

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์หลัก โดยคำนึงถึงความเหมาะสมตามแต่ละประเภทของธุรกิจ ประกอบด้วย ธุรกิจขายที่ดินและบ้านพร้อมที่ดิน คอนโดมิเนียม ธุรกิจขายพื้นที่และให้เช่าในส่วนของการเช่าทางด้านสุขภาพ ซึ่งฝ่ายบริหารตระหนักถึงความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค เพื่ออำนวยความสะดวกในประโยชน์ใช้สอย ไม่ว่าจะเป็นการเดินทาง ความปลอดภัยในที่พักอาศัย สุขอนามัยและสิ่งแวดล้อมที่ดี โดยเน้นศักยภาพทางสังคมและสิ่งแวดล้อม ให้ผู้อยู่อาศัยได้รับสิทธิประโยชน์เต็มรูปแบบ

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจตามหลักบรรษัทภิบาลอย่างเคร่งครัด เพื่อมุ่งปฏิบัติให้เป็นรูปธรรมและต่อเนื่อง ทั้งเพื่อประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ

บริษัทฯ ยึดหลักการบรรษัทภิบาลอย่างจริงจัง เพื่อเป็นกรอบในการประกอบธุรกิจอย่างมีคุณธรรมเพื่อภาพลักษณ์ที่ดี รวมทั้งการติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างต่อเนื่อง และวางนโยบายการให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมแก่คณะกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน เพื่อให้เกิดความเป็นธรรม เพิ่มประสิทธิภาพต่อการดำเนินงานอย่างมีระบบ ตลอดจนทำให้เกิดการประสานผลประโยชน์ร่วมกันกับผู้ถือหุ้น อันจะนำไปสู่การเพิ่มมูลค่าต่อการลงทุนแก่ผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายในที่สุด

1.1 วิสัยทัศน์และภารกิจในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision) เป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำที่มุ่งมั่นตั้งใจพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีกว่า

ภารกิจ (Mission) พัฒนาที่อยู่อาศัย โดยคำนึงถึงผลประโยชน์และความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า สร้างความมั่งคั่ง และมั่นคงแก่ผู้ถือหุ้น ส่งเสริมบุคลากร ด้วยระบบงานบริหารที่มีประสิทธิภาพ ประสิทธิผล และมีคุณธรรม ส่งเสริมสนับสนุนสังคม ชุมชนและสิ่งแวดล้อม

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของการประกอบธุรกิจ

บริษัท ฤๅศาสิริ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (เดิมชื่อ บริษัท ไทยเกรียง กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ต่อมาได้เปลี่ยนเป็นบริษัท อังเปา แอสเสท จำกัด (มหาชน)) จัดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด เมื่อวันที่ 19 สิงหาคม 2503 เพื่อดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับสิ่งทอ โดยเมื่อวันที่ 10 สิงหาคม 2535 หุ้นสามัญของบริษัทฯ ได้เข้าเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์ฯ”) และได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนในปี 2537

ในช่วงภาวะวิกฤติเศรษฐกิจปี 2540 บริษัทฯ ได้รับผลกระทบ และประสบปัญหาขาดทุน ทำให้ในปี 2541 บริษัทฯ ได้รับแจ้งจากตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่องการเข้าเกณฑ์อาจถูกเพิกถอนจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และมีคำสั่งเปลี่ยนหมวดการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ จากหมวดสิ่งทอเป็นหมวดบริษัทจดทะเบียนที่อยู่ระหว่าง

แก้ไขดำเนินการ ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการแก้ไขตามแผนการแก้ไขให้พ้นเหตุเพิกถอนจนทำให้หุ้นสามัญของบริษัทฯ สามารถเปิดทำการซื้อขายได้อีกครั้งในเดือนเมษายน 2546

ในปี 2548 รัฐบาลได้มีนโยบายส่งเสริมการค้าเสรี และยกเลิกระบบการจ้ดสรรโควตาส่งออก ส่งผลให้ตลาดส่งออกทั้งในประเทศและต่างประเทศมีภาวะการแข่งขันทางการค้าอย่างรุนแรง ราคาของสินค้าส่งออกลดลง ทำให้บริษัทฯ ต้องประสบกับภาวะขาดทุน และมีปัญหาขาดสภาพคล่องทางการเงิน ตลาดหลักทรัพย์ฯ จึงสั่งห้ามซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ จนกว่าจะพ้นเหตุเพิกถอนและย้ายบริษัทฯ ไปอยู่ในกลุ่มบริษัทจดทะเบียนที่แก้ไขการดำเนินงานไม่ได้ตามกำหนด

ในปี 2549 บริษัทฯ ได้ยุติการประกอบธุรกิจด้านส่งออก ส่งผลให้ตลาดหลักทรัพย์ฯ แจ้งเหตุเข้าข่ายอาจถูกเพิกถอนจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนเพิ่มอีกเหตุหนึ่ง

ในปี 2551 บริษัทฯ ได้ปรับปรุงโครงสร้างหนี้กับสถาบันการเงิน และได้เริ่มประกอบธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ โดยในปี 2552 ได้เปลี่ยนชื่อจาก บริษัท ไทยเกรียง กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท อังเปา แอสเสท จำกัด (มหาชน) พร้อมทั้งเข้าซื้อทรัพย์สินจาก บริษัท ฤๅศาศิริ แกรนด์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท เคเอ็มพี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด จากกลุ่มฤๅศาศิริ เพื่อเป็นทรัพย์สินในการดำเนินธุรกิจ และบริษัทฯ ได้เป็นเจ้าของเครื่องหมายการค้า “ฤๅศาศิริ” ซึ่งเป็นที่รู้จักและมีชื่อเสียงในกลุ่มลูกค้าระดับบน รวมถึงได้รับสิทธิให้ใช้เครื่องหมายบริการ “บ้านกฤษณา” และได้รับอนุมัติจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้กลับเข้าซื้อขายในหมวดอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2554

ในปี 2555 ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ฤๅศาศิริ จำกัด (มหาชน) และได้ดำเนินธุรกิจด้านการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ในรูปแบบการขายที่ดิน ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ห้องชุด และพื้นที่ให้เช่า ทั้งในกรุงเทพมหานครและในต่างจังหวัดที่มีศักยภาพการเติบโตของความต้องการที่พักอาศัย จนทำให้บริษัทฯ เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง และเราเชื่อมั่นว่า จากประสบการณ์ที่เราได้เคยผ่านช่วงเวลาวิกฤติในอดีต จนมาเป็น ฤๅศาศิริ ในวันนี้ จะทำให้เราก้าวต่อไปข้างหน้าด้วยความมั่นคง ยั่งยืน อย่างแท้จริง

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1. นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทฯ และบริษัทย่อยประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจรอันประกอบไปด้วย

ลำดับ	ประเภทธุรกิจ	ดำเนินการโดยบริษัท
1.	ธุรกิจสวนน้ำ พลาซ่า สวนสนุก และห้างสรรพสินค้า	บริษัท ฤๅศวอเตอร์ แลนด์ จำกัด
2.	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โรงแรม และสนามกอล์ฟ	บริษัท ฤๅศา มาย โอโซน จำกัด
3.	ธุรกิจให้บริการเกี่ยวกับโรงแรมและพลาซ่า	บริษัท ฤๅศา ลายา จำกัด
4.	ธุรกิจโครงการพัฒนาคอนโดมิเนียม	บริษัท ฤๅศา ศรีราชา คอนโดเทล จำกัด

ลำดับ	ประเภทธุรกิจ	ดำเนินการโดยบริษัท
5.	ธุรกิจขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ห้างชุด และด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	บริษัท ฤๅศา สเตท ทาวเวอร์ จำกัด
6.	ธุรกิจให้บริการด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซื้อขาย เช่า ให้เช่า พื้นที่ งานบริหารโครงการ และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	บริษัท ฤๅศา วัน จำกัด
7.	ธุรกิจเป็นผู้ผลิต จำหน่าย เป็นตัวแทนจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานทุกชนิด ทุกประเภทแบบครบวงจร รวมทั้งถือหุ้นหรือลงทุนในบริษัทอื่น	บริษัท ฤๅศา พาวเวอร์ จำกัด
8	ธุรกิจห้องชุด การขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง และด้านอื่นๆ เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจมีความคล่องตัว ลดขั้นตอนในการดำเนินการ รองรับ การดำเนินธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	บริษัท ฤๅศา พัทยา คอนโดมิเนียม จำกัด
9	ธุรกิจห้องชุด การขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง และด้านอื่นๆ เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจมีความคล่องตัว ลดขั้นตอนในการดำเนินการ รองรับ การดำเนินธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	บริษัท ฤๅศา ลายา คอนโดมิเนียม จำกัด
10	ธุรกิจห้องชุด การขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง และด้านอื่นๆ เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจมีความคล่องตัว ลดขั้นตอนในการดำเนินการ รองรับ การดำเนินธุรกิจด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	บริษัท ฤๅศา ชีวาน์ ภูเก็ต จำกัด
11	ธุรกิจด้านการขนส่งทุกประเภท	บริษัท ฤๅศา โลจิสติกส์ จำกัด
12	ธุรกิจให้บริการด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ พัฒนาที่ดิน คอนโดมิเนียม ที่พักอาศัย ศูนย์การค้า อาคารสโตร์มอลล์ และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	บริษัท ฤๅศา ศรีราชา แกรนด์ ซีวิว จำกัด
13	ธุรกิจให้บริการด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ คอนโดมิเนียม ที่พักอาศัย อาคารสโตร์มอลล์และการบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	บริษัท ฤๅศา เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่ จำกัด

ลำดับ	ประเภทธุรกิจ	ดำเนินการโดยบริษัท
14	ธุรกิจให้บริการด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซื้อขาย เช่า ให้เช่า พื้นที่ในอาคารบ้านเรือน ตึก ตึกแถว อาคารชุด (คอนโดมิเนียม) ห้องชุด อพาร์ทเมนต์ โรงแรม ภัตตาคาร ร้านอาหาร ศูนย์การค้า อาคาร สपोर्टมอลล์ งานบริหาร โครงการ และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	บริษัท มาย โอโซน เรสซิเดนซ์ จำกัด

2. โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัทย่อยโดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ชื่อบริษัท	ประเภทธุรกิจ	สถานที่	หุ้นจดทะเบียน (ล้านบาท)	ทุนจดทะเบียน ที่ชำระแล้ว (ล้านบาท)	สัดส่วน การถือหุ้น
1	ภูษาศ วอเตอร์ แอนด์ จำกัด	สวนน้ำ สวนสนุก	กรุงเทพฯ	400.00	400.00	99.99%
2	ภูษาศ มาย โอโซน จำกัด	อสังหาริมทรัพย์	กรุงเทพฯ	400.00	400.00	74.99%
3	ภูษาศ ลายา จำกัด	อสังหาริมทรัพย์	กรุงเทพฯ	96.50	96.50	99.99%
4	ภูษาศ ศรีราชา คอนโดเทล จำกัด	อสังหาริมทรัพย์	กรุงเทพฯ	315.00	315.00	99.99%
5	ภูษาศ สเตท ทาวเวอร์ จำกัด	อสังหาริมทรัพย์	กรุงเทพฯ	5.00	5.00	99.99%
6	ภูษาศ วัน จำกัด	บริหารจัดการ ดูแลผลประโยชน์	กรุงเทพฯ	5.00	5.00	99.99%
7	ภูษาศ พาวเวอร์ จำกัด	พลังงาน	กรุงเทพฯ	2,800.00	2,800.00	99.99%
8	ภูษาศ พัทยา คอนโดมิเนียม จำกัด	อสังหาริมทรัพย์	กรุงเทพฯ	150.00	150.00	99.99%
9	ภูษาศ ลายา คอนโดมิเนียม จำกัด	อสังหาริมทรัพย์	กรุงเทพฯ	145.00	145.00	99.99%
10	ภูษาศ ชีวเนื้ ภูเก็ต จำกัด	อสังหาริมทรัพย์	กรุงเทพฯ	50.00	50.00	99.99%
11	Nusasiri Logistic (BVI) Limited	ขนส่ง	British Vergin	เทียบเท่า 1,000 US\$	เทียบเท่า 1,000 US\$	100.00%
12	ภูษาศ ศรีราชา แกรนด์ ซีวิว จำกัด	อสังหาริมทรัพย์	กรุงเทพฯ	128.00	128.00	99.99%
13	ภูษาศ เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่ จำกัด	อสังหาริมทรัพย์	กรุงเทพฯ	72.00	72.00	99.99%
14	มาย โอโซน เรสซิเดนซ์ จำกัด	อสังหาริมทรัพย์	กรุงเทพฯ	15.00	15.00	74.98%

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

ประเภท รายได้	ดำเนินการโดย	ปี 2556		ปี 2557		ปี 2558	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
การขายที่ดิน และบ้านพร้อม ที่ดิน	บริษัทฯ และ บริษัท ภูษาศิรี จำกัด	300.66	88.12	809.82	63.69	534.45	44.23
การขาย คอนโด	บริษัท ภูษาศิรี จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ภูษาศิรี สเตท ทาวเวอร์ จำกัด	15.65	4.6	434.18	34.14	591.53	48.95
การรับจ้าง ก่อสร้าง	-	-	-	-	-	-	-
การให้เช่าและ บริการที่ เกี่ยวข้อง	บริษัทฯ และบริษัท ภูษาศิรี จำกัด	22.02	6.46	19.74	1.55	26.28	2.17
รายได้อื่นๆ	บริษัท ภูษาศิรี จำกัด (มหาชน) บริษัท ภูษาศิรี จำกัด บริษัท ภูษาศิรี สเตท ทาวเวอร์ จำกัด บริษัท ภูษาศิรี วอเตอร์ แอนด์ จำกัด บริษัท ภูษาศิรี พาวเวอร์ จำกัด บริษัท ภูษาศิรี ลายา จำกัด บริษัท ภูษาศิรี ศรีราชา คอนโดเทล จำกัด บริษัท ภูษาศิรี วัน จำกัด บริษัท ภูษาศิรี พัทยา คอนโดมิเนียม จำกัด บริษัท ภูษาศิรี ซีวานี ภูเก็ต จำกัด บริษัท ภูษาศิรี ลายา คอนโดมิเนียม จำกัด บริษัท ภูษาศิรี ศรีราชา แกรนด์ ซีวิว จำกัด บริษัท ภูษาศิรี เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่ จำกัด และบริษัท ย่อยทางอ้อม บริษัท ภูษาศิรี มายโอโซน เรสซิเดนซ์ จำกัด	2.83	0.82	7.85	0.62	56.21	4.65
รวม		341.16	100.00	1,271.58	100.00	1,208.47	100.00

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และให้เช่า ทั้งนี้ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการของ แต่ละกลุ่มธุรกิจมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

2.2.1 ธุรกิจขายที่ดินเปล่า และบ้านพร้อมที่ดิน

บ้านเดี่ยว ระดับ A ราคาเริ่มต้นที่ 10 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ลูกค้าที่มีรายได้สูง อัตราการขยายบ้านในกลุ่มนี้ชะงักเนื่องจากเป็นลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง มีความรู้และใช้เวลาในการหาข้อมูลเพื่อตัดสินใจส่วนใหญ่เคยมีบ้านมาก่อนแล้ว ทำให้ต้องพิจารณารอบคอบและต้องใช้เวลาในการเลือกซื้อบ้านหลังที่สอง ลูกค้าไม่ได้คำนึงถึงลักษณะบ้าน หรือราคา แต่เพียงอย่างเดียว ยังดูถึง สภาพแวดล้อม,ความปลอดภัย, การบริหารจัดการภายในโครงการ และสาธารณูปโภครวมทั้งภาพลักษณ์ของโครงการอีกด้วย ปัจจุบันบริษัท มีโครงการบ้านเดี่ยวระดับ A ดังนี้

- โครงการ “ภูษาศิรี ซิตี้ พระราม 2” เป็นโครงการที่รวมความสมบูรณ์แบบของการใช้ชีวิตภายใต้คอนเซ็ปต์ของ ‘ความสมบูรณ์แบบของการใช้ชีวิต เริ่มต้นที่นี่’ ในพื้นที่โครงการ 350 ไร่ ตั้งอยู่บน ถนนพระราม 2 ประกอบไปด้วย บ้านเดี่ยวและที่ดินเปล่า เฟส 1 (Greenery) เฟส 2 (Lake Como) และ เฟส 3 (Nusa Chivani) ด้านหน้าโครงการเป็นที่ตั้งของ Community Mall Nusa Avenue : Gourmet District Rama 2 โดยเปิดให้ดำเนินการแล้วในปี 2558, และภายในโครงการยังมี โรงเรียนนานาชาติอินวิซ: Norwich International school ซึ่งเปิดให้ดำเนินการแล้วในปี 2556 และ ศูนย์สุขภาพ ที่กำลังก่อสร้างอยู่ โดยพื้นที่โครงการบ้านเดี่ยวและที่ดินเปล่าเฟส 1 “Greenery” ตั้งอยู่ในตำบลบางน้ำจืด อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร มีจุดเด่นเป็นแบบบ้านที่เข้ากับธรรมชาติและพื้นที่สีเขียว มีแบบบ้านให้เลือก 7 แบบ เนื้อที่ดิน 101-473 ตารางวา รวมทั้งหมด 104 แปลง มูลค่าโครงการรวมกว่า 1,600 ล้านบาท คาดว่า จะสามารถปิดเฟสได้ภายในปี 2560

- โครงการ “ภูษาศิรี มายโอโซน เขาใหญ่”: Nusa My Ozone Kao Yai ตั้งอยู่ที่อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา เป็นโครงการที่รวมความสมบูรณ์แบบของการใช้ชีวิต ภายใต้คอนเซ็ปต์ The Perfect Life บนพื้นที่มากกว่า 1,200 ไร่ ซึ่งภายในโครงการประกอบด้วย บ้านเดี่ยวเพื่อสุขภาพขนาดใหญ่ที่ดินเปล่า โรงแรม ศูนย์สุขภาพ สนามกอล์ฟขนาด 18 หลุม Green Farm คลับเฮาส์ขนาดใหญ่ และพื้นที่เพื่อรองรับโครงการในอนาคตที่จะเกิดขึ้นเป็นศูนย์ฝึกกีฬาระดับมาตรฐาน โดยในส่วนของบ้านเดี่ยวและที่ดินเปล่าโครงการภูษาศิรี มายโอโซน เขาใหญ่ รวมมูลค่ากว่า 3,000 ล้านบาทรวม 316 แปลง แบ่งออกเป็น 8 เฟส ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้างโครงการ และกำลังเปิดขายในเฟส A, GG, G โดยเริ่มมีการส่งมอบให้ลูกค้าแล้วบางส่วนในปี 2557

- โครงการบ้านเดี่ยวและที่ดินเปล่า “Lake Como” เป็นโครงการเฟส 2 ในโครงการภูษาศิรี ซิตี้ พระราม 2 ตั้งอยู่ในพื้นที่เขตบางขุนเทียน จังหวัดกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีจุดเด่นที่ความหรูหราของบ้านริมทะเลสาบ จำนวน 49 แปลง มูลค่าโครงการ 2,450 ล้านบาท คาดว่าบ้านตัวอย่างจะก่อสร้างแล้วเสร็จ ในปี 2559

บ้านเดี่ยวระดับ B ราคา 5 – 10 ล้านบาท กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ สำหรับกลุ่มลูกค้าที่รายได้ระดับปานกลาง ซึ่งเป็นระดับราคาที่มีอุปสงค์อยู่มาก บ้านในระดับราคานี้ มีโครงการต่างๆ ดังนี้

- โครงการ “บ้านกฤษณา พระราม 5” ตั้งอยู่บน ถนนกาญจนาภิเษก ตำบลบางคูเวียง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี เป็นโครงการบ้านสไตล์รีสอร์ท มูลค่าโครงการกว่า 1,000 ล้านบาท มีจำนวนทั้งหมด 120 แปลง คาดว่า จะสามารถเปิดโครงการภายในปี 2559

- โครงการ “อนุศา ชิวานี พัทยา” : Nusa Chivani Pattaya ตั้งอยู่ที่ อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี เป็นโครงการบ้านเดี่ยวเพื่อสุขภาพ ที่มีความโดดเด่นด้านสถาปัตยกรรมสไตล์ชานี ประเทศอิตาลี บนทำเลพัทยา-ชลบุรี จุดเด่นอยู่ที่ทำเลและความครบครันของสิ่งอำนวยความสะดวก บนพื้นที่โครงการกว่า 185 ไร่ ประกอบด้วย บ้านเดี่ยวรวม 3 เฟส โดยเฟส 1 มีแบบบ้านให้เลือก 4 แบบ 86-146 ตารางวา รวมทั้งหมด 84 แปลง มูลค่าโครงการรวม 870 ล้านบาท ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้างโครงการ โดยเริ่มมีการส่งมอบให้ลูกค้าแล้วบางส่วนในปี 2557

- โครงการ “อนุศา ชิวานี พระราม 2” : Nusa Chivani พระราม 2 เป็นโครงการเฟส 3 ในโครงการ อนุศาศิริ ซิตี้ พระราม 2 ตั้งอยู่ในพื้นที่เขตบางขุนเทียน จังหวัดกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีจุดเด่น เป็นโครงการบ้านเดี่ยวเพื่อสุขภาพ ที่โดดเด่นที่สุดบนถนนพระราม 2 มีจำนวนทั้งหมด 146 แปลง คาดว่าจะเปิดการขายได้ประมาณปี 2560

บ้านเดี่ยว และ ทาวน์เฮ้าส์ ระดับ C ราคา 1 - 5 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทฯ มีอยู่ 1 โครงการ คือ “โครงการบ้าน ณ ราชม สุวินทวงศ์” ตั้งอยู่บนถนนสุวินทวงศ์ เขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร มีจุดเด่นที่ทำเลติดถนนใหญ่ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มลูกค้าที่ทำงานในบริเวณนิคมอุตสาหกรรม กลุ่มที่เพิ่งเริ่มสร้างครอบครัว พื้นที่โครงการกว่า 36 ไร่ ประกอบด้วย บ้านเดี่ยว 50 ตารางวา ราคา 3.99 ล้านบาท และทาวน์เฮ้าส์ 18 ตารางวา ราคาเริ่มต้น 1.59 ล้านบาท ปัจจุบันก่อสร้างบ้านเดี่ยว 6 แปลง และทาวน์เฮ้าส์ จำนวน 125 แปลง คาดว่าจะแล้วเสร็จต้นปี 2559

2.2.2 ธุรกิจขายพื้นที่ และให้เช่าพื้นที่ ในส่วนของพลาซ่าทางด้านสุขภาพ

บริษัทได้เล็งเห็นโอกาสทางด้านธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับด้านสุขภาพ ในโครงการ “บางกอกเมดิเพล็กซ์” BMC ซึ่งเป็นศูนย์กลางทางการแพทย์ ยา และอุปกรณ์การแพทย์ ที่ทันสมัยที่สุดในเอเชีย ด้วยแนวคิดที่เน้นเรื่องสุขภาพ และให้บริการแก่กลุ่มลูกค้า โดยมีกลุ่มธุรกิจและบุคคลที่เป็นกลุ่มเป้าหมายสำหรับการขายพื้นที่ และให้เช่าพื้นที่ ได้แก่ สถานพยาบาล ร้านขายยา ร้านอาหาร แพทย์ และนักลงทุนสุขภาพ โดยปัจจุบัน BMC มี occupancy rate เฉลี่ยอยู่ที่ 92% ขึ้นไป

2.2.3 ธุรกิจรับจ้างก่อสร้าง ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในโครงการบ้านเดี่ยวระดับ A เท่านั้น

2.2.4 ธุรกิจประเภทคอนโดมิเนียม Low-Rise และ High - Rise

ปัจจุบันบริษัทฯ มีโครงการคอนโดมิเนียม ที่กำลังดำเนินการอยู่ 7 โครงการ ได้แก่

- โครงการ “อัฟ เอกมัย” : Up Ekamai ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท 63 (เอกมัย) เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร เป็นคอนโดที่มีคอนเซ็ปต์ ‘Modern & Luxury Living Condominium on Sukhumvit Ekamai-Thonglor’ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็น กลุ่มลูกค้าระดับ B+ ที่ต้องการใช้ชีวิตในเมือง รวมทั้งชาวต่างชาติ ที่มองหาที่อยู่อาศัยหรือ

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน โครงการอพาร์ทเมนต์เป็นคอนโดมิเนียม 29 ชั้น 1 อาคาร บนพื้นที่กว่า 2 ไร่ มีห้องชุดพักอาศัยรวม 253 ยูนิต มูลค่าโครงการกว่า 1,400 ล้านบาท โดยปัจจุบันเริ่มมีการส่งมอบให้ลูกค้าแล้วบางส่วนในปี 2558

- โครงการปาร์คเอ็กซ์ เกษตร-นวมินทร์: ParcExo Condominium เป็นคอนโด 8 ชั้น บนถนนเกษตร-นวมินทร์ เหมาะกับกลุ่มลูกค้าที่ทำงานอยู่บริเวณใกล้เคียง มี Lifestyle ชอบออกกำลังกายรักสุขภาพ ต้องการใช้ชีวิตที่ดีเดินทางสะดวกเหมือนอยู่ใจกลางเมือง ใกล้รถไฟฟ้าสายสีชมพู โครงการปาร์คเอ็กซ์ เกษตร-นวมินทร์มีจำนวนทั้งหมด 1,232 ห้อง มูลค่าโครงการกว่า 2,449 ล้านบาทสร้างเสร็จและเริ่มทยอยส่งมอบตั้งแต่ปี 2558

- โครงการเฟรช คอนโดมิเนียม : Fresh Condominium ใกล้สถานีรถไฟฟ้าสายสีม่วง (เตาปูน-บางซื่อ) ได้รับการอนุมัติจาก สวท.แล้ว ในด้านการก่อสร้างในเฟส 1 (ตึก A และ B) คาดว่าจะเสร็จสิ้นภายในไตรมาส 2 ปี 2559 โครงการ เฟรช คอนโดมิเนียมเหมาะสำหรับกลุ่มคนที่อยู่ในพื้นที่ และต้องการขยายขยาย หรือกลุ่มคนทำงานในย่านบางซื่อ บางโพ โครงการในเฟส 1 (ตึก A และ B) มีจำนวนสินค้าทั้งหมด 372 ยูนิต มูลค่ากว่า 620 ล้านบาท

- โครงการ อนุาศิรี ทาวเวอร์: Nusa State Tower ตั้งอยู่ในพื้นที่ส่วนหนึ่งของอาคารสเทท ทาวเวอร์ บนถนนสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นโครงการที่มีการก่อสร้างแล้วเสร็จตั้งแต่ปี 2544 โดยบริษัทฯ ได้เข้าซื้อห้องชุดพักอาศัยบางส่วนในปี 2558 เพื่อปรับเป็นพื้นที่ขายและสาธารณูปโภค จำนวนรวม 226 ยูนิต มูลค่ารวม 1,800 ล้านบาท โดยปัจจุบันได้มีการดำเนินการขายและเริ่มมีการส่งมอบให้ลูกค้าแล้วบางส่วนในปี 2558

- โครงการ อนุาศิรี ศรีราชา คอนโดเทล: Nusa Sriracha Condotel ตั้งอยู่ในพื้นที่ของ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เป็นคอนโดหรูริมชายหาดติดถนนสุขุมวิทแห่งเดียวในศรีราชา ประกอบด้วย 4 อาคาร รวม 1,181 ยูนิต มูลค่า 3,200 ล้านบาท โดยได้เปิดขายแล้วบางส่วนในปี 2558

- โครงการ อนุาศิรี ลายา : Nusa Laya ตั้งอยู่ใกล้หาดลายัน อำเภอถลาง จังหวัดภูเก็ต เป็นคอนโดสไตล์โมเดิร์น Premium Location บนหาดลายัน ประกอบด้วย 2 อาคาร จำนวน 183 ยูนิต มูลค่า 1,100 ล้านบาท เริ่มเปิดการขายปลายปี 2558

- โครงการ อนุาศิรี เขาใหญ่ คอนโดมิเนียม : Nusa KhaoYai Condominium ตั้งอยู่ภายในโครงการ อนุาศิรี มายโอโซน เขาใหญ่ เป็นโครงการคอนโดมิเนียมหรู สไตล์ คลาสสิก ยุโรปยุคกลาง สัมผัสอากาศบริสุทธิ์จากแหล่งโอโซน 1 ใน 7 ของโลก ประกอบด้วย 3 อาคาร จำนวน 93 ยูนิต มูลค่า 700 ล้านบาท คาดว่าจะเริ่มเปิดขายปี 2559

2.2.5 ธุรกิจให้เช่าพื้นที่ Nusa Sports Complex

ตั้งอยู่หน้าโครงการปาร์คเอ็กซ์ เกษตร-นวมินทร์ “ParcExo Kaset-Nawamin” โดยรับสมาชิกทั่วไปไม่ใช่นเฉพาะลูกค้าที่อยู่ใน Condominium ของบริษัทฯ โดยเก็บค่าสมาชิกรายปีและรายเดือน มุ่งกลุ่มคนระดับกลางและครอบครัวที่อาศัยในย่านนั้น ๆ Nusa Sports Complex ดังกล่าวมีพื้นที่เช่ารวมทั้งหมดกว่า 4,400 ตร.ม. ซึ่งเปิดดำเนินการแล้วในปี 2558

2.2.6 ธุรกิจให้เช่าพื้นที่ Community Mall

อยู่ด้านหน้าโครงการ อนุศาสตร์ ซิตี้ พระราม 2 โดยใช้ชื่อว่า Gourmet District Rama 2 เป็นลักษณะแบบ ศูนย์รวมภัตตาคารนานาชาติ มุ่งเน้นให้บริการกับลูกค้าภายในโครงการและลูกค้าที่อาศัยอยู่ในบริเวณใกล้เคียง โดยเก็บค่าเช่าจากร้านค้าเป็นรายเดือน Community Mall ดังกล่าวกว้างพื้นที่เช่ากว่า 4,300 ตร.ม. ซึ่งเปิดดำเนินการแล้วในปี 2558

2.2.7 สวนน้ำปลาซ่า

ตั้งอยู่ที่เมืองพัทยา ติดกับโครงการ อนุศา ชิวานี้ พัทยา โดยมาจากแนวความคิดที่ผู้บริหารเล็งเห็นว่าจะเป็นธุรกิจสำหรับรองรับการท่องเที่ยวที่เติบโตอย่างมากในช่วง 2-3 ปี ที่ผ่านมานี้ เนื่องจากมีลูกค้าจากประเทศจีน รัสเซีย ฯลฯ และจะเติบโตอีกมากในอนาคต สวนน้ำ มีรายได้จากการเก็บค่าเช่าเล่นรายวัน และรายได้จากการขายเหมาให้กับบริษัททัวร์เป็นรายปี และยังมีรายได้จากค่าเช่าพื้นที่ร้านค้า และร้านอาหาร ภายในสวนน้ำอีกด้วย

2.2.8 ธุรกิจสนามกอล์ฟ

บริษัทฯ ได้ลงทุนสร้างสนามกอล์ฟ 18 หลุม ในโครงการ อนุศา มายโอโซน เขาใหญ่อำเภอบางบาล จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งจะเป็นสนามกอล์ฟที่เหมาะสมกับนักกอล์ฟทั้งชายและหญิง รวมไปถึงผู้สูงอายุ โดยเก็บค่าสมาชิกเป็นรายปี และรายครั้ง โดยคาดว่าจะสามารถเปิดให้ดำเนินการได้ภายในปี 2559

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

2.3.1 การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

สำหรับปี 2558 บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้า และเน้นย้ำคุณภาพของสินค้าที่โดดเด่น รวมทั้งสร้างความแตกต่างให้กับแบรนด์อนุศาสตร์ ซึ่งมีความชัดเจนในด้านการสร้างสังคมคุณภาพภายในโครงการและโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อสุขภาพ ในด้านนโยบายการตลาด บริษัทฯ เปิดกว้างแต่เน้นให้มีการวิเคราะห์และทำการตลาดให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย และได้เปิดแบรนด์ใหม่ “อนุศาวัน” ซึ่งเป็นแบรนด์ใหม่ของโปรแกรมการลงทุนรูปแบบใหม่ ที่เข้าถึงกลุ่มตลาดเป้าหมายที่เน้นนักลงทุน นอกจากนี้ยังมีการเพิ่มความสำคัญกับการทำการตลาดออนไลน์ และมีระบบ Call Center 1608 เพื่อการให้บริการทั้งก่อนและหลังการขายต่างๆ และสร้างภาพลักษณ์ที่ดี โดยในปี 2558 ผู้บริหารบริษัทฯ เล็งเห็นโอกาสจากนักลงทุนต่างประเทศที่เริ่มคุ้นเคยกับผลิตภัณฑ์อสังหาริมทรัพย์ จึงมีนโยบายที่ทำการตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะการทำตลาดผ่านตัวแทนการขายในต่างประเทศมากขึ้น บริษัทฯ มีกลยุทธ์ต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมการจำหน่าย ดังนี้

- **กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์** บริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างมากกับการออกแบบบ้าน พื้นที่ใช้สอยภายนอกและภายในบ้าน คุณภาพการผลิต ความคงทนในด้านการใช้งาน การเลือกใช้วัสดุที่สอดคล้องกับแนวทางการอยู่อาศัย ความปลอดภัยการบริการหลังการขาย อีกทั้งยังแสวงหานวัตกรรมใหม่ ๆ เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับบ้านที่ลูกค้าได้ตัดสินใจซื้อ ทั้งนี้เพื่อให้ลูกค้าได้ใช้ชีวิตที่รื่นรมย์ในสังคมคุณภาพ บริษัทฯ มีผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าแบ่งได้ออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1) บ้านสร้างเสร็จก่อนขาย และพร้อมเข้าอยู่ บริษัทมีบ้านสร้างเสร็จตามแบบมาตรฐาน และพร้อมให้ลูกค้าเข้าอยู่ โดยบ้านทุกหลังจะต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพจากหน่วยงานควบคุมคุณภาพก่อนที่จะเสนอขายลูกค้า

2) บ้านที่ลูกค้าสามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่ใช้สอยจากแบบมาตรฐาน (FlexibleFunction)

จากการศึกษาความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัท พบว่า มีลูกค้าที่มีความต้องการในการปรับเปลี่ยนพื้นที่ใช้สอยทั้งภายนอกและภายในบ้าน บริษัท จึงจัดให้มีสินค้าที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มนี้

• **กลยุทธ์ทางราคา** บริษัท ได้กำหนดราคาขายเพื่อสร้างแรงจูงใจและความคุ้มค่าของสินค้า ตามความเหมาะสมกับสถานะเศรษฐกิจ และกำลังซื้อของลูกค้า โดยคำนึงถึงต้นทุนของบริษัท เป็นหลัก อีกทั้งมีการเปรียบเทียบราคาของบริษัท กับคู่แข่งบริเวณเดียวกัน

• **กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย** บริษัท มีการจำหน่ายสินค้าโดยใช้วิธีการขายผ่านพนักงานขาย ณ สำนักงานขายที่ตั้งอยู่ที่โครงการ ซึ่งจะมีการแสดงสินค้าตัวอย่างให้ลูกค้าได้เห็นถึง คุณภาพของโครงการ คุณภาพของสินค้า งานตกแต่งที่สามารถสร้างบรรยากาศ ที่ดีสำหรับการขาย บริษัทยังมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายผ่านงานแสดงบ้านและที่อยู่อาศัยต่าง ๆ จัดกิจกรรมตามห้างสรรพสินค้า รวมไปถึงการจัดกิจกรรมการตลาดที่โครงการ นอกจากนี้ บริษัท ยังมีช่องทางการขายที่เกิดจากการแนะนำของลูกค้าเก่าในโครงการ

• **กลยุทธ์ด้านโฆษณาประชาสัมพันธ์** บริษัท ทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการเพื่อสนับสนุนการขายผ่านสื่อต่าง ๆ ในส่วนของสื่อ above the line เช่น โฆษณาโทรทัศน์ รายการวิทยุบ้านและคอนโด หนังสือพิมพ์ นิตยสาร และสื่อ below the line เช่น ป้ายโฆษณา ป้ายรายทาง แผ่นโฆษณา การใช้รถแห่ (Troop) การจัดบูธ ณ ตึกทำงาน และห้างสรรพสินค้าการส่งข้อมูลทางตรงให้ลูกค้าเป้าหมาย ผ่านไปรษณีย์ อีเมลล์ ข้อความ รวมทั้งจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย ณ โครงการ และตามสถานที่ที่กลุ่มเป้าหมายใช้บริการ ในปีที่ผ่านมาทางบริษัท เล็งเห็นความสำคัญของสื่อออนไลน์ และได้จัดสรรงบประมาณการตลาดเพื่อปรับปรุงเว็บไซต์ รวมทั้งทำการตลาดออนไลน์มากขึ้น

• **กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย** บริษัท เน้นการทำการส่งเสริมการขายที่ตรงกับกลุ่มลูกค้า โดยให้ลูกค้าได้รับผลประโยชน์สูงสุด เช่น การให้ความสำคัญกับความคล่องตัวในการบริหารการเงินของลูกค้า โดยให้ลูกค้าสามารถเลือกการผ่อนชำระเงินดาวน์ที่ต่ำ หรือการจัดกิจกรรมการตลาดร่วมกับบริษัท อื่นๆ (Co-promotion) อีกทั้งลูกค้า ยังได้สิทธิประโยชน์จากการแนะนำเพื่อนมาซื้อโครงการของบริษัท นอกจากนี้บริษัทจะเน้นการลด แลก แจก แถมให้แก่ผู้ซื้อเพื่อให้ผู้ซื้อได้รับผลประโยชน์จากการซื้อโดยตรง

• **กลยุทธ์บริการหลังการขายและลูกค้าสัมพันธ์** บริษัท ได้มีการตั้ง call center 1608 และแผนกลูกค้าสัมพันธ์ขึ้นเพื่อ เน้นการจัดกิจกรรมดูแลลูกค้าอย่างใกล้ชิด นอกจากนี้ บริษัทยังมุ่งวางแผนเพื่อให้สามารถบริการลูกค้าในด้านอื่นๆ ให้ได้มากขึ้นในอนาคต

สัดส่วนการจำหน่ายในและต่างประเทศ

สัดส่วนการจำหน่ายสินค้าต่างประเทศยังคงคิดเป็นสัดส่วนที่ต่ำกว่า 5% ของยอดขาย เนื่องจากบริษัท ยังมีโครงการที่เหมาะสมกับตลาดต่างประเทศไม่มากนัก อย่างไรก็ตามในปีหน้าบริษัทมีนโยบายที่จะขยายไปยังตลาดต่างประเทศอย่างจริงจัง เนื่องจากมีโครงการที่จะเปิดใหม่ในหลายทำเลที่มุ่งเน้นสำหรับลูกค้าตลาดต่างประเทศ เช่น ประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย ฮ่องกง และ จีนเป็นหลัก

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทเป็นลูกค้าระดับกลางถึงระดับบน มีขนาดครอบครัวตั้งแต่ 2-6 คน เป็นกลุ่มเจ้าของกิจการ ผู้บริหารระดับสูง เจ้าหน้าที่รัฐวิสาหกิจ และพนักงานบริษัทเอกชน

2.3.2 สภาพการแข่งขัน

• **สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมในปีที่ผ่านมา** ภาพรวมของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2558 จะลดตัวต่อเนื่องจากอุปสงค์ที่ยังชะลอตัวตามกำลังซื้อที่มีข้อจำกัด โดยตลาดอสังหาริมทรัพย์ในช่วงไตรมาสแรก ปี 2558 ที่ผ่านมา แม้ตลาดจะมีแรงหนุนใหม่จากการปรับลดอัตราดอกเบี้ยกู้ยืมลง แต่เนื่องจากตลาดยังมีความเสี่ยงหลายประการ อาทิ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจยังอยู่ในระดับที่ค่อยเป็นค่อยไป ทำให้ผู้บริโภคยังชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ขณะที่กำลังซื้อของผู้บริโภคยังไม่กลับมาฟื้นสู่ระดับศักยภาพจากภาระรายจ่ายในชีวิตประจำวันที่สูงขึ้น และภาระหนี้ครัวเรือนที่ยังอยู่ในระดับสูง ประกอบกับราคาที่อยู่อาศัยปรับตัวขึ้นตามกลไกตลาด ขณะที่รายได้ของผู้บริโภคไม่ได้ปรับขึ้นตาม เป็นต้น ซึ่งปัจจัยเสี่ยงดังกล่าวได้สะท้อนมายังเครื่องชี้วัดกิจกรรมการลงทุนและการซื้อขายยังอ่อนแรงต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา โดยในไตรมาสที่ 1 ปี 2558 ภาวะธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัวจากไตรมาสก่อน จากรายงานของธนาคารแห่งประเทศไทยพบว่าการลงทุนในโครงการใหม่ยังคงรอนโยบาย กฎเกณฑ์ และกรอบเวลาการเริ่มต้นที่ชัดเจนจากภาครัฐ ขณะที่กิจกรรมการก่อสร้างภาครัฐส่วนใหญ่ในช่วงนี้เป็นโครงการต่อเนื่องที่เป็น backlog จากช่วงปี 2556 อาทิ โครงการรถไฟฟ้า ทางด่วน และโรงไฟฟ้า ส่งผลให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องกับโครงการเหล่านี้ขับเคลื่อนได้บ้าง ทั้งนี้ ธุรกิจกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ที่มีแนวโน้มดี ได้แก่ ที่อยู่อาศัยคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพฯ ที่เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับบน เนื่องจากกำลังซื้ออยู่ในเกณฑ์ดี ขณะที่กลุ่มที่มีแนวโน้มชะลอตัว ได้แก่ คอนโดมิเนียมระดับกลางถึงระดับล่าง โครงการคอนโดมิเนียมในต่างจังหวัด เช่น เชียงใหม่ ภูเก็ต และหัวหิน มีอุปสงค์ที่เบาบาง อาคารสำนักงานเติบโตได้น้อย เช่นเดียวกับโรงแรมในกรุงเทพฯ ที่ปัจจุบันมีอุปทานส่วนเกินค่อนข้างมาก

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2558 ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป สะท้อนจากผลสำรวจความเห็นของสถาบันการเงินที่คาดว่าความต้องการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยยังคงปรับเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้า อัตราดอกเบี้ยในระดับต่ำจะช่วยกระตุ้นความต้องการที่อยู่อาศัย ทั้งการอยู่อาศัยจริงและการลงทุนในระยะต่อไป ผู้ประกอบการคาดว่าจะเปิดตัวโครงการที่อยู่อาศัยใหม่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอาคารชุดสำหรับตลาดลูกค้าระดับกลางถึงบนที่ยังมีความต้องการอยู่ และคาดว่าอุปสงค์โดยรวมของตลาดที่อยู่อาศัยจะกลับมาฟื้นตัวได้ดีในช่วงครึ่งหลังของปีนี้

เมื่อมีความชัดเจนของการลงทุนภาครัฐในไตรมาสที่ 4 ปี 2558 และจากนโยบายกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐที่ช่วยเหลือในมาตรการการเงินและการคลัง เมื่อเดือนตุลาคม 2558 โดยเฉพาะในเรื่องการลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนการโอนและค่าจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์และห้องชุด จากเดิมร้อยละ 2 ของราคาประเมินทุนทรัพย์ในการโอน และ ร้อยละ 1 ของมูลค่าที่จำนอง แต่ไม่เกิน 200,000 บาท ในกรณีจำนอง เหลือ ร้อยละ 0.01 เป็นเวลา 6 เดือน คาดว่าจะส่งผลดีต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภาพรวม

ทั้งนี้จากข้อมูลสำรวจทั่วประเทศของศูนย์ข้อมูลวิจัยและประเมินค่าอสังหาริมทรัพย์ไทย บจก.เอเจนซีฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส พบว่าตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่สำรวจนี้มีขนาดเท่ากับครึ่งหนึ่งของทั่วประเทศทั้งนี้เพราะการรวมศูนย์อยู่ที่กรุงเทพมหานครในกรณีของประเทศไทย อย่างไรก็ตามการพัฒนาที่น่าสนใจก็คือภูมิภาคชายฝั่งทะเลตะวันออกซึ่งผนวกรวมกับเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในอนาคตโดยเฉพาะบางส่วนของจังหวัดฉะเชิงเทรา ชลบุรีและระยอง ทำให้กลายเป็นอภิมหานคร (Urban Field หรือ Megalopolis) ในอนาคต

อย่างไรก็ดี แม้ว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์จะมีปัจจัยเสี่ยงหลายประการรออยู่ข้างหน้าก็ตามแต่ผู้ประกอบการหลายรายยังคงมองเห็นโอกาสทางธุรกิจ การเปิดโครงการใหม่จึงยังคงมีให้เห็นอย่างต่อเนื่องทั้งจากผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมานาน และผู้ประกอบการรายใหม่ที่ต้องการเข้ามาทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย มองว่า การพัฒนาโครงการของผู้ประกอบการในปีนี้ คงจะต้องอาศัยองค์ประกอบหลายประการที่จะนำมาซึ่งความสำเร็จ การลงทุนโครงการใหม่ยังเป็นที่ไปในลักษณะของความระมัดระวังมากขึ้น ผู้ประกอบการปรับลดความเสี่ยงหันมาเร่งทำการตลาดกระตุ้นยอดขายโครงการที่เหลือขาย ขณะที่การวางกลยุทธ์การตลาดอาจต้องมีความซับซ้อนเพิ่มขึ้น เนื่องจากปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจมีข้อจำกัดและส่งผลต่อผู้ประกอบการในระดับที่แตกต่างกันไป โดยยอดขายโครงการเปิดตัวใหม่ในหลายๆ โครงการยังชะลอตัวและใช้ระยะเวลาในการปิดโครงการที่นานขึ้นกว่าที่ผ่านมา ทำให้ผู้ประกอบการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างระดมแคมเปญการตลาดอย่างหนัก เพื่อกระตุ้นตลาดและดึงใจผู้บริโภคให้ตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยนอกจากนี้การปรับกลยุทธ์การตลาดเพื่อหาความแตกต่างจากคู่แข่งและปรับผลิตภัณฑ์เจาะลูกค้าเฉพาะกลุ่ม หรือการทำตลาดระดับบนอันเป็นเป้าหมายสำคัญท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว ขณะที่บางโครงการนอกเหนือจะจับกลุ่มลูกค้าในประเทศแล้ว ยังมีกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในการทำตลาด

สำหรับปัจจัยเรื่องการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนหรือที่เรียกว่า Asian Economics Community (AEC) ซึ่งจะเริ่มดำเนินการอย่างเป็นทางการภายในปี 2559 นั้นคาดว่าจะปัจจัยสำคัญในอนาคตอันใกล้ ซึ่งจะทำให้เกิดโอกาสทางการค้า รวมถึงการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ก็จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องด้วย ทำให้เกิดการพัฒนาด้านโครงสร้างพื้นฐานทั้งในประเทศ และการพัฒนาเส้นทางเชื่อมโยงระหว่างประเทศ ความต้องการที่อยู่อาศัย สถานที่ทำงาน ร้านค้าปลีกและโรงแรมจะเติบโตเพิ่มขึ้น จะมีการเปิดเสรีต่อการลงทุนพัฒนาภาวะเบี่ยงในเรื่องกฎหมายการใช้สิทธิในที่ดินให้เอื้อต่อนักธุรกิจมากขึ้น ซึ่งจะทำให้เกิดประโยชน์อย่างมากกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต

ดังนั้น จึงเห็นได้ว่าอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในปี 2559 คาดว่าน่าจะมีทิศทางในทางบวก และ คาดว่า จะมีโอกาสทางการตลาดอีกมากซึ่งจะขยายตัวไม่น้อยกว่า 5 % จากปีก่อนหน้า แต่ก็ทำให้ภาระการแข่งขันภาคอสังหาริมทรัพย์สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องเช่นกัน

• **แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและสภาพการแข่งขันในอนาคต** บริษัทฯ เล็งเห็นถึง ความผันผวน และสภาพการแข่งขันที่เข้มข้นขึ้นในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ โดยได้จัดทำแคมเปญ อนุสาวรีย์ Nusa One เป็น โปรแกรมการลงทุนรูปแบบใหม่ ซึ่งได้รับผลตอบแทนแบบคงที่ ในระยะเวลาที่กำหนด และมีคะแนนเพื่อใช้แลกสิทธิในการเข้าพักโครงการต่างๆที่เข้าร่วมรายการ และ สิทธิพิเศษต่างๆที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งโครงการที่เข้าร่วมอนุสาวรีย์ จำนวน 8 โครงการ ได้แก่ โครงการที่พร้อมโอน 3 โครงการ ได้แก่ โครงการอนุศาสต์ ทาวเวอร์ โครงการอัฟ เอ็มย์ โครงการปาร์คเอ็กซ์ เกษตร-นวมินทร์ และโครงการที่จะเกิดขึ้นใหม่ 5 โครงการ ได้แก่ โครงการ อนุสาเขาใหญ่ คอนโดมิเนียม โครงการ อนุสา ลายา ภูเก็ต โครงการ อนุสา พัทยา คอนโดมิเนียม โครงการ อนุสา เชียงใหม่ และ โครงการ อนุสา ศรีราชา คอนโดเทล อาคารB โดยกลุ่มเป้าหมายหลักเป็น นักลงทุน ซึ่งโครงการเหล่านี้คาดว่าจะสามารถเริ่มรับรู้รายได้ภายในปี 2559

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังคงเน้นถึงโครงการบ้านเพื่อสุขภาพในแบรนด์ ชิวานี่ ซึ่งมีแนวคิดที่อยู่อาศัยที่ใส่ใจสุขภาพในทำเลต่างๆทั้งใน กรุงเทพฯ และ ต่างจังหวัด ปัจจุบัน มี 3 โครงการ ได้แก่ (1) โครงการ ชิวานี่ เขาใหญ่ (2) โครงการ ชิวานี่ พัทยาและ (3) โครงการชิวานี่ พระราม 2 โดยร่วมทำงานกับหุ้นส่วนสำคัญคือ Panacee Medical Center ซึ่งเป็นศูนย์สุขภาพแบบองค์รวม เพื่อสร้างความแตกต่างการแข่งขันในตลาด

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริหาร

2.4.1 **การหาที่ดินและการจัดหา Supplier** บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นปัจจัยหลักในการแข่งขัน ทั้งในเรื่องต้นทุนและทำเลที่ตั้ง โดยเน้นพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยหลายประเภทและระดับราคาในทำเลทั้งในทำเลเดิมซึ่งมีฐานลูกค้าชัดเจนและในทำเลใหม่ที่แตกต่างกันเพื่อกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจโดยโครงการที่บริษัทฯพัฒนาขึ้นมีทั้งการพัฒนาที่ดินซึ่งบริษัทฯหรือบริษัทย่อยเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ในที่ดินและซื้อจากบุคคลอื่นในขั้นตอนการจัดหาที่ดินและพัฒนาโครงการบริษัทมีการสำรวจสถานะตลาดและการแข่งขันรวมทั้ง พฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อนำมากำหนดแนวคิดรูปแบบทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมของโครงการและประเมินความเป็นไปได้ของโครงการจากนั้นจึงจะดำเนินการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการซึ่งบริษัทฯอาจติดต่อผ่านเจ้าของที่ดินโดยตรงผ่านนายหน้าหรือเจรจาซื้อจากบริษัทในกลุ่มที่เกี่ยวข้องในราคาที่เหมาะสมเมื่อเปรียบเทียบกับราคาตลาดราคาประเมินของทางราชการและราคาประเมินจากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

2.4.2 **การหาวัสดุก่อสร้างสำหรับโครงการ** บริษัทฯ ได้มีการเจรจาต่อรองกับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดีในราคาที่เหมาะสม และประหยัดพลังงานโดยบริษัทฯจะเป็นผู้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างเองบางประเภท

เช่น สุขภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์และระบบรักษาความปลอดภัยที่ติดตั้งในบ้านทั้งนี้ นอกจากจะสามารถรักษาคุณภาพของสินค้าแล้วยังทำให้สามารถควบคุมต้นทุนการก่อสร้างได้อีกด้วย

2.4.3 การคัดเลือกผู้รับเหมา บริษัทฯ มีทีมวิศวกรและทีมงานที่ทำหน้าที่คัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพมีความสามารถ และประสบการณ์โดยได้มีการกำหนดมาตรฐานในการทำงาน พร้อมทั้ง มีแผนการตรวจรับงานที่ชัดเจน

2.4.4 ขั้นตอนและเทคโนโลยีการผลิต บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับรายละเอียดในทุกขั้นตอนโดยก่อนการกำหนดโครงการใดๆ บริษัทฯ จะมีการสำรวจทำเล และวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อศึกษาความต้องการรูปแบบพฤติกรรมของผู้บริโภคเพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการและในการวิเคราะห์นั้นจะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างทีมงานด้านการตลาดทีมบริหารงานก่อสร้างและฝ่ายบริหารเช่นการออกแบบพื้นที่ใช้สอยด้วยนวัตกรรมใหม่เทคโนโลยีการก่อสร้างประเภทประหยัดพลังงานระบบเทคโนโลยีสารสนเทศระบบความปลอดภัยเป็นต้นนอกจากนั้นบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการบริหารงานก่อสร้างซึ่งรวมถึงการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีความชำนาญมีประสิทธิภาพ และมีความน่าเชื่อถือที่ดีประกอบกับบริหารจัดการการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างที่ดี

2.4.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิต บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อผลกระทบต่อธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมของทุกโครงการ บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียสำหรับบ้านแต่ละหลัง และระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลางตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนดเพื่อให้ส่งผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะ รวมทั้ง ได้มีการออกแบบระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสมเพื่อให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยเฉพาะคอนโดมิเนียมขนาดใหญ่ทุกอาคารจะต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และจะต้องผ่านความเห็นชอบจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมก่อนดำเนินการก่อสร้าง

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท/กลุ่มบริษัท

ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

3.1.1 ความเสี่ยงด้านต้นทุนการก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างขาดแคลน

เนื่องจากการขายบ้านและที่ดินของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นการขายบ้านและที่ดินให้ลูกค้า ก่อนที่จะทำการลงมือสร้างบ้าน ดังนั้นถ้าหากเกิดความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง หรือมีการปรับเปลี่ยนอัตราค่าจ้างแรงงานภายหลังจากที่บริษัทฯ ได้กำหนดราคาขาย และได้มีลูกค้าจองซื้อบ้านและที่ดินไปแล้ว ผลต่างจากการปรับเปลี่ยนราคาดังกล่าว หรือแม้กระทั่งผลกระทบจากการผลิตบ้านได้ต่ำกว่าที่ได้ประมาณการไว้ ย่อมจะทำให้ต้นทุนการขายของบริษัทฯ สูงขึ้นทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ลดลง

วัสดุก่อสร้างถือเป็นต้นทุนการก่อสร้างที่สำคัญยิ่ง ราคาของวัสดุก่อสร้างหลัก หลายส่วนได้มีการปรับราคาเพิ่ม ซึ่งการเพิ่มขึ้นมีสาเหตุหลักมาจากความต้องการวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มมากขึ้น ทั้งที่ใช้ในภาคอสังหาริมทรัพย์ และในการก่อสร้างโครงการสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ต่าง ๆ การที่ราคาวัสดุก่อสร้างในตลาดโลกปรับสูงขึ้นอย่างมาก รวมถึงการที่ราคาน้ำมันเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต และต้นทุนการขนส่ง ทำให้ราคาวัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้นและท้ายสุดทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนสูงขึ้น บริษัทฯ อาจไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันทีหรือในกรณีที่บริษัทฯ สามารถปรับราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนที่สูงขึ้นดังกล่าว ก็อาจส่งผลกระทบต่อปริมาณการขายที่อยู่อาศัยของบริษัทฯ และเหตุดังกล่าวจะมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

นอกจากนี้การที่มีโครงการก่อสร้างเพิ่มมากขึ้นอาจทำให้ปริมาณของวัสดุก่อสร้างมีจำนวนไม่เพียงพอ กับความต้องการ ซึ่งหากเหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้น บริษัทฯ อาจต้องจ่ายค่าวัสดุแพงขึ้น หรือต้องรอวัสดุ จนไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างบ้านได้ครบในเวลาที่กำหนด ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ด้วยเช่นกัน

3.1.2 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาคุณภาพ และแรงงานก่อสร้าง

ในการพัฒนาโครงการหมู่บ้านจัดสรรจำเป็นต้องมีผู้รับเหมาคุณภาพดี ซึ่งปัจจัยเสี่ยงที่สำคัญคือการขาดแคลนผู้รับเหมาที่มีคุณภาพดีย่อมส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการให้แล้วเสร็จได้ตามแผนงาน ซึ่งอาจนำไปสู่ต้นทุนการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น จากที่ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก ทั้งที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ และที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์ ประกอบกับการก่อสร้างพัฒนาระบบสาธารณูปโภคอย่างต่อเนื่องจากภาครัฐ จึงมีความต้องการผู้รับเหมาและแรงงานก่อสร้างเป็นจำนวนมาก โดยบริษัทฯ มีนโยบายบริหารความเสี่ยงในประเด็นนี้ ด้วยการเริ่มทดลองนำเทคโนโลยีใหม่มาใช้ในการก่อสร้าง ซึ่งจะช่วยลดการใช้แรงงานลง นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมาของบริษัทฯ มาอย่างต่อเนื่อง และจะมีการกระจายงานก่อสร้างโดยคำนึงถึงความสามารถของผู้รับเหมาแต่ละรายเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะมีผู้จัดการโครงการสายก่อสร้างวิศวกรโครงการ หัวหน้าผู้ควบคุมงานก่อสร้าง ผู้ควบคุมงานก่อสร้าง ตลอดจน

เจ้าหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพกลาง เพื่อควบคุมดูแลงานก่อสร้างของผู้รับเหมาอีกทีหนึ่ง ทั้งนี้ เพื่อให้แน่ใจถึงคุณภาพงานก่อสร้างของผู้รับเหมาแต่ละราย

3.1.3 ความเสี่ยงจากปล่อยสินเชื่อที่เข้มงวดมากขึ้นของธนาคารพาณิชย์

ในช่วงที่ผ่านมาธนาคารพาณิชย์ มีความเข้มงวดมากขึ้นในการพิจารณาสินเชื่อ ทั้งในส่วนของการปล่อยสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการ (Pre-Finance) และสินเชื่อสำหรับผู้บริโภค (Post-Finance) โดยในส่วนของการปล่อยสินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการ ธนาคารพาณิชย์มีความเข้มงวดในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อโครงการที่มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับผู้ประกอบการที่อยู่นอกตลาด (Non-listed companies) ส่งผลให้การเข้าถึงแหล่งเงินมีความยากยิ่งขึ้นอย่างไรก็ดี จากการที่บริษัทฯ เป็นบริษัทที่อยู่ในตลาด (Listed company) มีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง มีการใช้เงินทุนจากหนี้สินที่ต่ำ ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงในส่วนนี้ที่ต่ำ คาดว่าบริษัทใหญ่จะครองส่วนแบ่งตลาดมากขึ้นเพราะปัจจัยนี้ ทางบริษัทฯ มีกระแสเงินสด และวงเงินสินเชื่อที่เพียงพอสำหรับการขยายตัวทางธุรกิจทั้งตามแผนงานระยะสั้น และระยะยาว รวมทั้ง มีสถาบันการเงินพันธมิตรที่พร้อมให้การสนับสนุนสินเชื่อโครงการกับบริษัทฯ เพิ่มเติมหากต้องการ

ในส่วนของการปล่อยสินเชื่อสำหรับผู้บริโภค (Post-Finance) นั้นธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ก็มีความเข้มงวดมากขึ้นในการพิจารณาซึ่งการซื้อที่อยู่อาศัยโดยส่วนใหญ่แล้ว ลูกค้าจำเป็นต้องอาศัยการขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ ดังนั้น ยอดรับรู้รายได้ของบริษัท จึงขึ้นอยู่กับพิจารณาปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ด้วยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ซึ่งจากสถานการณ์ปัจจุบันที่อุตสาหกรรมสินเชื่อบุคคลมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว ได้ส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมการใช้จ่ายของผู้บริโภค โดยผู้บริโภคมีการนำเงินในธนาคารมาใช้จ่ายผ่านทางสินเชื่อส่วนบุคคลต่างๆ อาทิเช่น บัตรเครดิต และสินเชื่อส่วนบุคคลต่างๆ ส่งผลให้ความสามารถในการซื้อบ้านของผู้บริโภคลดลง ในขณะเดียวกัน ธนาคารพาณิชย์ ก็มีหลักเกณฑ์ที่เข้มงวดมากขึ้นในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อให้กับผู้ต้องการซื้อบ้าน ทำให้ลูกค้าบางส่วนสูญเสียโอกาสในการซื้อบ้านไปโดยที่ยอดอนุมัติสินเชื่อเงินกู้บ้านลดลง 7% YoY อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้ติดตามสถานการณ์ผู้บริโภคตลอดจนนโยบายในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์แต่ละแห่งอย่างใกล้ชิด เพื่อปรับเปลี่ยนนโยบายให้สอดคล้องในแต่ละช่วงเวลา

3.1.4 ความเสี่ยงจากปัญหาความไม่แน่นอนทางการเมือง

ปัญหาความไม่แน่นอนทางการเมืองที่เกิดขึ้นในปี 2556 – 2557 ที่ผ่านมาทำให้ผู้ซื้อชะลอการตัดสินใจออกไปซึ่งหลังจากมีการเปลี่ยนรัฐบาลใหม่ เศรษฐกิจในประเทศเริ่มมีสัญญาณที่ดีขึ้นโดยมาตรการรัฐในการกระตุ้นเศรษฐกิจในปี 2558 ที่จะเริ่มเห็นผลในปี 2559 หลังจากที่ประชาชนมีความมั่นใจว่ารัฐบาลจะเดินนำลงทุนระบบโครงสร้างพื้นฐานของประเทศสำหรับภาคอสังหาริมทรัพย์ปีนั้นแนวโน้มยังเป็นบวกอยู่ จากการลงทุนของภาครัฐด้านโครงข่ายรถไฟฟ้า 10 สาย ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยคาดว่าจะประมูลส่วนขยายของรถไฟฟ้าอีก 6 สายในปี 2559 ส่งผลด้านความเชื่อมั่นของผู้บริโภค เพราะสินค้าประเภทที่อยู่อาศัยมีมูลค่าสูงขึ้นตลอดเวลา เช่น ซื้อวันนี้ไปก็ขึ้นอย่างน้อย 5-7% โดยปีที่ผ่านมาก็ยังเห็นมูลค่าอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้น 22% YoY และรวมถึงปัจจัยบวกจาก

มาตรการกระตุ้นยอดขาย ของรัฐบาลเมื่อปลายปี 2558 ในการอัดฉีดสินเชื่อพิเศษผ่านธนาคารอาคารสงเคราะห์แก่ผู้ซื้อบ้านที่มีรายได้น้อยลดค่าธรรมเนียมโอนและค่าจดจำนองและยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา(สิ้นสุด เม.ย.59)

3.1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการหลายโครงการในแต่ละพื้นที่ กลุ่มลูกค้าของบริษัทฯเป็นผู้กลุ่มมีรายได้ระดับปานกลางถึงระดับสูง กระจายอยู่ในแต่ละพื้นที่ ซึ่งมีอยู่อย่างหลากหลาย ทำให้บริษัทฯ ไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ

3.1.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้อง

บริษัทฯ จะมีการกู้ยืมจาก บริษัท ภูษาศิรี แกรนด์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มตระกูลเทพเจริญ ส่วนใหญ่เป็นการกู้ยืมระยะสั้น เพื่อเป็นการเสริมสภาพคล่องให้แก่บริษัทฯ เท่านั้น อัตราดอกเบี้ยที่กู้ยืมกันเป็นอัตราเดียวกันกับที่กู้ยืมธนาคาร แม้ว่าในระหว่างปีจะมีการขอยอดเงินกู้ยืมจำนวนมาก แต่ก็มีการใช้คืนในระยะเวลาที่รวดเร็ว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีนโยบายที่จะลดการพึ่งพิงจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยใช้กลไกของตลาดทุน

ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน

3.1.7 ความเสี่ยงด้านการก่อสร้างและพัฒนาโครงการ

งานก่อสร้างและพัฒนาโครงการถือเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายของบริษัทฯ ปัจจุบัน บริษัทฯว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอกในการดำเนินงานก่อสร้างทั้งบ้านพักอาศัยแนวราบและอาคารชุด ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านคุณภาพและเวลา หากว่าจ้างผู้รับเหมาที่ไม่มีความชำนาญเพียงพอหรือมีปัญหาด้านการขาดแคลนแรงงาน เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯได้มีการบริหารจัดการ โดยคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์และมีคุณภาพสำหรับการก่อสร้างตามแผนงาน และไม่ให้มีการกระจุกตัวอยู่กับรายใดรายหนึ่งมากเกินไป อีกทั้งมีการแบ่งงวดงานให้ดีขึ้น เพื่อให้ผู้รับเหมาที่มีสภาพคล่องมากขึ้น และยังช่วยจัดหัวงวดบางรายการเพื่อลดภาระทางการเงินให้กับผู้รับเหมาด้วย รวมทั้ง ยังมีนโยบายชัดเจนในการสร้างพันธมิตรกับกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้ผลิต เพื่อร่วมกันพัฒนางานก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างให้ได้คุณภาพและในเวลาที่รวดเร็วขึ้น โดยจะเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม ที่ได้มีการศึกษา ตรวจสอบก่อนพิจารณานำมาใช้งาน โดยจะมีการตรวจสอบและคัดเลือกผู้รับเหมาหรือผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญ รวมทั้งมีการศึกษาหาแนวทางการก่อสร้างที่ใช้แรงงานน้อยลงเพื่อลดความเสี่ยงเรื่องขาดแคลนแรงงานในอุตสาหกรรมก่อสร้าง ในกรณีอาคารชุด จะเลือกใช้ผู้รับเหมาขนาดใหญ่ที่มีประสบการณ์ และแบ่งการว่าจ้างแต่ละประเภทงานตามความเชี่ยวชาญ จะไม่ว่าจ้างผู้รับเหมาเพียงรายเดียวก่อสร้างงานทุกประเภทในโครงการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีผู้เชี่ยวชาญและทีมงานบริหารโครงการที่มากพอจะควบคุมงานก่อสร้างให้ได้มาตรฐาน อีกทั้งมีแผนการฝึกอบรมผู้ปฏิบัติงาน ผู้ควบคุมงาน และผู้รับเหมาก่อสร้าง ในการพัฒนาระบบงานก่อสร้างให้เกิดประสิทธิภาพและคุณภาพที่ดีขึ้น และให้มีความเข้าใจที่ถูกต้องตรงกัน ในการตรวจสอบคุณภาพของงานให้ได้งานที่มีคุณภาพดี และลดความเสี่ยงจากความล่าช้าในการส่งมอบงาน

3.1.8 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการขาย ความเสี่ยงด้านการเงิน

จากแผนธุรกิจของบริษัทที่จะต้องมีการลงทุนในโครงการใหม่ที่ได้ดำเนินการมาอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างผลการดำเนินงานและผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นอย่างยั่งยืนนั้น บริษัทฯจึงมีความจำเป็นต้องมีการจัดหาแหล่งเงินทุนในการพัฒนาโครงการโดยการกู้ยืมเงินระยะยาวจากสถาบันการเงินและ ระดมทุนเป็นหลัก โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯมีหนี้สินจากสถาบันการเงินภายในปี จำนวน 2,144.00 ล้านบาท ลดลงจาก 2,464.06 ล้านบาท ในสิ้นปี 2558 ทำให้มีอัตราหนี้สินสถาบันการเงินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.28 เท่า และอัตราหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.52 เท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ลดลงจากอัตราหนี้สินสถาบันการเงินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น 0.55 เท่า และอัตราหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น 0.76 เท่า ในสิ้นปี 2557 อย่างไรก็ดีบริษัทฯ ยังคงยึดนโยบายจำกัดอัตราหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกิน 2.5 เท่า เพื่อบริหารจัดการเงินทุนให้มีประสิทธิภาพและมีต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสม

3.1.9 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการขาย

การขายถือเป็นหัวใจในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้บริโภคซึ่งจะส่งผลต่อยอดขายของโครงการในระยะยาว โดยบริษัทฯมีนโยบายในการสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคในระดับสูงสุด รวมทั้ง การเปิดตลาดใหม่เพื่อให้บริษัทมียอดขายที่เติบโตอย่างยั่งยืน

3.1.10 ความเสี่ยงด้านทรัพยากรบุคคล

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารทรัพยากรบุคคล โดยให้การสนับสนุนให้พนักงานได้มีโอกาสแสดงความสามารถเพื่อให้พนักงานรู้จักคุณค่าของตนเอง และเกิดความมุ่งมั่นที่จะนำความสามารถของตนมาพัฒนาองค์กรให้เจริญเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

3.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.2.1 ความเสี่ยงในเรื่องการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ กลุ่มตระกูลเทพเจริญ ถือหุ้นอยู่ในบริษัทฯ ร้อย 12.088 (ณ 16 ธ.ค. 58) ซึ่งถ้าหากผู้ถือหุ้นใหญ่นี้ มีการรวมตัวกันกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่อื่นจะสามารถควบคุมเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกินครึ่งหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจัดตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ รวมถึงวาระสำคัญที่ต้องใช้มติพิเศษที่ต้องอาศัยเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 หากไม่ได้รับความเห็นชอบจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่จะไม่สามารถผ่านมติได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบที่จะเข้ามาตรวจสอบ และพิจารณาเพื่อไม่ให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้ง และเพื่อก่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ

3.2.2 ความเสี่ยงจากการบริหารที่พึ่งพิงผู้บริหารและผู้ถือหุ้น

ตราสินค้าของบริษัทฯ มีภาพลักษณ์ที่ติดกับผู้บริหารและผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ คือตระกูลเทพเจริญ โดย นายวิษณุ เทพเจริญ และนางศิริญา เทพเจริญ มีส่วนสำคัญในการบริหารงานบริษัทฯ จนมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับ

ในวงการพัฒนาสังหาริมทรัพย์ และมีส่วนสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ มีการเจริญเติบโตขึ้นเป็นลำดับ หากบริษัทฯ สูญเสียผู้บริหารดังกล่าวไป อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการและการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ได้มีการจัดโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ให้มีการอำนาจการบริหารจัดการ ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบให้แก่ผู้บริหารสายงานต่างๆ ตามความรู้ความสามารถและประสบการณ์ โดยได้เชิญผู้บริหารมืออาชีพที่ประสบความสำเร็จเข้ามาช่วยบริหารงานเพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (สุทธิ) ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

นับจากบริษัทฯ ตัดสินใจเปลี่ยนการดำเนินธุรกิจ จากเดิมดำเนินธุรกิจหลักในอุตสาหกรรมสิ่งทอ มาเป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในปี 2552 บริษัทฯ ได้มีนโยบายในการดำเนินธุรกิจโดยการเลือกพัฒนาโครงการที่บริษัทฯ ได้ศึกษาและพิจารณาแล้วว่ามีศักยภาพในการสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ

บริษัทฯ มีสินทรัพย์หลักคือที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่พัฒนาเพื่อขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการซึ่งมีมูลค่าตามบัญชี เท่ากับ 10,498.75 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ลำดับ	บริษัท / โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่รวมของโครงการ (ไร่)	รายละเอียดโครงการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	กรรมสิทธิ์	วงเงินกู้ (ล้านบาท)	เงินกู้คงค้าง (ล้านบาท)	หมายเหตุ
1.	ภูษาศิรี แกรนด์ คอนโดเอมมัย	ซอยสุขุมวิท 42 ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนง กรุงเทพฯ	4,816.32 ตรม.	อาคารชุดเพื่อพาณิชย์กรรม ติดสถานี BTS เอมมัย	266.26	บริษัทฯ	-	-	ปรับปรุงมูลค่าทางบัญชี ทำให้มีมูลค่าเพิ่มจากปี 2557
2.	ภูษาศิรี พระราม2 เฟส 1	ถนนพระราม 2 เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ	125-2-19.9	บ้านเดี่ยวสองชั้นระดับบน และโฮมออฟฟิศ	708.52	บริษัทฯ	1,372.00	569.70	ติดภาระกู้ยืมกับ ธ.กรุงเทพ โดยมีที่ดินจำนวน 65 แปลงเป็นทรัพย์สินค้ำประกัน
3.	ภูษาศิรี พระราม2 เฟส 2	ถนนพระราม 2 เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ	208-1-9.9	ที่ดินเปล่าและบ้านเดี่ยว ระดับบน	1,095.17	บริษัทฯ	35.00	3.52	-
4.	บ้านกฤษณา พระราม5 - กาญจนภิเษก	ถนนกาญจนาภิเษก ต.บางคูเวียง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	25-1-82.30	บ้านเดี่ยวและโฮมออฟฟิศ สไตล์ Oriental	547.27	บริษัทฯ	-	-	-
5.	พาร์คเอ็กโซ เกษตร - นวมินทร์	ถนนเกษตร - นวมินทร์ตัดใหม่ (ประเสริฐมนูกิจ)	20-3-16	คอนโดมิเนียม 8 ชั้น 6 อาคาร	2,209.97	บริษัทฯ	993.00	653.95	ติดภาระกู้ยืมกับ ธ.กรุงเทพ และมีห้องชุดอาคาร A,B,C,D,E,F จำนวน 84 ยูนิต, 86 ยูนิต, 200 ยูนิต, 119 ยูนิต และ 211 ยูนิต เป็นทรัพย์สินค้ำประกันตามลำดับ
6.	อัม เอ็มมัย	ถนนสุขุมวิท 63 เขตคลองตัน กรุงเทพฯ	2-0-0	คอนโดมิเนียม 29 ชั้น	1,044.36	บริษัทฯ	385.00	229.97	ติดภาระกู้ยืมกับ ธ.ซีไอเอ็มบี และมีห้องชุด 244 ยูนิตเป็นทรัพย์สินค้ำประกัน

ลำดับ	บริษัท / โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่รวมของโครงการ (ไร่)	รายละเอียดโครงการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	กรรมสิทธิ์	วงเงินกู้ (ล้านบาท)	เงินกู้คงค้าง (ล้านบาท)	หมายเหตุ
7.	เฟรช คอนโดมิเนียม	ช.ไผ่สุวรรณ ถ.กรุงเทพ-นนทบุรี แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ	10-1-91.6	คอนโดมิเนียม 8 ชั้น 5 อาคาร	617.37	บริษัทฯ	499.00	273.79	ติดภาระกู้ยืมกับ ธ.กรุงศรีอยุธยาโดยมีที่ดินจำนวน 2 แปลงเป็นทรัพย์สินค้ำประกัน
8.	บ้าน ณ ราชมงคล	ถนนสุนทรวิจิตร แขวงลำผักชี เขตหนองจอก กรุงเทพฯ	96-1-55.6	บ้านเดี่ยว โคม่ออฟฟิศ และ ทาวน์เฮาส์ภายใต้ รูปแบบร่วมสมัย	355.28	บริษัทฯ	299.50	77.61	ติดภาระกู้ยืมกับ ธ.อิสลามโดยมีที่ดินจำนวน 646 แปลงเป็นทรัพย์สินค้ำประกัน
9.	ฤๅศา ซีวานี (พืๅยา)	ถนนสุขุมวิท บริเวณหลัก กิโลเมตรที่ 162+600 ต.นาจอมเทียน อ.สัตหีบ จ.ชลบุรี	222-0-57	บ้านเดี่ยว ภายใต้แนวคิด บ้านสุขภาพ	974.83	บริษัทฯ	238.00	126.98	ติดภาระกู้ยืมกับ ธ.กรุงศรีอยุธยาโดยมีที่ดินจำนวน 184 แปลงเป็นทรัพย์สินค้ำประกัน
10.	โครงการศรีราชา คอนโดเทล	หลักกิโลเมตรที่ 115 ต.บางพระ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	11-2-42	คอนโดมิเนียม 4 อาคาร	765.29	บจก. ฤๅศา ศรีราชา คอนโดเทล	-	-	-
11	โครงการฤๅศา ลาชา ภูเก็ต	ติดถนนบ้าน ดอนโคกโดนด และติดซอยลาชัน 2 ต.เชิงทะเล อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	11-1-42	คอนโดมิเนียม 8 ชั้น 3 อาคาร	197.42	บริษัทฯ และ บจก. ฤๅศาลาชา	-	-	-

ลำดับ	บริษัท / โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	พื้นที่รวมของโครงการ (ไร่)	รายละเอียดโครงการ	มูลค่าตามบัญชี (ล้านบาท)	กรรมสิทธิ์	วงเงินกู้ (ล้านบาท)	เงินกู้คงค้าง (ล้านบาท)	หมายเหตุ
12	โครงการภูษามายไอโซน	ถนนสายบ้านทรัพย์เสริมรัฐ-บ้านวังไทร ต.วังไทร อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา	1,134-2-16	ที่ดินจัดสรรและบ้านเดี่ยว ภายใต้แนวคิดบ้านสุขภาพ	1,522.15	บจ.ภูษามายไอโซน	130.00	-	ติดภาระกู้ยืมกับบมจ. เงินทุน แอดวานซ์ โดยมีที่ดินโซน A โซน G และ โซน F จำนวน 16, 60, และ 1 แปลง ตามลำดับ และ สนามกอล์ฟ จำนวน 7 แปลง และ ที่ดินบริเวณอื่น จำนวน 25 แปลง เป็นทรัพย์สินค้ำประกัน
13	โครงการสเตททาวเวอร์	ติดถนนสีลม อาคารชุด อาร์ชี เค ทาวเวอร์ ชั้น 27-50 และชั้น 61-62 แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ	19,644.14 ตรม.	ห้องชุดพักอาศัย	194.86	บจ.ภูษาสเตททาวเวอร์	-	-	-
รวม					10,498.75		3,951.50	1,935.52	

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก โดยคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมตามแต่ประเภทของธุรกิจนั้นๆ ปัจจุบันบริษัทฯ มีนโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อย โดยการส่งตัวแทนของบริษัทฯ ไปเป็นกรรมการในบริษัทย่อยตามสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อย ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อย 14 บริษัท ได้แก่ บริษัท อนุสา วอเตอร์ แลนด์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 , บริษัท อนุสา มาย โอโซน จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 75.00, บริษัท อนุสา ลายา จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99, บริษัท อนุสา ศรีราชา คอนโดเทล จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99, บริษัท อนุสา สเตท ทาวเวอร์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99, บริษัท อนุสา วัน จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99, บริษัท อนุสา พาวเวอร์ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 บริษัท อนุสา พัทยา คอนโดมิเนียม จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 บริษัท อนุสา ซีวานี ภูเก็ต จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 บริษัท อนุสา ลายา คอนโดมิเนียม จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 บริษัท อนุสา ศรีราชา แกรนด์ ซีวิว จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 บริษัท อนุสา เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่ จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 บริษัท อนุสาศิริ โลจิสติกส์ (BVI) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 โดยมีกรรมการบางส่วนเป็นตัวแทนของบริษัทฯ

ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 30 มกราคม 2558 ได้อนุมัติให้บริษัทฯ จัดตั้งบริษัทย่อย (บริษัท อนุสา ลายา จำกัด) โดยบริษัทฯ จะต้องจ่ายเงินลงทุน เป็นจำนวนเงิน 96.50 ล้านบาท (หุ้นสามัญที่เรียกชำระจำนวน 964,997 หุ้น หุ้นละ 100 บาท) บริษัทย่อยได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 30 มกราคม 2558

ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2558 เมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2558 ได้อนุมัติให้บริษัทฯ จัดตั้งบริษัทย่อย (บริษัท อนุสา ศรีราชา คอนโดเทล จำกัด) โดยบริษัทฯ จะต้องจ่ายเงินลงทุน เป็นจำนวนเงิน 5.00 ล้านบาท (หุ้นสามัญที่เรียกชำระจำนวน 4,997 หุ้น หุ้นละ 100 บาท) บริษัทย่อยได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 20 เมษายน 2558 และตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 13/2558 เมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2558 ได้อนุมัติให้บริษัทฯ ลงทุนเพิ่มเติมในบริษัทย่อยดังกล่าวอีกเป็นจำนวนเงิน 310.00 ล้านบาท (หุ้นสามัญที่เรียกชำระจำนวน 3,100,000 หุ้น หุ้นละ 100 บาท) บริษัทย่อยได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2558

ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2558 เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2558 ได้อนุมัติให้บริษัทฯ จัดตั้งบริษัทย่อย (บริษัท อนุสา สเตท ทาวเวอร์ จำกัด) โดยบริษัทฯ จะต้องจ่ายเงินลงทุน เป็นจำนวนเงิน 5.00 ล้านบาท (หุ้นสามัญที่เรียกชำระจำนวน 4,997 หุ้น หุ้นละ 100 บาท) บริษัทย่อยได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 29 เมษายน 2558

ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 7/2558 เมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2558 ได้อนุมัติให้บริษัทฯ จัดตั้งบริษัทย่อย (บริษัท อนุสา วัน จำกัด) โดยบริษัทฯ จะต้องจ่ายเงินลงทุน เป็นจำนวนเงิน 5 ล้านบาท (หุ้นสามัญที่เรียกชำระจำนวน 4,997 หุ้น หุ้นละ 100 บาท) บริษัทย่อยได้จดทะเบียนทุนจดทะเบียนจำนวน 5 ล้านบาท และทุนชำระแล้วจำนวน 1.25 ล้านบาทกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2558

ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 9/2558 เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2558 ได้อนุมัติให้บริษัทจัดตั้งบริษัทย่อย (บริษัท อนุสา พาวเวอร์ จำกัด) โดยบริษัทฯ จะต้องจ่ายเงินลงทุน เป็นจำนวนเงิน 1.00 ล้านบาท (หุ้นสามัญที่เรียกชำระจำนวน 10,000 หุ้น หุ้นละ 100 บาท) บริษัทย่อยได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2558 และตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 12/2558 เมื่อวันที่ 29 ตุลาคม 2558 ได้อนุมัติให้บริษัทลงทุนเพิ่มเติมในบริษัทย่อยดังกล่าวอีกเป็นจำนวน 2,799 ล้านบาท และบริษัทย่อยได้เรียกชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนจำนวน 699.75 ล้านบาท (หุ้นสามัญที่เรียกชำระจำนวน 27.99 ล้านหุ้น หุ้นละ 25 บาท) บริษัทย่อยได้จดทะเบียนเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 2,799 ล้านบาท และเพิ่มทุนชำระแล้วจำนวน 699.75 ล้านบาท ดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 30 ตุลาคม 2558

ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 11/2558 เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2558 ได้อนุมัติให้บริษัทฯ จัดตั้งบริษัทย่อยจำนวน 4 บริษัท ดังต่อไปนี้

1) บริษัท อนุสา พัทยา คอนโดมิเนียม จำกัด โดยบริษัทฯ จะต้องจ่ายเงินลงทุน เป็นจำนวนเงิน 150 ล้านบาท (หุ้นสามัญที่เรียกชำระจำนวน 1.5 ล้านหุ้น หุ้นละ 100 บาท) บริษัทย่อยได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2558

2) บริษัท อนุสา ลายา คอนโดมิเนียม จำกัด โดยบริษัทฯ จะต้องจ่ายเงินลงทุน เป็นจำนวนเงิน 150 ล้านบาท (หุ้นสามัญที่เรียกชำระจำนวน 1.5 ล้านหุ้น หุ้นละ 100 บาท) บริษัทย่อยได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2558

3) บริษัท อนุสา ชีวานี ภูเก็ต จำกัด โดยบริษัทฯ จะต้องจ่ายเงินลงทุน เป็นจำนวนเงิน 200 ล้านบาท (หุ้นสามัญที่เรียกชำระจำนวน 2.0 ล้านหุ้น หุ้นละ 100 บาท) บริษัทย่อยได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2558

4) Nusasiri Logistics (BVI) Limited โดยบริษัทฯ จะเข้าลงทุนในหุ้นของบริษัทดังกล่าวเป็นจำนวน 37,000 บาท (หุ้นจำนวน 1,000 หุ้น หุ้นละ 0.02 ดอลลาร์สหรัฐ) จดทะเบียนแล้วเมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2558

ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 14/2558 เมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2558 ได้มีมติดังนี้

1) อนุมัติให้บริษัทฯ จัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัท ดังต่อไปนี้

1.1) บริษัท อนุสา เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่ จำกัด โดยบริษัทฯ จะจ่ายเงินลงทุนเป็นจำนวน 72 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 720,000 หุ้น หุ้นละ 100 บาท) บริษัทย่อยได้จดทะเบียนทุนจดทะเบียน 72 ล้านบาท และทุนชำระแล้วจำนวน 18 ล้านบาทกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2558

1.2) บริษัท อนุสา ศรีราชา แกรนด์ ซีวิว จำกัด โดยบริษัทฯ จะจ่ายเงินลงทุนเป็นจำนวน 512 ล้านบาท (หุ้นสามัญที่เรียกชำระจำนวน 5.12 ล้านหุ้น หุ้นละ 100 บาท) บริษัทย่อยได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน 2558

2) อนุมัติเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียน บริษัท นูศา ลายา คอนโดมิเนียม จำกัด จากเดิม 150 ล้านบาท เป็น 145 ล้านบาท เพื่อให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์การใช้เงินเพิ่มทุนตามความเป็นจริง บริษัทย่อยได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2558

3) อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนใน Nusasiri Logistics (BVI) Limited ไม่เกิน 185 ล้านบาท (จำนวนหุ้น 249.95 ล้านหุ้น หุ้นละ 0.02 ดอลลาร์สหรัฐ) โดยการทยอยชำระตามความจำเป็น ความเหมาะสมทางธุรกิจ และสถานะทางการเงินของบริษัท

ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทของบริษัทย่อย (“นูศา มายโอโซน”) เมื่อวันที่ 25 พฤศจิกายน 2558 ได้อนุมัติให้จัดตั้งบริษัทย่อย (บริษัท มาย โอโซน เรสซิเดนซ์ จำกัด) โดยบริษัท นูศา มายโอโซน จำกัด จะต้องจ่ายเงินลงทุนเป็นจำนวนเงิน 15 ล้านบาท (หุ้นสามัญจำนวน 150,000 หุ้น หุ้นละ 100 บาท) บริษัทย่อยได้จดทะเบียนทุนจดทะเบียนจำนวน 15 ล้านบาท และทุนชำระแล้วจำนวน 3.75 ล้านบาทกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 4 ธันวาคม 2558

ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน 2558 ของบริษัทย่อย (“นูศา ชีวานี้ ภูเก็ต”) อนุมัติลดทุนจดทะเบียนจากทุนจดทะเบียน 200 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 50 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 100 บาท บริษัทย่อยได้จดทะเบียนลดทุนกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 26 พฤศจิกายน 2558

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ มีข้อพิพาททางกฎหมายต่างๆ เฉพาะคดีที่อาจมีผลกระทบต่อทรัพย์สินของบริษัทฯ ที่มีจำนวน (ไม่รวมดอกเบี้ยและค่าใช้จาย) สูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ดังนี้

5.1 คดีอาญา หมายเลขดำที่ อ.262/2552 ระหว่าง นางนันทนา ภัทรพงศ์สันต์ โจทก์ กับ บริษัท ไทยเกรียง กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) จำเลย

โจทก์ฟ้องจำเลยเป็นคดีอาญาว่า กระทำความผิดอาญา ในฐานะร่วมกันเบิกความเท็จต่อศาลอาญา ซึ่งศาลอาญาได้นัดไต่สวนมูลฟ้อง ในวันที่ 30 มีนาคม 2552 เวลา 13.30 นาฬิกา

หลังจากศาลไต่สวนมูลฟ้องแล้วเห็นว่า คดีของโจทก์ไม่มีมูล ศาลจึงพิพากษายกฟ้องโจทก์ แต่โจทก์ไม่เห็นพ้องด้วยกับคำพิพากษาดังกล่าว จึงได้ยื่นอุทธรณ์เพื่อคัดค้านคำพิพากษาของศาลชั้นต้น ต่อศาลอุทธรณ์

วันที่ 6 กรกฎาคม 2555 ศาลอุทธรณ์พิพากษายืนตามศาลชั้นต้น และโจทก์ไม่ยื่นฎีกา คดีจึงถึงที่สุด

5.2 คดีแรงงาน หมายเลขดำที่ 2703/2553 หมายเลขแดงที่ 8808/2553 ระหว่าง นายประวิตร ยะตินันท์ โจทก์ กับ บริษัท อังเปา แอสเสท จำกัด (มหาชน) จำเลย

โจทก์ฟ้องจำเลยต่อศาลแรงงานกลาง ในข้อหาหรือฐานความผิด สัญญาจ้างแรงงาน กฎหมายว่าด้วยการคุ้มครองแรงงาน และการเลิกจ้างไม่เป็นธรรม

ศาลได้มีคำพิพากษายกฟ้องโจทก์ในทุกข้อกล่าวหา โจทก์ไม่เห็นด้วยกับคำพิพากษาศาลแรงงานกลาง จึงใช้สิทธิอุทธรณ์ต่อศาลฎีกา โดยโจทก์ยื่นอุทธรณ์ต่อศาลฎีกาเมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2554 และบริษัทฯ ได้ยื่นคำแก้อุทธรณ์ในวันที่ 9 มีนาคม 2554

วันที่ 20 พฤษภาคม 2558 ศาลฎีกาพิพากษายกฟ้องโจทก์ คดีจึงถึงที่สุด

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท	บริษัท ฤๅศาศิริ จำกัด (มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	Nusasiri Public Company Limited
ชื่อย่อหลักทรัพย์	NUSA
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (เปลี่ยนจากธุรกิจเดิมคือสิ่งทอ)
เลขทะเบียนบริษัท	บมจ. 0107537001595 (เดิมเลขที่ บมจ. 406)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	อาคารชาญอิสระทาวเวอร์ 2 ชั้น 12A เลขที่ 2922/209-214 ถนนเพชรบุรี แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ : 0-2030-1399 โทรสาร : 0-2030-1988 Home Page: www.nusasiri.com
ชนิดของหุ้น	หุ้นสามัญ
ทุนจดทะเบียน	11,940,717,764 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	1 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	6,946,884,128 บาท (ณ วันที่ 14 ธันวาคม พ.ศ. 2558)

ข้อมูลบุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : 0-2009-9999 โทรสาร : 0-2009-9991
ผู้สอบบัญชี	นายชัยยุทธ อังศุวิทยา ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 3885 สำนักงาน เอ.เอ็ม.ที. แอสโซซิเอท 491/27 สีสลมพลาซ่า ถนนสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์ : 0-2234-1676, 0-2234-1678 โทรสาร : 0-2237-2133
สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ	ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) เลขที่ 35 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110
ที่ปรึกษากฎหมาย	ไม่มี

