

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

อนุศาสตร์ ได้วางเป้าหมายการเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำ ที่มุ่งมั่นตั้งใจพัฒนาด้านคุณภาพชีวิต ด้วยกลยุทธ์การมุ่งเน้นที่จะพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ควบคู่กับศูนย์สุขภาพแบบครบวงจร (Wellness hub) ที่ประกอบไปด้วยบ้านพักอาศัย คอนโดมิเนียม โรงแรม รีสอร์ท และศูนย์สุขภาพแบบองค์รวม จะไม่เน้นพัฒนาเพียงอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยอย่างเดียว แต่จะมุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร เพื่อรองรับทิศทางการท่องเที่ยวของโลกและพฤติกรรมของผู้บริโภค ที่ให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพมากขึ้น รวมทั้งสร้างโอกาสในการลงทุนและมูลค่าผลตอบแทนแก่นักลงทุนในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ ภายใต้สโลแกน “THE GRATEST WEALTH IS HEALTH” เป็นเครื่องมือในการขับเคลื่อนไปสู่เป้าหมายที่วางไว้

1.1 วิสัยทัศน์และภารกิจในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision) เป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำที่มุ่งมั่นตั้งใจพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีกว่า

ภารกิจ (Mission) มุ่งพัฒนาที่อยู่อาศัย โดยคำนึงถึงผลประโยชน์และความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า สร้างความมั่นคง และมั่นคงแก่ผู้ถือหุ้น ส่งเสริมบุคลากร ด้วยระบบงานบริหารที่มีประสิทธิภาพ ประสิทธิผล และมีคุณธรรม ส่งเสริมสนับสนุนสังคม ชุมชนและสิ่งแวดล้อม

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของการประกอบธุรกิจ

กว่า 20 ปี ที่เรามุ่งมั่นเดินทางบนเส้นทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เราทุ่มเทให้กับการพัฒนาและสร้างสรรค์ ไม่ใช่แค่เพื่อสร้างมาตรฐานการใช้ชีวิต แต่เพื่อสร้างคุณภาพชีวิตที่สมบูรณ์แบบที่สุด ไม่ใช่แค่วันนี้ แต่สำหรับทุกวัน และตลอดไป

ความสำเร็จก้าวแรกของเรา เริ่มต้นเมื่อ 20 ปีที่แล้ว จากโครงการ “บ้านกฤษณา” ที่เริ่มสร้างชื่อเสียงให้เราเป็นที่รู้จักในจังหวัดอุดรธานี ก่อนจะขยายโครงการเข้าสู่กรุงเทพมหานคร อย่างเต็มภาคภูมิ ในปี 2543 จากความสำเร็จของบ้านกฤษณา เราพัฒนาสู่ “อนุศาสตร์” บ้านแนวคิดใหม่ที่ใส่ใจทุกรายละเอียดของผู้อยู่อาศัยด้วยโครงการ อนุศาสตร์ ซิตี้ พระราม 2 เรามุ่งมั่นในการสร้างสังคมที่ดี เพียบพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน เราเข้าใจทุกความต้องการของลูกค้าด้วยโครงการ อนุศาสตร์ แกรนด์ คอนโดมิเนียม คอนโดมิเนียมแห่งแรกที่มีทางเดินเชื่อมกับสถานีรถไฟฟ้า ต่อเติมชีวิตผู้อยู่อาศัยให้สบายยิ่งขึ้น และโครงการ พาร์ค เอ็กซ์โซ ที่มีพื้นที่สีเขียวมากถึง 30 เปอร์เซ็นต์ พร้อมด้วย Sport Complex ครบวงจรเพื่อสุขภาพที่ดีกว่าเป็นต้นแบบ ซึ่งมาพร้อมแนวคิดที่อยู่อาศัยเพื่อสุขภาพ เราโดดเด่นเรื่องดีไซน์ที่ไม่เหมือนใคร กับ โครงการ อพ เอมม์ คอนโดมิเนียม ที่ได้รับรางวัลด้านการออกแบบจาก The International Property Awards 2011 อนุศาสตร์ ยังสานต่อแนวความคิดด้านสุขภาพยกระดับการพัฒนาที่อยู่อาศัยไปอีกขั้นกับ อนุศา ชิวานี พัทยา หมู่บ้านสุขภาพในสไตล์สแกนดิเนเวียแห่งแรกของภาคตะวันออก พร้อมการออกแบบด้วยหลักการ Universal Home ให้ตั้งแต่เด็กจนถึงผู้สูงอายุทุกคนสามารถอยู่ได้อย่างสะดวกสบาย ปลอดภัย และขยายสู่ อนุศา มายโอโซน เขาใหญ่ โครงการบ้านเพื่อสุขภาพเต็มรูปแบบที่มีศูนย์บริการทางการแพทย์ให้การดูแลรักษาตลอด 24 ชั่วโมง พร้อมโอโซนบริสุทธิ์เต็มพื้นที่กว่า 1,300 ไร่ เราก้าวเดินและพัฒนาต่อไปอย่างไม่หยุดยั้ง ด้วยโครงการ อนุศา ศรีราชา

คอนโดมิเนียม หาดติตถนสนุขมวิทแห่งเดียวในศรีราชา และเรายังขยายโครงการไปยังเมืองสำคัญต่างๆ ทั่วประเทศ กับโครงการ อนุศาลายา ภูเก็ต และโครงการ อนุศาลายา เชียงใหม่ อีกทั้ง เรายังได้ก้าวไปสู่ความเป็นสากล โดยการร่วมมือกับบริษัทชั้นนำระดับโลก ในการดูแลและบริหารโครงการต่างๆ ของอนุาศิริ

ในปี 2559 นับเป็นโอกาสดี ที่ อนุาศิริ ได้เฉลิมฉลองครบรอบ 20 ปี จากประสบการณ์ที่เราสั่งสมมาตลอดระยะเวลา ล้อหลอมให้เราแข็งแกร่ง เชื่อชาญ และพร้อมทะยานสู่ศวรรษใหม่ เรายังคงสร้างสรรค์ และพัฒนาโครงการใหม่ๆ ต่อไปอย่าง ไม่หยุดนิ่ง ด้วยความหวังในการสร้างที่อยู่อาศัยที่ดีที่สุด ผลตอบแทนที่ดีที่สุด การพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืน ภายใต้ความรับผิดชอบ ต่อสังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.3.1 นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทฯ ได้ทำการเปิดบริษัทย่อยเพื่อให้การดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ มีความสะดวกในการประเมิน และวัดผลความสำเร็จของการดำเนินงาน มีความคล่องตัวในการบริหารจัดการงาน อันจะเป็นการสร้างรายได้ในอนาคตให้แก่บริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง สม่าเสมอ และยั่งยืนต่อไป โดยมีรายละเอียดดังนี้

ที่	บริษัทย่อย	ประเภทธุรกิจ
1	บจก. อนุศาลาเจนด์ สยาม ¹	สวนสนุกเชิงวัฒนธรรมและศูนย์แสดงศิลปวัฒนธรรมไทย
2	บจก. อนุศาลายา โอโซน	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โรงแรม และสนามกอล์ฟ
3	บจก. อนุศาลายา	ให้บริการเกี่ยวกับโรงแรม และพลาซ่า
4	บจก. อนุศารัชา คอนโดเทล	พัฒนาคอนโดมิเนียม โครงการอาคารสูง
5	บจก. อนุศาสเตท ทาวเวอร์	ดำเนินธุรกิจ การขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ห้องชุด และด้านอื่นๆ เกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
6	บจก. อนุศารัน	ให้บริการด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซื้อขาย เช่า ให้เช่าพื้นที่ ในอาคารบ้านเรือน ตึก ตึกแถว อาคารชุด (คอนโดมิเนียม) ห้องชุด อพาร์ทเมนต์ โรงแรม ภัตตาคาร ร้านอาหาร ศูนย์การค้า อาคารสปอร์ตมอลล์ งานบริหารโครงการ และงานบริการ อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
7	บจก. อนุศาลาวเวอร์	เป็นผู้ผลิต จำหน่าย เป็นตัวแทนจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานทุกชนิด ทุกประเภท แบบครบวงจร รวมทั้งถือหุ้นหรือลงทุนในบริษัทอื่น
8	บจก. อนุศารัชา คอนโดมิเนียม	ดำเนินธุรกิจห้องชุด การขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง และด้านอื่นๆ เกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
9	บจก. อนุศารัน ภูเก็ต	ดำเนินธุรกิจห้องชุด การขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง และด้านอื่นๆ เกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
10	Nusasiri Logistics (BVI) Limited	ดำเนินธุรกิจด้านการขนส่ง และโลจิสติกส์ทุกประเภท

ที่	บริษัทย่อย	ประเภทธุรกิจ
11	บจก. อนุสา ลายา คอนโดมิเนียม	ดำเนินธุรกิจห้องชุด การขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง และด้านอื่นๆ เกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
12	บจก. อนุสา ศรีราชา แกรนด์ ซีวีวี	ให้บริการด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ พัฒนาที่ดินคอนโดมิเนียม ที่พักอาศัย ศูนย์การค้า อาคารสโตร์มอลล์ และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร
13	บจก. อนุสา เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่	ให้บริการด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์คอนโดมิเนียม ที่พักอาศัย อาคารสโตร์มอลล์ และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร
14	บจก. อนุสา ไม้ขาว บีช	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์พัฒนาที่ดิน คอนโดมิเนียม ที่พักอาศัยอาคารสโตร์มอลล์ และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร
15	บจก. ศรีราชา คอนโดเทล เอ ²	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์พัฒนาที่ดิน คอนโดมิเนียม ที่พักอาศัย อาคารสโตร์มอลล์ และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร
16	บจก. ศรีราชา คอนโดเทล บี ³	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์พัฒนาที่ดิน คอนโดมิเนียม ที่พักอาศัย อาคารสโตร์มอลล์ และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร
17	บจ. ศรีราชา คอนโดเทล ซี	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์พัฒนาที่ดิน คอนโดมิเนียม ที่พักอาศัย อาคารสโตร์มอลล์ และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร
18	บจก. มาย โอโซน เรสซิเดนซ์ ⁴	ด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซื้อขาย เช่า ให้เช่าพื้นที่ในอาคารบ้านเรือน ตึก ตึกแถว อาคารชุด (คอนโดมิเนียม) ห้องชุด อพาร์ทเมนต์ โรงแรม ภัตตาคาร ร้านอาหาร ศูนย์การค้า อาคาร สโตร์มอลล์ งานบริหารโครงการ และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร
19	บจก. อนุสา เพย์ ⁵	ให้บริการด้านธุรกรรมทางการเงินแบบอิเล็กทรอนิกส์ รับชำระเงิน รับชำระค่าสินค้าและบริการอื่นใดทางอิเล็กทรอนิกส์ ผ่านระบบอินเทอร์เน็ต

หมายเหตุ

¹ บจก. อนุสา เลเจนด์ สยาม เดิมชื่อ บจ.อนุสา วอเตอร์ แลนด์ จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัท เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2559

² บจก. ศรีราชา คอนโดเทล เอ จดทะเบียนเลิกบริษัท เมื่อวันที่ 30 ธันวาคม 2559

³ บจก. ศรีราชา คอนโดเทล บี จดทะเบียนเลิกบริษัท เมื่อวันที่ 30 ธันวาคม 2559

⁴ บจก. มาย โอโซน เรสซิเดนซ์ เป็นบริษัทย่อยของบริษัท อนุสา มาย โอโซน จำกัด ซึ่งบริษัทแม่มีส่วนถือหุ้นร้อยละ 75 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

⁵ บจก. อนุสา เพย์ เป็นบริษัทย่อยของ บริษัท อนุสา เลเจนด์ สยาม จำกัด ซึ่งบริษัทแม่มีส่วนถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว

1.3.2 แผนภาพโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ มีโครงสร้างการถือหุ้นในกลุ่มบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 โดยมีรายละเอียดดังนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

ประเภทรายได้	ดำเนินการโดย	ปี 2557		ปี 2558		ปี 2559	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
การขายที่ดินและ บ้านพร้อมที่ดิน	บริษัท อนุาศิริ จำกัด (มหาชน) บริษัท อนุา มาย โอโซน จำกัด	809.82	63.69	534.45	44.23	287.60	27.60
การขายอาคาร ชุด	บริษัท อนุาศิริ จำกัด (มหาชน) บริษัท อนุา สเตท ทาวเวอร์ จำกัด	434.18	34.14	591.53	48.95	683.68	65.60
การรับจ้าง ก่อสร้าง	-	-	-	-	-	-	-
การให้เช่าและ บริการ	บริษัท อนุาศิริ จำกัด (มหาชน) บริษัท อนุา วัน จำกัด	19.74	1.55	26.28	2.17	40.97	3.93
รายได้อื่นๆ	บริษัท อนุาศิริ จำกัด (มหาชน) บริษัท อนุา มาย โอโซน จำกัด บริษัท อนุา สเตท ทาวเวอร์ จำกัด บริษัท อนุา เลเจนด์ สยาม จำกัด ¹ บริษัท อนุา พาวเวอร์ จำกัด บริษัท อนุา ลายา จำกัด บริษัท อนุา ศรีราชา คอนโดเทล จำกัด บริษัท อนุา วัน จำกัด บริษัท อนุา พัทยา คอนโดมิเนียม จำกัด บริษัท อนุา ซีวานี ภูเก็ต จำกัด บริษัท อนุา ลายา คอนโดมิเนียม จำกัด บริษัท อนุา ศรีราชา แกรนด์ ซีวิว จำกัด บริษัท อนุา เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่ จำกัด และบริษัท ย่อยทางอ้อม บริษัท อนุา มายโอโซน เรสซิเดนซ์ จำกัด Nusasiri Logistics (BVI) Limited บริษัท อนุา ศรีราชา คอนโดเทล เอ จำกัด ² บริษัท อนุา ศรีราชา คอนโดเทล บี จำกัด ³ บริษัท อนุา ศรีราชา คอนโดเทล ซี จำกัด บริษัท อนุา ไม้ขาว บีช จำกัด	7.85	0.62	56.21	4.65	29.96	2.87
รวม		1,271.58	100.00	1,208.47	100.00	1,042.21	100.00

หมายเหตุ

¹ บจก. อนุสา เลเจนด์ สยาม เดิมชื่อ บจก. อนุสา วอเตอร์ แลนด์ จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัท เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2559

² บจก. ศรีราชา คอนโดเทล เอ จดทะเบียนเลิกบริษัท เมื่อวันที่ 30 ธันวาคม 2559

³ บจก. ศรีราชา คอนโดเทล บี จดทะเบียนเลิกบริษัท เมื่อวันที่ 30 ธันวาคม 2559

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

2.2.1 ธุรกิจประเภทขายที่ดินเปล่า และบ้านพร้อมที่ดิน

บ้านเดี่ยว ระดับ A บ้านhurstระดับ Hi-end เเจาะกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูงเป็นเป้าหมายหลัก สร้างและออกแบบที่อยู่อาศัยที่ตอบโจทย์ความสมบูรณ์แบบในชีวิต กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้จะมีความรอบคอบสูง พิจารณละเอียด ใช้เวลาในการหาข้อมูลเพื่อตัดสินใจซื้อบ้าน ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะเป็นบ้านหลังที่สอง และเนื่องจากเป็นลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง ลูกค้าไม่ได้คำนึงถึงลักษณะบ้านหรือราคา แต่เพียงอย่างเดียว ยังดูถึง สภาพแวดล้อม,ความปลอดภัย, การบริหารจัดการภายในโครงการ และ สาธารณูปโภค รวมทั้งภาพลักษณ์ของโครงการอีกด้วย ทำให้อัตราการขายบ้านระดับนี้ ค่อนข้างช้า โดยราคาเริ่มต้นอยู่ที่ 10 ล้านบาท ปัจจุบันบริษัทฯ มีโครงการบ้านเดี่ยวระดับ A ดังนี้

อนุาศิริ ซิตี้ พระราม 2 ตั้งอยู่ที่ถนนพระราม 2 ตำบลบางน้ำจืด อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร เป็นโครงการที่รวบรวมเอาความสมบูรณ์แบบของการใช้ชีวิตภายใต้คอนเซ็ปท์ของ ‘ความสมบูรณ์แบบของการใช้ชีวิต เริ่มต้นที่นี่’ ในพื้นที่โครงการ 350 ไร่

สิ่งอำนวยความสะดวก : Community Mall - Nusa Avenue
: โรงเรียนนานาชาติ
: ศูนย์สุขภาพ

โครงการ กรีนเนอรี่ เป็นโครงการเฟส 1 ในโครงการ อนุาศิริ ซิตี้ พระราม 2 มีจุดเด่นเป็นแบบบ้านที่เข้ากับธรรมชาติและพื้นที่สีเขียว มีแบบบ้านให้เลือก 7 แบบ เนื้อที่ดิน 101-473 ตารางวา รวมทั้งหมด 104 แปลง มูลค่าโครงการรวมกว่า 1,781 ล้านบาท คาดว่าจะสามารถปิดเฟสได้ภายในปี 2560

โครงการ เลค โคโม เป็นโครงการเฟส 2 ในโครงการ อนุาศิริ ซิตี้ พระราม 2 ซึ่งมีจุดเด่นที่ความหรูหราของบ้านริมทะเลสาบ จำนวน 49 แปลง มูลค่าโครงการ 1,560 ล้านบาท คาดว่าบ้านตัวอย่างจะก่อสร้างแล้วเสร็จ ในปี 2560

โครงการ อนุสา ชีวानी พระราม 2 เป็นโครงการเฟส 3 ในโครงการ อนุาศิริ ซิตี้ พระราม 2

โครงการ อนุสา มายโอโซน ตั้งอยู่อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา เป็นโครงการบ้านสุขภาพขนาดใหญ่ บนพื้นที่ กว่า 1,300 ไร่ โดยมีบ้านเดี่ยว และที่ดินเปล่าโครงการ อนุสา มายโอโซน เขาใหญ่ รวมมูลค่ากว่า 3,000 ล้านบาท รวม 316 แปลง แบ่งออกเป็น 8 เฟส ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้างโครงการ และเปิดขายเฟส A และ G ส่วนเฟส GG นั้นได้ส่งมอบให้แก่ลูกค้าทั้งหมดแล้วในปี 2559

สิ่งอำนวยความสะดวก : สนามกอล์ฟขนาดใหญ่ 18 หลุม สวนผัก organic ศูนย์สุขภาพ
ร้านอาหาร สถานที่จัดประชุม สัมมนา สระว่ายน้ำ ฯลฯ

บ้านเดี่ยว ระดับ B สร้างและออกแบบเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าระดับกลาง หรือลูกค้าที่มีรายได้ระดับกลาง บริษัทฯ มีโครงการระดับกลางอยู่ทั้งหมด 2 โครงการ ดังนี้

โครงการบ้านกฤษฎา พระราม 5 เป็นโครงการบ้านสไตล์รีสอร์ท ติดถนนกาญจนาภิเษก ตำบลบางคูเวียง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี มูลค่าโครงการกว่า 1,000 ล้านบาท มีจำนวน 120 แปลง

โครงการ อนุศา ชีวานี พทยา ตั้งอยู่ อำเภอสัตตหีบ จังหวัดชลบุรี ถือเป็นโครงการที่มีความโดดเด่นด้านสถาปัตยกรรมในเขตพทยา-ชลบุรี บนพื้นที่โครงการกว่า 185 ไร่ ประกอบไปด้วย บ้านเดี่ยวรวม 3 เฟส แบ่งเป็น เฟสที่ 1 จำนวน 84 แปลง มูลค่าโครงการโดยรวม 870 ล้านบาท และ เฟสที่ 2, 3 อยู่ระหว่างรอการพัฒนา

บ้านเดี่ยว ระดับ C และ ทาวน์เฮาส์

โครงการ ณ ราธ ถนนสุวินทวงศ์ประกอบด้วย บ้านเดี่ยว และทาวน์เฮาส์ มีจุดเด่นที่ทำให้โดดเด่นในกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กลุ่มลูกค้าที่ทำงานในบริเวณนิคมอุตสาหกรรม กลุ่มที่เริ่มสร้างครอบครัว พื้นที่โครงการกว่า 36 ไร่ ประกอบด้วย บ้านเดี่ยว 50 ตารางวา ราคาเริ่มต้น 3.99 ล้านบาท และทาวน์เฮาส์ 18 ตารางวา ราคาเริ่มต้น 1.59 ล้านบาท มูลค่ารวมโครงการ 1,650 ล้านบาท ปัจจุบันอยู่ระหว่างก่อสร้าง คาดว่าจะแล้วเสร็จปี 2562

2.2.2 ธุรกิจประเภทคอนโดมิเนียม Low-Rise และ High -Rise

ปัจจุบันบริษัทฯ กำลังดำเนินการโครงการคอนโดมิเนียมอยู่ทั้งหมด 5 โครงการ แบ่งเป็น ประเภท Low-Rise และ High-Rise ดังนี้

ประเภท High-Rise

โครงการ อพ เอ็มัย ที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท 63 (เอกมัย) เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร เป็นคอนโดที่มีคอนเซปต์ ‘Modern & Luxury Living Condominium on Sukhumvit Ekamai-Thonglor’ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เป็น กลุ่มลูกค้าระดับ B+ มีรายได้ค่อนข้างสูง ที่ต้องการใช้ชีวิตในเมือง เพื่อความสะดวกสบายและเกาะติดสังคมคนเมือง รวมทั้งชาวต่างชาติ ที่มองหาที่อยู่อาศัยหรืออสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน โครงการอพ เอ็มัยเป็นคอนโดมิเนียม 29 ชั้น 1 อาคาร บนพื้นที่กว่า 2 ไร่ มีห้องชุดพักอาศัยรวม 253 ยูนิต มูลค่าโครงการกว่า 1,520 ล้านบาท

โครงการ อนุศา สเตท ทาวเวอร์ ที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนและพื้นที่ให้เช่าสำนักงานหรือ วิวโค้งแม่น้ำเจ้าพระยา ซึ่งเป็นโครงการที่มีการก่อสร้างแล้วเสร็จตั้งแต่ปี 2544 โดยบริษัทฯ ได้เข้าซื้อห้องชุดพักอาศัยบางส่วนในปี 2558 เพื่อปรับเป็นพื้นที่ขายและสาธารณูปโภค จำนวนรวม 226 ยูนิต มูลค่ารวม 2,378 ล้านบาท โดยปัจจุบันได้มีการดำเนินการขายและส่งมอบให้แก่ลูกค้าแล้วตั้งแต่ปี 2558

โครงการ อนุาศิราชา คอนโดมิเนียม คอนโดมิเนียมชายหาดติดถนนสุขุมวิทแห่งเดียวในศรีราชา ตั้งอยู่บนโค้งหาด หน้ากว้างเป็นแนวยาวที่สวยงามที่สุด และยังเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ประกอบด้วย 4 อาคาร รวม 1,181 ยูนิต มูลค่า 3,200 ล้านบาท โดยได้เปิดขายแล้วบางส่วนในปี 2558

ประเภท Low-Rise

โครงการ พาร์ค เอ็กซ์ คอนโดมิเนียม ต้นแบบที่อยู่อาศัยพร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกด้านการดูแลสุขภาพครบวงจร ตั้งอยู่บนถนนเกษตรา-นวมินทร์ เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าที่ทำงานอยู่บริเวณใกล้เคียง Lifestyle ชอบออกกำลังกาย รักสุขภาพ ต้องการใช้ชีวิตที่ดีเดินทางสะดวกเหมือนอยู่ในใจกลางเมือง ใกล้รถไฟฟ้าสายสีชมพู โครงการ พาร์ค เอ็กซ์ เกษตรา-นวมินทร์ มีจำนวนทั้งหมด 1,232 ห้อง มูลค่าโครงการกว่า 2,449 ล้านบาท สร้างเสร็จและเริ่มทยอยส่งมอบตั้งแต่ปี 2558

โครงการ เฟรช คอนโดมิเนียม ใกล้สถานีรถไฟฟ้าสายสีม่วง (เตาปูน-บางซื่อ) เหมาะสำหรับกลุ่มคนที่อยู่ในพื้นที่ หรือกลุ่มคนทำงานในย่านบางซื่อ บางโพ โครงการในเฟส 1 (ตึก A และ B) มีจำนวนสินค้าทั้งหมด 372 ยูนิต มูลค่ากว่า 636 ล้านบาท ปัจจุบันเริ่มทยอยส่งมอบตั้งแต่ปลายปี 2559

2.2.3 ธุรกิจขายพื้นที่ และให้เช่าพื้นที่ ในส่วนของพลาซ่าทางด้านสุขภาพ

บริษัทได้เล็งเห็นโอกาสทางด้านธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับด้านสุขภาพ ในโครงการ “บางกอกเมดิเพล็กซ์” BMC ซึ่งเป็นศูนย์กลางทางการแพทย์ ยา และอุปกรณ์การแพทย์ ที่ทันสมัยที่สุดในเอเชีย ด้วยแนวคิดที่เน้นเรื่องสุขภาพและให้ปรึกษาแก่กลุ่มลูกค้า โดยปัจจุบัน BMC มี occupancy rate เฉลี่ยอยู่ที่ 90% ขึ้นไป

2.2.4 ธุรกิจให้เช่าพื้นที่ Nusa Sport Mall

ตั้งอยู่หน้าโครงการ Parc Exo โดยเก็บค่าสมาชิกรายปี และรายเดือน มุ่งกลุ่มคนระดับกลางและครอบครัวที่อาศัยในย่านนั้นๆ Sport Mall ดังกล่าวมีพื้นที่เช่ารวมทั้งหมดกว่า 4,400 ตารางเมตร

2.2.5 ธุรกิจให้เช่าพื้นที่ Community Mall

อยู่ด้านหน้าโครงการ อนุาศิริ ซิตี้ พระราม 2 มุ่งเน้นให้บริการกับลูกค้าภายในโครงการและลูกค้าที่อาศัยอยู่ในบริเวณใกล้เคียง โดยเก็บค่าเช่าจากร้านค้าเป็นรายเดือน Community Mall ดังกล่าวมีพื้นที่เช่ากว่า 4,300 ตารางเมตร ซึ่งเปิดดำเนินการแล้วในปี 2558

2.2.6 ธุรกิจสนามกอล์ฟ

บริษัทฯ ได้ลงทุนสร้างสนามกอล์ฟ 18 หลุม ในโครงการ My Ozone อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา โดยจะเป็นสนามกอล์ฟที่เหมาะสมกับนักกอล์ฟทั้งชายและหญิง รวมไปถึงผู้สูงอายุโดยเก็บค่าสมาชิกเป็นรายปี และรายครั้ง

2.2.7 ธุรกิจรับจ้างก่อสร้าง

เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ซื้อที่ดินของบริษัทฯ และต้องการสร้างบ้านเดี่ยว โดยการออกแบบที่ทันสมัยเข้ากับลักษณะของพื้นที่ โดยเน้นการใช้วัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพในการก่อสร้าง

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

2.3.1 การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

เนื่องจากในปี 2559 ที่ผ่านมา เป็นปีเฉลิมฉลองครบรอบ 20 ปี ของ บมจ. อนุาศิริ จึงมีการส่งเสริมสนับสนุนทางการตลาดมุ่งเน้นไปยัง กลยุทธ์ทางราคา และด้านลูกค้าสัมพันธ์ แต่ยังคงให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้า และต่อยอดโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อสุขภาพที่ยั่งยืน รวมถึงขยายตลาดอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนออกไปอีก โดยได้ร่วมมือกับบริษัทชั้นนำต่างประเทศในการทำธุรกิจบริหารสินทรัพย์ให้เขาและจ่ายผลตอบแทนให้กับลูกค้านักลงทุน สร้างความแข็งแกร่งและความเชื่อมั่นให้กับลูกค้ามากขึ้น และได้ต่อยอดทำการตลาดผ่านตัวแทนขายต่างประเทศอีกมากมาย เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมการขายสินค้าให้กับชาวต่างชาติ บริษัทฯมีกลยุทธ์ส่งเสริมการจำหน่ายในปีเฉลิมฉลองครบรอบ 20 ปี ดังนี้

กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการออกแบบบ้านทั้งภายนอกภายในเพื่อการใช้ชีวิตอย่างสมบูรณ์แบบ โดยเน้น เรื่องความปลอดภัย เพื่อให้สอดคล้องกับแนวคิดหลักในการดำเนินธุรกิจ สร้างที่อยู่อาศัยเพื่อสุขภาพที่ยั่งยืน

กลยุทธ์ทางราคา การกำหนดราคาขายเน้น สร้างความคุ้มค่า ตอบแทนลูกค้า ตามกำลังซื้อและความเหมาะสม โดยมีการจัดทำราคาขายโปรแกรมครบรอบ 20 ปี เป็นราคาพิเศษทุกโครงการ แต่ยังคงคำนึงถึงต้นทุนของบริษัทฯเป็นหลัก

กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย บริษัทฯ ใช้วิธีการขายสินค้าผ่านพนักงานขายที่ประจำอยู่ตามโครงการ รวมถึงใช้ตัวแทนขายทั้งในและต่างประเทศ

กลยุทธ์ด้านโฆษณาประชาสัมพันธ์ บริษัทฯ กระจายสื่อโฆษณาออกสู่ลูกค้าทุกรูปแบบ เพื่อสนับสนุนโครงการเพื่อการขาย ทั้ง online และ offline ไม่ว่าจะเป็น การจัดทำวิดีโอโฆษณา รายการทีวีบ้านและคอนโด สื่อสิ่งพิมพ์ ป้ายโฆษณา หรือแม้แต่การจัดบูธและจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายตามสถานที่ต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างถูกต้องและได้ผล

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย บริษัทฯ เน้นการ ลด แลก แจก แถม เพื่อส่งเสริมการขาย เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อลูกค้า และนำมาซึ่งความพึงพอใจ และที่สำคัญทำให้เกิดความคล่องตัวในการซื้อสินค้าของบริษัทฯมากยิ่งขึ้น

กลยุทธ์บริการหลังการขายและลูกค้าสัมพันธ์ เน้นการจัดกิจกรรม และมอบของขวัญหรือสิทธิพิเศษต่างๆ เพื่อตอบแทนลูกค้า เป็นบริการหลังการขายอย่างใกล้ชิด

2.3.2 สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ในปี 2559 ตลาดอสังหาริมทรัพย์ หดตัวมากที่สุดในรอบ 6-7 ปี จากปัจจัยลบด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น ปัญหาหนี้สินภาคครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้น ราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ ความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อ ฯลฯ ส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์เกิดการชะลอตัวโดยโครงการที่อยู่อาศัยทั้งแนวราบ (บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์) และคอนโดมิเนียม เปิดใหม่รวมประมาณ 9.4 หมื่นยูนิต น้อยกว่าปกติที่โครงการใหม่เปิดมากกว่า 1 แสนยูนิตต่อปี ทางด้านบริษัทที่ปรึกษาและบริการด้านอสังหาริมทรัพย์ โจนส์ แลง ลาซาลล์ (เจแอลแอล) ระบุว่า ณ สิ้นปี 2559 พบว่า มีคอนโด เฉพาะที่สร้างเสร็จ คิดเป็นจำนวนรวมกว่า 4.45 แสนยูนิต เพิ่มขึ้นเกือบเท่าตัว นอกจากนี้ยังมีโครงการที่กำลังจะทยอยก่อสร้างอีกกว่า 1.27 แสนยูนิต จากความต้องการที่อยู่อาศัยหดตัวมาต่อเนื่องในช่วง 3 ปี รวมถึงปริมาณเหลือขายในตลาดค่อนข้างมาก ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนา

อสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ ต่างปรับสัดส่วนการลงทุนโครงการใหม่ให้สอดคล้องกับสถานการณ์อสังหาริมทรัพย์ที่เปลี่ยนแปลงไป เน้นเปิดโครงการอย่างระมัดระวัง

สมาคมธุรกิจบ้านจัดสรร ได้เปิดเผยข้อมูลว่า ในปีที่ผ่านมาตลาดมียอดปฏิเสธสินเชื่อมากกว่า 40% โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ประกอบการซีพีอสังฯ และเอสเอ็มอี ที่เป็นกลุ่มสตาร์ทอัพ เนื่องจากมีรายได้ไม่แน่นอน หลักฐานการเดินบัญชีไม่ต่อเนื่อง ทำให้สถาบันการเงินไม่สามารถปล่อยสินเชื่อได้ ตลอดจนกลุ่มที่อดีตเคยติดเครดิตบูโร แม้ปัจจุบันมีการล้างหนี้หมดแล้วก็ไม่สามารถยื่นกู้ได้ แม้ว่าสถาบันการเงินจะเคยกล่าวว่า ทางสถาบันการเงินจะพิจารณาผู้บริโภคในกลุ่มนี้เป็นกรณีไป แต่ในความเป็นจริง ผู้บริโภคกลุ่มนี้กลับถูกปฏิเสธสินเชื่อในทุกกรณี

แม้ช่วงปลายปี 2559 ราคาขายเริ่มปรับตัวสูงขึ้น ทำให้คาดการณ์ว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ในต่างจังหวัด โดยเฉพาะจังหวัดที่ปลูกยางจะเริ่มฟื้นตัว ประกอบกับอัตราดอกเบี้ยยังไม่มีแนวโน้มจะปรับตัวขึ้น ทำให้เริ่มเห็นสัญญาณการฟื้นตัวในบางจังหวัด แต่สถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยรวมก็ยังไม่สดใส เพราะยังมีเรื่องของสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศที่ยังไม่มีความชัดเจน และเศรษฐกิจโลกก็ยังไม่ฟื้นตัว ทำให้อัตราการเติบโตของเศรษฐกิจหรือจีดีพีไม่สดใสเท่าที่ควร ส่วนทางแผนกวิจัยและที่ปรึกษาอสังหาริมทรัพย์บริษัท เครือแอสโสม จำกัด สำรวจข้อมูลที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ทั้งปี 2559 หดตัวต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 ส่งผลให้ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชะลอการเปิดขายโครงการ คอนโดมิเนียม แล้วให้ความสำคัญกับการเปิดขายโครงการแนวราบ รวมถึงผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ปรับสัดส่วนการลงทุน โดยชะลอการเปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยระดับกลางถึงล่าง แล้วหันมาเจาะตลาดผู้ที่มีกำลังซื้อมากขึ้น

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริหาร

2.4.1 การจัดหาที่ดินและการจัดหา Supplier บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นปัจจัยหลักในการแข่งขัน ทั้งในเรื่องต้นทุนและทำเลที่ตั้ง โดยเน้นพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยหลายประเภท และระดับราคาในทำเล ทั้งในทำเลเดิมซึ่งมีฐานลูกค้าชัดเจน และในทำเลใหม่ที่แตกต่างกัน เพื่อกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจโดยโครงการที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นมีทั้งการพัฒนาที่ดินซึ่งบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดินและซื้อจากบุคคลอื่นในขั้นตอนการจัดหาที่ดิน และพัฒนาโครงการ บริษัทฯ มีการสำรวจสถานะตลาดและการแข่งขันรวมทั้ง พฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อนำมากำหนดแนวคิด รูปแบบ ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมของโครงการ และประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ จากนั้นจึงจะดำเนินการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการซึ่งบริษัทฯ อาจติดต่อผ่านเจ้าของที่ดินโดยตรง ผ่านนายหน้า หรือเจรจาซื้อจากบริษัทในกลุ่มที่เกี่ยวข้องในราคาที่เหมาะสม เมื่อเปรียบเทียบกับราคาตลาดราคาประเมินของทางราชการและราคาประเมินจากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

2.4.2 การจัดหาวัสดุก่อสร้างสำหรับโครงการ บริษัทฯ ได้มีการเจรจาต่อรองผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดีในราคาที่เหมาะสม และประหยัดพลังงาน โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างเองบางประเภทเช่นสุขภัณฑ์ เฟอร์นิเจอร์และระบบรักษาความปลอดภัยที่ติดตั้งในบ้าน ทั้งนี้ นอกจากจะสามารถรักษาคุณภาพของสินค้าแล้วยังทำให้สามารถควบคุมต้นทุนการก่อสร้างได้อีกด้วย

2.4.3 การคัดเลือกผู้รับเหมา บริษัทฯ มีทีมวิศวกรและทีมงานที่ทำหน้าที่คัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ มีความสามารถ และประสบการณ์ โดยได้มีการกำหนดมาตรฐานในการทำงาน พร้อมทั้ง มีแผนการตรวจรับงานที่ชัดเจน

2.4.4 ขั้นตอนและเทคโนโลยีการผลิต บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับรายละเอียดในทุกขั้นตอนโดยก่อนการกำหนดโครงการใดๆ บริษัทฯ จะมีการสำรวจทำเล และวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อศึกษาความต้องการ รูปแบบพฤติกรรมของผู้บริโภค เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการและในการวิเคราะห์นั้นจะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างทีมงานด้านการตลาด ทีมบริหารงานก่อสร้าง และฝ่ายบริหาร เช่น การออกแบบพื้นที่ใช้สอยด้วยนวัตกรรมใหม่ เทคโนโลยีการก่อสร้างประเภทประหยัดพลังงาน ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ระบบความปลอดภัย เป็นต้น นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการบริหารงานก่อสร้างซึ่งรวมถึงการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีความชำนาญ มีประสบการณ์ และมีความน่าเชื่อถือที่ดี ประกอบกับบริหารจัดการการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างที่ดี

2.4.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิต บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อผลกระทบต่อธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมของทุกโครงการ บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียสำหรับบ้านแต่ละหลัง และระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลางตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนด เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะ รวมทั้ง ได้มีการออกแบบระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสม เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมขนาดใหญ่ทุกอาคารจะต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (EIA) และจะต้องผ่านความเห็นชอบจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมก่อนดำเนินการก่อสร้าง

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท/กลุ่มบริษัท

ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

3.1.1 ความเสี่ยงด้านต้นทุนการก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างขาดแคลน

เนื่องจากการขายบ้านและที่ดินของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นการขายบ้านและที่ดินให้ลูกค้าก่อนที่จะทำการลงมือสร้างบ้าน ดังนั้นถ้าหากเกิดความผันผวนของราควัสดุก่อสร้าง หรือมีการปรับเปลี่ยนอัตราค่าจ้างแรงงาน ภายหลังจากที่บริษัทฯ ได้กำหนดราคาขาย และได้มีลูกค้าจองซื้อบ้านและที่ดินไปแล้ว ผลต่างจากการปรับเปลี่ยนราคาดังกล่าว หรือแม้กระทั่งผลกระทบจากการผลิตบ้านได้ต่ำกว่าที่ได้ประมาณการไว้ ย่อมจะทำให้ต้นทุนการขายของบริษัทฯ สูงขึ้นทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ลดลง

วัสดุก่อสร้างถือเป็นต้นทุนการก่อสร้างที่สำคัญยิ่ง ราคาของวัสดุก่อสร้างหลัก หลายส่วนได้มีการปรับราคาเพิ่ม ซึ่งการเพิ่มขึ้นมีสาเหตุหลักมาจากความต้องการวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มมากขึ้น ทั้งที่ใช้ในภาคอสังหาริมทรัพย์และในการก่อสร้างโครงการสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ต่างๆ การที่ราควัสดุก่อสร้างในตลาดโลกปรับสูงขึ้นอย่างมาก รวมถึงการที่ราคาน้ำมันเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต และต้นทุนการขนส่ง ทำให้ราควัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้นและท้ายสุดทำให้บริษัทฯ 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 ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญคือการขาดแคลนผู้รับเหมาที่มีคุณภาพดียอมส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการให้แล้วเสร็จได้ตามแผนงาน ซึ่งอาจนำไปสู่ต้นทุนการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น จากที่ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก ทั้งที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ และที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์ ประกอบกับการก่อสร้างพัฒนาระบบสาธารณูปโภคอย่างต่อเนื่องจากภาครัฐ จึงมีความต้องการผู้รับเหมาและแรงงานก่อสร้างเป็นจำนวนมาก โดยบริษัทฯ มีนโยบายบริหารความเสี่ยงในประเด็นนี้ด้วยการเริ่มทดลองนำเทคโนโลยีใหม่มาใช้ในการก่อสร้าง ซึ่งจะช่วยลดการใช้แรงงานลง นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมาของบริษัทฯ มาอย่างต่อเนื่อง และจะมีการกระจายงานก่อสร้างโดยคำนึงถึงความสามารถของผู้รับเหมาแต่ละรายเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะมีผู้จัดการโครงการสายก่อสร้างวิศวกรรมโครงการ หัวหน้าผู้ควบคุมงานก่อสร้าง ผู้ควบคุมงานก่อสร้าง ตลอดจนเจ้าหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพกลาง 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) มีฐานะทางการเงินที่ดี โดยมีการใช้เงินลงทุนจากหนี้สินที่ต่ำ ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงในส่วนนี้ที่ต่ำ คาดว่าบริษัทใหญ่จะครองส่วนแบ่งตลาดมากขึ้น เพราะปัจจัยนี้ ทางบริษัทฯ มีการแสวงหาเงินสด และวงเงินสินเชื่อที่เพียงพอสำหรับการขยายตัวทางธุรกิจทั้งตามแผนงานระยะสั้น และระยะยาว รวมทั้งมีสถาบันการเงินพันธมิตรที่พร้อมให้การสนับสนุนสินเชื่อโครงการกับบริษัทฯ เพิ่มเติมหากต้องการ

ในส่วนของการปล่อยสินเชื่อสำหรับผู้บริโภค (Post-Finance) นั้นธนาคารพาณิชย์ต่างๆก็มีความเข้มงวดมากขึ้นในการพิจารณาซึ่งการซื้อที่อยู่อาศัยโดยส่วนใหญ่ นั้นลูกค้าจำเป็นที่จะต้องอาศัยการขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ ดังนั้น ยอดรับรู้รายได้ของบริษัทฯ จึงขึ้นอยู่กับพิจารณาปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ด้วยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ซึ่งจากสถานการณ์ปัจจุบันที่อุตสาหกรรมสินเชื่อบุคคลมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว ได้ส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมการใช้จ่ายของผู้บริโภค โดยผู้บริโภคมีการนำเงินในอนาคตมาใช้ผ่านทางสินเชื่อส่วนบุคคลต่างๆ อาทิเช่น บัตรเครดิต และสินเชื่อส่วนบุคคลต่างๆ ทั้งนี้สถาบันการเงินระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะครึ่งปีหลัง 2559 กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีรายได้ประจำ และผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็ก และขนาดย่อม (SMEs) ที่ได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจที่ชะลอตัว จึงทำให้ลูกค้าอยู่ในภาวะถูกปฏิเสธสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้จับตาแนวโน้มและปรับกลยุทธ์รับมือต่อการแข่งขัน และสอดคล้องในแต่ละช่วงเวลา

3.1.4 ความเสี่ยงจากปัญหาความไม่แน่นอนทางการเมือง

ปัญหาความไม่แน่นอนอย่างต่อเนื่องในหลายปีที่ผ่านมา และเหตุการณ์สำคัญที่เกิดขึ้นในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2559 ทำให้บริษัทในภาคอสังหาริมทรัพย์และผู้ซื้อ ชะลอการเปิดตัวและการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ออกไป เศรษฐกิจในประเทศเริ่มมีสัญญาณที่ดีขึ้นโดยมาตรการรัฐที่มีแรงหนุนจากการลงทุนโครงการสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ รถไฟฟ้าสายต่างๆ ส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยทั้งนี้ยังมีกลุ่มนักลงทุนต่างชาติจำนวนมากสนใจจะเข้ามาลงทุนในประเทศไทย รวมถึงประเทศในแถบเอเชียที่กำลังเติบโต ซึ่งสนใจในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เกี่ยวกับโรงแรมและการท่องเที่ยว

3.1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการหลายโครงการในแต่ละพื้นที่ กลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ เป็นผู้กลุ่มมีรายได้ระดับปานกลางถึงระดับสูง กระจายอยู่ในแต่ละพื้นที่ ซึ่งมีอยู่อย่างหลากหลาย ทำให้บริษัทฯ ไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ

3.1.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้อง

บริษัทฯ จะมีการกู้ยืมจาก บริษัท อนุศาสตร์ แกรนด์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มตระกูลเทพเจริญ ส่วนใหญ่เป็นการกู้ยืมระยะสั้นเพื่อเป็นการเสริมสภาพคล่องให้แก่บริษัทฯ เท่านั้น อัตราดอกเบี้ยที่กู้ยืมกันเป็นอัตราเดียวกันกับที่

กู้ยืมธนาคาร แม้ว่าในระหว่างปีจะมียอดเงินกู้ยืมจำนวนมาก แต่ก็มีการใช้คืนในระยะเวลาที่รวดเร็ว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีนโยบายที่จะลดการพึ่งพิงจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยใช้กลไกของตลาดทุน

ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน

3.1.7 ความเสี่ยงด้านการก่อสร้างและพัฒนาโครงการ

งานก่อสร้างและพัฒนาโครงการ ถือเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายของบริษัทฯ ปัจจุบัน บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอกในการดำเนินงานก่อสร้างทั้งบ้านพักอาศัยแนวราบและอาคารชุด ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านคุณภาพและเวลา หากว่าจ้างผู้รับเหมาที่ไม่มีความชำนาญเพียงพอหรือมีปัญหาด้านการขาดแคลนแรงงาน เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการบริหารจัดการ โดยคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์และมีคุณภาพสำหรับการก่อสร้างตามแผนงาน และไม่ให้มีการกระจุกตัวอยู่กับรายใดรายหนึ่งมากเกินไป อีกทั้งมีการแบ่งงวดงานให้ดีขึ้น เพื่อให้ผู้รับเหมาที่มีสภาพคล่องมากขึ้น และยังช่วยจัดหัวสตูบางรายการ เพื่อลดภาระทางการเงินให้กับผู้รับเหมาด้วย รวมทั้งยังมีนโยบายชัดเจนในการสร้างพันธมิตรกับกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้ผลิต เพื่อร่วมกันพัฒนางานก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างให้ได้คุณภาพและในเวลาที่รวดเร็วขึ้น โดยจะเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม ที่ได้มีการศึกษา ตรวจสอบก่อนพิจารณานำมาใช้งาน โดยจะมีการตรวจสอบและคัดเลือกผู้รับเหมาหรือผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญ รวมทั้งมีการศึกษาหาแนวทางการก่อสร้างที่ใช้แรงงานน้อยลงเพื่อลดความเสี่ยงเรื่องการขาดแคลนแรงงานในอุตสาหกรรมก่อสร้าง ในกรณีอาคารชุด จะเลือกใช้ผู้รับเหมาขนาดใหญ่ที่มีประสบการณ์ และแบ่งการว่าจ้างแต่ละประเภทงานตามความเชี่ยวชาญจะไม่ว่าจ้างผู้รับเหมาเพียงรายเดียวก่อสร้างงานทุกประเภทในโครงการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีผู้เชี่ยวชาญและทีมงานบริหารโครงการที่มากพอจะควบคุมงานก่อสร้างให้ได้มาตรฐาน อีกทั้งมีแผนการฝึกอบรมผู้ปฏิบัติงานผู้ควบคุมงาน และผู้รับเหมาก่อสร้างในการพัฒนากระบวนการก่อสร้างให้เกิดประสิทธิภาพและคุณภาพที่ดีขึ้น และให้ความเข้าใจที่ถูกต้องตรงกัน ในการตรวจสอบคุณภาพของงานให้ได้ว่างานที่มีคุณภาพดี และลดความเสี่ยงจากความล่าช้าในการส่งมอบงาน

3.1.8 ความเสี่ยงด้านการเงิน

จากแผนธุรกิจของบริษัทฯ ที่จะต้องมีการลงทุนในโครงการใหม่ที่ได้ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างผลการดำเนินงานและผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นอย่างยั่งยืนนั้น บริษัทฯ จึงมีความจำเป็นต้องมีการจัดหาแหล่งเงินทุน ในการพัฒนาโครงการ โดยการกู้ยืมเงินระยะยาวจากสถาบันการเงินและการออกหุ้นกู้และตั๋วแลกเงินระยะสั้น ระดมทุนเป็นหลัก โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีหนี้สินจากสถาบันการเงิน จำนวน 1,660.82 ล้านบาท ลดลง 483.19 ล้านบาท จากเดิม 2,144.00 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีหุ้นกู้จำนวน 1,408.95 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 794.81 ล้านบาท จากเดิม 614.14 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีตั๋วแลกเงินระยะสั้นจำนวน 1,065.50 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 647.40 ล้านบาท จากเดิม 418.10 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และอัตราหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.68 เพิ่มขึ้นจากอัตราหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเดิม 0.52 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงยึดนโยบายจำกัดอัตราหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกิน 2 เท่า เพื่อบริหารจัดการเงินทุนให้มีประสิทธิภาพและมีต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสม

3.1.9 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการขาย

การขายถือเป็นหัวใจในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้บริโภคซึ่งจะส่งผลต่อยอดขายของโครงการในระยะยาว โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคในระดับสูงสุดรวมทั้ง การเปิดตลาดใหม่เพื่อให้บริษัทมียอดขายที่เติบโตอย่างยั่งยืน

3.1.10 ความเสี่ยงด้านทรัพยากรบุคคล

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารทรัพยากรบุคคล โดยให้การสนับสนุนให้พนักงานได้มีโอกาสแสดงความสามารถเพื่อให้พนักงานรู้จักคุณค่าของตนเอง และเกิดความมุ่งมั่นที่จะนำความสามารถของตนมาพัฒนาองค์กรให้เจริญเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

3.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.2.1 ความเสี่ยงในเรื่องการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ กลุ่มตระกูลเทพเจริญ ถือหุ้นอยู่ในบริษัทฯ ร้อยละ 17.108 (ณ 31 ธ.ค. 59) ซึ่งถ้าหากผู้ถือหุ้นใหญ่ มีการรวมตัวกันกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่อื่นจะสามารถควบคุมเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกินครึ่งหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ รวมถึงวาระสำคัญที่ต้องใช้มติพิเศษที่ต้องอาศัยเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 หากไม่ได้รับความเห็นชอบจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่จะไม่สามารถผ่านมติได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบที่จะเข้ามาตรวจสอบ และพิจารณาเพื่อไม่ให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้ง และเพื่อก่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ

3.2.2 ความเสี่ยงจากการบริหารที่พึ่งพิงผู้บริหารและผู้ถือหุ้น

ตราสินค้าของบริษัทฯ มีภาพลักษณ์ที่ติดกับผู้บริหารและผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ คือตระกูลเทพเจริญ โดยนายวิษณุ เทพเจริญ และนางศิริญา เทพเจริญ มีส่วนสำคัญในการบริหารงานบริษัทฯ จนมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในวงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และมีส่วนสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ มีการเจริญเติบโตขึ้นเป็นลำดับ หากบริษัทฯ สูญเสียผู้บริหารดังกล่าวไป อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการและการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการจัดโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ให้มีการกระจายอำนาจการบริหารจัดการ ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบให้แก่ผู้บริหารสายงานต่างๆ ตามความรู้ความสามารถและประสบการณ์ โดยได้เชิญผู้บริหารมืออาชีพที่ประสบความสำเร็จเข้ามาช่วยบริหารงานเพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ และราคาประเมินทรัพย์สิน ภายใต้กรรมสิทธิ์ของบริษัท อนุศาสตร์ จำกัด (มหาชน) ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีดังนี้

ลำดับ	โครงการ	พื้นที่รวมโครงการ	ที่ตั้ง	ลักษณะธุรกิจ	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามการประเมิน (บาท)	ประเภทสินทรัพย์
1	อนุศาสิริแกรนด์ คอนโด (บีเอ็มซี)	3,127.83 ตร.ม.	4117 ซอย สุขุมวิท 42 แขวง พระโขนง เขตคลองเตย กทม.	พื้นที่เช่าภายในโครงการ Bangkok Mediplex Center ติด BTS เอกมัย	15.09.57	414,753,980	Inventory, IP
2.1	โครงการพระราม 2 เฟส 1	21-1-39.8 (8,539.8 ตร.วา)	ถ.พระราม2 ต.บางน้ำจืด อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	โครงการบ้านเดี่ยวสองชั้นระดับบน และโฮมออฟฟิศ	25.09.57	2,782,000,000	Inventory
2.2	โครงการพระราม 2 เฟส 2	64-2-01-9 (25,801.9 ตร.วา)		ที่ดินเปล่าและบ้านเดี่ยวระดับบน ริมทะเลสาบ			
2.3	โครงการพระราม 2 เฟส 3	66-0-9 (26,409.0 ตร.วา)		ที่ดินอยู่ระหว่างการพัฒนาเพื่อสร้างบ้าน			
3	อูศา อเวนิว	4-2-5.8 (1,805.8 ตร.วา)	ถ.พระราม2 ต.บางน้ำจืด อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	พื้นที่เช่าภายในโครงการ อนุศาสิริ พระราม 2	24.02.60	360,363,000	IP
4	โครงการพาร์คเอ็กโซ	35,580.11 ตร.ม.	ถ.ประเสริฐมนูกิจ แขวงรามอินทรา เขตคันนายาว กทม.	คอนโดมิเนียม 8 ชั้น 6 อาคาร	28.08.59	2,020,000,000	Inventory
5	โครงการพาร์คเอ็กโซ สปอร์ตมอลล์	2-0-75.5 (875.5 ตร.วา)	ถ.ประเสริฐมนูกิจ แขวงรามอินทรา เขตคันนายาว กทม.	พื้นที่เช่าภายในโครงการพาร์ค เอ็กโซ มุ่งเน้นสถานที่ออกกำลังกาย	24.02.60	264,562,000	IP
6.1	โครงการพระราม 5	27-2-41.10 (11,041.10 ตร.วา)	พระราม 5 - กาญจนภิเษก ต.บางคูเวียง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	บ้านเดี่ยวและโฮมออฟฟิศ สไตล์ Oriental	20.11.58	254,710,000	Inventory, Land bank
6.2				ที่ดินรอการพัฒนา			
7	โครงการ อีพ เอกมัยคอนโด	2-0-00 (860 ตร.วา)	ถ.เอกมัย แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กทม.	คอนโดมิเนียม 29 ชั้น	03.09.57	900,000,000	Inventory, IP
8.1	โครงการเฟรช คอนโดมิเนียม บางโพ เฟส1	10-1-91.6 (4,191.6 ตร.วา)	ช.ประชากรราษฎร์ สาย 1 ซอย 28 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กทม.	คอนโดมิเนียม 8 ชั้น 2 อาคาร	15.9.57	482,863,200	Inventory

ลำดับ	โครงการ	พื้นที่รวมโครงการ	ที่ตั้ง	ลักษณะธุรกิจ	วันที่ ประเมิน	มูลค่าตามการ ประเมิน (บาท)	ประเภท สินทรัพย์
8.2	โครงการเฟรช คอนโดมิเนียม บางโพ เฟส2		ช.ประชากรราษฎร์ สาย 1 ซอย 28 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กทม.	ที่ดินอยู่ระหว่างการพัฒนาเพื่อสร้าง คอนโด			
9	โครงการ ณ ราษฎร์ สุวินทวงศ์	94-1-61 (37,761.0 ตร.วา)	ถ.สุวินทวงศ์ แขวงลำผักชี เขตหนองจอก กทม.	บ้านเดี่ยว โฮมออฟฟิศ และ ทาวน์เฮ้าส์ภายใต้รูปแบบร่วมสมัย	20.11.58	332,258,000	Inventory
10	โครงการณศาซิวนัน (พญา)	192-0.2.1(76,802.1 ตร.วา)	ถ.สุขุมวิท ต.นาจอมเทียน อ.สัตหีบ จ.ชลบุรี	บ้านเดี่ยว ภายใต้แนวคิด บ้านสุขภาพ	04.05.59	1,680,000,000	Inventory
11	โครงการศรีราชา คอนโด 2	5-2-71 (2,271 ตร.วา.)	ถ.เลียบลำห้วยตาเลีย แยกจาก ถ.สุขุมวิท (ทล.3) กม.ที่ 16+200 ต.บางพระ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	คอนโดมิเนียม	24.12.57	499,620,000	Inventory

ทรัพย์สินถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ และราคาประเมินทรัพย์สิน ภายใต้กรรมสิทธิ์บริษัทย่อย

12	โครงการณศา มาย โอโซน	77-1-33 (30,933 ตร.วา.) 981-2-95 (392,695 ตร.วา.)	ถ.บ้านวังทราย ต.วังทราย อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา	ที่ดินจัดสรร บ้านเดี่ยว โรงแรม สนามกอล์ฟ และที่ดินรอการพัฒนา ภายใต้แนวคิดบ้านสุขภาพ	22.08.57	1,863,000,000	Inventory, PPE, Land bank
13	โครงการมาย โอโซน เรสซิเดนซ์	25-0-0 (10,000 ตร.วา.)	ถ.บ้านวังทราย ต.วังทราย อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา	คอนโดมิเนียม 3 ชั้น 10 อาคาร	02.03.60	75,000,000	Inventory
14	โครงการ ลายา	8-2-93.1 (3,493.1 ตร.วา.)	ติด ซ.ลายัน 2 ต.เชิงทะเล อ.กลาง จ.ภูเก็ต	โรงแรม	01.12.57	174,655,000	PPE
15	โครงการ ศรีราชา คอนโดเทล	11-2-11 (4,611 ตร.วา.)	กม.116-117 ต.บางพระ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	คอนโดมิเนียม	29.10.57	691,650,000	Inventory
16	โครงการ ณศา สเตท ทาวเวอร์	19,642.23 ตร.ม.	1055 ถ. สีสม แขวงสีลม เขตบางรัก กทม.	คอนโดมิเนียม 230 ยูนิต	-	-	Inventory
17	โครงการ ลายา คอนโดมิเนียม	7-0-80.4 (2,880.4 ตร.วา.)	บ้านลายัน ต.เชิงทะเล อ.กลาง จ.ภูเก็ต	คอนโดมิเนียม	09.10.58	144,020,000	Inventory
18	โครงการ ณศา ซิวนัน ภูเก็ต	60-2-35.8 (24,835.80 ตร. วา)	ซอยลุ่มไทร ถ.สายท่าเรือ ต.ปากคอก อ.กลาง จ.ภูเก็ต	โรงแรม มุ่งเน้นไลฟ์สไตล์สุขภาพ	06.10.58	212,063,000	PPE
19	โครงการ ณศา เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่	8-1-39 (3,349 ตร.วา)	ถ.โชตนา ซอย 8 ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่	คอนโดมิเนียม	29.7.58	90,153,000	Inventory

ลำดับ	โครงการ	พื้นที่รวมโครงการ	ที่ตั้ง	ลักษณะธุรกิจ	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามการประเมิน (บาท)	ประเภทสินทรัพย์
20	โครงการ ฤๅศา ศรีราชาแกรนด์ ซีวี	5-2-71 (2,271 ตร.ว.)	ถ.สุขุมวิท (ทล.3) บริเวณหลักกิโลเมตรที่ 115 ติดซอย ประตูหีบ ต.บางพระ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	โรงแรม	24.12.57	499,620,000	PPE
21	โครงการฤๅศา พัทยา คอนโดมิเนียม	17-0-0 (6,800 ตร.ว.)	457 ถ.จอมเทียน สาย 1 ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี	คอนโดมิเนียม	18.10.59	204,000,000	Inventory
22	โครงการ ฤๅศา เลเจนด์ สยาม	118-2-44 (47,444 ตร.ว.)	ถ.สุขุมวิท ต.นาจอมเทียน อ.สัตหีบ จ.ชลบุรี	สวนสนุกเชิงวัฒนธรรมและศูนย์แสดงศิลปวัฒนธรรมไทย	22.12.59	1,446,200,000	PPE
23	อาคารสำนักงานใหญ่ บมจ.ฤๅศาศิริ และบริษัทย่อย	2,156.08 ตร.ม.	ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กทม.	สำนักงานของบริษัทฯและบริษัทย่อย	-	-	PPE

หมายเหตุ

- ผู้ประเมินสินทรัพย์ คือ บริษัท ที.เอ.มาเนจเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด ซึ่งได้รับความเห็นชอบจากสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย, สมาคมนักประเมินราคาอิสระไทย, สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ให้เป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะในการเปิดเผยข้อมูลต่อประชาชน, สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ให้ความเห็นชอบนิติบุคคลเป็นผู้ประเมินราคาอสังหาริมทรัพย์และผู้ประเมินราคาหลักทรัพย์
- ประเภทสินทรัพย์ แบ่งเป็น 4 ประเภท
 - สินค้าคงเหลือ (Inventory) สินทรัพย์ประเภทสร้างเพื่อขาย
 - อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน (Investment Property) (IP)
 - ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ (Property, Plant, Equipment) (PPE)
 - ที่ดินรอการพัฒนา (Land bank)

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย 19 บริษัท สรุปดังต่อไปนี้

บริษัทย่อย	ประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ร้อยละการถือหุ้น		
			2559	2558	
บริษัทย่อยทางตรง					
1. บริษัท อนุสา เลเจนด์ สยาม จำกัด (เดิม ชื่อบริษัท อนุสา วอเตอร์แลนด์ จำกัด)	สวนสนุกเชิงวัฒนธรรมและศูนย์แสดง ศิลปวัฒนธรรมไทย	ไทย	99.99	99.99	
2. บริษัท อนุสา มาย โอโซน จำกัด	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และสนามกอล์ฟ	ไทย	75.00	75.00	
3. บริษัท อนุสา ลายา จำกัด	ให้บริการเกี่ยวกับโรงแรมและพลาซ่า	ไทย	99.99	99.99	
4. บริษัท อนุสา ศรีราชา คอนโดเทล จำกัด	ธุรกิจโครงการพัฒนาคอนโดมิเนียม	ไทย	99.99	99.99	
5. บริษัท อนุสา สเตท ทาวเวอร์ จำกัด	ธุรกิจการขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อมสิ่งปลูก สร้าง ห้องชุด และด้านอื่นๆ เกี่ยวกับการ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99	
6. บริษัท อนุสา วัน จำกัด	ธุรกิจให้บริการด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซื้อ ขาย เช่า ให้เช่าพื้นที่ งานบริหารโครงการและ งานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99	
7. บริษัท อนุสา พาวเวอร์ จำกัด	ผู้ผลิต จำหน่าย เป็นตัวแทนจำหน่ายไฟฟ้า จากพลังงานทุกชนิด ทุกประเภท แบบครบ วงจร รวมทั้งถือหุ้นหรือลงทุนในบริษัทอื่น	ไทย	99.99	99.99	
8. บริษัท อนุสา พัทยา คอนโดมิเนียม จำกัด	ธุรกิจห้องชุด การขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อม สิ่งปลูกสร้าง และ ด้านอื่นๆ เกี่ยวกับการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99	
9. บริษัท อนุสา ชิวานี้ ภูเก็ต จำกัด	ธุรกิจห้องชุด การขายที่ดินเปล่าที่ดินพร้อมสิ่ง ปลูกสร้าง และ ด้านอื่นๆ เกี่ยวกับการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99	
10. บริษัท อนุสา ลายา คอนโดมิเนียม จำกัด	ธุรกิจห้องชุด การขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อม สิ่งปลูกสร้าง และ ด้านอื่นๆ เกี่ยวกับการพัฒนา อสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99	
11. บริษัท อนุสา ศรีราชา แกรนด์ ชีวีว จำกัด	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และงานบริการ อื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99	
12. บริษัท อนุสา เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่ จำกัด	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และงานบริการ อื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99	
13. Nusarisi Logistics (BVI) Limited	ธุรกิจบริการด้านขนส่งทุกประเภท	British Virgin Islands	100.00	100.00	

บริษัทย่อย	ประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ร้อยละการถือหุ้น	
			2559	2558
14. บริษัท อนุสา ศิริราชา คอนโดเทล เอ จำกัด	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และงานบริการ อื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	-
15. บริษัท อนุสา ศิริราชา คอนโดเทล บี จำกัด	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และงานบริการ อื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	-
16. บริษัท อนุสา ศิริราชา คอนโดเทล ซี จำกัด	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และงานบริการ อื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	-
17. บริษัท อนุสา ไม้ขาว บีช จำกัด	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และงานบริการ อื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	-
บริษัทย่อยทางอ้อม				
1. บริษัท มาย โอโซน เรสซิเดนซ์ จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท อนุสา มาย โอโซน จำกัด ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน)	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และงานบริการ อื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	75.00	75.00
2. บริษัท อนุสา เพย์ จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท อนุสา เลเจนด์สยาม จำกัด ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน)	ธุรกิจเป็นสื่อกลางในการรับชำระสินค้า	ไทย	99.99	-

ทั้งนี้บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หรือธุรกิจที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือธุรกิจที่สนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ และเพื่อให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายในการเป็นผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยอาจพิจารณาลงทุนในธุรกิจอื่นเพิ่มเติมหากเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพการเติบโตทางธุรกิจ หรือเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของบริษัทฯซึ่งสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีในการลงทุนโดยการพิจารณาการลงทุนของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยนั้นจะต้องได้รับความเห็นชอบ และ/หรือการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) ในการกำกับดูแลและบริหารงานของบริษัทย่อยนั้น บุคคลที่จะเข้าดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการในบริษัทย่อยต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมในการบริหารกิจการตามลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยนั้นๆ โดยมีหน้าที่นำเสนอผลประกอบการ รวมทั้งข้อเสนอแนะเกี่ยวกับนโยบายการดำเนินธุรกิจต่อคณะกรรมการของบริษัทฯและ/หรือ บริษัทย่อย เพื่อให้การบริหารงานเป็นไปในทิศทางที่เหมาะสมและสร้างประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ และเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัท อนุาศิริ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ไม่ได้เป็นคู่ความหรือคู่กรณีดังต่อไปนี้

1. คดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย (คดีที่มีจำนวนทุนทรัพย์สูงกว่าร้อยละ 5 ของ ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ หรือของบริษัทย่อยแล้วแต่กรณี ณ วันสิ้นปีบัญชีล่าสุด)
2. คดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้
3. คดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติ

ส่วนคดีที่ยังไม่สิ้นสุดอันเกิดจากการดำเนินธุรกิจปกติมีจำนวน 15 คดี ทุนทรัพย์รวมทั้งสิ้นประมาณ 37,668,888.90 บาท อยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลชั้นต้น 10 คดี และอยู่ระหว่างการพิจารณาศาลอุทธรณ์ 1 คดี และอยู่ระหว่างการพิจารณาฎีกา 4 คดี (ข้อมูลเพียงวันที่ 24 มีนาคม 2560)

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท	บริษัท อนุาศิริ จำกัด (มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	Nusasiri Public Company Limited
ชื่อย่อหลักทรัพย์	NUSA
ประเภทธุรกิจ	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนบริษัท	บมจ. 0107537001595
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 2922/209 อาคารชาญอิสสระทาวเวอร์ 2 ชั้น 13 (12 เอ) ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โทรศัพท์ : 0-2030-1399 โทรสาร : 0-2030-1398 Home Page : www.nusasiri.com
ชนิดของหุ้น	หุ้นสามัญ
ทุนจดทะเบียน	10,380,717,764 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	1 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	6,947,134,128 บาท (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2559)

ข้อมูลบุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : 0-2009-9999 โทรสาร : 0-2009-9991
ผู้สอบบัญชี	สำนักงาน เอ.เอ็ม.ที. แอสโซซิเอท 491/27 สีสมปลาซ่า 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