

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (บริษัทฯ) เดิมชื่อบริษัท กรุงเทพเคหะกรู๊ป จำกัด จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2536 โดยนายธีรวัฒน์ รัชต์ภักย์ภักย์ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการ นายธีรวัฒน์เริ่มต้นดำเนินธุรกิจด้วยการจำหน่ายและติดตั้งวัสดุก่อสร้างประเภทไม้ ก่อนที่จะเข้าสู่การทำธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นการดำเนินธุรกิจทั้งโดยนายธีรวัฒน์เองและร่วมกับกลุ่มเครือข่ายได้บริษัทต่างๆ ในเครือมานานกว่า 30 ปี โดยเริ่มต้นจากที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ โครงการแรก คือ “โครงการเสนา 84” ในปี 2527 เป็นโครงการทาวน์เฮ้าส์ขนาดเล็ก ราคาขายเฉลี่ยประมาณ 6 แสนบาท หลังจากนั้น บริษัทฯ ได้เปิดโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอื่นเพิ่มมากขึ้นได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด คอนโดมิเนียมและอาคารพาณิชย์ และได้มีการพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเรื่อยมา

ปี 2552 บริษัทฯ ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering หรือ IPO) เมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2552 เพื่อระดมเงินทุนไปใช้ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ซึ่งบริษัทฯ ได้มีการขยายการดำเนินงานทั้งในส่วนของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทอย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในระดับกลาง – ต่ำ และขยายธุรกิจในส่วนของการเช่าและบริการเพื่อสร้างรายได้ประจำซึ่งจะเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการเงินให้แก่บริษัทฯ

ในปี 2558 บริษัทฯ มีแผนในการขยายฐานลูกค้าอสังหาริมทรัพย์สู่กลุ่มลูกค้าระดับ Upper Middle Income มากขึ้นทั้งในส่วนของการโครงการแนวราบ คือ โครงการเสนาปาร์กแกรนด์ และโครงการคอนโดมิเนียม คือ โครงการ The Niche ทองหล่อ-เพชรบุรี ซึ่งเปิดตัวในปี 2558 ที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงรักษาฐานลูกค้าระดับ กลาง – ต่ำ โดยเปิดโครงการรองรับอย่างต่อเนื่อง

และในปีนี้ บริษัทฯ ยังมีการขยายธุรกิจในส่วนของการเช่าและบริการ และธุรกิจโซลาร์ ซึ่งเป็นธุรกิจใหม่ของบริษัทฯ โดยในส่วนของการเช่าและบริการ บริษัทฯ ได้เข้าร่วมทุนกับ บริษัท ไอรา พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด และบริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ดำเนินโครงการอาคารสำนักงานให้เข้าในย่านธุรกิจ ซึ่งโครงการดังกล่าวยังอยู่ระหว่างการพัฒนา

ในส่วนของการธุรกิจโซลาร์ ซึ่งเริ่มมีกระแสมากขึ้นในปัจจุบันทั้งในส่วนของการเป็นพลังงานทางเลือกและการช่วยรักษาสีสิ่งแวดล้อม ประกอบกับการได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ บริษัทฯ จึงเริ่มดำเนินโครงการโซลาร์ฟาร์มที่อุป และได้เข้าซื้อหุ้นในบริษัท เสนาโซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด (เดิมชื่อบริษัท ที ที รีนิวเอเบิลเอนเนอร์ยี จำกัด) ซึ่งได้มีการร่วมทุนกับบริษัท บี.กริม เพาเวอร์ จำกัด แล้วนั้น ดำเนินโครงการโซลาร์ฟาร์ม โดยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 ในวันที่ 22 กันยายน 2558 มีมติอนุมัติให้เข้าซื้อหุ้นดังกล่าวและอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนแบบ Right Offering จำนวน 262,763,037 หุ้น เพื่อชำระการลงทุนที่กล่าวถึง และบริษัทฯ ยังเข้าลงทุนในบจก.เอท โซลาร์ เพื่อดำเนินธุรกิจติดตั้งและจำหน่ายแผงโซลาร์ เพื่อสามารถดำเนินงานได้อย่างครบวงจร และสามารถต่อยอดไปยังธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี

ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 1,234.5 ล้านบาทและทุนชำระแล้ว 1,138.51 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,138.51 ล้านหุ้น มูลค่าต่อหุ้นที่ตราไว้ 1 บาท

แม้ว่าบริษัทจะมีการขยายกิจการอย่างต่อเนื่อง ทางเจ้าของกิจการก็ยังคงยึดหลักให้ความสำคัญกับลูกค้าตลอดมา โดยเห็นได้จากรีวิวทัศน ทัศนกิจ และแนวความคิดในการดำเนินธุรกิจ ด้วยความภูมิใจในการเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีคุณภาพ และเป็นส่วนหนึ่งในความภูมิใจที่ลูกค้าระดับชนชั้นกลาง-ล่าง สามารถจะเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยได้ในราคาที่คุ้มค่ากับเงินที่ต้องจ่ายไป อีกทั้งยังคำนึงถึงการลดภาระค่าใช้จ่ายของลูกค้าและการรักษาสีสิ่งแวดล้อม โดยนำเทคโนโลยีพลังงานไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์เข้ามาใช้กับโครงการของบริษัทฯ เพื่อให้ก่อเกิดประโยชน์สูงสุดและยังมีโครงการที่มีวัตถุประสงค์หลักในการช่วยเหลือดูแลสังคม โดย “โครงการบ้านร่วมทางฝัน” ซึ่งเป็นโครงการ CSR ของบริษัท

1.1 ปรัชญา วิสัยทัศน์ ทัศนกิจ และคุณค่าขององค์กร

ปรัชญาองค์กร:

ความไว้วางใจจากลูกค้า คือความภูมิใจของเรา

วิสัยทัศน์ขององค์กร:

“เรามุ่งมั่นใช้ความรู้และประสบการณ์ในการพัฒนาที่อยู่อาศัย เพื่อให้ลูกค้าเกิดความคุ้มค่าสูงสุดในการเป็นเจ้าของ และสร้างความอุ่นใจในการดูแลหลังการขาย ด้วยการดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และตอบแทนคืนสู่สังคม”

ทัศนกิจขององค์กร:

- ขับเคลื่อนองค์กร โดยให้ความสำคัญกับบุคลากร สร้างแรงบันดาลใจผ่านปรัชญาองค์กร และส่งมอบคุณค่าสู่ลูกค้าผ่านคำนิยามของเสนา
- เน้นกระบวนการทำงานแบบบูรณาการ และสร้างระบบจัดการความรู้องค์กร เพื่อมอบความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า
- พัฒนาโครงการด้วยการบริหารต้นทุน และตอบสนองทุกความต้องการของเจ้าของบ้าน ด้วยบริการ 360 องศาที่ครอบคลุม
- เติบโตด้วยการสร้างพันธมิตร การคำนึงถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และการลงทุนในธุรกิจใหม่
- สร้างความยั่งยืนด้วยการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใส เป็นพลเมืองดีของประเทศ และตอบแทนคืนสู่สังคม

คุณค่าขององค์กร:

ในการพัฒนาสินค้าให้เกิด ความภูมิใจ สูงสุดต่อลูกค้า จำเป็นต้องอาศัยความเข้าใจและความร่วมมือของพนักงานทุกฝ่ายทุกระดับชั้น จึงจำเป็นต้องมีหลักคิดในการทำงานเพื่อให้พนักงานทุกคนมุ่งไปสู่จุดมุ่งหมายเดียวกัน หลักคิดที่ว่านั้นมีอยู่ 4 ประการด้วยกัน ซึ่งหากเปรียบ เสนา คือ บ้าน หลักคิด 4 ประการที่ว่านั้น ก็เปรียบเสมือนกับเสาหลัก 4 ต้นของบ้านหลังนี้ และนั่นคือ 4 Cores Value อันประกอบด้วย

- Trust ความเชื่อมั่นและความน่าเชื่อถือ ซึ่งทำให้บริษัทฯ ก้าวข้ามผ่านมาได้ทุกวิกฤต
- Knowledge Sharing การแบ่งปันความรู้และประสบการณ์ที่ดีแก่บุคคลรอบข้างที่ผู้ได้รับนอกจากจะได้ประโยชน์แล้ว ผู้ให้ก็มีแต่ความภูมิใจ
- Customer Centric ความเข้าใจลูกค้าโดยยึดถือลูกค้าเป็นศูนย์กลางของความคิด
- CSR การมีโอกาสได้ตอบแทนคืนสู่สังคม และดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม

SENA : 4 Core Values



1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ตาราง 1: เหตุการณ์ที่สำคัญในอดีตของบริษัทฯ ในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ธันวาคม 2554	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2554 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ลงทุนซื้อหุ้น T.TRE จำนวน 40,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 100.0 จากกลุ่มรัฐวิสาหกิจ ด้วยเงินลงทุนทั้งสิ้น 590.0 ล้านบาท โดยตกลงชำระเป็นเงินสดจำนวน 100.0 ล้านบาท ที่เหลืออีก 490.0 ล้านบาท ออกเป็นตั๋วสัญญาใช้เงินแก่ผู้ถือหุ้นเดิมของ T.TRE จำนวน 4 ฉบับ ซึ่งจะครบกำหนดในวันที่ 5 มกราคม 2557 ไม่มีการติดดอกเบี้ยระหว่างกันและไม่มีหลักประกัน บริษัทฯ ได้จดทะเบียนโอนหุ้นกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 6 มกราคม 2555 โดยบริษัทฯ มีแผนการลงทุนก่อสร้างและปรับปรุงโครงการสนามกอล์ฟ“พญาคันทรี่คลับแอนดริ์สอร์ท” และก่อสร้างโรงแรมเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าสนามกอล์ฟและลูกค้าทั่วไป
ตุลาคม 2555	ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 24 ตุลาคม 2555 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไปจำนวนไม่เกิน 110.5 ล้านหุ้น ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นที่ออกใหม่ครั้งที่ 1 (SENA-W1) จำนวนไม่เกิน 27.5 ล้านหน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวนไม่เกิน 23.8 ล้านหน่วย และประชาชนทั่วไปที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 3.7 ล้านหน่วย ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ (SENA-WA) จำนวนไม่เกิน 5.0 ล้านหน่วยให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ
เมษายน 2556	เดิม PCC, BRT, T.TRE, บริษัท ทรี แพลน เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด และ บริษัท ฉัตรสุตา จำกัด มีความสัมพันธ์กับผู้ถือหุ้นรายใหญ่และประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เช่นเดียวกับบริษัทฯ จึงได้มีการทำบันทึกข้อตกลง ลงวันที่ 23 ธันวาคม 2548 (“MOU”) เพื่อกำหนดกรอบในการดำเนินธุรกิจของแต่ละบริษัทในลักษณะที่จะไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ เนื่องจากคู่สัญญาดังกล่าวและบริษัทฯ มีกรรมกรและ/หรือผู้ถือหุ้นร่วมกัน เมื่อวันที่ 6 มกราคม 2555 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดใน T.TRE ดังนั้น T.TRE ไม่ถือเป็นบริษัทที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ อีกต่อไป แต่กลายสถานะเป็นบริษัทย่อยแทน

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
เมษายน 2556	<p>บริษัท ทรี แพลน เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด และ บริษัท ฉัตรสุดา จำกัด ได้เลิกบริษัทและชำระบัญชีแล้วเมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม 2552 และ 23 มิถุนายน 2552 ตามลำดับดังนี้ เพื่อความโปร่งใสและเพื่อขจัดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ คณะกรรมการบริษัทจึงเห็นควรยกระดับจาก MOU เป็นสัญญา</p> <p>ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2556 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ลงนามในสัญญาขกเลิกบันทึกข้อตกลงและสัญญากำหนดกรอบในการดำเนินธุรกิจจำนวน 3 ฉบับ คือ สัญญาขกเลิก MOU กับ T.TRE และสัญญากำหนดกรอบในการดำเนินธุรกิจกับ PCC และ BRT โดยได้มีการกำหนดและแก้ไขเพิ่มเติมเนื้อความต่างๆ ในสัญญากำหนดกรอบการดำเนินธุรกิจให้ชัดเจนยิ่งขึ้น มีสาระสำคัญดังนี้</p> <p><u>สัญญาระหว่างบริษัทฯ และ PCC</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • เพิ่มเติมขั้นตอนการปฏิบัติในการปฏิเสธคำเสนอขายที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง • เพิ่มเติมนำข้อกำหนดค่าตอบแทนที่มีราคาและเงื่อนไขทางการค้าโดยทั่วไปสำหรับกรณีการใช้ทรัพยากรของคู่สัญญา <p><u>สัญญาระหว่างบริษัทฯ และ BRT</u></p> <p>เพิ่มเติมการกำหนดค่าตอบแทนให้ชัดเจนขึ้น อาทิ การใช้ประโยชน์ในทรัพยากรบุคคล การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สินของบริษัทฯ การให้บริการระหว่างกัน ฯลฯ</p>
ธันวาคม 2556	<p>เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2556 บริษัททำสัญญาร่วมประกอบธุรกิจกับ บริษัท พัทธา คันทรี่ คลับ จำกัด เพื่อร่วมประกอบธุรกิจในการพัฒนาที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ในโครงการพัทยารีสอร์ท เฟส 1 จำนวน 89 ภูเก็ต ตั้งอยู่ที่ตำบลเขาไม้แก้ว อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี โดยมีผลบังคับตั้งแต่วันที่ทำสัญญา และสิ้นสุดสัญญาคำเนินตามโครงการเสร็จสิ้นลง</p>
เมษายน 2557	<p>ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2557</p> <ul style="list-style-type: none"> • มีมติอนุมัติให้ยกเลิกมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2555 เมื่อวันที่ 24 ตุลาคม 2555 ที่ให้ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไป และให้ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1 (SENA-W1) ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท และนักลงทุนทั่วไปที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน • มีมติอนุมัติให้ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 2 (SENA-WB) จำนวนไม่เกิน 2,300,000 หน่วย โดยจัดสรรให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย จำนวนไม่เกิน 14 ท่าน โดยไม่คิดมูลค่า ซึ่งมีรายละเอียดข้อกำหนดสิทธิและการจัดสรรตามที่ระบุไว้ด้านล่างนี้ รวมทั้ง มอบอำนาจให้คณะกรรมการบริษัท หรือนบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และรายละเอียดอื่นๆ ของใบสำคัญแสดงสิทธิ รวมทั้งดำเนินการต่างๆ อันจำเป็นและสมควรอันเนื่องเกี่ยวกับการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ ครั้งที่ 2 (SENA-WB)

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
เมษายน 2557	<ul style="list-style-type: none"> มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ลงจำนวน 140,806,862 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 857,711,687 บาท ให้เหลือทุนจดทะเบียน 716,904,825 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 716,904,825 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยวิธีการตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่บริษัทฯ ยังมีได้นำออกจำหน่ายจำนวน 140,806,862 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท มีมติอนุมัติให้แก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ขึ้นอีก จำนวน 2,300,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 716,904,825 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 719,204,825 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 2,300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท มีมติอนุมัติให้แก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ มีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนเพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของ บริษัทฯ ที่จัดสรรให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 2 (SENA-WB) จำนวน 2,300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
กันยายน 2557	<p>ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2557</p> <ul style="list-style-type: none"> มีมติอนุมัติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ขึ้นอีก 51,370,151 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 719,204,825 บาท เป็น 770,574,976 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 51,370,151 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลและการปรับสิทธิสำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 1 (SENA-WA) และครั้งที่ 2 (SENA-WB) มีมติอนุมัติให้แก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็นดังนี้ “ ข้อ 4 ทุนจดทะเบียน 770,574,976 บาท (เจ็ดร้อยเจ็ดสิบสี่พันห้าแสนเจ็ดหมื่นสี่พันเก้าร้อยเจ็ดสิบหกบาท) แบ่งออกเป็น 770,574,976 หุ้น (เจ็ดร้อยเจ็ดสิบสี่พันห้าแสนเจ็ดหมื่นสี่พันเก้าร้อยเจ็ดสิบหกหุ้น) มูลค่าหุ้นละ 1 บาท (หนึ่งบาท) โดยแยกออกเป็นหุ้นสามัญ 770,574,976 บาท(เจ็ดร้อยเจ็ดสิบสี่พันห้าแสนเจ็ดหมื่นสี่พันเก้าร้อยเจ็ดสิบหกบาท) หุ้นบุริมสิทธิ - หุ้น (- หุ้น) ” มีมติอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลและการปรับสิทธิสำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 1(SENA-WA) และครั้งที่ 2 (SENA-WB) ดังนี้ ให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 51,050,651 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตรา 14 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่ ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นรายใดมีเศษของหุ้นเดิมหลังการจัดสรรหุ้นปันผลแล้ว ให้จ่ายเป็นเงินสดแทนการจ่ายเป็นหุ้นปันผล ในอัตราหุ้นละ 0.071429 บาทต่อหุ้น ให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 156,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ครั้งที่ 1 (SENA-WA) ให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 163,300 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการปรับสิทธิ

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กันยายน 2557	<p>ของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ครั้งที่ 2 (SENA-WB)</p> <ul style="list-style-type: none"> อนุมัติให้ซื้อที่ดินจากบริษัท ทุนเจริญ จำกัด จำนวน 3 แปลงเนื้อที่รวม 2,286.30 ตารางวาพร้อมแบบก่อสร้างอาคารชุด และรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) ในมูลค่ารวม 134,260,995 บาทโดยแบ่งเป็นมูลค่าซื้อขายที่ดินพร้อมแบบก่อสร้างอาคารชุดและรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมจำนวน 125,746,500 บาทหรือเท่ากับตารางวาละ 55,000 บาท และดอกเบี้ยที่บริษัทต้องชำระตามตัวสัญญาใช้เงินที่ออกเพื่อชำระค่าที่ดินดังกล่าวจำนวน 8,514,495 บาท อนุมัติให้ซื้อที่ดินจากบริษัท สินทรัพย์สัญญา จำกัด จำนวน 5 แปลงโดยแบ่งเป็นเนื้อที่สำหรับพัฒนาโครงการเฟส 1 จำนวน 15,492.50 ตารางวา และเป็นเนื้อที่สำหรับพัฒนาโครงการเฟส 2 จำนวน 16,349.50 ตารางวา เนื้อที่รวมทั้งสิ้น 31,842 ตารางวาพร้อมภาระจำยอมเพื่อใช้เป็นถนนสำหรับเข้าออกที่ดินดังกล่าว ในมูลค่ารวม 507,706,837.50 บาทโดยแบ่งเป็นมูลค่าซื้อขายที่ดินพร้อมภาระจำยอมจำนวน 477,630,000 บาทหรือเท่ากับตารางวาละ 15,000 บาท และเป็นดอกเบี้ยที่บริษัทต้องชำระตามตัวสัญญาใช้เงินที่ออกเพื่อชำระค่าที่ดินดังกล่าวจำนวน 30,076,837.50 บาท อนุมัติกำหนดวงเงินออกและเสนอขายหุ้นกู้ ยอดเงินคงค้างแต่ละขณะไม่เกิน 1,500,000,000 บาท โดยบริษัทอาจออกและเสนอขายหุ้นกู้ในคราวเดียวกันหรือหลายคราว กล่าวคือ ขอให้ผู้ออกหุ้นกู้ยืมเงินไว้ 1,500,000,000 บาท และคณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาความเหมาะสมในการออกหุ้นกู้แต่ละครั้ง โดยจะเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยการออกหุ้นกู้ในแต่ละครั้งกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคาร โดยแต่ละขณะต้องไม่เกิน 1,500,000,000 บาท
กุมภาพันธ์ 2558	<ul style="list-style-type: none"> ออกหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และไม่มีผู้แทนถือหุ้นกู้ อายุ 2 ปีนับจากวันออกหุ้นกู้ จำนวนเงิน 1,200 ล้านบาท มูลค่าหน่วยละ 1,000 บาท
เมษายน 2558	<p>ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2558</p> <ul style="list-style-type: none"> มีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ลงจำนวน 1,398 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 770,574,976 บาท ให้เหลือทุนจดทะเบียน 770,573,578 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 770,573,578 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยวิธีการตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่บริษัทฯ ยังมีได้นำออกจำหน่ายจำนวน 1,398 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทและแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
เมษายน 2558	<ul style="list-style-type: none"> • มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ขึ้นอีก 112,176,346 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 770,573,578 บาท เป็น 882,749,924 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 112,176,346 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และให้แก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท • มีมติอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัท และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 3 (SENA-WC) และการปรับสิทธิสำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 1 (SENA-WA) และครั้งที่ 2 (SENA-WB) ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> • จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 109,453,423 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล โดยจัดสรรให้แก่อัฒิหุ้นเดิมในอัตรา 7 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นปันผล ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นรายใดมีเศษของหุ้นเดิมหลังจากการจัดสรรหุ้นปันผลแล้ว ให้จ่ายเป็นเงินสดแทนการจ่ายเป็นหุ้นปันผล ในอัตราหุ้นละ 0.1428571429 บาทต่อหุ้น • จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 2,100,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัท และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 3 (SENA-WC) • จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 312,980 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 1 (SENA-WA) • จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 309,943 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 2 (SENA-WB) • อนุมัติเพิ่มวงเงินออกและเสนอขายหุ้นกู้ จากยอดคงค้างแต่ละขณะไม่เกิน 1,500,000,000 บาท เป็น 3,500,000,000 บาท และขอความเห็นชอบอายุหุ้นกู้ดังกล่าวไม่เกิน 10 ปี
กันยายน 2558	<ul style="list-style-type: none"> • บริษัทได้ลงทุนในหุ้นสามัญ จำนวน 46,000 หุ้นของบริษัท วัฒนาสุข เอ็นจิเนียริง จำกัด (ได้เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท เอทโซลาร์ จำกัด) ในราคาหุ้นละ 64.77 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 2,979,420 บาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 46 ของทุนจดทะเบียน และเดือนธันวาคม 2558 บริษัทได้ขายเงินลงทุนดังกล่าวให้บริษัท เสนาโซลาร์ เอนเนอร์ยี ในราคา 2,979,420 บาทเช่นกัน

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กันยายน 2558	<p>และบริษัท เอทโซลาร์ จำกัด ได้เข้าลงทุนในบริษัท แม็กโซลาร์ จำกัด จำนวน 199,998 หุ้นในราคาหุ้นละ 5 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 999,990 บาท ทะเบียนโอนหุ้นแล้วเมื่อวันที่ 21 กันยายน 2558</p> <ul style="list-style-type: none"> • การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 22 กันยายน 2558 • ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 22 กันยายน 2558 มีมติอนุมัติให้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ที ที รีนิวเอเบิลเอนเนอร์ยี จำกัด (TTRE) จากนางศรีอนงค์ กิรติวรานนท์ ซึ่งเป็นการทำรายการบุคคลที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ จำนวน 425,998 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 99.9995 ของทุนจดทะเบียน ในราคาตามมูลค่าหุ้นรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 425,998,000 บาท และอนุมัติการลงทุนในโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดิน (Solar Farm) บริษัทได้ชำระค่าหุ้นทั้งหมด และจดทะเบียนโอนหุ้นแล้วเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2558 และได้เปลี่ยนชื่อบริษัทดังกล่าวเป็น “บริษัท เสนาโซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด” เมื่อวันที่ 30 ตุลาคม 2558 <p>ซึ่งเมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2558 บริษัท เสนาโซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด ได้เข้าร่วมลงทุนใน บริษัท บี.กริม เสนาโซลาร์ เพาเวอร์ จำกัด (“บริษัท ร่วมทุน”) โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน บริษัทได้ชำระค่าหุ้นจำนวน 425,850,000 บาท</p> <ul style="list-style-type: none"> • มีมติอนุมัติการให้ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ แบบมอบอำนาจทั่วไป (GeneralMandate) โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 350,350,716 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> • ออกหุ้นสามัญให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนจำนวนที่ผู้ถือหุ้นแต่ละคนถืออยู่ (Right Offering) จำนวนไม่เกิน 262,763,037 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทในราคาเสนอขายที่มีส่วนลดไม่เกินร้อยละ 50 ของราคาตลาด (คำนวณโดยอ้างอิงกับราคาซื้อขายถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหุ้นบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ 15 วันทำการก่อนวันที่คณะกรรมการมีมติกำหนดราคาเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน) • ออกหุ้นสามัญให้แก่บุคคลในวงจำกัด จำนวนไม่เกิน 87,587,679 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทโดยกำหนดราคาเสนอขายไม่ต่ำกว่าร้อยละ 90 ของราคาตลาดทั้งนี้ ในกระบวนการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามข้อ (1) นั้น บริษัทฯ จะอนุญาตให้ผู้ถือหุ้นเดิมสามารถจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนเกินกว่าสิทธิของตนได้ ซึ่งคณะกรรมการจะทำการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนที่เหลือจากการจองซื้อตามสิทธิ ให้แก่ผู้ถือหุ้นที่ได้จองซื้อหุ้นเพิ่มทุนเกินสิทธิของตนจนกระทั่งไม่มีผู้ถือหุ้นเดิมใช้สิทธิ หลังจากนั้นคณะกรรมการจึงจะดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) • มีมติอนุมัติการออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 4 (SENA-WD) จำนวนไม่เกิน 550,000 หน่วย โดยไม่คิด

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กันยายน 2558	<p>มูลค่า โดยจัดสรรให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยที่ได้รับการจัดสรรเกินกว่าร้อยละ 5 ของจำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิทั้งหมดที่เสนอขายในครั้งนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> • มีมติอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ขึ้นอีก 351,760,533 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 882,749,924 บาท เป็น 1,234,510,457 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 351,760,533 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ แบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) การใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 4 (SENA-WD) และการปรับสิทธิสำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 1 (SENA-WA), ครั้งที่ 2 (SENA-WB) และครั้งที่ 3 (SENA-WC) • มีมติอนุมัติให้แก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ เป็นดังนี้ <p>“ข้อ 4. ทุนจดทะเบียน 1,234,510,457 บาท(หนึ่งพันสองร้อยสามสิบล้านห้าแสนหนึ่งหมื่นสี่ร้อยห้าสิบเจ็ดบาท) แบ่งออกเป็น 1,234,510,457 หุ้น (หนึ่งพันสองร้อยสามสิบล้านห้าแสนหนึ่งหมื่นสี่ร้อยห้าสิบเจ็ดหุ้น) มูลค่าหุ้นละ 1 บาท (หนึ่งบาท) โดยแยกออกเป็นหุ้นสามัญ 1,234,510,457 หุ้น (หนึ่งพันสองร้อยสามสิบล้านห้าแสนหนึ่งหมื่นสี่ร้อยห้าสิบเจ็ดหุ้น) หุ้นบุริมสิทธิ - หุ้น(ศูนย์หุ้น)”</p> • มีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> • จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 350,350,716 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ แบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> • จัดสรรหุ้นสามัญ จำนวนไม่เกิน 262,763,037 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนจำนวนที่ผู้ถือหุ้นแต่ละคนถืออยู่ (Right Offering) • จัดสรรหุ้นสามัญจำนวนไม่เกิน 87,587,679 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะ (Private Placement) เมื่อมีการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนโดยวิธีการตาม (ก) และ (ข) แล้ว ทุนชำระแล้วในส่วนที่เพิ่มจะไม่เกินกว่าร้อยละ 30 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติให้เพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) หรือคิดเป็นจำนวนหุ้นได้ไม่เกิน 262,763,037 หุ้น • จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 550,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 4 (SENA-WD)

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กันยายน 2558	<ul style="list-style-type: none"> จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 280,900 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 1 (SENA-WA) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 305,917 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 2 (SENA-WB) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 273,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 3 (SENA-WC)
ตุลาคม 2558	<ul style="list-style-type: none"> ออกหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือประเภทไม่ค้ำสิทธิ ไม่มีประกัน และไม่มีผู้แทนถือหุ้นกู้ อายุ 2.5 ปี นับจากวันออกหุ้นกู้ จำนวนเงิน 800 ล้านบาท มูลค่าหน่วยละ 1,000 บาท บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนใน บริษัท แอสไพเรชั่น วัน จำกัด (“บริษัทร่วมทุน”) โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 25 ของทุนจดทะเบียน ซึ่งทุนจดทะเบียนทั้งหมด 1,000,000,000 บาท เป็นส่วนของบริษัทฯ 250,000,000 บาท บริษัทฯ ได้ชำระค่าหุ้นแล้วจำนวน 62,500,000 บาท จดทะเบียนโอนหุ้นแล้วเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2558
พฤศจิกายน 2558	<ul style="list-style-type: none"> บริษัท เสนาโซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด ได้ลงทุนจัดตั้งบริษัทย่อยอีก 15 แห่ง ในชื่อ บริษัท เสนากริน เอนเนอร์ยี 1 จำกัด ถึง บริษัท เสนากริน เอนเนอร์ยี 15 ด้วยทุนจดทะเบียน บริษัทละ 10 ล้านบาท โดยชำระทุนแล้วร้อยละ 25 (บริษัทละ 2.5 ล้านบาท) บริษัทฯ ขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนจำนวนที่ผู้ถือหุ้นแต่ละคนถืออยู่ (Right Offering) ตามที่ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2558 จำนวน 262,631,721 หุ้น หุ้นละ 2.10 บาท เป็นมูลค่ารวม 551,526,614.10 บาทเป็นผลให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว 1,138,508,512 บาท ซึ่งการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมดังกล่าวสามารถจัดสรรได้เต็มจำนวน เป็นผลให้บริษัทฯ ไม่ต้องจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะ (Private Placement) จากที่บริษัทฯ ได้รับอนุมัติให้สามารถจัดสรรได้จำนวนไม่เกิน 87,587,679 หุ้น

ภาพรวมธุรกิจของบริษัทฯ

ในปี 2558 ภาพรวมธุรกิจยังไม่ฟื้นตัวอย่างมีเสถียรภาพ ส่งผลให้สถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ประสบภาวะชะลอตัว อย่างไรก็ตาม ปี 2558 บริษัทฯ ได้ใช้ “กลยุทธ์โฟกัส” “ส่องสว่าง ชัดเจน และ เปิด-ปิด ได้สะดวกรวดเร็ว” ทำให้บริษัทฯ มีการปรับตัวในช่วงที่เศรษฐกิจไม่ฟื้นตัวตามที่คาดหมาย โดยชะลอการเปิดตัวโครงการใหม่และเน้นการระบายสินค้าคงเหลือโครงการเดิมให้สอดคล้องสถานะเศรษฐกิจและมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐ

ในส่วนของการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ เปิดตัวโครงการใหม่จำนวน 7 โครงการ มูลค่าโครงการกว่า 3,800 ลบ. มีการขยายฐานกลุ่มลูกค้าคอนโดมิเนียมในระดับ Upper Middle Income เพิ่มขึ้นใน “โครงการ เดอะ นิช ไพร์ด ทองหล่อ เพชรบุรี” ในช่วงไตรมาสที่ 3 ของปี 2558 และบริษัทฯ มีแผนขยายการลงทุนในธุรกิจเช่าและบริการไปยังธุรกิจอาคารสำนักงานย่านราชเทวี ซึ่งเป็นที่ดินเช่าจากทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ โดยการร่วมทุนกับบริษัท ไอร่า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด และบริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด เพื่อลงทุนในบริษัท แอสไพเรชั่น วัน จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 25 โครงการยังอยู่ระหว่างการรอพัฒนา การขยายธุรกิจเช่าและบริการดังกล่าวเพื่อรองรับการขยายตัวของสัดส่วนรายได้ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อกระจายความเสี่ยงจากการทำธุรกิจบ้านและคอนโดไปยังธุรกิจที่มีรายได้สม่ำเสมอ โดยในปี 2558 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้จากธุรกิจเช่าในสัดส่วนร้อยละ 10

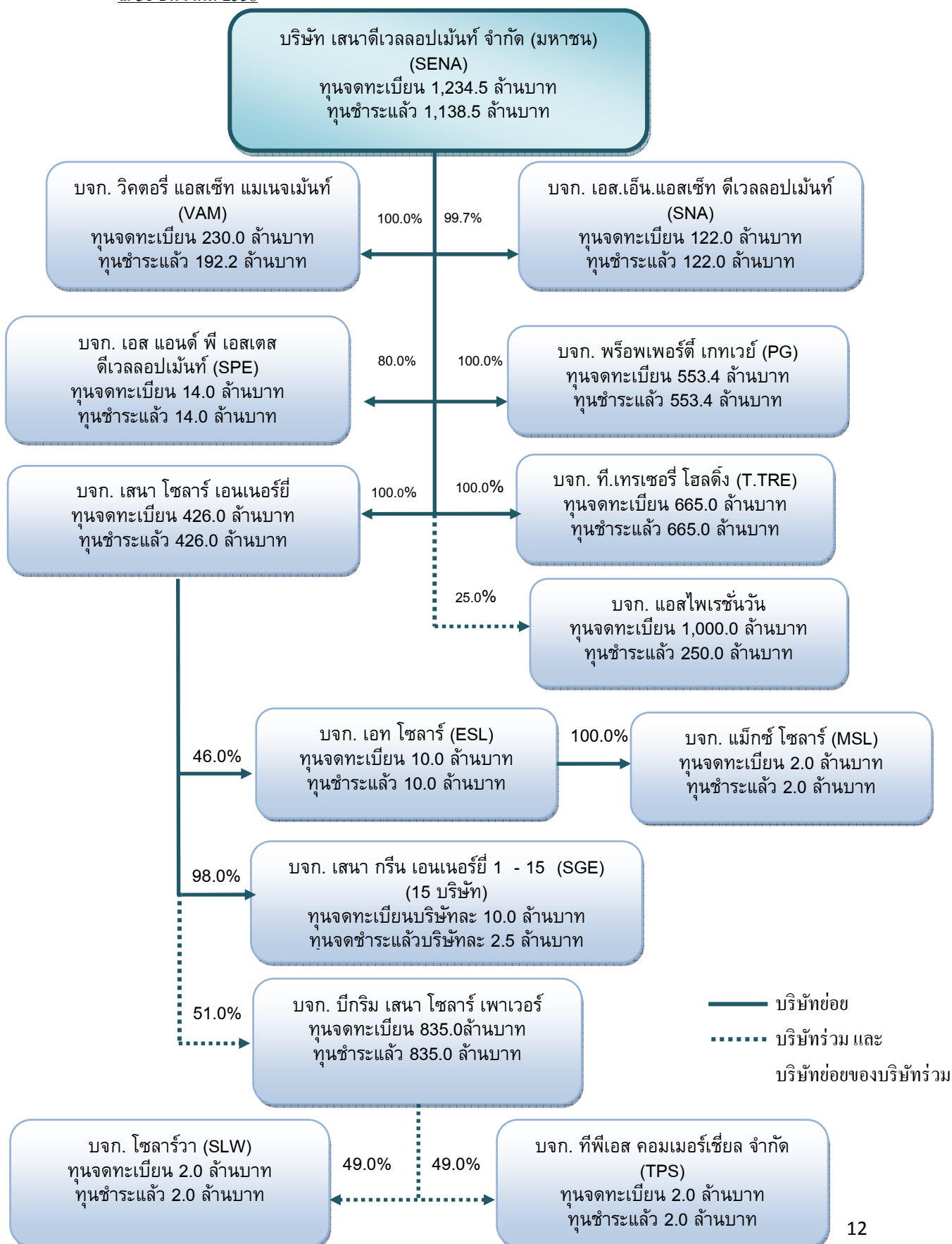
บริษัทฯ ยังได้เริ่มลงทุนในธุรกิจโซลาร์จากการมองเห็นโอกาสในธุรกิจซึ่งมีแนวโน้มที่ดี และได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐประกอบกับเพื่อต่อยอดในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต่อไป โดยมีการลงทุนในโซลาร์ฟาร์มที่อป ขนากกำลังการผลิต 0.75 MW ขายให้การไฟฟ้าระยะเวลา 25 ปี เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์เมื่อกลางปีที่ผ่านมา โครงการโซลาร์ฟาร์ม ขนาดกำลังการผลิต 46.5 MW เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์เมื่อเดือนธันวาคม 2558 โดยขายไฟให้การไฟฟ้าระยะเวลา 25 ปี เช่นเดียวกัน และธุรกิจติดตั้งและจำหน่ายแผงโซลาร์ โดยในปี 2558 บริษัทฯ มีรายได้จากธุรกิจโซลาร์ในสัดส่วนร้อยละ 1 และจะเริ่มรับรู้รายได้เต็มปีตั้งแต่ปี 2559 เป็นต้นไป

สรุปภาพรวมการเปลี่ยนแปลงในปี 2558 ของบริษัทฯ ดังนี้

- ขยายฐานลูกค้าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไปยังกลุ่ม Upper Middle Income โดยการเปิดตัวโครงการ The Niche Pride ทองหล่อ เพชรบุรี
- ขยายการลงทุนในธุรกิจเช่าและบริการโดยการร่วมทุนกับบริษัท ไอร่า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด และบริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด เพื่อลงทุนในบริษัท แอสไพเรชั่น วัน จำกัด เพื่อลงทุนโครงการอาคารสำนักงานย่านราชเทวี
- ลงทุนในธุรกิจโซลาร์ ทั้งในส่วนของโซลาร์ฟาร์มที่ขายไฟให้การไฟฟ้า และธุรกิจติดตั้งและจำหน่ายแผงโซลาร์ เพื่อต่อยอดในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ต่อไป

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2558



บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เพื่อเช่า และให้บริการด้านที่อยู่อาศัยแบบครบวงจรภายใต้การบริหารบริษัทย่อย 23 บริษัท และยังมี บริษัทร่วม 2 บริษัท และบริษัทย่อยของบริษัทร่วม 2 บริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทธุรกิจดังนี้

- ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายบริษัทฯและบริษัทย่อยมีโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 19 โครงการ มูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้น ประมาณ 14,400 ล้านบาท
- ธุรกิจเช่าและบริการ
- ธุรกิจโซลาร์

SENA ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายทั้งแนวราบและแนวสูงและธุรกิจเช่าและบริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 SENA มีโครงการเพื่อขายที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 18 โครงการ แบ่งเป็นโครงการแนวราบ 7 โครงการ ภายใต้ชื่อโครงการ เอสวิลล์ เสนาวิลล์ เสนาทาวน์ เสนาเวนิว และเสนาฮิลล์ไฮส์ สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม 11 โครงการภายใต้ชื่อโครงการ The Niche Pride, The Niche ID, The Niche Mono, The Kith Plus และ The Kith และโครงการเพื่อเช่า 1 โครงการคือ คอมมูนิตี้มอลล์ “เสนาเฟสท์”

VAM ดำเนินธุรกิจเช่าและบริการและให้บริการด้าน Living agent เป็นตัวแทนฝากขายและเช่าบ้านและคอนโดมิเนียมมือสองของบริษัทฯบริษัทย่อย รวมทั้งโครงการของบริษัทอื่นๆ บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 VAM มีโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่าที่อยู่ภายใต้การบริหารได้แก่ “เสนาเฮาส์ พลอยธิน 30” ตั้งอยู่ที่ถนนพลอยธิน ซอย 30 และโครงการ “เสนาเฮาส์ ลำลูกกาคลอง 2” บริเวณลำลูกกา คลอง 2 จังหวัดปทุมธานี

SNA ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายธุรกิจเช่าและบริการและธุรกิจโซลาร์ บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.7 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 SNA มีโครงการเพื่อขายที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 1 โครงการ คือ โครงการ The Kith ติวานนท์โครงการเพื่อเช่า 1 โครงการคือ เสนา แวร์เฮาส์ สุขุมวิท 50 และโครงการโซลาร์รูฟท็อปขายไฟฟ้าให้กฟน.

SPE ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 80.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558(นางสาวอุมาพร ธัญลักษณ์ภาคย์ถือหุ้นร้อยละ 20 นางสาวเกสรดา ธัญลักษณ์ภาคย์ ถือหุ้นร้อยละ 0.0 และนางสาวศรีวรรณ์ ธัญลักษณ์ภาคย์ถือหุ้นร้อยละ 0.0) มีโครงการที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 1 โครงการ คือ โครงการ “แพรมาพร คลอง 7”

PG (เดิมชื่อ บริษัท เอส.เอ.แอสเซท จำกัด) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายและธุรกิจโซลาร์ บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 PG มีโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 1 โครงการ คือโครงการเสนาปาร์คแกรนด์ และโครงการโซลาร์รูฟท็อปขายไฟฟ้าให้กฟน.

T.TRE (ณ เดือนมีนาคม 2559 เปลี่ยนชื่อเป็น บจก. อีสเทิร์น เสนาดีเวลลอปเม้นท์) ดำเนินธุรกิจเช่าและบริการประเภทสนามกอล์ฟและธุรกิจโซลาร์ บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558T.TRE มีโครงการสนามกอล์ฟที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 1 โครงการ คือ โครงการพญาคันทรี่คลับ แอนด์ รีสอร์ทและโครงการโซลาร์รูฟท็อปขายไฟฟ้าให้กฟน.

บริษัท แอสไพเรชั่น วัน จำกัด(บริษัทร่วม) ดำเนินธุรกิจเช่าและบริการ เป็นบริษัทร่วมทุนโดยSENA ถือหุ้นร้อยละ 25.0บริษัท ไอรา พริอพเพอร์ตี้ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 60.0 และ บริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ถือหุ้นร้อยละ15.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 วัตถุประสงค์เพื่อดำเนินโครงการอาคารสำนักงาน

บริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด ดำเนินธุรกิจโซลาร์ บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด มีโครงการที่ร่วมทุนกับบริษัท บี.กริม เพาเวอร์ จำกัด ดำเนินโครงการโซลาร์ฟาร์มขนาดกำลังการผลิต 46.5 MWและเข้าลงทุนใน ESL ดำเนินธุรกิจติดตั้งและจำหน่ายแผงโซลาร์

ESL ดำเนินธุรกิจโซลาร์ โดยมี บริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 46.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558(ผู้ถือหุ้นอื่นร้อยละ 54.0) ประกอบธุรกิจจำหน่ายแผงโซลาร์

MSL ดำเนินธุรกิจโซลาร์โดยมี ESL ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558ประกอบธุรกิจติดตั้งแผงโซลาร์

SGE 1 – 15 ดำเนินธุรกิจโซลาร์ โดยมี บริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 98.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

บริษัท บีกริม เสนา โซลาร์ เพาเวอร์ จำกัด (บริษัทร่วม)ดำเนินธุรกิจโซลาร์ โดยเป็นการร่วมทุนระหว่าง บริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 51.0และ บริษัท บี.กริม เพาเวอร์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 49 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558ลงทุนใน SLW และ TPS ซึ่งประกอบธุรกิจโซลาร์ฟาร์ม

SLW ดำเนินธุรกิจโซลาร์ โดยมี บริษัท บีกริม เสนา โซลาร์ เพาเวอร์ จำกัดถือหุ้นร้อยละ 49.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558(ผู้ถือหุ้นอื่นร้อยละ 51.0)ประกอบธุรกิจโซลาร์ฟาร์ม

TPS ดำเนินธุรกิจโซลาร์ โดยมี บริษัท บีกริม เสนา โซลาร์ เพาเวอร์ จำกัดถือหุ้นร้อยละ 49.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558(ผู้ถือหุ้นอื่นร้อยละ 51.0)ประกอบธุรกิจโซลาร์ฟาร์ม

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ประเภทรายได้	ณ 31 ธ.ค. 2556		ณ 31 ธ.ค. 2557		ณ 31 ธ.ค. 2558	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการขาย :						
- แนวราบ	390.73	19.2%	395.31	14.4%	468.80	21.6%
- แนวสูง	1,486.58	72.9%	2,139.14	78.0%	1,461.71	67.1%
รวมรายได้จากการขาย	1,877.31	92.1%	2,534.45	92.4%	1,930.51	88.7%
2. รายได้จากการให้เช่าและบริการ	161.15	7.9%	208.61	7.6%	224.73	10.3%
3. รายได้โซลาร์	-	-	-	-	22.05	1.0%
รวมรายได้	2,038.46	100.0%	2,743.06	100.0%	2,177.29	100.0%
4. รายได้อื่น	36.49		31.46		42.12	

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบที่หลากหลาย และได้ขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันสามารถแบ่งประเภทธุรกิจออกเป็น 3 หน่วยธุรกิจ (Business Unit) ประกอบด้วย

- ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยเพื่อขาย พร้อมให้บริการด้านที่อยู่อาศัยแบบครบวงจร
- ธุรกิจเช่าและบริการ
- ธุรกิจโซลาร์

2.1.1 โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยเพื่อขาย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยจำนวน 5 รูปแบบ ทั้งในแนวราบและแนวสูง ได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ และคอนโดมิเนียม ภายใต้ชื่อแบรนด์หลัก 3 แบรนด์ ดังนี้

ชื่อแบรนด์หลัก	ตราสินค้า	ลักษณะที่อยู่อาศัย	ราคาเฉลี่ย (ลบ.)	กลุ่มลูกค้า (เงินเดือน/คน)
เสนา ➤ เป็นแบรนด์สำหรับโครงการแนวราบ โดยจะมีการแตกเป็นชื่อแบรนด์ย่อยเพื่อให้สอดคล้องกับทำเลที่ตั้งและลักษณะโครงการ ณ ปัจจุบันมีอยู่ 6 โครงการภายใต้ชื่อ เสนา คือ <ul style="list-style-type: none"> ○ เสนาปาร์ค แกรนด์ ○ เสนา ปาร์ค วิลล์ ○ เสนาวิลล์ ○ เสนา ทาวน์ ○ เสนา อเวนิว ○ เสนา ช็อปปิ้งเฮาส์ 		บ้านเดี่ยว	9	กลุ่ม A+ มากกว่า 160,000 บ./เดือน
		บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	4-6	กลุ่ม B ถึง A 50,001 – 160,000 บ./เดือน
		บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	3-4	กลุ่ม C+ ถึง B 35,001 – 85,000 บ./เดือน
		โฮมออฟฟิศ	4-5	กลุ่ม B 50,001 – 85,000 บ./เดือน
		โฮมออฟฟิศ	4-5	กลุ่ม B 50,001 – 85,000 บ./เดือน
		โฮมออฟฟิศ	6-7	กลุ่ม B ถึง A 50,001 – 160,000 บ./เดือน
เดอะนิช ➤ เป็นแบรนด์สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมระดับกลาง-ค่อนข้างสูง		คอนโดมิเนียมและอาคารพาณิชย์	1.8 – 3.5	Niche Pride กลุ่ม A+ มากกว่า 160,000 บ./เดือน Niche Mono กลุ่ม A 85,001 – 160,000 บ./เดือน Niche ID กลุ่ม B 50,001 – 85,000 บ./เดือน
เดอะคิทท์ ➤ เป็นแบรนด์สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมระดับกลาง		คอนโดมิเนียมและอาคารพาณิชย์	0.7 – 1.0	Kith Plus กลุ่ม C+ 35,001 – 50,000 บ./เดือน Kith กลุ่ม C 24,001 – 35,000 บ./เดือน Kith Lite กลุ่ม C- 18,001 – 24,000 บ./เดือน

บริษัทฯ ได้แบ่งกลุ่มผู้บริโภคตามสถานะทางเศรษฐกิจและสังคมโดยกลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัทฯ คือกลุ่มผู้ที่มีสถานะทางเศรษฐกิจและสังคมในระดับกลาง (ระดับ A ถึง C) ทางฝ่ายวิจัยธุรกิจของบริษัทฯ จะเป็นหน่วยงานที่ทำหน้าที่ศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มดังกล่าวในแต่ละพื้นที่พร้อมกับการวิเคราะห์ข้อมูลในด้านอื่นๆ เช่น สภาวะโดยรวมทางเศรษฐกิจสังคม การขยายตัวของเมือง สภาวะการแข่งขัน เพื่อนำไปประกอบการพัฒนาโครงการ ตลอดจนกำหนดกลุ่มเป้าหมายและกลยุทธ์ทางการตลาดต่อไป โดยหัวใจหลักของการวิจัยคือการนำข้อมูลเชิงลึกที่ได้มาพัฒนาทั้งสินค้าและบริการที่มีคุณค่าตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคอันนำไปสู่ความเชื่อมั่นที่มีต่อแบรนด์และความสำเร็จทางธุรกิจ

กลุ่มลูกค้า	รายได้ครัวเรือน (บาทต่อเดือน)
A+	160,000+
A	85,001 – 160,000
B	50,001 – 85,000
C+	35,001 – 50,000
C	24,001 – 35,000
C-	18,001 – 24,000

ที่มา: สมาคมวิจัยการตลาดแห่งประเทศไทย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายการพัฒนาโครงการภายใต้เงินลงทุนและการบริหารงานของบริษัทฯ เอง โดยจะเป็นผู้ดำเนินการพัฒนาโครงการเองแบบครบวงจร เริ่มตั้งแต่การเลือกที่ดิน การวางแผนโครงการ การออกแบบ การว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง และการบริหารการขายบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในโฉนดที่ดินที่ตั้งโครงการ และจะเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ ในทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และอยู่ในแนวสาธารณูปโภค โดยกำหนดระดับราคาซึ่งเป็นราคาขายที่สามารถแข่งขันได้

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายในการขายโครงการแนวราบ โดยจะมีบ้านตัวอย่างที่สร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วให้ลูกค้าได้พิจารณาก่อนตัดสินใจเลือกซื้อ

ณ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการที่อยู่ภายใต้การพัฒนาทั้งสิ้น 19 โครงการ แบ่งเป็นโครงการแนวราบจำนวน 8 โครงการ และ โครงการแนวสูงจำนวน 11 โครงการ (รายละเอียดตามตารางแสดงโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายที่อยู่ระหว่างการพัฒนา)

การให้บริการด้านที่อยู่อาศัยแบบครบวงจร

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะให้บริการหลังการขายแบบครบวงจรสำหรับที่อยู่อาศัยในทุกโครงการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ประทับใจให้กับกลุ่มลูกค้า อาทิ การดูแลด้านความปลอดภัย การร่วมสร้างคุณภาพสังคมที่อบอุ่นของแต่ละโครงการ การบริหารจัดการดูแลสาธารณูปโภคส่วนกลางและสภาพแวดล้อมโครงการ ภายหลังจากโอนกรรมสิทธิ์พื้นที่ส่วนกลางให้แก่นิติบุคคลบ้านจัดสรรหรือนิติบุคคลอาคารชุดเป็นที่เรียบร้อยแล้ว รวมทั้งการเป็นสื่อกลางในการอำนวยความสะดวกในการขายบ้านให้แก่กลุ่มลูกค้าของโครงการเสนา (Resale Agent) เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับกลุ่มลูกค้าภายใต้แนวคิด “Integrating Customers Experience” ซึ่งเป็นแนวคิดในการบริหารโครงการและการบริการลูกค้าแบบครบวงจร ทั้งก่อนเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการของบริษัทฯ ไปตลอดจนถึงหลังจากขายที่อยู่อาศัยของโครงการ (Integrated Solution) ณ 31 ธันวาคม 2558 เปิดให้บริการ 26 สัญญา 15 โครงการในรูปแบบรับจ้างบริหารนิติบุคคล/โครงการ ภายใต้การบริหารงานโดยบริษัทย่อย (VAM) ประกอบด้วย

- นิติบุคคล โครงการ เอสวิลล์ คลองหลวง
- นิติบุคคล โครงการ เสนาทาวน์ รามอินทรา เฟส 1, 2
- นิติบุคคล โครงการ เสนาวิลล์ รามอินทรา
- นิติบุคคล โครงการ The Kith ทิวานนท์ (อาคาร A1 – A9)
- นิติบุคคล โครงการ เสนาซ็อบเฮาส์ ลำลูกกาคลอง 2

- นิติบุคคล โครงการ เอสวิลล์ รังสิต-ลำลูกกา
- นิติบุคคล โครงการ เสนา ปาร์ค แกรนด์
- นิติบุคคล โครงการ The Kith ลำลูกกา (อาคาร B1, B2, C1, C2)
- นิติบุคคล โครงการ The Kith Plus นวมินทร์
- นิติบุคคล โครงการ The Niche Mono บางนา เฟส 1,2
- นิติบุคคล โครงการ The Niche ID พระราม 2 เฟส 1
- นิติบุคคล โครงการ The Niche ID ลาดพร้าว - วังหิน
- นิติบุคคล โครงการ The Niche ID บางแค เฟส 1
- นิติบุคคล โครงการ The Kith Lite บางกะดี - ดิوانนท์ เฟส 1
- สัญญาบริหารจัดการอาคารจอดรถ และสัญญาบริหารจัดการคู่สัญญาเช่าพื้นที่ ของ บจก.พลังมวลชน

ทั้งนี้ สัญญาจ้างบริหารอาคารชุดส่วนใหญ่มีระยะเวลาประมาณ 1 ปี โดยเมื่อครบกำหนดอายุสัญญาแล้ว การพิจารณาต่ออายุสัญญาขึ้นอยู่กับมติที่ประชุมของลูกบ้านในแต่ละโครงการ

ตารางแสดงโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายที่อยู่ระหว่างการพัฒนา ณ 31 ธันวาคม 2558

โครงการ		มูลค่าโครงการรวม		ยอดขายสะสม		ยอดโอนสะสม		คงเหลือขาย		Backlog	
		มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต
โครงการแนวราบ											
1	S Ville Rangsit-Lumlukka Klong 4	623.93	210	554.40	180	521.72	169	69.53	30	32.68	11
2	Sena Park Grand	1,269.36	174	471.10	61	388.62	51	798.25	113	82.49	10
3	S Ville Klong Luang - SDH	238.81	60	130.68	34	123.04	32	108.13	26	7.64	2
4	Sena (S) Town Ramindra 1	107.33	29	28.94	7	25.14	6	78.39	22	3.80	1
5	Sena (S) Town Ramindra 2	40.00	10	18.08	4	13.15	3	21.92	6	4.93	1
6	Sena Ville Ramindra	130.65	28	103.57	22	68.68	15	27.08	6	34.89	7
7	Sena Avenue Bangkadee	255.52	41	6.71	1	-	-	248.81	40	6.71	1
8	Sena Shop House Sukhumvit 113	186.07	25	15.62	2	-	-	170.45	23	15.62	2
	รวมโครงการแนวราบ	2,851.66	577	1,329.10	311	1,140.34	276.00	1,522.57	266	188.76	35
โครงการแนวสูง											
9	The Niche Mono Bangna	1,271.86	643	1,236.47	627	1,153.22	592	35.39	16	83.26	35
10	The Kith Lumlukka Klong 2	836.36	890	755.03	858	684.20	792	81.33	32	70.82	66
11	The Kith Plus Nawamin	598.31	414	548.74	407	540.96	406	49.57	7	7.78	1
12	The Kith Tiwanon	1,112.44	869	748.08	625	727.44	614	364.36	244	20.65	11
13	The Niche ID Rama 2	958.46	616	751.79	496	683.96	456	206.67	120	67.83	40
14	The Kith Klong Luang	514.67	345	511.30	343	510.47	342	3.37	2	0.82	1
15	The Niche Mono Ratchavipha	2,345.67	840	1,428.12	527	-	-	917.55	313	1,428.12	527
16	The Kith Lite Bangkadee P1	301.08	348	170.81	192	58.83	68	130.27	156	111.97	124
17	The Niche ID Bangkae P1	676.27	434	172.15	114	45.46	30	504.12	320	126.69	84
18	The Niche ID Serithei P1	652.22	448	150.15	109	-	-	502.07	339	150.15	109
19	The Niche Pride Petchaburi	2,306.90	667	1,035.86	298	-	-	1,271.04	369	1,035.86	298
	รวมโครงการแนวสูง	11,574.24	6,514	7,508.50	4,596	4,404.54	3,300.00	4,065.74	1,918	3,103.96	1,296
	รวม	14,425.90	7,091	8,837.60	4,907	5,544.88	3,576	5,588.30	2,184	3,292.72	1,331

2.1.2 ธุรกิจเช่าและบริการ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายในการลงทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าในรูปแบบที่หลากหลายทั้งที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนต์ให้เช่า คลังสินค้าให้เช่า ศูนย์การค้าขนาดเล็กสไตล์ Community Mall ให้เช่า และสนามกอล์ฟ ซึ่งเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) ให้แก่บริษัทฯ และบริษัทย่อย ทั้งนี้ผู้บริหารบริษัทฯ จะคำนึงถึงความเหมาะสมของทำเลที่ตั้งของแต่ละโครงการก่อนที่จะตัดสินใจเลือกรูปแบบในการพัฒนาโครงการเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดของการใช้พื้นที่และตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าอยู่ในบริเวณทำเลนั้นๆ ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าแล้ว 5 โครงการ รายละเอียดดังนี้

- โครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่าทั้งแบบรายเดือนและรายวัน ซึ่งมีทั้งหมด 2 โครงการ “เสนาเฮ้าส์ พหลโยธิน 30” และ ตั้งอยู่บริเวณถนนพหลโยธินซอย 30 กรุงเทพมหานคร ประกอบด้วยอาคารอพาร์ทเมนต์ 2 อาคาร จำนวนห้องพักรวม 159 ห้อง และ “เสนาเฮ้าส์ ลำลูกกาคลอง 2” ตั้งอยู่บริเวณลำลูกกาคลอง 2 จังหวัดปทุมธานี เป็นอาคารอพาร์ทเมนต์ 1 อาคาร จำนวนห้องพักรวม 42 ห้อง ภายใต้การบริหารงานของบริษัทย่อย (VAM) ณ 31 ธันวาคม 2558 อัตราการเช่าพื้นที่ (Occupancy rate) ของเสนาเฮ้าส์ พหลโยธิน 30 เฉลี่ยอยู่ที่ 58% (เฉพาะในส่วนการเช่ารายเดือน)
- โครงการ “โกดังสุขุมวิท 50” เป็นโครงการคลังสินค้าให้เช่าจำนวน 22 หลัง ตั้งอยู่บริเวณถนนสุขุมวิทซอย 50 ณ 31 ธันวาคม 2558 อัตราการเช่าพื้นที่อยู่ที่ 78%
- โครงการ “SENA Fest” เป็นโครงการศูนย์การค้าขนาดเล็กสไตล์ Community Mall บริเวณถนนเจริญนคร กรุงเทพฯ จำนวนพื้นที่เช่าประมาณ 8,000 ตรม. ณ 31 ธันวาคม 2558 มีผู้ทำสัญญาเช่าพื้นที่แล้วกว่า 93% ของพื้นที่เช่ารวม
- โครงการ “พัตยาคันทรีคลับ” เป็นโครงการสนามกอล์ฟและโรงแรม ในทำเลที่ตั้งแถบเมืองพัทยา จ.ชลบุรี ทั้งนี้ บริษัทมีแผนพัฒนาโครงการบ้านและคอนโดในพื้นที่รอบพัฒนาของโครงการสนามกอล์ฟต่อไป

2.1.3 ธุรกิจโซลาร์

บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงโอกาสในธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์ซึ่งเริ่มมีทิศทางที่ดี ประกอบกับได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐบาล อีกทั้งยังเป็นการช่วยรักษาสีสิ่งแวดล้อม โดยในการดำเนินธุรกิจโซลาร์ของบริษัทฯสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท

- ธุรกิจขายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯดำเนินงานอยู่ 2 โครงการ
 - 1.) โซลาร์รูฟ โกดังสุขุมวิท 50 ขนาดกำลังการผลิต 0.75 MW ภายใต้การดำเนินงานของ SNA, PG และ T.TRE ขายไฟฟ้าให้การไฟฟ้าระยะเวลา 25 ปี เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ช่วงเดือนมิถุนายน 2558 ที่ผ่านมา
 - 2.) โซลาร์ฟาร์ม ที่จังหวัดสระบุรีและนครปฐมรวม 6 แห่ง กำลังการผลิตรวม 46.5 MW ภายใต้การดำเนินงานของ TPS และ SLW ขายไฟฟ้าให้การไฟฟ้าระยะเวลา 25 ปี เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ช่วงเดือนธันวาคม 2558 ที่ผ่านมา รายละเอียดดังนี้

โครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดกำลังการผลิต (MW)
ไทรฉลุย	จ.นครปฐม	8 MW
ไทรลุ่มน้ำซ้าย	จ.นครปฐม	8 MW
ไทรแสบ	จ.นครปฐม	8 MW
BGTT 1	จ.สระบุรี	8 MW
BGTT 2	จ.สระบุรี	8 MW
BGTT 3	จ.สระบุรี	6.5 MW

- ธุรกิจรับติดตั้งและจำหน่ายอุปกรณ์และแผงโซลาร์ ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอท โซลาร์ จำกัด เพื่อสามารถให้บริการได้อย่างครบวงจร

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ เน้นให้ความสำคัญกับลูกค้าเป็นจุดศูนย์กลางโดยในการออกแบบโครงการแต่ละโครงการนั้น ฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะทำการวิเคราะห์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายร่วมกับฝ่ายวิจัยและฝ่ายการตลาด เพื่อให้ได้มาถึงการออกแบบที่อยู่อาศัย การตกแต่ง พื้นที่ใช้สอยและพื้นที่ส่วนกลางที่ลงตัวตอบโจทย์ทุกความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยทีมงานออกแบบของบริษัทฯมีประสบการณ์ออกแบบตกแต่งโครงการทั้งประเภทแนวราบและแนวสูงมายาวนาน สำหรับการก่อสร้างนั้น บริษัทฯ มีการควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างในแต่ละขั้นตอนอย่างใกล้ชิด ตั้งแต่เริ่มก่อสร้างจนส่งมอบงานให้กับลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทฯมีทีมงานควบคุมคุณภาพของบริษัทฯเองเป็นผู้คอยตรวจสอบงานก่อสร้างในแต่ละขั้นตอน โดยมีฝ่ายการตลาดและฝ่ายขายช่วยประสานงานรับฟังความคิดเห็นของลูกค้าจนกระทั่งงานได้รับการส่งมอบให้แก่ลูกค้า ภายหลังการส่งมอบงานบริษัทฯมีนโยบายการให้บริการหลังการขายอย่างใกล้ชิดเพื่อให้อลูกค้าเกิดความมั่นใจว่าบริษัทฯมีความใส่ใจต่อลูกค้ากรณีมีปัญหาเกิดขึ้นในภายหลัง

2.2.2 กลยุทธ์ทางด้านราคา

บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดราคาขายที่ให้ความสำคัญคุ้มค่าคุ้มราคาแก่กลุ่มลูกค้า โดยบริษัทฯจะทำการสำรวจราคาของกลุ่มคู่แข่งในทำเลที่ตั้งที่ใกล้เคียงและกำหนดราคาในระดับที่สามารถแข่งขันได้แต่ให้พื้นที่ใช้สอยที่มากกว่า หรือสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เช่น แกมการติดตั้งแผงโซลาร์เพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายและส่งเสริมการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงข้อจำกัดของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางที่ยังมีความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่มีความสำคัญกับปัจจัยทางด้านราคาในการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยเป็นหลัก ศักยภาพในการบริหารจัดการและควบคุมต้นทุนการพัฒนาโครงการส่งผลให้บริษัทฯ สามารถมอบที่อยู่อาศัยที่มีความคุ้มค่าคุ้มราคาแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งของบริษัทฯได้เป็นอย่างดี

2.2.3 กลยุทธ์ทางการส่งเสริมการขาย

ในปี 2558 บริษัทฯมีแนวคิดในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับที่อยู่อาศัย จากการที่เริ่มเข้าสู่ธุรกิจโซลาร์ บริษัทฯจึงได้นำนวัตกรรมพลังงานแสงอาทิตย์มาต่อยอดในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ดังนี้

- ขยายบ้านพร้อมแผงโซลาร์และสิทธิการขายไฟฟ้าให้การไฟฟ้านครหลวง ระยะเวลา 25 ปี สำหรับลูกค้าบ้านเดี่ยว 4 โครงการ ประกอบด้วย โครงการ“เสนาพาร์ค แกรนด์ รามอินทรา”, “เสนาวิลล์รามอินทรา”, “เอสวิลล์ คลองหลวง”, “เอสวิลล์รังสิต-ลำลูกกา” และโฮมออฟฟิศ 4 โครงการ ประกอบด้วย “เสนาทาวน์ นวมินทร์”, “เสนาทาวน์ รามอินทรา”, “เสนาเวนิวบางกะปิ-ติวานนท์”, “เสนาฮิลล์ ลำลูกกา คลอง 2” เฉพาะในแปลงที่ได้รับสัญญาซื้อขายไฟฟ้าเท่านั้น
- ขยายบ้านและโฮมออฟฟิศพร้อมแผงโซลาร์สำหรับการใช้ไฟฟ้าเองภายในบ้าน เพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายของลูกค้าและส่งเสริมการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

กลยุทธ์ดังกล่าวสร้างความคุ้มค่าของที่อยู่อาศัย อีกทั้งยังสอดคล้องกับนโยบายรัฐบาลที่ส่งเสริมให้หน่วยงานภาครัฐและประชาชนหันมาใช้พลังงานทดแทน และที่สำคัญจุดเด่นที่สร้างความแตกต่างให้กับบ้านและโฮมออฟฟิศ และบริษัทยังมีบริการหลังการขาย ที่จะสร้างความมั่นใจเพิ่มขึ้นให้กับลูกค้าที่สนใจติดตั้งโซลาร์รูฟว่า จะได้รับการดูแลอย่างต่อเนื่องจากบริษัท

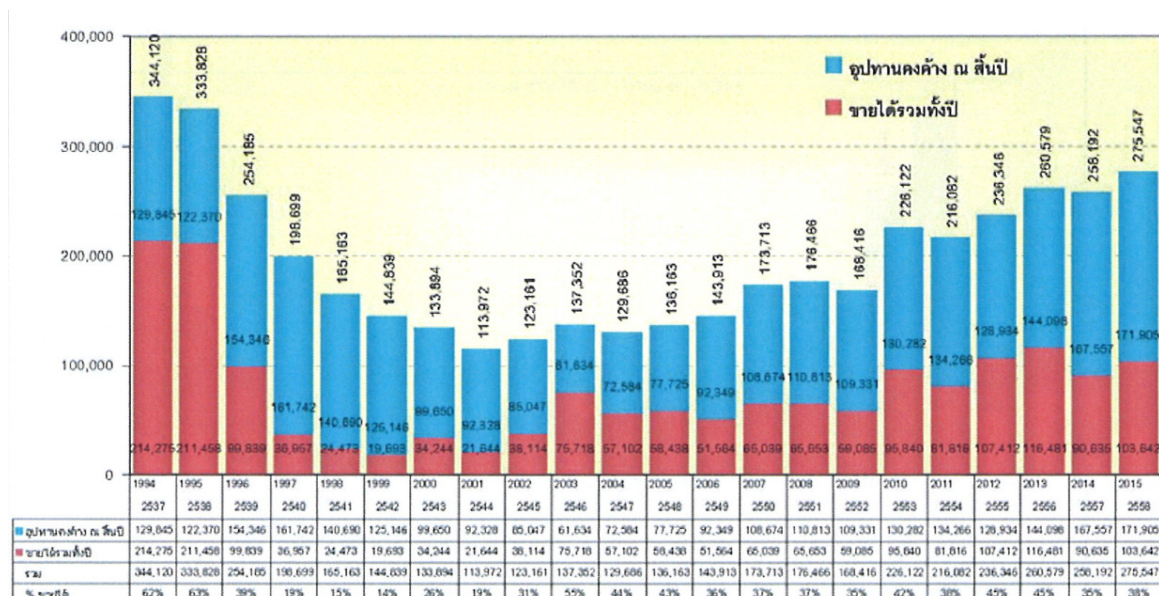
2.2.4 กลยุทธ์ทางการจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัท เน้นช่องทางการจำหน่ายหลักผ่านทางทีมงานขาย โดยบริษัทมีการจัดฝึกอบรมทีมงานขายเป็นประจำอย่างต่อเนื่องและมีการกำหนดนโยบายและวางเป้าหมายยอดขายอย่างชัดเจน แต่ละโครงการจะมีทีมงานขายประมาณ 3-4 คนและมีการกำหนดค่านายหน้าในการขายที่อยู่อาศัยแต่ละหลังในโครงการเพื่อเป็นแรงกระตุ้นแก่ทีมงานขายซึ่งทีมงานขายจะถูกฝึกให้มีความเอาใจใส่ต่อลูกค้าแต่ละราย ตั้งแต่การให้ข้อมูลพื้นฐานเริ่มแรกแก่ลูกค้าที่โทรศัพท์เข้ามาสอบถามขั้นตอนการจองซื้อและเซ็นสัญญา การส่งมอบบ้านและบริการหลังการขาย โดยแต่ละขั้นตอนจะมีการบันทึกข้อมูลไว้ในระบบเพื่อทำการปรับปรุงหรือวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของกลุ่มลูกค้าเพื่อกำหนดกลยุทธ์ด้านการขายต่อไป

2.2.5 ภาพอุตสาหกรรม

ภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ปี 2558

ภาพที่ 1 : ข้อมูลเปรียบเทียบยอดขายและอุปทานคงเหลือของที่อยู่อาศัยระหว่างปี 2537 ถึง สิ้นปี 2558



ที่มา: บริษัท เอเจนซี ฟอร์ รีเอสเสิร์ช แอฟแฟร์ส จำกัด (ข้อมูล ณ 30 ธ.ค. 58)

หมายเหตุ: จำนวนอุปทานรวม (จำนวนที่อยู่อาศัยพร้อมขาย) คือจำนวนอุปทานคงเหลือของปีก่อนหน้าและจำนวนอุปทานที่เปิดขายใหม่ในแต่ละปี จำนวนยอดขายได้เป็นจำนวนที่อยู่อาศัยที่ขายได้ในแต่ละปี จำนวนอุปทานคงเหลือเป็นจำนวนที่อยู่อาศัยที่รอขายในแต่ละปี โดยหมายรวมถึงที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ อาคารชุด อาคารพาณิชย์ และที่ดินจัดสรร

- ณ สิ้นปี 2558 มีจำนวนอุปทานรวม (จำนวนที่อยู่อาศัยพร้อมขาย) จำนวน 275,547 หน่วย โดยมียอดขายได้จำนวน 103,642 หน่วย และคิดเป็นร้อยละ 37.61 ของจำนวนอุปทานรวมในปี 2558
- ราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วยในปี 2558 ประมาณ 4.029 ล้านบาท (เพิ่มขึ้นร้อยละ 33) เมื่อเปรียบเทียบกับสิ้นปี 2557 (3.020 ล้านบาท) ส่วนใหญ่เนื่องจากการพัฒนาสินค้าราคาปานกลาง – สูง มากขึ้นโครงการคอนโดมิเนียมตามแนวส่วนต่อขยายรถไฟฟ้า

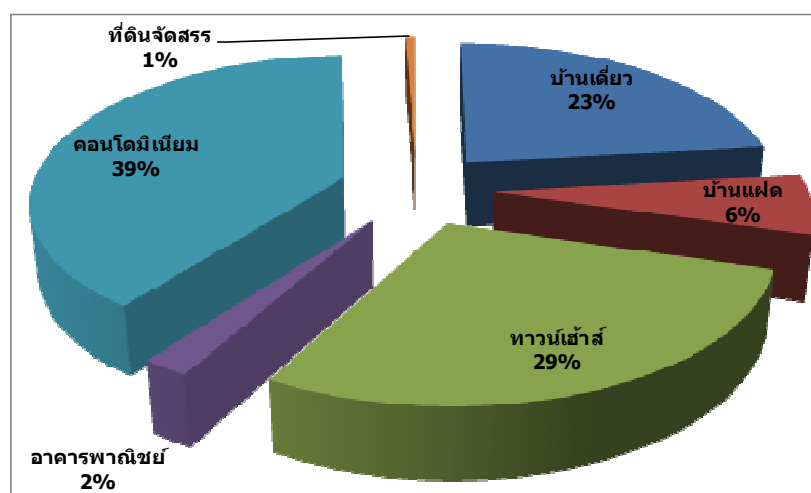
ภาพที่ 2: จำนวนอุปทานคงเหลือทั้งหมดของที่อยู่อาศัยแยกประเภท ณ สิ้นปี 2558

ประเภท	จำนวนยูนิตคงเหลือ				มูลค่ายูนิตคงเหลือ			
	บมจ.+ ในเครือ	บจก.+ รายย่อย	รวม	%	บมจ.+ ในเครือ	บจก.+ รายย่อย	รวม	%
บ้านเดี่ยว	26,166	13,660	39,826	23	184,965	69,558	254,523	38
บ้านแฝด	6,033	5,050	11,083	6	23,926	15,437	39,363	6
ทาวน์เฮ้าส์	29,127	19,872	48,999	29	78,989	48,416	127,404	19
อาคารพาณิชย์	425	3,160	3,585	2	3,054	13,968	17,022	3
คอนโดมิเนียม	44,845	22,504	67,349	39	147,818	76,177	223,995	34
ที่ดินจัดสรร	691	372	1,063	0.6	1,703	2,015	3,718	0.6
รวม	107,287	64,618	171,905	100	440,455	225,572	666,026	100
%	62%	38%	100%		66%	34%	100%	

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอร์ รีเอสเสตช แอฟแฟร์ส จำกัด (ข้อมูล ณ 31 ธ.ค. 58)

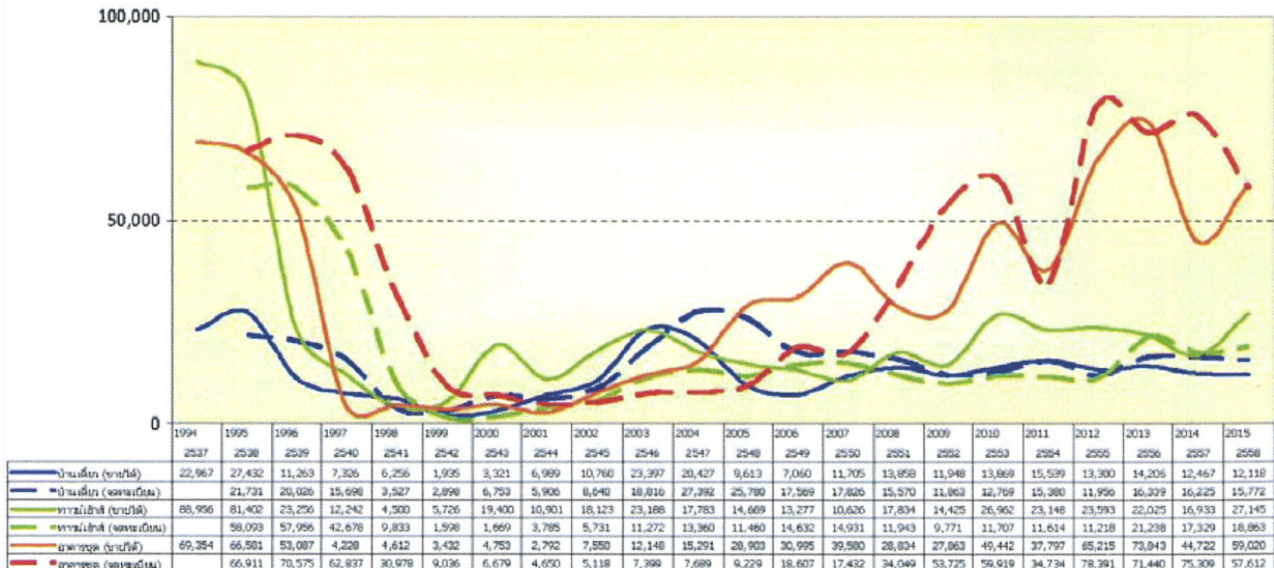
หมายเหตุ: บจก.หมายถึงผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลในรูปของบริษัทจำกัด และรายย่อยหมายถึงผู้ประกอบการที่เป็นบุคคลธรรมดา

ภาพ 3: จำนวนอุปทานคงเหลือทั้งหมด ณ สิ้นปี 2558 จำนวน 171,905 หน่วย



- อุปทานคงเหลือสะสมมีจำนวน 171,905 หน่วย แบ่งเป็นอาคารชุด ทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 39 ร้อยละ 29 และร้อยละ 23 ตามลำดับ ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 9 เป็นที่อยู่อาศัยประเภทอื่น ได้แก่ บ้านแฝด อาคารพาณิชย์ และที่ดินจัดสรร

ภาพที่ 4: จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยที่ขายได้เทียบกับที่อยู่อาศัยจดทะเบียนแยกตามประเภทที่อยู่อาศัย ปี 2537 – สิ้นปี 2558



ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอว์ เรียลเอสเตท แอปแฟร์ส จำกัด (ข้อมูล ณ 31 ธ.ค. 58)

ภาพที่ 5: ข้อมูล 20 อันดับแรก ของทำเลและประเภทที่อยู่อาศัยและระดับราคา เรียงตามจำนวนยูนิตขายในปี 2558

ลำดับ	ทำเลที่ตั้ง	ประเภท	ระดับราคา (ล้านบาท)	รวม (ยูนิต)	ขายแล้ว (ยูนิต)	คงเหลือ (ยูนิต)	มูลค่า (ล้านบาท)
1	บางซื่อ	คอนโดมิเนียม	0.5-1.0	3,524	2,900	624	2,897
2	สุขุมวิท – พระราม 4	คอนโดมิเนียม	3.0-5.0	3,323	2,071	1,252	8,656
3	บางซื่อ	คอนโดมิเนียม	2.0-3.0	4,126	1,874	2,252	4,612
4	ปิ่นเกล้า-บางพลัด	คอนโดมิเนียม	2.0-3.0	3,840	1,841	1,999	4,659
5	บางพลัด	คอนโดมิเนียม	2.0-3.0	2,523	1,370	1,153	3,188
6	บางบัวทอง	คอนโดมิเนียม	2.0-3.0	1,602	1,354	248	2,773
7	วิภาวดี-รัชดา	คอนโดมิเนียม	5.0-10.0	1,828	1,302	526	7,413
8	สุขุมวิท – พระราม 4	คอนโดมิเนียม	5.0-10.0	2,340	1,208	1,132	8,737
9	พระราม 5 – บางกรวย	ทาวน์เฮ้าส์	2.0-3.0	2,785	1,202	1,583	3,049
10	บางนา – วัฒนา	คอนโดมิเนียม	1.0-2.0	2,112	1,125	987	1,725
11	พินิจสงคราม	คอนโดมิเนียม	1.0-2.0	1,544	1,080	464	1,420
12	รัตนธิเบศร์	คอนโดมิเนียม	1.0-2.0	3,332	1,079	2,253	1,833
13	วงแหวนรอบนอก-เพชรเกษม	คอนโดมิเนียม	1.0-2.0	3,102	1,073	2,029	1,664
14	ปทุมวัน	คอนโดมิเนียม	5.0-10.0	2,065	1,049	1,016	7,814

ลำดับ	ทำเลที่ตั้ง	ประเภท	ระดับราคา (ล้านบาท)	รวม (ยูนิต)	ขายแล้ว (ยูนิต)	คงเหลือ (ยูนิต)	มูลค่า (ล้านบาท)
15	บางกอกน้อย – บางกอกใหญ่	คอนโดมิเนียม	0.5-1.0	1,932	922	1,010	921
16	วิภาวดี-รัชดา	คอนโดมิเนียม	3.0-5.0	2,111	914	1,197	3,553
17	ลาดกระบัง	คอนโดมิเนียม	0.5-1.0	1,386	907	479	767
18	บางเขน – คลองหลวง	คอนโดมิเนียม	1.0-2.0	2,436	884	1,552	1,021
19	บางพูน	คอนโดมิเนียม	0.5-1.0	2,433	878	1,555	798
20	บางบัวทอง	คอนโดมิเนียม	1.0-2.0	2,287	870	1,417	1,382

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอว์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (ข้อมูล ณ 31 ธ.ค. 58)

ทำเลที่ตั้งโครงการ ถือเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อยอดขายได้ของโครงการ โดยทำเลที่ได้รับความนิยมมากที่สุด ณ สิ้นปี 2558 ที่ผ่านมาคือโซนบางซื่อ สุขุมวิท-พระราม4 และปิ่นเกล้า-สีลม โดยส่วนใหญ่เป็นโครงการคอนโดมิเนียม ในส่วนของโครงการแนวราบทำเลที่ได้รับความนิยมคือ พระราม5-บางกรวย ในโครงการทาวน์เฮาส์

ภาพที่ 6: โครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดตัวในปี 2558

จำนวนยูนิตทั้งหมด							
ระดับราคา (ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว	บ้านแฝด	ทาวน์เฮ้าส์	อาคารพาณิชย์	อาคารชุด	ที่ดินจัดสรร	รวมที่อยู่อาศัย (ยูนิต)
จำนวนโครงการ	103	52	137	50	135	1	425
<0.5							
0.5 - 1.0			70		10,512		10,582
1.0 - 2.0	246		7,261	56	17,051	2	24,616
2.0 - 3.0	338	2,102	12,520	813	15,724		31,497
3.0 - 5.0	4,375	2,608	4,416	798	8,776		20,973
5.0 - 10.0	6,091	355	525	830	7,101		14,902
10.0 - 20.0	677		166	19	2,181		3,043
>20.0	837	8	42	2	1,488		2,377
รวมทั้งหมด	12,564	5,073	25,000	2,518	62,833	2	107,990
%	11.6%	4.7%	23.2%	2.3%	58.2%	0.0%	100%
มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)							
<0.5							
0.5 - 1.0			69		9,704		9,773
1.0 - 2.0	407		12,692	98	27,017	2	40,217
2.0 - 3.0	888	5,368	31,797	2,350	38,263		78,666
3.0 - 5.0	18,393	10,692	17,216	3,178	34,112		83,591
5.0 - 10.0	41,291	2,588	3,553	5,345	46,120		98,897
10.0 - 20.0	9,878		1,982	273	28,186		40,319
>20.0	25,731	600	2,039	58	55,165		83,593
รวมทั้งหมด	96,589	19,248	69,347	11,302	238,567	2	435,056
%	22.2%	4.4%	15.9%	2.6%	54.8%	0.0%	100.0%

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอว์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (ข้อมูล ณ 31 ธ.ค. 58)

ณ สิ้นปี 2558 มีจำนวนที่อยู่อาศัยเปิดใหม่จำนวน 107,990 หน่วย แบ่งเป็นอาคารชุด ทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 58.2 ร้อยละ 23.2 ร้อยละ 11.6 และร้อยละ 7.0 ตามลำดับ คิดเป็นมูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้น 435,056 ล้านบาท

2.2.6 สภาพการณ์แข่งขัน

ปัจจุบัน ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายเป็นบริษัทที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ โดยผู้ประกอบการรายหลัก ได้แก่ บริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (PS) บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) (AP) บริษัท ศุภาลย์ จำกัด (มหาชน) (SPALI) บริษัท แอล.พี.เอ็น. ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (LPN) บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (ANAN) บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) (PF) บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (ORI) บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) (LH) บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SENA) บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (SC) โดยแต่ละบริษัทมีมูลค่าโครงการเปิดใหม่ประมาณ 3,000–40,000 ล้านบาทต่อปี ทั้งนี้ ในส่วนของผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทจำกัด ได้แก่ บริษัท คาซ่าวิลส์ จำกัด บริษัท เฮลิคซ์ จำกัด บริษัท โกลเด้นแลนด์เรสซิเดนซ์ จำกัด บริษัท เดอะคอนฟีเดนซ์ จำกัด บริษัท บีทีเอสแอสสิริโฮลดิ้ง จำกัด บริษัท อนันดาเอ็มเอฟเอเชียบางนา จำกัด บริษัท แกรนด์ยูนิตี้ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด บริษัท เอพีเอ็มอี (กรุงเทพ) จำกัด บริษัท อนันดาเอ็มเอฟเอเชียเตาปูน จำกัด บริษัท พรสันทิ จำกัด มีมูลค่าโครงการภายใต้การบริหารประมาณ 1,000 – 10,000 ล้านบาทต่อปี ซึ่งแต่ละบริษัทมีการดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งแนวราบและแนวสูง

ภาพที่ 7: รายชื่อบริษัทมหาชนรายหลักผู้ประกอบการด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ลำดับ	รายชื่อบมจ.	จำนวนโครงการเปิดตัว ปี 2558	จำนวนยูนิต (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)
1	พกษา เรียลเอสเตท	42	15,402	37,673
2	เอพี (ไทยแลนด์)	19	6,821	25,098
3	ศุภาลย์	14	5,514	20,824
4	แอล.พี.เอ็น. ดีเวลลอปเม้นท์	4	5,323	5,957
5	อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์	7	2,903	18,215
6	พร็อพเพอร์ตี้เพอร์เฟค	10	2,037	10,594
7	ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้	6	1,602	3,502
8	แลนด์แอนด์เฮ้าส์	7	1,591	19,083
9	เสนาดีเวลลอปเม้นท์	7	1,561	4,154
10	เอสซีแอสเสทคอร์ปอเรชั่น	7	1,218	15,062

ที่มา: บริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (ข้อมูล ณ 31 ธ.ค. 58)

บริษัทฯ จัดว่าเป็นผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับกลาง-ล่าง โดยเริ่มขยายฐานลูกค้าเข้าสู่ระดับ Upper Middle Income มากขึ้น หากวิเคราะห์คู่แข่งรายหลักที่จัดว่ามีความคล้ายคลึงในการดำเนินธุรกิจรวมถึงทำเลที่ตั้งของโครงการ ประกอบด้วย LPN, PS, SPALI, SIRI, ลลิ (LALIN) ซึ่งเน้นพัฒนาโครงการประเภทแนวสูงในระดับกลาง-ล่าง

ภาพที่ 8: รายชื่อบริษัทจำกัดรายหลักผู้ประกอบการด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ลำดับ	รายชื่อบริษัทจำกัด (ในเครือของบมจ.)	จำนวนโครงการเปิดตัว ปี 2558	จำนวนยูนิต (ยูนิต)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)
1	คาชาวิลล์	8	2,243	10,649
2	เฮลิคซ์	1	1,932	1,930
3	โกลเด้นแลนด์เรสซิเดนซ์	10	1,830	6,533
4	เดอะคอนฟีเดนซ์	3	1,301	2,134
5	บีทีเอสแอสสิริโฮลดิ้งวัน	2	1,132	7,188
6	อนันดาเอ็มเอฟเอเชียบางนา	1	980	2,829
7	แกรนด์ยูนิต์ดีเวลลอปเม้นท์	1	875	2,293
8	เอพีเอ็มอี (กรุงเทพ)	1	803	2,771
9	อนันดาเอ็มเอฟเอเชียเตาปูน	1	661	2,182
10	พรสันติ	3	549	1,499

ที่มา : บริษัท เอเจนซี ฟอรั่ เรียวเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด (ข้อมูล ณ 31 ธ.ค. 58)

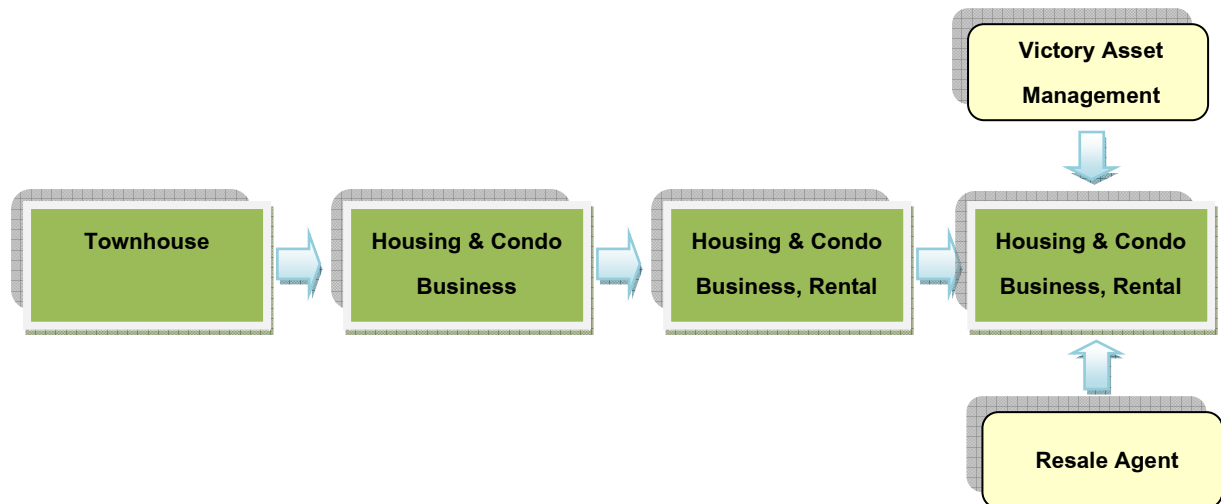
2.2.7 สรุปภาพรวมและแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ในปี 2558 ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีโครงการเปิดใหม่จำนวน 107,990 ยูนิต ลดลง 5% จากปี 2557 ที่มีการเปิดโครงการใหม่ 114,094 ยูนิต ทั้งนี้ โครงการที่เปิดใหม่ในปี 2558 มีราคาต่อหน่วยสูงขึ้น 33% จากราคาขายเฉลี่ยต่อหน่วย 3.020 ล้านบาท ในปี 2557 เพิ่มขึ้นเป็น 4.029 ล้านบาท เป็นผลให้มูลค่ารวมโครงการในปี 2558 เท่ากับ 344,549 ล้านบาท สูงขึ้น 26%จากปี 2557 ซึ่งมีมูลค่าโครงการเปิดใหม่รวม 254,042 ล้านบาท

ด้านยอดขาย ปี 2558 มียอดขายรวมจำนวน 103,642 ยูนิต สูงขึ้น 14% จากปี 2557 ซึ่งมียอดขายรวมจำนวน 90,635 ยูนิต โดยยอดขายส่วนใหญ่ยังคงมาจากยอดขายคอนโดมิเนียมจำนวน 59,020 ยูนิต (57% ของยอดขาย) รองลงมาคือทาวน์เฮาส์ มียอดขายจำนวน 27,145 ยูนิต (26% ของยอดขาย) และอันดับที่ 3 คือ บ้านเดี่ยว มียอดขายจำนวน 12,118 ยูนิต (12% ของยอดขาย) ส่วนที่เหลืออีก 5% จะเป็นที่อยู่อาศัยอื่นๆ (อาคารพาณิชย์ และที่ดินจัดสรร) เป็นผลให้อุปทานคงเหลือในปี 2558 มีจำนวนรวม 171,905 ยูนิต เพิ่มขึ้น 3%จากปี 2557 ซึ่งมีอุปทานคงเหลือ 167,557 ยูนิต โดยส่วนใหญ่เป็นอุปทานคงเหลือจากคอนโดมิเนียมจำนวน 67,349 ยูนิต (สัดส่วน 39% ของอุปทานคงเหลือรวม)

ในส่วนของการปรับตัวของราคาขายโครงการเดิม ในปี 2558 มีการปรับเพิ่มขึ้น 0.29% จากปี 2557 โดยส่วนใหญ่โครงการที่มีการปรับราคาเพิ่มขึ้นเป็นโครงการที่อยู่ในระดับราคา 2 – 3 ล้านบาท โดยมีการปรับเพิ่มขึ้นถึง 0.72% ทั้งนี้ ประเภทที่อยู่อาศัยที่มีการปรับเพิ่มราคามากที่สุด คือ อาคารพาณิชย์ (0.84%), บ้านแฝด (0.67%) และ คอนโดมิเนียม (0.56%) สาเหตุการปรับเพิ่มราคาจากการแบกรับภาระต้นทุนจากปัญหาเงินเฟ้อ การปรับราคาค่าแรงขั้นต่ำ และการปรับตัวตามสภาวะตลาด

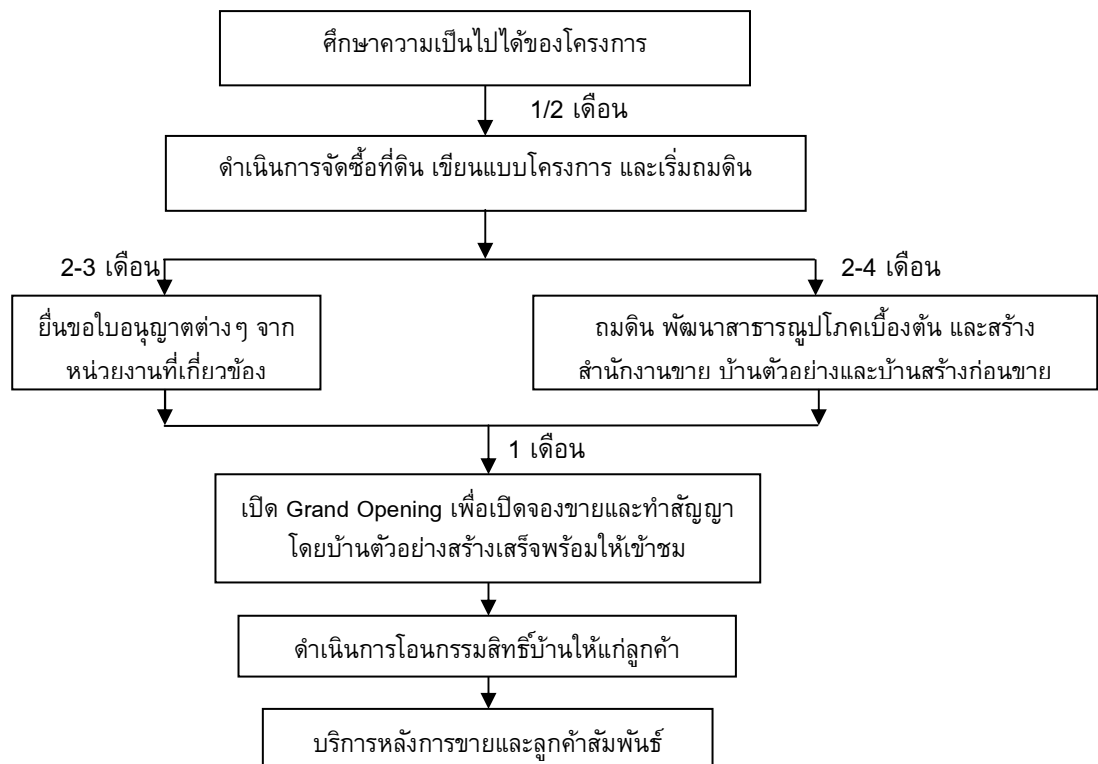
ภาพที่ 9: พัฒนาการการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทตั้งแต่ปี 2527 – ปัจจุบัน



2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

การจัดหาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ มีระยะเวลาในการดำเนินงานแต่ละโครงการประมาณ 6-7 เดือน (ไม่รวมระยะเวลาก่อสร้าง)* โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้



* ระยะเวลาการก่อสร้างโครงการแนวราบและโครงการแนวสูง (อาคารไม่เกิน 8 ชั้น) ประมาณ 8 เดือน (ต่อโครงการต่ออาคาร) ส่วนระยะเวลาการก่อสร้างโครงการแนวสูง (อาคารเกิน 8 ชั้น) ประมาณเกินกว่า 8 เดือน ขึ้นอยู่กับลักษณะอาคารและรูปแบบโครงการ

การจัดซื้อที่ดิน

ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ (Business Development) จะเป็นผู้รับผิดชอบในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการควบคู่กับฝ่ายวิจัย โดยฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะเป็นฝ่ายกำหนดลักษณะและประเภทของโครงการที่สนใจและทำการศึกษาทำเลที่ตั้งของโครงการที่เหมาะสม อาทิ แนวทางเส้นทางรถไฟ ผังสี เส้นทางคมนาคม ข้อบังคับทางด้านกฎหมายต่างๆ และความเป็นไปได้ในการลงทุน เพื่อศึกษาถึงแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้าง และปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นอุปสรรคต่อการดำเนินโครงการ โดยบริษัท มีนโยบายพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเป็นหลัก ส่วนฝ่ายวิจัยจะทำงานควบคู่กับฝ่ายพัฒนาธุรกิจโดยจะทำการศึกษารายละเอียดในด้านความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่อยู่อาศัยรวมถึงรายละเอียดคู่แข่งในทำเลที่ตั้งที่ฝ่ายพัฒนาธุรกิจกำหนดมาเพื่อให้ทราบถึงศักยภาพในการขายของโครงการ ความต้องการและกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และนำข้อมูลส่งให้ฝ่ายการตลาดเพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดต่อไป

เมื่อทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแล้ว ฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อที่ดิน โดยบริษัทจะซื้อที่ดินเอง ซึ่งอาจจะเป็นการซื้อผ่านนายหน้าซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นหลักของบริษัท หรือเป็นการซื้อโดยการผ่านการประมูลทรัพย์สินติดเป็นหลักประกันหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้จากสถาบันการเงิน รวมถึงการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี ทั้งที่ดินเปล่าและโครงการที่มีสิ่งปลูกสร้างอยู่แล้ว เนื่องจากต้นทุนค่าที่ดินถือเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักของต้นทุนโครงการ (มีสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 20 ของต้นทุนโครงการของบริษัท) บริษัทจะมีการเปรียบเทียบราคาซื้อกับราคาประเมินและราคาตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมในการจัดซื้อที่ดิน

จากการที่บริษัท มีทีมงานที่ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ทำเลที่ตั้ง และการจัดซื้อที่ดินอย่างเข้มงวด ส่งผลให้บริษัท มั่นใจได้ถึงศักยภาพของโครงการที่จะจัดตั้งว่าสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี

ผู้รับเหมาก่อสร้าง

ในปัจจุบัน บริษัทฯ ยังไม่ได้จัดตั้งทีมงานก่อสร้างที่เป็นของบริษัทฯเอง โดยในการก่อสร้างโครงการแต่ละโครงการนั้น บริษัทฯจะจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกเพื่มาดำเนินการก่อสร้างภายใต้การควบคุมของบริษัทฯซึ่งทีมวิศวกรของบริษัทฯ จะเป็นผู้กำหนดต้นทุนในการก่อสร้างบ้านแต่ละแบบทั้งค่าวัสดุและค่าแรงในการก่อสร้างไว้เป็นมาตรฐานสำหรับที่อยู่อาศัยในแนวราบ ซึ่งได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ บริษัทฯ มีนโยบายให้วิศวกรของบริษัทฯซึ่งเป็นผู้จัดการโครงการ (Project Manager) ในแต่ละโครงการเป็นผู้พิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยต่างๆ โดยแบ่งตามประเภทงาน อาทิ งานโครงสร้าง งานหลังคา งานไฟฟ้า งานประปา และงานติดตั้งต่างๆ ในส่วนของโครงการที่อยู่อาศัยประเภทแนวสูง อาทิ คอนโดมิเนียม และอพาร์ทเมนต์ให้เช่า บริษัทฯ มีนโยบายว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างและตกแต่งเพียงรายเดียว (ผู้รับเหมาแบบ Turn Key) โดยทำสัญญาว่าจ้างเหมางานก่อสร้างงานโครงสร้างและงานสถาปัตยกรรม โดยมอบหมายให้ผู้รับเหมาก่อสร้างหลักของโครงการ (Main Contractor)

เกณฑ์การคัดเลือกผู้รับเหมา

- แรงงานหรือทีมงานของผู้รับเหมา
- เงินทุนหมุนเวียน
- ฝีมือหรือผลงานที่ผ่านมาของผู้รับเหมา
- ศักยภาพของผู้รับเหมา
- ราคา

ในการว่าจ้างผู้รับเหมา บริษัทฯมีนโยบายว่าจ้างผู้รับเหมา ดังนี้

คอนโดแบเรนต์ The Niche บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาแบบ Turn Key เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นคอนโดอาคารสูง และหากเป็นคอนโดขนาด 8 ชั้น ก็จะมีสาธารณูปโภคทั้งในตัวอาคารและนอกอาคารที่มากกว่าแบรนด์อื่นๆ ทางบริษัทฯ จึงมีนโยบายให้ผู้รับเหมาแบบ Turn Key เป็นหลัก

คอนโดแบเรนต์ The Kith และ The Cache ซึ่งเป็นคอนโด BOI (ได้รับสิทธิประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล สำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการกำหนดเวลา 5 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ) บริษัทฯ มีนโยบายว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อย เนื่องจากเป็นคอนโดที่เน้นการพักอาศัยและเป็นอาคารขนาดเล็กไม่เกิน 7 ชั้น จึงสามารถว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยมาทำงานก่อสร้างได้ เพื่อประโยชน์ในการบริหารต้นทุนค่าก่อสร้างให้อยู่ในสัดส่วนที่เหมาะสมและรักษาระดับของกำไรสุทธิ

โครงการแนวราบ บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยในการสร้างบ้านแนวราบ ซึ่งข้อดีของการใช้ผู้รับเหมารายย่อยในการสร้างบ้าน คือ ผลการก่อสร้างจะเร็วเนื่องจากจะมีผู้รับเหมาเข้าทำงานพร้อมกันหลายชุด จึงสามารถวางแผนการก่อสร้าง ขยายโอนรับรู้รายได้ได้อย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ ทีมผู้รับเหมาก่อสร้างและตกแต่งอาคารที่บริษัทฯ เคยว่าจ้างมีมากกว่า 50 ทีม และมีความสัมพันธ์ที่ดีมาเป็นเวลากว่า 10 ปี โดยทีมผู้รับเหมาดังกล่าวมีผลงานการก่อสร้างงานที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามข้อกำหนดของบริษัทฯ และส่งมอบงานได้ตามเวลาที่กำหนด

การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

สำหรับโครงการแนวราบซึ่งส่วนใหญ่บริษัทฯ จัดจ้างผู้รับเหมารายย่อยโดยแบ่งตามประเภทงานนั้น บริษัทฯ มีนโยบายจัดซื้อจัดจ้างวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างเองโดยฝ่ายจัดซื้อเพื่อให้สามารถควบคุมคุณภาพและราคาของผลิตภัณฑ์ โดยวัสดุก่อสร้างสำหรับงานโครงสร้าง อาทิ เสาเข็ม และ เหล็กเส้น บริษัทฯ จะสั่งซื้อโดยตรงจากผู้ผลิตในประเทศ สำหรับวัสดุก่อสร้างสำหรับงาน Finishing อาทิ กระเบื้อง สุขภัณฑ์ และโคมไฟ บริษัทฯ จะตกลงกับผู้รับเหมาก่อสร้างว่าจะให้บริษัทฯ ดำเนินการจัดซื้อให้ หรือผู้รับเหมาจะเป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อเอง ทั้งนี้ในส่วนของวัสดุก่อสร้างที่บริษัทฯ เป็นฝ่ายจัดซื้อเอง ทางฝ่ายจัดซื้อจะได้รับรายการรายละเอียดวัสดุก่อสร้างมาจากฝ่ายพัฒนาโครงการ และฝ่ายจัดซื้อจะหา Supplier จำนวน 2-3 ราย เพื่อดูคุณภาพของผลิตภัณฑ์และระดับราคาของวัสดุประกอบการตัดสินใจ ซึ่งบริษัทฯ จะสามารถประมาณการปริมาณการใช้ในแต่ละโครงการได้ค่อนข้างแน่นอน เนื่องจากโครงการที่อยู่อาศัยในแนวราบแต่ละโครงการจะมีรูปแบบที่อยู่อาศัยที่คล้ายคลึงกัน ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้เป็นอย่างดีบริษัทฯ ยังได้พิจารณาผู้จัดจำหน่ายรายใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องโดยไม่จำเป็นต้องเป็นผู้จำหน่ายรายเดิม เกณฑ์การพิจารณาจะครอบคลุมถึงความพร้อมในการจัดส่งสินค้า เงื่อนไขในการจัดซื้อและจัดส่งเพื่อให้ได้เงื่อนไขที่ดีที่สุด นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังนำระบบ Just In Time มาใช้โดยการเจรจาจองราคาซื้อเพื่อลดความเสี่ยงและต้นทุนในการเก็บวัสดุก่อสร้าง โดยผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างเหล่านั้นจะจัดส่งวัสดุก่อสร้างไปสู่ที่ตั้งโครงการโดยตรง

ในส่วนของการประเภทแนวสูงซึ่งบริษัทฯ เน้นว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างแบบ Turn Key เป็นหลักนั้น บริษัทฯ จะมอบหมายให้ผู้รับเหมาเป็นผู้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างประเภทเบ็ดเตล็ดทั่วไปโดยจะระบุรายการวัสดุและคุณสมบัติวัสดุก่อสร้างทั้งหมดไว้ในสัญญา และทำการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานวัสดุก่อสร้างที่นำมาใช้โดยวิศวกรของบริษัทฯ สำหรับวัสดุหลักที่ใช้ในการก่อสร้างทางบริษัทฯ จะเป็นผู้จัดหาเองซึ่งด้วยประสบการณ์ในด้านการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายที่ยาวนาน บริษัทฯ จะสามารถประมาณการและควบคุมคุณภาพสินค้าและระดับราคาได้เป็นอย่างดี

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ (ขายแล้วรอโอนกรรมสิทธิ์)

ตารางแสดงจำนวนยูนิตและมูลค่าที่จองซื้อแล้วรอโอนกรรมสิทธิ์ ณ 31 ธันวาคม 2558

ประเภทของผลิตภัณฑ์	จำนวนโครงการ (โครงการ)	จำนวนยูนิต (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)
บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด / ทาวน์เฮ้าส์ / อาคารพาณิชย์	8	35	188.76
คอนโดมิเนียม	11	1,296	3,103.96
รวมทั้งสิ้น	19	1,331	3,292.72

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

การเปิดตัวโครงการที่เพิ่มขึ้นอย่างมากในช่วง 3 – 4 ปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียม ประกอบกับสภาวะเศรษฐกิจที่ยังคงชะลอตัว ระดับหนี้สินครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง และการเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารพาณิชย์ ส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง อีกทั้งยังมีผลกระทบจากปัญหาด้านการเมืองทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทำให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์มีอุปทานคงเหลือสูง โดยในปี 2558 ตลาดมีอุปทานคงเหลือเพิ่มขึ้นจากปี 2557 ร้อยละ 3 แม้จะมีการเปิดตัวโครงการลดลง

อย่างไรก็ตาม ในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปีที่ผ่านมา ภาครัฐได้ออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ทั้งด้านการเงินและการคลัง ช่วยเร่งการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค และช่วยระบายสต็อกในตลาดได้เป็นอย่างดี คาดว่าจะได้รับผลจากมาตรการลดค่าธรรมเนียมต่อเนื่องจนถึงเดือนเมษายน 2559 ซึ่งเป็นช่วงสิ้นสุดระยะเวลามาตรการ ประกอบกับ การที่รัฐบาลมีโครงการเร่งด่วนในการพัฒนาเส้นทางคมนาคม ทั้งทางบก ระบบราง ทางอากาศ และทางน้ำ ซึ่งจะทำให้เกิดการขยายความเจริญของเมืองออกไป และเกิดการใช้จ่ายในระบบมากขึ้นเพื่อสร้างกำลังซื้อของประชาชนในประเทศ อีกทั้ง การเปิดเสรีภายใต้กรอบของ AEC ในปี 2559 จึงคาดว่าจะส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ยังคงมีแนวโน้มขยายตัวจากปีก่อนได้

บริษัทฯ ได้มีนโยบายในการพัฒนาประเภทโครงการที่บริษัทฯ มีประสบการณ์ มีความชำนาญ และเป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นอันดับแรกขณะเดียวกันก็ให้ความสำคัญกับการศึกษาวิจัยและวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภคในแต่ละพื้นที่ การสำรวจวิเคราะห์โครงการของผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในพื้นที่เดียวกัน และการประเมินศักยภาพของทำเลในด้านต่างๆ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถขยายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้น โดยในปี 2558 บริษัทฯ มีการขยายฐานลูกค้ากลุ่มเป้าหมายไปยังระดับ Upper Middle Income จากการเปิดตัวโครงการ The Niche Pride ทองหล่อ – เพชรบุรี และบริษัทฯ ยังพัฒนาโครงการและบริการที่มีคุณค่า ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคอย่างแท้จริง อันนำไปสู่ความเชื่อมั่นที่มีต่อแบรนด์องค์กร (Corporate Brand) และความสำเร็จทางธุรกิจ อีกทั้งบริษัทฯ มีการศึกษานวัตกรรมที่สามารถต่อยอดไปยังธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น โซลาร์รูฟ เพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งอย่างมีนัยสำคัญ และผู้ซื้อได้รับประโยชน์ทั้งการลดค่าใช้จ่ายและการมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม พร้อมทั้งขยายฐานการทำธุรกิจสู่ธุรกิจโซลาร์ ซึ่งสามารถก่อให้เกิดรายได้ประจำ สร้างความแข็งแกร่งทางการเงินให้กับบริษัทฯ เพื่อการเติบโตในระยะยาวต่อไป

นอกจากนั้น บริษัทฯ มีการสำรวจวัดความพึงพอใจของลูกค้าอย่างต่อเนื่องในทุกขั้นตอน เช่น การขาย การโอนกรรมสิทธิ์ คุณภาพบ้าน การบริการ เป็นต้น เพื่อนำไปสู่การปรับปรุงการให้บริการและส่งมอบที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพของ บริษัทฯ พร้อมทั้งปลูกฝังแนวคิดในการมีส่วนร่วมในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าแก่พนักงานทุกฝ่ายและทุกระดับ

3.2. ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนวัสดุก่อสร้าง

ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยทั้งปี 2558 ปรับตัวลดลง ร้อยละ 6.5 เมื่อเทียบกับปี 2557 ส่วนใหญ่เป็นผลมาจากภาวะเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัว ราคาเหล็กและราคาน้ำมันในตลาดโลกลดลง การก่อสร้างโดยภาพรวมช่วง 3 ไตรมาสแรกของปียังคงชะลอตัวในภาคเอกชน ในส่วนของภาครัฐเอง ส่วนใหญ่เป็นโครงการก่อสร้างขนาดกลางและขนาดเล็ก อย่างไรก็ตาม ไตรมาสสุดท้ายที่ผ่านมามีการก่อสร้างในไทยได้รับผลจากมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐ ส่งผลให้มีการกระตือรือร้นมากขึ้นตามภาคอสังหาริมทรัพย์

ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ย มกราคม-ธันวาคม 2558 เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ลดลงร้อยละ 6.5 หมวดดัชนีที่ปรับตัวสูงขึ้นและลดลงมีดังนี้

หมวดดัชนีราคาที่สูงขึ้น และลดลง	อัตราการเปลี่ยนแปลง ม.ค.-ธ.ค.58 เทียบกับ ม.ค.-ธ.ค.57
หมวดไม้และผลิตภัณฑ์ไม้	+1.6
หมวดซีเมนต์	-4.7
หมวดผลิตภัณฑ์คอนกรีต	-1.5
หมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก	-17.5
หมวดกระเบื้อง	+0.1
หมวดวัสดุฉนวนผิว	คงที่
หมวดสุขภัณฑ์	-0.1
หมวดอุปกรณ์ไฟฟ้าและ ประปา	-5.6
หมวดวัสดุก่อสร้างอื่นๆ	-2.0

อย่างไรก็ตาม ในปี 2559 ดัชนีค่าวัสดุก่อสร้างยังคงมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ จึงมีแนวทางในการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว โดยการสั่งซื้อสินค้าในปริมาณมากพอที่จะต่อรองราคาได้ อย่างเช่น ซีเมนต์ คอนกรีต กระเบื้อง ก็จะออกแบบให้ใช้วัสดุที่เหมือนกันใน Brand เดียวกันเพื่อช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อวัสดุ และสำหรับหมวดเหล็กหากเป็นช่วงเวลาที่ราคาลดลง ทางบริษัทก็จะสั่งเหล็ก โดยกำหนดปริมาณและสั่งล่วงหน้ากับร้านค้าเพื่อลดต้นทุน พร้อมทั้งหาพันธมิตรทางการค้าเพื่อลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคา

(แหล่งที่มา: กระทรวงพาณิชย์)

3.3. ความเสี่ยงจากการเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยรายย่อยของธนาคารพาณิชย์

จากการที่ระดับหนี้สินครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง และภาวะเศรษฐกิจที่ยังไม่ขยายตัว ผู้บริโภคมีกำลังซื้อต่ำลง ส่งผลให้ธนาคารพาณิชย์หลายแห่งมีความเข้มงวดในการให้สินเชื่อรายย่อยมากขึ้น ซึ่งส่งผลต่ออัตราการยกเลิกการซื้อเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม

ตาม บริษัทฯ มีขั้นตอนการตรวจสอบและคัดกรองผู้ซื้อรายย่อยเบื้องต้นในวันที่จองซื้อที่อยู่อาศัย หรือมีการส่ง Pre-approve กับธนาคาร เพื่อลดปัญหาการยกเลิกการซื้อเนื่องจากการขอสินเชื่อไม่ผ่าน และลดการเสียโอกาสในการขาย

3.4. ความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้การลงทุนสูง เริ่มตั้งแต่การลงทุนซื้อที่ดิน การพัฒนาที่ดิน การก่อสร้าง และการขาย กิจกรรมดังกล่าวล้วนต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากจนกว่าบริษัทฯ จะได้รับชำระหนี้ส่วนใหญ่ของมูลค่าขายในวันโอนกรรมสิทธิ์ซึ่งจะเกิดขึ้นเมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีระยะเวลาในการบริหารโครงการประมาณ 1-2 ปีขึ้นไปแล้วแต่ขนาดของโครงการ ดังนั้นธุรกิจนี้จึงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการบริหารสภาพคล่องทางการเงินและการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่จะต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ให้ความสำคัญในการบริหารสภาพคล่องทางการเงินด้วยการดำเนินธุรกิจอย่างระมัดระวังรอบคอบในการพิจารณาพัฒนาโครงการ ตั้งแต่การพิจารณาเลือกทำเลที่ดินที่จะลงทุนซื้อ การทำวิจัยเพื่อวิเคราะห์ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการต่างๆ และการให้ความสำคัญในรายละเอียดของทุกส่วนงานที่สำคัญในแต่ละโครงการเพื่อให้ทุกโครงการประสบความสำเร็จ นอกจากนี้แหล่งเงินทุนในตลาดทุนแล้ว บริษัทฯ ยังมีความสัมพันธ์อันดีและได้รับความไว้วางใจจากสถาบันการเงินหลายแห่งที่ให้สนับสนุนสินเชื่อเป็นอย่างดีตลอดมา ทั้งในส่วนของการสินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการ (Pre-Finance) โดยบริษัทฯ มีวงเงิน Pre-Finance รองรับทุกโครงการ และยังมีทางเลือกในการจัดหาเงินจากแหล่งอื่นเช่น หุ้นกู้ ตัวเงินระยะสั้น เป็นต้น

3.5. ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมา

ในปัจจุบัน ผู้ประกอบการยังคงมีแผนการพัฒนาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง แม้จะมีการชะลอตัวลงบ้าง รวมถึงงานก่อสร้างโครงการสาธารณูปโภคของภาครัฐอีกเป็นจำนวนมาก ภาวะการณ์เช่นนี้อาจส่งผลให้เกิดภาวะขาดแคลนผู้รับเหมาและอาจส่งผลกระทบต่อโรงงานก่อสร้างของบริษัทฯ เกิดความล่าช้าจากกำหนดการที่วางไว้ได้ เพื่อลดความเสี่ยงจากกรณีดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตามที่กำหนดจำนวนหนึ่งและติดตามให้มีการว่าจ้างเป็นประจำอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ผู้รับเหมาที่คัดเลือกแล้วดังกล่าวมีความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจและยินดีที่จะร่วมงานกับบริษัทฯ ต่อไปในอนาคต นอกจากนี้ ได้มีการกำหนดให้ผู้รับเหมาต้องเสียค่าปรับล่าช้าเป็นรายวันเพื่อให้กำหนดการก่อสร้างเป็นไปตามแผนที่วางไว้

จำนวนเงินที่ชำระให้แก่ผู้รับเหมา 10 รายแรกซึ่งทุกรายไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 70 ของจำนวนเงินที่ชำระให้แก่ผู้รับเหมาทั้งหมดในปี 2558 โดยจำนวนเงินที่ชำระให้แก่ผู้รับเหมารายใหญ่ 3 อันดับแรกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 33, ร้อยละ 10 และร้อยละ 9 ตามลำดับ ทั้งนี้ ผู้รับเหมารายใหญ่ 3 รายดังกล่าวเป็นผู้รับเหมาที่มีชื่อเสียง มีประสบการณ์ในด้านการก่อสร้างคอนกรีตเสริมเหล็กและความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ ต่อเนื่องกันมาเป็นระยะเวลาตั้งแต่ 1-7 ปี

3.6. ความเสี่ยงจากการสรรหาที่ดินเพื่อการพัฒนา

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการสะสมที่ดินเปล่า (Land Bank) โดยยังไม่มีแผนการก่อสร้างโครงการที่ชัดเจนเนื่องจากจะทำให้บริษัทฯ มีภาระต้นทุนทางการเงิน ซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาเกี่ยวกับสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ ได้ โดยที่ผ่านมาบริษัทฯ จะพิจารณาซื้อที่ดินต่อเมื่อบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาและมั่นใจในศักยภาพของที่ดินในทำเลนั้นแล้ว ดังนั้น อาจมีความ

เสี่ยงกรณีต้องซื้อที่ดินในราคาที่สูงกว่าที่บริษัทฯ กำหนด หรืออาจไม่สามารถซื้อที่ดินได้ครบตามจำนวนที่ต้องการ หรืออาจไม่สามารถซื้อที่ดินได้เลย ซึ่งราคาที่ดินที่ซื้อมาในราคาตลาดจะสะท้อนในราคาขายที่พอกำไรของบริษัทฯ แต่เนื่องจากบริษัทฯ จะเน้นเฉพาะทำเลซึ่งมีศักยภาพในการเติบโตของราคาที่ดินสูง ดังนั้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ มักจะได้ประโยชน์จากการเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินภายหลังจากที่ซื้อมา ส่งผลให้โอกาสในการขายของบริษัทฯ จึงมีมากกว่าผู้ประกอบการรายอื่น

การวางแผนพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่องส่งผลให้นายหน้าที่ดินมีความยินดีที่จะเสนอขายที่ดินให้กับ บริษัทฯ เนื่องจาก บริษัทฯ มีความต้องการที่ดินใหม่อย่างต่อเนื่องนอกจากการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับนายหน้าที่ดินแล้ว บริษัทฯ ยังรับซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินโดยตรงอีกด้วย

3.7. ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ

วิกฤตน้ำท่วมในปี 2554 ส่งผลกระทบต่อยอดขายของผู้ประกอบการสังหาริมทรัพย์ในวงกว้าง โดยมีการยกเลิกการจองและเกิดการชะลอการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่เนื่องจากกำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง นอกจากนี้ผู้ซื้อยังใช้เวลานานขึ้นในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อให้มั่นใจว่าทำเลนั้นๆ จะไม่ถูกผลกระทบของวิกฤตน้ำท่วม พฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปนั้นส่งผลให้บริษัทฯ เน้นให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับสภาพพื้นที่ของทำเล รวมถึงความเป็นไปได้ที่จะเกิดผลกระทบจากภัยธรรมชาติต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังติดตามและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในโครงการที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤตน้ำท่วมอย่างต่อเนื่อง

3.8. ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

บริษัทฯ มีกลุ่มตระกูลธัญลักษณ์ภาคย์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งถือหุ้นรวมกันจำนวนร้อยละ 49.67 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว (ข้อมูล ณ วันที่ 22 มีนาคม 2559) ดังนั้น บริษัทฯ และ/หรือผู้ถือหุ้นรายย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียงอนุมัติ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น และผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานเนื่องจากถือหุ้นรวมกันเกินกว่ากึ่งหนึ่ง และเป็นกรรมการบริษัทร่วมอยู่ในคณะกรรมการของบริษัทฯ เช่นกัน

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีนโยบายการถ่วงดุลอำนาจโดยจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน และมีกรรมการอิสระอีกจำนวน 2 ท่าน รวมเป็นจำนวนกรรมการอิสระทั้งสิ้น 6 ท่าน จากจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด 11 ท่าน และประธานกรรมการตรวจสอบได้ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริษัทด้วย จึงเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความโปร่งใสในการบริหารจัดการผ่านระบบการควบคุมตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทฯ และการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมั่นใจว่าผู้ถือหุ้นทุกท่าน รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียกับบริษัทฯ จะได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม

3.9. ความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้น

ผู้ลงทุนอาจมีความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นของบริษัทฯ เมื่อผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นจำนวนรวม 5,233,500 หน่วย โดยจัดสรรให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ใช้สิทธิซื้อหุ้น และหุ้นดังกล่าวได้เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งจะมีสิทธิทยอยซื้อหุ้นตามเงื่อนไขของใบแสดงสิทธิแต่ละรุ่น หากมีการใช้สิทธิครบทั้งหมดตามจำนวนดังกล่าวข้างต้นจะส่งผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรหรือสิทธิออกเสียงของผู้ถือหุ้นเดิมร้อยละ 0.46

3.10. ความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่ของธุรกิจโรงไฟฟ้า

ในส่วนของธุรกิจโซลาร์ฟาร์ม และโซลาร์รูฟท็อป ที่ผลิตไฟฟ้าเพื่อขาย บริษัทฯมีกลุ่มลูกค้ารายใหญ่เพียง 2 ราย คือ กฟน. และ กฟภ. ซึ่งเป็นผู้รับซื้อไฟฟ้าที่กลุ่มบริษัทฯผลิตได้ทั้งหมด อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯมีสัญญาซื้อขายไฟฟ้าในส่วนของธุรกิจดังกล่าวระยะเวลา 25 ปี ประกอบกับภาครัฐให้การสนับสนุนการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทน อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ เข้มงวดในการปฏิบัติตามข้อกำหนดของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าอย่างเคร่งครัด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยสินค้าย่อย-สุทธิ จำนวน 3,971.5 ล้านบาท ที่ดินรอการพัฒนา-สุทธิ จำนวน 1,491.2 ล้านบาท สหกรณ์ทรัพย์เพื่อการลงทุน-สุทธิ จำนวน 792.7 ล้านบาท ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์-สุทธิ จำนวน 645.1 ล้านบาทโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

4.1 สินค้าย่อย

สินค้าย่อยโดยหลักประกอบด้วยต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์ซึ่งรวมถึง ที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน อาคารสโมสร ค่าสาธารณูปโภค ค่าก่อสร้าง ค่าบริหารงาน ต้นทุนการกู้ยืม และค่าใช้จ่ายอื่น โดยมูลค่าสินค้าย่อยตามบัญชีในงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 เท่ากับ 3,971.5 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	ชื่อโครงการ / ที่ตั้ง	เนื้อที่คงเหลือ	ยูนิต	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามบัญชี	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	เสนาแกรนด์โฮม ดิวนนท์-รังสิต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	88.6	1	6.7	26 ก.ค.55	3.9	SENA	ไม่มี
2	วิลล่า รามอินทรา Exclusive โซน D เขตบางเขน กทม.	486.5	22	6.8	15 ต.ค.55	41.4	SENA	จำนองธนาคาร
3	เสนากรีนวิลล์ ลำลูกกา คลอง 11 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	0	0	0	30 ก.ย.56	0	SENA	ไม่มี
4	เสนากรีนวิลล์ ลำลูกกาคลอง 2 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	0	0	0	30 ก.ย.56	0	SENA	ไม่มี
5	เสนาพาร์คแกรนด์รามอินทรา (เฟส1) รามอินทรา-มีนบุรี	8,190.7	123	371.2	25 ม.ค.56	474.7	PG	จำนองธนาคาร
6	เอสทาวน์ 2 รามอินทรา	253.6	7	3.1	5 มิ.ย.56	17.5	SENA	จำนองธนาคาร
7	เอสวิลล์ รังสิต-ลำลูกกาคลอง 4 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	1,903	30	116.9	11 มี.ค.57	66.4	SENA	จำนองธนาคาร
8	เอสวิลล์ คลองหลวง	1,094	28	N/A	N/A	71.0	SENA	จำนองธนาคาร
9	เสนาวิลล์ ศาลายา	6,825.8	158	N/A	N/A	129.0	SENA	ไม่มี
10	แพรมาพร คลอง 7 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	1,104.4	43	44.3	20 ต.ค.55	28.2	SPE	ไม่มี
11	เสนาวิลล์ รามอินทรา	926.0	13	51.8	5 มิ.ย.56	27.7	SENA	จำนองธนาคาร
12	เดอะคิท์ อเวนิว บางกะดี-ดิวนนท์ บางกะดี-ดิวนนท์ C1,C2	8,719.1	321	192.2	3 มิ.ย.56	217.1	SENA	จำนองธนาคาร
13	เดอะนิช ดากสิน ถ.ตากสิน กทม.	31.0	1	1.7	9 มิ.ย.54	1.0	SNA	ไม่มี
14	เดอะนิช รัชดา-ห้วยขวาง ถ.ประชาสงเคราะห์ กทม.	0	0	0	29 ก.ย.53	0	SENA	ไม่มี
15	เดอะนิช โมโน บางนา (แขวงบางนา เขตบางนา จ.สมุทรปราการ)	4,238.3	92	162.1	1 มิ.ย.56	88.5	SENA	จำนองธนาคาร

	ชื่อโครงการ / ที่ตั้ง	เนื้อที่คงเหลือ	ยูนิต	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามบัญชี	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
16	เดอะนิช โมโน รัชวิภา รัชดาภิเษก-ประชาชน	29,343.8	840	306.1	28 ก.พ.56	1,112.8	SENA	จำนองธนาคาร
17	เดอะนิช ไอดี ลาดพร้าววังหิน	0	0	0	1 ต.ค.55	0	SENA	จำนองธนาคาร
18	เดอะนิช ไอดี พระราม 2 พระราม 2	5,140.9	160	542.7	22 ก.ย.57	212.8	SENA	จำนองธนาคาร
19	เดอะนิช ไอดี บางแค	5,700.1	187	115.9	12 ก.พ.57	314.2	SENA	จำนองธนาคาร
20	เดอะคิท์ แจ้งวัฒนะ ถ.แจ้งวัฒนะ กทม.	114.4	2	3.2	17 มี.ค.54	1.9	SENA	ไม่มี
21	เดอะคิท์ ลำลูกกาคลอง 2 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	2,822.1	98	47.4	11 มี.ค.57	61.5	SENA	จำนองธนาคาร
22	เดอะคิท์ คลองหลวง	85.4	3	2.2	21 มิ.ย.56	1.5	SENA	จำนองธนาคาร
23	เดอะคิท์ ดิวนนท์	10,774.8	251	140.4	19 ก.ย.55	199.8	SENA/SNA	จำนองธนาคาร
24	เดอะคิท์ พลัส นวมินทร์ (รามอินทรา-มีนบุรี)	251.5	8	338.9	10 ก.พ.57	19.0	SENA	จำนองธนาคาร
25	เดอะแคช ลำลูกกาคลอง 2 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	123.79	2	2.5	14 ส.ค.55	1.5	SENA/SNA	ไม่มี
26	เดอะแคช ปู่เจ้า ถ.พระราม 3 กทม.	0	0	N/A	N/A	-0	SNA	ไม่มี
27	พัทธาคันทรี่คลับ โฮม แอนด์ เรสซิเดนซ์	-	-	-	-	0.7	SENA	ไม่มี
	สนามกอล์ฟ (สินค้าเบ็ดเตล็ดเพื่อขาย)	-	-	-	-	1.1	T.TRE	ไม่มี
28	WSW สินค้าเพื่อขาย อุปกรณ์ติดตั้งโซล่า					6.3	WSE	ไม่มี
29	เดอะนิช เสรีไทย	6,270.0	224.0	112.4	9 พ.ค.56	93.9	SENA	จำนองธนาคาร
30	Sena shophouse สุขุมวิท 113	443.6	25	181.9	1 เม.ย.58	75.6	SENA	จำนองธนาคาร
31	เสนาพาร์ควิลล์ รามอินทรา	9,974.9	218	N/A	N/A	270	SENA	จำนองธนาคาร
32	เดอะนิช ไพร์ด ทองหล่อ - เพชรบุรี	22,795.6	667	N/A	N/A	432.5	SENA	จำนองธนาคาร
	รวมสินค้าคงเหลือ					3,971.5		

- 1) หากรายการใดมีการประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่มีอายุมากกว่า 1 ปี และบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้ว และเห็นว่าค่าใช้จ่ายที่จะต้องมีการจัดให้ประเมินใหม่นั้นไม่คุ้มค่ากับประโยชน์ที่จะได้รับ บริษัทฯ จะใช้ราคาประเมินตามการประเมินครั้งล่าสุดได้แก่ ราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระราคาประเมินทุนทรัพย์ โดยสำนักงานที่ดิน หรือราคาประเมินโดยสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ทำการเปรียบเทียบราคาขายต่อหน่วยล่าสุดที่ระบุในสัญญาซื้อขาย ที่มีวันทำสัญญาไม่เกิน 1 ปี (ถ้ามี) เพื่อให้มั่นใจว่าราคาขายล่าสุดนั้นมีมูลค่าสูงกว่าราคาต่อหน่วยที่ผู้ประเมินได้เคยประเมินไว้
- 2) รายการประเมินรายการที่ 1,2,20,21 ประเมินโดยสถาบันการเงินเพื่อประกอบการพิจารณาสินเชื่อโครงการ

- 3) รายการที่ 3-4 ใช้ราคาประเมินที่ดินโดยสำนักงานที่ดินบวกด้วยราคาประเมินทุนทรัพย์โรงเรือนสิ่งปลูกสร้างตามประเภทในการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรม เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ (พ.ศ.2555-2558)
- 4) รายการที่ 5 ประเมินมูลค่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้างโดยบริษัท สยามพินิจวัฒน์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. โดยประเมินใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด ตามรายงานลงวันที่ 20 มี.ค.57 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
- 5) รายการที่ 7 ประเมินมูลค่าโดยบริษัท ที.เอ.มาเนจเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น(1999) จำกัด โดยใช้วิธีเปรียบเทียบมูลค่าตลาด (Market Approach) ตามรายงานลงวันที่ 28 มี.ค. 2557 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
- 6) รายการที่ 10,12-14 และ 19,25 ราคาประเมินทุนทรัพย์ห้องชุดออกโดยสำนักงานที่ดิน
- 7) รายการที่ 15 ประเมินมูลค่าที่ดินเปล่าโดย บจก.จี.พี.วี.โกลบอล พร็อพเพอร์ตี้ใช้วิธีคิดจากมูลค่าคงเหลือ ตามรายงานลงวันที่ 8 ก.พ. 56 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประกอบสินเชื่อโครงการ
- 8) รายการที่ 16 ประเมินมูลค่าที่ดินเปล่าโดยบริษัท ที.เอ.มาเนจเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น(1999) จำกัด โดยใช้วิธีเปรียบเทียบมูลค่าตลาด (Market Approach) ตามรายงานลงวันที่ 9 ตุลาคม 2555 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ โดยโครงการมีความคืบหน้าแล้วเสร็จ
- 9) รายการที่ 17 ประเมินมูลค่าโดยบริษัท สยามแอฟเฟอแชล แอนด์ เซอร์วิส จำกัด โดยใช้วิธีวิเคราะห์มูลค่าจากต้นทุน (Cost Approach) ตามรายงานลงวันที่ 22 ก.ย.57 ระบุวัตถุประสงค์เพื่อพิจารณาสินเชื่อโครงการ
- 10) รายการที่ 18 ประเมินมูลค่าที่ดินโดยบริษัท โนเบิลพร็อพเพอร์ตี้ แวลูเอชัน จำกัด โดยใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) ตามรายงานลงวันที่ 12 ก.พ. 57 ระบุวัตถุประสงค์เพื่อประโยชน์สาธารณะ
- 11) รายการที่ 23 ประเมินมูลค่าโดยบริษัท CPM CAPITAL CO.,LTD โดยใช้วิธีวิเคราะห์มูลค่าจากต้นทุน ตามรายงานลงวันที่ 10 ก.พ.57 ระบุวัตถุประสงค์เพื่อประโยชน์สาธารณะ
- 12) รายการที่ 29 ประเมินมูลค่าที่ดินเปล่าโดย บจก.แอดคิวเรท แอดไวเซอร์ โดยใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด ตามรายงานลงวันที่ 10 มี.ค.57 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประกอบสินเชื่อโครงการ
- 13) รายการที่ 30 ประเมินมูลค่าที่ดินเปล่าโดย บจก.ริชแอฟไฟรชัล จำกัด โดยใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด ตามรายงานลงวันที่ 1 เม.ย.58 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประกอบสินเชื่อโครงการ

4.2 ที่ดินรอการพัฒนา (อยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการ)

มูลค่าตามบัญชีในงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 เท่ากับ 1,491.2 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ลำดับ	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	เนื้อที่รวม (ไร่)	ราคาประเมิน	วันที่ ประเมิน	มูลค่าตาม บัญชี	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินโครงการวิลล่า งามอินทรา (ฝั่งซ้าย +Exclusive)	5-1-77.80	26.2	30 ก.ย.56	14.2	SENA	จำนองธนาคารทีสโก็
2	ที่ดินโครงการเสนาแกรนด์โฮม โซน 4 ฉ.55069,60819	2-0-91.9	22.3	30 ก.ย.56	8.9	SENA	ไม่มี
3	ที่ดินโครงการเกษรา งามอินทรา (โซน 6)	0-0-11.3	0.2	30 ก.ย.56	0.2	SENA	ไม่มี
4	ที่ดินโครงการเสนากรีนวิลล์ งามอินทรา	0-0-74	N/A	N/A	0.7	SENA	ไม่มี
5	ที่ดินเปล่า กม.9 ถ.งามอินทรา กทม.	22-0-39.7	442.0	30 ก.ย.56	33.2	SENA	ไม่มี
6	ที่ดิน+สาธารณูปโภค (เสนาพาร์คแกรนด์รามอินทรา เฟส 2)	44-2-60.64	342.8	25 ม.ค.56	280.9	PG	จำนองธนาคารไทยพาณิชย์
7	ที่ดินบางนา	2-0-52.39	N/A	N/A	41.4	SENA	จำนองธนาคารไทยพาณิชย์
8	ที่ดินอ. บางกระเจี จ.ปทุมธานี	7-2-75.13	192.22	30 ก.ย.56	49.3	SENA/SNA	จำนองธนาคารกรุงเทพ
9	ที่ดินเปล่าสนามกอล์ฟพญา	46-3-91.9	97.3	15 ก.พ.55	97.1	TD	จำนองธนาคารไทยพาณิชย์
10	ที่ดินนวมินทร์ซอย_ 163	0	0	10 ก.พ.57	0	SENA	จำนองธนาคารทีสโก็
11	ที่ดินพระราม 2	2-3-53.90	137.2	27 มิ.ย.57	66	SENA	ไม่มี
12	ที่ดินสวนกุหลาบติวานนท์ (แปลงหน้า)	3-0-85.9	90.4	21 พ.ค.55	89.0	SENA	จำนองธนาคารกสิกรไทย
13	ที่ดินบางแค	04-0-17.10	115.86	12 ก.พ.57	63.4	SENA	จำนองธนาคารกรุงเทพ
14	ที่ดินเสรีไทย	4-2-22.10	124.24	10 มี.ค.57	77.5	SENA	จำนองธนาคารไทยพาณิชย์
15	ที่ดินเพชรบุรี	0	422.52	19 มิ.ย.57	0	SENA	จำนองธนาคารทีสโก็
16	ที่ดิน กม.9 งามอินทรา (ซื้อเพิ่ม)	40-3-49.50	302.47	1 ก.ค.57	267.7	SENA	จำนองสาธารณูปโภค บางส่วน SCB
17	ที่ดินสุขุมวิท 113	5-1-89.27	181.90	1 เม.ย 58	132.2	SENA	ไม่มี
18	ที่ดินศาลายา	6-0-60	N/A	N/A	39.3	SENA	ไม่มี
19	ที่ดินสุขุมวิท 50	3-2-22	N/A	N/A	184.9	SENA	ไม่มี
20	ที่ดินทุ่งมหาเมฆ	0-3-26	N/A	N/A	45.3	SENA	ไม่มี
รวม					1,491.2		

1. หากรายการใดมีการประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่มีอายุมากกว่า 1 ปี และบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้ว และเห็นว่าค่าใช้จ่ายที่จะต้องมีการจัดให้ประเมินใหม่นั้นไม่คุ้มค่ากับประโยชน์ที่จะได้รับจะใช้ราคาประเมินตามการประเมินครั้งล่าสุด
2. รายการที่ 5 ประเมินโดยบริษัท ที.เอ.มาเนจเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น(1999) จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) ตามรายงานลงวันที่ 11 ก.พ. 56 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
3. รายการที่ 6 ประเมินโดยสถาบันการเงินเพื่อประกอบการพิจารณาสินเชื่อโครงการ
4. รายการที่ 8 ประเมินโดยบริษัท โนเบิล พร็อพเพอร์ตี้ แวลูเอชั่น จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Approach) ตามรายงานลงวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2557 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
5. รายการที่ 9 บริษัท ได้จัดให้มีการประเมินมูลค่าที่ดิน ทั้งนี้รายงานดังกล่าวไม่ได้ระบุวัตถุประสงค์สาธารณะ จึงไม่สามารถเปิดเผยราคาประเมินได้
6. รายการที่ 10 ประเมินโดยบริษัท CPM CAPITAL CO.,LTD โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีคิดต้นทุน (Cost Approach) ตามรายงานลงวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2557 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
7. รายการที่ 11 ประเมินโดยบริษัท ไนท์แฟรงค์ ชาร์เตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Comparative Method) ตามรายงานลงวันที่ 8 กรกฎาคม 2557 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
8. รายการที่ 12 ประเมินโดยบริษัท ที.เอ.มาเนจเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) ตามรายงานลงวันที่ 1 ตุลาคม 2555 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
9. รายการที่ 13 ประเมินโดยบริษัท แอควิวเรท แอดไวเซอร์ จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Data Comparison)ตามรายงานลงวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2557 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
10. รายการที่ 14 ประเมินโดยบริษัท แอควิวเรท แอดไวเซอร์ จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Data Comparison)ตามรายงานลงวันที่ 14 มีนาคม 2557 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
11. รายการที่ 15 ประเมินโดยบริษัท จี.พี.วี.โกลบอล พร็อพเพอร์ตี้ แวลูเอชั่น จำกัด เพื่อประกอบการพิจารณาสินเชื่อโครงการ
12. รายการที่ 16 ประเมินโดยบริษัท ที.เอ.มาเนจเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach)ตามรายงานลงวันที่ 17 กรกฎาคม 2557 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
13. ราคาประเมินรายการอื่นๆ ใช้ราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดินของสำนักงานที่ดิน รอบปีบัญชี 2555-2558 ที่ดินรอพัฒนาทั้งหมดดังกล่าวอยู่ระหว่างการพัฒนา บริษัทฯ ไม่มีนโยบายสะสมที่ดิน
14. รายการที่ 17 ประเมินโดยบริษัท ริช แอปไพร์ซัล จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) ตามรายงานลงวันที่ 1 เมษายน 2558 วัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อขอวงเงินสินเชื่อ
15. รายการที่ 18 – 20 ยังไม่มีการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน

4.3 สินทรัพย์ดำเนินงาน

สินทรัพย์ดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ประกอบด้วย ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน โดยมีมูลค่าตามบัญชีในงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 รวมจำนวน 1,628.66 ล้านบาทดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ – สุทธิ			
ที่ดิน			
<ul style="list-style-type: none"> ที่ดินของ SENA คือที่ดินบริเวณอาคารสำนักงาน เลขที่ 524 ซ. รัชดาภิเษก 26 	394.4	บริษัทฯ มูลค่า 21.3 ลบ.	จำนองธนาคาร
<ul style="list-style-type: none"> ที่ดินของ VAM คือ ที่ดินอาคารสำนักงาน เลขที่ 484 ซึ่งทั้ง 2 อาคารเป็นอาคารสำนักงานใหญ่ของบริษัทเสนา และบริษัทย่อย (ไม่มีราคาประเมิน) 		VAM มูลค่า 17.2 ลบ.	จำนองธนาคาร
<ul style="list-style-type: none"> ที่ดินของ T.TRE คือที่ดินบริเวณสนามกอล์ฟพญาคันทรี่คลับที่เป็นกรรมสิทธิ์ของ T.TRE 		T.TRE มูลค่า 355.9 ลบ.	จำนองธนาคาร
ค่าพัฒนาสนามกอล์ฟและส่วนปรับปรุงสนามกอล์ฟ	324.6	T.TRE มูลค่า 324.6 ลบ.	จำนองธนาคาร
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	60.0	บริษัทฯ มูลค่า 36.4 ลบ. VAM มูลค่า 15.9 ลบ. T.TRE มูลค่า 7.7 ลบ.	ไม่มี จำนองธนาคาร จำนองธนาคาร

รายการสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
เครื่องใช้สำนักงาน	26.9	บริษัท ฯ มูลค่า 10.5 ลบ. SNA มูลค่า 2.4 ลบ. VAM มูลค่า 1.2 ลบ. PG มูลค่า 0.6 ลบ. T.TRE มูลค่า 11.4 ลบ. SSE มูลค่า 0.2 ลบ. ESL มูลค่า 0.5 ลบ. MSL มูลค่า 0.1 ลบ.	ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี
ยานพาหนะ	11.1	บริษัทฯ มูลค่า 6.4 ลบ. SNA มูลค่า 4.0 ลบ. PG มูลค่า 0.2 ลบ. T.TRE มูลค่า 0.5 ลบ.	เช่าซื้อบางส่วน เช่าซื้อบางส่วน ไม่มี เช่าซื้อบางส่วน
ทรัพย์สินโซลาร์รูฟ	37.7	SNA มูลค่า 13.7 ลบ. PG มูลค่า 12.0 ลบ. T.TRE มูลค่า 12.0 ลบ.	ไม่มี ไม่มี ไม่มี
ค่าเผื่อการด้อยค่าทรัพย์สิน	(3.8)	บริษัทฯ	
รวมที่ดิน อาคาร อุปกรณ์- สุทธิ	850.9		
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน- สุทธิ ที่ดิน			
- ที่ดินบริเวณอาคารสำนักงาน 4 ชั้นและโกดังให้เช่า ถ. สุขุมวิท 50	192.4	SNA มูลค่า 161.6 ลบ.	จำนองธนาคาร
- ที่ดินบริเวณอพาร์ทเมนต์เสนาเฮาส์ พหลโยธิน 30 และ ลำลูกกาคลอง 2		VAM มูลค่า 22.2 ลบ.	จำนองธนาคาร
- ที่ดินในบริเวณสนามกอล์ฟพญา คันทรี คลับ		T.TRE มูลค่า 8.6 ลบ.	ไม่มี
ที่ดินสาธารณูปโภค	2.5	VAM มูลค่า 2.5 ลบ.	จำนองธนาคาร

รายการสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง <ul style="list-style-type: none"> - อาคารให้เช่าเสนาเฟลส์ เจริญนคร - อาคารสำนักงาน 4 ชั้น และโกดังให้เช่า ถ.สุขุมวิท 50 - อพาร์ทเมนต์เสนาเฮาส์ พหลโยธิน 30 และลำลูกกา คลอง 2 	582.7	บริษัท มูลค่า 477.4 ลบ. SNA มูลค่า 19.9 ลบ. VAM มูลค่า 85.4 ลบ.	จำนองธนาคาร จำนองธนาคาร จำนองธนาคาร
เครื่องตกแต่ง/อุปกรณ์สำนักงาน	0.2	VAM มูลค่า 0.2 ลบ.	ไม่มี
รวมอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน - สุทธิ	777.8		
รวมสินทรัพย์ดำเนินงานทั้งสิ้น	1,628.7		

4.4 สารสำคัญของสัญญาหลักในการดำเนินงาน

4.4.1 สัญญาจ้างบริหารงานโครงการพัฒนาคันทรี่คลับ

คู่สัญญา	เงื่อนไข	ระยะเวลา
<p>ผู้รับจ้าง: T.TRE ผู้ว่าจ้าง:บริษัท พัทยา คันทรี่ คลับ จำกัด วันที่สัญญา:28 ธ.ค. 2554</p>	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ว่าจ้างจ้างผู้รับจ้างเพื่อบริหารงานโครงการพัทยา คันทรี่ คลับ ตั้งอยู่ที่ ต.เขาไม้แก้วอ.บางละมุงจ.ชลบุรีให้เป็นไปตามเป้าหมายและแผนงานโครงการ รวมถึงจัดหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้าร่วมปฏิบัติงาน <u>ค่าตอบแทน</u> ค่าบริหารงานเดือนละ 230,000 บาท 	<ul style="list-style-type: none"> 1 ม.ค.55-31 ธ.ค .55 ขยายเวลาออกไปอีก 1 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 56 -31 ธ.ค. 56 ตามบันทึกข้อตกลงท้ายสัญญาจ้างบริหารงานลงวันที่25 ธ.ค. 2555 ขยายเวลาออกไปอีก 1 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 57 -31 ธ.ค. 57 ตามบันทึกข้อตกลงท้ายสัญญาจ้างบริหารงานลงวันที่28 พ.ย. 2556 ยกเลิกสัญญา ตั้งแต่ 1 พ.ค.57 เป็นต้นไป ตั้งแต่วันที่ 1 พ.ค.57 - วันที่ 30 เมษายน 2560
<p>ผู้รับจ้าง: T.TRE ผู้ว่าจ้าง:บริษัท ฯ วันที่สัญญา: 1 พ.ค. 2557</p>	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ว่าจ้างจ้างผู้รับจ้างเพื่อบริหารงานโครงการพัทยา คันทรี่ คลับ ตั้งอยู่ที่ ต.เขาไม้แก้วอ.บางละมุงจ.ชลบุรีให้เป็นไปตามเป้าหมายและแผนงานโครงการ รวมถึงจัดหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้าร่วมปฏิบัติงาน <u>ค่าตอบแทน</u> ค่าบริหารงานเดือนละ 200,000 บาท 	

4.4.2 สัญญาให้จัดการและเข้าใช้ประโยชน์บ้านพัก

สัญญา/คู่สัญญา	เงื่อนไข	ระยะเวลา
<ul style="list-style-type: none"> ผู้รับสัญญา:T.TRE ผู้ให้สัญญา:บริษัท พัทยา คันทรี่ คลับ จำกัด 	<ul style="list-style-type: none"> T.TRE และบริษัท พัทยา คันทรี่ คลับ จำกัด ได้ทำบันทึกข้อตกลงฉบับลงวันที่ 2 พ.ค. 2553 และบันทึกข้อตกลงฉบับลงวันที่ 15 พ.ค. 2555ให้T.TREมีอำนาจดูแลจัดการและ 	<ul style="list-style-type: none"> 2 พ.ค. 53 – 31 ธ.ค. 55 ขยายเวลาออกไปอีก1 ปี

สัญญา/คู่สัญญา	เงื่อนไข	ระยะเวลา
<ul style="list-style-type: none"> วันที่สัญญา: 2 พ.ค. 2553 	<p>เข้าใช้ประโยชน์บ้านพักในโครงการพัทยาคันทรี คลับ แอนด์ รีสอร์ท ต.เขาไม้แก้ว อ.บางละมุง จ.ชลบุรี จำนวน 52 หลัง อันเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท พัทยา คันทรี คลับ จำกัดเพื่อนำไปให้บุคคลภายนอกเช่าพักอาศัย</p> <ul style="list-style-type: none"> ค่าตอบแทน T.TRE ตกลงแบ่งรายได้ให้แก่บริษัท พัทยา คันทรี คลับ จำกัด ในอัตราร้อยละ 30 ของรายได้ที่ T.TRE ได้รับจากบุคคลภายนอกที่เช่าพักอาศัย มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาลงวันที่ 25 ธ.ค. 2555 เพื่อขยายระยะเวลาออกไปอีก 1 ปี มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาลงวันที่ 28 พ.ย. 2556 เพื่อขยายระยะเวลาออกไปอีก 1 ปี มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาลงวันที่ 5 ม.ค. 2558 เพื่อขยายระยะเวลาออกไปอีก 1 ปี มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาลงวันที่ 5 ม.ค. 2559 เพื่อขยายระยะเวลาออกไปอีก 1 ปี 	<p>ตั้งแต่ 1 ม.ค. 56 – 31 ธ.ค. 56</p> <ul style="list-style-type: none"> ขยายเวลาออกไปอีก 1 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 57 – 31 ธ.ค. 57 ขยายเวลาออกไปอีก 1 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 58 – 31 ธ.ค. 58 ขยายเวลาออกไปอีก 1 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 5 – 31 ธ.ค. 59

4.4.3 สัญญาสัมปทานรถกอล์ฟประจำสนามกอล์ฟพัทยา คันทรี คลับ แอนด์ รีสอร์ท

สัญญา/คู่สัญญา	เงื่อนไขสัมปทาน	อัตราผลตอบแทน	ระยะเวลา
<ul style="list-style-type: none"> ผู้รับสัมปทาน: บริษัท วิเอ็นเอส กรุ๊ป จำกัด (VNS) ผู้ให้สัมปทาน: T.TRE วันที่สัญญา: 1 ก.ย. 55 	<ul style="list-style-type: none"> T.TRE ตกลงให้สัมปทานแก่ VNS ในการดำเนินการให้บริการเช่ารถกอล์ฟประจำสนามกอล์ฟพัทยา คันทรี คลับ แอนด์ รีสอร์ท (สนามกอล์ฟ) VNS ตกลงนำรถกอล์ฟที่เป็นกรรมสิทธิ์ของ VNS 60 คัน มาให้บริการ ณ สนามกอล์ฟ T.TRE เป็นผู้จัดการสถานที่เก็บรถกอล์ฟ พร้อมเตรียมกระแสไฟฟ้าสำหรับชาร์จแบตเตอรี่ เตรียมสถานที่ล้างรถกอล์ฟ รับผิดชอบเจรจาค่าเสียหายแก่รถกอล์ฟแทน VNS VNS เป็นผู้รับผิดชอบในการบำรุงรักษาสภาพรถกอล์ฟด้วยค่าใช้จ่ายของ VNS เอง T.TRE ต้องไม่ให้สัมปทานแบบเดียวกันแก่บริษัทให้เช่ารถกอล์ฟประจำสนามกอล์ฟรายอื่น และสนามกอล์ฟต้องไม่ดำเนินธุรกิจแบบเดียวกัน สัญญาต่ออายุได้อีก 1 ปี วันที่ 1 เมษายน 2558 ได้มีการต่อสัญญาไปอีก 2 ปี 	<ul style="list-style-type: none"> แบ่งรายได้ร้อยละ 50 ของรายได้ก่อนหักค่าใช้จ่ายใดๆ 	<ul style="list-style-type: none"> 2 ก.พ. 55 – 1 ก.พ. 58 ขยายเวลาตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2558 – วันที่ 31 มีนาคม 2560

4.4.4 สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
สัญญาเช่าที่ดิน โครงการเสนาเฟสท์เจริญนคร <ul style="list-style-type: none"> ผู้รับโอนสิทธิ: บริษัท ผู้โอนสิทธิ: บริษัท ท็อปมาคอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (TMI) วันที่สัญญา: 2 ก.ย. 51 แกะไข 10 ก.ย. 52 	<ul style="list-style-type: none"> รับโอนสิทธิการเช่าบนที่ดิน 16 โฉนด เนื้อที่ 4 ไร่ 1 งาน 31 ตร.ว. อยู่ที่ ถ.เจริญนคร กรุงเทพฯ ซึ่งเดิม TMI เช่าจากมูลนิธิอิทธิธรรมมหาธาตุวิทยาลัย 	ค่าตอบแทน <ul style="list-style-type: none"> ค่าโอนสิทธิการเช่าบนที่ดินดังกล่าว 25 ล้านบาทซึ่งบริษัทชำระไปหมดแล้ว เงินแบ่งผลกำไร บริษัทตกลงจ่ายเงินค่าผลประโยชน์ให้ TMI ในอัตราร้อยละ 20 ของกำไรสุทธิ หลังจากหักค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการดำเนินการโครงการเสนาเฟสท์หมดแล้ว 	

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
<p>สัญญาเช่าที่ดิน โครงการเสนาเฟสที่เจริญนคร</p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้เช่า: SENA ผู้ให้เช่า: มูลนิธิอิทธิธรรมมหาธาตุวิทยาลัย (มูลนิธิฯ) วันที่สัญญา: 10 ก.ย. 52 แกไข 15 ก.พ. 55 	<p>ที่ดิน 16 โฉนด เนื้อที่ 4 ไร่ 1 งาน 31 ตร.ว. อยู่ที่ถ.เจริญนคร กรุงเทพฯ</p> <p>เงื่อนไขอื่นๆ</p> <ul style="list-style-type: none"> มูลค่าโครงการต้องไม่น้อยกว่า 300ล้านบาท ต้องดำเนินการก่อสร้างโครงการให้เสร็จภายใน 8 ปี นับตั้งแต่ 10 ก.พ. 55 นำเอาที่ดินและสิ่งปลูกสร้างไปให้เช่าช่วงแก่บุคคลที่สามได้ แต่ระยะเวลาเช่าต้องไม่ยาวนานกว่าระยะเวลาตามสัญญาเช่า นำสิทธิการเช่าที่ดินไปเป็นหลักประกันเงินกู้หรือจำนองได้ แต่ต้องไม่ผูกพันนานกว่าระยะเวลาตามสัญญาเช่า 	<p>ค่าตอบแทน</p> <ul style="list-style-type: none"> ค่าตอบแทนให้แก่มูลนิธิฯ 30 ล้านบาทและค่าตอบแทนพิเศษในการขยายเวลาให้เช่าจาก 32 ปีเป็น 50 ปี จำนวน15 ล้านบาทซึ่งบริษัทฯ ชำระแล้ว <p>ค่าเช่า</p> <ul style="list-style-type: none"> ค่าเช่าตั้งแต่เดือน ก.พ.2555 – ก.ย. 2584 เดือนละ 50,000 บาท ค่าเช่าตั้งแต่เดือน ต.ค.2584 – ม.ค. 2605 เดือนละ 100,000 บาท 	<ul style="list-style-type: none"> 50 ปี (1 ก.พ. 2555- 31 ม.ค.2605)
<p>สัญญาเช่าโกดังเพื่อเก็บวัสดุ</p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้เช่า: บริษัทฯ ผู้ให้เช่า:บริษัท สินทรัพย์ธัญญา จำกัด วันที่สัญญา: 1 พ.ย. 55 	<ul style="list-style-type: none"> โกดังบนโฉนดเลขที่ 55069 เลขที่ดิน 55 ต.บางพลู อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี ขนาด 120 ตร.ม. 	<ul style="list-style-type: none"> ค่าเช่าเดือนละ 5,000 บาท มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาเช่าลงวันที่ 15 ธันวาคม 2557 เพื่อขยายระยะเวลาออกไปอีก 3 ปี 	<ul style="list-style-type: none"> 1 ม.ค.55 –31 ธ.ค. 57 1 ม.ค.2558 – 31 ธ.ค.60

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
<p><u>สัญญาเช่าที่ดินเพื่อทำเป็นสวนสาธารณะขนาดย่อมและชุมชนประดู่</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้เช่า: PG ผู้ให้เช่า: บริษัท ทูเนเจอร์ จำกัด (TUN) <p>วันที่สัญญา: 11 เม.ย. 55</p>	<ul style="list-style-type: none"> ที่ดินโฉนดเลขที่ 1889 เลขที่ดิน 675 ต.คันทนา อ.บางกะปิ กทม. เนื้อที่ 12-0-53.9 ไร่ สืบเนื่องจาก TUN จัดทะเบียนการจ่ายโฉนดที่ดินให้ PG ซึ่งมีโครงการอยู่บนถ.กาญจนาภิเษก สามารถใช้ถนนในที่ดินของ TUN ซึ่งเชื่อมถ.กาญจนาภิเษก และถ.รามอินทรา เพื่ออำนวยความสะดวกให้ PG สามารถออกไปสู่ถนนรามอินทราโดยตรงได้ PG จึงได้เช่าที่ดินบริเวณติดถนนในพื้นที่ของ TUN เนื้อที่ 12-0-53.9 ไร่ เพื่อทำเป็นสวนสาธารณะขนาดย่อมทำชุมชนประดู่ฝั่งถนนรามอินทราเพื่อให้เห็นชื่อโครงการและเพื่อความสวยงาม และบางส่วนเพื่อตั้งสำนักงานขายโครงการจัดสรรที่ดิน โดย PG จะเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการสร้างถนน สวนสาธารณะและชุมชนประดู่บนพื้นที่เช่าด้วยเงินลงทุนจำนวน 26.9 ล้านบาท ซึ่งทรัพย์สินดังกล่าวต้องตกเป็นกรรมสิทธิ์ของ TUN เมื่ออายุสัญญาเช่าสิ้นสุดลง 	<ul style="list-style-type: none"> อัตราค่าเช่าปีละ 2,000,000 บาท ทั้งหมด 5 ปี รวมเป็นค่าเช่าทั้งสิ้น 10,000,000 บาท 	<ul style="list-style-type: none"> 16 เม.ย. 55-15 เม.ย. 60 (5 ปี) อย่างไรก็ตาม หากพ้นระยะเวลา 5 ปี TUN และ PG ไม่มีการต่อสัญญาเพื่อเช่าที่ดินดังกล่าวต่อ ถนนการจ่ายโฉนดจะยังคงอยู่เพื่อให้ผู้อยู่อาศัยโครงการของ PG บนถ. กาญจนาภิเษกสามารถเข้าออกสู่ถ.รามอินทราได้เหมือนเดิม
<p><u>สัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารเพื่อใช้เป็นสำนักงานที่ทำการ</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้เช่า: บริษัท บ้านร่วมทางฝัน จำกัด ผู้ให้เช่า: VAM วันที่สัญญา: 1 พ.ย. 55 	<ul style="list-style-type: none"> พื้นที่ 151.2 ตร.ม. ที่ชั้น 3 อาคารเลขที่ 484 ซ.รัชดาภิเษก 26 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ โดยผู้ให้เช่าจะจัดให้มีบริการต่างๆ ในพื้นที่เช่า ยกเว้นค่าโทรศัพท์และค่ากระแสไฟฟ้า ซึ่งผู้เช่าจะต้องชำระต่างหากตามที่แท้จริง 	<ul style="list-style-type: none"> ค่าเช่าเดือนละ 12,000 บาท ค่าบริการเดือนละ 5,000 บาท มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาเช่าลงวันที่ 8 ธ.ค.57 เพื่อยกยาระยะเวลาออกไปอีก 3 (สาม) ปี 	<ul style="list-style-type: none"> 1 ม.ค. 55 – 31 ธ.ค. 57 1 ม.ค. 58 – 31 ธ.ค. 60

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
<p>สัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารเพื่อใช้เป็นสำนักงานที่ทำการ</p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้เช่า: บริษัท สินทรัพย์ธัญญา จำกัด ผู้ให้เช่า: บริษัทฯ วันที่สัญญา: 15 พ.ย. 53 แก้ว วันที่สัญญา: 24 ธ.ค. 55 วันที่สัญญา: 30 ธันวาคม 2558 	<ul style="list-style-type: none"> พื้นที่ 16.2 ตร.ม. ที่ชั้น 2 อาคารเลขที่ 524 ซ.รัชดาภิเษก 26 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ โดยผู้ให้เช่าจะจัดให้มีบริการต่างๆ ในพื้นที่เช่า ยกเว้นค่าโทรศัพท์และค่ากระแสไฟฟ้า ซึ่งผู้เช่าจะต้องชำระต่างหากตามที่แท้จริง สัญญาสามารถต่ออายุต่อไปได้หากไม่บอกเลิกสัญญาโดยสัญญาไม่ได้กำหนดการขึ้นอัตราค่าเช่าสำหรับการต่ออายุสัญญา 	<ul style="list-style-type: none"> สัญญา 1 ธ.ค. 54 – 31 ธ.ค. 55 ค่าเช่าเดือนละ 2,000 บาท ค่าบริการเดือนละ 1,000 บาท สัญญาต่ออายุฉบับใหม่ ค่าเช่าเดือนละ 3,100 บาท ค่าบริการเดือนละ 2,100 บาท 	<ul style="list-style-type: none"> 1 ธ.ค. 54 – 31 ธ.ค. 55 มีการทำสัญญาต่ออายุไปอีก 3 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 56 - 31 ธ.ค. 58 ตามบันทึกต่อท้ายสัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารลงวันที่ 24 ธ.ค. 2555 มีการทำสัญญาต่ออายุไปอีก 3 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 59 - 31 ธ.ค. 61
<p>สัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารเพื่อใช้เป็นสำนักงานที่ทำการ</p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้เช่า: บริษัท พัทยา คันทรี คลับ จำกัด ผู้ให้เช่า: บริษัทฯ วันที่สัญญา: 1 ม.ค. 55 แก้ว วันที่สัญญา: 24 ธ.ค. 55 วันที่สัญญา: 30 ธันวาคม 2558 	<ul style="list-style-type: none"> พื้นที่ 52.5 ตร.ม. ที่ชั้น 6 อาคารเลขที่ 524 ซ.รัชดาภิเษก 26 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ โดยผู้ให้เช่าจะจัดให้มีบริการต่างๆ ในพื้นที่เช่า ยกเว้นค่าโทรศัพท์และค่ากระแสไฟฟ้า ซึ่งผู้เช่าจะต้องชำระต่างหากตามที่แท้จริง สัญญาสามารถต่ออายุต่อไปได้หากไม่บอกเลิกสัญญาโดยสัญญาไม่ได้กำหนดการขึ้นอัตราค่าเช่าสำหรับการต่ออายุสัญญา 	<ul style="list-style-type: none"> สัญญา 1 ม.ค. 55 – 31 ธ.ค. 55 ค่าเช่าเดือนละ 4,000 บาท ค่าบริการเดือนละ 1,750 บาท สัญญาต่ออายุฉบับใหม่ ค่าเช่าเดือนละ 10,100 บาท ค่าบริการเดือนละ 6,700 บาท 	<ul style="list-style-type: none"> 1 ม.ค. 55 – 31 ธ.ค. 55 มีการทำสัญญาต่ออายุไปอีก 3 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 56 - 31 ธ.ค. 58 ตามบันทึกต่อท้ายสัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารลงวันที่ 24 ธ.ค. 2555 มีการทำสัญญาต่ออายุไปอีก 3 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 59 - 31 ธ.ค. 61

4.4.6 สัญญาจ้างเหมาก่อสร้างโครงการและงานสถาปัตยกรรม

สัญญา/คู่สัญญา	ลักษณะสัญญา	ค่าผลตอบแทน
<p><u>โครงการ เดอะนิช โมโน รัชวิภา</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ผู้รับจ้าง: บริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ■ ผู้ว่าจ้าง : บริษัทฯ ■ วันที่สัญญา: 22 ก.ย.57 	<ul style="list-style-type: none"> ■ รับจ้างก่อสร้างงานโครงสร้าง และสถาปัตยกรรม ■ กำหนดเวลาแล้วเสร็จเริ่มจาก 16 ก.ค.57 ถึง 15 ก.พ.59 ■ ผู้ว่าจ้างเป็นผู้จัดทำประกันภัย Contractor's All Risk และผู้รับจ้างตกลงเป็นผู้รับผิดชอบค่าเสียหายส่วนแรกตามเงื่อนไขที่ระบุในกรมธรรม์ประกันภัย 	<ul style="list-style-type: none"> ■ มูลค่างานว่าจ้างเท่ากับ 462.7 ล้านบาท ■ ชำระว่างจ้างเป็นรายงวด โดยชำระภายใน 30 วัน นับถัดจากวันที่ผู้ว่าจ้างได้รับเอกสารขอรับชำระหนี้ และหลักฐานการตรวจรับมอบงานที่สมบูรณ์จากผู้รับจ้าง ■ ผู้ว่าจ้างจะหักค่าประกันผลงานในอัตราร้อยละ 5 ของเงินค่าจ้างซึ่งจ่ายในแต่ละงวด เมื่อผู้รับจ้างมีการส่งมอบงานและผู้ว่าจ้างรับมอบงานเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้รับจ้างจะต้องนำหนังสือค้ำประกันผลงานของธนาคารพาณิชย์ภายในประเทศซึ่งมีอายุ 2 ปี นับจากวันส่งมอบงานงวดสุดท้ายมาวางเป็นประกันให้กับผู้ว่าจ้าง ■ ณ วันที่ 31 ธ.ค.58 ยังคงเหลือเงินค่าจ้างตามสัญญาเป็นจำนวน 49.2 ล้านบาท
<p><u>โครงการเดอะนิช ไอดี บางแค</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ผู้รับจ้าง:บริษัท เคเทค บิลดิ้ง คอนแทรคเตอร์ส จำกัด ■ ผู้ว่าจ้าง:บริษัท ฯ ■ วันที่สัญญา: 1 เม.ย.57 <p>เลขที่สัญญา: BGABK/1001/02 BGABK/1001/03</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ รับจ้างก่อสร้างงานโครงสร้างงาน กำหนดเวลาแล้วเสร็จ ■ กำหนดเวลาแล้วเสร็จเริ่มจาก 1 เม.ย. 57- 31 ม.ค.16 	<ul style="list-style-type: none"> ■ มูลค่างานว่าจ้างเท่ากับ 152.8 ล้านบาท ■ ณ วันที่ 31 ธ.ค.58 ยังคงเหลือเงินค่าจ้างตามสัญญาเป็นจำนวน 41.7 ล้านบาท

4.5 เงินลงทุนในบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีบริษัทย่อยจำนวน 5 บริษัท ได้แก่

- 1) บริษัท วิกตอรี แอสเซ็ท แมเนจเม้นท์ จำกัด (VAM)
- 2) บริษัท เอส.เอ็น.แอสเซ็ท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SNA)
- 3) บริษัท เอส แอนด์ พี เอสเตส ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SPE)
- 4) บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เทคเวย์ จำกัด (PG)
- 5) บริษัท ที.เทรเซอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (T.TRE)
- 6) บริษัท เสนาโซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด (SSE)

บริษัทฯ บันทึกมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อยดังกล่าวโดยวิธีราคาทุนรวมทั้งสิ้น 1,877.5 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 24.5 ของสินทรัพย์รวมตามงบการเงินเฉพาะของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดดังนี้

บริษัท	ทุนจดทะเบียน (บาท)	ทุนชำระแล้ว (บาท)	สัดส่วนการลงทุน (%)	มูลค่าเงินลงทุน (บาท)
VAM	230,000,000	192,200,000	99.99%	175,378,636
SNA	122,000,000	122,000,000	99.65%	121,573,000
SPE	14,000,000	14,000,000	79.96%	11,195,000
PG	553,392,000	553,392,000	99.99%	553,392,000
T.TRE	665,000,000	665,000,000	99.99%	590,000,000
SSE	425,998,000	425,998,000	100.00%	425,998,000
รวมทั้งสิ้น				1,877,536,636

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทฯ จะคำนึงถึงผลตอบแทนจากการลงทุน ความเสี่ยง และสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ อย่างรอบคอบ โดยจะพิจารณาการลงทุนในบริษัทย่อยที่มีโครงการที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจเป็นสำคัญ และโครงการลงทุนแต่ละโครงการจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท และที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามขอบเขตอำนาจการอนุมัติที่กำหนดไว้ ซึ่งบริษัทฯ มีนโยบายส่งกรรมการ และ/หรือผู้บริหารของบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการส่วนใหญ่ในบริษัทย่อย เพื่อควบคุมทิศทาง และนโยบายการบริหารงานที่สำคัญของบริษัทย่อยดังกล่าว

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ เป็นจำเลยรวม 15 คดี โดยค่าเสียหายของแต่ละคดีและค่าเสียหายรวมของ 13 คดี (ไม่รวม 2 คดีซึ่ง บริษัท โซคซัพพอร์ทเพอร์ดี แอนด์ ลอว์เซ็นเตอร์ จำกัด ผนวกความผู้ดูแลและรับผิดชอบคดีความต่างๆของ บริษัทฯ ได้ให้ความเห็นว่า โจทก์ไม่สามารถฟ้องบริษัทฯ ได้ เนื่องจากบริษัทฯ ไม่ได้เกี่ยวข้องกับแต่อย่างใด) มีจำนวนไม่เกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นและไม่มีผลกระทบในด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของ บริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

- ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์** : บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
- เลขทะเบียนบริษัท** : 0107548000684
- ประเภทธุรกิจ** : ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์และอาคารพาณิชย์ อาคารชุด และอพาร์ทเมนต์ให้เช่า communitymall ธุรกิจสนามกอล์ฟ ธุรกิจอาคารสำนักงานและธุรกิจไฟฟ้า พลังงานแสงอาทิตย์
- ที่ตั้งสำนักงานใหญ่** : เลขที่ 524 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320
- โทรศัพท์: 0-2541-4642
- โทรสาร: 0-2541-5164
- นักลงทุนสัมพันธ์
- โทรศัพท์: 0-2541-4642 ต่อ 2404
- โทรสาร: 0-2938-9874
- E-mail: IR@sena.co.th

Home page

www.sena.co.th

- ทุนจดทะเบียน** : 1,234,510,457 บาท
- ทุนชำระแล้ว** : 1,138,508,512 บาท
- จำนวนหุ้นสามัญ 1,138,508,512 หุ้น
- มูลค่าต่อหุ้นที่ตราไว้ 1.00 บาท
- นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้น** : รายละเอียดตามหัวข้อ 11. ลักษณะการประกอบธุรกิจ
- บุคคลอ้างอิง**
- 1) นายทะเบียนหลักทรัพย์ (หุ้นสามัญ) : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จำกัด เลขที่ 93 ชั้น 14 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 0-2009-9999 โทรสาร 0-2009-9991
 - 2) นายทะเบียนหลักทรัพย์ (หุ้นกู้) : ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) 3000 ถนนพหลโยธิน แขวงจอมทอง เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 โทรศัพท์ 0-2299-1825 โทรสาร 0-2242-3270
 - 3) ผู้สอบบัญชี : บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด 138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้องบี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ 0-2634-2484-6 โทรสาร 0-2634-2668
 - 4) ผู้ตรวจสอบภายใน : บริษัท ดี ไอ เอ ออดิท จำกัด 958 ถนนอ่อนนุช แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250

5) ที่ปรึกษากฎหมาย

โทรศัพท์ 0-2332-9806-9

โทรสาร 0-2311-5567

: บริษัท สำนักงานกฎหมายสากล ชีรคุปต์ จำกัด

900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 12 ถนนเพลินจิต

แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10300

โทรศัพท์ 0-2252-1588

โทรสาร 0-2257-0440