

THANASIRI



บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ (MD&A)

ประจำไตรมาส 1 ปี 2568

1. ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ และภาวะอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงาน

ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยรวมยังคงเผชิญกับภาวะชะลอตัวต่อเนื่องจากปี 2567 โดยมีปัจจัยหลักมาจากกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป อันเป็นผลจากสภาวะเศรษฐกิจโดยรวมที่ยังคงมีความท้าทาย ปัญหาหนี้สินครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง และการดำเนินนโยบายการปล่อยสินเชื่อที่เข้มงวดของสถาบันการเงิน

จากสถานการณ์ดังกล่าว ตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมจึงมีแนวโน้มหดตัวลง โดยคาดการณ์ว่าทั้งจำนวนและมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์จะปรับตัวลดลง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มโครงการบ้านแนวราบ อย่างไรก็ตาม ตลาดที่อยู่อาศัยมีสองยังคงแสดงให้เห็นถึงศักยภาพในการเติบโตได้ดี และจังหวัดภูเก็ตถือเป็นพื้นที่ที่มีแนวโน้มการเติบโตของการโอนกรรมสิทธิ์ที่โดดเด่น อันเป็นผลมาจากแรงซื้อจากกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ

ในส่วนของการพัฒนาโครงการใหม่ในปี 2568 ผู้ประกอบการมีแนวโน้มที่จะชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่ โดยจะเน้นไปที่โครงการระดับบนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเป็นหลัก สาเหตุหลักเนื่องมาจากต้นทุนการก่อสร้างที่ยังคงอยู่ในระดับสูง และปริมาณสินค้าคงเหลือที่เพิ่มขึ้น การพิจารณาเปิดตัวโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดในระดับราคาสูงจึงต้องดำเนินการด้วยความระมัดระวังมากยิ่งขึ้น เพื่อบริหารจัดการยอดขายคงค้างที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ในขณะที่โครงการระดับกลางถึงล่างยังคงต้องเผชิญกับความท้าทายและต้องใช้ความระมัดระวังในการดำเนินงานในระดับสูง

ปัจจัยบวกที่อาจช่วยกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์แนวราบ

- **แนวโน้มการขยายตัวของเศรษฐกิจไทย:** คาดการณ์การเติบโตของเศรษฐกิจไทยในช่วง 1.5% - 2.0% (อ้างอิงจาก SCBEIC) ซึ่งเป็นผลมาจากการดำเนินมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ รวมถึงการฟื้นตัวของบริการและการลงทุนภาคเอกชน
- **ระดับอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่อยู่ในระดับต่ำและมีแนวโน้มปรับลดลง:** ซึ่งจะช่วยลดภาระต้นทุนทางการเงินของผู้บริโภคและผู้ประกอบการ
- **มาตรการผ่อนคลายนโยบาย LTV ชั่วคราว:** ซึ่งมีส่วนช่วยลดปัญหาที่อยู่อาศัยคงค้างในตลาด
- **การฟื้นตัวของจำนวนนักท่องเที่ยว:** ซึ่งส่งผลให้อัตราการเช่าซื้อที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

ปัจจัยลบที่ส่งผลกระทบต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์แนวราบ

- **ปัญหาหนี้สินครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง:** แม้ว่าจะมีสัญญาณการปรับตัวลดลงบ้าง แต่ยังคงเป็นปัจจัยสำคัญที่จำกัดกำลังซื้อของผู้บริโภค
- **เกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อที่รัดกุมของธนาคารพาณิชย์:** ส่งผลให้การเข้าถึงสินเชื่อของผู้บริโภคบางกลุ่มยังคงเป็นไปได้ยาก และอัตราการปฏิเสธสินเชื่อยังคงอยู่ในระดับสูง
- **ความไม่แน่นอนของนโยบายเศรษฐกิจในต่างประเทศ:** อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินนโยบายเศรษฐกิจของไทย

โดยสรุป แม้ว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปัจจุบันยังคงเผชิญกับความท้าทายรอบด้าน แต่ด้วยปัจจัยบวกที่คาดการณ์ไว้ ฝ่ายจัดการเชื่อมั่นว่าปี 2568 จะเป็นปีแห่งการฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการและผู้บริโภคยังคงต้องติดตามสถานการณ์และปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างใกล้ชิด เพื่อเตรียมพร้อมรับมือและปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาวะตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป

2. สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ


ในไตรมาสที่ผ่านมา บริษัทได้เปิดโครงการใหม่จำนวน 1 โครงการ มีมูลค่าโครงการรวม 1,500 ล้านบาท เพื่อรองรับการเติบโตในปี 2025

ชื่อโครงการ “อนาบุกิ ธนาเรสซิเดนซ์ ภาณุจนาภิเษก-พระราม 9” ซึ่งเป็นที่สุดแห่งการอยู่อาศัย มรดกแห่งความภาคภูมิใจ โครงการบ้านเดี่ยวระดับพรีเมียม มูลค่ากว่า 1,500 ล้านบาท จำนวน 74 ครอบครัวยุคใหม่ บนเนื้อที่กว่า 22 ไร่ ราคาเริ่ม 18-30 ล้านบาท กับนิยามใหม่ของบ้านหรูที่เรียบง่ายแต่แฝงด้วยเสน่ห์ของการใช้ชีวิต ภายใต้แนวคิด A NEW LUXURY: Simply Natural Heritage ผ่านแรงบันดาลใจของธรรมชาติจากผืนป่า สะท้อนระบบนิเวศที่ยังคงสมบูรณ์ ที่ไม่ใช่เพียงแค่การออกแบบเพื่อความภาคภูมิใจของผู้อยู่อาศัย แต่เป็นการออกแบบที่สืบทอดมรดกยังรุ่นสู่รุ่น

ตอบโจทย์การอยู่อาศัยเพื่อความคุ้มค่าอยู่อาศัย ด้วยการออกแบบบ้านจากความเข้าใจถึงไลฟ์สไตล์ที่เป็นอัตลักษณ์ไม่เหมือนใครบนความเป็นส่วนตัวสูงสุดในสิ่งแวดล้อม ตั้งอยู่บนทำเลศักยภาพ ติดถนนภาณุจนาภิเษก และถนนสุขาภิบาล 2 ทั้งยังใกล้จุดขึ้นสถานีรถไฟฟ้าแอร์พอร์ตลิงค์ เพียงใช้เวลาแค่ 15 นาที ก็ถึงสนามบินสุวรรณภูมิแล้ว ขณะเดียวกันยังเติมเต็มความสมบูรณ์ของการใช้ชีวิตด้วย Living Solutions ที่พร้อมสำหรับการอยู่อาศัยอย่างครบถ้วน ทั้งใกล้กับห้างสรรพสินค้าชั้นนำ โรงเรียนนานาชาติชื่อดัง โรงพยาบาลที่มีชื่อเสียง ตลอดจนสาธารณูปโภคต่างๆ มากมาย และยังเชื่อมต่อเมืองไปยัง สุขุมวิท ทองหล่อ พระราม 9 อโศก ราชดำริ สีลม และสาทร ได้อย่างสะดวกอีกด้วย





Project Status
2025 : New Project Value of 1,500 MB


Anabuki Thana Residence Kanchana – Rama 9



Project Value (MB)	1,500
Units	75
Area (Rais)	22
Products	Single House
Avg. Pricing (MB)	20
	JV Project
Pre Sales	March 25

THANASIRI


16

3. สรุปผลการดำเนินงาน

ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 บริษัทมียอดขายอสังหาริมทรัพย์สุทธิรวมทั้งสิ้น 249 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นยอดขายสุทธิจากกลุ่มบริษัทจำนวน 84 ล้านบาท และจากกลุ่มบริษัทรวมค่าจำนวน 165 ล้านบาท

สำหรับยอดรับรู้รายได้อสังหาริมทรัพย์ในไตรมาสนี้ 167 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนรายได้จากกลุ่มบริษัทคิดเป็น 32% และจากกลุ่มบริษัทรวมค่าคิดเป็น 68% เมื่อเปรียบเทียบกับงวดก่อนหน้าพบว่า ยอดรับรู้รายได้ของบริษัทลดลงจำนวน 191 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 53 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า และลดลง 65 ล้านบาทหรือลดลงร้อยละ 30 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน

ปัจจัยหลักที่ส่งผลให้ยอดขายรับรู้รายได้ปรับตัวลดลงนั้น เนื่องจากสภาวะเศรษฐกิจโดยรวมที่ยังคงมีการชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับการแข่งขันด้านราคาในตลาดที่สูงขึ้น ส่งผลให้ผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังคงมีความกังวลเกี่ยวกับภาระค่าใช้จ่ายอันเนื่องมาจากระดับหนี้สินครัวเรือนที่ยังคงอยู่ในระดับสูง นอกจากนี้ อัตราการปฏิเสธสินเชื่อที่ค่อนข้างสูง อันเป็นผลมาจากการที่สถาบันการเงินส่วนใหญ่เพิ่มความเข้มงวดในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ และความไม่แน่นอนของนโยบายภาษีในประเทศสหรัฐอเมริกา ก็เป็นอีกปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อ การตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคบางกลุ่ม

ถึงแม้ว่าจะมีปัจจัยสนับสนุนจากมาตรการภาครัฐ เช่น การผ่อนคลายนโยบาย LTV ที่อนุญาตให้สามารถกู้ได้เต็ม 100% และการขยายมาตรการลดค่าธรรมเนียมการโอนและค่าจดจำนอง ซึ่งจะมีผลบังคับใช้ในช่วงไตรมาสที่ 2 ปี 2568 ส่งผลให้ลูกค้าบางส่วนชะลอการตัดสินใจซื้อในช่วงไตรมาสที่ 1 เพื่อรอรับประโยชน์จากมาตรการดังกล่าว อย่างไรก็ตาม จากสถานการณ์แผ่นดินไหวที่ส่งผลกระทบต่อที่พักอาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในบางพื้นที่ ทำให้ลูกค้าบางกลุ่มเริ่มให้ความสนใจและมองหาที่พักอาศัยแนวราบมากขึ้น ซึ่งถือเป็นโอกาสทางการขายที่เพิ่มขึ้นสำหรับโครงการของบริษัท

ณ สิ้นไตรมาสที่ 1 ปี 2568 บริษัทมียอดรับรู้รายได้ (Backlog) จำนวน 140 ล้านบาท โดยคาดการณ์ว่าจะสามารถทยอยรับรู้รายได้ประมาณ 80% ในไตรมาสที่ 2 ปี 2568 นอกจากนี้ บริษัทยังมีสินค้าพร้อมขายคงเหลือมูลค่ารวมประมาณ 1,500 ล้านบาท โดยในจำนวนดังกล่าวเป็นสินค้าที่สร้างเสร็จพร้อมขายและสามารถรับรู้รายได้ทันทีคิดเป็นมูลค่าประมาณ 450 ล้านบาท

ตารางยอดขายและยอดรับรู้รายได้อสังหาริมทรัพย์

รายการ	1Q24	4Q24	1Q25
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
ยอดขายอสังหาริมทรัพย์สุทธิ			
ส่วนของบริษัท	19	84	84
ส่วนของบริษัทคู่ค้า	99	75	165
รวมยอดขายอสังหาริมทรัพย์สุทธิ	118	159	249
ยอดรับรู้รายได้อสังหาริมทรัพย์			
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์: ส่วนของบริษัท	53	208	53
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์: ส่วนของบริษัทคู่ค้า	178	150	113
รวมยอดรับรู้รายได้อสังหาริมทรัพย์	232	358	167

ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 งบการเงินรวมของบริษัทมีรายได้รวมจากการขายและบริการทั้งสิ้น 68.4 ล้านบาท ประกอบด้วย:

- รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์: 53.3 ล้านบาท คิดเป็น 77.9% ของรายได้รวม เพิ่มขึ้น 1.0 ล้านบาท หรือ 2.0% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ปี 2567 ที่มีรายได้ 52.3 ล้านบาท รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงมากนักเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา
- รายได้จากการให้บริการ: 14.9 ล้านบาท คิดเป็น 21.8% ของรายได้รวม ลดลง 12.3 ล้านบาท หรือ -45.2% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ปี 2567 ที่มีรายได้ 27.2 ล้านบาท การลดลงนี้มีสาเหตุหลักมาจากการรับรู้รายได้จากการบริหารโครงการใหม่ในไตรมาส 1 ปี 2567
- รายได้จากการขายสินค้า: 0.2 ล้านบาท คิดเป็น 0.2% ของรายได้รวม ลดลง 1.9 ล้านบาท หรือ -91.7% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ปี 2567 ที่มีรายได้ 2.1 ล้านบาท

ความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นในภาพรวม เฉลี่ยทุกประเภทธุรกิจ เท่ากับ 32.0% ลดลง 8.8% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา โดยกำไรขั้นต้นที่ลดลงเกิดจากความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจบริการที่ลดลงทั้งนี้สามารถวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นของแต่ละประเภทธุรกิจ ดังนี้

1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
ความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในไตรมาส 1/2568 อยู่ที่ 21.3% หรือเพิ่มขึ้น 5.3% จากไตรมาสเดียวกันของปีที่ผ่านมา เนื่องจากในปีนี้มีบริษัทมีการรับรู้รายได้ของโครงการ พาร์ค พรีเม่ 2 และ 3 ซึ่งเปิดโครงการไปเมื่อไตรมาสที่ 3 ของปีที่ผ่านมา ซึ่งเป็นโครงการที่มีอัตรากำไรขั้นต้นค่อนข้างสูง โดยมากกว่า 60% เป็นการรับรู้รายได้จากโครงการดังกล่าว
2. ธุรกิจการให้บริการ
ความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจบริการในไตรมาส 1/2568 อยู่ที่ 70.7% หรือลดลง 16.6% จากไตรมาสเดียวกันของปีที่ผ่านมา เนื่องจากในไตรมาสที่ 1 ของปีที่ผ่านมา มียอดรับรู้รายได้จากการบริหารพัฒนาโครงการใหม่
3. ธุรกิจการขายสินค้า
ความสามารถในการทำกำไรจากการขายสินค้าลดลงจากไตรมาส 1/2567 อยู่ที่ -1.1 ล้านบาท หรือ -55.3%

ตารางอัตรากำไรขั้นต้นแต่ละประเภทธุรกิจ (งบการเงินรวม)

รายการ	1Q25		1Q24		B/(W)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายและบริการ						
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	53.3	77.9%	52.3	64.1%	1.0	2.0%
รายได้จากการให้บริการ	14.9	21.8%	27.2	33.4%	-12.3	-45.2%
รายได้จากการขายสินค้า	0.2	0.2%	2.1	2.5%	-1.9	-91.7%
รวมรายได้จากการขายและบริการ	68.4	100.0%	81.5	100.0%	-13.1	-16.1%
ต้นทุนขายและบริการ						
ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์	42.0	78.7%	43.9	84.1%	2.0	5.3%
ต้นทุนการให้บริการ	4.4	29.3%	3.4	12.7%	-0.9	-16.6%
ต้นทุนขายสินค้า	0.2	99.4%	0.9	44.1%	0.7	-55.3%
รวมต้นทุนขายและบริการ	46.5	68.0%	48.3	59.2%	1.8	-8.8%
กำไรขั้นต้น						
กำไรขั้นต้นจากการขายอสังหาริมทรัพย์	11.3	21.3%	8.3	15.9%	3.0	5.3%
กำไรขั้นต้นจากการให้บริการ	10.5	70.7%	23.8	87.3%	-13.2	-16.6%
กำไรขั้นต้นจากการขายสินค้า	0.0	0.6%	1.1	55.9%	-1.1	-55.3%
รวมกำไรขั้นต้น	21.9	32.0%	33.2	40.8%	-11.3	-8.8%

ผลการดำเนินงานสำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2568 และ 31 มีนาคม 2567

กำไร(ขาดทุน) สุทธิ

ในไตรมาสที่ 1 ปี 2568 และปี 2567 กำไรสุทธิของงบการเงินรวม มีผลขาดทุนสุทธิส่วนของบริษัท -15.1 ล้านบาท และ ผลกำไรสุทธิ 7.9 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ -22.1% และ ร้อยละ 9.7% ของรายได้รวมตามลำดับ ทั้งนี้เนื่องจากในไตรมาส 1/2568 รายได้จากค่าบริการซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ค่อนข้างสูงลดลง 12.3 ล้านบาท และรายการปรับปรุงครั้งเดียวสำหรับค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ต้นทุนในการจัดจำหน่ายในไตรมาสที่ 1/2568 จำนวน 8 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 11.8% เพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันในปีที่ผ่านมา 2.3% เนื่องจากมียอดรับรู้รายได้ที่น้อยกว่า 13.1 ล้านบาท ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯยังคงเน้นการทำตลาดแบบออนไลน์ อย่างต่อเนื่อง เพื่อควบคุมค่าใช้จ่ายและสามารถปรับเปลี่ยนสื่อให้ทันสมัยได้ตลอดเวลา

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารในไตรมาสที่ 1/2568 จำนวน 27 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.7 ล้านบาท เนื่องจากการปรับปรุงรายการทางบัญชีในหมวดค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานย้ายไปเป็นต้นทุนโครงการในไตรมาสที่ 1/2567

ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากการร่วมค้า

ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากการร่วมค้า ในไตรมาส 1/2568 อยู่ที่ -0.5 ล้านบาท เนื่องจากยอดรับรู้รายได้ของโครงการร่วมค้าทั้ง 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท อนาคต บิ อเนก (ประเทศไทย) จำกัด (ATT) และ บริษัท อนาคต โลฟ (ประเทศไทย) จำกัด (TLT) มียอดรับรู้รายได้ที่ค่อนข้างต่ำกว่าที่คาดการณ์ ทั้งนี้ ไตรมาสที่ 1/2567 มีรายได้จากการเปิดโครงการใหม่ในปี 2566 ที่เริ่มทยอยรับรู้รายได้ในไตรมาสที่ 1/2567 จากโครงการของบริษัทร่วมค้า

ต้นทุนทางการเงิน

ในไตรมาส 1/2568 มีต้นทุนทางการเงินจำนวน 4.7 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา 0.3 ล้านบาท ซึ่งเป็นค่าดอกเบี้ยจ่ายสำหรับการพัฒนาโครงการในปัจจุบัน และมีการชำระหนี้เงินกู้ยืมเงินทำให้ดอกเบี้ยลดลง

ตารางงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับงวดสิ้นสุด 31 มีนาคม 2568

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับงวดสิ้นสุด 31 มีนาคม 2568					
รายการ (ลบ.)	งบการเงินรวม				ดีขึ้น หรือ (แย่ลง)
	2568	%	2567	%	
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	53.3	77.9%	52.3	64.1%	1.0
รายได้จากการให้บริการ	14.9	21.8%	27.2	33.4%	-12.3
รายได้จากการขายสินค้า	0.2	0.2%	2.1	2.5%	-1.9
รวมรายได้	68.4	100.0%	81.5	100.0%	-13.1
ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์	42.0	78.7%	43.9	84.1%	-2.0
ต้นทุนการให้บริการ	4.4	29.3%	3.4	12.7%	0.9
ต้นทุนขายสินค้า	0.2	99.4%	0.9	44.1%	-0.7
รวมต้นทุน	46.5	68.0%	48.3	59.2%	-1.8
กำไรขั้นต้น	21.9	32.0%	33.2	40.8%	-11.3
รายได้อื่น	0.3	0.4%	0.1	0.2%	0.1
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	8.0	11.8%	7.8	9.5%	0.3
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	27.0	39.5%	23.3	28.6%	3.7
กำไร (ขาดทุน) จากกิจกรรมดำเนินงาน	-12.9	-18.9%	2.3	2.8%	-15.2
ต้นทุนทางการเงิน	-4.7	-6.8%	-5.0	-6.1%	0.3
รายได้ทางการเงิน	0.9	1.4%	1.4	1.8%	-0.5
ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)จากการร่วมค้า	-0.5	-0.7%	8.4	10.3%	-8.8
ภาษีเงินได้	1.3	1.9%	-0.3	-0.4%	1.6
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-0.7	-1.0%	-1.1	-1.3%	0.4
กำไรสุทธิ - ส่วนของบริษัทใหญ่	-15.1	-22.1%	7.9	9.7%	-23.0

งบฐานะทางการเงิน

งบฐานะการเงิน				
ตัวชี้วัดสำคัญ	งบการเงินรวม			
	31 มีนาคม 2568		31 ธันวาคม 2567	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รวมสินทรัพย์	1,230	100%	1,263	100%
หนี้สินรวม	668	54%	689	55%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	562	46%	574	45%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,230	100%	1,263	100%

- บริษัทมีสินทรัพย์รวมทั้งสิ้น 1,230 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2567 จำนวน 32.9 ล้านบาท ผลกระทบหลักมาจากการดำเนินงานในไตรมาสที่ 1 ปี 2568
- หนี้สินโดยรวมลดลง 21 ล้านบาท จากส่วนของผู้มีภาระระยะสั้นและระยะยาวที่มาจากสถาบันการเงินบุคคลอื่น และกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ตามส่วนที่ถึงกำหนดชำระตามสัญญา และบริษัททยอยเบิกเงินกู้เพื่อพัฒนาโครงการใหม่ๆอีกส่วนหนึ่ง
- ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลง 11.9 ล้านบาท จากสินค้าคงเหลือสร้างเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ และเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด โดยบริษัทมีการลงทุนพัฒนาโครงการใหม่ในบริษัทย่อย 1 โครงการตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2567 เพื่อเปิดขายรับรู้รายได้ในไตรมาส 2 ปี 2568 ตามแผนงาน

งบกระแสเงินสด

งบกระแสเงินสด		
ตัวชี้วัด	งบการเงินรวม	
	31 มีนาคม 2568 ล้านบาท	31 ธันวาคม 2567 ล้านบาท
กระแสเงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	16.7	-59.3
กระแสเงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	5.0	-0.3
กระแสเงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	-41.7	77.0
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง)สุทธิ	-20.0	17.4
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นงวด	45.3	9.7
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นงวด	25.3	27.2

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2568 บริษัทมีกระแสเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือรวม 25.3 ล้านบาท ลดลง 1.8 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมีการเปลี่ยนแปลงในกระแสเงินสดจากกิจกรรมต่างๆ ดังนี้

- กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน มูลค่า 16.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนส่วนใหญ่เนื่องจาก
 - เงินสดรับสุทธิเพิ่มขึ้นประมาณ 126.6 ล้านบาท จากการขายสินค้าส่วนใหญ่ในโครงการกลุ่มพาร์ค พรีเมียม 3 โครงการที่เริ่มเปิดขายในระหว่างปี 2567 มีการตอบรับจากลูกค้าค่อนข้างดีและอัตรากำไรดีขึ้น และการระบายสินค้าในโครงการเดิม ประกอบกับนโยบายชะลอการก่อสร้างบ้านในเฟสใหม่ๆ แต่เน้นสร้างเพื่อส่งมอบบ้านในเฟสเดิม และบ้านที่มีลูกค้าจองซื้อแล้วให้สมบูรณ์ทำให้มีเงินสดคงเหลือเพิ่มขึ้น สามารถนำไปใช้หมุนเวียนและชำระหนี้สถาบันการเงินต่างๆได้ตามสัญญา
 - ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นลดลง 33.0 ล้านบาท ส่วนใหญ่จากการรับชำระเงินจากบริษัทร่วมค้า
 - ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในการร่วมค้าเพิ่มขึ้น 8.8 ล้านบาท
- กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมลงทุน มูลค่า 5.0 ล้านบาท หลักๆมาจาก
 - เงินสดรับจากการเพิ่มทุนของบริษัทย่อย 3.9 ล้านบาท
 - ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทในเครือและบริษัทย่อย 1.3 ล้านบาท
 - เงินสดจ่ายเงินลงทุนในบริษัทร่วมค้า 1.25 ล้านบาท
- กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน มูลค่า 41.7 ล้านบาท หลักๆจาก
 - การชำระคืนเงินกู้ยืมต่างๆทั้งระยะสั้นและระยะยาวตามสัญญา
 - การชำระค่าดอกเบี้ยเงินกู้ยืมต่างๆ

4. ปัจจัยสำคัญที่อาจส่งผลต่อการดำเนินงานและการเติบโตในอนาคตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การดำเนินงานและการเติบโตในอนาคตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความเชื่อมโยงอย่างใกล้ชิดกับปัจจัยหลากหลายประการ ทั้งปัจจัยภายนอกที่อยู่นอกเหนือการควบคุม และปัจจัยภายในที่ธุรกิจสามารถบริหารจัดการได้ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์:

- **สภาวะเศรษฐกิจโดยรวม:** การเปลี่ยนแปลงของตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจมหภาค อาทิ อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP), อัตราดอกเบี้ย, แรงกดดันจากภาวะเงินเฟ้อ, อัตราการว่างงาน, และภาระหนี้สินภาคครัวเรือน ล้วนส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในการตัดสินใจลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงต้นทุนการดำเนินงานของผู้พัฒนาโครงการ
- **นโยบายภาครัฐ:** มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ, กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และการเงิน, นโยบายการเงินของธนาคารแห่งประเทศไทย (เช่น หลักเกณฑ์อัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน หรือ LTV, อัตราดอกเบี้ยนโยบาย), และมาตรการลดหย่อนค่าธรรมเนียมต่างๆ มีบทบาทสำคัญในการกำหนดอุปสงค์และอุปทานของตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยตรง
- **สถานการณ์เศรษฐกิจโลก:** ความผันผวนและความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจและการเมืองระหว่างประเทศ, นโยบายการค้าระหว่างประเทศ (เช่น นโยบายของสหรัฐอเมริกาที่มีต่อสาธารณรัฐประชาชนจีน), และความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ อาจส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติและการลงทุนจากต่างประเทศในประเทศไทย
- **ปัจจัยทางสังคมและประชากรศาสตร์:** แนวโน้มการเติบโตของประชากร, การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างอายุประชากร (เช่น การก้าวเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ), รูปแบบการย้ายถิ่นฐานทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศ ล้วนส่งผลกระทบต่อความต้องการที่อยู่อาศัยที่เปลี่ยนแปลงไป
- **ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี:** การพัฒนาเทคโนโลยีในภาคส่วนการก่อสร้าง, การเกิดขึ้นของแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์, และการนำเทคโนโลยี Smart Home มาประยุกต์ใช้ มีผลต่อประสิทธิภาพการดำเนินงาน ต้นทุนการพัฒนา และความต้องการของผู้บริโภค
- **เหตุการณ์ที่ไม่คาดการณ์:** ภัยพิบัติทางธรรมชาติ (เช่น แผ่นดินไหว) และการระบาดของโรคอุบัติใหม่ อาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและกิจกรรมทางเศรษฐกิจโดยรวม รวมถึงเสถียรภาพของตลาดอสังหาริมทรัพย์

ปัจจัยภายในที่มีความสำคัญต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์:

- **ศักยภาพและความเชี่ยวชาญของผู้พัฒนา:** ชื่อเสียงขององค์กร, ประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการ, ความสามารถในการบริหารจัดการโครงการอย่างมีประสิทธิภาพ, และความมุ่งมั่นในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองต่อความต้องการของตลาด
- **สถานะทางการเงินขององค์กร:** ความแข็งแกร่งของฐานะการเงิน, ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่หลากหลาย, และระดับภาระหนี้สินของบริษัท
- **กลยุทธ์ทางธุรกิจ:** การพิจารณาและเลือกทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพ, การกำหนดราคาที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย, กลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายที่มีประสิทธิภาพ, และการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
- **ประสิทธิภาพในการดำเนินงาน:** ความสามารถในการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ, การบริหารจัดการทรัพยากรอย่างเหมาะสม, และการบริหารจัดการความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น
- **ความสามารถในการปรับตัวและสร้างสรรค์นวัตกรรม:** การนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจ, การพัฒนาโครงการที่สอดคล้องกับแนวโน้มที่เปลี่ยนแปลงไป (เช่น เกณฑ์ ESG ด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล, แนวคิดการอยู่อาศัยอย่างยั่งยืน), และความยืดหยุ่นในการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสถานการณ์

5. พัฒนาการด้านความยั่งยืน

ผลการดำเนินงานด้านการพัฒนาความยั่งยืนประจำปี 2568 ผ่านกระบวนการ THANA Green: Total Green Real Estate Development – Service ของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

การดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อม (E: Environmental)

1. **เพิ่มพื้นที่สีเขียวในโครงการใหม่** [โครงการอนุภากี ธนาเรสซิเดนซ์ กาญจนภิเษก - พระราม9] ตามแนวคิด 1 คน 1 ต้น คิดจากขนาดบ้านและจำนวนสมาชิกในบ้านโครงการ 74 หลัง กำหนดแผนการปลูกต้นไม้ทั้งโครงการ จำนวน 387 ต้น
2. **สร้างนวัตกรรมการอยู่อาศัย**
 - 2.1 เลือกใช้พลังงานสะอาด ด้วยการติดตั้ง **Solar Cell** บ้านตัวอย่าง **ซุ้มโครงการ ป้อม รพ. และ สโมสรร** ในโครงการใหม่ของบริษัท
 - 2.2 ไตรมาส 1/2568 บริษัทได้รับการประเมินให้ **แบบบ้าน Edelweiss และ Lavendelle** ซึ่งเป็นบ้านเดี่ยว โครงการอนุภากี ธนาเรสซิเดนซ์ กาญจนภิเษก - พระราม9 เป็น **“บ้านประหยัดพลังงานเบอร์ 5”** จากการใช้ไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย
3. **บริหารจัดการขยะ** สนับสนุนการแยกขยะภายในหมู่บ้าน ด้วยการจัดหาถังขยะฝังกำแพงแยกรีไซเคิลให้กับบ้านในโครงการอนุภากี ธนาเรสซิเดนซ์ กาญจนภิเษก - พระราม9
4. **รักษาต้นไม้ในพื้นที่เดิม**ของโครงการอนุภากี ธนาเรสซิเดนซ์ กาญจนภิเษก - พระราม9 โดยได้ล้อมต้นไม้ใหญ่ในพื้นที่ จำนวน **5 ต้น**
5. **ลดการใช้ทรัพยากร** ในไตรมาส 1/2568
 - 5.1 **ลดการใช้กระดาษ** ทดแทนด้วยการใช้กระดาษ reuse **ได้ประมาณ 12,000 แผ่น** ลดการตัดต้นไม้ [ยูคาลิปตัส อายุ 3-5 ปี] = 2.4 ต้น
 - 5.2 **ลดการเดินทาง** ด้วยการปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงาน เพิ่มเติมการทำงานในรูปแบบออนไลน์มากขึ้น

การดำเนินการด้านสังคม (S: Social)

1. **ภารกิจสร้างสุขชุมชนรอบข้าง** บริษัทดูแลความเป็นอยู่ของชุมชนรอบด้าน ตั้งแต่ก่อนเริ่มพัฒนาโครงการ โดยได้เข้าสำรวจพื้นที่บริเวณรอบโครงการอนุภากี ธนาเรสซิเดนซ์ กาญจนภิเษก - พระราม9 พบว่า ถนนสัญจรด้านข้างโครงการชำรุด บริษัทจึงได้ดำเนินการปรับปรุงพื้นถนนให้สามารถสัญจรได้อย่างสะดวก เพื่อยกระดับความเป็นอยู่ของชุมชนข้างเคียง ส่งผลให้ **ไม่มีข้อร้องเรียนจากชุมชนสังคมรอบด้าน**
2. **THANA Green สู่คำพັນมิตร** ทีมงานของบริษัทได้เข้าเยี่ยมชมกิจการของลูกค้า เพื่อประเมินการดำเนินงานด้าน ESG ของลูกค้า โดยลูกค้าทุกรายที่บริษัทเข้าเยี่ยมชมผ่านเกณฑ์มีการดำเนินงานเป็นไปตามข้อกำหนดด้าน Green ของบริษัท
3. **จิตอาสา ธนาแบ่งปัน** เสริมสร้างการมีจิตอาสา ด้วยการส่งเสริมให้พนักงานเข้าร่วมกิจกรรมอาสาต่างๆ เพื่อปลูกจิตสำนึกในด้านการแบ่งปัน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการปลูกฝัง Green Mindset ที่ดีให้กับพนักงาน
4. **เสริมสร้างความสัมพันธ์กับท่านเจ้าของบ้าน** ด้วยการจัดกิจกรรมส่งเสริมความสุขในการอยู่อาศัยภายในโครงการของบริษัท

การดำเนินการด้านบรรษัทภิบาลและเศรษฐกิจ (G: Governance)

1. **กระบวนการจัดซื้อที่ดิน** ที่มีความโปร่งใส ตรวจสอบได้ ตั้งแต่มีที่ดินมาเสนอ จนถึง การโอนซื้อที่ดินเพื่อพัฒนา เป็นไปตามมาตรฐาน ถูกต้องตามกฎหมาย ส่งผลให้ **ไม่มีข้อร้องเรียนเกี่ยวกับกระบวนการซื้อที่ดิน**
2. **สื่อการตลาดที่ตรงไปตรงมา** มุ่งเน้นสื่อสารการตลาดด้วยข้อมูลที่เป็นจริง ระบุราคาขายและของสมนาคุณที่ชัดเจน เพื่อความเป็นธรรมต่อลูกค้า
3. **เปิดเผยข้อมูลเป็นไปตามเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย** ด้วยความถูกต้อง โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้
4. **รายงานผลการดำเนินงานของบริษัทตามข้อเท็จจริง** ครบถ้วน ถูกต้อง โปร่งใส ไม่มีการปกปิดข้อมูล
5. **คัดเลือกคู่ค้าอย่างเป็นธรรม** บริษัทปฏิบัติตามนโยบายการคัดเลือกคู่ค้าของบริษัทด้วยความเป็นธรรม มีความสุจริต โปร่งใส

สิ่งสำคัญที่จะผลักดันให้กระบวนการทำงานเกิดประสิทธิภาพในด้าน ESG คือการขับเคลื่อนผ่านทีมงานในองค์กร จึงกำหนดให้พนักงานทุกคนส่งผลการดำเนินงาน Personal Green เป็นประจำทุกไตรมาส โดยในไตรมาส 1/2568 ได้รับการตอบรับจากพนักงานทุกคนเป็นอย่างดี โดยได้มีการจัดส่งผลงาน Personal Green ครบถ้วน คิดเป็นร้อยละ 100 จากจำนวนพนักงานทั้งหมดของบริษัท สิ่งนี้สะท้อนให้เห็นถึงการมี Green Mindset ที่ดีของพนักงานทุกคนที่ร่วมมือร่วมใจกันขับเคลื่อนนโยบายด้านความยั่งยืนขององค์กร

โดยในไตรมาส 1/2568 การดำเนินงานผ่านกระบวนการทำงาน THANA Green ของบริษัทนั้น ส่งผลให้บริษัทสามารถลดปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้ประมาณ 20,776 KgCo2eq หรือเทียบเท่า การปลูกต้นไม้ยืนต้นจำนวน 2,078 ต้น

THANASIRI

Thanasiri Group Public Company Limited

Investor Relations Department

650,652 Borommaratchachonnani Rd., Bangbamu, Bangkok, Thailand,
Bangkok 10700

Tel: +66(0) 2886-4888 ext.106

Email: ir@thanasiri.com

Website: www.thanasiri.com