

THANA

บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

THANASIRI GROUP PUBLIC COMPANY LIMITED

THANA
SIRI

Head Office : 650, 652 ถนนบรมราชชนนี แขวงบางน้ำพรุ เขตบางพลัด กทม. 10700

Contact : 0-2886-4888

Website : www.thanasiri.com

MD

คุณสุทธิรักษ์ เสถียรภาพอยู่กร
กรรมการผู้จัดการTel : 0-2886-4888
Mobile : -
sutthirak@thanasiri.com

CFO

คุณณิศร นิตสีลาโรส
ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีการเงินและ
ปฏิบัติการTel : 0-2886-4888
Mobile : -
thanasorn@thanasiri.com

IRO

คุณวิภาณันท์ แยมคุ้ม
ผู้จัดการฝ่ายวางแผนกลยุทธ์และ
นักลงทุนสัมพันธ์อาวุโสTel : 0-2886-4888
Mobile : 08-1826-6413
wipanun@thanasiri.com

CG Report Score :

THSI List : -

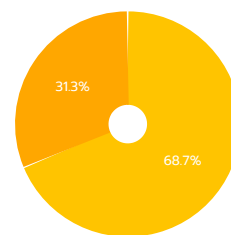
Stock Data (21/05/2018)

	YTD	2017	2016
Paid-up (MB)	253.21	253.21	253.21
Listed share (M)	253.21	253.21	253.21
Par (B)	100	100	100
Market Cap (MB)	572.26	582.39	440.59
Price (B./share)	2.26	2.30	1.74
EPS (B)	-	0.13	0.07

Statistics (21/05/2018)

	P/E	P/BV	Div.Yield
THANA (x)	35.44	1.24	-
PROPCON - mai (x)	36.02	1.54	1.93
PROPCON - SET (x)	17.41	1.78	3.33
mai (x)	87.88	2.26	1.70
SET (x)	18.07	2.01	2.86

Shareholder Structure (22/02/2018)



● กลุ่มตระกูลเสถียรภาพอยู่กร (68.7%)
● ผู้ถือหุ้นรายย่อยอื่นๆ (31.3%)

Financial Ratios

	3M/2018	3M/2017	2017	2016
ROE (%)	3.54	6.24	7.55	4.05
ROA (%)	3.21	3.87	4.82	2.99
D/E (x)	1.42	2.08	1.48	2.33
GP Margin (%)	32.67	31.62	32.09	32.46
EBIT Margin (%)	2.00	9.59	7.63	5.12
NP Margin (%)	-0.73	6.19	4.04	2.22

Company Background

ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย ประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว โดยเน้นการพัฒนาโครงการในเขตปริมณฑลย่านจังหวัดนนทบุรี รวมถึงในส่วนภูมิภาคที่มีแนวโน้มการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ในระดับราคาโดยเฉลี่ยประมาณ 3-5 ล้านบาท ภายใต้แบรนด์ "ธนาซิโอ" "ธนาวิลเลจ" "ธนาอามีเทต" "ธนาคลัสเตอร์" "ธนาเรสซิเดนซ์" และ "สิริ วิลเลจ" สำหรับโครงการในส่วนภูมิภาค โดยแต่ละแบรนด์จะมีเอกลักษณ์ที่แตกต่างกัน เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างครอบคลุม

Key Development of Company

1985	ก่อตั้งบริษัท ภายใต้ชื่อ "บริษัท ประสิทธิ์ปิ่นเกล้า จำกัด" ทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท
2009	แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น "บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)" เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 255 ล้านบาท
2010-2017	เปิดโครงการ 15 โครงการ โซน จนนทบุรี 10 โครงการ และต่างจังหวัด 5 โครงการ
2014	จัดตั้งบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ บริษัท ธนาสิริ แมเนจเม้นท์แอนด์คอนซัลตัง จำกัด และ บริษัท พیمانสิริ จำกัด
Mar 2018	ที่ประชุม AGM 2018 มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 329 ล้านบาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิเพิ่มทุน General Mandate
Mar 2018	ที่ประชุม BOD มีมติอนุมัติการเข้าลงทุนในหุ้นสามัญของ บริษัท ทาคูนิ แลนด์ จำกัด ในสัดส่วน 51% ของหุ้นทาคูนิฯ ทั้งหมด

Revenue Structure

รอบบัญชี : 31 ส.ค.

(Unit : MB)

	3M/2018	%	3M/2017	%	2017	%	2016	%
1. รายได้จากทราย*	148.44	99.39	268.01	99.93	828.33	99.00	787.05	99.62
- บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด	117.43	78.63	222.07	82.80	689.31	82.38	586.00	74.20
- ทาวน์โฮม / ทาวน์เฮ้าส์	31.01	20.77	45.94	17.13	139.02	16.62	170.22	21.54
- บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด (บริษัทย่อย)	-	-	-	-	-	-	30.90	3.90
2. รายได้อื่น**	0.91	0.61	0.19	0.07	8.42	1.00	3.04	0.38
รายได้รวม	149.35	100.00	268.20	100.00	836.75	100.00	790.09	100.00

* รายได้จากทราย คือ ยอดรับรู้รายได้จากการขายบ้านและที่ดินเมื่อโอนกรรมสิทธิ์ **รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับจากรถไฟ การรับเงินจูงจากลูกค้าในโครงการต่างๆ ***รายได้อื่นในปี 2017 มีรายได้พิเศษ คือ เงินชดเชยจากการเวนคืนที่ดินจากกรมทางหลวงชนบท

Business Plan

สำหรับปี 2561 บริษัทมีแผนการดำเนินงาน ดังนี้

- ควบคุมคุณภาพงานและระยะเวลาในการก่อสร้างในเวลาที่กำหนด
- ควบคุมคุณภาพและระยะเวลาในการบริการหลังการขาย
- การบริหารเงินเข้าและออก รวมถึงการลดต้นทุนและควบคุมค่าใช้จ่าย
- นวัตกรรมกรรมการออกแบบและพัฒนาสินค้า
- การพัฒนาคนเข้าสู่องค์กรนวัตกรรม
- แผนสำหรับที่ดิน ในจังหวัดภูเก็ต (กมลา)

Investment Highlight

ภาพรวมธุรกิจของบริษัท มีความมุ่งมั่นในการสร้างความมั่นคงและความอบอุ่นให้แก่ลูกค้า โดยการสร้างโครงการที่ตอบสนองถึงการมีครอบครัวและสังคมที่ร่มรื่นและอบอุ่นให้แก่ลูกค้า โดยพนักงานของบริษัทมีความรู้และความเข้าใจในวิสัยทัศน์ของบริษัทเป็นอย่างดี ซึ่งบริษัทได้กำหนดนโยบายชัดเจน ถึงเรื่องความปลอดภัยของการส่งมอบบ้านให้ลูกค้า จะต้องผ่านมาตรฐานของบริษัทก่อนส่งมอบให้ลูกค้า

- การผลักดันให้ลูกค้าอย่างเป็นไปตามเป้าหมาย บริษัทได้กำหนดกรอบการก่อสร้างบ้านและส่งมอบบ้านสร้างเสร็จพร้อมขาย (บ้าน On-Shelf) แบ่งเป็น
1. การสร้างบ้านโดยระบบ Pre-Cast ต้องส่งมอบบ้านภายใน 4 เดือน
 2. การสร้างบ้านโดยระบบ Conventional ต้องส่งมอบบ้านภายใน 6 เดือน
 3. กำหนดแผนการเพิ่มยอดขายชมโครงการ ด้วยงบประมาณการตลาดที่กำหนดไว้ เน้นการตลาดออนไลน์เป็นสำคัญ
 4. เร่งรัดให้มีการปิดยอดจองด้วยเทคนิคตาม Sales Development Program
 5. การสนับสนุนโครงการอย่างถูกต้องและรวดเร็ว 6. การสร้างแนวคิดเรื่องการลดต้นทุนอย่างสร้างสรรค์ (SMART Costs Savings)

Risk Factor

ปัจจัยความเสี่ยงทางธุรกิจและการป้องกันความเสี่ยงที่สำคัญ ดังนี้

1. **ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่สูงขึ้นของตลาดที่อยู่อาศัย** ด้วยประสบการณ์ที่อยู่ในแวดวงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มานานกว่า 30 ปี และด้วยการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่เน้นคุณภาพและการพัฒนาหลายโครงการเฉพาะในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต ทำให้บริษัทมีความชำนาญเฉพาะพื้นที่ สามารถเข้าใจและทราบถึงความต้องการของลูกค้าเป็นอย่างดี รวมถึงมีการศึกษาและวิจัยสำรวจความต้องการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ประชาชนในพื้นที่มีความคุ้นเคยกับโครงการจึงส่งผลให้เกิดความไว้วางใจมากขึ้น และในแต่ละโครงการของบริษัทจะอยู่ในพื้นที่ที่ใกล้เคียงกันเพื่อให้เกิดการประหยัดต่อการลงทุนและเป็นการช่วยลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายการบริหารงานที่ชัดเจน ทำให้บริษัทสามารถบริหารโครงการในแต่ละโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. **ความเสี่ยงด้านการเงิน และสภาพคล่องทางการเงิน** ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนสูง หากเกิดเหตุการณ์ที่เหนือความคาดหมาย ซึ่งอาจทำให้เกิดผลกระทบต่อสภาพคล่องทางการเงินได้ บริษัทจึงถือเป็นนโยบายที่ถือปฏิบัติอย่างต่อเนื่องเรื่องการรักษาสภาพคล่อง โดยมุ่งเน้นการลงทุนพัฒนาโครงการที่มีความเสี่ยงในระดับยอมรับได้ โดยมีความเป็นไปได้ของโครงการอยู่ในระดับสูง นอกจากนี้ การเตรียมวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนไว้ ก็เป็นแนวทางที่บริษัทได้ดำเนินการไว้ด้วยแล้วเช่นกัน อันจะนำมาซึ่งความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจให้มีสภาพคล่องอย่างเพียงพอ เมื่อเกิดเหตุการณ์ที่เหนือความคาดหมาย อย่างไรก็ตาม บริษัทได้พัฒนาสินค้าให้มีความหลากหลายในระดับราคาที่สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อลดลง และได้มีการทำ Pre-Approve ลูกค้าก่อนการจอง เพื่อลดปัญหาที่จะเกิดจากการกู้สินเชื่อไม่ผ่าน

Company Product

บริษัท รนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) มีแนวคิด "ความสุขที่ดีพอ ในพื้นที่ที่พอดี" (Small is Beautiful) คือ แบนด์อสังหาริมทรัพย์ ที่มุ่งเน้นความสำคัญของการสร้างความอบอุ่นและความสุขให้กับทุกคนในครอบครัว แบนด์ย่อยแบ่งออกเป็น 5 แบนด์ ดังนี้

1. "รนาเรสซิเดนซ์" : โครงการบ้านเดี่ยว ในระดับราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป
2. "รนาฮาบีแทต" : โครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ในระดับราคา 5 - 10 ล้านบาท
3. "รนาคลัสเตอร์" : โครงการบ้านแฝด ทาวน์โฮม 3 ชั้น ในระดับราคา 5 - 10 ล้านบาท
4. "รนาวิลเลจ" : โครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ในระดับราคา 3 - 6 ล้านบาท
5. "รนาซีโอ" : โครงการบ้านแฝด ทาวน์โฮม ในระดับราคา 3 - 5 ล้านบาท

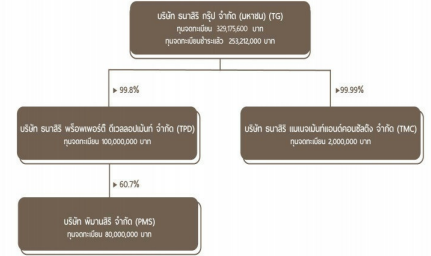
สำหรับในส่วนภูมิภาค บริษัทมีแบนด์ย่อย 1 แบนด์ คือ "สิริ วิลเลจ" : โครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ด้านหน้า ในระดับราคา 3 - 6 ล้านบาท

Capital Structure

(Unit : MB)

	3M/2018	3M/2017	2017	2016
Current Liabilities	555.46	843.68	607.93	928.73
Non-Current Liabilities	101.54	91.46	78.90	79.75
Shareholders' Equity	463.25	448.61	464.34	432.02

Company Structure



Company Image



Disclaimer : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทต่อผู้ลงทุนเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น มิได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวนหรือจูงใจให้ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ซึ่งผู้ลงทุนควรใช้ดุลยพินิจในการนำข้อมูลในอดีตมาพิจารณาอย่างรอบคอบ โดยบริษัทจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่เกิดจากการนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัท สามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่รายงาน 56-1 รายงานประจำปี หรือสารสนเทศที่บริษัทได้แจ้งผ่านสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการแก้ไขเพิ่มเติมเปลี่ยนแปลงข้อมูลในเอกสารฉบับนี้โดยมิต้องแจ้งให้ผู้ลงทุนทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามมิให้ผู้ใดนำเอกสารหรือข้อมูลในเอกสารดังกล่าวไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ต่อสาธารณชนในทางที่ผิดหรือบางส่วนโดยไม่ได้รับอนุญาตจากบริษัท