

# THANASIRI



บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ (MD&A)

ประจำปี 2568

## 1. ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ และภาวะอุตสาหกรรมที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงาน

เศรษฐกิจไทยปี 2568 คาดว่าจะเติบโตช้าลงเล็กน้อยจากปี 2567 เนื่องจากแรงหนุนจากการท่องเที่ยวและการส่งออกที่อ่อนแรงลง ประกอบกับความเสี่ยงจากสงครามการค้าที่กลับมารุนแรงขึ้น การชะลอตัวของเศรษฐกิจจีน และภาคการผลิตในประเทศที่ยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่

การท่องเที่ยว คาดว่าจะมีนักท่องเที่ยวต่างชาติ 37.5 ล้านคน เพิ่มขึ้นจาก 35.6 ล้านคนในปี 2567 แต่โมเมนตัมการเติบโตชะลอลง เนื่องจากจำนวนนักท่องเที่ยวเข้าใกล้ระดับก่อนโควิดแล้ว ขณะที่การแข่งขันระหว่างประเทศในการดึงดูดนักท่องเที่ยวเพิ่มสูงขึ้น และพฤติกรรมการเดินทางเปลี่ยนแปลงไป

การบริโภคภาคเอกชน ซึ่งเคยเป็นแรงขับเคลื่อนหลักในช่วงปี 2565–2567 มีแนวโน้มขยายตัวในอัตราที่ชะลอลง จากกำลังซื้อที่อ่อนแอ หนี้ครัวเรือนระดับสูง และสินเชื่อที่โตช้า แม้มาตรการแจกเงิน 10,000 บาทในเฟสถัดไป (วงเงินราว 1.8 แสนล้านบาท) จะช่วยหนุนการใช้จ่ายได้บ้างราว 0.2–0.3% ของ GDP

การใช้จ่ายภาครัฐ ได้รับแรงหนุนจากฐานที่ต่ำในปีก่อน โดยกรอบงบลงทุนภาครัฐเพิ่มขึ้น 7.8% และรัฐวิสาหกิจเพิ่มขึ้น 2.0% คาดอัตราเบิกจ่ายงบลงทุนอยู่ที่ 75–80% สูงกว่า 65% ในปี 2567

การลงทุนภาคเอกชน ปรับตัวดีขึ้นเล็กน้อยจากปีก่อน หลังจากหดตัวในปี 2567 โดยได้รับแรงหนุนจาก FDI ในอุตสาหกรรมยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ EV และ Data Center อย่างไรก็ดี ยังมีความไม่แน่นอนสูง โดยเฉพาะการลงทุนผลิตรถยนต์ EV ที่อาจล่าช้าจากอุปสงค์โลกที่ชะลอตัวท่ามกลางอุปทานล้นตลาด

### ความเสี่ยงจากสงครามการค้า

ไทยเป็นหนึ่งใน 15 ประเทศที่สหรัฐฯ ขาดดุลการค้าสูงสุด จึงเสี่ยงถูกมาตรการภาษีนำเข้าของสหรัฐฯ ซึ่งจะกระทบเศรษฐกิจทั้งทางตรงและทางอ้อม คาดการส่งออกไทยปี 2568 โตเพียง 2.5%

ผลกระทบทางตรงได้แก่ การส่งออกไปสหรัฐฯ ชะลอลง โดยเฉพาะสินค้าที่ไทยได้รับอานิสงส์จากการย้ายฐานผลิตของจีนในสงครามการค้ารอบแรก เช่น ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ โซลาร์เซลล์ และยางรถยนต์ นอกจากนี้ไทยอาจถูกกดดันให้นำเข้าสินค้าจากสหรัฐฯ มากขึ้น เช่น ปิโตรเลียม อุปกรณ์การแพทย์ และสินค้าเกษตร

ผลกระทบทางอ้อมคือสินค้าจีนที่ถูกกีดกันจากสหรัฐฯ จะหันมาทุ่มตลาดไทยและตลาดภูมิภาคมากขึ้น กดดันภาคการผลิตไทยในหลายอุตสาหกรรม เช่น อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เหล็ก และเสื้อผ้า

### ภาคอุตสาหกรรม

ปี 2568 ยังคงเป็นปีที่ท้าทายสำหรับภาคธุรกิจ แบ่งอุตสาหกรรมออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่

กลุ่มที่ดีขึ้น เช่น ผลิตภัณฑ์และบริการด้านสุขภาพ โรงพยาบาลเอกชน และอาหารและเครื่องดื่ม สอดรับกับเทรนด์ดูแลสุขภาพและสังคมสูงวัย คาดรายได้โรงพยาบาลเอกชนในตลาดหลักทรัพย์โต 7.0%

กลุ่มที่ยังโตแต่ชะลอลง เช่น โรงแรมและร้านอาหาร ค่าปลีก ขนส่งและคลังสินค้า และอิเล็กทรอนิกส์ โดยค่าปลีกคาดโต 3.0% ชะลอจาก 4% ในปีก่อน และการส่งออกอิเล็กทรอนิกส์คาดโตเพียง 1.6% จากเกือบ 10% ในปี 2567

กลุ่มที่หดตัว เช่น อสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัย คาดยอดโอนกรรมสิทธิ์ราว 336,000 หน่วย และรถยนต์ คาดยอดขายในประเทศราว 530,000 คัน ซึ่งหดตัวต่อเนื่องเป็นปีที่ 3

### สินเชื่อและนโยบายการเงิน

- สินเชื่อ ระบบธนาคารพาณิชย์คาดโตเพียง 0.6% สินเชื่อรายย่อยยังหดตัวต่อ 1.0%
- หนี้ครัวเรือน คาดอยู่ที่ 85.0–87.5% ต่อ GDP ลดลงจากปีก่อนแต่ยังสูงกว่าระดับยั่งยืนที่ 80% ตามเกณฑ์ BIS
- ดอกเบี้ยนโยบาย ธนาคารแห่งประเทศไทย คาดปรับลด 2 ครั้ง เหลือ 1.75% ณ สิ้นปี รองรับเศรษฐกิจชะลอตัวและเงินเฟ้อที่คาดอยู่เพียง 0.7% ต่ำกว่ากรอบเป้าหมาย 1–3%

## 2. สรุปเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ

### 2.1 ในปี 2568 บริษัทได้เปิดโครงการใหม่จำนวน 1 โครงการ

บริษัทเปิดตัวโครงการใหม่ จำนวน 1 โครงการ มีมูลค่าโครงการรวม 1,500 ล้านบาท เพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต ชื่อโครงการ "อณาภิ ธาราสซีเดนซ์ กาญจนภิเชก-พระราม 9" ซึ่งโครงการบ้านเดี่ยวระดับพรีเมียม มูลค่ากว่า 1,500 ล้านบาท จำนวน 74 ครอบครัว บนเนื้อที่กว่า 22 ไร่ ราคาเริ่ม 18-30 ล้านบาท โดยในปัจจุบันได้ขายไปแล้วกว่า 10 % ทั้งนี้ยังเป็นโครงการร่วมทุนอย่างต่อเนื่อง กับทาง อณาภิ เป็นโครงการที่ 5

### 2.2 เห็นชอบการเข้าทำรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทย่อย (TPD)

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 6/2568 เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2568 เห็นสมควรให้ บริษัท ธาราสรี พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ("TPD") (ซึ่งเป็นบริษัทย่อย) เข้าทำรายการจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ได้แก่ ที่ดินเปล่า ตำบลกมลา อำเภอกระทุ่ม จังหวัดภูเก็ต จำนวน 3 แปลง เนื้อที่รวมประมาณ 105 ไร่ 2 งาน 76.9 ตารางวา (42,276.9 ตารางวา) โดย TPD จะดำเนินการจำหน่ายที่ดิน 3 แปลงดังกล่าวให้แก่ บริษัท ร่มโพธิ์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ("TITLE") ซึ่งเป็นบุคคลอื่นมิได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท ในมูลค่ารายการรวมประมาณ 898.38 ล้านบาท โดยมีมูลค่าทางบัญชี 60 ล้านบาท และ ราคาประเมิน 849.35 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทคาดว่า การเข้าทำธุรกรรมซื้อขายที่ดินของ TPD จะแล้วเสร็จภายในปี 2570

## 3. สรุปผลการดำเนินงาน

### ตารางยอดขายและยอดรับรู้รายได้ก่อสร้างสินทรัพย์

รายการ	4Q24	3Q25	4Q25
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท
<b>ยอดขายก่อสร้างสินทรัพย์สุทธิ</b>			
ส่วนของบริษัท	89	84	87
ส่วนของบริษัทคู่ค้า	81	86	149
<b>รวมยอดขายก่อสร้างสินทรัพย์สุทธิ</b>	<b>170</b>	<b>170</b>	<b>235</b>
<b>ยอดรับรู้รายได้ก่อสร้างสินทรัพย์และบริการ</b>			
รายได้จากการขายก่อสร้างสินทรัพย์: ส่วนของบริษัท	208	83	89
รายได้จากการขายก่อสร้างสินทรัพย์: ส่วนของบริษัทคู่ค้า	150	151	132
รายได้จากการให้บริการ	-29	15	14
รายได้จากการขายสินค้า	1	9	7
<b>รวมรายได้จากการขายและบริการ</b>	<b>330</b>	<b>258</b>	<b>242</b>

รายการ	FY24	FY25
	ล้านบาท	ล้านบาท
<b>ยอดขายก่อสร้างสินทรัพย์สุทธิ</b>		
ส่วนของบริษัท	391	389
ส่วนของบริษัทคู่ค้า	519	650
<b>รวมยอดขายก่อสร้างสินทรัพย์สุทธิ</b>	<b>910</b>	<b>1,039</b>
<b>ยอดรับรู้รายได้ก่อสร้างสินทรัพย์และบริการ</b>		
รายได้จากการขายก่อสร้างสินทรัพย์: ส่วนของบริษัท	471	387
รายได้จากการขายก่อสร้างสินทรัพย์: ส่วนของบริษัทคู่ค้า	645	567
รายได้จากการให้บริการ	64	56
รายได้จากการขายสินค้า	8	26
<b>รวมรายได้จากการขายและบริการ</b>	<b>1,188</b>	<b>1,035</b>

ในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 บริษัทมียอดขายอสังหาริมทรัพย์สุทธิรวมทั้งสิ้น 235 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นยอดขายสุทธิจากกลุ่มบริษัทจำนวน 87 ล้านบาท และจากกลุ่มบริษัทร่วมค้าจำนวน 149 ล้านบาท และในช่วงปี 2568 บริษัทมียอดขายอสังหาริมทรัพย์สุทธิรวมทั้งสิ้น 1,039 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นยอดขายสุทธิจากกลุ่มบริษัทจำนวน 389 ล้านบาท และจากกลุ่มบริษัทร่วมค้าจำนวน 650 ล้านบาท

สำหรับยอดรับรู้รายได้สังหาริมทรัพย์ในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 นี้ 221 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนรายได้จากกลุ่มบริษัทคิดเป็น 40 % และจากกลุ่มบริษัทร่วมค้าคิดเป็น 60 % เมื่อเปรียบเทียบกับงวดก่อนหน้าพบว่า ยอดรับรู้รายได้ของบริษัทเพิ่มขึ้นจำนวน 6 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า และลดลง 119 ล้านบาทหรือลดลงร้อยละ 57 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน

โดยยอดรับรู้รายได้สังหาริมทรัพย์ในช่วงปี 2568 นี้ 953 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนรายได้จากกลุ่มบริษัทคิดเป็น 41% และจากกลุ่มบริษัทร่วมค้าคิดเป็น 59% เมื่อเปรียบเทียบกับงวดก่อนหน้าพบว่า ยอดรับรู้รายได้ของบริษัทลดลงจำนวน 85 ล้านบาทหรือลดลงร้อยละ 18 เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา

ทั้งนี้ยอดรับรู้รายได้จากธุรกิจให้บริการในปี 2568 มีรายได้ 82 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10 ล้านบาท จากปี โดยเพิ่มขึ้นจาก Home Smile 18 ลบ และลดลง 8 ลบจากค่าบริการจัดการโครงการ เนื่องจากในปี 2567 มีรายได้จากการจัดหาที่ดิน และ ค่าค่าประกันเงินกู้ ของโครงการใหม่ (อนาบุภิ ธนาฮาภิแทต นครินทร์-พระราม 5 และ ธนาเรสซิเดนซ์ กาญจนภิเชก-พระราม 9) จากกิจการร่วมค้า

### ตารางอัตรากำไรขั้นต้นแต่ละประเภทธุรกิจ (งบการเงินรวม)

รายการ	4Q24		3Q25		4Q25	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
<b>รายได้จากการขายและบริการ</b>						
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	208	115.6%	83	77.5%	89	81.0%
รายได้จากการให้บริการ	-29	-16.3%	15	14.1%	14	13.1%
รายได้จากการขายสินค้า	1	0.6%	9	8.4%	7	6.0%
<b>รวมรายได้จากการขายและบริการ</b>	<b>180</b>	<b>100.0%</b>	<b>107</b>	<b>100.0%</b>	<b>110</b>	<b>100.0%</b>
<b>ต้นทุนขายและบริการ</b>						
ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์	161	77.4%	67	81.5%	68	76.5%
ต้นทุนการให้บริการ	-4	13.4%	2	15.7%	0	3.1%
ต้นทุนขายสินค้า	1	130.8%	7	80.6%	5	76.4%
<b>รวมต้นทุนขายและบริการ</b>	<b>159</b>	<b>88.2%</b>	<b>77</b>	<b>72.1%</b>	<b>73</b>	<b>66.9%</b>
<b>กำไรขั้นต้น</b>						
กำไรขั้นต้นจากการขายอสังหาริมทรัพย์	47	22.6%	15	18.5%	21	23.5%
กำไรขั้นต้นจากการให้บริการ	-25	86.6%	13	84.3%	14	96.9%
กำไรขั้นต้นจากการขายสินค้า	-0	-30.8%	1.7	19.4%	1.5	23.6%
<b>รวมกำไรขั้นต้น</b>	<b>21</b>	<b>11.8%</b>	<b>30</b>	<b>27.9%</b>	<b>36</b>	<b>33.1%</b>

รายการ	FY24		FY25		B/(W)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
<b>รายได้จากการขายและบริการ</b>						
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	471	86.8%	387	82.6%	-85	-18.0%
รายได้จากการให้บริการ	64	11.7%	56	12.0%	-8	-11.8%
รายได้จากการขายสินค้า	8	1.4%	26	5.5%	18	232.0%
<b>รวมรายได้จากการขายและบริการ</b>	<b>543</b>	<b>100.0%</b>	<b>468</b>	<b>100.0%</b>	<b>-74</b>	<b>-13.7%</b>
<b>ต้นทุนขายและบริการ</b>						
ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์	372	78.9%	309	79.9%	63	-1.0%
ต้นทุนการให้บริการ	9	14.2%	8	14.9%	1	-0.7%
ต้นทุนขายสินค้า	7	85.1%	21	81.9%	-14	3.2%
<b>รวมต้นทุนขายและบริการ</b>	<b>387</b>	<b>71.4%</b>	<b>338</b>	<b>72.2%</b>	<b>49</b>	<b>-0.9%</b>
<b>กำไรขั้นต้น</b>						
กำไรขั้นต้นจากการขายอสังหาริมทรัพย์	100	21.1%	78	20.1%	-22	-1.0%
กำไรขั้นต้นจากการให้บริการ	55	85.8%	48	85.1%	-7	-0.7%
กำไรขั้นต้นจากการขายสินค้า	1	14.9%	5	18.1%	3	3.2%
<b>รวมกำไรขั้นต้น</b>	<b>155</b>	<b>28.6%</b>	<b>130</b>	<b>27.8%</b>	<b>-25</b>	<b>-0.9%</b>

ในปี 2568 งบการเงินรวมของบริษัทมีรายได้รวมจากการขายและบริการทั้งสิ้น 468.4 ล้านบาท ประกอบด้วย

- รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ 386.6 ล้านบาท คิดเป็น 82.6 % ของรายได้รวม ลดลง 84.7 ล้านบาท หรือ 18 % เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า ที่มีรายได้ 471.4 ล้านบาท เนื่องจากในปีนี้เศรษฐกิจค่อนข้างชะลอตัวเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาคอสังหาริมทรัพย์ ผู้บริโภคใช้จ่ายเงินอย่างระมัดระวังมากขึ้น ทำให้ยอดขายเฉลี่ยต่อเดือนลดลง จาก ปีที่ผ่านมา 1.02 หลังต่อเดือน อีกทั้งใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อระบายสินค้าพร้อมขายพร้อมโอน ทำให้ราคาเฉลี่ยต่อหลังลดลงประมาณ 0.11 ลบ ต่อหลัง
- รายได้จากการให้บริการ: 75.8 ล้านบาท คิดเป็น 16.2 % ของรายได้รวม สูงขึ้น 12.1 ล้านบาท หรือ 19 % เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า โดยเพิ่มมาจากการให้บริการ Smile Service 20 ลบ จากปีก่อน และลดลง 8 ลบ จากปีก่อน จากการให้บริการการบริหารจัดการโครงการ เนื่องจากในปี 2567 มีการรับรู้รายได้จากการบริหารโครงการใหม่
- รายได้จากการขายสินค้า: 5.9 ล้านบาท คิดเป็น 1.3 % ของรายได้รวม ลดลง 1.8 ล้านบาท หรือ -14 % เมื่อเทียบกับปี 2567 ที่มีรายได้ 7.7 ล้านบาท

ความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นในภาพรวม เฉลี่ยทุกประเภทธุรกิจ เท่ากับ 27.8 % ลดลงเล็กน้อย 0.85 % เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา โดยกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นเกิดจากความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจบริการที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้สามารถวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นของแต่ละประเภทธุรกิจ ดังนี้

- **ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์**

ความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในปี 2568 อยู่ที่ 20.1% หรือลดลง 1.04 % จากปีที่ผ่านมา เนื่องจากในปีนี้มีบริษัทมีการรับรู้รายได้ของกลุ่มบ้านเดี่ยวที่ลดลง โดยเฉพาะกลุ่มธนาเรสซิเดนซ์ ซึ่งเป็นโครงการที่มีอัตรากำไรขั้นต้นค่อนข้างสูง

- **ธุรกิจการให้บริการ**

ความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจบริการในปี 2568 อยู่ที่ 67.4 % หรือลดลง 18.4 % ปีก่อนเนื่องจากการมีการรับรู้รายได้จากการบริหารโครงการใหม่ในปี 2567

- **ธุรกิจการขายสินค้า**

ความสามารถในการทำกำไรจากการขายสินค้าสูงขึ้น 7.9 % จากปี 2567 โดยปีต่ออยู่ที่ 1.3 ล้านบาท หรือ 22.8 %

ผลการดำเนินงานสำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และ 31 ธันวาคม 2567

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับงวดสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2568

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ					
รายการ (ล้านบาท)	งบการเงินรวม				
	2568	%	2567	%	ดีขึ้น/(แย่ลง)
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	386.6	82.6%	471.4	86.8%	-84.7
รายได้จากการให้บริการ	75.8	16.2%	63.7	11.7%	12.1
รายได้จากการขายสินค้า	5.9	1.3%	7.7	1.4%	-1.8
<b>รวมรายได้</b>	<b>468.4</b>	<b>100.0%</b>	<b>542.8</b>	<b>100.0%</b>	<b>-74.4</b>
ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์	308.9	79.9%	371.7	78.9%	62.8
ต้นทุนการให้บริการ	24.7	32.6%	9.1	14.2%	-15.7
ต้นทุนขายสินค้า	4.5	77.2%	6.5	85.1%	2.0
<b>รวมต้นทุน</b>	<b>338.2</b>	<b>72.2%</b>	<b>387.3</b>	<b>71.4%</b>	<b>49.1</b>
กำไรขั้นต้นจากการขายอสังหาริมทรัพย์	77.7	20.1%	99.7	21.1%	-21.9
กำไรขั้นต้นจากการให้บริการ	51.1	67.4%	54.6	85.8%	-3.5
กำไรขั้นต้นจากการขายสินค้า	1.3	22.8%	1.1	14.9%	0.2
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>130.1</b>	<b>27.8%</b>	<b>155.4</b>	<b>28.6%</b>	<b>-25.3</b>
รายได้อื่น	1.5	0.3%	7.1	1.3%	-5.6
ค่าใช้จ่ายในการขายและการจัดจำหน่าย	34.3	7.3%	38.1	7.0%	3.9
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	102.1	21.8%	86.6	16.0%	-15.5
<b>กำไร (ขาดทุน) จากกิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>-4.7</b>	<b>-1.0%</b>	<b>37.8</b>	<b>7.0%</b>	<b>-42.5</b>
ต้นทุนทางการเงิน	-17.6	-3.8%	-24.1	-4.4%	6.5
รายได้ทางการเงิน	3.9	0.8%	2.7	0.5%	1.3
<b>ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในการร่วมค้า</b>	<b>6.7</b>	<b>1.4%</b>	<b>19.0</b>	<b>3.5%</b>	<b>-12.2</b>
รายได้ (ค่าใช้จ่าย) ภาษีเงินได้	1.3	0.3%	-5.0	-0.9%	6.3
ส่วนที่เป็นของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัท	-2.8	-0.6%	-3.9	-0.7%	1.1
<b>กำไรสุทธิ - ส่วนของบริษัทใหญ่</b>	<b>-7.6</b>	<b>-1.6%</b>	<b>34.2</b>	<b>6.3%</b>	<b>-41.8</b>
<i>อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)</i>	<i>-1.6%</i>		<i>6.3%</i>		<i>-7.9%</i>

## กำไร(ขาดทุน) สุทธิ

ในปี 2568 และปี 2567 กำไรสุทธิของงบการเงินรวม มีผลขาดทุนสุทธิส่วนของบริษัท -7.6 ล้านบาท และ ผลกำไรสุทธิ 34.2 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ -1.6 % และ ร้อยละ 6.3 % ของรายได้รวมตามลำดับ

ทั้งนี้เนื่องจากในปี 2568 มีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ลดลง เนื่องจากการปรับลดราคาขายบ้านเพื่อกระตุ้นยอดขายและทำให้มีอัตรากำไรขั้นต้นลดลงเช่นกัน ส่วนรายได้จากการให้บริการสูงกว่าปีที่ผ่านมา 12.1 ลบ แต่มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำกว่าปีที่ผ่านมา 18.42 % จากการปรับโครงสร้างต้นทุนที่เกี่ยวข้องในการขาย ทั้งนี้ในปี 2568 ทางบริษัทจากการเน้นสร้างยอดการให้บริการในโครงการต่างๆของบริษัทเพื่อตอบโหลยการอยู่อาศัย จากนโยบายเร่งขายบ้านพร้อมขายและใช้กลยุทธ์ด้านลดราคาอย่างต่อเนื่อง และเร่งเพิ่มยอดขายในธุรกิจให้บริการด้านการอยู่อาศัย

## ต้นทุนในการจัดจำหน่าย

ต้นทุนในการจัดจำหน่ายใน ปี 2568 จำนวน 34.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 7.3 เพิ่มสูงขึ้นจากปีที่ผ่านมา เล็กน้อย 0.3% จากค่าใช้จ่ายในการโอนกรรมสิทธิ์บ้านที่โอนขายได้ในระหว่างปี ประกอบกับการบริหารค่าใช้จ่ายในการทำสื่อโฆษณาการตลาดแบบออนไลน์ทำให้ค่าใช้จ่ายลดลงบางส่วน

## ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารในปี 2568 จำนวน 102.1 ล้านบาท เพิ่มสูงขึ้น 15.5 ล้านบาท จากปีที่ผ่านมา เนื่องจากการปรับปรุงรายการบัญชีตามมาตรฐานการบัญชี TAS 28 ในปี 2567

## ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากการร่วมค้า

ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากการร่วมค้า ในปี 2568 อยู่ที่ 6.7 ล้านบาท จากยอดรับรู้รายได้ของโครงการร่วมค้าทั้ง 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท อนุภาิก ธนาสิริ (ประเทศไทย) จำกัด (ATT) บริษัท ธนาสิริ โลฟิส (ประเทศไทย) จำกัด (TLT) และ บริษัท โทมมีเวลเนส จำกัด มียอดรับรู้รายได้ที่ค่อนข้างต่ำกว่าที่คาดการณ์ จึงทำให้ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากการร่วมค้า ลดลงจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนถึง 12.2 ล้านบาท

## ต้นทุนทางการเงิน

ในปี 2568 มีต้นทุนทางการเงินจำนวน 17.6 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา 6.5 ล้านบาท ซึ่งเป็นดอกเบี้ยจ่ายสำหรับการพัฒนาโครงการในปัจจุบัน และมีการชำระหนี้เงินกู้ยืมตามสัญญาทำให้ออกเบี้ยจ่ายลดลง

## งบฐานะการเงิน

งบฐานะการเงิน						
ตัวชี้วัดสำคัญ	งบการเงินรวม					
	31 ธันวาคม 2568		31 ธันวาคม 2567		เพิ่มขึ้น/(ลดลง)	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
รวมสินทรัพย์	1,145	100%	1,263	100%	-118	
รวมหนี้สิน	582	51%	689	55%	-107	-4%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	563	49%	574	45%	-11	4%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,145	100%	1,263	100%	-118	

**บริษัทมีสินทรัพย์รวม** ทั้งสิ้น 1,145 ล้านบาท ลดลงจากสิ้นปี 2567 จำนวน 118 ล้านบาท ผลกระทบหลักๆมาจากการเน้นการขายและโอนกรรมสิทธิ์บ้านสร้างเสร็จพร้อมขายในโครงการ ประกอบกับการชดเชยงานก่อสร้างบ้านในโครงการโดยดูผลตอบแทนจากลูกค้าที่สนใจจองซื้อก่อน ทั้งนี้บริษัทมีการวางเงินมัดจำค่าที่ดินในไตรมาส 4 ปี 2568 สำหรับการลงทุนพัฒนาโครงการใหม่อีก 1 โครงการ เพื่อเปิดขายรับรู้รายได้ในไตรมาส 1 ปี 2569 ตามแผนงาน

**หนี้สินโดยรวม** ลดลง 107 ล้านบาท จากส่วนของเงินกู้ระยะสั้นและระยะยาวที่มาจากสถาบันการเงิน บุคคลอื่น และกิจการที่เกี่ยวข้องกัน โดยมีกระแสเงินสดที่ได้รับมาจากการโอนกรรมสิทธิ์บ้านในการชำระคืนตามส่วนที่ถึงกำหนดชำระตามสัญญา ขณะที่บริษัทย่อยได้เบิกเงินกู้เพื่อพัฒนาโครงการใหม่ๆอีกส่วนหนึ่ง อีกทั้งบริษัทได้รับเงินมัดจำตามสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 จำนวน 30 ล้านบาท

**ส่วนของผู้ถือหุ้น** ลดลง 11 ล้านบาท จากผลการดำเนินงานในปี 2568 ที่ผลขาดทุนสุทธิ 7.6 ล้านบาท

## งบกระแสเงินสด

งบกระแสเงินสด		
ตัวชี้วัด	งบการเงินรวม	
	31 ธันวาคม 2568 ล้านบาท	31 ธันวาคม 2567 ล้านบาท
กระแสเงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	167.8	153.4
กระแสเงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมลงทุน	-0.5	15.8
กระแสเงินสดได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	-163.7	-133.6
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ</b>	<b>3.6</b>	<b>35.6</b>
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นงวด	45.3	9.7
<b>เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดปลายงวด</b>	<b>48.9</b>	<b>45.3</b>

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีกระแสเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดคงเหลือรวม 48.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.6 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยมีการเปลี่ยนแปลงในกระแสเงินสดจากกิจกรรมต่างๆ ดังนี้

- กระแสเงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน มูลค่า 167.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนส่วนใหญ่เนื่องจาก
  - เงินสดรับสุทธิเพิ่มขึ้นประมาณ 13.0 ล้านบาท จากการขายสินค้าส่วนใหญ่ในโครงการกลุ่มพาร์ค พรีเมียม รวม 3 โครงการที่เริ่มเปิดขายในระหว่างปี 2567 ทั้งนี้มีการตอบรับจากลูกค้าค่อนข้างน้อยลงในช่วงไตรมาส 3 ปี 2568 ตามสถานการณ์การขายอสังหาริมทรัพย์ในตลาด
  - สินค้าคงเหลือลดลงประมาณ 133.4 ล้านบาท จากการปรับใช้กลยุทธ์ด้านราคาลดลง เพื่อเร่งการระบายสินค้าในโครงการเดิมทำให้มีอัตรากำไรขั้นต้นลดลง ประกอบกับนโยบายชะลอการก่อสร้างบ้านในเฟสใหม่ๆ แต่เน้นสร้างเพื่อส่งมอบบ้านในเฟสเดิมและบ้านที่มีลูกค้าจองซื้อแล้วให้สมบูรณ์ทำให้มีเงินสดคงเหลือเพิ่มขึ้น สามารถนำไปใช้หมุนเวียนและชำระหนี้สถาบันการเงินต่างๆได้ตามสัญญา
  - เงินมัดจำการซื้อที่ดินเพิ่มขึ้น 24.7 ล้านบาท สำหรับการพัฒนาโครงการใหม่ของบริษัท
  - ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นลดลง 90.0 ล้านบาท ส่วนใหญ่จากการรับชำระเงินจากบริษัทร่วมค้า
  - ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในการร่วมค้าลดลง 12.2 ล้านบาท
- กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน มูลค่า 0.5 ล้านบาท หลักๆมาจาก
  - ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทในเครือและบริษัทย่อย 2.5 ล้านบาท
  - เงินให้กู้ยืมและรับคืนเงินให้กู้ยืมแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกันสุทธิ 2.7 ล้านบาท
- กระแสเงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมจัดหาเงิน มูลค่า 163.7 ล้านบาท หลักๆจาก
  - การชำระคืนเงินกู้ยืมต่างๆจากสถาบันการเงินและบุคคลอื่นทั้งระยะสั้นและระยะยาวตามสัญญา
  - การชำระค่าดอกเบี้ยเงินกู้ยืมต่างๆให้แก่สถาบันการเงินและบุคคลอื่นตามสัญญา

## 4. ปัจจัยสำคัญที่อาจส่งผลกระทบต่อภาระดำเนินงานและการเติบโตในอนาคตของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์

ภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยของไทยที่ยังคงเผชิญกับแรงกดดันอย่างต่อเนื่อง โดยมีปัจจัยเศรษฐกิจเป็นตัวจุดรั้งหลัก ทั้งการฟื้นตัวของรายได้ครัวเรือนที่ยังช้า ความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อ และระดับราคาที่อยู่อาศัยที่ปรับตัวสูงขึ้นต่อเนื่อง ส่งผลให้ความสามารถในการเข้าถึงที่อยู่อาศัยของประชากรลดลง โดยเฉพาะกลุ่มรายได้ปานกลาง-ล่าง และเริ่มส่งผลกระทบต่อกลุ่มรายได้ปานกลาง-บนมากขึ้นด้วย ทั้งหมดนี้ทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยมือสองและตลาดการเช่ากลายเป็นทางเลือกหลักที่ได้รับความสนใจเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ได้สรุปปัจจัยสำคัญๆ 4 ข้อ ที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต (ที่มา : SCB EIC) ดังนี้

### 1) กำลังซื้อในตลาดที่อยู่อาศัยยังอ่อนแอและมีแนวโน้มฟื้นตัวช้า

**สัดส่วนผู้ที่ไม่มีแผนซื้อที่สูง:** ผลสำรวจพบว่า 47% ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดไม่มีแผนจะซื้อที่อยู่อาศัยภายใน 5 ปีข้างหน้า ซึ่งแม้จะลดลงเล็กน้อยจากระดับ 50% ในช่วง 2 ปีก่อน แต่ก็ยังถือว่าอยู่ในระดับสูง สะท้อนถึงความระมัดระวังของผู้บริโภคในการก่อหนี้ระยะยาวท่ามกลางความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ

**ผู้ที่มีแผนซื้อระยะสั้นมีสัดส่วนน้อย:** ผู้ที่มีแผนจะซื้อภายใน 1-2 ปีข้างหน้ามีสัดส่วนเพียง 27% ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด โดยหลายรายตัดสินใจชะลอการซื้อออกไปเพื่อรอให้แรงกดดันทางเศรษฐกิจคลี่คลาย หรือรอสะสมความพร้อมทางการเงินให้มากขึ้นก่อน

**งบประมาณการซื้อถูกปรับลด:** แม้แต่ในกลุ่มที่ยังมีแผนจะซื้อ ก็ยังเผชิญกับแรงกดดันทางการเงิน โดย 75% ของกลุ่มนี้ระบุว่าจะลดงบประมาณการซื้อลงจากที่เคยตั้งไว้ ซึ่งสะท้อนว่าแม้ความต้องการที่อยู่อาศัยยังมีอยู่ แต่ความสามารถในการจ่ายกลับถดถอยลง ทำให้ผู้ประกอบการต้องเผชิญกับทั้งปริมาณตลาดที่ลดลงและกำลังซื้อต่อหน่วยที่ต่ำลงพร้อมกัน

**ประมาณการการโอนกรรมสิทธิ์:** SCB EIC คาดว่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยจะหดตัวต่อเนื่อง 10-15% ในปี 2568 และยังหดตัวอีก 1-5% ในปี 2569 และที่น่ากังวลคือตลาดอาจยังไม่สามารถฟื้นกลับสู่ระดับก่อนโควิดได้ภายใน 5 ปีข้างหน้า สะท้อนว่าปัญหาเชิงโครงสร้างของตลาดที่อยู่อาศัยไทยมีความลึกและแก้ไขได้ยากในระยะสั้น

### 2) ที่อยู่อาศัยมือสองได้รับความสนใจเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง

**ความนิยมที่อยู่อาศัยมือสองเพิ่มขึ้น:** 65% ของผู้ที่มีแผนซื้อที่อยู่อาศัยในช่วง 5 ปีข้างหน้าสนใจซื้อมือสอง เพิ่มขึ้นจาก 63% ในปีก่อน โดยปัจจัยหลักที่ดึงดูดคือช่องว่างด้านราคา มือสองถูกกว่ามือหนึ่งอย่างชัดเจน เนื่องจากราคามือหนึ่งยังคงแรงตัวขึ้นในอัตราที่สูงกว่า ขณะที่ราคามือสองทรงตัวหรือเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย

**ทาวน์เฮาส์และคอนโดมือสองได้รับความนิยมสูงสุด:** ในบรรดาที่อยู่อาศัยมือสองทุกประเภท ทาวน์เฮาส์มือสองได้รับความสนใจสูงสุด โดยมีสัดส่วนผู้สนใจถึง 83% ของกลุ่มที่วางแผนซื้อทาวน์เฮาส์ ตามมาด้วยคอนโดมือสองที่ 65% ของกลุ่มที่วางแผนซื้อคอนโด ทั้งสองสัดส่วนปรับเพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยแรงดึงดูดหลักคือยังสามารถหาซื้อได้ในราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทในทำเลที่มีความสะดวกในการเดินทาง ซึ่งเป็นราคาที่กลุ่มรายได้ปานกลาง-ล่างยังเข้าถึงได้ ในขณะที่ที่อยู่อาศัยมือหนึ่งในทำเลเดียวกันมีราคาสูงกว่ามาก

**ตลาดมือสองยังหดตัว แต่น้อยกว่ามือหนึ่ง:** แม้กระแสความสนใจในมือสองจะเพิ่มขึ้น แต่ SCB EIC ยังคาดว่า การโอนกรรมสิทธิ์มือสองจะหดตัวตามสภาวะตลาดในภาพรวม เพียงแต่อัตราการหดตัวจะต่ำกว่ากลุ่มมือหนึ่งอย่างมีนัยสำคัญ

### 3) การเช่าและการเช่าซื้อกลายเป็นทางออกสำคัญ

**เหตุผลหลักของการเช่าคือกำลังซื้อไม่พอ:** 44% ของผู้ที่เช่าหรือต้องการเช่าที่อยู่อาศัยระบุว่าสาเหตุหลักคืองบประมาณไม่เพียงพอสำหรับการซื้อขาด นอกจากนี้ยังมีกลุ่มที่ต้องการที่อยู่อาศัยหลังที่สองเพื่อความสะดวกในการเดินทาง แต่ไม่ต้องการภาระหนี้ระยะยาวเพิ่มเติม หรือต้องการจ่ายค่าเช่ารายเดือนที่ต่ำกว่าค่าผ่อนชำระ

**การเช่าซื้อเป็นทางเลือกที่ได้รับความนิยมมากขึ้น:** ประมาณ 2 ใน 3 ของผู้ที่เช่าหรือต้องการเช่าคอนโด แสดงความสนใจที่จะเปลี่ยนมาเช่าซื้อแทนภายใน 5 ปีข้างหน้า เพราะยังสามารถจ่ายในอัตราใกล้เคียงกับค่าเช่าที่จ่ายอยู่เดิม แต่ได้โอกาสสะสมความเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยในอนาคตไปพร้อมกัน ซึ่งโมเดลนี้ตอบโจทย์ได้ดีโดยเฉพาะในกลุ่มคอนโดที่มีทำเลดีและตอบโจทย์ความต้องการทั้งการเช่าและการซื้อในเวลาเดียวกัน

**กลุ่มที่รอซื้อในอนาคตยังมีอยู่มาก:** กลุ่มที่ประสบปัญหาทางการเงินและยังไม่สามารถซื้อได้ในปัจจุบันส่วนใหญ่ยังคงคาดหวังว่าจะซื้อที่อยู่อาศัยได้ในอนาคต แต่ประเมินว่าต้องใช้เวลานานกว่า 5 ปีกว่าสถานการณ์ทางการเงินจะคลี่คลายพอที่จะซื้อได้

### 4) ราคาที่คุ้มค่าและทำเลที่ดียังคงเป็นปัจจัยตัดสินใจหลัก

**ความคุ้มค่าของราคาสำคัญที่สุด:** 39% ของผู้มีแผนซื้อในช่วง 5 ปีข้างหน้าให้ความสำคัญกับความคุ้มค่าของราคาเป็นอันดับแรก โดยความคุ้มค่าในที่นี้ครอบคลุมทั้งราคาที่เข้าถึงได้ รู้สึกว่าได้รับมูลค่าสูงกว่าเงินที่จ่าย และศักยภาพในการสร้างมูลค่าเพิ่มในอนาคต ซึ่งสะท้อนว่าผู้ซื้อในยุคนี้มีความเป็น Value-conscious สูงมาก และไม่ยอมจ่ายเกินมูลค่าที่แท้จริงของสินค้า

**ทำเลสำคัญขึ้นเรื่อยๆ:** ปัจจัยด้านทำเลได้รับการให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกจาก 28% ของผู้มีแผนซื้อ เพิ่มขึ้นจาก 26% ในช่วง 2 ปีก่อน แนวโน้มนี้สะท้อนให้เห็นว่าท่ามกลางค่าครองชีพและต้นทุนการเดินทางที่สูงขึ้น ผู้ซื้อให้น้ำหนักกับความสะดวกในการเดินทางและความใกล้ชิดกับสิ่งอำนวยความสะดวกมากขึ้น เพราะสามารถช่วยประหยัดทั้งเวลาและค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันได้จริง

**สำหรับผู้พร้อมซื้อภายใน 3 ปี:** ยังคงถือเป็นจังหวะที่ดีในการตัดสินใจซื้อสำหรับผู้ที่มีความสามารถในการผ่อนชำระเพียงพอ เนื่องจากผู้ประกอบการแข่งขันกันเสนอโปรโมชั่นอย่างเข้มข้นในช่วงที่ตลาดชะลอตัว ดอกเบี้ยนโยบายยังอยู่ในทิศทางขาลง และมีโครงการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำจากสถาบันการเงินของรัฐออกมาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ควรพิจารณาที่อยู่อาศัยมือสองควบคู่กับมือหนึ่งด้วยเพื่อเปรียบเทียบความคุ้มค่า อย่างไรก็ตาม ใดก็ตามต้องพิจารณาความเสี่ยงทางเศรษฐกิจที่อาจกระทบความสามารถในการผ่อนชำระในอนาคต รวมถึงงบประมาณปรับปรุงซ่อมแซมในกรณีซื้อมือสอง และศักยภาพผลตอบแทนในกรณีซื้อเพื่อลงทุนอย่างรอบคอบ

**สำหรับผู้ยังไม่พร้อมซื้อ:** แนะนำให้เลือกเช่าที่อยู่อาศัยไปก่อนเพื่อรักษาสภาพคล่องและหลีกเลี่ยงภาระค่าใช้จ่ายที่สูงเกินความสามารถ หรืออาจพิจารณาการเช่าซื้อเป็นทางเลือกเพิ่มเติมสำหรับผู้ที่มีความสามารถทางการเงินเริ่มดีขึ้นและต้องการก้าวสู่การเป็นเจ้าของในอนาคต โดยต้องศึกษารายละเอียดและเงื่อนไขสัญญาอย่างละเอียดถี่ถ้วนก่อนตัดสินใจ

## 5. พัฒนาการด้านความยั่งยืน

สรุปผลการดำเนินงานด้านความยั่งยืน (ESG Performance) ประจำปี 2568 จากการดำเนินงานภายใต้กลยุทธ์ "THANA Green 2025" สะท้อนความโปร่งใสและพันธกิจในการขับเคลื่อนธุรกิจสู่ความยั่งยืนตามมาตรฐานสากล ดังนี้

- ด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental - E)** ธนาสิริต่อยอดกลยุทธ์ "THANA Green" ผ่านนวัตกรรมที่อยู่อาศัยและการบริหารจัดการทรัพยากรที่มุ่งเน้นการลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมตลอดวงจรพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้:
  - นวัตกรรมการอยู่อาศัย: ตอกย้ำการรักษาสิ่งแวดล้อมด้วยการได้รับการรับรอง "บ้านประหยัดพลังงานเบอร์ 5" จาก กฟผ. (EGAT) ซึ่งครอบคลุมถึง 80% ของโครงการทั้งหมด พร้อมติดตั้งระบบ Solar Cell ในพื้นที่โครงการ ได้แก่ ชุมทางเข้าโครงการ บ้านตัวอย่าง และสำนักงานขาย เพื่อลดภาระค่าไฟฟ้าและสร้างมูลค่าเพิ่มในระยะยาวให้แก่ผู้อยู่อาศัย
  - เพิ่มพื้นที่สีเขียวในโครงการ (Green Environment): เพิ่มพื้นที่สีเขียวด้วยแนวคิด 1 คน 1 ต้น คำนวณจากขนาดบ้านและจำนวนสมาชิกในบ้าน เพื่อเพิ่มเติมการปลูกต้นไม้ในพื้นที่บ้านและในพื้นที่ส่วนกลาง ควบคู่ไปกับนโยบายอนุรักษ์และล้อมต้นไม้เดิมในพื้นที่เพื่อรักษาระบบนิเวศดั้งเดิม
  - การจัดการขยะและทรัพยากร (Clean & Lean): ยกระดับการจัดการขยะภายในโครงการของบริษัท ด้วยนวัตกรรมถังขยะฝังกำแพงแยกประเภท (รีไซเคิล / เศษอาหาร 20 ลิตร / ขยะทั่วไป 60 ลิตร) และขับเคลื่อนวัฒนธรรม "Lean" ผ่านการใช้กระดาษรีไซเคิล (Reuse Paper) ในสำนักงาน เพื่อลดปริมาณขยะและการปล่อยก๊าซเรือนกระจกอย่างต่อเนื่อง
- ด้านสังคม (Social - S)** มุ่งเน้นการสร้างคุณค่าร่วมและการพัฒนาคุณภาพชีวิตภายใต้แนวคิด "ธนาสิริ...เราดูแล" (Thanasiri...WeCare) โดยครอบคลุมผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน:
  - ลูกค้าและพันธมิตร: จัดกิจกรรมส่งเสริมสุขภาพกายและใจให้แก่ท่านเจ้าของบ้าน คู่ค้า และพันธมิตร รวมถึงการเยี่ยมชมบริษัทคู่ค้าเพื่อประเมินการดำเนินงานตามเกณฑ์ความยั่งยืน
  - พนักงานและการเรียนรู้: เพิ่มศักยภาพพนักงานผ่าน "บทเรียนออนไลน์" เพื่อส่งเสริมการเรียนรู้ตลอดเวลา
  - การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานและสิทธิมนุษยชน (Internal & Partners): ยกระดับสุขอนามัยและสภาพความเป็นอยู่ของ "นักสร้าง" (Builders) ผ่านความร่วมมือกับ BSI
  - การสร้างความสัมพันธ์กับชุมชน (Community): ขับเคลื่อนกิจกรรม "ธนาแบ่งปัน" (Thana Sharing) เพื่อปลูกฝังจิตสำนึกสาธารณะให้แก่พนักงาน
- ด้านธรรมาภิบาล (Governance - G)** บริษัทมุ่งเน้นการบริหารงานอย่างมีจรรยาบรรณ โปร่งใสและเป็นธรรมในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้:

มิติการกำกับดูแล	แนวทางปฏิบัติเชิงกลยุทธ์
การสรรหาและจัดหาที่ดิน	กระบวนการโปร่งใส ตรวจสอบได้ทุกขั้นตอน ตั้งแต่การนำเสนอจนถึงการโอนกรรมสิทธิ์ตามมาตรฐาน
การตลาดและการสื่อสารการขาย	ยึดมั่นการสื่อสารข้อมูลที่เป็นจริง และแจ้งราคาขายชัดเจน เพื่อความเป็นธรรมสูงสุดต่อลูกค้า
การจัดซื้อจัดจ้าง	ยึดมั่นความสุจริตและโปร่งใสในกระบวนการจัดซื้อตามนโยบายบริษัท เน้นการแข่งขันที่เป็นธรรมและคุ้มค่า
การเปิดเผยข้อมูล	ปฏิบัติตามข้อกำหนดของ SET อย่างเคร่งครัด เปิดเผยข้อมูลทางการเงินและผลการดำเนินงานครบถ้วน ถูกต้อง และไม่มีการปกปิด โดยใช้หลักการ "Single Source of Truth"

ธนาสิริยึดมั่นในวิสัยทัศน์ของบริษัท โดยการบูรณาการมิติ ESG เข้ากับห่วงโซ่คุณค่าของธุรกิจ ตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ เพื่อสร้างผลตอบแทนที่ยั่งยืนและส่งเสริมมอบคุณค่าการอยู่อาศัยที่รับผิดชอบต่อสังคมและโลกสืบไป

# 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](mailto:ir@thanasiri.com)

Website: [www.thanasiri.com](http://www.thanasiri.com)