

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (บริษัทฯ) เดิมชื่อบริษัท กรุงเทพเคหะกรู๊ป จำกัด จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2536 โดยนายธีรวัฒน์ ธัญลักษณ์ภักย์ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการ นายธีรวัฒน์เริ่มต้นดำเนินธุรกิจด้วยการจำหน่ายและติดตั้งวัสดุก่อสร้างประเภทไม้ ก่อนที่จะเข้าสู่การทำธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นการดำเนินธุรกิจทั้งโดยนายธีรวัฒน์เองและร่วมกับกลุ่มเครือญาติภายใต้บริษัทต่างๆ ในเครือมานานกว่า 31 ปี โดยเริ่มต้นจากที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ โครงการแรก คือ “โครงการเสนา 84” ในปี 2527 เป็นโครงการทาวน์เฮ้าส์ขนาดเล็ก ราคาขายเฉลี่ยประมาณ 6 แสนบาทหลังจากนั้น บริษัทฯ ได้เปิดโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอื่นเพิ่มมากขึ้นได้แก่ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด คอนโดมิเนียมและอาคารพาณิชย์ และได้มีการพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเรื่อยมา

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

บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจเข้าสู่ธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์อย่างเต็มรูปแบบในปี 2558 โดยการเข้าซื้อหุ้นสามัญบริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด (เดิมชื่อบริษัท ทีทีริโนเวเบิ้ลเอนเนอร์ยี จำกัด) ดำเนินธุรกิจโซลาร์ฟาร์มขนาด 46.5 MW ร่วมทุนกับบริษัท บี.กริม เพาเวอร์ จำกัด เริ่มเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์เมื่อช่วงเดือนธันวาคม 2558 และรับรู้รายได้เต็มปีในช่วงปี 2559 อีกทั้งยังเข้าซื้อหุ้นในบริษัท เอท โซลาร์ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท วัฒนาสุขเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด) ดำเนินธุรกิจจำหน่ายและติดตั้งแผงและอุปกรณ์โซลาร์ เป็นการเข้าสู่ธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์อย่างครบวงจรและในปี 2558 บริษัทฯ ยังขยายธุรกิจด้านเช่าและบริการโดยรวมลงทุนในบริษัท แอสไพรชั่น วัน จำกัด ดำเนินธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า ซึ่งเป็นการร่วมทุนกับ บริษัท ไอร่า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด และบริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ซึ่งโครงการดังกล่าวยังอยู่ระหว่างการพัฒนา

ปี 2559 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินโครงการบ้านโซลาร์ หรือ SENA Solar House เพื่อตอบสนองเทรนด์พลังงานสะอาดรักษาสีสิ่งแวดล้อมในปัจจุบัน และยังเป็นการต่อยอดในธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์ที่บริษัทฯ ดำเนินงานอยู่ และในปี 2559 บริษัทฯ ยังมีการขยายธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยการร่วมลงทุนกับบริษัท ฮันคิว เรียลตี้ ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่จากประเทศญี่ปุ่น เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน เรียนรู้องค์ความรู้ใหม่สร้างความแข็งแกร่งให้บริษัทฯ โดยมีการลงนามในสัญญาร่วมทุนเมื่อวันที่ 5 ธันวาคม 2559 ที่ผ่านมา

ณ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 1,234.51 ล้านบาทและทุนชำระแล้ว 1,142.14 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,142.14 ล้านหุ้น มูลค่าต่อหุ้นที่ตราไว้ 1 บาท

แม้ว่าบริษัทฯ จะมีการขยายกิจการอย่างต่อเนื่อง ทางเจ้าของกิจการก็ยังคงยึดหลักให้ความสำคัญกับลูกค้าตลอดมา โดยเห็นได้จาก วิสัยทัศน์ พันธกิจ และแนวความคิดในการดำเนินธุรกิจ ด้วยความภูมิใจในการเป็นบริษัทพัฒนา

อสังหาริมทรัพย์ที่ดีมีคุณภาพ และเป็นส่วนหนึ่งในความภูมิใจที่ลูกค้าระดับชนชั้นกลาง-ล่าง สามารถเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยได้ในราคาที่คุ้มค่ากับเงินที่ต้องจ่ายไป อีกทั้งยังคำนึงถึงการลดภาระค่าใช้จ่ายของลูกค้าและการรักษาสิ่งแวดล้อม โดยนำเทคโนโลยีพลังงานไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์เข้ามาใช้กับโครงการของบริษัทฯ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดและยังมีโครงการที่มีวัตถุประสงค์หลักในการช่วยเหลือดูแลสังคม โดย “โครงการบ้านร่วมทางฝัน” ซึ่งเป็นโครงการ CSR ของบริษัท

1.1 ปรัชญา วิสัยทัศน์ พันธกิจ และคุณค่าขององค์กร

ปรัชญาองค์กร:

ความไว้วางใจจากลูกค้า คือความภูมิใจของเรา

วิสัยทัศน์ขององค์กร:

“เรามุ่งมั่นใช้ความรู้และประสบการณ์ในการพัฒนาที่อยู่อาศัย เพื่อให้ลูกค้าเกิดความคุ้มค่าสูงสุดในการเป็นเจ้าของ และสร้างความอุ่นใจในการดูแลหลังการขาย ด้วยการดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และตอบแทนคืนสู่สังคม ”

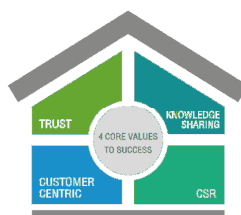
พันธกิจขององค์กร:

- 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 Core Values อันประกอบด้วย

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



1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ตาราง 1: เหตุการณ์ที่สำคัญในอดีตของบริษัทฯในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
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 ฉัตรสุดา 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
เมษายน 2556	บริษัท ทรี แพลน เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด และ บริษัท ฉัตรสุดา จำกัด ได้เลิกบริษัทและชำระบัญชีแล้วเมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม 2552 และ 23 มิถุนายน 2552 ตามลำดับ ดังนั้น เพื่อความโปร่งใสและเพื่อขจัดปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์ คณะกรรมการบริษัทจึงเห็นควรยกระดับจาก MOU เป็นสัญญา ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2556 มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ลงนามในสัญญายกเลิกบันทึกข้อตกลงและสัญญากำหนดกรอบในการดำเนินธุรกิจจำนวน 3 ฉบับ คือ สัญญายกเลิก MOU กับ T.TRE และสัญญากำหนดกรอบในการดำเนินธุรกิจกับ PCC และ BRT โดยได้มีการกำหนดและแก้ไขเพิ่มเติมเนื้อความต่างๆ ในสัญญากำหนดกรอบการดำเนินธุรกิจให้ชัดเจนยิ่งขึ้น มีสาระสำคัญดังนี้ <u>สัญญาระหว่างบริษัทฯ และ PCC</u> • เพิ่มเติมขั้นตอนการปฏิบัติในการปฏิเสธคำเสนอขายที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง • เพิ่มเติมการกำหนดค่าตอบแทนที่มีราคาและเงื่อนไขทางการค้าโดยทั่วไปสำหรับกรณีการใช้ทรัพยากรของกลุ่มสัญญา <u>สัญญาระหว่างบริษัทฯ และ BRT</u> เพิ่มเติมการกำหนดค่าตอบแทนให้ชัดเจนขึ้น อาทิ การใช้ประโยชน์ในทรัพยากรบุคคล การใช้ประโยชน์ในทรัพย์สินของบริษัทฯ การให้บริการระหว่างกัน ฯลฯ

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ธันวาคม 2556	เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2556 บริษัททำสัญญาร่วมประกอบธุรกิจกับ บริษัท พัทธา คันทรี คลับ จำกัด เพื่อร่วมประกอบธุรกิจในการพัฒนาที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ในโครงการพัทยารีสอร์ท เฟส 1 จำนวน 89 ภูเก็ต ตั้งอยู่ที่ตำบลเขาไม้แก้ว อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี โดยมีผลบังคับตั้งแต่วันที่ทำสัญญา และสิ้นสุดสัญญาดำเนินตามโครงการเสร็จสิ้นลง
เมษายน 2557	ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2557 - 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 หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณากำหนดหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และรายละเอียดอื่นๆ ของใบสำคัญแสดงสิทธิ รวมทั้งดำเนินการต่างๆ อันจำเป็นและสมควรอันเนื่องเกี่ยวกับการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ ครั้งที่ 2 (SENA-WB)
เมษายน 2557	- 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	ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 25 กันยายน 2557 - 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)

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กันยายน 2557	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 เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ครั้งที่ 2 (SENA-WB) • อนุมัติให้ซื้อที่ดินจากบริษัท ทุนเจริญ จำกัด จำนวน 3 แปลงเนื้อที่รวม 2,286.30 ตารางวาพร้อมแบบก่อสร้างอาคารชุด และรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) ในมูลค่ารวม 134,260,995 บาทโดยแบ่งเป็นมูลค่าซื้อขายที่ดินพร้อมแบบก่อสร้างอาคารชุดและรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมจำนวน 125,746,500 บาทหรือเท่ากับตารางวาละ 55,000 บาท และดอกเบี้ยที่บริษัทต้องชำระตามสัญญาใช้เงินที่ออกเพื่อชำระค่าที่ดินดังกล่าวจำนวน 8,514,495 บาท • อนุมัติให้ซื้อที่ดินจากบริษัท สันททรัพย์สัญญา 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 และเป็นดอกเบี้ยที่ต้องชำระตามสัญญาใช้เงินที่ออกเพื่อชำระค่าที่ดินดังกล่าวจำนวน 30,076,837.50 บาท • อนุมัติกำหนดวงเงินออกและเสนอขายหุ้นกู้ ขอดเงินคงค้างแต่ละขณะไม่เกิน 1,500,000,000 บาท โดยบริษัทอาจออกและเสนอขายหุ้นกู้ในคราวเดียวกันหรือหลายคราว กล่าวคือ ขอให้ผู้ถือหุ้นอนุมัติวงเงินไว้ 1,500,000,000 บาท และคณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาความเหมาะสมในการออกหุ้นกู้แต่ละครั้ง โดยจะเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยการออกหุ้นกู้ในแต่ละครั้งกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคาร โดยแต่ละขณะต้องไม่เกิน 1,500,000,000 บาท
กุมภาพันธ์ 2558	• ออกหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือประเภทไม่ค้ำยสิทธิ ไม่มีประกัน และไม่มีผู้แทนถือหุ้นกู้ อายุ 2 ปีนับจากวันออกหุ้นกู้ จำนวนเงิน 1,200 ล้านบาท มูลค่าหน่วยละ 1,000 บาท

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
เมษายน 2558	ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีของบริษัท เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2558 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
เมษายน 2558	- 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 - จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 109,453,423 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตรา 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

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กันยายน 2558	- 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 เอนเนอร์ยี่ จำกัด ในราคา 2,979,420 บาทเช่นกัน - และบริษัท เอทโซลาร์ จำกัด ได้เข้าลงทุนในบริษัท แม็กโซลาร์ จำกัด จำนวน 199,998 หุ้นในราคาหุ้นละ 5 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 999,990 บาท ทะเบียนโอนหุ้นแล้วเมื่อวันที่ 21 กันยายน 2558 - การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 22 กันยายน 2558 - ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2558 เมื่อวันที่ 22 กันยายน 2558 มีมติอนุมัติให้เข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท ที ที รีนิวเอเบิลเอนเนอร์ยี่ จำกัด (TTRE) จากนางศรีอรอนงค์ กิรดิรานนท์ ซึ่งเป็นการทำรายการบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ จำนวน 425,998 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 99.9995 ของทุนจดทะเบียน ในราคาตามมูลค่าหุ้นรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 425,998,000 บาท และอนุมัติการลงทุนในโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์แบบติดตั้งบนพื้นดิน (Solar Farm) บริษัทได้ชำระค่าหุ้นทั้งหมด และจดทะเบียนโอนหุ้นแล้วเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2558 และได้เปลี่ยนชื่อบริษัทดังกล่าวเป็น “บริษัท เสนาโซลาร์ เอนเนอร์ยี่ จำกัด” เมื่อวันที่ 30 ตุลาคม 2558 - ซึ่งเมื่อวันที่ 9 มีนาคม 2558 บริษัท เสนาโซลาร์ เอนเนอร์ยี่ จำกัด ได้เข้าร่วมลงทุนใน บริษัท บี.กริม เสนาโซลาร์ เพาเวอร์ จำกัด (“บริษัท ร่วมทุน”) โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน บริษัทได้ชำระค่าหุ้นจำนวน 425,850,000 บาท - มีมติอนุมัติการให้ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ แบบมอบอำนาจทั่วไป (GeneralMandate) โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 350,350,716 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้ - 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 ซึ่งคณะกรรมการจะทำการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนที่เหลือจากการจองซื้อตามสิทธิให้แก่ผู้ถือหุ้นที่ได้จองซื้อหุ้นเพิ่มทุนเกินสิทธิของตนจนกระทั่งไม่มีผู้ถือหุ้นเดิมใช้สิทธิ หลังจากนั้นคณะกรรมการจึงจะดำเนินการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement)

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กันยายน 2558	• มีมติอนุมัติการออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 4 (SENA-WD) จำนวนไม่เกิน 550,000 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่า โดยจัดสรรให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยที่ได้รับการจัดสรรเกินกว่าร้อยละ 5 ของจำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิทั้งหมดที่เสนอขายในครั้งนี • 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 “ข้อ 4.ทุนจดทะเบียน 1,234,510,457 บาท (หนึ่งพันสองร้อยสามสิบล้านสี่พันห้าแสนหนึ่งหมื่นสี่ร้อยห้าสิบลบาท) แบ่งออกเป็น 1,234,510,457 หุ้น (หนึ่งพันสองร้อยสามสิบล้านสี่พันห้าแสนหนึ่งหมื่นสี่ร้อยห้าสิบลบาท) มูลค่าหุ้นละ 1บาท (หนึ่งบาท) โดยแยกออกเป็นหุ้นสามัญ 1,234,510,457 หุ้น (หนึ่งพันสองร้อยสามสิบล้านสี่พันห้าแสนหนึ่งหมื่นสี่ร้อยห้าสิบลบาท) หุ้นบุริมสิทธิ - หุ้น(ศูนย์หุ้น)” • มีมติอนุมัติการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุน ดังนี้ • จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 350,350,716 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ แบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) ดังนี้ • จัดสรรหุ้นสามัญ จำนวนไม่เกิน 262,763,037 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แกผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนจำนวนที่ผู้ถือหุ้นแต่ละคนถืออยู่ (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	- 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	- ออกหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และไม่มีผู้แทนถือหุ้นกู้ อายุ 2.5 ปีนับจากวันออกหุ้นกู้ 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	- บริษัท เสนาโซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด ได้ลงทุนจัดตั้งบริษัทย่อยอีก 15 แห่ง ในชื่อ บริษัท เสนากรีน เอนเนอร์ยี 1 จำกัด ถึง บริษัท เสนากรีน 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 บาทซึ่งการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมดังกล่าวสามารถจัดสรรได้เต็มจำนวน เป็นผลให้บริษัทฯ ไม่ต้องจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะ (Private Placement) จากที่บริษัทฯ ได้รับอนุมัติให้สามารถจัดสรรได้จำนวนไม่เกิน 87,587,679 หุ้น
เมษายน 2559	ตามมติการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2559 - มีมติอนุมัติเพิ่มวงเงิน ในการออกและเสนอขายหุ้นกู้ จากยอดเงินคงค้างแต่ละขณะไม่เกิน 3,500 ล้านบาท เป็นยอดเงินคงค้างแต่ละขณะไม่เกิน 5,000 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้ - ประเภทหลักทรัพย์ที่เสนอขายหุ้นกู้ทุกประเภท และรูปแบบ (ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงหุ้นกู้ด้อยสิทธิหรือไม่ด้อยสิทธิ มีประกันหรือไม่มีประกัน หุ้นกู้ระยะสั้น หรือหุ้นกู้หมุนเวียนระยะสั้น ทั้งลักษณะโครงการ

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	หรือมิใช่โครงการ และ/หรือ หุ้นกู้ยืมพันธบัตร) ตามความเหมาะสมของตลาดในขณะที่บริษัทฯ ประสงค์จะออกหุ้นกู้ประเภทนั้น • ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้บริษัทฯ จะจัดให้มีผู้แทนผู้ถือหุ้นประเภทที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์หรือกฎหมาย ประกาศ หรือ กฎเกณฑ์ใดๆ ที่เกี่ยวข้อง กำหนดไว้ว่าต้องมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ • มูลค่ารวมของหุ้นกู้ ยอดเงินต้นคงค้างแต่ละขณะไม่เกิน 5,000 ล้านบาท โดยนับรวมหุ้นกู้ที่บริษัทฯ ได้ออกแต่ยังไม่ได้รับการไถ่ถอน ณ ขณะใดขณะหนึ่ง • อายุหุ้นกู้ไม่เกิน 10 ปี • การเสนอขายหุ้นกู้เสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป และ/หรือผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ และ/หรือผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจง ไม่ว่าทั้งจำนวน หรือเต็มจำนวน หรือเพียงบางส่วน โดยจะออกและเสนอขายเป็นชุดเดียว หรือหลายชุด และ/หรือในคราวเดียวหรือหลายคราว และ/หรือเป็นโครงการหรือไม่เป็นโครงการก็ได้ และ/หรือในลักษณะหมุนเวียน (Revolving Basis) และอาจออกและเสนอขายแยกต่างหาก หรือควบกับ หรือพร้อมกับ หลักทรัพย์อื่นใดก็ได้ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องที่มีผลใช้บังคับในขณะที่ออกและเสนอขายหุ้นกู้ • การไถ่ถอนก่อนครบกำหนด ผู้ถือหุ้นกู้อาจมีหรือไม่มีสิทธิขอให้บริษัทฯ ไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนด และบริษัทฯ อาจมีหรือไม่มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนกำหนด ให้เป็นไปตามข้อตกลงและเงื่อนไขของหุ้นกู้ที่จะออกในแต่ละคราว • มติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลประจำปี 2558 จากกำไรสุทธิส่วนที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนแก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.021249 บาท และจากกำไรสุทธิในส่วนที่ไม่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนแก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.079634 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 101.65 ล้านบาท บริษัทได้มีการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลแล้วในอัตราหุ้นละ 0.050604 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 44.32 ล้านบาท และคงเหลือจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.050279 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 57.33 ล้านบาท
สิงหาคม 2559	• มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 4/2559 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2559 อนุมัติให้จ่ายเงินปันผลในระหว่างกาลปี 2559 จากกำไรสุทธิส่วนที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนแก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.00387 บาท และจากกำไรสุทธิในส่วนที่ไม่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนแก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.19076 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 222.25 ล้านบาท และบริษัทจ่ายเงินปันผลดังกล่าว ในวันที่ 9 กันยายน 2559
กันยายน 2559	• บริษัทฯ เพิ่มหุ้นสามัญที่ออก และเรียกชำระแล้วจากเดิม จำนวน 1,138,508,512 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท เป็น

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
	เงิน 1,138,508,512 บาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,141,964,689 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท เป็นเงิน 1,141,964,689 บาท บริษัทฯ ได้รับชำระค่าหุ้นดังกล่าวแล้ว เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2559
กันยายน 2559	มติที่ประชุมคณะกรรมการบริหารครั้งที่ 11/2559 เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2559 มีมติอนุมัติให้จัดตั้งบริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ เอ 1 จำกัด เมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 2559 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 260,800,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,607,997 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท โดยบริษัทฯ ถือหุ้นจำนวน 2,607,997 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของหุ้นทั้งหมด และบริษัทฯ ได้จ่ายชำระค่าหุ้นดังกล่าวจำนวน 86,060,000 บาท (ในอัตราร้อยละ 33 ของทุนจดทะเบียน)
ตุลาคม 2559	บริษัทฯ เพิ่มหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วจากเดิม 1,141,964,689 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท เป็นเงิน 1,141,964,689 บาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,142,143,622 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท เป็นเงิน 1,142,143,622 บาท บริษัทฯ ได้รับชำระค่าหุ้นแล้วเมื่อวันที่ 11 ตุลาคม 2559
พฤศจิกายน 2559	- มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2559 เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2559 มีมติให้จัดตั้งบริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ เอ 2 จำกัด จำนวน 1,000,000 บาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท โดยได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทแล้วเมื่อวันที่ 4 มกราคม 2560 บริษัทฯ ถือหุ้นจำนวน 9,997 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.97 ของหุ้นทั้งหมด และบริษัทฯ ได้จ่ายชำระค่าหุ้นดังกล่าวจำนวน 999,700 บาท เมื่อวันที่ 4 มกราคม 2560 - มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 6/2559 เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2559 มีมติอนุมัติให้จัดตั้งบริษัท เสนา แมเนจเม้นท์ จำกัด จำนวน 1,000,000 บาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 บาท มูลค่าหุ้นละ 100 บาท โดยได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทแล้วเมื่อวันที่ 18 มกราคม 2560 บริษัทฯ ถือหุ้นจำนวน 9,997 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.97 ของหุ้นทั้งหมด และบริษัทฯ ได้จ่ายชำระค่าหุ้นดังกล่าวจำนวน 999,700 บาท เมื่อวันที่ 18 มกราคม 2560
ธันวาคม 2559	บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในบริษัท เสนาฮันคิว 1 จำกัด โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียนจำนวน 75,000,000 บาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 750,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท

ภาพรวมธุรกิจของบริษัทฯ

ในปี 2559 บริษัทฯ ได้มีการเปิดตัวกลยุทธ์ “หัวใจ หัวใจ” หรือรูปแบบการดำเนินงานที่ใช้หัวใจในการทำงาน และหัวใจในการบริการ ซึ่งเป็นแนวทางปฏิบัติที่บริษัทฯ ดำเนินการมาโดยตลอด โดยนำเสนอและถ่ายทอดผ่านภาพยนตร์โฆษณาเพื่อสื่อสารตัวตนของบริษัทฯ ไปยังกลุ่มลูกค้าอย่างแพร่หลาย

ด้านการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่จำนวน 5 โครงการ มูลค่าโครงการกว่า 3,300 ลบ. โดยมีโครงการใหม่ในจากกลยุทธ์ “หัวใจ หัวใจ” คือโครงการในคอนเซ็ปต์ SENA Solar House ประกอบด้วยโครงการเสนาพาร์ควิลล์รามอินทรา วงแหวน และโครงการเสนาวิลล์บรมราชชนนีสาย 5 ที่มีการติดตั้งแผงโซลาร์ให้กับบ้านพักอาศัยทุกหลังและพื้นที่ส่วนกลางเพื่อช่วยประหยัดค่าใช้จ่าย และลูกค้ายังมีส่วนร่วมในการรักษาสภาพแวดล้อมจากการใช้พลังงานสะอาด เป็นการนำเทคโนโลยีพลังงานแสงอาทิตย์ที่บริษัทฯ ขยายธุรกิจเข้าไปดำเนินงาน มาต่อยอดในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ

บริษัทฯ ยังมีการร่วมลงทุนในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์กับบริษัทอื่นคือ เรียลตี้ ผู้ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ในประเทศญี่ปุ่น ในสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน ลงนามในสัญญาร่วมลงทุนไปเมื่อวันที่ 5 ธันวาคม 2559 โดยมีเป้าหมายเพื่อขยายฐานรายได้ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน เรียนรู้เทคโนโลยีและการบริหารจัดการ เพื่อนำมาพัฒนาองค์กรต่อไป

ในส่วนของธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์ ตามที่โซลาร์ฟาร์มขนาด 46.5 MW ที่บริษัท เสนาโซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด ร่วมลงทุนกับบริษัท บี.กริม เพาเวอร์ จำกัด เริ่มเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ไปเมื่อช่วงเดือนธันวาคม 2558 จึงเริ่มรับรู้รายได้เต็มปีในช่วงปี 2559

สรุปภาพรวมการเปลี่ยนแปลงในปี 2559 ของบริษัทฯ ดังนี้

- เปิดโครงการใหม่ 5 โครงการ ดังนี้

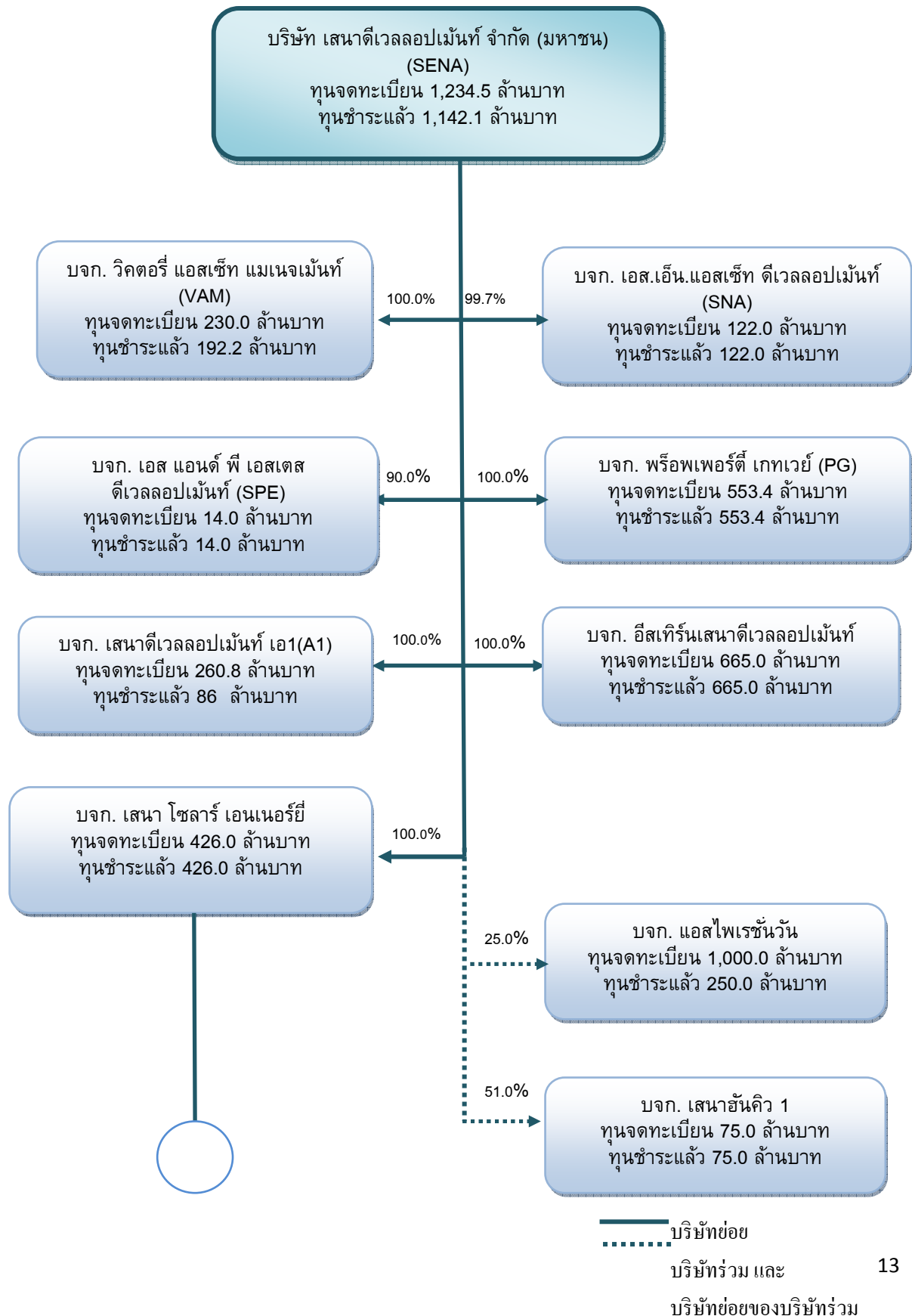
โครงการ	ลักษณะโครงการ	วันเปิดโครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)
1 เสนาวิลล์บรมราชชนนี สาย 5	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด อาคารพาณิชย์ 202 ยูนิต	ก.พ. 2559	883
2 เสนาพาร์ควิลล์รามอินทรา วงแหวน	บ้านเดี่ยว บ้านแฝด 218 ยูนิต	ก.พ. 2559	1,107
3 The Kith Plus สุขุมวิท 113	คอนโดมิเนียมพักอาศัย 8 ชั้น 2 อาคาร 425 ยูนิต	ก.ค. 2559	555
4 The Niche Mono Peak บางนา	คอนโดมิเนียมพักอาศัย 7 ชั้น 1 อาคาร 42 ยูนิต	ก.ย. 2559	185
5 The Niche ID พระราม 2 เฟส 2	คอนโดมิเนียมพักอาศัย 8 ชั้น 2 อาคาร 322 ยูนิต	ก.ย. 2559	572
รวม			3,302

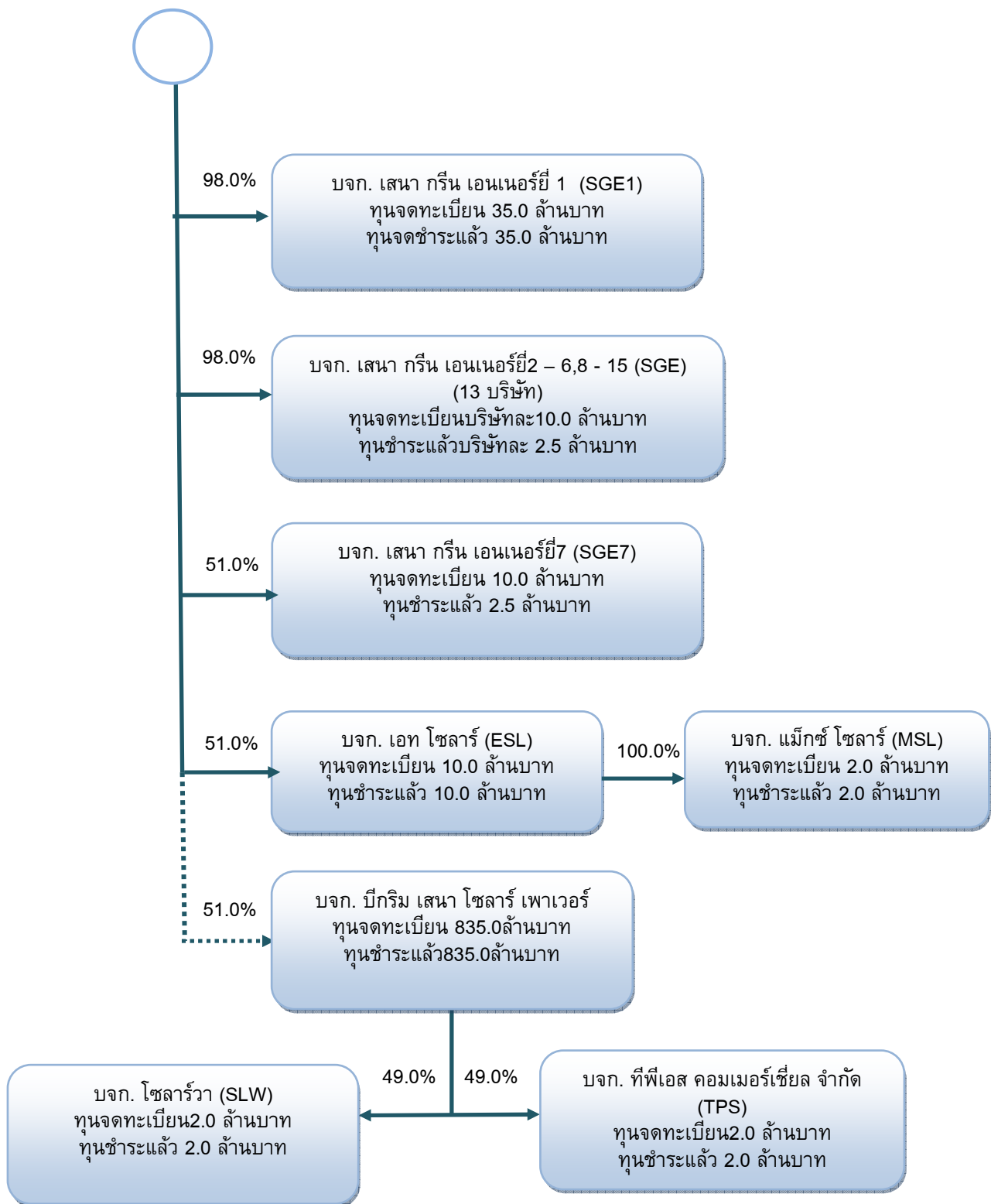
ซึ่งมีโครงการในคอนเซ็ปต์ SENA Solar House เป็นครั้งแรก ประกอบด้วย เสนาพาร์ควิลล์รามอินทรา วงแหวน และเสนาวิลล์บรมราชชนนีสาย 5

- ร่วมลงทุนกับบริษัทอื่นคือ เรียลตี้ ผู้ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่จากประเทศญี่ปุ่น

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2559





2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เพื่อเช่า และให้บริการด้านที่อยู่อาศัยแบบครบวงจรภายใต้การบริหารบริษัทย่อย 24 บริษัท และยังมี บริษัทร่วม 3 บริษัท และบริษัทย่อยของบริษัทร่วม 2 บริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทธุรกิจดังนี้

- ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายบริษัทฯและบริษัทย่อยมีโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 20 โครงการ มูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้น ประมาณ 14,179 ล้านบาท
- ธุรกิจเช่าและบริการ
- ธุรกิจโซลาร์

SENA ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายทั้งแนวราบและแนวสูงและธุรกิจเช่าและบริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 SENa มีโครงการเพื่อขายที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 19 โครงการ แบ่งเป็นโครงการแนวราบ 10 โครงการ ภายใต้ชื่อโครงการ เอสวิลล์ เสนาวิลล์ เสนาทาวน์ เสนาเวนิว และเสนาฮิลล์ สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม 9 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 2559 VAM มีโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่าที่อยู่ภายใต้การบริหารได้แก่ “เสนาเฮาส์ พหลโยธิน 30” ตั้งอยู่ที่ถนนพหลโยธิน ซอย 30 และโครงการ “เสนาเฮาส์ ลำลูกกาคลอง 2” บริเวณลำลูกกา คลอง 2 จังหวัดปทุมธานี

SNA ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายธุรกิจเช่าและบริการ บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.7 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 SNA มีโครงการเพื่อขายที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 1 โครงการ คือ โครงการ The Kith ดิวนันทโครงการเพื่อเช่า 1 โครงการคือ เสนา แวร์เฮาส์ สุขุมวิท 50

SPE ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 90.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (นางสาวอุมพร ธัญลักษณ์ภักย์ถือหุ้นร้อยละ 10 นางสาวเกษรา ธัญลักษณ์ภักย์ ถือหุ้นร้อยละ 0.0 และนางสาวศรียรัตน์ ธัญลักษณ์ภักย์ถือหุ้นร้อยละ 0.0) มีโครงการที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 1 โครงการ คือ โครงการ “แพรมาพร คลอง 7”

PG (เดิมชื่อ บริษัท เอส.เอ.แอสเซท จำกัด) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 PG มีโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 1 โครงการ คือโครงการเสนาพาร์คแกรนด์

บจก. อีสเทิร์น เสนาดีเวลลอปเม้นท์ (เดิมชื่อ บจก. ที.เทร.เซอร์วิ โฮลดิ้ง) ดำเนินธุรกิจเช่าและบริการประเภทสนามกอล์ฟ บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บจก.อีสเทิร์น ฯ มีโครงการสนามกอล์ฟที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 1 โครงการ คือ “โครงการพัทยาคันทริคคลับ แอนด์รีสอร์ท”

A1 ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 A1 ยังไม่มีโครงการพัฒนาเนื่องจากบริษัท เพิ่งเปิดดำเนินการ

บริษัท แอสไพร์เซ็น วัน จำกัด (บริษัทร่วม) ดำเนินธุรกิจเช่าและบริการ เป็นบริษัทร่วมทุนโดย SENA ถือหุ้นร้อยละ 25.0 บริษัท ไอรา พรีอเพอร์ตี้ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 60.0 และ บริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 15.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 วัตถุประสงค์เพื่อดำเนินโครงการอาคารสำนักงาน

บริษัท เสนา อันคิว 1 จำกัด (บริษัทร่วม) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เป็นบริษัทร่วมทุนโดย SENA ถือหุ้นร้อยละ 51.0 บริษัท อันคิว รีเอสตี้ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 49.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

บริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด ดำเนินธุรกิจโซลาร์ บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด มีโครงการที่ร่วมทุนกับบริษัท บี.กริม เพาเวอร์ จำกัด ดำเนินโครงการ โซลาร์ฟาร์มขนาดกำลังการผลิต 46.5 MW และเข้าลงทุนใน ESL ดำเนินธุรกิจติดตั้งและจำหน่ายแผงโซลาร์

ESL ดำเนินธุรกิจโซลาร์ โดยมี บริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัดถือหุ้นร้อยละ 51.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (ผู้ถือหุ้นอื่นร้อยละ 49.0) ประกอบธุรกิจจำหน่ายแผงโซลาร์

MSL ดำเนินธุรกิจโซลาร์โดยมี ESL ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559ประกอบธุรกิจติดตั้งแผงโซลาร์

SGE 1 ดำเนินธุรกิจผลิตและส่งกระแสไฟฟ้า บริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 98.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

SGE 2 – 6,8-15 ดำเนินธุรกิจโซลาร์ โดยมี บริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 98.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

SGE 7 ดำเนินธุรกิจผลิตและส่งกระแสไฟฟ้า บริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 51.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

บริษัท บีกริม เสนา โซลาร์ เพาเวอร์ จำกัด (บริษัทร่วม) ดำเนินธุรกิจโซลาร์ โดยเป็นการร่วมทุนระหว่าง บริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด ซึ่งถือหุ้นร้อยละ 51.0 และ บริษัท บี.กริม เพาเวอร์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 49 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ลงทุนใน SLW และ TPS ซึ่งประกอบธุรกิจโซลาร์ฟาร์ม

SLW ดำเนินธุรกิจโซลาร์ โดยมี บริษัท บีกริม เสนา โซลาร์ เพาเวอร์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 49.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (ผู้ถือหุ้นอื่นร้อยละ 3.0) ประกอบธุรกิจโซลาร์ฟาร์ม

TPS ดำเนินธุรกิจโซลาร์ โดยมี บริษัท บีกริม เสนา โซลาร์ เพาเวอร์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 49.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 (ผู้ถือหุ้นอื่นร้อยละ 3.0) ประกอบธุรกิจโซลาร์ฟาร์ม

โครงสร้างรายได้แยกตามผลิตภัณฑ์

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย แยกตามผลิตภัณฑ์หลักในปี 2559 ปี 2558 และปี 2557 ซึ่งสามารถแยกได้ดังนี้

ประเภทรายได้	ณ 31 ธ.ค. 2557		ณ 31 ธ.ค. 2558		ณ 31 ธ.ค. 2559	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการขาย :						
- แนวราบ	395.3	14.4	468.8	21.6	556.7	13.9
- แนวสูง	2,139.1	78.0	1,461.7	67.1	3,173.6	79.2
รวมรายได้จากการขาย	2,534.4	92.4	1,930.5	88.7	3,730.3	93.1
2. รายได้จากการให้เช่าและบริการ	208.6	7.6	224.7	10.3	238.4	6.0
3. รายได้โซลาร์	-		22.1	1.0	37.3	0.9
รวมรายได้	2,743.0	100.0	2,177.3	100.0%	4,006.0	100.0
4. รายได้อื่น	31.5		42.1		52.6	

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 ภายใต้ชื่อ แบรนด์หลัก 3 แบรนด์ ดังนี้

ชื่อแบรนด์หลัก	ตราสินค้า	ลักษณะที่อยู่อาศัย	ราคาเฉลี่ย (ลบ.)	กลุ่มลูกค้า (เงินเดือน/คน)
เสนา ➤ เป็นแบรนด์สำหรับโครงการแนวราบ โดยจะมีการแตกเป็นชื่อแบรนด์ย่อยเพื่อให้สอดคล้องกับทำเลที่ตั้งและลักษณะโครงการ ณ ปัจจุบันมีอยู่ 6 โครงการภายใต้ชื่อ เสนา คือ ○ เสนาพาร์ค แกรนด์ ○ เสนาพาร์ค วิลล์ ○ เสนาวิลล์ ○ เสนา ทาวน์ ○ เสนา อเวนิว ○ เสนา ช็อปปิ้งเฮาส์		บ้านเดี่ยว	7 - 12	กลุ่ม A – A+ 110,000– 200,000 บ./เดือน
		บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	4-6	กลุ่ม B ถึง A 60,000–100,000 บ./เดือน
		บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	3- 5	กลุ่ม C+ถึง B 50,000–80,000 บ./เดือน
		ทาวน์โฮม และโฮมออฟฟิศ	3 -5	กลุ่ม B 50,000–80,000 บ./เดือน
		โฮมออฟฟิศ	4-5	กลุ่ม B 60,000–80,000 บ./เดือน
		โฮมออฟฟิศ และอาคารพาณิชย์	4 -7	กลุ่ม C+ถึง A 40,000– 110,000 บ./เดือน
เดอะนิช ➤ เป็นแบรนด์สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมระดับกลาง-ค่อนข้างสูง		คอนโดมิเนียมและอาคารพาณิชย์	1.8 – 3.5	Niche Pride กลุ่ม C+ - B 40,000 – 65,000บ./เดือน Niche Mono กลุ่ม C+ 35,000 – 45,000 บ./เดือน Niche ID กลุ่ม C 25,000 – 35,000บ./เดือน
เดอะคิท ➤ เป็นแบรนด์สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมระดับกลาง-ล่าง		คอนโดมิเนียมและอาคารพาณิชย์	0.7 – 1.3	Kith Plus กลุ่ม C 17,000 – 30,000 บ./เดือน Kith กลุ่มC- - C 15,000– 25,000 บ./เดือน Kith Lite กลุ่มC- 12,000– 15,000 บ./เดือน

คำนวณอัตราดอกเบี้ย 6.5% ระยะเวลา 30 ปี

บริษัทฯ ได้แบ่งกลุ่มผู้บริโภคตามสถานะทางเศรษฐกิจและสังคมโดยกลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัทฯ คือกลุ่มผู้ที่มีสถานะทางเศรษฐกิจและสังคมในระดับกลาง (ระดับ A ถึง C) ทางฝ่ายวิจัยธุรกิจของบริษัทฯ จะเป็นหน่วยงานที่ทำหน้าที่ศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มดังกล่าวในแต่ละพื้นที่พร้อมกับการวิเคราะห์ข้อมูลในด้านอื่นๆ เช่น สภาพทางเศรษฐกิจสังคม การขยายตัวของเมือง สภาพการแข่งขัน เพื่อนำไปประกอบการพัฒนาโครงการ ตลอดจนกำหนดกลุ่มเป้าหมายและกลยุทธ์ทางการตลาดต่อไปโดยหัวใจหลักของการวิจัยคือการนำข้อมูลเชิงลึกที่ได้มาพัฒนาทั้ง

สินค้าและบริการที่มีคุณค่าตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคอันนำไปสู่ความเชื่อมั่นที่มีต่อแบรนด์และความสำเร็จทางธุรกิจ

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 การออกแบบการวางผังรับเหมาก่อสร้าง และการบริหารการขายบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในโฉนดที่ดินที่ตั้งโครงการ และจะเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ ในทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และอยู่ในแนวสาธารณูปโภค โดยกำหนดระดับราคาซึ่งเป็นราคาขายที่สามารถแข่งขันได้

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายในการขายโครงการแนวราบ โดยจะมีบ้านตัวอย่างที่สร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วให้ลูกค้าได้พิจารณาก่อนตัดสินใจเลือกซื้อ

ณ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีโครงการที่อยู่ภายใต้การพัฒนาทั้งสิ้น 20 โครงการ แบ่งเป็นโครงการแนวราบจำนวน 11 โครงการ และ โครงการแนวสูงจำนวน 9 โครงการ (รายละเอียดตามตารางแสดงโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายที่อยู่ระหว่างการพัฒนา)

การให้บริการด้านที่อยู่อาศัยแบบครบวงจร

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะให้บริการหลังการขายแบบครบวงจรสำหรับที่อยู่อาศัยในทุกโครงการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ประทับใจให้กับกลุ่มลูกค้า อาทิ การดูแลด้านความปลอดภัย การร่วมสร้างคุณภาพสังคมที่อบอุ่นของแต่ละโครงการ การรับบริหารดูแลสาธารณูปโภคส่วนกลางและสภาพแวดล้อมโครงการภายหลังจากโอนกรรมสิทธิ์พื้นที่ส่วนกลางให้แก่นิติบุคคลบ้านจัดสรรหรือนิติบุคคลอาคารชุดเป็นที่เรียบร้อยแล้ว รวมทั้งการเป็นสื่อกลางในการอำนวยความสะดวกในการขายบ้านให้แก่กลุ่มลูกค้าของโครงการเสนา (Resale Agent) เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับกลุ่มลูกค้าภายใต้แนวคิด “Integrating Customers Experience” ซึ่งเป็นแนวคิดในการบริหารโครงการและการบริการลูกค้าแบบครบวงจร ทั้งก่อนเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการของบริษัทฯ ไปตลอดจนถึงหลังจากขายที่อยู่อาศัยของโครงการ (Integrated Solution) 31 ธันวาคม 2559 เปิดให้บริการ 33 สัญญา

19 โครงการ ในรูปแบบรับจ้างบริหารนิติบุคคล/โครงการ ภายใต้การบริหารงานโดยบริษัทย่อย (VAM) ประกอบด้วย

- นิติบุคคล โครงการ เอสวิลล์ คลองหลวง
- นิติบุคคล โครงการ เสนาทาวน์ รามอินทรา เฟส 1, 2

- นิติบุคคล โครงการ เสนาวิลล์ รามอินทรา
- นิติบุคคล โครงการ The Kith ดิوانนท์ (อาคาร A1 – A11)
- นิติบุคคล โครงการ เสนาซีโอปเฮ้าส์ ลำลูกกาคลอง 2
- นิติบุคคล โครงการ เอสวิลล์ รังสิต-ลำลูกกา
- นิติบุคคล โครงการ เสนา พาร์ค แกรนด์
- นิติบุคคล โครงการ The Kith ลำลูกกา (อาคาร B1, B2, C1, C2)
- นิติบุคคล โครงการ The Niche Mono บางนา เฟส 1,2
- นิติบุคคล โครงการ The Niche ID พระราม 2 เฟส 1
- นิติบุคคล โครงการ The Niche ID ตลาดพร้าว - วังหิน
- นิติบุคคล โครงการ The Niche ID บางแค เฟส 1
- นิติบุคคล โครงการ The Kith Lite บางกะดี - ดิวนนท์ เฟส 1
- นิติบุคคล โครงการ The NicheID เสรีไทย เฟส 1
- นิติบุคคล โครงการ The Niche Mono รัชวิภา
- นิติบุคคล โครงการ เสนาซีโอปเฮ้าส์ สุขุมวิท 113
- นิติบุคคล โครงการ เสนาวิลล์ ศาลายา
- นิติบุคคล โครงการ เสนาพาร์ควิลล์ รามอินทรา
- สัญญาบริหารจัดการอาคารจอดรถ

ทั้งนี้ สัญญาจ้างบริหารอาคารชุดส่วนใหญ่มีระยะเวลาประมาณ 1 ปี โดยเมื่อครบกำหนดอายุสัญญาแล้ว การพิจารณาต่ออายุสัญญาขึ้นอยู่กับมติที่ประชุมของลูกบ้านในแต่ละโครงการ

ตารางแสดงโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายที่อยู่ระหว่างการพัฒนา ณ 31 ธันวาคม 2559

โครงการ		มูลค่าโครงการรวม		ยอดขายสะสม		ยอดโอนสะสม		คงเหลือขาย		Backlog	
		มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต
โครงการแนวราบ											
1	S Ville Klong Luang - SDH	238.81	60	173.03	45	173.03	45	65.78	15	-	-
2	Sena Ville Ramindra	140.36	28	104.81	22	104.81	22	35.54	6	-	-
3	Sena Ville Borommaratchachonnani – Sai 5	882.60	202	63.47	14	27.77	6	819.13	188	35.70	8
4	Sena Park Ville Ramindra	1,106.88	218	283.15	55	146.11	28	823.73	163	137.05	27
5	Sena Park Grand	1,429.68	174	571.91	74	564.23	73	857.77	100	7.69	1
6	Sena (S) Town Ramindra 1	107.33	29	39.88	11	39.88	11	67.46	18	-	-
7	Sena (S) Town Ramindra 2	46.19	10	17.31	4	13.15	3	28.88	6	4.16	1
8	Sena Town Nawamin	55.20	8	5.51	1	5.51	1	49.69	7	-	-
9	Sena Avenue Bangkadee	227.91	41	23.19	5	18.43	4	204.72	36	4.76	1
10	Sena Shop House Lamukha Klong 2	67.54	14	43.38	9	23.46	5	24.16	5	19.92	4
11	Sena Shop House Sukhumvit 113	186.42	25	89.57	12	75.05	10	96.85	13	14.52	2
รวมโครงการแนวราบ		4,488.92	809	1,415.21	252	1,191.42	208	3,073.71	557	223.79	44
โครงการแนวสูง											
12	The Kith Tiwanon	1,119.49	869	964.31	779	951.42	769	155.18	90	12.89	10
13	The Kith Plus Sukhumvit 113 P1	554.56	425	430.87	332	-	-	123.69	93	430.87	332
14	The Niche ID Rama 2 P2	571.83	322	99.12	57	-	-	472.71	265	99.12	57
15	The Niche ID Bangkhae P1	676.27	434	341.01	221	325.84	211	335.26	213	15.18	10
16	The Niche ID Serithei P1	691.25	455	284.27	197	236.95	164	406.98	258	47.33	33
17	The Niche Mono Ratchavipha	2,355.43	840	1,708.14	625	1,613.72	593	647.30	215	94.42	32
18	The Niche Mono Bangna P3	184.80	42	45.30	11	-	-	139.50	31	45.30	11
19	The Niche Mono Sukhumvit 50	1,154.40	434	76.91	29	-	-	1,077.49	405	76.91	29
20	The Niche Pride Petchaburi	2,382.47	667	1,588.10	460	-	-	794.38	207	1,588.10	460
รวมโครงการแนวสูง		9,690.50	4,488	5,538.03	2,711	3,127.92	1,737	4,152.48	1,777	2,410.11	974
รวม		14,179.42	5,297	6,953.24	2,963	4,319.34	1,945	7,226.18	2,334	2,633.90	1,018

2.1.2 ธุรกิจเช่าและบริการ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายในการลงทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าในรูปแบบที่หลากหลาย ทั้งที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเมนต์ให้เช่า คลังสินค้าให้เช่า ศูนย์การค้าขนาดเล็กสไตล์ Community Mall ให้เช่า และสนามกอล์ฟ ซึ่งเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) ให้แก่บริษัทฯ และบริษัทย่อย ทั้งนี้ผู้บริหารบริษัทฯ จะคำนึงถึงความเหมาะสมของทำเลที่ตั้งของแต่ละโครงการก่อนที่จะตัดสินใจเลือกรูปแบบในการพัฒนาโครงการ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดของการใช้พื้นที่และตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าอยู่ในบริเวณทำเลนั้นๆ ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าแล้ว 5 โครงการ รายละเอียดดังนี้

- โครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่าทั้งแบบรายเดือนและรายวัน ซึ่งมีทั้งหมด 2 โครงการ “เสนาเฮ้าส์ พลโยธิน 30” และ ตั้งอยู่บริเวณถนนพลโยธินซอย 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 2559 อัตราการเช่าพื้นที่ (Occupancy rate) ของเสนาเฮ้าส์ พลโยธิน 30 เฉลี่ยอยู่ที่ 60% (เฉพาะในส่วนการเช่ารายเดือน)
- โครงการ “โกดังสุขุมวิท 50” เป็นโครงการคลังสินค้าให้เช่าจำนวน 22 หลัง ตั้งอยู่บริเวณถนนสุขุมวิทซอย 50 ณ 31 ธันวาคม 2559 อัตราการเช่าพื้นที่อยู่ที่ 75%
- โครงการ “SENA Fest” เป็นโครงการศูนย์การค้าขนาดเล็กสไตล์ Community Mall บริเวณถนนเจริญนคร กรุงเทพฯ จำนวนพื้นที่เช่าประมาณ 8,000 ตรม. ณ 31 ธันวาคม 2559 มีผู้ทำสัญญาเช่าพื้นที่แล้วกว่า 88% ของพื้นที่เช่ารวม
- โครงการ “พืชมงคลทรีคัลบ์” เป็นโครงการสนามกอล์ฟและโรงแรม ในทำเลที่ตั้งแถบเมืองพญา จ.ชลบุรี ทั้งนี้บริษัทมีแผนพัฒนาโครงการบ้านและคอนโดในพื้นที่รอบพัฒนาของโครงการสนามกอล์ฟต่อไป

2.1.3 ธุรกิจโซลาร์

บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงโอกาสในธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์ซึ่งเริ่มมีทิศทางที่ดี ประกอบกับได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐบาล อีกทั้งยังเป็นการช่วยรักษาสีสิ่งแวดล้อม โดยในการดำเนินธุรกิจโซลาร์ของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท

- ธุรกิจขายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯ ดำเนินงานอยู่ 2 โครงการ
 - 1.) โซลาร์รูฟ บนหลังคาโกดังสินค้า ซอยสุขุมวิท 50 ขนาดกำลังการผลิตไฟฟ้า 0.75 MW ภายใต้การดำเนินงานของ SENA Green Energy 1 ขายไฟฟ้าให้การไฟฟ้าระยะเวลา 25 ปี ในอัตรารับซื้อไฟฟ้า 6.55 บาทต่อหน่วยโดยเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2558 มีผลผลิตไฟฟ้าขายเข้าระบบของการไฟฟ้านครหลวงรวม 1.5 ล้านหน่วย และ มีผลผลิตไฟฟ้าภายในปี 2559 รวม 1.0 ล้านหน่วย
 - 2.) โซลาร์ฟาร์ม ที่จังหวัดสระบุรีและนครปฐมรวม 6 แห่ง กำลังการผลิตรวม 46.5 MW ภายใต้การดำเนินงานของ TPS และ SLW ขายไฟฟ้าให้การไฟฟ้าระยะเวลา 25 ปี เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ช่วงเดือนธันวาคม 2558 รายละเอียดดังนี้

โครงการ	ที่ตั้ง	กำลังการผลิตไฟฟ้าสูงสุด (MW _p)
ไทรลดา	จ.นครปฐม	8.0MW _p
ไทรลดา	จ.นครปฐม	8.0MW _p
ไทรลดา	จ.นครปฐม	8.0MW _p
BGTT 1	จ.สระบุรี	8.0MW _p
BGTT 2	จ.สระบุรี	8.0MW _p
BGTT 3	จ.สระบุรี	6.5 MW _p

- ธุรกิจรับผิดชอบติดตั้งและจำหน่ายอุปกรณ์และแผงโซลาร์ ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอท โซลาร์ จำกัด เพื่อสามารถให้บริการได้อย่างครบวงจร

โครงการ	จำนวนโครงการ (แห่ง)	กำลังไฟฟ้ารวม (kW _p)
1 โครงการของ เสนา	104	312.83
2 อาคารพาณิชย์และโรงงาน	7	64.13
3 หน่วยงานราชการ	1	75.52
Total	112	452.48

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

2.2.1 กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ เน้นให้ความสำคัญกับลูกค้าเป็นจุดศูนย์กลางโดยในการออกแบบโครงการแต่ละโครงการนั้น ฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะทำการวิเคราะห์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายร่วมกับฝ่ายวิจัยและฝ่ายการตลาด เพื่อให้ได้มาถึงการออกแบบที่อยู่อาศัย การตกแต่ง พื้นที่ใช้สอยและพื้นที่ส่วนกลางที่ลงตัวตอบโจทย์ทุกความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยทีมงานออกแบบของบริษัทฯ มีประสบการณ์ออกแบบตกแต่งโครงการทั้งประเภทแนวราบและแนวสูงมายาวนาน สำหรับการก่อสร้างนั้น บริษัทฯ มีการควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างในแต่ละขั้นตอนอย่างใกล้ชิด ตั้งแต่เริ่มก่อสร้างจนส่งมอบงานให้กับลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทฯ มีทีมงานควบคุมคุณภาพของบริษัทฯเองเป็นผู้คอยตรวจสอบงานก่อสร้างในแต่ละขั้นตอน โดยมีฝ่ายการตลาดและฝ่ายขายช่วยประสานงานรับฟังความคิดเห็นของลูกค้าจนกระทั่งงานได้รับการส่งมอบให้แก่ลูกค้า ภายหลังจากการส่งมอบงานบริษัทฯ มีนโยบายการให้บริการหลังการขายอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจว่าบริษัทฯ มีความใส่ใจต่อลูกค้ากรณีมีปัญหาเกิดขึ้นในภายหลังโดยบริษัทฯ ยังมีแอปพลิเคชัน 360° Service ด้วยคอนเซ็ปต์ “เราคิดครบ 360° ครอบคลุมช่วงขายต่อ” ซึ่งประกอบด้วย การรับแจ้งซ่อมออนไลน์ตลอด 24 ชั่วโมง ของ SENA We Care, การบริการนิติบุคคลโครงการจาก Victory Property Management, การบริการรับช่วงขายต่อโดย Living Agent และยังสามารถติดตามการผลิตไฟฟ้าจากแผงโซลาร์และการประหยัดพลังงานสำหรับบ้านในโครงการ SENA Solar House

กลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทฯ มีการทำวิจัยกลุ่มลูกค้าทั้งในด้านความต้องการ พฤติกรรมของลูกค้า การเดินทาง และสาเหตุในการเลือกซื้อ จากกลุ่มลูกค้าเดิมของโครงการ เพื่อเก็บเป็นฐานข้อมูลในการเลือกใช้กลยุทธ์และสื่อทางการตลาดที่เหมาะสมและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งยังขึ้นอยู่กับสภาวะและเทรนของสังคมในปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นการจัดทำโฆษณา ประชาสัมพันธ์ สื่อออนไลน์ การออกบูธ เป็นต้น

2.2.2 กลยุทธ์ทางด้านราคา

บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดราคาขายที่ให้ความคุ้มค่าคุ้มราคาแก่กลุ่มลูกค้า โดยบริษัทฯ จะทำการสำรวจราคาของกลุ่มคู่แข่งในตลาดที่ตั้งที่ใกล้เคียงและกำหนดราคาในระดับที่สามารถแข่งขันได้แต่ให้พื้นที่ใช้สอยที่มากกว่า หรือสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เช่น แคมการติดตั้งแผงโซลาร์เพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายและส่งเสริมการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ทั้งนี้บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงข้อจำกัดของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางที่ยังมีความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยทางด้านราคาในการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยเป็นหลัก ศักยภาพในการบริหารจัดการและควบคุมต้นทุนการพัฒนาโครงการส่งผลให้บริษัทฯ สามารถมอบที่อยู่อาศัยที่มีความคุ้มค่าคุ้มราคาแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งของบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี

2.2.3 กลยุทธ์ทางการส่งเสริมการขาย

บริษัทฯ มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายหรือโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นความต้องการซื้อของลูกค้าและเร่งการตัดสินใจอย่างต่อเนื่อง โดยมีการเลือกใช้โปรโมชั่นตามกลุ่มลูกค้า สถานะโครงการ สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ ณ ขณะนั้น ตามความเหมาะสมที่จะสามารถตอบสนองลูกค้าเป้าหมายได้สูงสุด

อีกทั้งยังมีการสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการนำเทคโนโลยีพลังงานแสงอาทิตย์มาต่อยอดในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อสร้างความแตกต่าง โดยการเปิดตัวโครงการ SENA Solar House ที่มีการติดตั้งแผงโซลาร์ให้กับบ้านทุกหลังและพื้นที่ส่วนกลาง ช่วยประหยัดพลังงานและส่งเสริมให้ลูกบ้านมีส่วนร่วมในการรักษาสภาพแวดล้อม เพื่อสร้างความแตกต่างให้กับโครงการและบริษัทฯ ยังมีบริการหลังการขาย ที่จะสร้างความมั่นใจเพิ่มขึ้นให้กับลูกค้าที่สนใจติดตั้งโซลาร์รูฟว่าจะได้รับการดูแลอย่างต่อเนื่องจากบริษัทฯ

2.2.4 กลยุทธ์ทางการจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ เน้นช่องทางการจำหน่ายหลักผ่านทางทีมงานขาย โดยบริษัทฯ มีการจัดฝึกอบรมทีมงานขายเป็นประจำอย่างต่อเนื่องและมีการกำหนดนโยบายและวางเป้าหมายขายอย่างชัดเจน แต่ละโครงการจะมีทีมงานขายประมาณ 3-4 คนและมีการกำหนดค่านายหน้าในการขายที่อยู่อาศัยแต่ละหลังในโครงการเพื่อเป็นแรงกระตุ้นแก่ทีมงานขายซึ่งทีมงานขายจะถูกฝึกให้มีความเอาใจใส่ต่อลูกค้าแต่ละราย ตั้งแต่การให้ข้อมูลพื้นฐานเริ่มแรกแก่ลูกค้าที่โทรศัพท์เข้ามาสอบถาม ขั้นตอนการจองซื้อและเซ็นสัญญา การส่งมอบบ้านและบริการหลังการขาย โดยแต่ละขั้นตอนจะมีการบันทึกข้อมูลไว้ในระบบเพื่อทำการปรับปรุงหรือวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าเพื่อกำหนดกลยุทธ์ด้านการขายต่อไป

2.2.5 ภาวะอุตสาหกรรม

สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยปี 2559

ในช่วง 4 เดือนแรกของปี 2559 ตลาดที่อยู่อาศัยได้รับอานิสงส์จากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจจากคองคองสหาริมทรัพย์ ซึ่งรัฐบาลดำเนินการต่อเนื่องมาตั้งแต่ปลายเดือนตุลาคมปี 2558 ทำให้ยอดขายและหน่วยโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยเพิ่มสูงขึ้น โดยเฉพาะในช่วงเดือนมีนาคมและเดือนเมษายน และโดยเฉพาะที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ดังเห็นได้จากยอดรวมของหน่วยโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมในเดือนมีนาคม 2559 เพิ่มขึ้นมากกว่าหนึ่งเท่าตัวจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้า

และหน่วยโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมในเดือน เมษายน 2559 ซึ่งเป็นเดือนสุดท้ายของมาตรการ ก็เพิ่มขึ้นมากกว่า 3 เท่าตัวจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้า

ในช่วงเวลาดังกล่าว ผู้ประกอบการโดยภาพรวมเน้นการขายหน่วยในโครงการเดิมที่สร้างเสร็จแล้วเพื่อให้ทันกำหนดเวลาการโอนกรรมสิทธิ์ตามมาตรการ ทำให้จำนวนโครงการเปิดขายใหม่ในช่วงดังกล่าวลดลง ภายหลังจากสิ้นสุดมาตรการกระตุ้นของรัฐ ผู้ประกอบการจึงกลับมาเปิดขายโครงการใหม่ในช่วงเวลาที่เหลือของปี

ตลาดที่อยู่อาศัยลดความร้อนแรงลงในระยะ 2-3 เดือนหลังจากนั้น และกลับมาดีขึ้นในช่วงไตรมาสที่ 3 อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์สำคัญของประเทศในเดือนตุลาคม 2559 ทำให้ผู้ประกอบการและผู้บริโภคในภาคส่วนต่างๆ ระงับการดำเนินกิจกรรมเชิงรุกทางการตลาดในช่วงเวลาที่เหลือของปี และเลื่อนการเปิดโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ออกไปในปี 2560

ในภาพรวมทั้งปี 2559 ยอดรวมการเปิดขายหน่วยที่อยู่อาศัยในโครงการใหม่จึงลดลง ทั้งนี้ เป็นการลดลงในประเภทคอนโดมิเนียม โดยมีหน่วยคอนโดมิเนียมเปิดขายใหม่เพียงประมาณ 52,700 หน่วย ค่าที่สุดในรอบหลายปี (หากไม่นับรวมปี 2554 ซึ่งเป็นปีที่เกิดมหาอุทกภัยในกรุงเทพฯ - ปริมณฑล) ส่วนการเปิดโครงการใหม่ประเภทบ้านจัดสรรยังคงมีอยู่ในระดับปกติ โดยจำนวนหน่วยบ้านจัดสรรเปิดขายใหม่มี 45,200 หน่วย ใกล้เคียงกับจำนวนหน่วยเปิดขายใหม่ในปี 2557 และ 2558

ในส่วนของการเปิดขายไปก่อนหน้านี้แล้วและผู้ประกอบการได้ดำเนินการก่อสร้างเสร็จจนมีการจดทะเบียนที่อยู่อาศัยแล้ว รวมกับอีกส่วนหนึ่งที่ผู้บริโภคดำเนินการเพื่อสร้างเอง(ซึ่งเป็นบ้านแนวราบ)นั้น มีจำนวนสูงกว่าหน่วยที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ โดยเฉพาะหน่วยคอนโดมิเนียมสร้างเสร็จทะเบียนใหม่ยังมีมากถึงประมาณ 69,700 หน่วย แสดงให้เห็นว่ายังมีอุปทานคอนโดมิเนียมจำนวนมากในตลาด

หน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑล

ปี	บ้านแนวราบ		คอนโดมิเนียม	
	สร้างเสร็จ จดทะเบียนใหม่	เปิดขายใหม่	สร้างเสร็จ จดทะเบียนใหม่	เปิดขายใหม่
2553	47,000	54,300	59,900	65,900
2554	47,100	40,300	34,700	42,300
2555	46,600	39,700	78,400	62,900
2556	60,900	45,000	71,400	85,200
2557	58,400	45,200	75,100	73,100
2558	56,200	44,500	67,600	60,400
2559	53,700	43,800	69,700	52,700

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์

หมายเหตุ : ข้อมูลหน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่รวมทั้งในส่วนของผู้ประกอบการและส่วนที่ผู้บริโภคปลูกสร้างเอง (ซึ่งเป็นบ้านแนวราบ)

สินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ของสถาบันการเงินทุกแห่งทั่วประเทศในปี 2559 มียอดรวมประมาณ 586,050 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 1 เมื่อเทียบกับยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ 577,850 ล้านบาทในปี 2558 และหากย้อนกลับไปดูยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ 575,640 ล้านบาทในปี 2557 ก็แสดงว่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยแทบไม่มีความเติบโตเลยในระหว่างปี 2557-2559 นับว่าชะลอตัวลงมากจากในอดีตที่ยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยเคยเติบโตประมาณร้อยละ 24 ในปี 2555 ร้อยละ 15 ในปี 2556 และร้อยละ 8 ในปี 2557 ตามลำดับ ทั้งนี้ เนื่องจากธนาคารพาณิชย์โดยภาพรวมเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย แม้สถาบันการเงินของรัฐจะยังคงปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยสนองนโยบายภาครัฐอยู่ก็ตาม

เนื่องจากประมาณร้อยละ 90 ของผู้บริโภคที่ซื้อที่อยู่อาศัยโดยทั่วไปไม่สามารถซื้อด้วยเงินสดทั้งก้อนได้ และมีความจำเป็นต้องอาศัยสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ดังนั้น ยอดสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ที่ชะลอตัวลงจึงเป็นตัวชี้วัดสถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยทั่วประเทศว่าเติบโตในระดับที่ลดลง อย่างไรก็ตาม ตลาดในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑลยังมีความเติบโตที่ดีกว่าตลาดในจังหวัดภูมิภาค เพราะยังมีการเคลื่อนย้ายของประชากรจากจังหวัดภูมิภาคเข้าสู่พื้นที่ในกรุงเทพฯ-ปริมณฑลอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในจังหวัดปริมณฑลรอบกรุงเทพฯ มีอัตราเพิ่มของประชากรในรอบ 5 - 6 ปีล่าสุดสูงกว่าร้อยละ 10 ทำให้ยังมีความต้องการที่อยู่อาศัยในพื้นที่กรุงเทพฯ - ปริมณฑล เพิ่มขึ้นในแต่ละปี

แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยปี 2560

ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2560 มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นจากปี 2559 โดยมีปัจจัยบวกดังนี้

- ช่องว่างระหว่างอุปทานและอุปสงค์ในตลาดที่อยู่อาศัยลดลง เนื่องจากการระบายหน่วยที่อยู่อาศัย โดยเฉพาะประเภทคอนโดมิเนียม ออกไปจากตลาดมากในระหว่างช่วงที่มีมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านภาคอสังหาริมทรัพย์ ในขณะที่มีการเปิดขายหน่วยคอนโดมิเนียมใหม่ในจำนวนที่ลดลง ทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ - ปริมณฑล เข้าสู่ภาวะสมดุลมากขึ้น
- การเร่งผลักดันการพัฒนาระบบขนส่งมวลชนหลายเส้นทางในพื้นที่กรุงเทพฯ - ปริมณฑล ทั้งรถไฟฟ้าสายใหม่ ได้แก่ สายสีส้ม (ตลิ่งชัน-สุวินทวงศ์) สีเหลือง (พหลโยธิน 24-ลำโรง) สีชมพู (แคราย-มีนบุรี) และส่วนต่อขยายสีเขียวเหนือ (หมอชิต-คูคต-ลำลูกกา) สีเขียวใต้ (แบริ่ง-สมุทรปราการ) รวมทั้งจุดเชื่อมต่อสถานี เตาปูน-บางซื่อของรถไฟฟ้าสายสีม่วง-สีน้ำเงิน จะทำให้เกิดสถานีรถไฟฟ้าและจุดเชื่อมต่อเพิ่มขึ้นอีกมาก และเปิดพื้นที่ใหม่สำหรับโครงการที่อยู่อาศัยทั้งประเภทบ้านจัดสรรและอาคารชุดอีกมาก เป็นทางเลือกทั้งของผู้ประกอบการและผู้บริโภค
- พัฒนาการของโครงข่ายการจราจรระบบถนน จากแผนดำเนินการทั้งของกรุงเทพมหานคร กรมทางหลวง กรมทางหลวงชนบท การทางพิเศษแห่งประเทศไทย ทำให้เกิดการตัดถนนใหม่หรือขยายความกว้างของถนนสายหลัก สายรอง ถนนซอย และการเชื่อมต่อถนน ตรอก ซอย ต่างๆ ทำให้เกิดพื้นที่ใหม่สำหรับการพัฒนาโครงการเช่นเดียวกัน
- ทิศทางเศรษฐกิจของประเทศไทยมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น โดยหน่วยงานภาคเศรษฐกิจหลายแห่งมีความเห็นใกล้เคียงกันว่าอัตราความเจริญทางเศรษฐกิจ (GDP) ของไทยในปี 2560 จะอยู่ในช่วงประมาณร้อยละ 3.6 - 4.0 ซึ่งดีกว่าปี 2559
- ราคาพืชผลการเกษตรดีขึ้น ทำกำลังซื้อของผู้บริโภคในจังหวัดภูมิภาคที่พึ่งพิงสินค้าการเกษตรดีขึ้น ส่งผลทางอ้อมที่ดีต่อตลาดที่อยู่อาศัย
- ทิศทางดอกเบี้ยขาขึ้นในสหรัฐในช่วงปลายปี 2559 ต่อเนื่องถึงช่วงปี 2560 จะส่งผลให้ทิศทางดอกเบี้ยในประเทศไทยเป็นช่วงขาขึ้นตั้งแต่ครึ่งหลังของปี 2560 ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจเร็วขึ้นในการซื้อที่อยู่อาศัย
- ธนาคารของรัฐยังปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยในระดับที่เพิ่มสูงขึ้นตามนโยบายภาครัฐ ซึ่งจะช่วยเหลืออำนวยความสะดวกซื้อขายและการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัย

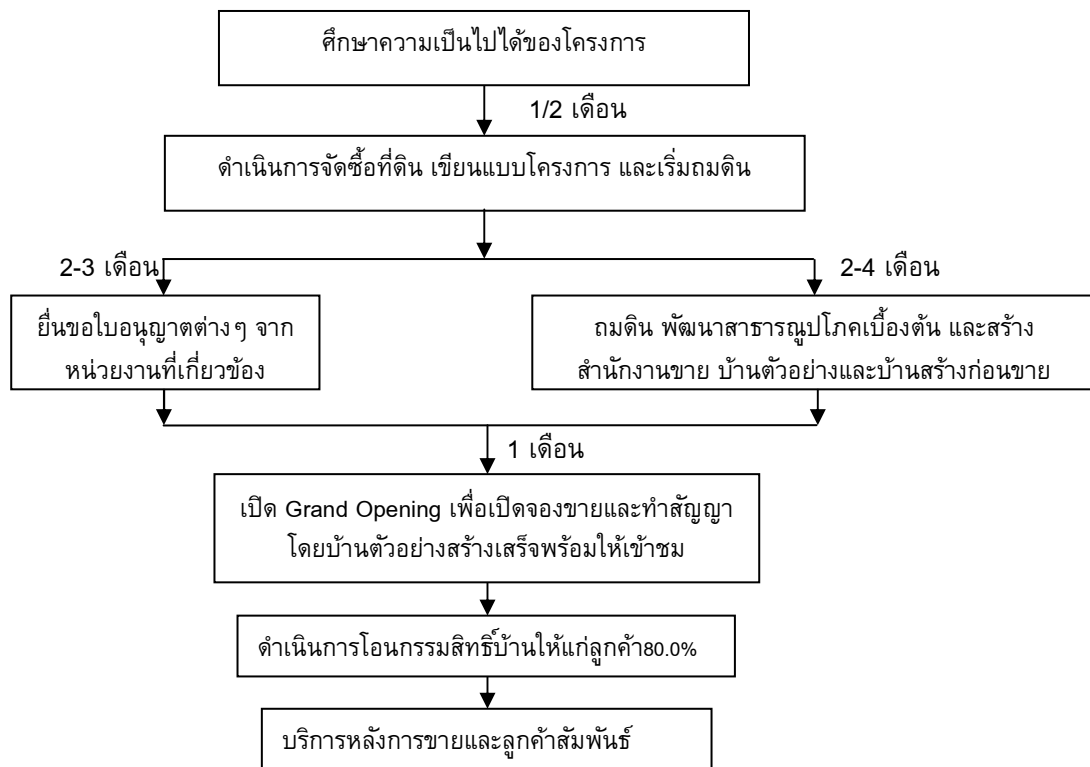
- การขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศเพื่อนบ้านในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ เวียดนาม) ทำให้มีโอกาสในการเกิดอุปทานต่อสิ่งหาหมทรัพยากรในประเทศไทย ทั้งสิ่งหาหมทรัพยากรเชิงพาณิชย์และที่อยู่อาศัย
- การผลักดันนโยบายการพัฒนาพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor - EEC) อย่างจริงจังของภาครัฐ จะก่อให้เกิดผลดีต่อภาคสิ่งหาหมทรัพยากรในพื้นที่จังหวัดชลบุรี ระยอง และฉะเชิงเทรา ทั้งนี้ ฉะเชิงเทราเป็นจังหวัดที่มีพื้นที่ติดริมชายฝั่งด้านตะวันออกของกรุงเทพฯ
- สถานการณ์ทางการเมืองค่อนข้างนิ่ง ทำให้ความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการและผู้บริโภคอยู่ในเกณฑ์ดีแม้จะมีปัจจัยบวกหลายด้าน แต่ขณะเดียวกันก็ยังมีปัจจัยลบบางประการ เช่น
- หนี้ครัวเรือนของผู้บริโภคยังอยู่ในระดับสูง แม้มีแนวโน้มจะลดลง ทำให้ผู้บริโภคในกลุ่มที่มีภาวะหนี้ครัวเรือนสูงขาดความสามารถในการซื้อที่อยู่อาศัย
- ราคาน้ำมันอยู่ในระดับสูงกว่าปี 2559 สะท้อนสู่ค่าครองชีพที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค และสะท้อนต่อต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นสำหรับผู้ประกอบการ
- ราคาที่ดินยังเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยตลาดที่ดินยังเป็นของผู้ขายซึ่งกำหนดราคาขายในระดับสูง ทำให้ต้นทุนการผลิตหน่วยที่อยู่อาศัยยังคงเพิ่มสูง
- ธนาคารพาณิชย์เข้มงวดการปล่อยสินเชื่อ โดยยังมีอัตราส่วนของการปฏิเสธสินเชื่อในระดับสูง

โดยสรุป ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2560 โดยภาพรวม มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นจากปัจจัยบวกหลายประการ อย่างไรก็ตาม อัตราการเติบโตของตลาดที่อยู่อาศัยจะสอดคล้องกับแนวโน้มความเจริญเติบโตของเศรษฐกิจมหภาค กล่าวคือเติบโตในลักษณะค่อยเป็นค่อยไปในอัตราที่ไม่สูงมากเหมือนในอดีต หรือเป็น New Normal นั่นเอง

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

การจัดหาผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ มีระยะเวลาในการดำเนินงานแต่ละโครงการประมาณ 6-7 เดือน (ไม่รวมระยะเวลาก่อสร้าง)* โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้



* ระยะเวลาการก่อสร้างโครงการแนวราบและโครงการแนวสูง (อาคารไม่เกิน 8 ชั้น) ประมาณ 12 เดือน (ต่อโครงการต่ออาคาร) ส่วนระยะเวลาการก่อสร้างโครงการแนวสูง (อาคารเกิน 8 ชั้น) ประมาณเกินกว่า 12 เดือน ขึ้นอยู่กับลักษณะอาคารและรูปแบบโครงการ

การจัดซื้อที่ดิน

ขั้นตอนในการจัดซื้อที่ดินมีกระบวนการในการสรรหาที่ดินร่วมกันหลายฝ่าย โดยมีกระบวนการในการสรรหาที่ดินดังนี้

ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ (Business Development) จะเป็นผู้รับผิดชอบในการเป็นผู้สรรหาและคัดเลือกความเหมาะสมของที่ดิน โดยทางฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะเป็นผู้กำหนดลักษณะและประเภทของโครงการที่สนใจและทำการศึกษาทำเลที่ตั้งของโครงการที่เหมาะสม อาทิ แนวทางเส้นทางรถไฟ ผังสี เส้นทางคมนาคม ข้อบังคับทางด้านกฎหมายต่างๆ หลังจากนั้นก็จะพิจารณาเลือกรายละเอียดเพิ่มเติมเป็นการจัดทำรายงานวิเคราะห์ที่ดิน โดยจะมีเนื้อหาหลักที่จะใช้พิจารณาเป็นข้อมูลด้านการตลาดทำการวิเคราะห์คู่แข่งและวาง Positioning ของสินค้า พร้อมออกแบบร่างโครงการตามข้อกำหนดผังเมือง ซึ่งในขั้นตอนนี้จะมีการออกแบบร่างโครงการหลายแบบ เพื่อให้เกิดความคุ้มค่าการใช้ที่ดินสูงสุด และหลังจากนั้นจะนำเสนอข้อมูลแบบร่างโครงการให้แก่ประมาณราคาก่อสร้างเพื่อประมาณการต้นทุนค่าก่อสร้าง และนำข้อมูลการประมาณการค่าก่อสร้างพร้อมแบบร่างโครงการส่งให้ฝ่ายจัดสรรเงินและการลงทุน ประมาณการความเป็นไปได้ทางการเงิน เพื่อนำเสนอคณะกรรมการบริหารเพื่อประกอบการพิจารณาตัดสินใจลงทุนซื้อที่ดินต่อไป

เมื่อคณะกรรมการบริหารพิจารณาความคุ้มค่าของการลงทุนเรียบร้อยแล้ว ทางฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อที่ดิน โดยบริษัทฯ จะซื้อที่ดินเอง ซึ่งอาจจะเป็นการซื้อผ่านนายหน้าซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นหลักของบริษัทฯ หรือเป็นการซื้อโดยการผ่านการประมูลทรัพย์สินคิดเป็นหลักประกันหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้จากสถาบันการเงิน รวมถึงการประมูลทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี ทั้งที่ดินเปล่าและโครงการที่มีสิ่งปลูกสร้างอยู่แล้ว เนื่องจากต้นทุนค่าที่ดินถือเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักของต้นทุนโครงการ (มีสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 20 ของต้นทุนโครงการของบริษัทฯ) บริษัทฯ จะมีการเปรียบเทียบราคาซื้อกับราคาประเมินและราคาตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมในการจัดซื้อที่ดิน

จากการที่บริษัทฯ มีทีมงานที่ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดย ทำเลที่ตั้ง และมีกระบวนการจัดซื้อที่ดินอย่างเข้มงวด ส่งผลให้บริษัทฯ มั่นใจได้ถึงศักยภาพของโครงการที่จะจัดตั้งว่าสามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดีและเกิดความคุ้มค่าอย่างสูงสุดในการลงทุนอีกด้วย

ผู้รับเหมาก่อสร้าง

ในปัจจุบัน บริษัทฯ ยังไม่ได้จัดตั้งทีมงานก่อสร้างที่เป็นของบริษัทฯ เอง โดยในการก่อสร้างโครงการแต่ละโครงการนั้น บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกเพื่อบริหารจัดการก่อสร้างภายใต้การควบคุมของบริษัทฯ ซึ่งฝ่ายประมาณราคาและต้นทุน ของบริษัทฯ จะเป็นผู้กำหนดต้นทุนในการก่อสร้างบ้านแต่ละแบบทั้งค่าวัสดุและค่าแรงในการก่อสร้างไว้เป็นมาตรฐานสำหรับที่อยู่อาศัยในแนวราบ ซึ่งได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ บริษัทฯ มีนโยบายให้วิศวกรของบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้จัดการโครงการ (Project Manager) ในแต่ละโครงการเป็นผู้เสนอให้ฝ่ายสรรหาและสัญญาจ้างพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยต่างๆ โดยแบ่งตามประเภทงาน อาทิ งานโครงสร้าง งานหลังคา งานไฟฟ้า งานประปา และงานติดตั้งต่างๆ ในส่วนของโครงการที่อยู่อาศัยประเภทแนวสูง อาทิ คอนโดมิเนียม และอพาร์ทเมนต์ให้เช่า บริษัทฯ มีนโยบายว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างหลักเพียงรายเดียว (ผู้รับเหมาแบบ Main Contractor) โดยทำสัญญาว่าจ้างเหมาก่อสร้างงานโครงสร้างและงานสถาปัตยกรรม โดยมอบหมายให้เป็นผู้รับเหมาหลักของโครงการ (Main Contractor) กับการว่าจ้างแบบผู้รับเหมารายย่อยแบบแยกประเภทงานเป็นงานโครงสร้าง และ งานสถาปัตยกรรม

เกณฑ์การคัดเลือกผู้รับเหมา

- แรงงานหรือทีมงานของผู้รับเหมา
- เงินทุนหมุนเวียน
- ฝีมือหรือผลงานที่ผ่านมาของผู้รับเหมา
- ศักยภาพของผู้รับเหมา
- ราคา

ในการว่าจ้างผู้รับเหมามิใช่บริษัทมีนโยบายว่าจ้างผู้รับเหมา ดังนี้

คอนโดแบรนด์ The Niche บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาแบบ Main Contractor เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นคอนโดอาคารสูง และหากเป็นคอนโดขนาด 8 ชั้นก็จะมีสาธารณูปโภคทั้งในตัวอาคารและนอกอาคารที่มากกว่าแบรนด์อื่นๆ ทางบริษัทฯ จึงมีนโยบายให้ผู้รับเหมาแบบ Main Contractor เป็นหลัก

คอนโดแบรนด์ The Kith และ The Cache ซึ่งเป็นคอนโด BOI (ได้รับสิทธิประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้จากการประกอบกิจการกำหนดเวลา 5 ปี นับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการ) บริษัทฯ มีนโยบายว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยเนื่องจากเป็นคอนโดที่เน้นการพักอาศัยและเป็นอาคารขนาดไม่เกิน 8 ชั้นจึงสามารถว่าจ้าง

ผู้รับเหมารายย่อยมาทำงานก่อสร้างได้เพื่อประโยชน์ในการบริหารต้นทุนค่าก่อสร้างให้อยู่ในสัดส่วนที่เหมาะสมและรักษา
ระดับของกำไรสุทธิ

โครงการแนวราบบริษัทจะว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยในการสร้างบ้านแนวราบซึ่งข้อดีของการใช้ผู้รับเหมารายย่อยใน
การสร้างบ้านคือผลการก่อสร้างจะเร็วเนื่องจากจะมีผู้รับเหมาเข้าทำงานพร้อมกันหลายชุด จึงสามารถวางแผนการก่อสร้าง ขยาย
โอนรับรู้อย่างได้ ได้อย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ ทีมผู้รับเหมาก่อสร้างและตกแต่งอาคารที่บริษัทเคยว่าจ้างมีมากกว่า 50 ทีม และมีความสัมพันธ์ที่ดีมาเป็นเวลา
กว่า 10 ปี โดยทีมผู้รับเหมาดังกล่าวมีผลงานการก่อสร้างงานที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามข้อกำหนดของบริษัทฯ และส่ง
มอบงานได้ตามเวลาที่กำหนด

การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง

สำหรับโครงการแนวราบซึ่งส่วนใหญ่บริษัท จัดจ้างผู้รับเหมารายย่อยโดยแบ่งตามประเภทงานนั้น บริษัทฯ มี
นโยบายจัดซื้อจัดหาวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างเองโดยฝ่ายจัดซื้อเพื่อให้สามารถควบคุมคุณภาพและราคาของผลิตภัณฑ์ โดยวัสดุ
ก่อสร้างสำหรับงานโครงสร้าง อาทิ เสาเข็ม และ เหล็กเส้น บริษัทฯ จะสั่งซื้อโดยตรงจากผู้ผลิตในประเทศ สำหรับวัสดุก่อสร้าง
สำหรับงาน Finishing อาทิ กระเบื้อง สุขภัณฑ์ และ โคมไฟ บริษัทฯ จะตกลงกับผู้รับเหมาก่อสร้างว่าจะให้บริษัทฯ ดำเนินการ
จัดซื้อให้ หรือผู้รับเหมาจะเป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อเอง ทั้งนี้ในส่วนของวัสดุก่อสร้างที่บริษัทฯ เป็นฝ่ายจัดซื้อเอง ทางฝ่ายจัดซื้อจะ
ได้รับรายการรายละเอียดวัสดุก่อสร้างมาจากฝ่ายพัฒนาโครงการ และฝ่ายจัดซื้อจะหา Supplier จำนวน 2 - 3 ราย เพื่อดูคุณภาพ
ของผลิตภัณฑ์และระดับราคาของวัสดุประกอบการตัดสินใจ ซึ่งบริษัทฯ จะสามารถประมาณการปริมาณการใช้ในแต่ละ
โครงการได้ค่อนข้างแน่นอน เนื่องจากโครงการที่อยู่อาศัยในแนวราบแต่ละโครงการจะมีรูปแบบที่อยู่อาศัยที่คล้ายคลึงกัน ทำให้
บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้เป็นอย่างดีบริษัทฯ ยังได้พิจารณาผู้จัดจำหน่ายรายใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องโดยไม่
จำเป็นต้องเป็นผู้จำหน่ายเดิม เกณฑ์การพิจารณาจะครอบคลุมถึงความพร้อมในการจัดส่งสินค้า เงื่อนไขในการจัดซื้อและ
จัดส่งเพื่อให้ได้เงื่อนไขที่ดีที่สุด นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังนำระบบ Just In Time มาใช้โดยการเจรจาจอร์ราคาซื้อเพื่อลดความเสี่ยง
และต้นทุนในการเก็บวัสดุก่อสร้าง โดยผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างเหล่านั้นจะจัดส่งวัสดุก่อสร้างไปสู่ที่ตั้งโครงการโดยตรง

ในส่วนของการประเภทแนวสูงซึ่งบริษัทฯ เน้นว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างแบบ Main Contractor เป็นหลักนั้น
บริษัทฯ จะมอบหมายให้ผู้รับเหมาเป็นผู้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างประเภทเบ็ดเตล็ดทั่วไปโดยจะระบุรายการวัสดุและคุณสมบัติวัสดุ
ก่อสร้างทั้งหมดไว้ในสัญญาและทำการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานวัสดุก่อสร้างที่นำมาใช้โดยวิศวกรของบริษัทฯ สำหรับ
วัสดุหลักที่ใช้ในการก่อสร้างทางบริษัทฯ จะเป็นผู้จัดหาเองซึ่งด้วยประสบการณ์ในด้านงานก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
มายาวนาน บริษัทฯ จึงสามารถประมาณการและควบคุมคุณภาพสินค้าและระดับราคาได้เป็นอย่างดี

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ (ขายแล้วรอโอนกรรมสิทธิ์)

ตารางแสดงจำนวนยูนิตและมูลค่าที่จองซื้อแล้วรอโอนกรรมสิทธิ์ ณ 31 ธันวาคม 2559

ประเภทของผลิตภัณฑ์	จำนวนโครงการ (โครงการ)	จำนวนยูนิต (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)
บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด / ทาวน์เฮ้าส์ / อาคารพาณิชย์	7	44	223.79
คอนโดมิเนียม	9	974	2,410.11
รวมทั้งสิ้น	16	1,018	2,633.90

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจโดยผ่านภาคอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งรัฐบาลได้ดำเนินการมาตั้งแต่ปลายเดือนตุลาคม 2558 และสิ้นสุดลงเมื่อปลายเดือนเมษายน 2559 ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถระบายหน่วยที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จพร้อมโอนได้จำนวนมาก โดยเฉพาะในช่วงสองเดือนสุดท้ายของมาตรการคือเดือนมีนาคมและเมษายน 2559 ดังปรากฏข้อมูลจากศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ว่าในเดือนมีนาคมและเมษายน 2559 มียอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประมาณ 54,900 หน่วย ในจำนวนนี้เป็นหน่วยที่อยู่อาศัยซึ่งโอนจากนิติบุคคล (อนุমানว่าเป็นที่อยู่อาศัยสร้างใหม่) ประมาณ 38,800 หน่วย เพิ่มขึ้นมากเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้า ซึ่งมียอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประมาณ 36,900 หน่วย ในจำนวนนี้เป็นหน่วยที่อยู่อาศัยซึ่งโอนจากนิติบุคคลประมาณ 14,000 หน่วย

หลังจากมาตรการดังกล่าวสิ้นสุดลงแล้วความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยถดถอยลงในช่วง 2 - 3 เดือนถัดมา เนื่องจากผู้บริโภคได้ตัดสินใจซื้อล่วงหน้าเพื่อใช้ประโยชน์จากมาตรการภาครัฐไปแล้วหลังจากนั้นตลาดเริ่มปรับตัวดีขึ้นบ้างในไตรมาสที่สาม และชะลอตัวอีกครั้งในไตรมาสสุดท้ายเนื่องจากปัจจัยสำคัญภายในประเทศซึ่งทำให้ทั้งผู้ประกอบการและผู้บริโภคเลื่อนการตัดสินใจทำธุรกรรมต่างๆทางเศรษฐกิจออกไป

สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่ทั่วประเทศในช่วง 3 ไตรมาสแรกของปี 2559 มีมูลค่ารวมประมาณ 427,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 2 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนหน้า เมื่อรวมทั้งปี 2559 มูลค่าสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปจะใกล้เคียงกับปี 2557 ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 576,000 ล้านบาท และปี 2558 ซึ่งมีมูลค่ารวมประมาณ 578,000 ล้านบาท แสดงว่าในรอบสองปีที่ผ่านมาตลาดสินเชื่อบ้านมีความเติบโตอย่างมากไม่ถึงร้อยละ 5 ทั้งนี้เนื่องจากธนาคารพาณิชย์เข้มงวดการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้นกว่าปกติ อย่างไรก็ตาม สถาบันการเงินภาครัฐยังคงปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น และยอดสินเชื่อภาพรวมที่ลดลงนั้นอาจมีนัยจากการเก็งกำไรที่ลดลงและตลาดที่อยู่อาศัยเริ่มเคลื่อนสู่ตลาดราคาระดับบนซึ่งมีส่วนลดการขอกู้น้อยกว่าตลาดราคาระดับล่าง

การชะลอตัวในไตรมาสสุดท้ายของปี 2559 ทั้งในแง่การเปิดโครงการใหม่และในแง่การทำธุรกรรมซื้อขาย จะเป็นผลดีต่อตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2560 จากการที่ตลาดจะกลับคืนสู่ความสมดุลมากขึ้น อีกทั้งบรรยากาศโดยรวมของตลาดจะดีขึ้นกว่าในช่วงท้ายของปี 2559 ทั้งในด้านอุปสงค์และอุปทาน โดยรัฐบาลยังคงเดินหน้าพัฒนาโครงการสาธารณูปโภคและโครงการขนส่งคมนาคมขนาดใหญ่อย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะก่อให้เกิดการลงทุนภาคเอกชนตามมา ขณะที่ภาคการส่งออกมีแนวโน้มฟื้นตัวทั้งหลายเหล่านี้จะช่วยทำให้อัตราความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจปรับตัวดีขึ้น

การแข่งขันของผู้ประกอบการในธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยยังเข้มข้น ในขณะที่ราคาที่ดินโดยทั่วไปยังคงปรับตัวขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงต้องบริหารจัดการโดยให้ความสำคัญกับการปรับตัวตามสภาพตลาด การวิจัยตลาด การศึกษาทิศทาง การพัฒนาเมือง การวิเคราะห์ความต้องการของผู้ซื้อ การวิเคราะห์คู่แข่ง ตลอดจนการปรับกระบวนการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีคุณภาพตลอดเวลา

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังควบคุมความเสี่ยงจากการแข่งขันโดยการพัฒนาโครงการในพื้นที่ซึ่งมีศักยภาพทั้งในปัจจุบันและอนาคต ในทำเลซึ่งตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าในระดับราคาต่างๆ กัน โดยพัฒนาโครงการทั้งประเภทบ้านจัดสรรและประเภทอาคารชุด เพื่อให้ลูกค้ามีคุณภาพชีวิตที่ดี มีสิ่งแวดล้อมที่ดี มีสังคมครอบครัวที่ผาสุก มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัย และเดินทางได้สะดวก

บริษัทฯ จะพัฒนาโครงการโดยเสริมนวัตกรรมใหม่ๆ ด้านที่อยู่อาศัย เช่น การออกแบบให้ลูกค้าสามารถใช้สอยประโยชน์จากพื้นที่ได้เต็มที่ มีความร่มรื่น มีการใช้พลังงานทดแทน ตามแนวทางลดมลพิษและอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมที่ดี บริษัทฯ มุ่งสร้างความรับรู้ของผู้บริโภคต่อตราสินค้าบ้าน และความประทับใจต่อบริการของบริษัทฯ เพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจ โดยมีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ ยังมีการศึกษานวัตกรรมอื่นๆ ที่สามารถต่อยอดกับธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัย เช่น โครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์โครงการพลังงานแสงอาทิตย์ฯ และมีการพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ ตลอดเวลาเพื่อสร้างสรรค์และพัฒนาสินค้าบ้านและบริการที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้าปัจจุบันและลูกค้าเป้าหมาย

3.2. ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนวัสดุก่อสร้าง

ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยทั้งปี 2559 เท่ากับ 103.2 ปรับตัวลดลง ร้อยละ (-2.9) เมื่อเทียบกับปี 2558 ซึ่งเท่ากับ 106.1 สาเหตุหลักมาจากการปรับตัวลดลงของหมวดวัสดุก่อสร้างอื่นๆ (-7.70) เช่น ยางมะตอย เป็นต้น, หมวดซีเมนต์ (-5.70) เช่น ปูนซีเมนต์ เนื่องจากมีปริมาณซัพพลายปูนซีเมนต์ในตลาดมีมาก ทำให้เกิดภาวะการแข่งขันสูง, หมวดผลิตภัณฑ์คอนกรีต (-2.10) เช่น พื้นคอนกรีตสำเร็จรูปอัดแรง เป็นต้น, หมวดอุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา (-1.60) เช่น ท่อพีวีซี สายไฟฟ้า ท่อร้อยสายไฟ จากการปรับตัวลดลงของราคาปิโตรเลียมและราคาทองแดง, หมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก (-1.50), รวมทั้งหมวดไม้และผลิตภัณฑ์ไม้ (-1.10) เช่น วงกบหน้าต่าง บานหน้าต่าง เนื่องจากปัจจุบันได้นิยมใช้วงกบและบานหน้าต่างอลูมิเนียมมากกว่าไม้

ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ย มกราคม – ธันวาคม 2559 เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ลดลงร้อยละ (-2.9) หมวดดัชนีที่ปรับตัวสูงขึ้นและลดลงมีดังนี้

หมวดดัชนีราคา	ม.ค.-ธ.ค. 2558 (เฉลี่ย)	ม.ค.-ธ.ค. 2559 (เฉลี่ย)	อัตราการเปลี่ยนแปลง เพิ่มขึ้น (ลดลง)
หมวดไม้และผลิตภัณฑ์ไม้	112.7	111.6	(-1.10)
หมวดซีเมนต์	112.2	106.5	(-5.70)
หมวดผลิตภัณฑ์คอนกรีต	130.2	128.1	(-2.10)
หมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก	87.8	86.3	(-1.50)
หมวดกระเบื้อง	101.1	101.1	ไม่เปลี่ยนแปลง
หมวดวัสดุฉนวน	106.3	106.9	+0.60
หมวดสุขภัณฑ์	107.8	107.8	ไม่เปลี่ยนแปลง
หมวดอุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา	95.6	94	(-1.60)
หมวดวัสดุก่อสร้างอื่นๆ	120.6	112.9	(-7.70)

(แหล่งที่มา: กระทรวงพาณิชย์)

อย่างไรก็ตาม ในปี 2560 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเดือนมกราคม 2560 เท่ากับ 104.6 สูงขึ้นร้อยละ +1.0 เมื่อเทียบกับเดือนธันวาคม 2559 (MOM) (ธันวาคม 2559 สูงขึ้นร้อยละ +0.4) โดยได้รับปัจจัยจากการสูงขึ้นของดัชนีราคาหมวดไม้และผลิตภัณฑ์ไม้ สูงขึ้นร้อยละ +0.4 เนื่องจากเป็นสินค้าลือตใหม่ ค่าดำเนินการสูงขึ้นจากราคาน้ำมัน และแรงงานขาดแคลน หมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก สูงขึ้นร้อยละ +4.1 เนื่องจากราคาวัตถุดิบในประเทศสูงขึ้น ได้แก่ เหล็กซึ่งมีไม่เพียงพอความต้องการใช้ และราคาวัตถุดิบที่นำเข้าสูงขึ้น หมวดอุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา สูงขึ้นร้อยละ +0.3 ตามการสูงขึ้นของราคาทองแดงและเม็ดพลาสติก หมวดวัสดุก่อสร้างอื่นๆ สูงขึ้นร้อยละ 1.2 (ยางมะตอย) สูงขึ้นตามราคาน้ำมันดิบ และดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเดือนมกราคม 2560 เทียบกับเดือนมกราคม 2559 (YoY) สูงขึ้นร้อยละ +2.4

บริษัทฯ จึงมีแนวทางในการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว โดยการสั่งซื้อสินค้าในปริมาณมากพอที่จะต่อรองราคาได้ อย่างเช่น ซีเมนต์ คอนกรีต กระเบื้อง ก็จะออกแบบให้ใช้วัสดุที่เหมือนกันใน Brand เดียวกันเพื่อช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อวัสดุ และสำหรับหมวดเหล็กหากเป็นช่วงเวลาที่ราคาตลาดลง ทางบริษัทก็จะสั่งเหล็ก โดยกำหนดปริมาณและสั่งล่วงหน้ากับร้านค้าเพื่อลดต้นทุน พร้อมทั้งหาพันธมิตรทางการค้าเพื่อลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคา

3.3. ความเสี่ยงจากการเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยรายย่อยของธนาคารพาณิชย์

ในช่วงปี 2559 ธนาคารพาณิชย์ยังคงเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับลูกค้ากลุ่มกลางล่าง ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว หนี้สินครัวเรือนเพิ่มขึ้นสูง ทั้งนี้ บริษัทฯมีมาตรการคัดกรองผู้ซื้อรายย่อยหรือการ Pre-approve ในการจองซื้อบ้านหรือคอนโดมิเนียมพักอาศัย เพื่อลดปัญหาการยกเลิกการซื้อเนื่องจากการขอสินเชื่อไม่ผ่าน และลดการเสียโอกาสในการขาย

3.4. ความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

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

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ให้ความสำคัญในการบริหารสภาพคล่องทางการเงินด้วยการดำเนินธุรกิจอย่างระมัดระวังรอบคอบในการพิจารณาพัฒนาโครงการ ตั้งแต่การพิจารณาเลือกทำเลที่ดินที่จะลงทุนซื้อ การทำวิจัยเพื่อวิเคราะห์ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการต่างๆ และการให้ความสำคัญในรายละเอียดของทุกส่วนงานที่สำคัญในแต่ละโครงการเพื่อให้ทุกโครงการประสบความสำเร็จ นอกจากนี้แหล่งเงินทุนในตลาดทุนแล้ว บริษัทฯ ยังมีความสัมพันธ์อันดีและได้รับความไว้วางใจจากสถาบันการเงินหลายแห่งที่ให้สนับสนุนสินเชื่อเป็นอย่างต่อเนื่องตลอดมา ทั้งในส่วนของการสินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการ (Pre-Finance) โดยบริษัทฯมีวงเงิน Pre-Finance รองรับทุกโครงการ และยังมีทางเลือกในการจัดหาเงินจากแหล่งอื่นเช่น หุ้นกู้ ตัวเงินระยะสั้น เป็นต้น

3.5. ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมา

ในปี 2559 ผู้ประกอบการยังคงมีแผนการพัฒนาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่องและการขาดแคลนแรงงานยังคงเป็นความเสี่ยงที่อยู่ในอุตสาหกรรมนี้ จึงส่งผลกระทบต่อภาวะขาดแคลนผู้รับเหมาและอาจส่งผลกระทบต่อโรงงานก่อสร้างของบริษัทฯ เกิดความล่าช้าจากกำหนดการที่วางไว้

อย่างไรก็ตามเพื่อลดความเสี่ยงจากกรณีดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตามที่กำหนดจำนวนหนึ่งและติดตามให้มีการว่าจ้างเป็นประจำอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ผู้รับเหมาที่คัดเลือกแล้วดังกล่าวมีความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจและยินดีที่จะร่วมงานกับบริษัทฯต่อไปในอนาคต นอกจากนี้ได้มีการกำหนดให้ผู้รับเหมาต้องเสียค่าปรับล่าช้าเป็นรายวันเพื่อให้กำหนดการก่อสร้างเป็นไปตามแผนที่วางไว้

สำหรับแนวโน้มการลงทุนก่อสร้างที่อยู่อาศัยของภาคเอกชนในปี 2560 จะปรับตัวดีขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยงานก่อสร้างที่อยู่อาศัยจะเติบโตไปตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายต่างๆ ซึ่งผู้ประกอบการยังคงมีแผนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามในปี 2560 ปัญหาการขาดแคลนกำลังแรงงานอาจไม่รุนแรงนัก แม้โครงการภาครัฐเติบโตสูง แต่โครงการภาคเอกชนจะทยอยฟื้นตัว รวมทั้งผู้รับเหมาเริ่มปรับตัวใช้เทคโนโลยีก่อสร้างใหม่ๆ มากขึ้น อาทิ การก่อสร้างแบบสำเร็จรูป (Pre-Fabrication) ซึ่งจะช่วยลดการพึ่งพาแรงงานคนลง

3.6. ความเสี่ยงจากการสรรหาที่ดินเพื่อการพัฒนา

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

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

การวางแผนพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่องส่งผลให้นายหน้าที่ดินมีความยินดีที่จะเสนอขายที่ดินให้กับ บริษัทฯ เนื่องจาก บริษัทฯ มีความต้องการที่ดินใหม่อย่างต่อเนื่องนอกจากการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับนายหน้าที่ดินแล้ว บริษัทฯ ยังรับซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินโดยตรงอีกด้วย

3.7. ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ

วิกฤตน้ำท่วมในปี 2554 ส่งผลกระทบต่อยอดขายของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในวงกว้าง โดยมีการยกเลิกการจองและเกิดการชะลอการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่เนื่องจากกำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง นอกจากนี้ผู้ซื้อยังใช้เวลานานขึ้นในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อให้มั่นใจว่าทำเลนั้นๆ จะไม่ถูกผลกระทบของวิกฤตน้ำท่วม พฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปนั้นส่งผลให้บริษัทฯ เน้นให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับสภาพพื้นที่ของทำเล รวมถึงความเป็นไปได้ที่จะเกิดผลกระทบจากภัยธรรมชาติต่างๆ

3.8. ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

บริษัทฯ มีกลุ่มตระกูลธวัชชัยภักดิ์ 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 2,512,280 หน่วย โดยจัดสรรให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ใช้สิทธิซื้อหุ้น และหุ้นดังกล่าวได้เข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งจะมีสิทธิทยอยซื้อหุ้นตามเงื่อนไขของใบสำคัญแสดงสิทธิแต่ละรุ่น หากมีการใช้สิทธิครบทั้งหมดตามจำนวนดังกล่าวข้างต้นจะส่งผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรหรือสิทธิออกเสียงของผู้ถือหุ้นเดิมร้อยละ 0.22

3.10. ความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่ของธุรกิจโรงไฟฟ้า

ในส่วนของบริษัท โซลาร์ฟาร์ม และ โซลาร์รูฟท็อป ที่ผลิตไฟฟ้าเพื่อขาย บริษัทฯ มีกลุ่มลูกค้ารายใหญ่เพียง 2 ราย คือ กฟน. และ กฟภ. ซึ่งเป็นผู้รับซื้อไฟฟ้าที่กลุ่มบริษัทฯ ผลิตได้ทั้งหมด อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ มีสัญญาซื้อขายไฟฟ้าในส่วน

ของธุรกิจดังกล่าวระยะเวลา 25 ปี ประกอบกับภาครัฐให้การสนับสนุนการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทน อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ
เข้มงวดในการปฏิบัติตามข้อกำหนดของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าอย่างเคร่งครัด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยสินค้ำคงเหลือ - สุทธิ จำนวน 3,292.9 ล้านบาท ที่ดินรอการพัฒนา - สุทธิ จำนวน 1,433.1 ล้านบาท อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน-สุทธิ จำนวน 775.2 ล้านบาท ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์-สุทธิ จำนวน 875.5 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

4.1 สินค้ำคงเหลือ

สินค้ำคงเหลือโดยหลักประกอบด้วยต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์ซึ่งรวมถึง ที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน อาคารสโมสร ค่าสาธารณูปโภค ค่าก่อสร้าง ค่าบริหารงาน ต้นทุนการกู้ยืม และค่าใช้จ่ายอื่น โดยมูลค่าสินค้ำคงเหลือตามบัญชีในงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เท่ากับ 3,292.9 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	ชื่อโครงการ / ที่ตั้ง	เนื้อที่คงเหลือ	ยูนิต	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามบัญชี	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	เสนาแกรนด์โฮม ดิไวกันท์-รังสิต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	88.6	1	6.7	26 ก.ค.55	3.9	SENA	ไม่มี
2	วิลล่า รัมอินทรา Exclusive โซน D เขตบางเขน กทม.	400.90	18	6.8	15 ต.ค.55	37.6	SENA	จำนองธนาคาร
3	เสนากรีนวิลล์ ลำลูกกา คลอง 11 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	0	0	0	0	0	SENA	ไม่มี
4	เสนากรีนวิลล์ ลำลูกกาคลอง 2 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	0	0	0	0	0	SENA	ไม่มี
5	เสนาพาร์คแกรนด์รัมอินทรา (เฟส1) รัมอินทรา-มีนบุรี	6,772.9	101	371.2	25 ม.ค.56	383.3	PG	จำนองธนาคาร
6	เอสทาวน์2 รัมอินทรา	253.6	7	3.1	5 มิ.ย.56	17.8	SENA	จำนองธนาคาร
7	เอสวิลล์ รังสิต-ลำลูกกาคลอง 4 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	946	14	116.9	11 มี.ค.57	30.2	SENA	ไม่มี
8	เอสวิลล์ คลองหลวง	619.26	16	N/A	N/A	38.6	SENA	ไม่มี
9	เสนาวิลล์ ศาลายา	8,419.4	196	N/A	N/A	220.8	SENA	ไม่มี
10	แพรมาพร คลอง 7 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	707.5	27	42.3	15 ก.ย. 59	17.2	SPE	ไม่มี
11	เสนาวิลล์ รัมอินทรา	471.9	6	51.8	5 มิ.ย.56	13.9	SENA	จำนองธนาคาร
12	เดอะคิทช์ ไลท์ บางกะดี-ดิไวกันท์ A1,A2,B1,B2 อะเวนิว บางกะดี-ดิไวกันท์ C1,C2	11,098	407	192.2	3 มิ.ย.56	258.9	SENA	จำนองธนาคาร
13	เดอะนิช ดากสิน ด.ดากสิน กทม.	31.0	1	1.7	9 มิ.ย.54	1.0	SNA	ไม่มี
14	เดอะนิช รัชดา-ห้วยขวาง อ.ประชาสงเคราะห์ กทม.	0	0	0	0	0	SENA	ไม่มี

	ชื่อโครงการ / ที่ตั้ง	เนื้อที่คงเหลือ	ยูนิต	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามบัญชี	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
15	เดอะนิช โมโน บางนา (แขวงบางนา เขตบางนา จ.สมุทรปราการ)	2,596.11	46	162.1	1 มิ.ย.56	59.5	SENA	จำนองธนาคาร
16	เดอะนิช โมโน รัชวิภา รัชดาภิเษก-ประชาชื่น	8,849.06	249	306.1	28 ก.พ.56	397.6	SENA	จำนองธนาคาร
17	เดอะนิช ไอดี ลาดพร้าววังหิน	0	0	0	1 ต.ค.55	0	SENA	ไม่มี
18	เดอะนิช ไอดี พระราม 2	11,197.61	345	542.7	22 ก.ย.57	128.8	SENA	จำนองธนาคาร
19	เดอะนิช ไอดี บางแค A, บางแค B, C, D, H	6,540.48	225	115.9	12 ก.พ.57	212	SENA	จำนองธนาคาร
20	เดอะคิท์ แจ๊สวัฒนะ ถ.แจ้งวัฒนะ กทม.-อาคาร C	114.39	2	3.2	17 มี.ค.54	1.9	SENA	ไม่มี
21	เดอะคิท์ ลำลูกกาคลอง 2 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	379.11	16	47.4	11 มี.ค.57	17.4	SENA	ไม่มี
22	เดอะคิท์ ดิวนนท์	4,995.93	100	140.4	19 ก.ย.55	92	SENA/SNA	ไม่มี
23	เดอะคิท์ พลัส นวมินทร์ (รามอินทรา-มีนบุรี)	229.4	7	338.9	10 ก.พ.57	23.1	SENA	ไม่มี
24	เดอะแคช ลำลูกกาคลอง 2 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	123.79	2	2.5	14 ต.ค.55	1.4	SENA/SNA	ไม่มี
25	เดอะแคช ปู่เจ้า ถ.พระราม 3 กทม.	0	0	N/A	N/A	0	SNA	ไม่มี
26	พัทธภัณฑ์รีคลับ โฮม แอนด์ เรสซิเดนซ์	-	-	-	-	0.7	SENA	ไม่มี
27	สนามกอล์ฟ (สินค้าเบ็ดเตล็ดเพื่อขาย)	-	-	-	-	0.6	T.TRE	ไม่มี
28	WSW สินค้าเพื่อขาย อุปกรณ์/ติดตั้งโซล่า					17.8	WSE	ไม่มี
29	เดอะนิช เสรีไทย	8,205.44	291	112.4	9 พ.ค.56	157.7	SENA	จำนองธนาคาร
30	Sena shophouse สุขุมวิท 113	266	15	181.9	1 เม.ย.58	55.4	SENA	จำนองธนาคาร
31	เสนาพาร์ควิลล์ รามอินทรา	8,642.7	190	N/A	N/A	301.2	SENA	จำนองธนาคาร
32	เดอะนิช ไพรด์ ทองหล่อ - เพชรบุรี	22,795.6	667	N/A	N/A	523.1	SENA	จำนองธนาคาร
33	เดอะ คิท์ พลัส สุขุมวิท 113	11,900	425	N/A	N/A	86.6	SENA	จำนองธนาคาร
34	เดอะ นิช โมโน สุขุมวิท 50	12,666.20	434	N/A	N/A	192.9	SENA	จำนองธนาคาร
	รวมสินค้าคงเหลือ					3,292.9		

- 1) หากรายการใดมีการประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่มีอายุมากกว่า 1 ปี และบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้ว และเห็นว่าค่าใช้จ่ายที่จะต้องมีการจัดให้ประเมินใหม่นั้น ไม่คุ้มค่ากับประโยชน์ที่จะได้รับ บริษัทฯ จะใช้ราคาประเมินตามการประเมินครั้งล่าสุดได้แก่ ราคาประเมินโดยผู้ประเมินอิสระราคาประเมินทุนทรัพย์โดยสำนักงานที่ดิน หรือราคาประเมินโดยสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ทำการเปรียบเทียบราคาขายต่อหน่วยล่าสุดที่ระบุในสัญญาซื้อขายที่มีวันทำสัญญาไม่เกิน 1 ปี (ถ้ามี) เพื่อให้มั่นใจว่าราคาขายล่าสุดนั้นมีมูลค่าสูงกว่าราคาต่อหน่วยที่ผู้ประเมินได้เคยประเมินไว้
- 2) รายการประเมินรายการที่ 1,2,20,21 ประเมินโดยสถาบันการเงินเพื่อประกอบการพิจารณาสินเชื่อโครงการ
- 3) รายการที่ 3-4 ใช้ราคาประเมินที่ดินโดยสำนักงานที่ดินบวกด้วยราคาประเมินทุนทรัพย์โรงเรือนสิ่งปลูกสร้างตามประเภทในการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ (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.มานะแมนท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยใช้วิธีเปรียบเทียบมูลค่าตลาด (Market Approach) ตามรายงานลงวันที่ 28 มี.ค. 2557 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
- 6) รายการที่ 10,12-14 และ 19,25 ราคาประเมินทุนทรัพย์คอนโดมิเนียมออกโดยสำนักงานที่ดิน
- 7) รายการที่ 15 ประเมินมูลค่าที่ดินเปล่าโดย บจก.จี.พี.วี. โกลบอล พร็อพเพอร์ตี้ใช้วิธีคิดจากมูลค่าคงเหลือตามรายงานลงวันที่ 8 ก.พ. 56 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประกอบสินเชื่อโครงการ
- 8) รายการที่ 16 ประเมินมูลค่าที่ดินเปล่าโดยบริษัท ที.เอ.มานะแมนท์ 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 แวลูเอชั่น 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.แอคคิวเรท แอดไวเซอร์ โดยใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด ตามรายงานลงวันที่ 10 มี.ค.57 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประกอบสินเชื่อโครงการ

- 13) รายการที่ 30 ประเมินมูลค่าที่ดินเปล่าโดย บจก.ริชแอฟไพร์ชัล จำกัด โดยใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด ตามรายงานลงวันที่ 1 เม.ย. 58 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประกอบสินเชื่อโครงการ
- 14) รายการที่ 10 ประเมินมูลค่าที่ดินเปล่าโดยบริษัท ที.เอ.มาเนจเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยใช้วิธีเปรียบเทียบมูลค่าตลาด (Market Approach) ตามรายงานลงวันที่ 15 กันยายน 2559 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ โดยโครงการมีความคืบหน้าแล้วเสร็จ

4.2 ที่ดินรอการพัฒนา (อยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการ)

มูลค่าตามบัญชีในงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 เท่ากับ 1,433.1 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ลำดับ	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	เนื้อที่รวม(ไร่)	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามบัญชี	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินโครงการวิลล่ารามอินทรา (ฝั่งซ้าย +Exclusive)	5-1-77.8	70.4	20ก.ย.59	14.3	SENA	จำนองธนาคารทีสโก้
2	ที่ดินโครงการเสนาแกรนด์โฮมโซน 4 จ.55069,60819	2-0-91.9	26.1	16ก.ย.59	8.9	SENA	ไม่มี
3	ที่ดินโครงการเกษรารามอินทรา (โซน 6)	0-0-11.3	0.2	30 ก.ย.56	0.1	SENA	ไม่มี
4	ที่ดินโครงการเสนากรีนวิลล์รามอินทรา	0-0-74	1.5	20 ก.ย. 59	0.7	SENA	ไม่มี
5	ที่ดินเปล่ากม.9 ถ.รามอินทรา 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	299.7	PG	จำนองธนาคาร LH Bank
7	ที่ดินบางนา	2-0-52.39	N/A	N/A	41.6	SENA	จำนองธนาคารไทยพาณิชย์
8	ที่ดินอ.บางกระเจี จ.ปทุมธานี	3-1-90.67	28	16ก.ย.59	17.7	SENA/SNA	จำนองธนาคารกรุงเทพ
9	ที่ดินเปล่าสนามกอล์ฟพญา (9 แปลง)	46-3-91.9	107.3	1 พ.ย. 59	97	TD	ไม่มี
10	ที่ดินนวมินทร์ซอย_ 163 จ.45354,22731-8	-	-	-	-	SENA	จำนองธนาคารทีสโก้
11	ที่ดินพระราม 2	2-3-53.9	137.2	27 มี.ย.57	65.8	SENA	จำนองธนาคาร LH Bank
12	ที่ดินสวนกุหลาบดิวนนท์ (แปลงหน้า)	3-0-85.9	116.4	13 ก.ย. 59	89.7	SENA	จำนองธนาคารกสิกรไทย
13	ที่ดินบางแค	3-2-84.5	115.86	12 ก.พ.57	63.6	SENA	จำนองธนาคารกรุงเทพ

14	ที่ดินเสรีไทย	4-0-66	124.24	10 มี.ค.57	71.3	SENA	จํานองธนาคารไทยพาณิชย์
15	ที่ดินเพชรบุรี	-	-	-	-	SENA	จํานองธนาคารทิสโก้
16	ที่ดินกม.9 รามอินทรา (ซื้อเพิ่ม)	43-0-12.5	430.4	23 พ.ย. 59	255.6	SENA	จํานองสาธารณูปโภค บางส่วน SCB
17	ที่ดินสุขุมวิท 113	2-2-10	90.9	24 มี.ย. 59	64.2	SENA	จํานองธนาคารทิสโก้
18	ที่ดินศาลาया	-	N/A	N/A	-	SENA	ไม่มี
19	ที่ดินสุขุมวิท 50	-	N/A	N/A	-	SENA	ไม่มี
20	ที่ดินทุ่งมหาเมฆ	0-3-26	100.6	11 ต.ค. 59	45.3	SENA	ไม่มี
21	ที่ดินเสนาวีลาล่าลูกกาคลอง 2	0-1-55	3.1	15 ก.ย.59	0.9	SENA	ไม่มี
22	ที่ดินเสนาดิวนนท์ A1 (กระทรวงสาธารณสุข)	0	-	-	262.8	SENA A1	ไม่มี
23	ที่ดินศรีราชา	0	-	-	0.5	SENA	ไม่มี
รวม					1,433.1		

1. หากรายการใดมีการประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่มีอายุมากกว่า 1 ปี และบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้ว และเห็นว่าค่าใช้จ่ายที่จะต้องมีการจัดให้ประเมินใหม่นั้นไม่คุ้มค่ากับประโยชน์ที่จะได้รับจะใช้ราคาประเมินตามการประเมินครั้งล่าสุด
2. รายการที่ 1 ประเมินโดยบริษัทที.เอ.มานะจเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) ตามรายงานลงวันที่ 20 ก.ย. 59 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
3. รายการที่ 2 ประเมินโดยบริษัทที.เอ.มานะจเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) ตามรายงานลงวันที่ 16 ก.ย. 59 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
4. รายการที่ 4 ประเมินโดยบริษัทที.เอ.มานะจเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) ตามรายงานลงวันที่ 20 ก.ย. 59 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
5. รายการที่ 8 ประเมินโดยบริษัทที.เอ.มานะจเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) ตามรายงานลงวันที่ 20 ก.ย. 59 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ

6. รายการที่ 9 ประเมินโดยบริษัทที.เอ.มานะเจมส์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) ตามรายงานลงวันที่ 1 พ.ย. 59 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
7. รายการที่ 12 ประเมินโดยบริษัทที.เอ.มานะเจมส์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) ตามรายงานลงวันที่ 13 ก.ย. 59 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
8. รายการที่ 16 ประเมินโดยบริษัทที.เอ.มานะเจมส์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) ตามรายงานลงวันที่ 23 พ.ย. 59 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
9. รายการที่ 17 ประเมินโดยบริษัทที.เอ.มานะเจมส์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) ตามรายงานลงวันที่ 24 มิ.ย. 59 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
10. รายการที่ 20 ประเมินโดยบริษัทที.เอ.มานะเจมส์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) ตามรายงานลงวันที่ 11 ต.ค. 59 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
11. รายการที่ 21 ประเมินโดยบริษัทที.เอ.มานะเจมส์ คอร์ปอเรชั่น (1999) จำกัด โดยการประเมินราคาที่ดินใช้วิธีเปรียบเทียบข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) ตามรายงานลงวันที่ 15 ก.ย. 59 ระบุวัตถุประสงค์การประเมินมูลค่าเพื่อประโยชน์สาธารณะ
12. ราคาประเมินรายการอื่นๆ ใช้ราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดินของสำนักงานที่ดิน รอบปีบัญชี 2556-2559 ที่ดินรอพัฒนาทั้งหมดดังกล่าวอยู่ระหว่างการพัฒนา บริษัทฯ ไม่มีนโยบายสะสมที่ดิน
13. รายการที่ 22 – 23 ยังไม่มีการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน

4.3 สินทรัพย์ดำเนินงาน

สินทรัพย์ดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ประกอบด้วย ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน โดยมีมูลค่าตามบัญชีในงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 รวมจำนวน 1,650.63 ล้านบาทดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ – สุทธิ ที่ดิน - ที่ดินของ SENA คือที่ดินบริเวณอาคารสำนักงาน เลขที่ 524 ซ. รัชดาภิเษก 26 - ที่ดินของ VAM คือ ที่ดินอาคารสำนักงาน เลขที่ 484 ซึ่งทั้ง 2 อาคาร เป็นอาคารสำนักงานใหญ่ของบริษัทเสนา และบริษัทย่อย (ไม่มีราคาประเมิน) - ที่ดินของ T.TRE คือที่ดินบริเวณสนามกอล์ฟพัทยานันท์รีคลับที่เป็นกรรมสิทธิ์ของ T.TRE	394.4	บริษัทฯ มูลค่า 21.3 ลบ. VAM มูลค่า 17.2ลบ. T.TREมูลค่า355.9 ลบ.	จำนองธนาคาร จำนองธนาคาร ไม่มี
ค่าพัฒนาสนามกอล์ฟและส่วนปรับปรุงสนามกอล์ฟ	145.1	T.TREมูลค่า145.1ลบ.	ไม่มี
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	257.3	บริษัทฯ มูลค่า 65.6 ลบ. VAM มูลค่า 14.8 ลบ. T.TREมูลค่า176.9 ลบ.	ไม่มี จำนองธนาคาร ไม่มี
เครื่องใช้สำนักงาน	31.4	บริษัท ฯ มูลค่า 19.3 ลบ. SNA มูลค่า 0.9 ลบ. VAM มูลค่า 0.8 ลบ. PG มูลค่า 0.7 ลบ. T.TRE มูลค่า 9.2 ลบ. SSE มูลค่า 0.2ลบ. ESL มูลค่า 0.3ลบ.	ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี

รายการสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ยานพาหนะ	15.3	บริษัทฯ มูลค่า 10.5 ลบ. SNA มูลค่า 3.0ลบ. PG มูลค่า 0.5 ลบ. T.TRE มูลค่า 0.1 ลบ. ESL มูลค่า 1.2 ลบ.	เช่าซื้อบางส่วน เช่าซื้อบางส่วน ไม่มี เช่าซื้อบางส่วน ไม่มี
ทรัพย์สิน โฉนดที่ดิน	33.1	SG1 มูลค่า 33.1 ลบ.	ไม่มี
ค่าเผื่อการค้ำประกันทรัพย์สิน	(3.8)	บริษัทฯ	
รวมที่ดิน อาคาร อุปกรณ์- สุทธิ	872.8		
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน- สุทธิ ที่ดิน			
- ที่ดินบริเวณอาคารสำนักงาน 4 ชั้นและโกดังให้เช่า ถ.สุขุมวิท 50	192.4	SNA มูลค่า161.6ลบ.	จำนองธนาคาร
- ที่ดินบริเวณอพาร์ทเมนต์เสนาเฮาส์ พหลโยธิน 30และลำลูกกา คลอง 2		VAM มูลค่า22.2ลบ.	จำนองธนาคาร
- ที่ดินในบริเวณสนามกอล์ฟพัทยา คันทรี่ คลับ		T.TREมูลค่า 8.6ลบ.	ไม่มี
ที่ดินสาธารณูปโภค	2.5	VAM มูลค่า 2.5 ลบ.	จำนองธนาคาร
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง			
- อาคารให้เช่าเสนาเฟสท์ เจริญนคร	582.3	บริษัทฯ มูลค่า 479.6 ลบ.	จำนองธนาคาร
- อาคารสำนักงาน 4 ชั้น และ โกดังให้เช่า ถ.สุขุมวิท 50		SNA มูลค่า 21.1 ลบ.	ไม่มี
- อพาร์ทเมนต์เสนาเฮาส์ พหลโยธิน 30 และลำลูกกาคลอง 2		VAM มูลค่า 81.6 ลบ.	จำนองธนาคาร
เครื่องตกแต่ง/อุปกรณ์สำนักงาน	0.3	VAM มูลค่า 0.3 ลบ.	ไม่มี
งานก่อสร้างเดินเท้า	0.3	VAM มูลค่า 0.3 ลบ.	ไม่มี

รายการสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
รวมอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน - สุทธิ	777.8		
รวมสินทรัพย์ดำเนินงานทั้งสิ้น	1,650.6		

4.4 สารสำคัญของสัญญาหลักในการดำเนินงาน

4.4.1 สัญญาจ้างบริหารงานโครงการพัฒนาคันทรีคลับ

คู่สัญญา	เงื่อนไข	ระยะเวลา
ผู้รับจ้าง: T.TRE ผู้ว่าจ้าง: บริษัท พัทธา คันทรี คลับ จำกัด วันที่สัญญา: 28 ธ.ค. 2554	- ผู้ว่าจ้างจ้างผู้รับจ้างเพื่อบริหารงานโครงการพัทยา คันทรี คลับ ตั้งอยู่ที่ ต.เขาไม้แก้ว อ.บางละมุง จ.ชลบุรี ให้เป็นไปตามเป้าหมายและแผนงานโครงการ รวมถึงจัดหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้าร่วมปฏิบัติงาน <u>ค่าตอบแทน</u> ค่าบริหารงานเดือนละ 230,000 บาท	1 ม.ค.55-31 ธ.ค. 55 - ขยายเวลาออกไปอีก 1 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 56 -31 ธ.ค. 56 ตามบันทึกต่อท้ายสัญญาจ้างบริหารงานลงวันที่ 25 ธ.ค. 2555 - ขยายเวลาออกไปอีก 1 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 57 -31 ธ.ค. 57 ตามบันทึกต่อท้ายสัญญาจ้างบริหารงานลงวันที่ 28 พ.ย. 2556 - ยกเลิกสัญญา ตั้งแต่ 1 พ.ค.57 เป็นต้นไป - ตั้งแต่วันที่ 1 พ.ค.57 - วันที่ 30 เมษายน 2560
ผู้รับจ้าง: T.TRE ผู้ว่าจ้าง: บริษัท ฯ วันที่สัญญา: 1 พ.ค. 2557	- ผู้ว่าจ้างจ้างผู้รับจ้างเพื่อบริหารงานโครงการพัทยา คันทรี คลับ ตั้งอยู่ที่ ต.เขาไม้แก้ว อ.บางละมุง จ.ชลบุรี ให้เป็นไปตามเป้าหมายและแผนงานโครงการ รวมถึงจัดหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้าร่วมปฏิบัติงาน <u>ค่าตอบแทน</u> ค่าบริหารงานเดือนละ 200,000 บาท	

4.4.2 สัญญาให้จัดการและเข้าใช้ประโยชน์บ้านพัก

สัญญา/คู่สัญญา	เงื่อนไข	ระยะเวลา
- ผู้รับสัญญา:T.TRE - ผู้ให้สัญญา:บริษัท พัทธา คันทรี คลับ จำกัด - วันที่สัญญา: 2 พ.ค. 2553	- T.TRE และบริษัท พัทธา คันทรี คลับ จำกัด ได้ทำบันทึกข้อตกลงฉบับลงวันที่ 2 พ.ค. 2553 และบันทึกต่อท้ายบันทึกข้อตกลงฉบับลงวันที่ 15 พ.ค. 2555ให้T.TREมีอำนาจดูแลจัดการและเข้าใช้ประโยชน์บ้านพักในโครงการพัทธาคันทรี คลับ แอนด์ รีสอร์ท ต.เขาไม้แก้ว อ.บางละมุง จ.ชลบุรี จำนวน 52 หลัง อันเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท พัทธา คันทรี คลับ จำกัดเพื่อนำไปให้นักกลางภายนอกเข้าพักอาศัย <u>คำตอบแทน</u>T.TREตกลงแบ่งรายได้ให้แก่บริษัท พัทธา คันทรี คลับ จำกัด ในอัตราร้อยละ 30ของรายได้ที่T.TRE ได้รับจากนักกลางภายนอกที่เข้าพักอาศัย - 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 - มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาลงวันที่ 1 ม.ค.2560 เพื่อขยายระยะเวลาออกไปอีก 1 ปี	2 พ.ค. 53 – 31 ธ.ค. 55 - ขยายเวลาออกไปอีก1 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 56 – 31 ธ.ค. 56 - ขยายเวลาออกไปอีก1 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.59– 31 ธ.ค.59 - ขยายเวลาออกไปอีก 1 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค.60– 31 ธ.ค.60

4.4.3 สัญญาสัมปทานรถกอล์ฟประจำสนามกอล์ฟพัทยา คันทรี คลับ แอนด์ รีสอร์ท

สัญญา/คู่สัญญา	เงื่อนไขสัมปทาน	อัตราผลตอบแทน	ระยะเวลา
- ผู้รับสัมปทาน: บริษัท วิเอ็นเอส กรุ๊ป จำกัด (VNS) - ผู้ให้สัมปทาน: T.TRE - วันที่สัญญา: 1 ก.ย. 55	- T.TRE ตกลงให้สัมปทานแก่ VNS ในการดำเนินการให้บริการเช่ารถกอล์ฟประจำสนามกอล์ฟพัทยา คันทรี คลับ แอนด์ รีสอร์ท (สนามกอล์ฟ) - VNS ตกลงนำรถกอล์ฟที่เป็นกรรมสิทธิ์ของ VNS 60 คัน มาให้บริการ ณ สนามกอล์ฟ - T.TRE เป็นผู้จัดสถานที่เก็บรถกอล์ฟ พร้อมเตรียมกระแสไฟฟ้าสำหรับชาร์จแบตเตอรี่ เตรียมสถานที่ล้างรถกอล์ฟ รับผิดชอบเจรจาค่าเสียหายแก่รถกอล์ฟแทน VNS - VNS เป็นผู้รับผิดชอบในการบำรุงรักษาสภาพรถกอล์ฟด้วยค่าใช้จ่ายของ VNS เอง - T.TRE ต้องไม่ให้สัมปทานแบบเดียวกันแก่บริษัทให้เช่ารถกอล์ฟประจำสนามกอล์ฟรายอื่น และสนามกอล์ฟต้องไม่ดำเนินธุรกิจแบบเดียวกัน - สัญญาต่ออายุได้อีก 1 ปี - วันที่ 1 เมษายน 2558 ได้มีการต่อสัญญาไปอีก 2 ปี	แบ่งรายได้ร้อยละ 50 ของรายได้ก่อนหักค่าใช้จ่ายใดๆ	2 ก.พ. 55 – 1 ก.พ. 58 - ขยายเวลาดังตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2558 – วันที่ 31 มีนาคม 2560

4.4.4 สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
สัญญาเช่าที่ดินโครงการเสนาเฟสที่เจริญนคร - ผู้รับโอนสิทธิ: บริษัทฯ - ผู้โอนสิทธิ: บริษัท ท็อปมาคอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (TMI) - วันที่สัญญา: 2 ก.ย. 51 แก้ไข 10 ก.ย. 52 - แก้ไขครั้งที่ 3 17 ก.ย. 58 มีการเปลี่ยนแปลงโดย บริษัทท็อปมาคอินเตอร์เนชั่นแนล (TMI) จำกัดโอนสิทธิและหน้าที่ตามบันทึกข้อตกลงทั้งฉบับให้กับ บริษัท พีบีอาร์วาย แอสเสท TMI ย่อมหมดภาระผูกพันกับ บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด(มหาชน) เป็นต้นไป	รับโอนสิทธิการเช่าบนที่ดิน 16 โฉนด เนื้อที่ 4 ไร่ 1 งาน 31 ตร.ว. อยู่ที่ ถ.เจริญนคร กรุงเทพฯ ซึ่งเดิม TMI เช่าจากมูลนิธิอิทธิธรรมมหาธาตุวิทยาลัย	ค่าตอบแทน - ค่าโอนสิทธิการเช่าบนที่ดินดังกล่าว 25 ล้านบาทซึ่งบริษัทชำระไปหมดแล้ว เงินแบ่งผลกำไร - บริษัทฯตกลงจ่ายเงินค่าผลประโยชน์ให้ TMI ในอัตราร้อยละ 20 ของกำไรสุทธิ หลังจากหักค่าใช้จ่ายต่างๆในการดำเนินการโครงการเสนาเฟสทั้งหมดแล้ว - ก่อนการจ่ายเงินผลประโยชน์ในอัตราร้อยละ 20 ของกำไรสุทธิ หลังจากหักเงินลงทุนการก่อสร้างอาคารทั้งหมดรวมทั้งเงินชดเชยความเสียหายแก่บ้านเรือน, เงินผลประโยชน์ที่บมจ.เสนาฯ ได้จ่ายให้กับ บจ.ท็อปมาคฯ จำนวนเงิน 25 ล้านบาท และค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการทั้งหมดแล้ว	

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
สัญญาเช่าที่ดิน โครงการเสนาฟลาร์เจริญนคร - ผู้เช่า: SENA - ผู้ให้เช่า: มูลนิธิอิทธิธรรมมหาธาตุวิทยาลัย (มูลนิธิฯ) - วันที่สัญญา: 10 ก.ย. 52 แก้ไข 15 ก.พ. 55	ที่ดิน 16 โฉนด เนื้อที่ 4 ไร่ 1 งาน 31 ตร.ว. อยู่ที่ดินเจริญนคร กรุงเทพฯ <u>เงื่อนไขอื่นๆ</u> - มูลค่าโครงการต้องไม่น้อยกว่า 300 ล้านบาท - ต้องดำเนินการก่อสร้างโครงการให้เสร็จภายใน 8 ปี นับตั้งแต่ 10 ก.พ. 55 - นำเอาที่ดินและสิ่งปลูกสร้างไปให้เช่าช่วงแก่บุคคลที่สามได้ แต่ระยะเวลาเช่าต้องไม่มากกว่าระยะเวลาตามสัญญาเช่า - นำสิทธิการเช่าที่ดินไปเป็นหลักประกันเงินกู้หรือเจ้าหนี้ได้ แต่ต้องไม่ผูกพันนานกว่าระยะเวลาตามสัญญาเช่า	<u>ค่าตอบแทน</u> - ค่าตอบแทนให้แก่มูลนิธิฯ 30 ล้านบาทและค่าตอบแทนพิเศษในการขยายเวลาให้เช่าจาก 32 ปีเป็น 50 ปี จำนวน 15 ล้านบาทซึ่งบริษัทฯ ชำระแล้ว <u>ค่าเช่า</u> - ค่าเช่าตั้งแต่เดือน ก.พ.2555 – ก.ย. 2584 เดือนละ 50,000 บาท - ค่าเช่าตั้งแต่เดือน ต.ค.2584 – ม.ค. 2605 เดือนละ 100,000 บาท	50 ปี (1 ก.พ. 2555- 31 ม.ค.2605)
สัญญาเช่าโกดังเพื่อเก็บวัสดุ - ผู้เช่า: บริษัทฯ - ผู้ให้เช่า: บริษัท สินทรัพย์ชัยัญญา จำกัด - วันที่สัญญา: 1 พ.ย. 55	โกดังบนโฉนดเลขที่ 55069 เลขที่ดิน 55 ต.บางขุน อ. เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี ขนาด 120 ตร.ม.	- ค่าเช่าเดือนละ 5,000 บาท - มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาเช่าลงวันที่ 15 ธันวาคม 2557 เพื่อขยายระยะเวลาออกไปอีก 3 ปี	1 ม.ค.55 – 31 ธ.ค. 57 1 ม.ค.2558 – 31 ธ.ค.60

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
สัญญาเช่าที่ดินเพื่อทำเป็นสวนสาธารณะขนาดย่อมและชุ่มปรตุ - ผู้เช่า: PG - ผู้ให้เช่า: บริษัท พุนเจริญ จำกัด (TUN) วันที่สัญญา: 11 เม.ย. 55	- ที่ดินโฉนดเลขที่ 1889เลขที่ดิน 675ต.คันนาวาว. บางกะปิกทม.เนื้อที่ 12-0-53.9ไร่ - สืบเนื่องจาก TUN จดทะเบียนภาระจำยอมถนนให้ PG ซึ่งมีโครงการอยู่บนถ.กาญจนาภิเษก สามารถใช้ถนนในที่ดินของ TUN ซึ่งเชื่อมถ.กาญจนาภิเษก และถ.รามอินทรา เพื่ออำนวยความสะดวกให้ PG สามารถออกไปสู่ถนนรามอินทราโดยตรงได้ PG จึงได้เช่าที่ดินบริเวณติดถนนในพื้นที่ของ TUN เนื้อที่ 12-0-53.9 ไร่ เพื่อทำเป็นสวนสาธารณะขนาดย่อม ทำชุ่มปรตุฝั่งถนนรามอินทราเพื่อให้เห็นชื่อโครงการ และเพื่อความสวยงาม และบางส่วนเพื่อตั้งสำนักงานขายโครงการจัดสรรที่ดิน โดย PG จะเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการสร้างถนน สวนสาธารณะและชุ่มปรตุบนพื้นที่เช่าด้วยเงินลงทุนจำนวน 26.9 ล้านบาท ซึ่งทรัพย์สินดังกล่าวต้องตกเป็นกรรมสิทธิ์ของ TUN เมื่ออายุสัญญาเช่าสิ้นสุดลง	อัตราค่าเช่าปีละ 2,000,000 บาท ทั้งหมด 5 ปี รวมเป็นค่าเช่าทั้งสิ้น 10,000,000 บาท	16 เม.ย. 55-15 เม.ย. 60 (5 ปี) - อย่างไรก็ตาม หากพื้นที่ระยะเวลา 5 ปี TUN และ PG ไม่มีการต่อสัญญาเพื่อเช่าที่ดินดังกล่าวต่อ ถนนภาระจำยอมจะยังคงอยู่เพื่อให้ผู้อยู่อาศัยโครงการของ PG บน ถ.กาญจนาภิเษกสามารถเข้าออกสู่ถ.รามอินทราได้เหมือนเดิม
สัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารเพื่อใช้เป็นสำนักงานที่ทำการ - ผู้เช่า: บริษัท บ้านร่วมทางฝัน จำกัด - ผู้ให้เช่า: VAM วันที่สัญญา: 1 พ.ย. 55	พื้นที่ 151.2 ตร.ม. ที่ชั้น 3 อาคารเลขที่ 484ช. รัชดาภิเษก 26 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ โดยผู้ให้เช่าจะจัดให้มีบริการต่างๆ ในพื้นที่เช่า ยกเว้นค่าโทรศัพท์และค่ากระแสไฟฟ้า ซึ่งผู้เช่าจะต้องชำระต่างหากตามที่ใช้อย่างจริง	- ค่าเช่าเดือนละ 12,000 บาท - ค่าบริการเดือนละ 5,000 บาท - มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาเช่าลงวันที่ 8 ธ.ค.57เพื่อยายระยะเวลาออกไปอีก 3(สาม)ปี	1 ม.ค. 55 – 31 ธ.ค. 57 1 ม.ค.58 – 31 ธ.ค.60

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
สัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารเพื่อใช้เป็นสำนักงานที่ทำการ - ผู้เช่า: บริษัท สันททรัพย์สัญญา จำกัด - ผู้ให้เช่า: บริษัทฯ - วันที่สัญญา: 15 พ.ย. 53 แก้ไข 24 ธ.ค.55 - วันที่สัญญา: 30 ธันวาคม 2558	- พื้นที่ 16.2 ตร.ม. ที่ชั้น 2 อาคารเลขที่ 524 ซ. รัชดาภิเษก 26 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ โดยผู้ให้เช่าจะจัดให้มีบริการต่างๆ ในพื้นที่เช่า ยกเว้นค่าโทรศัพท์และค่ากระแสไฟฟ้า ซึ่งผู้เช่าจะต้องชำระต่างหากตามที่ใช้อย่างจริง - สัญญาสามารถต่ออายุต่อไปได้หากไม่บอกเลิกสัญญา โดยสัญญาไม่ได้กำหนดการขึ้นอัตราค่าเช่าสำหรับการต่ออายุสัญญา	- 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	1 ธ.ค. 54 – 31 ธ.ค. 55 - มีการทำสัญญาต่ออายุไปอีก 3 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 56 - 31 ธ.ค. 58ตามบันทึกต่อท้ายสัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารลงวันที่ 24 ธ.ค. 2555 - มีการทำสัญญาต่ออายุไปอีก 3 ปี ตั้งแต่ 1 ม.ค. 59 - 31 ธ.ค. 61

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
สัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารเพื่อใช้เป็นสำนักงานที่ทำการ - ผู้เช่า: บริษัท พัทธา คันทรี คลับ จำกัด - ผู้ให้เช่า: บริษัทฯ - วันที่สัญญา: 1 ม.ค. 55 ถึง 24 ธ.ค. 55 - วันที่สัญญา: 30 ธันวาคม 2558 สัญญาเช่าอาคารสำนักงานและอาคารจอดรถ - ผู้เช่า: บริษัทฯ - ผู้ให้เช่า: บริษัท พลังมวลชน จำกัด - วันที่สัญญา: 15 ก.ค.59	- พื้นที่ 52.5 ตร.ม. ที่ชั้น 6 อาคารเลขที่ 524 ซ.รัชดาภิเษก 26 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ โดยผู้ให้เช่าจะจัดให้มีบริการต่างๆ ในพื้นที่เช่า ยกเว้นค่าโทรศัพท์และค่ากระแสไฟฟ้า ซึ่งผู้เช่าจะต้องชำระต่างหากตามที่แท้จริง สัญญาสามารถต่ออายุต่อไปได้หากไม่บอกเลิกสัญญา โดยสัญญาไม่ได้กำหนดการขึ้นอัตราค่าเช่าสำหรับการต่ออายุสัญญา - ผู้เช่าเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินและอาคารสำนักงาน 14 ชั้น เลขที่ 448 ซอยรัชดาภิเษก 26 โฉนดเลขที่ 134860 อาคารสำนักงาน และที่ดินและอาคารจอดรถ 10 ชั้น มีโฉนดที่ดิน เลขที่ 536 ซอยรัชดาภิเษก 26 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร ตั้งอยู่บนโฉนดเลขที่ 134861 อาคารจอดรถ	- 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 - ค่าเช่า คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายตกลงค่าเช่าตลอดเวลาการเช่าตามสัญญาฉบับนี้ จำนวน 126 ลบ แบ่งการชำระค่าเช่าดังนี้ - ส่วนที่ 1 ค่าสิทธิการเช่าล่วงหน้า ผู้เช่าตกลงชำระเงินค่าสิทธิการเช่าล่วงหน้า 120 ลบ ให้แก่ผู้ให้เช่า โดยแบ่งชำระเป็น 2 งวด(1) จำนวน 10,000,000 บาท ในวันที่สัญญาฉบับนี้(2) จำนวน 110,000,000 บาท ในวันที่จดทะเบียนสิทธิการเช่าตามที่ระบุในข้อ 2.2 ส่วนที่ 2 ค่าเช่ารายเดือนผู้เช่าตกลงชำระเงินค่าเช่ารายเดือน จำนวน 50,000 บาท โดยกำหนดชำระทุกวันที่ 5 ของเดือน เริ่มจ่ายค่าเช่าเดือน มค.2560	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 1 ม.ค.2560- 31 ธ.ค.2569

4.4.6 สัญญาจ้างเหมาก่อสร้างโครงการและงานสถาปัตยกรรม

สัญญา/คู่สัญญา	ลักษณะสัญญา	คำผลตอบแทน
<u>โครงการ เดอะนิช ไพรด์ ทองหล่อ-เพชรบุรี</u> - ผู้รับจ้าง: บริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด - ผู้ว่าจ้าง : บริษัทฯ - วันที่สัญญา: 29/04/59	- รับจ้างก่อสร้างงานโครงสร้าง และสถาปัตยกรรม - กำหนดเวลาแล้วเสร็จเริ่มจาก 01/01/59-31/08/2560	- มูลค่างานว่าจ้างเท่ากับ 312 ล้านบาท - การจ่ายเงินค่าจ้างตามงวด - ผู้ว่าจ้างตกลงจ่ายเงินล่วงหน้า 31.20 ล้านบาทผู้รับจ้างออกหนังสือค้ำประกันการเบิกเงินล่วงหน้า แบ่งออกเป็นหลายฉบับ ซึ่งออกโดยธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย มีมูลค่ารวมเท่ากัน มีอายุค้ำประกัน นับจากวันที่ รับเงินค่าจ้างล่วงหน้า ถึงวันที่หักเงินคืนครบตามจำนวนเงินล่วงหน้าแต่ละฉบับมามอบให้แก่ผู้ว่าจ้าง ในวันที่รับเงินล่วงหน้า แลกกับเงินเบิกล่วงหน้าดังกล่าว ผู้ว่าจ้างจะทำการหักคืนเงิน ค่าจ้างล่วงหน้า จากเงินค่าจ้างที่ผู้รับจ้างขอเบิกในแต่ละงวด ในอัตราร้อยละ 10 ของมูลค่างานที่ขอเบิก ในแต่ละงวดแต่รวมกันแล้วไม่เกิน 31.20 ล้านบาท โดยผู้รับจ้างขอทยอยคืนหนังสือค้ำประกันธนาคาร เมื่อหักคืนเงินค่าจ้างทุก ๆ 10 ล้านบาท - ผู้ว่าจ้างตกลงจ่ายค่าจ้าง และผู้รับจ้างตกลงรับค่าจ้างเป็นงวด ๆ ตามรายละเอียดการจ่ายเงินโดย ประเมินผลการก่อสร้างจากผู้ว่าจ้าง หรือตัวแทนผู้ว่าจ้างในรอบ 30 วัน ในทุกวันที่ 20 ของเดือน หรือตามที่ตกลงกัน

4.5 เงินลงทุนในบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีบริษัทย่อยจำนวน 7 บริษัท ได้แก่

- 1) บริษัท วิคตอรี แอสเซต แมเนจเม้นท์ จำกัด (VAM)
- 2) บริษัท เอส.เอ็น.แอสเซต ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SNA)
- 3) บริษัท เอส แอนด์ พี เอสเตต ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SPE)
- 4) บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เกทเวย์ จำกัด (PG)
- 5) บริษัท อีสเทิร์น เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (T.TRE)
- 6) บริษัท เสนาโซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด (SSE)
- 7) บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ เอ1 จำกัด (A1)

บริษัทฯ บันทึกมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อยดังกล่าวโดยวิธีราคาทุนรวมทั้งสิ้น 1,965 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 27.16 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	90.00%	12,600,000
PG	553,400,000	553,400,000	99.99%	553,392,000
T.TRE	665,000,000	665,000,000	99.99%	590,000,000
SSE	426,000,000	426,000,000	100.00%	425,998,000
A1	260,800,000	86,064,000	99.99%	86,063,901
รวมทั้งสิ้น				1,965,005,537

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย

บริษัทฯ จะคำนึงถึงผลตอบแทนจากการลงทุน ความเสี่ยง และสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ อย่างรอบคอบ โดยจะพิจารณาลงทุนในบริษัทย่อยที่มีโครงการที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจเป็นสำคัญ และโครงการลงทุนแต่ละโครงการจะต้องผ่านการพิจารณาจากคณะกรรมการบริษัท และที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามขอบเขตอำนาจการอนุมัติที่กำหนดไว้ ซึ่งบริษัทฯ มีนโยบายส่งกรรมการ และ/หรือผู้บริหารของบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการส่วนใหญ่ในบริษัทย่อยเพื่อควบคุมทิศทาง และนโยบายการบริหารงานที่สำคัญของบริษัทย่อยดังกล่าว

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ เป็นจำเลยรวม 12 คดี โดยค่าเสียหายของแต่ละคดีและค่าเสียหายรวมของ 6 คดี (ไม่รวม 2 คดีซึ่ง บริษัท โซคซียฟร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ ลอว์เซ็นเตอร์ จำกัด ทยายความผู้ดูแลและรับผิดชอบคดีความต่างๆของ บริษัทฯ ได้ให้ความเห็นว่า โจทก์ไม่สามารถฟ้องบริษัทฯ ได้ เนื่องจากบริษัทฯ ไม่ได้เกี่ยวข้องแต่อย่างใด และไม่รวมถึง 4 คดี ที่ศาลได้ยกฟ้อง บริษัทไม่ต้องรับผิดชอบ) 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 2414 โทรสาร: 0-2938-9874
E-mail	:	IR@sena.co.th
Home page	:	www.sena.co.th
ทุนจดทะเบียน	:	1,234,510,457 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	1,142,143,622 บาท จำนวนหุ้นสามัญ 1,142,143,022 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 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