



NVD

บริษัท เนอวานา ไดอิ จำกัด (มหาชน)

SET: อสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง / พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

<http://www.nirvanadaii.com/>

ธุรกิจหลัก

แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่

- 1 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ภายใต้กลุ่มบริษัท “NIRVANA” พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรร ที่ดินเพื่อขายประกอบด้วย บ้านเดี่ยว บ้านแฝด โฮมออฟฟิศ ทาวน์เฮ้าส์ คอนโดมิเนียม
- 2 ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง
- 3 ธุรกิจขายสินค้าวัสดุก่อสร้าง ได้แก่ รั้วสำเร็จรูป และตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ประตูหน้าต่างอลูมิเนียมสำเร็จรูป จากโรงงานผู้ผลิตสัญชาติญี่ปุ่น

การดำเนินการของบริษัทเพื่อตอบสนอง อย่างทันก่วงที่ต่อสถานการณ์ COVID-19 (Emergency Response)

บริษัทตระหนักถึงผลกระทบจากสถานการณ์ COVID-19 ที่มีต่อการดำเนินงานและสุขภาพอนามัย และความปลอดภัยของพนักงานจากการแพร่ระบาดของ COVID-19 เนื่องจากบริษัทมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่อาคาร ชั้นทาวเวอร์ส (ห้าแยกลาดพร้าว ถนนวิภาวดีรังสิต) ซึ่งเป็นอาคารขนาดใหญ่มีความเสี่ยงต่อการได้รับเชื้อ จากเหตุการณ์ดังกล่าว บริษัทเริ่มจัดทำแผนการรับมือ ตั้งแต่ปลายเดือนมกราคม 2563 เป็นต้นมา ทั้งในด้าน Business Operation และ Financial Status รวมถึงการปรับ แก้ไขงบประมาณประจำปีเพื่อให้สอดคล้องกับเหตุการณ์ ที่เกิดขึ้น ทางคณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารขอให้ ฝ่ายจัดการนำเสนอ Action Plan ต่อสถานการณ์ที่เกิดขึ้น อย่างเร่งด่วนโดยมีขั้นตอนดังนี้

Nirvana
BEYOND

Nirvana
@WORK

Nirvana
DEFINE

Nirvana
ICON



NIRVANA ONLINE EXPERIENCE PLATFORM

บ้านเดี่ยว | ทาวน์โฮม | โฮมออฟฟิศ

- การ Call BCP จัดทำแผนการป้องกันในแต่ละ BU และประเมินสถานการณ์รายวัน
- IT Support for Work From Home การเช่า Notebook / การลงระบบเพื่อเชื่อมต่อ Intranet Server / Online Meeting
- ย้ายพนักงานที่ประจำที่อาคารชั้นทาวเวอร์สไปทำงานที่สำนักงานเกษตร-นวมินทร์ เนื่องจากมีพนักงานบริเวณตึกข้างเคียงติดเชื้อ ถือเป็น Trigger Point ที่สำคัญ ที่มีผลต่อพนักงานที่ปฏิบัติงานที่อาคารชั้นทาวเวอร์ส
- พนักงานที่ไปในสถานที่เสี่ยง (เช่น ค่ายมวย สถานบันเทิง เป็นต้น) ให้ทำงานที่บ้านเป็นเวลา 14 วัน เพื่อรอดูอาการ
- แจกหน้ากากอนามัยให้กับพนักงานทุกคน พร้อมจุดแอลกอฮอล์ให้ทั่วบริเวณสำนักงาน สำนักงานชาย และบริเวณก่อสร้าง

- มีการตรวจวัดอุณหภูมิทุกครั้งก่อนเข้างาน ถ้ามีอุณหภูมิสูงเกินกำหนด ให้กลับบ้านและรอดูอาการ
- แบ่งพนักงานออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่เข้าออฟฟิศ และกลุ่มที่ Work From Home ออกจากกันจำนวน 2 เดือน และประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิด มีการต่อการทำงานจากที่บ้านหากสถานการณ์ยังมีความเสี่ยง
- จัดตั้งฝ่ายบุคคลเฉพาะกิจเพื่อเป็นที่ปรึกษาในการเผยแพร่ข่าวสารภายในองค์กร ให้คำปรึกษา และช่วยเหลือพนักงานที่ได้รับผลกระทบ
- ฉีดพ่นฆ่าเชื้อบริเวณสำนักงานและสำนักงานขายทุกอาทิตย์

การบริหารจัดการ ภาวะวิกฤต COVID-19 ของบริษัท (Crisis Management)

คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิดโดยมอบหมายให้คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงติดตามและรายงานผลที่เกิดขึ้นให้แก่คณะกรรมการทุกท่านทราบถึงสถานการณ์โดยรวมของบริษัท และมีการจัดตั้งทีมงานเฉพาะกิจนำทีมโดยฝ่ายบุคคล ขึ้นตรงต่อ CEO ทำหน้าที่ติดตามและประเมินสถานการณ์รายวัน เป็นตัวกลางประสานงานและคอยช่วยเหลือพนักงานที่ได้รับผลกระทบจาก COVID-19 ทั้งนี้จากการย้ายพนักงานที่ประจำที่ชั้นทาวเวอร์สมาทำงานที่สำนักงานเกษตร-นวมินทร์ บริษัทจำเป็นต้องย้ายอุปกรณ์สำนักงานบางส่วนมาที่เกษตร-นวมินทร์ เพื่อรองรับการย้ายสำนักงาน รวมถึงการเดินทางระบบเพื่อรองรับการทำงาน นอกจากนี้ พนักงานที่ทำงาน Work From Home บริษัทจำเป็นต้องหา Notebook สำรอง อินเทอร์เน็ต การทำงานผ่าน Server อยู่บน Cloud Access ผ่านทาง VPN (Fort Client Program) หรือ Download File ผ่านทาง Link ลงโปรแกรม Microsoft Teams เพื่อรองรับการประชุมออนไลน์และการเรียกประชุมบริษัทแจ้งความคืบหน้าของสถานการณ์ต่าง ๆ จาก CEO สำหรับในส่วนของสำนักงานและสำนักงานขายโครงการ บริษัทจัดตั้งทีมเฉพาะกิจฉีดพ่นฆ่าเชื้อประจำทุกสัปดาห์ สำหรับกระบวนการทำงานมีการดำเนินการต่าง ๆ ดังนี้

1 ระบบการวางบิลออนไลน์และชำระเงินโดยการโอนเข้าบัญชี จากเดิมที่บริษัทรับวางบิลโดยตรวจเอกสารเพื่อรับวางบิล จึงเปลี่ยนระบบมาให้ผู้รับเหมาหรือ Supplier สแกนเอกสารการวางบิลส่งมาที่อีเมลกลางของฝ่ายบัญชีการเงินและมีการตอบกลับเกี่ยวกับการโอนเงินดังกล่าว โดยขอให้นำส่งเอกสารตัวจริงผ่านทางไปรษณีย์ ก่อนกำหนดการชำระเงินเพื่อเป็นการลดการติดต่อกันระหว่างบุคคล

2 สำนักงานขายโครงการ ดำเนินการตามมาตรการป้องกันการแพร่เชื้อโรค เช่น การตรวจวัดอุณหภูมิของลูกค้าที่เข้ามาเยี่ยมชม จัดเตรียมสถานที่พักรอแยกต่างหากทำความสะอาดและฆ่าเชื้อภายในพื้นที่สำนักงานตลอดจนอุปกรณ์ฆ่าเชื้อ เป็นต้น

3 สำนักงานเกษตร-นวมินทร์ ตั้งจุดคัดกรองเพื่อวัดอุณหภูมิความร้อนของร่างกายและกำหนดทางเข้าออกให้ชัดเจน แยกจุดรับรองบุคคลภายนอกไปยังห้องรับรอง (ห้องกระจกด้านข้างสำนักงาน) ไม่ให้เข้ามาในออฟฟิศ ลดการจัดประชุมร่วมกับบุคคลภายนอกติดตั้งเครื่องฉีดพ่นฆ่าเชื้ออัตโนมัติบริเวณประตูทางเข้าสำนักงาน

4 การตรวจวัดอุณหภูมิของคนงาน ให้กลุ่มผู้รับเหมาที่ต้องสงสัยว่ามีอาการติดเชื้อหยุดงาน (1 – 2 สัปดาห์) และดำเนินการหาผู้รับเหมารายอื่นที่สามารถทำงานทดแทนได้ ทำการ Big Cleaning Site และที่พักคนงานด้วยน้ำยาฆ่าเชื้อโรค ให้ทีม Safety และหัวหน้าคนงานเข้มงวดตรวจวัดใช้ทุกคนก่อนเข้าทำงานและบังคับใช้หน้ากากอนามัยขณะปฏิบัติงาน

5 เปลี่ยนรูปแบบการขายจาก Offline เป็น Online ใช้ระบบ AR เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นบ้านตัวอย่างเสมือนเข้ามาชมโครงการด้วยตัวเองผ่านคอมพิวเตอร์หรือสมาร์ทโฟนได้ ลดจำนวนป้ายบิลบอร์ดและการจัดกิจกรรมทางการตลาดในช่วงนี้

6 การบริหารสภาพคล่องให้เพียงพอ สร้างรายรับให้พอกับค่าใช้จ่าย ค่าบริหาร และดอกเบี้ยธนาคารโดยการเจรจาขอลดค่าปลอดสินเชื่อและของเงินหมุนเวียนกับธนาคารเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มสภาพคล่องให้กับบริษัท ทั้งนี้ บริษัทมีการปรับประมาณการทางการเงินโดยประเมินว่า COVID-19 จะยืดเยื้ออีก 6 เดือน และ 9 เดือน ซึ่งเน้นการขายบ้านในโครงการที่สร้างแล้วเสร็จและเปิดขาย 2 โครงการหลัก คือ Collection & Element ปรับลดค่าใช้จ่ายทางการตลาด เน้นการโฆษณาออนไลน์มากขึ้น ลดค่าใช้จ่ายการขายและบริหารลง เริ่มที่เดือนเมษายน 2563 เป็นต้นไป

7 การสื่อสารทั้งภายในและภายนอกองค์กร

- ภายในองค์กร รับผิดชอบโดยฝ่ายบุคคล เพื่อแจ้งสถานการณ์และกิจกรรมต่าง ๆ ของบริษัท
- ภายนอกองค์กร ได้แก่
 - ลูกค้า บริษัทมีการประชาสัมพันธ์ผ่านทาง Facebook Nirvanahome เกี่ยวกับมาตรการรองรับโควิด
 - ผู้รับเหมาและ Supplier ฝ่ายจัดซื้อจัดจ้าง เป็นผู้แจ้งข่าวสารต่าง ๆ ผ่านทางอีเมลให้กับลูกค้าทุกรายถึงมาตรการและการทำงานระหว่างสถานการณ์ COVID-19 ที่เกิดขึ้นนี้

การบรรเทาผลกระทบและดูแลผู้มีส่วนได้เสียอย่างรอบด้านในสถานการณ์ COVID-19 (Impact Mitigation)

บริษัทมีการประเมินผลกระทบที่เกิดขึ้นและจัดการผลกระทบให้แก่ผู้มีส่วนได้เสีย ดังนี้

พนักงานและครอบครัว: บริษัทมีโปรแกรมตรวจสุขภาพให้กับพนักงานและครอบครัวประจำปี ในช่วง COVID-19 บริษัทได้ให้โรงพยาบาลพญาไท นวมินทร์ เข้ามาตรวจเชื้อ COVID-19 ให้กับพนักงานทุกคนที่บริษัท ส่วนพนักงานที่มีการเลิกจ้าง บริษัทมีการจ่ายเงินชดเชยซึ่งเป็นไปตามกฎหมายทุกประการ

ลูกค้า: สำหรับลูกค้าที่อยู่ระหว่างการผ่อนชำระเงินดาวน์ บริษัทพักการชำระเงินดาวน์เป็นเวลา 3 เดือน และสามารถยืดระยะเวลาการผ่อนจนกว่าเข้าสู่ภาวะปกติได้ รวมถึงมีทีมงานบริการสินเชื่อเพื่อให้คำปรึกษาให้กับลูกค้า กรณีที่ลูกค้าต้องการผ่อนหรือขยายระยะเวลากับทางสถาบันการเงิน ทีมงานเป็นผู้ให้คำปรึกษาและติดต่อสถาบันการเงินเพื่อเป็นการบริการให้กับลูกค้าของเนอวานา

นอกจากนี้ บริษัทจัดตั้งทีมเฉพาะกิจฉีดพ่นฆ่าเชื้อ (Beyond Service) บริการฉีดพ่นฆ่าเชื้อให้กับลูกค้า โดยบริการฉีดฆ่าเชื้อในรถยนต์ให้ลูกค้าฟรีบ้านละ 1 คัน และให้ราคาพิเศษลูกค้าที่ต้องการรับบริการฉีดพ่นฆ่าเชื้อภายในบริเวณบ้านหรือสำนักงานของลูกค้า (กรณีเป็นไฮมออฟฟิศ)

คู่ค้า: บริษัทมีการเปลี่ยนการวางบิลและชำระเงินเป็นการรับวางบิลออนไลน์และชำระเงินโดยการโอนเงินเข้าบัญชีคู่ค้าเพื่อเป็นการลดการติดต่อระหว่างบุคคล รวมทั้งมีการชำระเงินให้กับคู่ค้าที่ได้รับความเดือดร้อนก่อนกำหนด ขยายสัญญาว่าจ้างปลูกสร้างให้กับผู้รับเหมา และเลื่อนกำหนดการรับสินค้าที่คู่ค้าเกิดปัญหาจากการไม่สามารถส่งมอบสินค้าได้ตามกำหนด โดยบริษัทจะพิจารณาเป็นราย ๆ ไป

ผู้ถือหุ้น: บริษัทได้เลื่อนการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 และมีการจัดประชุมผู้ถือหุ้นอีกครั้ง โดยกำหนดผู้เข้าร่วมประชุมจำนวนไม่เกิน 40 คน พร้อมทั้งมีมาตรการตรวจสอบที่เป็นมาตรฐานสากลมีโรงพยาบาลเข้าร่วมการคัดกรองผู้เข้าร่วมประชุม โดยมีช่องทางรับฟังความเห็นและสื่อสาร ผู้ถือหุ้นสามารถส่งคำถามล่วงหน้าก่อนวันประชุมอย่างน้อย 1 สัปดาห์ทางอีเมลหรือโทรสาร โดยระบุชื่อ-นามสกุลของผู้ถือหุ้นอย่างชัดเจนในเอกสารคำถาม

ชุมชนและสังคม: ตามที่บริษัทได้จัดตั้งทีมเฉพาะกิจฉีดพ่นฆ่าเชื้อ (Beyond Service) บริการฉีดพ่นฆ่าเชื้อให้กับลูกค้าแล้วนั้น บริษัทยังได้ไปบริการฉีดพ่นฆ่าเชื้อให้กับโรงเรียนบ้านเด็กรามอินทรา (บ้านเด็กตาบอดผู้พิการซ้ำซ้อน) และบริจาคสิ่งของเครื่องใช้ที่จำเป็น

การวางแผนฟื้นฟูธุรกิจ ภายหลังสถานการณ์ COVID-19 (Business Recovery)

จากสถานการณ์ที่เกิดขึ้น สำหรับภาคสังหาริมทรัพย์ จำเป็นจะต้องมีการปรับตัวรับมือเข้าสู่ยุค “New Normal” หลังจากพ้น COVID-19 ดังนี้

1 การพัฒนาพนักงานให้เป็น Influencer

ขายบ้านผ่าน Live ไม่ต้องเข้ามาชมบ้านตัวอย่างที่โครงการก็สามารถจองได้ การเลือกซื้อบ้านได้และการโฆษณาเปลี่ยนจาก Offline เป็น Online เปลี่ยนจากป้ายบิลบอร์ดเป็น Online ทำการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่านทาง Website หรือ Facebook Live

2 กำาไม่จำเป็นต้องใกล้ที่ทำงานอีกต่อไป

สามารถทำงานที่บ้านได้ ต้องการพื้นที่ทำงานภายในบ้านมากขึ้น ดังนั้น การออกแบบบ้านให้มีพื้นที่สำหรับการทำงานแยกเป็นสัดส่วนจึงเป็นสิ่งที่ลูกค้ามองหามากขึ้น นวัตกรรมและการออกแบบต้องมีภาพลักษณ์ของตัวเองที่ชัดเจน

3 เริ่มเข้าสู่ยุคสังคม Touchless อัปเดตความ

เป็นอยู่ จากการหาบิวติงโซลูชันที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคในด้านของความปลอดภัย ความสะดวกสบายผ่านสมาร์ตเทคโนโลยีและเอ็นเตอร์เทนเมนต์

4 สังคมที่เน้นการรักษาสุขภาพ เน้นการป้องกัน

มากกว่าการรักษา ทำงานคนเดียวมากขึ้น เน้นการแตกไลน์ธุรกิจเป็นกลุ่มหนึ่งที่บริษัทมองเห็นโอกาสใช้ประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลงและก้าวขึ้นมาประสบความสำเร็จได้ เช่น โรงพยาบาล เป็นต้น

จากภาวะวิกฤตที่เกิดขึ้น บริษัทได้นำเอาวิกฤตเป็นโอกาสโดยแตกไลน์งานบริการออกมา คือ Beyond Service เป็นการบริการเริ่มต้นจากการฉีดพ่นฆ่าเชื้อให้กับลูกค้าของเนอวานาเองและยังสามารถปรับจ้างฉีดพ่นให้กับสถานที่อื่น ๆ ได้ นอกจากนี้ ยังแตกไลน์งานบริการอื่นร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจเพิ่มเติม เช่น บริการรถรับส่งระหว่างบ้านกับสนามบิน งานบริการทำความสะอาดบ้าน งานจัดทำสวนในบ้าน งานบริการล้างรถที่บ้าน บริการย้ายของจากบ้านหลังหนึ่งไปบ้านอีกหลังหนึ่ง เจ้าหน้าที่อำนวยความสะดวก (Concierge Service) และเจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับบ้าน รวมถึงเพิ่มไลน์งานบริการก่อสร้าง (Construction Service) เพิ่มเติม เช่น การรีโนเวทบ้านเก่า การต่อเติมโรงจอดรถ ครีวหลังบ้าน และการขายผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง Precast เช่น แผ่น Paving Block เนื่องจากบริษัทมีฝ่ายออกแบบเป็นของตนเอง จึงสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงความต้องการของลูกค้าเป็นรายบุคคลได้ เป็นต้น

สำหรับการประเมินภาวะวิกฤตที่เกิดขึ้น บริษัทมีการประเมินเป็น 3 ช่วงระยะเวลา คือ การระบาดของ COVID-19 ยืดเยื้อเป็นเวลา 3 เดือน 6 เดือน และ 9 เดือน ตามลำดับ โดยมีแผนการจัดการรองรับทั้ง 3 ช่วงเวลาดังกล่าว และมีการปรับประมาณการประจำปี 2563 ตามการระบาดของ COVID-19 ที่เกิดขึ้นจริง

ในระยะยาว บริษัทมีการวางแผนปรับกลยุทธ์ของบริษัทโดยจะเพิ่มหน่วยงาน New Business Development เพื่อหาโอกาสในการร่วมลงทุนการทำธุรกิจใหม่ที่เกี่ยวข้อง เช่น การทำโรงพยาบาลร่วมกับคุณหมอ การพัฒนาบ้านพักสำหรับผู้สูงอายุ การออกแบบผลิตภัณฑ์ฟริคาสต์ในรูปแบบใหม่ที่มีนวัตกรรมการก่อสร้างที่ทันสมัยไม่จำเป็นต้องเป็นงานก่อสร้างบ้านเพื่อการอยู่อาศัยเท่านั้น แต่เป็นการก่อสร้างทุกชนิด การทำธุรกิจที่เป็น Recurring Income ให้มากขึ้น เช่น โรงแรม ที่จอดรถแล้วจอร์ เป็นต้น