

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) เดิมชื่อ “บริษัท ประสิทธิ์ปิ่นเกล้า จำกัด” โดยมีคุณประสิทธิ์ เสถียรภาพอยุธยา เป็นผู้ก่อตั้งเมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2528 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 50 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์ในการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย โดยโครงการส่วนใหญ่จะเป็นโครงการอาคารพาณิชย์และทาวน์เฮาส์ ภายใต้ชื่อโครงการ “ประสิทธิ์นิเวศน์” ในช่วงตั้งแต่ปี 2539 บริษัทฯ ได้มีการหยุดการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เนื่องจากวิกฤตเศรษฐกิจและวิกฤตอสังหาริมทรัพย์เกิดขึ้นในประเทศไทย และในปี 2545 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินกิจการต่อโดยทายาทของคุณประสิทธิ์ เสถียรภาพอยุธยา ได้แก่ คุณอารีศักดิ์ เสถียรภาพอยุธยา คุณกุลพัชร เสถียรภาพอยุธยา และคุณสุทธิรักษ์ เสถียรภาพอยุธยา ได้เข้ามาเป็นผู้บริหารของบริษัทฯ เพื่อสานต่อเจตนารมณ์ของผู้ก่อตั้ง โดยจะมุ่งเน้นโครงการลักษณะบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮาส์เป็นสำคัญ และได้เปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่เป็น “บริษัท ธนาสิริ บ้านและสวน จำกัด” เมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2545 ต่อมาในปี 2546 บริษัทฯ ได้เปิดโครงการบ้านเดี่ยวโครงการแรกที่ถนนรัตนานิเบศร์ ภายใต้ชื่อโครงการ “บ้านธนาสิริ รัตนานิเบศร์” จำนวน 112 ยูนิต พื้นที่ 28 - 3 - 74.7 ไร่ มูลค่าโครงการ รวม 595 ล้านบาท และได้เปิดโครงการใหม่เพิ่มเติมอีกหลายโครงการ โดยโครงการส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะอยู่ในบริเวณจังหวัดนนทบุรี ย่านบางบัวทอง รัตนานิเบศร์ ถนนราชพฤกษ์ เป็นต้น

ต่อมาในปี 2551 กลุ่มผู้ถือหุ้นได้ปรับโครงสร้างหุ้นภายในกลุ่มบริษัทที่เกี่ยวข้องกันทั้งหมด 5 บริษัท ได้แก่

- 1) บริษัท ธนาสิริ บ้านและสวน จำกัด (ชื่อเดิม บริษัท ประสิทธิ์ปิ่นเกล้า จำกัด)
- 2) บริษัท พรประสิทธิ์การเคหะ จำกัด
- 3) บริษัท พรประสิทธิ์ปิ่นเกล้า จำกัด
- 4) บริษัท ประสิทธิ์นิเวศน์การเคหะ จำกัด และ
- 5) บริษัท ธนาสิริ พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“TPD”) (เดิมชื่อ บริษัท กมลา แมนชั่น จำกัด)

โดยทั้ง 5 แห่งประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เหมือนกัน แต่เนื่องจากกลุ่มผู้ถือหุ้นมีความประสงค์จะนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (“ตลาดหลักทรัพย์”) จึงได้ทำการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทให้เกิดความชัดเจนและไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยดำเนินการปิดบริษัท 3 แห่ง ได้แก่ บริษัท พรประสิทธิ์การเคหะ จำกัด บริษัท พรประสิทธิ์ปิ่นเกล้า จำกัด และบริษัท ประสิทธิ์นิเวศน์การเคหะ จำกัด ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการชำระบัญชีเลิกกิจการ และได้ดำเนินการให้บริษัทฯ เข้าไปซื้อหุ้น TPD ซึ่งมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วจำนวน 50 ล้านบาท ในสัดส่วนร้อยละ 99.6 ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วทั้งหมด ปัจจุบัน TPD ดำเนินพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดภูเก็ต

บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และได้มีการเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น “บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)” เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2552 โดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 255 ล้านบาท เป็นทุนชำระแล้วจำนวน 200 ล้านบาท บริษัทฯ มีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญโดยสามารถสรุปได้ดังนี้

เดือน / ปี	พัฒนาการที่สำคัญของบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
กุมภาพันธ์ 2528	เริ่มก่อตั้งบริษัทภายใต้ชื่อ “บริษัท ประสิทธิภาพปิ่นเกล้า จำกัด” โดยมีคุณสมบัติ เสถียรภาพยุทธ์ เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนเริ่มต้นจำนวน 50 ล้านบาท บริษัทฯ ได้เปิดขาย โครงการอาคารพาณิชย์ และทาวน์เฮาส์ รวมกว่า 10 โครงการ ได้แก่ ปิ่นเกล้าวิลเลจ ประสิทธิภาพ นิเวศน์ 1 – 10 และเพชรเกษม 1
มิถุนายน 2533	TPD ได้เริ่มก่อตั้งเมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2533 ทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์เพื่อการค้าอสังหาริมทรัพย์ แต่ยังไม่ได้มีการพัฒนาโครงการใด ๆ จนกระทั่งปี 2551
ธันวาคม 2545	ทายาทกลุ่มตระกูลเสถียรภาพยุทธ์เข้ามาบริหารและเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น “บริษัท ธนาสิริ บ้านและสวน จำกัด”
พฤษภาคม 2546	พัฒนาโครงการต่อเนื่องโดยการเปิดขายบ้านเดี่ยวโครงการ “บ้านธนาสิริ รัตนานิเบศร์” ถนนรัตนานิเบศร์ จังหวัดนนทบุรี จำนวน 112 ยูนิต พื้นที่ 28 – 3 - 74.7 ไร่ มูลค่าโครงการ 595 ล้านบาท ซึ่งปิดโครงการเรียบร้อยแล้วเมื่อปี 2550
กันยายน 2549	เปิดขายทาวน์เฮาส์ โครงการ “ไพรม์เพลส รัตนานิเบศร์ - บางใหญ่” ถนนเลียบคลองบางไผ่ บางบัวทอง นนทบุรี จำนวน 223 ยูนิต พื้นที่ 17 – 2 – 22.8 ไร่ มูลค่า 344 ล้านบาท
2550 พฤษภาคม กันยายน พฤศจิกายน	เปิดขายบ้านแฝด โครงการใหม่ 2 โครงการ คือ <ul style="list-style-type: none"> ▪ โครงการ “เดอะคัลสเตอร์ วิลล์ ราชพฤกษ์” ถนนท่าน้ำนนทบุรี-วัดโบสถ์ดอนพรหม นนทบุรี จำนวน 46 ยูนิต พื้นที่ 7 ไร่ มูลค่า 128 ล้านบาท และ ▪ โครงการ “เดอะ ไพรวู๊ด ไพรม์เพลส รัตนานิเบศร์-บางใหญ่” ซอยวัดไผ่เหลือง บางบัวทอง นนทบุรี จำนวน 57 ยูนิต พื้นที่ 10 – 1 -11 ไร่มูลค่า 151 ล้านบาท ▪ บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 200 ล้านบาท (ชำระเต็มมูลค่าแล้ว) เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินการและ พัฒนาโครงการของบริษัทฯ
2551 มีนาคม พฤษภาคม	<ul style="list-style-type: none"> ▪ เปิดขายบ้านเดี่ยวโครงการ “ธนาสิริ ปิ่นเกล้า – ราชพฤกษ์” ริมถนนราชพฤกษ์ นนทบุรี จำนวน 136 ยูนิต พื้นที่ 25 – 0 – 39 ไร่ มูลค่า 522 ล้านบาท ▪ TPD เริ่มโครงการในจังหวัดภูเก็ตโดยเข้าซื้อบ้านที่พัฒนายังไม่แล้วเสร็จบางส่วนและที่ดินเปล่าจากผู้ประกอบการรายอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ (รายละเอียดที่มาของการทำรายการแสดงในหน้า 18) ▪ เปิดขายบ้านแฝดโครงการ “เดอะ ไพรวู๊ด ไพรม์เพลส 2 รัตนานิเบศร์-บางใหญ่” ถนนเลียบคลองบางไผ่ บางบัวทอง นนทบุรี จำนวน 84 ยูนิต พื้นที่ 14 – 1 - 60 ไร่ มูลค่า 220 ล้านบาท
พฤศจิกายน	ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 16/2551 วันที่ 16 พฤศจิกายน 2551 มีมติให้บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นบริษัท TPD ทุนจดทะเบียนจำนวน 50 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากกลุ่มตระกูลเสถียรภาพยุทธ์ ในสัดส่วนร้อยละ 99.6 ของทุนจดทะเบียน ตามมูลค่าทางบัญชีโดยมี

เดือน / ปี	พัฒนาการที่สำคัญของบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
	มูลค่าเงินลงทุนรวมทั้งหมด 40.4 ล้านบาท เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างการถือหุ้นภายในกลุ่มบริษัทสำหรับเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยเข้าทำรายการเมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2551
เมษายน 2552	บริษัทฯ ได้จัดให้มีการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1 / 2552 เมื่อวันที่ 7 เมษายน 2552 มีมติดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> ▪ ให้แปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่เป็น “ บริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) “ ▪ แปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท ▪ มีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200 ล้านบาท เป็น 255 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 50 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชน และหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 5 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทจำนวนไม่เกิน 5 ล้านหน่วย ที่ออกและเสนอขายให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย โดยจะเสนอขายพร้อมกับการเสนอขายให้แก่ประชาชน

2.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย

กลุ่มบริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านจัดสรรพร้อมที่ดินเพื่อขาย โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการเน้นการพัฒนาโครงการในเขตปริมณฑลโดยเน้นเฉพาะย่านนนทบุรีและสำหรับ TPD จะเน้นโครงการในจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว โดยโครงการของกลุ่มบริษัททุกโครงการอยู่ภายใต้แนวความคิดที่ว่า “การสร้างครอบครัว สังคม ที่ร่มรื่น อบอุ่นให้แก่ลูกค้าในทุกช่วงจังหวะชีวิตที่ธนาสิริ” และใช้ชื่อโครงการภายใต้แบรนด์หลัก 3 แบรนด์ ได้แก่ “ธนาสิริ” “โฟรม เพลส” และ “เดอะ คลัสเตอร์ วิลด์” ซึ่งแต่ละชื่อจะมีลักษณะโครงการที่ต่างกันเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน

- แบรนด์ “ธนาสิริ” เป็นโครงการบ้านเดี่ยว : เน้นตลาดสำหรับผู้มีรายได้ค่อนข้างสูง
- แบรนด์ “โฟรม เพลส” และ “เดอะ คลัสเตอร์ วิลด์” เป็นโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ / บ้านแฝด : เน้นตลาดสำหรับผู้มีรายได้ปานกลาง

สำหรับโครงการของ TPD ในภูเก็ต จะใช้ชื่อแบรนด์เหมือนบริษัทฯ โดยโครงการแรกเป็นโครงการที่ TPD ซื้อต่อมา เป็นโครงการบ้านเดี่ยวชั้นเดียวซึ่งเป็นที่นิยมในจังหวัดภูเก็ต อยู่ภายใต้แบรนด์ “โฟรม เพลส” เน้นตลาดสำหรับผู้มีรายได้ปานกลางถึงค่อนข้างสูง จับกลุ่มทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ขณะนี้ TPD ได้ซื้อที่ดินเพิ่มเติมโดยจะเป็นผู้พัฒนาและเป็นเจ้าของโครงการเอง

บริษัทฯ จะพัฒนาโครงการในขนาดไม่ใหญ่มากนัก โดยเฉลี่ยจะมีเนื้อที่ประมาณ 7 - 20 ไร่ และอายุโครงการโดยเฉลี่ย 2 ปี ทั้งนี้ เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยง และสร้างความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ มีนโยบายในการสร้างบ้านแบบกึ่งสำเร็จ ซึ่งในเฟสแรกจะมีการก่อสร้างบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย (Semi – pre-built) ประมาณร้อยละ 60 – 70 และในเฟสต่อ ๆ ไป จะเป็นแบบตามยอดขาย (Pre-sale) การเปิดขายไปพร้อม ๆ กับการก่อสร้าง บริษัทฯ มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นแบบบ้านและวัสดุก่อสร้างที่บริษัทฯ ใช้จริงก่อนการ

ตัดสินใจ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์และบริการ ตั้งแต่การสำรวจศึกษาวิจัยเพื่อความต้องการของลูกค้า การคัดเลือกทำเลที่ตั้งโครงการอยู่ในย่านการคมนาคมสะดวกสบาย ใกล้สิ่งอำนวยความสะดวกมีเครือข่ายคมนาคมรองรับ การใช้วัสดุก่อสร้างที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน และมีบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการตรวจสอบงานคุณภาพ และมีบริการหลังการขายโดยให้ความดูแลและรักษาสภาพชุมชน รวมถึงการรักษาความปลอดภัยให้กับลูกค้าภายหลังพัฒนาโครงการแล้วเสร็จ นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ออกแบบพื้นที่ส่วนกลางของแต่ละโครงการให้มีลักษณะโดดเด่น มีการจัดสรรให้พื้นที่มากกว่าที่กฎหมายกำหนด เพื่อเพิ่มความร่มรื่นให้แก่ผู้อยู่อาศัยในโครงการ

ปัจจุบันบริษัทฯ มีบริษัทย่อยหนึ่งแห่ง คือ TPD เดิมชื่อ บริษัท กมลา แมนชั่น จำกัด จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 26 มิถุนายน 2533 ทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100,000 บาท จำนวน 500 หุ้น มีวัตถุประสงค์เพื่อการค้าอสังหาริมทรัพย์ ถือหุ้นทั้งหมดโดยตระกูลเสถียรภาพอุยุทธ์ และเนื่องจากกลุ่มผู้ถือหุ้นมีความประสงค์จะนำหุ้นสามัญของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์จึงได้ทำการปรับโครงสร้างกลุ่มบริษัทให้เกิดความชัดเจนและไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บริษัทฯ จึงได้เข้าซื้อหุ้น TPD เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2551 เป็นจำนวน 498 หุ้น เทียบเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.6 ของทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วทั้งหมด ในราคาตามมูลค่าทางบัญชี ณ วันที่ 30 กันยายน 2551 รวมราคา 40.4 ล้านบาท

2.3 โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย

โครงสร้างรายได้หลักของบริษัทและบริษัทย่อยมาจากการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยขายบ้านพร้อมที่ดิน โดยใช้งบเสมือนงบการเงินรวมในปี 2549 จัดทำโดยผู้บริหาร และงบการเงินรวมปี 2550 2551 และงวด 9 เดือนปี 2552 (ตรวจทาน) ซึ่งจัดทำโดยฝ่ายบริหารและตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีได้รับอนุญาต ตามลำดับ และเนื่องจาก TPD เพิ่งเริ่มรับรู้รายได้ปี 2551 จากการขายบ้านในโครงการที่ซื้อต่อมา ดังนั้นในปี 2549 และ 2550 TPD จึงไม่มีรายได้จากการขายปรากฏ โครงสร้างรายได้หลักของกลุ่มบริษัทในแต่ละปีมีรายละเอียดดังนี้

ประเภทรายได้	ดำเนินการ โดย	งบเสมือน งบการเงินรวม ปี 2549		งบรวมปี 2550		งบรวมปี 2551		งบรวม 9 เดือน ปี 2551		งบรวม 9 เดือน ปี 2552	
		รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
รายได้จากการขาย ¹⁾											
▪ บ้านเดี่ยว	บริษัทฯ	121.3	98.5	74.2	32.3	52.0	11.8	39.8	11.9	61.2	12.6
▪ บ้านแฝด	บริษัทฯ	-	-	7.6	3.3	170.7	38.7	121.1	36.1	244.1	50.3
▪ ทาวน์เฮ้าส์	บริษัทฯ	-	-	142.2	61.9	169.7	38.4	138.7	41.3	140.0	28.9
▪ บ้านเดี่ยวชั้นเดียว	TPD	-	-	-	-	47.7	10.8	35.5	10.6	30.8	6.3
▪ บ้านแฝดชั้นเดียว	TPD	-	-	-	-	-	-	-	-	7.0	1.5
รวมรายได้จากการขาย		121.3	98.5	223.9	97.5	440.1	99.7	335.2	99.8	483.1	99.6
รายได้อื่น ²⁾		1.8	1.5	5.8 ³⁾	2.5	1.4	0.3	0.7	0.2	1.9	0.4
รวมรายได้		123.1	100.0	229.7	100.0	441.5	100.0	335.9	100.0	485.0	100.0

หมายเหตุ : 1) รับรู้รายได้จากการขายบ้านและที่ดิน เมื่อโอนกรรมสิทธิ์

2) รายได้อื่นประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับจากธนาคาร การรับเงินจูงลูกค้าในโครงการต่าง ๆ

3) รายการพิเศษเป็นรายได้สุทธิจากค่าทดแทนอสังหาริมทรัพย์ที่ถูกเวนคืนจำนวน 5.3 ล้านบาท

2.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ ได้กำหนดวิสัยทัศน์ในการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัท ธนาสิริ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) มุ่งมั่นที่จะร่วมสร้างครอบครัวในสังคมที่ร่มรื่น และอบอุ่น และสร้างความสุขให้กับลูกค้าในทุกช่วงเวลาของการอยู่อาศัยในทุก ๆ โครงการของบริษัท นอกจากนี้บริษัทฯ ได้กำหนดพันธกิจของบริษัท ดังนี้

1. พัฒนาโครงการในทำเลที่มีศักยภาพ ในกรุงเทพฯและปริมณฑล รวมถึงในส่วนภูมิภาคที่มีภาวะเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง
2. เน้นการพัฒนาโครงการที่มีขนาดปานกลางเพื่อเสริมสร้างความอบอุ่นและความเป็นส่วนตัว
3. ออกแบบ และพัฒนานวัตกรรมและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ให้มีรูปแบบที่ทันสมัย ครบทุกฟังก์ชันการใช้สอยอย่างลงตัว รวมถึงการเลือกวัสดุที่ได้มาตรฐานสวยงามง่ายต่อการบำรุงรักษาในอนาคต
4. เน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ลูกค้าโดยให้ความสำคัญกับการสร้างความคุ้มค่าทางด้านราคา, ทำเลที่ตั้งของโครงการ, การออกแบบผลิตภัณฑ์, การให้บริการและภาพลักษณ์โครงการ

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นในการสร้างความมั่นคงและความอบอุ่นให้แก่ลูกค้าโดยการสร้างโครงการที่ตอบสนองถึงการมีครอบครัวและสังคมที่ร่มรื่นและอบอุ่นให้แก่ลูกค้าในทุกๆกลุ่ม โดยมีผลิตภัณฑ์ในรูปแบบทาวน์เฮ้าส์ (Town House) และบ้านแฝดเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่เริ่มทำงานที่ต้องการซื้อบ้านหลังแรก (First Home) และผลิตภัณฑ์ในรูปแบบบ้านเดี่ยวในระดับราคาต่างๆเพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่ขยายครอบครัว เพื่อทำให้ความมุ่งมั่นดังกล่าวประสบความสำเร็จได้นั้น บริษัท

เล็งเห็นถึงองค์ประกอบที่สำคัญ คือ **การมีทีมงานที่เก่งและมีความมุ่งมั่นอีกทั้งมีความเข้าใจในธุรกิจ** บริษัทได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของทีมงานเป็นอันดับแรกโดยเชื่อว่าทีมงานจะช่วยสร้าง**ความพึงพอใจในสินค้าและการให้บริการแก่ลูกค้าของบริษัท** นำไปสู่รากฐานที่จะทำให้บริษัทเจริญเติบโตขึ้นและเป็นที่ยอมรับทางธุรกิจส่งผลไปถึงการสร้างกำไรและผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นต่อไป

ทั้งนี้จากความมุ่งมั่นและองค์ประกอบที่มีนั้น บริษัทจำเป็นต้องนำพาองค์กรและทีมงานให้มีบรรยากาศและแนวทางในการทำงาน คือ มีใจรักในการให้บริการอย่างดีเลิศ, มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำธุรกิจเป็นอย่างดี อีกทั้งมุ่งเน้นการสร้างทีมงานและสนับสนุนการทำงานเป็นทีม ซึ่งแนวทางทั้ง 3 ประการนี้จะทำให้ทีมงานและองค์กรมีการทำงานที่ชัดเจนขึ้น

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้บริษัทฯ สามารถเติบโตได้อย่างโดดเด่นในธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงนั้น บริษัทฯ จึงกำหนดกรอบกลยุทธ์ 5 ประการ คือ

1. ก่อสร้างบ้านที่มีคุณภาพในระยะเวลานาน เพื่อให้สินค้าและการให้บริการสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้ในระยะเวลาที่เหมาะสม
2. พัฒนาผลิตภัณฑ์และทำวิจัยตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สินค้าและการให้บริการของบริษัทมีการพัฒนาและล้ำหน้าคู่แข่งในตลาด
3. ขยายโครงการอย่างต่อเนื่องโดยครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทุกกลุ่มตามเป้าหมายของบริษัท เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทุกช่วงจังหวะของชีวิต
4. บริหารความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้บริษัทสามารถเติบโตได้อย่างมั่นคงโดยกำหนดให้ขนาดของโครงการแต่ละโครงการมีขนาดไม่ใหญ่เกินไป
5. การบริหารจัดการชุมชนอย่างเป็นระบบและมีมาตรฐานเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งที่จะนำไปสู่สังคมที่อบอุ่นและสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าที่เข้าอยู่ในโครงการ

ทั้งนี้นอกเหนือจากกลยุทธ์ที่ได้กล่าวมาทั้งหมดแล้วนั้นสิ่งสำคัญที่ส่งเสริมให้ทีมงานสามารถทำงานร่วมกันได้อย่างราบรื่นและเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันส่งผลให้บริษัทฯ ประสบความสำเร็จได้นั้นจำเป็นต้องมีวัฒนธรรมองค์กรโดยบริษัทฯ ได้สร้าง **วัฒนธรรมธนาสิริ (T-Smile)** ซึ่งมีองค์ประกอบ ดังนี้

T - ธนาสิริ ซึ่งมุ่งมั่นที่จะสร้างครอบครัวและสังคมที่ร่มรื่น อบอุ่น แก่ลูกค้าในทุกช่วงจังหวะชีวิตที่ธนาสิริ

S - Spirit of Ownership คือ ความเป็นเจ้าของ ซึ่งเน้นให้ทุกคนกล้าตัดสินใจ และ รับผิดชอบในงานที่ดูแลรับผิดชอบ

M – Mindset And Attitude คือ การที่มีทัศนคติที่ดี มองโลกในแง่ดี คิดบวก และเปิดใจกว้างต่อการยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น

I – Intelligence Professionalism คือ การทำงานแบบมืออาชีพ มีวินัย ใฝ่รู้ และมีคุณธรรม

L- Leadership Team to Win คือ การทำงานเป็นทีม มีเป้าหมายและวัตถุประสงค์ร่วมกัน และมุ่งมั่นให้ทีมงานประสบความสำเร็จร่วมกัน

E- Excellent Service คือ การให้บริการอย่างเป็นเลิศ ทั้งลูกค้าภายนอกและภายใน

วัฒนธรรมองค์กรดังกล่าว ได้พิสูจน์ให้เห็นถึงความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันขององค์กร ทำให้บริษัทฯ มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง นำไปสู่การเป็นบริษัทมหาชนในปัจจุบัน

สำหรับเป้าหมายการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ใน 3 ปีข้างหน้า บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยที่มีความแตกต่าง ในระดับราคาที่สามารถแข่งขันได้ บนทำเลที่มีศักยภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของกลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีรายได้ส่วนใหญ่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงในส่วนภูมิภาคที่มีการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง และยังมีความต้องการที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองโดยการพัฒนาโครงการบริษัทฯ จะเลือกพัฒนาในทำเลที่เหมาะสมและมีศักยภาพ ตามแนวสาธารณูปโภคที่ดีให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าและมีโครงสร้างการลงทุนที่เหมาะสม