชื่อถือได้ การเลือกใช้วัสดุในการก่อสร้างและตกแต่งในโครงการที่มีคุณภาพเหมาะสมกับระดับ ราคาของโครงการ รวมทั้งความพิถีพิถันในการตรวจสอบคุณภาพการก่อสร้างโครงการในทุกๆ ขั้นตอนของการพัฒนาโครงการ จากทีมงานควบคุมคุณภาพทั้งภายนอก และภายในบริษัท เหล่านี้เพื่อรักษาและควบคุมคุณภาพของโครงการทุกโครงการให้มี มาตรฐานที่ดี

### การสื่อสารการตลาดและประชาสัมพันธ์ที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย

บริษัทถือเป็นหนึ่งในผู้นำในการใช้การสื่อสารการตลาด และสื่อการขายในรูปแบบใหม่ เช่นการสร้างห้องตัวอย่าง (Mock up Room) เสมือนจริงเพื่อให้ลูกค้าได้สัมผัสกับลักษณะการจัดวางรูปแบบห้อง การเลือกใช้วัสดุ บรรยากาศของโครงการ เพื่อสร้างความประทับใจและช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อโครงการรวดเร็วขึ้น

ในด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ บริษัทเลือกใช้การโฆษณาประชาสัมพันธ์หลากหลายช่องทาง อาทิเช่น บ้ายโฆษณา กลางแจ้ง สื่อสิ่งพิมพ์ทั้งหนังสือพิมพ์ นิตยสาร เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับทราบข้อมูลโครงการและเป็นการสร้างการรับรู้ตราสินค้าให้ รู้จักในวงกว้างมากขึ้น โดยเน้นการทำการตลาดโดยตรง (Direct Marketing) ซึ่งเป็นการทำการตลาดที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้า ระดับบนได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการจัดอีเวนต์ในห้างสรรพสินค้าระดับบน รวมทั้งการทำโรดโชว์ทั้งใน ประเทศ และต่างประเทศ ซึ่งเป็นกิจกรรมที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้โดยตรง รวมไปถึงการทำกิจกรรมร่วมกับสินค้าที่มี ภาพลักษณ์ใกล้เคียงกันด้วย

นอกเหนือจากการสื่อสารการตลาด และการประชาสัมพันธ์ข้างต้นแล้ว บริษัทยังจัดให้มีการประชาสัมพันธ์โครงการ ใหม่ๆ ของบริษัท ไปยังฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัท (Customer Relationship Management) ซึ่งเป็นฐานข้อมูลของลูกค้าใน โครงการ รวมทั้ง Potential Customer ที่ชื่นชอบในโครงการของบริษัทซึ่งทำให้สามารถสื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมายโดยตรงอย่างมี ประสิทธิภาพ

### ค) นโยบายราคาและลูกค้า/กลุ่มเป้าหมาย

ในการกำหนดราคาขายของแต่ละโครงการ จะพิจารณาจากภาพรวมของโครงการว่าเป็นโครงการในระดับใด เช่น Super luxury, Luxury เป็นต้น ซึ่งการกำหนดราคาขายในภาพรวมของโครงการ จะคำนึงถึงต้นทุนที่ดิน ต้นทุนการก่อสร้างและ ตกแต่ง ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาด ค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวข้อง และ อัตรากำไรตามนโยบายของบริษัท นอกจากนี้ปัจจัย ดังกล่าวแล้ว บริษัทยังคำนึงถึงราคาขายของสินค้าของคู่แข่งที่อยู่ในระดับเดียวกันหรือ เทียบเคียง รวมทั้ง สินค้าทดแทน ที่อยู่ใน บริเวณทำเลใกล้เคียงกันด้วย

เมื่อได้ราคาขายในภาพรวมของโครงการแล้ว บริษัทจะทำการกำหนดราคาขายของแต่ละยูนิตภายในโครงการ ซึ่งจะ แตกต่างกันไปตามทำเลที่ตั้งภายในชั้น ทักษะสภาพของห้อง และ ความสูงของชั้นอาคาร นอกเหนือจากการกำหนดราคา ที่แตกต่างกันดังกล่าว บริษัทยังมีนโยบายในการปรับราคาขายของโครงการไปตามระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ โดยจะทำการ ปรับราคาขายเป็นระยะๆ เริ่มตั้งแต่เปิดตัวโครงการ ไปจนถึงวันที่โครงการก่อสร้างแล้วเสร็จ

สำหรับลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายของบริษัทนั้น จะสอดคล้องกับ Brand Positioning ของโครงการ โดยกลุ่มลูกค้า เป้าหมาย จะเป็นกลุ่มที่มีรายได้ระดับกลางขึ้นไป ที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ไม่ว่าจะเป็นผู้ที่ต้องการมีที่ อยู่อาศัยแห่งแรก หรือ แห่งที่ 2 ที่อยู่ในทำเลใจกลางเมือง ใกล้แหล่งธุรกิจ และ มีการคมนาคมที่สะดวก

## 1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

### การจัดหาให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

#### การจัดซื้อที่ดิน

ในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัทจะพิจารณาจากความเหมาะสม และศักยภาพของทำเลที่ตั้งในการนำมาพัฒนาโครงการเป็นสำคัญ เมื่อได้รายละเอียดของที่ดินเบื้องต้น บริษัทฯ ก็จะทำการ กำหนดรูปแบบโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นพร้อมทั้งตรวจสอบข้อกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง แล้วบริษัทฯ ก็จะกำหนดราคาซื้อและทำการเจรจาเพื่อซื้อที่ดินต่อไป โดยนโยบายการซื้อที่ดินของบริษัทฯ จะเป็นการซื้อแล้ว พัฒนาทันที โดยคำนึงถึงความต่อเนื่องในการพัฒนาโครงการในทุกๆ รอบ ของการพัฒนาโครงการ 2-3 ปี ของบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯ จะไม่ทำการซื้อที่ดินเก็บไว้รอ เนื่องจากไม่ต้องการแบกรับต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น และหากมีการซื้อที่ดินจากบุคคล หรือบริษัทที่อาจมีความขัดแย้ง บริษัทจะปฏิบัติตามนโยบายการทำรายการระหว่างกัน

### การจัดหาที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง (Construction Management Consultant)

การคัดเลือกบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง บริษัทจะพิจารณาจาก ชื่อเสียง ผลงาน ประสบการณ์ และความพร้อมของทีมงานของบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างเป็นหลักโดยเป็นผู้ทำหน้าที่รับผิดชอบในการให้คำปรึกษา จัดทำรายงาน รวมทั้งตรวจสอบคุณภาพ ความถูกต้องในรายละเอียดเทคนิค ขั้นตอน วิธีการทำงาน การติดตั้งและทดสอบงานทุกประเภท ในระหว่างการก่อสร้างจนแล้วเสร็จ โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ใช้บริการบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างแตกต่างกันในแต่ละโครงการของบริษัทฯ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าบริษัทฯ ไม่ได้มีการใช้บริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างรายใดรายหนึ่งเพียงรายเดียว

### การจัดหาผู้ให้บริการ/รับจ้าง และผู้รับเหมาก่อสร้าง

ในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทฯ มีกระบวนการในการคัดเลือกดังนี้

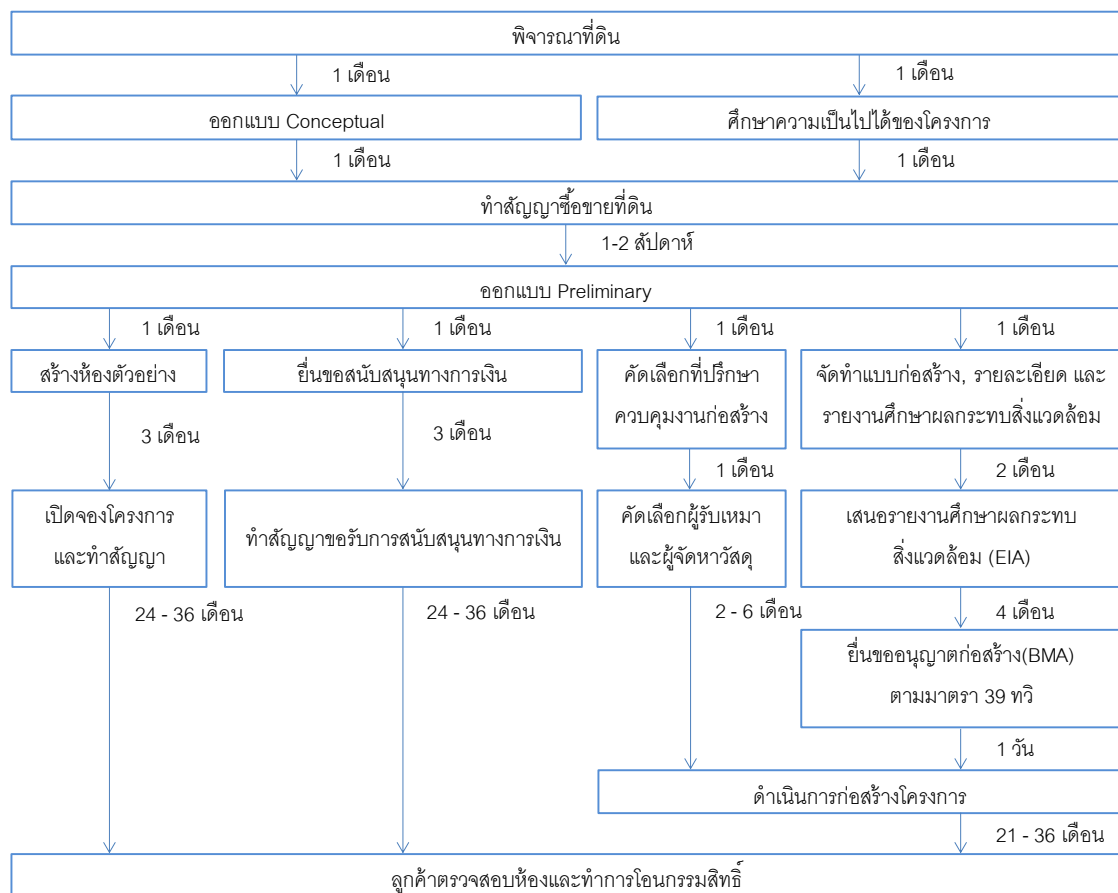
- ❑ การคัดเลือกคุณสมบัติ (Pre-qualification) ของผู้รับเหมา โดยที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างจะรวบรวมรายชื่อที่ผ่านเข้าร่วมการประกวดราคา นำเสนอต่อบริษัทในการคัดเลือก โดยจะพิจารณาจาก
- ❑ กำหนดวิธีการคัดเลือกโดยพิจารณาจากมูลค่างาน แบ่งเป็น 2 วิธีคือ
  - การเทียบราคา (Competitive Bid) จะใช้ในกรณีที่มูลค่างานไม่สูงมาก หรือต้องการให้การคัดเลือกเป็นไปอย่างรวดเร็ว การเทียบราคาจะจัดทำสำหรับผู้ให้บริการ/รับจ้าง หรือผู้รับเหมาดังแต่ 3 รายขึ้นไป
  - การประกวดราคา (Sealed Bid) จะใช้ในกรณีที่สินค้าหรืองานมีมูลค่าสูง และการคัดเลือกจำเป็นต้องทำด้วยความละเอียดรอบคอบ จะจัดทำสำหรับผู้รับเหมาดังแต่ 5 รายขึ้นไป
- ❑ การออกเอกสารจัดซื้อ (Purchase Order) หรือหนังสือยืนยันการว่าจ้าง (Letter of Intent) หรือหนังสือสัญญา (Contract Document) หลังจากที่ยังได้สรุปผลการคัดเลือกผู้ให้บริการ/รับจ้างหรือผู้รับเหมา สำหรับสินค้าหรือบริการที่ต้องการแล้ว ในกรณีการเทียบราคาที่มีมูลค่างานไม่สูงมากจะต้องมีการจัดทำเอกสารจัดซื้อ (Purchase Order) และในกรณีการประกวดราคาของงานที่มีมูลค่าสูง จะมีการจัดทำเอกสารหนังสือยืนยันการว่าจ้าง (Letter of Intent) และหนังสือสัญญา (Contract Document) เพื่อแจ้งให้ ผู้ให้บริการ/รับจ้าง หรือผู้รับเหมาก่อสร้าง รายงานรับทราบถึงการยืนยันการจัดซื้อจัดจ้าง

### การจัดหาวัสดุอุปกรณ์

ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในการก่อสร้างโครงการนั้นสามารถแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ วัสดุก่อสร้างหลัก และวัสดุก่อสร้างที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดหาเอง ทั้งนี้ในส่วนของวัสดุก่อสร้างหลักเช่น อิฐ หิน ปูน ทราจ และเหล็ก เป็นต้น บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างหลักเหล่านั้นโดยคำนวณรวมเป็นส่วนหนึ่งในราคาค่าจ้างก่อสร้าง ในส่วนของวัสดุก่อสร้างที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดหาเอง ได้แก่ วัสดุก่อสร้างบางประเภทที่สามารถนับจำนวนได้แน่นอนและมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูง และวัสดุ อุปกรณ์ในส่วนที่ไม่ได้รวมอยู่ในงานของผู้ให้บริการรับจ้าง และผู้รับเหมาก่อสร้าง เช่น ลิฟท์ สุขภัณฑ์ เครื่องปั้นไฟ เป็นต้น

## ขั้นตอนและระยะเวลาในการก่อสร้าง

การพัฒนาโครงการต่างๆ ของบริษัทจะมีระยะเวลาในการดำเนินการที่แตกต่างกันไป โดยจะขึ้นอยู่กับขนาดและรูปแบบของแต่ละโครงการ ซึ่งจะมีขั้นตอนและระยะเวลาโดยประมาณดังนี้



## ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างอาคารและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของบริษัททุกโครงการจะอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติ และแนวทางในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดยโครงการอาคารชุด ที่มีการสร้างอาคารสูงตั้งแต่ 23 เมตร หรือ 80 หน่วย ขึ้นไป จะต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

นอกจากนี้ บริษัทได้มีมาตรการการป้องกันมลภาวะที่จะมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งในระหว่างการก่อสร้างและหลังการก่อสร้าง เช่น มีผ้าใบคลุมอาคารในระหว่างที่ก่อสร้าง เพื่อป้องกันอุบัติเหตุที่อาจเกิดกับบ้านเรือนผู้อยู่อาศัยบริเวณใกล้เคียงจากเศษวัสดุที่หล่นจากการก่อสร้าง และ เมื่อก่อสร้างเสร็จแล้ว ในอาคารนั้นๆ จะมีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง ซึ่งมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมนั้นเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญและจัดให้ทุกโครงการมีการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างเคร่งครัด โดยที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด ยกเว้นค่าใช้จ่ายในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อประกอบการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย



#### 1.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมียอดทำสัญญาในโครงการแนวราบและแนวสูง จำนวน 15 โครงการ รวมมูลค่าขายทั้งสิ้น 20,824 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นยอดที่รับรู้รายได้แล้วจำนวน 11,195 ล้านบาท และยอดที่รอการรับรู้รายได้ (Backlog) จำนวน 9,629 ล้านบาท ซึ่งแบ่งเป็นยอดรอรับรู้รายได้ในโครงการแนวราบ 2 โครงการ จำนวน 255 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้ในช่วงไตรมาส 1 ถึงไตรมาส 2 ปี 2568 ได้แก่ โครงการ มอลตัน เกทส์ - กรุงเทพมหานคร และโครงการเมย์ฟิลด์ ปิ่นเกล้า ส่วนยอดรอรับรู้รายได้ในโครงการแนวสูง อีกจำนวน 9,374 ล้านบาท แบ่งเป็นยอดรอรับรู้รายได้จากโครงการที่บริษัทถือหุ้น 100% จำนวน 4 โครงการ รวมมูลค่า 1,964 ล้านบาท ส่วนใหญ่มาจากโครงการ เมทริส ดิสทริค ลาดพร้าว ที่จะเริ่มทยอยรับรู้รายได้ในช่วงไตรมาส 2 ปี 2568 สำหรับยอดรอรับรู้รายได้ในโครงการแนวสูงส่วนที่เหลือ จำนวน 7,410 ล้านบาท เป็นโครงการร่วมทุน ประกอบด้วยโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ ได้แก่ โครงการมิวนิค สุขุมวิท 23 จำนวน 16 ล้านบาท และโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง ได้แก่ โครงการมิวนิค พร้อมพงษ์, มิวนิค เจริญกรุง, มาร์จ จุฬา และมาวิสด้า พร้อมพงษ์ จำนวน 7,394 ล้านบาท ซึ่งจะเริ่มรับรู้รายได้ในปี 2570 เป็นต้นไป

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทโครงการ	31 ธันวาคม 2567		
	ยอดทำสัญญา	การรับรู้รายได้ (สะสม)	ยอดขายรอรับรู้รายได้
โครงการ High Rise	5,154	3,204	1,950
โครงการ Low Rise	879	865	14
โครงการแนวราบ	1,760	1,505	255
<b>รวม</b>	<b>7,793</b>	<b>5,574</b>	<b>2,219</b>
โครงการ High Rise (กิจการร่วมค้า)*	13,031	5,621	7,410
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>20,824</b>	<b>11,195</b>	<b>9,629</b>

\*พัฒนาโดย บจก. เมเจอร์ เรสซิเดนส์, บจก. เอ็มเจดี-เจวี1, บจก. เอ็มเจวี3, บจก. เอ็มเจวี4, บจก. เอ็มเจวี5 และ บจก. 39 เรสซิเดนซ์ ซึ่งเป็นกิจการร่วมค้าที่ทางบริษัทถือหุ้น ร้อยละ 51 (ไม่นำมาจัดทางงบการเงินรวม)

หน่วย : ล้านบาท

ชื่อโครงการ	ยอดทำสัญญา	การรับรู้รายได้ (สะสม)	ยอดขายรอรับรู้รายได้
อัสตัน สุขุมวิท 22	2,325	2,325	-
มาร์เวสต์ หัวหิน	879	865	14
มิวนิค สุขุมวิท 23	1,907	1,891	16
เมทริส พัฒนาการ - เอกมัย	916	879	37
มิวนิค หลังสวน	3,730	3,730	-
มอลตัน ไพรวาท เรสซิเดนซ์ อารีย์	390	390	-
เมทริส ดิสทริค ลาดพร้าว	1,840	-	1,840
มาร์ควิส พญาไท	73	-	73
มอลตัน เกทส์ - กรุงเทพมหานคร	1,267	1,084	183

ชื่อโครงการ	ยอดทำสัญญา	การรับรู้รายได้ (สะสม)	ยอดขาย รอรับรู้รายได้
เมย์ฟิลด์ ปิ่นเกล้า	72	-	72
เมย์ฟิลด์ งามอินทรา-คูบอน	31	31	-
มิวนิค พร้อมพงษ์	3,410	-	3,410
มิวนิค เจริญกรุง	2,682	-	2,682
มารู จุฬา	210	-	210
มาวิสต้า พร้อมพงษ์	1,092	-	1,092
รวม	20,824	11,195	9,629

## 2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า

### 2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า เป็นกลุ่มธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นตามนโยบายของบริษัทที่ต้องการสร้างความสม่ำเสมอทางด้านรายได้ และกระจายความเสี่ยงออกไปยังธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นนอกเหนือจากการพัฒนาโครงการเพื่อขาย โดยธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าของกลุ่มบริษัทในปัจจุบัน จะประกอบด้วย

- โรงแรม มารามา ห้วยหิน รีสอร์ท แอนด์สปา
- โรงแรม เซ็นทารา ไทฟ์ มาวิส รีสอร์ท จอมเทียน
- โรงแรม เมว่น สไตลิส โฮเทล ห้วยหิน
- อาคารสำนักงาน เมเจอร์ ทาวเวอร์ ทองหล่อ 10
- อาคารสำนักงาน เมเจอร์ ทาวเวอร์ พระราม 9 - รามคำแหง
- ซิด ดิสทริคท์ รามคำแหง 53 ซุปเปอร์ไฮสพอร์ทคอมมูนิตี้มอลล์
- แมนเนอร์ อเวนิว คอมมูนิตี้มอลล์หน้าโครงการแมนเนอร์ สนามบินน้ำ

### 2.2 ลักษณะตลาด ภาวะการแข่งขัน ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้ม (ธุรกิจโรงแรม)

#### ก) ภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นปี 2568

ภาพรวมจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางมาประเทศไทยปี 2567 อยู่ที่ 35.54 ล้านคน สร้างรายได้ให้แก่เศรษฐกิจไทย 1.67 ล้านล้านบาท แต่นับว่ายังไม่กลับไปสู่ระดับก่อนโควิด ทั้งในแง่ของจำนวนนักท่องเที่ยวและรายได้ โดยนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยอันดับ 1 เป็น ‘ชาวจีน’ อยู่ที่ 6,733,162 คน แม้จะยังไม่เท่าระดับก่อนโควิดที่เคยอยู่ที่ราว 11,138,658 คน ในปี 2562 แต่เพิ่มขึ้นจากปีก่อนถึง 91.22% ท่ามกลางเศรษฐกิจจีนที่ชะลอตัว การแข่งขันด้านการท่องเที่ยวที่รุนแรง และพฤติกรรมนักท่องเที่ยวจีนที่เปลี่ยนแปลงไป เน้นมองหาจุดหมายปลายทางท่องเที่ยวใหม่ๆ สำหรับนักท่องเที่ยวจาก ‘มาเลเซีย’ มาอันดับที่ 2 จำนวน 4,952,078 คน เพิ่มขึ้นจากปีก่อนถึง 7.04% ขณะที่อินเดียเป็นอันดับที่ 3 โดยมีนักท่องเที่ยวจำนวน 2,573,928 คน เพิ่มขึ้นถึง 30.74% จากปีก่อน โดยคาดว่าจะอาจต้องใช้เวลาอีก 1-2 ปี กว่าที่นักท่องเที่ยวจีนที่มาไทยจะกลับสู่ระดับก่อนโควิด (ที่ประมาณ 11 ล้านคนต่อปี) โดยในปี 2568 คาดว่านักท่องเที่ยวจีนจะอยู่ที่ประมาณ 8 ล้านคน

สำหรับปัจจัยหนุนท่องเที่ยวไทยในปี 2568 มีจุดแข็งด้านแหล่งท่องเที่ยว วัฒนธรรม อาหาร และมาตรการสนับสนุนจากภาครัฐ เช่น การส่งเสริม Soft Power และการชูเมืองรอง สำหรับความเสี่ยงต่อภาคการท่องเที่ยวปี 2568 คือการเติบโตของ

เศรษฐกิจประเทศต้นทางของนักท่องเที่ยวต่างชาติ เช่น เศรษฐกิจจีนและยุโรปที่ยังเผชิญปัญหาเศรษฐกิจภายในประเทศตัวเอง นอกจากนี้ยังมีปัญหามิรัฐศาสตร์ การแข่งขันแย่งชิงนักท่องเที่ยวกับประเทศคู่แข่งที่อาจรุนแรงขึ้น และพฤติกรรมนักท่องเที่ยวที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้ผู้ประกอบการในประเทศต้องปรับตัวให้พร้อมกับแนวโน้มที่รออยู่ในปีนี้

จำนวนและรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ ปี 2563 – 2566 และ 2567P

ปี	จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติ		รายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติ <sup>2</sup>	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ (เปลี่ยนแปลง)	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละ (เปลี่ยนแปลง)
2563	6,702,396	(83.21)	332,013	(82.63)
2564	427,869	(93.62)	N/A	N/A
2565	11,153,026	2,506.65	1,084,575	N/A
2566	28,150,016	152.40	1,477,968	36.27
2567P	35,545,714	26.27	1,669,982	12.99

หมายเหตุ 1) P หมายถึง ข้อมูลเบื้องต้น ที่อาจมีการปรับปรุงให้สมบูรณ์ขึ้นภายหลัง

2) ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากนักท่องเที่ยวต่างชาติ อยู่ในระหว่างการรวบรวมและประมวลผล

ที่มา: กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

## ข) นโยบายการตลาด

### - กลยุทธ์ทางการตลาด

การกำหนดจุดยืนของสินค้า (Brand Positioning) และการออกแบบตกแต่งที่มีเอกลักษณ์

โรงแรมมาราเกช หัวหิน รีสอร์ท แอนด์ สปา ได้กำหนดภาพลักษณ์ของโรงแรมเป็น Boutique Luxury Hotel ที่ต้องการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง จึงสะท้อนมาเป็นการออกแบบตกแต่งภายใต้ Concept Neo Moroccan Style ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่ใช้ในการสร้างความแตกต่าง มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวโดดเด่น แปลกใหม่ สร้างความสนใจแก่ลูกค้า และเกิดความประทับใจในการเข้าพัก โดยนอกจากการตกแต่งแล้ว Facilities ต่างๆ ภายในโรงแรม ก็จะมีเอกลักษณ์ไปในทิศทางเดียวกัน เช่น ห้องอาหาร Moroccan style ที่มีเมนูอาหารโมร็อกโก หรือ บริการสปาที่มีบริการและใช้สินค้าของโมร็อกโก เหล่านี้เพื่อเสริมสร้างความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวของโรงแรม ทำให้เกิดความประทับใจทุกๆ ครั้งที่เข้าพัก

สำหรับโรงแรม เซ็นทารา ไทฟ์ มาริส รีสอร์ท จอมเทียนโดดเด่นด้วยสไตล์ทันสมัย ในบรรยากาศของความสนุกสนาน เหมาะสำหรับเป็นสถานที่พักผ่อนของครอบครัว การตกแต่งสไตล์รีสอร์ท พร้อมด้วยพื้นที่บริเวณสระว่ายน้ำขนาดใหญ่ ที่มีสวนป่าสไตล์ทรอปิคอลโอบล้อมและสายน้ำตกที่งดงาม บริการห้องพักหลากหลายสไตล์ ที่ล้วนมีพื้นที่ใช้สอยขนาดใหญ่ที่สามารถมอบความสะดวกสบายได้อย่างเต็มที่เหมาะกับการพักผ่อนภายในครอบครัว ซึ่งมีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ไม่ว่าจะเป็นโซนสุขภาพที่ประกอบด้วย “เซนต์ บายสปาเซ็นวารี” ห้องออกกำลังกายสำหรับเด็ก โซนแห่งความบันเทิงที่ประกอบด้วย “ไอโซน” แหล่งความบันเทิงของวัยรุ่น และ “คิส์คลับ” ในธีม “ฮอบบิท” หรือธีม “คนแคระ” แห่งแรกในประเทศไทย

### การสื่อสารการตลาดและประชาสัมพันธ์ที่หลากหลาย

โรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา และโรงแรม เซ็นทารา มาร์ิส จอมเทียน พัทยา ให้ความสำคัญต่อการใช้ช่องทางการสื่อสารการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าอย่างหลากหลายผ่านสื่อต่างๆ ทั้งสื่อพื้นฐาน และสื่อออนไลน์ เช่น Facebook, Instagram โดยกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดที่ใช้ได้แก่

- การเผยแพร่ข่าวสารไปยังสื่อท่องเที่ยวชั้นนำทั้งในและต่างประเทศที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของนักท่องเที่ยว
- Celebrity marketing การโปรโมทโรงแรมผ่านบุคคลที่มีชื่อเสียงในสังคม เช่น ดารา นักร้อง เซเลบฯ
- การทำกิจกรรมการตลาดร่วมกับสินค้าต่างๆ ซึ่งช่วยประชาสัมพันธ์โรงแรมไปพร้อมๆ กับการประชาสัมพันธ์ของสินค้า

### การใช้ช่องทางการขายที่หลากหลาย

ช่องทางการขายของโรงแรมทั้งสองแห่ง ครอบคลุมทั้งช่องทางการขายผ่าน Travel Agency ทั้ง Online agency และ Traditional agency ครอบคลุมทั้งลูกค้าบุคคล และลูกค้าองค์กร รวมทั้งกลุ่มสัมมนาจากต่างประเทศ (MICE) นอกจากนี้ช่องทางการขายที่ครบถ้วนแล้ว ยังมีการทำการส่งเสริมการขายอย่างสม่ำเสมอ ทั้งการเข้าร่วมงาน Event ทางด้านการท่องเที่ยว การจัด package ที่เหมาะสมในแต่ละช่วงเวลาหรือ เทศกาลต่างๆ รวมทั้งการส่งเสริมการขายผ่านบัตรเครดิต/ห้างสรรพสินค้าต่างๆ

### **ค) นโยบายราคาและลูกค้า/กลุ่มเป้าหมาย**

ในการกำหนดราคาห้องพักของโรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา และ โรงแรม เซ็นทารา ไลฟ์ มาร์ิส รีสอร์ท จอมเทียนจะพิจารณาจากอัตราค่าห้องพักของคู่แข่งที่จัดอยู่ในระดับเดียวกัน หรือใกล้เคียงกัน เป็นลำดับแรก โดยราคาห้องพักแต่ละชนิด จะแตกต่างกันตามขนาดของห้องพัก สิ่งอำนวยความสะดวก และ ทัศนียภาพของห้องพักแต่ละห้อง

จาก Brand Positioning และ ระดับราคาของห้องพัก ทำให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของโรงแรมทั้งสองแห่ง จะเน้นที่กลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างประเทศระดับกลางขึ้นไป ด้วยบรรยากาศที่สงบ มีความเป็นส่วนตัวค่อนข้างสูง และ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ทำให้โรงแรมมาราเกซ หัวหิน รีสอร์ท แอนด์สปา และ โรงแรม เซ็นทารา ไลฟ์ มาร์ิส รีสอร์ท จอมเทียนได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากอัตราการเข้าพักที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่เปิดดำเนินการ รวมทั้งอัตราการเข้าพักซ้ำที่เป็นที่น่าพอใจ

### **3. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจอื่น**

กลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจอื่น จำนวน 5 บริษัท ได้แก่

- บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ พาร์ตเนอร์ส จำกัด ดำเนินธุรกิจ เป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน และบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ เช่น รับบริหารโครงการ การรับบริหารงานนิติบุคคลในโครงการอาคารชุดแก่กิจการภายนอก และบริหารงานขายแก่กิจการภายนอก
- บริษัท เอ็มดีพีซี จำกัด ดำเนินธุรกิจ เป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน และบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ เช่น รับบริหารโครงการ การรับบริหารงานนิติบุคคลในโครงการอาคารชุดแก่กิจการภายนอก และบริหารงานขายแก่กิจการภายนอก

- บริษัท คาซ่าสเคป จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท พีเพิลสเคป จำกัด) ดำเนินธุรกิจ นำเข้า ส่งออก ซื้อมาขาย ผลิตและจำหน่าย เฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปทุกประเภท เครื่องตกแต่งบ้าน ตกแต่งคอนโด เครื่องใช้ในครัวเรือน และสินค้าที่เกี่ยวข้องทุกชนิด
- บริษัท เฮลท์สเคป จำกัด ดำเนินธุรกิจ ทางด้านสุขภาพ
- บริษัท เทคสเคป จำกัด ดำเนินธุรกิจ พัฒนาและออกแบบ แอปพลิเคชัน แพลตฟอร์ม

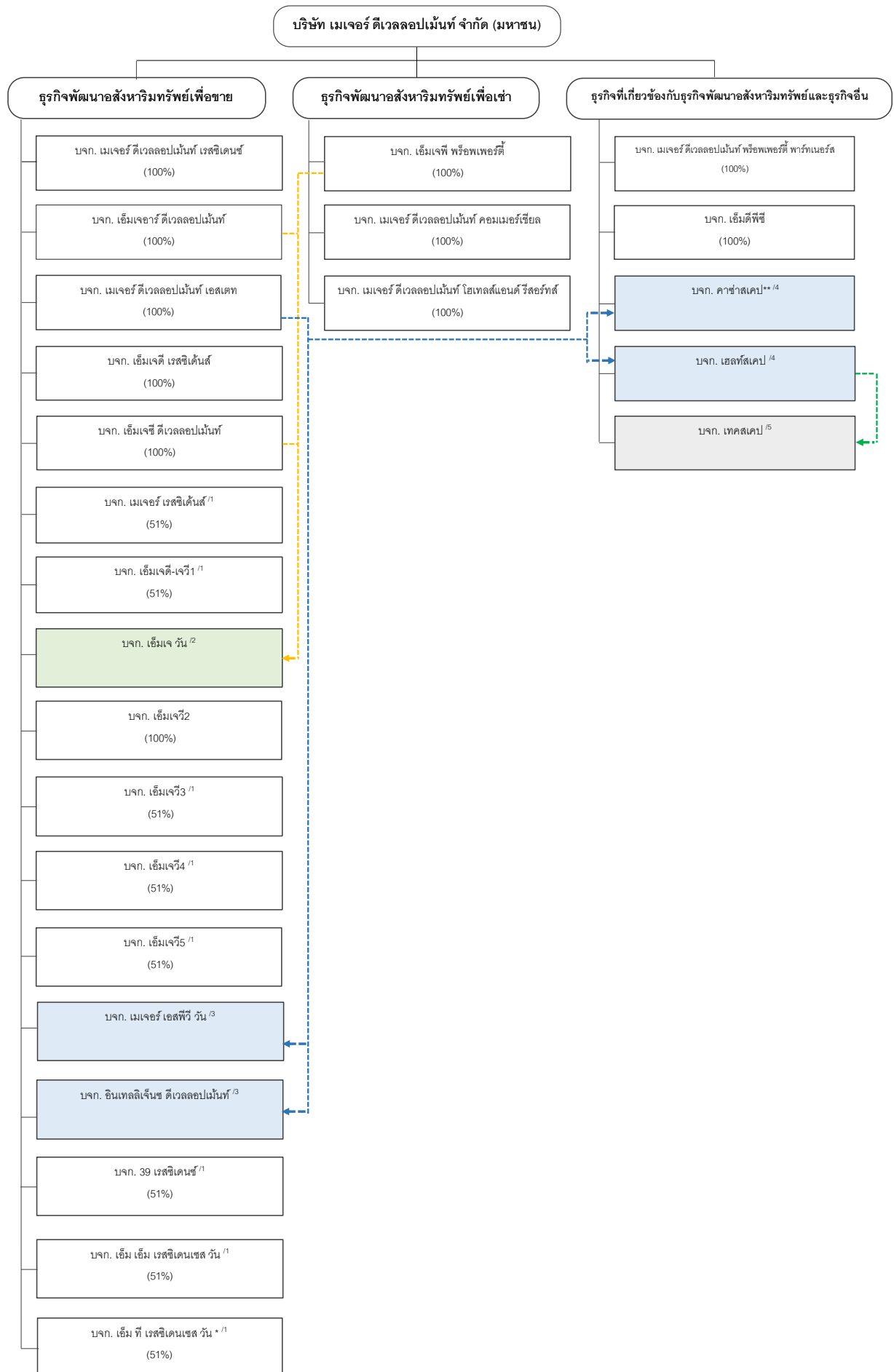
### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นและภาพรวมการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมีบริษัทย่อยที่ถือหุ้นโดยตรงและกิจการร่วมค้าที่ถือหุ้นตามสัดส่วนการลงทุน จำนวนรวม 25 บริษัท โดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจดังนี้

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย จำนวน 17 บริษัท ประกอบธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขาย ประเภทอาคารชุด บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม โดยเน้นโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมทั้งจังหวัดใหญ่ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว เช่น ประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน), ชลบุรี (พัทยา) เป็นต้น

2. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า จำนวน 3 บริษัท ประกอบธุรกิจการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อขาย รวมทั้งธุรกิจให้เช่าและให้บริการเกี่ยวกับโรงแรม รีสอร์ท เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ อาคารสำนักงาน อาคารพาณิชย์และพื้นที่ขาย ในเขตกรุงเทพมหานคร และจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวหลัก เช่น ประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน) ชลบุรี (พัทยา) เป็นต้น

3. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจอื่น จำนวน 5 บริษัท ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจพัฒนา อสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ การบริหารจัดการอาคารชุด ที่ปรึกษาและตัวแทนการจัดการอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจอื่น ได้แก่ นำเข้า ส่งออก ซื้อมาขาย ผลิตและจำหน่าย เฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปทุกประเภท, ธุรกิจด้านสุขภาพ และธุรกิจพัฒนาและออกแบบ แอปพลิเคชัน แพลตฟอร์ม



- <sup>1/</sup> กิจกรรมร่วมค้าที่บริษัทถือหุ้นตามสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 51.00
- <sup>2/</sup> ถือหุ้นโดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33
- <sup>3/</sup> ถือหุ้นโดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด ร้อยละ 100
- <sup>4/</sup> ถือหุ้นโดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด ร้อยละ 90.00
- <sup>5/</sup> ถือหุ้นโดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เฮลท์สเคป จำกัด ร้อยละ 51.00
- \* บริษัท เอ็ม ที เรสซิเดนเชส วัน จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท เมเจอร์ เอสพีวี วัน จำกัด)
- \*\* บริษัท คาซ่าสเคป จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท พีเพิลสเคป จำกัด)

#### 1.4 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

ชื่อบริษัท	: บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	: Major Development Public Company Limited
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 141 เมเจอร์ทาวเวอร์ ชั้น 16 ซอยทองหล่อ 10 (สุขุมวิท 55) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107548000692
ทุนจดทะเบียน	: 946,453,132 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 860,411,939 บาท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567)
โทรศัพท์	: 0-2030-1111
โทรสาร	: 0-2030-1122
Website	: www.mjd.co.th

นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการถือหุ้น ร้อยละ
<b>บริษัทย่อย</b>			
<b>บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ โฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด</b> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2030-1111 โทรสาร 0-2030-1122	ประกอบกิจการโรงแรม รีสอร์ท และสปา	750,000,000.00	100
<b>บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด</b> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2392-1111 โทรสาร 0-2392-2255	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	100,000,000.00	100

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น ร้อยละ
<b>บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด</b> 398 มาเธอร์ ราม 53 ชั้น 3 อาคารเอ ซอยรามคำแหง 53 (จันทร์ศรีสวัสดิ์) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ 0-2138-8077, 0-2138-8078	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	750,000,000.00	100
<b>บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด</b> 12 ถนนกรุงเทพกรีฑา แขวงทับช้าง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร 10240 โทรศัพท์ 0-2138-8077, 0-2138-8078	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อเช่า	600,000,000.00	100
<b>บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด</b> 398 มาเธอร์ ราม 53 ชั้น 3 อาคารเอ ซอยรามคำแหง 53 (จันทร์ศรีสวัสดิ์) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ 0-2138-8077, 0-2138-8078	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	600,000,000.00	100
<b>บริษัท เอ็มเจดี เรสซิเดนส์ จำกัด</b> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2030-1111 โทรสาร 0-2030-1122	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	750,000,000.00	100
<b>บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ พาร์ทเนอร์ส จำกัด</b> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2392-1111 โทรสาร 0-2392-2255	เป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์/ บริหารธุรกิจให้เช่า	8,000,000.00	100
<b>บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด</b> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2392-1111 โทรสาร 0-2392-2255	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	2,500,000,000.00	100
<b>บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ คอมเมอร์เชียล จำกัด</b> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2392-1111 โทรสาร 0-2392-2255	ประกอบกิจการโรงแรม อาคารสำนักงานให้เช่า	900,000,000.00	100
<b>บริษัท เอ็มดีพีซี จำกัด</b> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2392-1111 โทรสาร 0-2392-2255	เป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์ / บริหารธุรกิจให้เช่า	10,000,000.00	100



ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น ร้อยละ
<b>บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด</b> <sup>/1</sup> 398 มาเช่ร์ ราม53 ซอยรามคำแหง53 (จันทร์ศรีสวัสดิ์) แขวงพลับพลา เขตวังทองหลางกรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ 0-2138-8077, 0-2138-8078	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	15,000,000.00	100
<b>บริษัท เอ็มเจวี2 จำกัด</b> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2030-1111 โทรสาร 0-2030-1122	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	50,000,000.00	100
<b>บริษัท เมเจอร์ เอสพีวี วัน จำกัด</b> <sup>/2</sup> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2392-1111 โทรสาร 0-2392-2255	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	100,000,000.00	100
<b>บริษัท คาซ่าสเคป จำกัด</b> <sup>/3 *</sup> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2392-1111 โทรสาร 0-2392-2255	นำเข้า ส่งออก ซื้อขาย ผลิตและจำหน่าย เฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปทุก ประเภท	1,000,000.00	90
<b>บริษัท เฮลท์สเคป จำกัด</b> <sup>/3</sup> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2392-1111 โทรสาร 0-2392-2255	สนับสนุนธุรกิจด้าน สุขภาพ	5,000,000.00	90
<b>บริษัท อินเทลลิเจ้นซ์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด</b> <sup>/2</sup> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2392-1111 โทรสาร 0-2392-2255	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	200,000,000.00	100

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น ร้อยละ
<b>กิจการร่วมค้า</b>			
<b>บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด</b> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2030-1111 โทรสาร 0-2030-1122	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	25,000,000.00	51
<b>บริษัท เอ็มเจดี-เจวี1 จำกัด</b> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2030-1111 โทรสาร 0-2030-1122	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	1,000,000.00	51
<b>บริษัท เอ็มเจวี3 จำกัด</b> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2030-1111 โทรสาร 0-2030-1122	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	10,000,000.00	51
<b>บริษัท เทคสเคป จำกัด</b> <sup>4</sup> 172 ซอยลาซาล 48 ถนนสุขุมวิท 105 แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10270 โทรศัพท์ 0-208-5400-6	พัฒนาและออกแบบ แอปพลิเคชัน แพลตฟอร์ม	1,000,000.00	51
<b>บริษัท เอ็มเจวี4 จำกัด</b> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2030-1111 โทรสาร 0-2030-1122	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	317,000,000.00	51
<b>บริษัท 39 เรสซิเดนซ์ จำกัด</b> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2030-1111 โทรสาร 0-2030-1122	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	1,000,000.00	51
<b>บริษัท เอ็ม เอ็ม เรสซิเดนเชส วัน จำกัด</b> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2392-1111 โทรสาร 0-2392-2255	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	283,000,000.00	51
<b>บริษัท เอ็มเจวี5 จำกัด</b> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2030-1111 โทรสาร 0-2030-1122	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	942,500,000.00	51

ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนจดทะเบียน (บาท)	สัดส่วนการ ถือหุ้น ร้อยละ
<b>กิจการร่วมค้า</b>			
<b>บริษัท เอ็ม ที เรสซิเดนเซส วัน จำกัด**</b> 141 ซอยสุขุมวิท 63 (เอกมัย) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2392-1111 โทรสาร 0-2392-2255	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขาย	210,000,000.00	51

หมายเหตุ :

<sup>1/</sup> บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด ถือหุ้น โดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33

<sup>2/</sup> บริษัท เมเจอร์ เอสพีวี วัน จำกัด และ บริษัท อินเทลลิเจนซ์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ถือหุ้น โดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด ร้อยละ 100.00

<sup>3/</sup> บริษัท คาซ่าสเคป จำกัด และ บริษัท เฮลท์สเคป จำกัด ถือหุ้น โดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด ร้อยละ 90.00

<sup>4/</sup> บริษัท เทคสเคป จำกัด ถือหุ้น โดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เฮลท์สเคป จำกัด ร้อยละ 51.00

\* บริษัท คาซ่าสเคป จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท พีเพิลสเคป จำกัด)

\*\* บริษัท เอ็ม ที เรสซิเดนเซส วัน จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท เมเจอร์ เอสพีวี วัน จำกัด)

## 1.5 การออกหลักทรัพย์อื่น

### ตัวแลกเงิน

ณ วันที่ 20 มีนาคม 2568 บริษัทไม่มีภาระคงค้างตัวแลกเงินของบริษัท และบริษัทย่อย

### หุ้นกู้

ณ วันที่ 20 มีนาคม 2568 บริษัทมีภาระคงค้างจากการออกหุ้นกู้ระยะสั้น (MJD25423A, MJD25612A, MJD25611AST) และหุ้นกู้ระยะยาวของบริษัท และบริษัทย่อย คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 7,393.50 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

หุ้นกู้	วันที่ออก	วันที่ครบกำหนด	อัตราดอกเบี้ย	มูลค่า (ล้านบาท)	ประเภท	สัดส่วนหลักประกัน ต่อหนี้สิน
MJD255A	11-11-2565	11-05-2568	6.95%	1,164.30	ไม่มีประกัน	-
MJD250A	24-03-2566	24-10-2568	7.00%	1,600.00	ไม่มีประกัน	-
MJD263A	29-09-2566	29-03-2569	7.10%	753.30	ไม่มีประกัน	-
MJD265A	10-11-2566	10-05-2569	7.10%	179.30	ไม่มีประกัน	-
MJD250B	31-01-2567	31-10-2568	7.00%	300.90	ไม่มีประกัน	-
MJD260A	25-04-2567	25-10-2569	7.10%	1,045.70	มีประกัน	1.31:1

หุ้นกู้	วันที่ออก	วันที่ครบกำหนด	อัตราดอกเบี้ย	มูลค่า (ล้านบาท)	ประเภท	สัดส่วนหลักประกัน ต่อหนี้สิน
MJD259A	12-09-2567	12-09-2568	6.50%	50.00	มีประกัน	1.29:1
<sup>1</sup> MJD274A	01-10-2567	01-04-2570	7.40%	1,300.00	มีประกัน	1.00:1
MJD25423A	18-10-2567	23-04-2568	6.10%	50.00	มีประกัน	1.00:1
MJD278A	21-02-2568	21-08-2570	7.40%	900.00	มีประกัน	1.02:1
<sup>2</sup> MJD25611AST	13-03-2568	11-06-2568	6.10%	50.00	มีประกัน	1.03:1
รวมภาระคงค้างจากการออกหุ้นกู้				7,393.50		

<sup>1</sup>ในวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2568 บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (MJD) แจ้งการใช้สิทธิไถ่ถอนบางส่วนของผู้ถือหุ้น MJD274A ในอัตรา 100.00 บาทต่อหน่วย ในวันที่ 1 เมษายน 2568 โดยหลังจากการไถ่ถอนบางส่วนครั้งนี้ มูลค่าหลักคงเหลือจะอยู่ที่ 900.00 บาทต่อหน่วย ในวันที่ 1 เมษายน 2568

<sup>2</sup>บริษัทได้ออกหุ้นกู้ระยะสั้น MJD25611AST ในวันที่ 13 มีนาคม 2568 จำนวน 50 ล้านบาทเพื่อทดแทนหุ้นกู้ระยะสั้น MJD25304A ซึ่งบริษัทได้ทำการไถ่ถอนและชำระคืน ทั้งจำนวนแล้ว ในวันที่ 4 มีนาคม 2568

## 1.6 ผู้ถือหุ้น

บริษัทได้รวบรวมรายชื่อผู้ถือหุ้น ณ วันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น (Record Date) โดยวิธีการปิดสมุดทะเบียนในวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2568 บริษัทมีผู้ถือหุ้น 10 อันดับแรก ดังนี้

ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วน ร้อยละ
1	นางประทีน พูลวรลักษณ์	170,000,000	19.76
2	น.ส.เพชรดา พูลวรลักษณ์	127,805,700	14.85
3	นายสุรียา พูลวรลักษณ์	114,141,000	13.27
4	นายสุธน สิงห์สิทธิราษฎร์	53,531,100	6.22
5	นายประชุม มาลินนท์	42,970,500	4.99
6	น.ส.รัตนา มาลินนท์	37,700,000	4.38
7	นายณพดล เขมะโยธิน	31,000,000	3.60
8	นางจิตรดี พูลวรลักษณ์	26,000,000	3.02
9	นายจิรวุฒิ มาลินนท์	25,000,000	2.91
10	น.ส.ปราณี มาลินนท์	18,270,000	2.12
	รวมผู้ถือหุ้น 10 อันดับแรก	646,418,300	75.12
	ผู้ถือหุ้นรายย่อย	213,993,639	24.88
	รวมผู้ถือหุ้นทั้งหมด	860,411,939	100.00

## 1.7 ประวัติการผิดนัดชำระหนี้

บริษัทไม่มีประวัติ การผิดนัดชำระหนี้ดอกเบี้ยหรือเงินต้นของตราสารหนี้ หรือผิดนัดชำระหนี้เงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุน บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ หรือสถาบันการเงินที่มีกฎหมายเฉพาะจัดตั้งขึ้นโดยดูประวัติย้อนหลัง 3 ปีจากบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติ และงบการเงิน ที่ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาต

## 1.8 ประวัติการผิดเงื่อนไขข้อกำหนดสิทธิ

บริษัทไม่มีประวัติการผิดเงื่อนไขในการปฏิบัติตามข้อกำหนดสิทธิ 3 ปีย้อนหลัง

## 1.9 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทได้กำหนดนโยบายการจ่ายเงินปันผล โดยบริษัทจะจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีและหลังหักสำรองตามกฎหมาย ซึ่งคณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาการจ่ายเงินปันผลโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นเป็นหลัก เช่น การสำรองเงินไว้เพื่อลงทุนในอนาคต การสำรองเงินไว้เพื่อจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืม หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท

ณ วันที่ 25 เมษายน 2567 คณะกรรมการบริษัทได้เสนอต่อที่ประชุมสามัญประจำปี 2567 เนื่องจากบริษัทมีแผนงานขยายธุรกิจให้มีความต่อเนื่อง จึงมีความจำเป็นที่จะต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนเพื่อพัฒนาโครงการจำนวนมาก อีกทั้งเพื่อรักษาสภาพคล่องทางการเงิน คณะกรรมการบริษัท จึงเสนอต่อที่ประชุมเห็นควรดการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานประจำปี 2566 เพื่อนำเงินส่วนนี้ไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและขยายกิจการต่อไป ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2567 มีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติงดการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2566

ณ วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2568 คณะกรรมการบริษัทได้มีมติอนุมัติงดจ่ายเงินปันผลและให้นำเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 เนื่องจากบริษัทมีแผนงานขยายธุรกิจให้มีความต่อเนื่อง จึงมีความจำเป็นที่จะต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนเพื่อพัฒนาโครงการจำนวนมาก อีกทั้งเพื่อรักษาสภาพคล่องทางการเงิน คณะกรรมการบริษัท จึงเห็นควรดการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานประจำปี 2567 เพื่อนำเงินส่วนนี้ไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและขยายกิจการต่อไป จึงเห็นควรเสนอผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติงดการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลประกอบการปี 2567

## 2. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

### ทรัพย์สินหลักของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทและบริษัทย่อย มีสินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย ประกอบด้วยที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน และที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ โดยมีมูลค่าสุทธิทางบัญชีเท่ากับ 15,409 ล้านบาท แบ่งเป็นทรัพย์สินที่ติดภาระผูกพันจำนวน 15,184 ล้านบาท และเป็นทรัพย์สินที่ไม่ติดภาระผูกพันจำนวน 225 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2567 (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	มีภาระผูกพัน (ล้านบาท)	ไม่มีภาระผูกพัน (ล้านบาท)
1.ที่ดินและต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	10,352	เป็นเจ้าของ	10,333	19
2.อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	3,076	เป็นเจ้าของ	2,965	111
3.ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	1,981	เป็นเจ้าของ	1,886	95
รวม	15,409		15,184	225

1. ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์คงเหลือสุทธิตามบัญชีในโครงการเพื่อขาย ณ 31 ธันวาคม 2567

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (สุทธิ) (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
อภัสตัน สุขุมวิท22	อาคารชุดพักอาศัย	MJD	9	จดจำนองเป็นหลักประกัน หุ้นกู้
มาเวสต์ หัวหิน	อาคารชุดพักอาศัย	MJC	89	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับกิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกัน
เมทริส พัฒนาการ - เอกมัย	อาคารชุดพักอาศัย	MDE	264	จดจำนองเป็นหลักประกัน หุ้นกู้
มอลตัน 08 อารีย์	บ้านเดี่ยว	MDE	108	จดจำนองเป็นหลักประกัน หุ้นกู้
มอลตัน เกทส์ - กรุงเทพฯกรีฑา	บ้านเดี่ยว	MDE	656	จดจำนองเป็นหลักประกัน หุ้นกู้
เมย์ฟิลด์ รามอินทรา-คูบอน	บ้านเดี่ยว	MJR	1,280	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เมย์ฟิลด์ ปิ่นเกล้า	บ้านเดี่ยว	MJV2	686	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เมทริส ดิสทริค ลาดพร้าว	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MSPV1	1,717	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เท็นแอนดิโอเนลพัฒนาการ 20	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MDE	277	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
เมย์ฟิลด์ เลน รัชดา-ลาดพร้าว	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MJV2	331	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มิลฟอร์ด เอกมัย - ลาดพร้าว	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MJR	762	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
มาร์ควิส พญาไท	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	ID	2,057	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
โครงการในอนาคต	ที่ดินและงานระหว่าง ก่อสร้าง	MDE	19	ไม่มีภาระผูกพัน

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (สุทธิ) (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
โครงการในอนาคต	ที่ดินและงานระหว่างก่อสร้าง	MDE	1,119	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
โครงการในอนาคต	ที่ดิน	MDCM	978	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
		รวม	10,352	

2. ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทและบริษัทย่อย มีอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อ/สถานที่ตั้ง	ประเภททรัพย์สิน	กรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
โครงการมาราเกซ หัวหิน	ห้องชุดให้เช่า	MJD	6	จดจำนองเป็นหลักประกัน หุ้นกู้
ที่ดินบริเวณสนามบินน้ำ	ที่ดิน	MJD	116	ค้ำประกันเงินกู้ยืม บุคคลภายนอก
ที่ดินบริเวณ ถนนสุขุมวิท	ที่ดิน	MJD	61	จดจำนองเป็นหลักประกัน หุ้นกู้
ซิด รามคำแหง 53	อาคารพาณิชย์	MJR	402	จดจำนองเป็นหลักประกัน หุ้นกู้
อาคารเมเจอร์ ทาวเวอร์ ทองหล่อ	อาคารสำนักงานให้เช่า	MDCM	782	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
อาคารเมเจอร์ ทาวเวอร์ พระราม 9 - รามคำแหง	อาคารสำนักงานให้เช่า	MDCM	1,552	จดจำนองเป็นหลักประกัน กับสถาบันการเงิน
แมนอร์ อเวนิว สนามบินน้ำ	อาคารพาณิชย์	MRD	18	ค้ำประกันเงินกู้ยืม บุคคลภายนอก
ที่ดิน+อาคารพาณิชย์- เอกมัย	อาคารพาณิชย์	MRD	28	จดจำนองเป็นหลักประกัน หุ้นกู้
มิวนิค หลังสวน	อาคารห้องชุด	MRD	111	ไม่มีภาระผูกพัน
		รวม	3,076	

3. มูลค่าตามบัญชีของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 มีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	859	ค้ำประกันหุ้นกู้และวงเงินกู้สถาบันการเงิน
อาคาร ห้องชุด และส่วนปรับปรุงอาคาร	1,017	ค้ำประกันหุ้นกู้และวงเงินกู้สถาบันการเงิน
อาคาร ห้องชุด และส่วนปรับปรุงอาคาร	42	ไม่มีภาระผูกพัน
เครื่องตกแต่ง และอุปกรณ์	53	ไม่มีภาระผูกพัน
ยานพาหนะ	10	ค้ำประกันสัญญาเช่าซื้อ
<b>รวม</b>	<b>1,381</b>	

#### การลงทุนในบริษัทย่อยและกิจการร่วมค้า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและกิจการร่วมค้าจำนวน 25 บริษัท ดังนี้

บริษัทย่อย	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ โฮเทลส์ แอนด์ รีสอร์ทส์ จำกัด	ประกอบกิจการโรงแรม รีสอร์ท และสปา	100	750.00
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เรสซิเดนซ์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100	100.00
บริษัท เอ็มเจอาร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100	750.00
บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100	600.00
บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100	600.00
บริษัท เอ็มเจดี เรสซิเดนซ์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100	750.00
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ พร็อพเพอร์ตี้ พาร์ทเนอร์ส จำกัด	เป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์/ บริหารธุรกิจให้เช่า	100	8.00
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100	2,500.00
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ คอมเมอร์เชียล จำกัด	ประกอบกิจการโรงแรม อาคารสำนักงานให้เช่า	100	900.00
บริษัท เอ็มดีพีซี จำกัด	เป็นที่ปรึกษา การจัดการ ตัวแทน อสังหาริมทรัพย์ / บริหารธุรกิจให้เช่า	100	10.00
บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด <sup>1</sup>	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100	15.00
บริษัท เอ็มเจวี2 จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100	50.00
บริษัท เมเจอร์ เอสพีวี วัน จำกัด <sup>2</sup>	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100	100.00



บริษัทย่อย	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ทุนจดทะเบียน (ล้านบาท)
บริษัท คาซ่าสเคป จำกัด <sup>/3*</sup>	นำเข้า ส่งออก ซื้อขาย ผลิตและ จำหน่าย เฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูป ทุกประเภท	90	1.00
บริษัท เฮลท์สเคป จำกัด <sup>/3</sup>	สนับสนุนธุรกิจด้านสุขภาพ	90	5.00
บริษัท อินเทลลิเจนซ์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด <sup>/2</sup>	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	100	200.00
กิจการร่วมค้า	ลักษณะธุรกิจ	สัดส่วนการถือหุ้น	ทุนจดทะเบียน
บริษัท เมเจอร์ เรสซิเดนส์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	51	25.00
บริษัท เอ็มเจดี-เจวี1 จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	51	1.00
บริษัท เอ็มเจวี3 จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	51	10.00
บริษัท เทคสเคป จำกัด <sup>/4</sup>	พัฒนาและออกแบบ แอปพลิเคชัน แพลตฟอร์ม	51	1.00
บริษัท เอ็มเจวี4 จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	51	317.00
บริษัท 39 เรสซิเดนซ์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	51	1.00
บริษัท เอ็ม เอ็ม เรสซิเดนเซส วัน จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	51	283.00
บริษัท เอ็มเจวี5 จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	51	942.50
บริษัท เอ็ม ที เรสซิเดนเซส วัน จำกัด **	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย	51	210.00

หมายเหตุ : <sup>/1</sup> บริษัท เอ็มเจ วัน จำกัด ถือหุ้น โดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33,

บริษัท เอ็มเจพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ร้อยละ 33.33, บริษัท เอ็มเจซี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ร้อยละ 33.33

<sup>/2</sup> บริษัท เมเจอร์ เอสพีวี วัน จำกัด และ บริษัท อินเทลลิเจนซ์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ถือหุ้น โดยบริษัทย่อย ได้แก่  
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด ร้อยละ 100

<sup>/3</sup> บริษัท คาซ่าสเคป จำกัด และ บริษัท เฮลท์สเคป จำกัด ถือหุ้น โดยบริษัทย่อย ได้แก่  
บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ เอสเตท จำกัด ร้อยละ 90.00

<sup>/4</sup> บริษัท เทคสเคป จำกัด ถือหุ้น โดยบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เฮลท์สเคป จำกัด ร้อยละ 51.00

\* บริษัท คาซ่าสเคป จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท พีเพิลสเคป จำกัด)

\*\* บริษัท เอ็ม ที เรสซิเดนเซส วัน จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท เมเจอร์ เอสพีวี ทุ จำกัด)