

ภาพรวมธุรกิจ

ภาวะเศรษฐกิจไทยในไตรมาส 1 ปี 2565 ยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จากมาตรการทางเศรษฐกิจเพื่อสนับสนุนการใช้จ่ายภายในประเทศ และภาคการส่งออกที่เติบโตตามอุปสงค์จากประเทศคู่ค้าหลัก อย่างไรก็ตาม แนวโน้มการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในปี 2565 อาจมีความล่าช้าออกไป ภายใต้ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 การเพิ่มขึ้นของอัตราเงินเฟ้อ และประเด็นความขัดแย้งระหว่างรัสเซียและยูเครน ดังนั้น บริษัทฯ ได้ปรับกลยุทธ์เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการฟื้นตัวทางธุรกิจ ควบคู่ไปกับการวางแผนรับมือกับสถานการณ์ต่าง ๆ อย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ รายงานรายได้รวมจำนวน 3,008 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 เพิ่มขึ้น 130% จากช่วงเดียวกันของปี 2564 และเป็นการปรับตัวเพิ่มขึ้น 5 ไตรมาสติดต่อกัน สะท้อนภาพการฟื้นตัวของภาพรวมผลประกอบการของบริษัทฯ ได้อย่างชัดเจน แม้ว่าในปีจะยังคงมีการแพร่ระบาดของ โควิด-19 ก็ตาม แต่บริษัทฯ สามารถสร้างการเติบโตของรายได้ในทุกกลุ่มธุรกิจ

สำหรับรายได้จากการขายบ้านและอาคารชุดจำนวน 1,024 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากจำนวน 487 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 1 ของปีก่อน ซึ่งแบ่งเป็นยอดขายจากโครงการประเภทคอนโดมิเนียมประมาณ 75% ของยอดขายทั้งหมด และยอดขายจากโครงการบ้านเดี่ยวระดับ Ultraluxury ประมาณ 25% ของยอดขายทั้งหมด โดยบริษัทฯ คาดว่าในช่วงที่เหลือของปี กิจกรรมการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการบ้านเดี่ยวจะเร่งตัวขึ้นจากความแข็งแกร่งอย่างต่อเนื่องของอุปสงค์ของตลาดที่อยู่อาศัยแนวราบ ทั้งนี้ บริษัทฯ วางแผนที่จะเปิดตัวโครงการบ้านเดี่ยวซีรีส์ใหม่ภายในไตรมาส 2 ปี 2565

ในส่วนของรายได้จากการให้เช่าและบริการในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 จำนวน 1,984 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 142% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันปีก่อน ซึ่งได้แรงหนุนหลักจากผลการดำเนินงานที่โดดเด่นของธุรกิจโรงแรม โดยในไตรมาสดังกล่าว รายได้จากธุรกิจโรงแรมจำนวน 1,690 ล้านบาท เติบโตขึ้นกว่า 3 เท่าตัวจากไตรมาสที่ 1 ปี 2564 จากการฟื้นตัวต่อเนื่องของโรงแรมทั้ง 2 แห่งในโครงการ CROSSROADS เฟส1 ซึ่งสามารถรักษาอัตราการเข้าพักได้อย่างแข็งแกร่งตลอดช่วงต้นปีที่ผ่านมา อีกทั้งยังสามารถปรับอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยรายวันขึ้นมาอยู่ที่ \$449 ต่อห้องต่อคืน ส่งผลให้รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืน (RevPAR) ปรับตัวเพิ่มขึ้น 27% จากไตรมาส 4 ปี 2564 และถือเป็น RevPAR ที่สูงที่สุดนับตั้งแต่โครงการ CROSSROADS เฟส1 เปิดให้บริการมา นอกจากนี้แล้ว บริษัทฯ เริ่มเห็นแนวโน้มที่ดีขึ้นของอุปสงค์การท่องเที่ยวในประเทศไทย สาธารณรัฐหมู่เกาะฟีจี และสาธารณรัฐเมอริเชียส ภายหลังจากเริ่มเปิดประเทศอย่างเต็มไตรมาสเป็นไตรมาสแรก ส่งผลให้รายได้ในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 ของพอร์ตโรงแรมในประเทศไทย และพอร์ตโรงแรม Outrigger เติบโตขึ้น 28% จากไตรมาสก่อนหน้า ซึ่งส่งสัญญาณบวกต่อรายได้ในอนาคตที่จะเติบโตได้อย่างก้าวกระโดด เมื่อทุกประเทศยกเลิกข้อจำกัดในการเปิดรับนักท่องเที่ยวจากต่างชาติ และการให้บริการเส้นทางบินต่างๆ สามารถดำเนินการได้อย่างเป็นปกติ

พัฒนาการที่สำคัญ และแนวโน้มธุรกิจ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย

ระหว่างไตรมาสที่ 1 ปี 2565 บริษัทฯ โอนกรรมสิทธิ์บ้านเดี่ยวโครงการสันติบุรี เดอะ เรสซิเดนเซส ได้เพิ่มจำนวน 2 แปลง ส่งผลให้มียอดโอนกรรมสิทธิ์ ณ เดือนมีนาคม 2565 จำนวน 11 แปลงหรือคิดเป็นร้อยละ 44 ของจำนวนแปลงทั้งหมด และเพื่อเป็นการสานต่อความสำเร็จจากผลตอบรับที่ดีของกลุ่มลูกค้าต่อแบรนด์ของสิงห์ เอสเตท บริษัทฯ อยู่ระหว่างการพัฒนาบ้านเดี่ยวในระดับ Luxury โครงการใหม่ ซึ่งคาดว่าจะสามารถเปิดการขายภายในช่วงครึ่งปีหลัง และวางเป้าหมายการโอนกรรมสิทธิ์จำนวน 6 แปลงในปี 2565

สำหรับโครงการบ้านเดี่ยวดังกล่าว มีมูลค่าโครงการประมาณ 2,900 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยบ้านเดี่ยวราคาประมาณ 50 - 100 ล้านบาท จำนวน 32 แปลง และโฮมออฟฟิศ ราคาประมาณ 20 ล้านบาท จำนวน 4 แปลง บนพื้นที่กว่า 23 ไร่ ตั้งอยู่ในซอยพัฒนาการ 32 ซึ่งเป็นทำเลที่มีความเหมาะสมต่อการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยระดับบน นอกจากนั้นแล้ว บริษัทฯ เดินหน้ารุกตลาดแนวราบที่ครอบคลุมระดับราคาที่กว้างขึ้น เพื่อขยายศักยภาพของแบรนด์ (Leverage Brand Equity) โดยมุ่งเน้นตลาดระดับบนที่มีราคาต่อหน่วยประมาณ 20 - 100 ล้านบาท ซึ่งเป็น segment ที่บริษัทมีความชำนาญและมีฐาน loyalty ของลูกค้า ด้วยเป้าเปิดตัวโครงการใหม่ในช่วง 3 ปีที่ระดับ 26,400 ล้านบาท ซึ่งถือเป็นการเปิดตัวสูงสุด (Record High) ของบริษัทฯ เพื่อมุ่งสู่สัดส่วนรายได้ 75% โครงการแนวราบ : 25% คอนโดมิเนียม

สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยแนวสูง บริษัทฯ ยังคงส่งมอบห้องชุดได้อย่างต่อเนื่อง โดยยอดโอนกรรมสิทธิ์สะสม ณ เดือนมีนาคม 2565 ของโครงการดิ เอส สิงห์ คอมเพล็กซ์ และดิ เอส อโศก เท่ากับ 99% ของมูลค่าโครงการ และโครงการ ดิ เอส สุขุมวิท 36 เท่ากับ 56% ของมูลค่าโครงการ ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่าปริมาณความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย และยอดโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการต่างๆ จะมีทิศทางที่ดีขึ้นในปี 2565

นอกจากการขยายพอร์ตโครงการที่อยู่อาศัยแล้ว บริษัทฯ ยังมุ่งต่อยอดธุรกิจโดยรุกเข้าสู่ตลาดใหม่ที่มีการแข่งขันต่ำ (Blue ocean) อาทิเช่น การหาโอกาสขยายธุรกิจเพื่อรองรับการก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (aging society) และเสริมความแตกต่างจาก Developer รายอื่นด้วยการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ด้วยการผนวกรวมบริการจากผู้เชี่ยวชาญด้านสุขภาพผู้สูงอายุ และคนไข้พักฟื้นหลังผ่าตัด ทำให้โครงการของบริษัทฯ สามารถเอื้อไปถึงลูกค้ากลุ่ม Skilled nursing และ Rehabilitation ได้ ดังนั้น เพื่อให้การพัฒนาโครงการตอบโจทย์ลูกค้าอย่างแท้จริง บริษัทฯ จึงต้องค้นหาผู้ร่วมทุนที่เหมาะสม เพื่อสร้างรากฐานให้โมเดลธุรกิจนี้มีความแข็งแกร่ง และสามารถบูรณาการธุรกิจอื่นๆของบริษัทฯ เข้ามา เพื่อสร้างความแตกต่าง ต่อยอดธุรกิจ และสร้างรายได้ต่อเนื่องในระยะยาว

ธุรกิจโรงแรม

ธุรกิจโรงแรมทั้งหมดของบริษัทจะอยู่ภายใต้การบริหารงานของ บริษัท เอส โฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด (มหาชน) (“SHR”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดย ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565 โรงแรม 36 แห่ง จากทั้งหมด 38 แห่งภายใต้การบริหารของบริษัทเปิดให้บริการ หรือคิดเป็นร้อยละ 98 ของจำนวนห้องทั้งหมด (4,425 ห้อง จากทั้งหมด 4,522 ห้อง) ทั้งนี้ SHR ได้ปรับกลยุทธ์การดำเนินการ โรงแรมต่างๆ ตามเงื่อนไขการผ่อนคลายข้อจำกัดต่างๆ เกี่ยวกับโรคโควิด-19 ที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศ โดยมีรายละเอียดเป็นดังต่อไปนี้

ประเทศไทย

สถานการณ์การเดินทางของนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้าประเทศไทยในช่วงไตรมาส 1 ปี 2565 มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งสิ้นราว 0.5 ล้านคน โดยหลักเป็นนักท่องเที่ยวภูมิภาคยุโรป เอเชียตะวันออก และอเมริกา ทั้งนี้ แนวโน้มสถานการณ์ท่องเที่ยวคาดว่าจะดีขึ้นตามลำดับ ภายหลังจากประกาศยกเลิก “เทสต์แอนด์โก” ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2565 เพื่อผ่อนคลายมาตรการให้นักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้าประเทศไทยได้ง่ายขึ้น โดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) คาดการณ์ว่าในช่วงเดือนพฤษภาคม - กันยายน จะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้าประเทศไทยไม่น้อยกว่า 0.3 ล้านคนต่อเดือน พร้อมทั้งตั้งเป้าหมายว่าในช่วงไตรมาสที่ 4 ซึ่งเป็นฤดูกาลท่องเที่ยว จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติจะเพิ่มขึ้นถึง 1 ล้านคนต่อเดือน ซึ่งจะส่งผลให้ประมาณการจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งปี 2565 อยู่ที่ประมาณ 5 ล้านคน ซึ่งประกอบไปด้วยนักท่องเที่ยวจากภูมิภาคยุโรป สหรัฐอเมริกา และตะวันออกกลาง เป็นหลัก

ทั้งนี้ จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติอาจมีจำนวนมากกว่าที่คาดการณ์ หากปัจจัยแวดล้อมมีภาพบวกชัดเจนขึ้น เช่น ในกรณีที่ประเทศจีนมีนโยบายเปิดประเทศ หรือ ประเทศไทยสามารถเปิดการท่องเที่ยวทางบกเพื่อเชื่อมต่อพรมแดนประเทศเพื่อนบ้านได้แก่ ลาว มาเลเซีย เมียนมา กัมพูชา เป็นต้น

จากปัจจัยสำคัญต่างๆ ที่กล่าวมาข้างต้น ผสมกับประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ โรงแรมในประเทศไทยของบริษัทฯ ส่งผลให้อัตราการเข้าพักเฉลี่ย (Occupancy Rate) ของโรงแรมในประเทศไทยของบริษัทฯ ในไตรมาสที่ 1 ปรับตัวดีขึ้นไตรมาสต่อไตรมาส โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรงแรม SAii Laguna Phuket ที่มีระดับ Occupancy Rate ที่ 56% ในไตรมาสดังกล่าว สำหรับตลาดท่องเที่ยวภายในประเทศ เริ่มเห็นสัญญาณฟื้นตัวที่ชัดเจนขึ้น ภายหลังจากฉีดวัคซีนเข็มกระตุ้นเป็นไปอย่างต่อเนื่อง ส่งผลต่อความเชื่อมั่นในการเดินทางท่องเที่ยว ผสมกับปัจจัยหนุนจากโครงการเราเที่ยวด้วยกัน ส่งผลให้ในเดือนเมษายน 2565 Occupancy Rate ของโรงแรม SAii Phi Phi Island Village และ SAii Laguna Phuket ปรับตัวเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 70% และ 61% ตามลำดับ

สาธารณรัฐมัลดีฟส์

โมเมนตัมการท่องเที่ยวในปี 2565 ยังคงอย่างต่อเนื่อง โดยในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้าสู่มัลดีฟส์จำนวน 431,520 คน หรือคิดเป็นการเติบโตร้อยละ 45 จากช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า กอปรกับแนวโน้มของการเพิ่มระยะเวลาสำหรับการท่องเที่ยว (length of stay) เฉลี่ยยาวนานขึ้นที่ 8.5 คืน ส่งผลให้อัตราการเข้าพักเฉลี่ยของโรงแรมทั้งสองแห่งบนโครงการ CROSSROADS เฟส 1 มีอัตราการเข้าพักในไตรมาสที่ 1 ของปี 2565 อยู่ที่ 74% สูงกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมที่ 70%

ในระหว่างไตรมาสที่ 1 ปี 2565 นักท่องเที่ยวจากสหราชอาณาจักรเป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามัลดีฟส์สูงสุดเป็นอันดับที่ 1 หรือคิดเป็น 12% จากจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมด และตามด้วยนักท่องเที่ยวชาวรัสเซีย อินเดีย และเยอรมนี อย่างไรก็ตาม ตั้งแต่ไตรมาสที่ 2 เป็นต้นไป เป็นช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวชาวรัสเซีย ดังนั้น บริษัทฯ ประเมินผลกระทบจากประเด็นความขัดแย้งระหว่างรัสเซีย-ยูเครนต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างจำกัด ผนวกกับบริษัทฯ สามารถหาลูกค้าจากประเทศอื่นๆ เพื่อชดเชยผลกระทบดังกล่าวได้ ไม่ว่าจะเป็นนักท่องเที่ยวจากภูมิภาคอเมริกา ตะวันออกกลาง หรือประเทศอิสราเอล เป็นต้น

ด้วยปัจจัยสนับสนุนจากการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องของภาคการท่องเที่ยวในมัลดีฟส์ และการทำการตลาดเชิงรุกของบริษัทฯ ในการหาลูกค้าหมุนเวียนจากหลากหลายภูมิภาค บริษัทฯ จึงคาดว่าจะโรงแรมทั้งสองแห่งบน โครงการ CROSSROADS เฟส 1 จะสามารถรักษา Occupancy Rate ในระดับสูงต่อเนื่องได้ทั้งปี พร้อมกับตั้งเป้าหมายในการเพิ่มอัตราค่าห้องพักต่อคืน หรือ ADR ให้เติบโตขึ้นได้ผ่านการเจาะลูกค้ากลุ่ม High Spending และการปรับปรุงห้องพักของโรงแรม

ทั้งนี้ รัฐบาลยังคงคาดการณ์จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามัลดีฟส์สะสมปี 2565 อยู่ที่ 1.6 ล้านคน หรือฟื้นตัวกลับมาแล้วกว่า 94% เมื่อเทียบกับจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามัลดีฟส์ ในปี 2562 ซึ่งเป็นปีก่อนเกิดการแพร่ระบาดของโควิด-19 แม้ว่านักท่องเที่ยวจากกลุ่มประเทศในเอเชียอย่าง จีน เกาหลี และญี่ปุ่น ซึ่งเคยเป็นกลุ่มลูกค้านักท่องเที่ยวหลักของมัลดีฟส์ ยังไม่ผ่อนปรนมาตรการให้ประชากรเดินทางออกนอกประเทศ แต่หากสถานการณ์ในประเทศต้นทางเหล่านี้ดีขึ้น จำนวนนักท่องเที่ยวรวมจะเติบโตขึ้นไปสูงกว่าปีก่อนเกิดโควิด-19 อย่างแน่นอน

สหราชอาณาจักร

สัญญาณการฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งของการท่องเที่ยวในสหราชอาณาจักรยังคงดีต่อเนื่อง ซึ่งสะท้อนได้จากผลการดำเนินงานในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 กลุ่มโรงแรมในสหราชอาณาจักร มีรายได้เฉลี่ยต่อห้องพักต่อคืน (RevPAR) ต่ำกว่าช่วงก่อนโควิด-19 แค่เพียงเล็กน้อย ถึงแม้ว่าจะได้รับผลกระทบระยะสั้นจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 สายพันธุ์โอมิครอนในปลายปี 2564 ซึ่งส่งผลให้อัตราการเข้าพักเฉลี่ยที่ลดลงก็ตาม แต่สามารถถูกชดเชยด้วยอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยต่อคืนที่สูงกว่าช่วงก่อนโควิด-19 ถึง 15%

ทั้งนี้ รัฐบาลของสหราชอาณาจักรส่งสัญญาณชัดเจนว่าจะไม่มีการประกาศมาตรการใดๆ ที่เกี่ยวข้องกับโควิด-19 เพิ่มเติม และจะไม่มีมาตรการ lockdown แต่อย่างใด ดังนั้น กิจกรรมทางเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวจึงเริ่มฟื้นตัวกลับมาได้อย่างเด่นชัดอีกครั้งในเดือนเมษายน และคาดว่าจะปรับตัวดีขึ้นต่อเนื่องตลอดทั้งปี ผนวกกับสัญญาณการฟื้นตัวจากการจัดงานอีเวนต์ต่างๆ ของอุตสาหกรรมไมซ์ (Meetings, Incentive Travel, Conventions, Exhibitions หรือ MICE) ที่ชัดเจนขึ้นในปี 2565 ทำให้บริษัทฯ คาดการณ์ว่า RevPAR ของโรงแรมในสหราชอาณาจักรจะปรับเพิ่มสูงกว่าปี 2562 ซึ่งเป็นระดับก่อนโควิด-19 ได้

สาธารณรัฐหมู่เกาะฟีจี

ผลการดำเนินงานของโรงแรมทั้งสองแห่งในสาธารณรัฐหมู่เกาะฟีจีสะท้อนให้เห็นถึงการฟื้นตัวอย่างรวดเร็วของภาคการท่องเที่ยวเชิงพักผ่อน ตั้งแต่เดือนธันวาคม 2564 เป็นต้นมา แม้ว่าจะเป็นเดือนแรกที่โรงแรมทั้งสองแห่งเปิดให้บริการแก่นักท่องเที่ยวต่างชาติ หลังจากปิดประเทศมาเป็นเวลานานกว่า 20 เดือนก็ตาม

โดยในเดือนมกราคม 2565 อัตราการเข้าพักเฉลี่ยของ Castaway Island, Fiji และ Outrigger Fiji Beach Resort เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 66% และ 51% ตามลำดับ แม้ว่าจะปรับตัวลดลงตามปัจจัยฤดูกาลในช่วงเดือนกุมภาพันธ์และเดือนมีนาคมของทุกปี ซึ่งเป็นช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยว อย่างไรก็ตาม อัตราการเข้าพักเฉลี่ยได้ฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งอีกครั้งตั้งแต่เดือนเมษายน และคาดว่าจะรักษาโมเมนตัมบวกได้ต่อเนื่องตลอดทั้งปี 2565 ซึ่งเป็นผลมาจากปริมาณความต้องการท่องเที่ยวที่แข็งแกร่งของกลุ่มลูกค้าต่างชาติหลัก ได้แก่ นักท่องเที่ยวจากออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ ซึ่งรวมกันเป็นสัดส่วน 85% ของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งหมดที่เดินทางเข้าฟีจี

สาธารณรัฐมอริเชียส

ภายหลังการเปิดประเทศต้อนรับนักท่องเที่ยวต่างชาติอย่างเป็นทางการ หลังจากที่ได้ปิดประเทศมาเป็นระยะเวลายาวนานกว่า 18 เดือน อุตสาหกรรมท่องเที่ยวในสาธารณรัฐมอริเชียสได้ฟื้นตัวอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งกลุ่มลูกค้าหลักของมอริเชียส เป็นนักท่องเที่ยวจากประเทศอังกฤษ ฝรั่งเศส และแอฟริกาใต้ ดังนั้น การแพร่ระบาดของโควิด-19 สายพันธุ์โอมิครอน ช่วงเดือนธันวาคม 2564 ที่เริ่มต้นมาจากประเทศในแถบแอฟริกา รวมถึงประเทศแอฟริกาใต้ ซึ่งเป็นหนึ่งในตลาดลูกค้าหลักของมอริเชียส ได้ส่งผลกระทบต่อภาคการท่องเที่ยวในไตรมาสที่ 1 ของปี 2565 อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ อย่างไรก็ตาม สถานการณ์โควิด-19 ในมอริเชียส เริ่มคลี่คลายไปในทิศทางที่ดีขึ้น โดยประเทศฝรั่งเศสได้ถอดถอนสาธารณรัฐมอริเชียสออกจากรายชื่อประเทศเสี่ยงสูงแล้ว และทำให้ภาคการท่องเที่ยวเริ่มฟื้นตัวอย่างชัดเจน ส่งผลให้อัตราการเข้าพักปรับตัวในระดับสูงกว่า 60% ได้ตั้งแต่เดือนเมษายน และคาดว่าจะมีทิศทางที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องตลอดทั้งปี 2565

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

บริษัทฯ มุ่งเน้นกลยุทธ์การบริหารจัดการพอร์ตลูกค้าให้สมดุลอย่างสม่ำเสมอ เพื่อสอดคล้องกับความต้องการของผู้เช่า ผนวกกับศักยภาพของทำเลที่ตั้งที่ล้วนแล้วแต่อยู่ในทำเลทางเลือก เช่น ย่านวิภาวดี และขอบ CBD Area อย่างพร้อมพงษ์ และอโศก ซึ่งเป็นโซนที่มีภาวะการแข่งขันในระดับต่ำกว่า เนื่องจากมีอุปทานใหม่ไม่มาก และสอดคล้องกับความต้องการของผู้เช่าที่ต้องการพื้นที่ในทำเลทางเลือกว่างงบประมาณที่เหมาะสม จากปัจจัยดังกล่าวทำให้บริษัทฯ สามารถต่อสัญญาเช่าที่จะครบกำหนดอายุในไตรมาส 1 ปี 2565 ได้เกือบทั้งหมด พร้อมทั้งสามารถปล่อยเช่าพื้นที่เพิ่มเติมได้จำนวน 1,232 ตารางเมตร ส่งผลให้อัตราปล่อยเช่าเฉลี่ยโดยรวมยังคงแข็งแกร่งอยู่ที่ระดับ 87% ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่าสถานการณ์การให้เช่าพื้นที่จะเริ่มมีแนวโน้มฟื้นตัวดีขึ้น สอดคล้องกับความต้องการกลับมาดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจของหลายๆ ธุรกิจ กอปรกับการปรับปรุงทรัพย์สินให้ทันสมัย ซึ่งจะส่งผลให้อัตราเช่าสามารถปรับตัวขึ้นได้ในปี 2565

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังวางแผนเปิดตัวอาคารสำนักงานเอส โอเอซิส (S OASIS) ภายในไตรมาสที่ 2 ของปี 2565 ซึ่งเป็นอาคารแรกที่เปิดตัวหลังสถานการณ์โควิด-19 ดังนั้น ทุกส่วนของอาคารนี้ได้ถูกออกแบบภายใต้แนวคิด “Hybrid Workplace” เพื่อรองรับการทำงานที่ต้องการความยืดหยุ่นสูง สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่การใช้งานได้ตรงกับความต้องการของผู้เช่า อาคารสำนักงานดังกล่าวมีพื้นที่เช่า 54,000 ตารางเมตร โดยการขายและหาลูกค้า มีความคืบหน้าและกระแสดอรับค่อนข้างดี ซึ่งกลุ่มลูกค้าส่วนมากเป็นองค์กรขนาดใหญ่ เช่น บริษัทในกลุ่มพลังงาน สื่อสาร และองค์กรที่ต้องติดต่อกับหน่วยงานราชการ และบริษัทข้ามชาติ เป็นต้น

ในปี 2565 บริษัทฯ อยู่ระหว่างดำเนินการนำอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีกของบริษัทฯ 2-3 อาคาร ประกอบด้วย (1) อาคารสิงห์ คอมเพล็กซ์ (2) อาคารเมโทร โพลิส (3) พื้นที่ค้าปลีกในอาคารชั้นทาวเวอร์ส ด้วยพื้นที่ให้เช่ารวมกว่า 64,000 ตารางเมตร ให้เช่าระยะยาวแก่กองทัพเรือเพื่อการลงทุนในสิทธิการเช่าอสังหาริมทรัพย์ เอส ไพรม์ โกรท (SPRIME) ซึ่งการนำทรัพย์สินทั้ง 2-3 รายการเข้ากอง SPRIME ในครั้งนี้ถือเป็นครั้งที่ 2 ต่อจากความสำเร็จของบริษัทฯ ที่ให้เช่าระยะยาวพื้นที่อาคารสำนักงานของอาคารชั้นทาวเวอร์ส กับกอง SPRIME ในช่วงต้นปี 2562 ซึ่งเป็นไปตามกลยุทธ์บริหารจัดการพอร์ตโฟลิโอของบริษัทฯ ที่จะมีการ Recycle capital สร้างความแข็งแกร่งทางการเงิน เพื่อรองรับการขยายธุรกิจให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง และสร้างความแข็งแกร่งให้ SPRIME เป็นหนึ่งในกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอาคารสำนักงานที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ

ธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม และโครงสร้างพื้นฐาน

การลงทุนในธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมและโครงสร้างพื้นฐาน มีส่วนสำคัญในการกระจายความเสี่ยงด้านแหล่งที่มาของรายได้ของบริษัทฯ และสอดคล้องกับกลยุทธ์ระยะยาวของบริษัทฯ เพื่อก้าวสู่การเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจร โดยเข้าพัฒนาพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม เอส อ่างทอง (S Industrial Estate Angthong) ซึ่งอยู่ระหว่างการก่อสร้างและจะทยอยโอนพื้นที่ให้ลูกค้าได้ตั้งแต่ปี 2565 ซึ่งการจัดสรรพื้นที่ภายในนิคมอุตสาหกรรมถูกแบ่งเป็น เขตอุตสาหกรรมอาหาร เขตอุตสาหกรรมทั่วไป และพื้นที่โรงไฟฟ้า โดยรวมขนาดพื้นที่ที่เป็น Saleable Area จำนวน 992 ไร่ ทั้งนี้ บริษัทฯ วางเป้าหมายในการขายพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมในปี 2565 ที่ 15% ของพื้นที่ขายทั้งหมด และปัจจุบันบริษัทฯ สามารถขายพื้นที่ได้แล้วกว่า 50% ของเป้าโอนกรรมสิทธิ์ในปีนี้ โดยวางเป้าหมายการขายที่ดินในช่วง 3 ปีต่อจากนี้ที่ประมาณ 20% - 25% ของพื้นที่ขายทั้งหมดต่อปี

นอกจากนี้บริษัทฯ เข้าลงทุนในหุ้นสามัญร้อยละ 30 ในโรงไฟฟ้าพลังความร้อนร่วมกำลังการผลิตรวมกว่า 400 เมกะวัตต์ กล่าวคือ โรงไฟฟ้า บี.กริม เพาเวอร์ (อ่างทอง) 1 จำกัด ซึ่งเปิดดำเนินการแล้ว และโรงไฟฟ้าอีก 2 โรง ได้แก่ โรงไฟฟ้า บี.กริม เพาเวอร์ (อ่างทอง) 2 และ โรงไฟฟ้า บี.กริม เพาเวอร์ (อ่างทอง) 3 มีกำลังการผลิตรวม 280 เมกะวัตต์ ซึ่งยังอยู่ระหว่างการพัฒนาและมีสัญญาซื้อขายไฟฟ้าประเภทผู้ผลิตไฟฟ้าขนาดเล็ก (SPP) กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยเป็นเวลา 25 ปี รวม 180 เมกะวัตต์ โดยคาดว่าจะเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ ได้ตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2566 เป็นต้นไป

สรุปผลการดำเนินงาน

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

	ไตรมาสที่ 1 ปี 2564		ไตรมาสที่ 1 ปี 2565		เปลี่ยน (%)
	ล้านบาท	สัดส่วน %	ล้านบาท	สัดส่วน %	
รายได้จากการขายบ้านและอาคารชุด	486	37%	1,024	34%	110%
รายได้จากการให้เช่าและการให้บริการ	819	63%	1,984	66%	142%
ธุรกิจโรงแรม	544	42%	1,690	56%	211%
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า	249	19%	257	9%	3%
ธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมและธุรกิจอื่นๆ	27	2%	38	1%	43%
รวมรายได้	1,306	100%	3,008	100%	130%
กำไรขั้นต้น	386	30%	851	28%	120%
รายได้อื่น	27	2%	5	0%	-80%
การปรับปรุงมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	399	31%	2	0%	-99%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	-128	-10%	-159	-5%	24%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	-471	-36%	-543	-18%	15%
ต้นทุนทางการเงิน	-257	-20%	-285	-9%	11%
กำไรสุทธิจากอัตราแลกเปลี่ยน	-3	0%	-6	0%	85%
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม และกิจการร่วมค้า	117	9%	50	2%	-57%
กำไรก่อนภาษีเงินได้	103	8%	-73	-2%	-171%
ภาษีเงินได้	-33	-3%	-53	-2%	-60%
กำไรสุทธิ	70	5%	-126	-4%	-281%

EBITDA	584	45%	517	17%	-11%
Normalized EBITDA⁽¹⁾	185	14%	523	17%	182%
Normalized Profit for the period after NCI⁽¹⁾	-353	-27%	-120	-4%	66%

หมายเหตุ: ไม่หมายรวมถึง ค่าที่ปรึกษา, ค่าใช้จ่ายทางการขายและการตลาดในการเปิดตัวโครงการใหม่, กำไรที่ยังไม่เกิดขึ้นจากอัตราแลกเปลี่ยนของหุ้นผู้แปลงสภาพ, กำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน, ขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์, กำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรมมูลค่าเงินลงทุนในกิจการร่วมค้าก่อนการเปลี่ยนเป็นบริษัทย่อยของกลุ่มบริษัทฯ และผลกระทบจากธุรกรรมการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อยของบริษัทฯ

รายได้จากการขายบ้านและอาคารชุด

ณ 31 มีนาคม 2565 บริษัทฯ และบริษัทย่อยพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยได้แก่ บ้านเดี่ยว และคอนโดมิเนียมรวม 7 โครงการ มูลค่า 28,141 ล้านบาท โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยรับรู้รายได้จากการขายบ้านและอาคารชุดในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 จำนวน 1,024 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 110% จากจำนวน 487 ล้านบาทในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า เนื่องจากการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดโครงการดิ เอส อโศก และโครงการดิ เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์

มูลค่าโครงการของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยที่สำคัญ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565 ⁽¹⁾ :

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ยอดขาย	ยอดโอน
ดิ เอส อโศก	4,624	100%	99% (ของมูลค่าโครงการ)
ดิ เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์	4,211	100%	99% (ของมูลค่าโครงการ)
ดิ เอส สุขุมวิท 36	5,878	68%	56% (ของมูลค่าโครงการ)
ดิ เอ็กซ์โธ	3,697	11%	ไตรมาส 4 ปี 2566
สันติบุรี เดอะ เรสซิเดนเซส	4,925	100%	n/a

หมายเหตุ:⁽¹⁾ ข้อมูลในตารางยังมิได้แสดงโครงการ อีส สุขุมวิท 43 มูลค่า 1,936 ล้านบาท และโครงการบ้านเดี่ยวมูลค่า 2,869 ซึ่งอยู่ระหว่างการพัฒนา

รายได้จากการให้เช่าและการให้บริการ

รายได้จากการให้เช่าและการให้บริการ สะท้อนรายได้จาก ธุรกิจโรงแรม อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า และอื่นๆ

ธุรกิจโรงแรม

รายได้รวมจากการขายและการให้บริการ สำหรับไตรมาส 1 ปี 2565 อยู่ที่ 1,690 ล้านบาท เติบโตกว่า 211% จากรายได้รวมของช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า ซึ่งเป็นผลมาจากความแข็งแกร่งอย่างต่อเนื่องของภาคอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในสาธารณรัฐมัลดีฟส์ และการรับรู้รายได้เต็มไตรมาสของพอร์ตโรงแรมในสหราชอาณาจักร โดยสัดส่วนรายได้จากการขายและการให้บริการของโรงแรมในโครงการ CROSSROADS เฟส 1 และโรงแรมในสหราชอาณาจักร รวมกันคิดเป็น 78% ของรายได้รวมทั้งหมด นอกจากนี้ บริษัทฯ เห็นแนวโน้มการฟื้นตัวของพอร์ตโรงแรมในประเทศไทย และพอร์ตโรงแรม Outtrigger ซึ่งมีรายได้เติบโตขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ และคิดเป็น 22% ของรายได้รวม

ผลการดำเนินงานธุรกิจโรงแรมสำหรับไตรมาส 1 ปี 2564 – 2565

โรงแรม	ไตรมาส 1 ปี 2564	ไตรมาส 1 ปี 2565
โรงแรมที่กลุ่มบริษัทฯ บริหารจัดการเอง⁽¹⁾		
จำนวน โรงแรม	5	5
จำนวนห้องพัก	657	657
% อัตราการเข้าพักเฉลี่ย	11%	38%
ADR (บาท) ⁽²⁾	2,755	5,708
RevPAR (บาท) ⁽²⁾	306	2,152
โรงแรม Outrigger⁽¹⁾		
จำนวน โรงแรม	3	3
จำนวนห้องพัก	499	499
% อัตราการเข้าพักเฉลี่ย	10%	33%
ADR (บาท) ⁽³⁾	2,294	6,965
RevPAR (บาท) ⁽³⁾	226	2,275
โรงแรมในโครงการ CROSSROADS เฟส 1		
จำนวน โรงแรม	2	2
จำนวนห้องพัก	376	376
% อัตราการเข้าพักเฉลี่ย	67%	74%
ADR (บาท) ⁽⁴⁾	8,287	14,843
RevPAR (บาท) ⁽⁴⁾	5,564	11,028
โรงแรมของกลุ่มบริษัทฯ และโรงแรมภายใต้กิจการร่วมค้าในสหราชอาณาจักร		
จำนวน โรงแรม	29	28
จำนวนห้องพัก	3,115	2,990
% อัตราการเข้าพักเฉลี่ย	18%	46%
ADR (บาท) ⁽⁵⁾	2,147	3,065
RevPAR (บาท) ⁽⁵⁾	389	1,415

หมายเหตุ:

(1) SHR ดำเนินการยกเลิกสัญญาบริหารจัดการโรงแรมกับแบรนด์ Outrigger และเข้าบริหารจัดการด้วยตัวเอง (Self-managed) ในโรงแรม Outrigger 3 แห่งได้แก่ Outrigger Koh Samui Beach Resort, Outrigger Laguna Phuket Beach Resort และ Outrigger Konotta Maldives Resort

(2) อัตราแลกเปลี่ยนที่ใช้คำนวณสำหรับไตรมาส 1 ปี 2564 คือ 30.26 THB/USD และสำหรับไตรมาส 1 ปี 2565 คือ 33.05 THB/USD

(3) อัตราแลกเปลี่ยนที่ใช้คำนวณสำหรับไตรมาส 1 ปี 2564 คือ 14.85 THB/FJD, 0.76 THB/MUR และสำหรับไตรมาส 1 ปี 2565 คือ 15.54 THB/FJD, 0.75 THB/MUR

(4) อัตราแลกเปลี่ยนที่ใช้คำนวณสำหรับไตรมาส 1 ปี 2564 คือ 30.26 THB/USD และสำหรับไตรมาส 1 ปี 2565 คือ 33.05 THB/USD

(5) อัตราแลกเปลี่ยนที่ใช้คำนวณสำหรับไตรมาส 1 ปี 2564 คือ 41.72 THB/GBP และสำหรับไตรมาส 1 ปี 2565 คือ 44.37 THB/GBP

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

ณ 31 มีนาคม 2565 บริษัทฯ และบริษัทในเครือมีอาคารเพื่อการพาณิชย์ให้เช่าทั้งสิ้น 4 อาคาร พื้นที่รวม 139,708 ตารางเมตร โดยในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 บริษัทฯ รับรู้รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าจำนวน 257 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3% จากไตรมาสที่ 1 ปี 2564 เนื่องจากอัตราการปล่อยเช่าของอาคารสิงห์ คอมเพล็กซ์ และอาคารเมโทรโพลิสที่ปรับตัวสูงขึ้น สะท้อนถึงความสามารถในการบริหารสินทรัพย์ภายในสถานการณ์ที่ท้าทาย ผ่านการเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ที่เน้นกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีการเจริญเติบโตสูง มีการขยายตัวทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้มีความต้องการพื้นที่เพิ่มขึ้นในระยะยาว ผลการดำเนินงานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

อาคาร	ไตรมาส 1 ปี 2564	ไตรมาส 1 ปี 2565
<u>ชั้นทาวเวอร์ส</u>		
พื้นที่ให้เช่า (ตร.ม.)	63,786	63,673
อัตราการปล่อยเช่า	87%	82%
<u>สิงห์ คอมเพล็กซ์</u>		
พื้นที่ให้เช่า (ตร.ม.)	58,745	58,927
อัตราการปล่อยเช่า	94%	96%
<u>เมโทร โพลิส</u>		
พื้นที่ให้เช่า (ตร.ม.)	13,677	13,677
อัตราการปล่อยเช่า	84%	91%

ธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม และธุรกิจอื่นๆ

ธุรกิจอื่นๆ ประกอบด้วยธุรกิจรับก่อสร้างที่อยู่อาศัยและรับบริหารโครงการ โดยในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 บริษัทฯ และบริษัทย่อยรับรู้รายได้จากธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม และธุรกิจอื่นๆ จำนวน 38 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 43% จากไตรมาสที่ 1 ปี 2564 เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากธุรกิจค่าบริหารจัดการ

กำไรขั้นต้น

ไตรมาสที่ 1 ปี 2565 กำไรขั้นต้นของบริษัทฯ เท่ากับ 851 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากจำนวน 386 ล้านบาทในไตรมาสที่ 1 ปี 2564 สาเหตุหลักมาจากผลประกอบการของธุรกิจโรงแรมที่ปรับตัวดีขึ้นจากการฟื้นตัวอย่างแข็งแกร่งของภาคการท่องเที่ยวในสาธารณรัฐมัลดีฟส์ และการขายโครงการดิ เอส อโศก และโครงการดิ เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์

ค่าใช้จ่ายในการขาย

บริษัทฯ รายงานค่าใช้จ่ายในการขายไตรมาสที่ 1 ปี 2565 จำนวน 159 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากจำนวน 128 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 1 ปี 2564 สาเหตุสำคัญจากการทำการตลาดที่เพิ่มขึ้น สอดคล้องกับการฟื้นตัวของธุรกิจ

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายบุคลากรในส่วนงานสนับสนุน และค่าใช้จ่ายที่ไม่เกี่ยวกับการดำเนินงาน อาทิ ค่าที่ปรึกษาและค่าธรรมเนียมอื่นๆ

ไตรมาสที่ 1 ปี 2565 บริษัทฯ มีค่าใช้จ่ายในการบริหารใน 543 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 471 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 1 ปี 2564 และสาเหตุสำคัญมาจากการลงทุนเพิ่มในพอร์ตโรงแรมในสหราชอาณาจักร และนำมาบันทึกบัญชีในงบการเงินรวมตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม ปี 2564 เป็นต้นมา ประกอบกับการเปิดดำเนินงานโรงแรมมากขึ้นหากเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าที่มีบางโรงแรมปิดให้บริการชั่วคราว

ต้นทุนทางการเงิน

บริษัทฯ รายงานต้นทุนทางการเงินไตรมาสที่ 1 ปี 2565 จำนวน 285 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากเงินกู้ที่เพิ่มขึ้นจากการทำธุรกรรมเข้าซื้อกิจการโรงแรมในสหราชอาณาจักร และการเปลี่ยนแปลงวิธีการบันทึกบัญชีของโรงแรมในสหราชอาณาจักร มาเป็นการบันทึกบัญชีในงบการเงินรวม

กำไร (ขาดทุน) สุทธิ

ในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 บริษัทฯ รับรู้ขาดทุน (ส่วนที่เป็นของผู้เป็นเจ้าของของบริษัทใหญ่) จำนวน 48 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากการทยอยฟื้นตัวของธุรกิจ และการพยายามควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างต่อเนื่อง

สรุปฐานะทางการเงินรวมและโครงสร้างเงินลงทุน

หน่วย: ล้านบาท	31 ธันวาคม 2564	31 มีนาคม 2565	เปลี่ยนแปลง
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	2,698	2,649	-49
สินค้าคงเหลือ	1,876	1,050	-826
สินทรัพย์หมุนเวียน	12,181	11,601	-580
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	18,096	18,322	226
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สุทธิ	29,498	28,991	-508
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	53,809	53,615	-194
รวมสินทรัพย์	65,990	65,216	-774
หนี้สินหมุนเวียน	11,070	10,452	-618
หนี้สินไม่หมุนเวียน	33,022	33,056	34
รวมหนี้สิน	44,092	43,508	-584
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	21,898	21,708	-190
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (ไม่รวมหนี้สินจากสัญญาเช่า)	27,941	27,937	-4
สัดส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.28x	1.29x	
สัดส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.15x	1.16x	

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2565 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 65,216 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 1 โดยแบ่งเป็นสินทรัพย์หมุนเวียน 11,601 ล้านบาท และสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน 53,615 ล้านบาท หนี้สินรวม มีมูลค่า 43,508 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 1 สำหรับหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจำนวน 27,937 ล้านบาท คงที่จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ส่งผลให้สัดส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 1.16 เท่า โดยอัตราส่วนดังกล่าวยังอยู่ในระดับที่ต่ำกว่า Covenant ของบริษัทฯ

Singha Estate Investor Relations

Tel: +662 050-5555 Ext. 590

Email: IR@singhaestate.co.th