

บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับผลการดำเนินงาน ปี 2565

ภาพรวมธุรกิจ

บริษัทฯ ยังคงสร้างการเติบโตของรายได้ถึง 62% จากปีก่อน โดยรายงานรายได้รวมจำนวน 12,530 ล้านบาท ในปี 2565 ทั้งนี้ คาดว่ากิจกรรมทางเศรษฐกิจจะมีแนวโน้มขยายตัวในปี 2566 โดยได้รับแรงสนับสนุนจากการเพิ่มขึ้นของรายได้ภาคการท่องเที่ยว และธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้อง เช่นเดียวกับการบริโภคครัวเรือนที่คาดว่าจะขยายตัวตามรายได้ภาคประชาชนที่เพิ่มขึ้น และการลงทุนภาคเอกชนที่คาดว่าจะขยายตัวตามความเชื่อมั่นของเศรษฐกิจภายในประเทศ ในขณะที่ปริมาณการส่งออกสินค้าอาจจะชะลอตัวลงตามการชะลอตัวของอุปสงค์ประเทศคู่ค้าสำคัญ

สำหรับรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ในปี 2565 เติบโตขึ้น 21% สู่จำนวน 2,554 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วย (1) รายได้จาก การขายบ้านและอาคารชุด จำนวน 2,357 ล้านบาท ซึ่งแบ่งเป็นยอดขายจากโครงการประเภทคอนโดมิเนียมจำนวน 36% และ ยอดขายจากโครงการบ้านเดี่ยวจำนวน 64% ของยอดขายทั้งหมด โดยรายได้จากการขายที่เติบโตขึ้น 11% จากปีก่อนหน้า มีสาเหตุหลักมาจากการรับรู้รายได้จากบ้านเดี่ยวโครงการใหม่ ศิรินินทร์ เรสซิเดนสเซน พัฒนาการ ที่เริ่มทยอยโอนกรรมสิทธิ์ตั้งแต่ เดือนพฤศจิกายน 2565 กอปรกับ (2) การรับรู้รายได้เป็นปีแรกจากการขายที่ดินนิคมอุตสาหกรรมจำนวน 198 ล้านบาท จากการ โอนกรรมสิทธิ์ที่ดินนิคมอุตสาหกรรม เอส อ่างทองในไตรมาสที่ 2 ปี 2565 ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่ากิจกรรมการโอนกรรมสิทธิ์ของ โครงการบ้านเดี่ยวและที่ดินนิคมอุตสาหกรรมจะเร่งตัวขึ้นในปี 2566 จากความแข็งแกร่งอย่างต่อเนื่องของอุปสงค์ของตลาดที่อยู่ อาศัยแนวราบและการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและภาคการลงทุน

ในส่วนของรายได้จากการให้เช่าและการให้บริการในปี 2565 จำนวน 9,976 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มขึ้น 77% จากปีก่อน ซึ่งได้แรงหนุนหลักจากธุรกิจโรงแรม โดยเฉพาะในช่วงครึ่งปีหลังของปีที่มีผลการดำเนินงานที่โดดเด่น และพลิกกลับมามีกำไรติดต่อกันได้ ทั้ง 2 ไตรมาส ตอกย้ำการทยอยฟื้นตัวสู่ระดับปกติของภาคการท่องเที่ยว ส่งผลให้รายได้จากธุรกิจโรงแรมในปี 2565 รายงาน ที่ 8,693 ล้านบาท เติบโตขึ้น 93% จากปีก่อน นอกจากนี้แล้ว รายได้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าจำนวน 1,014 ล้านบาท ปรับตัวดีขึ้น 5% ซึ่งเป็นผลมาจากการปรับเพิ่มอัตราค่าเช่าขึ้นได้แม้จะอยู่ระหว่างสถานการณ์ที่ทำนาย

บริษัทฯ รับรู้กำไรสำหรับปี 2565 จำนวน 490 ล้านบาท พลิกจากขาดทุน 137 ล้านบาทในปีก่อน ซึ่งเป็นผลมาจากพลิกฟื้นของ ธุรกิจโรงแรม ประกอบกับการรับรู้กำไรจากการโอนกรรมสิทธิ์โครงการ ศิรินินทร์ เรสซิเดนสเซน และการขายที่ดินนิคมอุตสาหกรรม เอส อ่างทอง รวมถึงการควบคุมค่าใช้จ่ายต่างๆ อย่างมีประสิทธิภาพ

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัย

ระหว่างปี 2565 บริษัทฯ รับรู้รายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์โครงการบ้านแนวราบจำนวน 1,511 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วย (1) บ้านเดี่ยวโครงการสันติบุรี เดอะ เรสซิเดนเซส จำนวน 6 แปลง ส่งผลให้มียอดรอโอนกรรมสิทธิ์จำนวน 7 แปลง หรือคิดเป็น 28% ของจำนวนแปลงทั้งหมด และ (2) บ้านเดี่ยวโครงการศิรินันท์ เรสซิเดนเซส จำนวน 7 แปลง ส่งผลให้มียอดรอโอนกรรมสิทธิ์จำนวน 21 แปลง หรือคิดเป็น 75% ของจำนวนแปลงทั้งหมด (3) โฮมออฟฟิศโครงการเซนเตอร์ จำนวน 1 แปลง ส่งผลให้มียอดรอโอนกรรมสิทธิ์จำนวน 3 แปลง หรือคิดเป็น 75% ของจำนวนแปลงทั้งหมด ดังนั้น บริษัทฯ มียอดขายรอรับรู้รายได้สำหรับโครงการแนวราบ ณ เดือนธันวาคม 2565 จำนวน 4,007 ล้านบาท โดยคาดว่าจะสามารถรับรู้รายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินและก่อสร้างบ้านได้ประมาณ 70% ของยอด Backlog ดังกล่าวในปี 2566

จากความสำเร็จในการเปิดตัวโครงการศิรินันท์ เรสซิเดนเซส บ้านแนวราบแห่งที่ 2 ของบริษัทฯ ซึ่งได้รับกระแสตอบรับและบรรลวยอดจองที่ดีเกินคาด โดยโครงการรับยอดขายโอนกว่า 830 ล้านบาทตั้งแต่สองเดือนแรกของการเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ ทำให้บริษัทฯ มีความเชื่อมั่นเป็นอย่างยิ่งว่าการตอบรับที่ดีของตลาดนี้ จะช่วยปูทางไปสู่การขยายศักยภาพของแบรนด์ (Leverage Brand Equity) เพื่อการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยแนวราบในอนาคตของสิงห์ เอสเตท ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ ก้าวขึ้นเป็นผู้นำในตลาดบ้านระดับลักซ์ชัวร์ที่ครอบคลุมระดับราคาที่หลากหลายขึ้น โดยมีรายละเอียดของตำแหน่งทางการตลาดและระดับราคาดังนี้

แบรนด์	ตำแหน่งทางการตลาด	ระดับราคา
สันติบุรี เดอะ เรสซิเดนเซส	Ultra Luxury	มากกว่า 200 ล้านบาทต่อหลัง
ศิรินันท์ เรสซิเดนเซส	Super Luxury	50 ถึง 100 ล้านบาทต่อหลัง
แบรนด์ใหม่เปิดตัวปี 2566	Premium Luxury	30 ถึง 50 ล้านบาทต่อหลัง
แบรนด์ใหม่เปิดตัวปี 2566	Luxury	15 ถึง 30 ล้านบาทต่อหลัง

เพื่อเป็นการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดที่พักอาศัย และเพิ่มศักยภาพในการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้ในวงกว้างขึ้น โดยเฉพาะในตลาดที่มีการขยายตัวของกำลังซื้ออย่างต่อเนื่องและมีความอ่อนไหวต่อภาวะเศรษฐกิจในระดับต่ำกว่าเซ็กเมนต์อื่น ในปี 2566 บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายในการเปิดตัวโครงการใหม่จำนวน 5 โครงการรวมมูลค่าราว 10,000 ล้านบาท โดยการเจาะตลาดในระดับ Luxury ซึ่งเป็นตลาดที่บริษัทฯ มีความชำนาญ มีฐาน loyalty ของลูกค้า และมีความเข้าใจในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สร้างความแตกต่างจากคู่แข่งและตอบใจต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างแท้จริง โดยความคืบหน้าในการพัฒนาเป็นไปตามแผน และบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการเปิดตัวโครงการใหม่จะพร้อมรับรู้รายได้จากการโอนได้ทันที ซึ่งจะเป็นตัวผลักดันรายได้ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยของบริษัทฯ ในปี 2566 ให้เติบโตอย่างมีนัยสำคัญจากปีก่อนหน้า

สำหรับตลาดที่อยู่อาศัยแนวสูง ในระหว่างปี 2565 บริษัทฯ สามารถโอนกรรมสิทธิ์โครงการ ดี เอส อโศก และโครงการ ดี เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์ได้ทั้งหมด และรับรู้รายได้จำนวน 846 ล้านบาท ในปี 2565 สำหรับโครงการ ดี เอ็กซ์ไทร มียอดขายรอรับรู้รายได้เท่ากับ 938 ล้านบาท หรือคิดเป็น 23% ของมูลค่าโครงการ ซึ่งคาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ได้ตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2567 เป็นต้นไป ทั้งนี้ โครงการ ดี เอส สุขุมวิท 36 ซึ่งอยู่ภายใต้กิจการร่วมค้ามียอดขายและยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่เติบโตต่อเนื่องสูง 77% และ 67% ของมูลค่าโครงการ โดย บริษัทฯ คาดว่าปริมาณความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยและการส่งมอบห้องชุดโครงการต่าง ๆ จะมีทิศทางที่ดีขึ้นในปี 2566 สอดคล้องกับมาตรการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ของรัฐบาล และการกลับมาของกำลังซื้อต่างชาติ เนื่องจากสถานการณ์การเดินทางระหว่างประเทศที่กลับเข้าสู่ภาวะปกติมากขึ้น

ธุรกิจโรงแรม

ธุรกิจโรงแรมทั้งหมดของบริษัทฯ อยู่ภายใต้การบริหารงานของ บริษัท เอส ไฮเทล แอนด์ รีสอร์ท จำกัด (มหาชน) ("SHR") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ และมีโรงแรมทั้งหมด 37 แห่ง 4,472 ห้อง อยู่ภายใต้การบริหาร

สัญญาอนุญาตการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยว ไม่ได้เพียงพอให้เห็นจากจำนวนนักท่องเที่ยวเดินทางระหว่างประเทศที่เพิ่มขึ้นขั้นเท่านั้น หากแต่รวมถึงค่าใช้จ่ายในการท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นในหลายประเทศด้วยเช่นกัน โดยจำนวนนักท่องเที่ยวทั่วโลกเดินทางไปต่างประเทศจำนวนรวมกว่า 900 ล้านคน เพิ่มขึ้นกว่าเท่าตัวจากปี 2564 หรือเทียบเท่ากับร้อยละ 63 ของปี 2562 ซึ่งเป็นระดับก่อนเกิดโรคระบาดโควิด-19 ประกอบกับอันติสังส์จากระยะเวลาเข้าพักที่ยาวนานขึ้น ความเต็มใจของนักเดินทางที่จะใช้จ่ายมากขึ้น ตลอดจนค่าโดยสารและค่าที่พักที่สูงขึ้นซึ่งเป็นผลมาจากอัตราเงินเฟ้อเป็นสำคัญ ผลักดันให้รายได้จากภาคการท่องเที่ยวมีการฟื้นตัวในอัตราที่เร็วกว่าอัตราการฟื้นตัวของจำนวนนักท่องเที่ยวในหลายภูมิภาค และในบางประเทศมีการรายงานรายได้จากภาคการท่องเที่ยวที่สูงกว่าระดับก่อนเกิดโรคระบาดเป็นที่เรียบร้อยแล้ว

สำหรับปี 2566 องค์การการท่องเที่ยวโลกแห่งสหประชาชาติ (UNWTO) คาดการณ์การฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง จากแรงส่งของตัวเลขการใช้จ่ายที่แข็งแกร่งในปี 2565 และตัวเลขนักท่องเที่ยวที่เติบโตของตลาดเกิดใหม่ เช่น ฝรั่งเศส เยอรมนี และอิตาลี รวมถึงกาตาร์ อินเดีย และซาอุดีอาระเบีย ที่ครองส่วนแบ่งการตลาดที่ใหญ่ขึ้นอย่างก้าวกระโดดในปี 2565 ที่ผ่านมามีแนวโน้มกับปัจจัยกระตุ้นสำคัญในปี 2566 จากการยกเลิกข้อจำกัดในการเดินทางของประเทศในเอเชีย โดยเฉพาะประเทศจีน ซึ่งครองส่วนแบ่งการตลาดที่ใหญ่ที่สุดในโลกในปี 2562 อันจะส่งผลต่อการฟื้นตัวอย่างมีนัยสำคัญของภาคการท่องเที่ยวทั่วโลก โดยเฉพาะภูมิภาคเอเชีย อย่างไรก็ตาม จากปัจจัยห่วงด้านเศรษฐกิจและความขัดแย้งเชิงภูมิรัฐศาสตร์อาจส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมการเลือกจุดหมายปลายทางของนักท่องเที่ยวที่คาดว่าจะแสวงหาความคุ้มค่าและเดินทางภายในประเทศ หรือระหว่างภูมิภาคมากขึ้นเพื่อตอบสนองต่อภาวะเศรษฐกิจที่ท้าทาย

ประเทศไทย

ภาคการท่องเที่ยวในประเทศไทยเริ่มเห็นการพลิกฟื้นของการเดินทางท่องเที่ยวที่ชัดเจนในไตรมาสที่ 4 ของปี 2565 เนื่องจากอันติสังส์ของการเปิดประเทศเต็มรูปแบบและมาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวของภาครัฐ ส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางสู่ประเทศไทยในปี 2565 สามารถบรรลุเป้าหมายได้ที่ 11.1 ล้านคน คิดเป็นการเติบโตจากปี 2564 ถึง 25 เท่า โดยเป็นนักท่องเที่ยวจากประเทศใกล้เคียงเป็นหลัก ซึ่ง 3 อันดับแรก ได้แก่ มาเลเซีย อินเดีย และลาว ตามลำดับ ขณะที่ในปี 2566 การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยคาดการณ์ว่าจะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยไม่ต่ำกว่า 25 ล้านคน เติบโตขึ้นกว่าเท่าตัวจากปีก่อนหน้า และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 62 เมื่อเทียบกับจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเที่ยวไทยในปี 2562 ทั้งนี้ปัจจัยหนุนการเติบโตดังกล่าวคือการกลับมาของกลุ่มนักท่องเที่ยวจากจีน

จากปัจจัยดังกล่าวข้างต้น ผสมกับประสิทธิภาพในการบริหารจัดการโรงแรมในประเทศไทยของบริษัทฯ และจุดเด่นของทำเลที่ตั้งอยู่ใน Prime Location ของแหล่งท่องเที่ยวสำคัญในภูเก็ต เกาะพีพี และเกาะสมุย ซึ่งเป็นจุดหมายปลายทางอันดับต้นๆ สำหรับนักท่องเที่ยวต่างชาติ ส่งผลให้รายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืน (RevPAR) ของโรงแรมในประเทศไทยของบริษัทฯ ในไตรมาสที่ 4 ปี 2565 ฟื้นตัวไปสู่ระดับก่อนเกิดโควิด-19 ได้สำเร็จ จากอัตราเร่งในการฟื้นตัวดังกล่าว ส่งผลต่อผลการดำเนินงานของโรงแรมของบริษัทฯ ที่จะปรับตัวดีขึ้นอย่างก้าวกระโดดในปี 2566 โดยอัตราการเข้าพักมีแนวโน้มจะฟื้นตัวกลับไปสู่ระดับก่อนเกิดโควิด-19 ในขณะที่อัตราค่าห้องพักเฉลี่ยรายวันมีแนวโน้มจะเพิ่มสูงกว่าปี 2562 ซึ่งได้รับแรง

สนับสนุนจากผลตอบรับที่ดีในการปรับใช้แนวคิดแบรนด์ SAii มาสู่โรงแรมที่บริษัทฯ บริหารงานเองและการเพิ่มสัดส่วนของรายได้จากการสำรองห้องพักกับโรงแรมโดยตรง (Direct booking)

สาธารณรัฐมัลดีฟส์

สำหรับปี 2565 จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้าสู่มัลดีฟส์ยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องสู่ 1.7 ล้านคน เติบโตขึ้นร้อยละ 30 จากปีก่อนหน้า และกลับไปอยู่ในระดับใกล้เคียงกับก่อนการเกิดโรคระบาดโควิด-19 ได้สำเร็จ แม้ยังไม่มีอาการกลับมาของนักท่องเที่ยวจากกลุ่มประเทศในเอเชีย โดยเฉพาะชาวจีน ทั้งนี้ นักท่องเที่ยว 3 อันดับแรกซึ่งครองส่วนแบ่งตลาดประมาณร้อยละ 40 เป็นนักท่องเที่ยวจากประเทศอินเดีย รัสเซีย และสหราชอาณาจักร ตามลำดับ สำหรับในปี 2566 กระทรวงการท่องเที่ยวสาธารณรัฐมัลดีฟส์ คาดว่านักท่องเที่ยวต่างชาติที่จะเดินทางเข้าสู่สาธารณรัฐมัลดีฟส์จะมีจำนวนประมาณ 1.8 ล้านคน ซึ่งเป็นระดับที่สูงกว่าก่อนการเกิดโรคระบาดโควิด-19 ถึงร้อยละ 6 โดยคาดว่านักท่องเที่ยวจากโซนยุโรปนำโดยสหราชอาณาจักร เยอรมนี และอิตาลี จะเดินทางเข้ามามัลดีฟส์มากที่สุด ตามมาด้วยนักท่องเที่ยวจากประเทศอินเดียและรัสเซีย ทั้งนี้ การกลับมาเดินทางท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวจีนหลังรัฐบาลประกาศเปิดประเทศถือเป็นอีกแรงกระตุ้นสำคัญ เนื่องจากนักท่องเที่ยวจีนครองส่วนแบ่งตลาดการท่องเที่ยวในมัลดีฟส์ประมาณร้อยละ 20 ในปี 2562 สำหรับผลการดำเนินงานของโรงแรมในโครงการ CROSSROADS มีอัตราการเข้าพักในปี 2565 อยู่ที่ร้อยละ 66 ซึ่งสูงกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมที่ร้อยละ 59 โดยกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ เป็นนักท่องเที่ยวจากสหราชอาณาจักร รัสเซียและสหรัฐอเมริกา คิดเป็นสัดส่วนที่ร้อยละ 24, ร้อยละ 20 และร้อยละ 15 ตามลำดับ ซึ่งสะท้อนจุดแข็งของโรงแรมที่สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวกลุ่ม high spending ได้ ปัจจุบันดังกล่าวส่งผลให้อัตรารายวันเข้าพักเฉลี่ยรายวันปรับตัวเพิ่มขึ้นได้ถึงร้อยละ 28 จากปีก่อน และในปี 2566 คาดการณ์ว่าอัตราการเข้าพักและอัตราค่าเข้าพักเฉลี่ยต่อวันมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นได้ต่อเนื่อง ผลักดันจากแผนการตลาดที่มุ่งเน้นการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพ เพื่อให้มีส่วนผสมของลูกค้าที่มีประสิทธิภาพผลสูงสุด (Market Mixed) และผลจากการที่บริษัทฯ มุ่งเน้นการบริหาร ADR ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ร่วมกับการพัฒนาและปรับปรุงห้องพักอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ตอบโจทย์กระแสนิยมในการท่องเที่ยวในปัจจุบัน

สหราชอาณาจักร

สำหรับปี 2565 การท่องเที่ยวในสหราชอาณาจักรยังคงมีการฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง จากอุปสงค์ที่แข็งแกร่งของภาคการท่องเที่ยวภายในประเทศ โดยกิจกรรมทางเศรษฐกิจและการท่องเที่ยวเติบโตอย่างโดดเด่นตั้งแต่เดือนเมษายนปี 2565 เป็นต้นมา ส่งผลให้โรงแรมของบริษัทฯ ในสหราชอาณาจักร (UK Portfolio) สามารถปรับเพิ่มรายได้เฉลี่ยต่อห้องพักต่อคืน (RevPAR) เฉลี่ยในปี 2565 สู่ 48 ปอนด์ เพิ่มขึ้นร้อยละ 30 จากปีก่อนหน้า และปรับตัวสูงกว่าระดับก่อนโควิด-19 ได้สำเร็จ ซึ่งผลักดันโดยอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยที่เติบโตขึ้นสูงสุดเป็นประวัติการณ์ของพอร์ตโฟลิโอตั้งแต่เปิดดำเนินงานมาที่ 89 ปอนด์ สำหรับแนวโน้มผลการดำเนินงานในปี 2566 จะปรับตัวดีขึ้นต่อเนื่อง ผลักดันจากการฟื้นตัวของอัตราการเข้าพักเป็นหลัก โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าหมายในการเพิ่มระดับอัตราการเข้าพักสู่ระดับที่มีเสถียรภาพที่ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 70 ทั้งนี้ โรงแรม ในสหราชอาณาจักรของบริษัทฯ ทั้งหมดเป็นโรงแรมระดับกลางค่อนข้างไประดับบน ที่ตั้งอยู่ตามภูมิภาคในแหล่งท่องเที่ยวและเมืองเศรษฐกิจสำคัญต่างๆ ซึ่งพึ่งพิงอุปสงค์การท่องเที่ยวในประเทศเป็นหลัก คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 90 ของจำนวนแขกของโรงแรมทั้งหมด จึงทำให้เรามีความมั่นใจต่อแนวโน้มการขยายตัวอย่างแข็งแกร่งของอุปสงค์การท่องเที่ยว แม้ว่าอาจต้องเผชิญความกดดันจากสถานะเศรษฐกิจ

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในสหราชอาณาจักรในช่วงปีที่ผ่านมา ได้รับผลกระทบจากราคาพลังงาน ค่าแรง และต้นทุนอาหารที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ประเมินว่าต้นทุนในการประกอบกิจการของโรงแรมในสหราชอาณาจักรดังกล่าวได้ผ่านจุดสูงสุดแล้วในไตรมาส 3 ปี 2565 จากราคาพลังงานที่เริ่มชะลอลง แม้ว่าต้นทุนอาหารจะยังอยู่ในระดับสูง ดังนั้น บริษัทฯ มุ่งเน้นการบริหารจัดการต้นทุนด้วยการปรับเพิ่มอัตรากำลังคนให้แปรผันตามอัตราการเข้าพัก และความสามารถในการปรับเพิ่มราคาห้องพักและอาหารเพื่อให้สะท้อนกับต้นทุนแปรผัน และพิจารณาการเข้าทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงด้านต้นทุนราคาค่าไฟฟ้าและก๊าซธรรมชาติ ซึ่งเป็นต้นทุนพลังงานหลักของบริษัทฯ ในระดับและช่วงเวลาที่เหมาะสม รวมถึงการให้ความสำคัญกับมาตรการบริหารและควบคุมต้นทุนการดำเนินงานอย่างใกล้ชิด

สาธารณรัฐหมู่เกาะฟีจี

แนวโน้มการท่องเที่ยวของสาธารณรัฐหมู่เกาะฟีจี มีการฟื้นตัวอย่างรวดเร็วตั้งแต่ในไตรมาสที่ 2 ของปี 2565 เป็นต้นมา สะท้อนถึงความแข็งแกร่งของปริมาณความต้องการท่องเที่ยวที่สะสมมาตั้งแต่ปีก่อน (pent-up demand) ของลูกค้าระหว่างภูมิภาค รวมถึงจุดขายที่โดดเด่นของฟีจี ส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้าประเทศในปี 2565 บรรลุเป้าหมายที่จำนวน 6 แสนคน ซึ่งเป็นการเติบโตกว่า 18 เท่าตัวจากปี 2564 และคิดเป็นร้อยละ 70 เมื่อเทียบกับปี 2562 ถึงแม้ว่าสาธารณรัฐหมู่เกาะฟีจีจะเริ่มเปิดประเทศเพียง 7 เดือนของปี 2565 ดังนั้นในปี 2566 สาธารณรัฐหมู่เกาะฟีจีคาดการณ์ว่าจะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติที่จะเดินทางเข้าประเทศจำนวนเกือบ 8 แสนคน ซึ่งคิดเป็นจำนวนร้อยละ 85 ของนักท่องเที่ยวในปี 2562 โดยได้รับแรงสนับสนุนต่อเนื่องจากปริมาณในการท่องเที่ยวที่ยังเติบโต ผสมกับความนิยมในการท่องเที่ยวในปัจจุบันที่เน้นภาคการท่องเที่ยวเชิงการพักผ่อนมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ นักท่องเที่ยวต่างชาติส่วนใหญ่ที่เดินทางเข้าประเทศ ได้แก่ นักท่องเที่ยวจากออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และอเมริกา ซึ่งรวมกันเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 90 ของส่วนแบ่งการตลาดของฟีจี สำหรับผลประกอบการของโรงแรมทั้ง 2 แห่งในสาธารณรัฐฟีจี เป็นโรงแรมที่มีคาแรกเตอร์ที่ตอบโจทย์โดยตรงต่อการรองรับภาคการท่องเที่ยวเพื่อการพักผ่อน มีอัตราการเข้าพักซ้ำในระดับสูง รวมถึงความแข็งแกร่งของช่องทางการจัดจำหน่ายของพันธมิตร เป็นปัจจัยผลักดันในภาพรวมผลการดำเนินงานของโรงแรมของบริษัทฯ โดดเด่นกว่ากลุ่มอุตสาหกรรม สะท้อนอัตราค่าห้องพักต่อคืน (ADR) ในปี 2565 เพิ่มขึ้นที่ 504 ฟิจิดอลลาร์ สูงกว่าในปีก่อนเกิดโควิด-19 แล้วถึงร้อยละ 11 พร้อมกับบันทึกกำไรจากการดำเนินงานในระดับสูงสุดตั้งแต่เข้าสู่กิจการมาในช่วงปลายปี 2561 ทั้งนี้ จากปริมาณการท่องเที่ยวที่แข็งแกร่ง สัญญาณเชิงบวกต่อระยะเวลาการเข้าพักที่ยาวนานขึ้น ตลอดจนค่าใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวที่ปรับตัวสูงขึ้น จะเป็นปัจจัยกระตุ้นให้ RevPAR ในปี 2566 มีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะโรงแรม Castaway Fiji พร้อมกันนี้บริษัทมีแผนปรับปรุงโรงแรม Outrigger Fiji Beach ตามแผนปรับปรุงประสิทธิภาพของพอร์ตโฟลิโอ โดยเริ่มดำเนินการตั้งแต่ช่วงปลายปี 2565 ที่ผ่านมา เพื่อตอบโจทย์กระแสนิยมของการท่องเที่ยวและเพิ่มโอกาสในการขึ้นอัตราค่าห้องพักต่อคืน โดยบริษัทฯ วางแผนปรับปรุงห้องพักเป็นโซน และกระทำการในช่วงนอกฤดูท่องเที่ยว (Low Season) เพื่อให้จำนวนห้องพักมีความพร้อมที่สุดต้อนรับฤดูท่องเที่ยวใหม่ในปี

สาธารณรัฐมอริเชียส

ในช่วงต้นปี 2565 สาธารณรัฐมอริเชียสเผชิญกับปัญหาการแพร่ระบาดของไวรัสโอมิครอน และการให้บริการของสายการบินที่ยังไม่กลับสู่สภาวะปกติ ทำให้ในช่วงแรกของปีการฟื้นตัวของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของสาธารณรัฐมอริเชียสจึงล่าช้ากว่าหากเปรียบเทียบกับประเทศแหล่งท่องเที่ยวอื่น ๆ ที่มีลักษณะเป็นหมู่เกาะ อย่างไรก็ตาม การยกเลิกมาตรการกักตัว

สำหรับชาวต่างชาติ และเปิดประเทศอย่างเต็มรูปแบบตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2565 ส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่ไปพักผ่อนที่สาธารณรัฐมอริเชียสในปี 2565 สูงกว่า 9.5 แสนคน คิดเป็นร้อยละ 72 เมื่อเทียบกับปี 2562 และเติบโตจากปี 2564 ร้อยละ 455 ทั้งนี้ นักท่องเที่ยว 3 อันดับแรกซึ่งครองส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 48 เป็นนักท่องเที่ยวจากประเทศฝรั่งเศส สหราชอาณาจักร และเยอรมนี ตามลำดับ สำหรับในปี 2566 คาดว่านักท่องเที่ยวต่างชาติที่จะเดินทางเข้าสาธารณรัฐมอริเชียสจะมากกว่า 1.4 ล้านคน ซึ่งเติบโตขึ้นร้อยละ 1 จากปี 2562 แม้ว่ารายได้เฉลี่ยต่อห้องต่อคืน (RevPAR) ของโรงแรมในมอริเชียสในปี 2565 ยังไม่สามารถเพิ่มขึ้นไปสู่ระดับก่อนเกิดโควิด-19 ได้ แต่จากอัตราเร่งของการฟื้นตัวในเดือนกรกฎาคมเป็นต้นมา ทำให้คาดการณ์ว่าผลการดำเนินงานของโรงแรม Outrigger Mauritius จะปรับตัวดีขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในปี 2566 โดยอัตราการเข้าพักมีแนวโน้มจะฟื้นตัวกลับไปใกล้เคียงกับระดับก่อนเกิดโควิด-19 ได้ ในขณะที่อัตราค่าห้องพักเฉลี่ยรายวันมีแนวโน้มจะเพิ่มสูงกว่าปี 2562 ซึ่งได้รับแรงสนับสนุนจากปริมาณความต้องการท่องเที่ยวเพื่อการพักผ่อนในระดับสูง

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

บริษัทฯ เล็งเห็นแนวโน้มการฟื้นตัวของอาคารสำนักงานเกรดเอในพื้นที่ที่สะดวกต่อการคมนาคมที่สามารถฟื้นตัวได้รวดเร็วกว่าเซกเมนต์อื่น เนื่องจากวัฒนธรรมการทำงานยุคใหม่ และความต้องการด้านมาตรฐานสุขอนามัยที่สูงขึ้น ส่งผลให้ผู้เช่าต้องการพื้นที่เช่าต่อคนที่กว้างขึ้น รวมถึงการพิจารณาย้ายไปยังอาคารสำนักงานคุณภาพสูงในทำเลชั้นเยี่ยม เพื่อส่งเสริมสภาพแวดล้อมที่ดีในการทำงาน โดยอาคารสำนักงานที่มีการรับรองตามมาตรฐาน LEED และการให้บริการสถานที่ทำงานแบบยืดหยุ่น รวมถึงการตกแต่งและปรับปรุงอาคาร กลายเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับอาคารสำนักงานในการดึงดูดผู้เช่า ถึงแม้ในตลาดอาคารสำนักงานจะเผชิญความท้าทายจากอุปทานอาคารสำนักงานใหม่เข้าสู่ตลาดที่ยังคงกดดันอัตราการเช่าพื้นที่ และอัตราค่าเช่าพื้นที่อย่างต่อเนื่อง

เพื่อตอบสนองต่อภาวะการณ์ดังกล่าว บริษัทฯ มุ่งออกแบบและพัฒนาโครงการเอส โอเอซิส (S OASIS) ให้เป็นอาคารสำนักงานแห่งใหม่ล่าสุดที่รองรับการเป็น Hybrid Workplace เพื่อรองรับการทำงานที่ต้องการความยืดหยุ่นสูง สามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่การใช้งานได้ตรงกับความต้องการของผู้เช่า โดยอาคาร S OASIS นอกจากจะตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพสูงแล้ว การออกแบบได้ยึดตามมาตรฐาน LEED (Leadership in Energy & Environmental Design) ที่ให้ความสำคัญกับการอนุรักษ์พลังงาน และสิ่งแวดล้อม ซึ่งถือเป็นองค์ประกอบสำคัญของอาคารสำนักงานที่จะเป็นทางเลือกสำหรับผู้เช่า ทั้งนี้ อาคาร S OASIS เป็นอาคารสำนักงานเกรดเอที่มีพื้นที่เช่ารวม 54,000 ตารางเมตร ซึ่งจะเป็นหนึ่งพื้นที่เฟื่องหลักที่จะผลักดันรายได้ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าให้เติบโตขึ้น 20% ในปี 2566 โดยความคืบหน้าของการปล่อยพื้นที่เช่า ณ ปัจจุบัน มีอัตราการปล่อยเช่าสำหรับพื้นที่ค่าปลีกประมาณ 90% และสำหรับพื้นที่อาคารสำนักงาน ได้ทำสัญญากับผู้เช่าหลักแล้วจำนวนราว 10% ซึ่งจะส่งผลต่ออัตราเร็วของการปล่อยพื้นที่ในระยะถัดไปได้ดีขึ้น

สำหรับอาคารสำนักงานอื่นๆ บริษัทฯ มุ่งเน้นการปรับปรุงสินทรัพย์เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้เช่า ควบคู่กับกลยุทธ์การบริหารจัดการพอร์ตลูกค้าให้สมดุลอย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้ ด้วยศักยภาพของทำเลที่ตั้งของอาคารที่ล้วนแล้วแต่อยู่ในทำเลทางเลือก เช่น ย่านนิภาวดี และ CBD Area โซนพร้อมพงษ์ และอโศก ยังคงมีข้อได้เปรียบจากการมีภาวะการณ์แข่งขันในระดับต่ำกว่า

เนื่องจากมีอุปทานใหม่ต่ำกว่าโดยเปรียบเทียบกับทำเลอื่น และสอดคล้องกับความต้องการของผู้เช่าที่ต้องการพื้นที่ในทำเลทาง
เลือกด้วยงบประมาณที่เหมาะสม จากปัจจัยดังกล่าวทำให้บริษัทฯ ส่งผลให้อัตราปล่อยเช่าเฉลี่ยโดยรวมในปี 2565 ยังคง
แข็งแกร่งอยู่ที่ระดับ 86% โดยบริษัทฯ วางเป้าหมายในการผลักดันอัตราการปล่อยเช่าสู่ 90% ในปี 2566 ซึ่งจะได้รับแรงสนับสนุน
จากความต้องการกลับมาดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจของหลายๆ ธุรกิจ การปรับปรุงทรัพย์สินให้ทันสมัย และการปรับสมดุล
ทางการตลาดเชิงรุก

ธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม และโครงสร้างพื้นฐาน

การลงทุนในธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมและโครงสร้างพื้นฐาน มีส่วนสำคัญในการกระจายความเสี่ยงด้านแหล่งที่มาของรายได้ของ
บริษัทฯ และสอดคล้องกับกลยุทธ์ระยะยาวของบริษัทฯ เพื่อก้าวสู่การเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจร
บริษัทฯ เข้าพัฒนา “โครงการ เอส อ่างทอง” เพื่อให้เป็นนิคมอุตสาหกรรมเชิงนิเวศสำหรับอาหาร และธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ซึ่งเริ่มรับรู้
รายได้ในปี 2565 พร้อมตั้งเป้าการขายโครงการทั้งหมดภายใน 6 ปี สร้างรายได้รวมกว่า 4,000 ล้านบาท และยังสร้าง Recurring
income จากการให้บริการสาธารณูปโภครวมทั้งส่วนแบ่งกำไรจากการจำหน่ายไฟฟ้าและไอน้ำในระยะยาว

โดยกลุ่มธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม และโครงสร้างพื้นฐานของสิงห์ เอสเตทแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่

- (1) นิคมอุตสาหกรรม: โดยมีรายได้จากการขายที่ดิน สัญญาจัดหาและขายสาธารณูปโภค รวมถึงบริการให้เช่าพื้นที่
คลังสินค้า โดยพื้นที่ภายในนิคมอุตสาหกรรมถูกแบ่งเป็น เขตอุตสาหกรรมอาหาร เขตอุตสาหกรรมทั่วไป และพื้นที่
โรงไฟฟ้า สำหรับพื้นที่ขายมีทั้งหมดจำนวน 992 ไร่ โดยความคืบหน้าในการขายพื้นที่โครงการ
ณ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้างและทยอยโอนพื้นที่ให้ลูกค้า ในระหว่างปี 2565 บริษัทฯ รับรู้รายได้จากโอนกรรมสิทธิ์
ที่ดินจำนวนราว 77 ไร่ ในไตรมาสที่ 2 ปี 2565 และมียอดจองที่ดินเพิ่มเติมราว 10 ไร่ ในระหว่างไตรมาสที่ 3 ปี 2565
ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่ากิจกรรมการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินจะเติบโตอย่างมีนัยสำคัญในปี 2566 เป็นต้นไป ซึ่งได้รับอานิสงส์
จากการเปิดประเทศเต็มรูปแบบ ความเชื่อมั่นต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ และมาตรการกระตุ้นจากภาครัฐ บริษัทฯ จึง
ตั้งเป้าหมายรายได้จากการขายที่ดินต่อปี ประมาณ 20% - 25% ของพื้นที่ขายทั้งหมด ในระหว่างปี 2566 – 2568
- (2) โรงไฟฟ้า: ร่วมทุน 30% ในโรงไฟฟ้าพลังความร้อนร่วมจำนวน 3 แห่ง ขนาดกำลังการผลิตรวมกว่า 400 เมกะวัตต์
มีสัญญาซื้อขายกับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทยเป็นเวลา 25 ปี แล้วราว 70% ของกำลังการผลิตรวม ซึ่งเปิด
ดำเนินการแล้ว 1 แห่ง และคาดว่าจะเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ได้ในไตรมาส 4 ปี 2566 อีก 2 แห่ง โดยบริษัทฯ จะรับรู้
ผลการดำเนินงานของธุรกิจผ่านส่วนแบ่งกำไรจากธุรกิจร่วมค้า
- (3) ธุรกิจโครงสร้างพื้นฐาน: ครอบคลุมธุรกิจพลังงาน ธุรกิจบริการด้านวิศวกรรม และธุรกิจบริการ รวมถึงนวัตกรรมต่างๆ

สรุปผลการดำเนินงาน

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ

	ไตรมาสที่ 4 ปี 2564		ไตรมาสที่ 4 ปี 2565		เปลี่ยนแปลง (%)	ปี 2564		ปี 2565		เปลี่ยนแปลง (%)
	ล้านบาท	สัดส่วน %	ล้านบาท	สัดส่วน %		ล้านบาท	สัดส่วน %	ล้านบาท	สัดส่วน %	
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	545	21%	1,135	28%	108%	2,114	27%	2,554	20%	21%
การขายบ้านและอาคารชุด	545	21%	1,135	28%	108%	2,114	27%	2,357	19%	11%
การขายที่ดินนิคมอุตสาหกรรม	0	0%	0	0%	N/A	0	0%	198	2%	N/A
รายได้จากการให้เช่าและการให้บริการ	2,050	79%	2,904	72%	42%	5,626	73%	9,976	80%	77%
ธุรกิจโรงแรม	1,743	67%	2,570	64%	47%	4,512	58%	8,693	69%	93%
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า	238	9%	247	6%	4%	965	12%	1,014	8%	5%
ธุรกิจอื่นๆ	68	3%	87	2%	28%	149	2%	269	2%	81%
รวมรายได้	2,595	100%	4,038	100%	56%	7,739	100%	12,530	100%	62%
กำไรขั้นต้น	972	37%	1,569	39%	61%	2,473	32%	4,474	36%	81%
รายได้อื่น	-16	2%	69	2%	527%	577	7%	225	2%	-61%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	-169	-7%	-199	-5%	18%	-570	-7%	-618	-5%	8%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	-743	-29%	-805	-20%	8%	-2,456	-32%	-2,566	-20%	4%
ต้นทุนทางการเงิน	-284	-11%	-374	-9%	32%	-1,126	-15%	-1,315	-10%	17%
กำไรสุทธิจากอัตราแลกเปลี่ยน	4	0%	-10	0%	-343%	-18	0%	24	0%	230%
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมและกิจการร่วมค้า	51	2%	48	1%	-5%	247	3%	95	1%	-61%
กำไร (ขาดทุน) ก่อนภาษีเงินได้	-186	-7%	298	7%	261%	-873	-11%	320	3%	137%
ภาษีเงินได้	166	6%	-404	-10%	344%	176	2%	-366	-3%	308%
กำไร (ขาดทุน) สำหรับงวด	69	3%	411	10%	497%	-608	-8%	471	4%	177%

EBITDA	466	18%	1,498	37%	222%	1,562	20%	3,333	27%	113%
Normalized EBITDA ⁽¹⁾	582	22%	1,085	27%	86%	1,265	16%	2,923	23%	131%
Normalized Profit for the period after NCI ⁽¹⁾	-67	-3%	267	7%	500%	-1,181	-15%	329	3%	128%

หมายเหตุ: ไม่หมายรวมถึง ค่าที่ปรึกษา, ค่าใช้จ่ายทางการขายและการตลาดในการเปิดตัวโครงการใหม่, กำไรที่ยังไม่เกิดขึ้นจากอัตราแลกเปลี่ยนของหุ้นกู้แปลงสภาพ, กำไรจากการปรับมูลค่าสิทธิธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน, ขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์, กำไรจากการปรับมูลค่ายุติธรรมมูลค่าเงินลงทุนในกิจการร่วมค้าก่อนการเปลี่ยนเป็นบริษัทย่อยของกลุ่มบริษัทฯ และผลกระทบจากธุรกรรมการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อยของบริษัทฯ

รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์

รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ ประกอบด้วยรายได้จากการขายบ้านและอาคารชุด รวมถึงการขายที่ดินนิคมอุตสาหกรรม

รายได้จากการขายบ้านและอาคารชุด

ณ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ และบริษัทย่อยพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยได้แก่ บ้านเดี่ยว และ คอนโดมิเนียม รวม 7 โครงการ มูลค่า 26,908 ล้านบาท⁽¹⁾ โดยบริษัทฯ และบริษัทย่อยรับรู้รายได้จากการขายบ้านและอาคารชุดในปี 2565 จำนวน 2,357 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11% จากจำนวน 2,114 ล้านบาท ในปีก่อนหน้า เนื่องจากการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดโครงการดิ เอส อโศก และโครงการดิ เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์ ได้ทั้งหมดในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 และรับรู้ยอดโอนโครงการบ้านแนวราบโครงการใหม่ในไตรมาสที่ 4 ปี 2565 โดยในไตรมาสดังกล่าว บริษัทฯ มียอดโอนกรรมสิทธิ์จำนวน 1,135 ล้านบาท เติบโตขึ้นกว่าเท่าตัวจากไตรมาสที่ 4 ปี 2564 เนื่องจากรายได้จากโครงการแนวราบ ศิรินินทร์ เรสซิเดนเซส และเซนเทอร์ พัฒนาการ 32 จำนวน 861 ล้านบาท

มูลค่าโครงการของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักอาศัยที่สำคัญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565⁽¹⁾ :

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	ยอดขาย	ยอดโอน
ดิ เอส อโศก	4,612	100%	100% (ของมูลค่าโครงการ)
ดิ เอส แอท สิงห์ คอมเพล็กซ์	4,211	100%	100% (ของมูลค่าโครงการ)
ดิ เอส สุขุมวิท 36	5,901	77%	67% (ของมูลค่าโครงการ)
สันติบุรี เดอะ เรสซิเดนเซส	5,188	100%	n/a ⁽²⁾
ศิรินินทร์ เรสซิเดนเซส	2,908	95%	29% (ของมูลค่าโครงการ)
เซนเทอร์	92	52%	29% (ของมูลค่าโครงการ)
ดิ เอ็กซ์โพร	3,996	23%	ไตรมาส 1 ปี 2567

หมายเหตุ: ⁽¹⁾ ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 ยังมิได้แสดงและรวมมูลค่าโครงการซึ่งอยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวน 5 โครงการ

⁽²⁾ มูลค่าโครงการสันติบุรี เดอะ เรสซิเดนเซสประกอบด้วย ยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน และรายได้ค่าก่อสร้างซึ่งทยอยรับรู้ระยะเวลาก่อสร้างประมาณ 14 เดือนตามความคืบหน้าของงาน

รายได้จากการขายที่ดินนิคมอุตสาหกรรม

บริษัทฯ รับรู้รายได้จากการขายที่ดินนิคมอุตสาหกรรมในปี 2565 จำนวน 198 ล้านบาท ซึ่งเป็นการรับรู้รายได้ส่วนหนึ่งจากราคาซื้อขายรวม 302 ล้านบาท จากการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินจำนวน 77 ไร่ ในเดือนมิถุนายน 2565

รายได้จากการให้เช่าและการให้บริการ

รายได้จากการให้เช่าและการให้บริการ สะท้อนรายได้จาก ธุรกิจโรงแรม อสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า และอื่นๆ

ธุรกิจโรงแรม

รายได้ธุรกิจโรงแรมในไตรมาสที่ 4 ปี 2565 บริษัทฯ รายงานรายได้จากการขายและการให้บริการอยู่ที่ 2,570 ล้านบาท เติบโตขึ้น 47% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน สำหรับปี 2565 จำนวน 8,693 ล้านบาท เติบโตขึ้น 93% จากปีก่อนหน้า โดยมีสาเหตุหลักจากผลประกอบการที่โดดเด่นในโครงการ CROSSROADS มัลดีฟส์ และพอร์ตโรงแรมสหราชอาณาจักร ที่ได้พิสูจน์ศักยภาพในการฟื้นตัวที่แข็งแกร่งมาตลอดในปี 2565 โดยทั้ง 2 พอร์ตโพลีโอมีการเติบโตของรายได้ 50% จากปีก่อนหน้า ซึ่งผลักดันโดย ADR

ที่เติบโตต่อเนื่องสู่ระดับสูงสุดตั้งแต่เปิดดำเนินโครงการมา หนุนด้วยการเติบโตที่โดดเด่นของโรงแรม Outrigger ซึ่งมีรายได้เพิ่มขึ้นกว่า 1,200 ล้านบาท หรือคิดเป็นการเติบโตกว่า 7 เท่าจากปีก่อนหน้า สอดคล้องกับ Pent up Demand ภายหลังจากทยอยผ่อนคลายข้อจำกัดในการเดินทางระหว่างประเทศในช่วงกลางปี 2565 ส่งผลให้อัตราการเข้าพักเฉลี่ยปรับตัวดีขึ้นอย่างมีนัยสำคัญที่ 64% พร้อมปรับ ADR ได้เพิ่มขึ้น 48% จากปี 2564 นอกจากนั้นแล้ว โรงแรมที่บริษัทฯ บริหารจัดการเองในประเทศไทยรายงานการเติบโตของรายได้กว่า 800 ล้านบาท สอดคล้องกับภาพการฟื้นตัวของอุตสาหกรรมภายหลังจากเปิดประเทศอย่างเต็มรูปแบบในช่วงปลายปี 2565 ส่งผลให้ระดับอัตราการเข้าพักฟื้นตัวมาที่ 57% อย่างไรก็ตาม จากผลสำเร็จในการปรับโครงสร้างธุรกิจ การปรับปรุงประสิทธิภาพในการบริหารโรงแรม รวมไปถึงผลตอบแทนที่ดีในการปรับใช้แนวคิดแบรนด์ทราย (SAii) มาสู่โรงแรมที่บริษัทฯ บริหารงานเอง ส่งผลให้ ADR ปรับเพิ่มขึ้นได้ถึง 68%

ผลการดำเนินงานธุรกิจโรงแรมสำหรับไตรมาสที่ 4 และ ปี 2564 – 2565

โรงแรม	ไตรมาส 3 ปี 2564	ไตรมาส 4 ปี 2565	ปี 2564	ปี 2565
โรงแรมที่กลุ่มบริษัทฯ บริหารจัดการเอง⁽¹⁾				
จำนวนโรงแรม ⁽¹⁾	4	4	4	4
จำนวนห้องพัก ⁽¹⁾	604	604	604	604
% อัตราการเข้าพักเฉลี่ย	30%	72%	19%	57%
ADR (บาท)	4,268	7,435	3,402	5,709
RevPAR (บาท)	1,298	5,346	634	3,237
โรงแรม Outrigger⁽¹⁾				
จำนวนโรงแรม	3	3	3	3
จำนวนห้องพัก	499	499	499	499
% อัตราการเข้าพักเฉลี่ย	31%	80%	13%	64%
ADR (บาท) ⁽²⁾	6,760	7,304	4,890	7,296
RevPAR (บาท) ⁽²⁾	2,111	5,811	656	4,638
โรงแรมในโครงการ CROSSROADS เฟส 1				
จำนวนโรงแรม	2	2	2	2
จำนวนห้องพัก	376	376	376	376
% อัตราการเข้าพักเฉลี่ย	63%	63%	58%	66%
ADR (บาท) ⁽³⁾	13,944	16,123	10,197	14,120
RevPAR (บาท) ⁽³⁾	8,796	10,185	5,895	9,293
โรงแรมของกลุ่มบริษัทฯ และโรงแรมภายใต้กิจการร่วมค้าในสหราชอาณาจักร				
จำนวนโรงแรม ⁽⁵⁾	28	27	28	27
จำนวนห้องพัก ⁽⁵⁾	2,990	2,940	2,990	2,940
% อัตราการเข้าพักเฉลี่ย	57%	63%	49%	60%
ADR (บาท) ⁽⁴⁾	3,511	3,421	3,373	3,476
RevPAR (บาท) ⁽⁴⁾	2,015	2,145	1,663	2,083

หมายเหตุ: (1) SHR ดำเนินการยกเลิกสัญญาบริหารจัดการโรงแรมกับแบรนด์ Outrigger และเข้าบริหารจัดการด้วยตัวเอง (Self-managed) ในโรงแรม Outrigger 3 แห่ง ในปี 2564 และไม่คำนวณรวมโรงแรม Konotta Maldives ซึ่งปิดให้บริการชั่วคราว

(2) อัตราแลกเปลี่ยนที่ใช้คำนวณสำหรับปี 2564 คือ 15.45 THB/FJD, 0.77 THB/MUR และสำหรับปี 2565 คือ 16.01 THB/FJD, 0.80 THB/MUR

(3) อัตราแลกเปลี่ยนที่ใช้คำนวณสำหรับปี 2564 คือ 31.98 THB/USD และสำหรับปี 2565 คือ 35.06 THB/USD

(4) อัตราแลกเปลี่ยนที่ใช้คำนวณสำหรับปี 2564 คือ 43.99 THB/GBP และสำหรับปี 2565 คือ 43.26 THB/GBP

(5) จำนวนห้องที่เปลี่ยนแปลง มาจากการขายโรงแรม Mercure Burton upon Trent Newton Park Hotel (50) ห้อง

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

ณ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ และบริษัทในเครือมีอาคารเพื่อการพาณิชย์ให้เช่าทั้งสิ้น 5 อาคาร พื้นที่รวม 193,594 ตารางเมตร โดยในไตรมาสที่ 4 ปี 2565 บริษัทฯ รับรู้รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าจำนวน 247 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4% จากไตรมาสที่ 4 ปี 2564 และสำหรับปี 2565 จำนวน 1,014 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5% จากปีก่อนหน้า เนื่องจากการปรับขึ้นค่าเช่าอาคารสำนักงานที่ฟื้นตัวจากปีก่อน ซึ่งได้รับผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคและมีการให้ส่วนลดแก่ผู้เช่า รวมถึงอัตราการปล่อยเช่าของอาคาร เอส เมโทรที่ปรับตัวสูงขึ้น ภายหลังจากรีแบรนด์และปรับปรุงอาคารสะท้อนถึงความสามารถในการบริหารสินทรัพย์ และการเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ที่เน้นกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีการเจริญเติบโตสูง มีการขยายตัวทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้มีความต้องการพื้นที่เพิ่มขึ้นในระยะยาว

ผลการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้า

อาคาร	ไตรมาส 4 ปี 2564	ไตรมาส 4 ปี 2565	ปี 2564	ปี 2565
ชั้นทาวเวอร์				
พื้นที่ให้เช่า (ตร.ม.)	63,786	63,673	63,786	63,673
อัตราการปล่อยเช่า	83%	80%	84%	82%
สิงห์ คอมเพล็กซ์				
พื้นที่ให้เช่า (ตร.ม.)	58,927	58,927	58,927	58,927
อัตราการปล่อยเช่า	94%	90%	94%	92%
เอส เมโทร				
พื้นที่ให้เช่า (ตร.ม.)	13,677	13,677	13,677	13,677
อัตราการปล่อยเช่า	84%	93%	83%	92%

ธุรกิจอื่นๆ

รายได้จากธุรกิจอื่นๆ ประกอบด้วยธุรกิจรับก่อสร้างที่อยู่อาศัยรวมถึงการรับบริหารโครงการ โดยในไตรมาสที่ 4 ปี 2565 บริษัทฯ และบริษัทย่อยรับรู้รายได้จากธุรกิจอื่นๆ จำนวน 87 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 68 ล้านบาทในไตรมาสที่ 4 ปี 2564 และสำหรับปี 2565 จำนวน 258 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 132 ล้านบาทในปีก่อน เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการก่อสร้างที่อยู่อาศัยและธุรกิจรับบริหารโครงการ

กำไรขั้นต้น

ไตรมาสที่ 4 ปี 2565 กำไรขั้นต้นของบริษัทฯ เท่ากับ 1,569 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 61% จากจำนวน 981 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 4 ปี 2564 โดยอัตราการทำกำไรขั้นต้นปรับตัวดีขึ้นที่ 39% จาก 37% หากพิจารณาในปี 2565 กำไรขั้นต้นจำนวน 4,474 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 81% จากจำนวน 2,473 ล้านบาท และมีอัตราการทำกำไรขั้นต้นสูงขึ้นที่ 36% จาก 32% ในปีก่อนหน้า สาเหตุหลักมาจากสัดส่วนต้นทุนการให้บริการต่อรายได้ลดลง ซึ่งเป็นผลมาจากการประหยัดต่อขนาดที่มากขึ้นของธุรกิจโรงแรม

ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร

บริษัทฯ รายงานค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารไตรมาสที่ 4 ปี 2565 จำนวน 1,003 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 10% จากจำนวน 912 ล้านบาทในไตรมาสที่ 4 ปี 2564 สอดคล้องกับการฟื้นตัวของธุรกิจ อย่างไรก็ตามสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารต่อรายได้ที่ลดลงอย่างมีนัยสำคัญแสดงให้เห็นถึงการบริหารจัดการทรัพยากรของบริษัทฯ อย่างมีประสิทธิภาพ หากพิจารณาสำหรับปี 2565 ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร จำนวน 3,183 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อยที่ 5% จากจำนวน 3,026 ล้านบาท ในปีก่อนหน้า สาเหตุสำคัญมาจากการบันทึกค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหารเต็มปีของพอร์ตโรงแรมในสหราชอาณาจักร เมื่อเทียบกับการบันทึก 10 เดือนในปี 2564 หลังบริษัทฯ เข้าลงทุนในเดือนมีนาคม ปี 2564 เป็นต้นมา ประกอบกับการเปิดดำเนินงานโรงแรมมากขึ้นหากเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้าที่มีบางโรงแรมปิดให้บริการชั่วคราว อย่างไรก็ตาม อัตราการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการบริหารยังคงน้อยกว่าการเติบโตของรายได้รวม ซึ่งเป็นผลมาจากการบริหารจัดการต้นทุนและการควบคุมค่าใช้จ่ายที่ดี เพื่อให้สอดคล้องกับสถานะอุตสาหกรรมในปัจจุบัน

การปรับปรุงมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

บริษัทฯ รับรู้รายการปรับปรุงมูลค่ายุติธรรมของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนในไตรมาสที่ 4 และปี 2565 จำนวน 517 ล้านบาท โดยหลักจากการประเมินมูลค่ายุติธรรมของอาคารเอส โอเอสอีส ในขณะที่ ในไตรมาสที่ 4 และปี 2564 ที่จำนวน 89 ล้านบาท โดยหลักจากการประเมินมูลค่ายุติธรรมของอาคารเอส เมโทร และอาคารชั้นทาวเวอร์

ต้นทุนทางการเงิน

บริษัทฯ รายงานต้นทุนทางการเงินไตรมาสที่ 4 ปี 2565 จำนวน 374 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากจำนวน 284 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 4 ปี 2564 และสำหรับปี 2565 จำนวน 1,314 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากจำนวน 1,125 ล้านบาท ในปีก่อน เป็นผลมาจากเงินกู้ที่เพิ่มขึ้นจากการทำธุรกรรมเข้าซื้อกิจการโรงแรมในสหราชอาณาจักร รวมถึงอัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ช่วงต้นปี 2565 ที่ผ่านมา โดยเฉพาะดอกเบี้ยในสกุลดอลลาร์สหรัฐฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้มีการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยสกุลเงินต่างประเทศไว้แล้ว ทำให้คาดการณ์ว่าผลกระทบจากการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยในอนาคตจะมีในกรอบจำกัด

กำไร (ขาดทุน) สุทธิ

ในไตรมาสที่ 4 ปี 2565 บริษัทฯ รับรู้กำไร (ส่วนที่เป็นของผู้เป็นเจ้าของของบริษัทใหญ่) จำนวน 392 ล้านบาท ฟื้นตัวอย่างมีนัยสำคัญจากจำนวน 100 ล้านบาทในไตรมาสที่ 4 ปี 2564 และสำหรับปี 2565 จำนวน 490 ล้านบาท พลิกจากขาดทุน 137 ล้านบาทในปีก่อนหน้า ซึ่งเป็นผลมาจากการทยอยฟื้นตัวของธุรกิจ และการพยายามควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างต่อเนื่อง

สรุปฐานะทางการเงินรวมและโครงสร้างเงินลงทุน

หน่วย: ล้านบาท	31 ธันวาคม 2564	31 ธันวาคม 2565	เปลี่ยนแปลง
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	2,698	3,422	725
สินค้าคงเหลือ	1,876	763	-1,113
สินทรัพย์หมุนเวียน	12,181	13,983	1,801
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	18,096	19,720	1,624
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สุทธิ	29,498	28,820	-679
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	53,809	54,827	1,018
รวมสินทรัพย์	65,990	68,810	2,820
หนี้สินหมุนเวียน	11,070	9,984	-1,087
หนี้สินไม่หมุนเวียน	33,022	36,221	3,199
รวมหนี้สิน	44,092	46,196	2,104
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	21,898	22,606	708
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (ไม่รวมหนี้สินจากสัญญาเช่า)	27,941	29,866	1,925
สัดส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.28x	1.32x	
สัดส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.15x	1.17x	

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 68,810 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4% จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โดยแบ่งเป็น (1) สินทรัพย์หมุนเวียน 13,983 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 1,801 ล้านบาท โดยหลักจากต้นทุนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เพิ่มขึ้น ตามการพัฒนาโครงการศิรินันท์ เรสซิเดนเซส และนิคมอุตสาหกรรมเอส อ่างทอง ตลอดจนค่าที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการในอนาคต แม้ว่าสินค้าคงเหลือจะลดลง 1,113 ล้านบาท ตามการโอนกรรมสิทธิ์โครงการ ดี เอส สิงห์ คอมเพล็กซ์ และดี เอส อโศก ก็ตาม และ (2) สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนจำนวน 54,827 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 1,018 ล้านบาท โดยหลักจากความสำเร็จในการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนโครงการ เอส โอเอซิส

สำหรับหนี้สินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 จำนวน 46,196 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5% จาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 จากการเบิกเงินกู้เพื่อรองรับการพัฒนาโครงการในอนาคต ดังนั้น หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นสู่จำนวน 29,866 ล้านบาท แม้ว่าจะถูกชดเชยบางส่วนด้วยการเติบโตขึ้นของส่วนของผู้ถือหุ้นก็ตาม ส่งผลให้สัดส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (IBD/E) ปรับตัวเพิ่มขึ้นที่ 1.17 เท่า อย่างไรก็ตาม อัตราส่วนดังกล่าวยังคงอยู่ในระดับที่ต่ำกว่า Covenant ของบริษัทฯ

Singha Estate Investor Relations

Tel: +662 050-5555 Ext. 590

Email: IR@singhaestate.co.th