

SC

บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

SET : อสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง / พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

<https://www.scasset.com/th/>

ธุรกิจหลัก

พัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจร
ประกอบด้วย

- 1 ธุรกิจเพื่อขาย เช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัย เป็นต้น
- 2 ธุรกิจเพื่อให้เช่า
- 3 ธุรกิจที่ปรึกษาและบริหารงานด้านการบริหาร เทคนิควิศวกรรมและระบบงานสนับสนุน

การดำเนินการของบริษัทเพื่อตอบสนอง อย่างทันก่วงที่ต่อสถานการณ์ COVID-19 (Emergency Response)

บริษัทประเมินสถานการณ์รอบด้านและตัดสินใจอย่างรวดเร็วตั้งแต่ต้นเดือนมีนาคม 2563 จากข่าวการแพร่ระบาดของไวรัสที่อาจมีผลกระทบต่อการทำงานหรือกระทบต่ออาชีพอนามัยและความปลอดภัยของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย เช่น พนักงาน แรงงาน ลูกค้าที่เยี่ยมชมโครงการ ลูกบ้าน SC เป็นต้น ซึ่งบริษัทมีการประชุมคณะผู้บริหารระดับสูงประกาศมาตรการเพื่อความร่วมมือในการลดความเสี่ยง การติดเชื้อและแพร่กระจายของ COVID-19 โดยได้ยกระดับความปลอดภัยและร่วมรับผิดชอบต่อสังคม ควบคู่กับการดูแลและอำนวยความสะดวกแก่ผู้เกี่ยวข้องอย่างรวดเร็วและทันเหตุการณ์ ภายใต้การเป็น Living Solutions Provider พร้อมนี้บริษัทจัดตั้งคณะทำงานแผนบริหารความต่อเนื่อง (BCP) ในการกำหนดมาตรการรองรับที่จำเป็นสำหรับงานด้านต่าง ๆ ดังนี้



① **ด้าน Operation** ดำเนินงานในสำนักงานใหญ่ และสถานที่ทำงานกว่า 40 โครงการ รวมถึงอาคารสำนักงาน ให้เช่าทั้ง 4 อาคาร

② **ด้าน Supply Chain** ดำเนินมาตรการด้านความปลอดภัยอาชีวอนามัยของลูกค้าที่เยี่ยมชมโครงการ ลูกบ้าน SC แรงงานก่อสร้าง รวมถึงผู้มาติดต่อ ตลอดจนมาตรการยกเว้นการผ่อนชำระค่างวด Advance คืนให้บริษัท สำหรับผู้รับเหมาก่อสร้างในเดือนเมษายน 2563 และดำเนินแผนการก่อสร้าง/Stock ให้สอดคล้องและเพียงพอ กับกรณี Best Case Scenario (ซึ่งเป็นระดับที่ต่ำกว่า สถานการณ์ปกติ)

③ **ด้าน Financial** จัดประชุม Investment Meeting ทันที โดยได้กำหนดแผนมาตรการรองรับให้มีสภาพคล่องเพียงพอในระดับกรณี Worst Case ปรับลดแผนการลงทุนใหม่ ลดค่าใช้จ่ายที่ยังไม่จำเป็นของทุกหน่วยงาน จัดเตรียมและตรวจเช็คให้มีเงินสดและวงเงินกู้พร้อมเบิกใช้ให้เพียงพอในทุกขณะ จัดหาวงเงินใหม่เพิ่มเติมจากสถาบันการเงินเพื่อรองรับการไถ่ถอนหุ้นกู้และ/หรือตัวแลกเงินที่จะครบกำหนดชำระในปี 2563 กรณีไม่สามารถออกใหม่ทดแทนได้ รักษาวินัยและเครดิตทางการเงินอย่างเคร่งครัด

การบริหารจัดการ ภาวะวิกฤต COVID-19 ของบริษัท (Crisis Management)

บริษัทมีการบริหารจัดการองค์กรในภาวะวิกฤต COVID-19 โดย **วางโครงสร้างและแต่งตั้งทีมเฉพาะกิจ 2 ทีม** ที่รับผิดชอบโดยตรงประกอบด้วย ผู้บริหารจากฝ่ายต่าง ๆ ดังนี้

- **Resolve Team** (หรือ ทีม BCP) วัตถุประสงค์เพื่อ “SC ต้องรอด” พนักงานและผู้มีส่วนได้เสียต้องรอดจากการติดเชื้อโควิด ทีมทำงานประกอบด้วย ฝ่ายบริหารทรัพยากรบุคคล ฝ่ายบริหารคู่ธุรกิจ ฝ่ายบริหารทรัพย์สิน ฝ่ายบริหารงานลูกค้า ฝ่ายสื่อสารองค์กร ฝ่าย IT มีหน้าที่ประเมินผลกระทบด้านความปลอดภัยสุขอนามัยและจัดทำแผนงาน รวมถึงเตรียมความพร้อมของทรัพยากรในด้านต่าง ๆ และสื่อสารข้อมูลที่ถูกต้อง รวดเร็ว เพื่อสร้างความเข้าใจและความเชื่อมั่น
- **Resilient Team** วัตถุประสงค์เพื่อ “SC ต้องรอด” โดยธุรกิจต้องรอดจากผลกระทบจากเศรษฐกิจ ทีมทำงานประกอบด้วยฝ่ายบัญชี ฝ่ายการเงิน ฝ่ายบริหารคู่ธุรกิจ มีหน้าที่รักษาสภาพคล่องทางการเงิน รวมถึงวางแผนและจัดการด้าน Inventory

นอกจากนี้ บริษัทได้ **จัดกระบวนการสื่อสารให้พนักงานรับทราบข้อมูลต่างๆ** ผ่านกิจกรรม Town Hall โดย CEO พบพนักงานผ่านระบบ Zoom, SC in One Application, E-mail และ Facebook สำหรับผู้ที่เกี่ยวข้องภายนอกองค์กร ได้แก่ ลูกค้า ผ่าน Contact Center, Baan RueJai Application, www.scasset.com, Line: @SC Family / ลูกค้า ผ่านโทรศัพท์, E-mail, Line ส่วนตัว หรือ Line Group และจัดประชุม Online / ผู้ถือหุ้น ผ่าน www.scasset.com และนักวิเคราะห์หลักทรัพย์บริษัททริส เรทติ้ง จำกัด

ทั้งนี้ **คณะทำงานเฉพาะกิจทั้ง 2 ทีม** จะพิจารณาผลกระทบทั้งจาก พ.ร.ก.ฉุกเฉิน และมาตรการเว้นระยะห่างทางสังคม เพื่อนำมาจัดการและปรับตัวในด้านต่าง ๆ ดังนี้

- **ด้านพนักงาน** ประกาศมาตรการป้องกัน จัดเตรียมหน้ากากอนามัย เครื่องวัดอุณหภูมิร่างกาย และแอลกอฮอล์ล้างมือตามจุดต่าง ๆ อีกทั้งเพิ่มจุดคัดกรองบริเวณเข้า-ออกทุกจุดที่สำนักงานใหญ่ และโครงการก่อสร้าง รวมถึงประกาศนโยบายบริษัท Work From Home จัดเตรียมทีม IT เพื่อ Support การทำงานสื่อสารทางไกล หรือพื้นที่ปลอดภัยสำรองในกรณีที่ไม่สามารถใช้งานในพื้นที่สำนักงานใหญ่ได้ หรือแบ่งกลุ่มมาทำงาน เว้นระยะในการทำงานเพื่อลดความเสี่ยงติดเชื้อ ให้สิทธิหัวหน้างานในการตัดสินใจ ตลอดจนส่งเสริมการพัฒนาการเรียนรู้ของพนักงานด้วย Mobile Learning
- **ด้านการผลิตและบริการ** จัดทำแผนบริหารการก่อสร้าง/Stock ให้สอดคล้องและเพียงพอต่อการผลิต โดยประเมินผลกระทบในห่วงโซ่อุปทานร่วมกับคู่ค้าพร้อมจัดทำแนวทางและมาตรการรองรับผลกระทบที่เกิดขึ้น ใช้ Baan RueJai (บ้านรู้ใจ) Application ที่ SC Asset พัฒนาขึ้นเพื่อให้เสมือนผู้ช่วยส่วนตัวที่ช่วยดูแลและจัดการเรื่องบ้านได้อย่างสะดวกสบายง่ายดายมากขึ้น

การบรรเทาผลกระทบและดูแลผู้มีส่วนได้เสีย อย่างรอบด้านในสถานการณ์ COVID-19 (Impact Mitigation)

บริษัทยึดหลักความยั่งยืนขององค์กร คือ ความ
ยั่งยืนของคนรอบข้าง ดังนี้

- **ด้านการตลาดและจำหน่าย** ปรับกลยุทธ์การ
ตลาดแนวราบสู่ออนไลน์ทั้งการทำ Online
Booking ควบคู่ไปกับการใช้ Sales Agent
- **ด้านบริการหลังการขาย** ประกาศมาตรการเพื่อ
ลดความเสี่ยงจากการติดเชื้อโดยได้ยกระดับ
ความปลอดภัยและร่วมรับผิดชอบต่อสังคม
ควบคู่การดูแลและอำนวยความสะดวกให้กับ
ลูกค้าในพื้นที่โครงการ เช่น จัดให้มีการฉีดยาพ่น
ฆ่าเชื้อโรคบริเวณพื้นที่ส่วนกลาง ได้แก่ อาคาร
สโมสร สวนสาธารณะ สนามเด็กเล่น เดือนละ
2 ครั้ง เป็นต้น เพิ่มฟีเจอร์ใหม่บน Baan RueJai
App โดยร่วมกับโรงพยาบาลพระรามเก้า ให้
คำปรึกษาด้านการดูแลสุขภาพออนไลน์ฟรี
สำหรับลูกบ้าน
- **ด้านสภาพคล่องทางการเงิน** พิจารณา Scenario/
ผลกระทบที่จะเกิดขึ้นในแต่ละ Scenario (กรณี
Best/Base/Worst) โดย Update สถานการณ์และ
การดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอ จัดทำ Cash Flow
Projection และ Profit & Loss ตาม Assumption
3 Scenario เพื่อทราบผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับ
รายได้ สภาพคล่อง อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ
ตลอดจนพิจารณาจัดทำแผนรองรับสถานการณ์
(Contingency Plan) ให้ธุรกิจสามารถดำเนิน
ต่อไปได้ในระยะยาว

พนักงาน: จัดสวัสดิการให้แก่พนักงาน ได้แก่ การ
ทำประกันสุขภาพที่คุ้มครอง COVID-19 เช่น กรมธรรม์
สุขภาพเฉพาะโรคสำหรับการติดเชื้อไวรัสโคโรนา เป็นต้น
สวัสดิการและสิทธิประโยชน์ที่ภาครัฐสนับสนุน เช่น การ
ปรับลดอัตราการส่งเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคมของ
ลูกจ้างจากร้อยละ 5 เหลือร้อยละ 1 เป็นระยะเวลา 3 เดือน
(ตั้งแต่ มี.ค.-พ.ค. 63) จัดหา Welcome Back Kit อุปกรณ์
ป้องกัน เช่น หน้ากาก แอลกอฮอล์สำหรับพนักงานเมื่อต้อง
กลับมาทำงานที่สำนักงาน เป็นต้น

ลูกค้า:

- อสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย (บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม
และคอนโดมิเนียม): จัดแคมเปญ “หายห่วง”
Worry Free ในกลุ่ม Luxury Condominium
Collection และ SC Condo กับบริการพิเศษ
Personal Online Property Consultant
รับคำแนะนำในการเลือกซื้อคอนโดมิเนียมให้ตรงกับ
ไลฟ์สไตล์ / โปรโมชั่นผ่อนหนักให้เป็นฟรี
“SC Super Free” รับสิทธิอยู่ฟรีสูงสุด 24 เดือน
หรือฟรีค่าส่วนกลาง 5 ปี เมื่อจองโครงการและ
โอนกรรมสิทธิ์ภายในวันที่ 30 มิ.ย. 63 / ร่วมกับ
สถาบันการเงินให้ข้อมูลและข้อเสนอด้านสินเชื่อ
แก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อบ้านในอัตราดอกเบี้ยต่ำ
รวมถึงผ่อนปรนการพิจารณาสินเชื่อเพื่อให้ลูกค้า
สามารถซื้อและโอนบ้านได้ / ลูกค้าต่างชาติขยาย
ระยะเวลาการโอนกรรมสิทธิ์ / พิจารณาเงื่อนไข
คืนเงินจองแก่กลุ่มผู้ซื้อกรณียกเลิกและไม่มี
เงินผ่อนดาวน์ในช่วงภาวะวิกฤต / Baan RueJai
App เพิ่มฟีเจอร์ใหม่ พร้อมมาตรการพิเศษเพื่อให้
ลูกบ้านคลายความกังวลใจในยามวิกฤต ได้แก่

1) เพิ่มพีเจอรี่ใหม่ COVID-19 Tracker 2) เปิดช่องทางให้สมาชิก SC Family ฝากร้านอาหารและเครื่องดื่มฟรี 3) มอบแพ็คเกจ RUEJAI HOME QUARANTINE ให้สมาชิก SC Family 4) จำหน่ายสินค้าราคาพิเศษและส่งตรงถึงบ้าน และ 5) บริการพิเศษรายครั้งหรือรายเดือน (Subscription)

- อสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่า: นโยบายลดค่าเช่า 50% พื้นที่ขายสินค้า Retail ภายในอาคารให้เช่าเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการ เพราะเมื่อเกิดการระบาดและมีการสั่งปิดพื้นที่การขายสินค้าและบริการย่อมส่งผลให้มีลูกค้าน้อยลงจากปกติและรายรับลดลงจำนวน 3 เดือน (เม.ย.-มิ.ย. 63) / นโยบายลดค่าเช่าอาคารสำนักงานจำนวน 2 เดือน (พ.ค.-มิ.ย. 63) / ลดค่าเช่า 15% กรณีลูกค้ามีนโยบาย Work From Home 100% / ลดค่าเช่า 10% กรณีลูกค้ามีนโยบาย Semi-Work From Home

ลูกค้า: กำหนดเงื่อนไขระยะเวลาการจ่ายงวดชำระเงินค่าผลงานแก่ผู้รับเหมา หรือ Supplier ที่รวดเร็วขึ้น เช่น การส่งผลงานและเบิกงวดผ่านระบบออนไลน์ / การยกเว้นการผ่อนชำระค่างวด Advance คืนให้บริษัทสำหรับผู้รับเหมาก่อสร้างในเดือนเมษายน / ส่งเสริมการเข้าถึงด้านปัจจัย 4 แก่กลุ่มแรงงานและเด็กในชุมชนบ้านพักคนงาน ร่วมมือกับมูลนิธิเครือข่ายส่งเสริมคุณภาพชีวิตแรงงาน (LPN) ผ่านโครงการ “มือถึงมือ” (Hand to Hand) ส่งมอบเสื้อผ้า หน้ากากอนามัย เจลล้างมือ และข้าวสารอาหารแห้งแก่แรงงานโครงการก่อสร้าง

ผู้ถือหุ้น: ขอให้ผู้ถือหุ้นโดยเฉพาะผู้สูงวัยพิจารณา มอบฉันทะให้กรรมการอิสระของบริษัทเข้าร่วมประชุมแทนตามหนังสือมอบฉันทะที่บริษัทจัดเตรียม โดยสามารถส่งหนังสือมอบฉันทะที่ลงนามเรียบร้อยแล้วพร้อมเอกสารแสดงตัวตนของผู้มอบฉันทะที่ส่วนราชการออกให้ใส่ซองตอบรับทางไปรษณีย์ / ผู้ถือหุ้นสามารถส่งคำถามล่วงหน้าก่อนการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นตามแบบฟอร์มคำถามล่วงหน้าให้บริษัทผ่านช่องทางไปรษณีย์และอีเมล / ผู้ถือหุ้นที่ไม่ได้มาร่วมประชุมด้วยตนเอง บริษัทได้จัดให้มีการแพร่ภาพสดการประชุมทางเว็บไซต์ของบริษัท www.scasset.com และส่งข้อความคำถามสดเข้ามาในห้องประชุมได้ผ่านทาง Live Chat / บริษัทมีมาตรการในการเว้นระยะห่างระหว่างบุคคล 1 เมตร ในจุดคัดกรองจุดลงทะเบียน รวมถึงในส่วนพื้นที่นั่งในห้องประชุม ซึ่งห้องประชุมจะสามารถรองรับผู้ถือหุ้นหรือผู้รับมอบฉันทะได้เพียง 80 ที่นั่ง

ชุมชนและสังคม: ร่วมบริจาคเงินสมทบทุนจัดซื้อเครื่องมือแพทย์เพื่อสถาบันการแพทย์จักรีนฤเบดินทร์ มูลนิธิรามาศิบัติ ในโครงการป้องกันและช่วยเหลือสถานการณ์แพร่ระบาด COVID-19 / “TOGETHER WE CARE” บริษัทเป็นสื่อกลางช่วยเหลือผู้ประกอบการที่กำลังเผชิญวิกฤต COVID-19 ประชาสัมพันธ์ฟรี ไม่มีค่าใช้จ่ายผ่าน RueJai App / จัดกิจกรรมรับบริจาคเลือดร่วมกับสภากาชาดไทย เพื่อร่วมสู้วิกฤต COVID-19 ในโครงการที่พักอาศัยของบริษัท

การวางแผนฟื้นฟูธุรกิจ ภายหลังสถานการณ์ COVID-19 (Business Recovery)

ภายหลังสถานการณ์ COVID-19 บริษัทมีการทบทวนเป้าหมายและแผนการดำเนินงานในระยะสั้น (ปี 2563-2564) ให้สอดคล้องกับสถานการณ์โดยจัดตั้งทีมเฉพาะกิจ “Return Team” เพื่อรับผิดชอบด้านการปรับตัวและมองโอกาสให้บริษัทสำหรับการเติบโตระยะยาว โดยใช้หลัก “คล่องตัว รวดเร็ว แม่นยำ” ขับเคลื่อนใน 2 เรื่องหลัก คือ ‘Business’ กับ ‘People’ ดังนี้

1 ด้าน Business: Resilient Portfolio ภายใต้เป้าหมาย OKR: “SC ต้องรอด” – ปรับทิศทางการลงทุนรักษาสภาพคล่อง ลดค่าใช้จ่าย แบ่งเป็น 3 เรื่องสำคัญ ได้แก่ For Sale, For Rent และ Living Solutions

- For Sale เน้นแนวราบ เพิ่มสัดส่วนของแนวราบราคาน้อยกว่า 10 ล้านบาท จาก 40% เป็น 50% ใน 3 ปีนี้ พัฒนา Product ครบทุก Segment และตอบโจทย์ Human-Centric ออกแบบ Prototype ใหม่ ๆ หรือ Facilities ของส่วนกลางบ้านจะต้องเอื้อกับการ Work From Home เพิ่มความหลากหลาย เพื่อเป็นบ้านสำหรับทุกคน (Homes for All) ที่สำคัญคือ การรักษามาตรฐานคุณภาพสูง ช่วยเสริมสร้างความมั่นใจที่ลูกค้ามีต่อแบรนด์ SC
- For Rent เสริมพอร์ต Recurring Income ให้มีสัดส่วนกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นในอนาคตมากกว่า 20%
- มองโอกาสและหา S-curve ใหม่จาก Living Solutions บนการพัฒนา Platform โดยเตรียมเปิดตัว “RueJai Club” ไร่ดูแลลูกค้าซึ่งเป็นวิถีของโลกยุคใหม่ New Normal ที่ใช้เทคโนโลยีเพื่อส่งมอบ Solutions ให้กับลูกค้าทุก ๆ บ้าน ด้วยโมเดลช่วยเรื่องบ้าน จัดการเรื่องชีวิต

อีกทั้งปรับรูปแบบการตลาดเน้น Online Digital มากขึ้น พร้อมสร้าง Data Culture เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์และคาดการณ์ธุรกิจในอนาคต

2 ด้าน People (Workforce & Workplace)

- ปรับวิธีการทำงานเป็นรูปแบบ Network of Team, Agile ทักษะในอนาคตที่ต้องพัฒนา Upskill และ Reskill การให้ความสำคัญกับบุคลากรที่เป็นหัวใจของความสำเร็จขององค์กร นำวัฒนธรรมองค์กรชื่อ #SKYDIVE ภายใต้ค่านิยม (Core Values) 4 ประการคือ Care, Courage, Collaboration และ Continuous Improvement โดยทั้งหมดเป็นส่วนผสมที่ลงตัว เปิดโอกาสให้กล้าคิดและทำอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อส่งเสริมและสนับสนุนการขับเคลื่อนองค์กรให้สอดคล้องต่อการเป็น Living Solutions Provider
- Visual Development – การทำงานผ่าน Zoom การเรียนรู้และพัฒนาคนผ่าน Application SC IN ONE การพัฒนากลยุทธ์ด้าน Digitalization มาเป็นแนวทางหลักในทางปฏิบัติต่อเนื่องจากการปรับปรุงขั้นตอนการทำงาน HR ให้สั้นกระชับและมีประสิทธิภาพ (HR Lean) โดยนำเทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อเป็นช่องทางในการส่งมอบบริการทุกด้านของ HR ให้กับพนักงานได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ SC IN ONE ยังเป็นเครื่องมือเก็บข้อมูลที่น่าไปวิเคราะห์วางแผนด้านการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล (HR Analytics) เพื่อร่วมขับเคลื่อนองค์กรให้บรรลุความสำเร็จ