|  |
| --- |
| **บริษัท แอสเซทไวส์ จำกัด (มหาชน)**  **ส่วนที่ 1**  **ข้อมูลสรุป (Executive Summary)** |

**ส่วนที่ 1**

**ข้อมูลสรุป (Executive Summary)**

|  |
| --- |
| **ข้อมูลสรุปนี้เป็นส่วนหนึ่งของแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และหนังสือชี้ชวน ซึ่งเป็นเพียงข้อมูลสรุปเกี่ยวกับการเสนอขาย ลักษณะและความเสี่ยงของบริษัทที่ออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (“บริษัทฯ”) ดังนั้น ผู้ลงทุนต้องศึกษาข้อมูลในรายละเอียดจากหนังสือชี้ชวนฉบับเต็ม ซึ่งสามารถขอได้จากผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์และบริษัท หรืออาจศึกษาข้อมูลได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลและหนังสือชี้ชวนที่บริษัทยื่นต่อสำนักงาน ก.ล.ต. ได้ที่ website ของสำนักงาน ก.ล.ต.** |

**ข้อมูลสรุปของการเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชน**

**บริษัท แอสเซทไวส์ จำกัด (มหาชน)**

**(ระยะเวลาการเสนอขาย** วันที่ 19 – 21 เมษายน 2564**)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ข้อมูลเกี่ยวกับการเสนอขาย**  **ผู้เสนอขาย :** บริษัท แอสเซทไวส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)  **ประเภทธุรกิจ:** บริษัทโฮลดิ้งที่ประกอบธุรกิจหลัก คือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย  **จำนวนหุ้นที่เสนอขาย:** 206,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 27.07 ของจํานวนหุ้นที่ออกและเรียกชําระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้  **สัดส่วนการเสนอขายหุ้น:**  กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของกลุ่มบริษัท 12,800,000 หุ้น  บุคคลตามดุลยพินิจของผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ 142,400,000 หุ้น  ผู้มีอุปการคุณของบริษัทฯ 30,800,000 หุ้น  นักลงทุนสถาบัน 20,000,000 หุ้น  **เงื่อนไขในการจัดจำหน่าย:**  รับประกันการจำหน่ายอย่างแน่นอนทั้งจำนวน (Firm Underwriting)  ไม่รับประกันการจำหน่าย (Best Effort)  **ราคาเสนอขายต่อประชาชน:** 9.82 บาท/หุ้น **มูลค่าการเสนอขาย:** 2,022,920,000 บาท  **มูลค่าที่ตราไว้ (par):** 1.00 บาท/หุ้น **มูลค่าตามราคาบัญชี (book value):** 4.14 บาท/หุ้น ณ 31 ธันวาคม 2563  **การเสนอขายหุ้นหรือหลักทรัพย์แปลงสภาพในช่วง 6 เดือนก่อนหน้ายื่นคำขออนุญาตต่อสำนักงานจนถึงช่วงเสนอขาย:**   ไม่มี  มี  **ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ออกและเสนอขายหลักทรัพย์กับกลุ่มที่ปรึกษาทางการเงินและหรือกลุ่มผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ เช่น การถือหุ้นระหว่างกัน การมีกรรมการ ผู้บริหาร บุคลากร ของที่ปรึกษาทางการเงินและหรือผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการของผู้ออกและเสนอขายหลักทรัพย์ การกู้ยืมจากกลุ่มที่ปรึกษาทางการเงินและหรือกลุ่มผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ และความสัมพันธ์อื่นที่อาจทำให้ที่ปรึกษาทางการเงินและหรือผู้จัดจำหน่ายหลักทรัพย์ขาดความเป็นอิสระในการทำหน้าที่ :**   ไม่มี  มี  **ที่มาของการกำหนดราคาเสนอขายและข้อมูลทางการเงินเพื่อประกอบการประเมินราคาหุ้นที่เสนอขาย :**  การกำหนดราคาของหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ ที่เสนอขายในครั้งนี้ พิจารณาจากอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิต่อหุ้นของบริษัท (Price to Earnings Ratio : P/E)  ทั้งนี้ ราคาหุ้นสามัญที่เสนอขายหุ้นละ 9.82 บาท คิดเป็นอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (P/E) ที่ประมาณ 6.25 เท่า โดยคำนวณกำไรสุทธิที่ 1.57 บาทต่อหุ้น ซึ่งคำนวณจากกำไรสุทธิส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่ตามงบการเงินปี 2563 (ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2563 ถึง 31 ธันวาคม 2563) ซึ่งเท่ากับ 873.90 ล้านบาท หารด้วยจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัทฯ ก่อนการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ ซึ่งเท่ากับ 555.00 ล้านหุ้น (Pre-IPO Dilution) และคิดเป็นอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (P/E) เท่ากับ 8.54 เท่า เมื่อเทียบกับกำไรสุทธิที่ 1.15 บาทต่อหุ้น หากพิจารณากำไรสุทธิต่อหุ้นที่คำนวณจากจำนวนหุ้นสามัญทั้งหมดของบริษัทฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ ซึ่งเท่ากับ 761.00 ล้านหุ้น (Post-IPO Dilution)  เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการประเมินราคาหุ้นที่เสนอขาย บริษัทฯ ได้เปรียบเทียบอัตราส่วนราคาหุ้นต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น (Price to Earnings Ratio : P/E) ของบริษัทที่ประกอบธุรกิจคล้ายคลึงหรือใกล้เคียงกับการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัท ซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) หรือตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) จำนวน 12 บริษัท ในช่วงระยะเวลา 30 วันทำการย้อนหลัง ตั้งแต่วันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2564 จนถึงวันที่ 2 เมษายน 2564 มีรายละเอียดดังนี้   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **บริษัทเทียบเคียง** | **ตัวย่อหลักทรัพย์** | **ตลาดรอง** | **ค่าเฉลี่ย P/E (เท่า)** | | บริษัท คันทรี่ กรุ๊ป ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) | CGD | SET | N/A\* | | บริษัท แอล.พี.เอ็น.ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) | LPN | SET | 10.06 | | บริษัท เมเจอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) | MJD | SET | 9.39 | | บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเมนท์ จำกัด (มหาชน) | NOBLE | SET | 6.07 | | บริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน) | NVD | SET | N/A\* | | บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) | ORI | SET | 7.10 | | บริษัท ริชี่ เพลซ 2002 จำกัด (มหาชน) | RICHY | SET | 11.21 | | บริษัท ไรมอน แลนด์ จำกัด (มหาชน) | RML | SET | N/A\* | | บริษัท ไซมิส แอสเสท จำกัด (มหาชน) | SA | SET | 16.12 | | บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) | SENA | SET | 5.07 | | บริษัท ออลล์ อินสไปร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) | ALL | mai | 8.62 | | บริษัท เจ้าพระยามหานคร จำกัด (มหาชน) | CMC | mai | 26.51 |   ที่มา : SETSmart  หมายเหตุ \* ไม่สามารถคำนวณค่าเฉลี่ย P/E ได้เนื่องจากบริษัทมีผลขาดทุนสุทธิในช่วงเวลาดังกล่าว  ทั้งนี้ อัตราส่วน P/E ที่แสดงข้างต้น คำนวณจากผลการดำเนินงานในอดีต โดยที่ยังมิได้พิจารณาถึงผลการดำเนินงาน หรือความสามารถในการทำกำไรของบริษัทดังกล่าวทั้งในปัจจุบันและในอนาคต รวมทั้งไม่ได้เป็นอัตราส่วนที่สามารถนำมาเปรียบเทียบกันได้โดยตรง เนื่องจากเป็นการคำนวณอัตราส่วนในช่วงเวลาที่ต่างกันกับช่วงเวลาการเสนอขายหุ้นของบริษัทฯ  **สัดส่วนหุ้นของ “ผู้มีส่วนร่วมในการบริหาร” ที่ไม่ติด silent period:** จำนวน 84,131,800 หุ้น คิดเป็นประมาณร้อยละ 11.06 ของจํานวนหุ้นที่ออกและเรียกชําระแล้วทั้งหมดของบริษัทภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้  **ตลาดรอง:**  SET  mai  **หมวดธุรกิจ (sector):** พัฒนาอสังหาริมทรัพย์  **เกณฑ์เข้าจดทะเบียน:**  profit test  market capitalization test |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **วัตถุประสงค์การใช้เงิน**   |  |  |  | | --- | --- | --- | | **วัตถุประสงค์การใช้เงิน** | **จำนวนเงิน** | **ระยะเวลาที่ใช้เงินโดยประมาณ** | | 1. เพื่อเป็นเงินทุนในการพัฒนาโครงการ\*   (รายละเอียดเพิ่มเติมปรากฏในส่วนที่ 2.2.6 โครงการในอนาคต) | 731.00 | ปี 2564 - 2567 | | 1. ชำระคืนเงินกู้สถาบันการเงิน | 964.00 | ภายในปี 2564 | | 1. เพิ่มเงินทุนหมุนเวียนของบริษัทฯ | 239.63 | ภายในปี 2564 |   หมายเหตุ \* วัตถุประสงค์ดังกล่าวรวมถึงส่วนเงินทุนในการพัฒนาทั้งโครงการในปัจจุบันและโครงการในอนาคต (*รายละเอียดเพิ่มเติม* *ปรากฏในส่วนที่ 2.2.6 โครงการในอนาคต*) และเงินทุนสำหรับจัดซื้อที่ดินและพัฒนาโครงการในอนาคตอื่นๆ ด้วย |
|  |
| **นโยบายการจ่ายเงินปันผล**  บริษัทฯ มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในแต่ละปีในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินรวม หลังจากหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและเงินสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามกฎหมาย ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับผลประกอบของบริษัทในแต่ละปี อีกทั้งคณะกรรมการของบริษัทมีอำนาจในการพิจารณายกเว้นไม่ดำเนินการตามนโยบายดังกล่าว หรือเปลี่ยนแปลงนโยบายดังกล่าวได้เป็นครั้งคราว โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่การดำเนินการดังกล่าวจะต้องก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้นของบริษัท เช่น ใช้เป็นทุนสำรองสำหรับการชำระคืนเงินกู้ ใช้เป็นเงินลงทุนเพื่อขยายธุรกิจของบริษัท หรือกรณีมีการเปลี่ยนแปลงสภาวะตลาด ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อกระแสเงินสดของบริษัทในอนาคต  สำหรับการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมให้แก่บริษัทฯ จะขึ้นอยู่กับกระแสเงินสดและสภาพคล่อง รวมถึงความเหมาะสมและความต้องการในการใช้เงินของแต่ละบริษัท |
|  |
| **รายละเอียดเกี่ยวกับผู้เสนอขายหลักทรัพย์**  บริษัท แอสเซทไวส์ จำกัด (มหาชน) (“ASW” หรือ “บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยเรียกรวมบริษัทที่ ASW ถือหุ้น ว่า “กลุ่มบริษัท” โดยกลุ่มบริษัทประกอบด้วย ASW และบริษัทย่อยทั้งหมด 15 บริษัท ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักคือ ธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ทั้งโครงการอาคารชุดที่พักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม และโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทแนวราบ ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮมและโฮมออฟฟิศ จำนวน 12 บริษัท และบริษัทย่อยอีก 3 บริษัท ประกอบธุรกิจอื่น ซึ่งเป็นธุรกิจเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เช่น ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า, ธุรกิจรับฝากขายฝากเช่าอสังหาริมทรัพย์ เพื่อตอบสนองความต้องการและรองรับไลฟ์สไตล์ได้หลากหลายกลุ่มลูกค้า ด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกที่เพียงพอและครบครัน ภายใต้แนวคิด “ความสุขที่ออกแบบมาเพื่อคุณ…We Build Happiness”  **ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของธุรกิจหลัก**   1. ธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายแบ่งได้เป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่ โครงการอาคารชุดที่พักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียม และโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัทมีโครงการทั้งหมด 33 โครงการ ประกอบด้วย (1) โครงการที่พัฒนาเสร็จและปิดโครงการแล้ว จำนวน 5 โครงการ (2) โครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์ จำนวน 20 โครงการ (3) โครงการที่อยู่ระหว่างการขายและก่อสร้าง จำนวน 5 โครงการ และ (4) โครงการที่อยู่ระหว่างการขายและรอการพัฒนา จำนวน 3 โครงการ  * โครงการคอนโดมิเนียมที่พักอาศัย กลุ่มบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ประเภทคอนโดมิเนียมทั้งแบบ High Rise และ Low Rise ภายใต้ชื่อโครงการหลักๆ ดังนี้   **1) โครงการภายใต้ชื่อ “Atmoz”** เป็นโครงการคอนโดมิเนียมแบบ Low Rise ความสูง 8 ชั้น เน้นการออกแบบที่ให้บรรยากาศเหมือนรีสอร์ทและใกล้ชิดธรรมชาติ เพื่อการใช้ชีวิตที่ผ่อนคลายของคนเมือง มีส่วนกลางขนาดใหญ่และสระว่ายน้ำ 2 สระ รูปแบบห้องมีทั้งห้องสตูดิโอ และ 1 - 2 ห้องนอน ขนาดห้องตั้งแต่ 20 - 54 ตารางเมตร ราคาขายอยู่ระหว่าง 72,000 บาท ถึง 94,000 บาท ต่อตารางเมตร ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย คือ ลูกค้ากลุ่มวัยทำงาน อายุ 23 – 35 ปี ที่มีรายได้ระดับกลาง ประมาณ 20,000 - 50,000 บาท ต่อเดือน ปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้พัฒนาโครงการภายใต้ ชื่อโครงการ “Atmoz” ทั้งหมด 4 โครงการ ได้แก่ Atmoz ลาดพร้าว 71, Atmoz ลาดพร้าว 15, Atmoz รัชดา-ห้วยขวาง และ Atmoz แจ้งวัฒนะ  **2) โครงการภายใต้ชื่อ “Modiz”** เป็นโครงการคอนโดมิเนียมเน้นการตกแต่งสไตล์โมเดิร์นผสมผสานกับความหรูหราได้อย่างลงตัว มีเทคโนโลยีอัจฉริยะที่ทำให้การใช้ชีวิตสะดวกสบายมากขึ้น รูปแบบห้องมี 1 - 2 ห้องนอน ทั้งแบบชั้นเดียวและ 2 ชั้น (Duplex) ขนาดห้องตั้งแต่ 23 - 105 ตารางเมตร โดยลักษณะโครงการจะแบ่งออกเป็น 2 ช่วง คือ ช่วงที่ 1 สำหรับโครงการที่เริ่มขายในปี 2556 ถึงปี 2560 เป็นโครงการคอนโดมิเนียมแบบ Low Rise ความสูง 8 ชั้น เน้นทำเลแถวถนนรัชดา-ลาดพร้าวและใกล้รถไฟฟ้าสายสีเขียวและสายสีชมพูเป็นหลัก ได้แก่ โครงการ Modiz ลาดพร้าว 18, Modiz Station, Modiz Interchange และ Modiz รัชดา 32 ราคาขายอยู่ระหว่าง 86,000 บาท ถึง 98,000 บาทต่อตารางเมตร ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย คือ ลูกค้ากลุ่มวัยทำงานอายุ 25 – 45 ปี ที่มีรายได้ระดับกลาง ประมาณ 30,000 - 50,000 บาท ต่อเดือน และช่วงที่ 2 สำหรับโครงการที่เริ่มขายในปี 2561 ถึงปัจจุบัน เป็นโครงการคอนโดมิเนียมแบบ High Rise ได้แก่ โครงการ Modiz สุขุมวิท 50, Modiz Collection บางโพ, Modiz Rhyme รามคำแหง และ Modiz Launch ราคาขายอยู่ระหว่าง 92,000 บาท ถึง 133,000 บาทต่อตารางเมตร ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย คือ ลูกค้ากลุ่มวัยทำงานอายุ 25 – 45 ปี ที่มีรายได้ระดับกลางบน ประมาณ 35,000 - 100,000 บาทต่อเดือน  **3) โครงการภายใต้ชื่อ “Kave”** เป็นโครงการคอนโดมิเนียมแบบ Low Rise ความสูง 8 ชั้น เน้นทำเลใกล้กับสถานศึกษาและมหาวิทยาลัยชั้นนำ มีพื้นที่ส่วนกลางขนาดใหญ่และฟังก์ชั่นการใช้งานหลากหลาย เพื่อรองรับไลฟ์สไตล์ของคนรุ่นใหม่ เช่น ห้อง E-sport, Co-working space, ห้องสำหรับทำ Workshop รูปแบบห้องมี 1 - 2 ห้องนอน ตั้งแต่ 23 - 44 ตารางเมตร ราคาขายอยู่ระหว่าง 46,000 บาท ถึง 72,000 บาทต่อตารางเมตร ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายคือผู้ปกครองนักศึกษามหาวิทยาลัยและลูกค้ากลุ่มวัยทำงานอายุ 28 – 45 ปี ที่มีรายได้ระดับกลาง ประมาณ 30,000 - 50,000 บาทต่อเดือน และกลุ่มนักลงทุนที่มีรายได้มากกว่า 100,000 บาทต่อเดือน ปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้พัฒนาโครงการภายใต้ ชื่อโครงการ “Kave” ทั้งหมด 4 โครงการ ได้แก่ Kave Condo, Kave Town Space, Kave Town Shift และ Kave TU  **4) โครงการภายใต้ชื่อ “”Wynn”** เป็นโครงการคอนโดมิเนียมแบบ Low Rise ความสูง 8 ชั้น เน้นการใช้ชีวิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม หรือ Eco lifestyle เพิ่มพื้นที่สีเขียวในย่านใจกลางเมือง รูปแบบห้องมี Studio และ 1 - 2 ห้องนอน ขนาดห้องตั้งแต่ 22 - 54 ตารางเมตร ราคาขายอยู่ระหว่าง 68,000 บาท ถึง 72,000 บาท ต่อตารางเมตร ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย คือ ลูกค้ากลุ่มวัยทำงานอายุ 25 – 45 ปี ที่มีรายได้ระดับกลาง ประมาณ 25,000 - 50,000 บาทต่อเดือน ปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้พัฒนาโครงการภายใต้ ชื่อโครงการ “Wynn” ทั้งหมด 2 โครงการ ได้แก่ Wynn พหลโยธิน 52 และ Wynn โชคชัย 4  **5) โครงการภายใต้ชื่อ “Brown”** เป็นโครงการคอนโดมิเนียมแบบ Low Rise ความสูง 7 - 8 ชั้น ตกแต่งตามสถาปัตยกรรมประเทศฝรั่งเศส เน้นสีโทนน้ำตาลทองเป็นหลัก ให้บรรยากาศหรูหราและอบอุ่น รูปแบบห้องมี 1 - 2 ห้องนอน ขนาดห้องตั้งแต่ 22 - 49 ตารางเมตร ราคาขายอยู่ระหว่าง 73,000 บาท ถึง 100,000 บาทต่อตารางเมตร ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย คือ ลูกค้ากลุ่มวัยทำงานอายุ 25 – 45 ปี ที่มีรายได้ระดับกลาง ประมาณ 20,000 - 50,000 บาทต่อเดือน ปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้พัฒนาโครงการภายใต้ ชื่อโครงการ “Brown” ทั้งหมด 3 โครงการ ได้แก่ Brown รัชดา 32, Brown พหลโยธิน 67 และ Brown รัชดา-ห้วยขวาง  **6) โครงการภายใต้ชื่อ “Ivory”** เป็นโครงการคอนโดมิเนียมแบบ Low Rise ความสูง 8 ชั้น ตกแต่งตามสไตล์อังกฤษด้วยลวดลายของงานหินกับพื้นผิวโทนสีทองและสีขาวไข่มุก ให้บรรยากาศสงบและเรียบหรู เป็นแบบ 1 ห้องนอน ขนาดห้องตั้งแต่ 26 - 41 ตารางเมตร ราคาขายประมาณ 84,000 บาท ต่อตารางเมตร ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย คือ ลูกค้ากลุ่มวัยทำงานอายุ 30 - 55 ปี ที่มีรายได้ระดับกลาง ประมาณ 30,000 - 50,000 บาทต่อเดือน ปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้พัฒนาโครงการภายใต้ ชื่อโครงการ “Ivory” ทั้งหมด 1 โครงการ ได้แก่ Ivory รัชดา 32   * โครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ กลุ่มบริษัทพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบ ทั้งบ้านเดี่ยวและทาวน์โฮม ภายใต้ชื่อโครงการหลักๆ ดังนี้   **1) โครงการภายใต้ชื่อ “Glam”** เป็นโครงการทาวน์โฮม 3.5 ชั้น หน้ากว้าง 5 - 7 เมตร จำนวน 18 ยูนิต ตกแต่งสไตล์หรูหรา โดดเด่นด้วยเพดานสูงถึง 5.2 เมตร ชั้นลอยที่เปิดกว้างและการออกแบบให้ใกล้ชิดกับธรรมชาติมากขึ้น แบบทาวน์โฮมมี 2 แบบ คือ Glam และ Glamorous พื้นที่ใช้สอย 298 – 385 ตารางเมตร ห้องนอน 3 ห้อง ห้องน้ำ 4 ห้องและที่จอดรถ 3 - 4 คัน ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย คือ ลูกค้ากลุ่มวัยทำงานระดับผู้บริหารอายุ 35 – 45 ปี ที่มีรายได้ครอบครัวมากกว่า 250,000 บาทต่อเดือน หรือเจ้าของธุรกิจอายุ 30 ปีขึ้นไป ที่มีรายได้หมุนเวียน 10 ล้านบาทต่อปี  **2) โครงการภายใต้ชื่อ “บ้านภูริปุรี”** เป็นโครงการทาวน์โฮม 3.5 ชั้น เน้นออกแบบให้เป็นหนึ่งเดียวกับธรรมชาติและมีเพดานสูงเพื่อให้มีความโปร่งและรับลมธรรมชาติได้อย่างเต็มที่ กลุ่มเป้าหมายคือลูกค้ากลุ่มวัยทำงานหรือเจ้าของธุรกิจอายุประมาณ 30 - 45 ปี รายได้ประมาณ 100,000 – 250,000 บาทต่อเดือน  **ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการของธุรกิจอื่น**   1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า เช่น ให้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงานขาย ให้เช่าพื้นที่ภายใน Community mall เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทย่อยได้เริ่มสร้าง Community mall ชื่อ “Mingle” ซึ่งตั้งอยู่ด้านหน้าโครงการ Kave Town เพื่อให้ลูกค้าของโครงการมีแหล่งช้อปปิ้งใกล้กับที่พักอาศัยและได้รับความสะดวกสบายในการจับจ่ายใช้สอย โดยได้เปิดให้บริการโซนศูนย์อาหารตั้งแต่เดือนมกราคม 2564 และเปิดบริการทุกโซนตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2564 โดย Mingle มี 2 ชั้น โดยชั้น1 เปิดเป็นพื้นที่ให้เช่าสำหรับร้านอาหารและร้านค้า จำนวน 55 ร้าน พื้นที่ให้เช่า 2,548 ตารางเมตร ส่วนชั้น 2 จัดเป็น Co-working space และร้านค้า 2. ธุรกิจรับฝากขายฝากเช่าอสังหาริมทรัพย์ โดยให้บริการรับฝากขายและฝากเช่าสำหรับทุกโครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทผ่านทาง website เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าของกลุ่มบริษัทที่ต้องการขายหรือปล่อยเช่าห้องชุดคอนโดมิเนียม บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮมและโฮมออฟฟิศ และสะดวกต่อบุคคลภายนอกในการค้นหาได้ครบทุกโครงการภายในที่เดียว โดยจะคิดค่าธรรมเนียมและค่าดำเนินการจากการฝากขายฝากเช่าดังกล่าว 3. ธุรกิจตัวกลางในการรับชำระเงินจากลูกค้าต่างประเทศ โดย Priv Solution ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการรับชำระเงินจากลูกค้าต่างประเทศ โดยเฉพาะลูกค้าชาวจีน สำหรับการขายโครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท |
|  |
| **ผู้ถือหุ้นรายใหญ่**  โครงสร้างการถือหุ้นและสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 และภายหลังการกระจายหุ้น IPO สรุปได้ดังนี้   | **ลำดับ** | **รายชื่อผู้ถือหุ้น**(1) | **ก่อนการกระจายหุ้น** | | **หลังการกระจายหุ้น** | | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **จำนวน**  **(หุ้น)** | **สัดส่วน**  **(ร้อยละ)** | **จำนวน**  **(หุ้น)** | **สัดส่วน**  **(ร้อยละ)** | | 1 | ครอบครัววิพันธ์พงษ์ |  |  |  |  | |  | * บริษัท เวลท์ แคปปิตอล วัน จำกัด (2) | 209,916,000 | 37.82 | 209,916,000 | 27.58 | |  | * นายกรมเชษฐ์ วิพันธ์พงษ์ | 194,248,200 | 35.00 | 194,248,200 | 25.53 | |  | * นายพรธงชัย วิพันธ์พงษ์ | 22,187,700 | 4.00 | 22,187,700 | 2.92 | |  | * นางเพชรลักษณ์ วิพันธ์พงษ์ | 22,187,700 | 4.00 | 22,187,700 | 2.92 | |  | นายวุฒิ วิพันธ์พงษ์ | 18,578,200 | 3.35 | 18,578,200 | 2.44 | |  | นายวีรพันธ์ วิพันธ์พงษ์ | 18,578,200 | 3.35 | 18,578,200 | 2.44 | |  | นางสาววราภรณ์ จาวโกนันท์ | 8,492,900 | 1.53 | 8,492,900 | 1.12 | |  | นางสาวมัญกนิษฐ วิพันธ์พงษ์ | 8,492,900 | 1.53 | 8,492,900 | 1.12 | |  | นางสาวธัชนันท์ วิพันธ์พงษ์ | 8,492,900 | 1.53 | 8,492,900 | 1.12 | |  | นายชลัช วิพันธ์พงษ์ | 8,492,900 | 1.53 | 8,492,900 | 1.12 | |  | นางสาวปณีตา มาลัยวงศ์ | 8,492,900 | 1.53 | 8,492,900 | 1.12 | |  | นางนิธิศา วิพันธ์พงษ์ | 3,184,800 | 0.57 | 3,184,800 | 0.42 | |  | **รวมครอบครัววิพันธ์พงษ์** | **531,345,300** | **95.74** | **531,345,300** | **69.82** | | 2 | นายประชา กนิลฐานนท์ | 8,548,600 | 1.54 | 8,548,600 | 1.12 | | 3 | นายสุเชฎฐ์ ฤทธีภมร | 5,310,700 | 0.96 | 5,310,700 | 0.70 | | 4 | นายเธียรรุจ ธรณวิกรัย | 5,310,700 | 0.96 | 5,310,700 | 0.70 | | 5 | นายประธาน นิกรปฏิพัทธ์ | 993,100 | 0.18 | 993,100 | 0.13 | | 6 | นายจุมพล ชมรักษ์ | 529,700 | 0.10 | 529,700 | 0.07 | | **ลำดับ** | **รายชื่อผู้ถือหุ้น**(1) | **ก่อนการกระจายหุ้น** | | **หลังการกระจายหุ้น** | | | **จำนวน**  **(หุ้น)** | **สัดส่วน**  **(ร้อยละ)** | **จำนวน**  **(หุ้น)** | **สัดส่วน**  **(ร้อยละ)** | | 7 | นายสุขสม เอื้ออารีชน | 529,700 | 0.10 | 529,700 | 0.07 | | 8 | นางศันสนีย์ ประดิษฐ์กุล | 453,300 | 0.08 | 453,300 | 0.06 | | 9 | นายอานุภาพ รักอริยะพงศ์ | 453,300 | 0.08 | 453,300 | 0.06 | | 10 | นางวัลลีย์ สุวรรณสวัสดิ์ | 453,300 | 0.08 | 453,300 | 0.06 | | 11 | นายอิศรา พิทยายน | 315,800 | 0.06 | 315,800 | 0.04 | | 12 | นายชาญ เมฆเกรียงไกร | 302,600 | 0.05 | 302,600 | 0.04 | | 13 | นางวีณา มาลัยวงศ์ | 302,600 | 0.05 | 302,600 | 0.04 | | 14 | นายสุรพล แซ่เอียะ | 151,300 | 0.03 | 151,300 | 0.02 | | 15 | ประชาชน |  |  | 206,000,000 | 27.07 | | **รวม** | | **555,000,000** | **100.00** | **761,000,000** | **100.00** |   หมายเหตุ :   1. รายชื่อผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ถูกจัดกลุ่มตามความสัมพันธ์ของผู้ถือหุ้น (เช่น นามสกุลเดียวกัน) ซึ่งเป็นการเปิดเผยตามมาตรา 69 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 โดยไม่เกี่ยวกับลักษณะความสัมพันธ์หรือพฤติกรรมที่เข้าลักษณะเป็นการกระทำร่วมกับบุคคลอื่นตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ที่ ทจ. 7/2552 แต่อย่างใด 2. บริษัทดังกล่าวถือหุ้นโดยครอบครัววิพันธ์พงษ์ทั้งหมด (*รายละเอียดเพิ่มเติมปรากฏอยู่ใน่ส่วนที่ 2.3.9 หมายเหตุ 2 ท้ายตาราง ข้อ 9.2.1*)   (*รายละเอียดเพิ่มเติมปรากฏในส่วนที่ 2.3.9 ข้อมูลหลักทรัพย์และผู้ถือหุ้น*) |
|  |
| **สัดส่วนรายได้**  โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท ตั้งแต่ปี 2561 ถึงปี 2563 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้   |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | |  | **งบการเงินรวม** | | | | | | | **ปี 2561** | | **ปี 2562** | | **ปี 2563** | | | **ล้านบาท** | **ร้อยละ** | **ล้านบาท** | **ร้อยละ** | **ล้านบาท** | **ร้อยละ** | | รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ | 4,345.82 | 99.70 | 2,622.33 | 99.61 | 4,198.99 | 99.31 | | **รายได้จากการประกอบธุรกิจหลัก** | **4,345.82** | **99.70** | **2,622.33** | **99.61** | **4,198.99** | **99.31** | | รายได้นายหน้าฝากขายฝากเช่า | - | - | 0.53 | 0.02 | 2.95 | 0.07 | | รายได้จากการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ | - | - | 2.10 | 0.08 | 3.08 | 0.07 | | **รายได้จากการประกอบธุรกิจอื่น** | **-** | **-** | **2.63** | **0.10** | **6.03** | **0.14** | | รายได้อื่น | 12.88 | 0.30 | 5.75 | 0.22 | 23.06 | 0.55 | | **รวมรายได้ทั้งหมด** | **4,358.70** | **100.00** | **2,630.72** | **100.00** | **4,228.09** | **100.00** | |
|  |
| **คณะกรรมการบริษัท**  ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 คณะกรรมการบริษัท ประกอบด้วยกรรมการ 9 ท่านดังนี้   |  |  | | --- | --- | | **ชื่อ** | **ตำแหน่ง** | | 1. นายศราวุธ จารุจินดา | ประธานกรรมการ/ กรรมการอิสระ | | **ชื่อ** | **ตำแหน่ง** | | 1. นายกรมเชษฐ์ วิพันธ์พงษ์ | กรรมการ/ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร | | 1. นายวีรพันธ์ วิพันธ์พงษ์ | กรรมการ/ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สายงานพัฒนาธุรกิจ | | 1. นางสาวปณีตา มาลัยวงศ์ | กรรมการ/ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สายงานขายและการตลาด | | 1. นางสาวธิดารัตน์ กาญจนวัฒน์ | กรรมการอิสระ | | 1. รศ. ดร. เกรียงไกร บุญเลิศอุทัย | กรรมการอิสระ/ ประธานกรรมการตรวจสอบ | | 1. ศ. ดร. นภดล ร่มโพธิ์ | กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ | | 1. นายกอบเกียรติ ธนัญชยะ | กรรมการอิสระ/ กรรมการตรวจสอบ | | 1. นายสุเชฏฐ์ ฤทธีภมร | กรรมการ |   โดยมี นางสาวอนงค์นาฏ วรรณมาศ ดำรงตำแหน่งเลขานุการบริษัท และมีนางสาวสิริพร อาภาสิริกุล ทำหน้าที่เป็นสมุห์บัญชีของบริษัทฯ |
|  |
| **สรุปปัจจัยความเสี่ยง**   1. ความเสี่ยงจากการแข่งขันที่สูงในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากมีผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมจำนวนมากทั้งรายใหญ่และรายเล็ก อีกทั้งพื้นที่บริเวณใกล้เคียงกับระบบขนส่งมวลชนระบบรางมีค่อนข้างจำกัด และยังมี โครงการที่แล้วเสร็จและโครงการที่กำลังก่อสร้างจำนวนมากในตลาด อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงกำหนดกลยุทธ์แบบเชิงรุกในการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทในทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็น ด้านการหาทำเลที่ตั้ง การออกแบบภายในและภายนอกของโครงการให้มีเอกลักษณ์เฉพาะ โดยเน้นความทันสมัย น่าอยู่ หรือมีฟังก์ชันการใช้งานที่ครบถ้วนด้วยวัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพและอำนวยความสะดวกสบายให้กับผู้อยู่อาศัย ด้านการตลาดที่รวดเร็วและตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ด้านการขายกำหนดราคาขายที่เหมาะสม ทำให้ลูกค้ารู้สึกถึงความคุ้มค่า และสามารถแข่งขันกับคู่แข่งในบริเวณเดียวกันหรือใกล้เคียงได้ พร้อมกับมีการบริการหลังการขายที่มีคุณภาพและเอาใจใส่ นอกจากนี้ การก่อสร้างเส้นทางรถไฟฟ้าส่วนขยายหลายเส้นทาง มีส่วนช่วยให้มีการกระจายตัวของทำเลที่มีศักยภาพเพิ่มขึ้น 2. ความเสี่ยงจากแนวโน้มราคาที่ดินและต้นทุนการก่อสร้างที่สูงขึ้น กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว กลุ่มบริษัทจึงมีการสร้างสัมพันธ์อันดีและเป็นพันธมิตรกับคู่ค้าที่เป็นบริษัทรับเหมาก่อสร้าง และตัวแทนจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมและมีคุณภาพ อีกทั้งกลุ่มบริษัทมีกระบวนการจัดจ้างและคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีประสิทธิภาพ ทำให้กลุ่มบริษัทได้ผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์และทีมงานที่ดีมาเป็นพันธมิตรร่วมทำงาน ซึ่งเป็นส่วนช่วยให้การพัฒนาโครงการต่างๆ ของกลุ่มบริษัทเป็นไปอย่างราบรื่นและมีคุณภาพที่ดี ผู้รับเหมาส่วนใหญ่ที่กลุ่มบริษัทร่วมงานด้วย เป็นบริษัทที่มีความมั่นคงน่าเชื่อถือ และมีผลงานที่ดี นอกจากนี้กลุ่มบริษัทได้ติดตามและประเมินแนวโน้มราคาวัสดุก่อสร้างอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถปรับใช้ในการจัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการที่จะพัฒนาได้ใกล้เคียงกับสถานการณ์ที่เป็นปัจจุบันได้ เพื่อให้สามารถประมาณการต้นทุนโครงการและมูลค่าขายของโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ 3. ความเสี่ยงจากการเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน ความเสี่ยงจากการเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อขอพิจารณาเป็น 2 ประเด็น คือ สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการ (Pre-Finance) และสินเชื่อสำหรับผู้บริโภค (Post-Finance)  * สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการ (Pre-Finance) กลุ่มบริษัทได้สร้างความน่าเชื่อถือและเป็นพันธมิตรกับสถาบันการเงินหลายแห่ง โดยการนำเสนอแผนธุรกิจ ผลการดำเนินงานและฐานะการเงินที่มีการเติบโตต่อเนื่อง และมีประวัติการชำระดอกเบี้ยและเงินต้นที่ตรงตามกำหนด รวมถึงการปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญาเงินกู้อย่างครบถ้วน * สินเชื่อสำหรับผู้บริโภค (Post-Finance) กลุ่มบริษัทได้มีการอำนวยความสะดวกแก่ทั้งลูกค้าและสถาบันการเงินในกระบวนการอนุมัติสินเชื่อให้เป็นไปอย่างรวดเร็วและเป็นไปตามแผนงานของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ หากลูกค้าขอสินเชื่อไม่ผ่าน กลุ่มบริษัทก็มีกระบวนการในการนำห้องชุดจากการถูกปฏิเสธสินเชื่อดังกล่าวกลับมาขายใหม่ให้กับลูกค้าที่ยังคงมีความต้องการผ่านทีมงานฝ่ายขายของกลุ่มบริษัทต่อไป   นอกจากนี้ ในปี 2562 ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ได้ออกประกาศเกี่ยวกับหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย โดยกำหนดเพดานอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อหลักประกัน (LTV ratio) ส่งผลให้ธนาคารพาณิชย์เพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น ต่อมาได้ผ่อนปรนเกณฑ์ LTV ในส่วนผู้กู้ร่วม สำหรับกรณีที่ผู้กู้ร่วมไม่มีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยจะไม่นับเป็นผู้กู้ในครั้งนั้น ซึ่งเป็นการบรรเทาผลกระทบของผู้กู้ร่วมที่ไม่ได้มีกรรมสิทธิ์ในที่อยู่อาศัยให้ได้รับสินเชื่อตามความเหมาะสมมากขึ้น นอกจากนี้ ธปท. ได้ออกประกาศปรับปรุงเกณฑ์ LTV เพื่อส่งเสริมให้ประชาชนเป็นเจ้าของบ้านหลังแรก (สัญญาที่หนึ่ง) ได้ง่ายขึ้น และช่วยบรรเทาภาระค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการเข้าอยู่อาศัย อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทเชื่อว่ามาตรการดังกล่าวจะเป็นตัวช่วยคัดกรองลูกค้าที่มีความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง (Real demand) ของกลุ่มบริษัท และคาดว่ามาตรการดังกล่าวไม่น่ามีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท เนื่องจากโครงการโดยส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทในปัจจุบันเป็นโครงการ Low rise ซึ่งมีราคาขายโดยเฉลี่ยต่อยูนิตไม่เกิน 10 ล้านบาท และมีอัตราการเรียกเก็บเงินจอง เงินดาวน์ และเงินทำสัญญา ในอัตราที่ใกล้เคียงกับมาตรการของ ธปท. อีกทั้งสำหรับแผนในการพัฒนาโครงการในอนาคต กลุ่มบริษัทจะปรับแนวทางในการเก็บเงินจอง เงินทำสัญญา และเงินดาวน์ ให้สอดคล้องมาตรการของ ธปท. ต่อไป   1. ความเสี่ยงจากการขายและการจัดเก็บรายได้ กลุ่มบริษัทได้มีการวางแผนในเรื่องช่วงระยะเวลาของการขายและพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ตลอดจนการโอนกรรมสิทธิ์ให้มีความต่อเนื่องสม่ำเสมอ รวมถึงกำหนดนโยบายเกี่ยวกับจำนวนเงินดาวน์และค่างวดสำหรับลูกค้าที่ทำสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดของโครงการไว้ขั้นต่ำประมาณร้อยละ 10 - 15 ของยอดขายสำหรับลูกค้าคนไทย และประมาณร้อยละ 30 ของยอดขายสำหรับลูกค้าต่างชาติ ซึ่งกลุ่มบริษัทมองว่าเป็นจำนวนเงินในระดับที่สูง และเป็นกลไกที่ช่วยคัดกรองลูกค้าในระดับหนึ่งที่จะทำให้กลุ่มบริษัทเห็นลูกค้าที่มีกำลังซื้อที่แท้จริง นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีทีมงานและกระบวนการในการติดตามการจ่ายชำระค่างวดระหว่างที่โครงการกำลังก่อสร้าง เพื่อเพิ่มความยืดหยุ่นทางด้านการเงินของกลุ่มบริษัท 2. ความเสี่ยงด้านรายได้จากลูกค้าต่างชาติ ด้วยกลยุทธ์และแนวทางการทำธุรกิจของกลุ่มบริษัท เน้นการขายให้กับลูกค้าคนไทยที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยจริง ไม่ได้เน้นการขายให้ลูกค้าต่างชาติ ทำให้ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทมีลูกค้าต่างชาติเป็นสัดส่วนน้อยเมื่อเทียบกับลูกค้าคนไทย โดยสัดส่วนยูนิตที่ลูกค้าต่างชาติโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดโครงการของกลุ่มบริษัทในปี 2562 และ 2563 คิดเป็นประมาณร้อยละ 4.3 และ 8.0 ของจำนวนยูนิตที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ทั้งหมดในช่วงเวลาดังกล่าว ตามลำดับ ทั้งนี้ ในปี 2563 มีสัดส่วนที่สูงขึ้นเล็กน้อย เนื่องจากช่วงเวลาดังกล่าวโครงการที่อยู่ในทำเลที่ลูกค้าต่างชาติให้ความสนใจก่อสร้างแล้วเสร็จ และมีการโอนกรรมสิทธิ์ภายในปี 2563 (โครงการ Atmoz ลาดพร้าว 15) เห็นได้ว่า สัดส่วนลูกค้าต่างชาติที่โอนกรรมสิทธิ์ในแต่ละช่วงเวลาไม่สม่ำเสมอ โดยจะขึ้นอยู่กับโครงการที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ ณ ขณะนั้น อย่างไรก็ตาม เนื่องจากลูกค้าเป้าหมายหลักของกลุ่มบริษัทยังคงเป็นกลุ่มลูกค้าคนไทย ความเสี่ยงที่อาจเกิดจากความไม่สม่ำเสมอของรายได้ของลูกค้าต่างชาติจึงมีไม่มากนัก และไม่มีผลกระทบต่อผลประกอบการของกลุ่มบริษัทโดยรวม 3. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีรายได้หลักมาจากการคอนโดมิเนียม ในปี 2561 - 2563 โครงสร้างรายได้ของบริษัทส่วนใหญ่คือ รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในสัดส่วนสูงกว่าร้อยละ 95 ดังนั้น หากโครงการก่อสร้างคอนโดมิเนี่ยมและการโอนกรรมสิทธิ์ในห้องชุดไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ กลุ่มบริษัทอาจเกิดความเสี่ยงที่อาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานโดยรวมอย่างมีนัยสำคัญ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทตระหนักถึงประเด็นความเสี่ยงดังกล่าว จึงไม่ได้มีนโยบายในการประกอบธุรกิจที่จำกัดขอบเขตเฉพาะการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนี่ยมแต่เพียงอย่างเดียว แต่ได้ขยายขอบเขตไปถึงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แนวราบทั้งประเภททาวน์โฮม และโฮมออฟฟิศ 4. ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานและผู้รับเหมา ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังคงเผชิญกับปัญหาขาดแคลนแรงงานและผู้รับเหมาอย่างต่อเนื่อง กลุ่มบริษัทได้มีการสร้างความน่าเชื่อถือและสร้างพันธมิตรกับบริษัทผู้รับเหมาที่มีประสบการณ์และความชำนาญเพื่อสร้างความเชื่อมั่นว่ากลุ่มบริษัทจะมีโครงการก่อสร้างอย่างต่อเนื่องในอนาคต และจะเป็นการลดความเสี่ยงจากการที่กลุ่มบริษัทจะไม่สามารถส่งมอบโครงการได้ทันและตรงตามมาตรฐานที่กำหนด 5. ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต การแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะพื้นที่บริเวณแนวระบบขนส่งมวลชนระบบรางของกรุงเทพฯ ประกอบกับการเข้าถึงทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ที่สูงกว่าผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์รายเล็ก นอกจากนี้กลุ่มบริษัทไม่มีนโยบายในการซื้อที่ดินเปล่าที่ยังไม่มีแผนที่จะพัฒนาโครงการที่แน่นอน ปัจจัยเหล่านี้อาจจะส่งผลให้กลุ่มบริษัทเกิดความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการต่อไปในอนาคต ซึ่งอาจจะทำให้ผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท หยุดชะงัก อย่างไรก็ตาม ทีมผู้บริหารของกลุ่มบริษัทมีความชำนาญและเชี่ยวชาญในการมองหาทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพจะนำมาพัฒนา และกลุ่มบริษัทมีการติดตามเหตุการณ์ แนวโน้ม ทิศทางของตลาดอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงมีการวิเคราะห์ วางแผนงานธุรกิจ และกลยุทธ์สำหรับพัฒนาโครงการเป็นการล่วงหน้าอย่างน้อย 3 - 5 ปี ครอบคลุมทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมและมีศักยภาพ อย่างไรก็ดี กลุ่มบริษัทยังมีช่องทางให้เจ้าของที่ดินสามารถเสนอขายโดยตรงกับกลุ่มบริษัท หรือผ่านนายหน้า ซึ่งกลุ่มบริษัทมีมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับนายหน้าซื้อขายที่ดินที่เป็นพันธมิตรกับกลุ่มบริษัท กลุ่มบริษัทเชื่อว่าการดำเนินการดังกล่าวจะสามารถลดความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการในอนาคตได้ อีกทั้งในอดีตกลุ่มบริษัทไม่เคยมีปัญหาในการจัดหาที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการไม่ได้ จนทำให้เกิดผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทแต่อย่างใด 6. ความเสี่ยงจากการยกเลิกการจองหรือยกเลิกสัญญาจะซื้อจะขายห้องชุดของลูกค้า ผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยส่วนใหญ่รวมถึงกลุ่มบริษัทจะทำการเปิดขายโครงการล่วงหน้าก่อนที่โครงการจะสร้างแล้วเสร็จ (Pre-sales) เนื่องจากต้องการเงินบางส่วนจากลูกค้าสำหรับการพัฒนาโครงการ และต้องการแบ่งเบาภาระของลูกค้าที่ต้องชำระในช่วงโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด ดังนั้น หากในช่วงที่โครงการยังสร้างไม่เสร็จหรือการก่อสร้างล่าช้ากว่ากำหนด แล้วมีลูกค้าทำการยกเลิกการซื้อห้องชุดหรือระงับการชำระเงินที่ต้องชำระตามสัญญา ทำให้กระแสเงินสดรับจากลูกค้าอาจไม่เป็นไปตามที่ประมาณการไว้ ซึ่งจะมีผลต่อการวางแผนการเงินสำหรับการพัฒนาโครงการ   อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมา การยกเลิกสัญญาของลูกค้ายังมีไม่มาก เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าวโดยมีแนวทางปฏิบัติงานที่ชัดเจน มีการใช้โปรแกรม Fin Plus ในการช่วยประเมินศักยภาพทางการเงินของลูกค้า ซึ่งจะสามารถแนะนำห้องชุดที่เหมาะสมสำหรับลูกค้าแต่ละคนได้ รวมถึงมีทีมงานในการติดตามและประสานงานกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด เพื่ออำนวยความสะดวกและแก้ไขปัญหา รวมถึงการประสานงานในส่วนการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินด้วย ทั้งนี้ ห้องชุดที่มีการยกเลิกสัญญา ทางกลุ่มบริษัทยังสามารถนำมาขายให้ลูกค้ารายใหม่ได้ ทำให้ผลกระทบของความเสี่ยงข้างต้นต่อกลุ่มบริษัทมีไม่มาก   1. ความเสี่ยงจากสินค้าคงเหลือ โดยปกติธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนี่ยมในแต่ละโครงการ จะมีจำนวนยูนิตค่อนข้างมาก และมีหลากหลายทำเล เช่น ห้องมุม ห้องวิวสวน ห้องวิวสระว่ายน้ำ เป็นต้น อาจจะส่งผลให้มียูนิตที่เหลือจากการขาย นอกจากนี้อาจจะมียูนิตที่เหลือจากการที่ลูกค้าขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินไม่ผ่าน ดังนั้น หากกลุ่มบริษัทมียูนิตที่เหลือมากขึ้น อาจจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน สภาพคล่อง รวมไปถึงชื่อเสียงของโครงการของกลุ่มบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทตระหนักความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีแนวทางในการออกแบบและพัฒนาโครงการ โดยคำนึงถึงการอยู่อาศัยและความต้องการของผู้บริโภคเป็นหลัก ทั้งจำนวนยูนิตที่เหมาะสม ขนาดพื้นที่ส่วนกลาง และพื้นที่สีเขียวภายในโครงการที่ค่อนข้างมาก เพื่อให้เป็นโครงการที่เหมาะแก่การอยู่อาศัยของลูกค้า กลุ่มบริษัทจึงเชื่อมั่นว่าแนวทางดังกล่าวจะสามารถลดความเสี่ยงจากสินค้าคงเหลือได้ ทั้งนี้ ในช่วงปลายปี 2562 ถึง 2563 ทางรัฐบาลได้ออกมาตรการต่างๆ มาเพื่อกระตุ้นการซื้อที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง อีกทั้งมติคณะรัฐมนตรีเมื่อวันที่ 26 มกราคม 2564 เห็นชอบมาตรการช่วยเหลือและบรรเทาภาระของประชาชนที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง โดยให้ลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนการโอนอสังหาริมทรัพย์ และลดค่าจดทะเบียนการจำนองอสังหาริมทรัพย์เหลือร้อยละ 0.01 สำหรับการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่ดินพร้อมอาคารจากผู้จัดสรรที่ดินตามกฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดิน หรือห้องชุดจากผู้ประกอบการที่จดทะเบียนอาคารชุด ในราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทต่อหน่วย ประกอบกับเมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2563 คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) มีมติลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายเหลือเพียงร้อยละ 0.5 ต่อปี จึงเป็นปัจจัยหนุนให้สถาบันการเงินมีแนวโน้มปรับลดอัตราดอกเบี้ยทั้งเงินฝากและเงินกู้อีก จึงเป็นส่วนที่ช่วยเร่งให้ประชาชนที่อยู่ระหว่างการตัดสินใจจะซื้อบ้าน สามารถตัดสินใจได้เร็วขึ้น และอาจช่วยกระตุ้นการลงทุนใหม่ของภาคอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งน่าจะส่งผลดีต่อเนื่องไปยังห่วงโซ่อุปทานของภาคอสังหาริมทรัพย์โดยรวมได้ และจะส่งผลให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อหรือสามารถของสินเชื่อที่อยู่อาศัยที่ซื้อจากกลุ่มบริษัทได้มากขึ้น ทำให้กลุ่มบริษัทสามารถระบายสินค้าคงเหลือโครงการต่างๆ ได้ดีขึ้น 2. ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎหมาย และกฎระเบียบ รวมถึงการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมของกลุ่มบริษัทในปัจจุบัน จำเป็นต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) เพื่อขออนุมัติต่อสำนักวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม โดยกลุ่มบริษัทจะว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาซึ่งขึ้นทะเบียนต่อกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเป็นผู้ดำเนินการจัดทำรายการดังกล่าว หากในอนาคตมีการเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มเติมข้อกำหนดที่ใช้ในการจัดทำรายการ EIA อาจส่งผลกระทบต่อกลุ่มบริษัทในการจัดเตรียมข้อมูลประกอบการจัดทำรายงาน ซึ่งอาจต้องใช้เวลาในการปรับและเตรียมตัว อย่างไรก็ตาม จะต้องดำเนินการให้เร็วที่สุดเพื่อที่จะไม่ให้กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีทีมงานที่ทำการศึกษาและมีการติดตามการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย หรือกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับ และอาจมีผลกระทบต่อการประกอบธุรกิจ เพื่อปรับและเตรียมแผนงานเพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าว 3. ความเพียงพอของกระแสเงินสดของบริษัทฯ ซึ่งมีแหล่งที่มาจากเงินปันผลรับจากบริษัทย่อยของบริษัท บริษัทฯ ประกอบธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ดังนั้นผลการดำเนินงานและการบริหารจัดการกระแสเงินของของบริษัทฯ จึงขึ้นอยู่กับผลประกอบการและความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย หากบริษัทย่อยประสบปัญหาหรืออุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ ก็จะส่งผลต่อผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดของบริษัทฯ ด้วย อย่างไรก็ตาม เนื่องด้วยบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลักจะมีบริษัทฯ เป็นผู้ควบคุมดูแลและบริหารจัดการในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้นบริษัทฯ จะทราบถึงปัญหาหรืออุปสรรค และมีการติดตาม รวมถึงแนวทางแก้ไขหรือบรรเทาปัญหาต่างๆ ได้อย่างทันท่วงที ซึ่งจะช่วยให้ผลกระทบอันเกิดจากการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อย และการจ่ายปันเงินผลของบริษัทย่อยมีน้อยลงได้ ทั้งนี้ ที่ผ่านมากลุ่มบริษัทสามารถบริหารจัดการให้ได้ผลประกอบการที่ใกล้เคียงกับที่วางแผนไว้ 4. ความเสี่ยงและผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจจากสถานการณ์ COVID-19 ผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ที่อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานปกติและผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทในด้านต่างๆ เช่น การเดินทางมาเยี่ยมชมโครงการที่สถานที่จริงหรือสำนักงานขายของลูกค้าที่มีความสนใจลดลงไป ลูกค้าบางส่วนมีการชะลอการโอนกรรมสิทธิ์สำหรับโครงการที่แล้วเสร็จ เป็นต้น ส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีการปรับตัว การคิดค้นและออกแบบสินค้าให้ตอบสนองความต้องการและพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภค ส่วนผลกระทบต่อผลประกอบการอาจมาจากการที่ลูกค้าชะลอการโอนกรรมสิทธิ์ อย่างไรก็ตาม ผลประกอบการปี 2563 ของกลุ่มบริษัทยังอยู่ในระดับที่ดี อีกทั้งกลุ่มบริษัทยังสามารถบริหารจัดการในส่วนของต้นทุนและค่าใช้จ่ายได้ดีขึ้น เนื่องจากต้นทุนทางการเงินในการพัฒนาโครงการจะลดลง เป็นผลจากการปรับลดอัตราดอกเบี้ยอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ต้นปี 2563 ที่ผ่านมา ประกอบกับค่าใช้จ่ายในการขายก็ลดลง เนื่องจากมีความจำเป็นต้องงดการจัดอีเว้นท์ การเปิดตัวโครงการ หันมาใช้ช่องทางออนไลน์ซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่น้อยกว่าแทน จึงทำให้สัดส่วนกำไรสุทธิของกลุ่มบริษัทปรับตัวดีขึ้น นอกจากนี้ เนื่องด้วยห้องชุดส่วนใหญ่ของโครงการของกลุ่มบริษัทอยู่ในระดับราคาที่ไม่สูงนัก และเป็นช่วงที่อัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับที่ต่ำ ทำให้ลูกค้าบางกลุ่มอาจจะมองเห็นว่าเป็นโอกาสที่จะเข้าซื้อห้องชุดเพื่อที่อยู่อาศัยหรือเพื่อการลงทุนมากขึ้น จะเห็นได้ว่า ผลกระทบจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ต่อผลประกอบการของกลุ่มบริษัทมีน้อยมาก 5. ความเสี่ยงจากการชำระคืนเงินกู้ยืมแก่สถาบันทางการเงิน ณ 31 ธันวาคม 2562 และ 2563 กลุ่มบริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่อง อยู่ที่ 3.53 เท่า และ 2.35 เท่าตามลำดับ ซึ่งอยู่ในระดับที่แสดงได้ว่ากลุ่มบริษัทมีสภาพคล่องดี และ ณ 31 ธันวาคม 2562 และ 2563 กลุ่มบริษัทมีหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยจำนวน 3,645.7 ล้านบาท และ 3,846.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 74.4 และร้อยละ 65.6 ของหนี้สินรวมตามลำดับ ดังนั้น หากผลการดำเนินงานไม่เป็นไปตามแผนธุรกิจกลุ่มบริษัทอาจจะเผชิญปัญหาสภาพคล่อง และจะส่งผลกระทบต่อการชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินของกลุ่มบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวเป็นอย่างดี จึงจำเป็นต้องบริหารสภาพคล่องของกลุ่มบริษัทให้เพียงพอที่จะสามารถประกอบธุรกิจ และสามารถจ่ายชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยได้ตรงตามที่กำหนดไว้ในสัญญาเงินกู้ ทั้งนี้ที่ผ่านมา กลุ่มบริษัทสามารถชำระคืนเงินกู้ยืมและดอกเบี้ยจากสถาบันการเงินได้ตรงตามกำหนดมาโดยตลอด อีกทั้งยังคงได้รับการสนับสนุนทางการเงินที่ดีจากสถาบันการเงินต่างๆ เรื่อยมาจนถึงปัจจุบัน 6. ความเสี่ยงเกี่ยวกับการปรับตัวเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย หากอัตราดอกเบี้ยมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นจะส่งผลให้กลุ่มบริษัทมีต้นทุนทางการเงินหรือต้นทุนโครงการที่สูงขึ้นซึ่งอาจจะส่งผลต่อผลการดำเนินงานโดยรวมของกลุ่มบริษัทด้วย อีกทั้งยังมีผลต่อการพิจารณาตัดสินในเลือกซื้ออสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยของลูกค้าหรือผู้บริโภคด้วย เนื่องจากต้องพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของตนเองที่จะมีภาระดอกเบี้ยที่สูงขึ้น ในส่วนนี้ กลุ่มบริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการติดตามและศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าตลอด ทำให้สามารถกำหนดราคาขายที่ช่วยให้ลูกค้าสามารถซื้อเป็นเจ้าของได้ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันเป็นช่วงของการปรับตัวลดลงของอัตราดอกเบี้ย คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปลายปี 2562 ที่ระดับ 1.25% ต่อปี ปรับลดลงจนครั้งล่าสุดอยู่ที่ระดับ 0.5% ต่อปี เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจโลกมีแนวโน้มหดตัวรุนแรงกว่าที่คาดและผลกระทบจากมาตรการควบคุมการระบาด COVID-19 ทั่วโลก จึงน่าจะเป็นช่วงที่กลุ่มบริษัทได้ประโยชน์จากการที่อัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับที่ต่ำ ทั้งในส่วนที่กลุ่มบริษัทกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพื่อพัฒนาโครงการ ทำให้มีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำลง และในส่วนที่ลูกค้าของกลุ่มบริษัทสามารถกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยได้ง่ายขึ้น เนื่องจากการผ่อนชำระลดลง ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีการติดตามสถานการณ์ และมีการวางแผนงานเพื่อให้สอดคล้องและรองรับการเปลี่ยนแปลงอยู่อย่างต่อเนื่อง 7. ความเสี่ยงจากการถูกยกเลิกหรือถูกระงับใช้วงเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ณ 31 ธันวาคม 2562 และ 2563 กลุ่มบริษัทมีเงินกู้ยืมระยะยาวรวม 3,490.7 ล้านบาท และ 3,751.3 ล้านบาท ตามลำดับ โดยเป็นภาระหนี้จากวงเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินของกลุ่มบริษัท เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท โดยสถาบันการเงินที่ให้กู้ยืมบางรายได้กำหนดเงื่อนไขการดำรงสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (“D/E Ratio”) ของผู้กู้ด้วย ทั้งนี้ในการพัฒนาแต่ละโครงการ บริษัทย่อยผู้พัฒนาโครงการนั้นจะเป็นผู้กู้ยืมจากสถาบันการเงินเอง ซึ่งเงื่อนไขข้างต้นจะเป็นเงื่อนไขต่อบริษัทผู้กู้เท่านั้น แต่อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่บริษัทย่อยที่เป็นผู้กู้ไม่สามารถทำตามเงื่อนไขข้างต้น บริษัทฯ จะได้ผลกระทบและอาจต้องรับผิดชอบในการชำระหนี้ในฐานะที่บริษัทฯ เป็นผู้ค้ำประกันวงเงินเกือบทุกวงของบริษัทย่อย ดังนั้นจึงต้องมีการติดตามสถานะของแต่ละบริษัทให้เป็นไปตามเงื่อนไขดังกล่าวไม่ให้เกิดการผิดเงื่อนไขได้ (รายละเอียดตามส่วนที่ 2.5 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ) ทั้งนี้วงเงินสินเชื่อที่มีเงื่อนไขการดำรง D/E Ratio มีเพียง 3 สถาบันการเงิน ผู้กู้เป็นบริษัทย่อย 3 บริษัท คือ Estate Q, Cerebium และ Wise Estate 1 ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2563 Estate Q และ Wise Estate 1 มี D/E Ratio อยู่ในเงื่อนไขที่กำหนด ส่วน Cerebium สูงกว่าเงื่อนไขที่กำหนด แต่ได้มีหนังสือขอผ่อนปรนเงื่อนไขการดำรงสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นต่อสถาบันการเงินดังกล่าวและได้รับแจ้งผลการอนุมัติแล้ว อย่างไรก็ดี หากในอนาคตมีการพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้น ทำให้การกู้ยืมเงินเพื่อพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้น อาจทำให้ D/E Ratio เกินอัตราที่กำหนดในสัญญาได้ กลุ่มบริษัทมีแนวทางที่คอยติดตามการดำรงอัตราส่วนดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ โดยจะดูแลให้ทุกบริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่เหมาะสม และเพื่อไม่ให้ผิดเงื่อนไขในสัญญา อีกทั้งเมื่อโครงการพัฒนาแล้วเสร็จก็จะมีการโอนกรรมสิทธิ์ให้ลูกค้าพร้อมกับมีการทยอยชำระคืนเงินกู้ ส่งผลให้ภาระหนี้ลดลง และเป็นผลให้ D/E Ratio ยังคงอยู่ระดับที่ควบคุมได้ 8. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 50 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัท เวลท์ แคปปิตอล วัน จำกัดและกลุ่มครอบครัววิพันธ์พงษ์ถือหุ้นในบริษัทฯ จำนวน 531,345,300 หุ้น คิดเป็นประมาณร้อยละ 95.74 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ โดยภายหลังจากที่บริษัทฯ เสนอขายหลักทรัพย์ในครั้งนี้จำนวน 206,000,000 หุ้น แล้วจะทำให้หุ้นจำนวน 531,345,300 หุ้น ของกลุ่มดังกล่าวที่ถืออยู่ในบริษัทฯ คิดเป็นประมาณร้อยละ 69.82 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ซึ่งมีสัดส่วนการถือหุ้นเกินกึ่งหนึ่ง ของที่ประชุมผู้ถือหุ้นดังกล่าวทำให้กลุ่มผู้ถือหุ้นดังกล่าวมีอำนาจในการควบคุมบริษัทฯ และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัทฯ ในเรื่องที่สำคัญที่ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยคะแนนเสียงที่เกินกว่ากึ่งหนึ่งของหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการถ่วงดุลอำนาจ จึงได้แต่งตั้งกรรมการอิสระจำนวน 5 ท่าน จากคณะกรรมการทั้งสิ้น 9 ท่าน (จำนวนกรรมการอิสระเกินกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนกรรมการทั้งหมด) เพื่อถ่วงดุลอำนาจในการบริหารจัดการอย่างเป็นอิสระจากกรรมการที่เป็นผู้บริหารของบริษัทฯ อีกทั้งได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่เป็นอิสระจำนวน 3 ท่าน เพื่อความโปร่งใสและเพื่อสร้างความมั่นใจให้ผู้ถือหุ้นว่าจะสามารถสอบทานการทำงานและมีการถ่วงดุลอำนาจในฐานะตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายย่อยได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ เมื่อบริษัทฯ ได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯแล้ว บริษัทจะต้องเปิดเผยข้อมูลและปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องของสำนักงาน ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ เช่น รายการที่เกี่ยวโยงกัน และรายการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัท เป็นต้น เพื่อผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้นทุกราย 9. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ อยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทฯ มีความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนในครั้งนี้ ก่อนที่จะทราบผลการพิจารณาของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลาดหลักทรัพย์ฯ) ในการรับหุ้นสามัญของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งบริษัทฯ ได้ยื่นคำขอให้รับหุ้นสามัญเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ แล้วเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2563 และบริษัท ที่ปรึกษา เอเซีย พลัส จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินได้พิจารณาคุณสมบัติของบริษัทฯ ในเบื้องต้นแล้วเห็นว่าบริษัทมีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อบังคับของตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่อง การรับหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน พ.ศ. 2558 และข้อบังคับอื่นที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่คุณสมบัติเรื่องการกระจายการถือหุ้นให้แก่นักลงทุนรายย่อย ซึ่งบริษัทจะต้องมีผู้ถือหุ้นสามัญรายย่อยไม่น้อยกว่า 1,000 ราย และถือหุ้นรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 25 ของทุนชำระแล้ว ดังนั้น บริษัทฯ จึงยังคงมีความไม่แน่นอนว่า บริษัทจะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ในการรับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงมีความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่องในการซื้อขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ในตลาดรอง และความเสี่ยงที่อาจจะไม่ได้รับผลตอบแทนจากการซื้อขายหุ้นสามัญตามราคาที่คาดการณ์ไว้ หากหุ้นสามัญของบริษัทฯ ไม่ได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ 10. ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาหุ้นหลังการเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ หลังจากการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ราคาหุ้นของบริษัทฯ อาจมีความผันผวน หรือเปลี่ยนแปลงตามสภาวะการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ หรืออาจเป็นผลมาจากปัจจัยอื่นๆ ที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของบริษัทฯ เช่น ภาวะเศรษฐกิจ ภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และที่เกี่ยวข้อง การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง และปัจจัยอื่นๆ ที่อาจส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นต้น 11. ความเสี่ยงจากการที่โอกาสของนักลงทุนในการจองซื้อหุ้นใหม่ที่เสนอขายในอนาคตอาจมีจำกัด ในกรณีที่บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมหรือสิทธิใดๆ ในรูปแบบใดๆ บริษัทฯ จะมีดุลยพินิจในการดำเนินการที่จำเป็นเพื่อให้สิทธิแก่ผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ บริษัทฯ อาจไม่เสนอขายหุ้นหรือสิทธิดังกล่าวแก่ผู้ถือหุ้นที่อยู่นอกประเทศไทย นอกจากนั้น การปฏิบัติตามกฎหมายหลักทรัพย์หรือข้อกำหนดของกฎเกณฑ์อื่นในบางประเทศอาจทำให้ผู้ลงทุนบางกลุ่มไม่สามารถได้มาซึ่งสิทธิดังกล่าวได้ ข้อจำกัดดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อความสามารถในการออกหุ้นเพิ่มทุนได้ |

**สรุปฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน**

| **ข้อมูล** | **หน่วย** | **ปี 2561** | **ปี 2562** | **ปี 2563** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| สินทรัพย์รวม | ล้านบาท | 5,491.99 | 6,859.63 | 8,160.00 |
| หนี้สินรวม | ล้านบาท | 4,703.93 | 5,143.83 | 5,863.31 |
| ส่วนของผู้ถือหุ้น | ล้านบาท | 788.06 | 1,715.80 | 2,296.69 |
| รายได้จากการขายและการบริการ | ล้านบาท | 4,345.82 | 2,624.96 | 4,205.02 |
| ต้นทุนขายและบริการ | ล้านบาท | 3,012.41 | 1,593.89 | 2,348.48 |
| กำไรสุทธิ | ล้านบาท | 556.60 | 297.07 | 870.75 |
| อัตราส่วนกำไรสุทธิ (Net profit margin) | ร้อยละ | 12.77 | 11.28 | 20.59 |
| กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) (1) | บาท | 4.07 | 2.75 | 1.57 |
| EBITDA | ล้านบาท | 780.48 | 430.38 | 1,118.05 |
| EBITDA margin | ร้อยละ | 17.91 | 16.35 | 26.44 |
| อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E) | เท่า | 5.97 | 3.00 | 2.55 |
| อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA) | ร้อยละ | 11.31 | 4.81 | 11.59 |
| อัตราผลตอบแทนต่อส่วนผู้ถือหุ้น (ROE) | ร้อยละ | 107.15 | 23.73 | 43.40 |

หมายเหตุ: 1. คำนวณจากจำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักในแต่ละงวด มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **คำอธิบายเกี่ยวกับผลการดำเนินงานและฐานะการเงิน**  **ผลการดำเนินงาน**  รายได้จากการขายและบริการ  ในปี 2561 – 2563 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายและบริการเท่ากับ 4,345.82 ล้านบาท 2,624.96 ล้านบาท และ 4,205.02 ล้านบาท ตามลำดับ รายได้หลักของกลุ่มบริษัทมาจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายซึ่งขึ้นอยู่กับยอดโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าในแต่ละปี ต่อมาในระหว่างปี 2562 กลุ่มบริษัทได้จัดตั้งหน่วยธุรกิจใหม่เพื่อเสริมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ให้ครบวงจร ได้แก่ ธุรกิจบริการเกี่ยวกับการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ ดำเนินการภายใต้ Treasure M และธุรกิจบริการนายหน้าฝากขายฝากเช่าอสังหาริมทรัพย์ที่พัฒนาโดยกลุ่มบริษัท ดำเนินการภายใต้ Asset A Plus  รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์  ในปี 2561 – 2563 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์เท่ากับ 4,345.82 ล้านบาท, 2,622.33 ล้านบาท และ 4,198.99 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 100.00, ร้อยละ 99.90 และร้อยละ 99.86 ของรายได้จากการขายและบริการในแต่ละปี ตามลำดับ ซึ่งกลุ่มบริษัทมีนโยบายการรับรู้รายได้เมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์ให้ผู้ซื้อเรียบร้อยแล้ว ในปี 2561 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดจำนวน 1,999 ยูนิตจากจำนวน 12 โครงการ รวมถึงการขายโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างให้บริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นจำนวน 1 โครงการ อย่างไรก็ตาม ในปี 2562 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดจำนวน 1,059 ยูนิตจากจำนวน 15 โครงการ ซึ่งยอดโอนกรรมสิทธิ์ลดลงเนื่องจากภาวะอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ของประเทศในปี 2562 ได้รับผลกระทบจากความเข้มงวดของธนาคารพาณิชย์ในการให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยกับลูกค้าของกลุ่มบริษัท ตามแนวทางการกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทยที่ประกาศตั้งแต่ช่วงปลายปี 2561 ประกอบกับความผันผวนของสภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศและระหว่างประเทศ ส่งผลกระทบให้ลูกค้าบางส่วนตัดสินใจชะลอการซื้ออสังหาริมทรัพย์ในระหว่างปี 2562 ในปี 2563 กลุ่มบริษัทมีรายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดจากโครงการทั้งหมด 18 โครงการ จำนวน 1,940 ยูนิต เพิ่มขึ้นจากปี 2562 เนื่องจากโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จและเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2563 ส่วนมากเป็นโครงการขนาดใหญ่ เช่น โครงการ Atmoz แจ้งวัฒนะ, โครงการ Atmoz รัชดา-ห้วยขวาง และโครงการ Kave Town Space รวมถึงโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จในปี 2562 ที่ผ่านมายังคงมียอดโอนกรรมสิทธิ์อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ลูกค้าส่วนใหญ่ยังคงตัดสินใจที่จะโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดโครงการของกลุ่มบริษัท เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับต่ำ รวมถึงการให้ส่วนลด โปรโมชั่นต่างๆ สำหรับลูกค้า ส่งผลให้ยอดโอนกรรมสิทธิ์สูงขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ถึงแม้ว่าจะอยู่ในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19  ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์  ในปี 2561 – 2563 กลุ่มบริษัทมีต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์เท่ากับ 3,012.41 ล้านบาท, 1,593.14 ล้านบาท และ 2,341.91 ล้านบาท ตามลำดับ ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์จะเป็นไปตามยอดโอนกรรมสิทธิ์และรายได้การขายอสังหาริมทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นและลดลงในแต่ละปี ซึ่งประกอบด้วย ต้นทุนที่ดิน ต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการ ดอกเบี้ยจ่าย และต้นทุนค่าพัฒนาอื่น เช่น ค่างานออกแบบโครงการและภูมิสถาปัตยกรรม ค่าจ้างที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับใบอนุญาตต่างๆ ที่ออกโดยหน่วยงานราชการ เป็นต้น  กำไรขั้นต้น  ในปี 2561 – 2563 กลุ่มบริษัทมีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 1,333.41 ล้านบาท, 1,031.08 ล้านบาท และ 1,856.54 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 30.68 ร้อยละ 39.28 และร้อยละ 44.15 ตามลำดับ กำไรขั้นต้นของกลุ่มบริษัทเป็นไปตามรายได้หลักจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นรายได้ส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัท อัตรากำไรขั้นต้นที่ดีขึ้นสะท้อนให้เห็นถึงการให้ความสำคัญในการกำหนดราคาขาย และการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายให้สอดคล้องกับแผนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะโครงการส่วนใหญ่ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จตั้งแต่ช่วงปลายปี 2562 เป็นต้นมา มีอัตรากำไรขั้นต้นที่สูงกว่าโครงการในอดีต เนื่องจากสัดส่วนของต้นทุนที่ดินที่ต่ำกว่าโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จในอดีตจากกระบวนการจัดหาและคัดเลือกที่ดินของกลุ่มบริษัทที่มีประสิทธิภาพขึ้น รวมถึงการบริหารจัดการต้นทุนค่าก่อสร้างโครงการและได้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ Project Finance ที่ต่ำลง ถึงแม้ว่าโครงการจะมีขนาดใหญ่ขึ้นและมูลค่าโครงการสูงขึ้น เช่น โครงการ Atmoz ลาดพร้าว 15, โครงการ Atmoz แจ้งวัฒนะ, โครงการ Atmoz รัชดา-ห้วยขวาง และโครงการ Kave Town Space เป็นต้น  ต้นทุนในการจัดจำหน่าย  ในปี 2561 – 2563 กลุ่มบริษัทมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายเท่ากับ 353.51 ล้านบาท, 316.61 ล้านบาท และ 451.76 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายการหลักคือ ค่านายหน้าและคอมมิชชั่น ค่าใช้จ่ายในการโอนกรรมสิทธิ์ ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ และค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสำนักงานขาย เป็นต้น คิดอัตราส่วนต้นทุนในการจัดจำหน่ายต่อรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์เท่ากับร้อยละ 8.13, ร้อยละ 12.07 และร้อยละ 10.76 ตามลำดับ โดยต้นทุนจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ในปี 2561 มีรายการหลักคือค่าใช้จ่ายในการโอนกรรมสิทธิ์ซึ่งเป็นไปตามตามยอดโอนกรรมสิทธิ์ระหว่างปี และค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อสนับสนุนการเปิดตัวโครงการใหม่ ในปี 2562 ต้นทุนในการจัดจำหน่ายลดลงจากปี 2561 เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการโอนกรรมสิทธิ์ที่ลดลงตามรายได้ ในขณะที่ค่าใช้จ่ายโฆษณาประชาสัมพันธ์และค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสำนักงานขายเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวทางธุรกิจและจำนวนโครงการที่อยู่ระหว่างการขายและโอนกรรมสิทธิ์ และในปี 2563 ต้นทุนในการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้นจากปี 2562 โดยมีสาเหตุหลักจากค่านายหน้าและคอมมิชชั่นที่จ่ายให้กับบริษัทตัวแทนนายหน้าที่ขายให้ลูกค้าชาวต่างประเทศที่เพิ่มขึ้น ค่าใช้จ่ายในการโอนกรรมสิทธิ์ที่เพิ่มขึ้นตามยอดโอนกรรมสิทธิ์ของกลุ่มบริษัทที่เพิ่มขึ้นในปี 2563 อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีนโยบายควบคุมค่าใช้จ่าย และบริหารสภาพคล่องเนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ส่งผลให้ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ลดลง จากการเลือกใช้ใช้ช่องทางออนไลน์ที่มีค่าใช้จ่ายที่น้อยกว่า แต่มีประสิทธิภาพและสื่อกับกลุ่มเป้าหมายได้ตรงกลุ่ม  ค่าใช้จ่ายในการบริหาร  ในปี 2561 – 2563 กลุ่มบริษัทมีค่าใช้จ่ายในการบริหารเท่ากับ 235.17 ล้านบาท, 323.33 ล้านบาท และ 355.79 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายการหลักคือ เงินเดือนและค่าใช้จ่ายพนักงาน ค่าใช้จ่ายสำนักงานและสาธารณูปโภค และค่าใช้จ่ายส่วนกลางและบริการหลังการขาย เป็นต้น ค่าใช้จ่ายในการบริหารของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้น อย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2561 เป็นต้นมา เนื่องจากการเติบโตทางธุรกิจของกลุ่มบริษัท ทั้งในด้านจำนวนและขนาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการพัฒนา ส่งผลให้มีจำนวนพนักงานที่เพิ่มขึ้น มีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับที่ปรึกษาด้านต่างๆ ที่เพิ่มมากขึ้น รวมถึงค่าใช้จ่ายสำนักงานและสาธารณูปโภคที่สูงขึ้นจากอาคารสำนักงานใหม่เพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีค่าใช้จ่ายส่วนกลางนิติบุคคลและค่าใช้จ่ายบริการหลังการขายตามจำนวนโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จในแต่ละปี  กำไรสุทธิ  กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิในปี 2561 – 2563 เท่ากับ 556.60 ล้านบาท, 297.07 ล้านบาท และ 870.75 ล้านบาท ตามลำดับ คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิที่ร้อยละ 12.77, ร้อยละ 11.29 และร้อยละ 20.59 ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับยอดโอนกรรมสิทธิ์ รายได้และกำไรขั้นต้นของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายในแต่ละปี ยอดกำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิที่ลดลงในปี 2562 เนื่องจากกำไรจากการดำเนินงานที่ลดลงจากจำนวนยอดโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า ประกอบกับกลุ่มบริษัทมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารสูงขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจและจำนวนโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการขายและพัฒนาที่เพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมียอดกำไรและอัตรากำไรสุทธิในปี 2563 ที่สูงขึ้นกว่าปี 2561 และ 2562 ที่ผ่านมา เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ดีขึ้น โดยให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะต้นทุนที่ดินและต้นทุนค่าก่อสร้าง รวมถึงการควบคุมต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ในประเทศไทย  **ฐานะการเงิน**  สินทรัพย์  ณ สิ้นปี 2561 – 2563 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 5,491.99 ล้านบาท, 6,859.63 ล้านบาท และ 8,160.00 ล้านบาท ตามลำดับ โดยสินทรัพย์หลักของกลุ่มบริษัทคือ สินค้าคงเหลือ ซึ่งประกอบด้วย อาคารชุดพักอาศัยที่ก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์และโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการพัฒนา และที่ดินรอการพัฒนา ซึ่งเป็นสินทรัพย์หลักที่กลุ่มบริษัทได้ลงทุนอย่างต่อเนื่องเพื่อเตรียมพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต  ณ สิ้นปี 2561 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์รวมเพิ่มขึ้น 1,141.82 ล้านบาทจากปี 2560 โดยมีรายการหลักคือสินค้าคงเหลือ ของโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างเพิ่มขึ้น 249.17 ล้านบาท รวมถึง ที่ดินรอการพัฒนาเพิ่มขึ้น 659.32 ล้านบาท และมีเงินมัดจำค่าที่ดินเพิ่มขึ้น 142.46 ล้านบาท สำหรับที่ดินของกลุ่มบริษัทที่เตรียมไว้เพื่อพัฒนาโครงการในอนาคต  ณ สิ้นปี 2562 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์รวมเพิ่มขึ้น 1,367.64 ล้านบาทจากปี 2561โดยมีรายการหลักคือสินค้าคงเหลือ ประกอบด้วย อาคารชุดพักอาศัยเพิ่มขึ้น 1,100.86 ล้านบาท จากโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ก่อสร้างแล้วเสร็จในระหว่างปีและอยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์ ในขณะที่โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ระหว่างการพัฒนาของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้น 218.61 ล้านบาท ตามสถานะงานก่อสร้างของแต่ละโครงการ นอกจากนี้กลุ่มบริษัทมีอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการลงทุนเพิ่มขึ้น 190.28 ล้านบาท และเงินมัดค่าที่ดินเพิ่มขึ้น 217.62 ล้านบาท จากที่ดินซึ่งเตรียมไว้สำหรับพัฒนาโครงการในอนาคต  ณ สิ้นปี 2563 กลุ่มบริษัทมีสินทรัพย์รวมเพิ่มขึ้น 1,300.37 ล้านบาทจากปี 2562 โดยยอดส่วนใหญ่ที่เพิ่มขึ้นคือต้นทุนที่ดินจากการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการ Modiz Launch และโครงการ Modiz Rhyme รามคำแหงและงานระหว่างก่อสร้างของโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา  หนี้สิน  ณ สิ้นปี 2561 – 2563 กลุ่มบริษัทมีหนี้สินรวมเท่ากับ 4,703.93 ล้านบาท, 5,143.83 ล้านบาท และ 5,863.31 ล้านบาท ตามลำดับ หนี้สินหลักของกลุ่มบริษัทได้แก่ เงินกู้ยืมระยะยาวสถาบันการเงิน, เงินกู้ยืมจากบุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน, ค่างวดที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้ และเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น เป็นต้น  ณ สิ้นปี 2561 หนี้สินรวมของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้น 604.63 ล้านบาทจากปี 2560 ซึ่งเพิ่มขึ้นตามโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาทั้งในด้านจำนวนและขนาดของโครงการที่กลุ่มบริษัทเริ่มพัฒนาโครงการที่มีขนาดใหญ่ขึ้นในปี 2561 และผลการดำเนินงานที่ผ่านมา ทั้งในส่วนเงินกู้ยืมระยะยาวสถาบันการเงินที่เพิ่มขึ้นและ Bridging Loan เพื่อซื้อที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการ Modiz สุขุมวิท 50 นอกจากนี้ หนี้สินจากการดำเนินงานอื่นๆ เช่น ค่างวดที่ยังไม่รู้เป็นรายได้ และเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น เพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน  ณ สิ้นปี 2562 หนี้สินรวมของกลุ่มบริษัทเพิ่มขึ้น 439.90 ล้านบาทจากปี 2561 โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญคือกลุ่มบริษัทได้ชำระคืนเงินกู้ยืมกรรมการทั้งหมดโดยการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินและเพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัทฯ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในการปรับโครงสร้างทุนเพื่อการเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ในขณะที่หนี้สินจากการดำเนินงานรายการอื่นๆ เพิ่มขึ้นเช่นเดียวกันกับปีที่ผ่านมา  ณ สิ้นปี 2563 กลุ่มบริษัทมีหนี้สินรวมเพิ่มขึ้น 719.48 ล้านบาทจากปี 2562 โดยมีรายการหลักคือเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้น 544.65 ล้านบาทจากปี 2562 จากรายการเจ้าหนี้การค้าผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการ เงินประกันผลงานผู้รับเหมาและประมาณการปิดต้นทุน ที่เพิ่มขึ้นตามผลการดำเนินงานและสถานะโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาของกลุ่มบริษัท เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นสุทธิ 260.53 ล้านบาทจากปี 2562 จากเงินกู้ยืมลงทุนเพื่อซื้อที่ดินสำหรับพัฒนาโครงการ Modiz Rhyme รามคำแหงและการเบิกเงินกู้ยืมเพิ่มขึ้นตามสถานะของโครงการที่อยู่ระหว่างการก่อสร้าง  ส่วนของผู้ถือหุ้น  ณ สิ้นปี 2561 – 2563 กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมเท่ากับ 788.06 ล้านบาท, 1,715.80 ล้านบาท และ 2,296.69 ล้านบาท ตามลำดับ  ณ สิ้นปี 2561 กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น 537.19 ล้านบาทจากปี 2560 โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญคือ การเพิ่มทุนจดทะเบียนเพื่อการปรับโครงสร้างการถือหุ้นโดยวิธีแลกหุ้น (Share Swap) กับหุ้นสามัญของบริษัทย่อยที่ถือโดยผู้ถือหุ้นอื่น ส่งผลให้ส่วนของบริษัทใหญ่เพิ่มขึ้น รวมถึงกำไรสุทธิจากการดำเนินงานสำหรับปี 2561 เท่ากับ 407.88 ล้านบาท  ณ สิ้นปี 2562 กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นรวมเพิ่มขึ้น 927.74 ล้านบาทจากปี 2561 โดยมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญคือการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ เพื่อนำเงินเพิ่มทุนไปชำระคืนเงินกู้ยืมกรรมการและเป็นส่วนหนึ่งในการปรับโครงสร้างทุนเพื่อการเตรียมตัวเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ การขายหุ้นบุริมสิทธิ์ใน TU Prop ให้กับผู้ลงทุน รวมถึงกำไรสุทธิจากการดำเนินงานสำหรับปี 2562 เท่ากับ 324.74 ล้านบาท  ณ สิ้นปี 2563 กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น 580.88 ล้านบาทจากปี 2562 โดยกำไรสุทธิจากการดำเนินงานเท่ากับ 873.90 ล้านบาท  ทั้งนี้ ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 เมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2564 มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลประจำปี 2563 ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ เป็นจำนวน 388.00 ล้านบาท โดยจะต้องจ่ายภายใน 30 วันหรือ 11 เมษายน 2564 หลังจากได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น การจ่ายเงินปันผลจำนวนดังกล่าวเป็นการจ่ายจากเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มบริษัท ซึ่งจะส่งผลกระทบให้ส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัทลดลงและอาจมีผลต่ออัตราส่วนต่างๆ ที่เปรียบเทียบกับส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มบริษัทเปลี่ยนแปลงไป เช่น อัตราส่วนสภาพคล่อง อัตราส่วนหนี้สินต่อผู้ถือหุ้น และอัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน เป็นต้น โดยหากคำนวณเสมือนว่าการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวเกิดขึ้นในวันที่ 31 ธันวาคม 2563 จะส่งผลกระทบต่อฐานะการเงินและอัตราส่วนต่างๆ ที่จะเปลี่ยนแปลงไปโดยประมาณ ดังแสดงในตารางด้านล่างนี้   | **รายการ** | **(หน่วย)** | **31 ธันวาคม 2563**  **(ก่อนจ่ายเงินปันผล 388.00 ล้านบาท)** | **31 ธันวาคม 2563**  **(หลังจ่ายเงินปันผล 388.00 ล้านบาท)** | | --- | --- | --- | --- | | สินทรัพย์รวม | ล้านบาท | 8,160.00 | 7,772.00 | | หนี้สินรวม | ล้านบาท | 5,863.31 | 5,863.31 | | ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม | ล้านบาท | 2,296.68 | 1,908.69 | | มูลค่าตามราคาบัญชี | บาทต่อหุ้น | 4.14 | 3.44 | | อัตราส่วนสภาพคล่อง | เท่า | 2.35 | 2.23 | | อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น | เท่า | 2.55 | 3.07 | | อัตราส่วนความสามารถชำระผูกพัน | เท่า | 0.07 | 0.06 | | อัตราส่วนตอบแทนผู้ถือหุ้น | ร้อยละ | 43.40 | 48.05 |   อย่างไรก็ดี หลังจากบริษัทฯ ได้รับเงินจากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนทั่วไปจำนวน 206.00 ล้านหุ้น กลุ่มบริษัทจะมีสภาพคล่องมากขึ้นและอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้นลดลง |

|  |
| --- |
| **นักลงทุนสัมพันธ์ :**  นางสาวมาริสา สังวรนิตย์ โทรศัพท์ : 02-521-9533-35 ต่อ 800 Email : marisa@assetwise.co.th |