

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และภารกิจในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision) เป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำที่มุ่งมั่นตั้งใจพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีกว่า

ภารกิจ (Mission) มุ่งพัฒนาที่อยู่อาศัย โดยคำนึงถึงผลประโยชน์และความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า สร้างความมั่งคั่งและมั่นคงแก่ผู้ถือหุ้น ส่งเสริมบุคลากร ด้วยระบบงานบริหารที่มีประสิทธิภาพ ประสิทธิผล และมีคุณธรรม ส่งเสริมสนับสนุนสังคมชุมชนและสิ่งแวดล้อม

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของการประกอบธุรกิจ

อนุาศิริ มุ่งมั่น พัฒนาที่ดิน เพื่อเป็นโครงการเพื่ออยู่อาศัย เน้น Concept Design ที่เป็นเอกลักษณ์ เฉพาะตัว เพิ่มมูลค่า และตอบโจทย์การพัฒนาอสังหาฯ อย่างมืออาชีพ ทั้งโครงการเพื่ออยู่อาศัยและโครงการเพื่อการลงทุน และในปี 2563 นี้ เราตั้งใจ มุ่งมั่นพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่อง และตอบแทนลูกค้า ที่เป็นส่วนหนึ่งในครอบครัว อนุาศิริ ด้วยเอกลักษณ์เฉพาะ ด้วย App. **NUSA SMART** รับสิทธิ์ต่างๆ เช่น โรงแรม Mövenpick Residences Ekkamai Bangkok, โครงการระดับ Super Luxury Nusa My Ozone Khao Yai มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน สนามกอล์ฟ 18 หลุม สถานพยาบาล Clubhouse สนามบิ๊นส่วนตัว ฯลฯ และภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor) โครงการ Legend Siam Condo ที่ตอบโจทย์การลงทุนติดกับ Legend Siam Land Mark แห่งใหม่ในโซนตะวันออกและ พันธมิตร ทางธุรกิจ ต่างๆ

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.3.1 นโยบายการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทฯ ได้ทำการเปิดบริษัทย่อย และกิจการร่วมค้าเพื่อให้การดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ มีความสะดวกในการประเมิน และวัดผลความสำเร็จของการดำเนินงาน มีความคล่องตัวในการบริหารจัดการ อันจะเป็นการสร้างรายได้ในอนาคตให้แก่บริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง สม่าเสมอ และยั่งยืนต่อไป โดยมีรายละเอียดดังนี้

ที่	บริษัท	ประเภทธุรกิจ
1	บจก. อนุสา เลเจนด์ สยาม	สวนสนุกเชิงวัฒนธรรมและศูนย์แสดงศิลปวัฒนธรรมไทย
2	บจก. อนุสา ลายา	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
3	บจก. อนุสา สเตท ทาวเวอร์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
4	บจก. อนุสา วัน	ธุรกิจให้บริการโรงแรม และให้เช่าพื้นที่
5	บจก. อนุสา พัทยา คอนโดมิเนียม	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
6	บจก. อนุสา ชิวานี้ ภูเก็ต	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ที่	บริษัท	ประเภทธุรกิจ
7	World Medical Alliance Company Limited (เดิมชื่อ “Nusasiri Logistics (BVI) Limited”)	ดำเนินธุรกิจด้านการขนส่ง และโลจิสติกส์ทุกประเภท
8	บจก. อนุสา ลายา คอนโดมิเนียม ¹	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
9	บจก. อนุสา เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
10	บจก. อนุสา ไม้ขาว บีช ²	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
11	บจก. อนุสา ศรีราชา คอนโดเทล ซี ³	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
12	บจก. พานาซี กรุป	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และลงทุนในหุ้นทุนในธุรกิจโรงพยาบาล
13	บจก. อนุสา มาย โอโซน	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สนามกอล์ฟ และให้เช่าสินทรัพย์
14	บจก. มายโอโซน เรสซิเดนซ์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
15	บจก. เอ็นโฮเทล	ธุรกิจโรงแรม
16	บจก. พานาซี เมดิคอล ฮอองกง	ธุรกิจด้านสุขภาพ (Wellness)
17	บจก. สิริแกรนด์ พร็อพเพอร์ตี้	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
18	บจก. ริสแลนด์ แกรนด์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
19	บจก. อัดดา फिल्म ⁴	การผลิตและจำหน่ายภาพยนตร์ รวมถึงสื่อบันเทิงทุกประเภท

หมายเหตุ

บจก. อนุสา ลายา คอนโดมิเนียม¹

จดทะเบียนเลิกบริษัท เมื่อวันที่ 11 ตุลาคม พ.ศ. 2562

บจก. อนุสา ไม้ขาว บีช²

จดทะเบียนเลิกบริษัท เมื่อวันที่ 11 ตุลาคม พ.ศ. 2562

บจก. อนุสา ศรีราชา คอนโดเทล ซี³

จดทะเบียนเลิกบริษัท เมื่อวันที่ 11 ตุลาคม พ.ศ. 2562

บจก. อัดตา फिल्म⁴

จัดตั้งบริษัท เมื่อวันที่ 4 มีนาคม พ.ศ. 2562

1.3.2 แผนภาพโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ มีโครงสร้างการถือหุ้นในกลุ่มบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2562 โดยมีรายละเอียดดังนี้



บริษัทย่อย	
บริษัท อนุสา เลเจนด์ สยาม จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
↳ บริษัท อัดดา फिल्ม จำกัด	(ร้อยละ 60.00)
บริษัท อนุสา มาย โอโซน จำกัด	(ร้อยละ 75.00)
↳ บริษัท มาย โอโซน เรสซิเดนซ์ จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
บริษัท อนุสา ลายา จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
บริษัท อนุสา สเตท ทาวเวอร์ จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
บริษัท อนุสา วัน จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
บริษัท อนุสา พัทยา คอนโดมิเนียม จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
บริษัท อนุสา ซีวานี ภูเก็ต จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
บริษัท อนุสา ลายา คอนโดมิเนียม จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
บริษัท พานาซี กรุ๊ป จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
บริษัท อนุสา เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่ จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
บริษัท อนุาศิริ โลจิสติกส์ (BVI)	(ร้อยละ 100)
บริษัท อนุสา ศรีราชา คอนโดเทล ซี จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
บริษัท อนุสา ไม้ขาว บีช จำกัด	(ร้อยละ 99.99)

บริษัทร่วม	
บริษัท เอ็น โฮเทล จำกัด	(ร้อยละ 47.50)
บริษัท พานาซี เมดิคอล ย่องกง จำกัด	(ร้อยละ 92.00)
บริษัท ศิริแกรนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	(ร้อยละ 51.00)
บริษัท ริสแลนด์ แกรนด์ จำกัด	(ร้อยละ 51.00)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ประเภทรายได้	ดำเนินการโดย	ปี 2560		ปี 2561 (ปรับปรุงใหม่)		ปี 2562	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
การขายที่ดินและ บ้านพร้อมที่ดิน	บริษัท อนุาศิริ จำกัด (มหาชน) บริษัท อนุา ลายา คอนโดมิเนียม จำกัด บริษัท อนุา ลายา จำกัด	157.68	10.10	1,509.85	53.64	648.93	39.01
การขายอาคารชุด	บริษัท อนุาศิริ จำกัด (มหาชน) บริษัท อนุา สเตท ทาวเวอร์ จำกัด	1,188.32	76.14	861.26	30.60	592.50	35.62
การให้เช่าและ บริการ	บริษัท อนุาศิริ จำกัด (มหาชน) บริษัท อนุา วัน จำกัด บริษัท อนุา มาย โอโซน จำกัด	110.22	7.06	181.92	6.46	191.90	11.54
รายได้จากการ ให้บริการสวนสนุก	บริษัท อนุา เลเจนด์ สยาม จำกัด	-	-	-	-	26.23	1.58
รายได้อื่นๆ	บริษัท อนุาศิริ จำกัด (มหาชน) บริษัท อนุา มาย โอโซน จำกัด บริษัท อนุา สเตท ทาวเวอร์ จำกัด บริษัท อนุา เลเจนด์ สยาม จำกัด บริษัท อนุา วัน จำกัด	85.28 11.94 0.13 1.67 5.43	5.46 0.77 - 0.12 0.35	55.08 1.24 0.38 6.77 198.25	1.96 0.04 0.02 0.24 7.04	75.41 4.68 0.80 83.37 39.76	4.53 0.28 0.05 5.01 2.39
รวม		1,560.67	100	2,814.75	100	1,663.58	100

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

2.2.1 ธุรกิจประเภทขายที่ดินเปล่า และบ้านพร้อมที่ดิน

2.2.1.1 บ้านเดี่ยวระดับ Hi-End สำหรับกลุ่มลูกค้า Segment ระดับ Luxury เลือกพัฒนาพื้นที่ที่เป็น Prime Area โดยตอบโจทย์ความสมบูรณ์แบบของการใช้ชีวิต การออกแบบคำนึงถึงการมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และความหรูหรา ภาพลักษณ์ของโครงการที่โดดเด่นอีกด้วย และยังใส่ใจถึงสภาพแวดล้อม ความปลอดภัย ความเป็น Unity เพียบพร้อมด้วย สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ในปัจจุบันทางบริษัท อนุาศิริ มีโครงการดังนี้

อนุาศิริ 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 2563

เลค ซีรีน เป็นโครงการเฟส 2 ของ อนุาศิริ ซิตี พระราม 2 : โดดเด่นด้วยแบบบ้านขนาดใหญ่ ริมทะเลสาบกว่า 35 ไร่ จำนวน 400 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณการ 5,000 ล้านบาท คาดว่าบ้านตัวอย่างจะแล้วเสร็จและ เริ่มโอนกรรมสิทธิ์ ต้นปี 2563

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

โครงการ นุศา 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

นุศา ชีวานี พัทยา ตั้งอยู่พัทยาใต้ จังหวัดชลบุรี มีความโดดเด่นด้านสถาปัตยกรรมสไตล์ทาสคานีจาก อิตาลี ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวเป็นที่แรกใน พัทยา-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 อนุาศิริ 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 4.99 ล้านบาท และทาวน์เฮาส์ 18 ตารางวา ราคาเริ่มต้น 2.39 ล้านบาท มูลค่ารวมโครงการ 1,650 ล้านบาท ปัจจุบันอยู่ระหว่าง เฟส 2 ขายและโอนกรรมสิทธิ์

สิ่งอำนวยความสะดวก : Clubhouse – Fitness & Swimming Pool

: สวนสาธารณะ

บ้านกฤษฎา พระราม 5 ติดถนนใหญ่กาญจนาภิเษก ต.บางคูเวียง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี บ้านสไตล์
รีสอร์ท จำนวน 120 ยูนิต มูลค่าโครงการกว่า 1,000 ล้านบาท

2.2.2 ธุรกิจประเภทคอนโดมิเนียม

2.2.2.1 คอนโดมิเนียม High-Rise อาคารที่พักอาศัยใจกลางกรุงเทพมหานคร และทำเลเมืองทองเที่ยวชื่อดัง
ตอบโจทย์ลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง และมองหาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมกับไลฟ์สไตล์คนเมือง รวมถึงนักลงทุนที่มองหาทำเลในการลงทุน
ต่างๆ 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 ที่ฉีกแนวความคิดการออกแบบ
ภายในที่แตกต่างกัน การันตีด้วยรางวัลด้านการออกแบบจาก The International Property Awards 2011 บนทำเลย่าน
สุขุมวิท-เอกมัย ตอบสนองกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับ B+ ที่ต้องการใช้ชีวิตในเมืองที่มีความสะดวกสบาย ยกระดับรูปแบบการใช้
ชีวิตที่เหนือกว่าด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ได้แก่ สระว่ายน้ำ ฟิตเนส ห้องอาหาร ที่มาพร้อมบริการระดับโรงแรม
จากทีมบริหารมืออาชีพจากประเทศสวีเดนอย่าง Movenpick (sold out)

โครงการ อนุศา สเตท ทาวเวอร์ ตั้งอยู่บนถนนสีลม เขตบางรัก ที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนและพื้นที่ให้เช่า
สำนักงานหรู 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 ที่มองหาที่อยู่อาศัย
ใกล้ที่ทำงาน เดินทางสะดวก ปัจจุบันบริษัทอนุศาสตร์ มีโครงการดังนี้

โครงการ พาร์ค เอ็กซ์โซ เกษตร-นวมินทร์ ตั้งอยู่บนถนนเกษตร-นวมินทร์ คอนโดมิเนียมที่ตอบสนอง
ไลฟ์สไตล์ใหม่ในสังคมเพื่อสุขภาพอย่างครบวงจร กับบรรยากาศร่มรื่นของพื้นที่สีเขียว สระว่ายน้ำขนาดใหญ่ และศูนย์กีฬา
Sports Mall เหมาะกับกลุ่มคนรุ่นใหม่ใส่ใจสุขภาพ ชอบการออกกำลังกาย ภายใต้คอนเซ็ปต์ “365 วันแห่งการใช้ชีวิตสไตล์
รีสอร์ทท่ามกลางธรรมชาติ” ประกอบไปด้วยอาคารสูง 8 ชั้นจำนวน 6 อาคาร มีทั้งหมด 1,232 ยูนิต มูลค่าโครงการกว่า 2,449
ล้านบาท ทำเลใกล้รถไฟฟ้าสายสีชมพูและสายสีน้ำตาลในอนาคต โครงการสร้างเสร็จพร้อมอยู่ และเริ่มส่งมอบทั้งหมดแล้วเสร็จปี
2563

โครงการ เฟรช คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่ที่ซอยกรุงเทพนนทบุรี 13 เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร
คอนโดมิเนียมเทรนด์ใหม่ที่ตอบสนองไลฟ์สไตล์คนเมือง บนทำเลศักยภาพใกล้รถไฟฟ้าเชื่อมต่อ สถานีเตาปูน – บางซื่อ (สายสี
ม่วง) รองรับการเดินทางของพื้นที่ในย่านถนนกรุงเทพฯ – นนทบุรี พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน เหมาะสำหรับ
กลุ่มคนที่อยู่ในพื้นที่หรือกลุ่มคนทำงาน ในย่านบางซื่อ บางโพ โครงการในเฟส 1 (ตึก A และ B) จำนวนทั้งหมด 372 ยูนิต มูลค่า
กว่า 636 ล้านบาท ส่งมอบทั้งหมดแล้วเสร็จปี 2563

โครงการ อนุศา คอนโด พัทยา (Legend Condo Pattaya) ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท พัทยาใต้ ใกล้หาด
จอมเทียน 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

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 ดังกล่าวนั้นพื้นที่เช่ารวมทั้งหมดกว่า 4,400 ตารางเมตร รองรับลูกค้าในโครงการ และคนภายนอก ซึ่งประกอบไปด้วย ร้านสะดวกซื้อ 7-11, ร้านตัดผม, ร้านขายยา, ร้านกาแฟ, ร้านซักรีด, ร้านอาหาร Cook&Co, Fitness center ที่มาพร้อมกับสนามแบดมินตัน และพื้นที่ต่อเติม ฯลฯ และจะเป็นที่ตั้งของศูนย์สุขภาพ Panacee ในอนาคตอีกด้วย

2.2.5 ธุรกิจให้เช่าพื้นที่ Community Mall

อยู่ด้านหน้าโครงการ อนุาศิริ ซิตี้ พระราม 2 มุ่งเน้นให้บริการกับลูกค้าภายในโครงการและลูกค้าที่อาศัยอยู่ในบริเวณใกล้เคียง โดยเก็บค่าเช่าจากร้านค้าเป็นรายเดือน Community Mall ดังกล่าวนั้นพื้นที่เช่ากว่า 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 ได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างชาติ ขณะเดียวกันก็เป็นเป้าหมายของบรรดานักกอล์ฟที่เดินทางมาเล่นกอล์ฟกันอย่างมากมาย พร้อมได้รับการดูแลและบริหารจัดการสนามกอล์ฟที่มีมาตรฐานทั้งในและต่างประเทศจากบริษัทต่างชาติ รวมถึงการจัดหาบุคลากรด้านการดูแลสนามมาให้พร้อมให้คำแนะนำเฉพาะเจาะจงสำหรับสนามกอล์ฟในแถบภูมิภาคนี้จึงทำให้ สนามกอล์ฟ My Ozone เป็นสนามกอล์ฟที่เหมาะสมกับนักกอล์ฟทั้งชายและหญิง รวมไปถึงผู้สูงอายุ

2.2.7 ธุรกิจ สวนสนุกเชิงวัฒนธรรม

Legend Siam อิมพาร์คเชิงวัฒนธรรม 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 2562 ที่ผ่านมา บมจ. อนุาศิริ ปรับกลยุทธ์การตลาด รุกธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในส่วน Condo ได้เจาะกลุ่มลูกค้าต่างชาติ ทำให้หลายโครงการ Sold out และเน้นการบริการหลังการขาย เพื่อยึดมั่นฐานลูกค้า ให้เกิดการบอกต่อ การพัฒนาโครงการยังคงควบคู่ไปกับการดูแลสุขภาพและการท่องเที่ยว ภายใต้แนวคิด The Greatest Wealth is Health เพราะสุขภาพดีคือความมั่งคั่งที่แท้จริง รวมทั้งมุ่งเน้นการขายอสังหาฯ เพื่อการลงทุนพร้อมกับแพ็คเกจดูแลสุขภาพของบริษัทในเครือ ตอกย้ำโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อสุขภาพที่ยั่งยืน โดยได้ร่วมมือกับบริษัทชั้นนำต่างประเทศในการทำธุรกิจบริหารสินทรัพย์ให้เข้า และจ่ายผลตอบแทนให้กับลูกค้านักลงทุน รวมไปถึงการขายตลาดไปสู่กลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ บริษัทฯ มีกลยุทธ์การขายและการตลาด ดังนี้

กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับแนวคิดการออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ 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

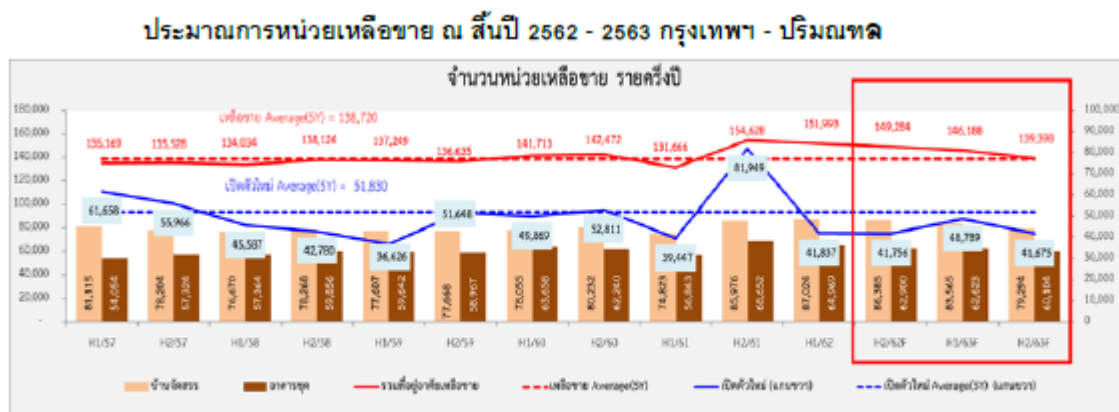
กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย จัดตามความต้องการของตลาด ในแต่ละโครงการ เพื่อตอบโจทย์ทุกระดับตามกลุ่มสินค้า เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อลูกค้า และนำมาซึ่งความพึงพอใจ และที่สำคัญทำให้เกิดความคล่องตัวในการซื้อสินค้าของบริษัทฯ มากยิ่งขึ้น

กลยุทธ์บริการหลังการขายและลูกค้าสัมพันธ์ ในปี 2562 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ใส่ใจเรื่องบริการหลังการขาย ได้จัดหน่วย Home Care เพื่อดูแลลูกค้า และในปี 2563 อนุาศิริ ได้มอบเอกสิทธิ์พิเศษสำหรับลูกค้าเท่านั้น ด้วย NUSA Smart Member เพื่อรับสิทธิ์ พิเศษต่างๆ ทั้งในเครือ และ Partner brother

2.3.2 สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ – ปริมณฑล โดยในกรุงเทพฯ และ 5 จังหวัดปริมณฑล (นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ สมุทรสาคร และนครปฐม) ณ สิ้นปี 2561 นับเฉพาะโครงการบ้านจัดสรรและอาคารชุด ที่มีหน่วยเหลือขายไม่ต่ำกว่า 6 หน่วยต่อโครงการ พบว่า มีที่อยู่อาศัยเหลือขายสะสมจำนวน 153,895 หน่วย มูลค่า 651,293 ล้านบาท แบ่งออกเป็น โครงการบ้านจัดสรร 87,263 หน่วย มูลค่า 393,996 ล้านบาท และโครงการอาคารชุด 66,632 หน่วย มูลค่า 257,297 ล้านบาท จะเห็นได้ว่าจำนวนหน่วยเหลือขายอาคารชุดส่วนใหญ่อยู่ในกรุงเทพมหานคร มากถึงร้อยละ 67.8 ส่วนจังหวัดปริมณฑล 5 จังหวัดมีสัดส่วนรวมกันเพียงร้อยละ 32.2 ของหน่วยเหลือขายทั้งหมด

ทั้งนี้ ประมาณการหน่วยซื้อขายอยู่อาศัยในกรุงเทพฯ - ปริมณฑล ณ สิ้นปี 2562 มีจำนวนประมาณ 149,000 หน่วย และคาดว่า ณ สิ้นปี 2563 จะมีจำนวนประมาณ 139,000 หน่วย ลดลงจากปี 2562 ร้อยละ 6.7 โดยประมาณการดังกล่าว ธนาคารออกมาตรการกระตุ้นภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยการลดค่าธรรมเนียมโอนกรรมสิทธิ์ และค่าจดจำนอง เหลือร้อยละ 0.01 ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2562 จนถึงสิ้นปี 2563 มาพิจารณาประกอบเฉพาะการซื้อขายที่อยู่อาศัยในระดับราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท จากผู้ประกอบการ โดยไม่นับรวมการซื้อขายบ้านมือสอง ซึ่งคาดว่าจะทำให้มีการเร่งโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยที่สร้างใหม่ โดยผู้ประกอบการ และจะช่วยให้อุปทานซื้อขายสะสมในตลาดถูกดูดซับออกไป จนสามารถปรับสมดุลของอุปทานซื้อขายให้ใกล้เคียงกับค่าเฉลี่ยย้อนหลัง 5 ปีที่ 138,720 หน่วยได้ (หน่วยซื้อขาย ณ สิ้นปี 2561)



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

สำหรับสถานการณ์ในปี 2562 ที่รัฐบาลได้ออก 3 มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ ประกอบด้วยมาตรการลดหย่อนภาษีเงินได้จากการซื้อบ้านและห้องชุด (บ้านหลังแรก) มาตรการลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนการโอนและลดค่าจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์เหลือประเภทละ 0.01% สำหรับการซื้อบ้านจัดสรรและห้องชุดราคาไม่เกิน 1 ล้านบาท (รวมบ้านสร้างใหม่และบ้านมือสอง) และมาตรการลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนการโอน และลดค่าจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์เหลือประเภทละ 0.01% สำหรับการซื้อบ้านจัดสรรและห้องชุดราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ที่ซื้อจากผู้ประกอบการ ส่งผลให้สถานการณ์การโอนกรรมสิทธิ์ทั่วประเทศในปี 2562 ปรับตัวดีขึ้นจากปี 2561

สำหรับจำนวนหน่วยที่ได้รับใบอนุญาตจัดสรรทั่วประเทศมีการขยายตัวในไตรมาส 2 และ 3 และในไตรมาส 4 ปี 2562 มีจำนวนหน่วยการขออนุญาตจัดสรรใกล้เคียงกับปี 2561 ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการได้ปรับแนวการผลิตที่อยู่อาศัยมาสู่แนวราบมากยิ่งขึ้น สำหรับผู้ประกอบการในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลเห็นได้ว่าเริ่มมีการปรับตัวอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2559 และ 2560 แล้ว โดยจำนวนหน่วยที่ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างทั่วประเทศปี 2562 มีจำนวนลดลงถึงประมาณ -9.0% โดยจำนวนหน่วยที่ได้รับใบอนุญาตก่อสร้างอาคารชุดลดลง -24.0% และหากพิจารณาจำนวนและสัดส่วนของใบอนุญาตก่อสร้างอาคารชุดได้ลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2559-2562 ซึ่งเป็นสัญญาณว่าปริมาณของอาคารชุดเกิดใหม่ในช่วง 1-2 ปีข้างหน้าจะมียอดลดลง

สำหรับจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2562 มีจำนวนลดลงถึงประมาณ -32.1% โดยจำนวนหน่วยเปิดตัวใหม่ของอาคารชุดลดลง -34.3% และ บ้านจัดสรรลดลง -29.0% ซึ่งทำให้ภาวะที่มีหน่วยซื้อขายมากจากการเพิ่มขึ้นอย่างมากของที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ในปี 2561 จะทยอยถูกดูดซับไป

สำหรับทิศทางตลาดปี 2563 วิเคราะห์ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยคาดการณ์ว่าจะมีการขยายตัวไม่เกิน 5% ซึ่งถือเป็นการขยายตัวในระดับที่ต่ำ แม้ว่าจะมีปัจจัยสนับสนุนสำคัญคืออัตราดอกเบี้ยขาลงและมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์

ของรัฐบาล ทั้งการลดค่าธรรมเนียมการโอนกรรมสิทธิ์และค่าจดจำนอง รวมถึง "โครงการบ้านดิมิตาวัน" ที่คาดว่าจะเป็จุดพลิกที่ทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ กลับมาฟื้นตัว ยอดการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์มีอัตราการเติบโตขึ้น ส่งผลให้ความต้องการซื้อในตลาดจะถูกทยอยดูดซับ ซึ่งในปี 2563 ผู้ประกอบการยังคงต้องให้ความสำคัญกับการบริหารสินค้าที่อยู่อาศัย ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง และที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จรอการขาย (Inventory) เพื่อให้ความต้องการซื้อไม่ค้างอยู่มากเกินไป ซึ่งภาพรวมทั่วประเทศครึ่งแรกปี 2563 คาดว่าจะมีที่อยู่อาศัยเหลือขายประมาณ 245,371 หน่วย

นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยลบจากสภาวะเศรษฐกิจ ทั้งกำลังซื้อที่ชะลอตัว ผลจากสงครามการค้า อีกทั้งมาตรการกำกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (LTV) อดยอขายยอดโอนกรรมสิทธิ์เปิดตัวโครงการใหม่ ที่ยังส่งผลกระทบต่อเนื่อง จากภาพรวมดังกล่าวถือเป็นบทพิสูจน์สำหรับผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ที่ต้องปรับกลยุทธ์รับมือกับความท้าทาย ที่ยังคงมีความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.4.1 การจัดหาที่ดินและการจัดหา Supplier บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการเป็นอย่างมาก เนื่องจากเป็นปัจจัยหลักในการแข่งขัน ทั้งในเรื่องต้นทุนและทำเลที่ตั้ง โดยเน้นพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยหลายประเภทและระดับราคาในทำเล ทั้งในทำเลเดิมซึ่งมีฐานลูกค้าชัดเจน และในทำเลใหม่ที่แตกต่างกัน เพื่อกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ โดยโครงการที่บริษัทฯ พัฒนาขึ้นมีทั้งการพัฒนาที่ดินซึ่งบริษัทฯ หรือบริษัทย่อยเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดิน และซื้อจากบุคคลอื่นในขั้นตอนการจัดหาที่ดิน และพัฒนาโครงการ บริษัทฯ มีการสำรวจสถานะตลาดและการแข่งขันรวมทั้งพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อนำมากำหนดแนวคิด รูปแบบ ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมของโครงการ และประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ จากนั้นจึงจะดำเนินการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการซึ่งบริษัทฯ อาจติดต่อผ่านเจ้าของที่ดินโดยตรง ผ่านนายหน้า หรือเจรจาซื้อจากบริษัทในกลุ่มที่เกี่ยวข้องในราคาที่เหมาะสม เมื่อเปรียบเทียบกับราคาตลาด ราคาประเมินของทางราชการ และราคาประเมินจากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

2.4.2 การจัดหาวัสดุก่อสร้างสำหรับโครงการ บริษัทฯ ได้มีการเจรจาต่อรองผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพดีในราคาที่เหมาะสม และประหยัด โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างเองบางประเภทเช่น สุขภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ และระบบรักษาความปลอดภัยที่ติดตั้งในบ้าน ทั้งนี้ นอกจากจะสามารถรักษาคุณภาพของสินค้าแล้วยังทำให้สามารถควบคุมต้นทุนการก่อสร้างได้อีกด้วย

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 ยังให้ความสำคัญกับการบริหารงาน

ก่อสร้างซึ่งรวมถึงการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีความชำนาญ มีประสบการณ์ และมีความน่าเชื่อถือที่ดี ประกอบกับบริหารจัดการการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างที่ดี

2.4.5 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากกระบวนการผลิต บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อผลกระทบต่อธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมของทุกโครงการ บริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียสำหรับบ้านแต่ละหลัง และระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลางตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนด เพื่อให้ส่งผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะ รวมทั้งได้มีการออกแบบระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสม เพื่อให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะคอนกรีตมีเนื้อขนาดใหญ่ทุกอาคารจะต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และจะต้องผ่านความเห็นชอบจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมก่อนดำเนินการก่อสร้าง

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท/กลุ่มบริษัท

ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

3.1.1 ความเสี่ยงด้านต้นทุนการก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างขาดแคลน

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

วัสดุก่อสร้างถือเป็นต้นทุนการก่อสร้างที่สำคัญยิ่ง ราคาของวัสดุก่อสร้างหลัก หลายส่วนได้มีการปรับราคาเพิ่ม ซึ่งการเพิ่มขึ้นมีสาเหตุหลักมาจากความต้องการวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มมากขึ้น ทั้งที่ใช้ในภาคอสังหาริมทรัพย์และในการก่อสร้างโครงการสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ต่างๆ การที่ราคาวัสดุก่อสร้างในตลาดโลกปรับสูงขึ้นอย่างมาก รวมถึงการที่ราคาน้ำมันเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต และต้นทุนการขนส่ง ทำให้ราคาวัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้นและท้ายสุดทำให้บริษัทฯ 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 จะมีผู้จัดการโครงการสายก่อสร้างวิศวกรโครงการ หัวหน้าผู้ควบคุมงานก่อสร้างผู้ควบคุมงานก่อสร้าง ตลอดจนเจ้าหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพกลาง เพื่อควบคุมดูแลงานก่อสร้างของผู้รับเหมาอีกครั้งหนึ่ง ทั้งนี้ เพื่อให้แน่ใจถึงคุณภาพงานก่อสร้างของผู้รับเหมาแต่ละราย

3.1.3 ความเสี่ยงจากปล่อยสินเชื่อที่เข้มงวดมากขึ้นของธนาคารพาณิชย์

ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ มีความเข้มงวดมากขึ้นในการพิจารณาอนุมัติวงเงินสินเชื่อเพื่อการซื้อที่อยู่อาศัย ในส่วนของสินเชื่อสำหรับผู้บริโภค (Post-Finance) ซึ่งมีปัจจัยหลายอย่างที่ส่งผลกระทบในการพิจารณาอนุมัติวงเงินสินเชื่อ ซึ่งจากสถานการณ์ปัจจุบันที่อุตสาหกรรมสินเชื่อบุคคลมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว ได้ส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมการใช้จ่ายของ

ผู้บริโภค โดยผู้บริโภคมีการนำเงินในอนาคตมาใช้ผ่านทางสินเชื่อส่วนบุคคลต่างๆ อาทิเช่น บัตรเครดิต และสินเชื่อส่วนบุคคลต่างๆ ภาวะหนี้สินจากภาคครัวเรือนของประเทศอยู่ในระดับสูง ทำให้บริษัทฯ มีผลกระทบต่อยอดได้โดยตรง เพราะลูกค้าส่วนใหญ่จำเป็นต้องอาศัยการขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ในการซื้อที่อยู่อาศัย

บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงปัญหาข้างต้นเป็นอย่างดี จึงได้มีการคัดกรองลูกค้าที่มีความสามารถในการชำระหนี้เบื้องต้นก่อนที่จะยื่นเรื่องขออนุมัติสินเชื่อให้กับสถาบันทางการเงิน พร้อมทั้งได้มีการแนะนำลูกค้าให้ยื่นขอกู้กับสถาบันการเงินที่มีนโยบายที่สอดคล้องกับข้อกำหนดในการชำระเงินของลูกค้า (Bank Matching) รวมถึงการประสานงานติดต่อกับสำนักงานใหญ่ของสถาบันทางการเงินโดยตรงเพื่อลดระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อซึ่งมีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้าในการซื้อที่อยู่อาศัย นอกเหนือจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการหาทางเลือกใหม่ๆ ให้แก่ลูกค้า อาทิเช่น สถาบันการเงินอื่นๆ นอกเหนือจากธนาคารพาณิชย์เพื่อเพิ่มโอกาสในการอนุมัติสินเชื่อแก่ลูกค้า

3.1.4 ความเสี่ยงจากปัญหาความไม่แน่นอนทางการเมือง

ภายหลังการจัดการเลือกตั้งในเดือนมีนาคม 2562 และได้รัฐบาลใหม่ช่วงกลางปี 2562 ทำให้เริ่มมีสัญญาณที่ดีขึ้นกับเศรษฐกิจในประเทศไทย โดยจะทำให้ความน่าเชื่อถือของประเทศไทยเพิ่มมากขึ้น และกลุ่มนักลงทุนต่างชาติจำนวนมากจะหันมาสนใจลงทุนในประเทศไทย รวมถึงนักลงทุนในประเทศแถบเอเชียที่กำลังเติบโต ซึ่งสนใจลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่เกี่ยวข้องกับโรงแรมและการท่องเที่ยว และในช่วงที่ผ่านมารัฐบาลได้มีนโยบายการสร้างรถไฟฟ้าสายต่างๆ ให้ครอบคลุมในกรุงเทพฯ เพื่อการคมนาคมที่สะดวกสบาย จึงส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง

3.1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ บริษัทฯ จึงมีการกระจายความเสี่ยงโดยการพัฒนาโครงการให้มีความหลากหลายทั้งในตัวรูปแบบของโครงการและทำเลที่ตั้งที่แตกต่างกัน อาทิเช่น คอนโดมิเนียมเพื่อการอยู่อาศัย, คอนโดมิเนียมเพื่อการลงทุน, บ้านเดี่ยวหรือทาวน์เฮ้าส์เพื่อการอยู่อาศัย และ บ้านเดี่ยวเพื่อการลงทุน รวมถึงธุรกิจการให้บริการ โรงแรม และ สนามกอล์ฟ ทำให้ลูกค้าของบริษัทฯ นั้น มีความหลากหลายทั้งในแง่จุดประสงค์ในการซื้อและระดับรายได้ของกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน ด้วยสาเหตุนี้เองทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงต่ำจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่เพียงกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง หรือ พื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งเท่านั้น

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 หากว่าจ้างผู้รับเหมาที่ไม่มีความชำนาญเพียงพอหรือมีปัญหาด้านการขาดแคลนแรงงานเพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการบริหารจัดการ โดยคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์และมีคุณภาพสำหรับการก่อสร้างตามแผนงาน และไม่ให้มีการพึ่งพาผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งมากเกินไป อีกทั้งมีการแบ่งงวดงานให้ดีขึ้น เพื่อให้ผู้รับเหมาที่มีสภาพคล่องมากขึ้น และยังช่วยจัดท้าวสดบางรายการ เพื่อลดภาระทางการเงินให้กับผู้รับเหมาด้วย รวมทั้งยังมีนโยบายชัดเจนในการสร้างพันธมิตรกับกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้างและผู้ผลิต เพื่อร่วมกันพัฒนางานก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างให้ได้

คุณภาพและในเวลาที่จะรวดเร็วขึ้น โดยจะเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม ที่ได้มีการศึกษา ตรวจสอบก่อนพิจารณานำมาใช้งาน โดยจะมีการตรวจสอบและคัดเลือกผู้รับเหมา และผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญ รวมทั้งมีการศึกษาหาแนวทางการก่อสร้างที่ใช้แรงงานน้อยลง เพื่อลดความเสี่ยงเรื่องการขาดแคลนแรงงานในอุตสาหกรรมก่อสร้าง ในกรณีอาคารชุด จะเลือกใช้ผู้รับเหมา รายใหญ่ที่มีประสบการณ์ 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 2562 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีหนี้สินจากสถาบันการเงิน จำนวน 312.81 ล้านบาท ลดลงจากเดิม 450.97 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีตั๋วแลกเงินจำนวน 50 ล้านบาท ลดลงจากเดิม 130 ล้านบาท และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้ระยะยาวและระยะสั้น จำนวน 1,790.00 ล้านบาท ลดลงจากเดิม 205.7 ล้านบาท เทียบกับ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 จำนวน 1,995.7 ล้านบาท ซึ่งอัตราหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 เท่ากับ 0.44 ลดลงจากอัตราหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 เป็นจำนวน 0.03 โดยบริษัทฯ จะจำกัดอัตราหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกิน 2.5 เท่า ตามเงื่อนไขทางการเงินที่กำหนดไว้ข้อกำหนดสิทธิของการออกหุ้นกู้ของบริษัทฯ รวมทั้งเป็นการบริหารจัดการเงินทุนให้มีประสิทธิภาพและมีต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสมด้วย

โดยภาพรวมของบริษัทฯ ในปีที่ผ่านมาความสามารถในการชำระหนี้ได้เป็นอย่างดี ไม่ว่าจะเป็นการกู้ยืมเงินระยะยาวจากสถาบันการเงิน การออกตั๋วแลกเงิน หรือการออกหุ้นกู้ระยะยาวและระยะสั้น มีสภาพคล่องในการบริหารจัดการธุรกิจ ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ มีสถานะการเงินที่มั่นคงมากยิ่งขึ้น

3.1.9 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการขาย

การขายและการตลาดถือเป็นหัวใจในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้บริโภคซึ่งจะส่งผลต่อยอดขายของโครงการในระยะยาว และราคาที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นตามภาวะต้นทุนวัสดุ ก่อสร้างและราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น แนวโน้มการเจริญเติบโตของภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง ปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคในระดับสูงสุด รวมทั้ง การเปิดตลาดใหม่เพื่อให้บริษัทมียอดขายที่เติบโตอย่างยั่งยืน

3.1.10 ความเสี่ยงด้านทรัพยากรบุคคล

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารทรัพยากรบุคคล โดยการสนับสนุนให้พนักงานได้มีโอกาสแสดงความสามารถ เพื่อให้พนักงานรู้จักคุณค่าของตนเอง และเกิดความมุ่งมั่นที่จะนำความสามารถของตนมาพัฒนาองค์กรให้เจริญเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

3.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.2.1 ความเสี่ยงในเรื่องการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ กลุ่มตระกูลกิตติอิสรานนท์ ถือหุ้นอยู่ในบริษัทฯ ร้อยละ 20.686 (ณ 30 ธ.ค. 62) และอันดับที่สองเป็นกลุ่มตระกูล เทพเจริญ ถือหุ้นอยู่ในบริษัทฯ ร้อยละ 11.754 ซึ่งถ้าหากผู้ถือหุ้นใหญ่นี้มีการรวมตัวกันกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่กลุ่มอื่น จะสามารถควบคุมเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกินครึ่งหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง

การแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นๆ ที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ รวมถึงวาระสำคัญที่ต้องใช้มติพิเศษที่ต้องอาศัยเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 หากไม่ได้รับความเห็นชอบจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่จะไม่สามารถผ่านมติได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบที่จะเข้ามาตรวจสอบ และพิจารณาเพื่อไม่ให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้ง และเพื่อก่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ

3.2.2 ความเสี่ยงจากการบริหารที่พึงพิงผู้บริหารและผู้ถือหุ้น

ตราสินค้าของบริษัทฯ มีภาพลักษณ์ที่ติดกับผู้บริหารและผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ คือตระกูลเทพเจริญ โดยนายวิญญู เทพเจริญ และนางศิริญา เทพเจริญ มีส่วนสำคัญในการบริหารงานบริษัทฯ จนมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในวงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และมีส่วนสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ มีการเจริญเติบโตขึ้นเป็นลำดับ หากบริษัทฯ สูญเสียผู้บริหรดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการและการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการจัดโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ให้มีการกระจายอำนาจการบริหารจัดการ ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบให้แก่ผู้บริหารสายงานต่างๆ ตามความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ โดยได้เชิญผู้บริหารมืออาชีพที่ประสบความสำเร็จเข้ามาช่วยบริหารงานเพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิง

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ และราคาประเมินทรัพย์สิน ภายใต้กรรมสิทธิ์ของบริษัท อนุศาสตร์ จำกัด (มหาชน) ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีดังนี้

ลำดับ	โครงการ	พื้นที่รวมโครงการ	ที่ตั้ง	ลักษณะธุรกิจ	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามการประเมิน (บาท)	ประเภทสินทรัพย์
1	อนุศาสิริ แกรนด์ คอนโด (บีเอ็มซี)	37 ยูนิต (2,800.24 ตร.ม.)	4117 ซอย สุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กทม.	พื้นที่เช่าภายในโครงการ Bangkok Mediplex Center ติด BTS เอกมัย	25.12.62	357,794,000	Inventory, IP
2	โครงการพระราม 2 เฟส 1	11-1-18.7 (4,518.7 ตร.วา)	ถ.พระราม2 ต.บางน้ำจืด อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	โครงการบ้านเดี่ยวสองชั้นระดับบน และโฮมออฟฟิศ	23.01.63	287,210,000	Inventory
3	อนุศา อเวนิว	4-2-5.8 (1,805.8 ตร.วา)	ถ.พระราม2 ต.บางน้ำจืด อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	พื้นที่เช่าภายในโครงการ อนุศาสิริ พระราม 2	14.01.63	319,353,000	IP
4	โครงการ พาร์ค เอ็กซ์โซ	17,182.79 ตร.ม.	ถ.ประเสริฐมุนีกิจ แขวงรามอินทรา เขตคันนายาว กทม.	คอนโดมิเนียม 8 ชั้น 6 อาคาร	18.12.62	975,200,000	Inventory
5	โครงการ พาร์ค เอ็กซ์โซ สปอร์ตมอลล์	2-0-75.5 (875.5 ตร.วา)	ถ.ประเสริฐมุนีกิจ แขวงรามอินทรา เขตคันนายาว กทม.	พื้นที่เช่าภายในโครงการ พาร์ค เอ็กซ์โซ มุ่งเน้นสถานที่ออกกำลังกาย	18.12.62	261,307,000	IP
6	โครงการพระราม 5	13-0-17 (5,217 ตร.วา)	พระราม 5 - กาญจนภิเษก ต.บางคูเวียง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	ที่ดินรอการพัฒนา	18.12.62	287,455,000	Land awaiting
7	โครงการ อีพ เอกมัยคอนโด	271.90 ตร.ม.	ถ.เอกมัย แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กทม.	คอนโดมิเนียม 2 ยูนิต	25.12.62	43,504,000	IP
8.1	โครงการเฟรช คอนโดมิเนียม บางโพ เฟส1	6,542.75 ตร.ม.	ช.ประชากรราษฎร์ สาย 1 ซอย 28 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กทม.	คอนโดมิเนียม 8 ชั้น 2 อาคาร	20.12.62	399,300,000	Inventory
8.2	โครงการเฟรช คอนโดมิเนียม บางโพ เฟส2	6-0-65 ไร่ (2,465 ตร.วา)	ช.ประชากรราษฎร์ สาย 1 ซอย 28 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กทม.	ที่ดินอยู่ระหว่างการพัฒนาเพื่อสร้างคอนโด	20.12.62	271,150,000	Land awaiting
9	โครงการ ณ ราธร สุวินทวงศ์	91-3-48.1 (37,748.1 ตร.วา)	ถ.สุวินทวงศ์ แขวงลำผักชี เขตหนองจอก กทม.	บ้านเดี่ยว โฮมออฟฟิศ และทาวน์เฮ้าส์ภายใต้รูปแบบร่วมสมัย	15.01.63	353,526,000	Inventory, Land awaiting

ลำดับ	โครงการ	พื้นที่รวมโครงการ	ที่ตั้ง	ลักษณะธุรกิจ	วันที่ ประเมิน	มูลค่าตามการ ประเมิน (บาท)	ประเภท สินทรัพย์
10	โครงการอนุศาชีวานี (พัทยา)	126-3.27.1 (50,727.1 ตร.วา)	ถ.สุขุมวิท ต.นาจอมเทียน อ.สัตหีบ จ.ชลบุรี	บ้านเดี่ยว ภายใต้แนวคิด บ้านสุขภาพ	17.12.62	1,099,845,000	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	20.12.62	567,750,000	Land awaiting

ทรัพย์สินถาวรที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ และราคาประเมินทรัพย์สิน ภายใต้กรรมสิทธิ์บริษัทย่อย

ลำดับ	โครงการ	พื้นที่รวมโครงการ	ที่ตั้ง	ลักษณะธุรกิจ	วันที่ ประเมิน	มูลค่าตามการ ประเมิน (บาท)	ประเภท สินทรัพย์
12	โครงการอนุศา มาย โอโซน	983-3-10 (393,510 ตร.วา)	ถ.บ้านวังทราย ต.วังทราย อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา	ที่ดินจัดสรร บ้านเดี่ยว โรงแรม สนามกอล์ฟ และที่ดินรอการพัฒนา ภายใต้แนวคิดบ้านสุขภาพ	03.03.63	2,485,896,000	Inventory, PPE, Land awaiting
13	โครงการ อนุศา สเตท ทาวเวอร์	4,267.88 ตร.ม.	1055 ถ.สีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กทม.	คอนโดมิเนียม 26 ยูนิต	06.01.63	280,000,000	Inventory
14	โครงการ อนุศา ชีวานี ภูเก็ต	56-2-13.8 (22,613.80 ตร. วา)	ซอยลุ่มไทร ถ.สายท่าเรือ ต.ป่าคลอก อ.ถลาง จ.ภูเก็ต	โรงแรม มุ่งเน้นไลฟ์สไตล์สุขภาพ	18.02.63	214,831,000	PPE
15	โครงการ อนุศา เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่	8-1-91 (3,391 ตร.วา)	ถ.โชตนา ซอย 8 ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่	คอนโดมิเนียม	18.02.63	123,543,000	Land awaiting
16	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	20.12.62	1,135,500,000	Land awaiting
17	โครงการ อนุศา พัทยา คอนโดมิเนียม	29-3-05 (11,905 ตร.วา.)	ถ.สุขุมวิท ต.นาจอมเทียน อ.สัตหีบ จ.ชลบุรี	คอนโดมิเนียม	17.12.62	206,130,000	Land awaiting
18	โครงการ อนุศา เลเจนด์ สยาม	155-0-25.8 (62,025.8 ตร.วา.)	ถ.สุขุมวิท ต.นาจอมเทียน อ.สัตหีบ จ.ชลบุรี	สวนสนุกเชิงวัฒนธรรมและศูนย์แสดง ศิลปวัฒนธรรมไทย	13.01.62	3,682,391,000	PPE

ลำดับ	โครงการ	พื้นที่รวมโครงการ	ที่ตั้ง	ลักษณะธุรกิจ	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามการประเมิน (บาท)	ประเภทสินทรัพย์
19	อาคารสำนักงานใหญ่ บมจ.ภูษาศิรี และบริษัทย่อย	1,767.51 ตร.ม.	ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กทม.	สำนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย	26.12.62	114,888,000	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 awaiting development) (Land awaiting)

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย 15 บริษัท สรุปดังต่อไปนี้

บริษัทย่อย	ประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้น	ร้อยละการถือหุ้น	
		ในประเทศไทย	2561	2562
บริษัทย่อยทางตรง				
1. บริษัท อนุศา เลเจนด์ สยาม จำกัด	สวนสนุกเชิงวัฒนธรรมและศูนย์แสดงศิลปวัฒนธรรมไทย	ไทย	99.99	99.99
2. บริษัท อนุศา มาย โอโซน จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สนามกอล์ฟ และให้เช่าสินทรัพย์	ไทย	75.00	75.00
3. บริษัท อนุศา ลายา จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99
4. บริษัท อนุศา สเตท ทาวเวอร์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99
5. บริษัท อนุศา วัน จำกัด	ธุรกิจให้บริการโรงแรมและให้เช่าพื้นที่	ไทย	99.99	99.99
6. บริษัท อนุศา พัทยา คอนโดมิเนียม จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99
7. บริษัท อนุศา ซีวานี ภูเก็ต จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99
8. บริษัท อนุศา ลายา คอนโดมิเนียม จำกัด*	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99
9. บริษัท พานาซี กรุ๊ป จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และลงทุนในหุ้นทุนในธุรกิจโรงพยาบาล	ไทย	99.99	99.99
10. บริษัท อนุศา เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99
11. World Medical Alliance Company Limited (เดิมชื่อ “Nusasiri Logistics (BVI) Limited”)	ดำเนินธุรกิจด้านการขนส่ง และโลจิสติกส์ทุกประเภท	British Virgin Islands	100.00	100.00
12. บริษัท อนุศา ศรีราชา คอนโดเทล ซี จำกัด**	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99
13. บริษัท อนุศา ไม้ขาว บีช จำกัด***	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99
บริษัทย่อยทางอ้อม				
บริษัท มาย โอโซน เรสซิเดนซ์ จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท อนุศา มาย โอโซน จำกัด ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และงานบริการอื่นๆ	ไทย	99.99	99.99

หมายเหตุ

* เมื่อวันที่ 11 ตุลาคม พ.ศ. 2562 จดทะเบียนเลิกบริษัทย่อย บริษัท อนุสา ลายา คอนโดมิเนียม จำกัด เนื่องจากปัจจุบันบริษัทย่อยดังกล่าว ไม่มีการดำเนินงานใดๆ แล้ว

* เมื่อวันที่ 11 ตุลาคม พ.ศ. 2562 จดทะเบียนเลิกบริษัทย่อย บริษัท อนุสา ไม้ขาว บีช จำกัด เนื่องจากปัจจุบันบริษัทย่อยดังกล่าว ไม่มีการดำเนินงานใดๆ แล้ว

* เมื่อวันที่ 11 ตุลาคม พ.ศ. 2562 จดทะเบียนเลิกบริษัทย่อย บริษัท อนุสา ศรีราชา คอนโดเทล ซี จำกัด เนื่องจากปัจจุบันบริษัทย่อยดังกล่าว ไม่มีการดำเนินงานใดๆ แล้ว

บริษัทฯ จะถือว่ามีการควบคุมกิจการที่เข้าไปลงทุนหรือบริษัทย่อยได้ หากบริษัทฯ มีสิทธิได้รับหรือมีส่วนได้เสียในผลตอบแทนของกิจการที่เข้าไปลงทุน และสามารถใช้อำนาจในการสั่งการกิจกรรมที่ส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อจำนวนเงินผลตอบแทนนั้นได้

บริษัทฯ นำงบการเงินของบริษัทย่อยมารวมในการจัดทำงบการเงินรวม ตั้งแต่วันที่บริษัทฯ มีอำนาจในการควบคุมบริษัทย่อยจนถึงวันที่บริษัทฯ สิ้นสุดการควบคุมบริษัทย่อยนั้น

งบการเงินของบริษัทย่อยได้จัดทำขึ้นโดยใช้นโยบายการบัญชีที่สำคัญเช่นเดียวกันกับของบริษัทฯ

สินทรัพย์และหนี้สินตามงบการเงินของบริษัทย่อยซึ่งจัดตั้งในต่างประเทศ แปลงค่าเป็นเงินบาทโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน ส่วนรายได้และค่าใช้จ่ายแปลงค่าเป็นเงินบาทโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนถัวเฉลี่ยรายเดือน ผลต่างซึ่งเกิดขึ้นจากการแปลงค่าดังกล่าวได้แสดงไว้เป็นรายการ “ผลต่างจากการแปลงค่างบการเงินที่เป็นเงินตราต่างประเทศ” ในงบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น

ยอดคงค้างระหว่างบริษัทฯ และบริษัทย่อย รายการค้าระหว่างกันที่มีสาระสำคัญได้ถูกตัดออกจากงบการเงินรวมนี้แล้ว

ส่วนของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมคือจำนวนกำไรหรือขาดทุน และสินทรัพย์สุทธิของบริษัทย่อย ส่วนที่ไม่ได้เป็นของบริษัทฯและแสดงเป็นรายการแยกต่างหากในส่วนของกำไรหรือขาดทุนรวมและส่วนของผู้ถือหุ้นในงบแสดงฐานะการเงินรวม

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัท อนุาศิริ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ไม่ได้เป็นคู่ความหรือคู่กรณีดังต่อไปนี้

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

ส่วนคดีที่ยังไม่สิ้นสุดอันเกิดจากการดำเนินธุรกิจปกติมีมูลค่าฟ้องร้องรวมทั้งสิ้น 128 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ และบริษัทย่อยอยู่ระหว่างการต่อสู้คดี ในระหว่างปีปัจจุบัน บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้บันทึกประมาณการหนี้สินที่เกี่ยวข้องกับคดีความดังกล่าวเป็นจำนวนเงินประมาณ 16 ล้านบาท ซึ่งฝ่ายบริหารเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะไม่เกิดผลเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญเกินกว่าจำนวนที่บันทึกประมาณการหนี้สินไว้

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	9,597,464,031 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	1 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	7,641,078,761 บาท (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 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	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด 193/136-137 อาคารเลครัชดา ออฟฟิศคอมเพล็กซ์ ชั้น 33 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ : 0-2264-0777 โทรสาร : 0-2264-0789-90
สถาบันการเงินที่ติดต่อประจำ	ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) เลขที่ 35 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110
ที่ปรึกษากฎหมาย	ไม่มี