

SC ประกาศโรดแมป 3 ปี “SC RE-INVENTION 2020” ก้าวสู่การเป็น LIVING SOLUTIONS PROVIDER มั่นใจกวาดยอดขายรวมสามปี มากกว่า 60,000 ลบ. และรุกเปิด 19 โครงการใหม่ 19,000 ลบ. ในปี 2018

นายณัฐพงศ์ คุณากรวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ประกาศวิสัยทัศน์และโรดแมปการเติบโตสามปีของ SC ว่า “ทุกองค์กรในโลกนี้กำลังถูกท้าทายอย่างรุนแรง เพราะ landscape ของโลกธุรกิจได้เปลี่ยนแปลงไป วิธีคิดแบบเดิมเริ่มใช้ไม่ได้ในบริบทใหม่ digital technology มีบทบาทอย่างมหาศาลในการสร้างความท้าทายครั้งนี้ ทำให้เปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของมนุษย์ทั้งในปัจจุบัน และในอนาคตอย่างรวดเร็ว ภาพ landscape ใหม่ที่เกิดขึ้น คือ อุตสาหกรรมต่างๆ เชื่อมต่อกันกลายเป็น ecosystem ที่มีสมาชิกหลากหลาย และหลาย ecosystem ก็เชื่อมต่อกันเอง เกิดโมเดลธุรกิจใหม่ นอกเหนือไปจาก products และ services นั่นคือ platforms และ solutions เกิดการร่วมงานของกลุ่ม 3 กลุ่ม เพื่อตอบสนองความต้องการของมนุษย์ได้ดียิ่งขึ้น

กลุ่ม 1 incumbents หรือ stakeholders เดิมในอุตสาหกรรมเดิม

กลุ่ม 2 tech entrepreneurs ทำงานเร็วและเกิดขึ้นมาเพื่อแก้ปัญหาเฉพาะอย่างของมนุษย์

กลุ่ม 3 digital giants บริษัทเทคโนโลยีขนาดใหญ่ มีแนวโน้มที่จะขยายขนาดและขอบเขตการทำธุรกิจ ครอบคลุมไปทุกอุตสาหกรรม tech entrepreneurs และ digital giants มีบทบาทสำคัญของการเชื่อมต่อ อุตสาหกรรมต่างๆ เข้าด้วยกัน องค์กรในกลุ่ม 1 จะอยู่รอดและเติบโตอย่างยั่งยืน ต้องพร้อมปรับตัวอยู่เสมอ ร่วมทำงานกับกลุ่ม 2 และกลุ่ม 3 เพื่อให้ก้าวทันพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปของมนุษย์หรือผู้บริโภค”

“เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน SC จึงประกาศโรดแมปสามปี SC RE-INVENTION 2020 ตั้งเป้าหมายยอดขาย 24,000 ล้านบาท รายได้ 22,000 ล้านบาทในปี 2020 และยอดขายรวมสามปี 2018-2020 มากกว่า 60,000 ล้านบาท ปรับวิธีคิดจากการเป็น Developer ก้าวสู่การเป็น Living Solutions Provider ทำงานร่วมกับ partners หลากหลายใน ecosystem เพื่อตอบโจทย์การใช้ชีวิตของมนุษย์ได้ดียิ่งขึ้นบน landscape ใหม่นี้ โดยจะเติบโต ด้วยกลยุทธ์ 4 ข้อคือ

1. RE-INVENTION จาก DEVELOPER สู่ LIVING SOLUTIONS PROVIDER ผ่าน 3D

- D1 DIGITIZE ปรับเปลี่ยนระบบการทำงานจาก analog เป็น digital เพื่อจะได้นำ data ทั้งในส่วนการทำงาน และความต้องการของลูกค้า (insights) มาวิเคราะห์และพัฒนาให้ดีขึ้น
- D2 DESIGN ใช้หลัก human-centric ออกแบบสินค้า บริการ และโซลูชัน (solutions) โดยเริ่มต้น ที่ทำความเข้าใจปัญหา หรือ pain points ในการใช้ชีวิตของลูกค้า
- D3 DEVELOP ประสานนวัตกรรม และพัฒนาที่อยู่อาศัยอย่างมีคุณภาพในทุกระดับราคา

2. CO-CREATION ด้วยการที่ SC ร่วมกับพันธมิตรในระบบ ecosystem ส่งมอบ living solutions (การพัฒนาที่อยู่อาศัยและบริการหลังการขาย โดย SC และสิ่งอื่นๆ โดยพันธมิตร) ให้ลูกค้าและชุมชนข้างเคียง เราเรียก living solutions platform ของเราว่า Rue Jai

3. QUALITY FIRST คุณภาพสินค้าและบริการเป็นเรื่องสำคัญเหนือสิ่งใด แบ่งเป็นสองส่วนคือ pre-transfer และ after-transfer

4. TOP-LINE GROWTH เติบโตในส่วน top-line ทั้งยอดขายและรายได้

อสังหาริมทรัพย์เพื่อขายทำหน้าที่หลักขับเคลื่อนการเติบโต ในขณะที่อสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าทำหน้าที่เป็น secured income ซึ่งปัจจุบันมีพื้นที่อาคารสำนักงานเพื่อเช่ารวม 110,000 ตรม. มีสัดส่วนของกำไรสุทธิสูงถึง 1 ใน 4

อสังหาริมทรัพย์เพื่อขายแบ่งออกเป็น แนวราบและแนวสูง

แนวราบ โดยรักษาฐานผู้นำตลาดบ้านเดี่ยวราคาสูงกว่า 8 ล้านบาท และเพิ่มส่วนแบ่งตลาดของบ้านเดี่ยวราคาต่ำกว่า 8 ล้านบาท กับทาวน์โฮม 2-3 ล้านบาท ในปีนี้ SC จะขยายพื้นที่การพัฒนาโครงการไปจังหวัดฉะเชิงเทรา โดยเล็งเห็นโอกาสของการเติบโตของเมืองจากเมกะโปรเจก EEC ในปี 2020 สัดส่วนมูลค่ายอดขายแนวราบ กรุงเทพและต่างจังหวัดของ SC จะอยู่ที่ 90:10

แนวสูง SC และ SCOPE บริษัทร่วมทุนที่ SC ถือหุ้นอยู่ 90% ภายใต้การนำของ CEO คุณณรงค์ชัยพรหมประสิทธิ์ เตรียมพัฒนาโครงการใหม่แนวสูงในสามปีรวมกว่า 10 โครงการ โดยสัดส่วนหลักของรายได้แนวสูงในสามปีนี้ จะมาจากการโอนของ 3 โครงการ super luxury คือ SALADAENG ONE, BEATNIQ, และ 28 CHIDLOM”

“ SC ตั้งเป้าหมายยอดขายและรายได้ปี 2018 ที่ 17,000 ล้านบาท ยอดขายเติบโตประมาณ 11% และเตรียมเปิด 19 โครงการใหม่ มูลค่า 19,000 ล้านบาท แบ่งเป็นแนวราบ 17 โครงการ มูลค่า 15,000 ล้านบาท และ แนวสูง 2 โครงการ มูลค่า 4,000 ล้านบาท พร้อมกับเตรียมงบสำหรับซื้อที่ดินในปี 2018 10,000 ล้านบาท”

“ hi-light ของโครงการใหม่ในปี 2018 สำหรับแนวราบคือ township concept development จำนวน 2 โครงการ 2 ทำเล บนที่ดินผืนใหญ่ทำเลกรุงเทพตะวันออก บริเวณกรุงเทพกรีฑา กว่า 115 ไร่ และกรุงเทพตะวันตก บางกระเจ็ด จ.ปทุมธานีกว่า 200 ไร่ ซึ่งจะเปิดขายครึ่งปีหลังของปี 2018

และนอกจากนี้ 50% ของโครงการใหม่ปีนี้จะเป็นแบรนด์ PAVE และ VERVE ซึ่งเป็นบ้านเดี่ยวและทาวน์โฮมระดับราคา 2-5 ล้านบาท เพื่อรองรับการเติบโตของส่วนแบ่งตลาดแนวราบกลุ่มนี้ในช่วงปี 2018-2020

สำหรับแนวสูงคือ โครงการ CENTRIC รัชโยธิน ทำเลใกล้ BTS สถานีรัชโยธินเพียง 150 เมตร เป็นอาคารสูง 21 ชั้น เริ่มต้น 3.7 ล้านบาท เปิดพรีเซลส์มีนาคม 2018 นี้ มูลค่า 1,500 ล้านบาท กับ โครงการ THE CREST สุขุมวิท 23 มูลค่าประมาณ 2,500 ล้านบาท จะเปิดขายประมาณไตรมาสสี่ของปี ”

นายณัฐพงศ์ กล่าวสรุปว่า “ ในปี 2017 ที่ผ่านมามี SC ทำยอดขายสร้างสถิติใหม่ทั้งยอดขายรวม 15,278 ล้านบาท และยอดขายแนวราบ 10,547 ล้านบาท ครอง market share อันดับ 1 บ้านเดี่ยวราคาสูงกว่า 15 ล้านบาท และอันดับ 2 บ้านเดี่ยวรวมทุกระดับราคา ในขณะที่ยอดขายจากการบอกต่อสัดส่วนอยู่ที่ 18% แสดงถึงความมั่นใจที่ลูกค้ามีต่อเรา รวมถึงคุณภาพของที่อยู่อาศัยและบริการ ในปี 2018 บริษัทได้เปลี่ยนแปลงไป เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน SC จะไม่ยึดติดกับวิธีการเดิม เราพร้อม re-invent ตัวเอง และทำงานร่วมกับพันธมิตรใน ecosystem เพื่อส่งมอบ living solutions ที่มีคุณภาพสูงสู่ลูกค้าของเรา ”

ขอแสดงความนับถือ

(นายอรรถพล สฤทธิพันธ์)

ประธานเจ้าหน้าที่ด้านสนับสนุนองค์กร

บริษัท เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)