

## NVD

บริษัท เนอวานา ไดอ จำกัด (มหาชน)

NIRVANA DAII PUBLIC COMPANY LIMITED



สำนักงานใหญ่ : 123 อาคารชั้นทาวเวอร์ส เอ ชั้น 11 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กทม. 10900

ติดต่อ : 0-2105-6789

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

## CEO

ศรัศกดิ์ สมวัฒน์  
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

Tel : 0-2105-6789  
IR@nirvanadaii.com

## CFO

จิรเดช บุตสตีตย์  
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารการเงิน

Tel : 0-2105-6789  
IR@nirvanadaii.com

## Company Background

ปี 2560 เป็นปีแรกของการดำเนินงาน ภายใต้ชื่อบริษัท เนอวานา ไดอ จำกัด (มหาชน) จากการรวมธุรกิจระหว่าง บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเครือบริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) และ บริษัท ไดอ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) โดยการโอนกิจการทั้งหมดของเนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ ให้กับไดอ ส่งผลให้ บมจ. เนอวานา ไดอ มีศักยภาพในการเป็นทั้งผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และให้บริการรับสร้างบ้านที่มีกำลังการผลิต คอนกรีตสำเร็จรูป ภายหลังการรวมธุรกิจ บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายและกลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจใหม่ ส่งผลให้ ธุรกิจภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 3 กลุ่มตามแหล่งที่มาของรายได้ ดังนี้

1. ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย (บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม โฮมออฟฟิส และคอนโดมิเนียม)
2. ธุรกิจบริการรับจ้างก่อสร้าง (บ้านสำเร็จรูป บ้านกึ่งสำเร็จรูป)
3. ธุรกิจขายสินค้า (โครงสร้างสำเร็จรูป รั้วสำเร็จรูป ผลิตภัณฑ์ประตูและหน้าต่างอลูมิเนียม)

## Key Development of Company

- 2557 บริษัทจดทะเบียนเพิ่มทุนจาก 100 ล้านบาท เป็น 130 ล้านบาท จากการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 30 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก
- 2558 บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai เมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2558
- 2559 บริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนจาก 130 ล้านบาท เป็น 1,180 ล้านบาท จากการรับโอนกิจการ ทั้งหมดของบริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และบริษัทในเครือ พร้อมกับที่ดินจำนวน 2 แปลงจาก บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน)
- 2560 เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท เนอวานา ไดอ จำกัด (มหาชน) และจดทะเบียนเพิ่มทุนจาก 1,180 ล้านบาท เป็น 1,405 ล้านบาท จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน และการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน ให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวน 200 ล้านหุ้น และเพิ่มทุนจำนวน 25 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการ แปลงสภาพ ESOP

## Revenue Structure

รอบบัญชี : 05 ปี

(Unit : MB)

	2017	%	2016	%	2015	%
รายได้จากรุกจัดพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	1,933.53	76.00	1,044.29	77.00	1,093.01	83.00
รายได้จากรุกจัดรับเหมาก่อสร้าง	451.50	18.00	304.12	23.00	228.59	17.00
รายได้จากการขายสินค้า	172.60	7.00	-	-	-	-
รายได้รวม	2,557.63	100.00	1,348.41	100.00	1,321.60	-

ผลการดำเนินงานเปรียบเทียบสำหรับปี 2015 และ 2016 เป็นผลการดำเนินงานตามงบการเงินของ บริษัท เนอวานา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด เท่านั้น

CG Report Score : -

THSI List : -

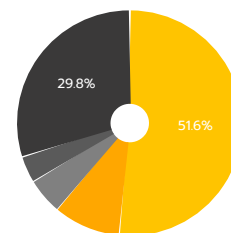
## Stock Data (05/03/2018)

	YTD	2016	2015
Paid-up (MB)	1,380.60	130.00	130.00
Listed share (M.)	1,380.60	130.00	130.00
Par (B)	1.00	1.00	1.00
Market Cap (MB)	6,626.88	637.00	507.00
Price (B./share)	4.80	4.90	3.90
EPS (B)	0.18	-0.12	0.11

## Statistics (02/03/2018)

	P/E	P/BV	Div.Yield
NVD (x)	28.42	1.37	-
PROPCON - mai (x)	42.63	1.50	2.24
PROPCON - SET (x)	16.82	1.92	3.22
mai (x)	84.52	2.45	1.66
SET (x)	18.68	2.12	2.75

## Shareholder Structure (31/12/2017)



- บริษัท สิงห์ เอสเตท จำกัด (มหาชน) (51.6%)
- นางวัฒนา สมวัฒน์ (9.6%)
- นายศรัศกดิ์ สมวัฒน์ (5.2%)
- บริษัท เนอวานา ไดอ จำกัด (มหาชน) (29.8%)
- CORE PACIFIC-YAMAICHI INTERNATIONAL (HK) LTD (3.8%)

## Financial Ratios

	YR/2017	YR/2016	2016	2015
ROE (%)	9.20	-6.30	-6.30	6.49
ROA (%)	5.58	-4.02	-4.02	5.70
D/E (x)	1.09	0.38	0.38	0.34
GP Margin (%)	31.25	27.13	27.13	33.14
EBIT Margin (%)	10.78	-3.96	-3.96	4.23
NP Margin (%)	8.57	-4.57	-4.57	3.23

# Business Plan

ในช่วงต้นปี 2561 เปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมริมแม่น้ำ ภายใต้แบรนด์ Banyan Tree Residence Riverside Bangkok อย่างเป็นทางการ มูลค่ารวมโครงการกว่า 6,000 ล้านบาท และเปิดขายโครงการทาวน์เฮ้าส์ Nirvana Define Srinakarin-Rama 9 อย่างไม่เป็นทางการ ซึ่งมีมูลค่าโครงการจำนวน 1,900 ล้านบาท ในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2561 เปิดศูนย์รับสร้างบ้าน Nirvana Home Building Center แห่งใหม่บริเวณถนนพหลโยธิน 9 และถนนสุขุมวิท 77 ให้ลูกค้าได้สัมผัสประสบการณ์รูปแบบใหม่ของการรับสร้างบ้าน ที่จะมีบ้านตัวอย่างหลากหลายรูปแบบ พร้อมวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ต่างๆ ภายในบ้าน ให้ลูกค้าได้เลือกสรรอย่างครบถ้วน

## Investment Highlight

นอกเหนือจากโครงการ Nirvana Define Srinakarin-Rama 9 ซึ่งเป็นโครงการนำร่องบนที่ดินผืนใหญ่ของบริษัท ขนาดกว่า 200 ไร่ แล้ว โดยบริษัทมีแผนที่จะพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินแปลงนี้จำนวน 5-6 โครงการ คิดเป็นมูลค่ารวมประมาณ 16,000 ล้านบาท โดยมีแผนที่จะพัฒนาโครงการทั้งหมดภายใน 5 ปี ทั้งนี้ บริษัทมีแผนการซื้อที่ดินเพิ่มเติม เพื่อพัฒนาโครงการแนวราบ และคอนโดมิเนียม และการร่วมทุนกับเจ้าของที่ดิน เพื่อพัฒนาโครงการในต่างจังหวัด ตามหัวเมืองใหญ่ เช่น อุดรธานี เป็นต้น

## Risk Factor

### 1) สถานการณ์ทางการเมืองที่ยังไม่ชัดเจน

ความไม่มั่นคงในสถานการณ์ทางการเมืองที่ยังไม่ชัดเจน และมีความขัดแย้ง อาจส่งผลกระทบต่อโครงการอสังหาริมทรัพย์ชะลอตัวลง เนื่องจากผู้บริโภคที่มีความไม่มั่นใจในภาวะเศรษฐกิจและการเมือง อาจชะลอการตัดสินใจซื้ออสังหาริมทรัพย์ได้ อย่างไรก็ดี กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทเป็นตลาดระดับกลาง-ระดับบน ซึ่งได้รับผลกระทบจากประเด็นนี้ไม่มากนักเมื่อเทียบกับกลุ่มอื่น

### 2) แนวโน้มการปรับตัวสูงขึ้นของต้นทุนในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

ต้นทุนหลักในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ ต้นทุนค่าที่ดิน และค่าวัสดุก่อสร้าง มีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น สืบเนื่องจากที่ดินในทำเลที่น่าสนใจ ใกล้ศูนย์กลางทางธุรกิจ หรือเข้าถึงสิ่งอำนวยความสะดวกและระบบขนส่งมวลชนได้ง่าย มีอุปทานลดลง ส่วนวัสดุก่อสร้างไม่ว่าจะเป็นเหล็ก ปูนซีเมนต์ ซึ่งเป็นต้นทุนหลักของธุรกิจรับจ้างก่อสร้าง และธุรกิจผลิตสินค้าเพื่อขาย ซึ่งมีแนวโน้มที่ความต้องการใช้จะเพิ่มสูงขึ้นจากทั้งภาครัฐและเอกชนในการลงทุนระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานโครงการต่างๆ ดังที่ได้กล่าวแล้ว ด้วยเหตุนี้ ทางบริษัทจึงคาดว่าจะมีความท้าทายมากขึ้นในการบริหารจัดการต้นทุน รวมถึงกลยุทธ์การตลาดที่จะช่วยให้สามารถคงระดับราคาขายอสังหาริมทรัพย์ หรือคงระดับความสามารถในการทำกำไรให้มีประสิทธิภาพได้ โดยแผนธุรกิจที่วางไว้เพื่อรองรับผลกระทบจากประเด็นดังกล่าว ได้แก่

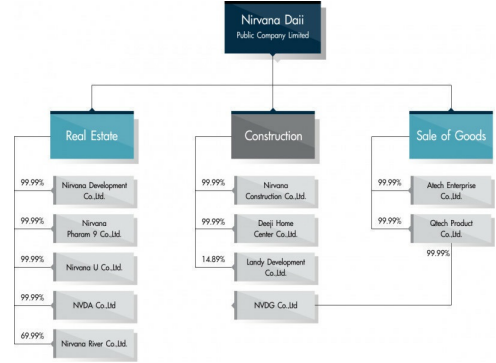
- การมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักเป็นระดับกลาง-บน ซึ่งมักให้ความสำคัญกับคุณภาพและความโดดเด่นของโครงการมากกว่าระดับราคา
- การร่วมทุนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายกับเจ้าของที่ดินในทำเลที่น่าสนใจ โดยบริษัทไม่จำเป็นต้องลงทุนค่าที่ดินซึ่งต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากและสามารถประหยัดต้นทุนทางการเงินที่จะเกิดขึ้นจากการต้องลงทุนในที่ดินไว้ในระยะเวลานาน ซึ่งจะช่วยควบคุมกำไรขั้นต้นให้อยู่ในระดับที่คาดหวังไว้ได้ดีขึ้น
- การรักษาความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง ทำให้บริษัทสามารถวางแผนการจัดหาวัตถุดิบ ทั้งในด้านราคาและปริมาณได้เป็นอย่างดี โดยมีการทำสัญญาระยะยาวกับผู้ขาย นอกจากนี้ในส่วนของผู้รับจ้างก่อสร้าง บริษัทมีนโยบายการกำหนดราคาต้นทุนแบบปัจจุบันทำให้สามารถกำหนดราคาขายที่ได้อัตรากำไรตามที่วางไว้ โดยส่วนใหญ่เป็นการผลิตชิ้นส่วนโครงสร้างสำเร็จรูปจากโรงงาน และนำไปติดตั้งที่หน้างานจริงให้ใช้ระยะเวลาไม่นาน สามารถส่งมอบบ้านให้กับลูกค้าได้ทันตามกำหนดการ

## Capital Structure

(Unit : MB)

	YR/2017	YR/2016	2016	2015
Current Liabilities	3,549.42	78.00	78.00	79.92
Non-Current Liabilities	1,495.69	1155	1155	8.49
Shareholders' Equity	4,623.30	235.78	235.78	259.28

## Company Structure



## Company Image

