

ที่ CS/001/11/2565

11 พฤศจิกายน 2565

เรื่อง คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับงวด 3 เดือนและ 9 เดือน สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2565

เรียน กรรมการและผู้จัดการ
ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เนอวานา ไดอิจ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”/ “เนอวานา ไดอิจ”) ครั้งที่ 7/2565 เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2565 ได้มีมติอนุมัติงบการเงินสำหรับผลการดำเนินงานสำหรับงวด 3 เดือนและ 9 เดือน สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2565 บริษัทขอรายงานผลการดำเนินงานสำหรับงวด 3 เดือนและ 9 เดือน สิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2565 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ผลการดำเนินงานเปรียบเทียบ	สำหรับไตรมาสเดียวก่อนปีก่อนและไตรมาสก่อน						สำหรับงวด 9 เดือน สิ้นสุดวันที่							
	ไตรมาส 3/2564		ไตรมาส 2/2565		ไตรมาส 3/2565		%เปลี่ยนแปลง		30-กย.64		30-กย.65		%เปลี่ยนแปลง	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	มย	ตต	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	มย	ตต
รายได้:														
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	595	91%	666	88%	359	84%	-40%	-46%	2,020	92%	2,046	90%		1%
รายได้จากสัญญาก่อสร้าง	59	9%	92	12%	68	16%	14%	-27%	169	8%	228	10%		34%
รวมรายได้	654	100%	758	100%	427	100%	-30%	-44%	2,189	100%	2,274	100%		4%
ต้นทุน:														
ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์	585	98%	434	65%	283	79%	-52%	-35%	1,516	75%	1,304	64%		-14%
ต้นทุนการก่อสร้าง	53	89%	82	89%	48	71%	-9%	-42%	138	82%	193	85%		39%
รวมต้นทุน	637	97%	516	68%	331	78%	-48%	-36%	1,655	76%	1,496	66%		-10%
กำไรขั้นต้น	17	3%	243	32%	96	13%	472%	-60%	534	24%	777	34%		45%
รายได้อื่น	15	2%	21	3%	45	6%	194%	120%	48	2%	87	4%		82%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	(94)	-14%	(74)	-10%	(62)	-8%	-34%	-16%	(249)	-11%	(257)	-11%		3%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(24)	-4%	(74)	-10%	(50)	-7%	108%	-33%	(234)	-11%	(202)	-9%		-13%
กำไร(ขาดทุน)สุทธิจากอัตราแลกเปลี่ยน	0	0%	0	0%	0	0%	na	na	1	0%	1	0%		na
ต้นทุนทางการเงิน	(53)	-8%	(51)	-7%	(16)	-2%	-70%	-68%	(118)	-5%	(117)	-5%		na
กำไรก่อนส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุน	(139)	-21%	65	9%	14	2%	110%	-78%	(17)	-1%	289	13%		1829%
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในการร่วมค้า	(1)	0%	(1)	0%	(3)	0%	262%	-285%	(4)	0%	(4)	0%		na
ภาษีเงินได้	17	3%	(13)	-2%	1	0%	-97%	104%	(32)	-1%	(62)	-3%		93%
กำไรสำหรับปี	(123)	-19%	51	7%	11	1%	109%	-78%	(53)	-2%	223	10%		521%
กำไรเบ็ดเสร็จอื่นสุทธิจากภาษี	0	0%	0	0%	0	0%	na	na	0	0%	0	0%		na
กำไรเบ็ดเสร็จรวม	(123)	-19%	51	7%	11	1%	109%	-78%	(53)	-2%	223	10%		521%
การแบ่งปันกำไร (ขาดทุน) สำหรับปี														
ส่วนของผู้เป็นเจ้าของบริษัทใหญ่	(125)	-19%	13	2%	21	3%	117%	54%	(88)	-4%	190	8%		317%
ส่วนของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	2	0%	37	5%	(9)	-1%	-687%	-125%	35	2%	33	1%		-5%

NVD รายงานยอดรายได้รวมไตรมาส 3/2565 จำนวน 427 ล้านบาท ปรับตัวลดลงร้อยละ 30 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีก่อน และร้อยละ 44 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา โดยมีผลกำไรสำหรับปีในส่วนของผู้เป็นเจ้าของบริษัทใหญ่ในไตรมาส 3/2565 จำนวน 21 ล้านบาท เทียบกับผลขาดทุนจำนวน 125 ล้านบาท ในไตรมาส 3/2564 และจำนวนผลกำไร 13 ล้านบาท ในไตรมาส 2/2565 สำหรับผลประกอบการงวด 9 เดือน รายได้รวม 9 เดือนของปี 2565 จำนวน 2,274 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปีที่ผ่านมา จำนวน 2,189 ล้านบาท คิดเป็นเพิ่มขึ้นร้อยละ 4 โดยผลกำไรสำหรับปีในส่วนของผู้เป็นเจ้าของบริษัทใหญ่ในช่วง 9 เดือนของปี 2565 จำนวน 190 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากผลขาดทุน 88 ล้านบาท เมื่อเทียบกับ 9 เดือนของปี 2564

Aftermath of Challenges

สภาวะแรงกดดันจากอัตราเงินเฟ้อที่ปรับตัวสูงเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ประกอบกับสถานการณ์แพร่กระจายของโรคติดเชื้อไวรัส โควิด-19 (COVID-19) สายพันธุ์โอมิครอนที่รุนแรง ส่งผลกระทบเชิงลบต่อธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในภาพรวมอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ การปรับตัวสูงขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้างและการขาดแคลนแรงงานก่อสร้างถือเป็นความท้าทายหลักของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ตามที่ได้รายงานในไตรมาสที่ผ่านมา เพื่อการบริหารจัดการการลงทุนอย่างระมัดระวังและเหมาะสม บริษัทเปลี่ยนแปลงกำหนดการเปิดขายโครงการใหม่ไปในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2565 ซึ่งปัจจัยดังกล่าวส่งผลกระทบเชิงลบต่อรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์สำหรับไตรมาสที่ 3 ของปี 2565

ทั้งนี้ การเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วของอัตราเงินเฟ้อไม่เพียงส่งผลต่อการปรับตัวเพิ่มขึ้นของราคาวัสดุก่อสร้าง หากแต่ส่งผลกระทบต่อทางอ้อมต่อการเพิ่มขึ้นของระยะเวลาในการพัฒนาโครงการอย่างมีนัยสำคัญ โดยระยะเวลาในการเจรจาเพื่อให้บรรลุข้อตกลงและความ

เหมาะสมของราคาต้นทุนค่าก่อสร้างของบริษัท ซึ่งก็คือรายได้ของผู้รับเหมาก่อสร้าง ส่งผลให้การลงนามในสัญญาล่าช้ากว่ากำหนด ซึ่งเป็นปัจจัยโดยตรงที่ทำให้การเปิดตัวโครงการไม่เป็นไปตามแผนงาน กระทั่งต่อการเพิ่มขึ้นของยอดขายและการรับรู้รายได้ของบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่งการรับรู้รายได้ในไตรมาส 3 ของปี 2565 อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการบริหารจัดการปัจจัยเชิงลบระยะสั้นดังกล่าวแล้ว ความล่าช้าของการเปิดตัวโครงการที่ผ่านมาอาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานในไตรมาส 4 ของปี 2565 ได้บ้าง

สำหรับผลประกอบการงวด 9 เดือนของปี 2565 ยังคงเป็นไปในทิศทางเชิงบวก รายได้รวมเติบโตขึ้นร้อยละ 4 โดยมีผลกำไรเบ็ดเสร็จรวมจำนวน 223 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากผลขาดทุนจำนวน 53 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับผลประกอบการงวด 9 เดือนของปี 2564 ซึ่งเป็นช่วงที่ธุรกิจได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ทั้งนี้ ผลประกอบการดังกล่าวเป็นผลลัพธ์ของการบริหารงานตามกลยุทธ์เพื่อดึงรับการเข้าสู่สภาวะที่ยากลำบากอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ อาทิ กลยุทธ์การปรับโครงสร้างสินทรัพย์ในงบดุล (Balance-sheet Reform) โดยมีรายละเอียดตามที่ได้รายงานในไตรมาสที่ผ่านมายังอย่างต่อเนื่อง

Light at the End of the Tunnel

สำหรับการเปิดตัวโครงการในครึ่งหลังของปี 2565 ตามแผนการดำเนินงานเพื่อเติมเต็ม Backlog อย่างต่อเนื่อง ในเดือนตุลาคม 2565 บริษัทเปิดตัวโครงการใหม่จำนวน 4 โครงการ บน 3 ทำเลศักยภาพของกรุงเทพฯ บริษัทเปิดตัวบ้านเดี่ยว 3 โครงการภายใต้แบรนด์ใหม่ “เนอวานา แอบโซลูท” และ ทาวน์โฮม 1 โครงการภายใต้แบรนด์ “เนอวานา ดีฟายน์”

“เนอวานา แอบโซลูท” โครงการบ้านเดี่ยว 3 ชั้น ภายใต้แบรนด์ใหม่ล่าสุดของบริษัท ที่ได้รับแรงบันดาลใจการออกแบบจากอารมณ์สุนทรีย์ของศิลปะและธรรมชาติ ผสมผสานรายละเอียดของช่องแสงและลม เพื่อทุกความรู้สึกที่ใช้ในแบบที่เป็นตัวเอง ช่วยนำธรรมชาติที่พอดีเข้ามาสร้างบรรยากาศสุนทรีย์ให้กับทุกฟังก์ชันภายในบ้านและเป็นบ้านที่ใช้ในทุกความรู้สึก “เนอวานา แอบโซลูท” เป็นแบรนด์บ้านเดี่ยวที่บริษัท ตั้งใจพัฒนามาเติมเต็มผลิตภัณฑ์ของบริษัทในระดับราคา ราคา 11-20 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่อยู่ระหว่างแบรนด์บ้านเดี่ยวระดับ high-end “เนอวานา บียอนด์” (ที่สร้างชื่อเสียงให้กับเนอวานาในฐานะผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีเอกลักษณ์เป็นของตนเอง ในระดับราคา 20-50 ล้านบาท) กับบ้านเดี่ยวสองชั้น ภายใต้แบรนด์ “เนอวานา เอลเมนท์” ในระดับราคา 8 -15 ล้านบาท โดยโครงการ “เนอวานา แอบโซลูท” เปิดขายอยู่ใน 3 ทำเลที่มีศักยภาพของกรุงเทพฯ ได้แก่ บางนา กรุงเทพฯกรีท และเอกมัย-รามอินทรา

อีกหนึ่งโครงการที่เปิดตัวในเดือนตุลาคมที่ผ่านมา ได้แก่ เนอวานา ดีฟายน์ เอกมัย-รามอินทรา ซึ่งเป็นโครงการที่ 3 ภายใต้แบรนด์ “เนอวานา ดีฟายน์” โครงการ ทาวน์โฮม 3-4 ชั้น ระดับพรีเมียม โดย 2 โครงการแรกได้รับการตอบรับอย่างดีเยี่ยม ในย่านพระราม 9 และ กรุงเทพฯกรีท ทั้งนี้ โครงการที่ 3 ตั้งอยู่ในย่านเอกมัย-รามอินทรา ทำเลที่มีศักยภาพและเป็นที่ต้องการของตลาดระดับ high-end “เนอวานา ดีฟายน์” พรีเมียมทาวน์โฮมที่เป็นได้มากกว่าบ้านเดี่ยว ตอบโจทย์ด้วยฟังก์ชัน ครบทุกการใช้ชีวิตระดับราคาเพียง 8-15 ล้านบาท

ด้วยกลยุทธ์ในการบริหารงานเพื่อการเติบโตทางธุรกิจในช่วงวิกฤตและความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ บริษัทนำเสนอโครงการบ้านและทาวน์โฮมที่ออกแบบมาด้วยความใส่ใจในทุกรายละเอียดผสมความพรีเมียมในราคาที่เหมาะสม “เนอวานา แอบโซลูท” และ “เนอวานา ดีฟายน์” ซึ่งทั้งสองแบรนด์ได้รับการตอบรับอย่างดีเยี่ยม โดยการสร้างยอดขายมูลค่ากว่า 720 ล้านบาท ในการเปิดขาย 2 รอบในช่วง 2 วันหยุดสุดสัปดาห์เท่านั้น เป็นอีกหนึ่งบทยืนยันว่า กว่า 1ปี ภายใต้ความกดดันจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) โครงการที่อยู่อาศัยภายใต้แบรนด์เนอวานายังคงเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในตลาดอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะส่งผลเชิงบวกต่อผลประกอบการของบริษัทต่อไป

รายได้

NVD มีรายได้รวมในไตรมาส 3/2565 ของทุกส่วนงานจำนวน 427 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 30 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และลดลงร้อยละ 44 เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมารายได้ทั้งสองส่วน ดังนี้

- **รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์** ลดลงร้อยละ 40 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน
- **รายได้จากสัญญาก่อสร้าง** เพิ่มขึ้นร้อยละ 14 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน

รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ มีรายได้รวม 359 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 40 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน โดยรายได้หลักมาจากการโอนกรรมสิทธิ์โครงการแนวราบ ได้แก่ โครงการเนอวานา บียอนด์ พระราม 2 เนอวานา ดีฟายน์ ศรีนครินทร์-พระราม 9 และเนอวานา เอลเมนท์ บางนา รวมถึงการรับรู้รายได้จากโครงการอาคารชุด เดอะ โมส อีสทาว

รายได้จากสัญญาก่อสร้าง มีรายได้รวม 68 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 14 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน รายได้จากสัญญาก่อสร้างส่วนใหญ่มาจากสัญญาก่อสร้างกับลูกค้าองค์กรภายนอก และรายได้จากงานก่อสร้างบ้านเดี่ยวแบบสั่งสร้างในโครงการ Turnkey Projects ได้แก่ เนอวานา นีออน แอดยู พาร์ค บางนา และ ไอคอน ปิ่นเกล้า

ต้นทุนขาย และอัตรากำไรขั้นต้น

ในไตรมาส 3/2565 บริษัทมีต้นทุนขายของทุกส่วนงานรวม 331 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 48 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน โดยต้นทุนขายรวมประกอบด้วย

- **ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์** จำนวน 283 ล้านบาท
- **ต้นทุนในการรับจ้างก่อสร้าง** จำนวน 48 ล้านบาท

อัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมในไตรมาส 3/2565 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 13 จากร้อยละ 3 ในไตรมาส 3/2564 และลดลงจากร้อยละ 32 ในไตรมาส 2/2565 การลดลงของอัตรากำไรขั้นต้นจากรายได้จาก**การขายอสังหาริมทรัพย์** ในไตรมาส 3/2565 เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา สาเหตุหลักมาจากรายได้การขาย Big lot ของโครงการเดอะ โมส อีสภาพ

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการขายสำหรับไตรมาส 3/2565 จำนวน 62 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 34 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และลดลงร้อยละ 16 เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา เป็นไปในทิศทางเดียวกับรายได้

สำหรับค่าใช้จ่ายในการบริหารของไตรมาส 3/2565 จำนวน 50 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 108 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และลดลงร้อยละ 33 เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา สาเหตุหลักมาจากการตั้งสำรองมูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับจากการขายที่ดิน ในไตรมาส 2/2564 และปรับปรุงการตั้งสำรองดังกล่าวเมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์ในไตรมาส 3/2564 มูลค่า 56.7 ล้านบาท จึงเป็นสาเหตุหลักที่ทำให้ค่าใช้จ่ายบริหารในไตรมาส 3/2564 ต่ำลง ซึ่งเป็นไปตามมาตรฐานบัญชี TFRS9

ต้นทุนทางการเงิน

สำหรับไตรมาส 3/2565 ต้นทุนทางการเงินจำนวน 16 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 70 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และร้อยละ 68 ถ้าเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา สาเหตุหลักมาจากการบริหารจัดการต้นทุนโครงการที่กำลังพัฒนา

กำไรเบ็ดเสร็จรวม

กำไรเบ็ดเสร็จรวมสำหรับไตรมาส 3/2565 มีจำนวน 11 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนที่มีผลขาดทุน 123 ล้านบาท และ ลดลงจากไตรมาสที่ผ่านมา ซึ่งมีกำไรเบ็ดเสร็จรวมจำนวน 51 ล้านบาท

สินทรัพย์

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2565 จำนวน 12,920 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 333 ล้านบาท จาก ณ สิ้นปี 2564 คิดเป็นอัตราร้อยละ 3 สาเหตุหลักมาจากการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า และต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นจำนวน 1,083 ล้านบาท ซึ่งปัจจัยหลักเป็นการได้มาซึ่งที่ดินเพื่อการพัฒนาโครงการที่สุขุมวิท 23 โดยการเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์ที่มีนัยสำคัญสามารถสรุปได้ดังนี้

งบแสดงฐานะการเงิน	31-ธ.ค.-64		30 ก.ย. -65		การเปลี่ยนแปลง	
	Bt.m	%	Bt.m	%	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์:						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	105	1%	126	1%	21	20%
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น สุทธิ / ลูกหนี้กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	204	2%	167	1%	(36)	-18%
สินค้าคงเหลือ	2,788	22%	2,176	17%	(612)	-22%
ต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์	6,347	50%	7,430	58%	1,083	17%
มูลค่างานเสร็จรอเรียกเก็บ	49	0%	44	0%	(5)	-10%
เงินมัดจำค่าที่ดิน	48	0%	7	0%	(41)	-85%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	21	0%	15	0%	(6)	-29%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	9,562	76%	9,966	77%	404	4%
เงินฝากธนาคารที่มีภาระผูกพัน	39	0%	31	0%	(8)	-22%
เงินลงทุนในการร่วมค้า สุทธิ	5	0%	12	0%	7	127%
เงินให้กู้ยืมระยะยาวแก่กิจการอื่น	242	2%	242	2%	-	0%
ที่ดินรอการพัฒนา	31	0%	31	0%	-	0%
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ สุทธิ	442	4%	359	3%	(83)	-19%
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	1,315	10%	1,315	10%	-	0%
สินทรัพย์สิทธิการใช้ สุทธิ	297	2%	287	2%	(10)	-3%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน สุทธิ	22	0%	18	0%	(4)	-20%
ค่าความนิยม	332	3%	332	3%	-	0%
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอตัดบัญชี	170	1%	166	1%	(4)	-3%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	130	1%	163	1%	32	25%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	3,025	24%	2,954	23%	(71)	-2%
รวมสินทรัพย์	12,587	100%	12,920	100%	333	3%

หนี้สิน

ภาระหนี้สินรวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2565 อยู่ที่ 7,533 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 129 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 2 จากจำนวน 7,404 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 การเปลี่ยนแปลงของหนี้สิน สามารถสรุปได้ดังนี้

- การเสนอขายหุ้นกู้ระยะยาว ชุดที่ 1 (NVD 1/2565) ชนิดให้สิทธิผู้ออกในการไถ่ถอนก่อนครบกำหนด และมีหลักประกัน (Callable and Secured Debentures) วงเงิน 400 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6.50 ต่อปี ครบกำหนดชำระในปี 2566
- การเสนอขายหุ้นกู้ระยะยาว ชุดที่ 2 (NVD 2/2565) ชนิดให้สิทธิผู้ออกในการไถ่ถอนก่อนครบกำหนด และมีหลักประกัน (Callable and Secured Debentures) วงเงิน 650 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6.80 ต่อปี ครบกำหนดชำระในปี 2567
- หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยรวมลดลงจำนวน 375 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากปลอดชำระคืนเงินกู้ค่าที่ดินจำนวน 23 ไร่ การชำระคืนหุ้นกู้บางส่วน
- การเพิ่มขึ้นของอวัลมูลค่า 632 ล้าน เพื่อการได้มาที่ของดินบนถนนสุขุมวิท 23 เพื่อการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย และการชำระคืนเงินกู้ในโครงการ จากการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าภายในไตรมาส

งบแสดงฐานะการเงิน	31-ธ.ค.-64		30 ก.ย. -65		การเปลี่ยนแปลง	
	Bt.m	%	Bt.m	%	ล้านบาท	ร้อยละ
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน สุทธิ	1,813	14%	2,177	17%	364	20%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	316	3%	298	2%	(18)	-6%
เจ้าหนี้ค่าที่ดินที่จะถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	100	1%	116	1%	16	16%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยที่จะถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี สุทธิ	2,223	18%	1,362	11%	(861)	-39%
เจ้าหนี้เงินประกันผลงาน	88	1%	69	1%	(18)	-21%
เงินมัดจำและเงินรับล่วงหน้าจากลูกค้า	158	1%	26	0%	(132)	-83%
เงินรับล่วงหน้าตามสัญญาก่อสร้างจากลูกค้า	44	0%	37	0%	(7)	-16%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	31	0%	60	0%	29	93%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	4,773	38%	4,146	32%	(628)	-13%
เจ้าหนี้ค่าที่ดิน	-	0%	632	5%	632	100%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย สุทธิ	2,434	19%	2,557	20%	122	5%
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	197	2%	199	2%	2	1%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	2,631	21%	3,387	26%	756	29%
รวมหนี้สิน	7,404	59%	7,533	58%	129	2%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	5,183	41%	5,387	42%	204	4%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	12,587	100%	12,920	100%	333	3%
<i>หมายเหตุ:</i>						
รวมหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย	6,470	51%	6,095	47%	(375)	-6%

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนสภาพคล่อง

อัตราส่วนสภาพคล่อง ณ 30 กันยายน 2565 อยู่ที่ 2.4 เท่า เพิ่มขึ้นจาก 2.0 เท่า ณ 31 ธันวาคม 2564 สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ตามที่กล่าวมาข้างต้น

อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร

อัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 9 ณ 31 ธันวาคม 2564 เป็นร้อยละ 22 ณ 30 กันยายน 2565 เป็นผลจากการบริหารงานขายอสังหาริมทรัพย์และการบริหารงานจากสัญญาก่อสร้าง

อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน

อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2565 คิดเป็น 1.40 เท่า ลดลงจาก 1.43 เท่า เมื่อ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 ในขณะที่อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (สุทธิ) ต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ปรับตัวลดลงจาก 1.23 เท่า เป็น 1.11 เท่า เป็นผลมาจากการปรับโครงสร้างงบดุล เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด และการเร่งสร้างสมดุลระหว่างสินทรัพย์และหนี้สินของบริษัท ซึ่งเป็นการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ของบริษัทที่จะสร้างความแข็งแกร่งให้กับงบดุล และสุขภาพทางการเงิน ในท่ามกลางสภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวในระยะเวลาอันใกล้

จึงเรียนมาเพื่อทราบ

ขอแสดงความนับถือ

(ดร. อโณทัย จันทวานิช)
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารการเงิน