

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์ (VISION)

บริษัทได้กำหนดวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ ภายใต้แนวคิด มุ่งมั่นที่จะร่วมสร้างครอบครัว ในสังคมที่ร่มรื่น และอบอุ่น ให้แก่ลูกค้า ในทุกช่วงจังหวะชีวิตที่ “ธนาสิริ”

พันธกิจ (MISSION)

- 1) พัฒนาโครงการในทำเลที่มีศักยภาพในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงในส่วนภูมิภาคที่มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง
- 2) เน้นการพัฒนาโครงการที่มีขนาดปานกลางเพื่อเสริมสร้างความอบอุ่นและความเป็นส่วนตัว
- 3) ออกแบบและพัฒนานวัตกรรมและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้มีรูปแบบที่ทันสมัย ครบทุกฟังก์ชันการใช้สอยอย่างลงตัว รวมถึงการเลือกใช้วัสดุที่ได้มาตรฐานสวยงาม ง่ายต่อการบำรุงรักษาในอนาคต
- 4) เน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ลูกค้าโดยให้ความสำคัญกับการสร้างความคุ้มค่าทางด้านราคา ทำเลที่ตั้งของโครงการ การออกแบบผลิตภัณฑ์ การให้บริการและภาพลักษณ์โครงการ

ภาพรวมธุรกิจของบริษัทมีความมุ่งมั่นในการสร้างความมั่นคงและความอบอุ่นให้แก่ลูกค้า โดยการสร้างโครงการที่ตอบสนองถึงการมีครอบครัวและสังคมที่ร่มรื่นและอบอุ่นให้แก่ลูกค้า โดยพนักงานของบริษัทมีความรู้และความเข้าใจในวิสัยทัศน์ของบริษัทเป็นอย่างดี ซึ่งบริษัทได้กำหนดนโยบายชัดเจน ถึงเรื่องความพร้อมของการส่งมอบบ้านให้ลูกค้า จะต้องผ่านมาตรฐานของบริษัทก่อนส่งมอบให้ลูกค้า

องค์ประกอบที่สำคัญที่ผลักดันให้นโยบายดังกล่าวประสบความสำเร็จ คือ การมีทีมงานที่เก่งและมีความมุ่งมั่น อีกทั้งมีความเข้าใจในธุรกิจ โดยเชื่อว่าทีมงานจะช่วยสร้างความพึงพอใจในสินค้าและบริการแก่ลูกค้าของบริษัท

บริษัทมีความมุ่งมั่นที่จะเป็นหนึ่งในทางเลือกของลูกค้าเมื่อมองหาสังคม และชุมชนที่มีคุณภาพ โดยมีการพัฒนาสภาพแวดล้อมของโครงการให้มีความสมบูรณ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ (Business goals)

1. ก่อสร้างบ้านที่มีคุณภาพ ภายในเวลาอันสั้น
2. พัฒนาผลิตภัณฑ์และทำวิจัยตลาดอย่างต่อเนื่อง
3. บริษัทมีการขยายโครงการอย่างต่อเนื่อง
4. การบริหารความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ
5. บริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารและจัดการชุมชนโดยรอบเป็นสำคัญ

ทั้งนี้ นอกเหนือจากกลยุทธ์ที่ได้กล่าวมาทั้งหมดแล้วนั้น สิ่งสำคัญที่ส่งเสริมให้ทีมงานสามารถทำงานร่วมกันได้อย่างราบรื่นและเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันส่งผลให้บริษัทประสบความสำเร็จได้นั้น จำเป็นต้องมีวัฒนธรรมองค์กรภายใต้ชื่อว่า “TSMILE”

- | | | | |
|-----|---|-------------------|--|
| ■ T | = | Trust | ไว้วางใจซึ่งกันและกัน |
| ■ S | = | Smiling Service | บริการด้วยรอยยิ้ม |
| ■ M | = | My Accountability | ทำงานทุกอย่างให้สำเร็จ |
| ■ I | = | I will Change | พร้อมเปลี่ยนแปลงเพื่อพัฒนาและปรับปรุงให้ดีขึ้น |

- L = Let's win Together ทำงานร่วมกันเป็นทีมเพื่อความสำเร็จขององค์กร
- E = Energetic คิดดี ทำดี มีพลังร่วมสร้างสรรค์องค์กร

กลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทกำหนดแผนการดำเนินงาน ให้สอดคล้องกันทั้ง 4 ส่วนหลักๆ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. Efficient Turnover : ประสิทธิภาพในการสร้างรายได้
 - Deposit to Transfer : กำหนดกรอบระยะเวลานับจากวันที่ลูกค้าจองจนถึงวันโอนกรรมสิทธิ์
 - Construction cycle : กำหนดกรอบเวลาของงานก่อสร้างบ้านในระบบการก่อสร้างสำเร็จรูป (Pre-Cast) (Pre-Cast คือ ระบบการก่อสร้างอาคารที่ผลิตขึ้นส่วนอาคารออกเป็นส่วนๆ แล้วนำมาติดตั้งประกอบกัน ณ สถานที่ก่อสร้าง)
2. Compact & Practical with Beautiful Living: ทำสินค้าให้น่าสนใจ
 - Compact Project Size : ลักษณะโครงการที่มีขนาดไม่ใหญ่จนเกินไป โดยเฉลี่ยมีเนื้อที่โครงการประมาณ 15-30 ไร่
 - Beautiful Facilities : จัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการ ให้มีความเหมาะสมตามแต่ละรูปแบบโครงการ
 - Practical Functions & Design : การออกแบบดีไซน์ฟังก์ชันต่างๆ ทั้งในโครงการ, รูปแบบบ้าน และภายในตัวบ้าน ให้โดดเด่น ใช้งานได้อย่างเหมาะสมและลงตัว
3. Budget Friendly : สร้างงบประมาณของสินค้าให้เหมาะสมและสอดคล้องในแต่ละระดับราคาของสินค้า
 - Affordable Prices : การกำหนดโครงสร้างราคาขายให้เป็นที่น่าสนใจ สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า
 - Project Economic Cost Structure: การพัฒนาโครงการโดยคำนึงถึง โครงสร้างของต้นทุนที่เหมาะสม เพื่อให้ได้กำไรตามเป้าหมายที่บริษัทวางไว้ สอดคล้องกับราคาที่ลูกค้าอยากซื้อ
 - One-time Investment vs. Ongoing Costs: การออกแบบโครงการใหม่ บริษัทคำนึงถึงค่าใช้จ่ายโครงการในระยะยาวที่ลูกค้าจะต้องรับภาระค่าใช้จ่ายต่อไป หลังจากส่งมอบนิติบุคคล
4. Individuality: การพัฒนาสินค้าในหลากหลายกลุ่มผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทุกกลุ่ม

การผลักดันให้ทุกอย่างเป็นไปตามเป้าหมาย ทางบริษัทได้กำหนดแผนการดำเนินงาน ประจำปี 2561 ดังนี้

1. ควบคุมคุณภาพงานและระยะเวลาในการก่อสร้างในเวลาในการก่อสร้างในเวลาที่กำหนด
2. ควบคุมคุณภาพและระยะเวลาในการบริการหลังการขาย
3. การบริหารเงินเข้าและออกรวมถึงการลดต้นทุนและควบคุมค่าใช้จ่าย
4. นวัตกรรมการออกแบบและพัฒนาสินค้า
5. การพัฒนาคนเข้าสู่องค์กรนวัตกรรมโดยการสร้างระบบการเรียนรู้ภายในองค์กร (KM Learning)

ทั้งนี้ บริษัทได้รณรงค์แนวความคิดในการทำงานปีนี้ให้มีประสิทธิภาพ เรื่อง “SMART...คุณภาพดี ที่ลูกค้าบอกต่อ” โดยเน้นการทำงานในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าทั้งภายในและภายนอก โดยการส่งมอบสินค้าและบริการที่มีคุณภาพเพื่อให้ลูกค้าบอกต่อ ในทุกๆ เรื่องที่ดำเนินการ และร่วมกันสร้างบรรยากาศในการทำงานด้วยวัฒนธรรมองค์กร “TSMILE”

สำหรับเป้าหมายการดำเนินธุรกิจของบริษัทใน 3 ปีข้างหน้า บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่มีความแตกต่างในระดับราคาที่สามารถแข่งขันได้บนทำเลที่มีศักยภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มเป้าหมายของบริษัท ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีรายได้ส่วนใหญ่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงในส่วนภูมิภาคที่มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องและยังมีความต้องการที่

อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยการพัฒนาโครงการบริษัทจะเลือกพัฒนาในทำเลที่เหมาะสมและมีศักยภาพตามแนวสาธารณูปโภคที่ดี ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า และมีโครงสร้างการลงทุนที่เหมาะสม

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมาที่สำคัญ

บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ “บริษัท ประสิทธิภาพปิ่นเกล้า จำกัด” โดยมีคุณประสิทธิ์ เสถียรภาพอยู่ทรัพย์ เป็นผู้ก่อตั้ง เมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2528 ด้วยทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้านจัดสรร ที่ดินเพื่อขาย โดยโครงการส่วนใหญ่จะเป็นโครงการอาคารพาณิชย์และทาวน์เฮ้าส์ ภายใต้ชื่อ โครงการประสิทธิภาพอินเวสต์

ปี 2545 บริษัทเริ่มดำเนินการต่อโดยทายาทคุณประสิทธิ์ เสถียรภาพอยู่ทรัพย์ ได้แก่ คุณอารีศักดิ์ เสถียรภาพอยู่ทรัพย์, คุณกุลพัชร เสถียรภาพอยู่ทรัพย์ และ คุณสุทธิรักษ์ เสถียรภาพอยู่ทรัพย์ ได้เข้ามาเป็นผู้บริหารของบริษัท เพื่อสานต่อเจตนารมณ์ของผู้ก่อตั้ง โดยมุ่งเน้นโครงการลักษณะบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์เป็นสำคัญ และเปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่เป็น “บริษัท ธนาสิริ บ้านและสวน จำกัด” เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2545 โดยพัฒนาโครงการแรก เป็นโครงการบ้านเดี่ยว ชื่อ “บ้านธนาสิริ รัตนานิเบศร์”

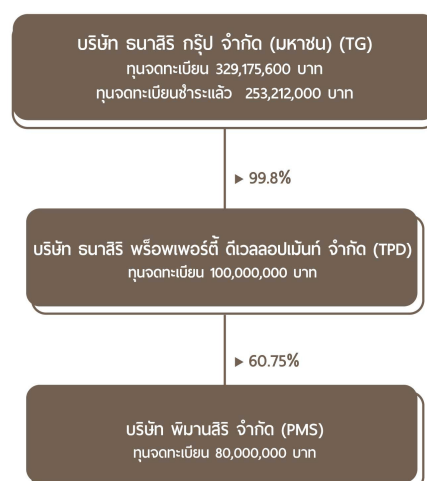
สรุปการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญของบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย	
การดำเนินการทางธุรกิจ		
2550	เพิ่มทุนจดทะเบียน	บริษัทมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200 ล้านบาท (ชำระเต็มมูลค่าแล้ว) เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการและพัฒนาโครงการบริษัท
2551	เข้าซื้อหุ้นบริษัท TPD	บริษัทเข้าซื้อหุ้น บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“TPD”) ทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จากกลุ่มตระกูลเสถียรภาพอยู่ทรัพย์ ในสัดส่วนร้อยละ 99.6 (TPD ก่อตั้งเมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2533 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการค้าอสังหาริมทรัพย์ แต่ยังไม่มีการพัฒนาโครงการใดๆ จนกระทั่งปี 2551)
2552	เข้าสู่องค์กรมหาชน	<p>ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2552 เมื่อวันที่ 7 เมษายน 2552 มีมติดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none">- แปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมทั้งเปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่เป็น “บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)”- แปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท- เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200 ล้านบาท เป็น 255 ล้านบาท โดยออกเป็นหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 50 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชน และหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 5 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวนไม่เกิน 5 ล้านหน่วยที่ออกและเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย โดยจะเสนอขายพร้อมกับการเสนอขายให้แก่ประชาชนในวันที่ 15 ธันวาคม 2552
2555	เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	เปิดให้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท จำนวน 2 ครั้ง คือ ครั้งที่ 1 วันที่ 1 มิถุนายน 2555 และ ครั้งที่ 2 วันที่ 4 ธันวาคม 2555 การเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 250,462,000 บาท เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2555
2556	เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	เปิดให้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท จำนวน 2 ครั้ง คือ ครั้งที่ 3 วันที่ 4 มิถุนายน 2556 และ ครั้งที่ 4 วันที่ 4 ธันวาคม 2556 การเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 251,149,000 บาท เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2556

ปี	พัฒนาการที่สำคัญของบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย	
2557	จัดตั้งบริษัทย่อย เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	<ul style="list-style-type: none">- จัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ บริษัท ธนาสิริ แมเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลติ้ง จำกัด และ บริษัท พิมานสิริ จำกัด (บริษัทย่อยทางอ้อม)- เปิดให้ใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 6 วันที่ 4 ธันวาคม 2557 การเพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 253,212,000 บาท เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2557
2560	ลงทุนในบริษัทย่อยเพิ่มเติม (TPD)	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ลงทุนในหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ซึ่งเดิมมีทุนจดทะเบียน 50,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100,000 บาท โดยเพิ่มทุนอีก 50,000,000 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน จำนวน 100,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 1,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100,000 บาท โดยบริษัทเข้าซื้อหุ้นเพิ่มทุนทั้งหมด ทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท เปลี่ยนแปลงจากเดิม 99.6% เป็น 99.8%
ปี 2561		
เมษายน	ลดทุนจดทะเบียน เพิ่มทุนจดทะเบียน	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2561 มีมติอนุมัติให้มีการลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จำนวน 1,788,000 หุ้น จากทุนจดทะเบียนเดิม 255,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 253,212,000 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ยังไม่ได้จำหน่าย จำนวน 1,788,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และมีมติอนุมัติให้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท แบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) จำนวน 75,963,600 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 253,212,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 329,175,600 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 75,963,600 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
พฤศจิกายน	เลิกกิจการและชำระบัญชี บริษัทย่อย (TMC)	บริษัท ธนาสิริ แมเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลติ้ง จำกัด (TMC) จัดตั้งเมื่อปลายปี 2557 ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท บริษัทถือหุ้น 99.9% โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจด้านที่ปรึกษา, ด้านบริหารจัดการและขายซอฟต์แวร์ระบบการทำงานต่างๆ ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2561 เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2561 มีมติอนุมัติให้เลิกบริษัทและให้ดำเนินการชำระบัญชีของบริษัท ธนาสิริ แมเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลติ้ง จำกัด (บริษัทย่อย) โดยจดทะเบียนยกเลิกบริษัทต่อกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2561 และวันที่ 7 มกราคม 2562 บริษัท ธนาสิริ แมเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลติ้ง จำกัด ได้ชำระบัญชีและจ่ายคืนทุนกับบริษัทแล้ว
การพัฒนาโครงการของบริษัท		
2546	เปิดขายโครงการแรก โซนจังหวัดนนทบุรี	เปิดขายโครงการแรก คือ โครงการ ธนาสิริ รัตนาธิเบศร์ จำนวน 112 ยูนิต
2549	เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 1 โครงการ	โครงการ ไพรม์เพลส รัตนาธิเบศร์ – บางใหญ่ จำนวน 223 ยูนิต
2550	เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 2 โครงการ	โครงการ เดอะคลัสเตอร์ วิลล์ 1 ราชพฤกษ์ จำนวน 46 ยูนิต และ โครงการ เดอะไพรเวซี ไพรม์เพลส รัตนาธิเบศร์ – บางใหญ่ จำนวน 57 ยูนิต
2551	เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 2 โครงการ	โครงการ เดอะไพรเวซี 2 ไพรม์เพลส รัตนาธิเบศร์ – บางใหญ่ จำนวน 84 ยูนิต และ โครงการ ธนาสิริ ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์ 1 จำนวน 136 ยูนิต

ปี	พัฒนาการที่สำคัญของบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย	
2552	เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 1 โครงการ โซนจังหวัดภูเก็ต 2 โครงการ	โครงการ ธนาสิริ ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์ 2 จำนวน 112 ยูนิต, โครงการ ไพรม์เพลส เนรมิต – อนุสาวรีย์ 2 จำนวน 72 ยูนิต และ โครงการ ไพรม์เพลส เนรมิต – อนุสาวรีย์ 1 (ส่วนต่อขยาย) จำนวน 32 ยูนิต
2553	เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 2 โครงการ	โครงการ เดอะคลัสเตอร์ วิลล์ 2 ราชพฤกษ์ – พระราม 5 จำนวน 82 ยูนิต และ โครงการ เดอะคลัสเตอร์ วิลล์ 3 ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์ จำนวน 116 ยูนิต
2554	เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 2 โครงการ โซนจังหวัดภูเก็ต 2 โครงการ	โครงการ ไพรม์เพลส เดอะ กรีนเนอรี บางใหญ่ จำนวน 261 ยูนิต, โครงการ บ้านปรมาณูเกิด – อนุสาวรีย์ จำนวน 12 ยูนิต, โครงการ สิริ วิลเลจ ภูเก็ต – อนุสาวรีย์ จำนวน 81 ยูนิต และ โครงการ เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 4 ราชพฤกษ์ – สิรินคร จำนวน 177 ยูนิต
2555	เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 1 โครงการ	โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำนายนนท์ จำนวน 175 ยูนิต
2556	เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดสกลนคร 1 โครงการ	โครงการสิริ วิลเลจ สกลนคร – แอร์พอร์ต จำนวน 34 ยูนิต
2557	เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 2 โครงการ	โครงการธนาวิลเลจ พระราม 5 – บางใหญ่ จำนวน 82 ยูนิต และ โครงการธนาชิโอ รัตนาธิเบศร์ จำนวน 157 ยูนิต
2558	เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 2 โครงการ	โครงการธนาฮาปิแทต ราชพฤกษ์ – สิรินคร จำนวน 92 ยูนิต และ โครงการ ธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่ จำนวน 86 ยูนิต
2559	เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 2 โครงการ โซนจังหวัดอุดรธานี 1 โครงการ	โครงการสิริวิลเลจ อุดรธานี – แอร์พอร์ต จำนวน 179 ยูนิต, โครงการธนาคลัสเตอร์ ราชพฤกษ์ – สถานีบางพลู จำนวน 77 ยูนิต และ โครงการธนาคลัสเตอร์ สถานีเซ็นทรัล-บางใหญ่ จำนวน 77 ยูนิต
2560	เปิดโครงการใหม่ โซนจังหวัดนนทบุรี 1 โครงการ	โครงการธนาฮาปิแทต ปิ่นเกล้า-สิรินคร ประเภทบ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 95 ยูนิต ราคาเฉลี่ยต่อยูนิต 9.2 ล้านบาท มูลค่ารวม 875 ล้านบาท
2561	ไม่มีการพัฒนาโครงการใหม่ของบริษัท	

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)



ภาพรวมในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

บริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขายประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว โดยบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ เน้นการพัฒนาโครงการในเขตปริมณฑล โดยบริษัทจะเน้นทำเลย่านจังหวัดนนทบุรี เนื่องจากเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพ มีการพัฒนาระบบสาธารณูปโภคต่างๆ อย่างต่อเนื่องจากภาครัฐทั้งระบบการขนส่งมวลชนและสาธารณูปโภคต่างๆ เพื่อรองรับการขยายตัวของชุมชน เช่น โครงการระบบรถไฟฟ้าสายสีม่วง (บางซื่อ – บางใหญ่), การตัดถนนเส้นทางสายใหม่, การขยายทางด่วนพิเศษ, สะพานข้ามแม่น้ำเจ้าพระยานนทบุรี, ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล เวสต์เกต และ อีเกีย บางใหญ่ เป็นต้น

ในการดำเนินงานในแต่ละโครงการ บริษัทจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบโครงการและรายละเอียดการออกแบบ โดยศึกษาวิจัยจากความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ ส่วนงานก่อสร้างจะว่าจ้างผู้รับเหมาเพื่อดำเนินงานก่อสร้างที่อยู่อาศัยทั้งโครงการ จำนวนผู้รับเหมาขึ้นอยู่กับขนาดของแต่ละโครงการ โดยบริษัทจะมีวิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foreman) รวมทั้ง ทีมตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control) ของบริษัทเข้าตรวจสอบดูแลงานก่อสร้างให้เป็นไปตามรูปแบบ ให้มีมาตรฐาน และให้ตรงตามเวลาที่กำหนด ทั้งนี้ บริษัทจะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างหลักเองทั้งหมด เพื่อที่บริษัทจะได้บริหารต้นทุนงานก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละโครงการให้มีลักษณะโดดเด่น เพื่อเพิ่มความร่มรื่นให้แก่ผู้อยู่อาศัยในโครงการ

บริษัทจะพัฒนาโครงการในขนาดไม่ใหญ่มากนัก โดยเฉลี่ยจะมีเนื้อที่ประมาณ 15-30 ไร่ อายุโครงการโดยเฉลี่ย 2-3 ปีนับจากวันเปิดโครงการ ทั้งนี้ เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง สร้างความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ และความเป็นส่วนตัวให้กับลูกค้าผู้อยู่อาศัย ในการเปิดขายโครงการจะเป็นลักษณะเป็นเฟส เพื่อเป็นการบริหารจัดการโครงการ โดยเน้นการเปิดขายไปพร้อมกับทำการก่อสร้าง โดยเฟสแรกจะเป็นโซนบ้านตัวอย่างและสำนักงานขาย และบ้านสร้างเสร็จพร้อมขาย

สำหรับการขาย บริษัทจะเรียกเก็บเงินจอง เงินทำสัญญาจากลูกค้า โดยปัจจุบันบริษัทจะก่อสร้างบ้านให้แล้วเสร็จ พร้อมตรวจสอบคุณภาพบ้าน โดยทีมงานตรวจสอบคุณภาพ (Quality Control) ของบริษัท (บ้าน On-Shelf) เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับให้ลูกค้าตรวจรับมอบและโอนกรรมสิทธิ์บ้านตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาจะซื้อจะขาย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่กำลังซื้อระดับปานกลางระดับราคาบ้านของบริษัทเฉลี่ยประมาณ 4.9 ล้านบาท

ในส่วนของลูกค้า บริษัทมุ่งเน้นในการพัฒนาสภาพแวดล้อมของโครงการให้มีความพร้อมสมบูรณ์ มีแบบบ้านเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า และที่สำคัญมีบ้านพร้อมขายที่มีมาตรฐานตามที่บริษัทกำหนดไว้

โดย บริษัทมีบริษัทย่อย ทั้งสิ้น 3 บริษัท ประกอบธุรกิจ ดังนี้

1. บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“TPD”)

TPD ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเจ้าของโครงการ เน้นการพัฒนาโครงการในส่วนภูมิภาคที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง ในอดีตที่ผ่านมา ได้มีการพัฒนาโครงการในจังหวัดภูเก็ต และ จังหวัดสงขลา โดยเมื่อปี 2551 บริษัทได้เข้าถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.6% (TPD ได้ก่อตั้งบริษัทเมื่อปี 2533 ด้วยทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท)

โดยเมื่อปี 2560 TPD ได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียน จำนวน 50 ล้านบาท (แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 500 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100,000 บาท) โดยเพิ่มทุนอีก 50 ล้านบาท รวมเป็นทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญ 1,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100,000 บาท รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น จำนวน 100 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ และเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ โดยทำให้สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทเปลี่ยนแปลงจากเดิม 99.6% เป็น 99.8%

ทั้งนี้ ในส่วนของการออกแบบก่อสร้างโครงการ บริษัทจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบโครงการและรายละเอียดการออกแบบ ว่าจ้างผู้รับเหมาเพื่อดำเนินงานก่อสร้าง รวมถึงเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างหลักเองทั้งหมด แต่ในส่วนของผู้ขาย วิศวกรผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foreman) และฝ่ายจัดการจะดำเนินการโดยพนักงานของ TPD เอง

2. บริษัท พิมานสิริ จำกัด (“PMS”)

PMS เป็นบริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัท โดยจัดตั้งเมื่อปลายปี 2557 ด้วยทุนจดทะเบียน 80 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการในภาคอีสาน เริ่มต้นที่ จ.อุดรธานี เป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด กับ กลุ่มบริษัท อีสานพิมานกรุป จำกัด และนายธวัชกร แต้ศิริเวช (พันธมิตรของบริษัทที่ จ.สกลนคร) ในสัดส่วนร้อยละ 51%, 44% และ 5% ตามลำดับ โดยใน ปี 2558 ได้มีการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท พิมานสิริ จำกัด โดยมีสัดส่วนร้อยละ 60.7% , 34.3% และ 5% ตามลำดับ

ประวัติโดยสังเขปของ กลุ่ม บริษัท อีสานพิมานกรุป จำกัด

“พิมานกรุป” เริ่มก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ.2525 โดยนายบุญทร บุริสตระกูล เพื่อดำเนินธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทั้งในจังหวัดขอนแก่นและจังหวัดใกล้เคียง ซึ่งจากประสบการณ์อันยาวนานกว่า 33 ปี “พิมานกรุป” ได้สร้างผลงานและชื่อเสียงจนประสบความสำเร็จกับยอดขายบ้านและที่อยู่อาศัย 8,000 ยูนิต ภายใต้การบริหารงานโดยทีมงานมืออาชีพ โดยมี นายชาญณรงค์ บุริสตระกูล เป็นกรรมการผู้จัดการบริษัท

3. บริษัท ธนาสิริ แมนเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลติ้ง จำกัด (“TMC”) (เลิกบริษัทแล้ว)

TMC จัดตั้งเมื่อปลายปี 2557 ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท บริษัทถือหุ้น 99.9% โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจด้านที่ปรึกษา, ด้านบริหารจัดการและขายซอฟต์แวร์ระบบการทำงานต่างๆ

ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2561 เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2561 มีมติอนุมัติให้เลิกบริษัทและให้ดำเนินการชำระบัญชีของบริษัท ธนาสิริ แมนเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลติ้ง จำกัด (บริษัทย่อย) โดยจดทะเบียนยกเลิกบริษัทต่อกระทรวงพาณิชย์ เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2561 และวันที่ 7 มกราคม 2562 บริษัท ธนาสิริ แมนเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลติ้ง จำกัด ได้ชำระบัญชีและจ่ายคืนทุนกับบริษัทแล้ว

ลักษณะของผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ทุกโครงการของกลุ่มบริษัทอยู่ภายใต้แนวความคิด “การสร้างครอบครัว สังคม ที่ร่มรื่น อบอุ่น ให้แก่ลูกค้าในทุกช่วงจังหวะชีวิตที่ ธนาสิริ” โดยเมื่อปี 2557 บริษัทได้มีการปรับโครงสร้างแบรนด์ เพื่อให้มีความชัดเจน สร้างการจดจำในตราสินค้าของกลุ่มบริษัทผ่านชื่อ “ธนา” (THANA) (เป็นชื่อย่อของบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย) โดยใช้เป็นชื่อนำหน้าโครงการต่างๆ ทุกโครงการ ตามด้วยชื่อลักษณะหรือรูปแบบโครงการที่แตกต่างออกไป ตามรูปแบบโครงการผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. ภาพแบรนด์หลัก (Corporate Brand)

THANA
SIRI


ภายใต้แนวความคิด “ความสุข เริ่มต้นที่...ความพอดี” (Small Is Beautiful) คือ แบนด์อสังหาริมทรัพย์ ที่มุ่งเน้นความสำคัญของการสร้างความอบอุ่นและความสุขให้กับทุกคนในครอบครัว ตอบไลฟ์สไตล์ของครอบครัวสมัยใหม่ ที่เน้นความเป็นส่วนตัว ด้วยขนาดโครงการพอดี จึงเน้นการออกแบบที่คำนึงถึงการใช้งานได้จริง ซึ่งนำไปสู่คุณภาพชีวิตที่ดีของลูกบ้านอย่างแท้จริง โดยกำหนดคุณสมบัติหลักของแบรนด์ไว้ 4 ประการ ดังนี้

- Small and Practical : เป็นจุดที่สร้างความแตกต่าง (Differentiate) ด้วยการมีขนาดโครงการที่พอดี ที่ทำให้เกิดความอบอุ่นทั้งครอบครัวและสังคม และลูกค้าสามารถออกแบบพื้นที่การใช้ชีวิตของตัวเองได้ซึ่งเป็นลักษณะเฉพาะของโครงการ
- Beautiful Living : เน้นการใช้ชีวิตอย่างสุนทรีย์ เรียบง่าย สร้างความสุขให้กับตัวเอง


- Budget Friendly : การยึดแนวทางการออกแบบที่ดูทันสมัย มีสไตล์ เลือกใช้วัสดุคุณภาพ ในราคาที่คุ้มค่า ซึ่งเป็นแนวทางที่ขาดไม่ได้ (Substance) ในทุกโครงการของธนาสิริ
- Individuality : สร้างคุณค่าทางจิตใจ (Esteem) คือ ภูมิใจในการใช้ชีวิตในแบบของตัวเอง เน้นความเป็นส่วนตัว สบ กลิ่นหอม ความสวยงาม

2. แบรนต์ย่อย แบ่งออกเป็น 5 แบรนต์ ดังนี้


1) แบรนต์ “ธนาเรสซิเดนซ์”

ตราสัญลักษณ์แบรนต์	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านเดี่ยว
ระดับราคา	:	10 ล้านบาทขึ้นไป
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ค่อนข้างสูง B+, A รายได้ต่อเดือน 150,000 – 200,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการในอนาคต


2) แบรนต์ “ธนาฮาบีเทต”

ตราสัญลักษณ์แบรนต์	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด
ระดับราคา	:	8 - 10 ล้านบาทขึ้นไป
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ค่อนข้างสูง B+, A รายได้ต่อเดือน 90,000 – 150,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการธนาฮาบีเทต ปิ่นเกล้า – สีรินธร


3) แบรนต์ “ธนาคลัสเตอร์”

ตราสัญลักษณ์แบรนต์	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านแฝด, ทาวน์โฮม 3 ชั้น
ระดับราคา	:	5 - 10 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ค่อนข้างสูง B+, A รายได้ต่อเดือน 90,000 – 150,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการธนาคลัสเตอร์ ราชพฤกษ์ – สถานีบางพลู โครงการธนาคลัสเตอร์ สถานีเซ็นทรัล – บางใหญ่

4) แบรินด์ “ธนาวิลเลจ”

ตราสัญลักษณ์แบรินด์	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝด
ระดับราคา	:	3 – 6 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ค่อนข้างสูง B+, A รายได้ต่อเดือน 60,000 – 120,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่

5) แบรินด์ “ธนาซิโอ”

ตราสัญลักษณ์แบรินด์	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านแฝด, ทาวน์โฮม
ระดับราคา	:	3 - 5 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง C , C+ รายได้ต่อเดือน 60,000 – 100,000 บาท
โครงการที่เปิดขาย	:	โครงการธนาซิโอ รัตนาธิเบศร์

และโครงการในส่วนภูมิภาคต่างๆ ของบริษัท จะใช้แบรินด์ “สิริ วิลเลจ” โดยมีรายละเอียดดังนี้

แบรินด์ “สิริ วิลเลจ”

ตราสัญลักษณ์แบรินด์	:	
ลักษณะโครงการ	:	บ้านแฝด บ้านเดี่ยว และอาคารพาณิชย์ด้านหน้า
ระดับราคา	:	3 – 6 ล้านบาท
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	:	- กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง C+ , B - รายได้ต่อเดือน 50,000-80,000 บาท
โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน	:	โครงการสิริ วิลเลจ อุดรธานี – แอร์พอร์ต

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้หลักของบริษัทและบริษัทย่อย

โครงสร้างรายได้หลักของบริษัทและบริษัทย่อยมาจากการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย โดยแบ่งออกตามประเภทสินค้า ปี 2561, ปี 2560 และ ปี 2559 มีรายละเอียด ดังนี้

ประเภทรายได้	ดำเนินการ โดย	ปี 2561		ปี 2560		ปี 2559	
		ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน	ล้านบาท	สัดส่วน
รายได้จากการขาย ¹⁾							
- บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด	บริษัท/ บริษัทย่อย	428.6	77.0	689.3	82.4	586.0	74.2
- ทาวน์โฮม/ทาวน์เฮ้าส์	บริษัท/ บริษัทย่อย	126.3	22.7	139.0	16.6	170.2	21.5
- บ้านเดี่ยว/บ้านแฝดชั้นเดียว	บริษัทย่อย	-	-	-	-	30.9	3.9
รวมรายได้จากการขาย		554.9	99.7	828.3	99.0	787.1	99.6
รายได้อื่น ²⁾		1.8	0.3	8.4 ³⁾	1.0	3.0	0.4
รวมรายได้		556.7	100.0	836.7	100.0	790.1	100.0

หมายเหตุ : 1) รับรู้รายได้จากการขายบ้านและที่ดินเมื่อโอนกรรมสิทธิ์

2) รายได้อื่นปกติ ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับจากธนาคาร การรับเงินจองจากลูกค้าในโครงการต่างๆ

3) รายได้อื่น ในปี 2560 นอกเหนือจากรายได้อื่นๆ ปกติ คือ ประกอบด้วย เงินชดเชยจากการเวนคืนที่ดินจากกรมทางหลวงชนบท

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทและบริษัทย่อย มีโครงการทั้งหมดจำนวนรวม 26 โครงการ มูลค่ารวม 10,372 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นโครงการที่ปิดแล้วทั้งสิ้น 19 โครงการ มูลค่า 6,300 ล้านบาท และ โครงการที่เปิดดำเนินการขายอยู่ ณ ปัจจุบัน จำนวน 7 โครงการ มูลค่า 4,072 ล้านบาท

โครงการที่ปิดแล้วมีทั้งสิ้น 19 โครงการ (สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)

โครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ โครงการ (ไร่)	ระยะเวลา ดำเนินโครงการ	ราคาเฉลี่ย (ล้านบาท)	มูลค่าโครงการ	
					ยูนิต	ล้านบาท
1. ธนาสิริ รัตนธิเบศร์	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	28-3-74.7	พ.ย.46 – ก.พ.51	5.31	112	595
2. ไพรม์เพลส รัตนธิเบศร์ – บางใหญ่	ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น	17-2-22.8	ก.ย.49 – มี.ค.53	1.50	223	344
3. เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 1 ราชพฤกษ์	ทาวน์เฮ้าส์ สโตร์บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	7-0-0	พ.ค.50 – มี.ค.53	2.78	46	128
4. เดอะ ไพรวีชี ไพรม์เพลส รัตนธิเบศร์ – บางใหญ่	บ้านแฝด สโตร์บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	10-1-11	ก.ย.50 – ก.พ.52	2.65	57	151

โครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ โครงการ (ไร่)	ระยะเวลา ดำเนินโครงการ	ราคาเฉลี่ย (ล้านบาท)	มูลค่าโครงการ	
					ยูนิต	ล้านบาท
5. เดอะ ไพร์มเพลส รัตนานิเบศร์ – บางใหญ่	บ้านแฝด สโตนทาวน์ 2 ชั้น	14-0-63.1	พ.ย.51 – ส.ค.53	2.90	84	244
6. ธนาสิริ ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์ 1	- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝด สโตนทาวน์ 2 ชั้น - ทาวน์โฮม สโตนทาวน์ 2 ชั้น	23-0-31.4	พ.ย.51 – มิ.ย.53	3.84	136	522
7. ธนาสิริ ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์ 2	ทาวน์โฮม 2 ชั้น	10-3-42.6	พ.ย.52 – มี.ค.54	2.81	112	315
8. เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 2 ราชพฤกษ์ – พระราม 5	- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝด สโตนทาวน์ 2 ชั้น	16-2-74.3	ก.ค.53 – ก.ค.54	4.63	82	380
9. ไพร์มเพลส เนรมิต – อนุสาวรีย์ 2	- บ้านเดี่ยวชั้นเดียว - บ้านแฝดชั้นเดียว	15-1-20	ก.ย.52 – ธ.ค.54	2.76	72	199
10. เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 3 ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์	- ทาวน์โฮม 2 ชั้น - ทาวน์โฮม 3 ชั้น	15-2-41	ต.ค.53 – ม.ค.56	3.45	116	400
11. ไพร์มเพลส เนรมิต – อนุสาวรีย์ 1 (ส่วนต่อขยาย)	- อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น - ทาวน์โฮม 3 ชั้น	3-0-30.51	มิ.ย.52 – พ.ค.56	3.53	32	113
12. ไพร์มเพลส เนรมิต – อนุสาวรีย์ 4	- อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น - ทาวน์โฮม 3 ชั้น	1-1-29	เม.ย.54-มิ.ย.55	4.00	12	48
13. บ้านปรารถนา เนรมิต – อนุสาวรีย์ 1	บ้านเดี่ยวชั้นเดียว	4-0-95	ก.ค.54-มิ.ย.57	7.08	12	85
14. สิริ วิลเลจ ภูเก็ต – อนุสาวรีย์	- อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น - บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝด 2 ชั้น	12-3-78	ส.ค.54-ม.ค.58	3.51	81	284
15. เดอะ คลัสเตอร์ วิลล์ 4 ราชพฤกษ์ – สิรินคร	- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝด 2 ชั้น - ทาวน์โฮม 2 ชั้น	29-2-14	ก.ย.54-มี.ค.59	4.60	177	816
16. ไพร์มเพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่	- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝด สโตนทาวน์ เดี่ยว 2 ชั้น - ทาวน์โฮม 2 ชั้น	37-3-16	ม.ค.54-ก.ย.59	3.26	261	858

โครงการ	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ โครงการ (ไร่)	ระยะเวลา ดำเนินโครงการ	ราคาเฉลี่ย (ล้านบาท)	มูลค่าโครงการ	
					ยูนิต	ล้านบาท
17. ฌนาวิลเลจ พระราม 5 – บางใหญ่	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	17-3-3.9	ก.พ.57-ก.ย.59	3.40	82	287
18. สิริ วิลเลจ สกลนคร – แอร์พอร์ต	บ้านเดี่ยวชั้นเดียว	7-3-7.4	ก.ค.56-มิ.ย.59	2.15	34	74
19. ฌนาฮาบีแทต ราชพฤกษ์ – สิรินคร	- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝด สไตล์บ้าน เดี่ยว 2 ชั้น	14.2-55.8	ก.พ.58-ธ.ค.61	4.50	92	457
ยอดรวมโครงการที่ปิดแล้ว					1,823	6,300

โครงการ/ ราคาขาย ต่อยูนิต	ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มเปิดขาย	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว ¹⁾			โอนแล้ว			ยอดคงเหลือยังไม่โอน			มูลค่า เงินลงทุน ใน โครงการ ²⁾	ความคืบหน้า ในการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ		เงินที่ลงทุน ไปแล้ว	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ
โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน :																
โครงการที่ดำเนินการโดยบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)																
1.ธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำนันทน์ (ราคาเฉลี่ย 5.41 ลบ.)	- บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - บ้านแฝดสไตล์ บ้านเดี่ยว 2 ชั้น - ทาวน์โฮม 2 ชั้น 33-2-94 ไร่ มิถุนายน 2555	ต.บางกร่าง อ.เมือง จ.นนทบุรี	175	947	174	937	99%	174	938	99%	1	9	1%	650	630	97%
2. ธนาซิโธ รัตนวิเบศร์ (ราคาเฉลี่ย 2.56 ลบ.)	ทาวน์โฮม 2 ชั้น 15 – 2 – 76 ไร่ กุมภาพันธ์ 2557	ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	157	402	147	374	94%	142	359	90%	15	43	10%	303	303	100%
3. ธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่ (ราคาเฉลี่ย 4.35 ลบ.)	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 16 – 3 – 18.4 ไร่ พฤศจิกายน 2558	ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	86	374	83	361	97%	82	356	95%	4	18	5%	250	250	100%
4. ธนาคลัสเตอร์ ราชพฤกษ์ – สถานีบางพลู (ราคาเฉลี่ย 4.48 ลบ.)	ทาวน์โฮม 3 ชั้น 8 – 2 -20 ไร่ กรกฎาคม 2559	ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	77	345	13	50	17%	13	50	17%	64	295	83%	257	178	69%

โครงการ/ ราคาขาย ต่อยูนิต	ลักษณะโครงการ/ เนื้อที่ดิน/ ปีที่เริ่มเปิดขาย	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว ¹⁾			โอนแล้ว			ยอดคงเหลือยังไม่โอน			มูลค่า เงินลงทุน ใน โครงการ ²⁾	ความคืบหน้า ในการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ ของ มูลค่า โครงการ		เงินที่ลงทุน ไปแล้ว	ร้อยละ ของงาน ที่เสร็จ
5. ธนาคารสแตนดาร์ด สถานี่เซ็นทรัล – บางใหญ่ (ราคาเฉลี่ย 5.00 ลบ.)	- บ้านแฝด สไตล์บ้าน เดี่ยว 3 ชั้น - ทาวน์โฮม 3 ชั้น 10-1-94.3 ไร่ ตุลาคม 2559	ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	77	390	23	103	30%	23	103	30%	54	243	70%	291	207	71%
6. ธนาคารบีทีเอส ปิ่นเกล้า-สีรินธร (ราคาเฉลี่ย 9.21 ลบ.)	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 26-2-25.9 ไร่ พฤษภาคม 2560	ต.บางสีทอง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	95	875	42	365	44%	30	263	32%	65	611	68%	604	459	76%
โครงการที่ดำเนินการโดยบริษัท พิมานสิริ จำกัด (บริษัทย่อย)																
7. สิริวิไลเจด อุดรธานี – แอร์พอร์ต (ราคาเฉลี่ย 3.94 ลบ.)	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น บ้านเดี่ยวชั้นเดียว 39-1-80.2 ไร่ กุมภาพันธ์ 2559	ต.นิคมสงเคราะห์ อ.เมือง จ.อุดรธานี	175	740	34	130	19%	28	110	16%	147	630	84%	545	261	48%
รวมโครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน			842	4,072	516	2,319	61%	492	2,179	58%	350	1,849	42%	2,900	2,288	80%

หมายเหตุ :

1) ขายแล้ว มาจากตัวเลขยอดขายจริง และรวมโอนกรรมสิทธิ์ รวมถึงยูนิตที่โอนแล้ว

2) มูลค่าเงินลงทุนในโครงการมาจากค่าก่อสร้างและค่าพัฒนาสาธารณูปโภคในโครงการ โดยตัวเลขที่แสดงเป็นตัวเลขทางบัญชี ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับตัวเลขของทางก่อสร้างแล้วไม่ต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

โครงการที่เปิดขายในปัจจุบัน ได้แก่

1) โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์ (TN1)



ที่ตั้งโครงการ	ตำบลบางกร่าง อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	33-2-94 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
รายละเอียดโครงการ	บ้านเดี่ยว, บ้านแฝดสไตล์บ้านเดี่ยว และทาวน์โฮม 2 ชั้น จำนวน 175 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - สะดวกสบายในการเดินทาง ทำเลติดถนนใหญ่ ใกล้สะพานพระรามแปด - สภาพโครงการออกแบบเน้นความเรียบหรู แบบสบายๆ สไตล์โมเดิร์น บริติช - ออกแบบโครงการเพื่อให้เกิดบรรยากาศของสังคมอยู่อาศัยที่ดี - สโมสรพร้อมสระว่ายน้ำกลางแจ้งขนาดใหญ่ เ็นสบายด้วยร่มเงาจากต้นไม้รอบโครงการ
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ค่อนข้างสูง
ระดับราคาขายต่อหลัง	5 – 10 ล้านบาท (ทาวน์โฮม 5 ล้านบาท / บ้านเดี่ยว,บ้านแฝด 5.2 – 11 ล้านบาท)
ประมาณการมูลค่าโครงการ	947 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	650 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2554
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนมิถุนายน 2555
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ขายไปแล้ว 99%

2) โครงการธนาซิโอ รัตนาธิเบศร์ (TS1)



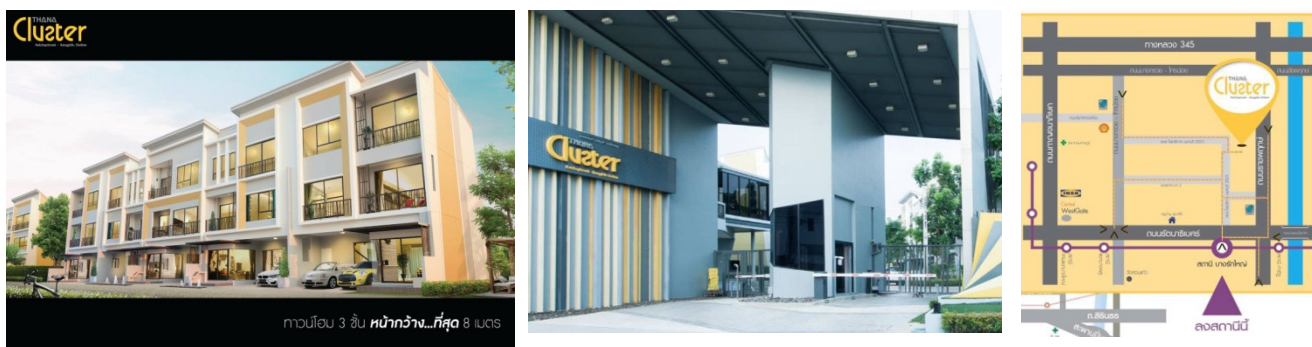
ที่ตั้งโครงการ	ตำบลบางรักพัฒนา อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	15-2-76 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
รายละเอียดโครงการ	ทาวน์โฮม 2 ชั้น จำนวน 157 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - ทำเลใกล้รถไฟฟ้าสายสีม่วง (บางใหญ่ – บางซื่อ) - ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้ห้างสรรพสินค้า Central Westgate - เน้นการอยู่อาศัย สังคมร่มรื่น ดูแลกันฉันท์มิตร - ดีไซน์ 4 ห้องนอน เพิ่มพื้นที่อิสระ เพื่อความคิดสร้างสรรค์
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง
ระดับราคาขายต่อหลัง	2.5 – 4.0 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	402 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	303 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2556
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนกุมภาพันธ์ 2557
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ขายไปแล้ว 94%

3) โครงการธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่ (TV2)



ที่ตั้งโครงการ	ตำบลบางแม่นาง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	16-3-18.4 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
รายละเอียดโครงการ	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 86 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - ทำเลใกล้ รถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีสามแยกบางใหญ่ - ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้ห้างสรรพสินค้า Central Westgate - หลีกเลียงความแออัดของชุมชนเมือง ผ่อนคลายชีวิตในแบบ Slow Life ที่ผสมผสานความทันสมัยและความงามของธรรมชาติอย่างลงตัว - โครงการบ้านเดี่ยวที่ไม่แออัดในสังคมขนาดพอดี - ดีไซน์บ้านทุกหลังให้โปร่งโล่ง ไม่อึดอัด พร้อมช่องเปิดรับแสงธรรมชาติทุกห้องนอน
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าผู้เริ่มต้นชีวิตครอบครัวที่มีรายได้ปานกลาง
ระดับราคาขายต่อหลัง	3.5 – 5.0 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	374 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	250 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนมีนาคม 2558
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนพฤศจิกายน 2558
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ขายไปแล้ว 97%

4) โครงการธนาคารที่ดิน ราชพฤกษ์ – สถานีบางพลู (TC1)



ที่ตั้งโครงการ	ตำบลบางรักพัฒนา อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	8-2-20 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
รายละเอียดโครงการ	ทาวน์โฮม 3 ชั้น หน้ากว้าง 8 เมตร และ หน้ากว้าง 6 เมตร จำนวน 77 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้แนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีบางรักใหญ่และสถานีบางพลู - ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้ห้างสรรพสินค้า Central Westgate - มีจำนวนหลังเพียง 77 ยูนิต เน้นความเป็นส่วนตัว ใกล้ชิดธรรมชาติ - พื้นที่ส่วนกลางมีทั้ง Social Room และ สวนสาธารณะ เพื่อให้ลูกบ้านพบปะสังสรรค์ - ทาวน์โฮม 3 ชั้น ดีไซน์ใหม่ ทันสมัย เหมาะสำหรับคนรุ่นใหม่ - ทาวน์โฮมทุกหลังสามารถจอดรถได้ 2 คัน - สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่ เป็น Home Office เพื่อทำกิจการขนาดย่อมได้ - ห้อง Master Bedroom มีขนาดใหญ่ระดับเพนท์เฮาส์ ทุกแบบบ้าน
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัยที่สามารถปรับเปลี่ยนเป็น Home Office ได้
ระดับราคาขายต่อหลัง	4.0 – 6.0 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	345 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	257 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2558
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนกรกฎาคม 2559
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ขายไปแล้ว 17%

5) โครงการธนาคารสเตอร์ สถานีเซ็นทรัล – บางใหญ่ (TC2)



ที่ตั้งโครงการ	ตำบลบางแม่นาง อำเภอบางใหญ่ จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	10-1-94.3 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
รายละเอียดโครงการ	บ้านแฝด สไตล์บ้านเดี่ยว 3 ชั้น หน้ากว้าง 8 เมตร และ 10 เมตร ทาวน์โฮม 3 ชั้น หน้ากว้าง 5.5 เมตร จำนวนทั้งสิ้น 77 หน่วย
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้แนวรถไฟฟ้าสายสีม่วง สถานีคลองบางไผ่ - ทำเลที่ตั้งโครงการใกล้ห้างสรรพสินค้า Central Westgate - บ้านแฝดและทาวน์โฮม 3 ชั้น ดีไซน์ใหม่ ทันสมัย Loft Style เหมาะสำหรับคนรุ่นใหม่ ที่ต้องการความแปลกใหม่ บนพื้นที่ความสุขส่วนตัว เพียง 77 หน่วย - สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่ เป็น Home Office เพื่อทำกิจการขนาดย่อมได้ - ทุกหลังสามารถจอดรถได้ 2 คัน โดยเฉพาะบ้านแฝดหน้ากว้าง 10 เมตร จอดรถได้ถึง 3 คัน
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าที่ต้องการที่อยู่อาศัยที่สามารถปรับเปลี่ยนเป็น Home Office ได้
ระดับราคาขายต่อหลัง	4.0 – 7.0 ล้านบาท (ทาวน์โฮม 4 ล้านบาท / บ้านแฝด 5 – 7 ล้านบาท)
ประมาณการมูลค่าโครงการ	390 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	291 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2558
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนตุลาคม 2559
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ขายไปแล้ว 30%

6) โครงการธนาสาปิต ปิ่นเกล้า – สิรินคร (TH2)



ที่ตั้งโครงการ	ตำบลบางสีทอง อำเภอบางกรวย จังหวัดนนทบุรี
พื้นที่โครงการ	26-2-25.9 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
รายละเอียดโครงการ	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 95 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - ทำเลใกล้ทางด่วนพิเศษสายศรีรัช-วงแหวนรอบนอกกรุงเทพมหานคร - โครงการบ้านเดี่ยวคุณภาพดี ไม่แออัด มีความเป็นส่วนตัวเพียง 95 หลัง - เน้นธรรมชาติในการอยู่อาศัย เน้นต้นไม้ขนาดใหญ่และสวนสาธารณะที่ร่มรื่น - สโมสรขนาดใหญ่พร้อมสระว่ายน้ำและฟิตเนสบริเวณหน้าโครงการ - ระบบรักษาความปลอดภัยแบบ Double Gate - บ้านทุกหลังถูกออกแบบให้มีห้องนอนล่างหรือห้องเอนกประสงค์ เพื่อรองรับผู้สูงอายุ หรือแขกผู้มาเยือนได้พักผ่อนอย่างเป็นส่วนตัว
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง ผู้ต้องการความเป็นส่วนตัวสูงในทำเลใกล้เมืองหลวง
ระดับราคาขายต่อหลัง	8.0 – 15.0 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าโครงการ	875 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	604 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนตุลาคม 2559
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนพฤษภาคม 2560
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ขายไปแล้ว 44%

7) โครงการสิริวิลเลจ อุดรธานี – แอร์พอร์ต (UD1)



ที่ตั้งโครงการ	ตำบลนิคมสงเคราะห์ อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี
พื้นที่โครงการ	39-1-80.2 ไร่
เจ้าของโครงการ	บริษัท พิมานสิริ จำกัด (บริษัทย่อยทางอ้อม)
รายละเอียดโครงการ	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น บ้านเดี่ยวชั้นเดียว จำนวนทั้งสิ้น 175 ยูนิต
จุดเด่นโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> - สะดวกสบายในการเดินทาง โครงการติดถนนใหญ่ ใกล้สนามบิน - ทำเลที่ตั้งโครงการ ใกล้ศูนย์ค้าปลีกค้าส่ง - สโมสรขนาดใหญ่ สไตล์รีสอร์ท เชื่อมต่อสวนสวยแบบไร้รอยต่อ - สระว่ายน้ำระบบเกลือ ถนนสุขภาพผิว ใช้งานได้จริง แยกส่วนเด็กและผู้ใหญ่ - บ้านเดี่ยวคุณภาพ ดีไซน์ฟังก์ชันครบ แบบบ้านสไตล์รีสอร์ท - ดีไซน์แบบบ้าน 3 และ 4 ห้องนอน, จอดรถได้ 2 คันทุกแบบบ้าน - มีห้องนอนชั้นล่าง เพื่อตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์คนอุดรอย่างแท้จริง
กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง ผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยในจังหวัดอุดรธานี
ระดับราคาขายต่อหลัง	2.49 – 8.0 ล้านบาท (บ้านเดี่ยวชั้นเดียว ราคาเริ่มต้น 2.49 – 3.0 ล้านบาท)
ประมาณการมูลค่าโครงการ	740 ล้านบาท
ประมาณการมูลค่าเงินลงทุน	545 ล้านบาท
ระยะเวลาก่อสร้าง	ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2558
ระยะเวลาขาย	เปิดตัวโครงการเดือนกุมภาพันธ์ 2559
ความคืบหน้าของการขาย	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ขายไปแล้ว 19%

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

ลักษณะการตลาด

บริษัทให้ความสำคัญต่อการสำรวจและวิจัยแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคเป็นอย่างมากด้วยหลักการของการออกแบบผลิตภัณฑ์แบบ “Outside-in” การเคลื่อนไหวของตลาด การวิเคราะห์คู่แข่ง และการค้นหาช่องว่างทางการตลาด ตลอดจนนโยบายของรัฐบาลอย่างต่อเนื่องและเป็นระบบ พร้อมผสมผสานความรู้และประสบการณ์ของทีมงานมืออาชีพของบริษัทเพื่อนำมากำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานโครงการแต่ละโครงการที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า ความต้องการ และช่วงเวลานั้นๆ

1) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา

กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Strategy) ที่บริษัทใช้จะมุ่งเน้นการสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์และบริการ (Differentiation - base Focus) รวมถึงการมุ่งเน้นให้เกิดความเชื่อมั่นในบริษัทและผลิตภัณฑ์กับผู้บริโภค ดังนั้น ในด้านการตลาดของบริษัทจึงมีกลยุทธ์การแข่งขันโดยแบ่งออกได้ดังนี้

- **กลยุทธ์ด้านทำเลที่ตั้งโครงการ** บริษัทมีนโยบายหลักในการให้ความสำคัญเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งโครงการเป็นอย่างมาก โดยศึกษาจากแนวโน้มการขยายตัวของเส้นทางคมนาคม 2 – 3 ปีข้างหน้าเป็นสำคัญ ซึ่งบริษัทมุ่งเน้นที่จะพัฒนาเฉพาะโครงการที่ตั้งอยู่ในเขตทำเลที่ดี อยู่ใกล้กับสิ่งอำนวยความสะดวก ที่สำคัญไม่ห่างไกลจากย่านชุมชน ที่ตั้งของโครงการส่วนใหญ่มีเส้นทางคมนาคมที่สะดวกสบายและมีแผนขยายเครือข่ายการคมนาคมในอนาคต

ส่วนโครงการของบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (TPD) และ บริษัท พิมานสิริ จำกัด (PMS) (บริษัทย่อยของ TPD) จะเน้นการพัฒนาโครงการในส่วนภูมิภาคที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันมีโครงการที่อยู่ระหว่างการเปิดขายอยู่ในจังหวัดอุดรธานี ภายใต้การดำเนินงานของ PMS
- **กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์** บริษัทได้กำหนดแนวคิดเฉพาะสำหรับแต่ละโครงการเพื่อสร้างความแตกต่าง โดยออกแบบผังโครงการ รูปแบบสไตล์ที่อยู่อาศัย ประโยชน์ใช้สอยของพื้นที่ โดยใช้ข้อมูลเชิงวิเคราะห์ทางการตลาดเป็นแนวคิดหลักในการพัฒนาแบบ ทั้งนี้ โครงการของบริษัทยังสร้างความแตกต่างโดยการออกแบบพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละโครงการให้มีลักษณะโดดเด่น นอกจากนี้ บริษัทยังมีแนวทางในการพัฒนาโครงการของบริษัทในขนาดโครงการที่มีขนาดไม่ใหญ่จนเกินไป เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกถึงความเป็นส่วนตัวและอบอุ่น
- **กลยุทธ์ด้านคุณภาพของสินค้า** ในปีที่ผ่านมา บริษัทมีการพัฒนาระบบการควบคุมและตรวจสอบมาตรฐานคุณภาพบ้านมาใช้ตรวจสอบบ้านสร้างเสร็จในทุกขั้นตอนก่อนที่จะส่งมอบให้กับลูกค้า ทำให้โครงการที่พักอาศัยของบริษัทมีมาตรฐานเดียวกัน เป็นที่ยอมรับของลูกค้าทั่วไป รวมถึงการเลือกใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพ มีคุณสมบัติที่ดีต่อการก่อสร้างที่อยู่อาศัยทัดเทียมบริษัทใหญ่ชั้นนำทั่วไปในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- **กลยุทธ์การสร้างเชื่อมั่นต่อลูกค้า** บริษัทมีกลยุทธ์สร้างความเชื่อมั่นต่อลูกค้า โดยบริษัทจะเร่งพัฒนาสาธารณูปโภคส่วนกลางให้เสร็จก่อนเปิดการขาย และในส่วนของสินค้านบ้าน บริษัทจะสร้างบ้านตัวอย่างและบ้านสร้างให้เสร็จก่อนขาย เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นบ้านและวัสดุ ซึ่งเป็นการกระตุ้นก่อนตัดสินใจซื้อ โดยบริษัทมีบุคลากรที่มีประสบการณ์ รวมถึงการฝึกอบรมเพื่อเสริมทักษะ ความรอบรู้ ในการตรวจสอบงานคุณภาพ เพื่อให้แน่ใจว่างานก่อสร้างบ้านเป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทได้วางไว้

นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายให้ความสำคัญต่อบริการหลังการขาย โดยดูแลและรักษาภาพชุมชน รวมถึงการรักษาความปลอดภัยให้กับลูกค้าภายหลังพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ ซึ่งจะสามารถช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าผู้อาศัยในโครงการได้อีกทางหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทได้มีการพัฒนาระบบบริการหลังการขายผ่านระบบคอมพิวเตอร์เพื่อสามารถเก็บบันทึกข้อมูลประวัติการซ่อมแซมของลูกค้าที่มาใช้บริการ เพื่อช่วยในการบริหารจัดการเกี่ยวกับการบริการหลังการขายได้เป็นอย่างดี อีกทั้งมีการแต่งตั้งทีมงานที่ดูแลด้านนี้โดยเฉพาะ เพื่อเข้าไปแก้ปัญหาของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

- **กลยุทธ์ด้านราคา** บริษัทใช้นโยบายราคาโดยผสมผสานระหว่างราคาตลาด (Market Approach) และราคาที่ใช้ต้นทุน (Cost Plus Approach) เพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ โดยพิจารณาจากลูกค้าเป้าหมายและปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ทำเลที่ตั้งโครงการ โอกาสทางการตลาด พฤติกรรมของลูกค้าเป้าหมาย และราคาของคู่แข่งในบริเวณใกล้เคียง เทียบเคียงกับต้นทุนในการดำเนินโครงการแล้วจึงกำหนดกลยุทธ์ราคาตามช่องว่างทางการตลาดที่เปิดอยู่ในพื้นที่นั้น

2) การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

การขายในโครงการ : เป็นการขายโดยทีมงานพนักงานขายที่ได้รับการฝึกอบรมพัฒนาตามหลักสูตรมาตรฐานของบริษัท โดยพนักงานขายจะดำเนินกิจกรรมทางการขายภายในสำนักงานของบริษัท ซึ่งตั้งอยู่ในแต่ละโครงการนั้นๆ

การขายภายนอกโครงการ : เป็นการขายและสนับสนุนการขายโดยทีมงานการตลาด ไม่ว่าจะเป็นการออกบูธต่างๆ ตามห้างสรรพสินค้า คอมมูนิตี้ออลล์ชั้นนำ และงานมหกรรมต่างๆ เพื่อเป็นการเพิ่มยอดขาย และ เป็นการเชิญชวนลูกค้าให้เข้ามาแวะชมโครงการเพื่อให้ทีมงานพนักงานขายดำเนินกิจกรรมทางการขายภายในโครงการต่อไป

การตลาดออนไลน์ : ปัจจุบันผู้บริโภคมีพฤติกรรมการรับข้อมูลข่าวสารผ่านช่องทางการสื่อสารออนไลน์เป็นหลักมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้การตลาดออนไลน์เริ่มเข้ามามีบทบาทกับการทำธุรกิจต่างๆ และมีการแข่งขันทางด้านการตลาดออนไลน์ที่สูงขึ้น โดยนับตั้งแต่ปี 2560 ที่ผ่านมา บริษัทได้เริ่มดำเนินการจัดการตลาดออนไลน์ผ่านช่องทางออนไลน์ต่างๆ อาทิเช่น Facebook, Instagram, Line เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด และสามารถลดค่าใช้จ่ายในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ได้อีกทางหนึ่ง

3) ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เนื่องจากสินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในระดับราคาเฉลี่ยไม่เกิน 5 ล้านบาท ดังนั้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท จึงเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อในระดับปานกลางขึ้นไป ซึ่งมีฐานลูกค้ากระจายอยู่จำนวนมาก โดยครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายในแต่ละระดับรายได้และความต้องการในสินค้าต่างๆ เช่น ทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว ซึ่งต้องการที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ ทำเลที่ดี

ภาวะอุตสาหกรรม

เศรษฐกิจไทย ปี 2561

โดยภาพรวมขยายตัวร้อยละ 4.1 เพิ่มขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 4.0 ในปี 2560 เป็นการขยายตัวสูงสุดในรอบ 6 ปีที่ผ่านมา ในด้านการใช้จ่าย มีปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวดีขึ้นของการบริโภคภาคเอกชน การลงทุนภาคเอกชน และการส่งออกสินค้าและบริการ ในขณะที่การใช้จ่ายของรัฐบาลชะลอตัว การลงทุนภาครัฐลดลงเล็กน้อย ด้านการผลิตอุตสาหกรรม การขายส่ง การขายปลีกและการซ่อมแซม การขนส่ง การคมนาคม มีการขยายตัวดีขึ้น ในส่วนของการโรงแรมและภัตตาคารมีการขยายตัวมากขึ้น ซึ่งเป็นการขยายตัวตามจำนวนและรายรับจากนักท่องเที่ยวต่างประเทศ ส่วนการผลิตภาคการเกษตรและส่วนการก่อสร้างมีการชะลอตัว

ทางด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภาพรวมขยายตัวต่อเนื่อง โดยเฉพาะในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงจังหวัดท่องเที่ยวที่สำคัญในภูมิภาค โดยอุปสงค์ต่อที่อยู่อาศัยแนวสูงเติบโตดีในเขตใจกลางเมืองกรุงเทพฯ ตามแนวรถไฟฟ้า ซึ่งมาจากกำลังซื้อของลูกค้ารายได้ปานกลางถึงระดับบนที่ยังขยายตัวได้ และอีกส่วนหนึ่งมาจากอุปสงค์ของชาวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวจีนที่มีส่วนช่วยดูดซับอุปทานใน

บางพื้นที่ อาทิ สุภูมิวิทย์และรัชดาภิเษก สำหรับอุปสงค์ที่อยู่อาศัยแนวราบขยายตัวในเขตชานเมืองกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงตัวเมืองของ จังหวัดท่องเที่ยวหลักในภาคใต้ นอกจากนี้ พบว่า ผู้ประกอบการก่อสร้างหาจิมทรัพย์ในกรุงเทพฯ ส่วนหนึ่งเริ่มหันมาทำโครงการที่สร้างรายได้ ประจำ เช่น อพาร์ทเม้นท์ โครงการ Mixed Use หรือ อาคารพาณิชย์ แทนการทำโครงการที่อยู่อาศัยเพียงอย่างเดียว เพื่อใช้ประโยชน์จากที่ดิน ราคาสูงให้คุ้มค่ามากขึ้น

สำหรับภาวะอสังหาริมทรัพย์ในเขตภูมิภาคโดยรวมค่อนข้างทรงตัว โดยเฉพาะภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ที่แม้ยังมีอุปสงค์ต่อที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง แต่ลูกค้ามักประสบปัญหาถูกปฏิเสธการอนุมัติสินเชื่อ เนื่องจากรายได้ไม่เพียงพอ ซึ่งสอดคล้องกับ เศรษฐกิจภูมิภาคที่ยังไม่เข้มแข็งนัก นอกจากนี้ ผู้ประกอบการบางรายในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบว่า ยอดจำหน่ายบ้านในพื้นที่เริ่มชะลอ ตัว ส่วนหนึ่งเกิดจากความกังวลต่อมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย เพื่อป้องกันความเสี่ยงเชิงระบบของ ธปท. ซึ่งทำให้ลูกค้าต้องชะลอการตัดสินใจซื้อ เพราะจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลและลูกค้าบางกลุ่มอาจต้องใช้ระยะเวลานานขึ้นในการเก็บเงินดาวน์ที่อยู่อาศัย

ทิศทางธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2562

จากรายงานแนวโน้มธุรกิจ ประจำปีไตรมาส 4/2561 จัดทำโดยธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ได้เปิดเผยว่า ในไตรมาสที่ 1 ปี 2562 ผู้ประกอบการมองว่า ธุรกิจยังมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล สะท้อนจากการเปิดโครงการใหม่และยอดขายรอโอน (Backlog) ที่มีต่อเนื่อง รวมถึงการแข่งขันกันจัดโปรโมชั่นอย่างรุนแรงของผู้ประกอบการ เพื่อเร่งกระตุ้นยอดขายและโอนก่อนมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจะมีผลบังคับใช้ในเดือนเมษายน

อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการเห็นว่า มาตรการดังกล่าวประกอบกับแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยขาขึ้นจะส่งผลให้ผู้ซื้อบางกลุ่มชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยในระยะถัดไป เนื่องจากอาจต้องใช้เวลาในการหาเงินดาวน์มากขึ้นจากสัดส่วนเงินดาวน์ที่จะปรับเพิ่มขึ้นตามจำนวนสัญญาอสังหาริมทรัพย์ และข้อจำกัดที่มากขึ้นสำหรับผู้ที่ต้องการหาบุคคลกู้ร่วม เนื่องจากสัญญาผู้ด่งกล่าวจะถูกลบเสมือนเป็นสัญญาหลักของผู้กู้ร่วมด้วย

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการหลายรายมีแนวทางปรับตัวด้วยการยืดระยะเวลาผ่อนดาวน์สำหรับที่อยู่อาศัยแนวสูง และใช้กลยุทธ์จูงก่อนสร้างแทนการขายบ้านพร้อมอยู่สำหรับที่อยู่อาศัยแนวราบ

ขณะที่ ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) คาดการณ์ว่า ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2562 น่าจะมีภาวะหดตัวลงอย่างมาก เมื่อเทียบกับปี 2561 ในแง่ของการพัฒนาที่อยู่อาศัย โดยเป็นผลมาจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกและมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ซึ่งกระทบต่อตลาดที่อยู่อาศัยทั้งในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยคาดการณ์ว่า เงินเฟ้อจะขยายตัว และตลาดโลกมีความเสี่ยงมากขึ้นจากสงครามการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกา – จีน ซึ่งจะทำให้เศรษฐกิจจีนแย่ลงกว่าเดิม และกระทบไปยังประเทศญี่ปุ่น ส่วนเศรษฐกิจสหรัฐอเมริกาจะขยายตัวดีบนความผันผวนของเศรษฐกิจ โดยจะกระทบต่อทุกอุตสาหกรรมให้ชะลอตัวลง

ดังนั้น ปัจจัยลบตามทีกล่าวมาจะกระทบต่อความต้องการของผู้บริโภคของตลาดที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะยูนิตระดับกลางราคา 2 – 5 ล้านบาท ที่ยังเหลือค้างในตลาดมากที่สุดจะได้รับผลกระทบ และยูนิตระดับล่างราคา 1 – 2 ล้านบาท ก็ได้รับผลกระทบจากการอนุมัติสินเชื่อยากขึ้น ส่วนตลาดระดับบนยังไม่ได้รับผลกระทบ

โดยศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธอส. ประเมินว่า ภาพรวมปี 2562 จะมียอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยทั่วประเทศอยู่ที่ 306,911 ยูนิต ลดลง 10.90% จากปี 2561 แบ่งเป็น โครงการแนวราบ 206,152 ยูนิต และโครงการคอนโดมิเนียม 100,758 ยูนิต

อย่างไรก็ตามเชื่อว่า ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ทุกรายจะมีการปรับตัว และผู้บริโภคเองก็ต้องปรับตัวตามด้วย ซึ่งปัจจุบันหลายบริษัทก็ได้ออกมาประกาศถึงแผนการดำเนินงานในปี 2562 แล้ว โดยเห็นได้ชัดว่า มีการเปิดตัวโครงการใหม่ลดลงมาก ทั้งนี้ ต้องรอดูการเปลี่ยนแปลงของความต้องการของตลาดและผู้บริโภคเป็นหลัก

ความสามารถในการแข่งขัน

ในกลุ่มผู้ประกอบการที่พักอาศัยที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เฉพาะบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์ โดยโครงการที่พัฒนาอยู่ในพื้นที่นนทบุรี และ อุตรดิตถ์ เหมือนกับบริษัท มีอยู่เป็นจำนวนมาก ทั้งที่ บริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และบริษัทที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และผู้ประกอบการรายย่อยอีกหลายราย ซึ่งถือได้ว่าบริษัทมีคู่แข่งอยู่เป็นจำนวนมาก แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทประเมินว่า บริษัทมีศักยภาพสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ได้โดยมีจุดแข็งในการแข่งขันในตลาดได้ดังนี้

ทีมงาน : บริษัทมีทีมงานที่เปี่ยมด้วยความสามารถและทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากองค์กรมีขนาดไม่ใหญ่มาก ดังนั้นจึงมีความคล่องตัวและความยืดหยุ่นในการทำงานค่อนข้างสูง ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบทางด้านการบริหารและการจัดการ อีกทั้ง บริษัทยังจัดให้มีการอบรมทีมงานอย่างต่อเนื่อง ทั้งจากหลักสูตรภายในและภายนอกบริษัท รวมถึงการเรียนรู้ข้ามสายงาน ซึ่งมีอยู่อย่างต่อเนื่อง

รูปแบบบ้าน : รูปแบบบ้านของบริษัทจะแตกต่างจากคู่แข่ง โดยบริษัททำการสำรวจความต้องการของลูกค้า เพื่อออกแบบบ้านให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า เช่น โครงการธนาคลัสเตอร์ ราชพฤกษ์ – สถานีบางพลู เป็นทาวน์เฮาส์ 3 ชั้น สไตล์บ้านเดี่ยว เพิ่มพื้นที่ใช้สอยมากกว่า นอกจากนี้ บริษัทมีโครงการบ้านแฝด มีรูปแบบสไตล์บ้านเดี่ยว มีฟังก์ชันใช้สอยเหมือนบ้านเดี่ยว แต่ลูกค้าสามารถจ่ายได้ในราคาบ้านแฝด ซึ่งจะต่ำกว่าบ้านเดี่ยวทั่วไป

เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2561 บริษัทได้เข้ารับรางวัล “ASA Real Estate Awards 2018” รางวัลอสังหาริมทรัพย์เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีเด่นประจำปี 2561 ประเภทที่อยู่อาศัย สำหรับระดับราคาไม่เกิน 10 ล้านบาท จากสมาคมสถาปนิกสยาม ในพระบรมราชูปถัมภ์ หรือ อาสา (ASA) โดยพิจารณาจากการออกแบบและการก่อสร้างที่ได้มาตรฐาน เป็นไปตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร และคำนึงถึงคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ของผู้อยู่อาศัยในโครงการเป็นหลัก อีกทั้ง ยังต้องเป็นผู้ประกอบการที่มีธรรมาภิบาลในการดำเนินธุรกิจด้วย ทั้งนี้ รางวัลเกียรติยศที่ทางสมาคมฯ จะมอบให้นั้น เป็นรางวัลอันทรงคุณค่า ผ่านการคัดสรร กลั่นกรองอย่างดียิ่งจากผู้ทรงคุณวุฒิในหลากหลายวิชาชีพ

การจัดสรรพื้นที่ส่วนกลาง : การให้ความสำคัญกับคุณภาพชีวิตของลูกค้า โดยทุกๆ โครงการของบริษัทไม่ว่าจะเป็นโครงการทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว บริษัทได้จัดสรรพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละโครงการได้อย่างเหมาะสมกับแต่ละแบรนด์สินค้า โดยมุ่งเน้นความร่มรื่น และการอยู่อาศัยร่วมกันของลูกค้าได้ใช้เป็นพื้นที่พักผ่อน เพื่อให้ลูกค้ามีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ : บริษัทได้นำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาพัฒนาใช้ในการบริหารจัดการด้วยระบบคอมพิวเตอร์ เชื่อมโยงกันระหว่างทุกโครงการและสำนักงานใหญ่ ซึ่งปัจจุบันมีระบบที่ใช้อยู่ดังนี้

- **โปรแกรมบริหารข้อมูลโครงการ** ใช้ในการบริหารจัดการข้อมูลของโครงการทั้งหมดของบริษัท ซึ่งทีมผู้บริหารสามารถตรวจสอบข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการขายและสินค้าคงเหลือทั้งหมดได้ตลอดเวลา
- **โปรแกรมบริหารงานขาย** โปรแกรมสำหรับบันทึกข้อมูลลูกค้ามาเยี่ยมชม โครงการหรือข้อมูลงานขายที่เกิดจากโครงการต่างๆ ของบริษัท มายังสำนักงานใหญ่ เพื่อให้ฝ่ายการตลาดสามารถวิเคราะห์ลักษณะความชื่นชอบและสิ่งที่ลูกค้าต้องการได้อย่างมีประสิทธิภาพและรวดเร็ว
- **โปรแกรมระบบจัดการบริการงานหลังการขาย** สามารถช่วยจัดเก็บประวัติการซ่อมและช่วยบริหารงานซ่อมทั้งหมด ซึ่งสามารถช่วยให้การติดตามสถานะการซ่อมแซม ระยะเวลา และงบประมาณที่ใช้สำหรับบ้านแต่ละหลัง และ/หรือ ในแต่ละหมวดการซ่อมเพื่อนำมาวิเคราะห์หาสาเหตุว่า เกิดจากการใช้งาน หรือวัสดุที่ใช้ หรือจากการออกแบบ
- **โปรแกรมบริหารงานจัดซื้อ** เป็นโปรแกรมในการบริการงานจัดซื้อแบบ Online ช่วยในการจัดทำใบขอซื้อและการอนุมัติผ่านระบบ Online ทำให้มีความสะดวกในการบริหารจัดการงานด้านการสั่งซื้อสินค้าและวัสดุต่างๆ รวมทั้งการตรวจสอบสถานะใบสั่งซื้อได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว ลดขั้นตอนการทำงานที่ยุ่งยากและซับซ้อนได้เป็นอย่างดี
- **โปรแกรมระบบบริหารงานก่อสร้างโครงการ** ช่วยในการบริหารงานก่อสร้าง ตั้งแต่เริ่มต้นโครงการ ทั้งในส่วนของงานก่อสร้างบ้านและงานสาธารณูปโภค ช่วยในการเก็บข้อมูลความก้าวหน้าของงานระหว่างการก่อสร้าง และควบคุมการเบิกจ่ายงวดงานผู้รับเหมา

ราคา : บริษัทมีการกำหนดราคาขายอย่างสมเหตุสมผล เนื่องจากราคาเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย บริษัทจึงมีนโยบายในการกำหนดราคาอย่างยุติธรรม เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้ามากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาดในราคาเดียวกัน สินค้าของบริษัทจะมีฟังก์ชันการใช้สอยที่มากกว่า รูปแบบที่โดดเด่นกว่า และสภาพโครงการ ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการที่เหนือกว่า

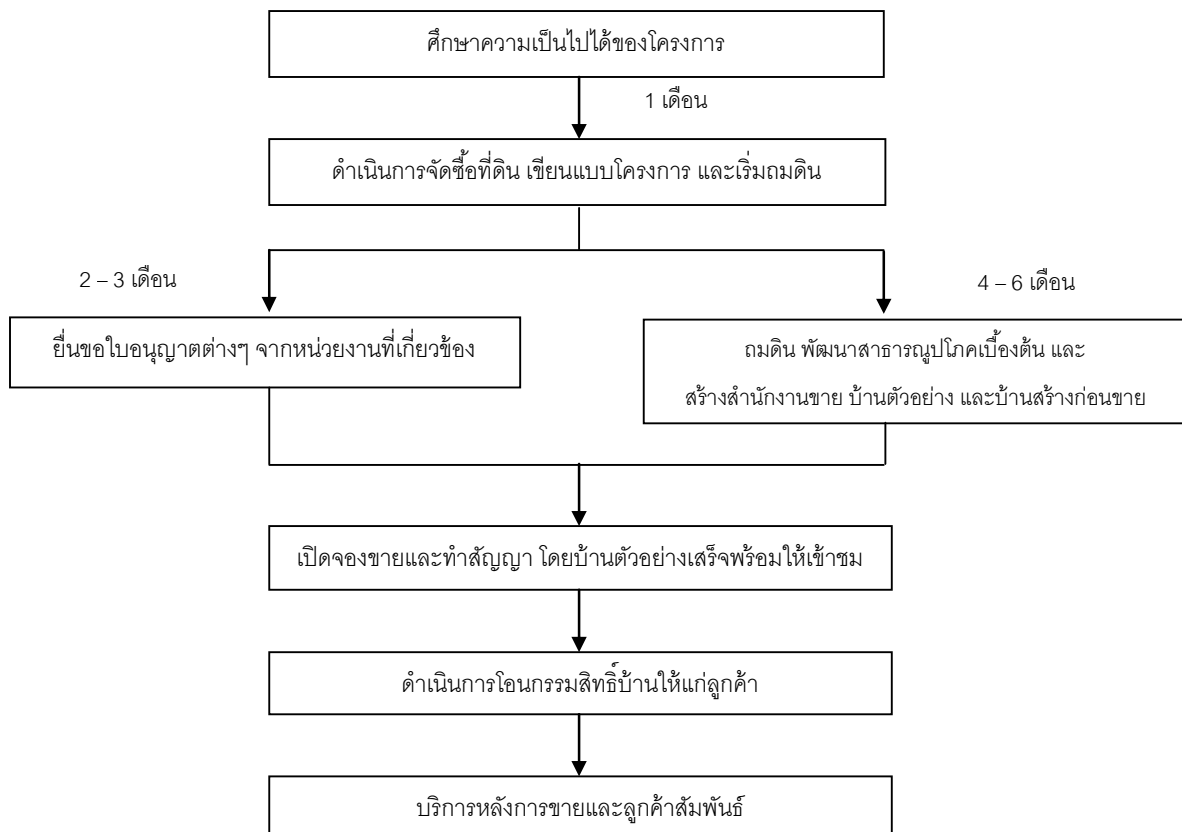
คุณภาพวัสดุที่ใช้ : บริษัทมีนโยบายในการเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพดีและง่ายต่อการบำรุงรักษาในอนาคต เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและลดภาระของลูกค้าในการบำรุงรักษาหรือซ่อมแซมในอนาคต

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

1) ขั้นตอนการบริหารโครงการ

ในแต่ละโครงการจะมีระยะเวลาในการบริหารโครงการแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับขนาดและลักษณะโครงการ แบบบ้าน และขนาดของพื้นที่ใช้สอย โดยปกติระยะเวลาในการดำเนินงานประมาณ 8-10 เดือน โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้



ในการก่อสร้างบ้านแต่ละหลังจะใช้เวลาประมาณ 5-8 เดือน แต่ถ้าเป็นบ้านขนาดเล็กก็จะใช้เวลาในการก่อสร้างบ้านแต่ละหลังประมาณ 4-6 เดือน โดยเฉลี่ยระยะเวลาจากการเปิดจองขายจนถึงวันที่สามารถโอนให้กับลูกค้าประมาณ 45 วัน สำหรับบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย

2) การจัดหาที่ดิน

บริษัทมีกระบวนการจัดซื้อที่ดินอย่างเป็นระบบเริ่มจากการพิจารณาที่ดิน ทำเลที่ตั้งของที่ดิน การศึกษาทิศทางการเติบโตของแหล่งที่อยู่อาศัย เส้นทางพัฒนาและการขยายตัวของเขตเมือง มีการคาดการณ์ทิศทางการเติบโตของเมืองเพื่อทำการวิจัยศึกษาความ

เป็นไปได้ โดยบริษัทมีการติดตามและศึกษาข้อมูลเรื่องที่ดินอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ทราบแนวโน้มและศักยภาพในการพัฒนาของที่ดินในทำเลต่างๆ คำนึงค่าสำหรับการพัฒนาโครงการก่อนนำเสนอต่อคณะกรรมการบริหารของบริษัท

การจัดซื้อที่ดินของบริษัทจะดำเนินการจัดซื้อกับเจ้าของที่ดินโดยตรง/ผ่านนายหน้าค้าที่ดิน โดยปัจจุบันบริษัทมีนโยบายการจัดซื้อที่ดินแปลงขนาด 15-30 ไร่ เพื่อพัฒนาโครงการขนาดเล็กที่สามารถดำเนินการโดยใช้ระยะเวลาสั้นในทำเลที่บริษัทมีความชำนาญ โดยที่ดินที่จัดซื้อจะมีระบบสาธารณูปโภคของรัฐรองรับ มีศักยภาพการเติบโตในอนาคตที่ชัดเจนและราคาที่เหมาะสม โดยบริษัทจะมีการเปรียบเทียบราคาซื้อกับราคาประเมินและราคาตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมในการจัดซื้อที่ดิน ซึ่งก่อนการจัดซื้อที่ดินในแต่ละครั้ง

3) ผู้รับเหมาก่อสร้าง

ผู้รับเหมาก่อสร้างโดยส่วนใหญ่เป็นผู้รับเหมาที่ร่วมงานกับบริษัทมาเป็นเวลานาน มีผลงานและความสามารถในการรับงานสอดคล้องกับมาตรฐานและการเติบโตของบริษัท บริษัทได้ว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง โดยบริษัทไม่มีแรงงานในการก่อสร้างเป็นของตนเอง

อย่างไรก็ตาม ในการหาผู้รับเหมาเพิ่มเติม บริษัทจะพิจารณาเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างจากผลงาน คุณภาพงานในอดีต ความสามารถและศักยภาพในการทำงานให้แล้วเสร็จ รวมทั้งตรวจสอบฐานะทางการเงินของผู้รับเหมา เพื่อให้แน่ใจว่าผู้รับเหมาจะสามารถจัดซื้อวัสดุและอุปกรณ์ในการก่อสร้างได้ตรงตามที่กำหนดในสัญญา นอกจากนี้ บริษัทยังพิจารณาถึงขนาดและแรงงานของผู้รับเหมาแต่ละรายเพื่อให้แน่ใจว่าผู้รับเหมาที่มีศักยภาพที่เหมาะสมกับงานที่จะรับ

โดยปกติผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในค่าใช้จ่ายดำเนินการ ค่าวัสดุก่อสร้างที่เกี่ยวข้องในงาน (นอกเหนือจากส่วนที่บริษัทจัดหาให้) อุปกรณ์ สัมภาระ เครื่องมือเครื่องใช้ และค่าจ้างเหมาแรงงานก่อสร้าง เป็นลักษณะเหมารวมเบ็ดเสร็จตามขอบข่ายสัญญาที่ได้ทำกันไว้ บริษัทจะเป็นผู้กำหนดราคากลางโดยฝ่ายแบบและฝ่ายประเมินราคา และบริษัทจะพิจารณาจัดท้าววัสดุก่อสร้างหลักๆ ให้แก่ผู้รับเหมา ทั้งนี้ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการบริหารต้นทุนและการควบคุมคุณภาพของวัสดุก่อสร้าง

บริษัทจะจ่ายค่าจ้างเป็นงวดๆ ตามงวดงานที่ก่อสร้างสำเร็จตามสัญญา โดยมีการหักเงินประกันผลงานในแต่ละงวดงาน สำหรับผู้รับเหมาก่อสร้างรายเล็ก บริษัทจะพิจารณาการแบ่งงวดงานและการตรวจรับงานให้ถี่ขึ้น เพื่อแบ่งภาระของผู้รับเหมาในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้าง โดยทั่วไปผู้รับเหมาที่ติดต่อกับบริษัทจะรับประกันผลงานและมีมือปฏิบัติงาน รวมทั้งคุณภาพของสิ่งของวัสดุอุปกรณ์ที่ทำเสร็จต่อไปอีก 1 ปีหลังจากส่งมอบงานที่ทำเสร็จงวดสุดท้าย หากครบกำหนด 1 ปีและงานที่ผู้รับเหมาส่งมอบไว้ไม่มีปัญหาใดๆ บริษัทจะคืนเงินประกันผลงานที่หักไว้ในแต่ละงวดงานให้แก่ผู้รับเหมา ถึงแม้ว่าบริษัทจะจ้างผู้รับเหมาให้รับผิดชอบการก่อสร้างโครงการของบริษัทแต่บริษัทจะมีวิศวกรโครงการและหัวหน้าผู้คุมงานซึ่งเป็นพนักงานประจำของบริษัทเข้าควบคุมงานของผู้รับเหมาก่อสร้างให้อยู่ในมาตรฐานที่บริษัทกำหนด

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของผู้รับเหมาก่อสร้าง ซึ่งเป็นหัวใจหลักของขบวนการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ดังนั้น บริษัทจึงจัดตั้งคณะกรรมการผู้รับเหมาสัมพันธ์ ประกอบด้วยกรรมการ ดังนี้

- | | | |
|---------------|----------------|--|
| 1. ประธานคณะ | ดำรงตำแหน่งโดย | ผู้อำนวยการฝ่ายอำนวยการและก่อสร้างโครงการ |
| 2. หัวหน้าคณะ | ดำรงตำแหน่งโดย | ผู้จัดการฝ่ายอำนวยการ |
| 3. กรรมการ | ดำรงตำแหน่งโดย | ผู้จัดการโครงการ, ผู้จัดการฝ่ายมาตรฐานงานก่อสร้าง,
วิศวกรประมาณราคาอาวุโส |
| 4. เลขานุการ | ดำรงตำแหน่งโดย | ผู้จัดการฝ่ายบริหารทรัพยากรมนุษย์อาวุโส |
| 5. ที่ปรึกษา | ดำรงตำแหน่งโดย | กรรมการผู้จัดการ, ที่ปรึกษาทีมบริหาร
และ ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีการเงินและปฏิบัติการ |

ทั้งนี้ บทบาทและหน้าที่หลักๆ ของคณะกรรมการผู้รับเหมาสัมพันธ์ มีดังนี้

- พิจารณาเรื่องหลักเกณฑ์และการสรรหาผู้รับเหมา
- เป็นศูนย์กลางในการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างผู้รับเหมากับบริษัท ตลอดจนกิจกรรมต่างๆ ที่ส่งเสริมความเข้าใจอันดีและสัมพันธ์ภาพที่ดีระหว่างกัน
- พิจารณาเรื่องระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
- พิจารณาเรื่องการพัฒนาศักยภาพผู้รับเหมา
- พิจารณาเรื่องอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
- คณะกรรมการผู้รับเหมาสัมพันธ์ รายงานตรงต่อคณะกรรมการบริหาร

โดยในปี 2561 บริษัทได้จัดทำนโยบาย พร้อมทั้งกำหนดเป้าหมายในการพัฒนาผู้รับเหมาสัมพันธ์ ดังนี้

- 1) ด้านการสรรหาผู้รับเหมา
 - 1.1 สรรหาผู้รับเหมาเพื่อเป็นพันธมิตรกับบริษัทในระยะยาว
 - 1.2 สรรหาผู้รับเหมาพันธมิตร ไม่เกิน 10 บริษัท ในเขตพื้นที่จังหวัดนนทบุรี โดยแบ่งเป็น ผู้รับเหมาก่อสร้างบ้าน Precast และ ผู้รับเหมาก่อสร้างบ้าน Conventional
 - 1.3 สรรหาผู้รับเหมาก่อสร้างบ้าน ไม่เกิน 2 บริษัทต่อ 1 โครงการ
 - 1.4 สรรหาผู้รับเหมา เฉพาะงานสาธารณูปโภค ประเภท งานก่อสร้างสโมสร์ งานขุดบ่อบาดาลโครงการ ทั้งนี้ เพื่อให้เป็นผู้รับเหมาหลักในการเปิดโครงการใหม่
 - 1.5 สรรหาผู้รับเหมา งานสาธารณูปโภคทั่วไป ประเภท งานถมดิน งานถนนและท่อระบายน้ำ งานรั้วโครงการ และงานอื่นๆ
- 2) การเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมา
 - 2.1 การอบรมมาตรฐานงานก่อสร้าง และมาตรฐานการทำงานของบริษัท เพื่อให้ได้คุณภาพงานก่อสร้างที่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ของบริษัท
 - 2.2 ให้สิทธิประโยชน์ ทางด้านการเงินต่างๆ อาทิเช่น เงินพิเศษค่าแรงรัดงานก่อสร้าง ส่วนลดพิเศษสำหรับผู้รับเหมาที่สนใจซื้อบ้านของบริษัท
 - 2.3 มอบประกาศเกียรติคุณ ผู้รับเหมาดีเด่น และการให้รางวัลพิเศษต่างๆ เพื่อเป็นความภาคภูมิใจในการมีส่วนร่วมในความสำเร็จของโครงการ

นอกจากนี้ บริษัทยังจัดให้มีการพบปะสังสรรค์ระหว่างผู้รับเหมาและเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของบริษัท เป็นระยะ ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้รับเหมารู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของทีมงานของบริษัทและรับรู้ถึงแนวทางการเติบโตของบริษัทต่อไปในอนาคต

4) วัสดุก่อสร้าง

วัสดุก่อสร้างจะแบ่งเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ คือ วัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาและวัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหาเอง โดยเฉลี่ยค่าวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจัดหามาเองเปรียบเทียบกับวัสดุที่บริษัทจัดหาให้มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 45 : 55

- วัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบจัดหา ในสัญญาการว่าจ้างระหว่างบริษัทและผู้รับเหมาก่อสร้างจะระบุถึงคุณสมบัติของวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องเป็นผู้รับผิดชอบจัดหาเอง ทั้งนี้ ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องใช้วัสดุก่อสร้างที่ได้คุณภาพตรงกับที่ระบุในสัญญา บริษัทจะมีส่วนช่วยเหลือในการต่อรองราคากับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างบางรายการให้กับผู้รับเหมาทุกรายในโครงการ เนื่องจากการรวมปริมาณสั่งซื้อในจำนวนมากจะทำให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรองราคามากกว่าการให้ผู้รับเหมาก่อสร้างแต่ละรายสั่งซื้อกันเอง

- วัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหาเอง ส่วนใหญ่จะเป็นวัสดุที่ต้องใช้เป็นจำนวนมาก หรือต้องสั่งซื้อกับผู้จัดจำหน่ายเฉพาะราย หรือต้องมีการควบคุมสเปกเป็นกรณีพิเศษ หรืออาจต้องใช้ระยะเวลาในการสั่งซื้อ ดังนั้น เพื่อเป็นการลดภาระของผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทจึงติดต่อซื้อวัสดุเหล่านั้นกับผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายโดยตรงและให้จัดส่งตรงไปที่โครงการเมื่อถึงเวลาที่ผู้รับเหมาก่อสร้างจะต้องใช้วัสดุเหล่านั้น โดยบริษัทจะไม่ส่งวัสดุมาเก็บไว้ให้เป็นภาระในการเก็บสินค้าคงคลัง

วัสดุก่อสร้างส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ผลิตในประเทศ หรือในกรณีเป็นสินค้านำเข้า บริษัทจะติดต่อกับผู้นำสินค้าเข้าโดยตรงเพื่อลดภาระในการเก็บสินค้าคงคลัง การจัดหาวัสดุก่อสร้างของบริษัทจะติดต่อกับผู้จัดจำหน่ายและผู้ผลิตโดยตรง บริษัทจะให้ผู้จัดจำหน่ายหลายๆ รายเสนอราคา ตลอดจนเงื่อนไขต่างๆ อาทิเช่น การจัดส่ง การติดตั้ง การให้บริการ ณ โครงการ การรับประกันหลังการขาย เป็นต้น และพิจารณาเลือกผู้จัดจำหน่ายที่ให้ราคาที่คุ้มค่าและมีความน่าเชื่อถือว่าจะสามารถจัดหาวัสดุส่งมอบให้บริษัทได้ตามที่ตกลงกันได้ และสามารถให้บริการหลังการขาย ณ โครงการได้ภายในเวลาที่กำหนด โดยไม่ได้คำนึงถึงราคาต่ำสุดเพียงอย่างเดียว สำหรับวัสดุก่อสร้างบางรายการ บริษัทจะติดต่อผู้จำหน่ายให้รับประกันเกินกว่า 1 ปี (ซึ่งเป็นระยะเวลาประกันตามมาตรฐาน) ซึ่งผู้จำหน่ายจะมีรับประกันสินค้าให้กับบ้านแต่ละหลังและบริษัทจะส่งมอบใบรับประกันดังกล่าวให้แก่ลูกค้า ณ วันโอนกรรมสิทธิ์

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชนสัมพันธ์

การพัฒนาโครงการของบริษัทอยู่ภายใต้ข้อบังคับของกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม แต่ทั้งนี้ เพื่อให้สภาพแวดล้อมของโครงการอยู่ในสภาพดีและไม่เป็นการทำลายสิ่งแวดล้อม บริษัทมีระบบการจัดการระบบสาธารณูปโภคของโครงการเพื่อไม่ก่อให้เกิดปัญหาที่อาจส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมได้ โดยเฉพาะการจัดให้มีถังบำบัดน้ำเสียสำหรับแต่ละบ้านและสำหรับพื้นที่ส่วนกลางทุกโครงการ

ทั้งนี้ ในระยะ 3 ปีที่ผ่านมาบริษัทไม่เคยมีปัญหาหรือถูกร้องเรียนใดๆ เกี่ยวกับปัญหาสิ่งแวดล้อมจากชุมชนในละแวกใกล้เคียง และจากหน่วยงานของราชการ นอกจากนี้ บริษัทยังมีการส่วนงานที่คอยดูแลชุมชนสัมพันธ์โดยเฉพาะ เพื่อสร้างสัมพันธ์ที่ดีและคอยรับปัญหาในการที่ชุมชนอาจได้รับผลกระทบระหว่างการก่อสร้าง

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีบ้านที่มีการทำสัญญาจะซื้อจะขายแล้วยังส่งมอบไม่ได้รวม 4 โครงการ จำนวน 24 ยูนิต ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 140.6 ล้านบาท โดยคาดว่าจะรับรู้รายได้ในไตรมาส 1 และ 2 ของปี 2562 ดังนี้

ที่	โครงการ	ดำเนินการโดย	จำนวน (ยูนิต)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)
1	ธนาชีโอ รัตนานิเบศร์	บริษัท	5	15.0
2	ธนาวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่		1	5.0
3	ธนาฮาบีแทต ปิ่นเกล้า – สีรินธร		12	101.3
4	สิริวิลเลจ อุดรธานี – แอร์พอร์ต	บริษัทย่อย	6	19.3
รวมทั้งสิ้น			24	140.6

3. ปัจจัยความเสี่ยง

จากลักษณะของธุรกิจของบริษัท ปัจจัยที่อาจทำให้เกิดความเสี่ยงและส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานในอนาคตมีดังนี้ คือ

1. ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท/บริษัทย่อย

1.1 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นของตลาดที่อยู่อาศัย

ในปัจจุบันผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ได้ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาดมากขึ้น โดยมุ่งเน้นพัฒนาสินค้า เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าทุกระดับ โดยใช้กลยุทธ์การแข่งขันหลายรูปแบบ อาทิเช่น กลยุทธ์การจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขายโดยการลดราคาบ้านพร้อมของสมนาคุณต่างๆ รวมถึงการที่คู่แข่งเปิดตัวโครงการก่อนโครงการของบริษัทโดยอยู่ในบริเวณเดียวกัน ซึ่งมีรูปแบบโครงการและมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าเดียวกันกับของบริษัท เป็นต้น ประกอบกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในโซนจังหวัดนนทบุรีมีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากเป็นทำเลที่มีศักยภาพจากการพัฒนาโครงการสาธารณูปโภคของภาครัฐอย่างต่อเนื่อง บริษัทต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงจากคู่แข่งที่เปิดขายโครงการในบริเวณเดียวกันกับโครงการของบริษัท ซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่จังหวัดนนทบุรี โดยมีคู่แข่งทั้งจากบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และบริษัทที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์ฯ ดังนั้น หากบริษัทไม่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งเหล่านี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทอาจได้รับผลกระทบในทางลบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ตาม ด้วยประสบการณ์ที่อยู่ในแวดวงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มาเป็นระยะเวลานานและด้วยการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่เน้นคุณภาพ อีกทั้งบริษัทได้มีการพัฒนานวัตกรรมรูปแบบของสินค้าให้มีความหลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น โดยบริษัทเน้นการพัฒนาโครงการเฉพาะในพื้นที่จังหวัดนนทบุรี ทำให้บริษัทมีความชำนาญเฉพาะพื้นที่ สามารถเข้าใจและทราบถึงความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี รวมถึงมีการศึกษาและวิจัยสำรวจความต้องการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ประชาชนในพื้นที่ที่มีความคุ้นเคยกับโครงการจึงส่งผลให้เกิดความไว้วางใจมากขึ้น และในแต่ละโครงการของบริษัทจะอยู่ในพื้นที่ที่ใกล้เคียงกันเพื่อให้เกิดการประหยัดต่อการลงทุนและเป็นการช่วยลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายการบริหารงานที่ชัดเจน ทำให้บริษัทสามารถบริหารโครงการในแต่ละโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.2 ด้านการเงิน และสภาพคล่องทางการเงิน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูง หากเกิดเหตุการณ์ที่เหนือความคาดหมาย ซึ่งอาจทำให้เกิดผลกระทบปัญหาสภาพคล่องทางการเงินได้ บริษัทจึงถือเป็นนโยบายที่ถือปฏิบัติอย่างต่อเนื่องเรื่องการรักษาสภาพคล่อง โดยมุ่งเน้นการลงทุนพัฒนาโครงการที่มีความเสี่ยงในระดับยอมรับได้ โดยมีความเป็นไปได้ของโครงการอยู่ในระดับสูง นอกจากนี้การเตรียมวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนไว้ ก็เป็นแนวทางที่บริษัทได้ดำเนินการไว้ด้วยแล้วเช่นกัน อันจะนำมาซึ่งความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจให้มีสภาพคล่องอย่างเพียงพอ เมื่อเกิดเหตุการณ์เหนือความคาดหมาย

แนวโน้มหนี้ภาคครัวเรือนที่สูงขึ้น จะทำให้สภาพคล่องในระบบการเงินตึงตัว ธนาคารมีการปล่อยสินเชื่อลดลง เนื่องจากปัญหาหนี้ครัวเรือนสูงขึ้น ขณะที่รายได้ปรับขึ้นตามไม่ทัน ส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลด ซื้อมันได้หลังเล็กลง บางกลุ่มไม่สามารถซื้อได้ และที่สำคัญความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อถือเป็นอุปสรรคสำคัญสำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้พัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลายในระดับราคาที่สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อลดลง และได้มีการร่วมมือกับธนาคารพาณิชย์ที่เป็นพันธมิตรจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย ที่สามารถช่วยให้ลูกค้าขอสินเชื่อได้ง่ายขึ้น อาทิเช่น ลูกค้าได้รับอัตราดอกเบี้ยที่ลดลง เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทได้ทำการตรวจสอบความสามารถในการผ่อนชำระเงินกู้ (Pre-Approve) ลูกค้าก่อนการจอง เพื่อลดปัญหาที่จะเกิดจากการกู้สินเชื่อไม่ผ่าน

1.3 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ ข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การดำเนินธุรกิจของบริษัทเกี่ยวข้องกับการก่อสร้างที่อยู่อาศัยซึ่งอยู่ภายใต้กฎหมายและข้อกำหนดอื่นๆ ที่เข้มงวดจึงมีความเสี่ยงที่อาจพบได้ เช่น การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน (Zoning) กฎหมายผังเมือง การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตาม พ.ร.บ.จัดสรรที่ดิน การถูกจำกัดประโยชน์ในการใช้พื้นที่ในการก่อสร้างอาคารบางประเภท การถูกเวนคืนที่ดิน

เพื่อการก่อสร้างสาธารณูปโภคของภาครัฐ หรือปัญหาอันเกิดจากการแก้ไขกฎหมาย ประกาศ และข้อกำหนดต่างๆ ของทางราชการที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของบริษัทได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ลดความเสี่ยงในเรื่องการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสังหาริมทรัพย์ดังกล่าว ด้วยการสำรวจและทำการศึกษาถึงข้อจำกัดต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบ ข้อกำหนดทางกฎหมายต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการ พัฒนาโครงการสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.4 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต

ที่ดินถือเป็นต้นทุนหลักซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาโครงการ ซึ่งบริษัทไม่มีนโยบายในการซื้อที่ดินจำนวนมากเพื่อเก็บไว้สำหรับรอการพัฒนา ทั้งนี้ เพื่อป้องกันปัญหาการรับภาระด้านต้นทุนทางการเงิน ซึ่งอาจจะก่อให้เกิดปัญหาสภาพคล่องให้แก่บริษัทได้ อีกทั้ง บริษัทต้องการลดความเสี่ยงในเรื่องของการปรับเปลี่ยนผังเมืองและแนวเวนคืน ซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ในอนาคต จึงทำให้บริษัทอาจเกิดความเสี่ยงจากการไม่สามารถซื้อที่ดินในทำเลที่ดี ที่เหมาะสมกับการพัฒนาโครงการ หรือ มีต้นทุนในการพัฒนาโครงการที่สูงขึ้น ทำให้บริษัทไม่สามารถพัฒนาโครงการได้ตามที่วางแผนไว้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคตได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทในจัดทำแผนการซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับแผนการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยเป็นการกำหนดแผนไว้ล่วงหน้าประมาณ 2-3 ปี เพื่อให้บริษัทมีที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการได้อย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทมีการติดตามและศึกษาข้อมูลเรื่องที่ดินอย่างใกล้ชิด เพื่อให้ทราบแนวโน้มและศักยภาพในการพัฒนาของที่ดินในทำเลต่างๆ เพื่อให้คุ้มค่าสำหรับการพัฒนาโครงการ

1.5 ความเสี่ยงจากราคาวัสดุก่อสร้างปรับตัวสูงขึ้น

วัสดุก่อสร้างเป็นต้นทุนหลักซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาโครงการ ซึ่งราคาวัสดุก่อสร้างดังกล่าวจะมีความผันแปรไปตามภาวะราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น แต่ในขณะเดียวกัน บริษัทไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันที หรือหากบริษัทสามารถปรับราคาขายได้ก็อาจส่งผลกระทบต่อจำนวนการขายที่อยู่อาศัยของบริษัท ดังนั้น ความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างอาจส่งผลให้ต้นทุนในการก่อสร้างโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตาม สำหรับวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบและจัดหานั้นจะถูกกำหนดราคาการรับเหมาก่อสร้างพร้อมกับราคาวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญาว่าจ้างของบริษัทไว้แล้ว สำหรับวัสดุก่อสร้างหลักที่บริษัทเป็นผู้จัดหานั้น เนื่องจากบริษัทจะซื้อเป็นจำนวนมากสำหรับโครงการต่างๆ ทำให้บริษัทมีอำนาจในการต่อรองกับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างค่อนข้างสูงจึงสามารถกำหนดราคาวัสดุร่วมกับผู้ผลิตในการยื่นราคาเพื่อสอดคล้องกับการดำเนินการ ทั้งนี้ บริษัทจะวางแผนการก่อสร้างและทำการประเมินปริมาณการใช้วัสดุแต่ละประเภทรวมทั้งโครงการก่อนและจะสั่งซื้อวัสดุดังกล่าวตามปริมาณที่ได้ประเมินไว้

ในส่วนของการก่อสร้างนั้น ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุอื่นนอกเหนือจากวัสดุก่อสร้างหลัก โดยคำนวณรวมเป็นส่วนหนึ่งในราคาค่าจ้างก่อสร้างซึ่งได้ตกลงราคากันล่วงหน้าแล้ว หากราคาวัสดุก่อสร้างอื่นๆ ในส่วนนี้ปรับตัวสูงขึ้นไม่มากนัก ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับความเสี่ยงดังกล่าวเอง แต่หากราคาวัสดุก่อสร้างในส่วนนี้ปรับตัวสูงขึ้นมาก บริษัทอาจทำการปรับชนิดของวัสดุอุปกรณ์ที่เทียบเท่าคุณภาพระดับเดิม ซึ่งอยู่ในเกรดเดียวกัน เพื่อให้โครงการสามารถดำเนินการต่อไปได้ อีกทั้งในการจัดทำประมาณการต้นทุนค่าก่อสร้างในทุกโครงการ บริษัทมีนโยบายสำรองการเพิ่มขึ้นของค่าก่อสร้าง (Contingency Costs) ประมาณร้อยละ 5-10 ของมูลค่าโครงการไว้ล่วงหน้าแล้ว อัตราดังกล่าวขึ้นอยู่กับประเภทของโครงการ (รวมอยู่ในงบประมาณการค่าก่อสร้างตั้งแต่เริ่มต้น) โดยที่ผ่านมามีบริษัทมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการก่อสร้างอยู่ในวงเงินประมาณการ

2. ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อสิทธิหรือการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์

2.1 ความเสี่ยงจากการมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นในบริษัทมากกว่าร้อยละ 65

บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ กลุ่มเสถียรภาพยุทธ์ ถือหุ้นในบริษัทรวมกันมากกว่าร้อยละ 65 หรือคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นมากกว่า 3 ใน 4 ทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่อ้างว่ามีอำนาจในการกำหนดนโยบายการบริหารงานและมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัทในทุกเรื่องที่ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องของผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา นอกจากนี้ การถือหุ้นในลักษณะกระจุกตัวโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้ยังทำให้โอกาสที่บริษัทจะถูกครอบงำกิจการโดยบุคคลอื่นไม่สามารถเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความยินยอมของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้ แม้ว่าผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นจะเห็นโอกาสที่จะทำให้อำนาจของกิจการเพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการกำหนดโครงสร้างการจัดการเพื่อให้เกิดการถ่วงดุลและสอบทานการบริหารงานอย่างเหมาะสม โดยประกอบด้วย คณะกรรมการทั้งหมด 6 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท, คณะกรรมการตรวจสอบ, คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน, คณะกรรมการกำกับดูแลกิจการ, คณะกรรมการบริหาร และคณะผู้บริหาร ซึ่งมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการชุดต่างๆ อย่างชัดเจน นอกจากนี้ ในกรณีเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และผู้มีอำนาจควบคุม รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง บุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการดังกล่าว

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย สิ้นค้าคงเหลือ ที่ดิน - อาคาร และอุปกรณ์ และที่ดินรอการพัฒนา มูลค่าเท่ากับ 809.0 ล้านบาท 11.2 ล้านบาท และ 114.1 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลัก

1) สิ้นค้าคงเหลือ

สิ้นค้าคงเหลือเป็นสินทรัพย์หลักเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เพื่อขายในโครงการต่างๆ และสินค้ารอส่งเสริมการขายที่จะส่งมอบให้ลูกค้า เมื่อโอนกรรมสิทธิ์บ้านแล้ว จากงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีสิ้นค้าคงเหลือสุทธิรวมเท่ากับ 809.0 ล้านบาท ซึ่งรวมสินค้ารอส่งเสริมการขายแล้ว จำนวน 21.7 ล้านบาท และ ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง จำนวน 787.3 ล้านบาท โดยที่ดินและสิ่งปลูกสร้างได้รับการประเมินมูลค่าจาก บริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟเฟร์ส จำกัด, บริษัท อัลติมา แอฟไพร์ซัล จำกัด, บริษัท ฟิวเจอร์ แอฟไพร์ซัล จำกัด, บริษัท เคแทค แอฟแฟรซัล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด, บริษัท โกร เอสทิเมชั่น จำกัด และ บริษัท โกลบอล แอสเซ็ท แวลูเออร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินอิสระที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค.2561	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	วิธีการประเมิน	ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธ.ค.2561		
								ติดจำนอง	วงเงินรวม	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 33-2-94 ไร่	โครงการธานีราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์ ต.บางกร่าง อ.เมือง จ.นนทบุรี	7.6	688.8 ¹⁾ 339.7 ²⁾	30 มี.ค. 58	บริษัท	วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่าคงเหลือตามสภาพ	-	-	-
2	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 15-2-76 ไร่	โครงการธานีโอ รัตนาธิเบศร์ ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	33.0	387.2 ¹⁾	21 ม.ค. 56	บริษัท	วิธีการต้นทุน, วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด	ธนาคาร เกียรตินาคิน	339.1	1.2
3	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 16-3-18.4 ไร่	โครงการธานีวิลเลจ 2 พระราม 5 – บางใหญ่ ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	11.6	301.9 ¹⁾ 70.4 ²⁾	23 ธ.ค. 57	บริษัท	วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่าคงเหลือตามสภาพ	-	-	-

ลำดับ	ประเภททรัพย์สิน	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	มูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธ.ค.2561	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	กรรมสิทธิ์ในที่ดิน	วิธีการประเมิน	ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธ.ค.2561		
								ติดจำนอง	วงเงินรวม	ภาระผูกพัน
4	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 8-2-20 ไร่	โครงการธนาคาร ราชพฤกษ์ – สถานีบางพลู ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	138.8	339.2 ¹⁾ 58.1 ²⁾	11 มี.ค. 58	บริษัท	วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่า คงเหลือตามสภาพ	ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา	189.4	49.0
5	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 10-1-94.3 ไร่ (เนื้อที่หน่วยขายคงเหลือ = 4-3-13 ไร่)	โครงการธนาคาร สถานีเซ็นทรัล – บางใหญ่ ต.บางแม่นาง อ.บางใหญ่ จ.นนทบุรี	129.9	186.4 ¹⁾	4 ต.ค. 61	บริษัท	วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด	ธนาคารทีสโก้	204.5	36.2
6	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 39-1-80 ไร่	โครงการสิริ วิลเลจ อุดรธานี – แอร์พอร์ต ต.นิคมสงเคราะห์ อ.เมือง จ.อุดรธานี	182.2	548.8 ¹⁾ 181.4 ²⁾	5 มิ.ย. 58	บริษัทย่อย	วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่า คงเหลือตามสภาพ	ธนาคาร เกียรตินาคิน	396.1	113.0
7	ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เนื้อที่ 26-2-5.9 ไร่	โครงการนาฮาบีแพต ปิ่นเกล้า – สิรินคร ต.บางสีทอง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี	284.2	821.5 ¹⁾ 241.7 ²⁾	22 ก.ค. 59	บริษัท	วิธีการเปรียบเทียบ ราคาตลาด วิธีคิดจากมูลค่า คงเหลือตามสภาพ	ธนาคาร กรุงศรีอยุธยา	406.5	106.7
รวมทั้งสิ้น			787.3							

- หมายเหตุ :
- 1) ใช้ราคาประเมิน มูลค่าเปรียบเทียบราคาตลาดของทรัพย์สินเมื่อโครงการพัฒนาแล้วเสร็จ 100%
 - 2) มูลค่าคงเหลือของทรัพย์สิน ตามสภาพปัจจุบัน (Residual Method of Valuation) = (รายได้รวม – ต้นทุนก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน)
 - 3) ราคามูลค่าเปรียบเทียบราคาตลาดของทรัพย์สินตามสภาพการพัฒนาปัจจุบัน
 - 4) มูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2561 ซึ่งรวมต้นทุนอื่นๆ เช่น ค่าธรรมเนียมต่างๆ ค่าใช้จ่ายให้ได้มาซึ่งทรัพย์สิน

2) สินทรัพย์ถาวร

มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์หลักประเภทที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 แสดงไว้ในตารางดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	สถานที่ตั้ง	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค. 61	ระยะเวลาตัดค่าเสื่อม	ภาระผูกพัน
อาคารสำนักงานส่วนปรับปรุงและสำนักงานเช่า	โครงการต่างๆ	0.9	5 ปี	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	สำนักงานใหญ่	3.3	5 ปี	ไม่มี
ยานพาหนะ	สำนักงานใหญ่และโครงการต่างๆ	5.0	5 ปี	ไม่มี
เครื่องจักรและอุปกรณ์	สำนักงานใหญ่และโครงการต่างๆ	0.3	3 ปี	ไม่มี
ป้ายโฆษณา	โครงการไพรม์เพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่ โครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์	0.2	5 ปี	ไม่มี
ที่ดินบริเวณที่ตั้งป้ายโฆษณา	ด้านหน้าโครงการธนาสิริ ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์	0.7	-	ไม่มี
	ด้านหน้าโครงการไพรม์เพลส เดอะ กรีนเนอรี่ บางใหญ่	0.2		
	ด้านหน้าโครงการธนาสิริ ราชพฤกษ์ – ทำน่านนท์	0.6		
รวมทั้งสิ้น		11.2		

3) สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

มูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 จำนวนเงินทั้งสิ้น 14 บาท ซึ่งเป็นค่าลิขสิทธิ์และค่าพัฒนาซอฟต์แวร์ต่างๆ ที่นำมาใช้ในการดำเนินงานของบริษัท ประกอบด้วยโปรแกรมหลักๆ สำหรับระบบงานบัญชี, ระบบเงินเดือน และระบบปฏิบัติการทั่วไป โดยมีลิขสิทธิ์ในการใช้งานได้ตามเงื่อนไขของเจ้าของลิขสิทธิ์ ซึ่งไม่ได้มีการกำหนดอายุของสิทธิไว้แต่อย่างใด

4) ที่ดินรอการพัฒนา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดินรอการพัฒนาตามงบการเงินรวมเท่ากับ 114.1 ล้านบาท (แสดงไว้ในรายการสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น ในหน้างบการเงินรวมของบริษัท) โดยที่ดินรอการพัฒนาของบริษัทจะเป็นที่ดินเปล่า ซึ่งบริษัทหรือบริษัทย่อยลงทุนซื้อไว้เพื่อนำมาพัฒนาเป็นโครงการในอนาคต โดยที่ดินรอการพัฒนาได้รับการประเมินมูลค่าเรียบร้อยแล้วจากบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (“AREA”) และบริษัท โกลบอล แอสเซท แวลูเออร์ จำกัด โดยใช้วิธีการเปรียบเทียบราคาตลาดและวิธีการสมมติฐานการพัฒนาเป็นวิธีการประเมิน โดยมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

ลำดับ	ที่ตั้ง	เนื้อที่ดิน (ไร่)	มูลค่าบัญชี ณ วันที่ 31 ธ.ค.2561	ราคา ประเมิน	วันที่ ประเมิน	กรรมสิทธิ์ ในที่ดิน	ภาระผูกพัน ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2561		
							ติดจำนอง	วงเงินรวม	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินเปล่า กมลา อ.กระทุ่ม จ.ภูเก็ต	105-2-76.9 ²⁾	60.0	810.0 ¹⁾	29 พ.ย. 61	บริษัทย่อย	ธนาคารธนาชาติ	175.0	33.6
2	ที่ดินเปล่า ริมถนนรัตนนิเบศร์ ต.บางรักใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	2-0-87.9	18.5	143.1 ³⁾	21 พ.ย. 61	บริษัท	ธนาคารไทยพาณิชย์	65.0	28.7
3	ที่ดินเปล่า ในโครงการธนาสิริ รัตนนิเบศร์ ต.บางรักใหญ่ อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	0-3-94.6	8.4	19.7	3 ม.ค. 61	บริษัท	ธนาคารกรุงเทพ	8.0	2.8
4	ที่ดินเปล่า ริมถนนซอยวัดไผ่เหลือง ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี	3-2-80.6	27.2	71.1	27 พ.ย. 60	บริษัท	เมืองไทยประกันชีวิต	41.0	32.9
รวมทั้งสิ้น			114.1	1,043.9					

หมายเหตุ : 1) ราคาประเมินที่แสดงเป็นราคาประเมินครั้งล่าสุดโดยบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทบทวนราคาประเมิน ใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด ซึ่งราคาประเมินของ AREA ประเมินราคาที่ดินล่าสุดอยู่ที่ 7.3 ล้านบาทต่อไร่ สำหรับพื้นที่ซึ่งได้รังวัดใหม่แล้ว

2) ในเดือนกรกฎาคม 2558 บริษัทได้จดทะเบียนจำนองบางส่วน คิดเป็นพื้นที่ 90.2 ตารางวา ให้พื้นที่ข้างเคียง โดยได้รับโอนที่ดินเปล่าของพื้นที่ข้างเคียงที่โอนให้เป็นของบริษัท จำนวน 1 ไร่ ทำให้ปัจจุบันพื้นที่รวมอยู่ที่ 105-2-76.9

3) ราคาประเมินที่แสดงเป็นราคาประเมินครั้งล่าสุด โดยบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (AREA) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทบทวนมูลค่าทรัพย์สิน ใช้วิธีการต้นทุน (Cost Approach) และ วิธีการสมมติฐานการพัฒนา (Hypothetical Development Method or Residual Method)

5) สัญญาเช่าพื้นที่อาคารสำนักงาน

บริษัททำสัญญาเช่าอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น จำนวน 2 คูหา เพื่อใช้สำหรับเป็นสำนักงานใหญ่ โดยทำสัญญาเช่ากับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยมีรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

คู่สัญญา	:	ผู้เช่า บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และ บริษัทย่อย ผู้ให้เช่า กลุ่มเสถียรภาพออยล์
ที่ตั้งสถานที่ให้เช่า	:	650, 652 ถนนบรมราชชนนี แขวงบางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร
อายุสัญญา	:	ต่ออายุทุกๆ 3 ปี โดยฉบับปัจจุบัน เริ่มตั้งแต่ 1 ก.ค. 2560 – 3 มิ.ย. 2563
พื้นที่เช่า	:	670 ตารางเมตร
ค่าเช่า	:	0.141 ล้านบาทต่อเดือน (บริษัท 0.127 บาท และ บริษัทย่อย 0.014 ล้านบาท (รวมภาษีหัก ณ ที่จ่าย))

4.2 นโยบายในการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อยต่างๆ ดังนี้

1. บริษัทย่อยทางตรง คือ บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“TPD”) ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยถือหุ้นในอัตราร้อยละ 99.8 มูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 90.4 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.2 ของสินทรัพย์รวม

หมายเหตุ : บริษัท ธนาสิริ แมเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลติ้ง จำกัด (“TMC”) (บริษัทย่อย) ได้จดทะเบียนเลิกกิจการกับกระทรวงพาณิชย์แล้ว เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2561 และวันที่ 7 มกราคม 2562 ได้ชำระบัญชีและจ่ายคืนทุนบริษัทแล้ว

2. บริษัทย่อยทางอ้อม คือ บริษัท พิมานสิริ จำกัด (“PMS”) ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยถือหุ้นผ่านบริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ในอัตราร้อยละ 60.75 มูลค่าเงินลงทุนเท่ากับ 48.6 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 4.9 ของสินทรัพย์รวม

อย่างไรก็ตาม ในอนาคตบริษัทอาจมีการขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจจึงอาจมีการจัดตั้งบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมขึ้น เพื่อเป็นการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัท ซึ่งบริษัทมีนโยบายจะส่งกรรมการบริษัทเข้าไปเป็นกรรมการของบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมดังกล่าว เพื่อร่วมกำหนดนโยบายการดำเนินงานให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันและเอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่ม

การควบคุมดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น โดยส่วนใหญ่จะมีข้อตกลงกับผู้ร่วมลงทุน เช่น กรณีการลงทุนในกิจการร่วมค้าจะกำหนดจำนวนกรรมการซึ่งเป็นบุคคลที่บริษัทเป็นผู้กำหนด โดยใช้สัดส่วนการถือหุ้นเป็นเกณฑ์กำหนดจำนวนกรรมการที่จะเข้าไปควบคุมดูแลสำหรับบริษัทย่อย บริษัทจะส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนมากกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนคณะกรรมการทั้งหมด หากการดำเนินการมีผลกระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญจะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมกรรมการของบริษัทก่อน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

เมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2553 บริษัทถูกฟ้องเป็นหนึ่งในจำเลยในคดีอาญาและคดีแพ่ง เรื่องข้อโกงและผิดสัญญา โดยขอให้บริษัท โอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน จำนวน 1 แปลง ให้แก่นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรของโครงการแห่งหนึ่ง โดยหากไม่อาจโอนกรรมสิทธิ์ในที่ดินดังกล่าว ให้บริษัทร่วมชดใช้เงินค่าเสียหายจำนวนหนึ่ง ซึ่งในวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2558 , วันที่ 23 มีนาคม 2559 และ วันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2561 ในส่วนของ คดีอาญาศาลชั้นต้น, ชั้นอุทธรณ์ และ ศาลฎีกา พิพากษายกฟ้องบริษัทในความผิดฐานข้อโกงตามลำดับ

เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2560 ในส่วนคดีแพ่งศาลชั้นต้นมีคำพิพากษายกฟ้องบริษัทในความผิดฐานผิดสัญญา โดยบริษัทไม่ต้องโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินให้แก่นิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรรโครงการแต่อย่างใด ต่อมาเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2560 โจทก์ได้ยื่นคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราว โดยห้ามบริษัทจดทะเบียนโอนสินทรัพย์ที่ดินแก่ผู้อื่นและห้ามทำนิติกรรมอื่นที่ก่อให้เกิดผลผูกพันใดๆ ในที่ดินพิพาท

ต่อมาบริษัทได้ยื่นคำร้องคัดค้านคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราว เนื่องจากคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราวระหว่างการพิจารณาอุทธรณ์ของโจทก์ไม่มีเหตุผลในการเปลี่ยนแปลงคำพิพากษาของศาลชั้นต้นได้ ขอให้ศาลมีคำสั่งยกคำร้องขอคุ้มครองชั่วคราว เมื่อวันที่ 3 พฤษภาคม 2561 ศาลอุทธรณ์มีคำพิพากษายืนตามคำพิพากษาศาลชั้นต้น

วันที่ 3 กรกฎาคม 2561 โจทก์ได้ยื่นคำร้องขอยื่นฎีกาและฎีกาต่อศาลจังหวัดนนทบุรี โดยศาลสั่งว่า “สำเนาให้อีกฝ่ายรอไว้ส่งเมื่อศาลฎีกาพิจารณาคำร้องขออนุญาตฎีกาแล้ว” และ ในวันเดียวกันนั้น บริษัทได้ยื่นคำร้องขอยื่นฎีกาและฎีกาต่อศาลจังหวัดนนทบุรี ในประเด็นข้อกฎหมาย เรื่องอายุความ และอำนาจฟ้อง

ต่อมา เมื่อวันที่ 6 กรกฎาคม 2561 บริษัทได้ตรวจสำนวน เพื่อทราบคำสั่งศาลโดยศาลชั้นต้นมีคำสั่ง “สำเนาให้อีกฝ่ายให้ส่งคำร้องขออนุญาตฎีกาและฎีกาของจำเลยทั้งหมดให้ศาลฎีกาเพื่อพิจารณาสั่ง” ซึ่งการที่ศาลจังหวัดนนทบุรีมีคำสั่งดังกล่าว ฎีกาที่บริษัทยื่นต่อศาลจังหวัดนนทบุรี จะมีผลเป็นการรับฎีกาต่อเมื่อศาลฎีกามีคำสั่งอนุญาตให้บริษัททำฎีกาได้เสียก่อน

ปัจจุบัน คดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา

ซึ่งทนายความมีความเห็นว่า ข้อเท็จจริงที่ศาลชั้นต้นและศาลอุทธรณ์วินิจฉัยโดยได้นำพยานหลักฐานทั้งพยานบุคคลและพยานเอกสารจากทางนำสืบของโจทก์และจำเลยทั้งหมดมาวินิจฉัย พร้อมเหตุผลในการพิพากษา ซึ่งแจ้งชัดและชอบแล้ว หากโจทก์ใช้สิทธิขออนุญาตฎีกาต่อศาลฎีกา คดีมีแนวโน้มว่า ศาลฎีกาจะพิพากษายืนตามศาลล่าง ซึ่งผู้บริหารของบริษัทคาดว่า จะไม่มีความเสียหายอย่างเป็นสาระสำคัญเกิดขึ้นจากคดีดังกล่าว ดังนั้น จึงไม่ได้ตั้งสำรองค่าเผื่อความเสียหายไว้ในงบการเงิน

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

เกี่ยวกับบริษัท

ชื่อย่อ	:	THANA
ชื่อบริษัท	:	บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
ชื่อภาษาอังกฤษ	:	Thanasiri Group Public Company Limited
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	650, 652 ถนนบรมราชชนนี แขวงบางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร 10700
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ด้านธุรกิจบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107552000073
ทุนจดทะเบียน	:	329,175,600 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	253,212,000 บาท
จำนวนหุ้นสามัญ	:	253,212,000 หุ้น (มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ 1 บาท)
โทรศัพท์	:	0-2886-4888
โทรสาร	:	0-2886-4878
Home Page	:	www.thanasiri.com

สำนักเลขานุการบริษัท

เลขานุการบริษัท	:	คุณวิภาณันท์ แยมคุ้ม
โทรศัพท์	:	0-2886-4888 ต่อ 106
E-mail Address	:	cs@thanasiri.com

หน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์

นักลงทุนสัมพันธ์	:	คุณวิภาณันท์ แยมคุ้ม
โทรศัพท์	:	0-2886-4888 ต่อ 106
E-mail Address	:	ir@thanasiri.com

บริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	650, 652 ถนนบรมราชชนนี แขวงบางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร 10700
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ด้านธุรกิจบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105533073026
โทรศัพท์	:	0-2886-4888
โทรสาร	:	0-2886-4878
ชื่อบริษัท	:	บริษัท พิมานสิริ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	650, 652 ถนนบรมราชชนนี แขวงบางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพมหานคร 10700
ประเภทธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ด้านธุรกิจบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย
เลขทะเบียนบริษัท	:	0105557188320
โทรศัพท์	:	0-2886-4888
โทรสาร	:	0-2886-4878

นายทะเบียนหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก ดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ : 0-2009-9000 และ TSD Call Center 0-2009-9999
โทรสาร : 0-2009-9991
Home Page : www.set.or.th/tsd

ผู้สอบบัญชี

ชื่อบริษัท : บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 72 อาคาร กสท โทรคมนาคม ชั้น 24 ถนนเจริญกรุง แขวงบางรัก
เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
ผู้สอบบัญชี : นายเจษฎา หังสพฤกษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3759 หรือ
นางสาวกรรณิการ์ วิภาณัฐณ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7305 หรือ
นายจิโรจ ศิริโรจน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5113
โทรศัพท์ : 0-2105-4661
โทรสาร : 0-2026-3760
Home Page : www.karinaudit.co.th

ที่ปรึกษาทางด้านกฎหมาย

ชื่อบริษัท : บริษัท สำนักงานกฎหมายธรรมนิติ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 2/2 อาคารภักดี ชั้น 2 ถนนวิทยุ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์ : 0-2680-9777 / 0-2680-9740
โทรสาร : 0-2680-9711
Home Page : www.dlo.co.th