

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และภารกิจในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision) เป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำที่มุ่งมั่นตั้งใจพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีกว่า

ภารกิจ (Mission) มุ่งพัฒนาที่อยู่อาศัย โดยคำนึงถึงผลประโยชน์และความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า สร้างความมั่นคงและมั่นคงแก่ผู้ถือหุ้น ส่งเสริมบุคลากร ด้วยระบบงานบริหารที่มีประสิทธิภาพ ประสิทธิภาพ และมีคุณธรรม ส่งเสริมสนับสนุนสังคม ชุมชนและสิ่งแวดล้อม

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของการประกอบธุรกิจ

ด้วยทางเดินที่มุ่งมั่น อนุาศิริ พัฒนาโครงการเพื่อตอบโจทย์ การอยู่อาศัยอย่างแท้จริง ใส่ใจในทุกรายละเอียด เพื่อสอดคล้องกับรูปแบบการอยู่อาศัย ปี 2562 อนุาศิริ เป็นผู้นำ ในอุตสาหกรรมการพัฒนาอสังหาฯ อย่างมืออาชีพ ด้วยวิสัยทัศน์ ทำให้ทุกโครงการสามารถตอบโจทย์ การลงทุนที่จับต้องได้ ทั้งการบริหารหลังการขายแบบมืออาชีพ ที่ไม่ใช่แค่ การการันตีผลตอบแทนเพียงอย่างเดียว เช่น การบริหารงานโรงแรมชื่อดังระดับโลกอย่าง Movenpick ที่ได้ร่วมบริหาร โครงการ Mövenpick Residences Ekkamai Bangkok, โครงการระดับ Super Luxury Nusa My Ozone Khao Yai มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน สนามกอล์ฟ 18 หลุม สถานพยาบาล Clubhouse สนามบาสส่วนตัว ฯลฯ และภาคตะวันออก (EEC) โครงการ Legend Siam Condo ที่ตอบโจทย์การลงทุนติดกับ Legend Siam Land Mark แห่งใหม่ในโซนตะวันออก หนึ่งเดียวในสยามประเทศ ที่จะเปิดตัวในช่วง ไตรมาสแรก 2562

นอกจากนี้เรายังรับรู้ถึงความต้องการของตลาดสุขภาพ จึงเดินทางศึกษาและเริ่มลงทุนในธุรกิจสุขภาพอย่างเต็มรูปแบบ เริ่มต้นจากศูนย์การแพทย์ Panacee ประเทศจีน ซึ่งเตรียมเปิดให้บริการที่แรกๆ ที่ เปย์ไต้เหอ ในเมืองฉินฮวงเต่า

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.3.1 นโยบายการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทฯ ได้ทำการเปิดบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้าเพื่อให้การดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ของบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ มีความสะดวกในการประเมิน และวัดผลความสำเร็จของการดำเนินงาน มีความคล่องตัว ในการบริหารจัดการ อันจะเป็นการสร้างรายได้ในอนาคตให้แก่บริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง สม่าเสมอ และยั่งยืนต่อไป โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ที่	บริษัท	ประเภทธุรกิจ
1	บจก. อนุสา เลเจนด์ สยาม	สวนสนุกเชิงวัฒนธรรมและศูนย์แสดงศิลปวัฒนธรรมไทย
2	บจก. อนุสา ลายา	ให้บริการเกี่ยวกับโรงแรม และพลาซ่า
3	บจก. อนุสา สเตท ทาวเวอร์	ดำเนินธุรกิจ การขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ห้องชุด และด้านอื่นๆ เกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ที่	บริษัท	ประเภทธุรกิจ
4	บจก. อนุสา วัน	ให้บริการด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซื้อขาย เช่า ให้เช่าพื้นที่ ในอาคารบ้านเรือน ตึก ตึกแถว อาคารชุด (คอนโดมิเนียม) ห้องชุด อพาร์ทเมนต์ โรงแรม ภัตตาคาร ร้านอาหาร ศูนย์การค้า อาคารสปอร์ตมอลล์ งานบริหารโครงการ และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
5	บจก. อนุสา พาวเวอร์ ¹	เป็นผู้ผลิต จำหน่าย เป็นตัวแทนจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานทุกชนิด ทุกประเภท แบบครบวงจร รวมทั้งถือหุ้นหรือลงทุนในบริษัทอื่น
6	บจก. อนุสา พัทยา คอนโดมิเนียม	ดำเนินธุรกิจห้องชุด การขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง และด้านอื่นๆ เกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
7	บจก. อนุสา ชีวานี้ ภูเก็ต	ดำเนินธุรกิจห้องชุด การขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง และด้านอื่นๆ เกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
8	บจก. อนุาศิริ โลจิสติกส์ (BVI)	ดำเนินธุรกิจด้านการขนส่ง และโลจิสติกส์ทุกประเภท
9	บจก. อนุสา ลายา คอนโดมิเนียม	ดำเนินธุรกิจห้องชุด การขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง และด้านอื่นๆ เกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
10	บจก. อนุสา เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่	ให้บริการด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์คอนโดมิเนียม ที่พักอาศัย อาคารสปอร์ตมอลล์ และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร
11	บจก. อนุสา ไม้ขาว บีช	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์พัฒนาที่ดิน คอนโดมิเนียม ที่พักอาศัยอาคารสปอร์ตมอลล์ และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร
12	บจก. อนุสา ศรีราชา คอนโดเทล ซี	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์พัฒนาที่ดิน คอนโดมิเนียม ที่พักอาศัย อาคารสปอร์ตมอลล์ และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร
13	บจก. พานาซี กรุป ²	ให้บริการเกี่ยวกับธุรกิจด้านสุขภาพ (Wellness)
14	บจก. อนุสา มาย โอโซน	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โรงแรม และสนามกอล์ฟ
15	บจก. เอสเอฟซี เวนเจอร์ ศรีราชา ³	พัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม อาคารชุด เพื่อขาย
16	บจก. เอ็น โฮเทล	ให้บริการด้านโรงแรม
17	บจก. พานาซี ฮ่องกง	ให้บริการเกี่ยวกับธุรกิจด้านสุขภาพ (Wellness)
18	บจก. มาย โอโซน เรสซิเดนซ์	ด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซื้อขาย เช่า ให้เช่าพื้นที่ในอาคารบ้านเรือน ตึก ตึกแถว อาคารชุด (คอนโดมิเนียม) ห้องชุด อพาร์ทเมนต์ โรงแรม ภัตตาคาร ร้านอาหาร ศูนย์การค้า อาคาร สปอร์ตมอลล์ งานบริหารโครงการ และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร
19	บจก. ศิริแกรนด์ พร็อพเพอร์ตี้	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย พัฒนาที่ดิน และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทั้งแนวราบ และแนวสูง

ที่	บริษัท	ประเภทธุรกิจ
20	บจก. ริสแลนด์ แกรนด์ ⁴	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย พัฒนาที่ดิน และอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทั้งแนวราบ และแนวสูง

หมายเหตุ

- ¹บจก. อนุศา พาวเวอร์ จดทะเบียนเลิกบริษัทเมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2561
- ²บจก. พานาซี กรุ๊ป เดิมชื่อ บจก. อนุศา ศรีราชา แกรนด์ ซีวิว แฉงจดเปลี่ยนชื่อเมื่อวันที่ 25 เมษายน 2561
- ³บจก. เอสเอฟซี เวนเจอร์ ศรีราชา เดิมชื่อ บจก. อนุศา ศรีราชา คอนโดเทล ขายเงินลงทุนส่วนที่เหลือทั้งหมดร้อยละ 40 ให้แก่ บจก. แสงฟ้า ก่อสร้าง ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2561 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 9 เมษายน 2561
- ⁴บจก. ริสแลนด์ แกรนด์ จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เมื่อวันที่ 15 มกราคม 2561

1.3.2 แผนภาพโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ มีโครงสร้างการถือหุ้นในกลุ่มบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โดยมีรายละเอียดดังนี้



บริษัทย่อย		บริษัทร่วม	
บริษัท อนุศฯ เลเจนด์ สยาม จำกัด	(ร้อยละ 99.99)	บริษัท เอ็น โฮเทล จำกัด	(ร้อยละ 47.50)
บริษัท อนุศฯ มายโอโซน จำกัด	(ร้อยละ 75.00)	บริษัท พานาซี เมดิคอล ฮอองกง จำกัด	(ร้อยละ 91.66)
▶ บริษัท มายโอโซน เรสซิเดนซ์ จำกัด	(ร้อยละ 99.99)	บริษัท ศิริแกรนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	(ร้อยละ 51.00)
บริษัท อนุศฯ ลายา จำกัด	(ร้อยละ 99.99)	บริษัท ริสแลนด์ แกรนด์ จำกัด	(ร้อยละ 51.00)
บริษัท อนุศฯ สเตท ทาวเวอร์ จำกัด	(ร้อยละ 99.99)		
บริษัท อนุศฯ วัน จำกัด	(ร้อยละ 99.99)		
บริษัท อนุศฯ พัทยา คอนโดมิเนียม จำกัด	(ร้อยละ 99.99)		
บริษัท อนุศฯ ชีวानी ภูเก็ต จำกัด	(ร้อยละ 99.99)		
บริษัท อนุศฯ ลายา คอนโดมิเนียม จำกัด	(ร้อยละ 99.99)		
บริษัท พานาซี กรู๊ป จำกัด	(ร้อยละ 99.99)		
บริษัท อนุศฯ เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่ จำกัด	(ร้อยละ 99.99)		
บริษัท อนุศฯ โลจิสติกส์ (BVI)	(ร้อยละ 100)		
บริษัท อนุศฯ ศรีราชา คอนโดเทล ซี จำกัด	(ร้อยละ 99.99)		
บริษัท อนุศฯ ไม้ขาว บีช จำกัด	(ร้อยละ 99.99)		

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

ประเภทรายได้	ดำเนินการโดย	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
การขายที่ดินและบ้านพร้อมที่ดิน	บริษัท อนุศาสิริ จำกัด (มหาชน)	287.6	27.60	157.68	10.10	1,343.39	45.14
	บริษัท อนุศา พัทยา คอนโดมิเนียม จำกัด						
การขายอาคารชุด	บริษัท อนุศาสิริ จำกัด (มหาชน)	683.68	65.60	1,188.32	76.14	1,188.81	39.95
	บริษัท อนุศา สเตท ทาวเวอร์ จำกัด						
การให้เช่าและบริการ	บริษัท อนุศาสิริ จำกัด (มหาชน)	40.97	3.93	110.22	7.06	181.92	6.12
	บริษัท อนุศา วัน จำกัด						
	บริษัท อนุศา เลเจนด์ สยาม จำกัด						
รายได้อื่นๆ	บริษัท อนุศาสิริ จำกัด (มหาชน)	15.99	1.53	85.28	5.46	55.08	1.84
	บริษัท อนุศา มาย โอโซน จำกัด	8.92	0.85	11.94	0.77	1.24	0.04
	บริษัท อนุศา สเตท ทาวเวอร์ จำกัด	4.34	0.42	0.13	-	0.38	0.02
	บริษัท อนุศา เลเจนด์ สยาม จำกัด	0.02	-	1.67	0.12	6.77	0.22
	บริษัท อนุศา วัน จำกัด	0.69	0.07	5.43	0.35	198.25	6.67
รวม		1,042.21	100	1,560.67	100	2,975.84	100

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

2.2.1 ธุรกิจประเภทขายที่ดินเปล่า และบ้านพร้อมที่ดิน

2.2.1.1 บ้านเดี่ยวระดับ Hi-End สำหรับกลุ่มลูกค้า Segment ระดับ Luxury เลือกพัฒนาพื้นที่ที่เป็น Prime Area โดยตอบโจทย์ความสมบูรณ์แบบของการใช้ชีวิต การออกแบบคำนึงถึงมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวและความหรูหราภาพลักษณ์ของโครงการที่โดดเด่นอีกด้วย และยังใส่ใจถึง สภาพแวดล้อม ความปลอดภัย ความเป็น Unity เพียบพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ในปัจจุบันทางบริษัท อนุศาสิริ มีโครงการดังนี้

อนุศาสิริ ซิตี้ พระราม 2

ตั้งอยู่บนถนนพระราม 2 ใกล้วงแหวนกาญจนาภิเษก โครงการระดับ Hi-End บนพื้นที่กว่า 350 ไร่ Concept “ความสมบูรณ์แบบในชีวิต เริ่มต้นที่นี่” เน้นความเป็นส่วนตัว และเพียบพร้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่ทำให้ทุกๆ นาฬิกาของการใช้ชีวิตเต็มไปด้วยความสุข ที่ไม่จำเป็นต้องไปเสาะแสวงหาสิ่งอำนวยความสะดวกจากที่อื่น

- สิ่งอำนวยความสะดวก :
- สวนสาธารณะ และทะเลสาบขนาดใหญ่กลางโครงการ
 - Community Mall – Gourmet District Rama2
 - โรงเรียนนานาชาติ Norwich International School Bangkok
 - โรงพยาบาล Panacee Hospital

กรีนเนอร์รี่ เป็นโครงการเฟส 1 ของ อนุาศิริ ซิตี พระราม 2 : โดดเด่นด้วยแบบบ้านที่เข้ากับธรรมชาติ และพื้นที่สีเขียวขจีถึง 9 สวน มีแบบบ้านสไตล์โมเดิร์นให้เลือก 7 แบบ บนเนื้อที่ดิน 101-473 ตารางวา และมีพื้นที่ใช้สอย 314 – 650 ตารางเมตร ทั้งหมด 104 ยูนิต มูลค่าโครงการกว่า 1,781 ล้านบาท ที่คาดว่าจะปิดเฟส ภายในปี 2562

เลค ซีรีน เป็นโครงการเฟส 2 ของ อนุาศิริ ซิตี พระราม 2 : โดดเด่นด้วยแบบบ้านขนาดใหญ่ ริมทะเลสาบกว่า 35 ไร่ จำนวน 400 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณการ 5,000 ล้านบาท คาดว่าบ้านตัวอย่างจะแล้วเสร็จและเริ่มเปิดขายในปี 2562

อนุศ มายโอโซน ตั้งอยู่อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา เป็นโครงการบ้านสุขภาพขนาดใหญ่ ภายใต้ Concept “ชีวิตที่สมบูรณ์แบบ พร้อมสุขภาพที่ดี” บนพื้นที่ กว่า 1,300 ไร่ โอบล้อมด้วยขุนเขาและธรรมชาติ ท่ามกลาง อากาศบริสุทธิ์ รวมทั้งโรงแรมระดับ 5 ดาว และศูนย์สุขภาพบริการตลอด 24 ชั่วโมง สิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน

โครงการ อนุศ มายโอโซน เขาใหญ่ มีทั้งส่วนที่เป็นที่ดินเปล่า และบ้านเดี่ยวสไตล์ทาสคานี รวมทั้ง คอนโดมิเนียมสไตล์ยุโรป รวมมูลค่ากว่า 3,000 ล้านบาท แบ่งออกเป็น 8 เฟส รวม 316 ยูนิต ปัจจุบันเปิดขายคอนโด C บ้านเดี่ยว เฟส A และบ้านเดี่ยวโซน G บ้านหรูพร้อมโรงเก็บเครื่องบิน

สิ่งอำนวยความสะดวก : สนามบินส่วนตัว

: สนามกอล์ฟขนาดใหญ่ 18 หลุม

: ศูนย์สุขภาพ Panacee

: ร้านอาหาร สถานที่จัดประชุม-สัมมนา สระว่ายน้ำ, สนามกีฬา

: ฟาร์มเลี้ยงสัตว์, สวนผักออร์แกนิก

อนุศ ชิวานี พทยา ตั้งอยู่พทยาใต้ จังหวัดชลบุรี มีความโดดเด่นด้านสถาปัตยกรรมสไตล์ทาสคานีจาก อิตาลี ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวเป็นที่แรกใน พทยา-ชลบุรี บนพื้นที่โครงการกว่า 185 ไร่ ประกอบไปด้วย บ้านเดี่ยวรวม 3 เฟส แบ่งเป็น เฟสที่ 1 จำนวน 84 ยูนิต มูลค่าโครงการโดยรวม 870 ล้านบาท และเฟสที่ 2, 3 มูลค่าโครงการ 280 ล้านบาท อยู่ระหว่างการพัฒนา

สิ่งอำนวยความสะดวก : Clubhouse – Fitness & Swimming Pool

: สวนสาธารณะ

2.2.1.2 บ้านเดี่ยวระดับกลางและทาวน์โฮม ออกแบบเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าระดับกลาง เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการมีบ้านหลังแรกในทำเลที่ตอบโจทย์ในการใช้ชีวิต ปัจจุบันบริษัท อนุศ สิริ มีโครงการดังนี้

โครงการ ณ ราธ ตั้งอยู่บนถนนสุวินทวงศ์-รามคำแหง เป็นโครงการแบบบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮาส์ ในสไตล์โมเดิร์น ติดถนนใหญ่ ใกล้สถานีรถไฟฟ้า สายสีส้ม (สถานีสุวินทวงศ์) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือกลุ่มที่ทำงานในบริเวณ นิคมอุตสาหกรรม และกลุ่มที่เริ่มสร้างครอบครัวใหม่ที่ต้องการมีบ้านหลังแรก พื้นที่โครงการขนาดใหญ่กว่า 36 ไร่ ประกอบด้วย บ้านเดี่ยว 50 ตารางวา ราคาเริ่มต้น 3.99 ล้านบาท และทาวน์เฮาส์ 18 ตารางวา ราคาเริ่มต้น 1.99 ล้านบาท มูลค่ารวมโครงการ 1,650 ล้านบาท ปัจจุบันอยู่ระหว่างก่อสร้าง และเริ่มทยอยส่งมอบในปี 2561

สิ่งอำนวยความสะดวก : Clubhouse – Fitness & Swimming Pool

: สวนสาธารณะ

บ้านกฤษณา พระราม 5 ติดถนนใหญ่กาญจนาภิเษก ต.บางคูเวียง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี บ้านสไตล์รีสอร์ท จำนวน 120 ยูนิต มูลค่าโครงการกว่า 1,000 ล้านบาท

2.2.2 ธุรกิจประเภทคอนโดมิเนียม

2.2.2.1 คอนโดมิเนียม High-Rise อาคารที่พักอาศัยใจกลางกรุงเทพมหานครฯ และทำเลเมืองท่องเที่ยวชื่อดัง ตอบโจทย์ลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง และมองหาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมกับไลฟ์สไตล์คนเมือง รวมถึงนักลงทุนที่มองหาทำเลในการลงทุนต่างๆ ปัจจุบันบริษัทอนุศาสตร์ มีโครงการดังนี้

โครงการ เมอเวนพิก เรสซิเดนซ์ เอกมัย กรุงเทพ (อัฟ เอกมัย) ตั้งอยู่บนถนนเอกมัย (สุขุมวิท 63) เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร ที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนคอนโดมิเนียมสูง 29 ชั้น 1 อาคาร บนพื้นที่กว่า 2 ไร่ มีห้องชุดพักอาศัยรวม 253 ยูนิต มูลค่าโครงการกว่า 1,520 ล้านบาท สไตล์ Art Condominium ที่ฉีกแนวความคิดการออกแบบภายในที่แตกต่าง การันตีด้วยรางวัลด้านการออกแบบจาก The International Property Awards 2011 บนทำเลย่านสุขุมวิท-เอกมัย ตอบสนองกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับ B+ ที่ต้องการใช้ชีวิตในเมืองที่มีความสะดวกสบาย ยกระดับรูปแบบการใช้ชีวิตที่เหนือกว่าด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ได้แก่ สระว่ายน้ำ ฟิตเนส ห้องอาหาร ที่มาพร้อมบริการระดับโรงแรมจากทีมบริหารมืออาชีพจากประเทศสวิตเซอร์แลนด์อย่าง Movenpick (sold out)

โครงการ อนุศา สเตท ทาวเวอร์ ตั้งอยู่บนถนนสีลม เขตบางรัก ที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนและพื้นที่ให้เช่าสำนักงานหรู บนทำเลสีลมย่านเศรษฐกิจที่สำคัญที่สุดของกรุงเทพฯ ตอบโจทย์ชีวิตในเมืองอย่างแท้จริงด้วยวิวโค้งแม่น้ำเจ้าพระยา และวิวเมืองที่สวยงาม จำนวนรวม 226 ยูนิต มูลค่ารวม 2,378 ล้านบาท

2.2.2.2 คอนโดมิเนียม Low-Rise อาคารที่พักอาศัยในความสูง 8 ชั้น พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย รองรับ Life Style อยู่อาศัยอย่างแท้จริง ตอบโจทย์ลูกค้าเป้าหมายที่เป็นคนรุ่นใหม่ ในวัยเริ่มต้นทำงาน ที่มองหาที่อยู่อาศัยใกล้ที่ทำงาน เดินทางสะดวก ปัจจุบันบริษัทอนุศาสตร์ มีโครงการดังนี้

โครงการ พาร์ค เอ็กซ์โซ เกษตร-นวมินทร์ ตั้งอยู่บนถนนเกษตร-นวมินทร์ คอนโดมิเนียมที่ตอบสนองไลฟ์สไตล์ใหม่ในสังคมเพื่อสุขภาพอย่างครบวงจร กับบรรยากาศร่มรื่นของพื้นที่สีเขียว สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และศูนย์กีฬา Sports Mall เหมาะกับกลุ่มคนรุ่นใหม่ใส่ใจสุขภาพ ชอบการออกกำลังกาย ภายใต้คอนเซ็ปต์ “365 วันแห่งการใช้ชีวิตสไตล์รีสอร์ทท่ามกลางธรรมชาติ” ประกอบไปด้วยอาคารสูง 8 ชั้นจำนวน 6 อาคาร มีทั้งหมด 1,232 ยูนิต มูลค่าโครงการกว่า 2,449 ล้านบาท ทำเลใกล้รถไฟฟ้าสายสีชมพูและสายสีน้ำตาลในอนาคต โครงการสร้างเสร็จพร้อมอยู่ และเริ่มส่งมอบทั้งหมดแล้วเสร็จปี 2562

โครงการ เฟรช คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่ที่ซอยกรุงเทพนนทบุรี 13 เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร คอนโดมิเนียมเทรนด์ใหม่ที่ตอบสนองไลฟ์สไตล์คนเมือง บนทำเลศักยภาพใกล้รถไฟฟ้าเชื่อมต่อ สถานีเตาปูน – บางซื่อ (สายสีม่วง) รองรับการเดินทางของพื้นที่ในย่านถนนกรุงเทพฯ – นนทบุรี พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน เหมาะสำหรับกลุ่มคนที่อยู่ในพื้นที่หรือกลุ่มคนทำงาน ในย่านบางซื่อ บางโพ โครงการในเฟส 1 (ตึก A และ B) จำนวนทั้งหมด 372 ยูนิต มูลค่ากว่า 636 ล้านบาท ส่งมอบทั้งหมดแล้วเสร็จปี 2562

โครงการ อนุศา คอนโด พัทยา (Legend Condo Pattaya) ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท พัทยาใต้ ใกล้หาดจอมเทียน Condo เพื่อการลงทุนตอบโจทย์การลงทุนทั้งระยะสั้นและระยะยาว ติด Legend Siam อิมพาร์คเชิงวัฒนธรรม

Best Location Land Mark แห่งภาคตะวันออก พัฒนาเป็น EEC Gateway (เขตเศรษฐกิจพิเศษ), สนามบินอู่ตะเภา, ARL (SUARNABHUMI AIRPORT Link and City Air Terminal), ท่าเรือน้ำลึก (เรือเดินสมุทร) เป็นปัจจัยที่ส่งเสริมให้ภูมิภาคนี้ GDP เติบโตสูงสุดใน 4 ภาค ของประเทศไทย เปิดตัวต้นปี 2562

2.2.3 ธุรกิจขายพื้นที่ และให้เช่าพื้นที่ ในส่วนของพลาซ่าทางด้านสุขภาพ

บริษัทฯ ได้เล็งเห็นโอกาสทางด้านธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับด้านสุขภาพ ในโครงการ “บางกอกเมดิเพล็กซ์” BMC ซึ่งเป็นศูนย์กลางทางการแพทย์ ยา และอุปกรณ์การแพทย์ ที่ทันสมัยที่สุดในเอเชีย ด้วยแนวคิดที่เน้นเรื่องสุขภาพและให้คำปรึกษาแก่กลุ่มลูกค้า โดยปัจจุบัน BMC มี occupancy rate เฉลี่ยอยู่ที่ 90% ขึ้นไป

2.2.4 ธุรกิจให้เช่าพื้นที่ Nusa Sports Mall

ตั้งอยู่หน้าโครงการ Parc Exo โดยเก็บค่าสมาชิกรายปี และรายเดือน มุ่งกลุ่มคนระดับกลางและครอบครัวที่อาศัยในย่านเกษตร - นวมินทร์ Sports Mall ดังกล่าวมีพื้นที่เช่ารวมทั้งหมดกว่า 4,400 ตารางเมตร รองรับลูกค้าในโครงการ และคนภายนอก ซึ่งประกอบไปด้วย ร้านสะดวกซื้อ 7-11, ร้านตัดผม, ร้านขายยา, ร้านกาแฟ, ร้านซักรีด, ร้านอาหาร Cook&Co, Fitness center ที่มาพร้อมกับสนามแบดมินตัน และพื้นที่ต่อมวอย ฯลฯ และจะเป็นที่ตั้งของศูนย์สุขภาพ Panacee ในอนาคตอีกด้วย

2.2.5 ธุรกิจให้เช่าพื้นที่ Community Mall

อยู่ด้านหน้าโครงการ อนุาศิริ ซิตี้ พระราม 2 มุ่งเน้นให้บริการกับลูกค้าภายในโครงการและลูกค้าที่อาศัยอยู่ในบริเวณใกล้เคียง โดยเก็บค่าเช่าจากร้านค้าเป็นรายเดือน Community Mall ดังกล่าวมีพื้นที่เช่ากว่า 4,300 ตารางเมตร ซึ่งเปิดดำเนินการแล้วในปี 2558 และขณะนี้อยู่ระหว่างการขยายพื้นที่ซึ่งจะขยายเป็น Community Mall เต็มรูปแบบ โดยจะประกอบไปด้วย ปั๊มน้ำมัน, ร้านอาหาร, Drive thru, ร้านค้า, Supermarket ฯลฯ

2.2.6 ธุรกิจสนามกอล์ฟ

บริษัทฯ ได้ลงทุนสร้างสนามกอล์ฟ 18 หลุม ในโครงการ My Ozone อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา เป็นประตูสู่ภาคอีสาน มีสถานที่ท่องเที่ยวทางธรรมชาติหลากหลาย โดยเฉพาะอุทยานแห่งชาติเขาใหญ่ และพื้นที่โดยรอบ ได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวชาวไทยและต่างชาติ ขณะเดียวกันก็เป็นเป้าหมายของบรรดานักกอล์ฟที่เดินทางมาเล่นกอล์ฟกันอย่างมาก พร้อมได้รับการดูแลและบริหารจัดการสนามกอล์ฟที่มีมาตรฐานทั้งในและต่างประเทศจากบริษัทต่างชาติ รวมถึงการจัดหาบุคลากรด้านการดูแลสนามมาให้ครบถ้วนให้คำแนะนำเฉพาะเจาะจงสำหรับสนามกอล์ฟในแถบภูมิภาคนี้จึงทำให้ สนามกอล์ฟ My Ozone เป็นสนามกอล์ฟที่เหมาะสมกับนักกอล์ฟทั้งชายและหญิง รวมไปถึงผู้สูงอายุ

2.2.7 ธุรกิจ สวนสนุกเชิงวัฒนธรรม

Legend Siam ธีมพาร์คเชิงวัฒนธรรม โครงการตั้งอยู่ใน Best Location Land Mark แห่งภาคตะวันออก ในเขต EEC Gateway (เขตเศรษฐกิจพิเศษ) ที่มีปัจจัยส่งเสริมการพัฒนาโครงการทั้ง สนามบินอู่ตะเภา, ARL (SUARNABHUMI AIRPORT Link and City Air Terminal), ท่าเรือน้ำลึก (เรือเดินสมุทร) เป็นปัจจัย ที่ส่งเสริมให้ภูมิภาคนี้ GDP เติบโตสูงสุดใน 4 ภาค ของประเทศไทย

2.3 การตลาดและการแข่งขัน

2.3.1 การทำการตลาดของผลิตภัณฑ์และบริการที่สำคัญ

เนื่องจากในปี 2561 ที่ผ่านมา บมจ. อนุาศิริ ปรับกลยุทธ์การตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในส่วน Condo ได้เจาะกลุ่มลูกค้าต่างชาติ ทำให้หลายโครงการ Sold out และเน้นการบริการหลังการขาย เพื่อยึดมั่นฐานลูกค้า ให้เกิดการบอกต่อ การพัฒนาโครงการยังคงควบคู่ไปกับการดูแลคุณภาพและการท่องเที่ยว ภายใต้แนวคิด The Greatest Wealth is Health เพราะสุขภาพดีคือความมั่งคั่งที่แท้จริง รวมทั้งมุ่งเน้นการขายอสังหาฯ เพื่อการลงทุนพร้อมด้วยแพ็คเกจดูแลสุขภาพของบริษัทในเครือ ตอกย้ำโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อสุขภาพที่ยั่งยืน โดยได้ร่วมมือกับบริษัทชั้นนำต่างประเทศในการทำธุรกิจบริหารสินทรัพย์ให้เข้า และจ่ายผลตอบแทนให้กับลูกค้านักลงทุน รวมไปถึงการขยายตลาดไปสู่กลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ บริษัทฯ มีกลยุทธ์การขายและการตลาด ดังนี้

กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับ Concept ออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ ทั้งภายนอกและภายใน เพื่อตอบโจทย์การใช้ชีวิตอย่างสมบูรณ์แบบ ให้สอดคล้องกับแนวคิดหลักในการดำเนินธุรกิจ สร้างที่อยู่อาศัยเพื่อสุขภาพที่ยั่งยืน

กลยุทธ์ทางราคา การกำหนดราคาขาย สร้างความคุ้มค่า ตอบแทนลูกค้า ตามกำลังซื้อและความเหมาะสมในแต่ละทำเลของโครงการ แต่ยังคงคำนึงถึงต้นทุนของบริษัทฯ เป็นหลัก

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่าย บริษัทฯ เน้นถึงกลุ่มลูกค้าเป็นหลัก ใช้กลยุทธ์ที่เหมาะสมในการทำการตลาดเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้า การขาย บริษัทฯ ใช้ทั้ง IN house และตัวแทนการขาย เพื่อเร่งระบายสินค้า ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

กลยุทธ์ด้านโฆษณาประชาสัมพันธ์ บริษัทฯ ปรับการทำการตลาดตามพฤติกรรมผู้บริโภค เสริมภาพลักษณ์ทั้งองค์กร และสนับสนุนส่งเสริมการขาย โดยวิเคราะห์จากฐานข้อมูลเป็นสำคัญ เพื่อจัดสรรงบประมาณให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย จัดตามความต้องการของตลาด ในแต่ละโครงการ เพื่อตอบโจทย์ทุกระดับตามกลุ่ม สินค้า เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อลูกค้า และนำมาซึ่งความพึงพอใจ และที่สำคัญทำให้เกิดความคล่องตัวในการซื้อสินค้าของบริษัทฯ มากยิ่งขึ้น

กลยุทธ์บริการหลังการขายและลูกค้าสัมพันธ์ ในปี 2561 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ปรับนโยบาย ใส่ใจเรื่องบริการหลังการขายเป็นหลัก และในปี 2562 ได้จัดหน่วย Home Care เพื่อดูแลลูกค้า เพื่อเสริมภาพลักษณ์องค์กร

2.3.2 สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

ภาพรวมสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัย ปี 2561 ทั้งในด้านอุปสงค์หรือความต้องการซื้อและอุปทานหรือการเปิดตัวโครงการใหม่ปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2560 เป็นผลจากการขยายตัวของปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ทั้งภาคการส่งออก และการท่องเที่ยว รวมถึงการลงทุนในโครงการเมกะโปรเจกต์ของภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็นโครงการรถไฟฟ้าสายต่างๆ รถไฟฟ้าความเร็วสูงนอกจากนี้ มาตรการกำกับดูแลสินเชื่อของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ส่งผลให้ปลายปีที่ผ่านมา อุปสงค์เพิ่มขึ้นมากเป็นพิเศษ มีอุปทานใหม่ขึ้นทดแทนที่อุปทานเดิมที่ได้ขายออกไปแล้วส่วนแนวโน้มในปี 2562 ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์คาดว่า มาตรการควบคุมสินเชื่อ และการชะลอตัวของเศรษฐกิจ รวมถึงภาวะดอกเบี้ยขาขึ้น ส่งผลต่อตลาดที่อยู่อาศัยให้ชะลอตัวทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทานการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยจะลดลงทั้งในแง่จำนวนหน่วยและมูลค่าที่ร้อยละ 17.9 และร้อยละ 15.1 ตามลำดับเมื่อเทียบกับปี 2561 มียอดโอนกรรมสิทธิ์ 363,711 หน่วย มูลค่า 839,496 ล้านบาท

และคาดว่าสิ้นเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลปล่อยใหม่ทั้งประเทศจะลดลงร้อยละ 0.7 เมื่อเทียบกับปี 2561 ซึ่งอยู่ในระดับ 717,557 ล้านบาท แนวโน้มที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ในปี 2562 ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ประเมินว่าจะอยู่ที่ 112,044 ยูนิต ลดลง ร้อยละ 5.3 เมื่อเทียบกับปี 2561 แบ่งเป็นประเภทบ้านจัดสรรประมาณร้อยละ 41.1 และเป็นอาคารชุดร้อยละ 58.9 ส่วนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนในกรุงเทพฯ และปริมณฑล คาดว่าจะยังคงขยายตัวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 11.3 เมื่อเทียบกับปี 2561 ซึ่งอยู่ที่ 122,877 ยูนิตโดยเป็นผลจากในช่วงปี 2560-2561 มีการขยายตัวสูงของโครงการที่เปิดขายใหม่เมื่อลงลึกในรายละเอียดของสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ในปี 2561 พบว่ามีจำนวนรวม 404 โครงการ รวม 118,271 ยูนิต มูลค่ารวม 538,767 ล้านบาท ในแง่จำนวนโครงการลดลงร้อยละ 2.7 แต่จำนวนหน่วยและมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.6 และร้อยละ 10.3 ตามลำดับเทียบกับปี 2560 โดยประเภทบ้านจัดสรรมีจำนวน 244 โครงการ ลดลงร้อยละ 9 และมีจำนวน 45,063 ยูนิต ลดลงร้อยละ 8.5 แต่มูลค่าโครงการ 217,811 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.8 เมื่อเทียบกับปี 2560 คอนโดมิเนียมหรืออาคารชุดมีจำนวน 160 โครงการ จำนวนหน่วยรวม 73,208 ยูนิต มูลค่าโครงการ 320,956 ล้านบาท เพิ่มขึ้นทั้งจำนวนโครงการ จำนวนหน่วยและมูลค่าโครงการ โดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.8, 12.7 และ 15.2 ตามลำดับ 5 ทำเลโครงการบ้านจัดสรรในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ปี 2561 ที่เปิดขายใหม่มากที่สุด ส่วนใหญ่เป็นประเภททาวน์เฮาส์ได้แก่ บางใหญ่-บางบัวทอง-บางกรวย-ไทรน้อย ซึ่งอยู่แนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง ระดับราคาที่เปิดขายมากที่สุด 3.01-5 ล้านบาท รองลงมาเป็นทำเล ลำลูกกา-คลองหลวง-ธัญบุรี-หนองเสือ มีแนวรถไฟฟ้าสายสีเขียว (หมอชิต-สะพานใหม่-คูคต) อยู่ระหว่างก่อสร้าง มีผลให้ราคาบ้านปรับเพิ่มขึ้นอยู่ในระดับ 3.01-5 ล้านบาท จากเดิม 2.01-3 ล้านบาท ถัดมาเป็นทำเล บางพลี-บางบ่อ-บางเสาธง บริเวณที่ใกล้ทางด่วนพิเศษบูรพาวิถี ราคาปรับเพิ่มขึ้นระดับ 3.01-5 ล้านบาท จากเดิม 2.01-3 ล้านบาท ทำเลเมืองปทุมธานี-ลาดหลุมแก้ว-สามโคก มีโครงการบ้านจัดสรรเปิดขายมากขึ้น ส่วนใหญ่เป็นทาวน์เฮาส์ ระดับราคา 2.01-3 ล้านบาท ทำเลคลองสามวา-มีนบุรี-หนองจอก-ลาดกระบัง เป็นทำเลที่มีรถไฟฟ้าสายสีชมพู (แคราย-มีนบุรี) อยู่ระหว่างก่อสร้างส่งผลให้โครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ในทำเลนี้ปรับราคาเพิ่มขึ้นระดับ 3.01-5 ล้านบาท จากเดิม 2.01-3 ล้านบาท ส่วน 5 ทำเลในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล ที่มีการเปิดตัวโครงการคอนโดมิเนียมมากที่สุด ส่วนใหญ่เป็น 1 ห้องนอน ได้แก่ ห้วยขวาง-จตุจักร-ดินแดง ตามแนวรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน ระดับราคา 5.01-7.5 ล้านบาท จากเดิม 3.01-5 ล้านบาท ทำเลถนนสุขุมวิท แนวรถไฟฟ้าบีทีเอส (สายสุขุมวิท) ส่วนใหญ่เปิดขาย 10 ล้านบาทขึ้นไป ทำเลพระโขนง-บางนา-สวนหลวง-ประเวศส่วนใหญ่ เปิดขายในระดับราคา 3.01-5 ล้านบาท ปรับขึ้นจากเดิมซึ่ง ส่วนใหญ่เปิดขายในระดับราคา 2.01-3.00 ล้านบาท ถัดมาเป็นทำเลพญาไท-ราชเทวี ตามแนวรถไฟฟ้าบีทีเอส (สายสุขุมวิท) ส่วนใหญ่เปิดขายในระดับราคา 5.01-10 ล้านบาท ราคาปรับขึ้นจากเดิมที่เปิดขายในระดับราคา 2.01-3 ล้านบาท ภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี 2562 เชื่อว่ายังเติบโตแต่อาจจะชะลอตัวบ้าง ในส่วนซื้อเพื่อลงทุนของลูกค้ายกเว้นการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจะยังคงโตในระดับเดียวกับปีก่อนทั้งนี้ จากการแข่งขันด้านราคา และการพัฒนาโครงการของผู้ประกอบการ ในปีนี้ทำให้ลูกค้ามีทางเลือกในการตัดสินใจมากขึ้น พร้อมเชื่อมั่นว่าการพัฒนาคุณภาพของสินค้าและบริการหลังการขายของผู้ประกอบการจะเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่สนับสนุนให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ขยายตัวได้ดีหากมองภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ปีนี้ ยังถือว่าเป็นปีที่ดีทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทานมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น โดยผู้ประกอบการทั้งรายเล็ก รายใหญ่ มีการพัฒนาโครงการใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง อีกทั้งยังมีโครงการร่วมมือในลักษณะ Joint Venture กับต่างชาติมากขึ้น ด้วยมูลค่าโครงการที่สูงถึงกว่า 6 แสนล้านบาท ทำให้ประชาชนและผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยมีทางเลือกมากยิ่งขึ้น

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.4.1 การจัดหาที่ดินและการจัดหา Supplier บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นปัจจัยหลักในการแข่งขัน ทั้งในเรื่องต้นทุนและทำเลที่ตั้ง โดยเน้นพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยหลายประเภทและระดับราคาในทำเล ทั้งในทำเลเดิมซึ่งมีฐานลูกค้าชัดเจน และในทำเลใหม่ที่แตกต่างกัน เพื่อกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจโดยโครงการที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นมีทั้งการพัฒนาที่ดินซึ่งบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดินและซื้อจากบุคคลอื่นในขั้นตอนการหาที่ดิน และพัฒนาโครงการ บริษัทฯ มีการสำรวจสถานะตลาดและการแข่งขันรวมทั้งพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อนำมากำหนดแนวคิด รูปแบบ ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมของโครงการ และประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ จากนั้นจึงจะดำเนินการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการซึ่งบริษัทฯ อาจติดต่อผ่านเจ้าของที่ดินโดยตรง ผ่านนายหน้า หรือเจรจาซื้อจากบริษัทในกลุ่มที่เกี่ยวข้องในราคาที่เหมาะสม เมื่อเปรียบเทียบกับราคาตลาด ราคาประเมินของทางราชการ และราคาประเมินจากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

2.4.2 การจัดหาวัสดุก่อสร้างสำหรับโครงการ บริษัทฯ ได้มีการเจรจาต่อรองผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดีในราคาที่เหมาะสม และประหยัดพลังงาน โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างเองบางประเภทเช่น สุขภัณฑ์เพอร์นิเจอร์ และระบบรักษาความปลอดภัยที่ติดตั้งในบ้าน ทั้งนี้นอกจากจะสามารถรักษาคุณภาพของสินค้าแล้วยังทำให้สามารถควบคุมต้นทุนการก่อสร้างได้อีกด้วย

2.4.3 การคัดเลือกผู้รับเหมา บริษัทฯ มีทีมวิศวกรและทีมงานที่ทำหน้าที่คัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ มีความสามารถ และประสบการณ์ โดยได้มีการกำหนดมาตรฐานในการทำงาน พร้อมทั้ง มีแผนการตรวจรับงานที่ชัดเจน

2.4.4 ขั้นตอนและเทคโนโลยีการผลิต บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับรายละเอียดในทุกขั้นตอน โดยก่อนการกำหนดโครงการใดๆ บริษัทฯ จะมีการสำรวจทำเล และวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อศึกษาความต้องการ รูปแบบพฤติกรรมของผู้บริโภค เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ และในการวิเคราะห์นั้น จะเป็นการทำงานร่วมกันระหว่างทีมงานด้านการตลาด ทีมบริหารงานก่อสร้าง และฝ่ายบริหาร เช่น การออกแบบพื้นที่ใช้สอยด้วยนวัตกรรมใหม่ เทคโนโลยีการก่อสร้างประเภทประหยัดพลังงาน ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ระบบความปลอดภัย เป็นต้น นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับการบริหารงานก่อสร้างซึ่งรวมถึงการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีความชำนาญ มีประสบการณ์ และมีความน่าเชื่อถือที่ดี ประกอบกับบริหารจัดการการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างที่ดี

2.4.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิต บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อผลกระทบต่อธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมของทุกโครงการ บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียสำหรับบ้านแต่ละหลัง และระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลางตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนด เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะ รวมทั้งได้มีการออกแบบระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสม เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมขนาดใหญ่ทุกอาคารจะต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และจะต้องผ่านความเห็นชอบจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมก่อนดำเนินการก่อสร้าง

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท/กลุ่มบริษัท

ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

3.1.1 ความเสี่ยงด้านต้นทุนการก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างขาดแคลน

เนื่องจากการขายบ้านและที่ดินของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นการขายบ้านและที่ดินให้ลูกค้าก่อนที่จะทำการลงมือสร้างบ้าน ดังนั้น ถ้าหากเกิดความผันผวนของราคาราวัสดุก่อสร้าง หรือมีการปรับเปลี่ยนอัตราค่าจ้างแรงงาน ภายหลังจากที่บริษัทฯ ได้กำหนดราคาขาย และได้มีลูกค้าจองซื้อบ้านและที่ดินไปแล้ว ผลต่างจากการปรับเปลี่ยนราคาดังกล่าว หรือแม้กระทั่งผลกระทบจากการผลิตบ้านได้ต่ำกว่าที่ได้ประมาณการไว้ ย่อมจะทำให้ต้นทุนการขายของบริษัทฯ สูงขึ้นทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ลดลง

วัสดุก่อสร้างถือเป็นต้นทุนการก่อสร้างที่สำคัญยิ่ง ราคาของวัสดุก่อสร้างหลัก หลายส่วนได้มีการปรับราคาเพิ่ม ซึ่งการเพิ่มขึ้นมีสาเหตุหลักมาจากความต้องการวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มมากขึ้น ทั้งที่ใช้ในภาคอสังหาริมทรัพย์และในการก่อสร้างโครงการสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ต่างๆ การที่ราคาราวัสดุก่อสร้างในตลาดโลกปรับสูงขึ้นอย่างมาก รวมถึงการที่ราคาน้ำมันเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต และต้นทุนการขนส่ง ทำให้ราคาราวัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้นและท้ายสุดทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนสูงขึ้น บริษัทฯ อาจไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันทีหรือในกรณีที่บริษัทฯ สามารถปรับราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนที่สูงขึ้นดังกล่าว ก็อาจส่งผลกระทบต่อปริมาณการขายที่อยู่อาศัยของบริษัทฯ และเหตุดังกล่าวจะมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

นอกจากนี้การที่มีโครงการก่อสร้างเพิ่มมากขึ้นอาจทำให้ปริมาณของวัสดุก่อสร้างมีจำนวนไม่เพียงพอกับความต้องการ ซึ่งหากเหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้น บริษัทฯ อาจต้องจ่ายค่าวัสดุแพงขึ้น หรือต้องรอวัสดุ จนไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างบ้านได้ครบในเวลาที่กำหนด ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ด้วยเช่นกัน

3.1.2 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ และแรงงานก่อสร้าง

ในการพัฒนาโครงการหมู่บ้านจัดสรรจำเป็นต้องมีผู้รับเหมาคุณภาพดี ซึ่งปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญคือการขาดแคลนผู้รับเหมาที่มีคุณภาพดียอมส่งผลให้บริษัทฯ ไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการให้แล้วเสร็จได้ตามแผนงาน ซึ่งอาจนำไปสู่ต้นทุนการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น จากที่ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก ทั้งที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ และที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์ ประกอบกับการก่อสร้างพัฒนาระบบสาธารณูปโภคอย่างต่อเนื่องจากภาครัฐ จึงมีความต้องการผู้รับเหมาและแรงงานก่อสร้างเป็นจำนวนมาก โดยบริษัทฯ มีนโยบายบริหารความเสี่ยงในประเด็นนี้ด้วยการเริ่มทดลองนำเทคโนโลยีใหม่มาใช้ในการก่อสร้าง ซึ่งจะช่วยลดการใช้แรงงานลง นอกจากนี้ บริษัทฯ มีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมาของบริษัทฯ มาอย่างต่อเนื่อง และมีการกระจายงานก่อสร้างโดยคำนึงถึงความสามารถของผู้รับเหมาแต่ละรายเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะมีผู้จัดการโครงการสายก่อสร้างวิศวกรรมโครงการ หัวหน้าผู้ควบคุมงานก่อสร้างผู้ควบคุมงานก่อสร้าง ตลอดจนเจ้าหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพกลาง เพื่อควบคุมดูแลงานก่อสร้างของผู้รับเหมาอีกครั้งหนึ่ง ทั้งนี้ เพื่อให้แน่ใจถึงคุณภาพงานก่อสร้างของผู้รับเหมาแต่ละราย

3.1.3 ความเสี่ยงจากปล่อยสินเชื่อที่เข้มงวดมากขึ้นของธนาคารพาณิชย์

ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ มีความเข้มงวดมากขึ้นในการพิจารณาอนุมัติวงเงินสินเชื่อเพื่อการซื้อที่อยู่อาศัย ในส่วนของสินเชื่อสำหรับผู้บริโภค (Post-Finance) ซึ่งมีปัจจัยหลายอย่างที่ส่งผลกระทบในการพิจารณาอนุมัติวงเงินสินเชื่อ ซึ่งจากสถานการณ์ปัจจุบันที่อุตสาหกรรมสินเชื่อบุคคลมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว ได้ส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมค่าใช้จ่ายของผู้บริโภค โดยผู้บริโภคมีการนำเงินในอนาคตมาใช้ผ่านทางสินเชื่อส่วนบุคคลต่างๆ อาทิเช่น บัตรเครดิต และสินเชื่อส่วนบุคคลต่างๆ ภาวะหนี้สินจากภาคครัวเรือนของประเทศอยู่ในระดับสูง ทำให้บริษัทฯ มีผลกระทบต่อรายได้โดยตรง เพราะลูกค้าส่วนใหญ่ จำเป็นที่จะต้องอาศัยการขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ในการซื้อที่อยู่อาศัย

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงปัญหาข้างต้นเป็นอย่างดี จึงได้มีการคัดกรองลูกค้าที่มีความสามารถในการชำระหนี้ เบื้องต้นก่อนที่จะยื่นเรื่องขออนุมัติสินเชื่อให้กับสถาบันทางการเงิน พร้อมทั้งได้มีการแนะนำลูกค้าให้ยื่นขอกู้กับสถาบันการเงิน ที่มีนโยบายที่สอดคล้องกับข้อกำหนดในการชำระเงินของลูกค้า (Bank Matching) รวมถึงการประสานงานติดต่อสำนักงานใหญ่ของสถาบันทางการเงินโดยตรงเพื่อลดระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อซึ่งมีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้าในการซื้อที่อยู่อาศัย นอกเหนือจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการหาทางเลือกใหม่ๆ ให้แก่ลูกค้า อาทิเช่น สถาบันการเงินอื่นๆ นอกเหนือจากธนาคารพาณิชย์ เพื่อเพิ่มโอกาสในการอนุมัติสินเชื่อแก่ลูกค้า

3.1.4 ความเสี่ยงจากปัญหาความไม่แน่นอนทางการเมือง

ปัญหาความไม่แน่นอนอย่างต่อเนื่องในหลายปีที่ผ่านมา ทำให้บริษัทในภาคอสังหาริมทรัพย์และผู้ซื้อชะลอการเปิดตัวและการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ออกไป เศรษฐกิจในประเทศเริ่มมีสัญญาณที่ดีขึ้นโดยมาตรการของภาครัฐที่มีแรงหนุนจากการลงทุนโครงการสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ รถไฟฟ้าสายต่างๆ ส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยทั้งนี้ยังมีกลุ่มนักลงทุนต่างชาติจำนวนมากสนใจจะเข้ามาลงทุนในประเทศไทย รวมถึงประเทศในแถบเอเชียที่กำลังเติบโต ซึ่งสนใจในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เกี่ยวกับโรงแรมและการท่องเที่ยว

3.1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการหลายโครงการในแต่ละพื้นที่ กลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ เป็นผู้กลุ่มมีรายได้ระดับปานกลางถึงระดับสูง กระจายอยู่ในแต่ละพื้นที่ ซึ่งมีอยู่อย่างหลากหลาย ทำให้บริษัทฯ ไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ

3.1.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้อง

บริษัทฯ มีการกู้ยืมจาก บริษัท อนุาศิริ แกรนด์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มตระกูลเทพเจริญ ส่วนใหญ่เป็นการกู้ยืมระยะสั้นเพื่อเป็นการเสริมสภาพคล่องให้แก่บริษัทฯ เท่านั้น อัตราดอกเบี้ยที่กู้ยืมกันเป็นอัตราเดียวกันกับที่กู้ยืมธนาคาร 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 เพื่อให้ผู้รับเหมา มีสภาพคล่องมากขึ้น และยังช่วยจัดหาวัสดุอุปกรณ์การก่อสร้างเพื่อลดภาระทางการเงินให้กับผู้รับเหมาด้วย รวมทั้งยังมีนโยบายชัดเจนในการสร้างพันธมิตรกับกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้ผลิต เพื่อร่วมกันพัฒนางานก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างให้ได้คุณภาพและในเวลาที่เหมาะสม โดยจะเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม ที่ได้มีการศึกษา ตรวจสอบก่อนพิจารณานำมาใช้งาน โดยจะมีการตรวจสอบและคัดเลือกผู้รับเหมา และผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญ รวมทั้งมีการศึกษาหาแนวทางการก่อสร้างที่ใช้แรงงานน้อยลง เพื่อลดความเสี่ยงเรื่องการขาดแคลนแรงงานในอุตสาหกรรมก่อสร้าง ในกรณีอาคารชุด จะเลือกใช้ผู้รับเหมารายใหญ่ที่มีประสบการณ์ และแบ่งการว่าจ้างแต่ละประเภทงานตามความเชี่ยวชาญจะไม่ว่าจ้างผู้รับเหมาเพียงรายเดียวก่อสร้างงานทุกประเภทในโครงการ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีผู้เชี่ยวชาญและทีมงานบริหารโครงการที่มากพอจะควบคุมงานก่อสร้างให้ได้มาตรฐาน อีกทั้งมีแผนการฝึกอบรมผู้ปฏิบัติงาน ผู้ควบคุมงาน และผู้รับเหมาก่อสร้างในการพัฒนากระบวนการก่อสร้างให้เกิดประสิทธิภาพและคุณภาพที่ดีขึ้น และให้ความเข้าใจที่ถูกต้องตรงกัน ในการตรวจสอบคุณภาพของงานให้ได้งานที่มีคุณภาพดี และลดความเสี่ยงจากความล่าช้าในการส่งมอบงาน

3.1.8 ความเสี่ยงด้านการเงิน

จากแผนธุรกิจของบริษัทฯ ที่จะต้องมีการลงทุนในโครงการใหม่ที่ได้ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างผลการดำเนินงานและผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นอย่างยั่งยืนนั้น บริษัทฯ จึงมีความจำเป็นต้องมีการจัดหาแหล่งเงินทุน ในการพัฒนาโครงการ โดยการกู้ยืมเงินระยะยาวจากสถาบันการเงินและการออกหุ้นกู้และตั๋วแลกเงินระยะสั้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีหนี้สินจากสถาบันการเงิน จำนวน 763.84 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากเดิม 723.48 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีตั๋วแลกเงินจำนวน 180 ล้านบาท ลดลงจากเดิม 672 ล้านบาท และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้ระยะยาวและระยะสั้น จำนวน 2,019.20 ล้านบาท ลดลงจากเดิม 105 ล้านบาท

โดยภาพรวมของบริษัทฯ ในปีที่ผ่านมา มีความสามารถในการชำระหนี้ได้เป็นอย่างดี ไม่ว่าจะเป็นการกู้ยืมเงินระยะยาวจากสถาบันการเงิน การออกตั๋วแลกเงิน หรือการออกหุ้นกู้ระยะยาวและระยะสั้น มีสภาพคล่องในการบริหารจัดการธุรกิจ ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ มีสถานะการเงินที่มั่นคงมากยิ่งขึ้น

3.1.9 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการขาย

การขายและการทำตลาดถือเป็นหัวใจในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้บริโภคซึ่งจะส่งผลต่อยอดขายของโครงการในระยะยาว และราคาที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นตามภาระต้นทุนวัสดุก่อสร้างและราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น แนวโน้มการเจริญเติบโตของภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง ปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อ

ต่อกำลั้งซื้อและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคในระดับสูงสุด รวมทั้ง การเปิดตลาดใหม่เพื่อให้บริษัทมียอดขายที่เติบโตอย่างยั่งยืน

3.1.10 ความเสี่ยงด้านทรัพยากรบุคคล

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารทรัพยากรบุคคล โดยให้การสนับสนุนให้พนักงานได้มีโอกาสแสดงความสามารถเพื่อให้พนักงานรู้จักคุณค่าของตนเอง และเกิดความมุ่งมั่นที่จะนำความสามารถของตนมาพัฒนาองค์กรให้เจริญเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

3.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.2.1 ความเสี่ยงในเรื่องการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ กลุ่มตระกูลกิตติอิสรานนท์ถือหุ้นอยู่ในบริษัทฯ ร้อยละ 13.528 (ณ 31 ธ.ค. 61) และอันดับที่สองเป็นกลุ่มตระกูล เทพเจริญถือหุ้นอยู่ในบริษัทฯ ร้อยละ 12.725 ซึ่งถ้าหากผู้ถือหุ้นใหญ่นี้มีการรวมตัวกันกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่กลุ่มอื่น จะสามารถควบคุมเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกินครึ่งหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง การแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นๆ ที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ รวมถึงวาระสำคัญที่ต้องใช้มติพิเศษที่ต้องอาศัยเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 หากไม่ได้รับความเห็นชอบจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่จะไม่สามารถผ่านมติได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบที่จะเข้ามาตรวจสอบ และพิจารณาเพื่อไม่ให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้ง และเพื่อก่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ

3.2.2 ความเสี่ยงจากการบริหารที่พึ่งพิงผู้บริหารและผู้ถือหุ้น

ตราสินค้าของบริษัทฯ มีภาพลักษณ์ที่ดีกับผู้บริหารและผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ คือตระกูลเทพเจริญ โดยนายวิญญู เทพเจริญ และนางศิริญา เทพเจริญ มีส่วนสำคัญในการบริหารงานบริษัทฯ จนมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในวงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และมีส่วนสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ มีการเจริญเติบโตขึ้นเป็นลำดับ หากบริษัทฯ สูญเสียผู้บริหารดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการและการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการจัดโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ให้มีการกระจายอำนาจการบริหารจัดการ ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบให้แก่ผู้บริหารสายงานต่างๆ ตามความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ โดยได้เชิญผู้บริหารมืออาชีพที่ประสบความสำเร็จเข้ามาช่วยบริหารงานเพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ และราคาประเมินทรัพย์สิน ภายใต้กรรมสิทธิ์ของบริษัท อนุศาสิริ จำกัด (มหาชน) ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีดังนี้

ลำดับ	โครงการ	พื้นที่รวมโครงการ	ที่ตั้ง	ลักษณะธุรกิจ	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามการประเมิน (บาท)	ประเภทสินทรัพย์
1	อนุศาสิริ แกรนด์ คอนโด (บีเอ็มซี)	37 ไร่ (2,800.24 ตร.ม)	4117 ซอย สุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กทม.	พื้นที่เช่าภายในโครงการ Bangkok Mediplex Center ติด BTS เอกมัย	25.07.60	357,754,980	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	อนุศา 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	โครงการ พาร์ค เอ็กซ์โซ	35,580.11 ตร.ม.	ถ.ประเสริฐมนูกิจ แขวงรามอินทรา เขตคันนายาว กทม.	คอนโดมิเนียม 8 ชั้น 6 อาคาร	28.08.59	2,020,000,000	Inventory
5	โครงการ พาร์ค เอ็กซ์โซ สปอร์ตมอลล์	2-0-75.5 (875.5 ตร.วา)	ถ.ประเสริฐมนูกิจ แขวงรามอินทรา เขตคันนายาว กทม.	พื้นที่เช่าภายในโครงการ พาร์ค เอ็กซ์โซ มุ่งเน้นสถานที่ออกกำลังกาย	24.02.60	264,562,000	IP
6.1	โครงการพระราม 5	27-2-41.10 (11,041.10 ตร.วา)	พระราม 5 - กาญจนานิคม 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	30.03.60	720,000,000	Inventory, IP

ลำดับ	โครงการ	พื้นที่รวมโครงการ	ที่ตั้ง	ลักษณะธุรกิจ	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามการประเมิน (บาท)	ประเภทสินทรัพย์
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
8.2	โครงการเฟรช คอนโดมิเนียม บางโพ เฟส2		ช.ประชากรราษฎร์ สาย 1 ซอย 28 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กทม.	ที่ดินอยู่ระหว่างการพัฒนาเพื่อสร้างคอนโด			
9	โครงการ ณ ราธร สุวินทวงศ์	94-1-61 (37,761.0 ตร.วา)	ถ.สุวินทวงศ์ แขวงลำผักชี เขตหนองจอก กทม.	บ้านเดี่ยว โคม่ออฟฟิศ และทาวน์เฮ้าส์ภายใต้รูปแบบร่วมสมัย	20.11.58	332,258,000	Inventory
10	โครงการณศาชีวานี (พทยา)	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.เลียบลำห้วยตาแลย์ แยกจาก ถ.สุขุมวิท (ทล.3) กม.ที่ 16+200 ต.บางพระ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	คอนโดมิเนียม	23.11.60	567,750,000	Inventory

ทรัพย์สินถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ และราคาประเมินทรัพย์สิน ภายใต้กรรมสิทธิ์บริษัทย่อย

ลำดับ	โครงการ	พื้นที่รวมโครงการ	ที่ตั้ง	ลักษณะธุรกิจ	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามการประเมิน (บาท)	ประเภทสินทรัพย์
12	โครงการณศา มาย โอโซน	913-4-35 (365,695 ตร.วา)	ถ.บ้านวังทราย ต.วังทราย อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา	ที่ดินจัดสรร บ้านเดี่ยว โรงแรม สนามกอล์ฟ และที่ดินรอการพัฒนา ภายใต้แนวคิดบ้านสุขภาพ	12.12.61	2,222,471,000	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	22.06.60	75,610,000	Inventory
14	โครงการ ลายา	4-3-12.75 (1,912.75ตร.วา.)	ติด ช.ลายัน 2 ต.เชิงทะเล อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	โรงแรม	31.08.60	95,637,500	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.สีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กทม.	คอนโดมิเนียม 230 ยูนิต	-	-	Inventory

ลำดับ	โครงการ	พื้นที่รวมโครงการ	ที่ตั้ง	ลักษณะธุรกิจ	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามการประเมิน (บาท)	ประเภทสินทรัพย์
17	โครงการ ลายา คอนโดมิเนียม	7-0-80.4 (2,880.4 ตร.วา.)	บ้านลายัน ต.เชิงทะเล อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	คอนโดมิเนียม	31.08.60	144,020,000	Inventory
18	โครงการ อนุศา ชีวนี้ ภูเก็ต	59-2-96.8 (23,896.80 ตร.วา)	ซอยลุ่มไทร ถ.สายท่าเรือ ต.ปากคอก อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	โรงแรม มุ่งเน้นไลฟ์สไตล์สุขภาพ	21.11.61	214,831,000	PPE
19	โครงการ อนุศา เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่	8-1-91 (3,391 ตร.วา)	ถ.โชตนา ซอย 8 ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่	คอนโดมิเนียม	08.08.60	106,848,000	Inventory
20	โครงการ อนุศา ศรีราชา แกรนด์ ซีวิว	11-1-42 (4,542 ตร.วา.)	ถนนเลียบลำห้วยตาแลย์ แยกจากถนนสุขุมวิท (ทล.3) บริเวณ กม.ที่ 116+200 ต.บางพระ อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี	โรงแรม	18.05.61	1,135,500,000	PPE
21	โครงการ อนุศา พัทยา คอนโดมิเนียม	17-0-0 (6,800 ตร.วา.)	457 ถ.จอมเทียน สาย 1 ต.หนองปรือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี	คอนโดมิเนียม	18.10.59	204,000,000	Inventory
22	โครงการ อนุศา เลเจนด์ สยาม	155-0-25.8 (62,025.8 ตร.วา.)	ถ.สุขุมวิท ต.นาจอมเทียน อ.สัตหีบ จ.ชลบุรี	สวนสนุกเชิงวัฒนธรรมและศูนย์แสดงศิลปวัฒนธรรมไทย	6.12.61	2,220,780,000	PPE
23	อาคารสำนักงานใหญ่ บมจ.อนุาศิริ และบริษัทย่อย	2,156.08 ตร.ม.	ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กทม.	สำนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย	-	-	PPE

หมายเหตุ

1. ผู้ประเมินสินทรัพย์ คือ บริษัท ที.เอ.มาเนจเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด ซึ่งได้รับความเห็นชอบจากสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย, สมาคมนักประเมินราคาอิสระไทย, สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ให้เป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะในการเปิดเผยข้อมูลต่อประชาชน, สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) ให้ความเห็นชอบนิติบุคคลเป็นผู้ประเมินราคาอสังหาริมทรัพย์และผู้ประเมินราคาหลักทรัพย์

2. ประเภทสินทรัพย์ แบ่งเป็น 4 ประเภท

- 2.1 สินค้าคงเหลือ (Inventory) สินทรัพย์ประเภทสร้างเพื่อขาย
- 2.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน (Investment Property) (IP)
- 2.3 ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ (Property, Plant, Equipment) (PPE)
- 2.4 ที่ดินรอการพัฒนา (Land bank)

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย 15 บริษัท สรุปดังต่อไปนี้

บริษัทย่อย	ประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ร้อยละการถือหุ้น		
			2561	2560	
บริษัทย่อยทางตรง					
1. บริษัท อนุศา เลเจนด์ สยาม จำกัด (เดิมชื่อบริษัท อนุศา วอเตอร์แลนด์ จำกัด)	สวนสนุกเชิงวัฒนธรรมและศูนย์แสดงศิลปวัฒนธรรมไทย	ไทย	99.99	99.99	
2. บริษัท อนุศา มาย โอโซน จำกัด	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และสนามกอล์ฟ	ไทย	75.00	75.00	
3. บริษัท อนุศา ลายา จำกัด	ให้บริการเกี่ยวกับโรงแรมและพลาซ่า	ไทย	99.99	99.99	
4. บริษัทเอสเอฟซี เวนเจอร์ ศรีราชา จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท อนุศา ศรีราชา คอนโดเทล จำกัด)	ธุรกิจโครงการพัฒนาคอนโดมิเนียม	ไทย	_*	_*	
5. บริษัท อนุศา สเตท ทาวเวอร์ จำกัด	ธุรกิจการขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง ห้องชุด และด้านอื่นๆ เกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99	
6. บริษัท อนุศา วัน จำกัด	ธุรกิจให้บริการด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซื้อขาย เช่า ให้เช่าพื้นที่ งานบริหารโครงการและงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99	
7. บริษัท อนุศา พาวเวอร์ จำกัด	ผู้ผลิต จำหน่าย เป็นตัวแทนจำหน่ายไฟฟ้าจากพลังงานทุกชนิด ทุกประเภท แบบครบวงจร รวมทั้งถือหุ้นหรือลงทุนในบริษัทอื่น	ไทย	_***	99.99	
8. บริษัท อนุศา พัทยา คอนโดมิเนียม จำกัด	ธุรกิจห้องชุด การขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง และ ด้านอื่นๆ เกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99	
9. บริษัท อนุศา ชีวานี ภูเก็ต จำกัด	ธุรกิจห้องชุด การขายที่ดินเปล่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง และ ด้านอื่นๆ เกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99	
10. บริษัท อนุศา ลายา คอนโดมิเนียม จำกัด	ธุรกิจห้องชุด การขายที่ดินเปล่า ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง และ ด้านอื่นๆ เกี่ยวกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99	
11. บริษัท พานาซี กรุ๊ป จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท อนุศา ศรีราชา แกรนด์ ซีวิว จำกัด)	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99	

บริษัทย่อย	ประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ร้อยละการถือหุ้น	
			2561	2560
12. บริษัท อนุสา เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่ จำกัด	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99
13. Nusarisi Logistics (BVI) Limited	ธุรกิจบริการด้านขนส่งทุกประเภท	British Virgin Islands	100.00	100.00
14. บริษัท อนุสา ศรีราชา คอนโดเทล ซี จำกัด	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99
15. บริษัท อนุสา ไม้ขาว บีช จำกัด	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และงานบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99
บริษัทย่อยทางอ้อม				
1. บริษัท มาย โอโซน เรสซิเดนซ์ จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท อนุสา มาย โอโซน จำกัด ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน)	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และงานบริการอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	75.00	75.00
2. บริษัท อนุสา เพย์ จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท อนุสา เลเจนด์ สยาม จำกัด ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน)	ธุรกิจเป็นสื่อกลางในการรับชำระสินค้า	ไทย	**-	**-

* เมื่อวันที่ 29 พฤษภาคม 2560 บริษัทฯ ได้จำหน่ายหุ้นสามัญที่ถือใน บริษัท อนุสา ศรีราชา คอนโดเทล จำกัด จำนวน 1.575 ล้านหุ้น ให้แก่บริษัทในประเทศแห่งหนึ่ง และสูญเสียอำนาจในการควบคุมในบริษัทย่อยดังกล่าว ดังนั้น สถานะเงินลงทุนใน บริษัท อนุสา ศรีราชา คอนโดเทล จำกัด จึงเปลี่ยนจากเงินลงทุนในบริษัทย่อย เป็นเงินลงทุนในกิจการร่วมค้า ตามที่กล่าวในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 11 ดังนั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ไม่ได้นำบริษัทย่อยดังกล่าว มารวมในการจัดทำงบการเงินรวม อย่างไรก็ตาม งบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ได้รวมผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยดังกล่าวจนถึงวันที่สูญเสียการควบคุมแล้ว

** ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ไม่ได้นำบริษัทย่อย คือ บริษัท อนุสา เพย์ จำกัด มารวมในการจัดทำงบการเงินรวม เนื่องจากบริษัทย่อยดังกล่าวได้จดทะเบียนเลิกบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์แล้ว เมื่อวันที่ 21 ธันวาคม 2560 ตามมติของผู้ถือหุ้นในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2560 อย่างไรก็ตาม งบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ได้รวมผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยดังกล่าวจนถึงวันเลิกบริษัทแล้ว และเมื่อวันที่ 10 เมษายน 2561 บริษัทย่อยได้แจ้งเสร็จการชำระบัญชีต่อกระทรวงพาณิชย์แล้ว

*** ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 8/2561 เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2561 มีมติอนุมัติปรับปรุงโครงสร้างการลงทุนในบริษัทย่อย โดยโอนหุ้นของบริษัทในบริษัท อนุศา พาวเวอร์ จำกัด ให้กับ บริษัท อนุศา วัน จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นในราคาตามมูลค่าทางบัญชี ณ วันโอน และในวันเดียวกันบริษัทฯ ได้ทำสัญญาโอนหุ้นดังกล่าวให้แก่บริษัท อนุศา วัน จำกัด แล้วเป็นผลให้บริษัท อนุศา วัน จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัท อนุศา พาวเวอร์ จำกัด สถานะเงินลงทุนในบริษัท อนุศา พาวเวอร์ จำกัด จึงเปลี่ยนจากเงินลงทุนในบริษัทย่อยทางตรงเป็นเงินลงทุนในบริษัทย่อยทางอ้อม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ ไม่ได้นำบริษัท อนุศา พาวเวอร์ จำกัด มารวมในการจัดทำงบการเงินรวม เนื่องจากบริษัท อนุศา พาวเวอร์ จำกัด ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 17 ตุลาคม 2561 ตามมติของผู้ถือหุ้นในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2561 เมื่อวันที่ 16 ตุลาคม 2561 อย่างไรก็ตาม งบการเงินรวมสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 ได้รวมผลการดำเนินงานของบริษัทย่อยดังกล่าวจนถึงวันเลิกบริษัทแล้ว ขณะนี้อยู่ระหว่างการชำระบัญชี

ทั้งนี้บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หรือธุรกิจที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือธุรกิจที่สนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มขึ้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ และเพื่อให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายในการเป็นผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้บริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยอาจพิจารณาลงทุนในธุรกิจอื่นเพิ่มเติม หากเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพการเติบโตทางธุรกิจ หรือเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีในการลงทุน โดยการพิจารณาการลงทุนของบริษัทฯ ในบริษัทย่อยนั้นจะต้องได้รับความเห็นชอบ และ/หรือการอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี) ในการกำกับดูแลและบริหารงานของบริษัทย่อยนั้น บุคคลที่จะเข้าดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการในบริษัทย่อยต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่เหมาะสมในการบริหารกิจการตามลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยนั้นๆ โดยมีหน้าที่นำเสนอผลประโยชน์ประกอบการ รวมทั้งข้อเสนอแนะเกี่ยวกับนโยบายการดำเนินธุรกิจต่อคณะกรรมการของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย เพื่อให้การบริหารงานเป็นไปในทิศทางที่เหมาะสมและสร้างประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ และเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัท อนุาศิริ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ไม่ได้เป็นคู่ความหรือคู่กรณีดังต่อไปนี้

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

ส่วนคดีที่ยังไม่สิ้นสุดอันเกิดจากการดำเนินธุรกิจปกติมีจำนวน 10 คดี ทุนทรัพย์รวมทั้งสิ้นจำนวน 86,249,234.93 บาท อยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลชั้นต้น 5 คดี และอยู่ระหว่างการพิจารณาศาลอุทธรณ์ 5 คดี (ข้อมูลเพียงวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2562)

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	10,160,910,748 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	1 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	7,641,078,761 บาท (ข้อมูล ณ วันที่ 29 มกราคม พ.ศ. 2562)

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 สีลมพลาซ่า 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