

เรื่อง ขี้แจงผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย สำหรับไตรมาส 2/2569

เรียน กรรมการและผู้จัดการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) ขอชี้แจงผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย สำหรับงวดสิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 โดยมีรายละเอียดดังนี้

สำหรับงวดไตรมาส 2 ปี 2569 บริษัทมียอดขายรวม 10,512 ล้านบาท ประกอบด้วยยอดขายอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย 7,926 ล้านบาท ยอดขายจาก Livnex 2,586 ล้านบาท และบริษัทมียอดรายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์จำนวน 1,822 ล้านบาท โดยในไตรมาส 2 ที่ผ่านมา มีโครงการสร้างเสร็จและรับรู้รายได้เพิ่ม 1 โครงการ คือ เสนาคิท์ สำโรง อินเตอร์เซนจ์

รายละเอียดยอดขายและยอดโอนตามตาราง ดังนี้

Segment	6M 2026 Presale			6M 2026 Transfer		
	Unit	Million Baht	%	Unit	Million Baht	%
PITI	54	449	4%	5	40	2%
NICHE PRIDE	29	182	2%	-	-	0%
NICHE MONO	658	2,060	20%	134	466	26%
NICHE ID / FLEXI	705	1,702	16%	160	366	20%
KITH / KITH PLUS	2,044	2,835	27%	378	477	26%
HOUSING	840	3,283	31%	115	473	26%
Total	4,330	10,512	100%	792	1,822	100%

*ยอดโอนกรรมสิทธิ์รวมส่วนลด

บริษัทมียอดรับรู้รายได้รวมทุกประเภทธุรกิจ 2,736 ล้านบาท มีกำไรขั้นต้น 845 ล้านบาท คิดเป็น 31% มีกำไรก่อนต้นทุนทางการเงิน ส่วนแบ่งกำไรและภาษี 460 ล้านบาท และ กำไรสุทธิ 180 ล้านบาท คิดเป็น 6% ของรายได้รวม โดยในไตรมาส นี้ บริษัทมีการปรับลดราคาขายเพื่อรักษาสัดส่วนทางการตลาดในแต่ละทำเลที่มีการแข่งขัน จึงทำให้ความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นลดลง อย่างไรก็ตามจากยอดรับรู้รายได้ที่เพิ่มขึ้น ทำให้บริษัทยังคงมี กระแสเงินสดหมุนเวียน และยังคงรักษาระดับ DE ที่ 1.31 เท่า ทั้งนี้ในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา บริษัทสามารถรับรู้รายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์ ห้องเช่าออบบ้าน Livnex Program ได้จำนวน 83 ยูนิต มูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ 176 ลบ. โดยคาดว่าจะเริ่มมีการทยอยโอนกรรมสิทธิ์อย่างต่อเนื่องในช่วงครึ่งปีหลังนี้ ปัจจุบัน บริษัทมีห้องเช่าออบบ้าน Livnex Program ที่ทำสัญญาแล้ว จำนวน 865 ยูนิต มูลค่า 1,800 ลบ. ที่รอทยอยรับรู้รายได้

ณ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทมียอดรอรับรู้รายได้ Backlog ประมาณ 10,556 ล้านบาท คาดว่าจะสามารถทยอยรับรู้รายได้ในปี 2569 ประมาณ 8,544 ล้านบาท และในปี 2570 รับรู้รายได้ประมาณ 2,021 ล้านบาท โดยอ้างอิงจากกำหนดงานก่อสร้างอีก 9 โครงการ ดังนี้ โครงการที่สร้างเสร็จและรับรู้รายได้ในปี 2569 จำนวน 4 โครงการ ประกอบด้วย 1.) โครงการ โคซี่ เอ็มอาร์ที เพชรเกษม 48 เฟส 1 2.) โครงการ เสนาคิท์ เทพารักษ์ 2 เฟส 1 3.) โครงการ โคซี่ บีทีเอส สะพานใหม่ 4.) โครงการ โคซี่ รามอินทรา – คูบอน และ เป็นโครงการที่จะสร้างเสร็จในปี 2570 จำนวน 5 โครงการ ประกอบด้วย 1.) โครงการ Niche Pride เอกมัย 2.)

โครงการ เฟล็กซี รีเวอร์วิว – เจริญนคร 3.) โครงการ โคซี่ ตากสิน - จอมทอง 4.) โครงการ โคซี่ ศรีนครินทร์ 38 5.) โครงการ โคซี่ ตลาดพร้าว 107 และบริษัทยังมีสินค้าคงเหลือขายประมาณ 39,170 ล้านบาท ในจำนวนดังกล่าว มีสินค้าที่สร้างเสร็จแล้วพร้อมขายและโอนรับรู้รายได้เลย ประมาณ 11,394 ล้านบาท

ผลการดำเนินงานสำหรับงวดสามเดือน และงวดหกเดือน สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 และ 30 มิถุนายน 2568

รายการ / หัวข้อ (งบกำไรขาดทุน)	3 เดือน ปี 2569	3 เดือน ปี 2568	6 เดือน ปี 2569	6 เดือน ปี 2568	เพิ่ม(-ลด) 3 เดือน (%)	เพิ่ม (-ลด) 6 เดือน (%)
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	960	1,058	1,750	2,105	-9%	-17%
รายได้ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์	77	54	148	100	43%	48%
รายได้จากการให้บริการ	107	84	299	176	27%	70%
รายได้จากธุรกิจโซลาร์	30	13	40	24	131%	67%
รายได้จากการจำหน่ายรถยนต์	346	54	499	90	541%	454%
รวมรายได้จากการดำเนินงานหลัก	1,520	1,264	2,736	2,495	20%	10%
รายได้อื่น	26	30	82	147	-13%	-44%
รวมต้นทุนขายและบริการ	1,081	827	1,891	1,672	31%	13%
กำไรขั้นต้นรวม	438	437	845	823	0%	3%
ค่าใช้จ่ายในการขาย (ต้นทุนจัดจำหน่าย)	94	100	182	192	-6%	-5%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	160	118	284	256	36%	11%
กำไร(ขาดทุน)จากการวัดมูลค่ายุติธรรมของตราสาร	0	6	0	18	-100%	-100%
รายได้ทางการเงิน	8	1	18	2	700%	935%
ต้นทุนทางการเงิน (ดอกเบี้ยจ่าย)	134	105	274	219	28%	25%
ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากบริษัทร่วมค้า	-8	23	-4	48	-135%	-108%
รายได้ (ค่าใช้จ่าย) ภาษีเงินได้	3	-21	-19	-70	-114%	-73%
กำไรสุทธิสำหรับงวด	79	155	180	301	-49%	-40%

1. รายได้

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัทในงวดสามเดือนแรกได้ส่งสัญญาณการเปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญ และส่งแรงขับเคลื่อนต่อเนื่องมายังงวดหกเดือนอย่างเด่นชัด โดยสัดส่วนรายได้หลักได้กระจายความเสี่ยง (Well-Diversified) จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ดั้งเดิมไปสู่กลุ่มธุรกิจพลังงานสะอาดและยานยนต์ไฟฟ้าตามวิสัยทัศน์ "Green Lifestyle Platform" ดังมีรายละเอียดจำแนกตามประเภทธุรกิจดังนี้:

1.1 รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์

งวดสามเดือน: มีรายได้ 960 ล้านบาท (สัดส่วน 62% ของรายได้หลัก) ลดลง 98 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 9% เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน

งวดหกเดือน มีรายได้สะสม 1,750 ล้านบาท (ยังคงรักษาสัดส่วนที่ 62% ของรายได้หลัก) ลดลง 355 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 17% เมื่อเทียบกับครึ่งปีแรกของปีก่อนหน้า (ปี 2568: 2,105 ล้านบาท)

ยอดรับรู้รายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์จะลดลงตั้งแต่ในงวดสามเดือน และส่งผลต่อเนื่องมายังงวดหกเดือน ปัจจัยหลักมาจากมาตรการความเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อของสถาบันการเงินและกำลังซื้อในตลาดที่ยังไม่ฟื้นตัว อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้ใช้มาตรการเชิงรุกผ่านมาตรฐานนวัตกรรมทางการเงิน เช่น โปรแกรม "LivNex เช่าออมบ้าน" เข้ามาช่วยอุดช่องว่างเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้า Real Demand ที่ยังไม่พร้อมกู้ธนาคาร ซึ่งกลยุทธ์นี้ช่วยพยุงการระบายสินค้าคงเหลือพร้อมขาย (Inventory) และสร้าง

กระแสเงินสดได้อย่างต่อเนื่อง โดยฝั่งต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์ในงวดหกเดือนปรับลดลงร้อยละ 17% (เหลือ 1,194 ล้านบาท) สอดคล้องไปในทิศทางเดียวกันกับยอดขายที่ลดลง

โดยกลุ่มแบรนด์หลักที่ขับเคลื่อนยอดขายจำนวน 960 ล้านบาทในไตรมาสสอง และต่อเนื่องเป็นยอดสะสม 1,750 ล้านบาทในครึ่งปีแรก มีรายละเอียดที่มีนัยสำคัญทางตัวเลขดังนี้:

กลุ่มคอนโดมิเนียมระดับพรีเมียม-แมส (The Niche & Flexi)แบรนด์ The Niche: ในงวดสามเดือน 2569 สามารถรับรู้รายได้อยู่ที่ 208 ล้านบาท ซึ่งเมื่อรวมกับไตรมาสแรกแล้ว ส่งผลให้ยอดขายรับรู้รายได้สะสมครึ่งปีแรก (1H/2569) ทะยานสู่ 467 ล้านบาท แสดงถึงอัตราการโอนกรรมสิทธิ์ที่สม่ำเสมอและเป็นแบรนด์ที่มีสัดส่วนรายได้สูงสุดในไตรมาสนี้ แบรนด์ เฟลิกซ์ (Flexi): ทำผลงานในงวดสามเดือน ไตรมาส 2/2569 ได้อย่างโดดเด่นด้วยยอดขายรับรู้รายได้ 197 ล้านบาท ส่งผลให้ภาพรวมครึ่งปีแรกมียอดสะสมอยู่ที่ 356 ล้านบาท สะท้อนให้เห็นว่าแบรนด์ Flexi เป็นแบรนด์คนรุ่นใหม่ที่ยังมีกำลังซื้อและการโอนกรรมสิทธิ์เร่งตัวขึ้นอย่างมากในไตรมาสที่ 2 นี้

กลุ่มคอนโดมิเนียมต่ำลันบวค-ลบ (The Kith)แบรนด์ The Kith: ในงวดสามเดือน 2569 มียอดโอนอยู่ที่ 287 ล้านบาท จากโครงการคิท์ สำโรง อินเทอร์เน็ต ซึ่งมีการโอนกรรมสิทธิ์ล็อตใหญ่เป็นครั้งแรก จำนวน 108 ล้านบาท ส่งผลให้ภาพรวมครึ่งปีแรก (1H/2569) มีรายได้โอนสูงถึง 426 ล้านบาท และสามารถโอนได้อย่างต่อเนื่องในไตรมาสถัดไปจาก Backlog ที่มีอยู่ ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นผลโดยตรงจากมาตรการกระตุ้นและโปรแกรม Financial Solution ของบริษัท (เช่น LivNex เช่าออมบ้าน) ที่เข้ามาช่วยปลดล็อกกลุ่มลูกค้าที่กู้ไม่ผ่าน

กลุ่มโครงการแนวราบ (SENA Village / SENA Vela/SENA Ville/SENA Parkvill) และกลุ่ม Sen-x สามารถรับรู้รายได้ในงวดสามเดือน 2569 อยู่ที่ 220 ล้านบาท และสะท้อนตัวเลขครึ่งปีรวมเป็น 426 ล้านบาท โครงการหลัก ได้แก่ แบรนด์ SENA Village: รับรู้รายได้ที่ 70 ล้านบาท และรวมเป็นยอดสะสมหกเดือนอยู่ที่ 150 ล้านบาท กลุ่มโครงการแนวราบของเสนายังคงทยอยโอนและรับรู้รายได้ได้อย่างค่อยเป็นค่อยไปตามงวดการก่อสร้าง โดยเน้นกลุ่มฟังก์ชันบ้านตอบโจทย์การอยู่อาศัยร่วมกับนวัตกรรมพลังงานสะอาด (Solar Rooftop) ซึ่งเป็นจุดขายสำคัญในการตัดสินใจซื้อของลูกค้า

แม้ว่าสถานะตลาดโดยรวมจะมีความท้าทายจากมาตรการคัดกรองสินเชื่อของสถาบันการเงินที่เข้มงวด แต่บริษัทมีการนำนวัตกรรมทางการเงิน (แคมเปญเช่าซื้อ/เช่าออมบ้าน) เข้ามาช่วยสลับปรับพอร์ตสินค้าคงเหลือพร้อมขาย (Inventory) โยกย้ายไปเป็นอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน เพื่อเป็นเครื่องมือสำรองในการรักษากระแสเงินสด และปรับเปลี่ยนพอร์ตสินค้าให้เป็นรายได้ประจำในระยะยาวได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.2 รายได้ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ และ รายได้จากการให้บริการ (Recurring Income)

- รายได้ให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ :

งวดสามเดือน: มีรายได้ 77 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 41%

งวดหกเดือน: การเติบโตจากรายได้ค่าเช่าส่งผลต่อเนื่องให้ยอดขายรายได้สะสมพุ่งขึ้นเป็น 148 ล้านบาท (สัดส่วน 5%) เติบโตแข็งแกร่งถึงร้อยละ 48% เมื่อเทียบกับปีก่อน (ปี 2568: 100 ล้านบาท)

- รายได้จากการให้บริการ:

งวดสามเดือน: มีรายได้ 107 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 28%

งวดหกเดือน: ปรับตัวขึ้นอย่างก้าวกระโดดเป็น 299 ล้านบาท (สัดส่วนขยับขึ้นเป็น 11%) เติบโตสูงถึงร้อยละ 70% จากปีก่อนหน้า (ปี 2568: 176 ล้านบาท)

กลุ่มธุรกิจที่สร้างรายได้ประจำ (Recurring Income) ทั้งสองส่วนนี้ ทำผลงานได้อย่างโดดเด่นตั้งแต่งวดสามเดือนแรก และต่อเนื่องมาถึงในงวดหกเดือน โดยเฉพาะรายได้จากการให้บริการ เป็นผลสำเร็จจากการขยายงานการบริหารจัดการโครงการที่เพิ่มขึ้น

1.3 รายได้จากธุรกิจโซลาร์ (Green Energy)

งวดสามเดือน: มีรายได้ 30 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้นอย่างโดดเด่นถึงร้อยละ 129%

งวดหกเดือน: มีรายได้สะสมจำนวน 40 ล้านบาท (สัดส่วน 1%) เพิ่มขึ้น 15 ล้านบาท หรือเติบโตต่อเนื่อง ร้อยละ 63% เมื่อเทียบกับครึ่งปีแรกของปีก่อน (ปี 2568: 24 ล้านบาท)

อัตราการเติบโตที่สูงในงวดสามเดือนเป็นฐานสำคัญที่ช่วยให้ยอดสะสมหกเดือนขยายตัวอย่างต่อเนื่อง สะท้อนถึงการรุกตลาดพลังงานสะอาดอย่างเป็นรูปธรรม ทั้งจากการติดตั้ง Solar Roof เป็นมาตรฐานในโครงการที่อยู่อาศัยของเสนาทุกระดับ และการขยายงานรับเหมาดำเนินระบบโซลาร์ (EPC) ให้แก่กลุ่มลูกค้าภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมในวงกว้างขึ้น

1.4 รายได้จากการจำหน่ายรถยนต์

งวดสามเดือน: มีรายได้ 346 ล้านบาท เติบโตแบบก้าวกระโดดร้อยละ 538% (คิดเป็นสัดส่วนถึง 22% ของรายได้งวดสามเดือน)

งวดหกเดือน: มีรายได้สะสมทะยานขึ้นไป 499 ล้านบาท (คิดเป็นสัดส่วน 18% ของรายได้รวมทั้งหมด) เติบโตอย่างมากถึง ร้อยละ 455% เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนที่ทำไว้เพียง 90 ล้านบาท

รายได้ของ SENA Green Auto เติบโตอย่างก้าวกระโดดและก้าวขึ้นมาเป็นฐานรายได้ที่ใหญ่ที่สุดเป็นอันดับ 2 รองจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ [SENA เติบโตผ่านสู่ Green Lifestyle Platform] เนื่องจากได้รับอานิสงส์โดยตรงจากมาตรการสนับสนุนยานยนต์ไฟฟ้าของภาครัฐ ดังนี้:

มาตรการโครงการ EV 3.5: รัฐบาลให้เงินอุดหนุนส่วนลดสูงสุด 100,000 บาทต่อคัน ควบคู่กับการลดภาษีสรรพสามิตเหลือร้อยละ 2 [สนับสนุนการใช้ยานยนต์ไฟฟ้า ช่วยเร่งยอดขายและการส่งมอบที่คึกคักตั้งแต่งวดสามเดือนแรก การปรับปรุงและขยายเวลารับสิทธิประโยชน์ ทำให้ค่ายรถยนต์พันธมิตรที่เสนาเป็นตัวแทนจำหน่ายสามารถบริหารการตลาดและรักษาระดับราคาที่แข่งขันได้ดีในตลาด แม้ว่าโครงสร้างต้นทุนขายในงวดหกเดือนจะสูงถึง 468 ล้านบาท (หรือคิดเป็นร้อยละ 94 ของรายได้รถยนต์) ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นค่อนข้างบาง แต่ธุรกิจนี้ถือเป็น New Growth Engine สำคัญที่เข้ามาช่วยชดเชยรายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์บ้านและคอนโดมิเนียมที่หายไปได้อย่างดี อีกทั้งยังเป็นธุรกิจเชิงยุทธศาสตร์ที่มีวงจรเงินสดหมุนเวียนเร็ว และสร้างพลังทวีคูณร่วมกับธุรกิจโซลาร์และที่อยู่อาศัยเพื่อเติมเต็ม Green Ecosystem ให้สมบูรณ์แบบ

2. ต้นทุนขาย และกำไรขั้นต้น

ภาพรวมต้นทุนขายและอัตรากำไรขั้นต้น

งวดสามเดือน: กลุ่มบริษัทมีต้นทุนขายและบริการจำนวน 1,081 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 254 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 31% เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน (ปี 2568: 827 ล้านบาท) ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นเฉลี่ย (Gross Profit Margin) ในงวดสามเดือนปรับลดลงมาอยู่ที่ร้อยละ 29% (มีกำไรขั้นต้นรวม 438 ล้านบาท)

งวดหกเดือน: แรงผลักดันจากต้นทุนที่เพิ่มขึ้นในไตรมาสแรก ส่งผลให้ภาพรวมต้นทุนขายสะสมหกเดือนขยับขึ้นมาอยู่ที่ 1,891 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 219 ล้านบาท หรือเติบโตร้อยละ 13% (ปี 2568: 1,672 ล้านบาท) อย่างไรก็ตาม จากการปรับราคาและการบริหารต้นทุนที่ดีขึ้นในไตรมาส 2 ช่วยประคองให้อัตรากำไรขั้นต้นรวมงวดหกเดือนปรับตัวดีขึ้นเล็กน้อยมาอยู่ที่ร้อยละ 31% คิดเป็นมูลค่ากำไรขั้นต้นรวม 845 ล้านบาท (เติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 3% จากปี 2568)

- **2.1 ต้นทุนการขายอสังหาริมทรัพย์ (ธุรกิจหลัก)**

งวดสามเดือน: มีต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์ 658 ล้านบาท ปรับลดลงร้อยละ 6% สอดคล้องกับรายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์ที่ชะลอตัวลงตามภาวะเศรษฐกิจ โดยกลุ่มบริษัทยังคงรักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในงวดสามเดือนไว้ได้ในเกณฑ์มาตรฐานที่ร้อยละ 31%

งวดหกเดือน: ต้นทุนขายอสังหาริมทรัพย์สะสมหกเดือนปรับตัวลดลงในทิศทางเดียวกันที่ร้อยละ 17% อยู่ที่ 1,194 ล้านบาท (ปี 2568: 1,438 ล้านบาท) ซึ่งกลุ่มบริษัทสามารถบริหารจัดการต้นทุนการพัฒนาโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นสะสมครึ่งปีของเชกเมนต์นี้ทรงตัวได้อย่างแข็งแกร่งในระดับร้อยละ 32% เช่นเดิม

- **2.2 ต้นทุนการขายรถยนต์ (SENA Green Auto)**

งวดสามเดือน: มีต้นทุนขายจำนวน 329 ล้านบาท เพิ่มขึ้นก้าวกระโดดตามยอดส่งมอบรถยนต์ไฟฟ้า (EV) ยี่ห้อ XPENG และแบรนด์อื่นๆ ที่เติบโตอย่างร้อนแรงตั้งแต่วันแรก อัตรากำไรขั้นต้นของเชกเมนต์นี้ในงวดสามเดือนค่อนข้างบาง อยู่ที่ร้อยละ 5% (ต้นทุนคิดเป็นร้อยละ 95 ของรายได้รถยนต์)

งวดหกเดือน: ต้นทุนขายรถยนต์สะสมครึ่งปีพุ่งขึ้นมาอยู่ที่ 468 ล้านบาท (ปี 2568: 83 ล้านบาท) ตามฐานรายได้ที่ได้ขึ้น 455% โดยอัตรากำไรขั้นต้นสะสมหกเดือนขยับขึ้นมาอยู่ที่ร้อยละ 6% แม้ว่าธุรกิจ Green Auto จะมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ต่ำกว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และเป็นสาเหตุหลักที่ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นรวมของกลุ่มบริษัทลดลงจากร้อยละ 33 เป็นร้อยละ 31 แต่ต้นทุนในส่วนนี้สะท้อนถึงการลงทุนในธุรกิจซื้อขายไปที่มีวงจรเงินสดหมุนเวียนเร็ว (Fast Asset Turnover) และไม่มีความเสี่ยงจากต้นทุนการพัฒนาโครงการระยะยาว

- **2.3 ต้นทุนการให้บริการและให้เช่า (Recurring Income) ต้นทุนในกลุ่มธุรกิจให้บริการและให้เช่ารวม**

ในงวดสามเดือน : อยู่ที่ 72 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7 ล้านบาท หรือร้อยละ 10%

ในงวดหกเดือน: อยู่ที่ 204 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 70 ล้านบาท (ปี 2568: 134 ล้านบาท) การเพิ่มขึ้นของต้นทุนบริการคิดเป็นร้อยละ 53% ซึ่งเพิ่มขึ้นในอัตราที่ต่ำกว่าการเติบโตของรายได้ค่าบริการที่พุ่งสูงถึงร้อยละ 70%

3.ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

กลุ่มบริษัทเน้นบริหารจัดการต้นทุนภายใน (Operational Efficiency) เพื่อรองรับการขยายตัวสู่ "Green Lifestyle Platform" โดยการควบคุมค่าใช้จ่ายในงวดสามเดือนได้ส่งผลสะท้อนต่อยอดสะสมงวดหกเดือนอย่างมีนัยสำคัญ ดังนี้:

งวดสามเดือน: กลุ่มบริษัทมีค่าใช้จ่าย SG&A รวม 254 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 37 ล้านบาท (+17%) เทียบกับปีก่อน (ปี 2568: 218 ล้านบาท)

งวดหกเดือน: ค่าใช้จ่าย SG&A สะสมหกเดือนขยับขึ้นมาอยู่ที่ 466 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเพียง 19 ล้านบาท หรือเติบโตเพียงร้อยละ 4% เทียบกับครึ่งปีแรกของปีก่อนหน้า (ปี 2568: 447 ล้านบาท) อัตราการเติบโตของ SG&A งวดหกเดือนที่เพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 4% นั้น ต่ำกว่า อัตราการเติบโตของรายได้หลักที่ขยายตัวร้อยละ 10% อย่างมีนัยสำคัญ สะท้อนความสำเร็จในการควบคุมและแชร์ทรัพยากรส่วนกลาง (Shared Services) ระหว่างธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจใหม่ในไตรมาสที่สอง จนเกิดประสิทธิภาพต่อขนาด (Economies of Scale) ได้อย่างลงตัว

ค่าใช้จ่ายในการขาย (Selling Expenses): ปรับลดลงต่อเนื่องทั้งในงวดสามเดือนและงวดหกเดือน จากการปรับกลยุทธ์สู่การตลาดออนไลน์ (Digital Marketing) ที่ตรงกลุ่ม Real Demand ประกอบกับการใช้มาตรการนวัตกรรมทางการเงิน "LivNex เช่าออมบ้าน" ที่ตอบโจทย์ผู้บริโภค ช่วยให้ปิดการขายและระบายสินค้าคงเหลือ (Inventory) ได้รวดเร็ว โดยไม่จำเป็นต้องทุ่มงบประมาณหรือค่าส่งเสริมการขายจำนวนมากเหมือนในอดีต

ค่าใช้จ่ายในการบริหาร (Administrative Expenses): ปรับตัวเพิ่มขึ้นในงวดสามเดือนไม่ได้เกิดขึ้นจากการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการดำเนินงานจริง แต่เป็นผลจากการจัดประเภทรายการปันส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารภายในกลุ่ม ทำให้ตัวเลขค่าใช้จ่ายในการบริหารสะท้อนเข้ามาที่งบกำไรขาดทุนโดยตรงในไตรมาสนี้ ซึ่งส่งผลให้สัดส่วนต้นทุนบริการส่วนนี้ อยู่ที่ 40% (ปี 2568: 56%) ปรับตัวลดลงต่ำกว่างวดเดียวกันของปีก่อนอย่างมีนัยสำคัญ

4.การรับรู้ส่วนแบ่งกำไร(ขาดทุน) จากบริษัทร่วมและการร่วมค้า

งวดสามเดือน 2569 ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมและการร่วมค้าขาดทุนจำนวน (7) ล้านบาท ลดลงจำนวน 31 ล้านบาท (-86%) จากงวดเดียวกันของปีก่อนที่มีจำนวน 24 ล้านบาท สาเหตุหลักจากเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการลงทุนของกลุ่มบริษัทเสนาอันคิวกจากบริษัทย่อยเป็นบริษัทร่วม ซึ่งกลุ่มบริษัทนี้มีที่ดินในโครงการที่ยังอยู่ระหว่างก่อสร้างยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์

5. ต้นทุนทางการเงิน

กลุ่มบริษัทมีต้นทุนทางการเงินงวด 6 เดือนเพิ่มขึ้น 25% อยู่ที่ 274.48 ล้านบาท (งวด 3 เดือนอยู่ที่ 134.18 ล้านบาท) เนื่องจากมีการกู้ยืมเพื่อเตรียมเปิดโครงการใหม่ แต่สภาวะตลาดชะลอตัวทำให้หลายโครงการยังไม่ได้เริ่มพัฒนา ส่งผลให้ดอกเบี้ยจ่ายที่เกิดขึ้นต้องรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายในงบกำไรขาดทุนทันทีตามมาตรฐานบัญชี (ไม่สามารถบันทึกเป็นต้นทุนโครงการได้)

6. รายได้(ค่าใช้จ่าย)ภาษีเงินได้

กลุ่มบริษัทมีรายได้ภาษีเงินได้ในงวด 3 เดือน 2.57 ล้านบาท ก่อนพลิกกลับมาบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ในงวด 6 เดือนจำนวน 19.23 ล้านบาท ซึ่งลดลงอย่างมากถึง ร้อยละ 72.5% จากปีก่อนหน้าตามทิศทางการชะลอตัวของกำไรสุทธิรวม นอกจากนี้ บริษัทยังได้รับประโยชน์จากการบันทึกเครดิตสิทธิประโยชน์ภาษีล่วงหน้า ซึ่งช่วยประหยัดกระแสเงินสดและลดภาระภาษีจ่ายจริงในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

7.กำไรสุทธิสำหรับงวด (Net Profit)

งวดสามเดือน: กลุ่มบริษัทมีกำไรสุทธิจำนวน 79 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 49% ทำให้อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) อยู่ที่ร้อยละ 5% ปัจจัยหลักนอกจากต้นทุนทางการเงินที่สูงขึ้น การรับรู้ส่วนแบ่งผลขาดทุนจากบริษัทร่วมค้าจำนวน 8 ล้านบาท ปัจจัยหลักจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างของกลุ่มบริษัทเสนาอันคิวกจากบริษัทย่อยไปเป็นบริษัทร่วมค้า

งวดหกเดือน: กำไรสุทธิรวมงวดครึ่งปีแรกอยู่ที่ 180 ล้านบาท ลดลงจำนวน 121 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 40% (ปี 2568: 301 ล้านบาท) ทำให้อัตรากำไรสุทธิสะสมอยู่ที่ร้อยละ 6% (ปี 2568: 11%) ปัจจัยหลักยังคงเป็นไปในทิศทางเดียวกันคือ ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัทร่วมค้าที่ลดลงจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างของกลุ่มบริษัทเสนาอันคิวกจากบริษัทย่อยไปเป็นบริษัทร่วมค้า และดอกเบี้ยจ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการเงินกู้ยืม และอัตราดอกเบี้ยที่ปรับตัวสูงขึ้น รวมถึงดอกเบี้ยจากโครงการที่แล้วเสร็จไม่สามารถบันทึกเป็นต้นทุนโครงการได้

งบฐานะทางการเงิน

เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2569 บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงอำนาจการควบคุมของกลุ่มบริษัทเสนาอันคิวก จากบริษัทย่อยเข้ามาเป็นบริษัทร่วมค้า 7 บริษัทในช่วง 1 เดือนสุดท้ายของไตรมาส 1/2569 ทำให้งบแสดงฐานะทางการเงินรวมของบริษัทลดลงขึ้นอย่างเด่นชัด จากการรวมสินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้นทุกรายการของกลุ่มบริษัทดังกล่าวเข้ามาในงบฐานะการเงินรวมของบริษัท

ตาราง : ฐานะทางการเงิน ณ 30 มิถุนายน 2569 และ 31 ธันวาคม 2568

รายการ	31 ธันวาคม 2568 ล้านบาท	30 มิถุนายน 2569 ล้านบาท	เพิ่ม(ลด)	
			ล้านบาท	%
สินทรัพย์รวม	41,824	36,186	(5,638)	(13%)
สินทรัพย์หมุนเวียน	28,854	23,175	(5,679)	(20%)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	12,970	13,010	40	0.3%
หนี้สินรวม	24,541	20,611	(3,931)	(16%)
หนี้สินหมุนเวียน	12,599	9,992	(2,607)	(21%)
หนี้สินไม่หมุนเวียน	11,943	10,619	(1,324)	(11%)
ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่	8,393	8,258	(135)	(2%)
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	8,890	7,316	(1,574)	(18%)

สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์รวมลดลงจากงวดก่อนอย่างมีนัยสำคัญ โดยการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวมีสาเหตุสำคัญจากการปรับโครงสร้างการลงทุนของกลุ่มบริษัทเสนาอันคิว ซึ่งได้เปลี่ยนสถานะการลงทุนของกลุ่มบริษัทจาก “บริษัทย่อย” เป็น “บริษัทร่วม” ส่งผลให้บริษัทไม่ได้รวมสินทรัพย์และหนี้สินของกิจการดังกล่าวในงบการเงินรวมแบบเต็มจำนวนเหมือนในงวดก่อน และเปลี่ยนเป็นการรับรู้ในรูปของ “เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า” ตามวิธีส่วนได้เสีย (Equity Method) แทน

ผลจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวส่งผลให้สินทรัพย์หลายรายการ โดยเฉพาะอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนา สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น และรายการสินทรัพย์ที่เกี่ยวข้องกับโครงการของกิจการดังกล่าวลดลงอย่างมีนัยสำคัญ ขณะที่เงินลงทุนในบริษัทร่วม และการร่วมค้าเพิ่มขึ้นจากการรับรู้มูลค่าเงินลงทุนภายหลังการเปลี่ยนสถานะการลงทุน

สินทรัพย์หมุนเวียน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทมี รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น 36,186 ล้านบาท ลดลงจำนวน 5,639 ล้านบาท (-13%) จากสิ้นปี 2568 โดยมีรายละเอียดสินทรัพย์แต่ละส่วนที่เปลี่ยนแปลงอย่างมีนัยสำคัญดังนี้

1.สินทรัพย์หมุนเวียน (Current Assets)

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 มีจำนวน 23,176 ล้านบาท ลดลงจำนวน 5,679 ล้านบาท (-20%) จากงวดก่อน สาเหตุหลักมาจากอสังหาริมทรัพย์ระหว่างพัฒนาลดลงจำนวน 6,358 ล้านบาท (-30%) จากการเปลี่ยนสถานะการลงทุนในโครงการร่วมทุน ส่งผลให้ไม่รวมสินทรัพย์ของโครงการดังกล่าวในงบการเงินรวมอีกต่อไป รวมถึงการทยอยโอนกรรมสิทธิ์โครงการในระหว่างงวด นอกจากนี้ เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงจำนวน 229 ล้านบาท จากการใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานและการขยายการลงทุนของกลุ่มบริษัทขณะที่รายการสำคัญที่เพิ่มขึ้น ได้แก่ อสังหาริมทรัพย์ที่พัฒนาแล้ว (พร้อมขาย) เพิ่มขึ้นจำนวน 23 ล้านบาท จากโครงการที่ก่อสร้างแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างรอการโอนกรรมสิทธิ์ เงินให้กู้ยืมระยะสั้นเพิ่มขึ้นจำนวน 834 ล้านบาท จากการบริหารสภาพคล่องภายในกลุ่มธุรกิจ และลูกหนี้การค้าและลูกหนี้หมุนเวียนอื่นเพิ่มขึ้นจำนวน 36 ล้านบาท ตามการเติบโตของยอดขายและการให้บริการ

2.สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน (Non-Current Assets)

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 มีจำนวน 13,010 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจำนวน 40 ล้านบาท (+0.3%) รายการสำคัญที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างโดดเด่นคือ เงินลงทุนในบริษัทร่วมและการร่วมค้า เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดถึง 1,908 ล้านบาท สะท้อนถึงการโอนย้ายสถานะการลงทุนและการรุกขยายโครงการร่วมทุน (Joint Venture) เพื่อสร้างการเติบโตในระยะยาว นอกจากนี้ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนเพิ่มขึ้น 113 ล้านบาท เป็นผลมาจากการเติบโตของจำนวนลูกค้าที่เข้าทำสัญญาเช่าซื้อเพิ่มมากขึ้น ซึ่งสะท้อนถึงความสำเร็จในการขับเคลื่อนกลยุทธ์ประจำปีของกลุ่มบริษัท ที่มุ่งเน้นการบริหารจัดการและลดปริมาณสินค้าคงเหลือพร้อมขาย (Inventory) โดยการเปลี่ยนผ่านสินทรัพย์ไปสู่รูปแบบอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนที่สามารถสร้างกระแสเงินสดได้อย่างต่อเนื่อง และเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ (Recurring Income) สอดรับกับแนวทางการแก้ไขปัญหาข้อจำกัดด้านสินเชื่อและตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าผู้อยู่อาศัยจริง (Real Demand) ในสภาวะตลาดปัจจุบันได้อย่างมีประสิทธิภาพ ขณะที่สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นลดลง 1,868 ล้านบาท

หนี้สิน

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทมี รวมหนี้สินทั้งสิ้น 20,611 ล้านบาท ปรับลดลงอย่างมีนัยสำคัญจำนวน 3,931 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 16% เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2568 ที่มีจำนวน 24,541 ล้านบาท การลดลงอย่างมีระบบนี้สะท้อนถึงวินัยทางการเงินและการควบคุมภาระหนี้สินที่มีดอกเบี้ย (Gearing Ratio) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ปรับตัวลดลงจาก 1.4 เท่า สู่ระดับ 1.3 เท่า โดยมีรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงในแต่ละส่วนดังนี้:

1.หนี้สินหมุนเวียน (Current Liabilities)

กลุ่มบริษัทมีมูลค่าหนี้สินหมุนเวียนรวมจำนวน 9,992 ล้านบาท ปรับลดลงจำนวน 2,610 ล้านบาท (-21%) จากสิ้นปีก่อนหน้า โดยมีรายการสำคัญที่มีการเปลี่ยนแปลงดังนี้ 1) ส่วนของหนี้สินระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี ลดลงจำนวน 973 ล้านบาท มาอยู่ที่ 4,922 ล้านบาท เนื่องจากกลุ่มบริษัทได้ทยอยชำระคืนตามงวดกำหนดเวลาอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นแนวโน้มทางบวกต่อเนื่องมาจากแผนบริหารจัดการสภาพคล่องตั้งแต่ช่วงสามเดือนแรก 2) เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน: ลดลงจำนวน 962 ล้านบาท มาอยู่ที่ 2,758 ล้านบาท จากการจัดสรรกระแสเงินสดภายในเพื่อลดการพึ่งพาเงินกู้ยืมระยะสั้นที่มีภาระดอกเบี้ยสูง 3) เงินกู้ยืมระยะสั้น (Shareholder loan) ลดลงจำนวน 326 ล้านบาท มาอยู่ที่ 822 ล้านบาท 4) เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น: ลดลงจำนวน 230 ล้านบาท มาอยู่ที่ 856 ล้านบาท ตามงวดจ่ายชำระค่าผู้รับเหมาและต้นทุนงานก่อสร้างที่ทยอยส่งมอบเสร็จสิ้น ขณะที่รายการหมุนเวียนที่เพิ่มขึ้นสะท้อนกิจกรรมทางการเงินคือ ส่วนของหนี้สินตามสัญญาเช่าที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี เพิ่มขึ้น 29 ล้านบาท มาอยู่ที่ 169 ล้านบาท

2.หนี้สินไม่หมุนเวียน (Non-Current Liabilities) กลุ่มบริษัทมีมูลค่าหนี้สินไม่หมุนเวียนรวมจำนวน 10,619 ล้านบาท ปรับลดลงจำนวน 1,324 ล้านบาท (-11%) เมื่อเทียบกับสิ้นปีก่อนหน้า ปัจจัยหลักเกิดจากเงินกู้ยืมระยะยาวลดลงจำนวน 1,217 ล้านบาท มาอยู่ที่ 10,164 ล้านบาท ซึ่งลดลงในทิศทางเดียวกันต่อเนื่องตั้งแต่ช่วงสามเดือนแรก ปัจจัยหลักเกิดจากการโอนย้ายสถานะโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไปเป็นรูปแบบการร่วมทุนกับพันธมิตร (Joint Venture) ทำให้ภาระหนี้สินผูกพันระยะยาวของโครงการเหล่านั้นถูกปรับเปลี่ยนโครงสร้างออกจากงบการเงินรวม ประกอบกับเม็ดเงินที่ได้รับจากการทยอยโอนกรรมสิทธิ์ในครึ่งปีแรกถูกนำมาเร่งทยอยชำระคืนหนี้ระยะยาวเพื่อลดภาระต้นทุนทางการเงินหนี้สินตามสัญญาเช่า และเจ้าหนี้การค้าไม่หมุนเวียนอื่นปรับลดลงในทิศทางเดียวกัน โดยหนี้สินตามสัญญาเช่าลดลง 49 ล้านบาท และเจ้าหนี้การค้าไม่หมุนเวียนลดลง 49 ล้านบาท

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ประมาณ 1.3 เท่า ใกล้เคียงกับ 1.4 เท่า สะท้อนถึงการบริหารโครงสร้างเงินทุนและภาระหนี้สินที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นของกลุ่มบริษัท ทั้งนี้บริษัทยังคงสามารถดำรงอัตราส่วนทางการเงินได้ตามกำหนดไว้ตลอดอายุของหุ้นกู้กล่าวคือ กำหนดอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ของงบการเงินรวมไม่เกิน 2.5 : 1

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 15,575 ล้านบาท ลดลงจำนวน 1,708 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 10% เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2568 ที่มีจำนวน 17,283 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากการปรับโครงสร้างพอร์ตโฟลิโอและการจัดสรรเงินทุนเพื่อตอบแทนผู้ถือหุ้น โดยมีรายละเอียดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญดังนี้:

ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่: มีมูลค่า 8,258 ล้านบาท ลดลงจำนวน 135 ล้านบาท (-2%) สาเหตุหลักมาจาก กำไรสะสมยังไม่ได้จัดสรร ลดลงจำนวน 139 ล้านบาท มาอยู่ที่ 6,245 ล้านบาท จากการจ่ายเงินปันผลประจำปีให้แก่ผู้ถือหุ้นในระหว่างงวด แม้จะมีผลกำไรสุทธิจากผลการดำเนินงานงวดครึ่งปีเข้ามาช่วยทยอยหนุนฐานทุนบางส่วนแล้วก็ตาม บริษัทได้ลดทุนจดทะเบียน 367 ล้านบาท และเพิ่มทุนจดทะเบียนหุ้นสามัญจำนวน 741 ล้านบาท ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนรวมเพิ่มขึ้นเป็น 2,201 ล้านบาท เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับแผนการขยายธุรกิจและการลงทุนในอนาคต (โดยที่ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วยังคงเดิมที่ 1,442 ล้านบาท) ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม (NCI) มีมูลค่า 7,316 ล้านบาท ลดลงอย่างมีนัยสำคัญจำนวน 1,574 ล้านบาท (-18%) จากสิ้นปีก่อนหน้า การลดลงอย่างมากในส่วนนี้สอดคล้องโดยตรงกับกลยุทธ์ประจำปีของกลุ่มบริษัท ในการปรับโครงสร้างทุนและสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทย่อยที่มีการร่วมทุน (Joint Venture) เพื่อจัดกระบวนทัพองค์กรให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารจัดการแพลตฟอร์ม Green Lifestyle

การดำเนินงานด้านการพัฒนาอย่างยั่งยืน (ESG Initiatives)

“FOCUS TO LEAD”: SENA กับยุทธศาสตร์ความยั่งยืนด้านที่อยู่อาศัย

SENA ดำเนินยุทธศาสตร์ “Focus to Lead” เพื่อผลักดันการเติบโตของธุรกิจควบคู่กับการอยู่อาศัยอย่างยั่งยืน โดยมีเสาหลัก 3 ด้าน ได้แก่ (1) Solar with Battery (2) SENA Happy Pets และ (3) Green Supply Side ซึ่งเป็นปัจจัยสนับสนุนความสามารถในการแข่งขันและสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ในระยะยาว

1. Solar with Battery: ยกระดับมาตรฐานที่อยู่อาศัยประหยัดพลังงาน

ติดตั้งระบบ Solar with Battery (แผงโซลาร์เซลล์ อินเวอร์เตอร์ และแบตเตอรี่กักเก็บพลังงาน) เป็นมาตรฐานในโครงการที่อยู่อาศัย ทำให้ลูกบ้านใช้ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ได้ทั้งกลางวันและกลางคืน ช่วยประหยัดค่าไฟฟ้าได้สูงสุดถึงร้อยละ 85 และเป็นรากฐานสู่แนวคิด SENA Zero Energy House

- ความร่วมมือกับ Macnica Japan พัฒนาเทคโนโลยี Perovskite Solar Cells และจัดตั้งพื้นที่สาธิตแห่งแรกของไทยที่ SENA Park Ville 2 (รวมอินทรา)

- สถานะผู้นำด้านหลังคาโซลาร์เพื่อที่อยู่อาศัย: โครงการคอนโดมิเนียม 17 โครงการ กำลังผลิต 246 กิโลวัตต์ และโครงการบ้านจัดสรร 1,460 หลัง กำลังผลิต 3,420 กิโลวัตต์ รวมกำลังผลิตพลังงานสะอาด 3,666 กิโลวัตต์

2. SENA Happy Pets: การออกแบบเพื่อคุณภาพชีวิตที่ยั่งยืน

บริษัทฯ ขยายแนวคิดความยั่งยืนสู่การออกแบบที่อยู่อาศัยและพื้นที่ส่วนกลางที่รองรับการอยู่ร่วมกันของคนและสัตว์เลี้ยง ผ่านการเลือกใช้วัสดุที่ปลอดภัย ระบบจัดการมูลสัตว์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และพื้นที่ Pet Park เพื่อเสริมสร้างสุขภาวะของผู้อยู่อาศัยทุกกลุ่ม

3. Green Supply Side: การบริหารจัดการคาร์บอนตลอดห่วงโซ่อุปทาน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการลดคาร์บอนฟุตพริ้นท์ตั้งแต่ต้นน้ำ โดยคัดเลือกวัสดุและคู่ค้าที่มีการปล่อยคาร์บอนในกระบวนการผลิตและขนส่ง (Scope 3) ต่ำกว่าเกณฑ์ทั่วไป และมีการรับรองมาตรฐานด้านคาร์บอนฟุตพริ้นท์อย่างชัดเจน

4. SENA Low Carbon: เทคโนโลยีสนับสนุนวิถีชีวิตคาร์บอนต่ำ

บริษัทฯ นำเทคโนโลยีภายใต้แนวคิด Smart City มาสนับสนุนลูกบ้าน อาทิ ระบบบริหารจัดการขยะตามหลัก 3R แอปพลิเคชัน Sen Prop และ Smartify บริการ V Move และจุดชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า เพื่อเพิ่มความสะดวกและลดผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมในการใช้ชีวิตประจำวัน

5. เป้าหมาย Net Zero ภายในปี 2050

บริษัทฯ กำหนดแผน SENA Submit Road to Net Zero by 2050 ภายใต้ Net Zero GHG Emissions Scheme ซึ่งรับรองโดยองค์การบริหารจัดการก๊าซเรือนกระจก (องค์การมหาชน) โดยแต่งตั้งคณะกรรมการกำกับดูแลด้าน ESG กำหนดแผนตรวจวัดคาร์บอนฟุตพริ้นท์เป็นประจำทุกปี และดำเนินการตามหลัก Reduction, Offset และ Removal อย่างเป็นระบบจนถึงปี 2050

ยุทธศาสตร์ความยั่งยืนของบริษัทฯ สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs) เป้าหมายที่ 7, 11, 12 และ 13 และเป็นปัจจัยสนับสนุนความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ ในตลาดที่อยู่อาศัย ทั้งในด้านการลดต้นทุนพลังงานของลูกบ้าน การสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ และการบริหารความเสี่ยงด้านสิ่งแวดล้อมตลอดห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งเชื่อว่าจะส่งผลเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานและมูลค่ากิจการของบริษัทฯ ในระยะยาว

ขอแสดงความนับถือ

(นางวีรพร ไชยสิริยะสวัสดิ์)

รองกรรมการผู้จัดการ และเลขานุการบริษัท