

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์และภารกิจในการดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์ (Vision) เป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำที่มุ่งมั่นตั้งใจพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีกว่า

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

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของการประกอบธุรกิจ

อนุาศิริ มุ่งมั่น พัฒนาที่ดิน เป็นโครงการเพื่ออยู่อาศัย เน้นการออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว เพิ่มมูลค่าและตอบโจทย์การพัฒนาอสังหาฯ อย่างมืออาชีพ ทั้งโครงการเพื่ออยู่อาศัย โครงการเพื่อการลงทุน และเพื่อสุขภาพ ตอบรับสังคมผู้สูงอายุอยู่ร่วมกันได้ทุกช่วงวัย เราตั้งใจมุ่งมั่นพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่อง และตอบแทนลูกค้า ด้วยการพัฒนาคุณภาพการใช้ชีวิตในสังคมปัจจุบัน กับแนวคิดเพื่อคุณค่าการมีชีวิตรอยู่อย่างยั่งยืนของคนทุกช่วงวัย ให้สามารถใช้ชีวิตร่วมกันได้อย่างมีความสุขทั้งครอบครัว

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. ทีเอสเอสพี แพลตฟอร์ม (เดิมชื่อ บจก. อนุสา ลายา) ¹	กิจการนำเที่ยวทุกชนิดทั้งภายใน และภายนอกประเทศ
3	บจก. อนุสา สเตท ทาวเวอร์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
4	บจก. อนุสา วัน	ธุรกิจให้บริการโรงแรม และให้เช่าพื้นที่
5	บจก. อนุสา มั่นใจ จำกัด (เดิมชื่อ บจก. อนุสา พัทยา คอนโดมิเนียม) ²	ธุรกิจการให้บริการทางการเงิน ในระบบที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน

ที่	บริษัท	ประเภทธุรกิจ
6	World Medical Alliance Company Limited (เดิมชื่อ “Nusasiri Logistics (BVI) Limited”)	ธุรกิจให้เช่ายานพาหนะ
7	บจก. เอสเอสพี แพลตฟอร์ม (เดิมชื่อ บจก. อนุสา ชีวานี้ ภูเก็ต) ³	ธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ
8	บจก. อนุสา เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
9	บจก. เวิลด์ เมดิคอล อัลไลแอนซ์ (ประเทศไทย) (เดิมชื่อ บจก. พานาซี กรุ๊ป)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาล
10	บจก. อนุสา มาย โอโซน	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สนามกอล์ฟ และให้เช่าสินทรัพย์
11	บจก. มาย โอโซน เรสซิเดนซ์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
12	World Medical Alliance Hong Kong Company Limited	ธุรกิจด้านการแพทย์และเทคโนโลยี
13	บจก. เซฟ ที ทราเวล ⁵	พัฒนาแพลตฟอร์มการท่องเที่ยว
14	บจก. เอ็น โฮเทล	ธุรกิจโรงแรม
15	Panacee Medical Hong Kong Limited	ธุรกิจด้านสุขภาพ (Wellness)
16	บจก. ศิริ แกรนด์ พร็อพเพอร์ตี้	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
17	บจก. ริสแลนด์ แกรนด์	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
18	บจก. อัดดา फिल्ม	ธุรกิจผลิตและจำหน่ายภาพยนตร์

หมายเหตุ

บจก. ทีเอสเอสพี แพลตฟอร์ม¹

เปลี่ยนชื่อกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 9 มิถุนายน พ.ศ. 2563

บจก. อนุสา มั่นนี้²

เปลี่ยนชื่อกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม พ.ศ. 2563

บจก. เอสเอสพี แพลตฟอร์ม³

เปลี่ยนชื่อกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน พ.ศ. 2563

บจก. เวิลด์ เมดิคอล อัลไลแอนซ์ (ประเทศไทย)⁴

เปลี่ยนชื่อกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 9 เมษายน พ.ศ. 2563

บจก. เซฟ ที ทราเวล⁵

จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 26 ตุลาคม พ.ศ. 2563

1.3.2 แผนภาพโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทฯ มีโครงสร้างการถือหุ้นในกลุ่มบริษัทย่อย บริษัทร่วม และกิจการร่วมค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563 โดยมีรายละเอียดดังนี้



บริษัทย่อย	
บริษัท อนุา เจริญดี สยาม จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
↳ บริษัท เซฟ ที ทราเวล จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
บริษัท อนุา มาย โอโซน จำกัด	(ร้อยละ 75.00)
↳ บริษัท มาย โอโซน เรสซิเดนซ์ จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
บริษัท ทีเอสเอสพี แพลตฟอร์ม จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
บริษัท อนุา วัน จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
บริษัท อนุา มั่นใจ จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
บริษัท เวิลด์ เมดิคอล อัลไลแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
↳ World Medical Alliance Hong Kong Company Limited	(ร้อยละ 99.99)
บริษัท อนุา เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่ จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
บริษัท อนุา สเตท ทาวเวอร์ จำกัด	(ร้อยละ 99.99)
World Medical Alliance Company Limited	(ร้อยละ 100)

บริษัทร่วม	
บริษัท เอ็น โฮเทล จำกัด	(ร้อยละ 47.50)
Panacee Medical Hong Kong Limited	(ร้อยละ 92.00)
บริษัท ศิริ แกรนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	(ร้อยละ 51.00)
บริษัท ริสแลนด์ แกรนด์ จำกัด	(ร้อยละ 51.00)
บริษัท เอสเอสพี แพลตฟอร์ม จำกัด	(ร้อยละ 50.00)
บริษัท อัดดา फिल्म จำกัด	(ร้อยละ 60.00)

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้

ประเภทรายได้	ดำเนินการโดย	ปี 2561 (ปรับปรุงใหม่)		ปี 2562		ปี 2563	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
การขายที่ดิน และบ้านพร้อมที่ดิน	บริษัท อนุาศิริ จำกัด (มหาชน)	1,509.85	53.64	648.93	39.01	25.53	3.55
	บริษัท อนุสา ลายา คอนโดมิเนียม จำกัด						
	บริษัท อนุสา ลายา จำกัด (เปลี่ยนชื่อ เป็น บริษัท ทีเอสเอสพี แพลตฟอร์ม จำกัด)						
การขายอาคารชุด	บริษัท อนุาศิริ จำกัด (มหาชน)	861.26	30.60	592.50	35.62	430.30	59.87
	บริษัท อนุสา สเตท ทาวเวอร์ จำกัด						
	บริษัท อนุสา มาย โอโซน จำกัด						
การให้เช่าและบริการ	บริษัท อนุาศิริ จำกัด (มหาชน)	181.92	6.46	191.90	11.54	186.94	26.01
	บริษัท อนุสา วัน จำกัด						
	บริษัท อนุสา มาย โอโซน จำกัด						
	บริษัท ชีวเน็ ภูเก็ต จำกัด (เปลี่ยนชื่อ เป็น บริษัท เอสเอสพี แพลตฟอร์ม จำกัด)						
รายได้จากการ ให้บริการสวนสนุก	บริษัท อนุสา เลเจนด์ สยาม จำกัด	-	-	26.23	1.58	10.57	1.47
รายได้อื่นๆ	บริษัท อนุาศิริ จำกัด (มหาชน)	55.08	1.96	75.41	4.53	44.48	6.19
	บริษัท อนุสา มาย โอโซน จำกัด	1.24	0.04	4.68	0.28	2.15	0.30
	บริษัท อนุสา สเตท ทาวเวอร์ จำกัด	0.38	0.02	0.80	0.05	0.44	0.06
	บริษัท อนุสา เลเจนด์ สยาม จำกัด	6.77	0.24	83.37	5.01	11.35	1.58
	บริษัท อนุสา วัน จำกัด	198.25	7.04	39.76	2.39	5.52	0.76
	บริษัท เวิลด์ เมดิคอล อัลไลแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด	-	-	-	-	1.44	0.20
	World Medical Alliance Company Limited	-	-	-	-	0.05	0.01
รวม		2,814.75	100	1,663.58	100	718.77	100

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

สถานะการขาย และการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สรุปได้ดังนี้

โครงการ	สินค้าคงเหลือ		เช่าซื้อ/รอโอน		โอนแล้ว		ทั้งหมด	
	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า
Parc Exo	457	948,314,676.34	10	23,944,937.38	765	1,359,375,644.14	1,232	2,331,635,257.86
Fresh Condo	29	83,388,000.00	1	1,339,000.00	342	627,677,374.00	372	712,404,374.00
Nusa State Tower	19	366,514,550.00	-	-	211	1,350,150,936.56	230	1,716,665,486.56
Nusa City Rama 2	10	180,230,368.62	-	-	1	15,571,647.63	11	195,802,016.25
Nusa Rama 5	10	77,540,000.00	1	6,000,000.00	-	-	12	89,930,000.00
My Ozone Condo 3	3	101,525,130.00	6	76,545,680.00	11	107,936,562.00	20	286,007,372.00
My Ozone Bergh Apton	32	248,612,000.00	-	-	-	-	99	520,883,300.00
Narathon	34	48,315,100.00	1	3,086,900.00	15	28,306,500.00	50	103,530,000.00
Total	594	2,054,439,824.96	19	110,916,517.38	1,345	3,489,018,664.33	2,026	5,956,857,806.67

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 อนุศาสตร์ จำกัด (มหาชน) มีโครงการดังนี้

อนุศาสตร์ ซิตี้ พระราม 2

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

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

กรีนเนอรี เป็นโครงการเฟส 1 ของ อนุศาสตร์ ซิตี้ พระราม 2 : โดดเด่นด้วยแบบบ้านที่เข้ากับธรรมชาติ และพื้นที่สีเขียวขจีถึง 9 สวน มีแบบบ้านสไตล์โมเดิร์นให้เลือก 7 แบบ บนเนื้อที่ดิน 101-473 ตารางวา และมีพื้นที่ใช้สอย 314 – 650 ตารางเมตร ทั้งหมด 104 ยูนิต มูลค่าโครงการกว่า 1,781 ล้านบาท

เลค ซีริน เป็นโครงการเฟส 2 ของ อนุศาสตร์ ซิตี้ พระราม 2 : โดดเด่นด้วยแบบบ้านขนาดใหญ่ริมทะเลสาบกว่า 35 ไร่ จำนวน 400 ยูนิต มูลค่าโครงการประมาณการ 5,000 ล้านบาท

นุศา มายโอโซน ตั้งอยู่อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา เป็นโครงการบ้านสุขภาพขนาดใหญ่ภายใต้ Concept “ชีวิตที่สมบูรณ์แบบ พร้อมสุขภาพที่ดี” บนพื้นที่ กว่า 1,300 ไร่ โอบล้อมด้วยขุนเขาและธรรมชาติ ท่ามกลางอากาศบริสุทธิ์ รวมทั้งโรงแรมระดับ 5 ดาว และศูนย์สุขภาพบริการตลอด 24 ชั่วโมง สิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน

โครงการ อนุศร มาโยโฮชน เขาใหญ่ มีทั้งส่วนที่เป็นที่ดินเปล่า และบ้านเดี่ยวสโตร์ทส์คานี รวมทั้ง คอนโดมิเนียมสโตร์ยุโรป รวมมูลค่ากว่า 3,000 ล้านบาท แบ่งออกเป็น 8 เฟส รวม 316 ยูนิต ปัจจุบันเปิดขายคอนโด บ้านเดี่ยว เฟส A และบ้านเดี่ยวโซน G บ้านพร้อมโรงเก็บเครื่องปั้น

สิ่งอำนวยความสะดวก : สนามบินส่วนตัว

: สนามกอล์ฟขนาดใหญ่ 18 หลุม

: ศูนย์สุขภาพ Panacee

: ร้านอาหาร สถานที่จัดประชุม-สัมมนา สระว่ายน้ำ, สนามกีฬา

: ฟาร์มเลี้ยงสัตว์, สวนผักออร์แกนิก

อนุศร ชีวเนี้ พทยา ตั้งอยู่พทยาใต้ จังหวัดชลบุรี มีความโดดเด่นด้านสถาปัตยกรรมสโตร์ทส์คานีจาก 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 เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการมีบ้านหลังแรกในทำเลที่ตอบโจทยในการใช้ชีวิต ปัจจุบันบริษัท อนุศร จำกัด (มหาชน) มีโครงการดังนี้

โครงการ ณ ราธร ตั้งอยู่บนถนนสุวินทวงศ์-รามคำแหง เป็นโครงการแบบบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮาส์ ในสโตร์โมเดิร์น 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

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

2.2.2 ธุรกิจประเภทคอนโดมิเนียม

2.2.2.1 คอนโดมิเนียม High-Rise อาคารที่พักอาศัย ใจกลางกรุงเทพมหานคร และทำเลเมืองท่องเที่ยวชื่อดัง ตอบโจทยลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง และมองหาที่อยู่อาศัยที่เหมาะสมกับไลฟ์สไตล์คนเมือง รวมถึงนักลงทุนที่มองหาทำเลในการลงทุน ต่างๆ ปัจจุบันบริษัทอนุศร จำกัด มีโครงการดังนี้

โครงการ เมอเวนพิก เรสซิเดนซ์ เอกมัย กรุงเทพ (อพ เอกมัย) ตั้งอยู่บนถนนเอกมัย (สุขุมวิท 63) เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร ที่อยู่อาศัยและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนคอนโดมิเนียมสูง 29 ชั้น 1 อาคาร บนพื้นที่กว่า 2 ไร่ มีห้องชุดพักอาศัยรวม 253 ยูนิต มูลค่าโครงการกว่า 1,520 ล้าน สโตร์ทส์ Art Condominium ที่ฉีกแนวความคิดการออกแบบ

ภายในที่แตกต่างกัน การันตีด้วยรางวัลด้านการออกแบบจาก The International Property Awards 2011 บนทำเลย่านสุขุมวิท-เอกมัย ตอบสนองกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับ B+ ที่ต้องการใช้ชีวิตในเมืองที่มีความสะดวกสบาย ยกระดับรูปแบบการใช้ชีวิตที่เหนือกว่าด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ได้แก่ สระว่ายน้ำ ฟิตเนส ห้องอาหาร ที่มาพร้อมบริการระดับโรงแรม จากทีมบริหารมืออาชีพจากประเทศสวิสเซอร์แลนด์อย่าง Movenpick (sold out)

โครงการ อนุศา สเตท ทาวเวอร์ ตั้งอยู่บนถนนสีลม เขตบางรัก ที่อยู่อาศัยเพื่อการลงทุนและพื้นที่ให้เช่าสำนักงานหรู บนทำเลสีลมย่านเศรษฐกิจที่สำคัญที่สุดของกรุงเทพฯ ทำเลศักยภาพ 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 ปัจจุบัน บมจ. อนุาศิริ มีโครงการดังนี้

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

โครงการ เฟรช คอนโดมิเนียม ตั้งอยู่ที่ซอยกรุงเทพนนทบุรี 13 เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร คอนโดมิเนียมเทรนด์ใหม่ที่ตอบสนองไลฟ์สไตล์คนเมือง บนทำเลศักยภาพใกล้รถไฟฟ้าเชื่อมต่อ สถานีเตาปูน – บางซื่อ (สายสีม่วง) รองรับการเดินทางด้วยพื้นที่ในย่านถนนกรุงเทพฯ – นนทบุรี พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน เหมาะสำหรับกลุ่มคนที่อยู่ในพื้นที่หรือกลุ่มคนทำงาน ในย่านบางซื่อ บางโพ โครงการในเฟส 1 (ตึก A และ B) จำนวนทั้งหมด 372 ยูนิต มูลค่ากว่า 636 ล้านบาท คาดว่าขายหมดโครงการภายในปี 2564

โครงการ อนุศา คอนโด พัทยา (Legend Condo Pattaya) ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท พัทยาใต้ ใกล้หาดจอมเทียน เป็นคอนโดเพื่อการลงทุนตอบโจทย์การลงทุนทั้งระยะสั้นและระยะยาว 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 “บางกอกเมดิเพลิกส์” 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, Fitness center ที่มาพร้อมกับสนามแบดมินตัน และพื้นที่ชกมวย ฯลฯ และจะเป็นที่ตั้งของศูนย์สุขภาพ Panacee ในอนาคตอีกด้วย

2.2.5 ธุรกิจให้เช่าพื้นที่ Community Mall

อยู่ด้านหน้าโครงการ อนุศาสตร์ 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 ได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างชาติ ขณะเดียวกันก็เป็นเป้าหมายของบรรดานักกอล์ฟที่เดินทางมาเล่นกอล์ฟกันอย่างมากมาย พร้อมได้รับการดูแลและบริหารจัดการสนามกอล์ฟที่มีมาตรฐานทั้งในและต่างประเทศจากบริษัทต่างชาติ รวมถึงการจัดหาบุคลากรด้านการบริหารสนามกอล์ฟมาให้คำแนะนำเฉพาะเจาะจงสำหรับสนามกอล์ฟในแถบภูมิภาคนี้จึงทำให้ 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 2563 ที่ผ่านมา บมจ. อนุศาสตร์ มีความท้าทายแบบเต็มๆ ทั้งจากสถานการณ์ Covid-19 และภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว การซื้อขายมีปริมาณที่ลดลง จึงต้องมีการปรับกลยุทธ์การตลาด ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในส่วน Condo ได้เจาะกลุ่มทุก Gen และเน้นการบริการหลังการขาย เพื่อยึดมั่นฐานลูกค้าให้เกิดการบอกต่อ การพัฒนาโครงการยังคงควบคู่ไปกับการดูแลสุขภาพและการท่องเที่ยว ภายใต้แนวคิด The Greatest Wealth is Health เพราะสุขภาพดีคือความมั่งคั่งที่แท้จริง รวมทั้งมุ่งเน้นการขายอสังหาฯ เพื่อการลงทุนพร้อมด้วยแพ็คเกจดูแลสุขภาพของบริษัทในเครือ ตอกย้ำโครงการที่อยู่อาศัยเพื่อสุขภาพที่ยั่งยืน โดยได้ร่วมมือกับบริษัทชั้นนำต่างประเทศในการทำธุรกิจบริหารสินทรัพย์ให้เข้า และจ่ายผลตอบแทนให้กับลูกค้านักลงทุน รวมไปถึงการขายตลาดไปสู่กลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ บริษัทฯ มีกลยุทธ์การขายและการตลาด ดังนี้

กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับแนวคิดการออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ ทั้งภายนอกและภายใน เพื่อตอบโจทย์การใช้ชีวิตอย่างสมบูรณ์แบบ ให้สอดคล้องกับแนวคิดหลักในการดำเนินธุรกิจ สร้างที่อยู่อาศัยเพื่อสุขภาพที่ยั่งยืน

กลยุทธ์ทางราคา การกำหนดราคาขาย สร้างความคุ้มค่า ตอบแทนลูกค้า ตามกำลังซื้อและความเหมาะสมในแต่ละทำเลของโครงการ แต่ยังคงคำนึงถึงต้นทุนของบริษัทฯ เป็นหลัก

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่าย บริษัทฯ เน้นถึงกลุ่มลูกค้าเป็นหลัก ใช้กลยุทธ์ที่เหมาะสมในการทำตลาดเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้า การขายบริษัทฯ ใช้ทั้ง IN house และตัวแทนการขาย เพื่อเร่งระบายสินค้า ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

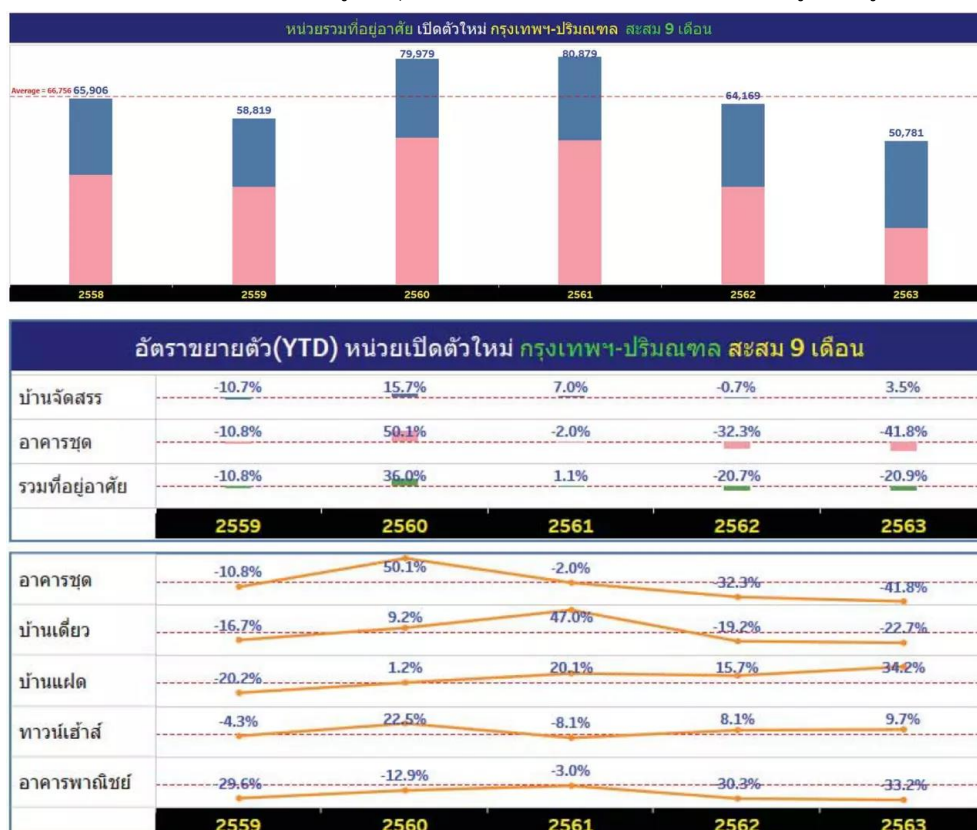
กลยุทธ์ด้านโฆษณาประชาสัมพันธ์ บริษัทฯ ปรับปรุงการทำการตลาดตามพฤติกรรมผู้บริโภค เสริมภาพลักษณ์ทั้งองค์กร และสนับสนุนส่งเสริมการขาย โดยวิเคราะห์จากฐานข้อมูลเป็นสำคัญ เพื่อจัดสรรงบประมาณให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย จัดตามความต้องการของตลาด ในแต่ละโครงการ เพื่อตอบโต้ทุกระดับตามกลุ่มสินค้า เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อลูกค้า และนำมาซึ่งความพึงพอใจ และที่สำคัญทำให้เกิดความคล่องตัวในการซื้อสินค้าของบริษัทฯ มากยิ่งขึ้น

กลยุทธ์บริการหลังการขายและลูกค้าสัมพันธ์ ในปี 2563 บมจ. อนุาศิริ ได้มอบเอกสิทธิ์พิเศษสำหรับลูกค้าเท่านั้น ด้วย NUSA Smart Member เพื่อรับสิทธิพิเศษต่างๆ ทั้งในเครือ และ Partner brother

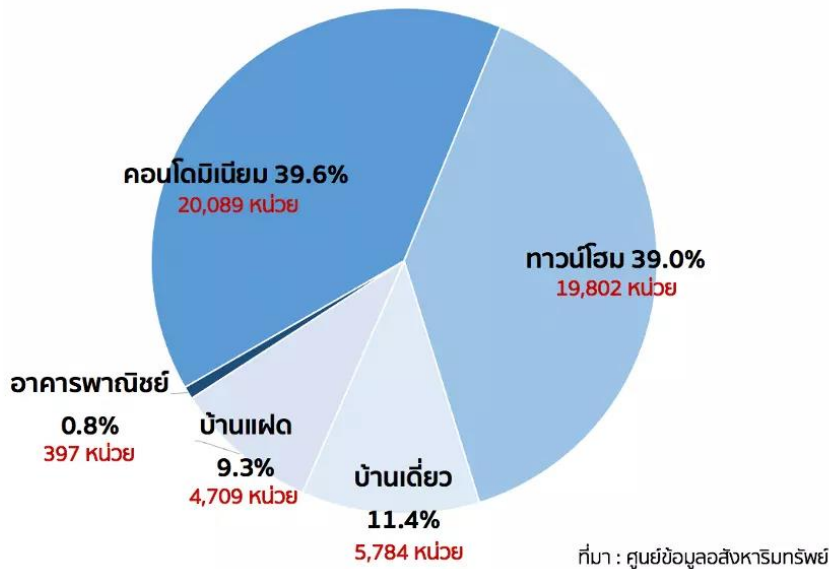
2.3.2 สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

จากการรายงานศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ และธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้สำรวจข้อมูลอุปสงค์และอุปทานตลาดที่อยู่อาศัยที่อยู่ระหว่างการขาย (แต่ละโครงการมีหน่วยเหลือขายมากกว่า 6 หน่วย) รวมโครงการของการเคหะแห่งชาติ (กคช.) แต่ไม่รวมบ้านเอื้ออาทร ในพื้นที่กรุงเทพฯ - ปริมณฑล ซึ่งศูนย์ข้อมูลฯ ได้ทำการสำรวจเป็นประจำอย่างต่อเนื่องทุกปี ปีละ 2 รอบ ได้แก่ รอบครึ่งปีแรก และรอบครึ่งปีหลัง โดยข้อมูลล่าสุดในปี 2563 มีรายละเอียด ดังนี้ (ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ REIC)



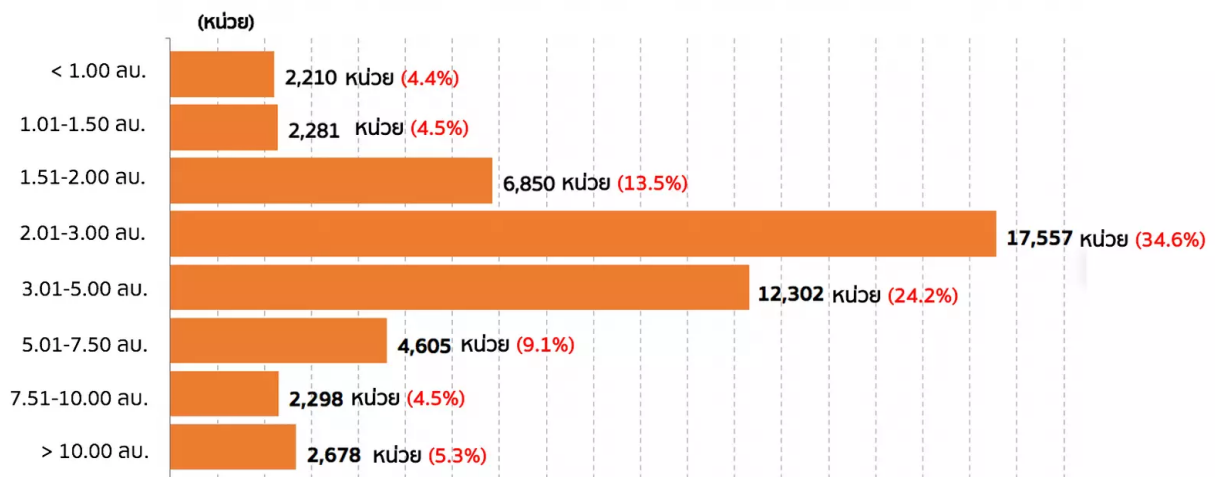
จากการเก็บข้อมูลการเปิดตัวโครงการใหม่ที่ผ่านมา พบว่ามีจำนวนโครงการเปิดใหม่ที่ลดลงต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2561 โดยในพื้นที่ กรุงเทพฯ-ปริมณฑล ในปี 2563 มียอดสะสม 9 เดือน พบว่าจำนวนทั้งสิ้น 50,781 หน่วย มูลค่า 228,949 ล้านบาท มีการปรับตัวลดลง -20.9% ซึ่งจำนวนการลดลงสูงที่สุดในรอบ 5 ปี โดยเป็นการลดลงของโครงการประเภทอาคารชุดมากถึง 41.8% ในขณะที่โครงการประเภทบ้านจัดสรร มีจำนวนที่เพิ่มขึ้น 3.5%

สัดส่วนหน่วยรวมที่อยู่อาศัย เปิดตัวใหม่ กรุงเทพฯ-ปริมณฑล สะสม 9 เดือน ปี 2563

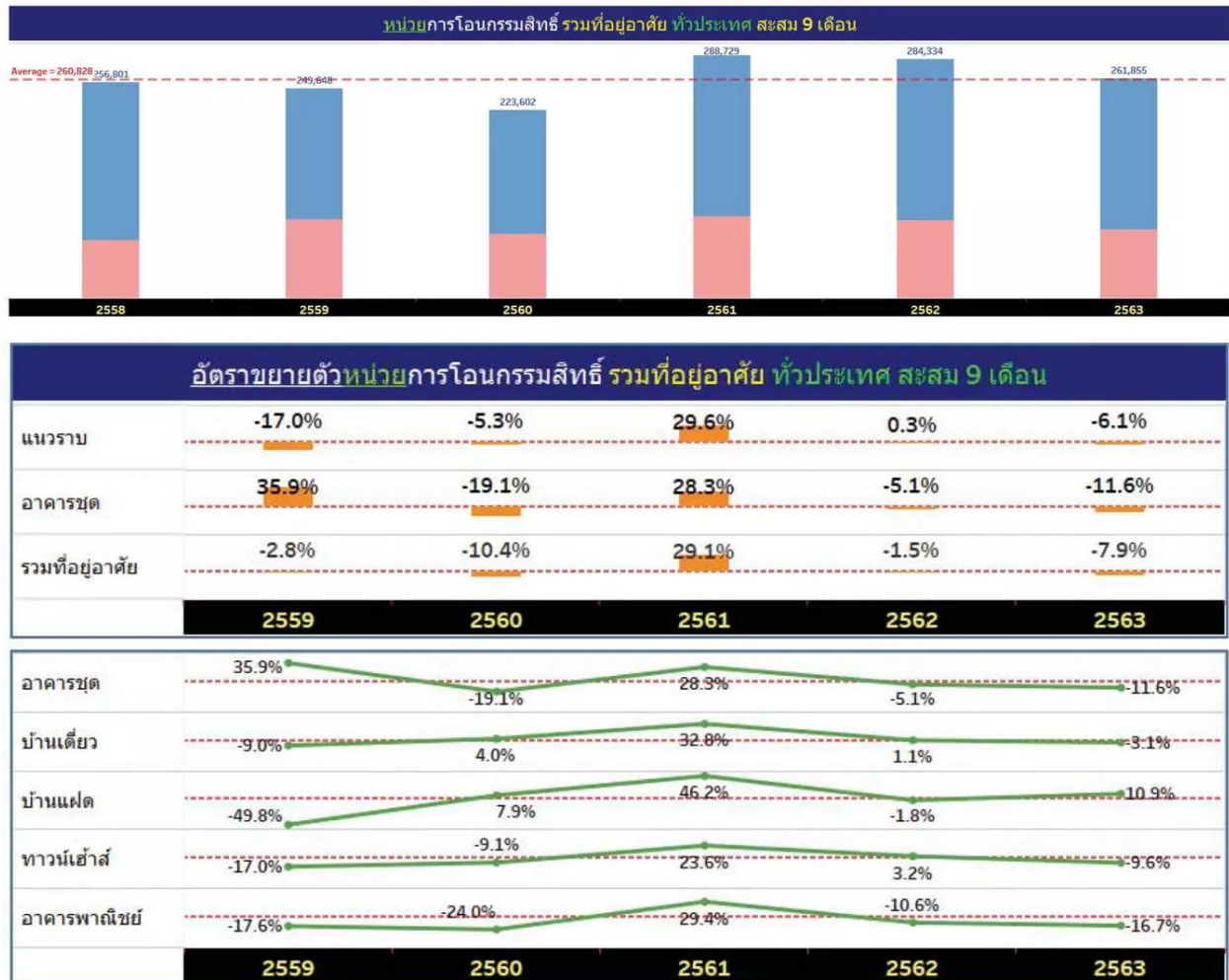


โดยถ้าแยกเป็นประเภทอาคารชุด 20,089 หน่วย คิดเป็น 39.6% ทาวน์โฮม 19,802 หน่วย 39% บ้านเดี่ยว 5,784 หน่วย คิดเป็น 11.4% บ้านแฝดจำนวน 4,709 หน่วย คิดเป็น 9.3 % และอาคารพาณิชย์ 397 หน่วย คิดเป็น 0.8% จะเห็นว่าในช่วงระยะเวลา 9 เดือนที่ผ่านมาโครงการจัดสรรแนวราบยังคงมีการเปิดตัวใหม่มากที่สุดโดยเฉพาะประเภทบ้านทาวน์โฮมที่ยังคงสามารถขายได้และเป็นที่ต้องการของตลาดที่อยู่อาศัย ส่วนหนึ่งเป็นเพราะด้วยรูปแบบและขนาดของตัวบ้าน ที่เริ่มต้นที่แค่ไม่กี่ราคาไม่แพง ผู้ซื้อสามารถเป็นเจ้าของได้ง่าย เรียกว่าในบางทำเลมีงบประมาณเริ่มต้นเพียง 2 – 3 ล้านบาท ก็สามารถมีบ้านเป็นของตัวเองได้แล้ว ซึ่งถ้าเป็นบ้านเดี่ยว หรือบ้านแฝดจะไม่สามารถตั้งราคาเริ่มต้นแบบนี้ได้

ที่อยู่อาศัยเปิดตัวใหม่ กรุงเทพฯ-ปริมณฑล สะสม 9 เดือน ปี 2563 แยกตามช่วงราคา

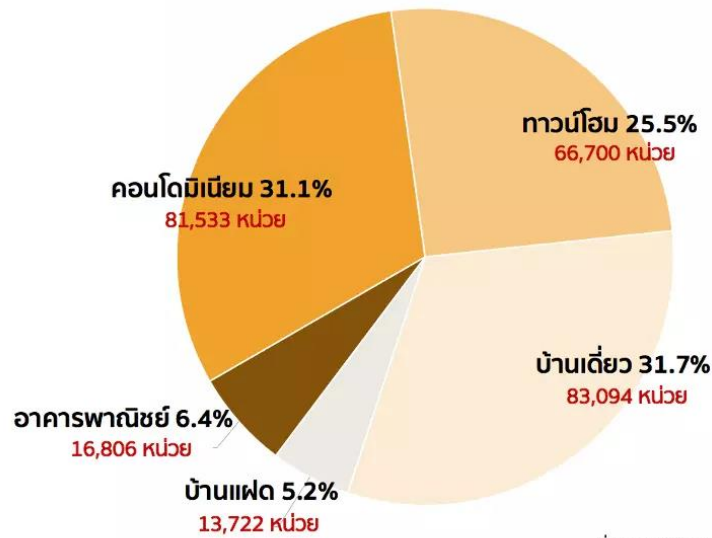


โดยกลุ่มราคาโดยภาพรวมทั้งแนวราบและแนวสูง ที่มีการเปิดตัวใหม่สูงสุดจะอยู่ที่ระดับราคา 2.01-3.00 ล้านบาท มีจำนวนถึง 17,557 หน่วย คิดเป็น 34.6% ของหน่วยที่เปิดขายใหม่ทั้งหมด คาดการณ์ว่า ปี 2563 มีแนวโน้มที่จะมีโครงการเปิดตัวใหม่จะลดลงมาอยู่ที่ 71,467 หน่วย ในปี 2563 มีการเปิดตัวใหม่ลดลงจากปีก่อนหน้า 27.3% ซึ่งเป็นการลดลงของโครงการอาคารชุดมากถึง 50% ในขณะที่บ้านจัดสรรเพิ่มขึ้น 1.4%



จากที่รัฐบาลมีมาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายใช้สอยภายในประเทศ บรรเทาภาระ ค่าใช้จ่ายให้ประชาชน และช่วยเพิ่มสภาพคล่องให้ร้านค้ารายย่อยและกลุ่มธุรกิจ SME สามารถช่วยฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศภาพรวมได้ในระดับหนึ่ง ประกอบกับการที่ผู้ประกอบการมีการปรับตัวรับกับ สถานการณ์ตลาดที่กำลังซบเซาลดตัวโดยการลดราคาและค่าใช้จ่ายต่างๆ ทำให้ยอดการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยของไตรมาส 3 มีจำนวนทั้งสิ้น 93,230 หน่วย มูลค่า 246,066 ล้านบาท มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนหน้า 17.1% การโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยสะสม 9 เดือน มีจำนวนทั้งสิ้น 261,855 หน่วย มูลค่า 668,936 ล้านบาท ปรับตัวลดลงจากปีก่อน -7.9% ซึ่งอยู่ในระดับค่าเฉลี่ย 5 ปี

สัดส่วนหน่วยรวมที่อยู่อาศัย สะสม 9 เดือน ปี 2563 ทั่วประเทศ



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

ทั้งนี้พบว่าเป็นการโอนกรรมสิทธิ์แนวราบทั่วประเทศ มีจำนวนทั้งสิ้น 180,322 หน่วย มูลค่า 458,280 ล้านบาท ปรับตัวลดลงจากปีก่อนหน้า -6.1% ขณะที่อาคารชุด มีจำนวนทั้งสิ้น 81,533 หน่วย มูลค่า 210,656 ล้านบาท ปรับตัวลดลงจากปีก่อนหน้า -11.6% ซึ่งเป็นการติดลบน้อยลงนับเป็นสัญญาณบวกในด้านอุปสงค์ ที่มีการปรับตัวเข้าสู่สถานการณ์ที่ดีขึ้น และยังคงพบว่าเป็นการโอนกรรมสิทธิ์ประเภทบ้านใหม่ จำนวนทั้งสิ้น 131,303 หน่วย มูลค่า 425,134 ล้านบาท มีการปรับตัวจากปีก่อนหน้าลดลง -5.5% บ้านในแนวราบประเภทบ้านเดี่ยวมียอดการโอนมากกว่าบ้านประเภททาวน์โฮม ทั้งที่การเปิดตัวโครงการใหม่ทาวน์โฮมนั้นมีการเปิดตัวมากกว่าบ้านเดี่ยว ส่วนบ้านมือสอง จำนวนทั้งสิ้น 130,552 หน่วย มูลค่า 243,802 ล้านบาท การปรับตัวลดลงจากปีก่อนหน้าเช่นกัน

หน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแนวราบ แยกตามระดับราคา สะสม 9 เดือน ทั่วประเทศ			
ระดับราคา	2561	2562	2563
< 1.00 au.	67,147	68,678	47,319
1.10 – 1.50 au.	31,773	27,472	22,220
1.51 – 2.00 au.	26,273	24,198	26,723
2.01 – 3.00 au.	31,045	33,010	43,335
3.01 – 5.00 au.	23,201	25,380	26,141
5.01 – 7.50 au.	7,055	7,915	8,446
7.51 – 10.00 au.	2,268	2,566	2,903
มากกว่า 10.00 au.	2,772	2,889	3,235
รวม	191,534	192,108	180,322

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ และ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

บ้านเดี่ยว ช่วงราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท จะมียอดโอนมากที่สุด ที่ 27,674 หน่วย รองลงมาคือ ช่วงราคา 2.01-3.00 ล้านบาท ที่ 16,824 หน่วย ลำดับที่ 3 คือช่วงราคา 3.01-5.00 ล้านบาท ที่ 11,029 หน่วย แต่ถ้ามองที่อัตราการขยายตัว ช่วงราคา 2.01-3.00 ล้านบาท จะมีการขยายตัวมากที่สุดถ้าเทียบกับปีก่อนที่ 12.2% เป็น 54.2%

บ้านแฝด ช่วงราคา 3.01-5.00 ล้านบาท จะมียอดโอนมากที่สุด ที่ 4,403 หน่วย รองลงมาคือ ช่วงราคา 2.01-3.00 ล้านบาท ที่ 3,801 หน่วย ลำดับที่ 3 คือช่วงราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท ที่ 1,968 หน่วย ส่วนอัตราการขยายตัว ช่วงราคา 2.01-3.00 ล้านบาท และ 3.01-5.00 ล้านบาท จะมีการขยายตัวเทียบกับปีก่อนได้ดีกว่าที่ 25%

ทาวน์โฮม ช่วงราคา 2.01-3.00 ล้านบาท จะมียอดโอนมากที่สุด ที่ 19,105 หน่วย รองลงมาคือ ช่วงราคาต่ำกว่า 1 ล้านบาท ที่ 14,218 หน่วย ลำดับที่ 3 คือช่วงราคา 1.51-2.00 ล้านบาท ที่ 13,863 หน่วย ส่วนอัตราการขยายตัว ช่วงราคา 2.01-3.00 ล้านบาท จะมีเพิ่มขึ้นมากที่สุดเมื่อเทียบกับช่วงราคาอื่นๆ ที่ 24.8% จากปีก่อนที่อยู่ 14%

หน่วยการโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียม แยกตามระดับราคา สะสม 9 เดือนทั่วประเทศ			
ระดับราคา	2561	2562	2563
< 1.00 au.	28,932	31,343	25,840
1.10 – 1.50 au.	16,044	10,309	9,302
1.51 – 2.00 au.	14,337	12,614	10,000
2.01 – 3.00 au.	16,469	18,395	16,725
3.01 – 5.00 au.	12,102	11,484	11,576
5.01 – 7.50 au.	5,145	4,198	4,415
7.51 – 10.00 au.	1,739	1,481	1,571
มากกว่า 10.00 au.	2,427	2,402	2,104
รวม	97,195	92,226	81,533

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ และ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ในขณะที่กลุ่มอาคารชุดทั่วประเทศระดับราคาไม่เกิน 1 ล้านบาท มีหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์สูงสุดจำนวน 25,840 หน่วย คิดเป็นสัดส่วน 31.7% ของการโอนกรรมสิทธิ์อาคารชุดทั้งหมด แต่เป็นการโอนที่มีอัตราลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า -17.6% โดยกลุ่มที่มีอัตราการขยายตัว สูงสุดของหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดคือระดับราคา 7.51-10.00 ล้านบาท มีอัตราการขยายตัว 6.1%

ทั้งนี้ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์คาดการณ์ว่า ปี 2563 มีแนวโน้มที่จำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประมาณ 351,640 หน่วย คิดเป็นมูลค่า 862,500 ล้านบาท มีการปรับตัวลดลงทั้งจำนวนหน่วยและมูลค่า -10.3% และ -7.3% ตามลำดับ

ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ พบสัญญาณบวกในไตรมาส 3 ของปี 2563 หลังจากได้รับผลกระทบจากการชัตดาวน์ทั่วประเทศในไตรมาสก่อนหน้า ยอดการโอนกรรมสิทธิ์ ดีกว่าการคาดการณ์ก่อนหน้า คาดสิ้นปี 2563 อาจมียอดโอนถึง 351,640 หน่วย มูลค่า 862,500 ล้านบาท สูงกว่าค่าเฉลี่ย 5 ปี เล็กน้อย ผู้ประกอบการเริ่มความเชื่อมั่นมากขึ้น เริ่มเปิดตัวโครงการใหม่เพิ่มขึ้นในไตรมาส 3 จำนวน 20,965 หน่วย โดยเฉพาะแนวราบหลังเร่งระบายสต็อกในช่วงที่ผ่านมา โดยประเมินสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัย 2564 ว่า จะค่อยๆ มีการขยายตัวต่อเนื่องจากครึ่งหลังของปี 2563 และจะปรับตัวดีขึ้นชัดเจนในช่วงไตรมาส 3 และ 4 ของ ปี 2564 ซึ่งเป็นการฟื้นตัวตามภาวะเศรษฐกิจภาพรวมของประเทศ โดยคาดว่าจะมียอดโอนกรรมสิทธิ์อยู่ระหว่าง 353,236 – 383,272 หน่วย มีมูลค่า 876,121 – 950,591 ล้านบาท และคาดการณ์ว่าจะมีโครงการเปิดตัวใหม่ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลในปี 2564 เพิ่มขึ้น 88,828 – 102,151 หน่วย มีมูลค่า 400,306 – 448,559 ล้านบาท

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 โดยเฉพาะคอนโดมิเนียมขนาดใหญ่ทุกอาคารจะต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และจะต้องผ่านความเห็นชอบจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมก่อนดำเนินการก่อสร้าง

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท/กลุ่มบริษัท

ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

3.1.1 ความเสี่ยงด้านต้นทุนการก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างขาดแคลน

เนื่องจากการขายบ้านและที่ดินของบริษัทฯ ส่วนใหญ่เป็นการขายบ้านและที่ดินให้ลูกค้าก่อนที่จะทำการลงมือสร้างบ้าน ดังนั้นถ้าหากเกิดความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง หรือมีการปรับเปลี่ยนอัตราค่าจ้างแรงงาน ภายหลังจากที่บริษัทฯ ได้กำหนดราคาขาย และได้มีลูกค้าจองซื้อบ้านและที่ดินไปแล้ว ผลต่างจากการปรับเปลี่ยนราคาดังกล่าว หรือแม้กระทั่งผลกระทบจากการสร้างบ้านได้ต่ำกว่าที่ได้ประมาณการไว้ ย่อมจะทำให้ต้นทุนการขายของบริษัทฯ สูงขึ้นทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของบริษัทฯ ลดลง

วัสดุก่อสร้างถือเป็นต้นทุนการก่อสร้างที่สำคัญยิ่ง ราคาของวัสดุก่อสร้างหลักหลายส่วนได้มีการปรับราคาเพิ่ม ซึ่งการเพิ่มขึ้นมีสาเหตุหลักมาจากความต้องการวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มมากขึ้น ทั้งที่ใช้ในภาคอสังหาริมทรัพย์และในการก่อสร้างโครงการสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ต่างๆ การที่ราคาวัสดุก่อสร้างในตลาดโลกปรับสูงขึ้นอย่างมาก รวมถึงราคาน้ำมันเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต และต้นทุนการขนส่ง ทำให้ราคาวัสดุก่อสร้างเพิ่มขึ้น อีกทั้งบริษัทฯ 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 ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก ทั้งที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ และที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์ ประกอบกับการก่อสร้างพัฒนาระบบสาธารณูปโภคอย่างต่อเนื่องจากภาครัฐ จึงมีความต้องการผู้รับเหมาและแรงงานก่อสร้างเป็นจำนวนมาก โดยบริษัทฯ มีนโยบายบริหารความเสี่ยงในประเด็นนี้ด้วยการเริ่มทดลองนำเทคโนโลยีใหม่มาใช้ในการก่อสร้าง ซึ่งจะช่วยลดการใช้แรงงานลง นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมาอย่างต่อเนื่อง และมีการกระจายงานก่อสร้างโดยคำนึงถึงความสามารถของผู้รับเหมาแต่ละราย ทั้งนี้บริษัทฯ จะมีผู้จัดการโครงการสายก่อสร้าง วิศวกรโครงการ หัวหน้าผู้ควบคุมงานก่อสร้าง ผู้ควบคุมงานก่อสร้าง ตลอดจนเจ้าหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพกลาง เพื่อควบคุมดูแลงานก่อสร้างของผู้รับเหมาอีกครั้งหนึ่ง เพื่อให้แน่ใจถึงคุณภาพงานก่อสร้างของผู้รับเหมาแต่ละราย

3.1.3 ความเสี่ยงจากปล่อยสินเชื่อที่เข้มงวดมากขึ้นของธนาคารพาณิชย์

จากแนวโน้มหนี้สินภาคครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับตัวเลขหนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ของสินเชื่อที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมีการเก็งกำไรทำให้ราคาอสังหาริมทรัพย์เติบโตมากเกินไปจนเกิดเป็นอุปสงค์เทียมหรือความต้องการซื้อที่ไม่ได้เกิดจากความต้องการของผู้อยู่อาศัย จึงเป็นเหตุให้ธนาคารแห่งประเทศไทยเข้ามาแทรกแซงเพื่อลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นเสียและฟองสบู่ในอนาคตด้วยการประกาศใช้มาตรการกำกับควบคุมการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย (Loan to Value) ส่งผลให้ธนาคารพาณิชย์ในประเทศเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อให้แก่ลูกค้าที่จะซื้อบ้านจากบริษัทฯ มากขึ้น ซึ่งจะกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ โดยตรง ส่งผลให้บริษัทฯ ต้องปรับกลยุทธ์กระตุ้นยอดขายโดยจัดโปรโมชั่นออกมาเพิ่มขึ้นผ่านแคมเปญต่างๆ ที่สามารถช่วยแบ่งเบาภาระให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้ามีความสนใจซื้อที่อยู่อาศัยของบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้น ประกอบกับในด้านการโอน บริษัทฯ มีขั้นตอนพิจารณาศักยภาพในการขอวงเงินสินเชื่อของลูกค้าเบื้องต้น (Pre - Approve) พร้อมให้คำแนะนำธนาคารพาณิชย์ที่เหมาะสมกับศักยภาพของลูกค้า อีกทั้งบริษัทฯ มีการร่วมมือกับธนาคารพาณิชย์ที่เป็นพันธมิตรในการให้ดอกเบี้ยในอัตราพิเศษและมอบสิทธิพิเศษ ต่างๆ ให้กับลูกค้า เพื่อลดความเสี่ยงของบริษัทฯ และเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า

บริษัทฯ ได้มีการคัดกรองลูกค้าที่มีความสามารถในการชำระหนี้เบื้องต้นก่อนที่ยื่นเรื่องการขออนุมัติสินเชื่อให้กับสถาบันทางการเงิน พร้อมทั้งได้มีการแนะนำลูกค้าให้ยื่นขอกู้กับสถาบันการเงินที่มีนโยบายที่สอดคล้องกับข้อกำหนดในการชำระเงินของลูกค้า (Bank Matching) รวมถึงการประสานงานติดต่อสำนักงานใหญ่ของสถาบันทางการเงินโดยตรงเพื่อลดระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อซึ่งมีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้าในการซื้อที่อยู่อาศัยนอกเหนือจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการหาทางเลือกใหม่ๆ ให้แก่ลูกค้า อาทิเช่น สถาบันการเงินอื่นๆ นอกเหนือจากธนาคารพาณิชย์ เพื่อเพิ่มโอกาสในการอนุมัติสินเชื่อแก่ลูกค้า

3.1.4 สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา หรือ โควิด-19

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา หรือ โควิด-19 ตั้งแต่ปลายปี 2562 จนถึงปัจจุบัน ทั่วโลกความรุนแรงและแพร่กระจายไปทั่วทุกมุมโลก โดยไม่สามารถคาดการณ์ในสถานการณ์การแพร่ระบาดได้ ส่งผลกระทบต่อการดำเนินชีวิต การทำงานขององค์กร และหน่วยงานต่างๆ รวมถึงการขยายตัวของเศรษฐกิจโลก ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจเผชิญกับภาวะชะงัก และส่งผลกระทบต่อห่วงโซ่อุปทาน ผู้คนตกงานและกำลังซื้อที่หดหาย

สำหรับประเทศไทยได้ประสบกับสถานการณ์การแพร่ระบาดโควิด-19 ระลอกใหม่ในช่วงปลายปี 2563 โดยมีจำนวนผู้ติดเชื้อจำนวนมาก และแพร่กระจายทั่วประเทศ หลายจังหวัดถูกจัดเป็นพื้นที่ควบคุมสูงสุด จำกัดการทำกิจกรรมทางสังคมและทางเศรษฐกิจอีกครั้ง สถานการณ์ดังกล่าวมีส่วนเข้ามากดดันภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างมาก โดยเฉพาะมาตรการล็อกดาวน์ (ปิดเมือง) ทำให้ธุรกิจบางประเภทต้องปิดบริการชั่วคราว ภาวะรายได้ของประชาชนลดลงหรือเงินเดือนไม่มั่นคง ทำให้ผู้ประกอบการต่างมีความกังวลกับการเปิดตัวโครงการใหม่ เนื่องจากความเสี่ยงจากการที่ลูกค้ามีการทิ้งโอนฯ และการปฏิเสธสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ซึ่งทั้งหมดจะส่งผลโดยตรงต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในส่วนของบริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์กระตุ้นยอดขายและจัดโปรโมชั่นผ่านแคมเปญต่างๆ ให้เป็นไปตามสถานการณ์ในโครงการพัฒนาเดิม สำหรับการเปิดโครงการใหม่ต้องพิจารณาตามสถานการณ์ต่อไป

3.1.5 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ บริษัทฯ จึงมีการกระจายความเสี่ยงโดยการพัฒนาโครงการให้มีความหลากหลายทั้งในตัวรูปแบบของโครงการและทำเลที่ตั้งที่แตกต่างกัน อาทิเช่น คอนโดมิเนียม

เพื่อการอยู่อาศัย, คอนโดมิเนียมเพื่อการลงทุน, บ้านเดี่ยวหรือทาวน์เฮาส์เพื่อการอยู่อาศัย และ บ้านเดี่ยวเพื่อการลงทุน รวมถึงธุรกิจ การให้บริการ โรงแรม และ สนามกอล์ฟ ทำให้ลูกค้าของบริษัทฯ นั้น มีความหลากหลายทั้งในแง่จุดประสงค์ในการซื้อ และ ระดับ รายได้ของกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน ด้วยสาเหตุนี้ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงต่ำจากการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่เพียงกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง หรือ พื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งเท่านั้น

3.1.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงเงินกู้ยืมจากบุคคลที่เกี่ยวข้อง

บริษัทฯ มีการกู้ยืมจาก บริษัท อนุาศิริ แกรนด์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มตระกูลเทพเจริญ ส่วนใหญ่เป็นการกู้ยืมระยะสั้นเพื่อเป็นการเสริมสภาพคล่องให้แก่บริษัทฯ เท่านั้น อัตราดอกเบี้ยที่กู้ยืมกันเป็นอัตราเดียวกันกับที่ กู้ยืมธนาคาร แม้ว่าในระหว่างปีจะมียอดเงินกู้ยืมจำนวนมาก แต่ก็มีการใช้คืนในระยะเวลาที่รวดเร็ว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มี นโยบายที่จะลดการพึ่งพิงจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยใช้กลไกของตลาดทุน

ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน

3.1.7 ความเสี่ยงด้านการก่อสร้างและพัฒนาโครงการ

งานก่อสร้างและพัฒนาโครงการ ถือเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายของบริษัทฯ ปัจจุบัน บริษัทฯ ว่าจ้างผู้รับเหมาจากภายนอกในการดำเนินงานก่อสร้างทั้งบ้านพักอาศัยแนวราบและอาคารชุด ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงด้านคุณภาพและเวลา หากว่าจ้างผู้รับเหมาที่ไม่มีความชำนาญเพียงพอหรือมีปัญหาด้านการขาดแคลนแรงงานเพื่อลด ความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการบริหารจัดการ โดยคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์และมีคุณภาพสำหรับการก่อสร้างตาม แผนงาน และไม่ให้มีการกระจุกตัวอยู่กับรายใดรายหนึ่งมากเกินไป อีกทั้งมีการแบ่งงวดงานให้ดีขึ้น เพื่อให้ผู้รับเหมา มีสภาพคล่อง มากขึ้น และยังช่วยจัดท้าวสดบางรายการ เพื่อลดภาระทางการเงินให้กับผู้รับเหมาด้วย รวมทั้งยังมีนโยบายชัดเจนในการสร้าง พันธมิตรกับกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้าง เพื่อร่วมกันพัฒนางานก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างให้ได้คุณภาพและในเวลาที่รวดเร็วขึ้น โดยจะ เลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสมที่ได้มีการศึกษา ตรวจสอบก่อนพิจารณานำมาใช้งาน โดยจะมีการตรวจสอบและคัดเลือกผู้รับเหมา ที่มีความเชี่ยวชาญ รวมทั้งมีการศึกษาหาแนวทางการก่อสร้างที่ใช้แรงงานน้อยลงเพื่อลดความเสี่ยงเรื่องการขาดแคลนแรงงาน ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง ในกรณีอาคารชุดจะเลือกใช้ผู้รับเหมารายใหญ่ที่มีประสบการณ์ และแบ่งการว่าจ้างแต่ละประเภทงาน ตามความเชี่ยวชาญจะไม่ว่าจ้างผู้รับเหมาเพียงรายเดียวก่อสร้างงานทุกประเภทในโครงการ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีผู้เชี่ยวชาญ และทีมงานบริหารโครงการที่มากพอจะควบคุมงานก่อสร้างให้ได้มาตรฐาน อีกทั้งมีแผนการฝึกอบรมผู้ปฏิบัติงาน ผู้ควบคุมงาน และผู้รับเหมาก่อสร้างในการพัฒนากระบวนการก่อสร้างให้เกิดประสิทธิภาพและคุณภาพที่ดีขึ้น และให้ความเข้าใจที่ถูกต้อง ตรงกัน ในการตรวจสอบคุณภาพของงานให้มีคุณภาพดี และลดความเสี่ยงจากความล่าช้าในการส่งมอบงาน

3.1.8 ความเสี่ยงด้านการเงิน

จากแผนธุรกิจของบริษัทฯ ที่จะต้องพัฒนาโครงการเดิม และมีการลงทุนในโครงการใหม่ ซึ่งได้ดำเนินการ มาอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างผลการดำเนินงานและผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นอย่างยั่งยืนนั้น บริษัทฯ จึงมีความจำเป็นต้องมีการจัดหา แหล่งเงินทุน ในการพัฒนาโครงการโดยการกู้ยืมเงินระยะยาวจากสถาบันการเงินและการออกหุ้นกู้และตั๋วแลกเงินระยะสั้น โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีหนี้สินจากสถาบันการเงิน จำนวน 267.20 ล้านบาท ลดลงจากเดิม 166.59 ล้านบาท มีตั๋วแลกเงินจำนวน 42 ล้านบาท ลดลงจากเดิม 8 ล้านบาท และ บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้ระยะยาวและระยะสั้น จำนวน 1,787.00 ล้านบาท ลดลงจากเดิม 2.2 ล้านบาท

โดยภาพรวมของบริษัทฯ ในปีที่ผ่านมาความสามารถในการชำระหนี้ได้เป็นอย่างดีในระดับหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นการกู้ยืมเงินระยะยาวจากสถาบันการเงิน และบุคคลภายนอก การออกตั๋วแลกเงิน หรือการออกหุ้นกู้ระยะยาวและระยะสั้นกับนักลงทุน มีสภาพคล่องในการบริหารจัดการธุรกิจ ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ สามารถจัดการรับสภาพคล่องทางการเงินได้ดีพอสมควร

3.1.9 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการขาย

การขายและการทำตลาดถือเป็นหัวใจในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการสร้างความเชื่อมั่นต่อผู้บริโภคซึ่งจะส่งผลต่อยอดขายของโครงการในระยะยาว และราคาที่อยู่อาศัยที่เพิ่มขึ้นตามภาวะต้นทุนวัสดุก่อสร้างและราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้น แนวโน้มการเจริญเติบโตของภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลง ปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคในระดับสูงสุด รวมทั้ง การเปิดตลาดใหม่เพื่อให้บริษัทฯ มียอดขายที่เติบโตอย่างยั่งยืน

3.1.10 ความเสี่ยงด้านทรัพยากรบุคคล

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารทรัพยากรบุคคล โดยให้การสนับสนุนให้พนักงานได้มีโอกาสแสดงความสามารถเพื่อให้พนักงานรู้จักคุณค่าของตนเอง และเกิดความมุ่งมั่นที่จะนำความสามารถของตนมาพัฒนาองค์กรให้เจริญเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

3.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

3.2.1 ความเสี่ยงในเรื่องการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ได้แก่ กลุ่มตระกูลกิตติโสธรานนท์ถือหุ้นอยู่ในบริษัทฯ ร้อยละ 20.564 (ณ 31 ธ.ค. 63) และอันดับที่สองเป็นกลุ่มตระกูล เทพเจริญถือหุ้นอยู่ในบริษัทฯ ร้อยละ 14.08 ซึ่งถ้าหากผู้ถือหุ้นใหญ่นี้มีการรวมตัวกันกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่อื่นๆ จะสามารถควบคุมเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกินครึ่งหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง การแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นๆ ที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้ รวมถึงวาระสำคัญที่ต้องใช้มติพิเศษที่ต้องอาศัยเสียงของที่ประชุมผู้ถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 หากไม่ได้รับความเห็นชอบจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่จะไม่สามารถผ่านมติได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบที่จะเข้ามาตรวจสอบ และพิจารณาเพื่อไม่ให้เกิดรายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งและเพื่อก่อให้เกิดความโปร่งใสในการดำเนินงานของบริษัทฯ

3.2.2 ความเสี่ยงจากการบริหารที่พึ่งพิงผู้บริหารและผู้ถือหุ้น

ตราสินค้าของบริษัทฯ มีภาพลักษณ์ที่ดีกับผู้บริหารและผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ คือตระกูลเทพเจริญ โดยนายวิญญู เทพเจริญ และนางศิริญา เทพเจริญ มีส่วนสำคัญในการบริหารงานบริษัทฯ จนมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในวงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และมีส่วนสำคัญที่ทำให้บริษัทฯ มีการเจริญเติบโตขึ้นเป็นลำดับ หากบริษัทฯ สูญเสียผู้บริหารดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการและการดำเนินงานของบริษัทฯ 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 2563 มีดังนี้

ลำดับ	โครงการ	พื้นที่รวมโครงการ	ที่ตั้ง	ลักษณะธุรกิจ	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามการประเมิน (บาท)	ประเภทสินทรัพย์
1	อนุศาสตร์ แกรนด์ คอนโด (บีเอ็มซี)	33 ยูนิต (2,624.36 ตร.ม.)	4117 ซอย สุขุมวิท 42 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กทม.	พื้นที่เช่าภายในโครงการ Bangkok Mediplex Center ติด BTS เอกมัย	25.12.62	335,355,992	Inventory, IP
2	โครงการ พระราม 2 เฟส 1	11-1-18.7 (4,518.7 ตร.วา)	ถ.พระราม 2 ต.บางน้ำจืด อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	โครงการบ้านเดี่ยวสองชั้นระดับบน และโฮมออฟฟิศ	23.01.63	287,210,000	Inventory
3	อูสา อเวนิว	4-2-5.8 (1,805.8 ตร.วา)	ถ.พระราม 2 ต.บางน้ำจืด อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร	พื้นที่เช่าภายในโครงการ อนุศาสตร์ พระราม 2	7.12.63	317,908,000	IP
4	โครงการ พาร์ค เอ็กซีโซ	17,182.79 ตร.ม.	ถ.ประเสริฐมนูกิจ แขวงรามอินทรา เขตคันนายาว กทม.	คอนโดมิเนียม 8 ชั้น 6 อาคาร	18.12.62	975,200,000	Inventory
5	โครงการ พาร์ค เอ็กซีโซ สปอร์ตมอลล์	2-0-75.5 (875.5 ตร.วา)	ถ.ประเสริฐมนูกิจ แขวงรามอินทรา เขตคันนายาว กทม.	พื้นที่เช่าภายในโครงการ พาร์ค เอ็กซีโซ มุ่งเน้นสถานที่ออกกำลังกาย	18.12.62	261,307,000	IP
6	โครงการ พระราม 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 อีฟ เอกมัย คอนโด	271.90 ตร.ม.	ถ.เอกมัย แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กทม.	คอนโดมิเนียม 2 ยูนิต	25.12.62	43,504,000	IP
8.1	โครงการ เฟรช คอนโดมิเนียม บางโพ เฟส 1	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	โครงการ เฟรช คอนโดมิเนียม บางโพ เฟส 2	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 ราชน 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	โครงการ อนุศา ชีวานี (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	โครงการ ศรีราชา 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							
12	โครงการ อนุศา มาย โอโซน	ที่ดิน 988-1-14.5 ไร่ (395,314.5 ตร.วา) สิ่งปลูกสร้าง 16,911.37 ตร.ม.	ถ.บ้านวังทราย ต.วังทราย อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา	ที่ดินจัดสรร บ้านเดี่ยว โรงแรม อาคารชุด สนามกอล์ฟ และที่ดิน รอการพัฒนาภายใต้แนวคิดบ้าน สุขภาพ	09.12.63	2,485,896,000	Inventory, PPE, Land awaiting
13	โครงการ อนุศา สเตท ทาวเวอร์	3,179.75 ตร.ม.	1055 ถ.สีลม แขวงสีลม เขตบางรัก กทม.	คอนโดมิเนียม 15 ยูนิต	06.01.63	238,527,812	Inventory
14	โครงการ อนุศา ชีวานี ภูเก็ต	56-2-13.8 (22,613.80 ตร.วา)	ซอยลุ่มไทร ถ.สายท่าเรือ ต.ปากคอก อ.กลาง 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	02.12.63	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	03.12.63	3,934,540,000	PPE
19	อาคารสำนักงานใหญ่ บมจ.อนุศาสตร์ และบริษัทย่อย	1,767.51 ตร.ม.	ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กทม.	สำนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย	26.12.62	114,888,000	PPE

ลำดับ	โครงการ	พื้นที่รวมโครงการ	ที่ตั้ง	ลักษณะธุรกิจ	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามการประเมิน (บาท)	ประเภทสินทรัพย์
20	เครื่องบินส่วนบุคคล HAWKER 850XP (ลำใหญ่)	-	-	เครื่องบินส่วนบุคคล	23.12.63	80,700,000	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 2563 บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย สรุปดังต่อไปนี้

บริษัทย่อย	ประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ร้อยละการถือหุ้น		
			2562	2563	
บริษัทย่อยทางตรง					
1. บริษัท อนุสา เลเจนด์ สยาม จำกัด	สวนสนุกเชิงวัฒนธรรมและศูนย์แสดง ศิลปวัฒนธรรมไทย	ไทย	99.99	99.99	
2. บริษัท อนุสา มาย โอโซน จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สนามกอล์ฟ และให้ เช่าสินทรัพย์	ไทย	75.00	75.00	
3. บริษัท ทีเอสเอสพี แพลตฟอร์ม จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท อนุสา ลายา จำกัด)	กิจการนำเที่ยวทุกชนิดทั้งภายใน และ ภายนอกประเทศ	ไทย	99.99	99.99	
4. บริษัท อนุสา สเตท ทาวเวอร์ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99	
5. บริษัท อนุสา วัน จำกัด	ธุรกิจให้บริการโรงแรมและให้เช่าพื้นที่	ไทย	99.99	99.99	
6. บริษัท อนุสา มั่นนี้ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท อนุสา พัทยา คอนโดมิเนียม จำกัด)	ธุรกิจการให้บริการทางการเงิน ในระบบ ที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน	ไทย	99.99	99.99	
7. บริษัท เอสเอสพี แพลตฟอร์ม จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท อนุสา ชีวานี ภูเก็ต จำกัด) ¹	ธุรกิจด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ	ไทย	99.99	-	
8. บริษัท อนุสา ลายา คอนโดมิเนียม จำกัด ²	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	-	
9. บริษัท เวิลด์ เมดิคอล อัลไลแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท พานาซี กรุ๊ป จำกัด)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และลงทุนในธุรกิจ โรงพยาบาล	ไทย	99.99	99.99	
10. บริษัท อนุสา เรสซิเดนซ์ เชียงใหม่ จำกัด	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	99.99	
11. World Medical Alliance Company Limited (เดิมชื่อ “Nusasiri Logistics (BVI) Limited”)	ดำเนินธุรกิจด้านการขนส่ง และโลจิสติกส์ ทุกประเภท	British Virgin Islands	100.00	100.00	
12. บริษัท อนุสา ศรีราชา คอนโด เทล ซี จำกัด ³	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	-	
13. บริษัท อนุสา ไม้ขาว บีช จำกัด ⁴	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไทย	99.99	-	

บริษัทย่อย	ประเภทธุรกิจ	จัดตั้งขึ้นใน ประเทศ	ร้อยละการถือหุ้น	
			2562	2563
บริษัทย่อยทางอ้อม				
บริษัท มาย โอโซน เรสซิเด้นซ์ จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท อนุศา มาย โอโซน จำกัด ร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน)	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และงานบริการอื่นๆ	ไทย	99.99	99.99
World Medical Alliance Hong Kong Company Limited (ถือหุ้นโดยบริษัท เวิลด์ เมดิคอล อัลไลแอนซ์(ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียน)	ธุรกิจด้านการแพทย์และเทคโนโลยี	ฮ่องกง	-	100
บริษัท เซฟ ที ทราเวล จำกัด (ถือหุ้นโดยบริษัท อนุศา เลเจนด์ สยาม จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียน)	พัฒนาแพลตฟอร์มการท่องเที่ยว	ไทย	-	100

หมายเหตุ :

- บจก. เอสเอสพี แพลตฟอร์ม¹ เปลี่ยนสถานะจากบริษัทย่อยเป็นการร่วมค้า
- บจก. อนุศร ลายา คอนโดมิเนียม จำกัด² เลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 11 ตุลาคม 2562
- บจก. อนุศร ศรีราชา คอนโดเทล ซี³ เลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 11 ตุลาคม 2562
- บจก. อนุศร ไม้ขาว บีช⁴ เลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 11 ตุลาคม 2562

บริษัทฯ จะถือว่ามีการควบคุมกิจการที่เข้าไปลงทุนหรือบริษัทย่อยได้ หากบริษัทฯ มีสิทธิได้รับหรือมีส่วนได้เสียในผลตอบแทนของกิจการที่เข้าไปลงทุน และสามารถใช้อำนาจในการสั่งการกิจกรรมที่ส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อจำนวนเงินผลตอบแทนนั้นได้

บริษัทฯ นำงบการเงินของบริษัทย่อยมารวมในการจัดทำงบการเงินรวม ตั้งแต่วันที่บริษัทฯ มีอำนาจในการควบคุมบริษัทย่อยจนถึงวันที่บริษัทฯ สิ้นสุดการควบคุมบริษัทย่อยนั้น

งบการเงินของบริษัทย่อยได้จัดทำขึ้นโดยใช้นโยบายการบัญชีที่สำคัญเช่นเดียวกันกับของบริษัทฯ

สินทรัพย์และหนี้สินตามงบการเงินของบริษัทย่อยซึ่งจัดตั้งในต่างประเทศ แปลงค่าเป็นเงินบาทโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยน ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน ส่วนรายได้และค่าใช้จ่ายแปลงค่าเป็นเงินบาทโดยใช้อัตราแลกเปลี่ยนถัวเฉลี่ยรายเดือน ผลต่างซึ่งเกิดขึ้นจากการแปลงค่าดังกล่าวได้แสดงไว้เป็นรายการ “ผลต่างจากการแปลงค่างบการเงินที่เป็นเงินตราต่างประเทศ” ในงบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น

ยอดคงค้างระหว่างบริษัทฯ และบริษัทย่อย รายการค้าระหว่างกันที่มีสาระสำคัญได้ถูกตัดออกจากงบการเงินรวมนี้แล้ว

ส่วนของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมคือจำนวนกำไรหรือขาดทุน และสินทรัพย์สุทธิของบริษัทย่อย ส่วนที่ไม่ได้เป็นของบริษัทฯ และแสดงเป็นรายการแยกต่างหากในส่วนของกำไรหรือขาดทุนรวม และส่วนของผู้ถือหุ้นในงบแสดงฐานะการเงินรวม

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัท อนุาศิริ จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ไม่ได้เป็นคู่ความหรือคู่กรณีดังต่อไปนี้

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

ส่วนคดีที่ยังไม่สิ้นสุดอันเกิดจากการดำเนินธุรกิจปกติมีมูลค่าฟ้องร้องรวมทั้งสิ้น 115 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ และบริษัทย่อยอยู่ระหว่างการต่อสู้คดี ในระหว่างปีปัจจุบัน บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้บันทึกประมาณการหนี้สิน ที่เกี่ยวข้องกับคดีความดังกล่าวเป็นจำนวนเงินประมาณ 13 ล้านบาท ซึ่งฝ่ายบริหารเชื่อมั่นว่าบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะไม่เกิด ผลเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญเกินกว่าจำนวนที่บันทึกประมาณการหนี้สินไว้

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท	บริษัท ฤๅศาสิริ 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	9,641,082,611 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	1 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	7,641,082,611 บาท (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2563)

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 อาคารเลอรัชดา 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

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

การใช้เงินที่ได้จากการเสนอขายตราสารหนี้

ตามที่บริษัท อนุศาสตร์ จำกัด (มหาชน) ได้มีการออกและเสนอขายหุ้นกู้มีประกัน 2 ครั้ง ได้แก่ ครั้งที่ 1 คือ หุ้นกู้มีประกันของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2563 ครบกำหนดไถ่ถอนปีพ.ศ. 2565 ที่ให้สิทธิผู้ออกหุ้นกู้ในการไถ่ถอนได้ก่อนครบกำหนด ชุดที่ 1 และชุดที่ 2 รวมมูลค่าไม่เกิน 539.00 ล้านบาท บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายตราสารหนี้ได้เป็นจำนวนเงิน 419.40 ล้านบาท ได้นำไปชำระคืนหุ้นกู้ระยะยาวที่ครบกำหนดของบริษัทฯ ในเดือนตุลาคม และ พฤศจิกายน 2563 ได้แก่ ชำระหุ้นกู้ NUSA204A จำนวน 300 ล้านบาท ในวันที่ 22 ตุลาคม 2563 และส่วนที่เหลือชำระหนี้หุ้นกู้ NUSA205A ที่ครบกำหนดในวันที่ 12 พฤศจิกายน 2563 และครั้งที่ 2 คือ หุ้นกู้มีประกันของบริษัทฯ ครั้งที่ 2/2563 ครบกำหนดไถ่ถอนปีพ.ศ. 2565 ที่ให้สิทธิผู้ออกหุ้นกู้ในการไถ่ถอนได้ก่อนครบกำหนด ชุดที่ 1 และ ชุดที่ 2 รวมมูลค่าไม่เกิน 550.00 ล้านบาท บริษัทฯ ได้ออกและเสนอขายตราสารหนี้ได้เป็นจำนวน 490.40 ล้านบาท ได้นำชำระคืนหุ้นกู้ระยะยาวที่ครบกำหนดของบริษัทฯในเดือนพฤศจิกายน 2563 ได้แก่ ชำระหุ้นกู้ NUSA205A จำนวน 130 ล้านบาท ในวันที่ 12 พฤศจิกายน 2563 และหุ้นกู้ NUSA20NA จำนวน 450 ล้านบาทในวันที่ 18 พฤศจิกายน 2563

ในการนี้ บริษัทฯ มีแผนในการชำระเงิน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. รายได้จากการจำหน่ายและให้เช่าอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจอื่นๆ ของกลุ่มบริษัท
2. เงินจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท
3. เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน หรือบุคคลภายนอก