

## ส่วนที่ 1 : การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### 1.1 วิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัท

##### วิสัยทัศน์ของบริษัท

- ปริณสิริ มุ่งมั่นในการพัฒนา มาตรฐานการจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เชิงรุก สู่การเป็นผู้นำในการสร้างสรรค์ " บ้าน " สำหรับสร้างครอบครัวชุมชนและคุณภาพชีวิตที่สมบูรณ์

##### พันธกิจของบริษัท

- การสร้างคุณภาพชีวิตในการทำงานที่สมบูรณ์มีความสุขและส่งเสริมการฝึกอบรมวิจัยและพัฒนาด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อการสร้างนวัตกรรมด้านที่อยู่อาศัยสำหรับอนาคตอย่างต่อเนื่อง
- การพัฒนาระบบมาตรฐานการปฏิบัติงานในด้านการออกแบบการก่อสร้าง และการบริหารจัดการที่น่าเชื่อถือและความเป็นมืออาชีพระดับสากล
- การมุ่งเน้นสร้างความโปร่งใสและความพึงพอใจให้กับลูกค้า คู่ค้า และผู้ถือหุ้น รวมไปถึงการคืนกำไรสู่ชุมชน สังคม และประเทศ

#### 1.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย

บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2543 ภายใต้ชื่อ บริษัท ปริณสิริ (2000) จำกัด และได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 30 มีนาคม 2547 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัท มีทุนจดทะเบียน 1,220.01 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้ว 1,220.01 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,220.01 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร และอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ ภายใต้สโลแกน "The Art of Living"

โดยที่ผ่านมาบริษัทได้รับรางวัลการออกแบบบ้านดีเด่น "Awards of Merit" ในปี 2544 และปี 2547 จากงาน PCBC (Pacific Coast Builders Conference) ประเทศสหรัฐอเมริกา อีกทั้งยังได้รับรางวัลชมเชย, รางวัลระดับดี "โครงการบ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงาน ปี 2550 และปี 2551" ตามลำดับ จากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน และรางวัล BCI Asia Top 10 Developers Awards รางวัลชนะเลิศ Think of Living People's Choice Awards สาขา Best Housing Facilities ในปี 2559 ภายใต้แนวความคิด "PRINSIRI Oxygen Community" นอกจากนี้ยังได้รับรางวัล "BCI Asia TOP 10 Developers Awards 2018" บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ยอดเยี่ยมของไทย และรางวัล "บ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานดีเด่น ปี 2018" ในปี 2561

ปัจจุบัน บริษัทเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับการยอมรับ และความไว้วางใจจากผู้บริโภค ภายใต้ตราสินค้า "ปริณสิริ" ปี 2561 บริษัทมีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรรทั้งสิ้น 2,359.21 ล้านบาท

## ผลิตภัณฑ์ของบริษัท จำแนกเป็นประเภท ดังนี้

(1) ประเภทหมู่บ้านจัดสรร แบ่งออกเป็นแต่ละเฉพาะตัวผลิตภัณฑ์และกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม โดยจะใช้ชื่อโครงการที่แตกต่างกันออกไปและสามารถแบ่งได้ ดังนี้

ประเภท	แบรนด์	ระดับราคา / หน่วย	กลุ่มลูกค้า
1.1 บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด (Single Detached House/ Duplex House)	ปรีญญ์ (PRINN) ซีริน (Zerene) อิคอนเนเจอร์ (Iconature)	ตลาดบนและกลาง ราคาประมาณ 5.00 ล้านบาท ขึ้นไป	รายได้ปานกลาง - สูง
1.2 ทาวน์เฮ้าส์/ทาวน์โฮม (Town House/Town Home)	ทาวน์เฮ้าส์ 3 ชั้น โคราซอน (CORAZON) ซิกเนเจอร์ (Sixnature) ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น ซิตีเซนส์ (Citysense)	ราคาประมาณ 7.99 ล้านบาท ราคาประมาณ 3.00-5.00 ล้านบาท ราคาประมาณ 2.00 -3.00 ล้านบาท	รายได้ปานกลาง - สูง รายได้ปานกลาง รายได้ปานกลาง

(2) ประเภทอาคารชุดพักอาศัย (Condominium) ซึ่งแบ่งออกเป็นแต่ละเฉพาะตัวผลิตภัณฑ์และกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม โดยจะใช้ชื่อโครงการที่แตกต่างกันออกไป และสามารถแบ่งได้ ดังนี้

ประเภท	แบรนด์	ระดับราคา / หน่วย	กลุ่มลูกค้า
2.1 อาคารชุดพักอาศัยประเภท ระดับความสูงของอาคารไม่เกิน 23 เมตร (Low Rise)	บริดจ์ (BRIDGE) เซล (Zelle) เดอะไพรด์ (The Pride) สมาร์ท Z (Smart Z) สมาร์ท (Smart)	ราคาประมาณ 1.29 -3.60 ล้านบาท ราคาประมาณ 1.00 ล้านบาท	รายได้ปานกลาง-สูง รายได้ปานกลาง
2.2 อาคารชุดพักอาศัยประเภท ระดับความสูงของอาคารเกิน 23 เมตร (High Rise)	เดอะคอมพลีท (The Complete)	ราคาประมาณ 3.00 - 12.00 ล้าน บาท	รายได้ปานกลาง-สูง

## เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท มุ่งเน้นความเป็นหนึ่งในผู้นำด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไทย รวมทั้งการได้รับการยอมรับและความไว้วางใจจากผู้บริโภคภายใต้ตราสินค้า "ปรีญสิริ" และมีเป้าหมายในการขยายโครงการในอนาคต ที่ยังคงเน้นการพัฒนาโครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรร และโครงการประเภทอาคารชุดพักอาศัย บริษัทตั้งเป้าหมายการจัดซื้อที่ดินและนำมาพัฒนาโครงการใหม่ ๆ ในด้านการตลาดบริษัทมีเป้าหมายที่จะสร้างการรับรู้ในตราสินค้า "ปรีญสิริ" ให้มากขึ้น ดังนั้นบริษัทจึงมุ่งเน้นการคัดเลือกที่ดินในทำเลที่ดี มีความโดดเด่น การพัฒนาและปรับปรุงแบบโครงการ แบบบ้าน และคุณภาพของงานก่อสร้าง รวมไปถึงการคัดสรรวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ในงานก่อสร้างที่มีคุณภาพดีเหมาะสมในแต่ละโครงการ อีกทั้งยังมุ่งเน้นการบริการหลังการขายที่ดีอีกด้วย

บริษัทและบริษัทย่อยเปิดขายโครงการทั้งสิ้น 26 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 26,175.84 ล้านบาท ปัจจุบันมีมูลค่าที่ขายแล้วรวมประมาณ 19,467.03 ล้านบาท และในปี 2561 มียอดรับรู้รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ 2,359.21 ล้านบาท ทั้งนี้ ในปี 2561 บริษัทมีงบประมาณในการจัดซื้อที่ดินเพื่อทำโครงการ ประมาณ 1,000 ล้านบาท

ในด้านการตลาดบริษัทมีเป้าหมายที่จะสร้างการรับรู้ ในตราสินค้า "ปริณสิริ" (Brand Awareness) ให้มากขึ้น โดยเน้นให้ผู้บริโภครับรู้ถึง บ้านของปริณสิริที่เป็นคำว่า "บ้าน" (Home) อย่างแท้จริง ซึ่งเป็นศูนย์รวมของครอบครัว และ ความอบอุ่นภายใต้สไตล์แกน "The Art of Living" โดยบริษัทได้นำแนวความคิดดังกล่าวไปปฏิบัติจริงทั้งในการวางแผนโครงการ การออกแบบ และการจัดภูมิทัศน์ในแต่ละโครงการ

### 1.3 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

#### ปี 2556

- จัดตั้งบริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2556 เพื่อดำเนินธุรกิจศูนย์การค้า โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 เท่ากับ 70 ล้านบาท บริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.99 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ยังไม่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์)
- พนักงานและผู้บริหารใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน จากใบสำคัญแสดงสิทธิในส่วนของพนักงานและผู้บริหาร ในอัตราส่วน 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิ เท่ากับ 1 หุ้นสามัญ โดยมีการจองซื้อหุ้นสามัญจำนวน 668,100 หุ้น และดำเนินการเพิ่มทุนชำระแล้วจาก 1,219.30 ล้านบาท เป็น 1,219.97 ล้านบาท
- จัดตั้งบริษัท ปริณ เอนเนอร์จี จำกัด เมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556 เพื่อดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานทดแทน โดยมีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว จำนวน 1 ล้านบาทบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.97 (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ยังไม่เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์)

#### ปี 2557

- ดำเนินการเพิ่มทุนจดทะเบียน บริษัท โกร โยธา กรุ๊ป จำกัด จาก 10 ล้านบาท เป็น 60 ล้านบาท เพื่อใช้ในการลงทุนและขยายธุรกิจ
- จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เพลินแลนด์ จำกัด ประกอบธุรกิจสวนสนุกและศูนย์การเรียนรู้สำหรับเด็กและบริษัท อีทเทอริ จำกัด ประกอบธุรกิจภัตตาคารร้านอาหาร ขึ้น ณ วันที่ 23 พฤษภาคม 2557 (บริษัทในเครือ บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด)
- พนักงานและผู้บริหารใช้สิทธิจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน จากใบสำคัญแสดงสิทธิในส่วนของพนักงานและผู้บริหาร ในอัตราส่วน 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิ เท่ากับ 1 หุ้นสามัญ โดยมีการจองซื้อหุ้นสามัญจำนวน 40,000 หุ้น และดำเนินการเพิ่มทุนชำระแล้วจาก 1,219.97 ล้านบาท เป็น 1,220.01 ล้านบาท

#### ปี 2558

- เปิดโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ ในช่วงไตรมาส 1/2558 ภายใต้ ชื่อ "City Sense งามอินทรา" มูลค่าโครงการประมาณ 600 ล้านบาท
- เปิดโครงการใหม่ foret ศาลายา รวม 3 โครงการใหญ่ทั้งคอนโด (ภายใต้แบรนด์ Zelle ศาลายา) ในช่วงไตรมาส 1 ทาวน์เฮ้าส์ (ภายใต้แบรนด์ City sense ศาลายา) และ บ้านแนวคิดใหม่ (ภายใต้แบรนด์ Iconature ศาลายา) ในช่วงไตรมาส 3 มูลค่ารวม 3 โครงการประมาณ 3,400 ล้านบาท

## ปี 2559

- เปิดโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ ในช่วงไตรมาส 3/2559 ภายใต้ชื่อ "City Sense พระราม2-ท่าข้าม" มูลค่าโครงการประมาณ 1,000 ล้านบาท
- ได้รับรางวัล "BCI Asia TOP 10 Developers Awards 2016" บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ยอดเยี่ยมของไทย ประจำปี 2016 โครงการที่ได้รับรางวัล 2 โครงการได้แก่ โครงการปริณสิริ สาทร – ราชพฤกษ์ และ โครงการชิตีเซ็นส์ ศาลายา
- ได้รับรางวัล "THINK OF LIVING PEOPLE'S CHOICE AWARDS 2016" สาขา BEST HOUSING FACILITIES" โครงการปริณสิริ สาทร-ราชพฤกษ์

## ปี 2560

- บริษัท ไกร โยธา กรุ๊ป จำกัด ได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท ปริณสิริ ออกซิเจน (2017) จำกัด เมื่อวันที่ 6 มิถุนายน 2560
- บริษัท ซีเอ็น เอสพีอาร์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท ปริณสิริ โอซิโน จำกัด เมื่อวันที่ 6 มิถุนายน 2560

## ปี 2561

- เปิดโครงการทาวน์เฮ้าส์ ในช่วงไตรมาส 1/2561 ภายใต้ชื่อ " City Sense รังสิต " มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท
- ได้รับรางวัล "BCI Asia TOP 10 Developers Awards 2018" บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ยอดเยี่ยมของไทย ประจำปี 2018 จากโครงการชิตีเซ็นส์ พระราม2-ท่าข้าม
- ได้รับรางวัล " บ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานดีเด่น ปี 2018 " จากโครงการ ปริณสิริ สาทร-ราชพฤกษ์
- ได้รับรางวัลชนะเลิศ อันดับที่ 1 สาขาคอนโด Low Rise ประเภทเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมยอดเยี่ยม ประจำปี 2561 จากโครงการเซล ศาลายา ในงานประกวดโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อการส่งออก Property Export Awards Thailand 2018
- บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด ดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนจาก 100 ล้านบาท เป็น 500 ล้านบาท เพื่อใช้ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

## 1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ปัจจุบัน บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นในบริษัทย่อยจำนวน 7 แห่ง โดยมีสัดส่วนถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 99 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ได้แก่

- (1) บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด
- (2) บริษัท ปริณสิริ ออกซิเจน (2017) จำกัด
- (3) บริษัท ปริณสิริ โอซิโน จำกัด
- (4) บริษัท เฟลินนารี มอลส์ จำกัด
- (5) บริษัท เฟลินแลนด์ จำกัด
- (6) บริษัท อีทเทอวี จำกัด
- (7) บริษัท ปริณ เอนเนอร์จี จำกัด

## นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัท และบริษัทย่อย

บริษัทมีนโยบายแบ่งการดำเนินงาน ในบริษัทและบริษัทย่อยอย่างชัดเจน โดยดำเนินธุรกิจเป็นอิสระต่อกัน ดังนี้

(1) บริษัท ปรีญสิริ จำกัด (มหาชน) "บริษัท" และบริษัท ปรีญเวนเจอร์ จำกัด ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร และประเภทอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาโครงการและเป็นเจ้าของโครงการ โดยเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ บริษัท ปรีญเวนเจอร์ จำกัด จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 22 เมษายน 2548 ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท โดยในระยะแรกเป็นการร่วมทุนกันระหว่างบริษัท และบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด ซึ่งไม่มีความเกี่ยวข้องใดๆ กับบริษัท มีการถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 และ 49 ตามลำดับ ปัจจุบัน บริษัท ปรีญเวนเจอร์ จำกัด มีทุนจดทะเบียน 500 ล้านบาท โดยบริษัทได้ขอซื้อหุ้นคืนจากบริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด ทั้งหมดแล้วทำให้บริษัทเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ทั้งนี้ บริษัท และบริษัท ปรีญเวนเจอร์ จำกัด มีนโยบายในการดำเนินงานแยกกันอย่างชัดเจนโดย

บริษัท ปรีญเวนเจอร์ จำกัด จะเน้นการลงทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์ และคอนโดมิเนียม โดยพิจารณาจากศักยภาพความเหมาะสมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของแต่ละทำเลเป็นสำคัญ และเป็นบริษัทที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์แนวราบมากกว่า 10 ปี จะทำหน้าที่เป็นผู้บริหารการก่อสร้าง วางแผนการขาย และการตลาด ตลอดจนการโอนสินค้าในแต่ละโครงการ

ปัจจุบัน ถือได้ว่าบริษัทเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับการยอมรับ และความไว้วางใจจากผู้บริโภค ภายใต้ตราสินค้า "ปรีญสิริ" ไม่ว่าจะเป็นด้านทำเลที่ตั้งโครงการที่เหมาะสม ด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ ราคาที่เหมาะสมและด้านบริการหลังการขาย บริษัทได้มีการพัฒนาและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของบริษัทอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ตรงกับความต้องการของลูกค้า เช่น ทำเลที่ตั้งโครงการ การออกแบบรูปปลั๊กชนิดโครงการการวางผังโครงการ รูปแบบบ้าน ประโยชน์ใช้สอย การคัดสรรวัสดุก่อสร้าง และอุปกรณ์ตกแต่ง รวมทั้งการออกแบบจัดวางภูมิทัศน์ที่มีความเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมในแต่ละโครงการ การนำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบใหม่ซึ่งจะเพิ่มประสิทธิภาพในการก่อสร้าง โดยจะลดเวลาก่อสร้างที่อยู่อาศัยให้สั้นลง และควบคุมคุณภาพได้ดีขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เร็วขึ้น

(2) บริษัท ปรีญสิริ ออกซิเจน (2017) จำกัด ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และจำหน่ายวัสดุก่อสร้างประเภท ปูนซีเมนต์ สี เหล็ก และไม้ เป็นต้น โดยให้บริการ และจำหน่ายสินค้าให้กับบริษัท และผู้รับเหมาก่อสร้างของบริษัทเป็นส่วนใหญ่ บริษัท ปรีญสิริ ออกซิเจน (2017) จำกัด จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 4 มิถุนายน 2545 ด้วยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 60 ล้านบาท บริษัทได้ตัดสินใจเข้าไปลงทุนในบริษัท ปรีญสิริ ออกซิเจน (2017) จำกัด เพื่อต้องการเสริมสร้างศักยภาพและสร้างความเข้มแข็งในการประกอบธุรกิจ รวมถึงเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงด้านผู้รับเหมาและลดความผันผวนของต้นทุนการก่อสร้าง

(3) บริษัท ปรีญสิริ โอโซน จำกัด จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2550 ด้วยทุนจดทะเบียน 2 ล้านบาท ประกอบธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ และซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่รอการพัฒนา เช่น การซื้อที่ดินและอสังหาริมทรัพย์เพื่อการค้าและการลงทุน เพื่อแสวงหากำไรจากการเพิ่มค่าของอสังหาริมทรัพย์ การให้เช่าทั้งระยะสั้นและ

ระยะยาว รวมถึงรายได้จากการให้บริการหรือบริหารโรงแรม สถานบริการ ที่พักตากอากาศ และที่พักอาศัย เป็นต้น โดยจะเป็นบริษัทที่สร้างรายได้ที่ไม่ได้มาจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย เช่น ค่าเช่า ให้กับบริษัท

(4) บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2556 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ประกอบธุรกิจศูนย์การค้า ตั้งอยู่ที่ ถนนวัชรพล บนที่ดินที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) ปัจจุบัน บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด มีทุนจดทะเบียน 70 ล้านบาท โดยบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 และบริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด ได้จัดตั้งบริษัทในเครือได้แก่ บริษัท เพลินแลนด์ จำกัด ประกอบธุรกิจสวนสนุกและศูนย์การเรียนรู้สำหรับเด็ก และบริษัท อีทเทอร์รี่ จำกัด ประกอบธุรกิจภัตตาคารร้านอาหาร

(5) บริษัท ปริณ เอนเนอร์จี้ จำกัด จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 20 กันยายน 2556 ด้วยทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานทดแทนสำหรับบ้านพักอาศัย อาคาร สำนักงาน ออกแบบก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ตลอดจนบริการดูแลบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์

บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) มีการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันมีการประกอบธุรกิจใน 7 กลุ่มธุรกิจ และมีมูลค่าการลงทุนรวมในบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักดังกล่าวเกินกว่าร้อยละ 99 ตามสัดส่วนการถือหุ้น ดังนี้

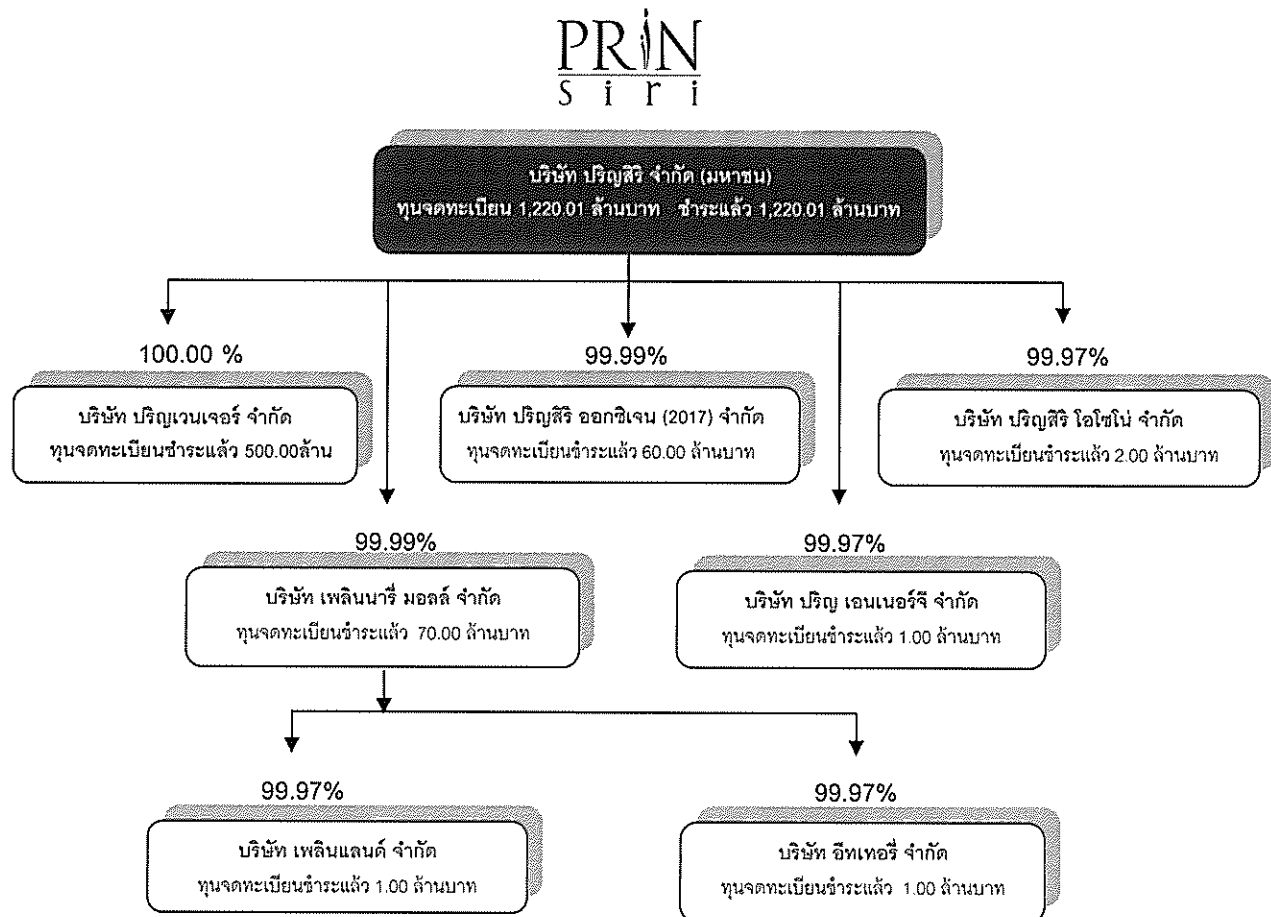
สัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท บริษัทย่อย

บริษัทย่อย / บริษัทร่วม	สัดส่วนการถือหุ้น	การประกอบธุรกิจ
1. บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด	100	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
2. บริษัท ปริณสิริ ออทิจีน (2017) จำกัด	99.99	รับเหมาก่อสร้างและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง
3. บริษัท ปริณสิริ โฮโมโน จำกัด	99.97	ให้เช่าและซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ ที่รอการพัฒนา
4. บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด	99.99	ศูนย์การค้า
5. บริษัท เพลินแลนด์ จำกัด	99.97*	กิจการสวนสนุกและศูนย์การเรียนรู้สำหรับเด็ก
6. บริษัท อีทเทอร์รี่ จำกัด	99.97*	กิจการภัตตาคาร ร้านอาหาร
7. บริษัท ปริณ เอนเนอร์จี้ จำกัด	99.97	ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์/ทดแทน

หมายเหตุ \* บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้น



ผังโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท และบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561



*Review*

## ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ตารางแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับการดำรงตำแหน่งของผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท  
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

รายชื่อ	บริษัท ปรีญสิริ จำกัด (มหาชน)	บริษัทย่อย					บริษัทย่อยของ เพลินนารี มอลล์	
		บริษัท ปรีญสิริ ออกซิเจน (2017) จำกัด	บริษัท ปรีญเวน เจอร์ จำกัด	บริษัท ปรีญสิริ โอโซ ไน จำกัด	บริษัท ปรีญ เอนเนอร์ จี จำกัด	บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด	บริษัท เพลินแลนด์ จำกัด	บริษัท อิทเทอร์รี่ จำกัด
ศ.ดร.วรภัทร โธณะเกษม	/, X, @							
รศ.อัญชลี พิพัฒน์เสรี	/, \$, @							
ผศ.มนต์ผกา วงษา	/, \$, @							
ดร.วิลาวัลย์ ธรรมชาติ	/, \$, @							
นางสาวสิริลักษณ์ โกวิทจินดาชัย	/, //, 0			/, //		/, //	/, //	/, //
นายชัยรัตน์ โกวิทจินดาชัย	/, //, 0		/, //			/, //		
นายขวัญชาย มงคลกิจวิมล	/, //, 0	/, //		/, //		/, //		
นายชาโว โกวิทจินดาชัย		/, //	/, //	/, //	/, //			
นายปรีญญา โกวิทจินดาชัย					/, //			
นางสาวละอองดาว ทรงสิทธิ์					/, //			
นายพพรพน ป้อมหลักทอง*						/, //	/, //	/, //
นายสิญญา สุวรรณพิบูลย์**						/, //	/, //	/, //

/ = กรรมการ, X = ประธานกรรมการ, // = กรรมการบริหาร, 0 = ผู้บริหาร, \$ = กรรมการตรวจสอบ, @ = กรรมการอิสระ

หมายเหตุ : \* กรรมการได้รับการแต่งตั้ง วันที่ 2 กรกฎาคม 2561

\*\*กรรมการได้รับการแต่งตั้ง วันที่ 2 กรกฎาคม 2561





## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร และประเภทอาคารชุดพักอาศัย จากการมุ่งเน้นความเป็นหนึ่งในผู้นำด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไทย จึงทำให้ได้รับการยอมรับ และความไว้วางใจจากผูบริโภคภายใต้ตราสินค้า "ปริณสิริ" โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย มีรายได้มาจากผลิตภัณฑ์ 3 ประเภท ได้แก่ 1.บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด 2.ทาวน์เฮ้าส์/โฮมออฟฟิศ และ 3.อาคารชุดพักอาศัย

### โครงสร้างรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย

โครงสร้างรายได้ของบริษัท และบริษัทย่อย ได้จัดแสดงรายละเอียดสำหรับ ปี 2559 ปี 2560 ปี 2561 ดังนี้

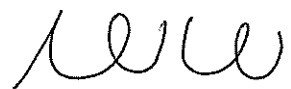
รายได้	ผู้ดำเนินการ	2559		2560		2561	
		งบการเงินรวม		งบการเงินรวม		งบการเงินรวม	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
บ้านเดี่ยวตลาดบน	บริษัท	571.70	18.82	240.51	7.47	197.00	7.85
บ้านเดี่ยวตลาดกลาง/บ้านแฝด	บริษัท	682.97	22.48	994.83	30.91	825.82	32.89
ทาวน์เฮ้าส์/โฮมออฟฟิศ	บริษัท/ปริณเวนเจอร์	1,061.44	34.95	1,420.65	44.15	1,118.81	44.56
อาคารชุดพักอาศัย	บริษัท/ปริณเวนเจอร์	556.79	18.33	358.42	11.14	217.58	8.67
รวมรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์	บริษัท/ปริณเวนเจอร์	2,872.90	94.58	3,014.41	93.67	2,359.21	93.95
รายได้จากการให้เช่าและบริการ	เพลินนรี	133.78	4.41	132.43	4.12	122.62	4.88
รายได้จากการขายสินค้า	ปริณสิริออกริเจน(2017)	11.66	0.39	7.73	0.24	5.13	0.20
รายได้อื่น	บริษัท/บริษัทย่อย	18.89	0.62	63.57	1.97	24.05	0.96
รวมรายได้ทั้งสิ้น		3,037.23	100.00	3,218.14	100.00	2,511.01	100.00

หมายเหตุ : บ้านเดี่ยวตลาดบน ราคาขายตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป

บ้านเดี่ยวตลาดกลาง ราคาขายตั้งแต่ 3 - 10 ล้านบาท

บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้ส่วนใหญ่จากการขายอสังหาริมทรัพย์ โดยในปี 2559 ปี 2560 และปี 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์คิดร้อยละ 94.58 ร้อยละ 93.67 และร้อยละ 93.95 ของรายได้รวมตามลำดับ และในปี 2559 บริษัทมีรายได้จากการขายบ้านเดี่ยว,ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 41.30,ร้อยละ 34.95 และร้อยละ 18.33 ของรายได้รวม ตามลำดับ ในปี 2560 บริษัทมีรายได้จากการขายบ้านเดี่ยว,ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.38 ร้อยละ 44.15 และร้อยละ 11.14 ของรายได้รวมตามลำดับ และในปี 2561 บริษัทมีรายได้จากการขายบ้านเดี่ยว,ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุดพักอาศัย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40.74 ร้อยละ 44.56 และร้อยละ 8.67 ของรายได้รวมตามลำดับ

ปี 2559 รายได้จากการขายบ้านเดี่ยวสูงกว่าทาวน์เฮ้าส์และอาคารชุดพักอาศัย โดยมีมูลค่า 1,254.67 ล้านบาท และในปี 2560 บริษัทมีรายได้จากการขายทาวน์เฮ้าส์สูงกว่าบ้านเดี่ยวและอาคารชุดพักอาศัย โดยมีมูลค่า 1,420.65 ล้านบาท และในปี 2561 นี้ บริษัทมีรายได้จากการขายทาวน์เฮ้าส์สูงกว่าบ้านเดี่ยวและอาคารชุดพักอาศัย ซึ่งมีมูลค่าที่ 1,118.81 ล้านบาท



บริษัทและบริษัทย่อยมีรายได้จากการขายวัสดุก่อสร้างประเภท ปูนซีเมนต์ สี เหล็ก ไม้ และการก่อสร้าง เป็นต้น ในปี 2559 ปี 2560 และในปี 2561 มีสัดส่วนการขายสินค้าร้อยละ 0.39 ร้อยละ 0.24 และร้อยละ 0.20 ของรายได้รวมตามลำดับ

ในปี 2559 ปี 2561 บริษัทมีรายได้ในส่วนใหญ่มาจากเงินค่าจองบ้านที่ลูกค้าที่ไม่มาทำสัญญาเมื่อถึงกำหนดเวลา และค่างวดผ่อนชำระที่ลูกค้าชำระมาระยะหนึ่งแล้วหยุดชำระโดยไม่มาติดต่อบริษัท ส่วนในปี 2560 บริษัทมีรายได้ในส่วนใหญ่มาจากรายได้ค่าปรับงานล่าช้า

## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทประกอบธุรกิจด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทหมู่บ้านจัดสรร แบบบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย และประเภทอาคารชุดพักอาศัย เพื่อจำหน่าย โดยบริษัทจะเป็นผู้พัฒนาและเป็นเจ้าของโครงการ สำหรับทำเลที่ตั้งโครงการที่เลือกนำมาพัฒนานั้น ส่วนใหญ่จะเป็นกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งอยู่ใกล้แหล่งชุมชนที่มีระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการต่างๆ ไว้รองรับการพัฒนาอย่างครบครัน ทั้งระบบไฟฟ้า ระบบการประปา การสื่อสาร การคมนาคมขนส่งที่สะดวก ผลิตภัณฑ์ทุกประเภทที่บริษัททำการพัฒนาจะใช้ตราสินค้า “ปริญสิริ” ภายใต้แนวความคิด “The Art of Living” โดยใช้สัญลักษณ์ตราสินค้าของบริษัท



บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้าเป็นอย่างมาก โดยผลานทุกรายละเอียด ทุกความประณีต ด้วยวัสดุคุณภาพที่คัดสรรด้วยความตั้งใจในทุกองค์ประกอบของบ้าน อีกทั้งยังมีการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในทุกๆ ขั้นตอน รวมทั้งมีการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ตรงกับความต้องการของลูกค้า

ปัจจุบันการขายผลิตภัณฑ์ของบริษัท จะให้ชำระเงินจอง เงินดาวน์ และเงินทำสัญญา จากลูกค้ารวมทั้งสิ้นประมาณร้อยละ 5-10 ของราคาขาย สำหรับระยะเวลาการผ่อนชำระเงินดาวน์ประมาณ 3 – 12 เดือน ขึ้นอยู่กับระยะเวลาการก่อสร้างและการตกลงกันระหว่างลูกค้ากับบริษัท การส่งมอบบ้านและการโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าจะกำหนดในวันจองและจะระบุไว้ในสัญญาจะซื้อจะขาย ทั้งนี้ยังขึ้นอยู่กับความพร้อมของลูกค้าแต่ละรายด้วย

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีรายละเอียด ดังนี้

### 1. ประเภทหมู่บ้านจัดสรร

การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทหมู่บ้านจัดสรรเพื่อจำหน่ายของบริษัท เป็นการพัฒนาโครงการในลักษณะแนวราบ ซึ่งผลิตภัณฑ์จะเป็นบ้านหรืออาคารที่สูงไม่เกิน 4 ชั้น โดยมีรูปแบบบ้านหรืออาคาร และรูปแบบโครงการแตกต่างกันออกไปในแต่ละโครงการ ตามความเหมาะสมของสถานที่ตั้งโครงการและความต้องการของลูกค้า โดยแต่ละโครงการที่พัฒนาจะมีสาธารณูปโภคโครงการอย่างครบครัน ตลอดจนมีสิ่งอำนวยความสะดวกและการรักษาความปลอดภัย เช่น สโมสร สระว่ายน้ำ สวนสาธารณะ ระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น ทั้งนี้ โครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรรของบริษัท ยังสามารถแบ่งย่อยตามลักษณะเฉพาะตัวผลิตภัณฑ์และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแต่ละกลุ่ม โดยจะใช้ชื่อโครงการที่ต่างกันออกไป ดังนี้

## บ้านเดี่ยว (Single Detached House)

บ้านเดี่ยวตลาดบน

ตราสัญลักษณ์โครงการ



ชื่อโครงการ

ปรีณบุรี

บ้านเดี่ยวตลาดกลางถึงบน

ตราสัญลักษณ์โครงการ

Zerene

ICONature

ชื่อโครงการ

ซีริน

อีคอนเนเจอร์

## ทาวน์เฮ้าส์และโฮมออฟฟิศ (Town House &amp; Home Office)

ทาวน์โฮม แบบ 3 ชั้น

ตราสัญลักษณ์โครงการ

CORAZON  
P R E M I U M

ชื่อโครงการ

โคราซอน

ทาวน์โฮม แบบ 3 ชั้น

ตราสัญลักษณ์โครงการ

SIX  
nature

ชื่อโครงการ

ซิกเนเจอร์

ทาวน์เฮ้าส์ แบบ 2 ชั้น

ตราสัญลักษณ์โครงการ

CITY  
sense  
ซิตีเซนส์

ชื่อโครงการ

ซิตีเซนส์

## 2. ประเภทอาคารชุดพักอาศัย (Condominium)

การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดพักอาศัยเพื่อจำหน่ายของบริษัท จะเป็นการพัฒนาโครงการในลักษณะแนวสูง โดยมีรูปแบบอาคารชุดพักอาศัยและรูปแบบโครงการ แตกต่างกันไปในแต่ละโครงการ ตามความเหมาะสมของที่ตั้งของโครงการและความต้องการของลูกค้า โดยแต่ละโครงการที่บริษัทพัฒนาจะมีสาธารณูปโภคโครงการอย่างครบครัน ตลอดจนมีสิ่งอำนวยความสะดวกและการรักษาความปลอดภัย เช่น สระว่ายน้ำล้อมรอบด้วยสวนลิฟท์ ระบบจานดาวเทียม ระบบรักษาความปลอดภัย เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทได้แบ่งประเภทของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ชัดเจนในการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์และง่ายต่อการจดจำ ดังนี้

โครงการ Bridge, Smart, SmartZ, The Pride และ Zelle จะเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยประเภท Low Rise Condominium (ระดับความสูงของอาคารไม่เกิน 23 เมตร) และ

โครงการ เดอะคอมพลีท The COMPLETE จะเป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยประเภท High Rise Condominium (ระดับความสูงของอาคารเกิน 23 เมตร)

## อาคารชุดพักอาศัยประเภทระดับความสูงไม่เกิน 23 เมตร (Low Rise)

ตราสัญลักษณ์โครงการ

ชื่อโครงการ

BRIDGE

บริดจ์

ตราสัญลักษณ์โครงการ

ชื่อโครงการ(Non BOI)

smartZ

สมาร์ท Z

ตราสัญลักษณ์โครงการ

ชื่อโครงการ

smart

สมาร์ท คอนโด

ตราสัญลักษณ์โครงการ

ชื่อโครงการ

THE  
PRIDE  
CONDOMINIUM PATTAYA  
CITY MODERN TROPICAL CONDOMINIUM FOR LIVING

เดอะไพรด์

ตราสัญลักษณ์โครงการ

ชื่อโครงการ



เซล

## อาคารชุดพักอาศัยประเภทระดับความสูงเกิน 23 เมตร (High Rise)

ตราสัญลักษณ์โครงการ

ชื่อโครงการ



เดอะคอมพลีท

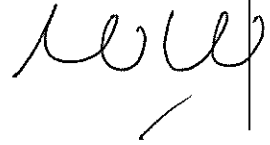
## ตารางแสดงรายละเอียดโครงการที่เปิดขายของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561

หน่วย: ล้านบาท

โครงการ/ราคาขาย/ยุบิต	ลักษณะ/พื้นที่โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว			โอนแล้ว			ยอดสิ้นค้าโครงการขาย - โอน			มูลค่าลงทุนในโครงการ	ความคืบหน้าการก่อสร้าง	
			ยุบิต	มูลค่าโครงการ	ยุบิต	มูลค่า	ร้อยละ/มูลค่าโครงการ	ยุบิต	มูลค่า	ร้อยละ/มูลค่าโครงการ	ยุบิต	มูลค่า	ร้อยละ/มูลค่าโครงการ		เงินทุนไปแล้ว	ร้อยละงานที่เสร็จ
<b>บ้านเดี่ยว</b>																
ปรีณสิริ นวมินทร์ (ราคา 4.30 - 17.80 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 35-0-88.30 ไร่	ถนนนวมินทร์ เขตปทุมธานี	88	722.42	87	709.32	98.19	87	709.32	98.19	1	13.10	1.81	306.76	306.76	100.00
สีหราช ออเรนทอล (ราคา 13.00 - 17.20 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 30-2-44 ไร่	ถนนประชาชื่น กรุงเทพมหานคร (แยกทางด่วนเอกมัย-รามอินทรา)	63	1,162.88	62	1,140.22	98.05	62	1,140.22	98.05	1	22.66	1.95	486.67	486.67	100.00
ปรีณดา แคมป์เนอร์ (ราคา 4.30 - 9.90 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 9-1-66 ไร่	ซอยแจ้งวัฒนะ เขตปทุมธานี	27	174.30	25	157.14	90.16	25	157.14	90.16	2	17.16	9.84	70.21	70.21	100.00
วีวันพรเกษม พุทธรณพล สาย 3 (ราคา 4.79-8.59 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 20-1-67.1 ไร่	ถนนเลียบคลองทวีวัฒนา (ถนนทวีวัฒนา)	147	975.16	145	954.76	97.91	145	954.76	97.91	2	20.40	2.09	466.03	462.20	99.18
วีวันพระราม 2 หาดข้าม (ราคา 4.20-6.00 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว 41-3-84.10 ไร่	ถนนท่าข้าม (ถนนพุทธบูชา)	292	1,655.97	167	970.57	58.61	166	964.58	58.25	125	685.40	41.39	880.03	646.76	73.49
อิกอนเนเจอร์ รามอินทรา 109 (ราคาเริ่มต้น 5.19 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยวบ้านแฝด 2 ชั้น 41-2-28 ไร่	ถนนรามอินทรา 109	209	1,245.21	181	1,061.77	85.27	181	1,061.77	85.27	28	183.44	11.73	574.00	558.93	97.37
อิกอนเนเจอร์ พระราม 2 (ราคาเริ่มต้น 4.59 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยวบ้านแฝด 2 ชั้น	ถนนพระราม 2 (แยกพระราม 2)	272	1,554.09	132	637.32	41.01	132	637.32	41.01	140	916.77	59.99	740.30	535.23	72.30
อิกอนเนเจอร์ ศาลายา (ราคาเริ่มต้น 3.99 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว	ศาลายา	255	1,201.94	76	326.85	27.19	75	323.00	26.87	179	875.09	72.81	586.21	238.75	56.84
ปรีณสิริ สาทร-ราชพฤกษ์ (ราคาเริ่มต้น 15.9 ล้านบาท)	บ้านเดี่ยว	ถนนสาทร-ราชพฤกษ์	168	2,908.54	88	1,424.76	48.99	88	1,424.76	48.99	80	1,483.78	51.01	1,234.95	895.92	72.55
<b>รวมบ้านเดี่ยว</b>			1,521	11,600.51	963	7,382.86	63.64	961	7,372.87	63.55	558	4,217.80	36.36	5,345.16	4,295.91	80.37

หน่วย : ล้านบาท

โครงการราคาขายต่อยูนิต	ลักษณะ/พื้นที่โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว			โอนแล้ว			ยอดสินค้ารอการขาย - รโอน			มูลค่าลงทุนโครงการ	ความคืบหน้าการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่าโครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ/มูลค่าโครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ/มูลค่าโครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละ/มูลค่าโครงการ		เงินลงทุนไปแล้ว	ร้อยละงานที่เสร็จ
ทาว์นเฮ้าส์																
Sinature เอกชัย-บางบอน (ราคา 3.39-4.09 ล้านบาท)	ทาว์นโฮม 3 ชั้น 15-1-88 ไร่	ซอยเอกชัย บางบอน 64/5	183	726.74	182	720.75	99.18	182	720.75	99.18	1	5.99	0.82	339.95	339.95	100.00
Sinature รามอินทรา (พระยาสุเรนทร์ 24) (ราคาเริ่มต้น 3.39 ล้านบาท)	ทาว์นโฮม 3 ชั้น	ถนนรามอินทรา (พระยาสุเรนทร์ 24)	152	527.32	137	456.18	86.52	137	456.18	86.52	15	71.14	13.49	338.55	329.00	97.18
Citysense เพชรเกษม (ราคา เริ่มต้น 2.25 ล้านบาท)	ทาว์นเฮ้าส์ 2 ชั้น 31-1-62.6 ไร่	ซอยเพชรเกษม 69	369	961.58	363	927.83	97.50	363	927.83	97.50	6	23.75	2.50	460.06	433.26	94.17
Citysense รามอินทรา (พระยาสุเรนทร์ 30) (ราคา เริ่มต้น 2.29 ล้านบาท)	ทาว์นเฮ้าส์ 2 ชั้น	ถนนรามอินทรา (พระยาสุเรนทร์ 30)	243	611.94	239	593.78	97.03	239	593.78	97.03	4	18.16	2.97	332.55	320.62	96.41
Citysense ศาลายา (ราคา เริ่มต้น 2.29 ล้านบาท)	ทาว์นเฮ้าส์ 2 ชั้น	ศาลายา	460	1,274.67	286	759.32	59.57	284	753.53	59.12	174	515.35	40.43	552.88	469.94	85.03
Citysense พระราม 2 - ท้าช้าง (ราคา เริ่มต้น 2.49 ล้านบาท)	ทาว์นเฮ้าส์ 2 ชั้น	พระราม 2	424	993.05	217	655.80	66.04	215	649.81	65.44	207	337.25	33.96	628.30	461.08	73.39
Citysense รังสิต (ราคา เริ่มต้น 2.49 ล้านบาท)	ทาว์นเฮ้าส์ 2 ชั้น	รังสิต	97	288.26	35	93.27	32.36	34	90.69	31.46	62	194.98	67.64	169.50	103.96	61.33
Corazon ประชาชื่น (ราคาเริ่มต้น 7.99 ล้านบาท)	ทาว์นโฮม 3 ชั้น	ประชาชื่น	135	887.13	88	562.82	63.44	87	556.97	62.78	47	324.31	36.56	421.74	381.79	90.53
รวมทาว์นเฮ้าส์			2,063	6,260.69	1,547	4,769.81	76.19	1,541	4,749.54	75.86	516	1,490.93	23.81	3,243.33	2,839.60	87.55



หน่วย : ล้านบาท

โครงการ/ราคาขายต่อยูนิต	ลักษณะพื้นที่โครงการ	ที่ตั้งโครงการ	รวม		ขายแล้ว			โอนแล้ว			ยอดสิ้นค้ารายการขาย - โอน			มูลค่าลงทุนในโครงการ	ความคืบหน้าโครงการก่อสร้าง	
			ยูนิต	มูลค่าโครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละมูลค่าโครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละมูลค่าโครงการ	ยูนิต	มูลค่า	ร้อยละมูลค่าโครงการ		เงินลงทุนไปแล้ว	ร้อยละงานที่เสร็จ
อาคารชุด																
เดอะพัลส์ ลาดพร้าว 44 (ราคา 1.29-3.80 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 1-2-0 ไร่	ซอยลาดพร้าว 44	202	324.64	201	320.85	98.83	201	320.85	98.83	1	3.79	1.17	163.74	163.75	100.00
เดอะคอมเพล็กซ์ ราชปรารภ (ราคา 1.79-12.08 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 3-3-0 ไร่	ถนนราชปรารภ	555	1,664.80	553	1,640.20	98.52	553	1,640.20	98.52	2	24.61	1.48	1,111.53	1,111.53	100.00
บิวด์พัลส์ไฮวัน 37 (ราคา 1.44-3.40 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 3-3-0 ไร่	ซอยเทพโยธิน 37	264	590.86	263	587.47	99.43	263	587.47	99.43	1	3.39	0.57	322.24	322.24	100.00
สมาร์ท คอนโด พระราม 2 (ราคา 0.69-0.99 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 17-1-63.70 ไร่	ถนนบางขุนเทียน	2,062	1,942.79	2,055	1,919.86	98.84	2,055	1,919.86	98.84	7	22.54	1.16	1,174.87	1,174.87	100.00
สมาร์ท คอนโด วัชรพล (ราคา 1.80-5.00 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 7-3-10 ไร่	ถนนวัชรพล	724	743.48	717	728.88	98.04	717	728.88	98.04	7	14.60	1.96	430.52	430.52	100.00
บิวด์ สาทรร-ราชวิลาส (ราคา 3.69-6.05 ล้านบาท)	คอนโดมิเนียม 3-0-60.3 ไร่	ถนนราชวิลาสราชนครินทร์	91	375.83	90	370.34	98.54	90	370.34	98.54	1	5.49	1.46	152.09	152.09	100.00
เรล รัตนวิลิเปศร์ ราคาเริ่มต้น 1.49 ล้านบาท	คอนโดมิเนียม	ถนนรัตนวิลิเปศร์	570	1,190.76	541	1,092.74	91.77	541	1,092.74	91.77	29	98.02	8.23	735.08	731.46	99.51
เรล ศาลายา (ปรีณสิริ) ราคาเริ่มต้น 1.59 ล้านบาท	คอนโดมิเนียม	ศาลายา	474	806.01	210	389.27	48.30	210	389.27	48.30	264	416.74	51.70	523.29	363.72	69.51
เรล ศาลายา (ปรีณเวนเจอร์) ราคาเริ่มต้น 1.59 ล้านบาท	คอนโดมิเนียม	ศาลายา	395	675.86	141	264.97	39.20	141	264.97	39.20	264	410.89	60.80	401.53	245.71	61.19
รวมอาคารชุด			5,337	8,314.64	4,771	7,314.58	87.97	4,771	7,314.58	87.97	566	1,000.07	12.03	5,014.89	4,695.89	93.64
รวมทั้งสิ้น (ปรีณสิริ + ปรีณเวนเจอร์)			8,921	26,175.84	7,281	19,467.25	74.37	7,273	19,436.99	74.26	1,640	6,708.80	25.63	13,603.38	11,831.40	86.97

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.2.1 กลยุทธ์ทางการตลาดและข้อได้เปรียบทางการแข่งขันของบริษัท

จากกลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Strategy) ของบริษัทที่มุ่งเน้นสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์และบริการ (Differentiation-base Focus) รวมทั้งเน้นสร้างความเชื่อมั่นในบริษัทและผลิตภัณฑ์แก่ผู้บริโภค สามารถแบ่งได้ดังนี้

#### 1. ด้านผลิตภัณฑ์บริษัท

บริษัทให้ความสำคัญอย่างมากในกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ โดยมุ่งเน้นการสร้าง ความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ ภายใต้สโลแกน "The Art of Living" เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ที่มีความต้องการที่แตกต่างกัน เช่น ทำเลที่ตั้ง โครงการ รูปแบบโครงการ รูปแบบบ้าน ขนาดพื้นที่ใช้สอย เป็นต้น บริษัทได้แยกผลิตภัณฑ์ภายใต้ชื่อโครงการที่แตกต่างกัน เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อที่อยู่อาศัยให้ตรงกับความต้องการ สามารถตอบสนองความพึงพอใจและรองรับความต้องการของลูกค้า จากการควบคุมการทำงานในทุกขั้นตอน ไม่ว่าจะเป็นการเลือกทำเลที่ตั้งในการซื้อที่ดิน การออกแบบบ้าน การออกแบบโครงการและสภาพแวดล้อม การเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพ และการก่อสร้าง รวมไปถึง การพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ได้รับการยอมรับและความเชื่อมั่นจากลูกค้าในเรื่อง บ้านที่สวยงาม ความลงตัวของพื้นที่ใช้สอย รูปแบบโครงการและสภาพแวดล้อมที่ร่มรื่น ความประณีตในการก่อสร้าง และการเลือกใช้วัสดุที่ดีได้มาตรฐาน

#### 2. ด้านการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์

บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับราคาตลาด และสามารถแข่งขันได้ เปรียบเทียบกับโครงการอื่นๆ บนทำเลเดียวกันหรือใกล้เคียงกันกับโครงการของบริษัท โดยคำนึงถึงคุณภาพสินค้า และต้นทุนโครงการ เช่น ค่าที่ดิน ค่าออกแบบ ค่าก่อสร้าง ค่าใช้จ่ายทางการตลาด เป็นต้น ตลอดจนสร้างความคุ้มค่าของผลิตภัณฑ์บริษัท ที่ให้มากกว่าเมื่อเทียบกับบริษัทอื่นๆ อาทิเช่น บ้านพร้อมตกแต่งเข้าอยู่ได้ทันที

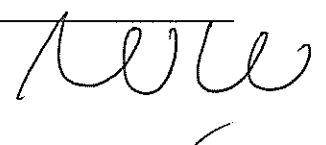
#### 3. ด้านการส่งเสริมการตลาด

กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาด เป็นอีกกลยุทธ์หนึ่งที่บริษัทให้ความสำคัญและนำมาใช้แข่งขัน เพื่อสร้างการรับรู้ต่อตราสินค้าของบริษัท (Brand Awareness) เพื่อจูงใจให้เกิดความต้องการผลิตภัณฑ์และเพื่อเตือนการจดจำในสินค้า อีกทั้งยังช่วยสร้างความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์และภาพลักษณ์ที่ดีให้กับบริษัทอีกด้วย บริษัทได้นำเครื่องมือการส่งเสริมการตลาดที่สำคัญมาใช้ ได้แก่ การโฆษณา การขายโดยใช้พนักงานขาย การส่งเสริมการขาย การตลาดทางตรง และการตลาดทางอ้อม เป็นต้น

บริษัทใช้สื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท ดังนี้

กลยุทธ์ Above the Line

- โฆษณาผ่านสื่อเว็บไซต์ [www.prinsiri.com](http://www.prinsiri.com)
- การโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านกลุ่ม Social Media ต่างๆ เช่น Facebook เป็นต้น
- แนะนำโครงการผ่านสื่อ เช่น Think of Living , คิดเรื่องอยู่ ฯลฯ
- โฆษณาผ่านสื่อป้ายโฆษณา (Cut out) โดยเลือกขึ้นป้ายตามถนนสายสำคัญ ที่อยู่บริเวณโดยรอบโครงการของบริษัท เพื่อใช้ในการดึงดูดความสนใจของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่เข้ามาเยี่ยมชมโครงการ
- โฆษณาผ่านสื่อ รายการ Home Buyer Guide กับ การเจาะลึกทุกข้อมูลที่น่าสนใจของ โครงการ
- โฆษณาผ่านนิตยสาร หนังสือพิมพ์ วิทยุ





- ส่ง SMS ข้อมูลและรายละเอียดต่างๆ ของโครงการใหม่ รวมไปถึงรายการส่งเสริมการขายที่มีในขณะนั้น ไปยังโทรศัพท์มือถือของลูกค้า

กลยุทธ์ Below the line

- โฆษณาผ่าน Direct mail
- จัดกิจกรรมต่างๆ ให้กับลูกค้าที่อยู่ในโครงการความสัมพันธ์กับลูกค้าและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับบริษัท
- จัดบูธออกงานแสดงโครงการของบริษัท ตามสถานที่ต่างๆ เช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโด , ห้างสรรพสินค้า และอาคารสำนักงาน เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์โครงการต่างๆ ของบริษัทให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ปี 2552 และปี 2553	บริษัทฯ ได้สร้างตราสินค้าและทำการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดการจดจำผลิตภัณฑ์ของบริษัทภายใต้ชื่อ "Sixnature" ซึ่งเป็นตราสินค้าประเภททาวน์โฮม 3 ชั้น และภายใต้ชื่อ "Citysense" เป็นตราสินค้าประเภททาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น
ปี 2554	บริษัทฯ ได้สร้างตราสินค้าภายใต้ชื่อ "Zerene" เป็นตราสินค้าประเภทบ้านเดี่ยว
ปี 2556	บริษัทฯ ได้สร้างตราสินค้าเพิ่มขึ้น ภายใต้ชื่อ "Iconature" เป็นตราสินค้าประเภทบ้านแฝด และภายใต้ชื่อ "PRINN" เป็นตราสินค้าประเภทบ้านเดี่ยวระดับบน
ปี 2557	บริษัทฯ ได้เปิดตราสินค้าใหม่ภายใต้ชื่อ "Zelle" เป็นโครงการอาคารชุดพักอาศัยความสูงไม่เกิน 23 เมตร (Low Rise) และ CORAZON เป็นตราสินค้าประเภททาวน์โฮมออฟฟิศระดับปานกลาง - บน

#### 4. ด้านต้นทุนผลิตภัณฑ์

บริษัทมีการบริหารต้นทุนผลิตภัณฑ์ ที่มุ่งเน้นการควบคุมราคาต้นทุนการพัฒนาโครงการ ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อรักษาอัตรากำไรขั้นต้นและเพื่อให้ราคาผลิตภัณฑ์ของบริษัทอยู่ในระดับที่สามารถแข่งขันได้ โดยเริ่มตั้งแต่การคัดเลือกที่ดินและจัดซื้อที่ดินให้อยู่ในระดับราคาที่เหมาะสม การวิจัยและพัฒนาในการเลือกแบบบ้านที่เหมาะสม การใช้วัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งที่มีคุณภาพดี และได้มาตรฐานโดยมีต้นทุนไม่เกินจากที่ได้กำหนดไว้ การพัฒนาเทคนิคและเทคโนโลยีในการก่อสร้างเพื่อควบคุมต้นทุนในการก่อสร้าง ทั้งนี้ ยังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และมาตรฐานผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้นอีกด้วย

#### 5. บริการหลังการขาย

เพื่อให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ของบริษัท และเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ บริษัทจึงมีบริการหลังการขายสำหรับผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยมีการรับประกันคุณภาพของบ้านเป็นระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่โอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้า สำหรับความบกพร่องที่เกิดจากการก่อสร้าง วัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง

## 2.2.2 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

จากการที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นประเภทหมู่บ้านจัดสรรและอาคารชุดพักอาศัย จึงสามารถกำหนดลักษณะลูกค้าของบริษัท โดยจะเป็นผู้ต้องการที่อยู่อาศัยแห่งใหม่ ซึ่งลูกค้าแต่ละรายจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ แตกต่างกันไปตามเหตุผล เงื่อนไข และข้อจำกัด เช่น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์/โฮมออฟฟิศ และอาคารชุดพักอาศัย ถือได้ว่าลูกค้าดังกล่าวเป็นผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (End User)

และเพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกซื้อที่อยู่อาศัยได้ตรงกับตามความต้องการ บริษัทจึงผลิตที่อยู่อาศัยให้มีความหลากหลาย เพื่อตอบสนองความพึงพอใจและรองรับความต้องการของลูกค้า โดยแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทตามระดับรายได้ ดังนี้

- 1) กลุ่มที่มีรายได้สูง ผลิตภัณฑ์ของบริษัทสำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายนี้ จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทบ้านเดี่ยวตลาดบน ในชื่อโครงการ " ปริณ ( PRINN ) "
- 2) กลุ่มที่มีรายได้ค่อนข้างสูง ผลิตภัณฑ์ของบริษัทสำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายนี้ จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทบ้านเดี่ยวตลาดกลาง ในชื่อโครงการ " ซีริน ( Zerene ) " และ " อีคอนเนเจอร์ ( Iconature ) "ทาวน์โฮมออฟฟิศ ในชื่อโครงการ "โคราซอน ( CORAZON )"อาคารชุดพักอาศัย ในชื่อโครงการ "เดอะคอมพลีท" ( The Complete ), "บริดจ์" ( Bridge ), "เดอะไพรด์" ( The Pride ), "สมาร์ท Z" ( SmartZ ), และ "เซล ( Zelle )"
- 3) กลุ่มที่มีรายได้ปานกลางลงไป ผลิตภัณฑ์ของบริษัทสำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายนี้ จะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภททาวน์โฮม ในชื่อโครงการ "ซิกเนเจอร์" ( Sixnature ) และทาวน์เฮ้าส์ ในชื่อโครงการ "ซิตีเซนส์" ( Citysense )อาคารชุดพักอาศัย ในชื่อโครงการ "สมาร์ท คอนโด" ( Smart Condo )

## 2.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ผ่านช่องทางจำหน่ายแบบช่องทางตรงโดยจะเป็นการขายโดยพนักงานขายของบริษัทที่ประจำอยู่ที่สำนักงานขายของโครงการต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทมีการขายผ่านพนักงานขายของบริษัท โดยการออกงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ที่สำคัญเป็นครั้งคราวอีกด้วย

## 2.2.4 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในอนาคต

### (1) ภาพรวมเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ

รายงานแนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ประจำปี 2562 ( DDproperty Property Market Outlook 2019 ) มีการคาดการณ์ว่า ในช่วงไตรมาส 1 ของปี 2562 ตลาดอสังหาฯ จะมีความคึกคักต่อเนื่องจากช่วงปลายปี 2561 ที่แรงโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยเป็นจำนวนมาก ก่อนจะปรับตัวเพื่อรับมาตรการควบคุมการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ที่ประกาศใช้เพื่อยกระดับมาตรฐานการพิจารณาสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน รวมทั้งเป็นมาตรการเชิงป้องกันเพื่อลดความเสี่ยงเชิงระบบ ลดภาระหนี้เสียภาคอสังหาฯ และสัญญาณการเก็งกำไรที่มีแนวโน้มสูงขึ้น โดยจะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2562 เป็นต้นไป ทำให้ส่งผลกระทบต่อผู้ที่ผ่อนที่อยู่อาศัย

พร้อมกัน 2 หลังขึ้นไป รวมไปถึงผู้ที่ซื้อที่อยู่อาศัยราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป ที่ต้องวางเงินดาวน์ขั้นต่ำ 10-30% และหลังจากช่วงไตรมาส 2 ปี 2562 ตลาดอาจจะเริ่มชะลอตัวลง

ในส่วนของผู้ประกอบการจะยังคงพัฒนาโครงการในตลาดระดับไฮเอนด์ไปจนถึงลักซ์ชัวรี่ ซึ่งแม้ว่าจะเป็นกลุ่มผู้ซื้อที่จะได้รับผลกระทบจากมาตรการของ ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) แต่ยังคงเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อ ส่วนตลาดอสังหาริมทรัพย์ ระดับล่าง (ต่ำกว่า 3 ล้านบาท) คาดว่ายังคงเติบโตอย่างช้าๆ เนื่องจากเป็นกลุ่มที่ได้รับผลกระทบจากสถานะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว รวมไปถึงภาวะหนี้ครัวเรือนที่แม้จะเริ่มปรับตัวดีขึ้น แต่ก็ยังคงอยู่ในระดับสูง ทั้งนี้ผู้ประกอบการจะระมัดระวังในการเลือกทำเลเพื่อพัฒนาโครงการใหม่ๆ มากขึ้น โดยจะให้ความสำคัญกับพื้นที่ที่มีอุปสงค์สูง รวมทั้งหันมาพัฒนาโครงการแนวราบมากขึ้น เนื่องจากผู้ซื้อเป็นกลุ่ม Real Demand มากกว่าการซื้อเพื่อเก็งกำไร ภายใต้นโยบายของธนาคารหรือสถาบันการเงินที่มีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัยมากขึ้น

ในปี 2562 อุปทานใหม่ที่เข้าสู่ตลาดจะยังคงแข่งขันกันด้วยนวัตกรรม ส่วนรูปแบบโครงการจะเห็นภาพการพัฒนาโครงการสำหรับผู้สูงอายุมากขึ้น เป็นการตอบรับการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ และโครงการรูปแบบมิกซ์ยูส (Mixed-use) โดยเฉพาะพื้นที่ใจกลางเมือง เนื่องจากราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้น และเป็นการสร้างรายได้ที่มั่นคงในระยะยาวให้กับผู้ประกอบการ รวมถึงการร่วมมือกันพัฒนาโครงการในแบบ Joint Venture ที่นำจุดเด่นของแต่ละบริษัทมาช่วยเพิ่มศักยภาพให้กับโครงการ และเป็นการลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้โครงการพัฒนาโครงการขายคมนาถคม ทั้งในส่วนของการสร้างรถไฟฟ้าส่วนต่อขยายสายต่างๆ และมอเตอร์เวย์ จะทำให้การเดินทางออกสู่ชานเมืองและต่างจังหวัดสะดวกมากยิ่งขึ้น อันเป็นปัจจัยเสริมที่จะทำให้อุปสงค์และอุปทานกระจายออกไปยังพื้นที่นอกเขตศูนย์กลางธุรกิจ ขณะที่ทำเลศักยภาพใหม่อย่างโซนนอกเขต CBDs อาทิ ห้วยขวาง ราชเทวี และจตุจักร รวมถึงทำเลชานเมือง อาทิ บางซื่อ และประเวศ ถือเป็นทำเลที่น่าสนใจ แต่สิ่งที่น่าจับตามองคือการเลือกตั้งทั่วไปที่มีกำหนดจะจัดขึ้นในช่วงต้นปี 2562 ที่อาจส่งผลให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ของประเทศชะลอตัว เนื่องจากต้องรอความชัดเจนด้านนโยบายของรัฐบาลชุดใหม่ แต่ทั้งนี้จะเป็นการชะลอตัวในช่วงสั้นๆ

(ที่มา : BLT Bangkok <http://www.bltbangkok.com/CoverStory/ส่องทิศทางการตลาดอสังหาฯปี2562>)

## (2) ภาวะตลาดที่อยู่อาศัย

บริษัท เอเจนซี ฟอว์เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด ได้รายงานภาพรวมอสังหาริมทรัพย์เดือนมกราคม-เดือนธันวาคม 2561 พบว่ามีโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดขายทั้งหมด 125,386 หน่วย มูลค่าโครงการรวม 568,724 ล้านบาท มีสัดส่วนของโครงการที่อยู่อาศัยคิดเป็น 99.8% ของจำนวนหน่วยทั้งหมด ดังนี้

## จำนวนหน่วยทั้งหมด | Total No. of Units

ระดับราคา (ลบ.) Price Range (mil.Baht)	บ้านเดี่ยว Detached	บ้านแฝด Duplex	ทาวน์เฮ้าส์ Townhouse	อาคารพาณิชย์ Shophouse	อาคารชุด Condominium	ที่ดินจัดสรร Land Subdy	รวม(ที่อยู่อาศัย) Total Residential	RE (อื่นๆ) Other R.E.	รวม Total
จำนวนโครงการ	109	69	143	26	169	1	450	7	457
< 0.500 mil.Baht									
0.500-1.000					1,107		1,107		1,107
1.001-2.000		602	5,377		15,803	78	21,860		21,860
2.001-3.000	66	409	17,363	163	17,841		35,842		35,842
3.001-5.000	3,570	4,205	7,755	134	18,979		34,643	9	34,652
5.001-10.000	4,743	2,015	1,031	327	15,948		24,064	94	24,158
10.001-20.000	2,091		191	8	3,202		5,492	165	5,657
>20.000	601	9			1,500		2,110		2,110
Overall	11,071	7,240	31,717	632	74,380	78	125,118	268	125,386
Proportion	8.8%	5.8%	25.3%	0.5%	59.3%	0.1%	99.8%	0.2%	100%

ที่มา: บริษัท เอเจนซี ฟอว์ริเยลเอสเตท แอฟแฟร์ส์ จำกัด

## มูลค่าโครงการทั้งหมด (ล้านบาท) | Development Value (mil.Baht)

ระดับราคา (ลบ.) Price Range (mil.Baht)	บ้านเดี่ยว Detached	บ้านแฝด Duplex	ทาวน์เฮ้าส์ Townhouse	อาคารพาณิชย์ Shophouse	อาคารชุด Condominium	ที่ดินจัดสรร Land Subdy	รวม(ที่อยู่อาศัย) Total Residential	RE (อื่นๆ) Other R.E.	รวม Total
< 0.500 mil.Baht									
0.500-1.000					1,091		1,091		1,091
1.001-2.000		1,114	9,293		25,627		36,171		36,171
2.001-3.000	171	1,090	43,731	457	44,142		89,591		89,591
3.001-5.000	15,174	16,873	27,163	594	72,539		132,343	36	132,379
5.001-10.000	31,457	12,557	6,406	2,321	106,566		159,307	864	160,171
10.001-20.000	27,821		2,871	116	44,619		75,427	2,015	77,442
>20.000	27,592	444			43,844		71,880		71,880
Overall	102,215	32,078	89,464	3,488	338,428	0	565,810	2,914	568,724
Proportion	18.0%	5.6%	15.7%	0.6%	59.5%	0.0%	99.5%	0.5%	100%

ที่มา: บริษัท เอเจนซี ฟอว์ริเยลเอสเตท แอฟแฟร์ส์ จำกัด

มูลค่าอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดใหม่ เดือนมกราคม – ธันวาคม 2561 มีจำนวนหน่วยที่เสนอขาย เป็นอาคารชุด 74,380 หน่วย มูลค่า 338,428 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 59.5 ของมูลค่ารวม รองลงมาคือ บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด 18,311 หน่วย มูลค่า 134,293 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 23.6 ของมูลค่ารวม และอันดับที่ 3 คือ ทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ 32,349 หน่วย มูลค่า 92,952 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 16.3 ของมูลค่ารวม

มูลค่าอาคารชุดส่วนใหญ่เป็นกลุ่มระดับราคา 5-10 ล้านบาท มีมูลค่า 106,566 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 31.5 รองลงมาคือ อาคารชุดกลุ่มระดับราคา 3-5 ล้านบาท มูลค่า 72,539 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 21.4 และ อันดับที่ 3 เป็น อาคารชุดกลุ่มระดับราคา 10-20 ล้านบาท มูลค่า 44,619 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 13.2 ของมูลค่ารวมอาคารชุด

สำหรับทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มระดับราคา 2-3 ล้านบาท มีมูลค่า 44,188 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 47.5 รองลงมาคือระดับราคา 3-5 ล้านบาท มูลค่า 27,757 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 29.9 อันดับที่สามได้แก่ กลุ่มระดับราคา 1-2 ล้านบาท มูลค่า 9,293 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 10 ของมูลค่ารวมทาวน์เฮ้าส์และอาคารพาณิชย์

บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด พบว่าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มระดับราคา 5-10 ล้านบาท มีมูลค่า 44,014 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 32.8 อันดับที่สองคือ ระดับราคา 3-5 ล้านบาท มีมูลค่า 32,047 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 23.9 อันดับที่สาม คือ ระดับสูงกว่า 20 ล้านบาท มีมูลค่า 28,036 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 20.9 ของมูลค่ารวมบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด

#### จำนวนหน่วยที่ขายได้ของเดือนมกราคม – เดือนธันวาคม 2561

จำนวนหน่วยที่ขายได้									
ระดับราคา (ลบ.) Price Range (ml.Baht)	บ้านเดี่ยว Detached	บ้านแฝด Duplex	ทาวน์เฮ้าส์ Townhouse	อาคารพาณิชย์ Shophouse	อาคารชุด Condominium	ที่ดินจัดสรร Land Subdy	รวม(ที่อยู่อาศัย) Total Residential	RE (อื่น ๆ) Other R.E.	สัดส่วน Proportion
< 0.500 ml.Baht									
0.500-1.000					916		916		916
1.001-2.000		118	1,362		7,898	37	9,415		9,415
2.001-3.000	8	134	4,742	41	9,383		14,308		14,308
3.001-5.000	759	703	3,313	51	10,997		15,823		15,823
5.001-10.000	926	915	211	228	8,766		11,046	17	11,063
10.001-20.000	411		132	5	1,386		1,983	49	2,032
>20.000	189	2			672		863		863
Overall	2,293	1,872	9,760	325	40,018	37	54,354	66	54,420
Proportion	4.2%	3.4%	17.9%	0.6%	73.5%	0.1%	100%	0.1%	100%

ที่มา: บริษัท เอเจนซี ฟอรัวเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส์ จำกัด

## จำนวนหน่วยที่ขายได้ของเดือน มกราคม – เดือนธันวาคม 2560

จำนวนหน่วยที่ขายได้									
ระดับราคา (ลบ.) Price Range (ml.Baht)	บ้านเดี่ยว Detached	บ้านแฝด Duplex	ทาวน์เฮ้าส์ Townhouse	อาคารพาณิชย์ Shophouse	อาคารชุด Condominium	ที่ดินจัดสรร Land Subdy	รวม(ที่อยู่อาศัย) Total Residential	RE (อื่น ๆ) Other R.E.	สัดส่วน Proportion
< 0.500 ml.Baht									
0.500-1.000			124		233		357		357
1.001-2.000	0	19	1,824	21	7,098		8,962		8,962
2.001-3.000	2	108	2,784	23	7,026		9,943		9,943
3.001-5.000	373	299	1,646	101	9,132		11,551		11,551
5.001-10.000	439	211	82	84	4,838		5,654	9	5,663
10.001-20.000	95	18	2		945		1,060	30	1,090
>20.000	54	10		2	219		285	13	298
Overall	963	665	6,462	231	29,491	0	37,812	52	37,864
Proportion	3%	2%	17%	1%	78%	0%	99.9%	0.1%	100%

ที่มา: บริษัท เอเจนซี ฟอเรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

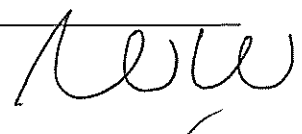
เมื่อพิจารณาจำนวนหน่วยที่ขายได้ของที่อยู่อาศัยทุกประเภท พบว่าในเดือนมกราคม – ธันวาคม 2561 เท่ากับ 54,420 หน่วย เปรียบเทียบกับช่วงเดือนมกราคม – ธันวาคม 2560 เท่ากับ 37,864 หน่วย หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 43.7 โดยอาคารชุดพักอาศัยเพิ่มขึ้น 10,527 หน่วย หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 35.7 ทาวน์เฮ้าส์มีสัดส่วนขายได้เพิ่มขึ้น 3,298 หน่วย หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 51 และ บ้านเดี่ยวและบ้านแฝดเพิ่มขึ้น 2,537 หน่วย หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 61

## (3) ศักยภาพในการแข่งขัน

จากประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถ และความชำนาญ ในอุตสาหกรรมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยมาอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันจึงถือได้ว่าบริษัทเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัย ซึ่งเป็นที่รู้จักของผู้บริโภค จากการที่เน้นความเป็นเลิศของผลิตภัณฑ์และบริการ ภายใต้โลโก้ "The Art of Living" ด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง มีความประณีตและคัดสรรวัสดุคุณภาพด้วยความตั้งใจในทุกองค์ประกอบของบ้าน จนได้รับการยอมรับและความเชื่อมั่นจากลูกค้า ทำให้บริษัทมีศักยภาพสูงในการแข่งขัน และยังมีปัจจัยอื่นที่ส่งผลให้บริษัทมีความสามารถในการแข่งขัน ดังนี้

1) บริษัทมีการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพสูง เน้นรูปแบบที่ตอบสนองประโยชน์การใช้สอย ความทันสมัย ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

2) บริษัทได้รับรางวัลการออกแบบบ้านดีเด่น "Awards of Merit" ในปี 2544 และปี 2547 จากงาน PCBC (Pacific Coast Builders Conference) ประเทศสหรัฐอเมริกา อีกทั้งยังได้รับรางวัลชมเชย "บ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงาน ปี 2550" จากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงานกระทรวงพลังงาน และรางวัล BCI Asia Top 10 Developers Awards รางวัลชนะเลิศ Think of Living People's Choice Awards สาขา Best Housing Facilities ในปี 2559 ที่ผ่านมา นอกจากนี้ยังได้รับรางวัล "BCI Asia TOP 10 Developers Awards 2018" บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ยอดเยี่ยม



ของไทย และรางวัล " บ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานดีเด่น ปี 2018" ในปี 2561 โดยบริษัทฯ เล็งเห็นความสำคัญด้านพลังงานและมีความมุ่งมั่นในการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม จึงได้พัฒนาประสิทธิภาพการดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อมไปพร้อมๆ กับการพยายามที่จะลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในทุกกระบวนการทำงาน ตั้งแต่กระบวนการผลิตรวมถึงผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ เพื่อสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีของพนักงาน ผู้รับเหมา ประชาชนในชุมชนรอบข้างโครงการ เป็นต้น

3) บริษัทมีนโยบายที่เน้นการสร้างความแตกต่าง (Differentiate) ในสินค้าและบริการ เพื่อสร้างความได้เปรียบด้านการแข่งขัน

4) บริษัทมีการบริหารควบคุมต้นทุนในการก่อสร้าง โดยบริหารขั้นตอนการจัดซื้อจัดจ้างให้ทันต่อความต้องการ การพัฒนาเทคนิคและเทคโนโลยีการก่อสร้าง การมีวิสาหกิจย่อย (บริษัท ปริณสิริ ออกซิเจน (2017) จำกัด) ที่ดำเนินธุรกิจจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง เพื่อจัดหาวัสดุก่อสร้างและเป็นผู้ผลิตแบบหลักให้กับบริษัทและผู้รับเหมาของบริษัท เป็นต้น

5) บริษัทมีการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างการรับรู้ต่อตราสินค้าของบริษัท (Brand Awareness) เพื่อสร้างแรงจูงใจให้เกิดความต้องการผลิตภัณฑ์และเพื่อเตือนความทรงจำในสินค้า อีกทั้งยังช่วยสร้างความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ตลอดจนถึงภาพลักษณ์ที่ดีให้กับบริษัท

6) บริษัทเน้นการให้บริการหลังการขาย เพื่อให้ลูกค้ามีความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ของบริษัท และถือเป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า

#### (4) แนวโน้มอุตสาหกรรมและการแข่งขันในอนาคต

จากภาวะการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการ การประกาศกฎกระทรวง หรือพระราชบัญญัติเกี่ยวกับที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน การประกาศแผนการลงทุนในการคมนาคมต่างๆ ของภาครัฐ รวมถึงภาวะเศรษฐกิจและการเมือง อาจส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อต้นทุนที่ดิน แรงงาน วัสดุก่อสร้าง และการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ บริษัทได้มีการพิจารณาปัจจัยที่จะส่งผลกระทบและโอกาสทางธุรกิจทั้งทางตรงและทางอ้อม เพื่อปรับกลยุทธ์ให้เหมาะสม ดังนี้

1) นายฉัตรชัย ศิริไล กรรมการผู้จัดการ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (ธอส.) กล่าวว่า ธอส.ยังไม่ปรับขึ้นดอกเบี้ยในช่วงนี้ โดยพยายามตรึงดอกเบี้ยให้นานที่สุด เพื่อไม่ให้กระทบต่อผู้กู้บ้าน ส่วนจะมีการปรับขึ้นเมื่อไหร่ ธอส.ขอติดตามสถานการณ์ดอกเบี้ยในตลาดก่อน และยืนยันว่าหากมีการปรับขึ้นจะเป็นรายสุดท้ายของตลาด สำหรับทิศทางการปรับขึ้นดอกเบี้ยของ คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ในครั้งต่อไป ที่จะมีการประชุมในเดือนกุมภาพันธ์และเดือนมีนาคม 2562 เชื่อว่า ถ้าหาก กนง.จะปรับขึ้นดอกเบี้ยอีกครั้ง น่าจะเป็นเดือนมีนาคม หรือหลังการเลือกตั้ง โดยธนาคารออมสิน ยืนยันว่าลูกค้ารายย่อยของธนาคารจะยังไม่ได้รับผลกระทบในช่วงนี้ หลังจาก กนง.ปรับขึ้นดอกเบี้ย (ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ REIC วันที่ 5 ต.ค. 61 <http://202.57.149.86/News/News.aspx?t=10>)

2) ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) เตรียมออกมาตรการควบคุมการปล่อยสินเชื่อเพื่อซื้อสังหาริมทรัพย์ โดยเน้นไปที่บ้านหลังที่สองขึ้นไป รวมทั้งบ้านที่มีราคาเกินกว่า 10 ล้านบาท โดยบ้านกลุ่มนี้ ธปท. เสนอ ให้ผู้ซื้อต้องวางเงินดาวน์อย่างน้อยร้อยละ 20 หรือคิดเป็นสัดส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน(LTV) ที่ร้อยละ 80 จากปัจจุบันที่กำหนดเงินดาวน์ไว้เพียงร้อยละ 5-10 เท่านั้น การปรับปรุงเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยครั้งนี้จะเป็นมาตรการเชิงป้องกันที่จะช่วยลดความเสี่ยงเชิงระบบ และมุ่งสร้างวัฒนธรรมการให้สินเชื่อที่ดี คือ ให้สถาบันการเงินมีมาตรฐานการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยที่เหมาะสม ไม่กระตุ้นการก่อหนี้เกินตัวของครัวเรือน ไม่เอื้อการเก็งกำไรในตลาด

อสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะทำให้ประชาชนที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยจริง สามารถซื้อได้ในราคาเหมาะสม (ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ REIC วันที่ 5 ต.ค. 61 [http://202.57.149.86/News/News\\_Detail.aspx?newsid=57532](http://202.57.149.86/News/News_Detail.aspx?newsid=57532))

3) คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) มีมติ 5 ต่อ 2 เสียง ให้ขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายร้อยละ 0.25 ต่อปี ทำให้จากร้อยละ 1.50 เป็น ร้อยละ 1.75 ต่อปี โดยให้มีผลทันที โดยการขึ้นดอกเบี้ยครั้งนี้ของธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งเป็นองค์กรอิสระ รัฐบาลไม่มีอำนาจกำกับดูแล ได้ส่งสัญญาณการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายมาตั้งแต่ต้นปี 2561 แล้ว และเหตุผลที่การประชุม กนง. ครั้งนี้ เสียงส่วนใหญ่ ปรับขึ้นดอกเบี้ยนั้น นายทิตนันทน์ มัลลิกะมาส เลขานุการ กนง. เปิดเผยว่า ทาง กนง. ประเมินว่าเศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวได้ต่อเนื่อง และมีความเห็นว่าอัตราดอกเบี้ยนโยบายอยู่ในระดับต่ำต่อเนื่องเป็นเวลานานในช่วงที่ผ่านมา มีส่วนช่วยสนับสนุนให้เศรษฐกิจขยายตัวในระดับที่สอดคล้องกับศักยภาพและกรอบเป้าหมายเงินเฟ้อ (ที่มา : PPTV วันที่ 19 ธ.ค. 61 <https://www.pptvhd36.com/news/ประเด็นรอน/25210>)

4) การติดตามการเปลี่ยนแปลงมาตรการของธนาคารแห่งประเทศไทยที่มีต่อธนาคารพาณิชย์ เกี่ยวกับเกณฑ์ LTV ของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตลอดจนหลักเกณฑ์การปล่อยสินเชื่อโครงการ สินเชื่อรายย่อย เพื่อการปรับกลยุทธ์การตลาดและการขายของบริษัทให้เหมาะสมกับสภาพการแข่งขัน

5) สำหรับภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พระราชบัญญัติฉบับดังกล่าวมีสาระสำคัญ คือ การให้ร่างพระราชบัญญัติ มีผลใช้บังคับตั้งแต่วันถัดจากวันประกาศ ในราชกิจจานุเบกษาเป็นต้นไป เว้นแต่การจัดเก็บภาษีสำหรับที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ตามร่างพระราชบัญญัตินี้ ให้ใช้บังคับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2563 เป็นต้น (ที่มา <http://prop2morrow.com/2018/11/17/>) ซึ่งเมื่อมีการประกาศใช้พระราชบัญญัตินี้ข้างต้นจะส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลง เพื่อให้บริษัทใช้กลยุทธ์ที่เหมาะสมในการจัดซื้อที่ดินเพื่อประกอบธุรกิจต่อไป

6) Action plan ในปี 2562 มีจำนวน 41 โครงการ กรอบวงเงินลงทุนรวมทั้งสิ้น 1,778,213.38 ล้านบาท โดยเป็นโครงการใหม่ 12 โครงการ วงเงินลงทุน 5.82 หมื่นล้านบาท ส่วนอีก 29 โครงการ วงเงินรวม 1.71 ล้านล้านบาท เป็นโครงการที่ตกค้างจาก Action Plan ปี 58-61 ที่ต้องผลักดันต่อเนื่อง(ที่มา: ผู้จัดการออนไลน์ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 <https://mgronline.com/business/detail/9610000129548>)

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

การก่อสร้างโครงการของบริษัทในทุกๆ โครงการ บริษัทจะเป็นผู้พัฒนาและเป็นเจ้าของโครงการ เริ่มตั้งแต่การจัดซื้อที่ดิน การออกแบบบ้านและโครงการ การยื่นขออนุญาตจัดสรร การยื่นขออนุญาตก่อสร้าง การดำเนินการก่อสร้าง การควบคุมคุณภาพและการตรวจสอบคุณภาพ การขาย ตลอดจนการให้บริการหลังการขาย

การดำเนินการก่อสร้างในแต่ละโครงการจะใช้ระยะเวลาที่แตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับประเภท ขนาดและรูปแบบโครงการ มีระยะเวลาในการก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ ดังนี้ การก่อสร้างบ้านแต่ละหลังจะใช้เวลาประมาณ 4-6 เดือน การก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ แต่ละแถวจะใช้เวลาประมาณ 4-8 เดือน การก่อสร้างอาคารชุดพักอาศัยจะใช้เวลาประมาณ 8-18 เดือน



### นโยบายการผลิต

บริษัทมีนโยบายการผลิต ที่จะเพิ่มหรือลดกำลังการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคในแต่ละโครงการ ทั้งนี้ ในการดำเนินการก่อสร้างบริษัทจะว่าจ้างผู้รับเหมาเป็นผู้ดำเนินการ ดังนั้นหากในขณะที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยในแต่ละโครงการเพิ่มขึ้น บริษัทสามารถเพิ่มกำลังการผลิตโดยการจ้างผู้รับเหมาเพิ่มขึ้นเพื่อให้สัมพันธ์กับความต้องการของลูกค้าได้ และเพื่อเป็นการควบคุมคุณภาพในการก่อสร้างให้มีคุณภาพที่ดีในระดับมาตรฐานเดียวกัน บริษัทจึงมีนโยบายในการควบคุมคุณภาพและการตรวจสอบคุณภาพ ดังนี้

- 1) กำหนดมาตรฐานการก่อสร้างและวัสดุก่อสร้าง ให้กับผู้รับเหมา
- 2) จัดการประชุมแผนการก่อสร้างกับผู้รับเหมาก่อนเริ่มงาน
- 3) จัดให้มีวิศวกรโครงการและหัวหน้าผู้ควบคุมงานประจำแต่ละโครงการเพื่อควบคุมแผนการก่อสร้างและตรวจรับงานของผู้รับเหมา
- 4) จัดให้มีฝ่ายควบคุมคุณภาพ โดยจะเข้าทำการตรวจสอบคุณภาพงานก่อสร้างทั้งหมด ให้ตรงตามมาตรฐานที่ได้กำหนดไว้

### การจัดซื้อที่ดิน

ที่ดินนับเป็นปัจจัยสำคัญอย่างยิ่งในการนำมาพัฒนาและก่อสร้างโครงการ โดยต้นทุนที่ดินคิดเป็นประมาณร้อยละ 20-30 ของต้นทุนรวมผลิตภัณฑ์

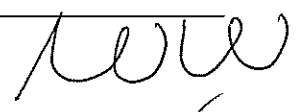
บริษัทฯ จึงมีนโยบายในการจัดซื้อที่ดิน โดยมุ่งเน้นที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาได้ทันที โดยมีปัจจัยในการพิจารณาเลือกซื้อที่ดิน อาทิ ศักยภาพในทำเลที่ตั้งของที่ดิน ราคาที่ดิน ผังเมือง ข้อจำกัดทางกฎหมาย ทิศทางการเติบโตของแหล่งที่อยู่อาศัย เส้นทางการพัฒนาและการขยายตัวของเขตเมือง และคู่แข่ง เป็นต้น สำหรับที่ดินที่บริษัทจัดซื้อนั้นมาจากช่องทางต่าง ได้แก่ นายหน้าค้าที่ดิน เจ้าของที่ดิน และพนักงานของบริษัท

และเพื่อให้การจัดซื้อที่ดินเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ก่อนการซื้อที่ดินทุกครั้งบริษัทจะทำการศึกษาถึงความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study) โดยจัดทำเป็นรายงานเพื่อเป็นข้อมูลประกอบในการพิจารณาของคณะกรรมการบริหาร ในการอนุมัติจัดซื้อที่ดินดังกล่าว

### การคัดเลือกและว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง

การดำเนินการงานก่อสร้าง บริษัทจะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้ดำเนินการ โดยบริษัทจะจัดให้มีผู้จัดการโครงการ วิศวกรโครงการ และหัวหน้าผู้ควบคุมงานซึ่งเป็นพนักงานของบริษัท เข้าประจำตามโครงการต่างๆ เพื่อคอยดูแลและควบคุมงานของผู้รับเหมาก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงานและมาตรฐานที่บริษัทกำหนดไว้

การคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหม่ บริษัทจะพิจารณาจากประสบการณ์ ผลงานและคุณภาพงานที่ผ่านมา ฐานะทางการเงิน เป็นต้น สำหรับผู้รับเหมาก่อสร้างที่เคยรับเหมาก่อสร้างกับบริษัทแล้ว บริษัทจะจัดเก็บข้อมูลต่างๆ ของผู้รับเหมาไว้เป็นฐานข้อมูล เช่น ข้อมูลการทำงาน ข้อมูลการประเมินผลงาน เป็นต้น เพื่อใช้ในการประกอบการพิจารณาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการใหม่ๆ ต่อไป ปัจจุบันบริษัทมีผู้รับเหมาก่อสร้างทั้งหมดประมาณ 80 ราย ทำให้บริษัทมีความมั่นใจว่าผู้รับเหมาก่อสร้างมีมากพอสำหรับการดำเนินการงานก่อสร้างของบริษัท รวมทั้งยังสามารถรองรับงานก่อสร้างที่มีมากขึ้นของบริษัทในอนาคตได้อีกด้วย



## ตารางสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ต่อยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม

รายการ	2559	2560	2561
สัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างของผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ (ร้อยละ)	19.71	22.83	10.76 , 10.57
จำนวนผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่(ราย)	1	1	2

หมายเหตุ : ผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหญ่ หมายถึง ผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างเกินร้อยละ 10 ของยอดมูลค่า

## งานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม

ปี 2559 บริษัทมีสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวมของผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งเกินร้อยละ 10 ของยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม 1 ราย ได้แก่ บริษัท พรเจริญ ก่อสร้าง จำกัด ซึ่งเป็นผู้รับเหมานำหลักโครงการ ปรีญสิริสาทร – ราชพฤกษ์

ปี 2560 บริษัทมีสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวมของผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งเกินร้อยละ 10 ของยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม 1 ราย ได้แก่ บริษัท พรเจริญ ก่อสร้าง จำกัด ซึ่งเป็นผู้รับเหมานำหลักโครงการ ปรีญสิริสาทร – ราชพฤกษ์

ปี 2561 บริษัทมีสัดส่วนมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวมของผู้รับเหมารายใดรายหนึ่งเกินร้อยละ 10 ของยอดมูลค่างานก่อสร้างและซื้อสินค้ารวม 2 ราย ได้แก่ ห้างหุ้นส่วนจำกัด จี จี เทค และบริษัท วี.วี.ดับบลิว คอนสตรัคชั่น จำกัด

## การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง

บริษัทให้ความสำคัญเกี่ยวกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เป็นอย่างมาก ดังนั้นการคัดสรรวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งให้เหมาะสมสอดคล้อง มีคุณภาพดีและได้มาตรฐาน จึงเป็นปัจจัยที่สำคัญในการพิจารณาสั่งซื้อ โดยมีปัจจัยเรื่องราคาเป็นส่วนประกอบในการพิจารณา และวัสดุก่อสร้างที่สำคัญ ได้แก่ เสาค้ำคาน คอนกรีต เหล็ก Wire mesh โครงหลังคา กระเบื้องมุงหลังคา วัสดุปูพื้นและผนัง สุขภัณฑ์ เป็นต้น

## การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งแบ่งเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ ดังนี้

1) วัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบและจัดหา เนื่องจากบริษัทว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง ดังนั้น วัสดุก่อสร้างบางรายการในแต่ละประเภทของงาน ที่รับดำเนินการในการรับเหมาก่อสร้าง ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้จัดหาและจัดซื้อเอง ซึ่งรายละเอียดต่างๆ เกี่ยวกับรายการวัสดุและคุณสมบัติของวัสดุ จะต้องได้คุณภาพและตรงตามสัญญาว่าจ้างที่กำหนดไว้

2) วัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งที่บริษัทเป็นผู้จัดหา โดยวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งที่บริษัทเป็นผู้จัดหาเองโดยส่วนใหญ่ จะเป็นวัสดุและอุปกรณ์ตกแต่งที่ต้องใช้เป็นจำนวนมาก หรือต้องสั่งซื้อกับผู้จัดจำหน่ายเฉพาะรายและต้องใช้ระยะเวลาในการสั่งซื้อ ทั้งนี้ รวดเร็วดำเนินการดังกล่าวทำให้บริษัทสามารถควบคุมต้นทุนการก่อสร้างอยู่ในระดับที่เหมาะสม อีกทั้งเพื่อเป็นการลดภาระของผู้รับเหมาก่อสร้างในการจัดหาและจัดซื้อเอง ปัจจุบันบริษัทมีการสั่งซื้อจากผู้จัดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งในประเทศประมาณ 200 ราย

สำหรับการสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์ตกแต่งในแต่ละประเภท บริษัทจะทำการประเมินปริมาณการใช้โดยรวมทั้งโครงการก่อน และจะสั่งซื้อวัสดุและอุปกรณ์ดังกล่าวตามปริมาณที่ได้ประเมินไว้ ทั้งนี้บริษัทจะให้ผู้จัดจำหน่ายทยอยจัดส่งสินค้าและเรียกเก็บเงินตามความต้องการที่ใช้จริง

- ในปี 2559 มีผู้จำหน่ายรายใหญ่ 1 รายที่มีสัดส่วนการซื้อวัสดุและอุปกรณ์ตกแต่งเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่างานระหว่างก่อสร้างรวมของบริษัท ได้แก่ บริษัท ไฟร์ซัมมิท จำกัด
- ในปี 2560 มีผู้จำหน่ายรายใหญ่ 1 รายที่มีสัดส่วนการซื้อวัสดุและอุปกรณ์ตกแต่งเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่างานระหว่างก่อสร้างรวมของบริษัท ได้แก่ บริษัท มินบุรีซิเมนต์ไทย จำกัด
- ในปี 2561 มีผู้จำหน่ายรายใหญ่ 2 รายที่มีสัดส่วนการซื้อวัสดุและอุปกรณ์ตกแต่งเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่างานระหว่างก่อสร้างรวมของบริษัท ได้แก่ บริษัท ไฟร์ซัมมิท จำกัด และบริษัท คอนกรีตไลน์ จำกัด

#### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การพัฒนาโครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรรของบริษัทที่ผ่านมา โครงการจะมีขนาดพื้นที่ไม่เกิน 100 ไร่ จึงไม่อยู่ภายใต้ข้อบังคับของกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม อย่างไรก็ตามเพื่อเป็นส่งเสริมการรักษาสิ่งแวดล้อม บริษัทจึงจัดให้มีถังบำบัดน้ำเสียในบ้านแต่ละหลังและในสโมสรส่วนกลางทุกโครงการของบริษัท เพื่อให้ น้ำเสียได้รับการบำบัดก่อนที่จะระบายลงทางน้ำสาธารณะ

สำหรับการพัฒนาโครงการประเภทอาคารชุดพักอาศัยในรูปแบบอาคารสูง และอาคารขนาดกลาง ที่จำนวนยูนิตตั้งแต่ 80 ยูนิตขึ้นไป จะอยู่ภายใต้ข้อบังคับของกฎหมายเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม โดยบริษัทจะยื่นขออนุญาตปลูกสร้างอาคารต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม (ส.ผ.) ซึ่งจะต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอต่อ ส.ผ. ด้วย หาก ส.ผ. พิจารณาแล้วว่าโครงการที่ยื่นขออนุญาตไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ก็จะสามารถให้ปลูกสร้างอาคารต่อไป ทั้งนี้ ที่ผ่านมาบริษัทไม่มีข้อพิพาทในเรื่องสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

#### การวิจัยและพัฒนา

ปัจจุบันภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์มีมากขึ้น ประกอบกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปงานวิจัยและพัฒนาเป็นบทบาทในการทำการตลาดเป็นอย่างมาก บริษัทจึงให้ความสำคัญกับงานวิจัยและพัฒนามากยิ่งขึ้น เพื่อให้สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้ามากที่สุด อาทิ การออกแบบจัดผังโครงการ ผังภูมิทัศน์ภายในโครงการ การออกแบบรูปลักษณะโครงการ รูปแบบบ้าน ประโยชน์ใช้สอย การคัดสรรวัสดุก่อสร้าง และอุปกรณ์ตกแต่งที่มีความเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมในแต่ละโครงการ

#### การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีดังนี้

1. การพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์และควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยเน้นรูปแบบที่ตอบสนองประโยชน์การใช้สอย ความทันสมัย คุณภาพ และมาตรฐาน ซึ่งสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมเพื่อการอยู่อาศัยที่ดี
2. การคัดสรรวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง ทั้งทางวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม ซึ่งเน้นความทันสมัย มีความเหมาะสมสอดคล้อง มีคุณภาพดีและได้มาตรฐาน ทั้งนี้บริษัทยังให้ความร่วมมือกับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างในการออกแบบและพัฒนาวัสดุก่อสร้างที่ใช้กับโครงการของบริษัทด้วย
3. การพัฒนาเทคนิคและเทคโนโลยีการก่อสร้าง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการก่อสร้าง และปรับมาตรฐานผลิตให้สูงขึ้น รวมทั้งเพื่อควบคุมต้นทุนในการ โฮมออฟฟิศ โครงการ บ้านปรีณวิชรพล Sixnature กัลปพฤกษ์ ซึ่งจะเป็นระบบการก่อสร้างหลักในทุกโครงการทาวน์เฮ้าส์/โฮมออฟฟิศที่จะเปิดขาย และระบบ Pre-fabrication สำหรับโครงการ

สมารถคอนโด และในปี 2553 บริษัทได้ทำการศึกษาเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบ Pre-fabrication สำหรับการก่อสร้างบ้านเดี่ยวระดับกลาง โดยบริษัทเริ่มนำมาใช้สำหรับการก่อสร้างบ้านเดี่ยวในปี 2554 ร่วมกับระบบก่อสร้างแบบก่ออิฐฉาบปูน

นอกจากนี้ บริษัทยังทำการศึกษาวิจัยความต้องการของลูกค้า เพื่อให้เป็นข้อมูลในการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์การก่อสร้างวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่ง โดยการออกแบบรูปแบบการวิจัยให้มีความเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่ม อาทิ แบบสอบถาม โฟกัส กรุ๊ป (Focus Group) และยังคงศึกษาติดตามภาวะการตลาดรวมทั้งความเคลื่อนไหวของผู้ประกอบการรายอื่นอย่างต่อเนื่องอีกด้วย

บริษัทมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านงานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อการเก็บรวบรวมข้อมูลของลูกค้าในรูปแบบต่าง ๆ ผนวกกับข้อมูลวิจัยที่ได้จากบริษัทภายนอก ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทในแต่ละโครงการมีการปรับเปลี่ยนแตกต่างกันตามความเหมาะสมของสถานที่ตั้งโครงการ ขนาดของพื้นที่โครงการ และความต้องการของลูกค้า

#### 2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ปี 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีรายละเอียดการจองซื้อบ้านและที่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ ดังนี้

ตารางรายละเอียดจำนวนยูนิตและมูลค่าที่จองซื้อแล้วแต่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์

ประเภทของผลิตภัณฑ์	จำนวนโครงการ (โครงการ)	จำนวนยูนิต (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)
ประเภทหมู่บ้านจัดสรร	17	8	30.06
ประเภทอาคารชุดพักอาศัย	9	0	0.00
รวมทั้งสิ้น	26	8	30.06

ทั้งนี้ ปี 2561 บริษัทมีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ รวมรวมถึงโครงการของยอดรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ทั้งสิ้น 26 โครงการ ดังนี้

- 1) โครงการประเภทหมู่บ้านจัดสรร จำนวน 17 โครงการ จำนวน 8 ยูนิต มูลค่ารวม 30.06 ล้านบาท เนื่องจากปัจจุบันบริษัทใช้นโยบายสร้างแบบบ้าน Semi-Pre built โดยสร้างบ้านและทำการขายไปพร้อมกัน
- 2) โครงการประเภทอาคารชุดพักอาศัย จำนวน 9 โครงการ ไม่มีมูลค่างานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

## โครงการในอนาคต

ปี 2561 บริษัทมีแผนเปิดโครงการใหม่รวม 4 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 3,284 ล้านบาท มีรายละเอียด ดังนี้

ชื่อโครงการ	รูปแบบโครงการ	ที่ตั้งโครงการ	ยูนิต*	มูลค่าโครงการ* (ล้านบาท)	กำหนดเปิดขาย*
เรล คอนโด รัตนนิมิตร์ 2	คอนโด	รัตนนิมิตร์	316	695	2562
ฟลอร์ ลำลูกกาคลอง 5	บ้านแฝด/ทาวน์เฮ้าส์	ลำลูกกาคลอง 5	237	613	2562
ปริญญ์ โลท์ เพชรเกษม 69	บ้านเดี่ยว	เพชรเกษม 69	112	1,098	2562
ซีริน ราชพฤกษ์ - แจ้งวัฒนะ	บ้านเดี่ยว	ราชพฤกษ์-แจ้งวัฒนะ	120	877	2562
รวม*			785	3,284*	

\* โดยประมาณ

โดยบริษัทฯ มีการตั้งงบประมาณเพื่อซื้อที่ดินประมาณ 1,000 ล้านบาท เพื่อนำมาพัฒนาโครงการในส่วนของบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์และคอนโดมิเนียม

## อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

สำหรับปี 2561 บริษัทมีที่ดินและค่าพัฒนาที่ดินและอาคารเพื่อการลงทุน ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวน 1 แปลง คือ ที่ดินบริเวณ ซอยวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ พื้นที่ 18-3-58.0 ไร่ ราคาประเมินเมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2559 เท่ากับ 1,078.74 ล้านบาท

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทฯ ได้ดำเนินการประเมินปัจจัยเสี่ยงและวางมาตรการป้องกัน และบริหารความเสี่ยงในด้านต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นและส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจดังนี้

#### 1) ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้างและการขาดแคลนแรงงาน

วัสดุก่อสร้างถือเป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการพัฒนาโครงการ ทั้งนี้ ราคาวัสดุก่อสร้างหลักในหลายปีที่ผ่านมามีการปรับราคาเพิ่มขึ้น เนื่องจากหลายปัจจัย เช่น ราคาวัตถุดิบมีการปรับราคา ภาวะอุทกภัย ซึ่งทำให้ผู้ผลิตไม่สามารถผลิตวัสดุก่อสร้างได้ รวมถึงการดำเนินงานก่อสร้างสาธารณูปโภคขนาดใหญ่ของภาครัฐ ส่งผลให้เกิดความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างและแรงงานจำนวนมาก ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้เกิดภาวะขาดแคลนวัสดุก่อสร้างและแรงงาน ทำให้เกิดต้นทุนขายสูงขึ้น ทั้งนี้บริษัทไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันที หรือหากบริษัทสามารถปรับราคาขายเพิ่มขึ้นจะทำให้จำนวนที่ขายลดลง ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของลูกค้าอาจปรับตัวไม่ทันกับราคาสินค้าที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ปัญหาขาดแคลนแรงงานยังเป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องคำนึงถึงด้วย เพราะหากแรงงานไม่เพียงพอจะทำให้แผนก่อสร้างและส่งมอบบ้านอาจไม่เป็นไปตามเป้าหมาย นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงานในรูปแบบต่างๆ เช่น การพัฒนาฝีมือแรงงานไทยและต่างชาติที่ถูกกฎหมายแรงงาน และการจ้างผู้รับเหมาที่มีแรงงานเพียงพอที่จะช่วยให้บริษัทสามารถดำเนินการก่อสร้างได้อย่างต่อเนื่อง ดังนั้น จึงสรุปได้ว่าความผันผวนของราคาและความต้องการใช้วัสดุก่อสร้าง อาจส่งผลให้ต้นทุนในการก่อสร้างโครงการของบริษัทเพิ่มขึ้น และการขาดแคลนแรงงานจะทำให้โครงการอาจเกิดความล่าช้าและทำให้มีต้นทุนดำเนินงานเพิ่ม ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสามารถในการทำกำไรของบริษัท

อย่างไรก็ตามสำหรับวัสดุก่อสร้างที่ผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นผู้รับผิดชอบและจัดหา จะถูกกำหนดราคาการรับเหมาก่อสร้างพร้อมกับราคาวัสดุก่อสร้างไว้ในสัญญาว่าจ้างของบริษัทไว้แล้ว สำหรับวัสดุก่อสร้างที่บริษัทเป็นผู้จัดหานั้น บริษัทมีอำนาจในการต่อรองกับผู้ค้าวัสดุก่อสร้างพอสมควร ทำให้บริษัทยังสามารถควบคุมต้นทุนของวัสดุก่อสร้างอยู่ในระดับที่เหมาะสมได้ โดยบริษัทจะวางแผนการก่อสร้างและทำการประเมินปริมาณการใช้วัสดุแต่ละประเภทตลอดทั้งโครงการ และจะสั่งซื้อวัสดุดังกล่าวตามปริมาณที่ได้ประเมินไว้โดยผ่านการประกวดราคา และยืนยันราคาเป็นรายปี หรือเป็นรายโครงการจากบริษัทที่เป็นพันธมิตรทางการค้า

#### 2) ความเสี่ยงจากนโยบายการจัดซื้อที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคต

บริษัทมีนโยบายในการจัดซื้อที่ดิน โดยมุ่งเน้นที่ดินที่มีศักยภาพและสามารถนำมาพัฒนาโครงการได้ทันที ดังนั้น บริษัทจึงไม่มีนโยบายในการซื้อที่ดินสะสม (Land Bank) ไว้เป็นจำนวนมาก สำหรับการก่อสร้างโครงการในอนาคต เนื่องจากบริษัทไม่ต้องการรับภาระต้นทุนทางการเงินมากเกินไป ทั้งนี้การแข่งขันในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่สูงขึ้น จากมีการเปิดตัวโครงการใหม่ที่เพิ่มมากขึ้น อาจเกิดการแข่งขันการซื้อที่ดินในระหว่างผู้ประกอบการ ทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากราคาที่ดินมีการปรับตัวสูงขึ้น หรือไม่สามารถซื้อที่ดินในทำเลที่ต้องการได้ ซึ่งส่งผลให้ต้นทุนในการพัฒนาโครงการของบริษัทสูงขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการจัดทำแผนการจัดหาและจัดซื้อที่ดินล่วงหน้าให้สอดคล้องกับการนำไปพัฒนาโครงการของบริษัทในแต่ละปี ดังนั้นบริษัทจะยังคงมีเวลาเพียงพอที่จะจัดหาที่ดินที่มีศักยภาพเพื่อนำมาพัฒนาโครงการในอนาคตของบริษัท และสามารถควบคุมต้นทุนราคาที่ดินให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมได้ อีกทั้ง บริษัทมีนายหน้าค้าที่ดินเป็นจำนวนมากที่ติดต่อกับบริษัทอย่างต่อเนื่องและยาวนาน ซึ่งจะคัดเลือกที่ดินในทำเลที่ดี และราคาที่เหมาะสมมานำเสนอให้กับบริษัทเพื่อพิจารณาพัฒนาโครงการมาโดยตลอด

### 3) ความเสี่ยงจากนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

มาตรฐานการให้สินเชื่อโดยรวมของธนาคารพาณิชย์มีความเข้มงวดเพื่อป้องกันปัญหานี้เสียในระบบสถาบันการเงินและป้องกันปัญหาการเก็งกำไรในอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะมาตรการอัตราส่วนการให้สินเชื่อต่อมูลค่าบ้าน หรือที่อยู่อาศัย จากธนาคารแห่งประเทศไทย ที่กำหนดให้ผู้ซื้ออสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดต้องวางเงินในอัตราร้อยละ 10 ของมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ที่จะซื้อ เพื่อป้องกันปัญหาการเก็งกำไร ซึ่งสะท้อนถึงความระมัดระวังในการดำเนินธุรกิจท่ามกลางปัจจัยเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจที่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจโลกที่อาจส่งผลกระทบต่อทางอ้อมต่อประเทศไทย ประกอบกับมีความกังวลต่อสถานการณ์ทางการเมืองของประเทศไทยและแนวโน้มภาวะอัตราดอกเบี้ยที่คาดว่าจะมีการปรับตัวสูงขึ้นในอนาคต หากลูกค้าของบริษัทมีคุณสมบัติไม่เป็นไปตามเกณฑ์ที่ธนาคารกำหนด อาจทำให้ลูกค้าได้รับการอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากธนาคารพาณิชย์ไม่เพียงพอกับค่าบ้านที่เหลือในวันโอนกรรมสิทธิ์กับบริษัท อาจส่งผลกระทบต่อยอดขายการโอน และการรับรู้รายได้ของบริษัท

อย่างไรก็ตามบริษัท มีการติดตามภาวะเศรษฐกิจและติดตามนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ที่จะมีผลต่อการดำเนินงานของบริษัท และมีการปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว รวมทั้งได้ทำการตรวจสอบข้อมูลลูกค้าก่อนยื่นขอสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์ รวมถึงได้มีการประสานงานกับธนาคารพาณิชย์ในการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อกับธนาคาร เพื่อความรวดเร็วในการขอและการอนุมัติสินเชื่อให้สัมฤทธิ์ผล

### 4) ความเสี่ยงเรื่องการปฏิเสธสินเชื่อรายย่อยจากสถาบันการเงิน

จากภาวะหนี้สินภาคครัวเรือนที่มีแนวโน้มสูงขึ้นอันเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลให้สถาบันการเงินเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อแก่ผู้บริโภครายย่อยอัตราการปฏิเสธสินเชื่อรายย่อยจึงสูงขึ้น ซึ่งการเพิ่มขึ้นของอัตราการปฏิเสธสินเชื่อมาจากการพิจารณาสินเชื่อรายย่อยของโครงการบ้านจัดสรรเป็นหลัก

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวจึงวางแผนบริหารความเสี่ยงด้วยการให้ลูกค้า Pre Approve กับสถาบันการเงินต่างๆ ที่ บริษัทจัดการให้ก่อน การจองซื้อบ้านกับบริษัท ดังนั้น ลูกค้าที่ผ่านการ Pre Approve แล้วจะมั่นใจว่าสามารถกู้ได้แน่นอนและ ยังสามารถลดขั้นตอนและระยะเวลาในการโอนได้อีกทางหนึ่ง

### 5) ความเสี่ยงเรื่องการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

บริษัทได้มีการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจกับธนาคารพาณิชย์หลายแห่ง เพื่อเปรียบเทียบข้อเสนอที่มีต้นทุนที่เหมาะสมที่สุด สำหรับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในปี 2561 มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นและอาจทำให้มีความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย อย่างไรก็ตามในหลายปีที่ผ่านมาบริษัทได้เสนอขายตัวแลกเงิน หุ้นกู้แบบไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกันและมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ ซึ่งตราสารหนี้ที่เสนอขายได้รับการตอบรับจากตลาดเป็นอย่างดี ทำให้บริษัทมีทางเลือกเพิ่มขึ้น

สำหรับการระดมทุนที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพ ต่อการพัฒนาโครงการในอนาคตและยังเป็นการลดความเสี่ยงจากการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ยในอนาคต

ทั้งนี้ บริษัทมีภาระหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยตามงบแสดงฐานะการเงิน ปี 2561 จำนวน 3,706.51 ล้านบาท แต่อย่างไรก็ตามหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยส่วนใหญ่เป็นหุ้นกู้ และตัวแลกเงินระยะสั้นที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ หากในอนาคตอัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยดังกล่าวจะไม่ได้รับผลกระทบจากการเพิ่มขึ้นของอัตราดอกเบี้ย

6) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎระเบียบ ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจของบริษัทฯ

การเปลี่ยนแปลงทางกฎหมายและกฎระเบียบที่เกิดขึ้นในประเทศ เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยอาจจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินโครงการ รวมถึงความสามารถในการกู้ยืมของผู้บริโภค ซึ่งมาตรการเหล่านี้ อาจมีการเปลี่ยนแปลง ขึ้นอยู่กับสถานะเศรษฐกิจของประเทศและนโยบายของรัฐบาลในแต่ละช่วงเวลา

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้มีการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับแผนการดำเนินโครงการของบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบที่อาจจะเกิดขึ้น อีกทั้งยังมีการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ จากการเตรียมความพร้อมดังกล่าวจึงทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่าจะไม่ได้รับผลกระทบหรืออาจได้รับผลกระทบเพียงเล็กน้อยจากการเปลี่ยนแปลงของกฎระเบียบดังกล่าว



## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายในคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อ  
สินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไปบริษัท

#### บริษัท ปริณสิริ จำกัด (มหาชน)

เลขทะเบียนบริษัท	0107547000320
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 246 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10230
โฮมเพจบริษัท	: <a href="http://www.prinsiri.com">http://www.prinsiri.com</a>
โทรศัพท์	: 02-022-8988-9
โทรสาร	: 02-590-0271
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ทุนจดทะเบียน	: 1,220,011,755.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 1,220,011,755.00 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	: 1 บาท ต่อหุ้น
สถาบันการเงินที่ติดต่อเป็นประจำ	: ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) บริษัทหลักทรัพย์ โนมูระ พัฒนสิน จำกัด (มหาชน)

### 6.2 ข้อมูลทั่วไปบริษัทย่อย

#### บริษัท ปริณเวนเจอร์ จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท	: 0105548055398
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 246 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10230
โทรศัพท์	: 02-022-8988-9
โทรสาร	: 02-590-0271
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ทุนจดทะเบียน	: 500,000,000.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 500,000,000.00 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	: 10 บาท ต่อหุ้น

## บริษัท ปริณสิริ ออกซิเจน (2017) จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท	:	0105545057390
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	246 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10230
โทรศัพท์	:	02-022-8988-9
โทรสาร	:	02-590-0271
ประเภทธุรกิจ	:	รับเหมาก่อสร้างและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง
ทุนจดทะเบียน	:	60,000,000.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	60,000,000.00 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	:	100 บาท ต่อหุ้น

## บริษัท ปริณสิริ โอโซน จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท	:	0105550062410
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	246 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10230
โทรศัพท์	:	02-022-8988-9
โทรสาร	:	02-590-0271
ประเภทธุรกิจ	:	ให้เช่าและซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ที่รอการพัฒนา
ทุนจดทะเบียน	:	2,000,000.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	2,000,000.00 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	:	100 บาท ต่อหุ้น

## บริษัท ปริณ เอนเนอร์จี จำกัด

เลขทะเบียนบริษัท	:	0105556153263
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	246 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10230
โทรศัพท์	:	02-0228989
โทรสาร	:	02-590-0271
ประเภทธุรกิจ	:	ผลิตและจำหน่ายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานทดแทน ออกแบบบริการดูแลบำรุงรักษาระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	:	1,000,000.00 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	:	100 บาท ต่อหุ้น

**บริษัท เพลินนารี มอลล์ จำกัด**

เลขทะเบียนบริษัท	: 0105556028582
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 242, 244, 246 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพฯ 10230
โฮมเพจบริษัท	: <a href="http://www.plearnary.com">http://www.plearnary.com</a>
โทรศัพท์	: 02 – 945- 4111
โทรสาร	: 02 – 945- 4011
ประเภทธุรกิจ	: ศูนย์การค้า
ทุนจดทะเบียน	: 70,000,000.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 70,000,000.00 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาท ต่อหุ้น

**บริษัท เพลินแลนด์ จำกัด**

เลขทะเบียนบริษัท	: 0105557071597
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 246 ห้องเลขที่ B201 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10230
โทรศัพท์	: 02 – 945- 4111
โทรสาร	: 02 – 945- 4011
ประเภทธุรกิจ	: สวนสนุกและศูนย์การเรียนรู้สำหรับเด็ก
ทุนจดทะเบียน	: 1,000,000.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 1,000,000.00 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาท ต่อหุ้น

**บริษัท อีทเทอร์รี่ จำกัด**

เลขทะเบียนบริษัท	: 0105557071589
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 242 ห้องเลขที่ A118 ถนนวัชรพล แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กรุงเทพมหานคร 10230
โทรศัพท์	: 02 – 945- 4111
โทรสาร	: 02 – 945- 4011
ประเภทธุรกิจ	: ภัตตาคาร ร้านอาหาร
ทุนจดทะเบียน	: 1,000,000.00 บาท
ทุนเรียกชำระแล้ว	: 1,000,000.00 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	: 100 บาท ต่อหุ้น

**6.3 นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป**

- ไม่มี

## 6.4 บุคคลอ้างอิงอื่น ๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
สถานที่ตั้ง	:	อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย 93 ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
โทรศัพท์ / โทรสาร	:	02-009-9000 / 02-009-9991
เว็บไซต์	:	<a href="http://www.tsd.co.th">http://www.tsd.co.th</a>
อีเมล	:	<a href="mailto:contact.tsd@set.or.th">contact.tsd@set.or.th</a>
สำนักงานสอบบัญชี	:	บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
สถานที่ตั้ง	:	316/32 ซอยสุขุมวิท 22 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ / โทรสาร	:	02-259-5300-2 / 02-259-8956
เว็บไซต์	:	<a href="http://www.diaaudit.com">http://www.diaaudit.com</a>
ชื่อผู้สอบบัญชี	:	นายณพฤกษ์ พิษณุวงษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7764 นางสาวสมจินตนา พลศิริรัตน์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5599 นางสาวสุภาภรณ์ มั่งจิตร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 8125
ข้อมูลที่สำคัญอื่น	:	ไม่มี

ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์เพิ่มเติมได้จากแหล่งรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของบริษัทฯ ที่  
แสดงไว้ใน [www.prinsiri.com](http://www.prinsiri.com) และ [www.set.or.th](http://www.set.or.th)