

## ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท อริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ("บริษัท") จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดตามกฎหมายตั้งแต่ปี 2552 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10.0 ล้านบาท โดยนายพีระพงศ์ จรุงเอก และนางอารดา จรุงเอก ("ครอบครัวจรุงเอก") เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลซึ่งดำเนินการโดยบริษัทฯ และบริษัท อริจิ้น วัน จำกัด ("อริจิ้น วัน") และธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด และบริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุดให้แก่โครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเท่านั้น ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท พรีเม พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น จำกัด (" พรีเม ") ทั้งนี้ บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีการออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์ (Uniqueness Project Design) ฟังก์ชันการใช้งานห้องชุดที่คุ้มค่า (Best Function of Unit Plan Design) และเป็นเลิศในด้านการบริการหลังการขาย (After Sale Service Excellent) บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมที่เป็นผู้บุกเบิกโครงการคอนโดมิเนียมบริเวณสถานีรถไฟฟ้า BTS แบริ่ง จังหวัดสมุทรปราการ และได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี ทำให้มีการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ สามารถปิดโครงการแล้ว จำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 198 ล้านบาท มีโครงการที่อยู่ระหว่างการขายจำนวน 24 โครงการ (โดยแบ่งเป็น โครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จจำนวน 11 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 4,029 ล้านบาท และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 13 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 11,125 ล้านบาท)

#### 1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ ค่านิยม และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

##### วิสัยทัศน์

อริจิ้นฯ มีวิสัยทัศน์ มุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ครบวงจร และพัฒนาองค์กรให้เจริญเติบโตอย่างยั่งยืนภายใต้หลักบรรษัทภิบาล โดยเราจะส่งมอบสินค้าและบริการที่ดี โดยยึดถือลูกค้าเป็นศูนย์กลาง ด้วยการคิดที่มากกว่า ให้มากกว่า เพื่อลูกค้าได้มากกว่า

##### พันธกิจ

เราใส่ใจในรายละเอียดความต้องการของลูกค้าในทุกๆ ด้าน ด้วยการออกแบบและพัฒนาโครงการอย่างสร้างสรรค์ เพื่อส่งมอบสินค้าและบริการที่สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า รวมทั้งมุ่งมั่นที่จะพัฒนานวัตกรรม และองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืนร่วมกับ คู่ค้า ลูกค้า ผู้ถือหุ้น พันธมิตร พนักงาน และสังคม

##### ค่านิยม

O	Optimize	เพิ่มผลงานอย่างยอดเยี่ยม
R	Responsive	พร้อมปรับเปลี่ยนอย่างฉับไว

I	Innovation	แสวงหาสร้างคุณค่าทำสิ่งใหม่
G	Growth	พร้อมเติบโตใหญ่ไปพร้อมกัน
I	Integrity	ซื่อสัตย์สุจริต
N	Neat	ร่วมกันคิดประเด็นในงาน
S	Service Excellence	เต็มทีในการบริการ
T	Teamwork	ร่วมใจกันเป็นหนึ่งเดียว

### กลยุทธ์ทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ

- 1) การกระจายการพัฒนาโครงการตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในหลายพื้นที่รอบนอก และพื้นที่แถบนิคมอุตสาหกรรมที่สำคัญ

บริษัทฯ มีแผนการกระจายการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในหลายพื้นที่ที่มีศักยภาพตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล เช่น บริเวณปากน้ำ จังหวัดสมุทรปราการ บริเวณถนน แคราย-รัตนธิเบศร์ บริเวณถนนเกษตร - สะพานใหม่ บริเวณถนนบางหว้า - รัชดาภิเษก บริเวณถนนพรานนก - จรัญสนิทวงศ์ และบริเวณถนนลาดพร้าว - บางกะปิ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงปริมาณความต้องการที่พักอาศัยที่ใกล้แหล่งอุตสาหกรรมที่มีคุณภาพ อันเนื่องมาจากการขยายตัวของนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ ทั่วประเทศ บริษัทฯ จึงมีแผนในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ บริเวณพื้นที่ใกล้กับนิคมอุตสาหกรรม เช่น นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง นิคมอุตสาหกรรมเหมราช นิคมอุตสาหกรรมปุเจ้าสมิงพราย เป็นต้น

- 2) การออกแบบโครงการที่มีแนวคิดและเอกลักษณ์เฉพาะตัว (Concept and Unique Design)

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการออกแบบโครงการเป็นอย่างมาก โดยทุกโครงการจะมีรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีความโดดเด่น ทั้งรูปแบบโครงสร้างภายนอก การตกแต่งห้องชุด และพื้นที่ส่วนกลางของอาคาร โดยคำนึงถึงการใช้ประโยชน์สูงสุดของพื้นที่ใช้สอยในโครงการทั้งหมด เช่น ห้องชุดแบบ 1 ห้องนอน เริ่มต้นที่ขนาดประมาณ 23-35 ตร.ม. โดยสามารถจัดสรรพื้นที่ใช้สอยได้อย่างลงตัว และแบ่งสัดส่วนได้เป็นห้องนั่งเล่น ห้องนอน และห้องครัว นอกจากนี้ ห้องที่ได้รับความนิยมจากลูกค้าอีกรูปแบบหนึ่ง ได้แก่ ห้องชุดแบบ 1 ห้องนอนพลัส โดยเป็นห้องชุดขนาด 36 ตร.ม. แบ่งเป็น 1 ห้องนอน และ 1 ห้องเอนกประสงค์ ซึ่งห้องเอนกประสงค์ดังกล่าวนี้สามารถปรับเป็นห้องทำงาน หรือห้องนอนเล็กได้ เป็นต้น

- 3) การขยายโอกาสทางธุรกิจประเภทที่อยู่อาศัยที่หลากหลาย

บริษัทฯ มีเป้าหมายระยะยาวในการเป็นหนึ่งในผู้นำทางด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในทุกประเภท โดยไม่จำกัดเฉพาะผลิตภัณฑ์ประเภทคอนโดมิเนียมเท่านั้น แต่ยังอาจพิจารณาการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะประเมินโอกาสในการการลงทุนดังกล่าว โดยพิจารณาจากความเป็นไปได้ของโครงการ และผลตอบแทนของโครงการ เพื่อประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ และต่อผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าการเปิด

กว้างทางด้านผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายของบริษัทฯ จะช่วยขับเคลื่อนให้ธุรกิจของบริษัทฯ เติบโตอย่างต่อเนื่องในระยะยาว

#### 4) พิจารณาโอกาสการเข้าลงทุนในธุรกิจ หรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการอื่น

นอกจากการเติบโตจากโครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเองแล้ว บริษัทฯ ยังประเมินโอกาสในการเข้าลงทุนในกิจการ หรือโครงการจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่น เพื่อเพิ่มความต่อเนื่อง และอัตราการรับรู้รายได้ของบริษัทฯ ในอนาคต ทั้งนี้ การเข้าลงทุนในกิจการ หรือโครงการจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นนั้น จะสามารถช่วยลดระยะเวลาการพัฒนาโครงการ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้ และกำไรได้เร็วขึ้น เป็นต้น

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและแผนการที่สำคัญ

### 1.2.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัทฯ จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดตามกฎหมายตั้งแต่ปี 2552 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10.0 ล้านบาท โดยครอบครัวจตุรฤกษ์ (นายพีระพงศ์ จตุรฤกษ์ และนางอารดา จตุรฤกษ์) เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ทั้งนี้ ครอบครัวจตุรฤกษ์ (นายพีระพงศ์ จตุรฤกษ์ และนางอารดา จตุรฤกษ์) มีความรู้ ความสามารถและประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มากกว่า 10 ปี โดยทั้งสองท่านเริ่มจากการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทเซอร์วิส อพาร์ตเมนต์ (Service Apartment) ต่อมาในปี 2552 ครอบครัวจตุรฤกษ์เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จึงได้ก่อตั้งบริษัทฯ ขึ้น โดยเริ่มพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมโครงการแรก คือ โครงการ Sense of London สุขุมวิท 109 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 162 หน่วย ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท 109 มูลค่าโครงการประมาณ 198 ล้านบาท ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี และสามารถปิดการขายโครงการได้แล้ว ทั้งนี้ จากความสำเร็จดังกล่าว บริษัทฯ จึงมีการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีฐานลูกค้าเพิ่มมากขึ้น และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถจดจำชื่อของบริษัทฯ ในฐานะผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมที่มีการออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว

### 1.2.2 แผนการที่สำคัญ

แผนการที่สำคัญของบริษัทฯ สรุปได้ดังนี้

- |         |  |
|---------|--|
| ปี 2552 | <ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นโดยครอบครัวจตุรฤกษ์ (นายพีระพงศ์ จตุรฤกษ์ และนางอารดา จตุรฤกษ์) ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 10 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์</li> </ul> |
| ปี 2553 | <ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 10 ล้านบาทเป็นจำนวน 20 ล้านบาท เมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม 2553 เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์</li> </ul>            |

ปี 2554

- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 20 ล้านบาทเป็นจำนวน 30 ล้านบาท เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2553 เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์
- บริษัทฯ เปิดขายโครงการ Sense of London สุขุมวิท 109 อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการแรกของบริษัทฯ โดยเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้นจำนวน 162 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 198 ล้านบาท เริ่มก่อสร้างในเดือนมีนาคม 2554 และแล้วเสร็จในเดือนเมษายน 2555 และสามารถปิดการขายโครงการได้ แล้วในเดือนกรกฎาคม 2556
- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 30 ล้านบาทเป็นจำนวน 40 ล้านบาท เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2554 เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์
- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 40 ล้านบาทเป็นจำนวน 50 ล้านบาท เมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2554 เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์
- บริษัทฯ เปิดขายโครงการ Kensington สุขุมวิท 107 อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 167 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 300 ล้านบาท เริ่มก่อสร้างในเดือนเมษายน 2555 และแล้วเสร็จในเดือน พฤษภาคม 2556
- บริษัท คอนโด เอเจนท์ แอนด์ เมเนจเม้นท์ จำกัด ("คอนโด เอเจนท์") (ในปี 2559 มีการเปลี่ยนแปลงชื่อเป็น บริษัท พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น จำกัด ("พรีเมอ ")) ก่อตั้งขึ้นโดยครอบครัว จรุงเอก เมื่อวันที่ 24 มิถุนายน 2554 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด และบริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุดให้แก่โครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเท่านั้น
- บริษัท ออริจิ้น วัน จำกัด ก่อตั้งขึ้นโดยครอบครัวจรุงเอก เมื่อวันที่ 21 กันยายน 2554 ด้วยทุนจดทะเบียน จำนวน 1 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนา อสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมโครงการ B-Loft สุขุมวิท 109

ปี 2555

- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก จำนวน 50 ล้านบาทเป็นจำนวน 200 ล้านบาท เมื่อวันที่ 16 กรกฎาคม 2555 เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการ อสังหาริมทรัพย์
- บริษัทฯ เปิดขายโครงการ Notting Hill สุขุมวิท 107 อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 157 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ

	<p>340 ล้านบาท เริ่มก่อสร้างในเดือนกันยายน 2555 และแล้วเสร็จในเดือนกันยายน 2556</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ บริษัท เปิดขายโครงการ Knightsbridge สุขุมวิท 107 อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียมประเภทอาคาร High Rise โครงการแรกของบริษัท และเป็นหนึ่งในโครงการคอนโดมิเนียมที่สูงที่สุดบนสุขุมวิท 107 สูง 25 ชั้น จำนวน 276 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 810 ล้านบาท เริ่มก่อสร้างในเดือนมีนาคม 2556 และแล้วเสร็จในเดือนธันวาคม ปี 2557</li> <li>■ บริษัท มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท เพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยบริษัท ได้ซื้อหุ้น ออริจิ้น วัน ทั้งหมด จากครอบครัวจตุรญเอก และผู้ถือหุ้นรายอื่น ทั้งนี้ ณ ปัจจุบัน บริษัท ถือหุ้นใน ออริจิ้น วัน จำนวน 3,999,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนของออริจิ้น วัน</li> <li>■ บริษัท ออริจิ้น วัน จำกัด เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 1 ล้านบาทเป็นจำนวน 10 ล้านบาทเมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2555 และเพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจากจำนวน 10 ล้านบาท เป็นจำนวน 40 ล้านบาทเมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2555 เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์</li> </ul>
ปี 2556	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ บริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 200 ล้านบาทเป็นจำนวน 300 ล้านบาท โดยเรียกชำระค่าหุ้นแล้ว จำนวน 255 ล้านบาท เมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2556 เพื่อเป็นเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์</li> <li>■ บริษัท เปิดขายโครงการ The Knight I และ II สุขุมวิท 107 อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร รวมทั้งสิ้น 125 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 254 ล้านบาท เริ่มก่อสร้างในไตรมาส 2 ปี 2556 และแล้วเสร็จในไตรมาส 3 ปี 2557</li> <li>■ บริษัท เปิดขายโครงการ B-Loft สุขุมวิท 109 อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 171 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 240 ล้านบาท เริ่มก่อสร้างเดือนกันยายน 2556 และแล้วเสร็จในเดือนธันวาคม 2557</li> <li>■ บริษัท เปิดขายโครงการ B-Loft สุขุมวิท 115 อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 202 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 295 ล้านบาท เริ่มก่อสร้างในเดือนมกราคม 2557 และแล้วเสร็จในเดือนมีนาคม 2558</li> <li>■ บริษัท เปิดขายโครงการ Knightsbridge Sky River Ocean สุขุมวิท 27 จังหวัดสมุทรปราการ อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นหนึ่งในโครงการคอนโดมิเนียมที่สูงที่สุดในจังหวัดสมุทรปราการ สูง 32 ชั้น จำนวน 460 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 1,430 ล้านบาท คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างใน ไตรมาส 4 ปี 2557 และจะแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2559</li> </ul>

ปี 2557

- บริษัทฯ เปิดขายโครงการ B-Republic สุขุมวิท 101/1 อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร รวมทั้งสิ้น 318 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 680 ล้านบาท เริ่มก่อสร้างในเดือนพฤศจิกายน 2556 และแล้วเสร็จในเดือนมีนาคม 2558
- บริษัทฯ มีการปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยบริษัทฯ ได้ซื้อหุ้น คอนโด เอเจนซี ทั้งหมดจากครอบครัวจรรยาเอก และผู้ถือหุ้นรายอื่น ทั้งนี้ ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ ถือหุ้นในคอนโด เอเจนซี จำนวน 99,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนของคอนโด เอเจนซี
- บริษัทฯ เปิดขายโครงการ Tropicana เอรಾವัน อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร รวมทั้งสิ้น 363 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 680 ล้านบาท คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในไตรมาส 1 ปี 2558 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 2 ปี 2559
- บริษัทฯ เปิดขายโครงการ Villa Lasalle ถนนสุขุมวิท 105 อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร รวมทั้งสิ้น 353 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 720 ล้านบาท เริ่มก่อสร้างในไตรมาส 4 ปี 2557 และแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2558
- บริษัทฯ เปิดขายโครงการ Notting Hill ติวานนท์-แคราย อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร รวมทั้งสิ้น 180 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 390 ล้านบาท เริ่มก่อสร้างในไตรมาส 1 ปี 2558 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 2 ปี 2559
- บริษัทฯ เปิดขายโครงการ The Cabana สำโรง อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 3 อาคาร รวมทั้งสิ้น 719 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 1,100 ล้านบาท คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในไตรมาส 1 ปี 2559 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2559
- จากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 6/2557 เมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2557 ที่ประชุมได้มีมติให้บริษัทฯ ลดทุนจดทะเบียนจาก จำนวน 300 ล้านบาทเป็นจำนวน 225 ล้านบาท เพื่อปรับโครงสร้างทุนในการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยวิธีการลดจำนวนหุ้นจากจำนวน 30 ล้านหุ้น เป็นจำนวน 22.5 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท และเรียกชำระค่าหุ้นแล้วทั้งจำนวน และบริษัทฯ ได้จดทะเบียนลดทุนแล้วเสร็จเมื่อวันที่ 14 สิงหาคม 2557
- จากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 8/2557 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2557 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ดำเนินการ ดังนี้

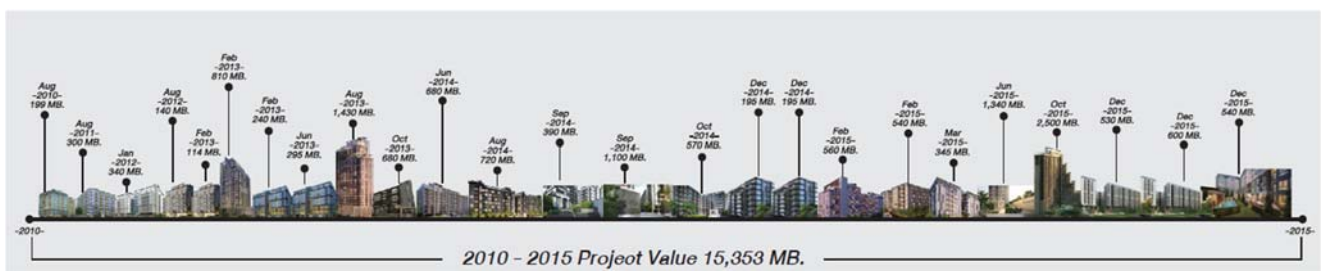
- จัดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ภายใต้ชื่อ บริษัท อริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2557
  - เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากหุ้นละ 10 บาท เป็นหุ้นละ 0.5 บาท
  - เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ อีกจำนวน 76.6 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 225 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 301.6 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 603.2 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.5 บาท โดยการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 150.0 หุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 3.2 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออก และเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ (ESOP Warrant)
  - บริษัทฯ เปิดขายโครงการ Notting Hill พหล-เกษตร อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร มูลค่าโครงการประมาณ 570 ล้านบาท คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในไตรมาส 1 ปี 2559 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2559
  - บริษัทฯ เริ่มเปิดขายโครงการ Pause A สุขุมวิท 107 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร มูลค่าโครงการประมาณ 195 ล้านบาท เริ่มก่อสร้างในไตรมาส 1 ปี 2558 และแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2558
  - บริษัทฯ เริ่มเปิดขายโครงการ Pause B สุขุมวิท 107 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร มูลค่าโครงการประมาณ 195 ล้านบาท เริ่มก่อสร้างในไตรมาส 1 ปี 2558 และแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2558
- ปี 2558
- บริษัทฯ เปิดขายโครงการ Pause สุขุมวิท 103 อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร รวมทั้งสิ้น 268 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 560 ล้านบาท คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในไตรมาส 1 ปี 2559 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 2 ปี 2560
  - บริษัทฯ เปิดขายโครงการ Pause สุขุมวิท 115 อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร รวมทั้งสิ้น 310 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 540 ล้านบาท คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในไตรมาส 1 ปี 2559 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2559
  - บริษัทฯ เปิดขายโครงการ Pause ID สุขุมวิท 107 อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร รวมทั้งสิ้น 201 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 345 ล้านบาท คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในไตรมาส 2 ปี 2559 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 2 ปี 2560

- บริษัทฯ เปิดขายโครงการ Knightsbridge Sky City สะพานใหม่ อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 15 ชั้น จำนวน 1 อาคาร รวมทั้งสิ้น 490 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 1,340 ล้านบาท คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในไตรมาส 1 ปี 2559 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 3 ปี 2560
- บริษัทฯ เปิดขายโครงการ Knightsbridge The Ocean ศรีราชาอย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 35 ชั้น จำนวน 1 อาคาร รวมทั้งสิ้น 722 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 2,500 ล้านบาท คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในไตรมาส 2 ปี 2559 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 1 ปี 2561
- บริษัทฯ ทิสา ลิฟวิ่ง จำกัด ก่อตั้งขึ้นโดยบริษัท คอนโด เอเจนซี แอนด์ เมเนจเม้นท์ จำกัด เมื่อวันที่ 6 สิงหาคม 2558 ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจดำเนินธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ การเป็นนายหน้าขายห้องชุด และบริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด โดยจะมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติโดยเฉพาะคนญี่ปุ่น ทั้งนี้ คอนโด เอเจนซี ถือหุ้นใน ทิสา ลิฟวิ่ง คิดเป็นร้อยละ 51 ของจำนวนทุนจดทะเบียนของทิสา ลิฟวิ่ง และมีผู้ถือหุ้นอื่น ได้แก่ ผู้ถือหุ้นชาวญี่ปุ่นถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 45 และพนักงานบริษัทฯ ถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 4 ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นกลุ่มดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ แต่อย่างใด
- วันที่ 18 กันยายน 2558 แต่งตั้ง TSD เป็นนายทะเบียนหลักทรัพย์
- วันที่ 5 ตุลาคม 2558 จัดทะเบียนแก้ไขเพิ่มเติมรับรองหนังสือบริคณสนธิ โดยแก้ไขทุนจดทะเบียนชำระแล้วจาก 225 ล้านบาท เป็น 300 ล้านบาท (จาก 450 ล้านบาท เป็น 600 ล้านบาท)
- วันที่ 7 ตุลาคม 2558 คณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้ส่งรับหุ้นสามัญบริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน และได้เข้าทำการซื้อขายหลักทรัพย์อย่างเป็นทางการ (First day Trade)
- บริษัทฯ เปิดขายโครงการ Kensington Phahol - Kaset อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 1 อาคาร รวมทั้งสิ้น 229 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 540 ล้านบาท คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในไตรมาส 3 ปี 2559 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2560
- บริษัทฯ เปิดขายโครงการ Kensington Laemchabang – Sriracha เฟส 1 อย่างเป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร รวมทั้งสิ้น 399 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 530 ล้านบาท คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในไตรมาส 2 ปี 2559 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 3 ปี 2560



ปี 2559

- บริษัท เปิดขายโครงการ Kensington Laemchabang – Sriracha เฟส 2 อย่าง เป็นทางการ ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 2 อาคาร รวมทั้งสิ้น 398 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 600 ล้านบาท คาดว่าจะเริ่มก่อสร้างในไตรมาส 3 ปี 2559 และคาดว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2560
- บริษัท คอนโด เอเจนซี แอนด์ เมเนจเม้นท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ บริษัท ถือหุ้นร้อยละ 99.99 ได้เปลี่ยนชื่อ เป็น บริษัท พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น จำกัด เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2559



แผนภาพแสดงวันที่เปิดขายโครงการต่างๆ อย่างเป็นทางการ

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

#### 1.3.1 การปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

ก่อนการปรับโครงสร้างการถือหุ้นในกลุ่มบริษัทฯ นั้น ครอบครัวจรรยาเอก (นายพีระพงศ์ จรรยาเอก และนางอารดา จรรยาเอก) และผู้ถือหุ้นรายอื่น ถือหุ้นในอริจิน วัน และ พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น ในสัดส่วนรวมร้อยละ 100 และร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนของอริจิน วัน และ พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น ตามลำดับ ทั้งนี้ ครอบครัวจรรยาเอกเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และมีอำนาจควบคุมการดำเนินงานของทั้งอริจิน วัน และ พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น ดังนั้น จึงได้ทำการการปรับโครงสร้างการถือหุ้นภายในกลุ่มบริษัทฯ เพื่อให้โครงสร้างการถือหุ้นมีความโปร่งใส และลดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับครอบครัวจรรยาเอก ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ รายละเอียดการปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ สรุปดังนี้

- การปรับโครงสร้างการถือหุ้นของ อริจิน วัน

เดิมอริจิน วัน ถือหุ้นโดยนางอารดา จรรยาเอก ในสัดส่วนร้อยละ 90 และผู้ถือหุ้นรายอื่น ในสัดส่วนร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนของอริจิน วัน เนื่องจาก ครอบครัวจรรยาเอก เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และมีอำนาจควบคุมการดำเนินงานของอริจิน วัน ดังนั้น เพื่อลดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างอริจิน วัน และ บริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของอริจิน วัน จากนางอารดา จรรยาเอก และผู้ถือหุ้นรายอื่นจำนวน 2 คน รวมเป็นจำนวน 99,998 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนของอริจิน วัน เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม

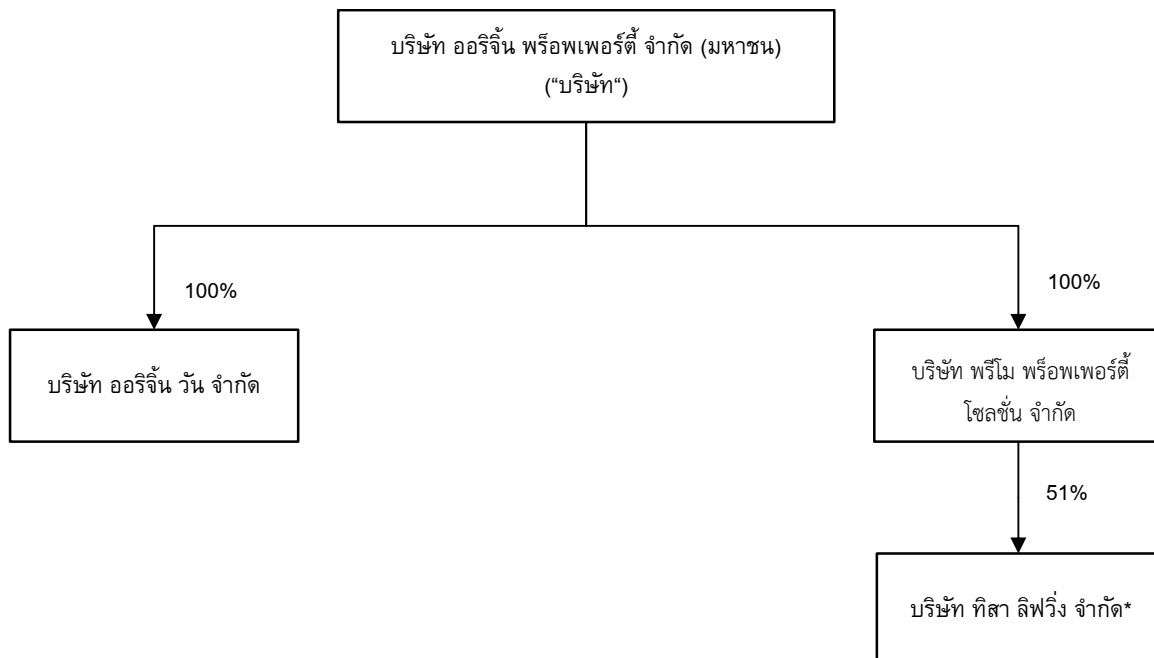
2555 และภายหลังการปรับโครงสร้างเสร็จสิ้น ออริจิ้น วัน จึงมีฐานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นออริจิ้น วัน ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนของออริจิ้น วัน

■ การปรับโครงสร้างการถือหุ้นของ ฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้ง

เดิมฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้ง ถือหุ้นโดยครอบครัวจรรยาเอก (นายพีระพงศ์ จรรยาเอก และนางอารดา จรรยาเอก) เป็นหลัก ในสัดส่วนร้อยละ 86 และผู้ถือหุ้นรายอื่น ในสัดส่วนร้อยละ 14 ของทุนจดทะเบียนของฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้ง เนื่องจาก ครอบครัวจรรยาเอก เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และมีอำนาจควบคุมการดำเนินงานของฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้ง ดังนั้น เพื่อลดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้ง และบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้ง จากครอบครัวจรรยาเอก และผู้ถือหุ้นรายอื่นจำนวน 5 คน รวมเป็นจำนวน 99,998 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนของฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้ง เมื่อวันที่ 8 ตุลาคม 2556 และภายหลังการปรับโครงสร้างเสร็จสิ้น ฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้ง จึงมีฐานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้ง ในสัดส่วนร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนของฟรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้ง

### 1.3.2 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างของกลุ่มบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 สรุปได้ดังนี้



**หมายเหตุ\***จดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 6 สิงหาคม 2558 โดยมีผู้ถือหุ้นชาวญี่ปุ่น (นายอิโระ โยชิโกะ ยามาซากะ และนายอะสึโกะ โยชิโกะ) ถือหุ้นร้อยละ 45 และพนักงานของบริษัทฯ (นางสาวสุกฤษา สุราสีกุล) ถือหุ้นร้อยละ 4 ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นกลุ่มดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ แต่อย่างใด

ทั้งนี้ รายละเอียดของบริษัทย่อยของบริษัทฯ มีดังนี้

**บริษัท ออริจิน วัน จำกัด ("ออริจิน วัน")**

ออริจิน วัน จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 21 กันยายน 2554 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 40 ล้านบาท มีสำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ ออริจิน วัน ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งปัจจุบัน ออริจิน วัน มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จ และอยู่ระหว่างการขาย 1 โครงการ ได้แก่ โครงการ B-Loft สุขุมวิท 109 ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิทซอย 109 ทั้งนี้ ภายหลังปิดโครงการ B-Loft สุขุมวิท 109 ออริจิน วัน มีแผนการดำเนินธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ เช่น ธุรกิจการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทฯ ถือหุ้นใน ออริจิน วัน จำนวน 3,999,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนทุนจดทะเบียนของออริจิน วัน

**บริษัท พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น จำกัด ("พรีเมอ")**

พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น (เดิมชื่อ บริษัท คอนโด เอเจนซี แอนด์ เมนเนจเม้นท์ จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อ เป็น บริษัท พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น จำกัด เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2559) จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 24 มิถุนายน 2554 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 1 ล้านบาท มีสำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 1899/22 หมู่ที่ 7 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น ดำเนินธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด และบริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุด ทั้งนี้ บริษัทฯ ถือหุ้นใน พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น จำนวน 99,998 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนทุนจดทะเบียนของพรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น

**บริษัท ทิสา ลิฟวิ่ง จำกัด ("ทิสา ลิฟวิ่ง")**

ทิสา ลิฟวิ่ง จัดทะเบียนจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 6 สิงหาคม 2558 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนจำนวน 1 ล้านบาท มีสำนักงานตั้งอยู่เลขที่ 1899/22 หมู่ที่ 7 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ ทิสา ลิฟวิ่ง ดำเนินธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ การเป็นนายหน้าขายห้องชุด และบริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด โดยจะมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติโดยเฉพาะคนญี่ปุ่น ทั้งนี้ พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น ถือหุ้นใน ทิสา ลิฟวิ่ง จำนวน 51,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 51 ของจำนวนทุนจดทะเบียนของทิสา ลิฟวิ่ง และมีผู้ถือหุ้นชาวญี่ปุ่นถือหุ้นร้อยละ 45 และพนักงานของบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 4 ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นกลุ่มดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ แต่อย่างใด

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด และบริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุด ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้เน้นถึงการพัฒนาโครงการ ในด้านการออกแบบรูปแบบของโครงการ และการตกแต่งภายในที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ (Unique Design) การออกแบบพื้นที่ใช้สอยให้สามารถใช้ประโยชน์ได้สูงสุด รวมถึงการเลือกใช้วัสดุที่มีคุณภาพสูงคุ้มค่าต่อราคาตามสโลแกนของบริษัทฯ “คิดมากกว่า ให้มากกว่า ได้มากกว่า (Living More)” และการบริการหลังการขาย

บริษัทฯ มุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม ทั้งรูปแบบอาคาร High Rise และอาคาร Low Rise โดยโครงการส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มีราคาขายประมาณ 1-3 ล้านบาท ซึ่งกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าวัยเริ่มทำงาน (First Jobber) กลุ่มลูกค้าที่ต้องการเปลี่ยนจากการเช่าที่พักอาศัยเป็นซื้อที่พักอาศัยที่มีช่วงอายุ 21-35 ปี กลุ่มลูกค้าท้องถิ่น (Local Demand) ที่มีความต้องการขยายครอบครัว กลุ่มลูกค้าที่มองหาที่พักอาศัยให้กับลูกหลานที่อยู่วัยเรียน และกลุ่มลูกค้าต่างชาติเพื่อรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) โดยโครงการคอนโดมิเนียมโครงการแรกของบริษัทฯ ได้แก่ โครงการ Sense of London สุขุมวิท 109 ซึ่งเป็นโครงการคอนโดมิเนียม สูง 8 ชั้น จำนวน 162 หน่วย ตั้งอยู่บนซอยสุขุมวิท 109 มูลค่าโครงการประมาณ 198 ล้านบาท และบริษัทฯ สามารถปิดการขายโครงการดังกล่าวได้แล้ว

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ระหว่างการขายจำนวน 24 โครงการ (โดยแบ่งเป็นโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จจำนวน 11 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 4,029 ล้านบาท และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 13 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 11,125 ล้านบาท)

ทั้งนี้ ธุรกิจของบริษัทฯ สามารถจำแนกได้เป็น 2 ส่วนหลัก ดังนี้

- 1) ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม
- 2) ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

รายได้รวมของบริษัทฯ สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2554 - 2558 สามารถจำแนกตามกลุ่มธุรกิจได้ดังต่อไปนี้

ประเภทรายได้	ดำเนินการโดย	ร้อยละการถือหุ้นของบริษัทฯ	งบการเงินเฉพาะ		งบการเงินรวม****							
			ปีบัญชี 2554*		ปีบัญชี 2555		ปีบัญชี 2556		ปีบัญชี 2557		ปีบัญชี 2558	
			พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
รายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	บริษัทฯ และ ออริจิน วัน	100.00	-	-	190,844.9	99.17	412,701.7	98.53	550,195.1	98.35	2,010,099.6	97.81
รายได้จากธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์**	คอนโด เอเจนซี่	100.00	-	-	259.4	0.13	926.4	0.22	2,864.2	0.51	8,077.2	0.39
รายได้อื่น***	บริษัทฯ และบริษัทย่อย	100.00	44.2	100.00	1,337.9	0.70	5,226.4	1.25	6,381.3	1.14	36,906.4	1.14
รายได้รวม			44.2	100.00	192,442.2	100.00	418,854.4	100.00	559,440.5	100.00	2,055,083.2	100.00

หมายเหตุ: \* ในปี 2554 บริษัทฯ ไม่ได้จัดทำงบการเงินรวม อย่างไรก็ตาม ในปีดังกล่าว พรีเมิ พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้ง และ ออริจัน วัน ยังไม่มีรายได้จากธุรกิจหลักซึ่งไม่ได้มีนัยสำคัญต่อการเงินของบริษัทฯ

\*\* รายได้จากค่าบริการ ประกอบด้วย รายได้ค่าบริการนิติบุคคล รายได้ค่าบริการทำความสะอาดนิติบุคคล เป็นหลัก

\*\*\* รายได้อื่นประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืมแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน และรายได้เงินมัดจำรับจากการยกเลิกสัญญาซื้อขายเป็นหลัก

\*\*\*\* บริษัทฯ จัดทำงบการเงินรวมโดยถือเสมือนว่าบริษัทย่อยทั้งสองอยู่ภายใต้การควบคุมเดียวกันมาโดยตลอด

แหล่งที่มา: ข้อมูลบริษัทฯ

## 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### 2.1.1 ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมเป็นส่วนใหญ่ ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ และ ออริจัน วัน อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน ออริจัน วัน มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จ และอยู่ระหว่างการขายจำนวน 1 โครงการ ได้แก่ โครงการ B-Loft สุขุมวิท 109 และ บริษัทฯ จะเป็นผู้พัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายที่เหลือทั้งหมด

กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 190.8 ล้านบาท 412.7 ล้านบาท 550.2 ล้านบาท และ 2,010.1 ล้านบาท สำหรับปี 2555 2556 2557 และ 2558 ตามลำดับ ทั้งนี้ ในปี 2554 บริษัทฯ ยังไม่ได้เริ่มรับรู้รายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ทั้งนี้ โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลัก ตามลักษณะรูปแบบของโครงการ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่บริษัทฯ กำหนดกลยุทธ์ ดังนี้

- (1) Luxury Residence
- (2) Boutique Living
- (3) Modern Habitat
- (4) Eco Green Resort

รายละเอียดของโครงการแต่ละประเภทเป็นดังนี้

#### (1) Luxury Residence

**แนวคิด:** กลุ่มโครงการคอนโดมิเนียมซึ่งส่วนใหญ่เป็นประเภทอาคาร High Rise ที่มีแนวคิดผสมผสานการออกแบบ และการตกแต่งภายในแบบเรียบหรูสง่างามและมีมนต์เสน่ห์จากการรังสรรค์งานสถาปัตยกรรมด้วยความพิถีพิถัน จึงทำให้ผู้อยู่อาศัยสามารถสัมผัสกับการใช้ชีวิตที่เรียบง่ายท่ามกลางกลิ่นอายความงดงามของสถาปัตยกรรมร่วมสมัย

ทั้งนี้ โครงการประเภท Luxury Residence จะอยู่ภายใต้กลุ่มโครงการชื่อ Knightsbridge และ The Knight ซึ่งปัจจุบัน บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขาย จำนวน 3 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 1,064 ล้านบาท ได้แก่

- โครงการ The Knight I สุขุมวิท 107
- โครงการ The Knight II สุขุมวิท 107
- โครงการ Knightsbridge สุขุมวิท 107

และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 3 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 5,270 ล้านบาท ได้แก่

- โครงการ Knightsbridge Sky River Ocean
- โครงการ Knightsbridge Sky City สะพานใหม่
- โครงการ Knightsbridge The Ocean ศรีราชา

## (2) Boutique Living

### แนวคิด:

กลุ่มโครงการคอนโดมิเนียมที่มีแรงบันดาลใจในการออกแบบจากสถานที่สำคัญต่างๆ ทั่วโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมืองที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และมีประวัติความเป็นมาอันยาวนาน ทำให้เกิดที่พักอาศัยที่มีรูปแบบเป็นเอกลักษณ์และการตกแต่งภายในที่ผสมผสานให้เหมาะกับการดำเนินชีวิตของคนไทย ทำให้การดำเนินชีวิตในทุกๆ วันเหมือนการได้ท่องเที่ยวท่ามกลางกลิ่นอายความงดงามของสถาปัตยกรรมร่วมสมัยแบบวินเทจ ทั้งนี้ โครงการประเภท Boutique Living จะอยู่ภายใต้กลุ่มโครงการชื่อ Sense of London Kensington Notting Hill และ Villa Lasalle โดยแบ่งเป็นโครงการที่ปิดโครงการแล้วจำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการ 198 ล้านบาท ได้แก่ โครงการ Sense of London สุขุมวิท 109 และโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จและอยู่ระหว่างการขาย จำนวน 3 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 1,360 ล้านบาท ได้แก่

- โครงการ Kensington สุขุมวิท 107
- โครงการ Notting Hill สุขุมวิท 107
- โครงการ Villa Lasalle สุขุมวิท 105

โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวน 5 โครงการมูลค่าโครงการรวมประมาณ 2,630 ล้านบาท ได้แก่

- โครงการ Notting Hill ดิวนันท-แคราย
- โครงการ Notting Hill พหล-เกษตร
- โครงการ Kensington พหล-เกษตร
- โครงการ Kensington เกษตร-ศรีราชา (เฟส 1)
- โครงการ Kensington เกษตร-ศรีราชา (เฟส 2)

## (3) Modern Habitat

### แนวคิด:

กลุ่มโครงการคอนโดมิเนียมที่มีแนวคิดของคนรุ่นใหม่ซึ่งมีความคิดไม่เหมือนใคร ทั้งทางด้านภาพลักษณ์ทางสังคม และการดำเนินชีวิตประจำวัน เพื่อหนีจากความซ้ำซากจำเจ และกรอบทางสังคม ทั้งนี้ โครงการประเภท Modern Habitat ประกอบด้วยสภาพแวดล้อมที่สัมผัสได้ถึงความทันสมัยซึ่งเข้ากับดำเนินชีวิตของคนรุ่นใหม่ที่พร้อมจะเปิดรับสิ่งใหม่เสมอด้วยแรงบันดาลใจจากแนวความคิดนี้ได้กลายมาเป็น

คอนโดมิเนียมสุดโมเดิร์น ผสมผสานเทคนิคทางสถาปัตยกรรมที่สะท้อนถึงเส้นท่อนของผู้พักอาศัยแบบคนรุ่นใหม่ ทั้งนี้ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จ และอยู่ระหว่างการขาย 5 โครงการ มูลค่าโครงการ 1,605 ล้านบาท ได้แก่

- โครงการ B-Loft สุขุมวิท 109
- โครงการ B-Loft สุขุมวิท 115
- โครงการ B-Republic สุขุมวิท 101/1
- โครงการ Pause A สุขุมวิท 107
- โครงการ Pause B สุขุมวิท 107

โครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาทั้งหมด 3 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 1,445 ล้านบาท ได้แก่

- โครงการ Pause สุขุมวิท 115
- โครงการ Pause สุขุมวิท 103
- โครงการ Pause ID สุขุมวิท 107

#### (4) Eco Green Resort

##### แนวคิด:

เนื่องจาก ประเทศไทย ณ ปัจจุบัน มีพื้นที่ซึ่งถูกพัฒนาเป็นพื้นที่อุตสาหกรรมจำนวนมาก อีกทั้งยังเกิดการขยายตัวของนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ ทั่วประเทศ ส่งผลให้เกิดแหล่งงานที่เพิ่มมากขึ้น พร้อมกับการจ้างงานเพิ่มมากขึ้น จากสภาพแวดล้อมการพัฒนาดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้เล็งเห็นถึงปริมาณความต้องการที่พักอาศัยที่ใกล้แหล่งอุตสาหกรรมที่มีคุณภาพ พร้อมกับให้ความรู้สึกถึงการพักผ่อนภายหลังการเหน็ดเหนื่อยจากการทำงาน บริษัทฯ จึงออกแบบโครงการประเภท Eco Green Resort ที่มีเอกลักษณ์ด้วยพื้นที่สีเขียว เพื่อให้ผู้พักอาศัยรู้สึกถึงการพักผ่อนอย่างแท้จริง นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้คัดสรรวัสดุที่มีคุณภาพ และเป็นมิตรกับธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อม เช่น การเลือกใช้เครื่องปรับอากาศชนิดอินเวอร์เตอร์ หลอดไฟแบบแอลอีดี ซึ่งสามารถลดปริมาณการใช้ไฟฟ้ามากถึงร้อยละ 40 เป็นต้น

ทั้งนี้ โครงการประเภท Eco Green Resort จะอยู่ภายใต้กลุ่มโครงการชื่อ Tropicana และ The Cabana ซึ่งปัจจุบัน บริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาทั้งหมด 2 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 1,780 ล้านบาท ได้แก่

- โครงการ Tropicana เยาว์ณ
- โครงการ The Cabana ลำโง

สถานะการก่อสร้าง การขาย และการโอนกรรมสิทธิ์ของโครงการของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 สรุปได้ดังนี้

โครงการ	พื้นที่ โครงการ (ไร่-งาน- ตร.วา)	ความ คืบหน้าการ ก่อสร้าง (%)	การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์				
			จำนวนห้อง ทั้งหมด		จำนวนห้องที่ขาย แล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอขาย		ความ คืบหน้า การขาย (%)	เดือน/ปี ที่ โอน กรรมสิทธิ์ หรือคาดว่าจะโอน กรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอน กรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้องคงเหลือ รอโอนกรรมสิทธิ์	
			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท
โครงการ Sense of London สุขุมวิท 109	0-3-68.0	100	162	198.7	162	198.7	-	0.0	100%	เมษายน 2555	162	198.7	-	0.0
โครงการ Kensington สุขุมวิท 107	0-3-81.0	100	167	300.0	159	277.7	8	22.3	95%	พฤษภาคม 2556	156	269.7	3	8.0
โครงการ Notting Hill สุขุมวิท 107	0-3-83.0	100	157	340.0	150	332.0	7	8.0	96%	กันยายน 2556	149	329.0	1	3.0
โครงการ The Knight I สุขุมวิท 107	0-1-67.0	100	70	140.0	67	136.3	3	3.7	96%	สิงหาคม 2557	66	134.0	1	2.3
โครงการ The Knight II สุขุมวิท 107	0-1-45.3	100	55	114.0	51	105.9	4	8.1	93%	กรกฎาคม 2557	50	103.7	1	2.2
โครงการ Knightsbridge สุขุมวิท 107	1-1-56.0	100	276	810.0	261	764.4	15	45.6	95%	ธันวาคม 2557	258	757.5	3	6.9
โครงการ B-Loft สุขุมวิท 109	0-3-60.0	100	171	240.0	165	226.3	6	13.7	96%	ธันวาคม 2557	163	222.9	2	3.5
โครงการ B-Loft สุขุมวิท 115	1-0-07	100	202	295.0	151	205.5	51	89.5	75%	มีนาคม 2558	142	190.9	-	14.6



โครงการ	พื้นที่ โครงการ (ไร่-งาน- ตร.วา)	ความ คืบหน้าการ ก่อสร้าง (%)	การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์				
			จำนวนห้อง ทั้งหมด		จำนวนห้องที่ขาย แล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอขาย		ความ คืบหน้า การขาย (%)	เดือน/ปี ที่ โอน กรรมสิทธิ์ หรือคาดว่าจะโอน กรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอน กรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้องคงเหลือ รอโอนกรรมสิทธิ์	
			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท
โครงการ Knightsbridge Sky River Ocean	1-3-60.0	52	460	1,430.0	382	1,159.5	78	270.5	83%	ไตรมาส 4 2559	-	0.0	382	1,159.5
โครงการ B-Republic สุขุมวิท 101/1	2-0-69.0	100	318	680.0	240	485.6	78	194.4	75%	มีนาคม 2558	217	440.2	23	45.4
โครงการ Tropicana เจริญ	2-0-96.9	82	363	680.0	196	346.7	167	333.3	54%	ไตรมาส 2 2559	-	0.0	196	346.7
โครงการ Villa Lasalle สุขุมวิท 105	2-1-63	100	353	720.0	316	652.6	37	67.4	90%	ไตรมาส 4 2558	189	387.9	127	264.7
โครงการ Notting Hill ดิوانนท์-แคราย	1-1-43.5	68	180	390.0	103	217.7	77	172.3	57%	ไตรมาส 2 2559	-	0.0	103	217.7
โครงการ The Cabana สำโรง	3-3-54	0	719	1,100.0	320	465.1	399	634.9	45%	ไตรมาส 4 2559	-	0.0	320	465.1
โครงการ Notting Hill พหล-เกษตรา	1-2-16.1	0	196	570.0	157	412.5	39	157.5	80%	ไตรมาส 4 2559	-	0.0	157	412.5
โครงการ Pause A สุขุมวิท 107 <sup>1</sup>	0-2-15	100	78	195.0	42	98.9	36	96.1	54%	ไตรมาส 4 2558	17	36.4	25	62.5
โครงการ Pause B สุขุมวิท 107 <sup>1</sup>	0-2-26	100	78	195.0	53	126.0	25	69.0	68%	ไตรมาส 4 2558	39	92.9	14	33.1

โครงการ	พื้นที่ โครงการ (ไร่-งาน- ตร.วา)	ความ คืบหน้าการ ก่อสร้าง (%)	การขาย							การโอนกรรมสิทธิ์				
			จำนวนห้อง ทั้งหมด		จำนวนห้องที่ขาย แล้ว		จำนวนห้อง คงเหลือรอขาย		ความ คืบหน้า การขาย (%)	เดือน/ปี ที่ โอน กรรมสิทธิ์ หรือคาดว่าจะโอน กรรมสิทธิ์	จำนวนห้องที่โอน กรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้องคงเหลือ รอโอนกรรมสิทธิ์	
			หน่วย	ล้าน บาท	หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท			หน่วย	ล้านบาท	หน่วย	ล้านบาท
โครงการ Pause สุขุมวิท 103	1-2-53	0	268	560.0	121	280.5	147	279.5	45%	ไตรมาส 2 2560	-	0.0	121	280.5
โครงการ Pause สุขุมวิท 115	1-1-83	0	310	540.0	108	186.7	202	353.3	35%	ไตรมาส 4 2559	-	0.0	108	186.7
โครงการ Pause ID สุขุมวิท 107	0-3-90	0	201	345.0	55	90.9	146	254.2	27%	ไตรมาส 2 2560	-	0.0	55	90.9
โครงการ Knightsbridge Sky City สะพานใหม่	2-3-60	0	490	1,340.0	481	1,307.4	9	32.6	98%	ไตรมาส 3 2560	-	0.0	481	1,307.4
โครงการ Knightsbridge Ocean ศรีราชา	4-0-4.5	0	722	2,500.0	300	1,046.9	422	1,453.1	42%	ไตรมาส 1 2561	-	0.0	300	1,046.9
โครงการ Kensington Phahol-Kaset	1-3-62	0	229	540.0	157	358.8	72	181.2	69%	ไตรมาส 4 2560	-	0.0	157	358.8
โครงการ Kensington laemchabang 1	3-0-50	0	399	530.0	322	430.2	77	99.8	81%	ไตรมาส 3 2560	-	0.0	322	430.2
โครงการ Kensington laemchabang 2	3-0-48.25	0	399	600.0	66	97.0	333	503.0	17%	ไตรมาส 4 2560	-	0.0	66	97.0
รวม			7,023	15,352.7	4,585	10,009.8	2,438	5,342.9			1,608	3,163.8	2,977	6,846.0

แหล่งที่มา: ข้อมูลบริษัทฯ

### 2.1.2 ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

บริษัทฯ ยังให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ผ่านบริษัทย่อยคือ พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่นส์ ได้แก่ บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด และบริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุด เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าได้อย่างครบถ้วน ซึ่งเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ด้านการบริการหลังการขายของบริษัทฯ ปัจจุบัน ทั้งนี้ บริษัทฯ จะได้รับค่าจ้างการบริหาร และจัดการแบบเหมารวมเป็นรายเดือนจากนิติบุคคลอาคารชุดของโครงการต่างๆ นอกจากนี้ หากลูกค้าต้องการจัดหาผู้เช่า พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่นส์ จะเป็นตัวแทนในการจัดหาผู้เช่า โดยคิดค่าธรรมเนียมเป็นอัตราค่าเช่ารายเดือน

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.2.1 กลยุทธ์ทางการตลาดและข้อได้เปรียบในการแข่งขันของบริษัทฯ

บริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทฯ มีกลยุทธ์ทางการตลาดและข้อได้เปรียบในการแข่งขันที่สำคัญ ดังนี้

#### ทำเลที่ตั้งของโครงการ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งของโครงการเป็นลำดับแรกในการพัฒนาโครงการทุกโครงการของบริษัทฯ เนื่องจากทำเลที่ตั้งของโครงการถือเป็นปัจจัยหลักที่สำคัญที่สุดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับโครงการคอนโดมิเนียม ทั้งนี้ ทำเลที่ตั้งโครงการต้องใกล้แหล่งคมนาคมที่สำคัญ และเดินทางสะดวก โดยบริษัทฯ เลือกทำเลที่ตั้งโครงการที่ใกล้สถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตรอบนอกกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีอัตราการเติบโตทางด้านประชากรที่สูง อย่างไรก็ตามนอกจากพื้นที่แถบจังหวัดสมุทรปราการ บริษัทฯ มีแผนขยายการพัฒนาโครงการไปยังพื้นที่ที่มีศักยภาพแห่งใหม่ เช่น เกษตรฯ - สะพานใหม่ เป็นทำเลรถไฟฟ้าสายสีเขียวเข้ม (หมอชิต-สะพานใหม่-คูคต) มีประชากรในทำเลที่อยู่อาศัยโดยรอบหนาแน่น และการแข่งขันยังไม่สูง และ ทำเลกรุงเทพ - นนทบุรี เป็นทำเลแนวรถไฟฟ้าข้ามนครสายสีม่วง (บางใหญ่-บางซื่อ) ซึ่งเป็นหนึ่งในพื้นที่ที่มีอัตราการเติบโตทางด้านประชากรที่สูงแห่งหนึ่งของกรุงเทพฯ

นอกจากทำเลที่ตั้งโครงการที่ใกล้สถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตรอบนอกกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลแล้ว บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับพื้นที่เขตนิคมอุตสาหกรรม เนื่องจากเป็นแหล่งงานคุณภาพสูงจากโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งเน้นการผลิตเพื่อการส่งออกอันเป็นปัจจัยพื้นฐานของประเทศ ส่งผลให้พื้นที่ดังกล่าวมีแนวโน้มความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มสูงขึ้น เช่น นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง นิคมอุตสาหกรรมเหมราช นิคมอุตสาหกรรมปิ่นเกล้าสมิงพร้าว เป็นต้น โดย ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีโครงการซึ่งใกล้กับนิคมอุตสาหกรรมจำนวน 4 โครงการ ได้แก่ 1.โครงการ Tropicana เอรಾವดี ซึ่งตั้งอยู่ใกล้นิคมอุตสาหกรรมปิ่นเกล้าสมิงพร้าว 2.โครงการ Knightsbridge The Ocean ศรีราชา 3.Kensington แหลมฉบัง - ศรีราชา เฟส1 และ 4. Kensington แหลมฉบัง - ศรีราชา เฟส2 ตั้งอยู่ที่อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี เป็นที่ตั้งของนิคมอุตสาหกรรมหลายนิคมด้วยกัน เช่น นิคมอุตสาหกรรมเครือสหพัฒน์ นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง นิคมอุตสาหกรรมอมตะซิตี้ นิคมอุตสาหกรรมเหล่านี้มีพนักงานทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติจำนวนมากโดยพนักงานชาวญี่ปุ่นที่ทำงานอยู่ในเมืองไทยมีความต้องการที่อยู่อาศัยใกล้สถานที่ทำงาน ทำให้โครงการดังกล่าวได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากลูกค้าชาวญี่ปุ่น เป็นต้น

### การออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ (Unique Design) ภายใต้ชื่อโครงการที่หลากหลาย

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการออกแบบโครงการเป็นอย่างมาก โดยแต่ละโครงการจะมีรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว (Unique Design) ภายใต้ชื่อโครงการที่หลากหลายมีความเป็นเอกลักษณ์และเน้นให้แต่ละโครงการมีความโดดเด่น น่าดึงดูดต่อลูกค้า เช่น โครงการ Notting Hill สุขุมวิท 107 ที่มีการออกแบบโครงการเป็นการประยุกต์ความสวยงามของสถาปัตยกรรมแบบวินเทจ มาผสมผสานกับสถาปัตยกรรมปัจจุบัน ผสมกับความมีเสน่ห์ของเฟอร์นิเจอร์ในสไตล์อาร์มอร์อันหวานแบบโรแมนติคตามแบบฉบับย่านที่อยู่อาศัยที่น่าหลงใหล และมีระดับของย่าน Notting Hill มาประยุกต์ให้เข้ากับการตกแต่งห้องและพื้นที่ส่วนกลางของอาคาร เป็นต้นทำให้ลูกค้ามีความประทับใจ และต้องการเป็นเจ้าของห้องเพื่อสะท้อนความเป็นเอกลักษณ์และสไตล์ของตนเอง

### นวัตกรรมการออกแบบห้องชุดเพื่อการใช้ประโยชน์ของพื้นที่ใช้สอยสูงสุด (Unit Plan Innovation)

บริษัทฯ คำนึงถึงการใช้ประโยชน์ของพื้นที่ใช้สอยสูงสุดของห้องชุดในแต่ละโครงการ โดยทีมออกแบบของบริษัทฯ ได้พัฒนา และออกแบบห้องชุดพักอาศัยให้สามารถใช้ประโยชน์จากพื้นที่ห้องชุดได้อย่างสูงสุด เช่น การออกแบบและจัดวางห้องขนาดพื้นที่ 30 ตารางเมตร ให้สามารถเป็นห้องประเภท 2 ห้องนอนได้ ซึ่งสามารถตอบโจทย์การดำเนินชีวิตแบบครอบครัวของคนเมืองยุคใหม่ได้เป็นอย่างดี

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เพิ่มแนวคิดใหม่ๆ เข้าไปเพื่อสร้างความโดดเด่นให้แก่ห้องชุดของโครงการ เช่น โครงการ Villa Lasalle สุขุมวิท 105 โดยบริษัทฯ ออกแบบห้องนอนของโครงการให้มีกระจก 2 ด้าน เพื่อให้ผู้พักอาศัยได้รับความรู้สึกเหมือนได้อยู่ห้องมุมและมีความโปร่งสบาย



รูปแสดงห้องนอนที่มีกระจก 2 ด้าน

### การเจาะกลุ่มลูกค้าด้วยกลยุทธ์น่านน้ำสีน้ำเงิน (Blue Ocean Strategy)

บริษัทฯ มีนโยบายการเจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจด้วยกลยุทธ์น่านน้ำสีน้ำเงิน (Blue Ocean Strategy) ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่กำหนดขึ้นมาเพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันในตลาดหรืออุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์

แบบดั้งเดิมโดยบริษัทฯ จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ ขึ้นมาโดยใช้นวัตกรรม (Innovation) หรือความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ เพื่อสร้างความแตกต่างทางด้านผลิตภัณฑ์ และสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

จากกลยุทธ์ดังกล่าว บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการสร้าง ความแตกต่างทางด้านผลิตภัณฑ์ โดยการออกแบบรูปแบบโครงการที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว (Unique Design) มีความโดดเด่น น่าดึงดูดต่อลูกค้า เพื่อสร้างความแตกต่างจากโครงการคอนโดมิเนียมที่มีอยู่ในตลาดอสังหาริมทรัพย์ ณ ปัจจุบัน รวมทั้ง การขยายการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ ไปยัง พื้นที่ที่ยังไม่มีผู้ประกอบการใดเข้าไปพัฒนาโครงการ เพื่อสร้างตลาดใหม่ และสร้างกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ๆ เป็นต้น ส่งผลให้บริษัทฯ ประสบความสำเร็จจากกลยุทธ์ดังกล่าวเป็นอย่างมาก อันเห็นได้จากการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นอย่างดีจากโครงการที่ผ่านมา

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติเป็นอย่างยิ่งซึ่งเห็นว่าเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพในการเติบโต เช่น กลุ่มลูกค้าชาวญี่ปุ่น และกลุ่มลูกค้าชาวสิงคโปร์ ที่มีแนวโน้มการเข้ามาทำงานในประเทศไทยเป็นจำนวนมาก เป็นต้น อันเนื่องมาจากการจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community) ในปี 2558 โดยบริษัทฯ ได้ทำการตลาดเชิงรุก และเปิดเว็บไซต์ของบริษัทฯ ในรูปแบบภาษาญี่ปุ่น เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่กลุ่มลูกค้าชาวญี่ปุ่นที่กำลังมองหาอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย ซึ่งปัจจุบันเว็บไซต์ของบริษัทฯ ดังกล่าวเป็นเว็บไซต์ที่ติดอันดับหนึ่งในสิบเว็บไซต์ สำหรับคำค้นหา "อสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย" ผ่านทางเว็บไซต์ [www.google.co.jp](http://www.google.co.jp) ตลอดจนทีมขายและทีมการตลาดซึ่งประจำอยู่ตามสำนักงานขายโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ มีความสามารถในการสื่อสารได้ทั้งภาษาญี่ปุ่น และภาษาอังกฤษ เป็นอย่างดี เพื่อรองรับลูกค้าชาวต่างชาติที่มีความสนใจ โดยบริษัทฯ จัดให้มีการฝึกอบรมความรู้ทางด้านภาษาญี่ปุ่น ภาษาจีน และภาษาอังกฤษให้แก่ทีมขายและทีมการตลาดของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ

#### การวางแผนการขายแบบเป็นทีมและเป็นระบบ

บริษัทฯ มีกลยุทธ์แผนการขายแบบเป็นทีม โดยเมื่อลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมโครงการ จะมีทีมขายและทีมการตลาดร่วมกันนำเสนอข้อมูลโครงการแก่ลูกค้า โดยเริ่มต้นจากเจ้าหน้าที่การตลาดจะเป็นผู้อธิบายแนวคิด รูปแบบ สไตล์ของโครงการ เพื่อจูงใจให้ลูกค้ามีความรู้สึกมีส่วนร่วม และอยากเป็นเจ้าของ ต่อมาเจ้าหน้าที่ขาย และผู้จัดการขายของโครงการนั้นจะเข้ามานำเสนอข้อมูลโครงการ เช่น ขนาดพื้นที่ห้อง ราคาห้องชุด เป็นต้น เพื่อปิดการขายกับลูกค้ารายดังกล่าวซึ่งหากเปรียบเทียบกับกรณีที่มีเจ้าหน้าที่ขายเพียงคนเดียว บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงที่ลูกค้าไม่พอใจการบริการของเจ้าหน้าที่ขายดังกล่าว และทำให้บริษัทฯ เสียโอกาสในการขาย หรือในกรณีที่บริษัทฯ ต้องพึ่งพิงเจ้าหน้าที่ขายคนใดคนหนึ่งเป็นพิเศษ อาจทำให้บริษัทฯ เสียลูกค้าหากเจ้าหน้าที่ดังกล่าวลาออกไป ดังนั้น นโยบายแผนการขายแบบเป็นทีมดังกล่าวถือเป็นหนึ่งในจุดแข็งของบริษัทฯ ซึ่งสามารถช่วยเพิ่มอัตราส่วนความสำเร็จ (Success Rate) ในการปิดการขายกับลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

#### ลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Centric) และบริการหลังการขาย

เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าที่กำลังตัดสินใจในการซื้อห้องชุดของบริษัทฯ บริษัทฯ จึงจัดให้มีบริการหลังการขายในหลายด้าน เช่น การรับประกันคุณภาพของห้องชุดหลังจากวันที่โอนกรรมสิทธิ์ การอำนวยความสะดวก

ในการติดต่อขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับสถาบันการเงิน ซึ่งนอกจากจะช่วยอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าแล้ว ยังช่วยให้บริษัท สามารถวางแผนการโอนห้องชุดในอนาคตได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัท ได้จัดตั้งฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Centric) เพื่อมุ่งเน้นการสร้างความพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า โดยฝ่ายดังกล่าวจะช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าของบริษัท ตั้งแต่ขั้นตอน การขอสินเชื่อที่อยู่อาศัยกับสถาบันการเงิน การตรวจรับมอบห้องชุด การโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุด ตลอดจนการให้บริการหลังการขาย (After Sale Service) อื่นๆ เช่น การให้บริการให้คำปรึกษาในการตกแต่งห้องชุด และการช่วยประสานงานในการจัดหาผู้บริการตกแต่งภายใน เป็นต้นนอกจากนี้ บริษัท เล็งเห็นความสำคัญของลูกค้าปัจจุบันที่เคยซื้อห้องชุดกับทางบริษัท บริษัท จึงให้สิทธิพิเศษในการจองซื้อโครงการที่บริษัท จะพัฒนาแก่ลูกค้าเดิมของบริษัท ก่อนการเปิดขายโครงการอย่างเป็นทางการ เพื่อเป็นการสร้างสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ส่งผลให้ลูกค้าหลายรายจะเป็นลูกค้าที่ได้รับการบอกต่อจากลูกค้าที่เคยซื้อห้องชุดของบริษัท

นอกจากนี้ บริษัท ให้บริการสนับสนุนธุรกิจหลัก โดยได้ดำเนินการผ่านบริษัทย่อยของบริษัท คือ คอนโด เอ เจนซี ซึ่งได้แก่ การให้บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุดแก่ลูกค้า บริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุดเพื่อให้ทางบริษัท ได้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า และสามารถบริการลูกค้าหลังโอนกรรมสิทธิ์ได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า เพื่อให้เป็นลูกค้าอย่างต่อเนื่องสำหรับโครงการอื่นๆ ในอนาคต

#### การกำหนดราคาขาย

บริษัท มีนโยบายกำหนดราคาขายโดยพิจารณาจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทำเลที่ตั้ง ดินทุนที่ดิน และการก่อสร้างโครงการ โดยบริษัท จะกำหนดราคาขายห้องชุดเบื้องต้น ตั้งแต่ช่วงการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในเบื้องต้น และจะกำหนดราคาขายจริงเมื่อเปิดขายโครงการ ทั้งนี้ บริษัท กำหนดราคาขายแต่ละหน่วยแตกต่างกันโดยขึ้นอยู่กับจำนวนชั้น และตำแหน่งที่ตั้งของห้อง และทัศนียภาพของห้องชุด รวมถึงระยะเวลาในการเปิดขายโครงการ ได้แก่ ช่วงเปิดขายก่อนการก่อสร้าง ช่วงการก่อสร้าง และช่วงโครงการแล้วเสร็จ โดยมีสัดส่วนในการขายเฉลี่ยประมาณ ร้อยละ 60 25 และ 15 ของมูลค่าโครงการ

อย่างไรก็ดี ราคาขายของแต่ละโครงการจะเป็นราคาที่สามารถแข่งขันได้เมื่อเปรียบเทียบกับโครงการของผู้ประกอบการอื่นในทำเลที่ตั้งใกล้เคียงกัน โดยบริษัท คำนึงถึงราคาขายต่อห้องที่เหมาะสมกับกำลังซื้อของลูกค้า การออกแบบพื้นที่ห้องที่เหมาะสมกับความคุ้มค่ากับสิ่งที่ลูกค้าจะได้รับ รวมไปถึงการรักษาระดับกำไรของบริษัท ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมตามที่บริษัท ได้กำหนดนโยบายไว้

#### การส่งมอบงานได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนด

เพื่อให้บริษัท มีความมั่นใจว่าการก่อสร้างโครงการจะเป็นไปตามมาตรฐานการก่อสร้างที่ต้องครบถ้วนตามแบบที่ตกลงไว้ และสามารถส่งมอบห้องชุดให้แก่ลูกค้าได้ทันตามเวลา บริษัท ได้ว่าจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์ทำงานร่วมกับบริษัท ได้เป็นอย่างดี รวมทั้งบริษัท ได้ว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาทางด้านการก่อสร้าง (Construction Management) มาทำหน้าที่ควบคุมดูแลเรื่องคุณภาพ และการควบคุมการทำงานก่อสร้างของผู้รับเหมา

ในแต่ละโครงการอย่างใกล้ชิด ทำให้การพัฒนาโครงการที่ผ่านมาของบริษัทฯ สามารถส่งมอบงานให้ลูกค้าได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารการเงินและต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าของบริษัทฯ ได้เป็นอย่างดี

#### กลยุทธ์การวางภาพลักษณ์บริษัท

บริษัทฯ วางภาพลักษณ์และตำแหน่งทางการตลาดของบริษัทฯอย่างชัดเจนโดย บริษัทฯ เน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมติดสถานี่ขนส่งมวลชนระบบรางในรอบนอกกรุงเทพมหานคร และบริเวณที่มีเอกลักษณ์เฉพาะทางด้านรูปแบบของโครงการที่โดดเด่น โดยนำจุดเด่นของสถานที่สำคัญต่างๆ ทั่วโลก เช่น สถาปัตยกรรม นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ เข้ามาผสมผสานและประยุกต์ใช้กับการดำเนินชีวิตของคนเมืองยุคใหม่ได้เป็นอย่างดี ทำให้ลูกค้าจดจำชื่อบริษัท "Origin" ว่าเป็นบริษัท ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ให้ความสำคัญต่อการซื้อห้องชุดเพื่ออยู่อาศัย หรือเพื่อการลงทุนอย่างแท้จริง และการเข้าพัฒนาโครงการในพื้นที่ใหม่ (Virgin Area) ที่ยังไม่มีโครงการคอนโดมิเนียม โดยพิจารณาจากศักยภาพของพื้นที่ และกำลังซื้อของประชากรที่อยู่อาศัยในบริเวณนั้น รวมถึงการพัฒนาเอกลักษณ์เฉพาะให้ตรงตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้

#### ความเป็นมืออาชีพและประสบการณ์ของคณะผู้บริหาร

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารงานแบบมืออาชีพด้วยทีมงานที่มีคุณภาพและมีวิสัยทัศน์ โดยผู้บริหารของบริษัทฯ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างดี (รายละเอียดตามเอกสารแนบ รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ) ทำให้ระบบการทำงานภายในของบริษัทฯมีความชัดเจนโปร่งใส ประกอบกับการนำแนวคิดใหม่ๆที่จะนำมาใช้ในการพัฒนาองค์กร และผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯอย่างสม่ำเสมอ การคัดเลือกทีมงานมืออาชีพ เช่น บริษัทออกแบบโครงสร้างงานสถาปัตยกรรมบริษัทออกแบบตกแต่งภายใน และบริษัทออกแบบภูมิสถาปัตย์ เป็นต้น

นอกจากนี้บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคนของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นให้พนักงานมีความรู้ และพื้นฐานในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และจัดอบรมในด้านต่างๆ เช่น การอบรมภาษาญี่ปุ่น-ภาษาจีน และการอบรมด้านอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น ทั้งนี้ พนักงานส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะเป็นกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีความมุ่งมั่น และมีความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ โดยบริษัทฯ ต้องการให้พนักงานมีส่วนร่วมในธุรกิจของบริษัทฯ และมุ่งมั่นสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ที่สามารถตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี เนื่องจากบริษัทฯ เชื่อว่าแนวทางดังกล่าวนี้ จะสามารถขับเคลื่อนให้ธุรกิจของบริษัทฯ เติบโต และสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน และทำให้บริษัทฯ สามารถรักษาวงงานที่มีคุณภาพให้อยู่กับบริษัทฯ ได้ในระยะยาว

### **2.2.2 ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย**

ก่อนที่บริษัทฯ จะเริ่มพัฒนาโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในเบื้องต้น โดยจะเริ่มพิจารณาจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละโครงการเป็นหลัก ต่อมาจึงกำหนดลักษณะรูปแบบของโครงการ และกำหนดราคาขายให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายดังกล่าว ซึ่งจะส่งผลให้โครงการของ

บริษัทฯ สามารถปิดการขายได้อย่างรวดเร็ว รวมไปถึงการรักษาระดับกำไรของบริษัทฯ ให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมตามที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

ทั้งนี้ โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ จะสามารถแบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลัก ตามลักษณะรูปแบบของโครงการ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่บริษัทฯ กำหนดกลยุทธ์ ดังนี้

รูปแบบของโครงการ	ชื่อโครงการ	ระดับรายได้ต่อเดือน (บาท / เดือน)	กลุ่มลูกค้า
Luxury Residence คอนโดมิเนียมสไตล์ เรียบริว	โครงการ The Knight I สุขุมวิท107 โครงการ The Knight II สุขุมวิท107 โครงการ Knightsbridge สุขุมวิท 107 โครงการ Knightsbridge Sky River Ocean โครงการ Knightsbridge Sky City สะพานใหม่ โครงการ Knightsbridge The Ocean ศรีราชา	30,000 - 60,000 บาท ขึ้นไป	ระดับกลางบน - บน (Up-Scale)
Boutique Living คอนโดมิเนียมสไตล์วิน เทจร่วมสมัย	โครงการ Kensington สุขุมวิท 107 โครงการ Notting Hill สุขุมวิท 107 โครงการ Villa Lasalle สุขุมวิท 105 โครงการ Notting Hill ดิوانนท์-แคราย โครงการ Notting Hill พหล-เกษตร โครงการ Kensington พหล-เกษตร โครงการ Kensington เกษตร-ศรีราชา เฟส1 โครงการ Kensington เกษตร-ศรีราชา เฟส2	20,000 - 35,000 บาท ขึ้นไป	ระดับกลาง - กลางบน (Mid-range)
Modern Habitat คอนโดมิเนียมสำหรับ คนรุ่นใหม่	โครงการ B-Loft สุขุมวิท 109 โครงการ B-Loft สุขุมวิท 115 โครงการ B-Republic สุขุมวิท 101/1	20,000 - 35,000 บาท ขึ้นไป	ระดับกลาง - กลางบน (Mid-range)



รูปแบบของโครงการ	ชื่อโครงการ	ระดับรายได้ต่อเดือน (บาท / เดือน)	กลุ่มลูกค้า
	โครงการ Pause A สุขุมวิท 107 โครงการ Pause B สุขุมวิท 107 โครงการ Pause สุขุมวิท 115 โครงการ Pause สุขุมวิท 103 โครงการ Pause ID สุขุมวิท 107		
Eco GreenResort คอนโดมิเนียมเพื่อ ธรรมชาติ และ สิ่งแวดล้อม	โครงการ Tropicana เยาว์วัน โครงการ The Cabana สำโรง	17,000 - 30,000 บาท ขึ้นไป	ระดับกลางและวัยเริ่ม ทำงาน (Entry-level)

นอกเหนือจากที่บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการสำหรับกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการที่อยู่อาศัยใกล้กับระบบขนส่งมวลชนระบบรางในเขตรอบนอกของกรุงเทพมหานครและปริมณฑลแล้ว บริษัทฯ ยังได้มีการเจาะกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ เพื่อเพิ่มโอกาสในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยจะมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายประเภทพนักงานที่ทำงานอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งต้องการที่พักอาศัยในทำเลที่เดินทางไปมาสะดวกระหว่างโรงงาน และอยู่ใกล้แหล่งอำนวยความสะดวกที่ตอบสนองต่อการใช้ชีวิตที่ทันสมัย รวมทั้งกลุ่มนักธุรกิจชาวต่างชาติที่ทำงานในประเทศไทยที่มองหาที่พักอาศัยที่ไม่ยุ่งวุ่นวาย มีความปลอดภัยสูง แต่ยังคงความสะดวกในการเดินทางเข้ามาทำงานภายในนิคมอุตสาหกรรม และอยู่ใกล้แหล่งอำนวยความสะดวกที่มีระดับอีกด้วย เช่น โครงการ Tropicana เยาว์วันสถานีรถไฟฟ้า BTS เยาว์วัน ภายใต้ Eco Green Resort ซึ่งที่ตั้งโครงการใกล้กับกลุ่มบริษัทโตโยต้า อีซูซุ ฮอนด้า และพานาโซนิคเป็นต้น หรือโครงการ KnightsBridge the Ocean Sriracha ซึ่งทั้ง 2 ทำเล มีอุปสงค์ของชาวไทยและชาวต่างชาติจำนวนมากซึ่งจากการวิเคราะห์และการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในเบื้องต้นของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย บริษัทฯ จึงได้ออกแบบพื้นที่ภายในห้องชุดและ รูปแบบการใช้ประโยชน์พื้นที่ใช้สอยในสไตล์ญี่ปุ่น ซึ่งทำให้ลูกค้าชาวญี่ปุ่นมีความประทับใจ เนื่องจากสามารถตอบสนองกับวิถีชีวิตที่คุ้นเคย เป็นต้น

### 2.2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ มีทีมขายที่มีความเป็นมืออาชีพ มีประสิทธิภาพ และมีความรู้ความเข้าใจในตัวสินค้า รวมถึงความรู้เกี่ยวกับข้อสังหาริมทรัพย์โดยรวมเป็นอย่างดี ทีมขายของบริษัทฯ จะรับรองลูกค้าทั้งที่เข้ามาแวะเยี่ยมชมโครงการที่สำนักงานขาย และห้องตัวอย่าง ณ ที่ตั้งโครงการ และทางโทรศัพท์ที่สามารถติดต่อสอบถามรายละเอียด หรือติดต่อเข้ามาผ่านทางสำนักงานขายของโครงการนอกจากนี้ สำหรับลูกค้าประเภทบริษัท หรือลูกค้าระดับผู้บริหารของบริษัทฯ บริษัทฯ จะส่งเจ้าหน้าที่ออกไปแนะนำ และนำเสนอสินค้าให้กับลูกค้าเหล่านั้นโดยตรงถึงที่ทำงาน หรือสถานที่ที่ลูกค้าสะดวก และบริษัทฯ ยังมีเว็บไซต์ [www.origin.co.th](http://www.origin.co.th) และระบบเครือข่ายสังคมออนไลน์ Facebook ซึ่งลูกค้าสามารถเข้าไปอ่านและศึกษารายละเอียดเบื้องต้นของแต่ละโครงการได้นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการผ่านสื่อรูปแบบต่างๆ เช่น ป้ายโฆษณา การแจกแผ่นพับ (Brochure) หนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างๆ การ

จัดตั้งบูท การออกงานมหรรมบ้านและคอนโด เป็นต้น รวมถึงการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อกระตุ้นยอดขาย เช่น การให้ของแถม การให้ส่วนลดเงินสด เป็นต้นนอกเหนือจากทีมขายมืออาชีพของบริษัทแล้ว สำหรับกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ บริษัทจะใช้บริษัทที่เป็นตัวแทนขายมืออาชีพที่มีชื่อเสียง และมีคุณภาพมาร่วมงานในการขายให้กับทางบริษัท ทั้งนี้ บริษัท มีการจ่ายค่านายหน้าให้กับทีมขายของบริษัทและบริษัทที่เป็นตัวแทนขายเพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายของบริษัท อีกทางหนึ่ง

## 2.2.4 ภาพอุตสาหกรรม และสภาพการแข่งขัน

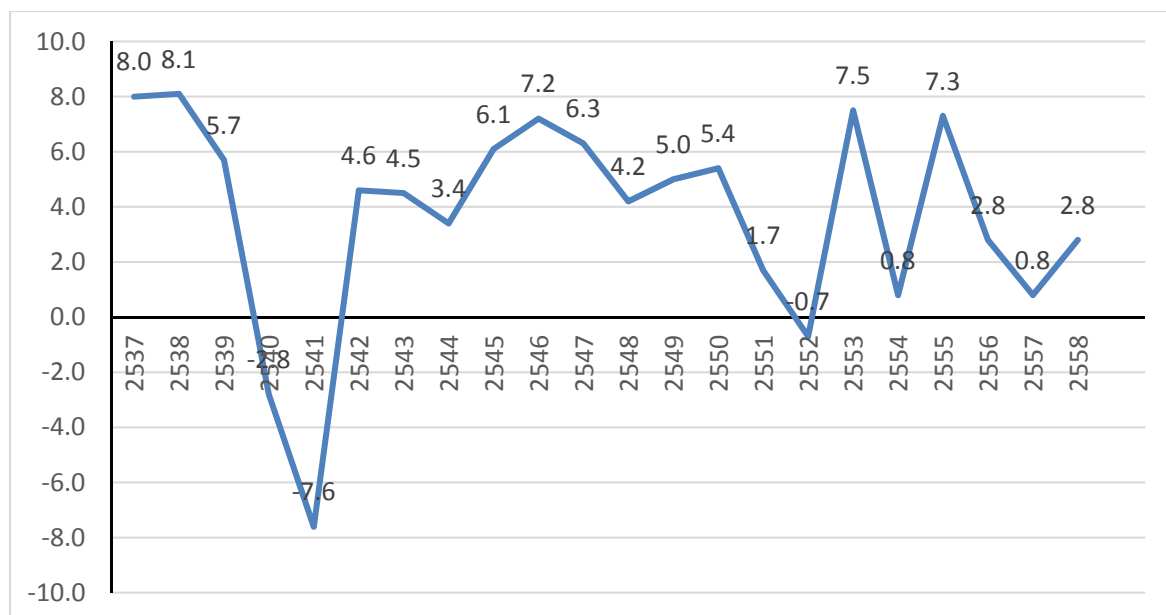
### (1) ภาพรวมเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ

ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทยมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ในปี 2558 ขยายตัวได้ร้อยละ 2.8 เติบโตขึ้นจากปีก่อนหน้าที่ขยายตัวร้อยละ 0.8 ในปีที่แล้ว พื้นตัวตามความสามารถในการใช้จ่ายของภาครัฐ ภาคบริการที่ขยายตัวดี และการบริโภคภาคเอกชนที่ทยอยฟื้นตัว จากความเชื่อมั่นที่ปรับตัวขึ้นและราคาพลังงานที่อยู่ในระดับต่ำ รวมทั้งได้รับผลของมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐเพิ่มเติม และการขยายตัวด้านการท่องเที่ยว (แหล่งที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ)

สำหรับเศรษฐกิจไทยในปี 2559 ธนาคารแห่งประเทศไทย คาดการณ์จะสามารถขยายตัวร้อยละ 3.5 จากการลงทุนภาครัฐที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะการลงทุนยกระดับโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ด้านการคมนาคมขนส่ง และกรอบวงเงินงบประมาณรายจ่ายลงทุนในปี 2559 ที่เพิ่มขึ้น รวมทั้งการเติบโตในภาคการท่องเที่ยว ในขณะที่อัตราเงินเฟ้อทั่วไปในปี 2558 ยังอยู่ในระดับต่ำ ตามแนวโน้มราคาพลังงานที่ส่งผลให้แรงกดดันด้านต้นทุนลดลง อย่างไรก็ตามยังคงมีปัจจัยเสี่ยงต่อเศรษฐกิจ คือ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกที่ยังอ่อนแอ กระทั่งต่อการส่งออกและรายได้ภาคการเกษตร

ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP)

หน่วย : ร้อยละ

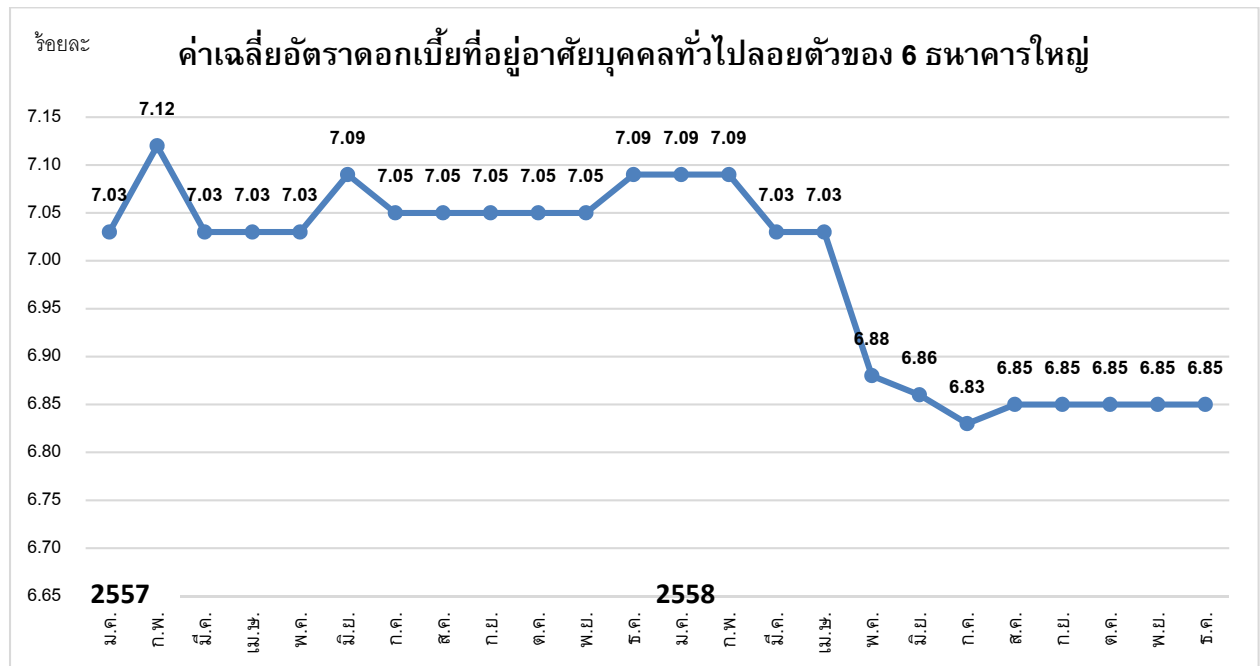


ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ธนาคารแห่งประเทศไทยยังคงดำเนินนโยบายการเงินแบบผ่อนปรนซึ่งยังจำเป็นเพื่อสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทย โดยมีปัจจัยที่ต้องระมัดระวัง คือ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกที่อ่อนแอ รวมทั้งความผันผวนในตลาดการเงินโลกที่อาจมีมากขึ้น ทั้งนี้หากเศรษฐกิจไทยยังไม่ฟื้นตัวอย่างชัดเจนแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยก็ยังน่าจะทรงตัวในระดับต่ำต่อไป สำหรับดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยลอยตัวบุคคลทั่วไปของ 6 ธนาคารใหญ่ ในปี 2558 มีการปรับลดลงถึง 4 ครั้งในช่วงเดือนมีนาคมถึงกรกฎาคม จาก 7.09% ลงมาที่ 6.83% และปรับเพิ่มขึ้น 1 ครั้งในเดือนสิงหาคมจาก 6.83% มาที่ 6.85% และคงที่ถึงสิ้นปี

ดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยลอยตัวบุคคลทั่วไปของ 6 ธนาคารใหญ่

หน่วย: ร้อยละ

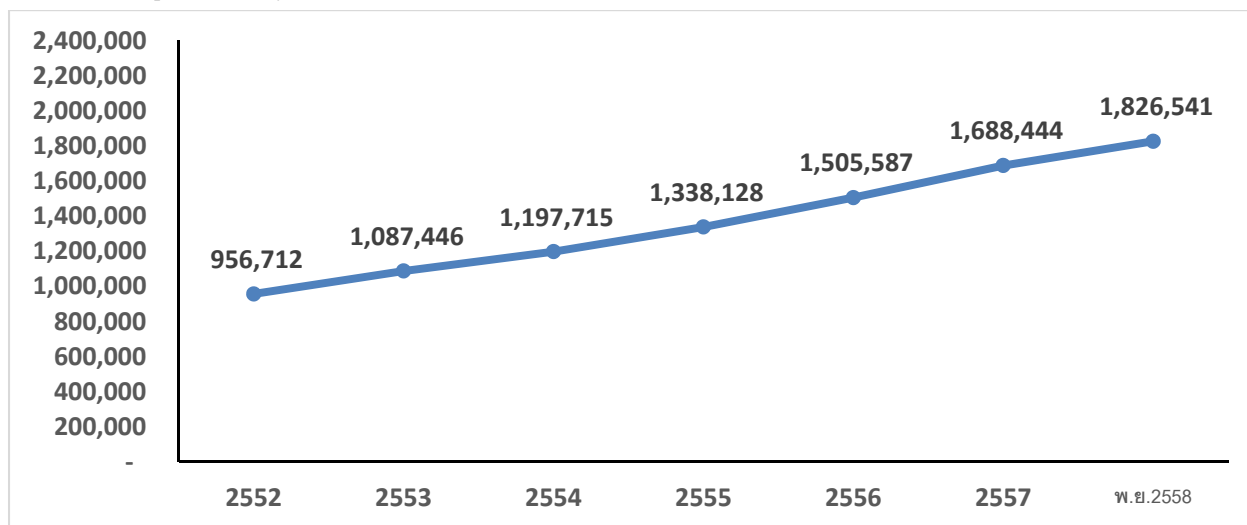


ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์แห่งประเทศไทย

ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทยพบว่า ตัวเลขการขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล ณ พฤศจิกายน ปี 2558 มูลค่าอยู่ที่ 1.83 ล้านล้านบาท เติบโตร้อยละ 8.2 จากสิ้นปี 2557 โดยมีซึ่งถือว่าชะลอตัวต่อเนื่องจากปี 2557 ที่มีอัตราการเติบโตร้อยละ 12.2 เมื่อเทียบกับปี 2556 ที่มีอัตราการเติบโตร้อยละ 12.5 ทั้งนี้ เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวต่อเนื่องและความไม่แน่นอนทางการเมือง ส่งผลให้ผู้บริโภคชะลอการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัย ประกอบกับธนาคารพาณิชย์เพิ่มความระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อทำให้จำนวนที่อยู่อาศัย ที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อปล่อยใหม่จากธนาคารพาณิชย์ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลลดลง อย่างไรก็ตามในเดือนพฤศจิกายน ซึ่งมาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ประกาศใช้ ตัวเลขขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนบุคคลเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจน และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นมากในเดือนธันวาคมด้วย

### สินเชื่อกู้ยืมที่อยู่อาศัยส่วนบุคคล



หน่วย: ล้านบาท

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

#### (2) ภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์

สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2558 ได้รับผลกระทบจากปัจจัยหลัก 2 ประการ คือ การชะลอตัวของเศรษฐกิจ และ ราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นมาก อย่างไรก็ตามความคืบหน้าการก่อสร้างรถไฟฟ้าสายใหม่และส่วนต่อขยายเป็นปัจจัยที่สำคัญของการขยายตัวของความต้องการที่อยู่อาศัยในทำเลที่รถไฟฟ้ากำลังจะไปถึง

**ในด้านอุปสงค์** ยอดคงค้างสินเชื่อส่วนบุคคลเพื่ออสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ 9 เดือน ปี 2558 ขยายตัวร้อยละ 6.2 จากสิ้นปี 2557

**ในด้านอุปทาน** ยอดคงค้างสินเชื่อผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ 9 เดือน ปี 2558 ขยายตัวร้อยละ 3.9 จากสิ้นปี 2557

สินค้าที่เปิดขายมากที่สุดก็คืออาคารชุด โดยมีจำนวน 62,833 หน่วยหรือ 58% ของหน่วยขายเปิดใหม่ทั้งหมด รองลงมาคือทาวน์เฮาส์ 25,000 หน่วย (23%) และบ้านเดี่ยว 12,564 หน่วย (12%)

**ในด้านราคา** ราคาที่ดินและราคาที่อยู่อาศัยเดือนธันวาคมปี 2558 ปรับตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปี 2557 โดยเฉพาะราคาที่ดินเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 15.9 ขณะที่บ้านเดี่ยวพร้อมที่ดิน ทาวน์เฮาส์พร้อมที่ดิน และอาคารชุด เพิ่มขึ้น ร้อยละ 1.1 ร้อยละ 3.0 และร้อยละ 6.5 ตามลำดับ

#### (3) ภาวะตลาดคอนโดมิเนียม

ตัวเลขจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพมหานครและ 5 จังหวัดปริมณฑลมีการเติบโตเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 7.04 ต่อปีระหว่างปี 2552 - ปี 2557 โดย จำนวนบ้านจัดสรร มีตัวเลขการเติบโตสูงที่สุดเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.16 ตามมาด้วยจำนวนอาคารชุดมีตัวเลขการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.30 ในขณะที่จำนวนบ้านสร้างเองมีตัวเลขการเติบโตต่ำสุดโดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.88 ระหว่างปี 2552 - ปี 2557

สำหรับปี 2557 มีจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพมหานคร และ 5 จังหวัดปริมณฑลจำนวนทั้งสิ้น 133,479 หน่วย ซึ่งประกอบด้วย (1) บ้านจัดสรร (บ้านสร้างโดยผู้ประกอบการ) จำนวน 33,525 หน่วย (2) บ้านสร้างเองจำนวน 24,896 หน่วย และ (3) อาคารชุดจำนวน 75,058 หน่วย

ณ มกราคม ถึง พฤศจิกายน ปี 2558 มีจำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จ และจดทะเบียนเพิ่มในเขตกรุงเทพมหานคร และ 5 จังหวัดปริมณฑลจำนวนทั้งสิ้น 111,636 หน่วย เมื่อเทียบกับ ปี 2557 ลดลงร้อยละ 6.9 ซึ่งประกอบด้วย (1) บ้านจัดสรร (บ้านสร้างโดยผู้ประกอบการ) จำนวน 31,302 หน่วย ลดลงร้อยละ 6.5 (2) บ้านสร้างเองจำนวน 21,251 หน่วย ลดลงร้อยละ 3.3 และ (3) อาคารชุดจำนวน 59,083 หน่วย ลดลงร้อยละ 11.8

จำนวนที่อยู่อาศัยสร้างเสร็จและจดทะเบียนเพิ่มขึ้นในกรุงเทพฯ และปริมณฑล (แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย)

ประเภทที่อยู่อาศัย	2552	2553	2554	2555	2556	2557	อัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปี (CAGR) (ร้อยละ)	ม.ค.-พ.ย. ปี 2557	ม.ค.-พ.ย. ปี 2558
บ้านจัดสรร	21,634	24,476	26,994	23,174	37,577	33,525	9.16	30,295	31,302
อาคารชุด	53,725	59,919	34,734	78,391	71,440	75,058	6.92	66,951	59,083
บ้านสร้างเอง	19,618	22,498	20,128	23,437	23,285	24,896	4.88	22,728	21,251
รวม	94,977	106,893	81,856	125,002	132,302	133,479	7.04	119,974	111,636

หน่วย: หน่วย

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

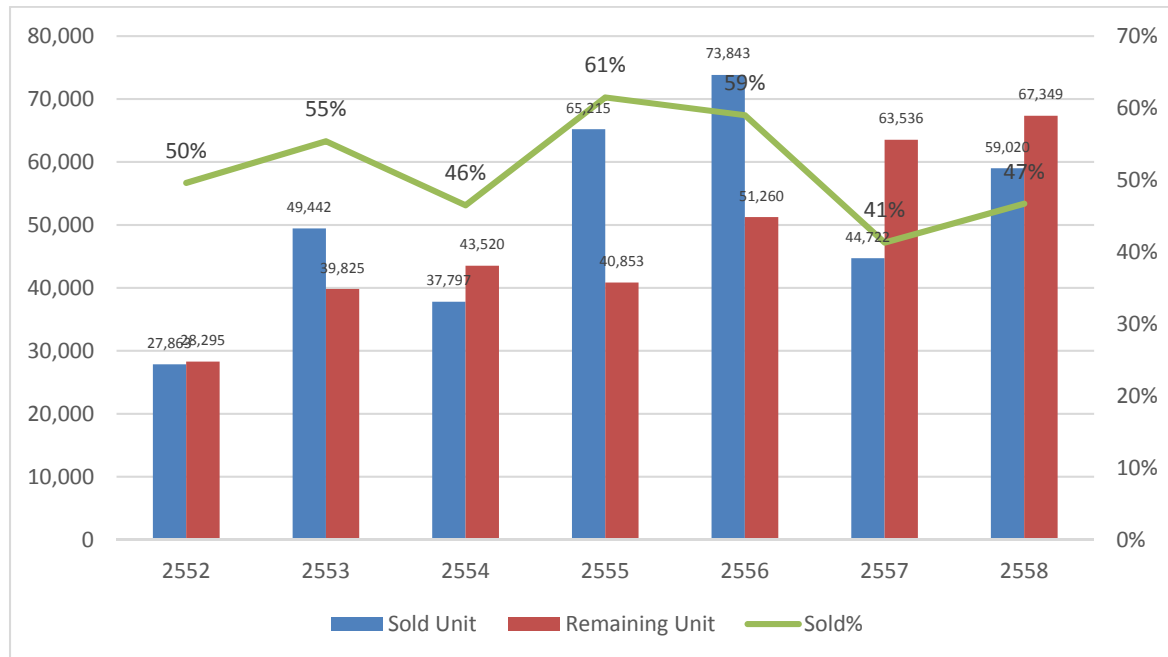
สำหรับปี 2558 โครงการคอนโดมิเนียมที่เปิดโครงการใหม่ในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลมีจำนวนทั้งสิ้น 62,833 หน่วย ลดลงร้อยละ 3.8 จาก ปี 2557 ซึ่งมีจำนวนเปิดตัวใหม่รวม 65,298 หน่วย อันเนื่องมาผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีการชะลอการลงทุนอย่างมากในช่วงต้นปี และมีสินค้าคงเหลือในตลาดค่อนข้างสูง แต่เมื่อภาวะทางเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มดีขึ้น และสถานการณ์ทางการเมืองมีความชัดเจนมากขึ้น และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ (MLR) ลดลง ส่งผลให้ผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ กลับมาเปิดตัวโครงการมากขึ้นในครึ่งปีหลัง อย่างไรก็ตามในด้านมูลค่าของโครงการคอนโดมิเนียมที่เปิดโครงการใหม่เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 37.7 จาก ปี 2557 เนื่องจากผู้ประกอบการหันมาเปิดโครงการราคาในระดับมากขึ้น และชะลอการเปิดตัวสินค้าระดับ 1 ถึง 3 ล้านบาท จำนวนหน่วย และมูลค่าของคอนโดมิเนียมที่เปิดตัวใหม่ในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล

ประเภทที่อยู่อาศัย	ปี 2557 (หน่วย)	ปี 2558 (หน่วย)	อัตราการเติบโต (ร้อยละ)	ปี 2557 (ล้านบาท)	ปี 2558 (ล้านบาท)	อัตราการเติบโต (ร้อยละ)
คอนโดมิเนียม	65,298	62,833	-3.8%	173,197	238,567	37.7%
บ้านเดี่ยว	13,830	12,564	-9.2%	72,067	96,589	34.0%
ทาวน์เฮ้าส์	27,136	25,000	-7.9%	68,692	69,347	1.0%
บ้านแฝด	5,103	5,073	-0.6%	16,189	19,248	18.9%
อาคารพาณิชย์	2,679	2,518	-6.0%	14,127	11,302	-20.0%
รวม	114,046	107,982	-5.3%	344,271	435,054	26.4%

ที่มา: (1) Agency for Real Estate Affair (AREA)

จำนวนห้องคอนโดมิเนียมที่ขายได้เพิ่มขึ้นจาก 44,722 หน่วย ในปี 2557 เป็น 59,020 หน่วย ในปี 2558 หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นร้อยละ 32.0 จากการฟื้นตัวของตลาดคอนโดมิเนียมหลังจากลดลงอย่างมากในปี 2557 อย่างไรก็ตาม จำนวนห้องคอนโดมิเนียมคงเหลือรอการขายมีปริมาณมากที่ยกมาจากปี 2557 ถึง 63,536 หน่วย เมื่อรวมกับสินค้าที่เปิดขายใหม่ ส่งผลให้แม้จะมีจำนวนขายได้เพิ่มขึ้นในปี 2558 แต่ก็ยังไม่สามารถดูดซับให้จำนวนคงเหลือลดลง จำนวนห้องคอนโดมิเนียมคงเหลือ ณ สิ้นปี 2558 เพิ่มขึ้นเป็น 67,349 หน่วย แต่ก็เป็น การเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 6.0

จำนวนห้องคอนโดมิเนียมที่ขายแล้วในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล



หน่วย: หน่วย

ที่มา: (1) Agency for Real Estate Affair (AREA)

จากข้อมูลของกรมที่ดิน ตัวเลขจำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยรวมในเขตกรุงเทพมหานครและ 5 จังหวัดปริมณฑลสำหรับงวด ม.ค.-พ.ย. ปี 2558 มีจำนวน 166,157 หน่วย เพิ่มขึ้นจากงวด ม.ค.-พ.ย. ปี 2557 ที่จำนวน 155,622 หน่วย หรือคิดเป็นการเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 6.8 ทั้งนี้ พิจารณาตามประเภทที่อยู่อาศัยจะพบว่า จำนวนบ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ คอนโดมิเนียมและอาคารพาณิชย์ มีตัวเลขการโอนกรรมสิทธิ์เพิ่มขึ้น ในขณะที่ที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยวเป็นเพียงที่อยู่อาศัยประเภทเดียวที่มีตัวเลขการโอนกรรมสิทธิ์ลดลง

จำนวนการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยใน กทม และปริมณฑล (แบ่งตามประเภทที่อยู่อาศัย)

หน่วย: หน่วย

ประเภทที่อยู่อาศัย	2553	2554	2555	2556	2557	ม.ค.-พ.ย. ปี 2557	ม.ค.-พ.ย. ปี 2558	อัตราการเติบโต (ร้อยละ)
คอนโดมิเนียม	73,441	60,291	66,767	74,942	66,688	60,660	61,689	1.7
บ้านเดี่ยว	32,357	27,037	27,577	31,842	30,974	29,222	27,456	-6.0
ทาวน์เฮ้าส์	56,226	47,308	46,784	55,563	54,278	48,715	58,098	19.3
บ้านแฝด	5,486	4,201	4,392	5,456	6,299	5,700	6,213	9.0

อาคารพาณิชย์	16,250	12,525	13,589	14,189	11,896	11,325	12,701	12.2
<b>รวม</b>	<b>183,760</b>	<b>151,362</b>	<b>159,109</b>	<b>181,992</b>	<b>170,135</b>	<b>155,622</b>	<b>166,157</b>	<b>6.8</b>

ที่มา: กรมที่ดิน

#### (4) การแข่งขันในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม

การแข่งขันในตลาดที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมนั้นมีความหลายราย โดยบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นคู่แข่งส่วนใหญ่ของบริษัทได้แก่ ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมที่มีทำเลที่ตั้งตามแนวระบบขนส่งมวลชนระบบรางที่เปิดให้บริการแล้วและที่อยู่ในระหว่างก่อสร้างซึ่งส่วนใหญ่เป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เนื่องจากโดยทั่วไปแล้วการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมต้องใช้เงินลงทุนสูงและใช้ระยะเวลาในการพัฒนาค่อนข้างนานอีกทั้งผู้ประกอบการจำเป็นต้องศึกษาถึงความต้องการของผู้บริโภคหรือกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจนรวมถึงการสร้างความแตกต่างของโครงการที่ชัดเจนเพื่อให้โครงการประสบความสำเร็จในการขาย

ภาวะสถานการณ์ทั้งทางด้านต้นทุนการพัฒนาที่ปรับตัวสูงขึ้นและการให้สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการที่เข้มงวดมากขึ้น รวมทั้งสถานการณ์การขายที่ยังไม่ฟื้นตัวมากนัก ส่งผลให้ผู้ประกอบการต้องใช้ความสามารถ และควมมีประสิทธิภาพ ทั้งในด้านการเงิน การพัฒนาโครงการ และการตลาด รวมทั้งการศึกษาความต้องการผู้บริโภคอย่างจริงจัง จึงจะสามารถชิงส่วนแบ่งการตลาดได้มากขึ้น ขดเชยกับสถานการณ์ตลาดที่เริ่มจะฟื้นตัว

หากพิจารณาสภาพการแข่งขันของบริษัท นั้น บริษัท เชื่อว่าทำเลที่ตั้งของโครงการต่างๆ ของบริษัท นั้นเป็นโครงการที่ตั้งอยู่บนทำเลที่มีศักยภาพและเป็นทำเลใหม่ๆ ที่มีแนวโน้มการเติบโตที่สูง เช่น พื้นที่ส่วนต่อขยายสถานีรถไฟฟ้า หรือพื้นที่ใหม่ (Virgin Area) ที่ยังไม่มีโครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียม หรือ พื้นที่แถบนิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น นอกจากนี้ ทุกโครงการของบริษัท จะเน้นการออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ (Unique Design) และสามารถใช้ประโยชน์ของพื้นที่ใช้สอยได้สูงสุด ซึ่งสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า และทำให้มีการซื้อโครงการกับบริษัท อย่างต่อเนื่อง หรือเป็นการแนะนำแบบบอกต่อ (word of mouth) รวมทั้งบริษัท ยังให้ความสำคัญกับการให้บริการหลังการขาย เช่น การอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย การบริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุดให้แก่โครงการที่บริษัท เป็นผู้พัฒนา เป็นต้น

### 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

#### การจัดซื้อที่ดิน

ในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น เมื่อได้รายละเอียดของทางกายภาพของที่ดินเบื้องต้น บริษัท จะทำการกำหนดรูปแบบโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้งตามสมมุติฐานต่างๆ และศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งด้านกฎหมาย ด้านการเงิน และด้านการตลาด ซึ่งเมื่อบริษัท พิจารณาปัจจัยต่างๆ ตามที่กำหนดไว้ และเห็นความเป็นไปได้ในการพัฒนาแล้ว บริษัท จะพิจารณาที่ดินอย่างน้อย 2 แปลง เพื่อเปรียบเทียบการใช้ประโยชน์ของที่ดิน และเพื่อต่อราคาซื้อที่ดิน โดยนโยบายการซื้อที่ดินของบริษัท จะเป็นการซื้อแล้วพัฒนาทันที โดยคำนึงถึงความต่อเนื่องในการพัฒนาโครงการในทุกๆ รอบของการพัฒนาโครงการประมาณ 1 - 2 ปี ของบริษัท ทั้งนี้ บริษัท จะไม่ซื้อที่ดินเพื่อเก็บสะสมไว้รอการพัฒนานานจนเกินไป เนื่องจากไม่ต้องการมีภาระต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น และเพื่อลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายการใช้ที่ดินในอนาคต เว้นแต่จะเป็นที่ดินที่

บริษัทฯ เล็งเห็นว่ามีความสำคัญภาพสูงในการพัฒนา และราคาอยู่ในระดับที่ให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูงทั้งนี้ การจัดหาที่ดินของบริษัทฯ มีทั้งการจัดหาที่ดินโดยบริษัทฯ เองและผ่านนายหน้าค้าที่ดิน และบริษัทฯ ซื้อขายที่ดินในนามบริษัทฯ เท่านั้น ซึ่งหากบริษัทฯ พิจารณาใช้นายหน้าในการจัดซื้อที่ดิน บริษัทฯ จะจ่ายค่านายหน้าตามอัตราตลาด

### การจัดหาที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง

บริษัทฯ มีการว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง ซึ่งบริษัทดังกล่าวจะทำหน้าที่ร่วมกับฝ่ายพัฒนาโครงการของบริษัทฯ เพื่อควบคุมการทำงานของผู้รับเหมาก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานการก่อสร้างที่ถูกต้อง ครบถ้วนตามแบบ และสร้างเสร็จภายในเวลาที่กำหนด ในการคัดเลือกบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างนั้น บริษัทฯ จะพิจารณาจาก ชื่อเสียง ผลงาน ประสบการณ์ และความพร้อมของทีมงานของบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างเป็นหลัก โดยในการคัดเลือกบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง บริษัทฯ มีกระบวนการในการคัดเลือกดังนี้

- การจัดเตรียมรายละเอียดขอบเขตงาน และแผนงานการบริหารโครงการ เพื่อจัดส่ง และขอรับใบเสนอราคาจากบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง
- การพิจารณาเปรียบเทียบราคา และขอบเขตงานที่เสนอจากบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้างต่างๆ
- การคัดเลือกคุณสมบัติของบริษัทที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง โดยฝ่ายพัฒนาโครงการ และฝ่ายจัดซื้อของบริษัทฯ
- เสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติของบริษัทฯ เพื่อสรุปผลคัดเลือก และเข้าทำสัญญา

### การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้าง

ในการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้าง บริษัทฯ มีกระบวนการในการคัดเลือกดังนี้

- **การจัดเตรียมรายละเอียดเงื่อนไขการว่าจ้าง** โดยฝ่ายพัฒนาโครงการของบริษัทฯ จัดเตรียมรายละเอียดขอบเขตงาน และเงื่อนไขการว่าจ้างเพื่อจัดส่งจดหมายเชิญการเข้าร่วมการประกวดราคาให้แก่บริษัทผู้รับเหมาตามรายชื่อที่ผ่านการคัดเลือกเบื้องต้นในการประมูลงาน (Approved Vendor List)
- **พิจารณาเปรียบเทียบคุณสมบัติและราคา** หลังจากได้รับข้อเสนอการบริการจากผู้รับเหมารายต่างๆ แล้ว คณะกรรมการจัดซื้อ และฝ่ายพัฒนาโครงการของบริษัทฯ จะทำการคัดเลือกผู้รับเหมาที่มีคุณสมบัติเหมาะสม และอยู่ในงบประมาณมาเปรียบเทียบ และเสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติของบริษัทฯ เพื่อสรุปผลการคัดเลือก
- **การอนุมัติเพื่อเข้าทำสัญญา** หลังจากทีบริษัทฯ ได้สรุปผลการคัดเลือกผู้รับเหมาแล้ว จะเสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติของบริษัทฯ เพื่อพิจารณาอนุมัติ และเข้าทำสัญญากับผู้รับเหมาดังกล่าวต่อไป

### การจัดหาวัสดุ อุปกรณ์

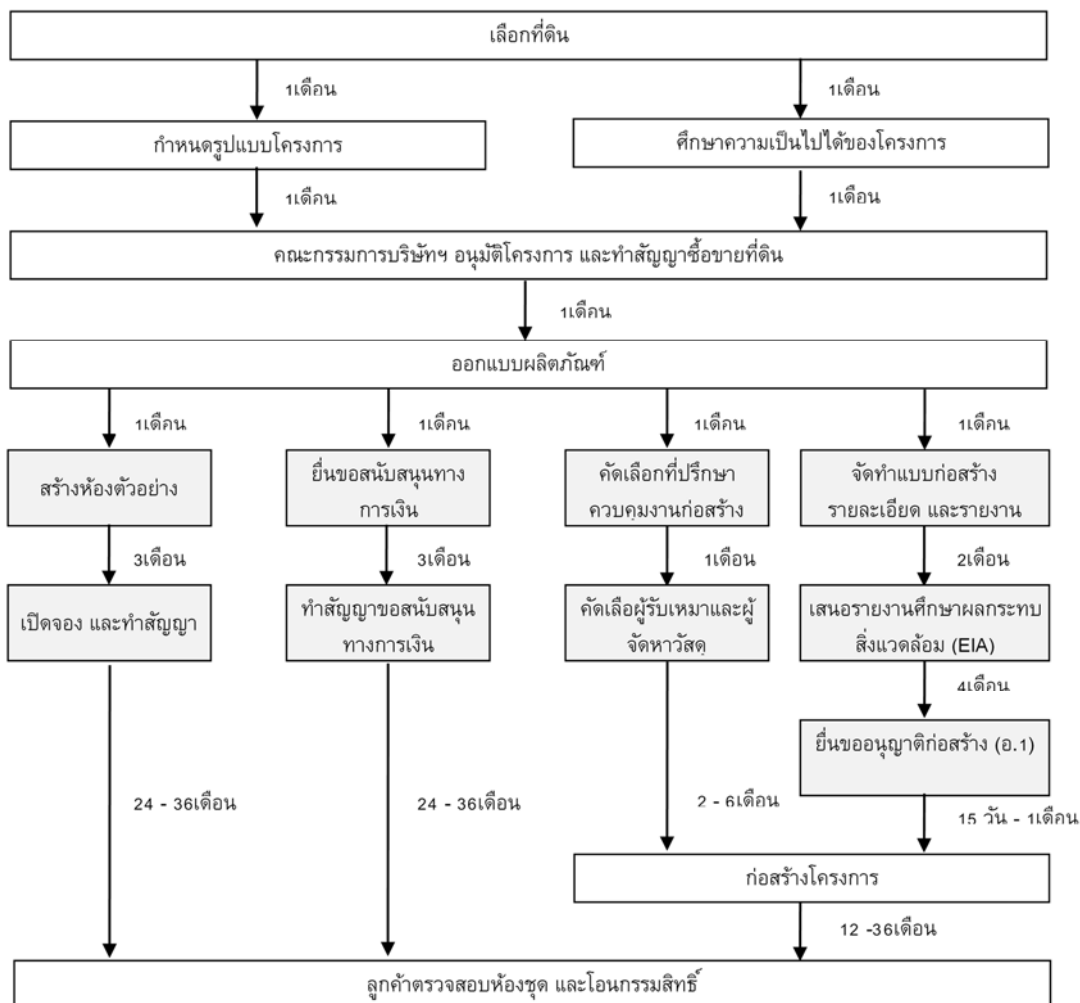
ในการจัดหาวัสดุก่อสร้างหลักที่ใช้ในการก่อสร้างโครงการ เช่น อิฐ หิน ปูน ทราย และเหล็ก เป็นต้น บริษัทฯ ผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างทั้งหมด ตามสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโดยกำหนดราคาที่แน่นอนในสัญญา (Turnkey Contract) โดยคำนวณรวมเป็นส่วนหนึ่งในราคาค่าจ้างก่อสร้าง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างบางประเภทที่สามารถนับจำนวนได้แน่นอน และมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูงเช่น ลิฟท์



เฟอร์นิเจอร์เป็นต้น โดยบริษัทฯ มีคณะกรรมการจัดซื้อเพื่อพิจารณาการจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ ตามความเหมาะสม ก่อนเสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติของบริษัทฯ

### ขั้นตอนและระยะเวลาในการศึกษาและพัฒนาโครงการ

การพัฒนาโครงการต่างๆของบริษัทฯ จะมีระยะเวลาในการดำเนินการที่แตกต่างกันไปโดยจะขึ้นอยู่กับขนาดและรูปแบบของแต่ละโครงการ ทั้งนี้ อาคาร Low Rise (อาคารที่มีความสูงไม่เกิน 8 ชั้น) จะใช้เวลาในการก่อสร้างประมาณ 12-15 เดือน ซึ่งสร้างเสร็จเร็วกว่าการก่อสร้างอาคาร High Rise (อาคารที่มีความสูงมากกว่า 8 ชั้นขึ้นไป) ซึ่งใช้เวลาในการก่อสร้างประมาณ 24-36 เดือน รายละเอียดขั้นตอนและระยะเวลาการก่อสร้างโดยประมาณสรุปดังนี้



รูปแสดงขั้นตอนและระยะเวลาในการศึกษาและพัฒนาโครงการ

### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างอาคารและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ส่วนใหญ่ของบริษัทฯจะอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนด หลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติ และแนวทางในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม โดยโครงการที่มีขนาดตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตร หรือ การสร้าง

อาคารสูงตั้งแต่ 23 เมตร หรือ 80 หน่วย ขึ้นไป จะต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

นอกจากนี้ บริษัทได้มีมาตรการการป้องกันมลภาวะที่จะมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งในระหว่างการก่อสร้าง และหลังการก่อสร้าง เช่น มีผ้าใบคลุมอาคารในระหว่างที่ก่อสร้าง เพื่อป้องกันเศษวัสดุก่อสร้างหล่นมาทำอันตรายแก่ผู้สัญจรไปมา และเมื่อก่อสร้างเสร็จแล้ว ในอาคารนั้นๆ จะมีระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง ซึ่งมาตรการต่างๆ ที่เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมนั้นเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญและจัดให้ทุกโครงการมีการปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างเคร่งครัดโดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ ไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมอย่างมีนัยสำคัญในการป้องกันผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด ยกเว้นค่าใช้จ่ายในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อประกอบการขออนุญาตก่อสร้างอาคารตามกฎหมาย

### การวิจัยและพัฒนา

บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองความต้องการ และสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการออกแบบภายนอกอาคาร และการออกแบบห้องชุดเป็นอันดับแรก ซึ่งจะต้องมีการวางแผนการออกแบบให้มีเอกลักษณ์เฉพาะ (Unique Design) รวมถึงการออกแบบฟังก์ชันการใช้งานห้องชุดที่คุ้มค่า (Best Function Unit Plan Design) ซึ่งถือเป็นจุดเด่นที่สำคัญของโครงการของบริษัทฯ

ฝ่ายพัฒนาธุรกิจและวิจัย มีหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการวิจัย เพื่อกำหนดรูปแบบ และระดับราคาสินค้าในโครงการ จากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ อีกทั้งมีฝ่ายออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ รับผิดชอบการพัฒนาแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ เพื่อให้ได้โครงการที่ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค มีความได้เปรียบในการแข่งขัน และสอดคล้องกับภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา รวมทั้งสร้างความพึงพอใจสูงสุดในการใช้ชีวิตด้านที่อยู่อาศัยกับผู้บริโภค

ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ บริษัทฯ จะรวบรวมข้อมูลการสำรวจความพึงพอใจ และความต้องการของลูกค้าภายหลังจากการเข้าซื้อห้องชุดของบริษัทฯ ที่ฝ่ายต่างๆ รวบรวมไว้ เช่น ฝ่ายขายและการตลาด ฝ่ายพัฒนาโครงการ และฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ เป็นต้น โดยทีมงานฝ่ายออกแบบผลิตภัณฑ์นำผลลัพธ์จากการประเมิน และกลั่นกรองข้อมูลต่างๆ ดังกล่าวที่ได้รับนำไปพัฒนา และปรับปรุงผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ทั้งทางด้านทำเลที่ตั้ง รูปแบบอาคาร รูปแบบห้อง ขนาดพื้นที่ห้อง การจัดวางเฟอร์นิเจอร์ ประโยชน์พื้นที่ใช้สอย ให้เหมาะสมกับความต้องการ และการดำเนินชีวิต ณ ปัจจุบัน ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

### **2.4 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ**

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีห้องชุดที่ได้ทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์จากทั้งหมด 24 โครงการ จำนวน 2,977 หน่วยคิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 6,846 ล้านบาท

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัท อริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียม ซึ่งการประกอบธุรกิจนี้ อาจจะได้รับผลกระทบจากปัจจัยความเสี่ยงทั้งภายในและภายนอก บริษัทฯ จึงมีการประเมินปัจจัยเสี่ยงและวางมาตรการป้องกันความเสี่ยงในทุกๆ ด้าน โดยปัจจัยเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจมี ดังต่อไปนี้

#### 3.1 ความเสี่ยงอันเกี่ยวกับลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

##### 3.1.1 ความเสี่ยงจากการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคต

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีที่ดินรอการพัฒนา สำหรับการพัฒนาโครงการใหม่จำนวน 11 โครงการ ในช่วง 1-2 ปีข้างหน้า ทั้งนี้ บริษัทฯ ไม่มีนโยบายถือครองทรัพย์สินหรือที่ดินเปล่าที่ไม่พร้อมจะพัฒนา แต่บริษัทฯ จะใช้วิธีวางแผนในการจัดซื้อที่ดินให้เพียงพอต่อรอบระยะเวลาในการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ (1-2 ปี) บริษัทฯ จะพิจารณาจัดซื้อที่ดินแต่ละแห่งโดยศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นในการพัฒนาโครงการ รวมถึงความเหมาะสมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในบริเวณที่ดินดังกล่าวแล้วจึงดำเนินการจัดซื้อที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการ ทำให้บริษัทฯ ไม่ได้ถือที่ดินเปล่าที่ไม่พร้อมจะพัฒนาไว้ เว้นแต่จะเป็นที่ดินที่บริษัทฯ เห็นว่ามีศักยภาพสูงในการพัฒนา และราคาอยู่ในระดับที่ให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าต้นทุนทางการเงิน ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงในการจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ใหม่ๆ ในอนาคต และโครงการที่ผ่านมาในอดีตของบริษัทฯ ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงเพิ่มเติมที่จะไม่สามารถจัดหาที่ดินที่อยู่ใกล้กับสถานีขนส่งมวลชนระบบรางเพื่อการพัฒนาโครงการได้ อันเนื่องมาจากการแข่งขันในการซื้อที่ดินของผู้ประกอบการรายอื่นหรือราคาที่ดินที่สูงขึ้นซึ่งอาจทำให้บริษัทฯ ต้องจัดซื้อที่ดินในราคาแพงขึ้นและอาจส่งผลกระทบต่ออัตราผลตอบแทนในการลงทุนฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคตอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ เชื่อว่าการถือครองที่ดินเปล่าที่ไม่พร้อมพัฒนา ไว้ในรอบระยะเวลาในการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ ในช่วง (1-2 ปี) จะก่อให้เกิดความเสี่ยงโดยตรงกับบริษัทฯ แล้วยังทำให้เกิดต้นทุนในการพัฒนาโครงการเพิ่มขึ้นจากต้นทุนทางการเงินที่ต้องใช้ไปในการซื้อที่ดินเก็บไว้

ดังนั้น บริษัทฯ จึงต้องมีการศึกษาความเป็นไปได้ในระยะยาว เพื่อสร้างผลตอบแทนจากการพัฒนาให้สูงกว่าต้นทุนทางการเงินในการถือครองที่ดินระยะยาว รวมถึงบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับนายหน้าจัดหาที่ดิน ทำให้บริษัทฯ เชื่อว่าจะสามารถจัดหาที่ดินเพื่อพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีศักยภาพ และสร้างผลประโยชน์ที่ดีในอนาคตได้

##### 3.1.2 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ มีรายได้หลักจากผลิตภัณฑ์ประเภทคอนโดมิเนียมชนิดเดียว

ณ ปัจจุบัน บริษัทฯ เน้นการพัฒนาโครงการอาคารที่อยู่อาศัยประเภทอาคารคอนโดมิเนียมเพียงประเภทเดียว ทั้งในรูปแบบอาคาร Low Rise และอาคาร High Rise ดังนั้นบริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงหากตลาดอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเกิดภาวะอุปทานล้นตลาด (จำนวนห้องชุดพักอาศัยเพิ่ม

สูงขึ้นเกินกว่าความต้องการของผู้บริโภค) รวมถึงหากพฤติกรรมผู้บริโภคมีการเปลี่ยนแปลงความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมไปยังโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอื่น เช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ เป็นต้น ซึ่งเป็นโครงการที่บริษัท ไม่ได้พัฒนาในปัจจุบัน ทำให้อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และผลประกอบการของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ตามก่อนการลงทุนพัฒนาโครงการแต่ละโครงการ บริษัทฯ ได้ศึกษาความเป็นไปได้อย่างละเอียด ไม่ว่าจะเป็นการวางแผนงานอย่างรอบคอบทั้งในเรื่องของรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่น่าเสนอ ทำเลที่ตั้งของโครงการ การกำหนดราคาขายต่อห้อง ภาวะตลาดความต้องการของผู้ซื้อ เงินลงทุนที่ต้องใช้ในการพัฒนา และผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน ทำให้คอนโดยังมีแนวโน้มเติบโต รวมถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบัน ที่ยังต้องการอยู่คอนโดมากขึ้น และเมื่อเริ่มลงทุนพัฒนาโครงการ บริษัทฯ จะมีการติดตามข้อมูลข่าวสารต่างๆ เพื่อใช้ในการประเมินภาวะเศรษฐกิจของประเทศตลอดจนปัจจัยอื่นๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อธุรกิจพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโอกาส และแนวโน้มในการพิจารณาการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทอื่นได้ในอนาคต หากบริษัทฯ เห็นโอกาสทางการตลาดสำหรับโครงการดังกล่าว ที่มีศักยภาพในการเติบโตรวมถึงผลตอบแทนการลงทุนที่เหมาะสม บริษัทฯ ก็พร้อมที่จะเข้าไปพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในลักษณะดังกล่าวในอนาคต ทั้งนี้ ออริจิ้น วัน อยู่ระหว่างการวางแผนพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เข้าเป็นที่พักอาศัยที่ศรีราชา จังหวัดชลบุรี

### 3.1.3 ความเสี่ยงจากแนวโน้มต้นทุนการก่อสร้าง และต้นทุนค่าแรงที่เพิ่มสูงขึ้น

ต้นทุนการก่อสร้างของบริษัทฯ ประกอบด้วยต้นทุนราคาวัสดุก่อสร้าง และต้นทุนค่าแรง เป็นหลัก ทั้งนี้ ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยในแต่ละปี ตั้งแต่ปี 2552-2557 เท่ากับ 110.8 113.3 120.4 124.7 125.8 และ 126.7 ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นอัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยต่อปี (CAGR) ตั้งแต่ปี 2552 ถึง 2557 เท่ากับร้อยละ 2.71 (ที่มา : กระทรวงพาณิชย์) นอกจากนี้ ต้นทุนค่าแรงมีการปรับเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งจากนโยบายของภาครัฐในการกำหนดอัตราค่าแรงขั้นต่ำที่อัตรา 300 บาทต่อวัน ทำให้อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนค่าแรง และต้นทุนการก่อสร้างในอนาคตของบริษัทฯ

ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้างเฉลี่ยทั้งปี 2558 ลดลงร้อยละ 5.1 เมื่อเทียบกับปี 2557 (ปี 2557 สูงขึ้นร้อยละ 0.7) การก่อสร้างโดยภาพรวมชะลอตัวสาเหตุจากปัจจัยหลายๆ ด้าน ผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์วิตกกังวลจากการชะลอตัวของภาวะเศรษฐกิจ ราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ ปัญหานี้สินค้ครัวเรือนเพิ่มสูงขึ้น ส่งผลต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค ความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ สำหรับการก่อสร้างภาครัฐส่วนใหญ่อยู่ระหว่างการพิจารณารายละเอียดการจัดจ้างและการทำสัญญา ยังไม่ได้เริ่มก่อสร้าง (ที่มา : กระทรวงพาณิชย์)

อย่างไรก็ตาม การจัดหาวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในการก่อสร้างโครงการนั้น โดยส่วนใหญ่บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างหลัก โดยคำนวณรวมเป็นส่วนหนึ่งในราคาค่าจ้างก่อสร้าง ดังนั้น หากวัสดุก่อสร้างหลักปรับตัวสูงขึ้นในระหว่างการก่อสร้าง จะไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ เนื่องจากผู้รับเหมาก่อสร้างจะเป็นผู้รับความเสี่ยงดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่วัสดุก่อสร้างหลักปรับตัวสูงขึ้นเกินกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่าราคาค่าจ้างก่อสร้าง บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างสามารถเจรจากับบริษัทฯ เพื่อพิจารณาปรับเพิ่มมูลค่าราคาค่าจ้างก่อสร้างตามความเหมาะสม นอกจากนี้ บริษัทฯ จะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างบางประเภทที่สามารถนับจำนวนได้แน่นอนและมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูง เช่น ลิฟท์ เฟอร์นิเจอร์ และเครื่องปรับอากาศ เป็นต้น ดังนั้น หากราคาวัสดุก่อสร้างในส่วนนี้ปรับสูงขึ้น อาจส่งผลกระทบต่อกำไรขั้นต้นในส่วนที่บริษัทฯ ยังไม่ได้ทำสัญญาซื้อขายสำหรับวัสดุก่อสร้างดังกล่าว

สำหรับรายการวัสดุก่อสร้างเช่นลัฟท์ เฟอร์นิเจอร์ และเครื่องปรับอากาศ เป็นต้นที่บริษัทฯ เป็นผู้จัดหาเองบริษัทฯ จะกำหนดประเภท ชนิด และรุ่น เพื่อตกลงราคาและทำสัญญาซื้อขาย หรือใบสั่งซื้อสินค้าดังกล่าวกับผู้ผลิตสินค้าไว้ตั้งแต่เบื้องต้น ทำให้บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางด้านราคาในอนาคต

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้ติดตามและประเมินแนวโน้มของราคาวัสดุก่อสร้างอย่างสม่ำเสมอเพื่อที่จะกำหนดราคาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างในแต่ละโครงการให้ได้อย่างเหมาะสมโดยหลังจากที่ตกลงราคากับผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นที่เรียบร้อยแล้วบริษัทฯ จะทำการเซ็นสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโดยกำหนดราคาที่แน่นอนในสัญญา (Turnkey Contract) นอกจากนี้บริษัทฯ ยังพิจารณาคัดเลือกว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีความน่าเชื่อถือและมีความสามารถในการควบคุมต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### 3.1.4 ความเสี่ยงจากความสำเร็จของโครงการที่กำลังพัฒนาอยู่และโครงการในอนาคต

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ระหว่างการขายจำนวน 24 โครงการ โดยแบ่งเป็น โครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จจำนวน 11 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 4,029 ล้านบาท และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวน 13 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 11,125 ล้านบาท และโครงการในอนาคต จำนวน 11 โครงการ

ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ จะมีความไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาและโครงการในอนาคตของบริษัทฯ ดังกล่าว ทั้งนี้ ความสำเร็จในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ จะขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ หลายด้าน ได้แก่ ความเพียงพอของเงินทุนสำหรับการพัฒนาโครงการ ภาวะเศรษฐกิจในประเทศ ความผันผวนทางการเมือง ภาวะเศรษฐกิจในระดับภูมิภาคและเศรษฐกิจโลก การเปลี่ยนแปลงของนโยบายที่ใช้อยู่ในปัจจุบันเกี่ยวกับภาษีการเงินและการคลังของประเทศไทย อุปสงค์และอุปทานของคอนโดมิเนียม ความคืบหน้าของการขยายระบบขนส่งมวลชนระบบราง รวมถึงปัจจัยอื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและกำลังซื้อของผู้ซื้อ เช่น อัตราดอกเบี้ยราคาน้ำมัน เป็นต้น ดังนั้น บริษัทฯ จึงอาจมีความเสี่ยงในการดำเนินโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาและโครงการในอนาคตให้ประสบความสำเร็จ และอาจส่งผลกระทบในทางลบต่อการดำเนินธุรกิจ ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

### 3.1.5 ความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของโครงการในเขตพื้นที่จังหวัดสมุทรปราการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่พัฒนาแล้วเสร็จ และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา และโครงการในอนาคตในเขตพื้นที่จังหวัดสมุทรปราการ ทั้งหมด 16 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 7,043 ล้านบาท

ทั้งนี้ หากพื้นที่แถบบริเวณจังหวัดสมุทรปราการมีภาวะอุปทานล้นตลาด และมีผู้ประกอบการหลายรายในพื้นที่ดังกล่าวจะทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของโครงการในเขตพื้นที่จังหวัดสมุทรปราการ

### 3.1.6 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้าง (Contractor) น้อยราย

ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ จะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างหลายรายเพื่อก่อสร้างโครงการ โดยเป็นรูปแบบสัญญาการจ้างเหมาเบ็ดเสร็จที่กำหนดราคาที่แน่นอนในสัญญา (Turnkey contract) เพื่อทำการก่อสร้าง

ตามแบบที่บริษัท กำหนด ทั้งนี้ ที่ผ่านมาบริษัท มีความสัมพันธ์อันดีในการทำงานกับผู้รับเหมาก่อสร้างในช่วงระยะเวลาดังกล่าวและผู้รับเหมาก่อสร้างรายดังกล่าวไม่เคยมีคดีในการส่งมอบงานให้กับบริษัท และงานที่ส่งมอบให้บริษัท มีความเรียบร้อยเป็นไปตามมาตรฐานการก่อสร้างและแบบตามที่ได้ตกลงกันไว้ นอกจากนี้ บริษัท ผู้รับเหมาก่อสร้างดังกล่าวไม่ใช่บุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท แต่อย่างใด

อย่างไรก็ตาม โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ในอดีตยังมีจำนวนไม่มาก ดังนั้น อาจทำให้พิจารณาได้ว่า บริษัท มีการพึ่งพิงบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างน้อยราย ทั้งนี้ ในปัจจุบัน บริษัท มีการขยายโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น และมีการเพิ่มทะเบียนรายชื่อผู้รับเหมาก่อสร้าง ทำให้ในอนาคตบริษัท คาดว่าสัดส่วนการพึ่งพิงผู้รับเหมาก่อสร้างน้อยรายจะลดลงตามลำดับ นอกจากนี้ บริษัท ได้มีกระบวนการพิจารณาคัดเลือกบริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีชื่อเสียงต่างๆ ตามข้อกำหนดคุณสมบัติที่บริษัท ได้กำหนดไว้ เช่น คุณภาพงาน ต้นทุนค่าก่อสร้าง ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ ความสามารถในการส่งมอบโครงการที่ตรงตามกำหนดเวลา เป็นต้น เพื่อกำหนดเป็น "รายชื่อที่ผ่านการคัดเลือกเบื้องต้นในการประมูลงาน (Approved Vendor List)"

### 3.1.7 ความเสี่ยงจากการแข่งขันสูงในอุตสาหกรรม

ปัจจุบันการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ยังคงอยู่ในระดับสูงโดยเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลโดยมีผู้ประกอบการหลากหลายทั้งที่เป็นรายใหญ่รายกลางและรายเล็กและผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทจดทะเบียนและที่ไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ สำหรับการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมที่เน้นทำเลใกล้สถานีของระบบขนส่งมวลชนทางรางในปัจจุบันส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ เป็นหลัก ซึ่งจะมีความได้เปรียบทางด้านฐานะทางการเงิน และต้นทุนทางการเงินที่ดีขึ้นจากทางเลือกในการระดมทุนที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัท มีการเปิดเผยโครงการอสังหาริมทรัพย์ก่อนการได้รับใบอนุญาตก่อสร้างอาคารและการได้รับใบอนุญาตเกี่ยวกับการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) เพื่อให้สามารถมีความได้เปรียบในการแข่งขัน และเป็นการดำเนินธุรกิจปกติทั่วไปในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

บริษัท เชื่อว่าโครงการคอนโดมิเนียมที่บริษัท เป็นผู้พัฒนาสามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างถูกต้องครบถ้วนทั้งในเรื่องของทำเลที่ตั้งโครงการการออกแบบที่มีเอกลักษณ์เฉพาะ (Unique Design) การออกแบบฟังก์ชันการใช้งานห้องชุดที่คุ้มค่า (Best Function Unit Plan Design) และราคาที่เหมาะสมจึงทำให้โครงการคอนโดมิเนียมที่บริษัท เป็นผู้พัฒนาเป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้า และสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ของบริษัท เทียบกับคู่แข่งรายอื่นดังนั้น บริษัท จึงเชื่อว่าบริษัท จะสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการอื่นที่อยู่ในธุรกิจเดียวกันได้ และสำหรับการเปิดเผยโครงการอสังหาริมทรัพย์ก่อนได้รับใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องจากหน่วยงานราชการนั้น บริษัท มีการจ้างที่ปรึกษาที่มีการเชี่ยวชาญ เช่น ที่ปรึกษาเพื่อศึกษาและจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) ที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง เป็นต้น ซึ่งที่ปรึกษาดังกล่าวช่วยแนะนำบริษัท เกี่ยวกับกฎหมายสิ่งแวดล้อม และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างอาคาร (เช่น พ.ร.บ. อาคารชุด และพ.ร.บ. ควบคุมอาคาร) รวมถึงบริษัท มีฝ่ายกฎหมายภายในและทีมงานวิศวกรที่มีความรู้ความเข้าใจ และประสบการณ์ในการก่อสร้างอาคารชุดคอนโดมิเนียม เพื่อคอยตรวจสอบให้การกำหนดแบบโครงการคอนโดมิเนียมเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ บริษัท จะเริ่มก่อสร้างโครงการเมื่อได้รับใบอนุญาตก่อสร้างอาคาร และใบอนุญาตเกี่ยวกับการจัดทำรายงานการวิเคราะห์

ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) แล้ว ทั้งนี้ ที่ผ่านมามีบริษัท ไม่มีประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และไม่เคยประสบปัญหาในการได้รับใบอนุญาตก่อสร้างอาคารแต่อย่างใด

### 3.1.8 ความเสี่ยงจากการกู้ยืมเงินและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และวันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัท มีหนี้สินรวมจำนวน 1,623.1 ล้านบาท และ 1,599.1 ล้านบาท ตามลำดับ โดยเป็นหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) จำนวน 1,033.5 ล้านบาท และ 691.3 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 63.68 และ 43.23 ของหนี้สินรวม ตามลำดับ ทั้งนี้ หากพิจารณาเฉพาะในส่วน ของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (Interest Bearing Debt) ของบริษัท จะพบว่าอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วน ของผู้ถือหุ้นมีค่าเท่ากับ 3.60 เท่า และ 0.40 เท่า ตามลำดับ โดยเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินดังกล่าวนำมาใช้ในการ พัฒนาโครงการต่างๆของบริษัท และมีแนวโน้มที่จะต้องใช้เงินกู้เพิ่มขึ้นในการพัฒนาโครงการ ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัท มีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวนทั้งสิ้น 13 โครงการรวมมูลค่าโครงการทั้งสิ้น 11,125 ล้านบาท แม้ว่าอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบันมีแนวโน้มที่จะทรงตัว แต่หากในอนาคตอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมมีการปรับเพิ่มสูงขึ้น อาจ ทำให้ส่งผลกระทบต่อตรงในทางลบต่อต้นทุนการพัฒนาโครงการ กำไรและผลการดำเนินงานของบริษัท อย่างมี นัยสำคัญ

ทั้งนี้ ภายใต้สัญญาเงินกู้เพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัท จะต้องรักษาอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ ตลอดอายุสัญญาเงินกู้ เช่น อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Interest Bearing Debt to Equity ratio) อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity ratio) เป็นต้น และหากบริษัท ไม่สามารถปฏิบัติตาม เงื่อนไขสัญญาเงินกู้ดังกล่าวได้ อาจส่งผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท อย่างมี นัยสำคัญ

อย่างไรก็ตาม จากที่บริษัท สามารถระดมทุนจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรกได้ แล้วเสร็จ อัตราส่วนทางการเงินของบริษัท เช่น อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน และอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อทุน จะ ลดลงต่ำกว่าที่เจ้าหน้าที่ธนาคารกำหนด นอกจากนี้ เมื่อบริษัท เป็นหุ้นจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ จะสามารถเพิ่ม ช่องทางการระดมทุนผ่านตลาดทุนได้

### 3.1.9 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางกฎหมายและกฎระเบียบซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ของบริษัท

การเปลี่ยนแปลงทางกฎหมายและกฎระเบียบที่เกิดขึ้นเป็นครั้งคราวในประเทศไทยเป็นปัจจัยซึ่งมีอิทธิพลต่อ ธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัท การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนิน โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท อาทิเช่น การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดการจัดสรรที่ดินตามพ.ร.บ. อาคารชุด และพ.ร.บ. ควบคุมอาคาร (ได้แก่การกำหนดเนื้อที่ที่ดินการกำหนดความกว้างของเขตทางเดินและเขตถนนการกำหนด พื้นที่ส่วนกลางการส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินส่วนกลางทั้งหมดให้แก่นิติบุคคลโครงการการกำหนดระเบียบ ชุมชนการประเมินและจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมการประเมินและจัดทำรายงานผลการตรวจสอบสภาพอาคาร



สูง) รวมถึงการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน (Zoning) กม.ผังเมืองการวางผังจราจรและโครงการระบบขนส่งมวลชนระบบราง โครงการทางด่วนพิเศษ เป็นต้น

ณ ปัจจุบัน ภาครัฐอยู่ระหว่างขั้นตอนการปรับปรุงนโยบายการจัดเก็บภาษีการใช้ประโยชน์ที่ดิน ซึ่งร่างกฎหมายภาษีที่ดินดังกล่าวอยู่ระหว่างการพิจารณาและยังไม่ถูกบังคับใช้เป็นกฎหมายแต่อย่างใด ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าการปรับปรุงนโยบายการจัดเก็บภาษีการใช้ประโยชน์ที่ดินดังกล่าว อาจส่งผลให้ต้นทุนการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ ปรับตัวเพิ่มขึ้นตามราคาที่ดินที่ปรับตัวสูงขึ้นอันเนื่องมาจากอัตราการจัดเก็บภาษีที่ดินที่สูงขึ้น

นอกจากนี้มาตรการการกำหนดอัตราส่วนเงินให้สินเชื่อต่อมูลค่าหลักประกัน (Loan to Value: LTV ratio) ในการให้สินเชื่อหรือให้เงินกู้ยืมเพื่อที่อยู่อาศัยที่มีราคาซื้อขายต่ำกว่า 10 ล้านบาทลงมาสำหรับสินเชื่อที่อยู่อาศัยแนวสูงหรือคอนโดมิเนียมนั้น กำหนด LTV ratio ที่อัตราร้อยละ 90 และมีการปรับใช้มาตรการดังกล่าวเฉพาะกับการซื้อขายทรัพย์สินตามสัญญาซื้อขายที่ทำตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2554 หรือภายหลังจากนั้นซึ่งมาตรการเหล่านี้จะมีผลกระทบต่อความสามารถในการกู้ยืมของผู้บริโภคอีกทั้งมาตรการเหล่านี้อาจจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอขึ้นอยู่กับสภาวะเศรษฐกิจของประเทศและนโยบายของรัฐบาลในช่วงเวลาต่างๆ

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบที่อาจเกิดขึ้นดังกล่าวควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอซึ่งจากการเตรียมความพร้อมดังกล่าวทำให้บริษัทฯ มั่นใจได้ว่าจะไม่ได้รับผลกระทบหรืออาจได้รับผลกระทบเพียงเล็กน้อยจากการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบดังกล่าว

### 3.1.10 ความเสี่ยงจากความผันผวนของสภาวะเศรษฐกิจ การเมืองภายในประเทศ ภัยธรรมชาติตลาดการเงิน และปัจจัยมหภาคอื่นๆ

อุตสาหกรรมของกลุ่มบริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากความผันผวนทางเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศ รวมทั้งความกังวลต่อสถานการณ์การเมืองในอนาคต ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจในไตรมาสที่ 4/2558 เริ่มมีสัญญาณการฟื้นตัวต่อเนื่องจากไตรมาสก่อน ตามความสามารถในการเร่งใช้จ่ายของภาครัฐ ภาคบริการที่ขยายตัวดี และการบริโภคภาคเอกชนที่ทยอยฟื้นตัว จากความเชื่อมั่นที่ปรับดีขึ้น ราคาพลังงานที่อยู่ในระดับต่ำ ในปี 2558 เศรษฐกิจขยายตัวที่ร้อยละ 2.8 โดยธนาคารแห่งประเทศไทย คาดการณ์ว่าในปี 2559 สามารถขยายตัวร้อยละ 3.5 จากการลงทุนภาครัฐที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะการลงทุนยกระดับโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ด้านการคมนาคมขนส่ง และกรอบวงเงินงบประมาณรายจ่ายลงทุนในปี 2559 ที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามยังคงมีปัจจัยเสี่ยงต่อเศรษฐกิจ คือ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกที่ยังอ่อนแอ กระทั่งต่อการส่งออกและรายได้ภาคการเกษตร

โดยภาคธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยได้รับผลประโยชน์มาตรการกระตุ้นอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐในช่วงปลายปี และน่าจะเห็นผลมากขึ้นในช่วงใกล้หมดมาตรการในเดือนเมษายนปี 2559 ในขณะที่อัตราเงินเฟ้อทั่วไป และอัตราดอกเบี้ยยังอยู่ในระดับต่ำ ราคาน้ำมันซึ่งเป็นต้นทุนวัสดุและการขนส่งลดลง ส่งผลให้วัสดุก่อสร้างปรับตัวลดลง รวมทั้ง



เศรษฐกิจที่ขยายตัวดีขึ้น น่าจะดีต่อกำลังซื้อและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในการซื้อที่อยู่อาศัย ประกอบกับความคืบหน้าของแผนงานและการก่อสร้างรถไฟฟ้า รวมทั้งรถไฟฟ้าสายสีม่วงที่จะเปิดให้บริการ เป็นปัจจัยเร่งการขยายตัวของความต้องการที่อยู่อาศัยในแต่ทำเล

ทั้งนี้บริษัทฯ ได้คำนึงถึงทั้งปัจจัยมหภาคต่างๆ เหล่านี้ประกอบในการพิจารณาลงทุนพัฒนาโครงการต่างๆ อย่างเหมาะสม ทั้งการวางตำแหน่งสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการและกำลังซื้อ ช่วงเวลาที่เหมาะสมในแต่ละทำเล ตลอดจนการทำการตลาดและโปรโมชั่นต่างๆ โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการควบคุมความเสี่ยงที่จะเกิดจากปัจจัยมหภาคต่างๆ เพื่อรักษาความมั่นคงและการเติบโตของบริษัทฯ เป็นอย่างมาก

## 3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการของบริษัทฯ

### 3.2.1 ความเสี่ยงจากการมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญ ครอบคลุมจรรยาเอก ((นายพีระพงศ์ จรรยาเอก นางอารดา จรรยาเอก และบริษัท ทุนพีระดา จำกัด) ถือหุ้นในบริษัทฯ รวมกันในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70.00 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายแล้วทั้งหมดและครอบคลุมจรรยาเอกยังคงดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทฯ ด้วย จึงทำให้ครอบคลุมจรรยาเอก ในฐานะที่เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่มีอำนาจในการควบคุมการบริหารจัดการบริษัทฯ รวมถึงสามารถควบคุมการออกเสียงลงคะแนนของที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องให้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทฯ กำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น และเสียงที่ครอบคลุมจรรยาเอกมีส่วนได้เสียในการออกเสียงลงคะแนน ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม จากโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยคณะกรรมการ คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริหาร โดยคณะกรรมการแต่ละชุดจะมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจน ทำให้บริษัทฯ มีความโปร่งใสของการบริหารจัดการและมีระบบที่ตรวจสอบได้

ทั้งนี้ ณ วันที่ 14 พฤษภาคม 2558 บริษัทฯ มีกรรมการอิสระทั้งหมด 4 ท่าน ซึ่งกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน ดำรงตำแหน่งกรรมการตรวจสอบ เพื่อเป็นกลไกในการตรวจสอบการดำเนินงานของคณะกรรมการบริษัทฯ นอกจากนี้ คณะกรรมการของบริษัทฯ ประกอบด้วยกรรมการที่ไม่ใช่ครอบคลุมจรรยาเอก จำนวน 8 ท่าน จากทั้งหมด 10 ท่าน จึงสามารถพิจารณากลับการเสนอเรื่องต่างๆ ที่จะพิจารณาเข้าสู่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้ระดับหนึ่ง นอกจากนั้นแล้ว บริษัทฯ ได้มีแนวปฏิบัติกรณีที่มีการทำรายการระหว่างกัน หรือรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมภายในกิจการ รวมทั้งบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยบุคคลดังกล่าวจะไม่ใช้อำนาจอนุมัติ และไม่มีสิทธิออกเสียงในการทำรายการนั้นๆ ซึ่งจะสามารถช่วยลดความเสี่ยงในข้อนี้ได้อีกด้วย

## 3.3 ความเสี่ยงจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

### 3.3.1 ความเสี่ยงกรณีที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ถือครองหุ้นของบริษัทฯ จำนวนมาก และหากผู้ถือหุ้นรายใหญ่อ้างว่าสามารถขายหุ้นได้ในอนาคตอาจมีผลกระทบต่อราคาหุ้นของบริษัทฯ

ภายหลังการเสนอขายหุ้นของบริษัทฯ ครอบคลุมจรรยาเอก (นายพีระพงศ์ นางอารดา จรรยาเอก และบริษัท ทนพีระดา จำกัด) ถือหุ้นในสัดส่วนประมาณร้อยละ 70.00 ของหุ้นที่ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ทั้งนี้ หุ้นของบริษัทฯ ซึ่งถือโดยครอบคลุมจรรยาเอกในฐานะผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ จะถูกห้ามขายเป็นระยะเวลา 1 ปีนับแต่วันที่หุ้นของบริษัทฯ เริ่มทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ตามประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ฯ เรื่องการห้ามผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นและผู้ที่เกี่ยวข้องขายหุ้นและหลักทรัพย์ภายในระยะเวลาที่กำหนด พ.ศ. 2544 (รวมทั้งที่มีการแก้ไขเพิ่มเติม) และครอบคลุมจรรยาเอกสามารถทยอยขายหุ้นของบริษัทฯ บางส่วนที่ตนถือเมื่อครบกำหนดระยะเวลา 6 เดือนหลังจากหุ้นของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ และเมื่อครบระยะเวลา 1 ปีหลังจากหุ้นของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ครอบคลุมจรรยาเอกสามารถขายหุ้นของบริษัทฯ ได้ทั้งหมดภายหลังสิ้นสุดระยะเวลาห้ามขายหุ้นดังกล่าว

การที่ครอบคลุมจรรยาเอกอาจขายหุ้นจำนวนมากหรือการคาดการณ์ว่าจะมีการขายหุ้นในจำนวนมากเกิดขึ้นอาจมีผลกระทบในทางลบต่อราคาซื้อขายของหุ้นของบริษัทฯ ได้ ซึ่งบริษัทฯ ไม่สามารถคาดการณ์ถึงผลกระทบ (ถ้ามี) ของการขายหุ้นในอนาคตหรือปริมาณหุ้นที่จะขายในอนาคตว่าจะมีผลกระทบต่อความเคลื่อนไหวของราคาตลาดของหุ้นของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม การขายหุ้นจำนวนมากในตลาดหลักทรัพย์ฯ ภายหลังการเสนอขายหุ้นหรือการคาดการณ์ว่าจะมีการซื้อขายในลักษณะดังกล่าวเกิดขึ้น อาจส่งผลกระทบต่อราคาตลาดของหุ้นของบริษัทฯ

### 3.3.2 ความเสี่ยงเรื่องผลกระทบจากราคาหลักทรัพย์จากการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่ออกให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัทฯ ซึ่งราคาใช้สิทธิต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 8/2557 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2557 ได้มีมติอนุมัติการออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ("ใบสำคัญแสดงสิทธิ") ให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ จำนวน 3,150,000 หน่วย อายุ 3 ปี นับจากวันออกใบสำคัญแสดงสิทธิ อัตราการใช้สิทธิ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ ต่อ 1 หุ้นสามัญ ราคาการใช้สิทธิ 4.50 บาทต่อหุ้น (เว้นแต่กรณีมีการปรับราคาใช้สิทธิตามเงื่อนไขการปรับสิทธิ) ซึ่งกำหนดออกและจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิในวันที่ 1 ตุลาคม 2558 ทั้งนี้ กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานได้รับจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิ และจะสามารถเริ่มทยอยใช้สิทธิในการแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญของบริษัทฯ ได้ตั้งแต่ใบสำคัญแสดงสิทธิอายุครบ 6 เดือน

ราคาการใช้สิทธิดังกล่าวต่ำกว่าราคาเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนในครั้งนี้อยู่ 50 ดังนั้น ผู้ลงทุนจึงมีความเสี่ยงจากการมีต้นทุนในการถือหุ้นสามัญสูงกว่าต้นทุนการใช้สิทธิของกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานที่ถือใบสำคัญแสดงสิทธิ และอาจมีความเสี่ยงที่ราคาหุ้นอาจลดต่ำลง หากกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานขายหุ้นหลังการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ นอกจากนี้ ผู้ลงทุนจะมีผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไร (EPS Dilution) และผลกระทบด้านสัดส่วนการถือหุ้น (Control Dilution) ในกรณีกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานใช้สิทธิซื้อหุ้นสามัญตามใบสำคัญแสดงสิทธิทั้งจำนวน โดยผู้ลงทุนจะมีส่วนแบ่งกำไรและสิทธิออกเสียงลดลงร้อยละ 0.52 โดยคำนวณจากฐานทุนชำระแล้วภายหลังการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนและการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ ซึ่งมีจำนวนรวมทั้งสิ้น 603,150,000 หุ้น

นอกจากนี้ตามมาตรฐานบัญชีเรื่อง Share-based payment จากการจัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิให้แก่กรรมการ ผู้บริหารและพนักงานนั้น บริษัทฯ จะต้องบันทึกค่าใช้จ่ายดังกล่าวเมื่อมีการจัดสรรให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ โดยจะทยอยรับรู้เป็นค่าใช้จ่ายตามสัดส่วนของการใช้สิทธิในการแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญของบริษัทฯ ที่เกิดขึ้นจริง ดังนั้น ปัจจัยดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อกำไรและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในอนาคต

อย่างไรก็ตาม ผลกระทบดังกล่าวข้างต้นจะยังไม่เกิดขึ้นทันที เนื่องจากเงื่อนไขของระยะเวลาการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิที่กำหนดให้ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิสามารถใช้สิทธิได้หลังจากมีอายุครบ 6 เดือนนับจากวันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิแล้ว โดยสามารถใช้สิทธิครั้งแรกได้ไม่เกินร้อยละ 10 ของใบสำคัญแสดงสิทธิที่ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิแต่ละคนได้รับจัดสรร และในทุกๆ 6 เดือนหลังวันใช้สิทธิครั้งแรกสามารถใช้สิทธิได้ไม่เกินร้อยละ 25 ร้อยละ 40 ร้อยละ 60 ร้อยละ 80 และร้อยละ 100 ของใบสำคัญแสดงสิทธิที่ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิแต่ละคนได้รับจัดสรร

### 3.3.3 ความเสี่ยงกรณีเงินปันผลที่ประกาศจ่ายในอดีตอาจไม่สามารถบ่งชี้ถึงการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ในอนาคต

บริษัทฯ อาจประกาศจ่ายเงินปันผลหลังจากพิจารณาผลประกอบการ กระแสเงินสด และฐานะทางการเงิน ความเป็นไปในการใช้เงินทุนและการดำเนินงานตามหนังสือบริคณห์สนธิและข้อบังคับของบริษัทฯ กฎหมายและระเบียบที่ใช้บังคับ รวมทั้งปัจจัยอื่นที่บริษัทฯ เห็นว่าเกี่ยวข้อง ทั้งนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 3/2557 เมื่อวันที่ 24 มิถุนายน 2557 มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจำนวน 84.4 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ ได้รับการผ่อนผันการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจากธนาคารผู้ให้กู้แล้ว และที่ประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 4/2558 และครั้งที่ 7/2558 เมื่อวันที่ 14 พฤษภาคม 2558 และวันที่ 11 สิงหาคม 2558 มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล จำนวน 139.4 ล้านบาท และ 111.4 ล้านบาท ตามลำดับ อนึ่ง การจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวนี้เป็นการจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ และไม่ได้รวมถึงผู้ถือหุ้นใหม่จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก

อย่างไรก็ตาม การประกาศจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ในอนาคตอาจหรือไม่อาจสะท้อนถึงการประกาศจ่ายเงินปันผลในอดีตและจะขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัทฯ ทั้งนี้ การประกาศจ่ายเงินปันผลในอนาคต (ถ้ามี) อาจไม่เป็นอัตราเดียวกับอัตราที่บริษัทฯ เคยประกาศจ่ายในอดีตนอกจากนี้ เงื่อนไขของสัญญาเงินกู้ปัจจุบันบางฉบับ กำหนดให้บริษัทฯ สามารถจ่ายเงินปันผลได้ เมื่อได้รับความเห็นชอบจากธนาคารผู้ให้กู้ ซึ่งบริษัทฯ จะดำเนินการขอผ่อนผันเงื่อนไขดังกล่าวให้แล้วเสร็จ ก่อนการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและหลังหักสำรองต่างๆ ทุกประเภทที่กฎหมายและบริษัทฯ กำหนดไว้ในแต่ละปี ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ จะพิจารณาการจ่ายเงินปันผลโดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เพื่อผลประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นเป็นหลัก เช่น ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ การสำรองเงินไว้เพื่อลงทุนในอนาคต การสำรองเงินไว้เพื่อชำระคืนเงินกู้ยืม หรือเป็นเงินลงทุนหมุนเวียนภายในบริษัทฯ และการจ่ายเงินปันผลนั้นไม่มีผลกระทบต่อภาระการดำเนินงานปกติของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ตามที่คณะกรรมการบริษัทฯ พิจารณาเห็นสมควร หรือ เหมาะสม

### 3.3.4 ความเสี่ยงกรณีกฎหมายไทยและข้อบังคับของบริษัทฯ มีข้อจำกัดการถือหุ้นของชาวต่างชาติซึ่งอาจมีผลกระทบต่อสภาพคล่องและราคาตลาดของหุ้นบริษัทฯ

ข้อบังคับของบริษัทฯ จำกัดสัดส่วนการเป็นเจ้าของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดในบริษัทฯ ของชาวต่างชาติไว้ที่ร้อยละ 49 นอกจากนี้ ความเป็นเจ้าของหุ้นของชาวต่างชาติยังถูกจำกัดไว้โดยกฎหมายไทย ดังนั้น สภาพคล่องและราคาตลาดของหุ้นสามัญของบริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบในทางลบโดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อการถือหุ้นของชาวต่างชาติเพิ่มขึ้นถึงเพดานที่กำหนดไว้ผู้ถือหุ้นชาวไทยอาจไม่สามารถโอนหุ้นของตนให้กับบุคคลอื่นซึ่งมิได้มีสัญชาติไทย นอกจากนี้ ผู้ถือหุ้นผู้ซื้อหุ้นผู้ขายหุ้นซึ่งมิได้มีสัญชาติไทยมีอาจทราบล่วงหน้าว่าหุ้นนั้นจะตกอยู่ในข้อจำกัดสัดส่วนการถือหุ้นของชาวต่างชาติ และหุ้นนั้นจะสามารถจดทะเบียนในนามของผู้ซื้อได้หรือไม่ หรือนายทะเบียนจะปฏิเสธการจดทะเบียนการโอนหุ้นเช่นนั้นหรือไม่

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 สินทรัพย์หลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วยที่ดินรอการพัฒนา ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน อาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์ไม่มีตัวตนโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ( ล้านบาท )	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินรอการพัฒนา	95.2	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงิน กู้ยืมกับสถาบันการเงิน บางส่วน
เงินมัดจำค่าที่ดิน	314.1	เป็นเจ้าของ	-
ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	2,442.1	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงิน กู้ยืมกับสถาบันการเงิน
อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	2.1	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
อาคารและอุปกรณ์	66.6	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	0.9	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
<b>รวมทั้งสิ้น</b>	<b>2,921.1</b>		

##### 4.1.1 ที่ดินรอการพัฒนา

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ที่ดินรอพัฒนามีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวม เท่ากับ 95.2 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

รายการ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ( ล้านบาท )	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินโครงการเทพารักษ์ 4 จังหวัดสมุทรปราการ <sup>1</sup>	0-1-99.0	8.1	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ที่ดินแปลงถนนของโครงการ Nottingham ดิแวนนท์-แค ราย	0-0-71.2	1.1	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ที่ดินโครงการ Hampton Residence เกษตร-ศรีราชา	5-1-59.5	86.1	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ใน วงเงินรวมจำนวน 832.8 ล้านบาท
<b>รวม</b>	<b>6-0-29.7</b>	<b>95.2</b>		

#### 4.1.2 เงินมัดจำค่าที่ดิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีเงินมัดจำค่าที่ดินสำหรับโครงการซึ่งอยู่ระหว่างการก่อสร้าง จำนวน 9 โครงการ ซึ่งมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวม เท่ากับ 314.1 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

รายการ	พื้นที่ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ( ล้านบาท )
โครงการขยายถนนเบิ่งซอ 1	0-0-15.5	0.2
โครงการ Knightbridge Tiwanont กระทรวงสาธารณสุข	1-2-83	16.7
โครงการ Kensington พหลโยธิน 42	1-3-62	9.0
โครงการโนนาคด 7 โครงการ	ประมาณ 17 ไร่	288.2
<b>รวมทั้งสิ้น</b>		<b>314.1</b>

#### 4.1.3 ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ต้นทุนโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งประกอบด้วยที่ดินและสิ่งปลูกสร้างเพื่อขายในโครงการต่างๆ มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินรวมเท่ากับ 2,442.1 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดสรุปดังนี้

รายการ	ลักษณะ โครงการ	พื้นที่ โครงการ ( ไร่ )	มูลค่าสุทธิ ตาม บัญชี (ล้าน บาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการ Kensigton สุขุมวิท 107	อาคารชุด พักอาศัย	0-3-81	14.7	เป็น เจ้าของ	ห้องชุด จำนวน 3 หน่วยเป็น หลักประกันเงินกู้ยืมสถาบัน การเงินในวงเงินรวมจำนวน 10 ล้านบาท
โครงการ Notting Hill สุขุมวิท 107	อาคารชุด พักอาศัย	0-3-83	10.6	เป็น เจ้าของ	ไม่มี
โครงการ The Knights I สุขุมวิท 107	อาคารชุด พักอาศัย	0-1-67	5.0	เป็น เจ้าของ	ไม่มี
โครงการ The Knights II สุขุมวิท 107	อาคารชุด พักอาศัย	0-1-45.3	7.2	เป็น เจ้าของ	ไม่มี

รายการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการ Knightbridge สุขุมวิท 107	อาคารชุดพักอาศัย	1-1-56	34.9	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ B-Loft สุขุมวิท 109	อาคารชุดพักอาศัย	0-3-60	10.0	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ B-loft สุขุมวิท 115	อาคารชุดพักอาศัย	1-0-07	60.4	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 50.5 ล้านบาท
โครงการ Knightbridge Sky River Ocean	อาคารชุดพักอาศัย	1-3-60	441.7	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 517.0 ล้านบาท
โครงการ B-Republic สุขุมวิท 101/1	อาคารชุดพักอาศัย	2-0-69	148.1	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Tropicana เราช้วน	อาคารชุดพักอาศัย	2-0-96.9	273.6	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 277.5 ล้านบาท
โครงการ Villa Lasalle สุขุมวิท 105	อาคารชุดพักอาศัย	2-1-63	192.3	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Notting Hill ดิวนนท	อาคารชุดพักอาศัย	1-1-43.5	129.7	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 117.0 ล้านบาท
โครงการ The Cabana สำโรง	อาคารชุดพักอาศัย	3-3-54	84.2	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 430.0 ล้านบาท
โครงการ Notting Hill พหล - เกษตร	อาคารชุดพักอาศัย	1-2-16.1	78.4	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 52.70 ล้านบาท

รายการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่โครงการ (ไร่)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการ Pause สุขุมวิท 103	อาคารชุดพักอาศัย	1-2-53	97.1	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 182.0 ล้านบาท
โครงการ Pause สุขุมวิท 115	อาคารชุดพักอาศัย	1-1-83.0	90.4	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 210.45 ล้านบาท
โครงการ Pause (A) และ (B) สุขุมวิท 107	อาคารชุดพักอาศัย	1-0-41	122.6	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Knightbridge สะพานใหม่	อาคารชุดพักอาศัย	2-3-60	199.9	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 444.4 ล้านบาท
โครงการ Knightsbridge The Ocean ศรีราชา	อาคารชุดพักอาศัย	4-0-4.5	86.8	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 874.6 ล้านบาท
โครงการ Kensington และ Nottinghill ศรีราชา	อาคารชุดพักอาศัย	8-1-66.5	160.1	เป็นเจ้าของ	หลักประกันเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ในวงเงินรวมจำนวน 832.76 ล้านบาท
โครงการ Kensington พหล-เกษตร	อาคารชุดพักอาศัย	1-3-62	2.0	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Notting Hill แพรงษา	อาคารชุดพักอาศัย	3-1-91	113.9	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการ Notting Hill สะพานใหม่	อาคารชุดพักอาศัย	3-3-60.7	4.4	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการในอนาคต 1	อาคารชุดพักอาศัย	1-2-83	32.7	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการในอนาคต 2	อาคารชุดพักอาศัย	2-3-75.7	3.8	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โครงการในอนาคต 3	อาคารชุดพักอาศัย	3-3-34	3.8	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมทั้งสิ้น			2,442.1		



#### 4.1.3 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัทฯ ได้แก่ ห้องชุดของโครงการ Sense of London สุขุมวิท 109 ซึ่งบริษัทฯ ลงทุนเพื่อปล่อยเช่าพื้นที่ให้แก่รายย่อย เพื่อเป็นการให้บริการและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าผู้ซื้อบ้านภายในโครงการดังกล่าว

รายการ	พื้นที่ (ตร.ม.)	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	ราคา ประเมิน <sup>1</sup> (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ห้องชุด 1899/19 โครงการ Sense of London สุขุมวิท 109	30.4	0.5	1.7	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ห้องชุด 1899/20 โครงการ Sense of London สุขุมวิท 109	31.4	0.6	1.7		
ห้องชุด 1899/21 โครงการ Sense of London สุขุมวิท 109	30.3	0.5	1.7		
ห้องชุด 1899/22 โครงการ Sense of London สุขุมวิท 109	28.1	0.5	1.5		
<b>รวม</b>	<b>120.1</b>	<b>2.1</b>	<b>6.6</b>		

หมายเหตุ: <sup>1</sup>ประเมินโดยบริษัท อัลติมา แอปไพเรล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับ

ความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ต. และการประเมินที่ดินใช้วิธีการประเมินค่าทรัพย์สินตาม

ข้อมูลตลาด (Market Comparison Approach) ซึ่งประเมินเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2557

#### 4.1.4 อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
อาคารและส่วนปรับปรุง	36.2	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	15.2	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	10.6	เป็นเจ้าของ	เป็นหลักทรัพยค้ำประกันตามสัญญาเช่าซื้อ บางส่วนจำนวน 6.2 ล้านบาท
งานระหว่างก่อสร้าง	4.7	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
<b>รวม</b>	<b>66.6</b>		

#### 4.1.5 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี(ล้านบาท) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558
คอมพิวเตอร์ซอฟต์แวร์	0.9

## 5.1 เงินลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย 3 บริษัท สรุปดังต่อไปนี้

บริษัทย่อย	ลักษณะการประกอบธุรกิจ	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละ)	มูลค่าเงินลงทุนตามราคา ทุน ณ 31 ธันวาคม 2558 (ล้านบาท)
1. บริษัท ออริจัน วัน จำกัด	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภท คอนโดมิเนียม และธุรกิจให้เช่า อสังหาริมทรัพย์	100.0	17.5
2. บริษัท พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น จำกัด ( เดิมชื่อ "บริษัท คอนโด เอเจน ซี แอนด์ เมเนจเม้นท์ จำกัด" )	ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์	100.0	1.0
3. บริษัท ทิสสา ลิฟวิ้ง จำกัด*	ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์	51.0	0.1
<b>รวม</b>			<b>18.6</b>

หมายเหตุ\* คอนโด เอเจนซี ถือหุ้นใน ทิสสา ลิฟวิ้ง จำนวน 51,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 51 ของจำนวนทุนจดทะเบียน และมีผู้ถือหุ้นอื่น  
ได้แก่ ผู้ถือหุ้นชาวญี่ปุ่นถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 45 และพนักงานของบริษัทฯ ถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ 4 ของจำนวนทุนจดทะเบียน โดยผู้ถือหุ้นกลุ่มดังกล่าวไม่ได้เป็นบุคคล  
ที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทฯ แต่อย่างใด

## 5.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่ประกอบธุรกิจเช่นเดียวกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ  
ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ หรือธุรกิจที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน หรือธุรกิจที่สนับสนุนธุรกิจหลักของบริษัทฯ ซึ่งจะทำให้  
บริษัทฯ มีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มขึ้น หรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ เพื่อเพิ่มขีด  
ความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯและเพื่อให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายในการเป็นผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจ  
พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ทั้งนี้ บริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทร่วมอาจพิจารณาการลงทุนในธุรกิจอื่นเพิ่มเติมหากเป็นธุรกิจที่  
มีศักยภาพการเติบโตทางธุรกิจ หรือเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีในการลงทุน  
โดยการพิจารณาการลงทุนของบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทร่วมนั้น จะต้องได้รับความเห็นชอบ และ/หรือการอนุมัติ  
จากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้น (แล้วแต่กรณี)

ในการกำกับดูแลและบริหารงานของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้น บริษัทฯ จะแต่งตั้งตัวแทนของบริษัทฯ เข้า  
ดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมโดยบุคคลดังกล่าวต้องมีคุณสมบัติและประสบการณ์ที่  
เหมาะสมในการบริหารกิจการของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้นๆ ในสัดส่วนที่เหมาะสม ทั้งนี้ ตัวแทนของบริษัทฯ  
ดังกล่าวมีหน้าที่ติดตามการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อยและบริษัทร่วมอย่างใกล้ชิด และนำเสนอผลประกอบการรวมทั้ง  
ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับนโยบายการดำเนินธุรกิจต่อคณะกรรมการของบริษัทฯ และ/หรือ บริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วม  
เพื่อให้เป็นไปในทิศทางที่เหมาะสมและสร้างประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ และเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัทฯ

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทและบริษัทย่อยมีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งเป็นคดีหรือข้อพิพาทที่ยังไม่สิ้นสุด ปัจจุบันคดีนี้อยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลชั้นต้น โดยเป็นคดีที่ไม่มีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทหรือบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

## 6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ("บริษัท")
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	ORI
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และให้บริการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107557000381
ทุนจดทะเบียน	:	301,575,000.00 บาท
ทุนชำระแล้ว	:	300,000,000.00 บาท
มูลค่าหุ้น	:	หุ้นละ 0.50 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270 โทรศัพท์ : (662) 399 4466 โทรสาร : (662) 398 9994
เว็บไซต์บริษัท	:	<a href="http://www.origin.co.th">www.origin.co.th</a>

## ข้อมูลทั่วไปบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ออริจิ้น วัน จำกัด ("ออริจิ้น วัน")
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ทุนจดทะเบียน	:	40,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 4,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270

ชื่อบริษัท	:	บริษัท พรีเมอ พร็อพเพอร์ตี้ ไซลูชั่น จำกัด ("พรีเมอ")
ทุนจดทะเบียน	:	1,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และให้บริการที่เกี่ยวข้องกับ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 1899/22 หมู่ที่ 7 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ

**บุคคลอ้างอิง**

นายทะเบียนหลักทรัพย์	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย Tower B เลขที่ 93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์ 02-009-9000, 02-009-9999 (Contact center)
ผู้สอบบัญชี	:	บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ชั้น 33 อาคารเลครัชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2264-9090

**6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น - ไม่มี -**

ผู้ลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์เพิ่มเติมได้จากแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ของบริษัทที่แสดงไว้ใน [www.sec.or.th](http://www.sec.or.th) หรือเว็บไซต์ของบริษัท [www.origin.co.th](http://www.origin.co.th)