

3. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

3.1 ความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อบริษัท กรุงเทพเคหะกรู๊ป จำกัด จัดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2536 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 50 ล้านบาท โดยนายธีรวัฒน์ ธีรลักษณ์ภาคย์ (“คุณธีรวัฒน์”) ปัจจุบันดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการ บริษัทฯ ผ่านพ้นช่วงวิกฤตเศรษฐกิจต่างๆ มาได้ด้วยความมุ่งมั่นทุ่มเท ในการฝ่าฟันอุปสรรคต่างๆ และถือเป็นอีกหนึ่งความภาคภูมิใจของคณะผู้บริหารบริษัทที่สามารถรักษาความไว้วางใจจากลูกค้าผู้ซื้อที่อยู่อาศัยในทุกโครงการของบริษัทฯ ได้ว่าจะสามารถก่อสร้างและโอนกรรมสิทธิ์ให้ได้ตามค้ำประกันสัญญาที่ให้ไว้ บริษัทฯ ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และขออนุญาตเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2552 ปัจจุบันบริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 700 ล้านบาท ทุนชำระแล้ว 675 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 675 ล้านหุ้น มูลค่าต่อหุ้นที่ตราไว้ 1 บาท

ตาราง 1: เหตุการณ์ที่สำคัญในอดีตของบริษัท

เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
พฤศจิกายน 2548	- เปลี่ยนชื่อจาก บจก.กรุงเทพเคหะกรู๊ป เป็น บจก.เสนาดีเวลลอปเม้นท์ และย้ายสำนักงานใหญ่ไปตั้งอยู่เลขที่ 524 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ในปัจจุบัน
ธันวาคม 2548	- บริษัทแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เพื่อเตรียมเสนอขายหุ้นสามัญให้แก่ประชาชน และนำหุ้นของบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
เมษายน 2549	- บริษัทฯ ลงทุนซื้อหุ้นในบริษัทที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขยายธุรกิจและจัดโครงสร้างกลุ่มบริษัท เพื่อเตรียมการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
กุมภาพันธ์ 2550	- บริษัทฯ เริ่มพัฒนาโครงการประเภทคอนโดมิเนียมโครงการแรก ชื่อโครงการ “เดอะนิช สุขุมวิท 49”
มิถุนายน 2552	- บริษัทฯ ลงทุนซื้อหุ้น บจก.พี.เอส.จี.ที ร้อยละ 99.99 เป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 1.00 ล้านบาท
กรกฎาคม 2552	- บริษัทฯ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 175 ล้านหุ้น มูลค่าต่อหุ้นที่ตราไว้ 1 บาท ในราคาเสนอขายหุ้นละ 1.98 บาท ทำให้บริษัทฯ มีทุนชำระแล้วเพิ่มเป็น 675 ล้านบาท - บริษัทฯ เข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และเริ่มทำการซื้อขายหลักทรัพย์วันแรกเมื่อวันที่ 29 กรกฎาคม 2552 ใช้ชื่อย่อหลักทรัพย์ “SENA”
กรกฎาคม 2552	- บริษัทฯ เปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ภายใต้ชื่อโครงการ “เดอะนิช ตากสิน”
พฤศจิกายน 2552	- บริษัทฯ จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดใน บจก.เอส แอนด์ อาร์ เฮาส์ซิง ให้กับกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมเพื่อเป็นการรับคืนเงินลงทุน เนื่องจากปิดการขายโครงการที่ดำเนินการอยู่ (โครงการธัญยปดี) และโอนกรรมสิทธิ์ให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหมดแล้ว ปัจจุบันอยู่ระหว่างการจัดตั้งนิติบุคคลบ้านจัดสรร
ธันวาคม 2552	- บริษัทฯ เปิดขายโครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม ภายใต้ชื่อโครงการ “เดอะนิช ซิตีลาดพร้าว 130”
มิถุนายน 2553	- บริษัทฯ จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดใน บจก.พี.เอส.จี.ที ให้กับบุคคลอื่น เพื่อเป็นการรับคืนเงินลงทุนเนื่องจาก บจก.พี.เอส.จี.ที ไม่มีทรัพย์สินดำเนินงานเหลืออยู่ และจะไม่ดำเนินธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์โครงการใหม่อีกต่อไป
ตุลาคม 2553	- บริษัทฯ ลงทุนซื้อหุ้น บจก.พร็อพเพอร์ตี้เกทเวย์ ร้อยละ 99.99 เป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น 100.00 ล้านบาท เพื่อให้ได้มาซึ่งที่ดินที่จะนำไปพัฒนาโครงการในอนาคต

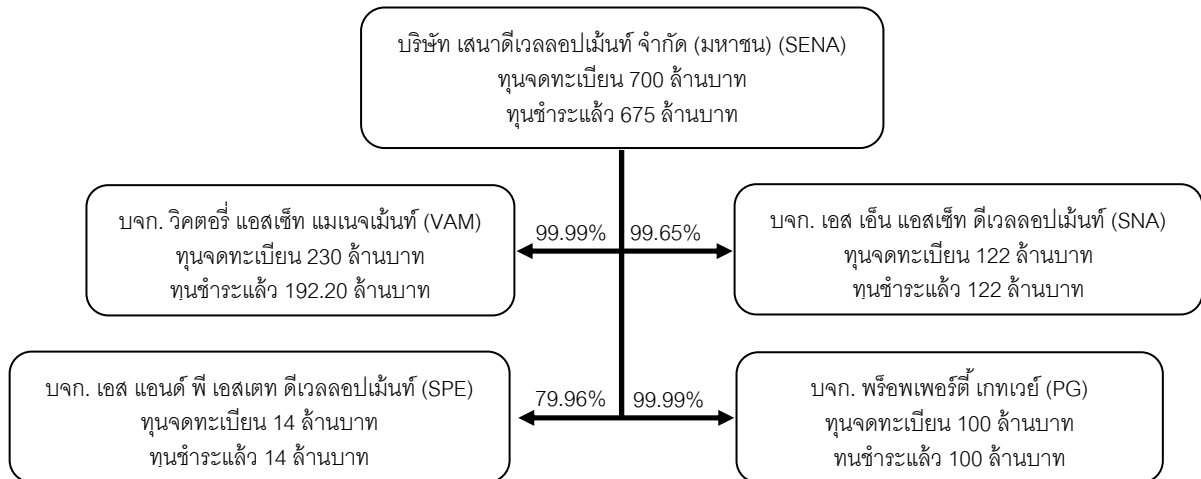
เดือน/ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
ธันวาคม 2553	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทฯ จำหน่ายเงินลงทุนทั้งหมดใน บจก. เอส แอนด์ พี เอ้าส์ซิง ให้กับกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม เพื่อเป็นการรับคืนเงินลงทุน เนื่องจากปิดการขายโครงการที่ดำเนินการอยู่ (โครงการแพรมมาพรคลอง 4) และโอนกรรมสิทธิ์ให้ผู้ซื้อที่อยู่อาศัยหมดแล้ว ปัจจุบันอยู่ระหว่างการจัดตั้งนิติบุคคลบ้านจัดสรร คณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติการออกและเสนอขายตั๋วแลกเงินระยะสั้นในวงจำกัดไม่เกิน 10 ฉบับ ณ ขณะใดขณะหนึ่ง วงเงินรวมไม่เกิน 500 ล้านบาท เพื่อรองรับการขยายธุรกิจและเป็นการลงทุนในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยในเดือนธันวาคม 2553 บริษัทฯ ออกตั๋วแลกเงิน 1 ฉบับ จำนวนเงิน 100 ล้านบาท อายุตั๋วไม่เกิน 3 เดือน โดยเสนอขายแก่นักลงทุนแบบเฉพาะเจาะจง

3.2 ภาพรวมธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัทฯ และบริษัทย่อย เน้นการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบที่หลากหลาย ทั้งโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวราบและแนวสูง เพื่อให้ครอบคลุมและตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และโครงการอสังหาริมทรัพย์รูปแบบอื่นที่ตอบสนองการใช้ชีวิตประจำวันของกลุ่มลูกค้าบริษัทฯ จะพิจารณาลงทุนซื้อที่ดินในทำเลที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการในต้นทุนที่เหมาะสมอันจะส่งผลถึงการกำหนดราคาขายในระดับที่สามารถแข่งขันได้และให้ผลตอบแทนการลงทุนที่คุ้มค่า การออกแบบที่อยู่อาศัยและผังโครงการที่ลงตัวในทุกมิติ การพัฒนาที่ดินและการก่อสร้างที่มีคุณภาพ การให้ข้อเสนอแนะทางการเงินที่เหมาะสมเพื่อช่วยแบ่งเบาภาระทางการเงินให้แก่ลูกค้าและเอื้ออำนวยต่อการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการของบริษัทฯ ตลอดจนไปถึงการบริการหลังการขายเพื่อสร้างประสบการณ์ที่น่าประทับใจให้กับกลุ่มลูกค้า อาทิ การดูแลด้านความปลอดภัย การร่วมสร้างคุณภาพสังคมที่อบอุ่นของแต่ละโครงการ การบริหารจัดการดูแลสาธารณูปโภคส่วนกลางและสภาพแวดล้อมโครงการภายหลังจากโอนกรรมสิทธิ์พื้นที่ส่วนกลางให้แก่นิติบุคคลบ้านจัดสรรหรือนิติบุคคลอาคารชุดเป็นที่เรียบร้อยแล้ว รวมทั้งการเป็นสื่อกลางในการอำนวยความสะดวกในการขายบ้านให้แก่กลุ่มลูกค้าของโครงการเสนา เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับกลุ่มลูกค้าภายใต้แนวคิด “Integrating Customers Experience” ซึ่งเป็นแนวคิดในการบริหารโครงการและการบริการลูกค้าแบบครบวงจร ทั้งก่อนเลือกซื้อที่อยู่อาศัยในโครงการของบริษัทฯ ไปตลอดจนถึงหลังจากขายที่อยู่อาศัยของโครงการ (Integrated Solution) นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้จัดตั้งโครงการ “เสนา แฟมิลี การ์ด” (SENA Family Card) เพื่อสร้างสังคมสมาชิกบ้านเสนาร่วมกัน ซึ่งกลุ่มลูกค้าสมาชิกนี้จะเป็นกลุ่มกำลังซื้อที่สำคัญต่อไป

ในการพิจารณาพัฒนาโครงการประเภทที่อยู่อาศัย บริษัทฯ จะเน้นความหลากหลายของที่อยู่อาศัยทั้งแนวราบและแนวสูง ในทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพและอยู่ในแนวสาธารณูปโภค โดยกำหนดระดับราคาซึ่งเป็นราคาที่แข่งขันได้ (ระหว่าง 500,000 – 6,000,000 บาท) ภายใต้แนวคิดความคุ้มค่าคุ้มค่าราคา เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในกลุ่มเป้าหมายหลักได้แก่ กลุ่มผู้มีรายได้ระดับล่างถึงปานกลางซึ่งต้องการที่อยู่อาศัยในระดับราคาตั้งแต่ 500,000 ถึง 6,000,000 บาท และเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่ มากกว่าร้อยละ 95 ของความต้องการที่อยู่อาศัยรวมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล อีกทั้งกลุ่มดังกล่าวในสัดส่วนกว่าร้อยละ 35 เป็นกลุ่มที่ยังไม่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ก่อปรกับจากแนวโน้มจำนวนคนต่อครัวเรือนที่ลดลงโดยต่อเนื่องส่งผลให้ความต้องการที่อยู่อาศัยของกลุ่มเป้าหมายมีจำนวนเพิ่มสูงขึ้นควบคู่ไปด้วย โดยบริษัทฯ เน้นการพัฒนาโครงการภายใต้การบริหารงานของบริษัทฯ เอง ซึ่งจากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมากกว่า 20 ปี ทำให้บริษัทฯ ทราบถึงความต้องการที่อยู่อาศัยของลูกค้าในกลุ่มดังกล่าวเป็นอย่างดี และนอกจากการพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อจำหน่ายแล้ว บริษัทฯ ยังได้ดำเนินโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่าซึ่งถือเป็นการขยายธุรกิจที่ก่อให้เกิดรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) ในทำเลที่เหมาะสม มีศักยภาพ สร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง และให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า อีกทั้งยังช่วยให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจได้

โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท (ณ 31 ธันวาคม 2553)



SENA ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 SENA มีโครงการที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 13 โครงการ มูลค่าโครงการคงเหลือรวมทั้งสิ้นประมาณ 1,800 ล้านบาท (รายละเอียดตามข้อ 4.1)

บริษัทย่อย

VAM จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 12 มกราคม 2542 ดำเนินธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน ปัจจุบัน VAM มีโครงการอพาร์ทเม้นท์ให้เช่าที่อยู่ภายใต้การบริหารได้แก่ “เสนาเฮอร์ส รัชโยธิน” ตั้งอยู่ที่ถนนพหลโยธิน ซอย 30 และโครงการ “เสนาเฮอร์ส ลาลูกกาคลอง 2” บริเวณลาลูกกา คลอง 2 จังหวัดปทุมธานี

SNA จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 22 พฤศจิกายน 2548 ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย บริษัทฯ ถือหุ้นเป็นร้อยละ 99.65 ของทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 SNA มีโครงการที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 3 โครงการ มูลค่าโครงการคงเหลือรวมทั้งสิ้นประมาณ 296.39 ล้านบาท

SPE จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 12 เมษายน 2548 ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 79.96 ของทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 SPE มีโครงการที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 1 โครงการ คือโครงการ “แฟมพาว คลอง 7” มูลค่าโครงการคงเหลือ 128 ล้านบาท

PG (เดิมชื่อ บริษัท เอส.เอ.แอสเซท จำกัด) จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2553 ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยเพื่อขาย บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100.00 ของทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 PG มีโครงการที่อยู่ภายใต้การบริหารจำนวน 1 โครงการ คือโครงการบริเวณถนนรามอินทรา กม.9

3.3 โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ประเภทรายได้	ณ 31 ธ.ค. 2551		ณ 31 ธ.ค. 2552		ณ 31 ธ.ค. 2553	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากการขาย :						
- แนวราบ	969.0	77.6%	806.5	59.0%	743.4	59.5%
- แนวสูง	222.7	17.8%	530.3	38.8%	485.2	38.9%
รวมรายได้จากการขาย	1,191.7	95.4%	1,336.8	97.8%	1,228.6	98.4%
2. รายได้จากการขายที่ดิน ^{1/}	41.0	3.3%	12.0	0.9%	0.00	0.0%
3. รายได้จากการให้เช่าและบริการ	16.9	1.4%	17.2	1.3%	19.8	1.6%
รวมรายได้	1,249.6	100.0%	1,365.9	100.0%	1,248.4	100.0%
4. รายได้อื่น	18.4		21.4		112.0	

หมายเหตุ: /1 - รายได้จากการขายที่ดินในปี 2551 เป็นการขายที่ดินเปล่าในโครงการธันยบดี (ภายใต้การบริหารของ SRH) และรายได้จากการขายที่ดินในปี 2552 เป็นการขายที่ดินเปล่าที่ยังไม่มีการพัฒนาโครงการ

3.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

เป้าหมาย : “บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ที่ตอบสนองความต้องการลูกค้าในระดับกลาง-ล่าง โดยเน้นการพัฒนาสินทรัพย์ให้มีคุณค่าสูงสุด และเน้นการบริการที่ครบวงจร เพื่อให้ง่ายต่อการเป็นเจ้าของและสะดวกสบายต่อการอยู่อาศัย”

พันธกิจ :

- สร้างความน่าเชื่อถือและการลงทุนที่ทำให้บริษัทฯ มีความมั่นคงในการดำเนินงาน โดยลงทุนธุรกิจที่เกี่ยวข้อง
- ทำให้ลูกค้ามีความพึงพอใจกับสินค้ามากขึ้น
- เป็นองค์กรแห่งการให้ความรู้และพร้อมนำความรู้มาใช้ในการพัฒนาตนเองและอุตสาหกรรม
- การได้มีโอกาสตอบแทนคืนสู่สังคมอย่างต่อเนื่อง และบริหารงานด้วยความโปร่งใสตามหลักบรรษัทภิบาลที่ดี