

THANASIRI



บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ (MD&A)

ประจำปี 2567

1. ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ และภาวะอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงาน

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี พ.ศ. 2568 ยังคงมีความท้าทายอยู่มาก ทั้งจากปัจจัยภายในและภายนอกประเทศ อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยบวกบางประการที่อาจช่วยกระตุ้นตลาดได้ การฟื้นตัวของตลาดขึ้นอยู่กับ การแก้ไขปัญหาเชิงโครงสร้างของเศรษฐกิจ การออกมาตรการกระตุ้นที่เหมาะสมจากภาครัฐ และการปรับตัวของผู้ประกอบการเพื่อตอบรับกับความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป

ปัจจัยบวกที่อาจช่วยกระตุ้นตลาดอสังหาริมทรัพย์แนวราบ

- **ความหวังต่อมาตรการกระตุ้นจากภาครัฐ:** ภาคอสังหาริมทรัพย์ยังคงคาดหวังว่ารัฐบาลจะออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง เช่น การต่ออายุมาตรการลดหย่อนค่าธรรมเนียม การต่ออายุมาตรการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ การลดภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ซึ่งจะช่วยลดภาระของผู้ประกอบการและกระตุ้นกำลังซื้อของผู้บริโภค
- **การฟื้นตัวของการท่องเที่ยว:** การฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวเป็นปัจจัยบวกต่อเศรษฐกิจโดยรวม ซึ่งจะส่งผลดีต่อกำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในตลาดอสังหาริมทรัพย์
- **การปรับตัวของผู้ประกอบการ:** ผู้ประกอบการหลายรายเริ่มปรับตัวเพื่อรับมือกับความท้าทาย เช่น การพัฒนาโครงการที่ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย การบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่ตรงกับความต้องการของตลาด

ปัจจัยลบที่ส่งผลกระทบต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์แนวราบ

- **ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว:** ภาวะเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคและความเชื่อมั่นในการลงทุน ทำให้ผู้บริโภคระมัดระวังการใช้จ่ายและชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย
- **หนี้ครัวเรือนสูง:** ปัญหาหนี้ครัวเรือนที่ยังคงสูงเป็นอุปสรรคต่อการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภค และทำให้สถาบันการเงินระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อ
- **อัตราดอกเบี้ยสูง:** อัตราดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในระดับสูงเป็นภาระสำหรับผู้กู้ซื้อที่อยู่อาศัย และส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ
- **การเข้าถึงสินเชื่อที่ยากลำบาก:** สถาบันการเงินมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ ทำให้ผู้บริโภคหลายรายไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยได้ โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง
- **ต้นทุนการก่อสร้างสูง:** ราคาที่ดิน วัสดุก่อสร้าง และค่าแรงที่สูงขึ้นส่งผลกระทบต่อต้นทุนของผู้ประกอบการ และทำให้ราคาที่อยู่อาศัยสูงขึ้น
- **กำลังซื้อไม่ฟื้นตัว:** กำลังซื้อของผู้บริโภคยังคงเปราะบาง เนื่องจากรายได้ไม่เพิ่มขึ้นและค่าครองชีพสูงขึ้น ทำให้ความต้องการที่อยู่อาศัยลดลง

ทั้งนี้ปี 2568 เป็นปีแห่งการปรับฐานของอสังหาริมทรัพย์ โดยมีการระบายสต็อกเดิมและการเปิดตัวโครงการใหม่ที่ยังไม่มากนัก เนื่องจากกำลังซื้อยังเปราะบาง ตลาดอสังหาริมทรัพย์แนวราบยังคงต้องเผชิญกับความท้าทายอีกหลายประการ ทั้งจากปัจจัยภายในและภายนอกประเทศ การฟื้นตัวของตลาดขึ้นอยู่กับ การแก้ไขปัญหาเชิงโครงสร้างของเศรษฐกิจ การออกมาตรการกระตุ้นที่เหมาะสมจากภาครัฐ และการปรับตัวของผู้ประกอบการเพื่อตอบรับกับความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป

2. สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

ในไตรมาสที่ผ่านมาทางบริษัทได้เปิดโครงการใหม่จำนวน 3 โครงการ มีมูลค่าโครงการรวม 1,200 ล้านบาท เพื่อรองรับการเติบโตในปี 2025

ทั้งนี้ มีการเปิดโครงการภายใต้แบรนด์ ธนาพาร์ค พรีเม่ จำนวน 2 โครงการ โดยเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีสังคมส่วนตัวสูง มุ่งเน้นการใช้ชีวิตในบ้านเป็นหลัก ไม่เน้นการใช้พื้นที่ส่วนกลาง ที่ยังมีอยู่เป็นจำนวนมาก จึงปั้นแบรนด์ “ธนาพาร์ค พรีเม่” ด้วยแนวคิดการออกแบบที่มุ่งเน้นความเป็นส่วนตัวสูง ในรูปแบบบ้านสไตล์โมเดิร์นทรอปิคัลที่รายล้อมด้วยธรรมชาติสีเขียวรอบบริเวณบ้าน เพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าที่มีสังคมส่วนตัวกับไลฟ์สไตล์ที่ใช้ชีวิตติดบ้าน



Project Value (MB)	220	180	800	1,200
Units	34	26	97	157
Area (Rais)	6-1-80.4	5-2-0	18	29-3-80.4
Products	Single/ Semi Detached House	Single/ Semi Detached House	Single/ Semi Detached House	
Avg. Pricing (MB)	6.5	6.9	8.2	7.6
	Company-Owned	Company-Owned	JV	
Pre Sales	TP02 Aug 2024 Sold 15 %	TP03 Sep 2024 Sold 30%	AT04 Aug 2024 Sold 6%	

3.สรุปผลการดำเนินงาน

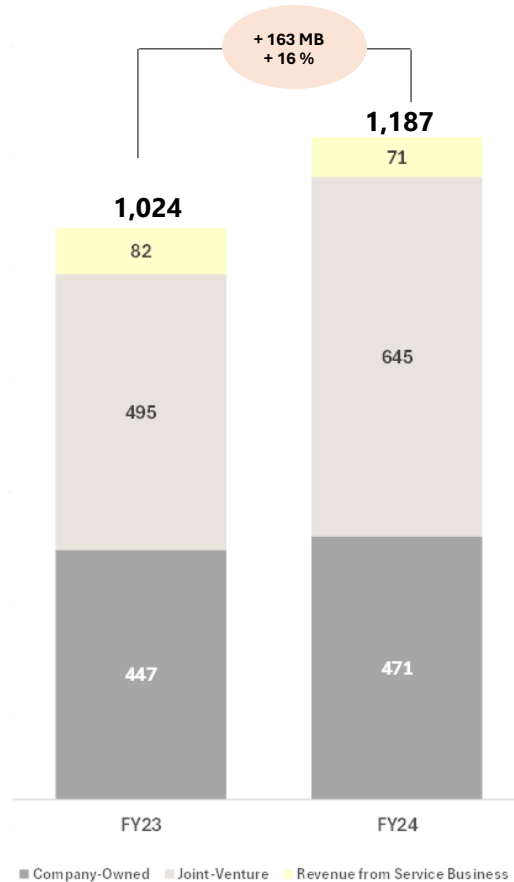
งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับงวดสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2567					
รายการ (ลบ.)	งบการเงินรวม				
	2567	%	2566	%	ดีขึ้น หรือ (แย่ลง)
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	471.4	86.8%	446.9	85.0%	24.5
รายได้จากการให้บริการ	63.7	11.7%	68.9	13.1%	-5.2
รายได้จากการขายสินค้า	7.7	1.4%	10.1	1.9%	-2.4
รวมรายได้	542.8	100.0%	525.9	100.0%	16.8
ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์	371.7	78.9%	329.9	73.8%	41.8
ต้นทุนการให้บริการ	9.1	14.2%	31.3	45.4%	-22.3
ต้นทุนขายสินค้า	6.5	85.1%	17.6	175.1%	-11.1
รวมต้นทุน	387.3	71.4%	378.8	72.0%	8.5
กำไรขั้นต้น	155.4	28.6%	147.1	28.0%	8.4
รายได้อื่น	9.8	1.8%	7.5	1.4%	2.3
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	38.1	7.0%	36.7	7.0%	1.4
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	86.6	16.0%	75.0	14.3%	11.6
กำไร (ขาดทุน) จากกิจกรรมดำเนินงาน	40.5	7.5%	42.8	8.1%	-2.3
ต้นทุนทางการเงิน	24.1	4.4%	10.3	2.0%	13.7
ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน)จากการร่วมค้า	19.0	3.5%	16.7	3.2%	2.2
ภาษีเงินได้	5.0	0.9%	13.1	2.5%	-8.1
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-3.9	-0.7%	-4.8	-0.9%	0.9
กำไรสุทธิ - ส่วนของบริษัทใหญ่	34.2	6.3%	40.9	7.8%	-6.6

งวด 12 เดือน

- **กำไรสุทธิ FY24 รวม 34.2 ล้านบาท หรือ 6.3%** ลดลง 1.5% เมื่อเทียบกับปีก่อน รายได้จากการโอนบ้านในโครงการต่างๆ มีอัตรากำไรขั้นต้นลดลง เนื่องจากการปรับลดราคาตามนโยบายเร่งขายบ้านสร้างเสร็จพร้อมโอน และระบายสินค้า ซึ่งเป็นผลกระทบจากสภาพตลาดอสังหาริมทรัพย์ในระหว่างปีที่ผ่านมาช่วงชะลอตัว ในขณะที่มีการแข่งขันกันสูงมากขึ้นด้านราคา ทั้งนี้กลุ่มบริษัทมีกำไรอีกส่วนจากธุรกิจให้บริการต่างๆ ตั้งแต่การจัดหาที่ดิน จนถึงการให้บริการเพื่อการอยู่อาศัยที่เริ่มดำเนินการตั้งแต่ปี 2566
- **รายได้อื่น FY24 รวม 9.8 ล้านบาท** เพิ่มขึ้น 2.3 ล้านบาท เมื่อเทียบกับ FY23 ส่วนใหญ่มาจากกำไรจากการจำหน่ายที่ดินเพื่อการลงทุน ประมาณ 4.8 ล้านบาท
- **ค่าใช้จ่ายในการบริหาร FY24 รวม 86.6 ล้านบาท** เพิ่มขึ้น 11.6 ล้านบาท เมื่อเทียบกับ FY23 เนื่องจากการจัดโครงสร้างต้นทุนธุรกิจบริการใหม่ และปรับค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานบางส่วนเป็นต้นทุนบริการ
- **ต้นทุนทางการเงิน รวม 24.1 ล้านบาท** เพิ่มขึ้น 13.7 ล้านบาท เนื่องจากมีการลงทุนเพื่อพัฒนาโครงการใหม่ เพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต
- **ส่วนแบ่งกำไรจากการร่วมค้า FY24 รวม 19.0 ล้านบาท** จากการขายในโครงการร่วมทุนกับกลุ่มธนาคารจากประเทศญี่ปุ่นรวม 3 โครงการ และโครงการร่วมทุนกับกลุ่มโลฟิสประเทศไทย 1 โครงการ

การวิเคราะห์งบกำไรขาดทุนของบริษัท

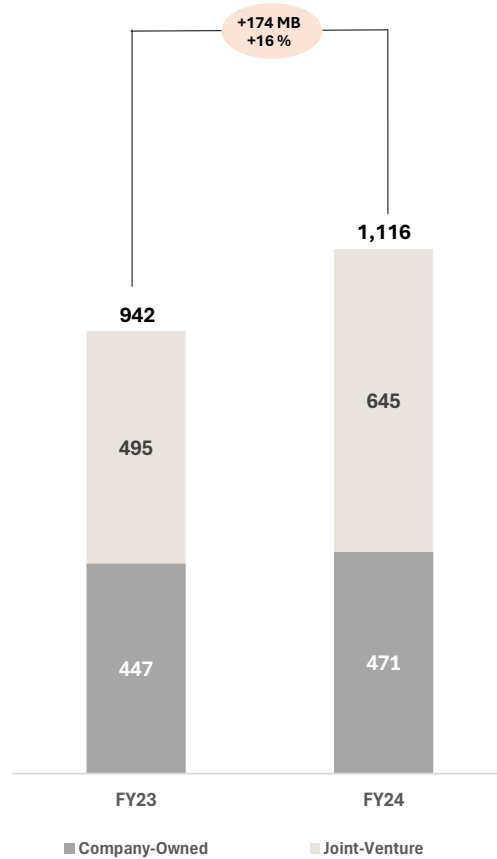
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์และบริการ (รวมทั้งกลุ่มบริษัท)



งวด 12 เดือน

- **รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์และบริการ FY24 มีมูลค่าโดยรวม 1,187 ล้านบาท** เพิ่มขึ้น 163 ล้านบาท หรือ 16 % จากช่วงเดียวกันในปีที่ผ่านมา
 - รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัท สูงขึ้นจากปีที่ผ่านมา 24 ล้านบาท จากการเปิดโครงการใหม่ ภายใต้แบรนด์ ธานีพาร์ค พรีเมอ จำนวน 2 โครงการ ซึ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่รักความเป็นส่วนตัวสูง มุ่งเน้นการใช้ชีวิตในบ้านเป็นหลัก ไม่เน้นการใช้พื้นที่ส่วนกลาง และโครงการได้รับการตอบรับจากลูกค้าค่อนข้างดี
 - รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทรวมค่า สูงขึ้นจากปีที่ผ่านมา 150 ล้านบาท จากการเปิดขายโครงการธนาฮาบี แอท นครินทร์-พระราม 5 ในไตรมาส 3 ปี 2567 ซึ่งเป็นโครงการใหม่ร่วมกับกลุ่มอานาบูโก้โคเซ็น และจากโครงการธนาฮาบี แอท กรู๊ฟ พระราม5-นครินทร์ ที่เปิดขายในไตรมาส 4 ปี 2566 และเริ่มทยอยรับรู้รายได้ในปี 2567 ซึ่งเป็นโครงการร่วมกับกลุ่มโลฟิส ประเทศไทย
 - รายได้จากกลุ่มบริการ ต่ำกว่าปีที่ผ่านมา 11 ล้านบาท เนื่องจากการปรับปรุงรายการตามมาตรฐานการบัญชี TAS 28 แม้ว่าบริษัทจะมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการให้บริการต่างๆ ตั้งแต่การจัดหาที่ดิน จนถึงการให้บริการเพื่อการอยู่อาศัยที่เริ่มดำเนินการตั้งแต่ปี 2566

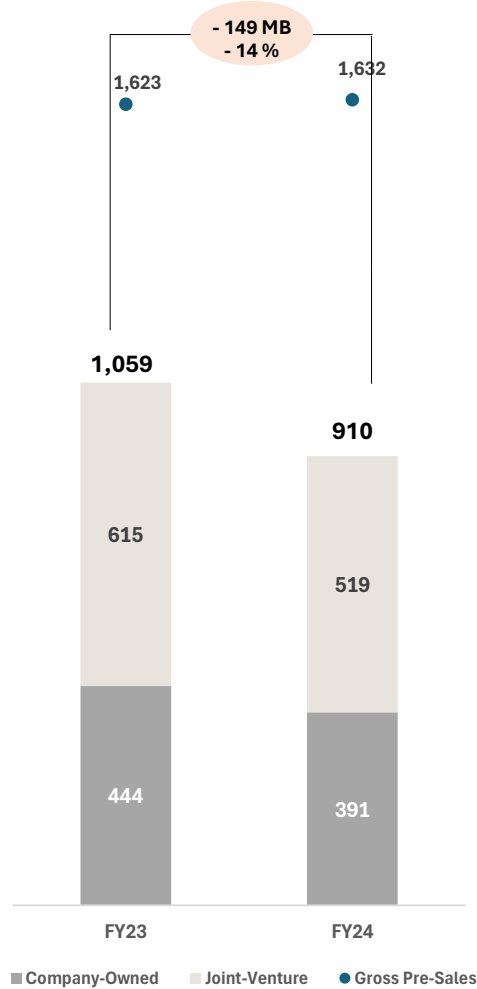
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ (รวมทั้งกลุ่มบริษัท)



งวด 12 เดือน

รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ FY24 มูลค่าโดยรวม 1,116 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 174 ล้านบาท หรือกว่า 16% เมื่อเทียบกับ FY23 ทั้งในกลุ่มของบริษัทและกลุ่มบริษัทร่วมค้า เนื่องจากการเปิดขายโครงการใหม่ในปีนี้อาจมีจำนวน 3 โครงการ รวมถึงรายได้จากการโครงการที่เปิดขายในไตรมาส 4 ปี 2566 ที่เริ่มทยอยรับรู้รายได้ในปี

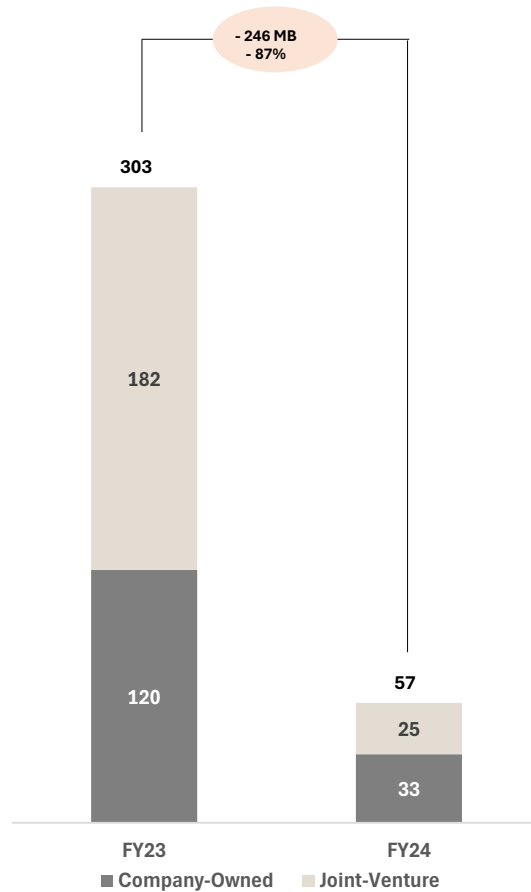
ยอดจองซื้อ (รวมทั้งกลุ่มบริษัท)



งวด 12 เดือน

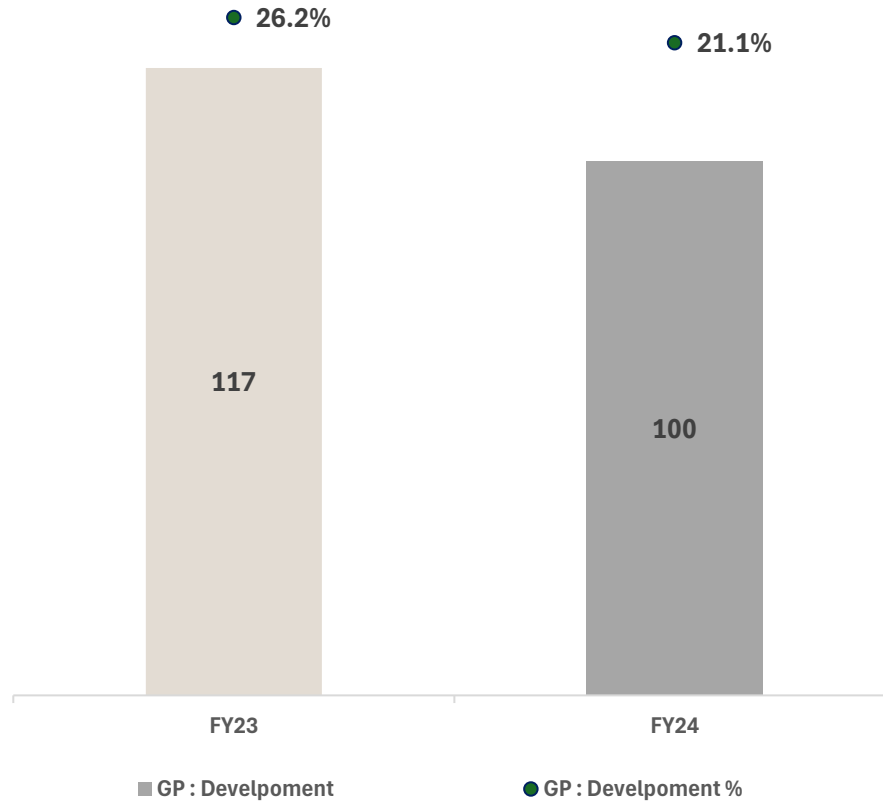
- ยอดจองซื้อ FY24 มีมูลค่า 910 ล้านบาท ลดลง 149 ล้านบาท หรือ 14 %เมื่อเทียบกับ FY23 โดยมีอัตราการยกเลิกการจองซื้อประมาณ 40% เนื่องจากศักยภาพของลูกค้า ทั้งนี้บริษัทได้ปรับแนวทางป้องกันการยกเลิกจองซื้อด้วยการขอยื่น Pre-approve เพื่อตรวจสอบศักยภาพของลูกค้าก่อนการจองซื้อ
- บริษัทใช้นโยบาย Pricing Strategy อย่างต่อเนื่องโดยปรับลดราคาเพื่อเร่งขายบ้านสร้างเสร็จพร้อมโอน และระบายสินค้า โดยเฉพาะในโครงการเดิมๆ ซึ่งเป็นผลกระทบจากสภาพตลาดอสังหาริมทรัพย์ในระหว่างปีที่ค่อนข้างชะลอตัว ในขณะที่มีการแข่งขันกันสูงมากขึ้นด้านราคา

ยอดBacklog (รวมทั้งกลุ่มบริษัท)



- ยอด Backlog ณ 31 ธันวาคม 2567 มีมูลค่า 57 ล้านบาท ลดลง 246 ล้านบาท หรือ 87% จากปีที่ผ่านมา เนื่องจากนโยบายเร่งกระตุ้นยอดขายโดยกลยุทธ์การปรับราคาขายบ้านสร้างเสร็จพร้อมโอน และระบายสินค้า โดยเฉพาะในโครงการใหม่ๆ ประกอบกับการเร่งการก่อสร้างเพื่อการโอนกรรมสิทธิ์เพื่อรับรู้รายได้ในปี 2567 ตามแผนงาน ในขณะที่มีการยกเลิกการจองซื้อบางส่วนในระหว่างปี

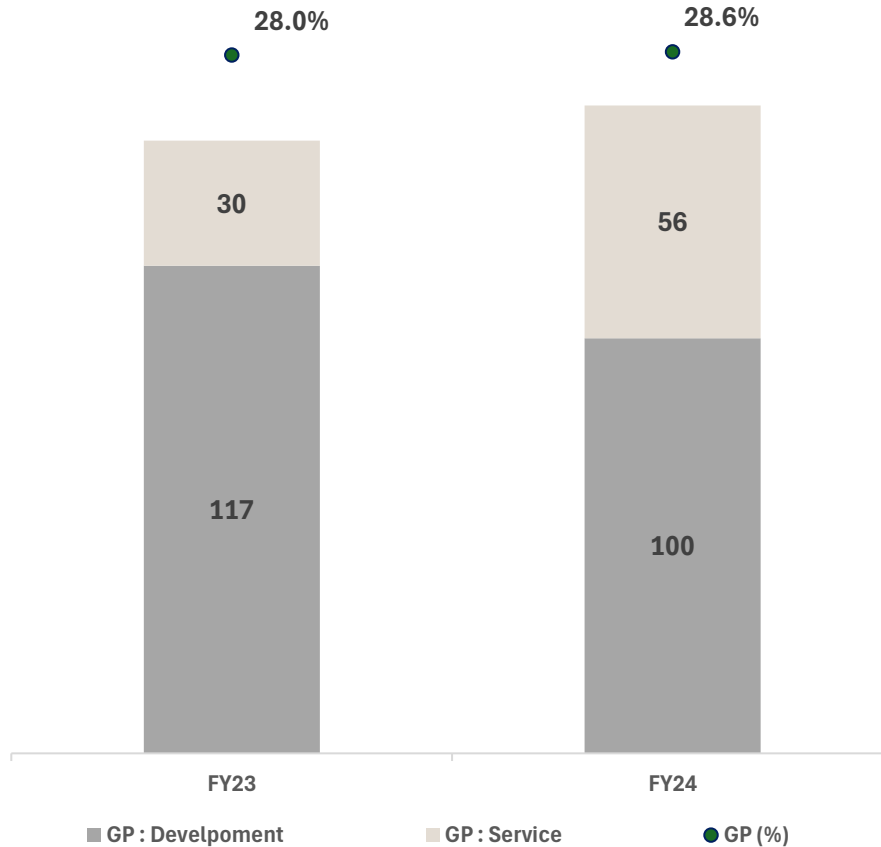
กำไรขั้นต้น (เฉพาะส่วนของบริษัทงานพัฒนาโครงการ)



งวด 12 เดือน

- อัตรากำไรขั้นต้น FY24 ลดลง 5.1% จาก FY23 เนื่องจาก Pricing Strategy โดยปรับลดราคาตามนโยบายเร่งขายบ้านสร้างเสร็จพร้อมโอนและระบายสินค้าในแต่ละโครงการอย่างต่อเนื่อง และโดยเฉพาะกลุ่มบ้านในโครงการเดิมที่ขายใกล้ปิดจบโครงการแล้ว เพื่อนั้น Turn Over ของสินค้าไม่ให้มีคงค้างมากเกินไป

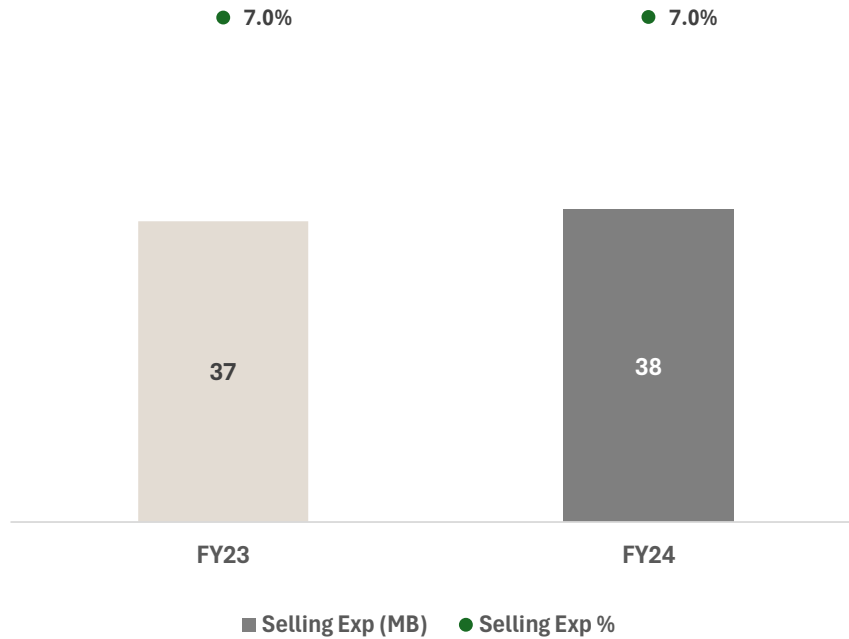
Gross Profit (Project Development and Services)



งวด 12 เดือน

- ใน FY24 อัตรากำไรขั้นต้นรวมทั้งส่วนของการขายอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจให้บริการอยู่ที่ 28.6% เพิ่มขึ้น 0.6% จาก FY23 เนื่องจากกำไรจากธุรกิจให้บริการ และค่าบริหารระหว่างกันในธุรกิจให้บริการ เช่น ค่าจัดหาที่ดิน และค่าค่าประกันเงินกู้ จากกลุ่มการร่วมค้า แม้ว่าจะมี Pricing Strategy ลดราคาขายบ้านโครงการต่างๆในกลุ่มการขายอสังหาริมทรัพย์ก็ตาม ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นรวมทุกกิจกรรมจากการดำเนินงานยังคงสูงกว่าที่ผ่านมา
- ทั้งนี้ถึงแม้ว่ากำไรขั้นต้นจากการขายอสังหาริมทรัพย์ในครึ่งปีแรกจะลดลงกว่า 16 % แต่ก็มีกำไรขั้นต้นในส่วนของการขายสินค้าและให้บริการที่สูงขึ้นถึง 13 % จากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นรวมทุกกิจกรรมจากการดำเนินงานยังคงสูงกว่าที่ผ่านมา

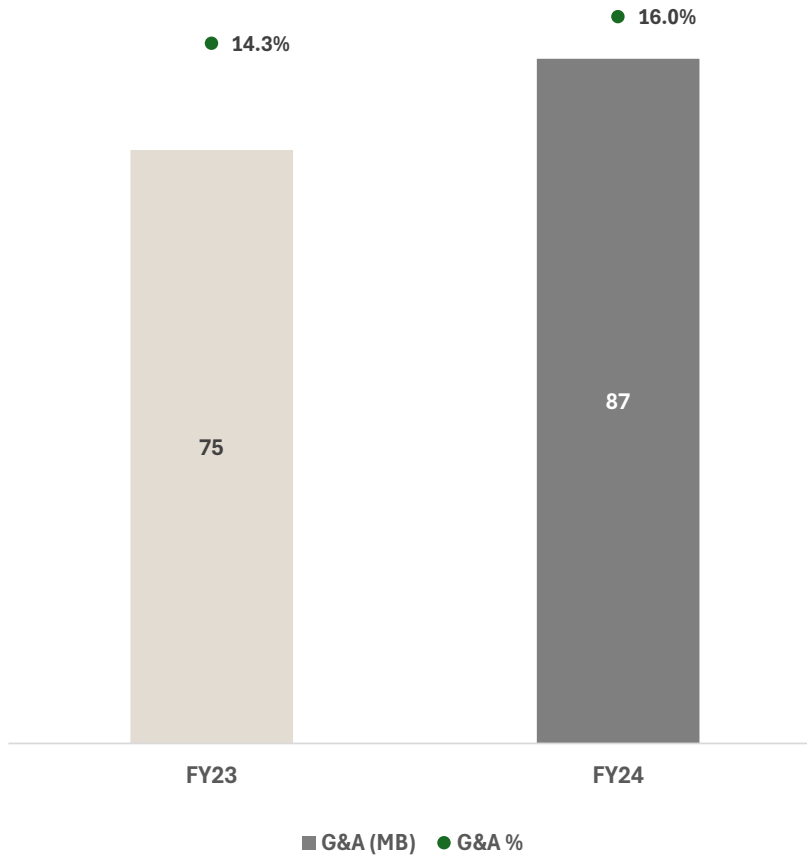
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย (เฉพาะส่วนของบริษัท)



งวด 12 เดือน

- ต้นทุนในการจัดจำหน่าย FY24 อยู่ที่ร้อยละ 7 ของรายได้จากการขาย เท่ากับปีก่อน หลักๆ มาจากค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายและค่าใช้จ่ายต่างๆ การไอออนกรรมสิทธิ์ และการบริหารค่าทำสื่อการตลาดโดยเน้นช่องทางออนไลน์ เพื่อผลักดันยอดขายและยอดรับรู้รายได้จากโครงการปัจจุบัน และเร่งขายปิดโครงการเดิมๆ

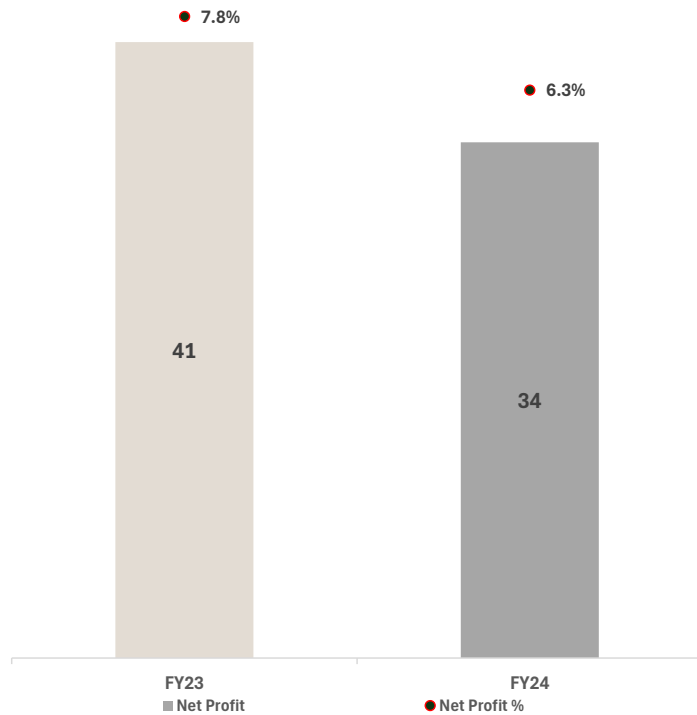
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร (เฉพาะส่วนของบริษัท)



งวด 12 เดือน

- ค่าใช้จ่ายในการบริหาร FY24 รวม 87 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12 ล้านบาทหรือ 16 %จากปีที่ผ่านมา เนื่องจากการเสริมทีมบริหารและพนักงานช่วงต้นปีเพื่อเสริมประสิทธิภาพในการดำเนินงานรองรับการเติบโตตามแผนงาน และการปรับโครงสร้างใหม่ระหว่างกลุ่มบริษัทเมื่อกรกฎาคม 2567 ทำให้ต้นทุนการให้บริการและค่าบริหารจัดการระหว่างกันของกลุ่มบริษัทแปรสภาพเป็นค่าใช้จ่ายในการบริหาร

กำไรสุทธิ-ส่วนของบริษัทใหญ่



งวด 12 เดือน

- กำไรสุทธิส่วนของบริษัทใหญ่ FY24 รวม 34.0 ล้านบาทหรือ 6.3% ลดลง 1.5% เมื่อเทียบกับปีก่อน
- กำไรสุทธิหลักๆมาจากรายได้จากการให้บริการค่าประกันวงเงินกู้และค่าบริการจัดหาที่ดิน ขณะที่รายได้จากการโอนบ้านในโครงการต่างๆมีอัตรากำไรขั้นต้นลดลง เนื่องจากการปรับลดราคาตามนโยบายเร่งขายบ้านสร้างเสร็จพร้อมโอน และระบายสินค้า ซึ่งเป็นผลกระทบจากสภาพตลาดอสังหาริมทรัพย์ในระหว่างปีที่ค่อนข้างชะลอตัว ในขณะที่มีการแข่งขันกันสูงมากขึ้นด้านราคา

3. งบฐานะการเงิน

งบฐานะการเงิน						
ตัวชี้วัดสำคัญ	งบการเงินรวม					
	31 ธันวาคม 2567		31 ธันวาคม 2566		เพิ่มขึ้น/(ลดลง)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	45	4%	10	1%	36	3%
ลูกหนี้หมุนเวียนอื่น	11	1%	55	4%	-44	-3%
เงินให้กู้ยืมระยะสั้น	0		0		0	
สินค้าคงเหลือ	911	72%	1,030	73%	-119	-1%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	2	0%	4	0%	-2	-0%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	970	77%	1,099	78%	-129	-1%
เงินฝากธนาคารที่มีภาระค้ำประกัน	0		1	0%	-1	-0%
เงินมัดจำค่าซื้อที่ดิน	0		41	3%	-41	-3%
เงินลงทุนในบริษัทย่อย	0		0		0	
เงินลงทุนในการร่วมค้า	73	6%	81	6%	-8	0%
เงินให้กู้ยืมระยะยาว	71	6%	66	5%	5	1%
ที่ดินรอการพัฒนา	106	8%	78	6%	28	3%
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	10	1%	12	1%	-2	-0%
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	4	0%	5	0%	-1	-0%
สินทรัพย์สิทธิการใช้	14	1%	20	1%	-5	-0%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	1	0%	1	0%	-0	-0%
สินทรัพย์ภาษีเงินได้รอการตัดบัญชี	9	1%	4	0%	5	0%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	4	0%	9	1%	-4	-0%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	293	23%	318	22%	-25	1%
รวมสินทรัพย์	1,263	100%	1,417	100%	-154	
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	162	13%	192	14%	-30	-1%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น	69	5%	137	10%	-68	-4%
ส่วนของหนี้สินระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	341	27%	342	24%	-1	3%
ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	5	0%	5	0%	0	0%
เงินกู้ยืมระยะสั้น	15	1%	23	2%	-8	-0%
ภาษีนิติบุคคลค้างจ่าย	1	0%	0		1	0%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	25	2%	24	2%	1	0%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	618	49%	723	51%	-105	-2%
เงินกู้ยืมระยะยาว - สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	36	3%	100	7%	-64	-4%
หนี้สินตามสัญญาเช่า - สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	7	1%	12	1%	-5	-0%
ประมาณการหนี้สินไม่หมุนเวียนสำหรับผลประโยชน์พนักงาน	27	2%	24	2%	4	1%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	71	6%	136	10%	-65	-4%
หนี้สินรวม	689	55%	858	61%	-169	-6%
ทุนจดทะเบียน						
ทุนจดทะเบียน-หุ้นสามัญ277,375,424หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท	277	22%	277	20%	0	2%
ทุนที่ออกและชำระแล้ว						
ทุนจดทะเบียน-หุ้นสามัญ277,375,424หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท	277	22%	277	20%	0	2%
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	80	6%	80	6%	0	1%
ส่วนเกิน(ต่ำกว่า) ทุนอื่น	-1	-0%	-1	-0%	0	-0%
กำไรสะสม						
จัดสรรแล้ว - ทุนสำรองตามกฎหมาย	24	2%	23	2%	1	0%
ยังไม่ได้จัดสรร	194	15%	176	12%	18	3%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้นในบริษัทใหญ่	575	45%	555	39%	20	6%
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-0	-0%	4	0%	-4	-0%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	574	45%	559	39%	16	6%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,263	100%	1,417	100%	-154	

บริษัทมีฐานะการเงินภาพรวม ณ 31 ธันวาคม 2567 รวม 1,263 ล้านบาท มูลค่าลดลงจากสิ้นปีก่อน 154 ล้านบาท จากผลกำไรสุทธิจากการดำเนินงานใน FY24 ทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น 16 ล้านบาท ขณะที่สินทรัพย์โดยรวมลดลง 154 ล้านบาท จากสินค้าคงเหลือและลูกหนี้อื่น(บริษัทระหว่างกัน)ในโครงการใหม่ต่างๆ โดยบริษัทมีการลงทุนพัฒนาโครงการใหม่ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมทุนอีก 2 โครงการตามแผนงานเพื่อยอดรายได้ที่จะเติบโตขึ้นในอนาคต ในขณะที่หนี้สินโดยรวมลดลง 169 ล้านบาท จากส่วนของเงินกู้ยืมระยะสั้นและเจ้าหนี้การค้าที่ต้องรองรับการขยายงานพัฒนาก่อสร้างโครงการ เงินกู้ยืมที่ถึงกำหนดชำระตามสัญญา และบริษัททยอยเบิกเงินกู้ยืมเพื่อพัฒนาโครงการใหม่ๆอีกส่วนหนึ่ง

3.งบฐานะการเงิน (ต่อ)

เมื่อเปรียบเทียบมูลค่าคงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2567 และ 31 ธันวาคม 2566

- **เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด 45 ล้านบาท** เพิ่มขึ้น 36 ล้านบาท เนื่องจากกระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงาน
- **สินค้างคงเหลือ 911 ล้านบาท** ลดลง 119 ล้านบาท เนื่องจากการลงทุนในที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่ในปี 2567 และการโอนขายบ้านในโครงการต่างๆเป็นส่วนใหญ่ โดยมีการพัฒนาก่อสร้างในโครงการใหม่ 3 โครงการ
- **เงินลงทุนในการร่วมค้า 73 ล้านบาท** ลดลง 8 ล้านบาท จากผลกำไรจากการดำเนินงานของบริษัทร่วมค้า และการลงทุนในการร่วมค้าใหม่เพื่อพัฒนาโครงการอีก 2 โครงการ
- **เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น 162 ล้านบาท** ลดลง 30 ล้านบาท จากกระแสเงินจ่ายเพื่อการซื้อที่ดินใหม่ และการลงทุนก่อสร้างบ้านโครงการต่างๆ โดยมีการชำระคืนเงินกู้ยืมสถาบันการเงินตามสัญญา
- **เงินกู้ยืมระยะยาว มูลค่า 36 ล้านบาท** ลดลง 64 ล้านบาท จากเงินกู้ยืมสถาบันการเงินเพื่อพัฒนาโครงการใหม่ๆ และมีการชำระคืนในระหว่างปีตามสัญญา
- **ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 277,212,000 บาท** คงเดิม จากการจดทะเบียนเพิ่มทุนเมื่อ 10 พฤศจิกายน 2565 เพื่อรองรับการซื้อที่ดินและการลงทุนพัฒนาโครงการของบริษัทในปี 2566 โดยมีส่วนเกินมูลค่าหุ้นรวม 80 ล้านบาท จากมูลค่าหุ้นที่ออกจำหน่ายและได้รับชำระแล้ว
- **กำไรสะสม 194 ล้านบาท** เพิ่มขึ้น 18 ล้านบาท จากกำไรสุทธิสำหรับ FY24
- **อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน ณ 31 ธันวาคม 2567 เป็น 1.2 เท่า** ลดลงจากปีก่อน ซึ่งอยู่ที่ 1.5 เท่า และไม่เกินกว่าอัตราส่วนที่บริษัทต้องดำรงไว้ตามเงื่อนไขของสถาบันการเงิน

งบกระแสเงินสด

งบกระแสเงินสด		
ตัวชี้วัด	งบการเงินรวม	
	31 ธันวาคม 2567 ล้านบาท	31 ธันวาคม 2566 ล้านบาท
กระแสเงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	153.4	-187.0
กระแสเงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	15.8	-67.7
กระแสเงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	-133.6	204.1
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	35.6	-50.6
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นงวด	9.7	60.3
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันสิ้นงวด	45.3	9.7

บริษัทมีกระแสเงินสดภาพรวม ณ 31 ธันวาคม 2567 รวม 45.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 35.6 ล้านบาท เนื่องจากกระแสเงินสดส่วนต่างๆดังนี้

- **กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน มูลค่า 153.4 ล้านบาท** เพิ่มขึ้นจากปีก่อนเนื่องจาก
 - เงินสดรับสุทธิเพิ่มขึ้นประมาณ 106.5 ล้านบาท จากการระบายสินค้าในโครงการเดิมที่มีอัตรากำไรที่ค่อนข้างน้อย และการขายสินค้าในโครงการใหม่รวม 3 โครงการที่มีการตอบรับจากลูกค้าค่อนข้างดีและอัตรากำไรดีขึ้นทำให้มีเงินสดคงเหลือเพิ่มขึ้น สามารถนำไปใช้หมุนเวียนและชำระหนี้สถาบันการเงินต่างๆได้ตามสัญญา
 - ต้นทุนทางการเงินจ่ายเพิ่มขึ้น 24.1 ล้านบาท จากเงินกู้ยืมเพื่อพัฒนาโครงการและใช้ในการดำเนินงาน
 - ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นลดลง 85.3 ล้านบาท ส่วนใหญ่จากการรับชำระเงินตรงจ่ายจากบริษัทร่วมค้า
 - เงินสดจ่ายในการลงทุนพัฒนาก่อสร้างโครงการใหม่ 2 โครงการและเริ่มเปิดขายในระหว่าง FY24 ที่มีการตอบรับดี จากลูกค้า ประกอบกับนโยบายชะลอการก่อสร้างบ้านในเฟสใหม่ๆ แต่เน้นสร้างเพื่อส่งมอบบ้านในเฟสเดิม และบ้านที่มีลูกค้าจองซื้อแล้วให้สมบูรณ์ ทำให้มีสินค้าคงเหลือลดลง (ซึ่งในอนาคตบริษัทจะสามารถได้กระแสเงินสดรับจากการขายบ้านโครงการ)
 - เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่นลดลง 93.5 ล้านบาท ส่วนใหญ่จากการจ่ายค่ามัดจำที่ดิน และค่าก่อสร้างบ้านโครงการ
- **กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมลงทุน มูลค่า 15.8 ล้านบาท** หลักๆมาจาก
 - เงินสดรับจากการจำหน่ายที่ดินเพื่อการลงทุน 10 ล้านบาท
 - เงินปันผลรับจากการลงทุนในบริษัทร่วมค้าเพิ่มขึ้น 9 ล้านบาท และดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทในเครือและบริษัทย่อย 4 ล้านบาท
 - เงินสดจ่ายเงินลงทุนในบริษัทร่วมค้า 1.25 ล้านบาท และเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทร่วมค้า 5.1 ล้านบาท
- **กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน มูลค่า 133.6 ล้านบาท** หลักๆจาก
 - การชำระคืนเงินกู้ยืมต่างๆ ไถ่ถอนตัวอ่าววัล และชำระคืนตัวสัญญาใช้เงินของสถาบันการเงินตามสัญญา
 - การชำระค่าดอกเบี้ยเงินกู้ยืมต่างๆ

4. ปัจจัยที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือการเติบโตในอนาคต

ปัจจัยหลายอย่างที่อาจส่งผลต่อการดำเนินงานหรือการเติบโตในอนาคตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่มหลักๆ คือ

1. ปัจจัยภายนอก

- **ภาวะเศรษฐกิจ:** การเติบโตทางเศรษฐกิจ อัตราดอกเบี้ย เงินเฟ้อ และการว่างงาน ล้วนมีผลต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคและความเชื่อมั่นในการลงทุน หากเศรษฐกิจอยู่ในช่วงขาลง กำลังซื้อลดลง และความเชื่อมั่นต่ำ ก็ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
- **นโยบายภาครัฐ:** นโยบายของรัฐบาล เช่น มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ มาตรการควบคุมสินเชื่อ มาตรการภาษี และกฎหมายผังเมือง ล้วนมีผลต่อการดำเนินงานและทิศทางของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
- **การเปลี่ยนแปลงทางสังคมและประชากรศาสตร์:** การเปลี่ยนแปลงทางสังคม เช่น การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ การเปลี่ยนแปลงรูปแบบครอบครัว และการให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อม จะส่งผลต่อความต้องการและรูปแบบของที่อยู่อาศัย
- **เทคโนโลยี:** เทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น เทคโนโลยีการก่อสร้าง เทคโนโลยีการตลาด และเทคโนโลยีการจัดการอสังหาริมทรัพย์ จะส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพและรูปแบบการดำเนินงานของธุรกิจ
- **สถานการณ์โลก:** ปัจจัยภายนอกประเทศ เช่น สถานการณ์การเมืองระหว่างประเทศ ภัยธรรมชาติ และโรคระบาด ก็อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้

2. ปัจจัยภายใน

- **การบริหารจัดการ:** ประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ ความสามารถในการวางแผนและตัดสินใจ และการมีบุคลากรที่มีคุณภาพ ล้วนเป็นปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจ
- **การเงิน:** ความแข็งแกร่งทางการเงิน ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และการบริหารจัดการกระแสเงินสด ล้วนมีผลต่อการดำเนินงานและการเติบโตของธุรกิจ
- **การตลาด:** กลยุทธ์ทางการตลาด การสร้างแบรนด์ และการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ล้วนมีผลต่อยอดขายและส่วนแบ่งทางการตลาด
- **การพัฒนาผลิตภัณฑ์:** ความสามารถในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า และการสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง ล้วนเป็นปัจจัยสำคัญในการดึงดูดลูกค้า
- **ความเสี่ยง:** การบริหารจัดการความเสี่ยงต่างๆ เช่น ความเสี่ยงด้านการเงิน ความเสี่ยงด้านการก่อสร้าง และความเสี่ยงด้านกฎหมาย ล้วนมีผลต่อความมั่นคงของธุรกิจ

นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยอื่นๆ ที่อาจมีผลต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น

- **ทำเลที่ตั้ง:** ทำเลที่ตั้งของโครงการมีผลต่อความน่าสนใจและความต้องการของลูกค้า
- **คุณภาพของโครงการ:** คุณภาพของงานก่อสร้าง การออกแบบ และสิ่งอำนวยความสะดวก มีผลต่อการตัดสินใจของลูกค้า
- **ราคา:** ระดับราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพและทำเลที่ตั้ง มีผลต่อการแข่งขันและความสามารถในการดึงดูดลูกค้า

ทั้งนี้การวิเคราะห์และติดตามปัจจัยต่างๆ เหล่านี้อย่างสม่ำเสมอ จะช่วยให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สามารถวางแผนและปรับตัวได้อย่างเหมาะสม เพื่อรับมือกับความท้าทายและคว้าโอกาสในการเติบโตในอนาคต

5. พัฒนาการด้านความยั่งยืน

ผลการดำเนินงานด้านการพัฒนาความยั่งยืนประจำปี 2567 ผ่านกระบวนการ THANA Green ของบริษัท มีรายละเอียดดังนี้

การดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อม ตามกระบวนการ THANA Green ส่งผลให้

1. ลดการใช้กระดาษได้ **45,000** แผ่น ลดการตัดต้นไม้ [ยูคาลิปตัส อายุ 3-5 ปี] = **9** ต้น
2. ล้อมต้นไม้ในพื้นที่เดิมของโครงการใหม่ได้ **66** ต้น
3. เพิ่มความเข้มข้นของแนวคิดเพิ่มพื้นที่สีเขียว จาก 1 หลัง 1 ต้น เป็น **1 คน 1 ต้น เฉลี่ย 5 ต้น/หลัง**
4. เลือกใช้พลังงานสะอาด ด้วยการติดตั้ง **Solar Cell** บ้านตัวอย่าง **ชุ่ม/ป้อม สโมสร** โครงการใหม่ของบริษัท
5. งานก่อสร้าง **ลดปริมาณการตัดเสาเข็มตอกและกระเบื้องหลังคา** ตามหลัก Circular Economy
6. ปฏิบัติงานพนักงานในการบริโภคอาหารอย่างพอดี ส่งผลให้ **ลดปริมาณขยะเศษอาหาร 8%** จากปีที่ผ่านมา
7. สามารถคัดเลือกคู่ค้า **Green** ได้ **39%** จากคู่ค้าทั้งหมด
8. คัดเลือกวัสดุที่ได้รับฉลากลดโลกร้อนให้กับโครงการของบริษัท **67%** จากวัสดุก่อสร้างทั้งหมด
9. ได้รับการประเมินให้ **บ้านเดี่ยว บ้านแฝด โครงการ AT04** เป็น **“บ้านประหยัดพลังงานเบอร์ 5”** จากการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย

การดำเนินการด้านสังคม และ การดูแลผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท

1. **ลูกค้า/**
ท่านเจ้าของบ้าน - บริษัทได้สรรหาอัตราดอกเบี้ยพิเศษสำหรับลูกค้าที่ซื้อบ้านประหยัดพลังงาน โดยจะได้รับ **อัตราดอกเบี้ยลดลง 0.25%**
- จัดกิจกรรมสำหรับท่านเจ้าของบ้าน เพื่อส่งเสริมความสุขในการอยู่อาศัย และเพื่อเพิ่มความสัมพันธ์อันดี ส่งผลให้บริษัทได้รับ **คะแนนความพึงพอใจ (CSAT) 80%**
- จากการที่บริษัทได้รับการประเมินให้เป็น บ้านประหยัดพลังงานเบอร์ 5 สามารถช่วยลดค่าไฟฟ้าให้ **ท่านเจ้าของบ้านเดี่ยวโครงการ AT04** ได้ประมาณ **42,790 บาท/ปี**
2. **พนักงาน** ส่งเสริมการเรียนรู้ออนไลน์ และส่งเสริมสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดีของพนักงาน **มีสมดุลระหว่างชีวิตการทำงานและชีวิตส่วนตัว**
3. **คู่ค้า** บริษัทได้เข้าเยี่ยมชมกิจการของคู่ค้า เพื่อประเมินการดำเนินงานด้าน **ESG** ของคู่ค้า โดยคู่ค้าทุกรายที่บริษัทเข้าเยี่ยมชมผ่านเกณฑ์การดำเนินงานเป็นไปตามข้อกำหนดด้าน Green ของบริษัท
4. **นักสร้าง** **บริษัทร่วมกับ BSI** ยกระดับความเป็นอยู่และสร้างความรู้ความเข้าใจในการปฏิบัติงานให้นักสร้าง ส่งผลให้ **ไม่มีข้อร้องเรียน รวมทั้งไม่มีอุบัติเหตุ** ระหว่างการทำงาน
5. **ชุมชนสังคม** ดูแลความเป็นอยู่ของชุมชนรอบด้าน ตั้งแต่ก่อนเริ่มพัฒนาโครงการ รวมทั้ง จัดทำ **โครงการลอกคลองบริเวณ TH04** และ **โครงการทำถนนด้านข้างโครงการ TR01** เพื่อยกระดับความเป็นอยู่ของชุมชนข้างเคียง ส่งผลให้ **ไม่มีข้อร้องเรียนจากชุมชนสังคมรอบด้าน**

การดำเนินการด้านบรรษัทภิบาลและเศรษฐกิจ

1. สามารถจัดทำขั้นตอนการซื้อที่ดินให้มีความเป็นมาตรฐาน ถูกต้องตามกฎหมาย ส่งผลให้ **ไม่มีข้อร้องเรียนเกี่ยวกับกระบวนการซื้อที่ดิน**
2. สามารถ **ลดต้นทุนงานก่อสร้าง** จากการลดปริมาณเสาเข็มตอก และ การปรับปริมาณกระเบื้องหลังคาตามการใช้งานจริง ได้ประมาณ **472,000 บาท**
3. สามารถ **ลดค่าใช้จ่ายจากการประหยัดพลังงานและลดการใช้ทรัพยากร** ได้ประมาณ **159,000 บาท**
4. กระบวนการ **THANA Green** มีความโปร่งใส สามารถตรวจสอบได้ในทุกกระบวนการ

จากการดำเนินการด้านความยั่งยืนของบริษัท ส่งผลให้ บริษัทได้รับการประเมินเป็น **หุ้นยั่งยืน ระดับ BBB** ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 อีกทั้งยังได้รับการประเมินการกำกับดูแลกิจการ หรือ **CGR** ระดับ 5 ดาว **“ดีเลิศ”** ต่อเนื่องเป็นปีที่ 8 เช่นกัน



THANASIRI

ได้รับการประเมินด้านการกำกับดูแลกิจการบริษัท

“ระดับดีเลิศ” ต่อเนื่องเป็นปีที่ 8



ผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการมีทักษะและเป็นไปประจำปี 2567
จากผลของสัมมนาผู้ประกอบการเชิงรุก (The CEO) และการประเมินจาก
อาสาสมัครประเมินและวิเคราะห์ (S&A)

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