ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

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

ปี 2552 บริษัทฯ ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (InitialPublicOffering หรือ IPO) เมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2552 เพื่อระดมเงินทุนไปใช้ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ต่างๆซึ่งบริษัทฯได้มีการขยายการดำเนินงานทั้งในส่วนของธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯอย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในระดับกลาง – ล่าง และขยายธุรกิจในส่วนของธุรกิจเช่าและบริการเพื่อสร้างรายได้ประจำซึ่งจะเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการเงินให้แก่บริษัทฯ

บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจเข้าสู่ธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์อย่างเต็มรูปแบบในปี 2558 โดยการเข้าซื้อหุ้นสามัญบริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี่ จำกัด (เดิมชื่อบริษัท ทีทีรีนิวเอเบิ้ลเอนเนอร์ยี 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 บริษัทฯยังขยายธุรกิจด้านเช่าและบริการโดยร่วมลงทุนในบริษัท แอสไพเรชั่น วัน จำกัด ดำเนินธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่า ซึ่งเป็นการร่วมทุนกับ บริษัท ไอร่า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด และบริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัดซึ่โครงการดังกล่าวยังอยู่ระหว่างการพัฒนา

ปี 2559 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินโครงการบ้านโซลาร์ หรือ SENA Solar House เพื่อตอบสนองเทรนพลังงานสะอาดรักษาสิ่งแวดล้อมในปัจจุบัน และยังเป็นการต่อยอดในธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์ที่บริษัทฯดำเนินงานอยู่ และในปี 2559 บริษัทฯ ยังมีการขยายธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยการร่วมลงทุนกับบริษัท ฮันคิว เรียลตี้ ซึ่งเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่จากประเทศญี่ปุ่น เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน เรียนรู้องค์ความรู้ใหม่สร้างความแข็งแกร่งให้บริษัทฯ โดยมีการลงนามในสัญญาร่วมทุนเมื่อวันที่ 5 ธันวาคม 2559 ที่ผ่านมา โดยมีเป้าหมายเพื่อขยายฐานรายได้ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน เรียนรู้เทคโนโลยีและการบริหารจัดการเพื่อนำมาพัฒนาองค์กรต่อไป

ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 1,242,479,291 บาทและทุนชำระแล้ว 1,214,442,959 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,214,442,959 หุ้น มูลค่าต่อหุ้นที่ตราไว้ 1 บาท

แม้ว่าบริษัทฯ จะมีการขยายกิจการอย่างต่อเนื่อง ทางเจ้าของกิจการก็ยังคงยึดหลักให้ความสำคัญกับลูกค้าตลอดมา โดยเห็นได้จากวิสัยทัศน์ พันธกิจ และแนวความคิดในการดำเนินธุรกิจ ด้วยความภูมิใจในการเป็นบริษัทพัฒนา

อสังหาริมทรัพย์ที่ดีมีคุณภาพ และเป็นส่วนหนึ่งในความภูมิใจที่ลูกค้าระดับชนชั้นกลาง-ล่าง สามารถจะเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยได้ในราคาที่คุ้มค่ากับเงินที่ต้องจ่ายไป อีกทั้งยังคำนึงถึงการลดภาระค่าใช้จ่ายของลูกบ้านและการรักษาสิ่งแวดล้อม โดยนำเทคโนโลยีพลังงานไฟฟ้าจากแสงอาทิตย์เข้ามาใช้กับโครงการของบริษัทฯเพื่อให้ก่อเกิดประโยชน์สูงสุดและยังมีโครงการที่มีวัตถุประสงค์หลักในการช่วยเหลือดูแลสังคม โดย “โครงการบ้านร่วมทางฝัน” ซึ่งเป็นโครงการ CSR ของบริษัทฯ

1.1 ปรัชญา วิสัยทัศน์ พันธกิจ และคุณค่าขององค์กร

ปรัชญาองค์กร:

ความไว้วางใจจากลูกค้า คือความภูมิใจของเรา

วิสัยทัศน์ขององค์กร:

“เรามุ่งมั่นใช้ความรู้และประสบการณ์ในการพัฒนาที่อยู่อาศัย เพื่อให้ลูกค้าเกิดความคุ้มค่าสูงสุดในการเป็นเจ้าของ และสร้างความอุ่นใจในการดูแลหลังการขาย ด้วยการดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และตอบแทนคืนสู่สังคม”

พันธกิจขององค์กร:

- ขับเคลื่อนองค์กรโดยให้ความสำคัญกับบุคลากร สร้างแรงบันดาลใจผ่านปรัชญาองค์กร และส่งมอบคุณค่าสู่ลูกค้าผ่านค่านิยมของเสนา
- 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

1. Trust ความเชื่อมั่นและความน่าเชื่อถือ ซึ่งทำให้บริษัทฯ ก้าวข้ามผ่านมาได้ทุกวิกฤต
2. Knowledge Sharing การแบ่งปันความรู้และประสบการณ์ที่ดีแก่บุคคลรอบข้าง ที่ผู้ได้รับนอกจากจะได้ประโยชน์แล้ว ผู้ให้ก็มีแต่ความภูมิใจ
3. Customer Centric ความเข้าใจลูกค้าโดยยึดถือลูกค้าเป็นศูนย์กลางของความคิด
4. CSR การมีโอกาสได้ตอบแทนคืนสู่สังคม และดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม



1.2. การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ตาราง 1: เหตุการณ์ที่สำคัญในอดีตของบริษัทฯในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ธันวาคม 2556	ทำสัญญาร่วมประกอบธุรกิจกับ บริษัท พัทยา คันทรี คลับ จำกัด เพื่อร่วมประกอบธุรกิจในการพัฒนาที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ในโครงการพัทยารีสอร์ท เฟส 1 จำนวน 89 ยูนิต ตั้งอยู่ที่ตำบลเขาไม้แก้ว อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี โดยมีผลบังคับตั้งแต่วันที่ทำสัญญา และสิ้นสุดสัญญาดำเนินตามโครงการเสร็จสิ้นลง
เมษายน 2557	• ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ 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 อันจำเป็นและสมควรอันเกี่ยวเนื่องกับการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ ครั้งที่ 2 (SENA-WB) • ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ลงจำนวน 140,806,862 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 857,711,687 บาท ให้เหลือทุนจดทะเบียน 716,904,825 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 716,904,825 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยวิธีการตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่บริษัทฯ ยังมิได้นำออกจำหน่ายจำนวน140,806,862 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท • เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ขึ้นอีก จำนวน 2,300,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 716,904,825 บาท เป็นทุนจดทะเบียน 719,204,825 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 2,300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท • จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนเพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของ บริษัทฯ ที่จัดสรรให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 2 (SENA-WB) จำนวน 2,300,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
กันยายน 2557	• เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ขึ้นอีก 51,370,151 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 719,204,825 บาท เป็น 770,574,976 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 51,370,151 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลและการปรับสิทธิสำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 1 (SENA-WA) และครั้งที่ 2 (SENA-WB) • แก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็นดังนี้ “ ข้อ 4 ทุนจดทะเบียน 770,574,976 บาท (เจ็ดร้อยเจ็ดสิบล้านห้าแสนเจ็ดหมื่นสี่พันเก้าร้อยเจ็ดสิบหกบาท) แบ่งออกเป็น 770,574,976 หุ้น (เจ็ดร้อยเจ็ดสิบล้านห้าแสนเจ็ดหมื่นสี่พันเก้าร้อยเจ็ดสิบหกหุ้น) มูลค่าหุ้นละ 1 บาท (หนึ่งบาท) โดยแยกออกเป็นหุ้นสามัญ 770,574,976 บาท(เจ็ดร้อยเจ็ดสิบล้านห้าแสนเจ็ดหมื่นสี่พันเก้าร้อยเจ็ดสิบหกบาท) หุ้นบุริมสิทธิ – หุ้น (- หุ้น) ”

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กันยายน 2557	• จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลและการปรับสิทธิสำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 1(SENA-WA) และครั้งที่ 2 (SENA-WB) ดังนี้ • จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 51,050,651 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตรา 14 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นใหม่ ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นรายใดมีเศษของหุ้นเดิมหลังการจัดสรรหุ้นปันผลแล้ว ให้จ่ายเป็นเงินสดแทนการจ่ายเป็นหุ้นปันผล ในอัตราหุ้นละ 0.071429 บาทต่อหุ้น • จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 156,200 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ครั้งที่ 1 (SENA-WA) • จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 163,300 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ครั้งที่ 2 (SENA-WB) • ซื้อที่ดินจากบริษัท ทุนเจริญ จำกัด จำนวน 3 แปลงเนื้อที่รวม 2,286.30 ตารางวาพร้อมแบบก่อสร้างอาคารชุด และรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) ในมูลค่ารวม 134,260,995 บาทโดยแบ่งเป็นมูลค่าซื้อขายที่ดินพร้อมแบบก่อสร้างอาคารชุดและรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมจำนวน 125,746,500 บาทหรือเท่ากับตารางวาละ 55,000 บาท และดอกเบี้ยที่บริษัทต้องชำระตามตั๋วสัญญาใช้เงินที่ออกเพื่อชำระค่าที่ดินดังกล่าวจำนวน 8,514,495 บาท • ซื้อที่ดินจากบริษัท สินทรัพย์ธัญญา 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 และเป็นดอกเบี้ยที่ต้องชำระตามตั๋วสัญญาใช้เงินที่ออกเพื่อชำระค่าที่ดินดังกล่าวจำนวน 30,076,837.50 บาท
กุมภาพันธ์ 2558	• ออกหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และไม่มีผู้แทนถือหุ้นกู้ อายุ 2 ปีนับจากวันออกหุ้นกู้ จำนวนเงิน 1,200 ล้านบาท มูลค่าหน่วยละ 1,000 บาท
เมษายน 2558	• ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ลงจำนวน 1,398 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 770,574,976 บาท ให้เหลือทุนจดทะเบียน 770,573,578 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 770,573,578 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยวิธีการตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่บริษัทฯ ยังมิได้นำออกจำหน่ายจำนวน 1,398 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาทและแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
เมษายน 2558	• เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ 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 • จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัท และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 3 (SENA-WC) และการปรับสิทธิสำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ 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) • เพิ่มวงเงินออกและเสนอขายหุ้นกู้ จากยอดคงค้างแต่ละขณะไม่เกิน 1,500,000,000 บาท เป็น 3,500,000,000 บาท และขอความเห็นชอบอายุหุ้นกู้ดังกล่าวไม่เกิน 10 ปี
กันยายน 2558	• บริษัทได้ลงทุนในหุ้นสามัญ จำนวน 46,000 หุ้นของบริษัท วัฒนาสุข เอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เอทโซลาร์ จำกัด) ในราคาหุ้นละ 64.77 บาท รวมเป็นจำนวนเงิน 2.979,420 บาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 46 ของทุนจดทะเบียน และเดือนธันวาคม 2558 บริษัทได้ขายเงินลงทุนดังกล่าวให้บริษัท เสนาโซลาร์ เอนเนอร์ยี่ 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

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กันยายน 2558	• เข้าซื้อหุ้นสามัญของ บริษัท ที ที รีนิวเอเบิ้ลเอนเนอร์ยี่ จำกัด (TTRE) จากนางศรีอนงค์ กีรติวรานนท์ ซึ่งเป็นการทำรายการบุคคลที่เกี่ยวโยงกันกับบริษัทฯ 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* • ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ แบบมอบอำนาจทั่วไป (GeneralMandate) โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 350,350,716 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้ ▪ ออกหุ้นสามัญให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนจำนวนที่ผู้ถือหุ้นแต่ละคนถืออยู่ (Right Offering) จำนวน ไม่เกิน 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) ▪ ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 4 (SENA-WD) จำนวนไม่เกิน 550,000 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่าโดยจัดสรรให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยที่ได้รับการจัดสรรเกินกว่าร้อยละ 5 ของจำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิทั้งหมดที่เสนอขายในครั้งนี้ ▪ เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ขึ้นอีก 351,760,533 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม882,749,924 บาท เป็น 1,234,510,457 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 351,760,533 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ แบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) การใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัท และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 4 (SENA-WD) และการปรับสิทธิสำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 1 (SENA-WA), ครั้งที่ 2 (SENA-WB) และครั้งที่ 3 (SENA-WC)

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กันยายน 2558	• แก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 4 เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯเป็นดังนี้ "ข้อ 4.ทุนจดทะเบียน 1,234,510,457 บาท(หนึ่งพันสองร้อยสามสิบสี่ล้านห้าแสนหนึ่งหมื่นสี่ร้อยห้าสิบเจ็ดบาท)แบ่งออกเป็น 1,234,510,457 หุ้น (หนึ่งพันสองร้อยสามสิบสี่ล้านห้าแสนหนึ่งหมื่นสี่ร้อยห้าสิบเจ็ดหุ้น) มูลค่าหุ้นละ 1บาท (หนึ่งบาท) โดยแยกออกเป็นหุ้นสามัญ 1,234,510,457 หุ้น (หนึ่งพันสองร้อยสามสิบสี่ล้านห้าแสนหนึ่งหมื่นสี่ร้อยห้าสิบเจ็ดหุ้น) หุ้นบุริมสิทธิ - หุ้น(ศูนย์หุ้น)" • จัดสรรหุ้นเพิ่มทุน ดังนี้ • จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 350,350,716 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ แบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) ดังนี้ ▪ จัดสรรหุ้นสามัญ จำนวนไม่เกิน 262,763,037 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนจำนวนที่ผู้ถือหุ้นแต่ละคนถืออยู่ (Right Offering) ▪ จัดสรรหุ้นสามัญจำนวนไม่เกิน 87,587,679 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะ (Private Placement)เมื่อมีการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนโดยวิธีการตาม (ก) และ (ข) แล้ว ทุนชำระแล้วในส่วนที่เพิ่มจะไม่เกินกว่าร้อยละ 30 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่คณะกรรมการบริษัทฯ มีมติให้เพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) หรือคิดเป็นจำนวนหุ้นได้ไม่เกิน 262,763,037 หุ้น • จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวน 550,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัท และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 4 (SENA-WD) • 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 บริษัทฯได้ชำระค่าหุ้นแล้วจำนวน 62,500,000 บาท จดทะเบียนโอนหุ้นแล้วเมื่อวันที่ 19 ตุลาคม 2558

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
พฤศจิกายน 2558	• บริษัท เสนาโซลาร์ เอนเนอร์ยี่ จำกัด ได้ลงทุนจัดตั้งบริษัทย่อยจำนวน 15 แห่ง ในชื่อ บริษัท เสนากรีน เอนเนอร์ยี่ 1 จำกัด ถึง บริษัท เสนากรีน เอนเนอร์ยี่ 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 551,526,614.10บาทเป็นผลให้บริษัทฯมีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว 1,138,508,512 บาทซึ่งการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมดังกล่าวสามารถจัดสรรได้เต็มจำนวน เป็นผลให้บริษัทฯไม่ต้องจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่บุคคลในวงจำกัด และ/หรือ ผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือ ผู้ลงทุนที่มีลักษณะเฉพาะ (Private Placement)จากที่บริษัทฯได้รับอนุมัติให้สามารถจัดสรรได้จำนวนไม่เกิน 87,587,679 หุ้น

เมษายน 2559	• เพิ่มวงเงินออกและเสนอขายหุ้นกู้ จากยอดเงินคงค้างแต่ละขณะไม่เกิน 3,500 ล้านบาท เป็นยอดเงินคงค้างแต่ละขณะไม่เกิน 5,000 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้
	  • ประเภทหลักทรัพย์ที่เสนอขายหุ้นกู้ทุกประเภท และรูปแบบ (ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงหุ้นกู้ด้อยสิทธิ หรือไม่ด้อยสิทธิ มีประกันหรือไม่มีประกัน หุ้นกู้ระยะสั้น หรือหุ้นกู้หมุนเวียนระยะสั้น ทั้งลักษณะโครงการ หรือมิใช่โครงการ และ/หรือ หุ้นกู้อนุพันธ์) ตามความเหมาะสมของตลาดในขณะที่บริษัทฯ ประสงค์จะออกหุ้นกู้ประเภทนั้น
	  • ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้บริษัทฯ จะจัดให้มีผู้แทนผู้ถือหุ้นประเภทที่สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์หรือกฎหมาย ประกาศ หรือ กฎเกณฑ์ใดๆ ที่เกี่ยวข้อง กำหนดไว้ว่าต้องมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้
	  • มูลค่ารวมของหุ้นกู้ยอดเงินต้นคงค้างแต่ละขณะไม่เกิน 5,000 ล้านบาท โดยนับรวมหุ้นกู้ที่บริษัทฯได้ออกแต่ยังไม่ได้รับการไถ่ถอน ณ ขณะใดขณะหนึ่ง
	  • อายุหุ้นกู้ ไม่เกิน 10 ปี
	  • การเสนอขายหุ้นกู้ เสนอขายให้แก่ประชาชนทั่วไป และ/หรือผู้ลงทุนสถาบัน และ/หรือผู้ลงทุนรายใหญ่ และ/หรือผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจง ไม่ว่าทั้งจำนวน หรือเต็มจำนวน หรือเพียงบางส่วน โดยจะออกและเสนอขายเป็นชุดเดียว หรือหลายชุด และ/หรือในคราวเดียวหรือหลายคราว และ/หรือเป็นโครงการ หรือไม่เป็นโครงการก็ได้ และ/หรือในลักษณะหมุนเวียน (Revolving Basis) และอาจออกและเสนอขายแยกต่างหาก หรือควบกับ หรือพร้อมกับ หลักทรัพย์อื่นใดก็ได้ ตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และ/หรือคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องที่มีผลใช้บังคับในขณะที่ออกและเสนอขายหุ้นกู้นั้น

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
เมษายน 2559	• การไถ่ถอนก่อนครบกำหนด ผู้ถือหุ้นกู้อาจมีหรือไม่มีสิทธิขอให้บริษัทฯไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนด และบริษัทฯอาจมีหรือไม่มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนกำหนด ให้เป็นไปตามข้อตกลงและเงื่อนไขของหุ้นกู้ที่จะออกในแต่ละคราว • จ่ายเงินปันผลประจำปี 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	• จ่ายเงินปันผลในระหว่างกาลปี 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 บาท มูลค่าหุ้นละ 1 หุ้น เป็นเงิน 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
ตุลาคม 2559	• จัดตั้งบริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ เอ 1 จำกัด เมื่อวันที่ 13 ตุลาคม 2559 ด้วยทุนจดทะเบียน 2,608,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท เป็นเงิน 260,800,000 บาท โดยบริษัทฯ ถือหุ้นจำนวน 2,607,997 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของหุ้นทั้งหมด และบริษัทฯ ได้จ่ายชำระค่าหุ้นดังกล่าวจำนวน 86,060,000 บาท (ในอัตราร้อยละ 33 ของทุนจดทะเบียน) • บริษัทฯ เพิ่มหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วจากเดิม 1,141,964,689 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท เป็นเงิน 1,141,964,689 บาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,142,143,622 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 เป็นเงิน 1,142,143,622 บาท บริษัทฯ ได้รับชำระค่าหุ้นแล้วเมื่อวันที่ 11 ตุลาคม 2559
พฤศจิกายน 2559	• จัดตั้งบริษัท 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 • จัดตั้งบริษัท เสนา แมเนจเม้นท์ จำกัด จำนวน 1,000,000 บาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 10,000 บาท มูลค่าหุ้นละ 100 บาท โดยได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทแล้วเมื่อวันที่ 18 มกราคม 2560 บริษัทถือหุ้นจำนวน 9,997 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.97 ของหุ้นทั้งหมด และบริษัทได้จ่ายชำระค่าหุ้นดังกล่าวจำนวน 999,700 บาท เมื่อวันที่ 18 มกราคม 2560

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ธันวาคม 2559	• บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในบริษัท เสนาฮันคิว 1 จำกัด โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน จำนวน 75,000,000 บาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 750,000หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100 บาท
มกราคม 2560	• จัดตั้งบริษัทย่อย “บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ เอ 2 จำกัด ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.97 • จัดตั้งบริษัทย่อย “บริษัท เสนา แมเนจเม้นท์ จำกัด ดำเนินธุรกิจบริหารงานโครงการอสังหาริมทรพัย์ ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.97
กุมภาพันธ์ 2560	• จ่ายเงินปันผล สำหรับรอบผลการดำเนินงาน ปี 2559 จำนวนประมาณ 305,026,383.04 บาท หรือคิดเป็นอัตราส่วนหุ้นละ 0.26709 บาท ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จ่ายเป็นหุ้นปันผลและเงินสดระหว่างกาลรวม 222,247,790.50 บาท หรือคิดเป็น 0.19463 บาทต่อหุ้น • ออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 5 (SENA-WE) จำนวนไม่เกิน 20,000,000 หน่วย และครั้งที่ 6 (SENA-WF) จำนวนไม่เกิน 6,000,000 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่า • ลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ลง จำนวน 89,594,195 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 1,234,510,457 บาท ให้เหลือทุนจดทะเบียน 1,144,916,262 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,144,916,262 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยวิธีการตัดหุ้นสามัญจดทะเบียนที่บริษัทฯ ยังมิได้นำออกจำหน่ายซึ่งเหลือจากการรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 1 (SENA-WA) และครั้งที่ 2 (SENA-WB) จำนวน 1,875,200 หุ้น และตัดหุ้นสามัญที่เหลือจากการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไป (General Mandate) จำนวน 87,718,995 หุ้น รวม 89,594,195 บาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท • เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ขึ้นอีก 97,563,029 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 1,144,916,262 บาท เป็น 1,242,479,291 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่ จำนวน 97,563,029 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล การใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัท และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 5 (SENA-WE) และครั้งที่ 6 (SENA-WF) และการปรับสิทธิสำหรับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัท และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 3 (SENA-WC) และครั้งที่ 4 (SENA-WD) • จัดสรรหุ้นเพิ่มทุน ตามรายละเอียดดังนี้ 1. จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนประมาณ71,400,249 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผล โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตรา 16 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นปันผล ในกรณีที่ผู้ถือหุ้นรายใดมีเศษของหุ้นเดิมหลังจากการจัดสรรหุ้นปันผลแล้ว ให้จ่ายเป็นเงินสดแทนการจ่ายเป็นหุ้นปันผลในอัตราหุ้นละ 0.06250 บาทต่อหุ้น 2. จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 20,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัท และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 5 (SENA-WE)

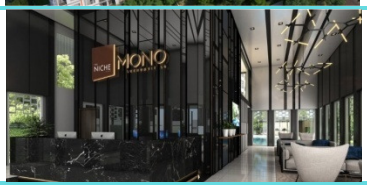
เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
กุมภาพันธ์ 2560	3. จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 6,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัท และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 6 (SENA-WF) 4. จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 132,860 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 3 (SENA-WC) 5. จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุน จำนวนไม่เกิน 29,920 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการปรับสิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย ครั้งที่ 4 (SENA-WD)
มีนาคม 2560	● ซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท เสนา ฮันคิว 1 จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างบริษัทฯ กับบริษัท ฮันคิว เรียลตี้ จำกัด โดยบริษัท เสนา ฮันคิว 1 จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียน จากเดิม 75,000,000 บาท เป็น 575,000,000 บาท โดยจะมีการเพิ่มทุนบริษัทอีกจำนวน 500,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 5,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
พฤษภาคม 2560	● จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงทุนชำระแล้ว จากเดิม 1,142,403,982 บาท เป็นทุนชำแล้วใหม่ จำนวน 1,213,801,759 บาท โดยแบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,213,801,759 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ หุ้นละ 1 บาท
มิถุนายน 2560	● ลงนามในสัญญาร่วมทุน และสัญญาจองซื้อหุ้น กับ บริษัท ฮันคิว เรียลตี้ จำกัด เพื่อร่วมทุนในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยการร่วมทุนในบริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ เอ3 จำกัด ซึ่ง เสนา เอ3 เพิ่มทุนจดทะเบียนขึ้นจำนวน 499,000,000 บาท จากเดิม 1,000,000 บาท เป็น 500,000,000 บาท โดยออกหุ้นกู้เพิ่มทุนจำนวน 4,990,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
สิงหาคม 2560	● จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในอัตราหุ้นละ 0.05455 บาท สำหรับหุ้นสามัญของบริษัทจำนวน 1,214,442,959 หุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้นประมาณ 66,247,863 บาท ● ซื้อที่ดินจำนวน 1 แปลง ซึ่งตั้งอยู่ตำบลบางพูน อำเภอเมืองปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี เนื้อที่ 8-0-28.8 ไร่ หรือ 3,228.8 ตารางวา ซึ่งที่ดินดังกล่าวตั้งอยู่ภายในโครงการเสนาแกรนด์โฮม พนนบางบัวทอง-บางพูน พร้อมทั้งสิทธิการใช้ถนนภาระจำยอมภายในโครงการ 2 เส้นทางในราคาซื้อที่ดิน 83,948,800 บาท หรือคิดเป็น 26,000 บาทต่อตารางวา ● เข้าทำสัญญาเช่าที่ดินส่วนหนึ่งของโฉนดเลขที่ 5073 เนื้อที่ประมาณ 100 ตารางวา ซึ่งตั้งอยู่ตำบลบางพูน อำเภอปทุมธานี จังหวัดปทุมธานี ซึ่งตั้งอยู่บริเวณด้านหน้าโครงการเสนาแกรนด์โฮม ถนนบางบัวทอง-บางพูนระยะเวลาเช่า 20 เดือน ในราคาค่าเช่ารวมทั้งสิ้น 1,000,000 บาท หรือคิดเป็น 50,000 บาท/เดือน ซึ่งเป็นราคาที่ไม่สูงกว่าอัตราค่าเช่าสำนักงานขายที่บริษัทฯ ได้เช่ากับบุคคลทั่วไปในช่วงเวลาที่ผ่านมา เพื่อใช้เป็นที่ตั้งของสำนักงานขายของโครงการใหม่

ภาพรวมธุรกิจของบริษัทฯ

ในปี 2560 บริษัทฯ ได้มีการเปิดตัวกลยุทธ์ “Eco Innovation” ซึ่งจะเน้นการนำเอาเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ มาพัฒนาสินค้าและบริการให้ดียิ่ง ๆ ขึ้น เพื่อช่วยประหยัดพลังงาน ประหยัดเวลา และเพิ่มประสิทธิภาพสิ่งที่ทำอยู่แล้วให้ดียิ่งขึ้น ควบคู่ไปกับกลยุทธ์ “หัวคิด หัวใจ” หรือรูปแบบการดำเนินงานที่ใช้หัวคิดในการทำงาน และหัวใจในการบริการ ซึ่งเป็นแนวทางปฏิบัติที่บริษัทฯดำเนินการมาโดยตลอด โดยนำเสนอและถ่ายทอดผ่านภาพยนตร์โฆษณาเพื่อสื่อสารตัวตนของบริษัทฯ ไปยังกลุ่มลูกค้าอย่างแพร่หลาย

ด้านการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินโครงการบ้านโซลาร์ หรือ SENA Solar House ในปี 2559 ซึ่งจะมีการติดตั้งแผงโซลาร์ให้กับบ้านพักอาศัยทุกหลังและพื้นที่ส่วนกลางเพื่อช่วยประหยัดค่าใช้จ่าย และลูกบ้านยังมีส่วนร่วมในการรักษาสิ่งแวดล้อมจากการใช้พลังงานสะอาด เป็นการนำเทคโนโลยีพลังงานแสงอาทิตย์ที่บริษัทฯขยายธุรกิจเข้าไปดำเนินงาน มาต่อยอดในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ และในปี 2560 บริษัทฯ มีโครงการดังกล่าว จำนวน 10 โครงการ 5 ทำเล ได้แก่

	1. เสนาพาร์ค แกรนด์ รามอินทรา
	2. เสนาพาร์ค วิลล์ รามอินทรา-วงแหวน
	3. เสนาวิลล์ บรมราชชนนี – สาย 5
	4. เสนา อเวนิว บางกะดี ติวานนท์
	5. เสนา ช็อปเฮ้าส์ สุขุมวิท 113
	6. เดอะคิทท์ พลัส สุขุมวิท 113

	7. เดอะ นิช ไพรด์ ทองหล่อ-เพชรบุรี
	8. เดอะ นิช โมโน พีค บางนา
	9. เดอะ นิช ไอดี พระราม2 เฟส 2
	10. เดอะ นิช โมโน สุขุมวิท 50

นอกจากนี้ ปี 2560 บริษัทฯ ได้เปิดโครงการใหม่จำนวน 9 โครงการ มูลค่าโครงการว่า 9,149 ลบ. และยังมีการร่วมลงทุนในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์กับบริษัทฮันคิว เรียลตี้ จำกัด ผู้ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ในประเทศญี่ปุ่น ในสัดส่วนการลงทุนร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน ลงนามในสัญญาร่วมลงทุนไปเมื่อวันที่ 5 ธันวาคม 2559 โดยมีเป้าหมายเพื่อขยายฐานรายได้ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เสริมสร้างความสามารถในการแข่งขัน เรียนรู้เทคโนโลยีและการบริหารจัดการเพื่อนำมาพัฒนาองค์กรต่อไป

สรุปภาพรวมการเปลี่ยนแปลงในปี 2560 ของบริษัทฯ โดยเปิดโครงการใหม่ 9 โครงการ ดังนี้

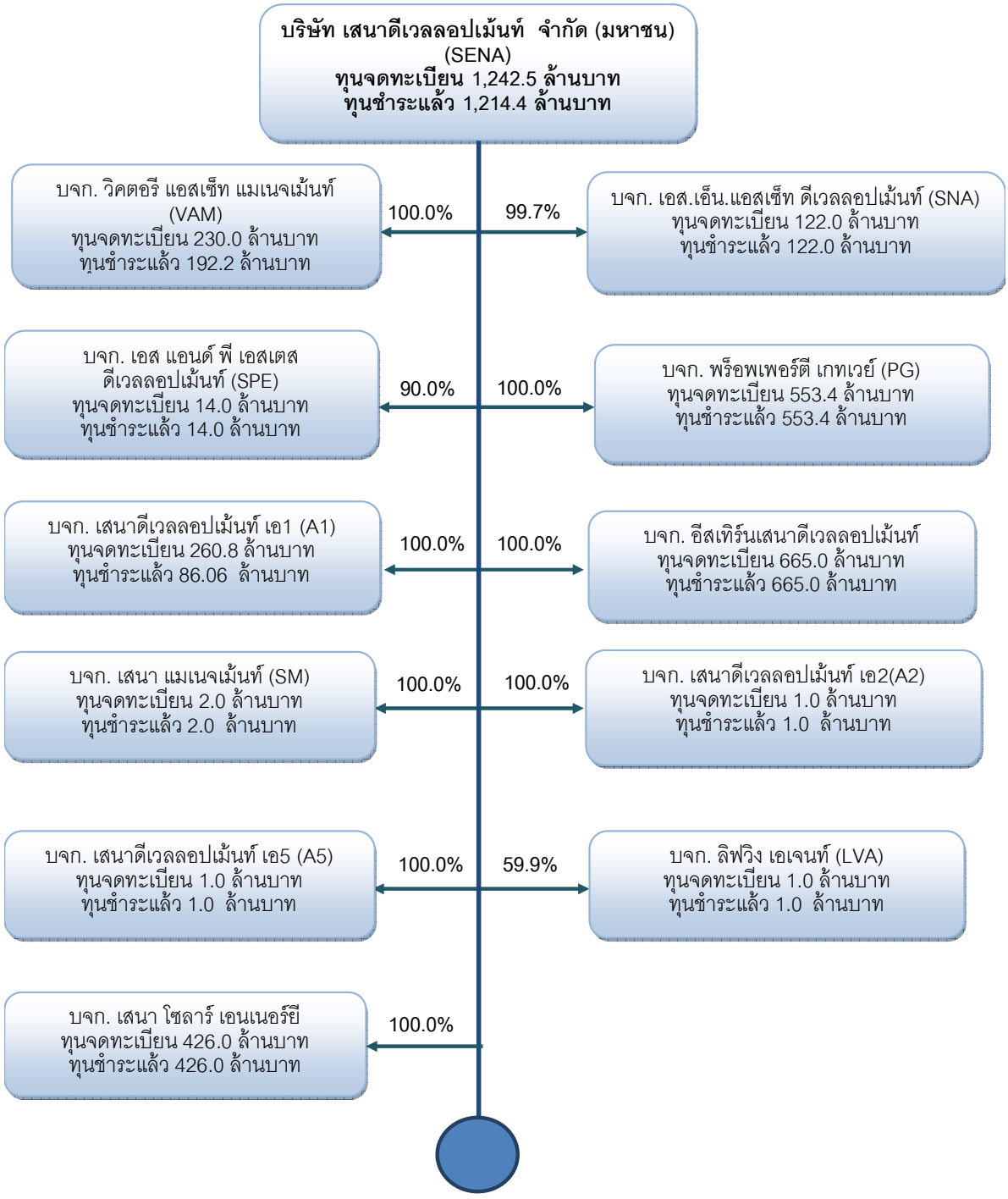
โครงการ		ลักษณะโครงการ	วันเปิดโครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)
1	The kith lite บางกระดี เฟส 2	คอนโด 8 ชั้น 2 อาคาร จำนวน 330 ยูนิต	ก.พ. 2560	367
2	Niche Mono สุขุมวิท 50	คอนโด 8 ชั้น 2 อาคาร จำนวน 434 ยูนิต	ก.พ. 2560	1,154
3	Niche ID สุขุมวิท 113	คอนโด 8 ชั้น 2 อาคาร จำนวน 389 ยูนิต	มิ.ย. 2560	592
4	Niche ID @ Pakred Station	คอนโด 35 ชั้น 1 อาคาร จำนวน 857 ยูนิต	ก.ค. 2560	1,398
5	เสนาช้อปเฮ้าส์ บางแค-เทอดไท	โฮมออฟฟิศ 3.5 - 4 ชั้น จำนวน 59 ยูนิต	ก.ค. 2560	469
6	Sena Shop House Phaholyothin Khukot	โฮมออฟฟิศ 4 ชั้น จำนวน 25 ยูนิต	ส.ค. 2560	200
7	Kith Plus พหลโยธิน คูคต	คอนโด 8 ชั้น 2 อาคาร จำนวน 406 ยูนิต	ก.ย. 2560	484
8	เสนา อีโค ทาวน์ รามอินทรา-วงแหวน	คอนโด 5 ชั้น 20 อาคาร จำนวน 420 ยูนิต	ก.ย. 2560	1,045
9	Niche Mono สุขุมวิท-แบริ่ง	คอนโด 34 ชั้น 1 อาคาร จำนวน 1,275 ยูนิต	ก.ย. 2560	3,440
			รวม	**9,149**

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

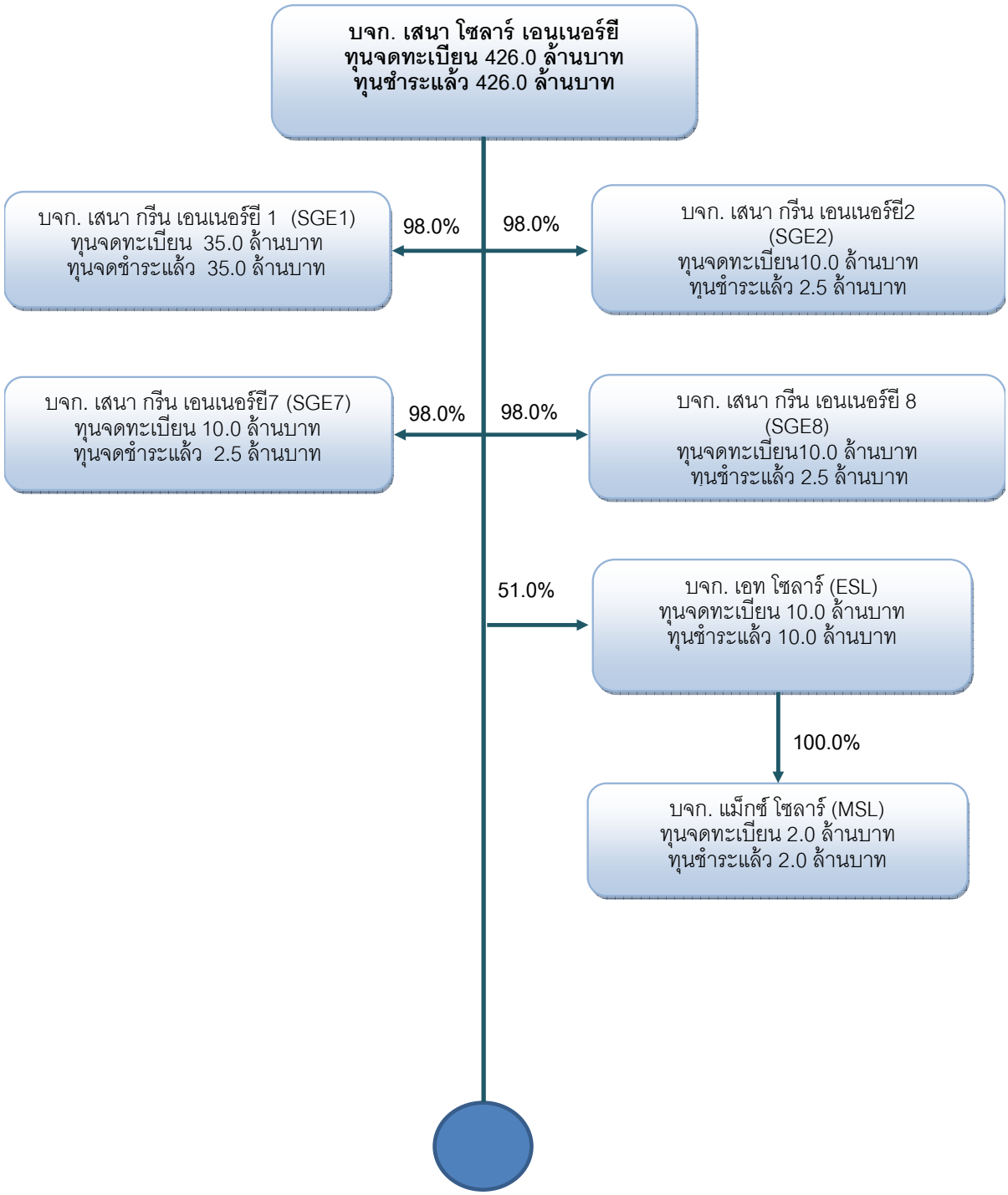
ณ 31 ธันวาคม 2560

กลุ่มบริษัทในเครือ บมจ.เสนาดีเวลลอปแม้นท์

1. **บริษัทย่อยทางตรง บมจ.เสนาดีเวลลอปเม้นท์**
   (กลุ่มอสังหาริมทรัพย์)

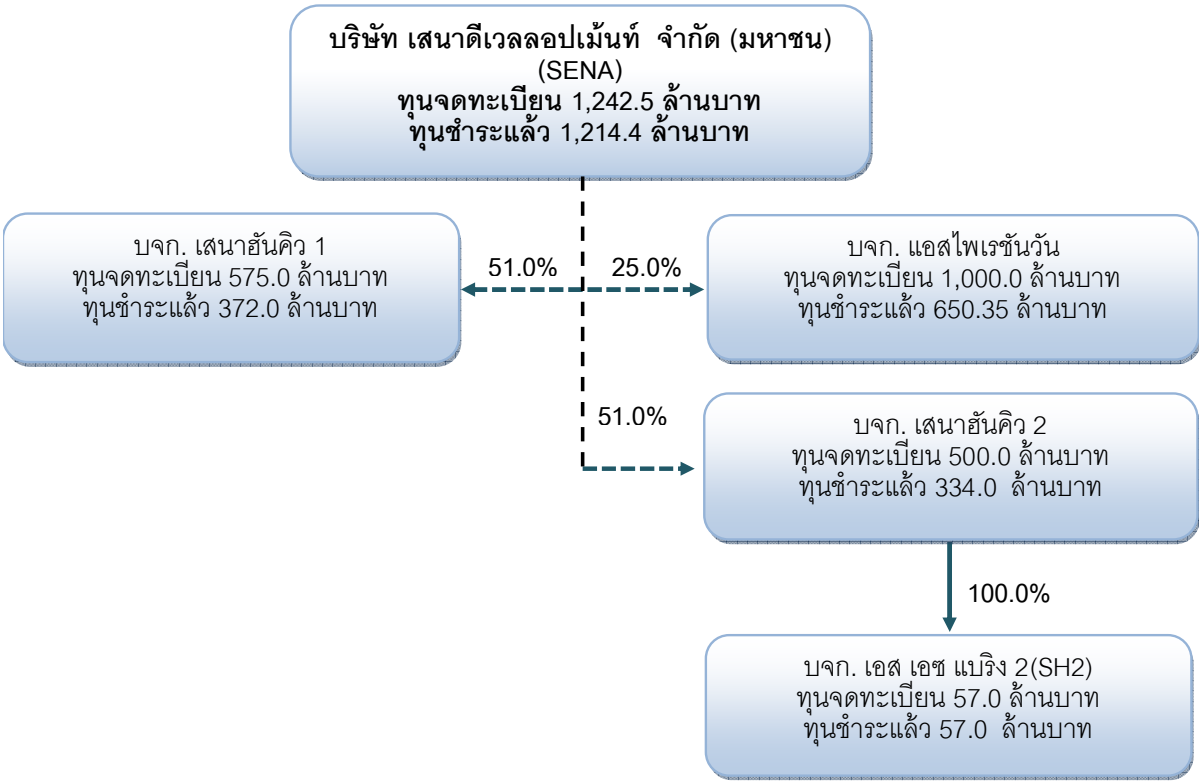


2. **บริษัทย่อยทางอ้อม บมจ.เสนาดีเวลลอปเม้นท์**
(กลุ่มโซล่าร์)

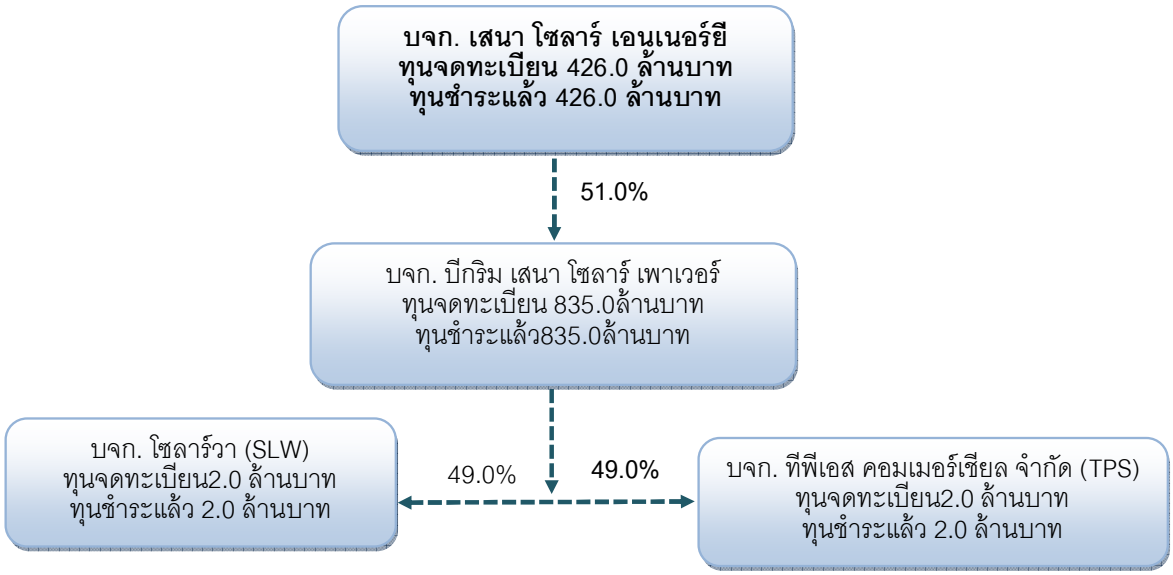


3. **บริษัทร่วมทุน**

3.1 **บริษัทร่วมทุน บมจ.เสนาดีเวลลอปเม้นท์**



3.2 **บริษัทร่วม บจ.เสนาเสนาโซล่าร์ เอนเนอร์ยี่**



หมายเหตุ : งบการเงิน บจก.บีกริม ฯ รับรู้ส่วนได้เสีย 97% จากงบการเงินบ.ย่อย , บจ. เสนาโซล่าร์ รับรู้ส่วนได้เสีย 51% จากงบการเงินรวม

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เพื่อเช่า และให้บริการด้านที่อยู่อาศัยแบบครบวงจรภายใต้การบริหารบริษัทย่อย 17 บริษัท และยังมี บริษัทร่วม 4 บริษัท และบริษัทย่อยของบริษัทร่วม 3 บริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทธุรกิจดังนี้

- ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายบริษัทฯและบริษัทย่อยมีโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 25 โครงการ มูลค่าโครงการรวมทั้งสิ้น ประมาณ 21,000 ล้านบาท
- ธุรกิจเช่าและบริการ
- ธุรกิจโซลาร์

บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (บริษัทฯ) และกลุ่มบริษัทฯ ประกอบธุรกิจหลัก ดังนี้

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยเพื่อขาย ได้แก่

SENA ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายทั้งแนวราบและแนวสูงและธุรกิจเช่าและบริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 SENA มีโครงการเพื่อขายที่อยู่ภายใต้การบริหาร จำนวน 22 โครงการ แบ่งเป็นโครงการแนวราบ 9 โครงการ ภายใต้ชื่อโครงการ เอสวิลล์ เสนาวิลล์ เสนาทาวน์ เสนาอเวนิว และเสนาซ็อปเฮ้าส์ สำหรับโครงการคอนโดมิเนียม 13 โครงการ ภายใต้ชื่อโครงการ The Niche Pride, The Niche ID, The Niche Mono, The Kith Plus และ The Kith และโครงการเพื่อเช่า 1 โครงการคือ คอมมูนิตี้มอลล์ “เสนาเฟสท์”

SNA : ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายธุรกิจเช่า บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.7 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 SNA มีโครงการเพื่อขายที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 1 โครงการ คือ โครงการ TheKith ติวานนท์โครงการเพื่อเช่า 1 โครงการคือ เสนา แวร์เฮ้าส์ สุขุมวิท 50

SPE : ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 90.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

PG : (เดิมชื่อ บริษัท เอส.เอ.แอสเซท จำกัด) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่31 ธันวาคม 2560 PG มีโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 1 โครงการ คือโครงการเสนาปาร์คแกรนด์

A1 : ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

A2 : ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

A5 : ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

SM : ดำเนินธุรกิจให้บริการ บริหารจัดการและซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีโครงการที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 2 โครงการ คือโครงการ “เดอะนิช โมโน สุขุมวิท-แบริ่ง” และโครงการ “เดอะนิช ไพรด์ เตาปูน อินเตอร์เชนจ์” ซึ่งอยู่ระหว่างการพัฒนารูปแบบ

LVA : ดำเนินธุรกิจเป็นตัวแทนและนายหน้าให้บริการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 60 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

บริษัท เสนา ฮันคิว 1 จำกัด : (บริษัทร่วม) ดำเนินดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายเป็นบริษัทร่วมทุนโดยSENA ถือหุ้นร้อยละ 51.0 และ บริษัท ฮันคิว เรียลตี้ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 49.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

บริษัท เสนา ฮันคิว 2 จำกัด : (บริษัทร่วม) ดำเนินดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขายเป็นบริษัทร่วมทุนโดยSENA ถือหุ้นร้อยละ 51.0 และ บริษัท ฮันคิว เรียลตี้ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 49.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560มีโครงการที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 1 โครงการ คือ โครงการ “นิช โมโน สุขุมวิท แบริ่ง”

บริษัท เอส เอช 2 แบริ่ง จำกัด : ดำเนินดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย โดยมี บริษัท เสนา ฮันคิว 2 จำกัดถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

ธุรกิจเช่าและบริการ ได้แก่

VAM : ดำเนินธุรกิจเช่าและบริการและให้บริการด้าน Living agent เป็นตัวแทนฝากขายและเช่าบ้านและคอนโดมิเนียมมือสองของบริษัทฯบริษัทย่อย รวมทั้งโครงการของบริษัทอื่นๆ บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560VAM มีโครงการอพาร์ทเม้นท์ให้เช่าที่อยู่ภายใต้การบริหารได้แก่ “เสนาเฮ้าส์ พหลโยธิน 30” ตั้งอยู่ที่ถนนพหลโยธิน ซอย 30 และโครงการ “เสนาเฮ้าส์ ลำลูกกาคลอง 2” บริเวณลำลูกกา คลอง 2 จังหวัดปทุมธานี

T .TRE : (เดิมชื่อ บริษัท ที.เทรเซอรี่ โฮลดิ้ง จำกัด) ดำเนินธุรกิจเช่าและบริการประเภทสนามกอล์ฟ ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560T.TRE มีโครงการสนามกอล์ฟที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 1 โครงการ คือ โครงการพัทยา คันทรีคลับ แอนด์ รีสอร์ท

บริษัท แอสไพเรชั่น วัน จำกัด : (บริษัทร่วม) ดำเนินธุรกิจเช่าและบริการ เป็นบริษัทร่วมทุนโดยSENA ถือหุ้นร้อยละ 25.0บริษัท ไอร่า พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 60.0 และ บริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ถือหุ้นร้อยละ15.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560วัตถุประสงค์เพื่อดำเนินโครงการอาคารสำนักงาน

ธุรกิจโซลาร์ ได้แก่

บริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี่ จำกัด : ดำเนินธุรกิจโซลาร์ บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560วัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจโซลาร์

ESL : ดำเนินธุรกิจโซลาร์ โดยมี บริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี่ จำกัดถือหุ้นร้อยละ 51.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560(ผู้ถือหุ้นอื่นร้อยละ 49.0) ประกอบธุรกิจจำหน่ายอุปกรณ์และแผงโซลาร์

MSL : ดำเนินธุรกิจโซลาร์โดยมี ESL ถือหุ้นร้อยละ 100.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560ประกอบธุรกิจติดตั้งแผงโซลาร์

SGE 1 ,SGE2 **และ**SGE 8: ดำเนินธุรกิจโซลาร์ โดยมี บริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี่ จำกัดถือหุ้นร้อยละ 98.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

SGE 7: ดำเนินธุรกิจโซลาร์ โดยมี บริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี่ จำกัดถือหุ้นร้อยละ 51.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

บริษัท บีกริม เสนา โซลาร์ เพาเวอร์ จำกัด : (บริษัทร่วม) ดำเนินธุรกิจโซลาร์ โดยเป็นการร่วมทุนระหว่าง บริษัท เสนา โซลาร์ เอนเนอร์ยี่ จำกัดซึ่งถือหุ้นร้อยละ 51.0และ บริษัท บี.กริม เพาเวอร์ จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 49.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560ลงทุนใน SLW และ TPS ซึ่งประกอบธุรกิจโซลาร์ฟาร์ม

SLW : ดำเนินธุรกิจโซลาร์ โดยมี บริษัท บีกริม เสนา โซลาร์ เพาเวอร์ จำกัดถือหุ้นร้อยละ 49.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560(ผู้ถือหุ้นอื่นร้อยละ 51.0)ประกอบธุรกิจโซลาร์ฟาร์ม

TPS : ดำเนินธุรกิจโซลาร์ โดยมี บริษัท บีกริม เสนา โซลาร์ เพาเวอร์ จำกัดถือหุ้นร้อยละ 49.0 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560(ผู้ถือหุ้นอื่นร้อยละ 51.0) ประกอบธุรกิจโซลาร์ฟาร์ม

โครงสร้างรายได้แยกตามผลิตภัณฑ์

บริษัทมีรายได้หลักมาจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยเพื่อขาย พร้อมให้บริการด้านที่อยู่อาศัยแบบครบวงจร นอกจากนี้ บริษัทยังมีรายได้จากธุรกิจอื่นๆ ซึ่งรวมถึง รายได้จากการให้เช่าและบริการ รายได้โซลาร์ และรายได้อื่นๆ โดยมีรายละเอียดปรากฏตามตารางแสดงรายได้ดังต่อไปนี้

ประเภทรายได้	ณ 31 ธ.ค. 2558		ณ 31 ธ.ค. 2559		ณ 31 ธ.ค.2560	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการขาย :						
- แนวราบ	468.8	21.6	704.5	17.6	1,454.2	28.2
- แนวสูง	1,461.7	67.1	3,025.8	79.5	3,081.0	59.7
รวมรายได้จากการขาย	**1,930.5**	**88.7**	**3,730.3**	**93.1**	**4,535.2**	**87.9**
2. รายได้จากการให้เช่าและบริการ	224.7	10.3	238.4	6.0	347.4	6.7
3. รายได้โซลาร์	22.1	1.0	37.3	0.9	278.4	5.4
รวมรายได้	**2,177.3**	**100.0%**	**4,006.0**	**100.0**	**5,161.0**	**100.0**
4. รายได้อื่น	42.1		52.6		60.2	

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 ช็อปเฮ้าส์	SENAPARK GRAND RAMINDRA	บ้านเดี่ยว	8 - 12	กลุ่ม A – A+ 150,000 บ. ขึ้นไป/เดือน
	SENAPARK Ville	บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	6 - 8	กลุ่ม B ถึง A 100,000–150,000 บ./เดือน
	SENA ville	บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด	4 - 6	กลุ่ม C+ ถึง B 50,000–80,000 บ./เดือน
	SENA TOWN	ทาวน์โฮม และโฮมออฟฟิศ	4 - 6	กลุ่ม B 50,000–80,000 บ./เดือน
	SENA AVENUE	โฮมออฟฟิศ	4 - 5	กลุ่ม B 60,000–80,000 บ./เดือน
	SENA SHOPHOUSE	โฮมออฟฟิศ และอาคารพาณิชย์	5 - 7.5	กลุ่ม C+ ถึง A 40,000– 110,000 บ.เดือน
เดอะนิช ➢ เป็นแบรนด์สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมระดับกลาง-ค่อนข้างสูง	THE NICHE BY SENA	คอนโดมิเนียมและอาคารพาณิชย์	1.5 – 4	**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
เดอะคิทท์ ➢ เป็นแบรนด์สำหรับโครงการคอนโดมิเนียมระดับกลาง-ล่าง	THE KITH BY SENA	คอนโดมิเนียมและอาคารพาณิชย์	1 – 1.2	**Kith Plus** กลุ่ม C 17,000 – 30,000 บ.เดือน **Kith** กลุ่ม C- - C 15,000– 25,000 บ.เดือน **Kith Lite** กลุ่ม C- 12,000– 15,000 บ.เดือน

คำนวณอัตราดอกเบี้ย 6.5% ระยะเวลา 30 ปี

กลุ่มลูกค้าของธุรกิจ

บริษัทฯ ได้แบ่งกลุ่มผู้บริโภคตามสถานะทางเศรษฐกิจและสังคมโดยกลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัทฯ คือกลุ่มผู้ที่มีสถานะทางเศรษฐกิจและสังคมในระดับกลาง (ระดับ A ถึง C) ทางฝ่ายวิจัยธุรกิจของบริษัทฯ จะเป็นหน่วยงานที่ทำหน้าที่ศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มดังกล่าวในแต่ละพื้นที่พร้อมกับการวิเคราะห์ข้อมูลในด้านอื่นๆเช่น สภาวะโดยรวมทางเศรษฐกิจสังคมการขยายตัวของเมืองสภาวะการแข่งขันเพื่อนำไปประกอบการพัฒนาโครงการตลอดจนกำหนดกลุ่มเป้าหมายและกลยุทธ์ทางการตลาดต่อไปโดยหัวใจหลักของการวิจัยคือการนำข้อมูลเชิงลึกที่ได้มาพัฒนาทั้งสินค้าและบริการที่มีคุณค่าตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคอันนำไปสู่ความเชื่อมั่นที่มีต่อแบรนด์และความสำเร็จทางธุรกิจ

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 เริ่มตั้งแต่การเลือกลงทุนซื้อที่ดิน การวางผังโครงการ การออกแบบ การว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง และการบริหารการขายบริษัทฯ และบริษัทย่อยจะเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในโฉนดที่ดินที่ตั้งโครงการ และจะเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพ ในทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และอยู่ในแนวสาธารณูปโภค โดยกำหนดระดับราคาซึ่งเป็นราคาขายที่สามารถแข่งขันได้

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายในการขายโครงการแนวราบ โดยจะมีบ้านตัวอย่างที่สร้างเสร็จเรียบร้อยแล้วให้ลูกค้าได้พิจารณาก่อนตัดสินใจเลือกซื้อ

ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ และบริษัทในเครือมีโครงการที่อยู่ภายใต้การพัฒนาทั้งสิ้น 25 โครงการ แบ่งเป็นโครงการแนวราบจำนวน 10 โครงการ และ โครงการแนวสูงจำนวน 15 โครงการ (รายละเอียดตามตารางแสดงโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายที่อยู่ระหว่างการพัฒนา)

การให้บริการด้านที่อยู่อาศัยแบบครบวงจร

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะให้บริการหลังการขายแบบครบวงจรสำหรับที่อยู่อาศัยในทุกโครงการของบริษัทฯ และบริษัทย่อย เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ประทับใจให้กับกลุ่มลูกค้า อาทิ การดูแลด้านความปลอดภัย การร่วมสร้างคุณภาพสังคมที่อบอุ่นของแต่ละโครงการ การรับบริหารดูแลสาธารณูปโภคส่วนกลางและสภาพแวดล้อมโครงการภายหลังจากโอนกรรมสิทธิ์พื้นที่ส่วนกลางให้แก่นิติบุคคลบ้านจัดสรรหรือนิติบุคคลอาคารชุดเป็นที่เรียบร้อยแล้ว รวมทั้งการเป็นสื่อกลางใน

การอำนวยความสะดวกในการขายบ้านให้แก่กลุ่มลูกค้าของโครงการเสนา (ResaleAgent) เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับกลุ่มลูกค้าภายใต้แนวคิด “IntegratingCustomersExperience” ซึ่งเป็นแนวคิดในการบริหารโครงการและการบริการลูกค้าแบบครบวงจร ทั้งก่อนเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการของบริษัทฯ ไปตลอดจนถึงหลังจากขายที่อยู่อาศัยของโครงการ (IntegratedSolution) 31 ธันวาคม 2560 เปิดให้บริการ 36 สัญญา 22 โครงการในรูปแบบรับจ้างบริหารนิติบุคคล/โครงการ ภายใต้การบริหารงานโดยบริษัทย่อย (VAM) ประกอบด้วย

- นิติบุคคล โครงการเสนาช๊อปเฮ้าส์ บางแค
- นิติบุคคล โครงการเสนาอเวนิว บางกะดี-ติวานนท์
- นิติบุคคล โครงการเสนาทาวน์ รามอินทรา 1
- นิติบุคคล โครงการเสนาวิลล์ รามอินทรา
- นิติบุคคล โครงการเดอะคิทท์ ติวานนท์
- นิติบุคคล โครงการเสนาช็อปเฮ้าส์ ลำลูกกา คลอง 2
- นิติบุคคล โครงการเอสวิลล์ รังสิต-ลำลูกกา คลอง 4
- นิติบุคคล โครงการเสนาพาร์ค แกรนด์ รามอินทรา
- นิติบุคคล โครงการเสนาพาร์ควิลล์ รามอินทรา
- นิติบุคคล โครงการเดอะคิทท์ ไลท์ บางกะดี-ติวานนท์
- นิติบุคคล โครงการเดอะคิทท์ ลำลูกกาคลอง 2
- นิติบุคคล โครงการเดอะนิช โมโน บางนา
- นิติบุคคล โครงการเดอะนิช ไอดี บางแค
- นิติบุคคล โครงการเดอะนิช ไอดี พระราม2
- นิติบุคคล โครงการเดอะนิช โมโน รัชวิภา
- นิติบุคคล โครงการเดอะนิช ไอดี เสรีไทย
- นิติบุคคล โครงการเดอะนิชไอดี ลาดพร้าว-วังหิน
- นิติบุคคล โครงการเสนาช็อปเฮ้าส์ สุขุมวิท 113
- นิติบุคคล โครงการเสนาวิลล์ บรมราชชนนี สาย 5 (ศาลายา)
- นิติบุคคล โครงการเดอะนิช ไพรด์ ทองหล่อ-เพชรบุรี
- นิติบุคคล โครงดารเดอะคิทท์ พลัส สุขุมวิท 113
- สัญญาบริหารจัดการอาคารจอดรถและบริหารจัดการคู่สัญญาเช่าพื้นที่

ทั้งนี้ สัญญาจ้างบริหารอาคารชุดส่วนใหญ่มีระยะเวลาประมาณ 1 ปีโดยเมื่อครบกำหนดอายุสัญญาแล้วการพิจารณาต่ออายุสัญญาขึ้นอยู่กับมติที่ประชุมของลูกบ้านในแต่ละโครงการ

ตารางแสดงโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายที่อยู่ระหว่างการพัฒนา ณ 31 ธันวาคม 2560

	โครงการ	มูลค่าโครงการรวม		ยอดขายสะสม		ยอดโอนสะสม		สินค้ารอขาย		Backlog	
		มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต	มูลค่า	ยูนิต
	โครงการแนวราบ										
1	Sena Ville Borommaratchachonnani – Sai 5	876.65	202	132.71	29	89.90	20	743.94	173	42.81	9
2	Sena Park Ville Ramindra	1,106.88	218	572.20	109	429.13	83	534.68	109	143.07	26
3	Sena Park Grand	1,429.68	174	725.00	92	680.31	87	704.68	82	44.68	5
4	Sena (S) Town Ramindra 1	107.33	29	64.84	18	56.84	16	42.49	11	8.00	2
5	Sena (S) Town Ramindra 2	46.19	10	17.43	4	17.43	4	28.76	6	0.00	-
6	Sena Town Nawamin	55.20	9	42.00	7	35.36	6	13.20	2	6.64	1
7	Sena Avenue Bangkadee	227.91	41	61.97	14	53.81	12	165.94	27	8.16	2
8	Sena Shop House Lamlukka Klong 2	67.54	14	52.56	11	52.56	11	14.98	3	0.00	-
9	Sena Shop House Phaholyothin Khukot	199.55	28	30.61	4	0.00	-	168.94	24	30.61	4
10	Sena Shop House Bangkae - Terdthai	468.37	59	74.36	9	0.00	-	394.01	50	74.36	9
	รวมโครงการแนวราบ	4,585.31	784	1,773.68	297	1,415.35	239	2,811.62	487	358.33	58
	โครงการแนวสูง										
11	The Kith Lite Bangkadee P2	367.32	348	168.03	160	151.64	145	199.29	188	16.39	15
12	The Kith Tiwanon	1,119.49	869	1,015.41	811	1,003.12	805	104.08	58	12.29	6
13	The Kith Plus Sukhumvit 113 P1	564.39	425	558.68	422	379.92	283	5.71	3	178.77	139
14	Kith Plus พหลโยธิน ดูคต	483.94	364	128.22	99	0.00	-	355.72	265	128.22	99
15	Niche ID Sukhumvit 113	592.07	366	227.60	143	0.00	-	364.47	223	227.60	143
16	Niche ID Rama 2 P2	571.83	322	286.15	162	233.88	133	285.68	160	52.27	29
17	Niche ID Bangkae P1	676.27	434	514.90	330	498.89	320	161.37	104	16.00	10
18	Niche ID Serithei P1	691.25	455	645.18	420	638.97	416	46.07	35	6.21	4
19	Niche ID @ Pakred Station	1,398.21	857	277.91	174	0.00	-	1,120.30	683	277.91	174
20	Sena Eco Town	1,044.92	480	101.96	54	0.00	-	942.96	426	101.96	54
21	Niche Mono Ratchavipha	2,355.43	840	1,845.75	677	1,833.18	672	509.68	163	12.57	5
22	Niche Mono Bangna P3	184.80	42	98.88	23	89.44	21	85.92	19	9.44	2
23	Niche Mono Sukhumvit 50	1,154.40	434	869.66	307	0.00	-	284.74	127	869.66	307
24	Niche Pride Petchaburi	2,382.47	667	1,887.20	530	1,291.21	370	495.27	137	595.98	160
	รวมโครงการแนวสูง	13,586.79	6,903	8,625.52	4,312	6,120.25	3,165	4,961.27	2,591	2,505.27	1,147
	โครงการ JV										
25	Niche Mono Sukhumvit - Bearing	3,440.00	1,275	2,014.17	672	0.00	-	1,425.83	603	2,014.17	672
	รวมโครงการ JV	3,440.00	1,275	2,014.17	672	0.00	-	1,425.83	603	2,014.17	672
	รวม ณ 31 ธ.ค. 60	21,612.10	8,962	12,413.38	5,281	7,535.60	3,404	9,198.72	3,681	4,877.78	1,877

2.1.2 ธุรกิจเช่าและบริการ

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายในการลงทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าในรูปแบบที่หลากหลายทั้งที่อยู่อาศัยประเภทอพาร์ทเม้นท์ให้เช่า คลังสินค้าให้เช่า ศูนย์การค้าขนาดเล็กสไตล์ CommunityMall ให้เช่า และสนามกอล์ฟซึ่งเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (RecurringIncome) ให้แก่บริษัทฯ และบริษัทย่อย ทั้งนี้ผู้บริหารบริษัทฯจะคำนึงถึงความเหมาะสมของทำเลที่ตั้งของแต่ละโครงการก่อนที่จะตัดสินใจเลือกรูปแบบในการพัฒนาโครงการ เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดของการใช้พื้นที่และตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าอยู่ในบริเวณทำเลนั้นๆ ปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยดำเนินโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าแล้ว 5 โครงการ รายละเอียดดังนี้

- โครงการอพาร์ทเม้นท์ให้เช่าทั้งแบบรายเดือนและรายวัน ซึ่งมีทั้งหมด 2 โครงการ “เสนาเฮ้าส์พหลโยธิน 30” และ ตั้งอยู่บริเวณถนนพหลโยธินซอย 30 กรุงเทพมหานคร ประกอบด้วยอาคารอพาร์ทเม้นท์ 2 อาคาร จำนวนห้องพักรวม 159 ห้อง และ “เสนาเฮ้าส์ ลำลูกกาคลอง 2” ตั้งอยู่บริเวณลำลูกกาคลอง 2 จังหวัดปทุมธานี เป็นอาคารอพาร์ทเม้นท์ 1 อาคาร จำนวนห้องพักรวม 42 ห้อง ภายใต้การบริหารงานของบริษัทย่อย (VAM) ณ 31 ธันวาคม 2560อัตราการเช่าพื้นที่ (Occupancyrate) ของเสนาเฮ้าส์ พหลโยธิน 30 เฉลี่ยอยู่ที่ 66% (เฉพาะในส่วนการเช่ารายเดือน)
- โครงการ “โกดังสุขุมวิท 50” เป็นโครงการคลังสินค้าให้เช่าจำนวน 22 หลัง ตั้งอยู่บริเวณถนนสุขุมวิทซอย 50 ณ 31ธันวาคม 2560 อัตราการเช่าพื้นที่อยู่ที่ 75%
- โครงการ “SENAFest” เป็นโครงการศูนย์การค้าขนาดเล็กสไตล์ CommunityMall บริเวณถนนเจริญนครกรุงเทพฯ จำนวนพื้นที่เช่าประมาณ 8,000 ตรม. ณ 31 ธันวาคม 2560 มีผู้ทำสัญญาเช่าพื้นที่แล้วกว่า 84% ของพื้นที่เช่ารวม
- โครงการ“พัทยาคันทรี่คลับ”เป็นโครงการสนามกอล์ฟและโรงแรม ในทำเลที่ตั้งแถบเมืองพัทยา จ.ชลบุรี ทั้งนี้ บริษัทมีแผนพัฒนาโครงการบ้านและคอนโดในพื้นที่รอพัฒนาของโครงการสนามกอล์ฟต่อไป

2.1.3 ธุรกิจโซลาร์

ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงโอกาสในธุรกิจพลังงานแสงอาทิตย์ซึ่งเริ่มมีทิศทางที่ดีประกอบกับได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐบาลอีกทั้งยังเป็นการช่วยรักษาสิ่งแวดล้อมโดยในการดำเนินธุรกิจโซลาร์ของบริษัทฯสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. **ธุรกิจขายไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์**ซึ่งปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯดำเนินงานอยู่ 2 โครงการ คือ
   - โซลาร์รูฟ โกดังสุขุมวิท 50 ขนาดกำลังการผลิต 0.75 MW ภายใต้การดำเนินงานของ SGE1 ขายไฟฟ้าให้กับการไฟฟ้าระยะเวลา 25 ปี เริ่มเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ช่วงเดือนมิถุนายน 2558 ที่ผ่านมา
   - โซลาร์ฟาร์มที่จังหวัดสระบุรีและจังหวัดนครปฐมรวม 6 แห่ง กำลังการผลิตรวม 46.5 MWp ภายใต้การดำเนินงานของ TPS และ SLW ขายไฟฟ้าให้การไฟฟ้าส่วนภูมิภาคระยะเวลา 25 ปี เริ่มเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ช่วงเดือนธันวาคม 2558 รายละเอียดดังนี้

โครงการ	ที่ตั้ง	ขนาดกำลังการผลิตติดตั้ง (MWp)
ไทรฉลวย	จ.นครปฐม	8 **MW**p
ไทรลุ้ยริมน้ำซ้าย	จ.นครปฐม	8 **MW**p
ไทรแสบ	จ.นครปฐม	8 **MW**p
BGTT 1	จ.สระบุรี	8 **MW**p
BGTT 2	จ.สระบุรี	8 **MW**p
BGTT 3	จ.สระบุรี	6.5 **MW**p

2. ธุรกิจรับติดตั้งและจำหน่ายอุปกรณ์และแผงโซลาร์ ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอท โซลาร์ จำกัด เพื่อให้บริการลูกค้าทุกกลุ่ม ทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ อาคารพาณิชย์ ศูนย์การค้า และบ้านพักอาศัยทั่วไป โดยมีบริการครอบคลุมตั้งแต่

1. **ให้คำปรึกษา** ด้านการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อการประหยัดพลังงาน หรือการผลิตไฟฟ้าใช้เอง
2. **ออกแบบ** ระบบผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ให้มีความเหมาะสมกับความต้องการใช้งาน ภายในครัวเรือน หรือองค์กร
3. **จัดหา** อุปกรณ์ประกอบระบบพร้อมทีมติดตั้งมืออาชีพ
4. **ติดตั้ง** ระบบผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ทั้งบนหลังคา อาคาร และการติดตั้งบนพื้นดิน
5. **บริการ**
    5.1 การบำรุงรักษา บริการทำความสะอาดแผงเซลล์แสงอาทิตย์ และตรวจสอบ ระบบการทำงานของโซลาร์เซลล์ ตลอดอายุสัญญา
    5.2 การยื่นเอกสารทางราชการ ประสานงานกับหน่วยงานราชการเพื่อขออนุญาตขนานไฟฟ้า

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

บริษัทฯ มีการวางนโยบายและกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อส่งเสริมการจำหน่ายดังนี้

กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ เน้นให้ความสำคัญกับลูกค้าเป็นจุดศูนย์กลางโดยในการออกแบบโครงการแต่ละโครงการนั้น ฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะทำการวิเคราะห์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายร่วมกับฝ่ายวิจัยและฝ่ายการตลาด เพื่อให้ได้มาถึงการออกแบบที่อยู่อาศัย การตกแต่ง พื้นที่ใช้สอยและพื้นที่ส่วนกลางที่ลงตัวตอบโจทย์ทุกความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยทีมงานออกแบบของบริษัทฯมีประสบการณ์ออกแบบตกแต่งโครงการทั้งประเภทแนวราบและแนวสูงมายาวนาน สำหรับการก่อสร้างนั้น บริษัทฯ มีการควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างในแต่ละขั้นตอนอย่างใกล้ชิด ตั้งแต่เริ่มก่อสร้างจนส่งมอบงานให้กับลูกค้า ทั้งนี้บริษัทฯมีทีมงานควบคุมคุณภาพของบริษัทฯเองเป็นผู้คอยตรวจสอบงานก่อสร้างในแต่ละขั้นตอน โดยมีฝ่ายการตลาดและฝ่ายขายช่วยประสานงานรับฟังความคิดเห็นของลูกค้าจนกระทั่งงานได้รับการส่งมอบให้แก่ลูกค้า ภายหลังการส่งมอบงานบริษัทฯ มีนโยบายการให้บริการหลังการขายอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจว่าบริษัทฯมีความใส่ใจต่อลูกค้ากรณีมีปัญหาเกิดขึ้นในภายหลัง โดยบริษัทฯยังมีแอพพลิเคชั่น 360°Service ด้วยคอนเซ็ป “เราคิดครบ 360°ครบรับช่วงขายต่อ”ซึ่ง

ประกอบด้วย การรับแจ้งซ่อมออนไลน์ตลอด 24 ชั่วโมง ของ SENA We Care, การบริการนิติบุคคลโครงการจาก Victory Property Management, การบริการรับช่วงขายต่อโดย Living Agent และยังสามารถติดตามการผลิตไฟฟ้าจากแผงโซลาร์และการประหยัดพลังงานสำหรับบ้านในโครงการ SENA Solar House

กลยุทธ์ทางการตลาด

บริษัทฯมีการทำวิจัยกลุ่มลูกค้าทั้งในด้านความต้องการ พฤติกรรมของลูกค้า การเดินทาง และสาเหตุในการเลือกซื้อ จากกลุ่มลูกค้าเดิมของโครงการ เพื่อเก็บเป็นฐานข้อมูลในการเลือกใช้กลยุทธ์และสื่อทางการตลาดที่เหมาะสมและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งยังขึ้นอยู่กับสภาวะและแนวโน้มของสังคมในปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นการจัดทำโฆษณา ประชาสัมพันธ์ สื่อออนไลน์ การออกบูธ เป็นต้น

กลยุทธ์ทางด้านราคา

บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดราคาขายที่ให้ความคุ้มค่าคุ้มราคาแก่กลุ่มลูกค้า โดยบริษัทฯจะทำการสำรวจราคาของคู่แข่งในทำเลที่ตั้งที่ใกล้เคียงและกำหนดราคาในระดับที่สามารถแข่งขันได้แต่ให้พื้นที่ใช้สอยที่มากกว่า หรือสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เช่น มีการติดตั้งแผงโซลาร์เพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายและส่งเสริมการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมให้ฟรี ทั้งนี้บริษัทฯได้เล็งเห็นถึงข้อจำกัดของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางที่ยังมีความต้องการที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยทางด้านราคาในการพิจารณาเลือกซื้อที่อยู่อาศัยเป็นหลัก ศักยภาพในการบริหารจัดการและควบคุมต้นทุนการพัฒนาโครงการส่งผลให้บริษัทฯ สามารถมอบที่อยู่อาศัยที่มีความคุ้มค่าคุ้มราคาแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งของบริษัทฯได้เป็นอย่างดี

กลยุทธ์ทางด้านการส่งเสริมการขาย

บริษัทฯมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายหรือโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นความต้องการซื้อของลูกค้าและเร่งการตัดสินใจอย่างต่อเนื่อง โดยมีการเลือกใช้โปรโมชั่นตามกลุ่มลูกค้า สถานะโครงการ สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ ณ ขณะนั้น ตามความเหมาะสมที่จะสามารถตอบสนองลูกค้าเป้าหมายได้สูงสุด

อีกทั้งยังมีการสร้างมูลค่าเพิ่มโดยการนำเทคโนโลยีพลังงานแสงอาทิตย์มาต่อยอดในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อสร้างความแตกต่าง โดยการเปิดตัวโครงการ SENA Solar House ที่มีการติดตั้งแผงโซลาร์ให้กับบ้านทุกหลังและพื้นที่ส่วนกลางช่วยประหยัดพลังงานและส่งเสริมให้ลูกบ้านมีส่วนร่วมในการรักษาสิ่งแวดล้อม เพื่อสร้างความแตกต่างให้กับโครงการและบริษัทฯยังมีบริการหลังการขาย ที่จะสร้างความมั่นใจเพิ่มขึ้นให้กับลูกค้าที่สนใจติดตั้งโซลาร์รูฟว่าจะได้รับการดูแลอย่างต่อเนื่องจากบริษัทฯ

กลยุทธ์ทางด้านการจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ เน้นช่องทางการจำหน่ายหลักผ่านทางทีมงานขาย โดยบริษัทฯมีการจัดฝึกอบรมทีมงานขายเป็นประจำอย่างต่อเนื่องและมีการกำหนดนโยบายและวางเป้ายอดขายอย่างชัดเจน แต่ละโครงการจะมีทีมงานขายประมาณ 3-4 คนและมีการกำหนดค่านายหน้าในการขายที่อยู่อาศัยแต่ละหลังในโครงการเพื่อเป็นแรงกระตุ้นแก่ทีมงานขายซึ่งทีมงานขายจะถูกฝึกให้มีการเอาใจใส่ต่อลูกค้าแต่ละราย ตั้งแต่การให้ข้อมูลพื้นฐานเริ่มแรกแก่ลูกค้าที่มาติดต่อ ทั้งผ่านทางโทรศัพท์และเข้ามาพบที่สำนักงานขาย ขั้นตอนการจองซื้อและเซ็นสัญญา การส่งมอบบ้านและการบริการหลังการขาย โดยแต่ละขั้นตอนจะมีการบันทึกข้อมูลไว้ในระบบเพื่อทำการปรับปรุงหรือวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของกลุ่มลูกค้าเพื่อกำหนดกลยุทธ์ด้านการขายต่อไป

สภาวะตลาดและสภาพการแข่งขัน

ตลาดอสังหาริมทรัพย์ภาคที่อยู่อาศัยสำหรับปี 2560 โดยภาพรวมถือว่าตลาดมีความเติบโตเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ ปริมาณสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ทั่วประเทศทรงตัวอยู่ในระดับเฉลี่ยประมาณ 576,000 - 586,000 ล้านบาทตลอดช่วง 3 ปีก่อนหน้า ทั้งนี้ สินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ดังกล่าวนับรวมสินเชื่อบ้านมือสองและนับรวมสินเชื่อที่เป็นการ Refinance ด้วย

อย่างไรก็ตาม ปี 2560 ถือเป็นปีที่ยังมีสีสัน ผ่านเหตุการณ์และพัฒนาการต่างๆมากมายทั้งโดยภาคเอกชนและภาครัฐ สรุปพอสังเขปได้ดังนี้

ปริมาณที่อยู่อาศัย

จำนวนคอนโดมิเนียมสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่ในปี 2560 ในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑล มีจำนวนลดลงจากปี 2559 อย่างเห็นได้ชัด คือมีเพียงประมาณ 59,800 หน่วย ลงลงมาก เมื่อเทียบกับจำนวนประมาณ 72,900 หน่วยในปี 2559 และประมาณ 67,600 หน่วยในปี 2558

ในส่วนของบ้านจัดสรร พบว่าบ้านเดี่ยวสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่มีจำนวนประมาณ 30,600 หน่วย ลดลงเล็กน้อยเมื่อเทียบกับประมาณ 31,900 หน่วยในปี 2559 ทาวน์เฮ้าส์สร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่มีจำนวนประมาณ 13,300 หน่วย ลดลงเมื่อเทียบกับประมาณ 16,300 หน่วยในปี 2559 และบ้านแฝดสร้างเสร็จจดทะเบียนใหม่มีจำนวนประมาณ 2,500 หน่วย เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับประมาณ 2,000 หน่วยในปี 2559

อย่างไรก็ตาม จำนวนคอนโดมิเนียมที่มีการโอนกรรมสิทธิ์ใหม่ในปี 2560 ในพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑลเพิ่มขึ้นจากปี 2559 คือมีประมาณ 80,200 หน่วยในปี 2560 เทียบกับประมาณ 90,100 หน่วยในปี 2559 และประมาณ 71,800 หน่วยในปี 2558 เป็นผลจากโครงการที่สร้างเสร็จใหม่พร้อมโอนในรอบ 1-2 ปีที่ผ่านมา

ในส่วนของบ้านจัดสรร พบว่าบ้านเดี่ยวโอนกรรมสิทธิ์ใหม่มีจำนวนประมาณ 22,300 หน่วย เทียบกับประมาณ 20,400 หน่วยในปี 2559 ทาวน์เฮ้าส์โอนกรรมสิทธิ์ใหม่มีจำนวนประมาณ 47,800 หน่วย เทียบกับประมาณ 51,100 หน่วยในปี 2559 และบ้านแฝดโอนกรรมสิทธิ์ใหม่มีจำนวนประมาณ 6,000 หน่วย เทียบกับประมาณ 4,800 หน่วยในปี 2559

ผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มทุนขนาดยักษ์มีการประกาศพัฒนาโครงการ Mixed Use บนที่ดินแปลงใหญ่ราคาแพงหลายแห่ง โดยเฉพาะบริเวณถนนพระราม 4 และถนนบางนา-ตราด หรือบริเวณใกล้เคียง เพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม อาคารสำนักงาน โรงแรม ค้าปลีก ฯลฯ ซึ่งจะดันให้ราคาที่ดินในบริเวณใกล้เคียงกับโครงการดังกล่าวปรับสูงขึ้นตามไปด้วย

มีข่าวการซื้อขายสินทรัพย์ด้านโครงการที่อยู่อาศัยที่น่าสนใจ 2-3 ราย ชี้ให้เห็นว่าตลาดอสังหาริมทรัพย์ในกรุงเทพฯ มีพลวัตร (Dynamic) สูงมากขึ้นทุกปีจากการเปลี่ยนแปลงเชิงกายภาพของเมือง ประชากร และเทคโนโลยี ทั้งนี้ ผู้ประกอบการที่ต้องการเติบโตในอนาคตไม่สามารถบริหารโครงการด้วยวิธีการเดิมๆได้อีกต่อไป

ความเคลื่อนไหวจากภาครัฐ

ในขณะที่ผู้ประกอบการภาคเอกชนไม่สามารถผลิตที่อยู่อาศัยราคาต่ำมากได้ ภาครัฐจึงพยายามเข้ามาอุดช่องว่าง ผ่านทั้งโครงการของกรมธนารักษ์ การเคหะแห่งชาติ และหน่วยงานอื่น

การเคหะแห่งชาติเดินหน้าโครงการบ้านเคหะประชารัฐต่อเนื่อง โดยกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ มอบหมายให้การเคหะแห่งชาติคัดโครงการที่อยู่อาศัยของการเคหะ 148 โครงการ รวมประมาณ 20,800 หน่วย (ส่วนใหญ่เป็นห้องชุดคอนโดมิเนียม) เพื่อขาย มีทั้งที่สร้างเสร็จแล้ว 90 โครงการ อยู่ระหว่างก่อสร้าง 38 โครงการ และที่เปิดขายใหม่อีก 20 โครงการ

ในส่วนของกรมธนารักษ์ นอกจากจะมีแนวทางพัฒนาที่อยู่อาศัยบนที่ราชพัสดุหลายแปลงแล้ว ยังมีภารกิจประเมินราคาที่ดินรายแปลงทั่วประเทศประมาณ 32 ล้านแปลง ซึ่งสามารถดำเนินการได้เสร็จเร็วกว่ากำหนด และสามารถประกาศใช้บัญชีราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดินเป็นรายแปลงได้ทุกจังหวัดทั่วประเทศตั้งแต่เดือนมกราคม 2561 จากเดิมที่ได้ประกาศใช้เพียง 24 จังหวัด การประกาศใช้ดังกล่าวยังไม่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงราคาประเมินของรอบปี 2559-2562 ที่ประกาศใช้ไปแล้วจนกว่าจะถึงรอบ 4 ปีต่อไป

การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคม

ในปี 2560 มีความเคลื่อนไหวเกี่ยวกับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคมที่เป็น

รูปธรรมชัดเจนขึ้นหลายประการ เช่น ในเดือนเมษายน มีการเปิดเดินรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยายด้านตะวันออกเพิ่มขึ้น 1 สถานี ในช่วงแบริ่ง-สำโรง ทำให้โครงการที่อยู่อาศัยในแนวเส้นทางสายสีเขียวส่วนต่อขยายดังกล่าวมีความคึกคักเพิ่มขึ้น ต่อมาในเดือนสิงหาคม มีการเปิดเดินรถไฟฟ้าสายสีม่วงช่วงเตาปูน-บางซื่อ ซึ่งเดิมเป็นส่วนที่ขาดหาย (Missing Link) และกระทบต่อการขายโครงการที่อยู่อาศัยในแนวรถไฟฟ้าสายสีม่วงและมีภาวะ Oversupply อยู่แล้ว การเปิดการเดินรถในช่วงที่ขาดหายทำให้จำนวนผู้โดยสารเพิ่มขึ้นมากแต่ยังไม่ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้เดิม

สำหรับเส้นทางรถไฟฟ้าในความคาดหวัง 3 เส้นทาง คือ สายสีชมพู สีเหลือง สีส้ม นั้นมีความคืบหน้าถึงขั้นมีการปิดช่องจราจรบนถนนรัตนาธิเบศร์ ถนนติวานนท์ และถนนแจ้งวัฒนะ เพื่อรื้อย้ายระบบสาธารณูปโภคและทำเข็มทดสอบสำหรับเส้นทางสายสีชมพูแล้ว เช่นเดียวกับสายสีเหลืองและสีส้มที่จะตามมาติดๆ โดยจะมีการเวนคืนพื้นที่ในบางบริเวณตามพระราชกฤษฎีกา

ในส่วนของเส้นทางที่เป็น Feeder เพื่อเติมเต็ม มีความเคลื่อนไหวในส่วนรถไฟฟ้าสายสีทองเพื่อเชื่อมต่อจากรถไฟฟ้า สาย 3 สายหลัก คือสายสีม่วง เขียว สีแดง ทั้งนี้ รถไฟฟ้าสายสีทองมีระยะทางเพียงประมาณ 2-3 กิโลเมตร กำหนดสร้างและแล้วเสร็จในปี 2561 ส่วนโซนแจ้งวัฒนะก็มีความพยายามเชื่อมต่อรถไฟฟ้าสายสีชมพู ระยะทางประมาณ 2,8 กิโลเมตร เข้าสู่บริเวณเมืองทองธานี

นอกจากรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนแล้ว ยังมีความคืบหน้าในการก่อสร้างทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองบางปะอิน-นครราชสีมาหรือมอเตอร์เวย์ สาย 6 โดยนายกรัฐมนตรีทำพิธีเปิดโครงการเมื่อเดือนสิงหาคม และการเริ่มต้นก่อสร้างรถไฟความเร็วสูงช่วง กรุงเทพฯ-นครราชสีมา ซึ่งนายกรัฐมนตรีทำพิธีเปิดโครงการเมื่อเดือนธันวาคมก่อนสิ้นปี 2560 ไม่กี่วัน ทำให้ภาคอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่ตั้งแต่อยุธยาถึงนครราชสีมามีแนวโน้มที่ดีในอนาคต โดยทางหลวงพิเศษเส้นทางดังกล่าวมีกำหนดสร้างเสร็จในปี 2563 และรถไฟความเร็วสูงช่วงแรกมีกำหนดสร้างเสร็จประมาณปี 2565

ถนนกรุงเทพกรีฑา-ร่มเกล้า (ศรีนครินทร์-ร่มเกล้า) อยู่ในระหว่างเร่งการก่อสร้างในปี 2560 และจะสร้างเสร็จพร้อมเปิดใช้งานในปี 2561 จะทำให้การพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในแนวเส้นทางดังกล่าวได้รับความสนใจยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม เนื่องจากราคาที่ดินได้ขยับเพิ่มขึ้นมากถึงประมาณเท่าตัวหลังจากมีการตัดถนนใหม่ และมีผู้ประกอบการรายใหญ่จับจองพื้นที่ดินไว้เกือบหมดแล้ว ทำให้ที่อยู่อาศัยในถนนสายดังกล่าวบริเวณค่อนมาทางถนนศรีนครินทร์จะกลายเป็นย่านบ้านจัดสรรราคาแพง ส่วนในบริเวณค่อนไปทางวงแหวนรอบนอกหรือเลยจากนั้นมีราคาถูกกว่าเพราะอยู่ใกล้สนามบินสุวรรณภูมิทำให้ใช้ประโยชน์สร้างอาคารสูงได้น้อย

ถนนสายอื่นๆที่มีพัฒนาการหรือแผนการก่อสร้าง ได้แก่ โครงการถนนเชื่อมจากถนนจรัลสนิทวงศ์บริเวณสี่แยกไฟฉายไปยังถนนราชพฤกษ์และต่อเนื่องไปถึงพุทธมณฑล โครงการต่อเชื่อมถนนราชพฤกษ์-ถนนกาญจนาภิเษก แนวเหนือ-ใต้ปัจจุบันสิ้นสุดถนนทางหลวงสาย 345 ขยายออกไปเชื่อมต่อถนนสายทางหลวง 346 ฯลฯ

เขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก

รัฐบาลพยายามกระตุ้นการรับรู้เกี่ยวกับโครงการเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกหรือ Eastern Economic Corridor (EEC) ผ่านสื่อต่างๆ ส่งผลให้เกิดความสนใจจากนักลงทุนไทยและต่างประเทศ ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ที่น่าจะได้ประโยชน์โดยตรงก่อนภาคส่วนอื่นๆ คือนิคมอุตสาหกรรม ในส่วนของผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยยังรอความชัดเจนของพิกัดบริเวณที่ภาครัฐจะส่งเสริมให้เป็นเมืองใหม่ (New Cities) ทั้งในจังหวัดระยอง ชลบุรี และฉะเชิงเทรา อย่างไรก็ตาม โครงการที่อยู่อาศัยแนวถนนบางนา-ตราด และแปดริ้ว ฉะเชิงเทรา ซึ่งเป็นทางผ่านหรือทางเชื่อมต่อจากกรุงเทพฯสู่ภาคตะวันออกน่าจะได้อานิสงค์ก่อน

กฎหมายที่มีผลต่อภาคอสังหาริมทรัพย์

กฎหมายสำคัญที่ภาคอสังหาริมทรัพย์ให้ความสนใจมากที่สุด นอกเหนือไปจากร่างผังเมืองรวมของกรุงเทพมหานคร คือ ร่างพระราชบัญญัติภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เข้าสู่ขั้นตอนการพิจารณาของคณะกรรมาธิการวิสามัญ ของสภานิติบัญญัติแห่งชาติ โดยล่าสุดมีแนวโน้มว่าจะยกเว้นภาษีบ้านหลังหลักที่อยู่อาศัยหากราคาบ้านไม่เกิน 20 ล้านบาท จากเดิมเคยกำหนดไว้ที่ราคาไม่เกิน 50 ล้านบาท และลดเพดานการจัดเก็บภาษีลงในอัตราผ่อนปรนใน 2 ปีแรกที่กฎหมายมีผลบังคับใช้ ในอัตราลดประมาณร้อยละ 40 จากที่เคยกำหนดไว้เดิม ทั้งในหมวด ทั้งในหมวดที่อยู่อาศัย เกษตรกรรม พาณิชยกรรม และที่ดินว่างเปล่า โดยในอัตราใหม่ ส่วนของที่อยู่อาศัยหลังหลัก ราคา 20-50 ล้านบาทจัดเก็บในอัตราร้อยละ 0.02 ราคา 50-75 ล้านบาทจัดเก็บในอัตราร้อยละ 0.03 ราคา 75-100 ล้านบาทจัดเก็บในอัตราร้อยละ 0.05 และราคามากกว่า 100 ล้านบาทจัดเก็บในอัตราร้อยละ 0.1 ดังนั้น แนวโน้มการบังคับใช้กฎหมายดังกล่าวตั้งแต่ปี 2562 น่าจะไม่ส่งผลกระทบมากนักต่อเจ้าของที่อยู่อาศัย

กฎหมายอีกฉบับที่มีความสำคัญและมีการบังคับใช้แล้ว คือ พระราชกำหนดการบริหารจัดการการทำงานของแรงงานต่างด้าว พ.ศ. 2560 ส่งผลกระทบต่อการจ้างแรงงานต่างด้าวในภาคส่วนต่างๆ ในวงกว้างโดยเฉพาะภาคอสังหาริมทรัพย์และการก่อสร้าง แต่ในภายหลังรัฐบาลได้ออกคำสั่งบรรเทาปัญหา โดยให้ชะลอการใช้บางมาตราที่เกี่ยวกับการลงโทษและเอาผิด

สำหรับร่างผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร (ปรับปรุงครั้งที่ 4) นั้น กรุงเทพมหานครได้เปิดรับฟังความคิดเห็นหลายรอบ โดยมีแนวคิดใหม่บางประการเพื่อให้สอดคล้องกับการพัฒนาโครงข่ายคมนาคมใหม่ๆ ในปัจจุบันและอนาคต เช่น การทบทวนอัตราส่วนพื้นที่อาคารรวมต่อพื้นที่ดิน (FAR) ให้ผ่อนปรนหรือจูงใจมากขึ้น การทบทวนสิทธิให้สามารถใช้ประโยชน์จากที่ดินได้มากขึ้นในพื้นที่รัศมี 1 กิโลเมตร จากเดิม 500 เมตร การปรับลดพื้นที่เขียวลายเป็นพื้นที่สีเหลืองในโซนฝั่งตะวันตก การให้สิทธิพิเศษโครงการขนาดใหญ่มาก (200 ไร่ขึ้นไป) ทั้งนี้ กรุงเทพมหานครมีเป้าหมายบังคับใช้ผังเมืองรวมฉบับใหม่ในช่วงกลางปี 2562

ในขณะที่ร่างผังเมืองรวมกรุงเทพมหานครมีแนวโน้มผ่อนปรนมากขึ้น แต่กลับมีความเข้มงวดมากขึ้นในส่วนของร่างผังเมืองรวมจังหวัดนนทบุรี (ปรับปรุงครั้งที่ 2) ซึ่งมีกำหนดประกาศใช้ในช่วงกลางปี 2561 โดยมีการนำข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินของกรุงเทพมหานครปัจจุบันไปใช้ จากเดิมที่เคยผ่อนปรนมากกว่าผังเมืองรวมกรุงเทพมหานคร โดยองค์การบริหารส่วนจังหวัดนนทบุรีกำหนดให้จังหวัดนนทบุรีเป็นเมืองที่อยู่อาศัยชั้นดี รองรับการขยายตัวด้านที่อยู่อาศัยจากกรุงเทพฯ อย่างไรก็ตาม แนวโน้มความเข้มงวดทั้งด้านผังสีและการใช้ประโยชน์ที่ดิน ขนาดความกว้างของถนน อัตราส่วนที่จอดรถ และอื่นๆ ทำให้ผู้ประกอบการชะลอการจัดหาแปลงที่ดินใหม่เพื่อการพัฒนา และเร่งพัฒนาโครงการที่ได้รับอนุมัติแล้วโดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียม

กลุ่มทุนต่างประเทศในภาคอสังหาริมทรัพย์

กลุ่มทุนอสังหาริมทรัพย์จากญี่ปุ่นและจีน ยังคงให้ความสนใจตลาดที่อยู่อาศัยของไทยอย่างต่อเนื่อง ทั้งโดยการร่วมทุนพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย และในรูปแบบอื่น ในกรณีของจีน ได้เข้ามาร่วมทุนก่อสร้างทางรถไฟความเร็วสูงสายเหนือ และ

ทุนจีนยังบุกตลาดอสังหาริมทรัพย์ไทยมากขึ้นตามประชากรและนักท่องเที่ยวชาวจีนที่หลั่งไหลเข้าสู่ประเทศไทยทุกทิศทาง โดยเฉพาะในกรุงเทพฯ ที่เริ่มมีเมืองใหม่ในย่านถนนประชาสงเคราะห์ แถบใกล้พระราม 9 ห้วยขวาง และในจังหวัดเชียงใหม่ซึ่งอยู่ใกล้ประเทศจีนตอนใต้เพียงชั่วเวลาขับรถไม่กี่ชั่วโมง การเข้ามาอยู่อาศัยของประชากรจีนทำให้สมการอสังหาริมทรัพย์ของไทยมีตัวแปรใหม่ที่สำคัญยิ่ง ซึ่งมีผลต่ออุปทานและอุปสงค์ด้านที่อยู่อาศัยและโรงแรมที่พัก

พัฒนาการอื่นๆ ที่มีผลต่อภาคอสังหาริมทรัพย์

นอกจากแนวโน้มการพัฒนา Mixed Use Developments โดยผู้ประอบการรายใหญ่ทุนหนาแล้ว ยังมีความเคลื่อนไหวของธุรกิจพื้นที่ทำงานร่วมให้เช่า (Coworking Space) ซึ่งเริ่มได้รับความนิยมมากขึ้นในหมู่คนรุ่นใหม่ที่ประกอบอาชีพเป็น Freelance หรือ Start-Up โดยมีผู้ประกอบการทั้งไทยและเครือธุรกิจ Coworking Space จากต่างประเทศเข้าสู่ธุรกิจนี้มากขึ้น โดยเฉพาะในบริเวณที่เป็นศูนย์กลางธุรกิจ (Central Business District หรือ CBD) เช่น เอกมัย ทองหล่อ อโศก รัชดาภิเษก และในจังหวัดหลักของภูมิภาค เช่น ภูเก็ต เชียงใหม่

ในส่วนของสินเชื่อที่อยู่อาศัยซึ่งมีบทบาทสำคัญต่อการเติบโตของตลาดที่อยู่อาศัย ธนาคารภาครัฐที่มีบทบาทปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยปริมาณสูงกำลังผลักดันเรื่อง Reversed Mortgage ซึ่งต้องทำด้วยความระมัดระวังและรักษาสิทธิผู้บริโภคสูงวัยด้วย โดยต้องให้ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องเป็นรากฐานก่อน

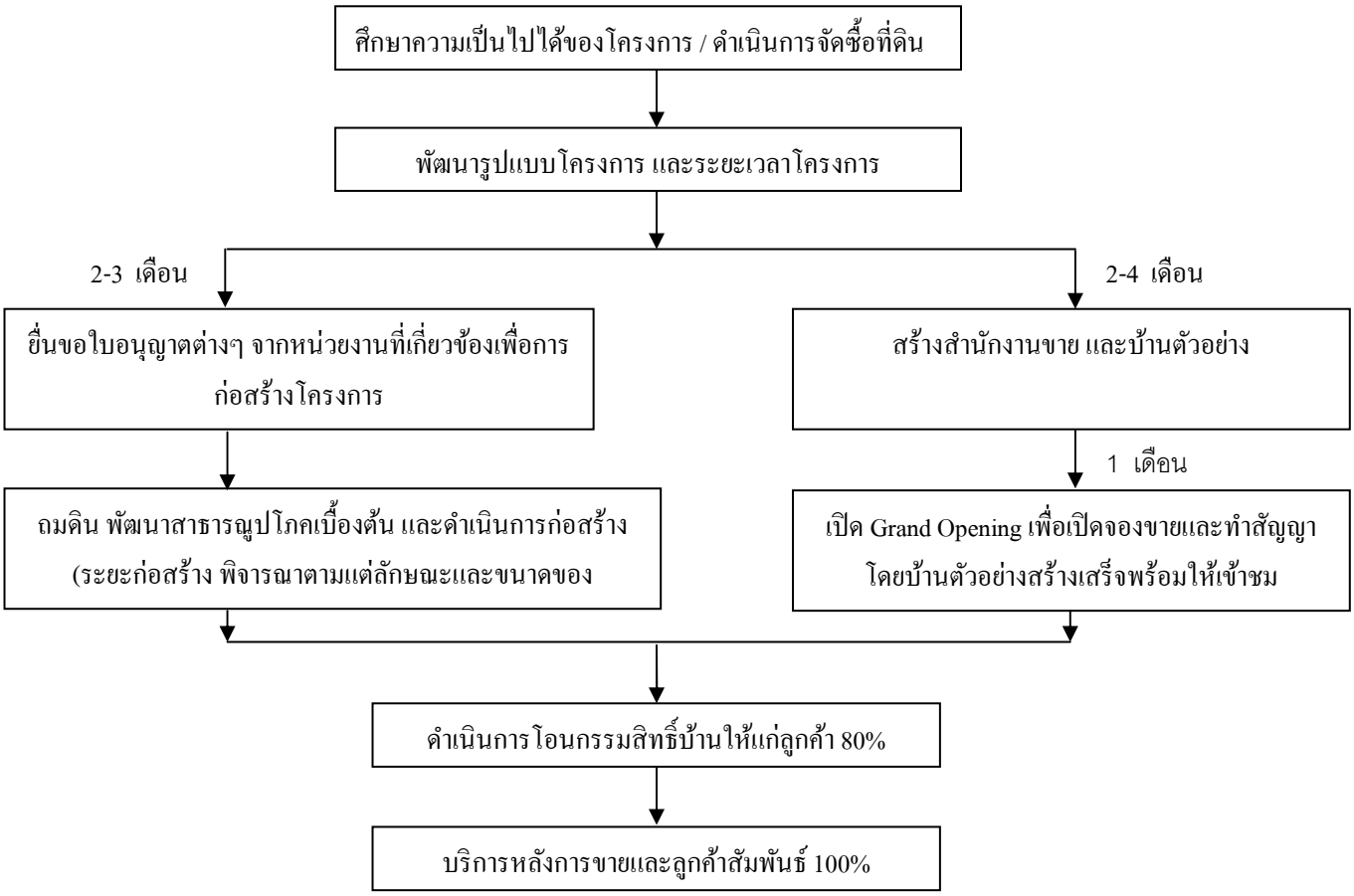
ในปี 2560 ต่อเนื่องปี 2561 และไปในอนาคต บรรษัทตลาดรองสินเชื่อที่อยู่อาศัย (บตท.) สถาบันการเงินที่เป็นรัฐวิสาหกิจ กำลังพัฒนาสินเชื่อที่อยู่อาศัยอัตราดอกเบี้ยคงที่ระยะยาว โดยเบื้องต้นนำเสนอในระยะยาว 10 ปี เพื่อเป็นทางเลือกสำหรับผู้บริโภคที่ไม่ต้องการเผชิญกับความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในอนาคต

ตลาดที่อยู่อาศัยในอนาคต 2-3 ปีข้างหน้ามีแนวโน้มเติบโตดีกว่าในปี 2560 จากความเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ การท่องเที่ยวและการลงทุนจากต่างประเทศ และบรรยากาศการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ อย่างไรก็ตาม ทิศทางอัตราดอกเบี้ยขาขึ้นในต่างประเทศและสถานการณ์การเมืองในประเทศยังคงมีจุดที่สามารถพลิกผันได้และเป็นได้ทั้งปัจจัยบวกหรือปัจจัยลบตามสถานการณ์เฉพาะหน้า

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์

<u>การจัดหาผลิตภัณฑ์</u>

บริษัทฯ มีระยะเวลาในการดำเนินงานแต่ละโครงการประมาณ 6-7 เดือน (ไม่รวมระยะเวลาก่อสร้าง)* โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้



** <u>แผนการก่อสร้าง และระยะเวลาการก่อสร้าง</u> :*

1. โครงการแนวราบ มีแผนการก่อสร้างบ้าน Lot ละ 8-12 หลัง ตามแต่แผนงานการขาย ระยะเวลาการก่อสร้างประมาณ 6-8 เดือน

2. ระยะเวลาการก่อสร้างโครงการแนวสูง (อาคารไม่เกิน 8 ชั้น) ประมาณ 12 เดือน (ต่อโครงการต่ออาคาร)

3. ระยะเวลาการก่อสร้างโครงการแนวสูง (อาคารเกิน 8 ชั้น) ประมาณเกินกว่า 12 เดือน ขึ้นอยู่กับลักษณะอาคารและรูปแบบโครงการ

<u>การจัดซื้อที่ดิน</u>

ขั้นตอนในการจัดซื้อที่ดินมีกระบวนการในการสรรหาที่ดินร่วมกันหลายฝ่าย โดยมีกระบวนการในการสรรหาที่ดิน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 : ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ (Business Development: BD) จะเป็นผู้รับผิดชอบในการเป็นผู้สรรหาและคัดเลือกความเหมาะสมของที่ดิน โดยทางฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะเป็นผู้กำหนดลักษณะและประเภทของโครงการที่สนใจและทำการศึกษาทำเลที่ตั้งของโครงการที่เหมาะสมอาทิ แนวทางเส้นทางรถไฟ ผังสี เส้นทางคมนาคม ข้อบังคับทางด้านกฎหมายต่างๆ

เมื่อคณะกรรมการบริหารพิจารณาความคุ้มค่าของการลงทุนเรียบร้อยแล้ว ทางฝ่ายพัฒนาธุรกิจจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อที่ดิน โดยบริษัทฯจะซื้อที่ดินเอง ซึ่งอาจจะเป็นการซื้อผ่านนายหน้าซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นหลักของบริษัทฯ หรือเป็นการซื้อโดยการผ่านการประมูลทรัพย์สินติดเป็นหลักประกันหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้จากสถาบันการเงิน รวมถึงการประมูล

ทรัพย์สินจากกรมบังคับคดี ทั้งที่ดินเปล่าและโครงการที่มีสิ่งปลูกสร้างอยู่แล้ว เนื่องจากต้นทุนค่าที่ดินถือเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักของต้นทุนโครงการ (มีสัดส่วนเฉลี่ยประมาณร้อยละ 20 ของต้นทุนโครงการของบริษัทฯ) บริษัทจะมีการเปรียบเทียบราคาซื้อกับราคาประเมินและราคาตลาดอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมในการจัดซื้อที่ดิน

ขั้นตอนที่ 2 : ฝ่ายพัฒนาโครงการ (Project Development : PD) จะพิจารณาลงรายละเอียดเพิ่มขึ้นเป็นการจัดทำรายงานวิเคราะห์ที่ดิน โดยจะมีเนื้อหาหลักที่จะใช้พิจารณาเป็นข้อมูลด้านการตลาดทำการวิเคราะห์คู่แข่งและวาง Positioning ของสินค้า พร้อมออกแบบร่างโครงการตามข้อกฎหมายผังเมือง ซึ่งในขั้นตอนนี้อาจมีการออกแบบร่างโครงการหลายแบบ เพื่อให้เกิดความคุ้มค่าการใช้ที่ดินสูงสุด และหลังจากนั้นจะนำส่งข้อมูลแบบร่างโครงการให้แก่ฝ่ายประมาณราคาและต้นทุน เพื่อประมาณการต้นทุนค่าก่อสร้าง และนำข้อมูลการประมาณการค่าก่อสร้างพร้อมแบบร่างโครงการส่งให้ฝ่ายจัดสรรเงินและการลงทุน ประมาณการความเป็นไปได้ทางการเงิน เพื่อประกอบการพิจารณาการดำเนินโครงการตามแบบร่างดังกล่าว

จากการที่บริษัทฯ มีทีมงานที่ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดย ทำเลที่ตั้ง และมีกระบวนการจัดซื้อที่ดินอย่างเข้มงวด ส่งผลให้บริษัทฯ มั่นใจได้ถึงศักยภาพของโครงการที่จะดำเนินการพร้อมกับฝ่ายบริหารโครงการที่ทำหน้าที่พัฒนารูปแบบโครงการให้สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดีและเกิดความคุ้มค่าอย่างสูงสุดในการลงทุนอีกด้วย

<u>ผู้รับเหมาก่อสร้าง</u>

ในการก่อสร้างโครงการแต่ละโครงการนั้น บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอก เพื่อมาดำเนินการก่อสร้างภายใต้การควบคุมของบริษัทฯ

ทั้งนี้ ฝ่ายประมาณราคาและต้นทุน ของบริษัทฯ จะเป็นผู้กำหนดต้นทุนในการก่อสร้างบ้านแต่ละแบบ ทั้งค่าวัสดุและค่าแรงในการก่อสร้างไว้เป็นมาตรฐานสำหรับที่อยู่อาศัยในแนวราบ ซึ่งได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ รวมถึง บริษัทฯ มีนโยบายให้วิศวกรของบริษัทซึ่งเป็นผู้จัดการโครงการ (Project Manager) ในแต่ละโครงการเป็นผู้เสนอให้ฝ่ายสรรหาและสัญญาจ้าง พิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยต่างๆ โดยแบ่งตามประเภทงาน อาทิ งานโครงสร้าง งานหลังคา งานไฟฟ้า งานประปา และงานติดตั้งต่างๆ

สำหรับส่วนของโครงการที่อยู่อาศัยประเภทแนวสูง อาทิ คอนโดมิเนียม และอพาร์ทเม้นท์ให้เช่า บริษัทฯ มีนโยบายในการว่าจ้างรูปแบบที่ 1 คือ ว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างหลักเพียงรายเดียว (ผู้รับเหมาแบบ Main Contractor) โดยทำสัญญาว่าจ้างเหมางานก่อสร้างงานโครงสร้างและงานสถาปัตยกรรม และมอบหมายให้เป็นผู้รับเหมาหลักของโครงการ (Main Contractor) รูปแบบที่ 2 คือ ว่าจ้างแบบผู้รับเหมารายย่อยแบบแยกประเภทงานเป็นงานโครงสร้าง และ งานสถาปัตยกรรม

เกณฑ์การคัดเลือกผู้รับเหมา

- แรงงานหรือทีมงานของผู้รับเหมา
- เงินทุนหมุนเวียน
- ฝีมือหรือผลงานที่ผ่านมาของผู้รับเหมา
- ศักยภาพของผู้รับเหมา
- ราคา

ในการว่าจ้างผู้รับเหมาบริษัทฯมีนโยบายว่าจ้างผู้รับเหมา ดังนี้

คอนโดแบรนด์ The Niche ประกอบด้วย The Niche ID, The Niche MONO และ The Niche PRIDE และรวมถึงแบรนด์ที่สูงกว่า ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นคอนโดอาคารสูงเกินกว่า 8 ชั้น และมีคอนโดอาคารขนาด 8 ชั้นบางส่วน บริษัทฯ มีนโยบาย

ใช้ผู้รับเหมาแบบ Main Contractor เป็นหลัก เนื่องจาก ในการดำเนินการจะมีสาธารณูปโภคทั้งในตัวอาคารและนอกอาคารที่มากกว่าแบรนด์อื่นๆ

สำหรับคอนโดแบรนด์ The Nich ID ที่เป็นคอนโดอาคาร 8 ชั้นบางส่วน และ The Kith ซึ่งเป็นคอนโดไม่เกิน 8 ชั้น ที่มีสาธารณูปโภคภายในอาคารและนอกอาคารไม่มาก และเป็นคอนโดที่เน้นการพักอาศัย จึงสามารถว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยมาทำงานก่อสร้างได้ บริษัทฯ จึงมีนโยบายว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยก่อสร้าง เพื่อประโยชน์ในการบริหารต้นทุนค่าก่อสร้างให้อยู่ในสัดส่วนที่เหมาะสมและรักษาระดับของกำไรสุทธิ

สำหรับโครงการแนวราบบริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมารายย่อยในการสร้างบ้านแนวราบซึ่งข้อดีของการใช้ผู้รับเหมารายย่อยในการสร้างบ้าน คือ การก่อสร้างจะแล้วเร็วกว่า เนื่องจาก จะมีผู้รับเหมาเข้าทำงานพร้อมกันหลายชุด จึงสามารถวางแผนการก่อสร้าง การขาย และการโอนรับรู้รายได้ ได้อย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ ทีมผู้รับเหมาก่อสร้างและตกแต่งอาคารที่บริษัทฯ เคยว่าจ้างมีมากกว่า 50 ทีม และมีความสัมพันธ์ที่ดีมาเป็นเวลากว่า 10 ปี โดยทีมผู้รับเหมาดังกล่าวมีผลงานการก่อสร้างงานที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามข้อกำหนดของบริษัทฯ และส่งมอบงานได้ตามเวลาที่กำหนด

<u>การจัดซื้อวัสดุก่อสร้าง</u>

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

ในส่วนของโครงการประเภทแนวสูงซึ่งบริษัทฯ เน้นว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างแบบ Main Contractor เป็นหลักนั้น บริษัทฯ จะมอบหมายให้ผู้รับเหมาเป็นผู้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างประเภทเบ็ดเตล็ดทั่วไปโดยจะระบุรายการวัสดุและคุณสมบัติวัสดุก่อสร้างทั้งหมดไว้ในสัญญาและทำการตรวจสอบคุณภาพและมาตรฐานวัสดุก่อสร้างที่นำมาใช้โดยวิศวกรของบริษัทฯสำหรับวัสดุหลักที่ใช้ในการก่อสร้างทางบริษัทฯ จะเป็นผู้จัดหามาเองซึ่งด้วยประสบการณ์ในด้านงานก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายมายาวนาน บริษัทฯ จึงสามารถประมาณการและควบคุมคุณภาพสินค้าและระดับราคาได้เป็นอย่างดี

<u>การดำเนินการเพื่อลดผลกระทบเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม</u>

การก่อสร้างที่อยู่อาศัยและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของโครงการจะอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติและแนวทางในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) ซึ่งออกโดยอาศัยอำนาจพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม แห่งชาติ พ.ศ. 2535

ดังนั้น บริษัทฯ ให้ความสำคัญ และตระหนักถึงผลกระทบจากการดำเนินโครงการต่อสิ่งแวดล้อม และชุมชนโดยรอบอยู่เสมอ จึงได้กำหนดเป็นนโยบายที่ชัดเจนให้มีการยึดถือและปฏิบัติตามมาตรการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมและมาตรการติดตามตรวจสอบผลกระทบสิ่งแวดล้อม ที่กำหนดไว้ในรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) ซึ่งได้ผ่านความเห็นชอบจากสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมอย่างเคร่งครัด

รวมถึง กฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ในเรื่องความปลอดภัย สุขอนามัยและสิ่งแวดล้อม โดยเริ่มตั้งแต่กระบวนการคัดเลือกผู้จัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) ซึ่งบริษัทให้ความสำคัญต่อการคัดเลือกผู้จัดทำรายงาน EIA ที่มีคุณภาพ และน่าเชื่อถือ โดยพิจารณาจากบริษัทที่ปรึกษาซึ่งขึ้นทะเบียนต่อกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเป็นผู้ดำเนินการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม พ.ศ. 2535

ตัวอย่างการปฏิบัติตามมาตรการ

- มาตรการคุณภาพทางอากาศ
  - จัดให้มีการใช้เครื่องจักรกลที่มีประสิทธิภาพ และมีการตรวจสอบให้อยู่ในสภาพดีอยู่เสมอ
  - ติดตั้งผ้าใบทึบตั้งแต่ชั้นล่างจนถึงชั้นสูงสุดโดยรอบอาคาร เพื่อป้องกันฝุ่นละอองฟุ้งกระจาย
  - ฉีดพรมน้ำบนพื้นถนนที่ดินภายในโครงการ เพื่อลดปริมาณฝุ่นอันเกิดจากการสัญจรในพื้นที่ก่อสร้าง
  - รถบรรทุกที่ขนส่งวัสดุก่อสร้าง หรือขนส่งคนงานเรียบร้อยแล้ว จะไม่มีการติดเครื่องยนต์ทิ้งไว้เด็ดขาด เพื่อเป็นการลดเขม่าควัน และกลิ่น
  - ในการบรรทุกวัสดุก่อสร้าง ได้จัดหาวัสดุปิดคลุมท้ายรถมิดชิด เพื่อป้องกันการฟุ้งกระจาย และร่วงหล่นของวัสดุ
- มาตรการการพังทลายของดิน
  - ก่อสร้างเขื่อนกันดินในบริเวณแนวเขตพื้นที่ริมคลองสาธารณะ เพื่อป้องกันการพังทลายของตลิ่ง
  - ก่อสร้างรั้วกำแพงกันดินรอบโครงการ เพื่อป้องกันการพังทลายของดิน ทำความเสียหายแก่บ้านข้างเคียง
  - จัดให้มีการระบายน้ำชั่วคราว และบ่อดักตะกอนรอบพื้นที่ก่อสร้าง
- มาตรการทางเสียง
  - กำหนดเวลาทำงานที่ก่อให้เกิดเสียงในช่วงเวลากลางวัน เพื่อหลีกเลี่ยงการก่อให้เกิดความรำคาญต่อบ้านข้างเคียง
  - เลือกตำแหน่งการติดตั้งเครื่องจักรให้ห่างจากอาคารใกล้เคียงมากที่สุด เพื่อลดเสียงจากเครื่องจักร
  - จัดให้มีวัสดุรองรับที่เหมาะสม เพื่อป้องกันการกระแทกของวัสดุที่อาจก่อให้เกิดเสียงดัง
  - จำกัดความเร็วของรถ เมื่อเข้าสู่พื้นที่ในโครงการ เพื่อลดแรงสั่นสะเทือนที่เกิดจากการวิ่งของรถ
- มาตรการจราจรและการขนส่ง
  - ห้ามมิให้ผู้รับเหมากองวัสดุก่อสร้างบริเวณไหล่ทางข้างถนน เพื่อไม่ให้กีดขวางการจราจร
  - มีเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยคอยอำนวยความสะดวกให้กับรถที่เข้า-ออกได้โดยสะดวกและปลอดภัย เพื่อไม่ให้กีดขวางการจราจร
  - ประชาสัมพันธ์โครงการตามที่มาตรการกำหนด เพื่อให้ผู้พักอาศัยใกล้เคียงสามารถติดต่อได้ กรณีที่ได้รับความเดือนร้อน
- อาชีวอนามัยและความปลอดภัย
  - ประชาสัมพันธ์โครงการตามที่มาตรการกำหนด เพื่อให้ผู้พักอาศัยใกล้เคียงสามารถติดต่อได้ กรณีที่ได้รับความเดือนร้อน
  - จัดให้มีวิศวกรความปลอดภัย หรือนักอาชีวอนามัยประจำโครงการ เพื่อทำ

หน้าที่ในการอบรมชี้แจงคนงาน และกำหนดมาตรการความปลอดภัย
- จัดให้มีการตรวจสอบส่วนประกอบและอุปกรณ์ต่างๆ เพื่อความปลอดภัยในการดำเนินงานก่อสร้างอย่างสม่ำเสมอ

➢ มาตรการป้องกันอัคคีภัย
- ติดตั้งอุปกรณ์เกี่ยวกับไฟฟ้าในช่วงก่อสร้างให้เป็นไปตามหลักวิศวกรรม
- ติดตั้งถังดับเพลิงเคมีในสถานที่ก่อสร้างบริเวณที่อาจเกิดเพลิงไหม้ได้ง่าย และทำการตรวจสอบระบบป้องกันอัคคีภัยให้ใช้การได้อยู่เสมอ

➢ มาตรการระบายน้ำ
- ดูแลบริเวณหน้างานให้มีความสะอาด และเป็นระเบียบเรียบร้อยปราศจากขยะ และกองเศษวัสดุก่อสร้างที่ไม่ใช้งาน
- มีการออกแบบระบบระบายน้ำตามกฎเกณฑ์สำหรับระบายน้ำกำหนดเพื่อให้การระบายน้ำจากในโครงการออกสู่ภายนอกโครงการไม่ทำให้เกิดความเดือดร้อนแก่บริเวณข้างเคียง ทั้งช่วงก่อสร้างและช่วงเปิดดำเนินการ

ข้อพิพาทเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม

ไม่มี

2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ (ขายแล้วรอโอนกรรมสิทธิ์)

ตารางแสดงจำนวนยูนิตและมูลค่าที่จองซื้อแล้วรอโอนกรรมสิทธิ์ ณ 31 ธันวาคม 2560

ประเภทของผลิตภัณฑ์	จำนวนโครงการ (โครงการ)	จำนวนยูนิต (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)
บ้านเดี่ยว / บ้านแฝด / ทาวน์เฮ้าส์ / อาคารพาณิชย์	8	58	358.33
คอนโดมิเนียม	15	1,819	4,519.44
รวมทั้งสิ้น	23	1,877	4,877.78

3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เพื่อเช่า และให้บริการด้านที่อยู่อาศัยแบบครบวงจร ซึ่งการประกอบธุรกิจนี้ อาจจะได้รับผลกระทบจาก ปัจจัยความเสี่ยงทั้งภายในและภายนอก ซึ่งบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีการประเมินปัจจัยเสี่ยงและวางมาตรการป้องกันความเสี่ยงในทุกๆ ด้าน รวมถึง มีการ ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคอย่างละเอียด เพื่อศึกษาวิจัยถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยเฉพาะ อาทิเช่น ทำเลที่ตั้ง รูปแบบโครงการ การออกแบบบ้าน และระดับราคา เป็นต้น ซึ่งการศึกษาวิจัยนี้ มีการจัดทำทั้งก่อนเริ่มโครงการ และระหว่างที่ยังดำเนินการอยู่ เพื่อให้สามารถลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้ได้มาซึ่งการประมาณการยอดขายที่คลาดเคลื่อนน้อยที่สุด และช่วยลดความเสี่ยงจากการประสบปัญหาสภาพคล่อง รวมทั้งทำให้เงินลงทุนของบริษัทฯ ถูกใช้ไปในการพัฒนาโครงการอย่างมีประสิทธิภาพ โดยความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น และมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจมีดังต่อไปนี้

3.1. ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปปล่อยใหม่ทั่วประเทศในปี 2560 มีมูลค่ารวมประมาณ 634,000 ล้านบาท ซึ่งเติบโตเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 8 จากมูลค่า 586,000 ล้านบาทจากปี 2559 ทั้งนี้ หากพิจารณามูลค่ารวมสินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปประมาณ 578,000 ล้านบาทในปี 2558 และ 576,000 ล้านบาทในปี 2557 จะเห็นได้ว่าในรอบ 3 ปีก่อนหน้านั้นตลาดสินเชื่อบ้านมีความเติบโตน้อยมากแต่มีเสถียรภาพมาโดยตลอด

ในขณะเดียวกัน สินเชื่อที่อยู่อาศัยบุคคลทั่วไปคงค้าง ณ สิ้นปี 2560 มีมูลค่ารวมประมาณ 3.52 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6 จากมูลค่า 3.32 ล้านล้านบาท ณ สิ้นปี 2559

สินเชื่อที่อยู่อาศัยที่มีความเติบโตมากในปี 2560 มาจากในภาคธนาคารของรัฐเป็นหลักเนื่องจากมีพันธกิจในการตอบสนองนโยบายภาครัฐในด้านการสนับสนุนโครงการสินเชื่อที่อยู่อาศัยของผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง โดยในฝั่งธนาคารพาณิชย์ก็ขยับขึ้นไปปล่อยสินเชื่อในวงเงินที่สูงขึ้น อย่างไรก็ตามแนวโน้มหนี้ครัวเรือนของประเทศเริ่มมีสถานภาพดีขึ้นตามความเติบโตทางเศรษฐกิจที่กระเตื้องขึ้น ยอดการปฏิเสธสินเชื่อลดลง เว้นแต่ในส่วนภูมิภาคที่หนี้ครัวเรือนในภาคการเกษตรและผู้มีอาชีพครูยังอยู่ในระดับสูง ทั้งนี้ บริษัทฯ ประกอบธุรกิจโดยเน้นพื้นที่กรุงเทพฯ-ปริมณฑลเป็นหลัก จึงมีความเสี่ยงน้อย

ในช่วงที่ผ่านมา อัตราดอกเบี้ยในระบบโดยทั่วไปอยู่ในระดับต่ำ ช่วยให้อุปสงค์ (Demand) ต่อที่อยู่อาศัยยังอยู่ในระดับดีและมีแนวโน้มเติบโตได้ในปีต่อๆไป แม้จะมีแนวโน้มของอัตราดอกเบี้ยขาขึ้นตามทิศทางอัตราดอกเบี้ยในประเทศตะวันตก แต่เนื่องจากความจำเป็นในการกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศและสภาพคล่องในตลาดที่มีอยู่มาก รวมทั้งการไหลข้าวของเงินลงทุนจากต่างประเทศและจากภาคการท่องเที่ยว จะทำให้อัตราดอกเบี้ยของประเทศไทยไม่สามารถขยับขึ้นได้เร็วหรือแรง จึงนับว่าเป็นปัจจัยเสี่ยงที่ต่ำ

ระดับราคาที่ดินโดยทั่วไปยังคงปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยที่ผ่านมาตลาดที่ดินเป็นตลาดของผู้ขาย (Seller's Market) ทำให้ต้นทุนของธุรกิจเพิ่มขึ้นและนำไปสู่การปรับขึ้นของราคาที่อยู่อาศัย บริษัทฯจึงต้องหาแนวทางในการจัดหาที่ดินในพื้นที่ซึ่งมีแนวโน้มความเติบโตของที่อยู่อาศัยเพื่อให้ได้แปลงที่ดินที่เหมาะสม โดยการศึกษาทิศทางการพัฒนาเมือง การวิเคราะห์ความต้องการของผู้ซื้อ การวิเคราะห์คู่แข่งขัน การวิจัยตลาด การสร้างฐานข้อมูลที่ดิน ฐานข้อมูลอุปสงค์และอุปทานเพื่อการบริหารจัดการและการปรับกระบวนงานเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีคุณภาพตลอดเวลา

บริษัทฯ ยังควบคุมความเสี่ยงจากการแข่งขัน โดยการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าในระดับราคาที่อยู่อาศัยที่แตกต่างกัน โดยพัฒนาโครงการทั้งประเภทบ้านจัดสรรและประเภทอาคารชุด เพื่อให้ลูกค้ามีคุณภาพชีวิตที่ดี มีสิ่งแวดล้อมที่ดี มีสังคมครอบครัวที่ผาสุก มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัย และเดินทางได้สะดวก ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่ามีโอกาสทางธุรกิจใน

สินค้าหลากหลายระดับราคาหากสามารถสร้างสินค้าที่อยู่อาศัยและจุดขายที่ดึงดูดใจลูกค้าได้ โดยในแต่ละพื้นที่ย่อมมีข้อแตกต่างให้ต้องพิจารณาประเภทสินค้าและระดับราคาให้สอดคล้องกับกำลังซื้อและสภาพการเดินทาง

บริษัทฯพัฒนาโครงการโดยเสริมนวัตกรรมใหม่ๆ ด้านที่อยู่อาศัย โดยมีจุดขายจากการสร้างชุมชนที่ดีและมีบริการหลังการขายที่สะดวก ทั้งจากการสร้างแอพพลิเคชั่นบนโทรศัพท์มือถือ การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ การใช้พลังงานทดแทน การสร้างพื้นที่สีเขียวและความร่มรื่น การออกแบบให้ลูกค้าสามารถใช้สอยประโยชน์จากพื้นที่ได้เต็มที่ บริษัทฯมุ่งสร้างความรับรู้ของผู้บริโภคต่อตราสินค้าบ้าน และความประทับใจต่อบริการของบริษัทฯ เพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจ โดยมีการสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าอย่างต่อเนื่อง การดำเนินการดังกล่าวช่วยสร้างความพึงพอใจทั้งลูกค่าเดิม ลูกค้าใหม่ และสร้างการตระหนักรู้แก่ลูกค้าในอนาคต ทำให้เกิดโอกาสในการขายมากขึ้น

บริษัทฯมีการศึกษานวัตกรรมอื่นๆ ที่สามารถต่อยอดกับธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัย เช่น โครงการอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ โครงการพลังงานแสงอาทิตย์ ฯลฯ และมีการพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ ตลอดเวลาเพื่อสร้างสรรค์และพัฒนาสินค้าบ้านและบริการที่ดีที่สุดสำหรับลูกค้าปัจจุบันและลูกค้าเป้าหมาย

ในปี 2560 ตลาดเริ่มมีความสมดุลมากขึ้น อีกทั้งบรรยากาศโดยรวมของตลาดจะเริ่มดีขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจที่ดีขึ้น การที่รัฐบาลยังคงเดินหน้าพัฒนาโครงการสาธารณูปโภคและโครงการขนส่งคมนาคมขนาดใหญ่อย่างต่อเนื่องจะก่อให้เกิดการลงทุนภาคเอกชนตามมา ขณะที่ภาคการท่องเที่ยวแข็งแรง และภาคการส่งออกมีแนวโน้มฟื้นตัว ตลาดเงินและตลาดทุนมีแนวโน้มที่ดี เหล่านี้รวมกันจะทำให้ปัจจัยเสี่ยงโดยภาพรวมลดลง เว้นแต่ปัจจัยทางการเมืองอันเกี่ยวเนื่องกับการเลือกตั้งในช่วงปลายปี 2561 หรือต้นปี 2562

3.2. ความเสี่ยงจากความผันผวนของต้นทุนวัสดุก่อสร้าง

ปัจจัยหลักที่สำคัญของการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ นอกจากต้นทุนราคาที่ดินแล้ว ต้นทุนการก่อสร้างเป็นปัจจัยเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยต้นทุนการก่อสร้างของบริษัทฯ ประกอบด้วยต้นทุนราคาวัสดุก่อสร้าง และต้นทุนค่าแรงเป็นหลัก ทั้งนี้ราคาวัสดุก่อสร้าง มีการปรับตัวตามสถานการณ์อุปสงค์ อุปทานในตลาดโลก และสถานการณ์การก่อสร้างภายในประเทศ รวมทั้งการปรับค่าแรงขั้นต่ำ ซึ่งส่งผลต่อต้นทุนการก่อสร้างในอนาคตของบริษัทฯ

ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างปี 2560 เทียบกับปี 2559 (AoA) สูงขึ้นร้อยละ 1.9 โดยมีปัจจัยสูงขึ้นจากดัชนีราคาหมวดไม้และผลิตภัณฑ์ไม้ สูงขึ้นร้อยละ 3.6 (ไม้ฝา ไม้คาน ไม้โครงเคร่า วงกบประตู-หน้าต่าง บานประตู-หน้าต่าง) หมวดผลิตภัณฑ์คอนกรีต สูงขึ้น ร้อยล ะ 0.9 (พื้นคอนกรีตสำเร็จรูปอัดแรงคานคอนกรีตสำเร็จรูป ท่อระบายน้ำ คอนกรีต ถังซีเมนต์สำเร็จรูป) หมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก สูงขึ้นร้อยละ 9.8 (เหล็กเส้นกลมผิวเรียบ-ข้ออ้อย เหล็กตัวซี เหล็กฉาก เหล็กตัว I เหล็กตัว H เหล็กรางน้ำ ลวดผูกเหล็ก ลวดเหล็กเสริมคอนกรีตอัดแรง ท่อเหล็กเคลือบสังกะสี ท่อเหล็กดำ ท่อ สแตนเลส ตะแกรงเหล็กสำเร็จรูป) และหมวดวัสดุฉาบผิวสูงขึ้น ร้อยละ 1.4 (สีเคลือบน้ำมัน สีรองพื้นปูน สีรองพื้นโลหะ สีทาถนน น้ำมันเคลือบแข็งชนิดภายใน-ภายนอก) ขณะที่ดัชนีราคาหมวดซีเมนต์ ลดลงร้อยละ 3.8 (ปูนซีเมนต์ผสม ปูนซีเมนต์ปอร์ตแลนด์ ปูนฉาบสำเร็จรูป) หมวดกระเบื้อง ลดลงร้อยละ 0.6 (กระเบื้องลอนคู่ กระเบื้องเคลือบปูพื้น) หมวดสุขภัณฑ์ ลดลงร้อยละ 0.1 (สายฉีดชำระ โถส้วมชักโครก ราวแขวนผ้าติดผนัง) หมวดอุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา ลดลงร้อยละ 0.2 (สายไฟฟ้า VCT ท่อระบายน้ำเสีย PVC) และหมวดวัสดุก่อสร้างอื่นๆ ลดลงร้อยละ 0.4 (อิฐมอญ อิฐโปร่ง ทรายหยาบ ทรายละเอียด อลูมิเนียมเส้น วงกบอลูมิเนียม)

ตารางแสดงดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างและอัตราการเปลี่ยนแปลง

หมวด	สัดส่วนน้ำหนัก	ดัชนี				อัตราการเปลี่ยนแปลง		
		ธ.ค. 60	พ.ย. 60	ธ.ค. 59	เฉลี่ย	ธ.ค.60 / พ.ย.60	ธ.ค.60 / ธ.ค.59	ม.ค.- ธ.ค.60 / ม.ค.- ธ.ค.59
ดัชนีรวม	100.00	106.7	106.6	103.6	105.2	0.1	3.0	1.9
ไม้และผลิตภัณฑ์ไม้	6.40	116.5	116.5	111.6	115.6	0.0	4.4	3.6
ซีเมนต์	12.61	104.9	103.8	101.8	102.5	1.1	3.0	-3.8
ผลิตภัณฑ์คอนกรีต	16.05	131.6	131.0	128.2	129.2	0.5	2.7	0.9
เหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก	22.78	98.9	98.9	89.8	94.8	0.0	10.1	9.8
กระเบื้อง	6.58	99.8	99.8	101.1	100.5	0.0	-1.3	-0.6
วัสดุฉาบผิว	3.56	108.1	108.4	108.2	108.4	-0.3	-0.1	1.4
สุขภัณฑ์	2.09	107.2	107.4	107.8	107.7	-0.2	-0.6	-0.1
อุปกรณ์ไฟฟ้าและประปา	12.59	92.5	93.4	94.8	93.8	-1.0	-2.4	-0.2
วัสดุก่อสร้างอื่น ๆ	17.35	113.0	112.8	111.6	112.5	0.2	1.3	-0.4

(แหล่งที่มา: สำนักดัชนีเศรษฐกิจการค้า สำนักงานปลัดกระทรวง กระทรวงพาณิชย์)

อย่างไรก็ตาม ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเดือนมกราคม 2561 เท่ากับ 107.5 เมื่อเทียบกับเดือนธันวาคม 2560 (MoM) ดัชนีราคาสูงขึ้นร้อยละ 0.7 จากการสูงขึ้นของหมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก ร้อยละ 2.2 ตามราคาเหล็กในตลาดโลกที่ขยับสูงขึ้นตามราคาสินแร่เหล็ก และราคาเศษเหล็กในประเทศขยับขึ้นเล็กน้อย ประกอบกับความต้องการใช้ในการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐปรับตัวดีขึ้น ซึ่งหลายโครงการได้เริ่มดำเนินการอย่างเป็นรูปธรรม ส่วนหมวดวัสดุก่อสร้างอื่น ๆ สูงขึ้นร้อยละ 1.1 ตามราคาน้ำมันดิบ รวมทั้งมีความต้องการใช้เพิ่มขึ้นเพื่อซ่อมแซมถนนที่เสียหายจากน้ำท่วม และดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเทียบกับเดือนมกราคม 2560 (YoY) ขยายตัวร้อยละ 2.8 จากการสูงขึ้นของดัชนีราคาหมวดไม้และผลิตภัณฑ์ไม้ ร้อยละ 3.9 หมวดซีเมนต์ สูงขึ้นร้อยละ 4.0 หมวดผลิตภัณฑ์คอนกรีต สูงขึ้นร้อยละ 2.9 หมวดเหล็กและผลิตภัณฑ์เหล็ก สูงขึ้นร้อยละ 8.1 และหมวดวัสดุก่อสร้างอื่นๆ สูงขึ้นร้อยละ 1.2

บริษัทฯ มีแนวทางในการบริหารจัดการความเสี่ยงดังกล่าว โดยการสั่งสินค้าในปริมาณมากพอที่จะต่อรองราคาได้ อย่างเช่น ซีเมนต์ คอนกรีต กระเบื้อง ก็จะออกแบบให้ใช้วัสดุที่เหมือนกันใน Brand เดียวกันเพื่อช่วยลดต้นทุนในการสั่งซื้อวัสดุ และสำหรับหมวดเหล็กหากเป็นช่วงเวลาที่ราคาลดลง ทางบริษัทก็จะสั่งเหล็ก โดยกำหนดปริมาณและสั่งล่วงหน้ากับร้านค้าเพื่อลดต้นทุน พร้อมทั้งหาพันธมิตรทางการค้าเพื่อลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคา

3.3. ความเสี่ยงจากการเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยรายย่อยของธนาคารพาณิชย์

ในช่วงปี 2560 ภาวะเศรษฐกิจในภาพรวมยังฟื้นตัวไม่เต็มที่ ส่งผลต่อความเชื่อมั่นในการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ การตัดสินใจซื้อและขอสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยใหม่ รวมถึงการปรับปรุงซ่อมแซมที่อยู่อาศัยเดิม และปัญหาหนี้สินภาคครัวเรือนที่ยังคงอยู่ในระดับสูงที่ทำให้เป็นข้อจำกัดสำคัญในการก่อภาระหนี้ใหม่ หรือความสามารถในการชำระหนี้ ส่งผลให้ธนาคารพาณิชย์ยังมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีมาตรการคัดกรองผู้ซื้อรายย่อยหรือการ Pre-approve ในการจองซื้อบ้านหรือคอนโดมิเนียมพักอาศัย เพื่อลดปัญหาการยกเลิกการซื้อเนื่องจากการขอสินเชื่อไม่ผ่าน และลดการเสียโอกาสในการขาย

3.4. ความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องและการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้การลงทุนสูง เริ่มตั้งแต่การลงทุนซื้อที่ดิน การพัฒนาที่ดิน การก่อสร้าง และการขาย กิจกรรมดังกล่าวล้วนต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมากจนกว่าบริษัทฯ จะได้รับชำระเงินส่วนใหญ่ของมูลค่าขายในวันโอนกรรมสิทธิ์ซึ่งจะเกิดขึ้นเมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีระยะเวลาในการบริหารโครงการประมาณ 1-2 ปีขึ้นไป แล้วแต่ขนาดของโครงการ ดังนั้น ธุรกิจนี้จึงมีความเสี่ยงเกี่ยวกับการบริหารสภาพคล่องทางการเงินและการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่จะต้องใช้ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ให้ความสำคัญในการบริหารสภาพคล่องทางการเงินด้วยการดำเนินธุรกิจอย่างระมัดระวังรอบคอบในการพิจารณาพัฒนาโครงการ ตั้งแต่การพิจารณาเลือกทำเลที่ดินที่จะลงทุนซื้อ การทำวิจัยเพื่อวิเคราะห์ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการต่างๆ และการให้ความสำคัญในรายละเอียดของทุกส่วนงานที่สำคัญในแต่ละโครงการเพื่อให้ทุกโครงการประสบความสำเร็จ นอกจากแหล่งเงินทุนในตลาดทุนแล้ว บริษัทฯ ยังมีความสัมพันธ์อันดีและได้รับความไว้วางใจจากสถาบันการเงินหลายแห่งที่ให้สนับสนุนสินเชื่อเป็นอย่างดีตลอดมา ทั้งในส่วนของสินเชื่อเพื่อพัฒนาโครงการ (Pre-Finance) โดยบริษัทฯ มีวงเงิน Pre-Finance รองรับทุกโครงการ และยังมีทางเลือกในการจัดหาเงินจากแหล่งอื่น เช่น หุ้นกู้ ตั๋วเงินระยะสั้น เป็นต้น

3.5. ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมา

ในปัจจุบัน ผู้ประกอบการมีแผนการพัฒนาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์หลายโครงการ รวมถึงงานก่อสร้าง โครงการสาธารณูปโภคขนาดใหญ่อีกเป็นจำนวนมาก ประกอบกับในปี 2560 มีผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวนมากทั้งที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์และที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์ ประกอบกับการขยายการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานสาธารณูปโภคด้านคมนาคมของภาครัฐทั้งโครงการต่อเนื่องและโครงการใหม่ๆ ที่มีความต้องการผู้รับเหมาและแรงงานเป็นจำนวนมาก จึงส่งผลต่อภาวะขาดแคลนผู้รับเหมาและอาจส่งผลต่อเนื่องให้งานก่อสร้างของบริษัทฯ เกิดความล่าช้าจากกำหนดการที่วางไว้

สำหรับแนวโน้มการลงทุนก่อสร้างที่อยู่อาศัยของภาคเอกชนในปี 2561 ยังคงปรับตัวดีขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยงานก่อสร้างที่อยู่อาศัยจะเติบโตไปตามแนวเส้นทางรถไฟฟ้าสายต่างๆ ซึ่งผู้ประกอบการยังคงมีแผนการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่อง โดยปัญหาการขาดแคลนกำลังแรงงานอาจไม่รุนแรงนัก แม้โครงการภาครัฐเติบโตสูง แต่โครงการภาคเอกชนจะทยอยฟื้นตัว รวมทั้งผู้รับเหมาเริ่มปรับตัวใช้เทคโนโลยีก่อสร้างใหม่ๆ มากขึ้น อาทิ การก่อสร้างแบบสำเร็จรูป (Pre-Fabrication) ซึ่งจะช่วยลดการพึ่งพาแรงงานคนลง

อย่างไรก็ตามเพื่อลดความเสี่ยงจากกรณีดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตามที่กำหนดจำนวนหนึ่งและติดตามให้มีการว่าจ้างเป็นประจำอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ผู้รับเหมาที่คัดเลือกแล้วดังกล่าวมีความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจและยินดีที่จะร่วมงานกับบริษัทฯ ต่อไปในอนาคต นอกจากนี้ได้มีการกำหนดให้ผู้รับเหมาต้องเสียค่าปรับล่าช้าเป็นรายวันเพื่อให้กำหนดการก่อสร้างเป็นไปตามแผนที่วางไว้

3.6. ความเสี่ยงจากการสรรหาที่ดินเพื่อการพัฒนา

บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการสะสมที่ดินเปล่า (LandBank) โดยยังไม่มีแผนการก่อสร้างโครงการที่ชัดเจนเนื่องจากจะทำให้บริษัทฯ มีภาระต้นทุนทางการเงิน ซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาเกี่ยวกับสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ ได้ โดยที่ผ่านมาบริษัทฯ จะพิจารณาซื้อที่ดินต่อเมื่อบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาและมั่นใจในศักยภาพของที่ดินในทำเลนั้นแล้ว ดังนั้น อาจมีความเสี่ยงกรณีต้องซื้อที่ดินในราคาที่สูงกว่าที่บริษัทฯ กำหนด หรืออาจไม่สามารถซื้อที่ดินได้ครบตามจำนวนที่ต้องการ หรืออาจไม่สามารถซื้อที่ดินได้เลย ซึ่งราคาที่ดินที่ซื้อมาในราคาตลาดจะสะท้อนในราคาขายที่พักอาศัยของบริษัทฯ แต่เนื่องจากบริษัทฯ จะเน้นเฉพาะทำเลซึ่งมีศักยภาพในการเติบโตของราคาที่ดินสูง ดังนั้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯมักจะได้ประโยชน์จากการเพิ่มขึ้นของราคาที่ดินภายหลังจากที่ซื้อมา ส่งผลให้โอกาสในการขายของบริษัทฯ จึงมีมากกว่าผู้ประกอบการรายอื่น

การวางแผนพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่องส่งผลให้นายหน้าที่ดินมีความยินดีที่จะเสนอขายที่ดินให้กับบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯ มีความต้องการที่ดินใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง นอกจากการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับนายหน้าที่ดินแล้ว บริษัทฯ ยังรับซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินโดยตรงอีกด้วย

3.7. ความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ

วิกฤตน้ำท่วมในปี 2554 ส่งผลกระทบต่อยอดขายของผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในวงกว้าง โดยมีการยกเลิกการจองและเกิดการชะลอการซื้อที่อยู่อาศัยใหม่เนื่องจากกำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง นอกจากนี้ ผู้ซื้อยังใช้เวลานานขึ้นในการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยเพื่อให้มั่นใจว่าทำเลนั้นๆ จะไม่ถูกผลกระทบของวิกฤตน้ำท่วม พฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปนั้นส่งผลให้บริษัทฯ เน้นให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับสภาพพื้นที่ของทำเล รวมถึงความเป็นไปได้ที่จะเกิดผลกระทบจากภัยธรรมชาติต่างๆ

3.8. ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

บริษัทฯ มีกลุ่มตระกูลธัญลักษณ์ภาคย์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ซึ่งถือหุ้นรวมกันจำนวนร้อยละ 49.55 ของทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว (ข้อมูล ณ วันที่ 28 สิงหาคม 2560) ดังนั้น บริษัทฯ และ/หรือผู้ถือหุ้นรายย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่สามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียงอนุมัติ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น และผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานเนื่องจากถือหุ้นรวมกันเกินกว่ากึ่งหนึ่ง และเป็นกรรมการบริษัทร่วมอยู่ในคณะกรรมการของบริษัทฯ เช่นกัน

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มีนโยบายการถ่วงดุลอำนาจโดยจัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน และมีกรรมการอิสระอีกจำนวน 3 ท่าน รวมเป็นจำนวนกรรมการอิสระทั้งสิ้น 7 ท่าน จากจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด 12 ท่าน และประธานกรรมการตรวจสอบมิได้ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริษัทด้วย จึงเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความโปร่งใสในการบริหารจัดการผ่านระบบการควบคุมตรวจสอบการดำเนินงานของบริษัทฯ และการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงมั่นใจว่าผู้ถือหุ้นทุกท่าน รวมถึงผู้มีส่วนได้เสียกับบริษัทฯ จะได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม

3.9. ความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้น

ในปี 2560 บริษัทฯ ได้มีการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ให้แก่ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อย ครั้งที่ 5 (SENA-WE) จำนวนไม่เกิน 20,000,000 หน่วย และครั้งที่ 6 (SENA-WF) จำนวนไม่เกิน 6,000,000 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่า ดังนั้น ผู้ลงทุนทั่วไปที่จองซื้อหุ้นจึงอาจมีความเสี่ยงจากการลดลงของราคาหุ้นภายหลังหุ้นเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ กล่าวคือ การออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิให้แก่ผู้บริหารและ

พนักงานของบริษัทฯ และ/หรือบริษัทย่อยดังกล่าว ผู้ลงทุนทั่วไปที่จองซื้อหุ้นอาจมีความเสี่ยงที่จะก่อให้เกิดผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรหรือสิทธิออกเสียงของผู้ถือหุ้นเดิม (Control Dilution) รวมทั้งก่อให้เกิดผลกระทบต่อการลดลงของราคาหุ้น (Price Dilution) เมื่อมีการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ ทั้งนี้ หากมีการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิทั้งจำนวน 26,000,000 หน่วย จะทำให้เกิดผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรหรือสิทธิออกเสียงของผู้ถือหุ้นเดิมลดลงร้อยละ 2.23 ขณะที่ผลกระทบต่อการลดลงของราคาหุ้น เท่ากับร้อยละ 0.51

3.10. ความเสี่ยงจากการพึ่งพาลูกค้ารายใหญ่ของธุรกิจโรงไฟฟ้า

ในส่วนของธุรกิจโซลาร์ฟาร์ม และโซลาร์รูฟท็อป ที่ผลิตไฟฟ้าเพื่อขาย บริษัทฯ มีกลุ่มลูกค้ารายใหญ่เพียง 2 ราย คือ กฟน. และ กฟภ. ซึ่งเป็นผู้รับซื้อไฟฟ้าที่กลุ่มบริษัทฯ ผลิตได้ทั้งหมด อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทฯ มีสัญญาซื้อขายไฟฟ้าในส่วนของธุรกิจดังกล่าวระยะเวลา 25 ปี ประกอบกับภาครัฐให้การสนับสนุนการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานทดแทน อีกทั้งกลุ่มบริษัทฯ เข้มงวดในการปฏิบัติตามข้อกำหนดของสัญญาซื้อขายไฟฟ้าอย่างเคร่งครัด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วยสินค้าคงเหลือ-สุทธิ จำนวน 4,009.1 ล้านบาท ที่ดินรอการพัฒนา-สุทธิ จำนวน 2,363.1 ล้านบาท อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน-สุทธิ จำนวน 756.7 ล้านบาท ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์-สุทธิ จำนวน 935.8 ล้านบาทโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. สินค้าคงเหลือ

สินค้าคงเหลือโดยหลักประกอบด้วยต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์ซึ่งรวมถึง ที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน อาคารสโมสร ค่าสาธารณูปโภค ค่าก่อสร้าง ค่าบริหารงาน ต้นทุนการกู้ยืม และค่าใช้จ่ายอื่น โดยมูลค่าสินค้าคงเหลือตามบัญชีในงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เท่ากับ 4,009.1 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	ชื่อโครงการ / ที่ตั้ง	เนื้อที่คงเหลือ	ยูนิต	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามบัญชี	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	เสนาแกรนด์โฮม ติวานนท์-รังสิต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	88.6	1	6.7	26 ก.ค.55	3.9	SENA	ไม่มี
2	แพรมาพร คลอง 7 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	598.3	23	35.7	15 ก.ย.59	17.7	SPE	ไม่มี
3	เสนาพาร์คแกรนด์รามอินทรา (เฟส1) รามอินทรา-มีนบุรี	5,886.1	87	371.2	25 ม.ค.56	326.3	PG	จำนองธนาคารไทยพาณิชย์
4	เสนาวิลล์ บรมราชชนนี สาย 5 (ศาลายา)	7,809.2	182	N/A	N/A	231.2	SENA	ไม่มี
5	เสนาพาร์ควิลล์ รามอินทรา (เฟส1)	6,092.2	135	N/A	N/A	286.5	SENA	จำนองธนาคารไทยพาณิชย์
6	พัทยาคันทรี่คลับ โฮม แอนด์ เรสซิเดนท์	-	-	-	-	5.2	SENA	ไม่มี
7	วิลล่า รามอินทรา Exclusive โซน D เขตบางเขน กทม.	294.4	13	6.8	15 ต.ค.55	28.7	SENA	จำนองธนาคารทิสโก้

	ชื่อโครงการ / ที่ตั้ง	เนื่อที่คงเหลือ	ยูนิต	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามบัญชี	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
8	เอสทาวน์ 2 รามอินทรา	222.5	6	3.1	5 มิ.ย.56	15.4	SENA	จำนองธนาคารทิสโก้
9	เดอะนิช ตากสิน ถ.ตากสิน กทม.	31.0	1	1.7	9 มิ.ย.54	1.0	SNA	ไม่มี
10	เดอะนิช โมโน บางนา (แขวงบางนา เขตบางนา จ.สมุทรปราการ)	1,309.6	21	162.1	1 มิ.ย.56	49.2	SENA	จำนองธนาคารไทยพาณิชย์
11	เดอะนิช ไอดี ลาดพร้าววังหิน	0	0	0	1 ต.ค.55	0	SENA	ไม่มี
12	เดอะนิช โมโน รัชวิภา ถ.รัชดาภิเษก-ประชาชื่น	6,114.6	170	306.1	28 ก.พ.56	268.6	SENA	ไม่มี
13	เดอะนิช รัชดา-ห้วยขวาง ถ.ประชาสงเคราะห์ กทม.	0	0	0	29 ก.ย.53	0	SENA	ไม่มี
14	เดอะนิช ไอดี พระราม 2 – ดาวคะนอง	6,435.2	196	542.7	22 ก.ย.57	188.8	SENA	จำนองธนาคารแลนด์แอนเฮาส์
15	เดอะนิช ไพรด์ ทองหล่อ - เพชรบุรี	10,461.5	297	N/A	N/A	549.5	SENA	จำนองธนาคารทิสโก้
16	เดอะนิช ไอดี เพชรเกษม – บางแค	3,383.8	116	115.9	12 ก.พ.57	187.9	SENA	จำนองธนาคารกรุงเทพ
17	เดอะนิช ไอดี เสรีไทย – วงแหวน	1,038.51	39	112.4	10 มี.ค. 56	24.3	SENA	จำนองธนาคารไทยพาณิชย์
18	เดอะนิช ไอดี @ ปากเกร็ดสเตชั่น	24,468.5	864	N/A	N/A	106.8	SENA	ไม่มี
19	เดอะคิทท์ แจ้งวัฒนะ ถ.แจ้งวัฒนะ กทม.	114.4	2	3.2	17 มี.ค.54	1.9	SENA	ไม่มี

	ชื่อโครงการ / ที่ตั้ง	เนื่อที่คงเหลือ	ยูนิต	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามบัญชี	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
20	เดอะคิทท์ ไลท์ บางกะดี-ติวานนท์	6,254.1	232	192.2	3 มิ.ย.56	168.5	SENA	จำนองธนาคารกรุงเทพ
21	เดอะคิทท์ ลำลูกกาคลอง 2 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	221	9	47.4	11 มี.ค.57	8.9	SENA	ไม่มี
22	เดอะคิทท์ คลองหลวง	28.5	1	0.7	21 มิ.ย.56	0.5	SENA	ไม่มี
23	เอสวิลล์ คลองหลวง	43.2	1	N/A	N/A	2.9	SENA	ไม่มี
24	เดอะคิทท์ ติวานนท์	3,669.7	64	140.4	19 ก.ย.55	68.3	SENA/SNA	ไม่มี
25	เดอะคิทท์ พลัส นวมินทร์ (รามอินทรา-มีนบุรี)	95.7	3	338.9	10 ก.พ.57	9.2	SENA	ไม่มี
26	เดอะแคช ลำลูกกาคลอง 2 อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี	123.7	2	2.5	14 ส.ค.55	1.5	SENA/SNA	ไม่มี
27	เสนาช็อปเฮ้าส์ สุขุมวิท 113	102	6	181.9	1 เม.ย.58	18.1	SENA	ไม่มี
28	เดอะคิทท์ พลัส สุขุมวิท 113	3,999.3	142	N/A	N/A	85.7	SENA	จำนองธนาคารทิสโก้

	ชื่อโครงการ / ที่ตั้ง	เนื่อที่คงเหลือ	ยูนิต	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามบัญชี	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
29	เดอะนิช ไอดี สุขุมวิท 113	10,248	366	N/A	N/A	185.3	SENA	จำนองธนาคารทิสโก้
30	เดอะคิทท์ พลัส พหลโยธิน – คูคต	10,192	364	N/A	N/A	82.9	SENA	จำนองธนาคารกรุงเทพ
31	เสนาช็อปเฮ้าส์ พหลโยธิน – คูคต	612.4	30	N/A	N/A	63.1	SENA	จำนองธนาคารกรุงเทพ
32	เสนาช็อปเฮ้าส์ บางแค – เทอดไท	1,038.5	59	N/A	N/A	158.5	SENA	จำนองธนาคารกรุงเทพ
33	เดอะนิช โมโน ติวานนท์	15,881	526	N/A	N/A	269.4	SENA A1	จำนองธนาคารไทยพาณิชย์
34	เดอะนิช โมโน สุขุมวิท 50	12,666	434	N/A	N/A	458.4	SENA	จำนองธนาคารไทยพาณิชย์
35	เสนา อีโค ทาวน์ รามอินทรา - วงแหวน	**12,881.2**	**480**	N/A	N/A	83.4	SENA	จำนองธนาคารไทยพาณิชย์
36	สนามกอล์ฟ (สินค้าเบ็ดเตล็ดเพื่อขาย)	-	-	-	-	1.1	T.TRE	ไม่มี
37	WSW สินค้าเพื่อขาย อุปกรณ์/ติดตั้งโซล่า	-	-	-	-	50.5	ESL	ไม่มี
	รวมสินค้าคงเหลือ					**4,009.1**		

2.ที่ดินรอการพัฒนา (อยู่ระหว่างการพัฒนาโครงการ)

มูลค่าตามบัญชีในงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 เท่ากับ 2,363.1 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ลำดับ	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	เนื้อที่รวม(ไร่)	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามบัญชี	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1	ที่ดินโครงการวิลล่า รามอินทรา (ฝั่งซ้าย + Exclusive)	5-1-77.80	70.4	20 ก.ย. 59	14.3	SENA/SNA	จำนองธนาคารทิสโก้ (บางส่วน)
2	ที่ดินโครงการเสนาแกรนด์โฮม โซน 4 ฉ.55069,60819	2-0-91.90	26.1	16 ก.ย. 59	8.9	SENA	ไม่มี
3	ที่ดินโครงการเกษรา รามอินทรา (โซน 6)	0-0-11.30	0.2	30ก.ย. 56	0.2	SENA	ไม่มี
4	ที่ดินโครงการเสนากรีนวิลล์ รามอินทรา	0-0-74	1.5	20 ก.ย. 59	0.7	SENA	ไม่มี
5	ที่ดินเปล่า กม.9 ถ.รามอินทรา กทม.	22-0-39.70	442.0	30 ก.ย.56	33.2	SENA	จำนองธนาคารไทยพาณิชย์ (บางส่วน)
6	ที่ดิน+สาธารณูปโภค (เสนาพาร์คแกรนด์รามอินทรา เฟส 2)	44-2-60.64	535.8	4 ต.ค. 60	285	PG	จำนองธนาคารแลนด์แอนด์เฮ้าส์
7	ที่ดินบางนา	2-0-52.39	136.4	15 ก.ย. 59	41.6	SENA	จำนองธนาคารไทยพาณิชย์
8	ที่ดินอ. บางกระดี จ.ปทุมธานี	3-1-90.67	28.0	16 ก.ย. 59	18.2	SENA/SNA	จำนองธนาคารกรุงเทพ
9	ที่ดินเปล่าสนามกอล์ฟพัทยา	46-3-91.90	107.3	1 พ.ย. 59	97.0	TD	ไม่มี
10	ที่ดินพระราม 2	2-3-53.90	69.2	25 ต.ค. 59	67.3	SENA	ไม่มี
11	ที่ดินเสรีไทย	4-0-60	74.7	20 ต.ค.60	71.3	SENA	จำนองธนาคารไทยพาณิชย์
12	ที่ดิน กม.9 รามอินทรา (เฟส 2)	30-2-80.4	307	16 พ.ย. 60	197.8	SENA	จำนองสาธารณูปโภค บางส่วน SCB
13	ที่ดินทุ่งมหาเมฆ	0-3-26	100.6	11 ต.ค. 59	45.3	SENA	ไม่มี
14	ที่ดินลำลูกกาคลอง 2	0-1-55	3.1	15 ก.ย. 59	1.1	SNA	ไม่มี

ลำดับ	ชื่อโครงการ/ที่ตั้ง	เนื้อที่รวม(ไร่)	ราคาประเมิน	วันที่ประเมิน	มูลค่าตามบัญชี	กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
15	ที่ดินศรีราชา	16-1-18.6	N/A	N/A	329.8	SENA A2	ค้ำประกันธนาคารแลนด์แอนด์เฮ้าส์
16	ที่ดินบางแค (คำหยาด)	5-2-06.1	N/A	N/A	141.1	SENA	จำนองธนาคารกรุงเทพ(ตั๋วอาวัล)
17	ที่ดินลำลูกกาคลอง 2 เฟส 4-5	4-2-65.4	83.9	7 ส.ค. 60	72.8	SENA	ไม่มี
18	ที่ดินสุขุมวิท 63	2-3-94	895.5	1 ธ.ค. 60	937.5	SENA	จำนองธนาคารกรุงศรี
รวม					2,363**.1**		

3. สินทรัพย์ดำเนินงาน

สินทรัพย์ดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ประกอบด้วย ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน โดยมีมูลค่าตามบัญชีในงบการเงินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 รวมจำนวน1,692.5 ล้านบาทดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
<u>ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ – สุทธิ</u> ที่ดิน ● ที่ดินของ SENA คือที่ดินบริเวณอาคารสำนักงาน เลขที่ 524 ซ. รัชดาภิเษก 26 ● ที่ดินของ VAM คือ ที่ดินอาคารสำนักงาน เลขที่ 484 ซึ่งทั้ง 2 อาคารเป็นอาคารสำนักงานใหญ่ของบริษัทเสนา และบริษัทย่อย (ไม่มีราคาประเมิน) ที่ดินของ T.TRE คือที่ดินบริเวณสนามกอล์ฟพัทยาคันทรี่คลับที่เป็นกรรมสิทธิ์ของ T.TRE	394.4	บริษัทฯ มูลค่า 21.3 ลบ. VAM มูลค่า 17.2 ลบ. T.TRE มูลค่า 355.9 ลบ.	จำนองธนาคาร จำนองธนาคาร ไม่มี
ค่าพัฒนาสนามกอล์ฟและส่วนปรับปรุงสนามกอล์ฟ	123.3	T.TRE มูลค่า 123.3 ลบ.	ไม่มี
อาคารสำนักงาน/สโตร์	329.4	บริษัทฯ มูลค่า 125.3 ลบ. VAM มูลค่า 14.3 ลบ. T.TRE มูลค่า 187.2 ลบ. SN มูลค่า 2.6 ลบ.	ไม่มี จำนองธนาคาร ไม่มี ไม่มี

รายการสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
เครื่องใช้สำนักงาน	44.3	บริษัท ฯ มูลค่า 34.5 ลบ. SNA มูลค่า 0.6 ลบ. VAM มูลค่า 0.7 ลบ. PG มูลค่า 0.6 ลบ. T.TRE มูลค่า 6.9 ลบ. SPE มูลค่า 0.0 ลบ. SM มูลค่า 0.2 ลบ. SSE มูลค่า 0.2 ลบ. ESL มูลค่า 0.4 ลบ. MSL มูลค่า 0.0 ลบ. SG1 มูลค่า 0.2 ลบ.	ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี ไม่มี
ยานพาหนะ	14.3	บริษัทฯ มูลค่า 10.7 ลบ. SNA มูลค่า 2.1 ลบ. PG มูลค่า 0.4 ลบ. T.TRE มูลค่า 0.1 ลบ. VAM มูลค่า 0.0 ลบ. ESL มูลค่า1.0 ลบ.	เช่าซื้อบางส่วน เช่าซื้อบางส่วน ไม่มี เช่าซื้อบางส่วน ไม่มี ไม่มี
ทรัพย์สินโซลาร์รูฟ	34.0	SG1 มูลค่า 31.5 ลบ. SG7 2.5 ลบ.	ไม่มี ไม่มี
ค่าเผื่อการด้อยค่าทรัพย์สินอาคาร	(3.9)	บริษัทฯ (3.9)	
รวมที่ดิน อาคาร อุปกรณ์– สุทธิ	**935.8**		

รายการสินทรัพย์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
<u>อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน– สุทธิ</u> ที่ดิน - ที่ดินบริเวณอาคารสำนักงาน 4 ชั้นและโกดังให้เช่า ถ. สุขุมวิท 50 - ที่ดินบริเวณอพาร์ตเมนท์เสนาเฮาส์ พหลโยธิน 30 และลำลูกกาคลอง 2 - ที่ดินสวนหลวง	192.4	SNA มูลค่า 162.6 ลบ. VAM มูลค่า 21.2 ลบ. T.TREมูลค่า 8.6 ลบ.	ไม่มี จำนองธนาคาร ไม่มี
ที่ดินสาธารณูปโภค	2.5	VAM มูลค่า 2.5 ลบ.	จำนองธนาคาร
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง - อาคารให้เช่าเสนาเฟสท์ เจริญนคร - อาคารสำนักงาน 4 ชั้น และโกดังให้เช่า ถ.สุขุมวิท 50 - อพาร์ทเม้นท์เสนาเฮาส์ พหลโยธิน 30 และลำลูกกาคลอง 2	561.3	บริษัทฯ มูลค่า 467.3 ลบ. SNA มูลค่า 16.8 ลบ. VAM มูลค่า 77.2 ลบ.	จำนองธนาคาร ไม่มี จำนองธนาคาร
เครื่องตกแต่ง/อุปกรณ์สำนักงาน อุปกรณ์ปรับปรุงทรัพย์สินเพื่อใช้พลังงานแสงอาทิตย์	0.5	VAM มูลค่า 0.5 ลบ.	ไม่มี
รวมอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน -สุทธิ	**756.7**		
รวมสินทรัพย์ดำเนินงานทั้งสิ้น	**1,692.5**		

4. สาระสำคัญของสัญญาหลักในการดำเนินงาน

4.1 สัญญาจ้างบริหารงานโครงการพัทยาคันทรี่คลับ

คู่สัญญา	เงื่อนไข	ระยะเวลา
ผู้รับจ้าง: T.TRE ผู้ว่าจ้าง:บริษัท ฯ วันที่สัญญา: 1 พ.ค. 2557	■ ผู้ว่าจ้างจ้างผู้รับจ้างเพื่อบริหารงานโครงการพัทยา คันทรี่ คลับ ตั้งอยู่ที่ ต.เขาไม้แก้วอ.บางละมุงจ.ชลบุรีให้เป็นไปตามเป้าหมายและแผนงานโครงการ รวมถึงจัดหาบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้าร่วมปฏิบัติงาน ■ <u>ค่าตอบแทน</u> ค่าบริหารงานเดือนละ 200,000 บาท	■ ตั้งแต่วันที่ 1 พ.ค.57 - วันที่ 30 เมษายน 2560 ■ ขยายระยะเวลาออกไปอีก 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2560 สิ้นสุดวันที่ 30 เมษายน 2563

4.2 สัญญาให้จัดการและเข้าใช้ประโยชน์บ้านพัก

สัญญา/คู่สัญญา	เงื่อนไข	ระยะเวลา
■ ผู้รับสัญญา:T.TRE ■ ผู้ให้สัญญา:บริษัท พัทยา คันทรี่ คลับ จำกัด ■ วันที่สัญญา: 2 พ.ค. 2553	■ T.TRE และบริษัท พัทยา คันทรี่ คลับ จำกัด ได้ทำบันทึกข้อตกลงฉบับลงวันที่ 2 พ.ค. 2553 และบันทึกต่อท้ายบันทึกข้อตกลงฉบับลงวันที่ 15 พ.ค. 2555ให้ T.TREมีอำนาจดูแลจัดการและเข้าใช้ประโยชน์บ้านพักในโครงการพัทยาคันทรี่ คลับ แอนด์ รีสอร์ท ต.เขาไม้แก้ว อ.บางละมุง จ.ชลบุรี จำนวน 52 หลัง อันเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท พัทยา คันทรี่ คลับ จำกัดเพื่อนำไปให้บุคคลภายนอกเข้าพักอาศัย ■ <u>ค่าตอบแทน</u>T.TREตกลงแบ่งรายได้ให้แก่บริษัท พัทยา คันทรี่ คลับ จำกัด ในอัตราร้อยละ 30ของรายได้ที่T.TRE ได้รับจากบุคคลภายนอกที่เข้าพักอาศัย ■ มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาลงวันที่ 25 ธ.ค. 2555 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

สัญญา/คู่สัญญา	เงื่อนไข	ระยะเวลา
	■ มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาลงวันที่ 28 พ.ย.2556 เพื่อขยายระยะเวลาออกไปอีก 1 ปี ■ มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาลงวันที่ 5 ม.ค.2558 เพื่อขยายระยะเวลาออกไปอีก 1 ปี ■ มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาลงวันที่ 5 ม.ค.2559 เพื่อขยายระยะเวลาออกไปอีก 1 ปี ■ มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาลงวันที่1 มกราคม 2560 ขยายระยะเวลาออกไปอีก 1 ปี	■ ขยายเวลาออกไปอีกวันที่ 1 ม.ค. 60 - 31 ธ.ค.60

4.3 สัญญาสัมปทานรถกอล์ฟประจำสนามกอล์ฟพัทยา คันทรี่ คลับ แอนด์ รีสอร์ท

สัญญา/คู่สัญญา	เงื่อนไขสัมปทาน	อัตราผลตอบแทน	ระยะเวลา
■ ผู้รับสัมปทาน:บริษัท วีเอ็นเอส กรุ๊ป จำกัด (VNS) ■ ผู้ให้สัมปทาน:T.TRE ■ วันที่สัญญา: 1 ก.ย. 55	■ T.TRE ตกลงให้สัมปทานแก่VNSในการดำเนินการให้บริการเช่ารถกอล์ฟประจำสนามกอล์ฟพัทยา คันทรี่คลับ แอนด์ รีสอร์ท (สนามกอล์ฟ) ■ VNS ตกลงนำรถกอล์ฟที่เป็นกรรมสิทธิ์ของVNS 60 คัน มาให้บริการ ณ สนามกอล์ฟ ■ T.TRE เป็นผู้จัดสถานที่เก็บรถกอล์ฟ พร้อมเตรียมกระแสไฟฟ้าสำหรับชาร์จแบตเตอรี่ เตรียมสถานที่ล้างรถกอล์ฟ รับผิดชอบเจรจาค่าเสียหายแก่รถกอล์ฟแทนVNS ■ VNS เป็นผู้รับผิดชอบในการบำรุงรักษาสภาพรถกอล์ฟด้วยค่าใช้จ่ายของ VNS เอง ■ T.TRE ต้องไม่ให้สัมปทานแบบเดียวกันแก่บริษัทให้เช่ารถกอล์ฟประจำสนามกอล์ฟรายอื่น และสนามกอล์ฟต้องไม่ดำเนินธุรกิจแบบเดียวกัน ■ สัญญาต่ออายุได้อีก 1 ปี ■ วันที่ 1 เมษายน 2558 ได้มีการต่อสัญญาไปอีก 2 ปี ■ วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2560 ได้ขยายนระยะเวลาต่อสัญญาไปอีก 3 ปี	■ แบ่งรายได้ร้อยละ55 : 45 ของรายได้ก่อนหักค่าใช้จ่ายใดๆ	■ 2 ก.พ. 55 –1 ก.พ. 58 ■ ขยายเวลาตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2558 – วันที่ 31 มีนาคม 2560 ■ ขยายเวลาตั้งแต่ 2 กุมภาพันธ์ 2560 - วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2563

4.4 สัญญาเช่าที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
<u>สัญญารับโอนสิทธิการเช่าที่ดิน โครงการเสนาเฟสท์เจริญนคร</u> ▪ ผู้รับโอนสิทธิ:บริษัทฯ ▪ ผู้โอนสิทธิ:บริษัท ท๊อปมาคอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (TMI) ▪ วันที่สัญญา: 2 ก.ย. 51 แก้ไข 10 ก.ย. 52	▪ รับโอนสิทธิการเช่าบนที่ดิน 16 โฉนด เนื้อที่ 4 ไร่ 1 งาน 31 ตร.ว. อยู่ที่ ถ.เจริญนคร กรุงเทพฯ ซึ่งเดิม TMI เช่าจากมูลนิธิอภิธรรมมหาธาตุวิทยาลัย	**<u>ค่าตอบแทน</u>** ▪ ค่าโอนสิทธิการเช่าบนที่ดินดังกล่าว 25 ล้านบาทซึ่งบริษัทชำระไปหมดแล้ว **<u>เงินแบ่งผลกำไร</u>** ▪ บริษัทฯตกลงจ่ายเงินค่าผลประโยชน์ให้ TMI ในอัตราร้อยละ 20 ของกำไรสุทธิหลังจากหักค่าใช้จ่ายต่างๆในการดำเนินการโครงการเสนาเฟสท์หมดแล้ว	

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
<u>สัญญาเช่าที่ดิน โครงการเสนา เฟสท์เจริญนคร</u> ■ ผู้เช่า: SENA ■ ผู้ให้เช่า: มูลนิธิอภิธรรม มหาธาตุวิทยาลัย (มูลนิธิฯ) ■ วันที่สัญญา: 10 ก.ย. 52 แก้ไข 15 ก.พ. 55	ที่ดิน 16 โฉนด เนื้อที่ 4 ไร่ 1 งาน 31 ตร.ว. อยู่ที่ถ. เจริญนคร กรุงเทพฯ **<u>เงื่อนไขอื่นๆ</u>** ■ มูลค่าโครงการต้องไม่น้อยกว่า 300ล้านบาท ■ ต้องดำเนินการก่อสร้างโครงการให้เสร็จภายใน 8 ปีนับตั้งแต่ 10 ก.พ. 55 ■ นำเอาที่ดินและสิ่งปลูกสร้างไปให้เช่าช่วงแก่บุคคลที่สามได้ แต่ระยะเวลาเช่าต้องไม่นานกว่าระยะเวลาตามสัญญาเช่า ■ นำสิทธิการเช่าที่ดินไปเป็นหลักประกันเงินกู้หรือเจ้าหนี้ได้ แต่ต้องไม่ผูกพันนานกว่าระยะเวลาตามสัญญาเช่า	**<u>ค่าตอบแทน</u>** ■ ค่าตอบแทนให้แก่มูลนิธิฯ 30 ล้านบาทและค่าตอบแทนพิเศษในการขยายเวลาให้เช่าจาก 32 ปี เป็น 50 ปี จำนวน15 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)

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
<u>สัญญาเช่าโกดังเพื่อเก็บวัสดุ</u> ■ ผู้เช่า: บริษัทฯ ■ ผู้ให้เช่า:บริษัท สินทรัพย์ธัญญา จำกัด ■ วันที่สัญญา: 1 พ.ย. 55 ■ **วันที่สัญญา 15 ตค.59**	■ โกดังบนโฉนดเลขที่ 55069 เลขที่ดิน 55 ต.บางพูน อ.เมืองปทุมธานี จ.ปทุมธานี ขนาด 120 ตร.ม. ■ บอกเลิกสัญญาเช่า อ้างอิงถึงสัญญาเช่าฉบับลงวันที่ 1 พ.ย 55 และบันทึกต่อท้ายลงวันที่ 15 ธ.ค.2557	■ 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 ■ ขอแจ้งเลิกสัญญาเช่าโกดังตั้งแต่วันที่ วันที่ 1 พ.ย.2559

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
<u>สัญญาเช่าที่ดินเพื่อทำเป็นสวนสาธารณะขนาดย่อมและซุ้มประตู</u> ■ ผู้เช่า: PG ■ ผู้ให้เช่า:บริษัท ทุนเจริญ จำกัด (TUN) วันที่สัญญา: 11 เม.ย. 55	■ ที่ดินโฉนดเลขที่ 1889เลขที่ดิน 675ต.คันนายาว อ.บางกะปิกทม.เนื้อที่ 12-0-53.9ไร่ ■ สืบเนื่องจาก TUN จดทะเบียนภาระจำยอมถนนให้ PG ซึ่งมีโครงการอยู่บนถ.กาญจนาภิเษก สามารถใช้ถนนในที่ดินของ TUN ซึ่งเชื่อมถ.กาญจนาภิเษกและถ.รามอินทรา เพื่ออำนวยความสะดวกให้ PG สามารถออกไปสู่ถนนรามอินทราโดยตรงได้ PG จึงได้เช่าที่ดินบริเวณติดถนนในพื้นที่ของ TUN เนื้อที่ 12-0-53.9 ไร่ เพื่อทำเป็นสวนสาธารณะขนาดย่อม ทำซุ้มประตูฝั่งถนนรามอินทราเพื่อให้เห็นชื่อโครงการและเพื่อความสวยงาม และบางส่วนเพื่อตั้งสำนักงานขายโครงการจัดสรรที่ดินโดย PG จะเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการสร้างถนนสวนสาธารณะและซุ้มประตูบนพื้นที่เช่าด้วยเงินลงทุนจำนวน 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) ■ ขยายระยะเวลาเช่าตั้งแต่วันที่ 16 เม.ย.60-15 เม.ย. 65 (5 ปี) ■ อย่างไรก็ตาม หากพ้นระยะเวลา 5 ปี TUN และ PG ไม่มีการต่อสัญญาเพื่อเช่าที่ดินดังกล่าวต่อ ถนนภาระจำยอมจะยังคงอยู่เพื่อให้ผู้อยู่อาศัยโครงการของ PG บน ถ. กาญจนาภิเษกสามารถเข้าออกสู่ถ.รามอินทราได้เหมือนเดิม

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
<u>สัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารเพื่อใช้เป็นสำนักงานที่ทำการ</u> ■ ผู้เช่า: บริษัท บ้านร่วมทางฝืน จำกัด ■ ผู้ให้เช่า:VAM ■ วันที่สัญญา: 1 พ.ย. 55 ■ วันที่สัญญา: 1 พ.ค. 60	■ พื้นที่ 151.2 ตร.ม. ที่ชั้น3อาคารเลขที่ 484 ซ.รัชดาภิเษก 26 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ โดยผู้ให้เช่าจะจัดให้มีบริการต่างๆ ในพื้นที่เช่า ยกเว้นค่าโทรศัพท์และค่ากระแสไฟฟ้า ซึ่งผู้เช่าจะต้องชำระต่างหากตามที่ใช้จริง ■ ยกเลิกสัญญาเช่าฉบับเดิม วันที่ 1 พฤษภาคม 2560 ■ วันที่ 1 พฤษภาคม 2560 ทำสัญญาเช่าฉบับใหม่ กำหนดระยะเวลา 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2560 – 30 เมษายน 2561 เช่าพื้นที่ ชั้น 3 ขนาด 16 ตรม.	■ ค่าเช่าเดือนละ 12,000 บาท ■ ค่าบริการเดือนละ 5,000 บาท ■ มีการทำบันทึกต่อท้ายสัญญาเช่า ลงวันที่ 8 ธ.ค.57เพื่อขยายระยะเวลาออกไปอีก 3(สาม)ปี ■ ทำสัญญาเช่าฉบับใหม่ ค่าเช่าเดือนละ 3,500 บาท ค่าบริการเดือนละ 1,500 บาท	■ 1 ม.ค. 55 – 31 ธ.ค. 57 ■ 1 ม.ค.58 – 31 ธ.ค.60 ■ ยกเลิกสัญญาเช่าฉบับเดิม วันที่ 1 พฤษภาคม 2560 ■ ทำสัญญาเช่าฉบับใหม่ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2560 – 30 เมษายน 2561

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
<u>สัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารเพื่อใช้เป็นสำนักงานที่ทำการ</u> ■ ผู้เช่า: บริษัท สินทรัพย์ธัญญา 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 ยกเว้นค่าโทรศัพท์และค่ากระแสไฟฟ้าซึ่งผู้เช่าจะต้องชำระต่างหากตามที่ใช้จริง ■ สัญญาสามารถต่ออายุต่อไปได้หากไม่บอกเลิกสัญญาโดยสัญญาไม่ได้กำหนดการขึ้นอัตราค่าเช่าสำหรับการต่ออายุสัญญา	■ สัญญา1 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 ปีตั้งแต่ 1 ม.ค. 56 - 31 ธ.ค. 58 ตามบันทึกต่อท้ายสัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารลงวันที่ 24 ธ.ค. 2555 ■ มีการทำสัญญาต่ออายุไปอีก 3 ปีตั้งแต่ 1 ม.ค. 59 - 31 ธ.ค. 61
<u>สัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารเพื่อใช้เป็นสำนักงานที่ทำการ</u> ■ ผู้เช่า: บริษัท พัทยา คันทรี่ คลับ จำกัด ■ ผู้ให้เช่า:บริษัทฯ ■ วันที่สัญญา: 1 ม.ค. 55 แก้ไข 24 ธ.ค. 55 ■ วันที่สัญญา: 30 ธันวาคม 2558	■ พื้นที่ 52.5 ตร.ม. ที่ชั้น 6 อาคารเลขที่ 524 ซ.รัชดาภิเษก 26 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ โดยผู้ให้เช่าจะจัดให้มีบริการต่างๆ ในพื้นที่เช่า ยกเว้นค่าโทรศัพท์และค่ากระแสไฟฟ้าซึ่งผู้เช่าจะต้องชำระต่างหากตามที่ใช้จริง ■ สัญญาสามารถต่ออายุต่อไปได้หากไม่บอกเลิกสัญญาโดยสัญญาไม่ได้กำหนดการขึ้นอัตราค่าเช่าสำหรับการต่ออายุสัญญา	■ สัญญา1ม.ค. 55 – 31 ธ.ค. 55 ค่าเช่าเดือนละ 4,000 บาท ค่าบริการเดือนละ 1,750 บาท ■ สัญญาต่ออายุฉบับใหม่ ค่าเช่าเดือนละ 10,100 บาท ค่าบริการเดือนละ 6,700 บาท	■ 1 ม.ค. 55 – 31 ธ.ค. 55 ■ มีการทำสัญญาต่ออายุไปอีก 3 ปีตั้งแต่ 1 ม.ค. 56 - 31 ธ.ค. 58 ตามบันทึกต่อท้ายสัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารลงวันที่ 24 ธ.ค. 2555 ■ มีการทำสัญญาต่ออายุไปอีก 3 ปีตั้งแต่ 1 ม.ค. 59 - 31 ธ.ค. 61

สัญญา/คู่สัญญา	พื้นที่เช่า	อัตราค่าเช่า / ค่าตอบแทน	ระยะเวลา
<u>สัญญาเช่าพื้นที่ในอาคารเพื่อใช้เป็นสำนักงานที่ทำการ</u> ■ ผู้เช่า: บริษัท เสนาฮันคิว 1 จำกัด ■ ผู้ให้เช่า:บริษัทฯ ■ วันที่สัญญา: 1เมย. 60	■ พื้นที่ 25 ตร.ม. ที่ชั้น 3 อาคารเลขที่ 524 ซ. รัชดาภิเษก 26 แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร โดยผู้เช่าจะนำพื้นที่เช่านี้ไปให้บุคคลอื่น เช่าช่วงทั้งหมดหรือแค่บางส่วนมิได้ เว้นแต่จะได้รับความยินยอมหรือได้รับอนุญาตจากผู้ให้เช่าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนจึงจะกระทำได้	■ สัญญา 2 เมย. 60 -31 ธค.60 ค่าเช่าเดือนละ 12,250 บาท ค่าบริการเดือนละ 5,250 บาท	■ 2 เมย.60-31 ธค.60

4.5 สัญญาจ้างเหมาก่อสร้างโครงการและงานสถาปัตยกรรม

สัญญา/คู่สัญญา	ลักษณะสัญญา	ค่าผลตอบแทน
<u>โครงการ เดอะนิช โมโน สุขุมวิท 50</u> ■ ผู้รับจ้าง: บริษัท แสงฟ้าก่อสร้าง จำกัด ■ ผู้ว่าจ้าง : บริษัทฯ ■ วันที่สัญญา: 15 พ.ค.60	■ รับจ้างก่อสร้างงานโครงสร้าง และสถาปัตยกรรม ■ กำหนดเวลาแล้วเสร็จเริ่มจาก 22 ก.พ.60-21 ก.พ.61 ■ ผู้ว่าจ้างเป็นผู้จัดทำประกันภัย Contractor'sAllRisk และผู้รับจ้างตกลงเป็นผู้รับผิดชอบค่าเสียหายส่วนแรกตามเงื่อนไขที่ระบุในกรมธรรม์ประกันภัย	■ มูลค่างานว่าจ้างเท่ากับ 148 ล้านบาท ■ ชำระว่างจ้างเป็นรายงวด โดยชำระภายใน 30 วัน นับถัดจากวันที่ผู้ว่าจ้างได้รับเอกสารขอรับชำระหนี้ และหลักฐานการตรวจรับมอบงานที่สมบูรณ์จากผู้รับจ้าง ■ ผู้ว่าจ้างจะหักค่าประกันผลงานในอัตราร้อยละ 5 ของเงินค่าจ้างซึ่งจ่ายในแต่ละงวด เมื่อผู้รับจ้างมีการส่งมอบงานและผู้ว่าจ้างรับมอบงานเป็นที่เรียบร้อย ผู้รับจ้างจะต้องนำหนังสือค้ำประกันผลงานของธนาคารพาณิชย์ภายในประเทศซึ่งมีอายุ 2 ปี นับจากวันส่งรับมอบงานงวดสุดท้ายมาวางเป็นเป็นประกันให้กับผู้ว่าจ้าง ■ ณ วันที่ 31 ธ.ค.60 ยังคงเหลือเงินค่าจ้างตามสัญญาเป็นจำนวน 17.0 ล้านบาท ■ มูลค่างานก่อสร้าง 45.40 ล้านบาท ■ ผู้ว่าจ้างตกลงรับค่าจ้างเป็นงวด ๆ 2 งวด ต่อ 1 เดือน ทุกรอบ 15 วันให้แก่ผู้รับจ้าง สรุปมูลค่างานระบบของงานที่ทำได้จริงของแต่ละงวดทุกๆ วันที่ 5 และ 20 ของแต่ละเดือน ■ ผู้ว่าจ้างจะทำการหักเงินค่าประกันผลงานในอัตราร้อยละ 5 ของค่าจ้างในแต่ละงวดเมื่อผู้รับจ้างมีการส่งมอบงาน และผู้ว่าจ้างทำการรับงานงวดสุดท้ายตามสัญญา ผู้รับจ้างสามารถนำหนังสือค้ำประกันประกันผลงานที่ออกโดยพาณิชย์ในประเทศที่มูลค่าเท่ากัน ระยะเวลารับประกัน 2 ปี นับจากวันที่ผู้ว่าจ้างตรวจมอบงานสุดท้าย ■ ณ วันที่ 31 ธ.ค.60 ยังคงเหลือเงินค่าจ้างตามสัญญาเป็นจำนวน 2.7 ล้านบาท
■ ผู้รับจ้าง: บริษัท ศิลาทอง เอ็มแอนด์อี เอ็นจิเนียริ่ง แอนด์ ซัพพลาย จำกัด ■ ผู้ว่าจ้าง : บริษัทฯ ■ วันที่สัญญา: 3 พค.60	■ รับจ้างเหมางานก่อสร้าง งานวิศวกรรมระบบประกอบอาคาร (อาคาร A,B) พร้อมสโมสรและ Landscape ■ กำหนดเวลาแล้วเสร็จเริ่มจาก 22 ก.พ.60-21 ก.พ.61 ■ ผู้ว่าจ้างเป็นผู้จัดทำประกันภัย Contractor'sAllRisk และผู้รับจ้างตกลงเป็นผู้รับผิดชอบค่าเสียหายส่วนแรกตามเงื่อนไขที่ระบุในกรมธรรม์ประกันภัย	

5. เงินลงทุนในบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีบริษัทย่อยจำนวน 11 บริษัท ได้แก่

1) บริษัท วิคตอรี่ แอสเซ็ท แมเนจเม้นท์ จำกัด (VAM)
2) บริษัท เอส.เอ็น.แอสเซ็ท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SNA)
3) บริษัท เอส แอนด์ พี เอสเตส ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (SPE)
4) บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เกทเวย์ จำกัด (PG)
5) บริษัท อีสเทิร์น เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (T.TRE) (เดิมชื่อบริษัท ที.เทรเซอรี่ โฮลดิ้ง จำกัด)
6) บริษัท เสนาโซลาร์ เอนเนอร์ยี่ จำกัด (SSE) (เดิมชื่อ บริษัท ที ที รีนิวเอเบิ้ล เอนเนอร์ยี่ จำกัด)
7) บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ เอ1 จำกัด (A1)
8) บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ เอ2 จำกัด (A2)
9) บริษัท เสนา แมเนจเม้นท์ จำกัด(SM)
10) บริษัท ลิฟวิ่ง เอเจนท์ จำกัด(LVA)
11) บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ เอ5 จำกัด (A5)

บริษัทฯ บันทึกมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทย่อยดังกล่าวโดยวิธีราคาทุนรวมทั้งสิ้น 1,969.6 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.58 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	553,400,0 00	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
A2	1,000,000	1,000,000	99.97%	999,700
SM	2,000,000	2,000,000	99.97%	1,999,400
LVA	1,000,000	1,000,000	59.90%	599,000
A5	1,000,000	1,000,000	99.97%	999,700
รวมทั้งสิ้น				**1,969,603,337**

<u>นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย</u>

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

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ เป็นจำเลยรวม 6 คดี โดยค่าเสียหายของแต่ละคดี และค่าเสียหายรวมของ 2 คดี (ยุติแล้ว 2 คดี) มีจำนวนไม่เกินกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นและไม่มีผลกระทบในด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น











ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	SENA
ทะเบียนบริษัทเลขที่	:	0107548000684
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทที่อยู่อาศัย ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวเฮ้าส์ และอาคารพาณิชย์ อาคารชุด และอพาร์ทเม้นท์ให้เช่า Community Mall ธุรกิจสนามกอล์ฟ ธุรกิจอาคารสำนักงาน และธุรกิจไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 448 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 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		
เว็บไซต์	:	www.sena.co.th
ทุนจดทะเบียน	:	1,242,479,291.00 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	1,214,465,859.00 บาท
จำนวนหุ้นสามัญ	:	1,214,465,859 หุ้น
มูลค่าต่อหุ้นที่ตราไว้	:	1.00 บาท
นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้น	:	รายละเอียดตามข้อ 11. ลักษณะการประกอบธุรกิจ





บุคคลอ้างอิง

1) นายทะเบียนหลักทรัพย์	**บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จำกัด**
(หุ้นสามัญ)	เลขที่ 93 ชั้น 14 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
	ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
	โทรศัพท์ 0-2009-9999 โทรสาร 0-2009-9991
2) นายทะเบียนหลักทรัพย์	**ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)**
(หุ้นกู้)	เลขที่ 3000 ถนนพหลโยธิน แขวงจอมทอง เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
	โทรศัพท์ 0-2299-1825 โทรสาร 0-2242-3270
3) ผู้สอบบัญชี	**บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด**
	เลขที่ 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**
	เลขที่ 958 ถนนอ่อนนุช แขวงสวนหลวง
	เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250
	โทรศัพท์ 0-2332-9806-9 โทรสาร 0-2311-5567
5) ที่ปรึกษากฎหมาย	**บริษัท สำนักงานกฎหมายสากล ธีรคุปต์ จำกัด**
	เลขที่ 900 อาคารต้นสนทาวเวอร์ ชั้น 12 ถนนเพลินจิต
	แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10300
	โทรศัพท์ 0-2252-1588 โทรสาร 0-2257-0440