ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดตามกฎหมายเมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2552 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10.0 ล้านบาท โดยครอบครัวจรูญเอก (นายพีระพงศ์ จรูญเอก และนางอารดา จรูญ-เอก) เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งประกอบการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทคอนโดมิเนียมและบ้านจัดสรร ตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางและทำเลย่านนิคมอุตสาหกรรม ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล รวมทั้งในพื้นที่โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ซึ่งดำเนินการโดยบริษัทฯ บริษัทย่อย และและกลุ่มบริษัท จำนวน 57 บริษัท ทั้งนี้ บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีการออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์ (Uniqueness Project Design) ฟังก์ชั่นการใช้งานห้องชุดที่คุ้มค่า (Best Function of Unit Plan Design) และเป็นเลิศในด้านการบริการหลังการขาย (After Sale Service Excellent) บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้ประกอบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมที่เป็นผู้บุกเบิกโครงการคอนโดมิเนียมบริเวณสถานีรถไฟฟ้า BTS แบริ่ง จังหวัดสมุทรปราการ และได้ขยายการพัฒนาโครงการไปในทำเลศักยภาพต่างๆ โดยยังได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี เช่น ทำเลรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยาย หมอชิต-สะพานใหม่-คูคต ทำเลรถไฟฟ้าสายสีม่วง ทำเลใจกลางเมือง สาทร-นราธิวาส เจริญกรุง พญาไท ทองหล่อ ทำเลรถไฟฟ้าสายสีส้มศูนย์วัฒนธรรม-รามคำแหง-มีนบุรี ทำเลรถไฟฟ้าสายสีเหลืองรัชดา-ลาดพร้าว-ศรีนครินทร์-เทพารักษ์ ทำเลรถไฟฟ้าสายสีชมพูแจ้งวัฒนะ-รามอินทรา-มีนบุรี รวมทั้งทำเลเมืองอุตสาหกรรม ศรีราชา – แหลมฉบัง จังหวัดชลบุรี และจังหวัดระยอง สำหรับการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรร บริษัทฯ เน้นพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งภาคจังหวัดในภาคตะวันออก โดยยังคงใส่ใจเรื่องการออกแบบที่เป็นเอกลักษณ์ และบริการหลังการขาย ที่เป็นจุดเด่นของบริษัทฯ ภายใต้การดำเนินงานของกลุ่มบริษัท บริทาเนีย จำกัด (“ บริทาเนีย ”) อีกทั้งบริษัทฯ ยังดำเนินธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุด และบริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุดให้แก่โครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนา ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท พรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น จำกัด (“ พรีโม ”)

นอกจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภทรับรู้รายได้จากการขายแล้ว บริษัทฯ ยังมีการดำเนินธุรกิจในรูปแบบการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่า และธุรกิจบริการที่เกี่ยวเนื่องกับอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ได้อย่างต่อเนื่องภายใต้การดำเนินงานของกลุ่มบริษัท วัน ออริจิ้น จำกัด (“ วัน ออริจิ้น ”) เพื่อสร้างความมั่นคงให้กับกลุ่มบริษัทฯ ในระยะยาว จากการมีรูปแบบรายได้ที่สม่ำเสมอในอนาคต

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ สามารถปิดโครงการแล้ว จำนวน 25 โครงการ มูลค่าโครงการประมาณ 12,852.8 ล้านบาท มีโครงการที่อยู่ระหว่างการขายจำนวน 45 โครงการ (โดยแบ่งเป็น โครงการที่พัฒนาแล้วเสร็จจำนวน 23 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 48,002.6 ล้านบาท และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา จำนวน 22 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 49,789.0 ล้านบาท)

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ ค่านิยม เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

วิสัยทัศน์

ออริจิ้นฯ มีวิสัยทัศน์ มุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ครบวงจร และพัฒนาองค์กรให้เจริญเติบโตอย่างยั่งยืนภายใต้หลักบรรษัทภิบาล โดยเราจะส่งมอบสินค้าและบริการที่ดี โดยยึดถือลูกค้าเป็นศูนย์กลาง ด้วยการคิดที่มากกว่าให้มากกว่า เพื่อลูกค้าได้มากกว่า

พันธกิจ

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

ค่านิยม

O	Optimize	เพิ่มผลงานอย่างยอดเยี่ยม
R	Responsive	พร้อมปรับเตรียมอย่างฉับไว
I	Innovation	แสวงหาสร้างคุณค่าทำสิ่งใหม่
G	Growth	พร้อมเติบใหญ่ไปพร้อมกัน
I	Integrity	ซื่อสัตย์สุจริต
N	Neat	ร่วมกันคิดประณีตในงาน
S	Service Excellence	เต็มที่ในการบริการ
T	Teamwork	ร่วมใจกันเป็นหนึ่งเดียว

ทั้งนี้ ภายใต้วิสัยทัศน์ พันธกิจ บริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะเป็นผู้นำในการเข้าพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ในทำเลศักยภาพใหม่ๆ ซึ่งมีแนวโน้มการเติบโตของความต้องการที่อยู่อาศัยสูง และมีความเป็นไปได้ในการแข่งขัน เช่น ทำเลแนวรถไฟฟ้าส่วนต่อขยาย และย่านอุตสาหกรรม โดยมีรูปแบบในการขยายตัวและการพัฒนาโครงการในแต่ละทำเล 2 รูปแบบหลัก คือ (1) Cluster Model เป็นการพัฒนาโครงการในรูปแบบ และระดับราคาที่หลากหลายในแต่ละทำเล เพื่อตอบสนองความต้องการในทุกระดับราคาและทุกรูปแบบความต้องการในทำเลนั้นๆ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถควบคุมตลาดและการแข่งขันได้ ซึ่งประหยัดต้นทุนการตลาดและการดำเนินการ จึงสามารถขยายการพัฒนาโครงการในทำเลนั้นๆ ได้อย่างต่อเนื่อง (2) Compound Mixed use Model หรือที่เรียกว่า Origin District / Origin Smart City ซึ่งเป็นการรวมการพัฒนาโครงการในรูปแบบและระดับราคาต่างๆ ไว้ในพื้นที่เดียวกัน และเสริมด้วยโครงการค้าปลีกหรือที่อยู่อาศัยประเภทเช่า ให้มีลักษณะการอยู่

อาศัยเป็นชุมชนที่พร้อมรองรับทุกความต้องการในการอยู่อาศัย นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับทุกรายละเอียดการอยู่อาศัย **ภายใต้แนวคิด** EMPARTHY - SMART PRODUCTS + EXCELLENT SERVICES **สร้างมาตรฐานเหนือความคาดหมาย ด้วยการคำนึงถึงและใส่ใจในทุกความรู้สึกของลูกค้าเป็นพื้นฐาน**ไม่ว่าจะเป็นการออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์ (Uniqueness Project Design) ฟังก์ชั่นการใช้งานห้องชุดที่คุ้มค่า (Best Function of Unit Plan Design) และเป็นเลิศในด้านการบริการหลังการขาย (After Sale Service Excellent)

โดยนอกจากธุรกิจพัฒนาโครงการอาคารชุด บริษัทฯ ได้ดำเนินการขยายธุรกิจไปยังตลาดบ้านจัดสรร และธุรกิจพัฒนาการโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่สร้างรายได้ได้ต่อเนื่อง (Recurring Income) เช่น โรงแรม, อพาร์ทเม้นท์, สำนักงานเพื่อเช่า, พื้นที่เช่าเพื่อการพาณิชย์ ในการขยายฐานทางธุรกิจ สร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน และมั่นคงให้กับบริษัทฯ

<u>กลยุทธ์ทางธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ</u>

1) <u>การกระจายการพัฒนาโครงการตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในหลายพื้นที่รอบนอก และพื้นที่แถบนิคมอุตสาหกรรมที่สำคัญ</u>

บริษัทฯ มีแผนการกระจายการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทอาคารชุดในหลายพื้นที่ที่มีศักยภาพ และมีความสะดวกในด้านการคมนาคม โดยเน้นทำเลตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ซึ่งมีการขยายตัวของความต้องการที่อยู่อาศัยสูง โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดที่สอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินชีวิตและกำลังซื้อในปัจจุบัน เช่น ทำเลรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยาย บางนา- แบริ่ง-สมุทรปราการ ทำเลรถไฟฟ้าสายสีเขียวส่วนต่อขยาย หมอชิต-สะพานใหม่-คูคต ทำเลรถไฟฟ้าสายสีม่วง ทำเลรถไฟฟ้าสายสีส้มศูนย์วัฒนธรรม-รามคำแหง-มีนบุรี ทำเลรถไฟฟ้าสายสีเหลืองรัชดา-ลาดพร้าว-ศรีนครินทร์-เทพารักษ์ ทำเลรถไฟฟ้าสายสีชมพูแจ้งวัฒนะ-รามอินทรา-มีนบุรี และทำเลใจกลางเมือง เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงปริมาณความต้องการที่พักอาศัยที่ใกล้แหล่งอุตสาหกรรมที่มีคุณภาพอันเนื่องมาจากการขยายตัวของนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ โดยเฉพาะในภาคตะวันออกซึ่งได้รับการสนับสนุนทางนโยบายและการลงทุนด้านสาธารณูปโภคมูลค่าสูง ตามโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) บริษัทฯ จึงมีแผนในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ทั้งประเภทอาคารชุด บ้านจัดสรร พื้นที่ค้าปลีก โรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ บริเวณพื้นที่ใกล้กับนิคมอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง เช่น นิคมอุตสาหกรรมปิ่นทอง นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง นิคมอุตสาหกรรมเหมราช นิคมอุตสาหกรรมปู่เจ้าสมิงพราย และ นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด เป็นต้น

สำหรับโครงการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรร ซึ่งบริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการแรกในไตรมาส 4 ปี 2560 บริษัทฯ ยังคงเน้นพัฒนาโครงการบริเวณพื้นที่กรุงเทพฯ ปริมณฑลฝั่งตะวันออก ตามแนวถนนวงแหวนกาจญนาภิเษก และ ถนนบางนา - ตราด เนื่องจากเป็นพื้นที่ซึ่งมีการเติบโตสูงที่สุดในช่วง 2-3 ที่ผ่านมา โดยเฉพาะความต้องการของผู้บริโภค มีการเติบโตที่สูงของราคา และยอดขาย จากปัจจัยความสะดวกสบายในการเดินทางเส้นทางคมนาคมที่ขยายตัวทั้งถนนและรถไฟฟ้าสายใหม่และสนามบินสุวรรณภูมิ รวมทั้งยังมีโครงการที่ขยายเพิ่มเติมของภาคเอกชนจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ แหล่งงานอุตสาหกรรม และยังเป็นพื้นที่เชื่อมโยงกรุงเทพฯ ปริมณฑล กับพื้นที่โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีแผนที่จะขยายการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรร ไปยังพื้นที่อื่นๆ ที่มีศักยภาพทั้งในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และจังหวัดข้างเคียง รวมทั้งจังหวัดภาคตะวันออกฉะเชิงเทรา ชลบุรี และระยอง

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาในทำเลโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) แล้ว 11 โครงการ ประกอบด้วยโครงการอาคารชุด 7 โครงการ มูลค่า 7,400.2 ล้านบาท โรงแรม 3 โครงการ และ ศูนย์การค้า 1 โครงการ

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 โดยเป็นห้องชุดขนาดประมาณ 36 ตร.ม. แบ่งเป็น 1 ห้องนอน และ 1 ห้องเอนกประสงค์ ซึ่งห้องเอนกประสงค์ดังกล่าวนี้สามารถปรับเป็นห้องทำงาน หรือห้องนอนเล็กได้ การพัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ภายใต้คอนเซปท์ " SPACE " ในโครงการ ไนท์บริดจ์ สเปซ พระราม 9, ไนท์บริดจ์ สเปซ รัชโยธิน และ ไนท์บริดจ์ คอลลาจ สุขุมวิท 107 กับการออกแบบเพดานสูง 4.2 เมตร ที่มอบพื้นที่ที่มากกว่า และมีฟังก์ชั่นที่ตอบโจทย์การใช้งานได้จริง (Customer-Centric Design) นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เพิ่มแนวคิดใหม่ๆ เข้าไปเพื่อสร้างความโดดเด่นให้แก่โครงการ เช่น โครงการ ไนท์บริดจ์ เกษตร โซไซตี้ โดยบริษัทฯ ออกแบบส่วนกลางแบบ Limitless Facility ซึ่งเป็นส่วนกลางลอยฟ้าเชื่อมต่อ 3 อาคารเข้าด้วยกันเพื่อความสะดวกสบายของลูกค้าผู้อยู่อาศัย และส่งเสริมภาพลักษณ์ของการพักอาศัยที่โดดเด่นเหนือโครงการทั่วไป และโครงการ พาร์ค ออริจิ้น พญาไท เป็นอีกหนึ่งโครงการที่มีการออกแบบโครงการซึ่งได้ผนวก LIFE STYLE ของลูกค้าที่อยู่อาศัยและทำงานในเมือง แต่ยังต้องการธรรมชาติการผจญภัย หรือการท่องเที่ยว แนวคิดการออกแบบจึงนำกิจจกรรมของผู้อยู่อาศัย เช่นการวิ่ง การปีนเขา มาผนวกเข้ากับงานออกแบบสถาปัตยกรรม จนออกมาเป็นงานออกแบบที่ลงตัวโดยการออกแบบพื้นที่สีเขียวในแนวตั้ง ที่มีความต่อเนื่องกันตั้งแต่ชั้น 1 จนถึงชั้นดาดฟ้า ทำให้เกิดรูปแบบของอาคารและ FACILITY ที่โดดเด่น ไม่เหมือนใคร นอกจากนี้ในปี 2562 ในงาน Thailand Property Awards 2019 โดยนิตยสาร PropertyGuru Property Report ยังได้มอบรางวัล" 2 สาขา ได้แก่ "Best Luxury Condo Architectural Design (Bangkok)" และ "Best Luxury Condo Landscape Architectural Design (Bangkok)" ให้กับโครงการพาร์ค ออริจิ้น ทองหล่อ ซึ่งสะท้อนถึงความโดเด่นของด้านการออกแบบโครงการของเรา

การพัฒนาโครงการในปี 2562 ใช้แนวความคิดเรื่อง EMPATHY หมายถึง The ability to understand and share the feeling of another เป็นแนวทางในการออกแบบและกำหนดฟังค์ชั่นต่างทั้งในพื้นที่ส่วนกลางและภายในยูนิต กล่าวคือการออกแบบด้วยความเข้าใจ ใส่ใจในความต้องการ และความรู้สึกของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน และแก้ไขปัญหาในการใช้งานที่เกิดขึ้นให้ได้มากที่สุด ซึ่งจะเป็นการพัฒนาที่ต่อเนื่องมาจากปี 2561 ที่ใช้แนวทางเรื่องประสบการณ์ที่ลูกค้าจะได้รับ (User Experience)

โดย EMPATHY จะแตกออกมาใน 2 แกนคือ Smart Products และ Excellence Service โดย Smart Products คืองานออกแบบตัวโครงการทั้งหมด ทั้งภายในห้องพักอาศัย และพื้นที่ส่วนกลางภายในโครงการ ส่วน Excellence Service คือการบริหารจัดการ และการบริการต่างๆ ภายในโครงการที่มาตอบโจทย์ความต้องการให้กับผู้พักอาศัยภายในโครงการ และให้ความสำคัญเรื่อง Universal design โดยออกแบบให้ทุกเพศทุกวัยเข้าถึงพื้นที่ส่วนกลางของทุกโครงการได้อย่างสะดวกด้วย ทั้งนี้ ในปีที่ผ่านมาทางบริษัทฯ เปิดตัวโครงการในหลายทำเล และกลุ่มลูกค้า ประกอบด้วยโครงการในกลุ่มแบรนด์ Park Origin และ The Origin

สำหรับแบรนด์ Park Origin จะเป็นโครงการที่เป็นห้องแบบ Duo Space ทั้งหมด ซึ่งได้แก่โครงการพาร์ค ออริจิ้น จุฬา-สามย่าน และ โครงการพาร์ค ออริจิ้น ราชเทวี ซึ่งในการจัดฟังค์ชั่นการใช้งานจะแยกเป็นสัดส่วนที่ชัดเจน โดยพื้นที่ชั้นล่างจะเป็นโถงทางเข้าที่มีชุดครัว ตู้เก็บของ ตู้เก็บรองเท้า ห้องน้ำ ส่วนห้องนั่งเล่น และส่วนห้องทานอาหาร และเชื่อมต่อพื้นที่ Duo Space (ชั้นบน) ด้วยตู้เก็บของเอนกประสงค์ที่เป็นห้องเก็บของ เป็นชั้นวาง สำหรับพื้นที่ชั้นบนนั้น จัดให้เป็นฟังค์ชั่นห้องนอน

หรือ ห้องเอนกประสงค์ แยกส่วนนอนและจัดให้มีพื้นที่ Walk-in Closet ที่เป็นสัดส่วนมากขึ้น แต่ยังคงมีความโปร่ง โล่ง ใช้งานได้อย่างสะดวกสบาย

สำหรับแบรนด์ The Origin มีกลุ่มเป้าหมายเป็นคนรุ่นใหม่ที่กำลังเริ่มต้นชีวิตทำงานหรือเริ่มทำธุรกิจ มี Passion และแนวทางการใช้ชีวิตในแบบตัวเอง โดยยังใช้แนวความคิดเรื่อง Empathy มาใช้ในการพัฒนาโครงการด้วยความเข้าใจ และตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้อย่างเต็มที่ในทุกแง่มุมการใช้ชีวิต และในทุกความแตกต่าง เพื่อให้ลูกค้าได้ค้นหาสิ่งที่ตนรัก ใช้ชีวิตแบบที่เป็นตัวเอง จากการศึกษาพฤติกรรม และไลฟ์สไตล์ของกลุ่มลูกค้า ทำให้ได้ Product feature หลัก 4 ข้อคือ

- SMART CLOSET ที่เป็นมากกว่าตู้เสื้อผ้า แต่เป็นพื้นที่เก็บของและอุปกรณ์ต่างๆ ได้มากมายรวมถึงกระเป๋าเดินทางด้วย นอกจากเสื้อผ้าแล้วยัง มีมุมชุดแต่งหน้า พร้อมช่องเก็บเครื่องสำอางค์ด้านหลังกระจก และยังมีช่องเสียบไดร์ฟไฟฟ้าในตัว เป็นต้น
- SMART HOME เป็นการนำเทคโนโลยีและระบบ Home Automation มาปรับใช้ภายในห้องพักของลูกค้า จากการวิเคราะห์พฤติกรรมของลูกค้าพบว่ามีการใช้ Smart Phone หรือ Tablet เป็นเวลานานในแต่ละวันเราจึงเพิ่มฟังค์ชั่นพิเศษเข้ามา
- Multi-purpose Room เป็นการเตรียมพื้นที่ส่วนกลางที่สามารถรองรับกิจกรรมที่หลากหลายปรับเปลี่ยนให้เป็นพื้นที่เอนกประสงค์ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น Party หรือ Work shop space
- 24 Hours co-working space เป็นการออกแบบพื้นที่ทำงานพร้อมมุม office supplies พร้อม wifi ช่วยให้ลูกค้าสนุกสานกับการทำงานได้ตลอดเวลา และเป็นพื้นที่ให้ Start up ได้ริเริ่มไอเดียใหม่ได้อย่างเต็มที่ ด้วยการออกแบบฟังค์ชั่นที่นั่งที่หลายหลาก ทั้งพื้นที่มุมส่วนตัว พื้นที่นั่งเป็นกลุ่มให้แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน

3) <u>การขยายโอกาสทางธุรกิจประเภทที่อยู่อาศัยที่หลากหลาย</u>

บริษัทฯ มีเป้าหมายระยะยาวในการเป็นหนึ่งในผู้นำทางด้านพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยในทุกประเภท โดยไม่จำกัดเฉพาะผลิตภัณฑ์ประเภทคอนโดมิเนียมเท่านั้น แต่ยังพิจารณาการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่อยู่อาศัยประเภทอื่นๆ รวมถึงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ เช่น 1. การพัฒนาโครงการแนวราบในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งย่านนิคมอุตสาหกรรมในต่างจังหวัด เพื่อเพิ่มโอกาสที่มาของรายได้จากการขายที่อยู่อาศัย รวมทั้งลดความเสี่ยงจากความผันผวนของตลาดอาคารชุด 2. การลงทุนในธุรกิจที่มีการรับรู้รายได้ประจำ (Recurring Income) เช่น โรงแรม, อพาร์ทเม้นท์, สำนักงานเพื่อเช่า, พื้นที่เช่าเพื่อการพาณิชย์ เพื่อสร้างฐานรายได้ที่สม่ำเสมอเพิ่มขึ้นในอนาคต ทั้งนี้ บริษัทฯ จะประเมินโอกาสในการการลงทุนดังกล่าวโดยพิจารณาจากความเป็นไปได้ของโครงการ ทั้งในแง่การลงทุนและการตลาด รวมทั้งผลตอบแทนของโครงการ อยู่ในระดับที่เหมาะสม เพื่อประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ และต่อผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าการเปิดกว้างทางด้านผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายของบริษัทฯ จะช่วยขับเคลื่อนให้ธุรกิจของบริษัทฯ เติบโตอย่างต่อเนื่องในระยะยาว

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินการพัฒนาโครงการโรงแรม ได้แก่ โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ แอนด์ สวีทส์ ศรีราชา-แหลมฉบัง , โรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก ทองหล่อ , โครงการ วัน ชลบุรี – ศรีราชา , โครงการ วัน ระยอง – มาตาบพุต , โครงการ วัน สุขุมวิท 24 , โครงการ วัน พญาไท และโครงการอินเตอร์คอนติเนนตัล แบงค็อก สุขุมวิท

4) <u>พิจารณาโอกาสการเข้าลงทุนในธุรกิจ หรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จากผู้ประกอบการอื่น</u>

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

5) <u>การขยายธุรกิจในรูปแบบกิจการร่วมค้า (Joint Venture)</u>

บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาโครงการภายใต้บริษัทกิจการร่วมค้า เป็นการเสริมศักยภาพให้กับบริษัทฯ เติบโตได้ตามเป้าหมาย เนื่องจากสามารถเพิ่มโอกาสในการลงทุนและลดความเสี่ยงจากการลงทุนโครงการขนาดใหญ่ อีกทั้งการร่วมทุนยังเป็นโอกาสพัฒนาศักยภาพของบริษัทจากการเรียนรู้จากองค์ความรู้ของบริษัทที่มาร่วมทุน รวมทั้งยังจะมีรายได้จากบริการต่างๆ ตามข้อตกลงการให้บริการกับบริษัทร่วมทุน

สำหรับในอนาคต บริษัทฯ ยังมีโอกาสที่ดีในการร่วมลงทุนในการพัฒนาโครงการอาคารชุดและในธุรกิจอื่นๆ ต่อไป เช่น ธุรกิจพัฒนาและบริหารจัดการอาคารสำนักงาน โรงแรม และธุรกิจบริการด้านอสังหาริมทรัพย์

ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ ได้ร่วมทุนกับ

- บริษัท โนมูระ เรียลเอสเตท ดีเวลล็อปเมนท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในประเทศญี่ปุ่น ที่มีประวัติความสำเร็จและประสบการณ์ทางธุรกิจมาอย่างยาวนานทั้งในเอเชีย และหลายประเทศทั่วโลก เพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมรวมทั้งสิ้น 7 โครงการ มูลค่ารวม 28,534.0 ล้านบาท และโครงการโรงแรม 2 โครงการ โดยจัดตั้งบริษัทย่อย 9 บริษัทในการบริหารงาน **
- บริษัท เอสคอน เจแปน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทด้านอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในประเทศญี่ปุ่น 1 โครงการ มูลค่ารวม 1,300.0 ล้านบาท โดยจัดตั้งบริษัทย่อย 1 บริษัทในการบริหารงาน **
- บริษัท ดุสิตธานี จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้นำด้านบริหารโรงแรมในประเทศไทย 1 โครงการ มูลค่ารวม 1,400.0 ล้านบาท โดยจัดตั้งบริษัทย่อย 1 บริษัทในการบริหารงาน **
- บริษัท Ci:z Investment Limited Liability Partnership ซึ่งเป็นบริษัทลงทุนสัญชาติญี่ปุ่น เพื่อร่วมกันพัฒนาโครงการโรงแรมระดับไฮเอนด์ 1 โรงแรม โดยจัดตั้งบริษัทย่อย 1 บริษัทในการบริหารงาน **

** ข้อมูลรายละเอียดของบริษัทย่อยของบริษัทฯ ส่วนที่ 1 ข้อที่ 1 หน้า 11

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

1.2.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัทฯ จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดตามกฎหมายบริษัทจำกัดตามกฎหมายเมื่อวันที่ 16 ธันวาคม 2552 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10.0 ล้านบาท โดยครอบครัวจรูญเอก (นายพีระพงศ์ จรูญเอก และนางอารดา จรูญเอก) เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมตามแนวสถานีขนส่งมวลชนระบบรางในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล และ จากความรู้ความสามารถและประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มากกว่า 10 ปี ทั้งในการเป็นผู้บริหารระดับสูงในบริษัทขนาดใหญ่ และ การดำเนินธุรกิจส่วนตัว โดยทั้งสองท่านเริ่มจากการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ประเภทเซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์ (Service Apartment) ต่อมาในปี 2552 ครอบครัวจรูญเอกได้เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ จึงได้ก่อตั้งบริษัทฯ ขึ้น ทั้งนี้ จากความสำเร็จที่ผ่านมา บริษัทฯ จึงมีการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีฐานลูกค้าเพิ่มมากขึ้น และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถจดจำชื่อของบริษัทฯ ในฐานะผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทคอนโดมิเนียมที่มีการออกแบบที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว สามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้ทั้งด้านรูปแบบโครงการ ทำเล ในราคาที่เหมาะสม

1.2.2 **พัฒนาการที่สำคัญ**

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ สรุปได้ดังนี้

ปี 2552	▪ บริษัทฯ ก่อตั้งขึ้นโดยครอบครัวจรูญเอก (นายพีระพงศ์ จรูญเอก และนางอารดา จรูญเอก) ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 10.0 ล้านบาท เพื่อประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ปี 2553 - 2556	▪ เปิดโครงการใหม่รวม 10 โครงการ มูลค่า 4,591.4 ล้านบาท
ปี 2557	▪ จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด ภายใต้ชื่อ บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2557 มีทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 301.6 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 603.5 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.5 บาท โดยการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 150.0 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก ▪ จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 3.2 ล้านหุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่ออก และเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ (ESOP Warrant) ▪ ในปี 2557 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 7 โครงการ มูลค่า 3,777.1 ล้านบาท
ปี 2558	▪ วันที่ 7 ตุลาคม 2558 คณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้สั่งรับหุ้นสามัญบริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน และได้เข้าทำการซื้อขายหลักทรัพย์อย่างเป็นทางการ (First day Trade) ▪ ในปี 2558 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 8 โครงการ มูลค่า 7,332.8 ล้านบาท
ปี 2559	▪ บริษัท วัน ออริจิ้น จำกัด ได้เข้าทำสัญญากับ Intercontinental Hotels Group (IHG) เมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2559 เพื่อร่วมวางแผนและพัฒนาโครงการลงทุนในธุรกิจโรงแรมที่มีการรับรู้รายได้แบบ Recurring Income โครงการแรก ในแปลงที่ดินหน้ามหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (ศรีราชา) ▪ เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2559 ได้เปิดขายคอนโดมิเนียมใจกลางเมืองโครงการแรกของกลุ่มบริษัทฯ ได้แก่ โครงการ KnightsBridge Prime Sathorn สูง 43 ชั้น จำนวน 726 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 3,890.0 ล้านบาท ▪ บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งแรก รวมมูลค่า 1,200.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 3 พฤศจิกายน 2559 ระยะเวลา 3 ปี โดยครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ในปี 2562 ▪ ในปี 2559 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 9 โครงการ มูลค่า 11,987.5 ล้านบาท ▪ จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2560 เมื่อวันที่ 4 เมษายน 2560 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 13,500,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตาม

ปี 2560	ใบสำคัญแสดงสิทธิฯ ที่ออกและเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย (ESOP Warrant : ORI WB) ▪ จากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2560 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของ บริษัท พราวด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด (“พราวด์ เรสซิเดนซ์”) จำนวน 10,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท ซึ่งเป็นอัตราร้อยละ 100 ของ พราวด์เรสซิเดนซ์ จากผู้ถือหุ้นเดิม โดยมีราคาเข้าซื้อหุ้นทั้งหมดจำนวน 4,000,000,000 บาท ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าซื้อหุ้นดังกล่าวแล้วเมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2560 ▪ จากการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2560 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ เพื่อจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท (ORI-W1) ครั้งที่ 1 จำนวน 406,574,337 หน่วย และจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้น หรือ Warrant Rights Offering ในอัตราส่วนการจัดสรรที่หุ้นสามัญเดิม (มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท) จำนวน 4 หุ้นต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิฯ ▪ ในปี 2560 เมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2560 ได้เปิดขายโครงการบ้านโครงการแรกของบริษัทฯ คือ โครงการ Britania Srinakarin จำนวน 149 หน่วย มูลค่าโครงการประมาณ 866.5 ล้านบาท ภายใต้ บริษัท บริทาเนีย จำกัด ▪ ลงนามเซ็นต์สัญญานำแบรนด์และเชนของเครือโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล (IHG) เข้ามาบริหารโดยการนำแบรนด์สเตย์บริดจ์ สวีท (Staybridge Suites) เข้ามาใช้เป็นครั้งแรกในเอเชียแปซิฟิก ภายใต้ บริษัท วัน ออริจิ้น จำกัด ▪ บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนเพื่อพัฒนาโครงการโรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก ทองหล่อ ร่วมกับบริษัท โนมูระ เรียลเอสเตท ดีเวลล็อปเมนท์ จำกัด พันธมิตรสำคัญของออริจิ้นในการพัฒนาที่อยู่อาศัย โดยร่วมพัฒนาโครงการดังกล่าว เพื่อให้สามารถพัฒนาโครงการและการบริการให้ตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมายได้อย่างดีที่สุด ▪ ในปี 2560 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 8 โครงการ มูลค่า 15,815.5 ล้านบาท
ปี 2561	▪ บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งที่สอง รวมมูลค่า 2,000.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 25 มกราคม 2561 ระยะเวลา 2 ปี 6 เดือน โดยครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ในปี 2563 ▪ บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งที่สาม รวมมูลค่า 800.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2561 ระยะเวลา 3 ปี โดยครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ในปี 2564 ▪ จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2561 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติเพิ่มวงเงินการออกและเสนอขายหุ้นกู้อีกจำนวน 3,000 ล้านบาท (เดิม 4,000 ล้านบาท เป็น 7,000 ล้านบาท) ▪ จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2561 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2561 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 8,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตาม

ใบสำคัญแสดงสิทธิฯ ที่ออกและเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย (ESOP Warrant : ORI WC)

- บริษัท บริษัท พรีโม พร็อพเพอร์ตี้ โซลูชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 ได้เปลี่ยนชื่อ เป็น บริษัท พรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น จำกัด เมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2561
- บริษัท บริษัท ออริจิ้น วัน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ร้อยละ 99.99 ได้เปลี่ยนชื่อ เป็น บริษัท วัน ออริจิ้น จำกัด เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2561
- บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งที่สี่ รวมมูลค่า 1,238.7 ล้านบาท เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2561 ระยะเวลา 3 ปี โดยครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ในปี 2564
- ในปี 2561 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 7 โครงการ มูลค่า 25,580.0 ล้านบาท

ปี 2562

- จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2562 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติเพิ่มวงเงินการออกและเสนอขายหุ้นกู้อีกจำนวน 3,000 ล้านบาท (เดิม 7,000 ล้านบาท เป็น 10,000 ล้านบาท)
- จากการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2562 ที่ประชุมได้มีมติอนุมัติให้จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 8,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิฯ ที่ออกและเสนอขายให้แก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทฯ และบริษัทย่อย (ESOP Warrant : ORI WD)
- บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งที่ห้า รวมมูลค่า 1,607.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 10 พฤษภาคม 2562 ระยะเวลา 3 ปี โดยครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ในปี 2565
- บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ครั้งที่หก รวมมูลค่า 1,919.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 12 กันยายน 2562 ระยะเวลา 3 ปี โดยครบกำหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ในปี 2565
- ในปี 2562 บริษัทฯ เปิดโครงการใหม่รวม 20 โครงการ มูลค่า 24,200.0 ล้านบาท

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

1.3.1 การปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ

ก่อนการปรับโครงสร้างการถือหุ้นในกลุ่มบริษัทฯ นั้น ครอบครัวจรูญเอก (นายพีระพงศ์ จรูญเอก และนางอารดา จรูญเอก) และผู้ถือหุ้นรายอื่น ถือหุ้นในวัน ออริจิ้น และ พรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น ในสัดส่วนรวมร้อยละ 100.0 และร้อยละ 100.0 ของทุนจดทะเบียนของวัน ออริจิ้น และ พรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น ตามลำดับ ทั้งนี้ ครอบครัวจรูญเอกเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และมีอำนาจควบคุมการดำเนินงานของทั้งวัน ออริจิ้น และ พรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น ดังนั้น จึงได้ทำการการปรับโครงสร้างการถือหุ้นภายในกลุ่มบริษัทฯ เพื่อให้โครงสร้างการถือหุ้นมีความโปร่งใส และลดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับครอบครัวจรูญเอก ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ รายละเอียดการปรับโครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทฯ สรุปดังนี้

- การปรับโครงสร้างการถือหุ้นของ วัน ออริจิ้น

เดิมวัน ออริจิ้น ถือหุ้นโดยนางอารดา จรูญเอก ในสัดส่วนร้อยละ 90.0 และผู้ถือหุ้นรายอื่น ในสัดส่วนร้อยละ 10.0 ของทุนจดทะเบียนของวัน ออริจิ้น เนื่องจาก ครอบครัวจรูญเอก เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และมีอำนาจควบคุมการดำเนินงานของวัน ออริจิ้น ดังนั้น เพื่อป้องกันมิให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างวัน ออริจิ้น และบริษัทฯ จึงได้เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของวัน ออริจิ้น จากนางอารดา จรูญเอก และผู้ถือหุ้นรายอื่นจำนวน 2 คน รวมเป็นจำนวน 99,998 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของวัน ออริจิ้น เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2555 และภายหลังการปรับโครงสร้างเสร็จสิ้น วัน ออริจิ้น จึงมีฐานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นวัน ออริจิ้น ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของวัน ออริจิ้น

ทั้งนี้ ในวันที่ 23 มิถุนายน 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 มีมติเพิ่มทุนจาก 40,000,000 บาท เป็น 400,000,000 บาท และในวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2562 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2562 มีมติเพิ่มทุนจาก 400,000,000 บาท เป็น 1,000,000,000 บาท เพื่อรองรับแผนการลงทุนและพัฒนาโครงการในธุรกิจที่มีการรับรู้รายได้แบบต่อเนื่อง เช่น โรงแรม, เซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ เพื่อสร้างฐานรายได้ที่สม่ำเสมอเพิ่มขึ้นในอนาคต โดยบริษัทฯ ถือหุ้นวัน ออริจิ้น ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของ วัน ออริจิ้น โดยบริษัทฯ ถือหุ้นวัน ออริจิ้น ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของ วัน ออริจิ้น

- การปรับโครงสร้างการถือหุ้นของ พรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น

เดิมพรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น ถือหุ้นโดยครอบครัวจรูญเอก (นายพีระพงศ์ จรูญเอก และนางอารดา จรูญเอก) เป็นหลักในสัดส่วนร้อยละ 86.0 และผู้ถือหุ้นรายอื่น ในสัดส่วนร้อยละ 14.0 ของทุนจดทะเบียนของพรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น เนื่องจาก ครอบครัวจรูญเอก เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่และมีอำนาจควบคุมการดำเนินงานพรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น ดังนั้น เพื่อป้องกันมิให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างพรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น และบริษัทฯ บริษัทฯ จึงได้เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของพรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น จากครอบครัวจรูญเอก และผู้ถือหุ้นรายอื่นจำนวน 5 คน รวมเป็นจำนวน 99,998 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของพรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น เมื่อวันที่ 8 ตุลาคม 2556 และภายหลังการปรับโครงสร้างเสร็จสิ้น พรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น จึงมีฐานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ถือหุ้นพรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของพรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น

ทั้งนี้ ในวันที่ 11 กรกฎาคม 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2559 มีมติเพิ่มทุนจาก 1,000,000 บาท เป็น 53,500,000 บาท เพื่อรองรับแผนการลงทุนและพัฒนาธุรกิจในอนาคต โดยบริษัทฯ ถือหุ้นพรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของพรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น

- การปรับโครงสร้างการถือหุ้นของ พาร์ค ลักชัวรี่

บริษัทฯ เข้าซื้อหุ้นทั้งหมด ของพาร์ค ลักชัวรี่ (เดิมชื่อ “บริษัท พราวด์ เรสซิเดนซ์ จำกัด”) จากกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม จำนวน 10,000,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนของพาร์ค ลักชัวรี่ ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2560 เมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2560 จึงมีฐานะเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ

1.3.2 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 สรุปได้ดังนี้

ทั้งนี้ รายละเอียดของบริษัทย่อยของบริษัทฯ (เฉพาะที่จดทะเบียนจัดตั้งแล้วเสร็จ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562) มีดังนี้

ธุรกิจคอนโดมิเนียม					
ลำดับที่	ชื่อบริษัท	วันที่จดจัดตั้ง	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือหุ้น	ประเภทธุรกิจ
1	พาร์ค ลักชัวรี่	28 กุมภาพันธ์ 2556	1,000.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รวมถึงการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์
2	พาร์ค ออริจิ้น พญาไท	9 มกราคม 2561	600.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
3	พาร์ค ออริจิ้น พระราม 4	1 กุมภาพันธ์ 2561	550.0 ล้านบาท	51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
4	พาร์ค ออริจิ้น ราชเทวี	25 มกราคม 2561	550.0 ล้านบาท	51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
5	พาร์ค ออริจิ้น ที 2	25 มกราคม 2561	500.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
6	ออริจิ้น พาร์ค ที 1	30 ตุลาคม 2560	2,303.0 ล้านบาท	51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
7	พาร์ค พิลลาร์ อาร์ 4	14 พฤศจิกายน 2561	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
8	พาร์ค รัชดา	17 พฤษภาคม 2562	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
9	ออริจิ้น เวอร์ติเคิล	11 สิงหาคม 2559	632.38 ล้านบาท	51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
10	ออริจิ้น สเฟียร์	15 พฤศจิกายน 2559	459.1 ล้านบาท	51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
11	ออริจิ้น ไพร์ม 2	16 พฤษภาคม 2560	589.7 ล้านบาท	51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
12	ไนท์บริดจ์ สุขุมวิท ปุณณวิถี	17 ธันวาคม 2562	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
13	ออริจิ้น แคปปิตอล 1	28 พฤศจิกายน 2560	410.0 ล้านบาท	51.00% *	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
14	ออริจิ้น เกษตร โซไซตี้	27 กรกฎาคม 2560	410.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
15	ออริจิ้น แคปปิตอล พระราม 9	27 มิถุนายน 2561	644.0 ล้านบาท	51.24% *	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
16	ออริจิ้น ไพรม์	25 พฤศจิกายน 2559	644.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

17	ออริจิ้น คอนโดมิเนียม	11 สิงหาคม 2559	500.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
18	ออริจิ้น สาทร	8 กันยายน 2559	700.0 ล้านบาท	21.43% *	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
19	ออริจิ้น อีอีซี	25 พฤศจิกายน 2559	250.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
20	ออริจิ้น แกรนด์	25 เมษายน 2560	700.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
21	ออริจิ้น รามคำแหง	5 กรกฎาคม 2560	476.53 ล้านบาท	51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
22	ออริจิ้น แคปปิตอล คอลลาจ 107	26 มิถุนายน 2561	300.0 ล้านบาท	67.00% *	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
23	ออริจิ้น คอลลาจ 107	2 เมษายน 2561	300.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
24	ออรจิ้น รามคำแหง อินเตอร์เชนจ์	9 มกราคม 2561	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
25	ออริจิ้น ไนท์บริดจ์ เทพารักษ์	17 พฤษภาคม 2561	147.5 ล้านบาท	51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
26	ออริจิ้น ลาดพร้าว	17 พฤษภาคม 2562	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
27	ดิ ออริจิ้น ดุสิต	11 กรกฎาคม 2562	320.0 ล้านบาท	51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
28	ออริจิ้น รามอินทรา	11 กันยายน 2562	224.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
29	นอตติ้ง ฮิลล์ ดิสทริคท์ ระยอง	27 กันยายน 2562	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
30	เดอะ ยูนิคอร์น	26 เมษายน 2562	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจที่ลงทุนใน Startup และไม่ใช่ธุรกิจหลัก
31	Origin Global (Hong Kong) Co.,Ltd.	12 มิถุนายน 2561	30,000.0 USD	100.00%	ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
32	ออริจิ้น ลาดกระบัง	17 ธันวาคม 2562	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ธุรกิจแนวราบ

ลำดับที่	ชื่อบริษัท	วันที่จดจัดตั้ง	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือหุ้น	ประเภทธุรกิจ
1	บริทาเนีย	11 สิงหาคม 2559	200.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
2	สเตเบิ้ล โฮม พร็อพเพอร์ตี้	22 พฤศจิกายน 2561	1.0 ล้านบาท	99.99%	
3	ดิสทริคท์ แกรนด์ เรียลเอสเตท	22 พฤศจิกายน 2561	30.0 ล้านบาท	99.99%	
4	เบลกราเวีย บางนา	26 มีนาคม 2562	1.0 ล้านบาท	99.99%	
5	เบลกราเวีย ราชพฤกษ์	23 กันยายน 2562	1.0 ล้านบาท	99.99%	
6	บริทาเนีย วงแหวน รามอินทรา	23 กันยายน 2562	50.0 ล้านบาท	99.99%	

ธุรกิจสร้างรายได้ต่อเนื่อง

ลำดับที่	ชื่อบริษัท	วันที่จดจัดตั้ง	ทุนจดทะเบียน	สัดส่วนการถือหุ้น	ประเภทธุรกิจ
1	วัน ออริจิ้น	21 กันยายน 2554	1,000.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์และการบริการ
2	ออริจิ้น วัน สุขุมวิท 24	27 กรกฎาคม 2560	400.0 ล้านบาท	51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
3	วัน พญาไท	25 กรกฎาคม 2561	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
4	ออริจิ้น วัน พร้อมพงษ์	9 พฤษภาคม 2561	1.0 ล้านบาท	51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
5	ออริจิ้น ฟู้ด	19 เมษายน 2561	28.0 ล้านบาท	50.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
6	วัน สุขุมวิท 59	29 ตุลาคม 2561	1.0 ล้านบาท	51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
7	วัน ดิสทริคท์ ระยอง	7 พฤศจิกายน 2561	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

8	ออริจิ้น วัน ระยอง	6 ตุลาคม 2560	36.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
9	วัน รามอินทรา	5 สิงหาคม 2562	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
10	ออริจิ้น วัน ทองหล่อ	19 สิงหาคม 2559	750.0 ล้านบาท	51.00% **	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (JV)
11	วัน ดิสทริคท์ ระยอง 2	19 ธันวาคม 2562	1.0 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ธุรกิจบริการ					
ลำดับที่	**ชื่อบริษัท**	**วันที่จดจัดตั้ง**	**ทุนจดทะเบียน**	**สัดส่วนการถือหุ้น**	**ประเภทธุรกิจ**
1	พรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น	24 มิถุนายน 2554	53.5 ล้านบาท	99.99%	ธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บริการจัดหาผู้เช่าห้องชุดและบริการรับจ้างบริหารโครงการนิติบุคคลอาคารชุด
2	พรีโม แมเนจเม้นท์	25 พฤศจิกายน 2559	5.0 ล้านบาท	99.99%	
3	พรีโม เรียลเตอร์	6 สิงหาคม 2558	2.0 ล้านบาท	99.99%	
4	ดิจิตอล บัตเลอร์	25 พฤศจิกายน 2559	5.22 ล้านบาท	57.47%	
5	พรีโม เดคคอร์	25 พฤศจิกายน 2559	1.0 ล้านบาท	59.99%	
6	คราวน์ เรสซิเดนซ์	2 พฤศจิกายน 2560	1.0 ล้านบาท	99.99%	
7	อูโน่ เซอร์วิส	18 สิงหาคม 2559	1.0 ล้านบาท	99.99%	

หมายเหตุ * สัดส่วนการถือหุ้นที่ปรากฏคำนวณจากหุ้นทุกประเภทของบริษัท และไม่ได้หมายความรวมถึงสัดส่วนในการออกเสียง

** เงินลงทุนในการร่วมค้า