

THANASIRI



บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ (MD&A)
ประจำไตรมาส 2 ปี 2568

1. ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ และภาวะอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงาน

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทยกลางปี 2568 อยู่ในภาวะ "การปรับตัวอย่างรุนแรง" โดยมีการลดลงของอุปทานใหม่อย่างมีนัยสำคัญ แต่ในขณะเดียวกันก็มีการระบายสินค้าได้ดีกว่าที่คาดการณ์ไว้ ทำให้ตลาดไม่เกิดปัญหาฟองสบู่

ความท้าทาย อยู่ในภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวและกำลังซื้อที่ลดลง โดยเฉพาะในกลุ่มรายได้ปานกลาง ในขณะที่ โอกาสอยู่ที่การปรับโครงสร้างสินค้าให้ตรงกับกำลังซื้อ และการพัฒนาทำเลใหม่ที่เชื่อมต่อกับสาธารณูปโภค

จุดสำคัญที่ควรจับตา:

1. **ตลาดกำลังหดตัวมากขึ้น** - อุปทานใหม่ลดลงเกือบครึ่งหนึ่งเมื่อเทียบกับปีก่อน และเป็นจำนวนต่ำสุดในรอบหลายสิบปี
2. **การระบายสินค้าคงเหลือ** - เพราะการขายได้ดีกว่าการเปิดใหม่ ทำให้สต็อกสินค้าลดลง
3. **ตลาดแยกกลุ่มชัดเจน** - สินค้าราคาแพงสำหรับคนรวยยังขายได้ แต่สินค้าราคาปานกลางขายยาก
4. **ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก** - การเจรจาการค้ากับสหรัฐฯ และการแข่งขันกับประเทศเพื่อนบ้าน

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ตอนนี้อยู่ในช่วง "การปรับโครงสร้างใหญ่" ที่ต้องการการสนับสนุนจากนโยบายภาครัฐและการปรับตัวของผู้ประกอบการอย่างจริงจัง เพื่อส่งเสริมให้มีลงทุนในภาคเศรษฐกิจ และการจับจ่ายใช้สอยในภาคครัวเรือนให้สูงขึ้น โดยจะทำให้ภาคเศรษฐกิจโดยรวมมีเงินหมุนเวียนเพิ่มมากขึ้น

ปัจจัยบวก (Positive Factors)

ด้านเศรษฐกิจและการเงิน

- ความต้องการที่พักอาศัยและพื้นที่เชิงพาณิชย์มีอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการเติบโตของประชากรและการขยายตัวทางเศรษฐกิจ
- อสังหาริมทรัพย์เป็นสินทรัพย์ที่มีแนวโน้มเพิ่มมูลค่าในระยะยาว โดยเฉพาะในทำเลที่ดี
- สร้างกระแสเงินสดจากการให้เช่า ทำให้เป็นการลงทุนที่น่าสนใจสำหรับผู้ลงทุน
- สามารถใช้เป็นหลักประกันในการกู้เงินได้ง่าย เพิ่มโอกาสในการขยายธุรกิจ

ด้านการตลาดและโอกาส

- การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เช่น รถไฟฟ้า ถนน สะพาน ช่วยเพิ่มมูลค่าอสังหาริมทรัพย์
- การเติบโตของเมืองและการขยายตัวของชุมชนเมือง สร้างโอกาสใหม่ในการพัฒนา
- นโยบายรัฐบาลที่สนับสนุน เช่น มาตรการกระตุ้นการซื้อบ้าน หรือการพัฒนาเมืองใหม่

ปัจจัยลบ (Negative Factors)

ความเสี่ยงทางเศรษฐกิจ

- ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย ส่งผลกระทบต่อต้นทุนเงินกู้และกำลังซื้อของลูกค้า
- ภาวะเงินเฟ้อที่เพิ่มต้นทุนวัสดุก่อสร้างและค่าแรงงาน
- วิกฤตเศรษฐกิจที่อาจทำให้ความต้องการลดลงและราคาอสังหาริมทรัพย์ตกต่ำ

ปัจจัยด้านการดำเนินงาน

- ต้องใช้เงินลงทุนเริ่มต้นสูง และใช้เวลานานในการได้รับผลตอบแทน
- ความเสี่ยงจากการที่ห้องเช่าว่าง หรือผู้เช่าผิดนัดชำระเงิน
- ต้นทุนการบำรุงรักษาและการซ่อมแซมที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- การแข่งขันที่รุนแรงจากผู้พัฒนารายอื่น

ความเสี่ยงด้านกฎหมายและสิ่งแวดล้อม

- การเปลี่ยนแปลงกฎหมายและระเบียบข้อบังคับด้านการก่อสร้างและการใช้ที่ดิน
- ปัญหาสิ่งแวดล้อมและการต่อต้านจากชุมชน
- ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ เช่น น้ำท่วม แผ่นดินไหว
- ปัญหาทางกฎหมายเกี่ยวกับเอกสารสิทธิ์ที่ดิน

การประสบความสำเร็จในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต้องอาศัยการวิเคราะห์ตลาด การเลือกทำเล การจัดการความเสี่ยง และการมีแผนการเงินที่ดี เพื่อใช้ประโยชน์จากปัจจัยบวกและลดผลกระทบจากปัจจัยลบ

2. สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2568

ยอดรับรู้รายได้ในทุกกลุ่มธุรกิจเติบโตขึ้นจากไตรมาสที่ผ่านมา ถึง 172 ล้านบาท หรือร้อยละ 95 % โดยกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโตสูงที่สุดถึง 165 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 99 % จากไตรมาสที่ผ่านมา เนื่องจากได้ใช้กลยุทธ์ทางด้านราคาในการระบายสินค้าพร้อมขายพร้อมโอน ซึ่งได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี ทั้งนี้ยังคงใช้มาตรการควบคุมค่าใช้จ่ายต่างๆ ทั้ง ค่าใช้จ่ายในการขายและการจัดจำหน่าย รวมถึง ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ไม่ให้สูงไปกว่าไตรมาสที่ผ่านมา โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายในการขายและการจัดจำหน่าย ได้ปรับมาใช้กลยุทธ์ออนไลน์เป็นหลัก โดยลดค่าใช้จ่ายทางด้านป้ายโฆษณาและสื่อใบปลิวต่าง ๆ ลดลง โดยเน้นสื่อออนไลน์ซึ่งสามารถกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่จะสื่อสารได้เป็นอย่างดีและตรงกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น

จากเหตุผลดังกล่าวข้างต้นจึงทำให้ไตรมาสที่ 2 ปี 2568 นั้นมีผลกำไรสุทธิทั้งสิ้น 7.2 ล้านบาท ซึ่งสูงกว่าไตรมาสที่ผ่านมา 22.3 ล้านบาท เนื่องจากไตรมาสที่ผ่านมามีผลขาดทุน 15.1 ล้านบาท

3. สรุปผลการดำเนินงาน

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2568 บริษัทมียอดขายอสังหาริมทรัพย์สุทธิรวมทั้งสิ้น 373 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นยอดขายสุทธิจากกลุ่มบริษัทจำนวน 131 ล้านบาท และจากกลุ่มบริษัทร่วมค้าจำนวน 242 ล้านบาท และในครึ่งปีแรกของปี 2568 บริษัทมียอดขายอสังหาริมทรัพย์สุทธิรวมทั้งสิ้น 625 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นยอดขายสุทธิจากกลุ่มบริษัทจำนวน 215 ล้านบาท และจากกลุ่มบริษัทร่วมค้าจำนวน 410 ล้านบาท

สำหรับยอดรับรู้รายได้อสังหาริมทรัพย์ในไตรมาสนี้ 332 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนรายได้จากกลุ่มบริษัทคิดเป็น 49% และจากกลุ่มบริษัทร่วมค้าคิดเป็น 51% เมื่อเปรียบเทียบกับงวดก่อนหน้าพบว่า ยอดรับรู้รายได้ของบริษัทเพิ่มขึ้นจำนวน 166 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 99 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า และเพิ่มขึ้น 33 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 11 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน

โดยยอดรับรู้รายได้อสังหาริมทรัพย์ในครึ่งปีแรก 499 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนรายได้จากกลุ่มบริษัทคิดเป็น 43% และจากกลุ่มบริษัทร่วมค้าคิดเป็น 57% เมื่อเปรียบเทียบกับงวดก่อนหน้าพบว่า ยอดรับรู้รายได้ของบริษัทลดลงจำนวน 31 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 6 เมื่อเปรียบเทียบกับครึ่งปีแรกของปีที่ผ่านมา

ทั้งนี้ยอดรับรู้รายได้จากธุรกิจบริการในครึ่งปีแรกนี้ 37 ล้านบาท ลดลง 46 ล้านบาท จากครึ่งปีแรกของปีที่ผ่านมา เนื่องจากมีการรับรู้รายได้จากการบริหารโครงการใหม่ในครึ่งปีแรกของ ปี 2567

ณ สิ้นไตรมาสที่ 2 ปี 2568 บริษัทมียอดรอรับรู้รายได้ (Backlog) จำนวน 185 ล้านบาท โดยคาดการณ์ว่าจะสามารถทยอยรับรู้รายได้ประมาณ 80% ในไตรมาสที่ 3 ปี 2568 นอกจากนี้ บริษัทยังมีสินค้าพร้อมขายคงเหลือมูลค่ารวมประมาณ 1,190 ล้านบาท โดยในจำนวนดังกล่าวเป็นสินค้าที่สร้างเสร็จพร้อมขายและสามารถรับรู้รายได้ทันทีคิดเป็นมูลค่าประมาณ 320 ล้านบาท

ตารางยอดขายและยอดรับรู้รายได้อสังหาริมทรัพย์

รายการ	2Q24	1Q25	2Q25
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
ยอดขายอสังหาริมทรัพย์สุทธิ			
ส่วนของบริษัท	154	85	131
ส่วนของบริษัทคู่ค้า	189	167	242
รวมยอดขายอสังหาริมทรัพย์สุทธิ	343	252	373
ยอดรับรู้รายได้อสังหาริมทรัพย์และบริการ			
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์: ส่วนของบริษัท	94	53	162
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์: ส่วนของบริษัทคู่ค้า	205	113	170
รายได้จากการให้บริการ	53	15	20
รายได้จากการขายสินค้า	1	0	2
รวมยอดรับรู้รายได้อสังหาริมทรัพย์	352	182	354

รายการ	1H24	1H25
	ล้านบาท	ล้านบาท
ยอดขายอสังหาริมทรัพย์สุทธิ		
ส่วนของบริษัท	173	215
ส่วนของบริษัทคู่ค้า	288	410
รวมยอดขายอสังหาริมทรัพย์สุทธิ	461	625
ยอดรับรู้รายได้ อสังหาริมทรัพย์และบริการ		
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์: ส่วนของบริษัท	147	215
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์: ส่วนของบริษัทคู่ค้า	383	283
รายได้จากการให้บริการ	80	35
รายได้จากการขายสินค้า	3	2
รวมยอดรับรู้รายได้ อสังหาริมทรัพย์	612	535

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2568 งบการเงินรวมของบริษัทมีรายได้รวมจากการขายและบริการทั้งสิ้น 184 ล้านบาท ประกอบด้วย:

- รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์: 162 ล้านบาท คิดเป็น 88.2 % ของรายได้รวม เพิ่มขึ้น 109 ล้านบาท หรือ 205.0 % เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า ที่มีรายได้ 53 ล้านบาท และในครึ่งปีแรกมีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ 215 ล้านบาท สูงขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา 69 ล้านบาท เนื่องจากมีการใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อระบายสินค้าพร้อมขายพร้อมโอน โดยได้รับผลตอบรับที่ดี
- รายได้จากการให้บริการ: 20 ล้านบาท คิดเป็น 10.7% ของรายได้รวม สูงขึ้น 5 ล้านบาท หรือ 30.0 % เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา และในครึ่งปีแรกมีรายได้ 35 ล้านบาท โดยลดลง 45 ล้านบาทจากปีที่ผ่านมา เนื่องจากการมีการรับรู้รายได้จากการบริหารโครงการใหม่ในไตรมาส 1 ปี 2567
- รายได้จากการขายสินค้า: 2 ล้านบาท คิดเป็น 1.1 % ของรายได้รวม เพิ่มขึ้น 1.9 ล้านบาท หรือ -91.7% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1 ปี 2567 ที่มีรายได้ 2.1 ล้านบาท

ความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นในภาพรวม เฉลี่ยทุกประเภทธุรกิจ เท่ากับ 23.0% ลดลง 9.0% เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา โดยกำไรขั้นต้นที่ลดลงเกิดจากความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจบริการที่ลดลง ทั้งนี้สามารถวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นของแต่ละประเภทธุรกิจ ดังนี้

1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในไตรมาส 2/2568 อยู่ที่ 18.7% หรือลดลง 2.6% จากไตรมาสที่ผ่านมา เนื่องจากในปีนี้มีบริษัทมีการรับรู้รายได้ของกลุ่มบ้านทาวน์โฮมที่ต้องการระบายสินค้าคงเหลือ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ค่อนข้างต่ำของโครงการ และหากเปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีที่ผ่านมา ในปีนี้มีบ้านกลุ่มพาร์ค พรีเมียร์ 1,2 และ 3 ซึ่งเปิดโครงการไปเมื่อไตรมาสที่ 3 ของปีที่ผ่านมา ซึ่งเป็นโครงการที่มีอัตรากำไรขั้นต้นค่อนข้างสูง

2. ธุรกิจการให้บริการ

ความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจบริการในไตรมาส 2/2568 อยู่ที่ 59.4 % หรือลดลง 11.3% จากไตรมาสที่ผ่านมา และลดลง 26.1 % จากไตรมาสเดียวกันของปีที่ผ่านมา เนื่องจากในไตรมาสที่ 1 ของปีที่ผ่านมา มียอดรับรู้รายได้จากการบริหารพัฒนาโครงการใหม่

3. ธุรกิจการขายสินค้า

ความสามารถในการทำกำไรจากการขายสินค้าสูงขึ้นจากไตรมาส 1/2568 โดยปิดอยู่ที่ 0.3 ล้านบาท หรือ 16.3 %

ตารางอัตรากำไรขั้นต้นแต่ละประเภทธุรกิจ (งบการเงินรวม)

รายการ	2Q24		1Q25		2Q25	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายและบริการ						
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	94	63.9%	53	77.9%	162	88.2%
รายได้จากการให้บริการ	53	35.7%	15	21.8%	20	10.7%
รายได้จากการขายสินค้า	1	0.4%	0	0.2%	2	1.1%
รวมรายได้จากการขายและบริการ	148	100.0%	68	100.0%	184	100.0%
ต้นทุนขายและบริการ						
ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์	80	84.5%	42	78.7%	132	81.3%
ต้นทุนการให้บริการ	8	14.5%	4	29.3%	8	40.6%
ต้นทุนขายสินค้า	1	151.7%	0	99.4%	2	83.7%
รวมต้นทุนขายและบริการ	88	59.8%	47	68.0%	141	77.0%
กำไรขั้นต้น						
กำไรขั้นต้นจากการขายอสังหาริมทรัพย์	15	15.5%	11	21.3%	30	18.7%
กำไรขั้นต้นจากการให้บริการ	45	85.5%	11	70.7%	12	59.4%
กำไรขั้นต้นจากการขายสินค้า	-0	-51.7%	0	0.6%	0	16.3%
รวมกำไรขั้นต้น	59	40.2%	22	32.0%	42	23.0%

รายการ	1H24		1H25		B/(W)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รายได้จากการขายและบริการ						
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	147	64.0%	215	85.4%	69	46.7%
รายได้จากการให้บริการ	80	34.9%	35	13.7%	-45	-56.7%
รายได้จากการขายสินค้า	3	1.2%	2	0.9%	-0	-15.8%
รวมรายได้จากการขายและบริการ	229	100.0%	252	100.0%	23	10.0%
ต้นทุนขายและบริการ						
ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์	124	84.3%	174	80.7%	-50	3.6%
ต้นทุนการให้บริการ	11	13.9%	12	35.7%	-1	-21.8%
ต้นทุนขายสินค้า	2	67.9%	2	84.9%	-0	-17.0%
รวมต้นทุนขายและบริการ	137	59.6%	188	74.6%	-51	-15.0%
กำไรขั้นต้น						
กำไรขั้นต้นจากการขายอสังหาริมทรัพย์	23	15.7%	42	19.3%	19	3.6%
กำไรขั้นต้นจากการให้บริการ	69	86.1%	22	64.3%	-47	-21.8%
กำไรขั้นต้นจากการขายสินค้า	1	32.1%	0	15.1%	-1	-17.0%
รวมกำไรขั้นต้น	93	40.4%	64	25.4%	-29	-15.0%

ผลการดำเนินงานสำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 และ 30 มิถุนายน 2567

กำไร(ขาดทุน) สุทธิ

ในไตรมาสที่ 2 ปี 2568 และปี 2567 กำไรสุทธิของงบการเงินรวม มีผลกำไรสุทธิส่วนของบริษัท 7.2 ล้านบาท และ ผลกำไรสุทธิ 22.7 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 3.9% และ ร้อยละ 15.4% ของรายได้รวมตามลำดับ

ทั้งนี้เนื่องจากในไตรมาส 2/2568 รายได้จากบริการให้บริการซึ่งมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ค่อนข้างสูงลดลง 31 ล้านบาท และอัตรากำไรขั้นต้นลดลงจากการปรับลดราคาขายบ้านบางโครงการเพื่อกระตุ้นยอดขาย

ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ต้นทุนในการจัดจำหน่ายในไตรมาสที่ 2/2568 จำนวน 11 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.0% เพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันในปีที่ผ่านมา 0.5% เนื่องจากมียอดค่าใช้จ่ายในการจัดทำสื่อโฆษณาการตลาดแบบออนไลน์เพิ่มขึ้น ทั้งนี้กลุ่มบริษัทฯยังคงเน้นการทำตลาดแบบออนไลน์ อย่างต่อเนื่อง เพื่อควบคุมค่าใช้จ่ายและสามารถปรับเปลี่ยนสื่อให้ทันสมัยได้ตลอดเวลา

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารในไตรมาสที่ 2/2568 จำนวน 24.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.6 ล้านบาท โดยบริษัทฯยังคงใช้มาตรการควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างต่อเนื่อง

ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากการร่วมค้า

ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากการร่วมค้า ในไตรมาส 2/2568 อยู่ที่ 4.2 ล้านบาท จากยอดรับรู้รายได้ของโครงการร่วมค้าทั้ง 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท อนาคต บิโอส (ประเทศไทย) จำกัด (ATT) และ บริษัท อนาคต โลฟิส (ประเทศไทย) จำกัด (TLT) มียอดรับรู้รายได้ที่ค่อนข้างต่ำกว่าที่คาดการณ์

ต้นทุนทางการเงิน

ในไตรมาส 2/2568 มีต้นทุนทางการเงินจำนวน 4.4 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา 2.4 ล้านบาท ซึ่งเป็นดอกเบี้ยจ่ายสำหรับการพัฒนาโครงการในปัจจุบัน และมีการชำระหนี้เงินกู้ยืมทำให้ออกเบี้ยจ่ายลดลง

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับงวดสิ้นสุด 30 มิถุนายน 2568

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ สำหรับงวดสิ้นสุด 30 มิถุนายน 2568										
รายการ (ล้านบาท)	งบการเงินรวม									
	3 เดือน				3 เดือน ดีขึ้น/(แย่ลง)	6M25	%	6M24	%	ดีขึ้น/(แย่ลง)
	2Q25	%	2Q24	%						
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	161.9	88.2%	94.4	63.9%	67.5	215.2	85.4%	146.7	64.0%	68.6
รายได้จากการให้บริการ	19.7	10.7%	52.7	35.7%	-33.0	34.6	13.7%	79.9	34.9%	-45.3
รายได้จากการขายสินค้า	2.1	1.1%	0.6	0.4%	1.5	2.2	0.9%	2.6	1.2%	-0.4
รวมรายได้	183.6	100.0%	147.7	100.0%	36.0	252.0	100.0%	229.2	100.0%	22.8
กำไรขั้นต้นจากการขายอสังหาริมทรัพย์	30.2	18.7%	14.7	15.5%	-15.6	41.6	19.3%	23.0	15.7%	18.6
กำไรขั้นต้นจากการให้บริการ	11.7	59.4%	45.0	85.5%	33.4	22.2	64.3%	68.8	86.1%	-46.6
กำไรขั้นต้นจากการขายสินค้า	0.3	16.3%	-0.3	-51.7%	-0.6	0.3	15.1%	0.8	32.1%	-0.5
กำไรขั้นต้น	42.2	23.0%	59.4	40.2%	-17.2	64.1	25.4%	92.6	40.4%	-28.5
รายได้อื่น	0.2	0.1%	1.0	0.7%	-0.8	0.4	0.2%	1.1	0.5%	-0.7
ค่าใช้จ่ายในการขายและการจัดจำหน่าย	11.0	6.0%	8.1	5.5%	-2.8	19.0	7.5%	15.9	6.9%	-3.1
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	24.7	13.5%	24.1	16.3%	-0.6	51.7	20.5%	47.4	20.7%	-4.3
กำไร (ขาดทุน) จากกิจกรรมดำเนินงาน	6.7	3.7%	28.2	19.1%	-21.4	-6.2	-2.5%	30.4	13.3%	-36.6
ต้นทุนทางการเงิน	-4.4	-2.4%	-6.8	-4.6%	-2.4	-9.1	-3.6%	-11.8	-5.1%	-2.7
รายได้ทางการเงิน	0.9	0.5%	1.2	0.8%	-0.3	1.8	0.7%	2.7	1.2%	-0.8
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในการร่วมค้า	4.2	2.3%	4.2	2.8%	0.1	3.8	1.5%	12.5	5.5%	-8.7
รายได้ (ค่าใช้จ่าย) ภาษีเงินได้	-1.0	-0.6%	-5.4	-3.6%	4.3	0.3	0.1%	-5.7	-2.5%	6.0
ส่วนที่เป็นของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของงบ	-0.8	-0.4%	-1.3	-0.9%	0.6	-1.5	-0.6%	-2.4	-1.1%	0.9
กำไรสุทธิ - ส่วนของบริษัทใหญ่	7.2	3.9%	22.7	15.4%	-15.5	-7.9	-3.1%	30.6	13.4%	-38.5

งบฐานะการเงิน

งบฐานะการเงิน				
ตัวชี้วัดสำคัญ	งบการเงินรวม			
	30 มิถุนายน 2568		31 ธันวาคม 2567	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รวมสินทรัพย์	1,156	100%	1,263	100%
หนี้สินรวม	592	51%	689	55%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	564	49%	574	45%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,156	100%	1,263	100%

- บริษัทมีสินทรัพย์รวมทั้งสิ้น 1,156 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2567 จำนวน 107 ล้านบาท ผลกระทบหลักมาจากสินค้าคงเหลือสร้างเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ และเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด โดยบริษัทมีการลงทุนพัฒนาโครงการใหม่ในบริษัทร่วมค้า 1 โครงการตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2567 เพื่อเปิดขายรับรู้รายได้ในไตรมาส 1 ปี 2568 ตามแผนงาน

- หนี้สินโดยรวมลดลง 97 ล้านบาท จากส่วนของเงินกู้ระยะสั้นและระยะยาวที่มาจากสถาบันการเงิน บุคคลอื่น และกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ตามส่วนที่ถึงกำหนดชำระตามสัญญา และบริษัททยอยเบิกเงินกู้เพื่อพัฒนาโครงการใหม่ๆ อีกส่วนหนึ่ง
- ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลง 10 ล้านบาท จากผลการดำเนินงานในไตรมาสที่ 2 ปี 2568

งบกระแสเงินสด

งบกระแสเงินสด		
ตัวชี้วัด	งบการเงินรวม	
	30 มิถุนายน 2568 ล้านบาท	30 มิถุนายน 2567 ล้านบาท
กระแสเงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	130.8	-26.6
กระแสเงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	5.4	4.4
กระแสเงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	-118.4	33.2
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	17.8	10.9
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นงวด	45.3	9.7
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นงวด	63.1	20.7

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2568 บริษัทมีกระแสเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือรวม 63.1 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 42.4 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมีการเปลี่ยนแปลงในกระแสเงินสดจากกิจกรรมต่างๆ ดังนี้

- กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน มูลค่า 130.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนส่วนใหญ่เนื่องจาก
 - เงินสดรับสุทธิเพิ่มขึ้นประมาณ 168.7 ล้านบาท จากการขายสินค้าส่วนใหญ่ในโครงการกลุ่มพาร์ค พรีเมียม 3 โครงการที่เริ่มเปิดขายในระหว่างปี 2567 มีการตอบรับจากลูกค้าค่อนข้างดีและอัตรากำไรดีขึ้น และการระบายสินค้าในโครงการเดิม ประกอบกับนโยบายชะลอการก่อสร้างบ้านในเฟสใหม่ๆ แต่เน้นสร้างเพื่อส่งมอบบ้านในเฟสเดิมและบ้านที่มีลูกค้าจองซื้อแล้วให้สมบูรณ์ทำให้มีเงินสดคงเหลือเพิ่มขึ้น สามารถนำไปใช้หมุนเวียนและชำระหนี้สถาบันการเงินต่างๆได้ตามสัญญา
 - ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นลดลง 77.7 ล้านบาท ส่วนใหญ่จากการรับชำระหนี้จากบริษัทร่วมค้า
 - ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในการร่วมค้าเพิ่มขึ้น 8.8 ล้านบาท
- กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมลงทุน มูลค่า 5.4 ล้านบาท หลักๆมาจาก
 - ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทในเครือและบริษัทย่อย 1.8 ล้านบาท
- กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน มูลค่า 118.4 ล้านบาท หลักๆจาก
 - การชำระคืนเงินกู้ยืมต่างๆทั้งระยะสั้นและระยะยาวตามสัญญา
 - การชำระค่าดอกเบี้ยเงินกู้ยืมต่างๆ

4. ปัจจัยสำคัญที่อาจส่งผลกระทบต่อภาระงานและการเติบโตในอนาคตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทยจะยังคงเผชิญความท้าทายในช่วงครึ่งหลัง ปี 2568 ถึง 2569 จากปัจจัยเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ความเข้มงวดของสินเชื่อ และความไม่แน่นอนทางนโยบาย ผู้ประกอบการจะต้องปรับกลยุทธ์โดยเน้นการระบายสต็อก การพัฒนาในทำเลที่มีศักยภาพ และการกระจายความเสี่ยงไปยังตลาดภูมิภาค

4.1 ปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ปัจจัยเศรษฐกิจและการเงินระหว่างประเทศ

- สงครามการค้าสหรัฐฯ-ไทย กักับการขึ้นภาษีศุลกากร 36% ที่มีผลตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2568 ส่งผลให้เศรษฐกิจไทยชะลอตัวจาก GDP เติบโต 2.7-3% เหลือ 1.5% ในปี 2568 และ 1.2% ในปี 2569
- ความไม่แน่นอนของนโยบายเศรษฐกิจสหรัฐอเมริกาที่กระทบเศรษฐกิจโลก
- นโยบายการเงินโลกที่มีแนวโน้มผ่อนคลาย แต่ยังคงมีความไม่แน่นอนจากสงครามการค้า

ปัจจัยเศรษฐกิจภายในประเทศ

- การชะลอตัวของเศรษฐกิจไทยส่งผลให้รายได้และกำลังซื้อของประชาชนลดลง
- อัตราเงินเฟ้อต่ำ คาดว่าจะอยู่ที่ 0.5% ในปี 2568 และ 0.4% ในปี 2569 ต่ำกว่าขอบล่างของกรอบเป้าหมาย
- นโยบายลดอัตราดอกเบี้ย คาดการณ์ธนาคารกลางจะลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายอีก 2 ครั้งเหลือ 1.25% เพื่อรองรับภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว
- ความไม่แน่นอนทางการเมือง ที่อาจส่งผลกระทบต่อนโยบายเศรษฐกิจในระยะยาว

ปัจจัยด้านการเงินและสินเชื่อ

- **สถาบันการเงินเข้มงวด** ยังคงเข้มงวดในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อที่อยู่อาศัยและสินเชื่อบริโภค
- **การหดตัวของสินเชื่อ** ในระบบธนาคารพาณิชย์อย่างต่อเนื่อง
- **อัตราหนี้เสีย (NPLs)** ที่เพิ่มสูงขึ้นส่งผลให้ธนาคารระมัดระวังมากขึ้น
- **หนี้ครัวเรือนสูง** ยังคงเป็นปัญหาท้าทายต่อการฟื้นตัวของกำลังซื้อ

ปัจจัยด้านนโยบายรัฐบาล

- การเลื่อนประกาศใช้ผังเมืองรวมกรุงเทพมหานครฉบับปรับปรุงครั้งที่ 4 จากปี 2569 เป็น 2570 เพิ่มความไม่ชัดเจนเรื่องการใช้ประโยชน์ที่ดิน
- **ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง** เป็นปัจจัยเพิ่มต้นทุนการถือครอง
- มาตรการผ่อนคลายน LTV และลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนองเหลือ 0.01% แต่ยังไม่สามารถกระตุ้นกำลังซื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4.2 ปัจจัยภายในที่มีความสำคัญต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ปัจจัยด้านกลยุทธ์และการดำเนินงาน

- **การชะลอเปิดตัวโครงการใหม่** ผู้ประกอบการชะลอแผนการเปิดตัวโครงการใหม่เพื่อลดความเสี่ยง โดยการเปิดตัวโครงการใหม่ในครึ่งปีแรกของ 2568 ลดลง 42% (จำนวนโครงการ), 54% (จำนวนหน่วย) และ 46% (มูลค่า)
- **การปรับกลยุทธ์กระจายการลงทุน** ไปยังหัวเมืองหลักในภูมิภาคและจังหวัดท่องเที่ยว เช่น ภูเก็ต ชลบุรี ระยอง และเชียงใหม่
- **การเน้นระบายสต็อกที่มีอยู่** มากกว่าการพัฒนาใหม่แทนการเปิดโครงการใหม่

ปัจจัยด้านความเชื่อมั่นและตลาด

- ดัชนีความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการอยู่ที่ 39.3 จุด ลดลง 2.7 จุดจากไตรมาสก่อน และลดลง 5.9 จุดจากปีก่อน
- การปรับลดราคาขายเฉลี่ยของห้องชุดจาก 3.87 ล้านบาท เหลือ 3.10 ล้านบาท (ลดลง 20%)

ปัจจัยด้านที่ดินและทำเล

- ดัชนีราคาที่ดินเปล่าในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลอยู่ที่ 415.2 จุด เพิ่มขึ้น 4.3% เมื่อเทียบกับปีก่อน แต่ลดลง 4.1% เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน
- ทำเลที่มีกำลังซื้อสูง ได้แก่ หลักสี่-แจ้งวัฒนะ (ห้องชุด), แบริ่ง-วัดด่าน (บ้าน), และสาธุประดิษฐ์ (บ้านพรีเมียม)
- ราคาที่ดินในพื้นที่ปริมณฑลปรับตัวเพิ่มขึ้นสูง โดยเฉพาะเมืองสมุทรปราการ-พระประแดง-พระสมุทรเจดีย์ (39.6%)

5. พัฒนาการด้านความยั่งยืน

ผลการดำเนินงานด้านการพัฒนาความยั่งยืนประจำไตรมาส 2/2568 ผ่านกระบวนการ THANA Green: Total Green Real Estate Development – Service ของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

การดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อม (E: Environmental)



บริษัทได้กำหนดแนวทางการดำเนินงานเพื่อสิ่งแวดล้อมภายใต้ 3 แนวคิดหลัก โดยได้เริ่มสำหรับโครงการเปิดใหม่ในปีนี้เป็น โครงการอนุภูมิ ธาราเรสซิเดนซ์ กาญจนนาภิเษก - พระราม 9 ซึ่งเป็นโครงการ Luxury Brand ได้ดำเนินการครบทั้ง 3 แนวทาง คือ

Green: **เพิ่มพื้นที่สีเขียวในโครงการใหม่** ตามแนวคิด 1 คน 1 ต้น คิดจากขนาดบ้านและจำนวนสมาชิกในบ้าน โครงการอนุภูมิ ธาราเรสซิเดนซ์ กาญจนนาภิเษก - พระราม 9 มีบ้าน 74 หลัง กำหนดแผนการปลูกต้นไม้ทั้งโครงการ จำนวน 387 ต้น

Clean: **ถังขยะรักษ์โลก** บริษัทเลือกติดตั้งถังขยะแบบแยกประเภทขยะ โดยแยกเป็น ชองบน รับขยะเศษอาหาร เพื่อนำไปผลิตเป็นปุ๋ยอินทรีย์ ใช้ในพื้นที่สีเขียวโครงการ ชองล่าง รับขยะทั่วไป เพื่อนำไปเข้ากระบวนการ Circular Eco Model ต่อไป

Lean: **พลังงานทางเลือก Solar Cell** มีการติดตั้งแผง Solar Cell เพื่อทดแทนการใช้พลังงานไฟฟ้าในระหว่างวัน โดยติดตั้ง ระบบ Solar Panel ในบ้านตัวอย่าง และ Clubhouse กำลัง 10 กิโลวัตต์

ทั้งนี้ เพื่อเป็นการต่อยอดแนวทางการดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อม บริษัทนำแบบบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดของบริษัทในแต่ละโครงการ เข้ารับการประเมินบ้านประหยัดพลังงานเบอร์ 5 จากการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) โดยปัจจุบัน บริษัทได้รับฉลาก “บ้านประหยัดพลังงานเบอร์ 5” สำหรับบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด จาก กฟผ. แล้วจำนวน 5 โครงการ โดยจะดำเนินการส่งประเมินบ้านประหยัดพลังงานเบอร์ 5 ให้ครบทุกโครงการ

การดำเนินการด้านสังคม (S: Social)



1. เสริมสร้างความสัมพันธ์กับท่านเจ้าของบ้าน ด้วยการจัดกิจกรรมส่งเสริมความสุขในการอยู่อาศัยภายในโครงการของบริษัท
2. ส่งเสริมสุขภาพที่ดีของพนักงาน (Employee Well-being) ส่งเสริมสุขภาพและความเป็นดีของพนักงาน มีความสมดุลระหว่างชีวิตการทำงานและชีวิตส่วนตัว คะแนนความพึงพอใจของพนักงาน >85%
3. จิตอาสา ธนาแบ่งปัน เสริมสร้างการมีจิตอาสา ด้วยการส่งเสริมให้พนักงานเข้าร่วมกิจกรรมอาสาต่างๆ เพื่อปลูกจิตสำนึกในด้านการแบ่งปัน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการปลูกฝัง Green Mindset ที่ดีให้กับพนักงาน
4. THANA Green สู้คู่ค้า ด้วยการเยี่ยมชมบริษัทคู่ค้า เพื่อประเมินการดำเนินงานร่วมกัน ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดสู่องค์กรแห่งความยั่งยืนร่วมกัน

การดำเนินการด้านบรรษัทภิบาลและเศรษฐกิจ (G: Governance)



1. กระบวนการจัดซื้อที่ดิน การสรรหาที่ดินต้องโปร่งใส ตรวจสอบได้ ตั้งแต่มีที่ดินมาเสนอ จนถึง การโอนซื้อที่ดินเพื่อพัฒนา เป็นไปตามมาตรฐาน ถูกต้องตามกฎหมาย ส่งผลให้ ไม่มีข้อร้องเรียนเกี่ยวกับกระบวนการซื้อที่ดิน
2. สื่อการตลาดที่ตรงไปตรงมา มุ่งเน้นสื่อสารการตลาดด้วยข้อมูลที่เป็นจริง แจ้งราคาขายและของสมนาคุณที่ชัดเจน เพื่อความเป็นธรรมต่อลูกค้า
3. ปฏิบัติงานตามมาตรฐานของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย การเปิดเผยข้อมูลทางการเงิน ตามมาตรฐานของ ตลท. ด้วยความถูกต้อง โปร่งใส สามารถตรวจสอบได้
4. รายงานผลการดำเนินงานของบริษัทตามข้อเท็จจริง ครบถ้วน ถูกต้อง โปร่งใส ไม่มีการปกปิดข้อมูล
5. คัดเลือกคู่ค้าอย่างเป็นธรรม บริษัทปฏิบัติตามนโยบายการคัดเลือกคู่ค้าของบริษัทด้วยความเป็นธรรม มีความสุจริต โปร่งใส

สิ่งสำคัญที่จะผลักดันให้กระบวนการทำงานเกิดประสิทธิภาพในด้าน ESG คือการขับเคลื่อนผ่านทีมงานในองค์กร จึงกำหนดให้พนักงานทุกคนส่งผลการดำเนินงาน **“Personal Green”** เป็นประจำทุกไตรมาส โดยในไตรมาส 2/2568 ได้รับการตอบรับจากพนักงานทุกคนเป็นอย่างดี โดยได้มีการจัดส่งผลงาน Personal Green ครบถ้วน คิดเป็นร้อยละ 100 ต่อเนื่องเป็นไตรมาสที่ 2 สิ่งนี้สะท้อนให้เห็นถึงการมี Green Mindset ที่ดีของพนักงานทุกคนที่ร่วมมือร่วมใจกันขับเคลื่อนนโยบายด้านความยั่งยืนขององค์กร

จากการดำเนินงานผ่าน THANA Green Model ในรอบ 6 เดือนแรกของปี 2568 ช่วยลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกได้ประมาณ 44,417 KgCo2eq หรือเทียบเท่าการปลูกต้นไม้ยืนต้น จำนวน 4,442 ต้น

THANASIRI

Thanasiri Group Public Company Limited

Investor Relations Department

650,652 Borommaratchachonnani Rd., Bangbamru, Bangplad,
Bangkok 10700

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

Email: ir@thanasiri.com

Website: www.thanasiri.com