

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “Arinsiri”) จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2557 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 10,000,000 บาท (สิบล้านบาทถ้วน) โดยมีวัตถุประสงค์หลักของบริษัท คือ ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ภายใต้การนำของคุณวิมลจิต อรินทะมพงษ์ ซึ่งเป็นผู้บริหารที่มีความชำนาญและประสบการณ์ในการทำธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประเภท บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม อาคารพาณิชย์ และอาคารห้องชุดมาอย่างต่อเนื่องประสบความสำเร็จมากกว่า 10 ปี อาทิเช่น โครงการดิไอคอลล คอนโดมิเนียม โครงการเดอะสามมุก วิลเลจ โครงการอรินสิริ@พานทอง โครงการอรินสิริ@ทาวน์ เป็นต้น โดยคุณวิมลจิต อรินทะมพงษ์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท อีกทั้งคุณวิมลจิต อรินทะมพงษ์ เป็นผู้บริหารของบริษัทตั้งแต่แรกเริ่มจนถึงปัจจุบัน

ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าหลักของบริษัท คือ กลุ่มคนที่พักอาศัยอยู่ในพื้นที่จังหวัดชลบุรีและบริเวณใกล้เคียงที่มีความต้องการขยายที่อยู่อาศัยที่ปลอดภัยและกลุ่มคนต่างถิ่นที่เดินทางมาทำงานในพื้นที่จังหวัดชลบุรีและบริเวณใกล้เคียง โดยมุ่งหวังจะเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อันดับหนึ่งของภาคตะวันออกในอนาคต ทั้งนี้ บริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มีการออกแบบโครงการที่มีเอกลักษณ์ (Uniqueness Project Design) การให้ความสำคัญกับคุณภาพการก่อสร้างและเป็นเลิศในด้านการบริการหลังการขาย (After Sale Service Excellent) โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างความคุ้มค่าและความประทับใจแก่ลูกค้า จึงทำให้โครงการที่บริษัทพัฒนาได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดีส่งผลให้มีการพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่อง

1.2 พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

วิสัยทัศน์

“มุ่งมั่นที่จะเป็นผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และเป็นแบรนด์อันดับหนึ่งในภาคตะวันออก”

พันธกิจ

ด้านคุณภาพสินค้าและบริการ

1. มุ่งพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้มีคุณภาพและมีรูปแบบที่ทันสมัยอยู่เสมอ
2. ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์และนิตยสารที่ปัก เพื่อให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางเพื่อให้แบรนด์ติดตลาดและเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น
3. สร้างความประทับใจให้กับลูกค้าและดูแลในการบริการหลังการขายเพื่อสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าจนเกิดการบอกต่อถึงคุณภาพและการบริการ เพราะเราตระหนักดีว่าบ้านหรือที่อยู่อาศัยนั้น คือ 1 ในปัจจัย 4 ที่ทุกคนต้องการ

ด้านบุคลากรและคุณภาพชีวิตในการทำงาน

1. ดำเนินการบริหารธุรกิจอย่างโปร่งใส บริหารองค์กรด้วยหลักธรรมาภิบาลสามารถตรวจสอบได้ในทุกขั้นตอนของการทำงาน
2. ใส่ใจในคุณภาพชีวิตของบุคลากร จัดหาสิทธิประโยชน์ต่างๆตลอดจนสภาพแวดล้อมในการทำงานเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดในการปฏิบัติงาน

- สนับสนุนและส่งเสริมให้พนักงานทุกคนพัฒนาศักยภาพตนเองให้สอดคล้องกับงานส่วนต่าง ๆ ที่รับผิดชอบ รวมถึงจัดฝึกอบรมอย่างสม่ำเสมอเพื่อเพิ่มทักษะในการทำงานให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น

จรรยาบรรณทางธุรกิจ

การปฏิบัติงานของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน เป็นไปอย่างถูกต้องตามกฎหมายและมีจริยธรรมในการประกอบธุรกิจ จึงได้จัดทำจรรยาบรรณเพื่อให้ทุกคนใช้เป็นแนวทาง หรือเป็นกรอบในการปฏิบัติงาน จรรยาบรรณที่จัดทำขึ้นถือเป็นหลักฐานสำคัญในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน โดยเป็นหลักชี้้นำการกระทำของพนักงานทั้งองค์กร และวิถีทางที่บริษัทดำเนินธุรกิจ โดยการสร้างค่านิยมให้พนักงานยึดถือปฏิบัติจนเกิดเป็นวัฒนธรรมองค์กรร่วมกัน เพื่อเป็นกลไกช่วยให้นำไปสู่เป้าหมายที่บริษัทได้กำหนดไว้และเสริมสร้างชื่อเสียงภาพลักษณ์ขององค์กร

คุณค่าหลักขององค์กร (Corporate Value)

บริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) มิได้คำนึงถึงเพียงประโยชน์ทางธุรกิจที่บริษัทจะได้รับ แต่ยังคำนึงถึงประโยชน์ที่สังคม ชุมชน รวมทั้งพนักงานจะได้รับร่วมกันอันนำไปสู่ความสมดุลและยั่งยืน โดยในกระบวนการทำงานของบริษัทจะมีคุณค่าหลัก 5 ประการเป็นแนวทาง ประกอบด้วย

1. คุณภาพ (Quality) “มุ่งมั่นพัฒนาคุณภาพในทุกด้าน”
2. ความคิดสร้างสรรค์ (Creativity) “ใช้แนวความคิดใหม่ ๆ เพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน”
3. ประโยชน์ร่วมกัน (Mutual Benefit) “ดำเนินธุรกิจในรูปแบบที่ได้ประโยชน์ร่วมกัน”
4. ผสานความรู้ (Collaboration) “ผสานความรู้และความสามารถเพื่อร่วมคิดร่วมสร้าง”
5. คุณธรรมจริยธรรม (Moral & Ethics) “ยึดหลักคุณธรรม จริยธรรมและวิถีไทยที่ดีงาม”

ซึ่งแนวความคิดและคุณค่าหลักนี้จะนำพาให้บริษัทบรรลุวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัท และสร้างความสุขให้สังคม ลูกค้า องค์กรและพนักงาน อย่างยั่งยืนร่วมกันได้

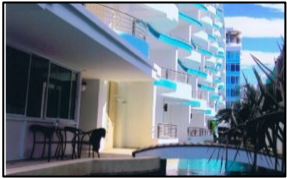


1.3 ประวัติความเป็นมาและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ





บริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “Arinsiri”) จัดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดตามกฎหมายเมื่อวันที่ 13 สิงหาคม 2557 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 10 ล้านบาท โดยนางสาววิมลจิต อรินทะพงษ์ ซึ่งได้เล็งเห็นโอกาสการเติบโตและศักยภาพในการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดชลบุรีและภาคตะวันออกของประเทศไทย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ภายใต้แนวคิดที่จะพัฒนาที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพและเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกระดับ

โดยนางสาววิมลจิต อรินทะพงษ์ เป็นผู้ที่มีความรู้และมีประสบการณ์ในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์มาอย่างยาวนาน โดยโครงการแรกภายใต้บริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) มีชื่อโครงการว่า “อรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ” บนเนื้อที่ประมาณ 65-2-68 ไร่ เพื่อดำเนินธุรกิจบ้านจัดสรรและบ้านพักตากอากาศเพื่อขาย รวมถึงการได้พัฒนาโครงการ อรินสิริ คันทรี่ ฮิลล์ และ อรินสิริ ไพเราะชี ตามลำดับ ซึ่งทั้ง 3 โครงการตั้งอยู่ในอำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี ทั้งนี้ ภายหลังจากที่บริษัท ประสบความสำเร็จในการพัฒนาโครงการดังกล่าวทำให้บริษัท มีฐานลูกค้ามากขึ้นและได้รับความเชื่อมั่นในฐานะหนึ่งในผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ภาคตะวันออก


โดยตารางต่อไปนี้คือผลงานและประสบการณ์ในอดีตของทีมผู้บริหารชุดเดียวกัน ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสามารถและความเชี่ยวชาญในการพัฒนาบ้านจัดสรรพร้อมที่ดิน รวมถึงอาคารห้องชุดและอาคารพาณิชย์ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ผลงานของทีมผู้บริหารในอดีตที่ผ่านมา (บริหารงานภายใต้บริษัทอื่นในเครือก่อนการจัดโครงสร้างบริษัทใหม่)

ปี พ.ศ.	ชื่อโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ (ไร่-งาน-วา)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	สถานที่ตั้ง
ปี 2551	เดอะบิช คอนโดมิเนียม 1, 2 	บริษัท เซช ทู เอ็ม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด, บริษัท 99 กระรัต กรุ๊ป จำกัด	คอนโดมิเนียมติดทะเล จำนวน 120 ยูนิต	1-3-62	327.00	ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
ปี 2551	เดอะสามมุก วิลเลจ 	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ จำกัด	หมู่บ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว 2 ชั้นจำนวน 82 ยูนิต	27-2-99.2	332.00	ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
ปี 2551	เดอะเมทท์เท่น วิลเลจ 	บริษัท 99 กระรัต ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	หมู่บ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว 2 ชั้นจำนวน 60 ยูนิต และบ้านเดี่ยว 1 ชั้น จำนวน 12 ยูนิต	24-2-20	255.00	ตำบลเหมือง อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี

ปี พ.ศ.	ชื่อโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ (ไร่-งาน-วา)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	สถานที่ตั้ง
ปี 2553	อาคารพาณิชย์ถนนข้าวหลาม 	บริษัท 99 แลนด์ มาร์ค จำกัด	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 38 ยูนิต และทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 22 ยูนิต	5-2-61.8	235.00	ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
ปี 2553	บาสีมนตรา 	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด	หมู่บ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว 2 ชั้นจำนวน 26 ยูนิต	6-2-91	92.30	ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
ปี 2554	ดิไอศดอล คอนโดมิเนียม 	บริษัท 99 กระรัต กรุ๊ป จำกัด, บริษัท 99 กระรัต แลนด์ รีสอร์ท จำกัด, บริษัท 99 กระรัต แลนด์ ทาวน์โฮม จำกัด, บริษัท 99 กระรัต ลิฟวิ่ง จำกัด, บริษัท บางแสน คอนโด จำกัด	คอนโดมิเนียม จำนวน 353 ยูนิต	2-3-69	495.00	ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
ปี 2554	ต้นหาด 	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ จำกัด	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 24 ยูนิต	1-2-28	168.00	ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี

ปี พ.ศ.	ชื่อโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ (ไร่-งาน-วา)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	สถานที่ตั้ง
ปี 2555	เคอะสามมุก วิลเลจ 2 	บริษัท 99 กระรัต สามมุก จำกัด	หมู่บ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยว 2 ชั้นจำนวน 51 หน่วย ที่ดินเปล่า 3 แปลง	14-0-71.8	217.25	ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
ปี 2555	อรินสิริ@อ่างศิลา 	บริษัท 99 กระรัต พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 20 หน่วย และทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 46 หน่วย	5-1-94	135.27	ตำบลอ่างศิลา อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
ปี 2555	อรินสิริ@สุขุมวิท 	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ มาร์ค จำกัด	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 28 หน่วย และทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 186 หน่วย	21-0-96	454.70	ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
ปี 2556	อรินสิริ@พานทอง 	บริษัท อรินสิริ พานทอง จำกัด	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 9 หน่วย และทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 380 หน่วย บ้านแฝด 2 ชั้น จำนวน 24 หน่วย ที่ดิน เปล่า 2 แปลง	48-1-05	606.13	ตำบลหนองหงษ์ อำเภอพานทอง จังหวัดชลบุรี

ปี พ.ศ.	ชื่อโครงการ	เจ้าของกรรมสิทธิ์	ลักษณะโครงการ	เนื้อที่ (ไร่-งาน-วา)	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	สถานที่ตั้ง
ปี 2557	อรินสิริทาวน์ 1, 2 @ถนนข้าวหลาม 	บริษัท อรินสิริ ทาวน์ จำกัด	อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 62 ยูนิต และทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 118 ยูนิต	19-1-09	567.56	ตำบลห้วยกะปิ อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทที่เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงอำนาจการควบคุมและลักษณะการประกอบธุรกิจนับตั้งแต่จัดตั้งบริษัท มีดังต่อไปนี้

ปี	เหตุการณ์ที่สำคัญ
2557	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 13 สิงหาคม 2557 ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท อรินลิริ แลนด์ จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 10,000,000 บาท (สิบล้านบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น (หนึ่งแสนหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท (หนึ่งร้อยบาทถ้วน) เรียกชำระเต็มมูลค่า และได้จัดตั้งสำนักงานใหญ่ที่ เลขที่ 49/82 ถนนบางแสนสาย 4 เหนือ ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
2558	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 29 มกราคม 2558 บริษัทเปิดขายโครงการอรินลิริ สปอร์ต วิลเลจ ซึ่งเป็นโครงการประเภทบ้านเดี่ยวจำนวน 206 ยูนิต บ้านแฝดจำนวน 52 ยูนิต ทาวน์โฮมจำนวน 88 ยูนิต และอาคารพาณิชย์ 16 ยูนิต ตั้งอยู่ในบริเวณชุมชน ด้านหน้าติดถนนมิตรสัมพันธ์ แยกจากถนนอ่างศิลา ตำบลบ้านปึก อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี มีพื้นที่รวมทั้งโครงการ 65-2-68 ไร่ คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งโครงการประมาณ 1,340.24 ล้านบาท
2559	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 23 เมษายน 2559 บริษัทเปิดขายโครงการอรินลิริ คันทรี่ ฮิลล์ ซึ่งเป็นโครงการประเภททาวน์โฮมจำนวน 256 ยูนิต ตั้งอยู่ในบริเวณชุมชน ตำบลเหมือง อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี มีพื้นที่รวมทั้งโครงการ 28-1-49.1 ไร่ คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งโครงการประมาณ 506.08 ล้านบาท วันที่ 17 กรกฎาคม 2559 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 ได้มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 10,000,000 บาท (สิบล้านบาทถ้วน) เป็นทุนจดทะเบียน 30,000,000 บาท (สามสิบล้านบาทถ้วน) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท (หนึ่งร้อยบาทถ้วน) ในราคาเสนอขายหุ้นละ 100 บาท (หนึ่งร้อยบาทถ้วน) โดยเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิมเพื่อเป็นเงินทุนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
2560	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 8 สิงหาคม 2560 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 4/2560 ได้มีมติเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 30,000,000 บาท (สามสิบล้านบาทถ้วน) เป็นทุนจดทะเบียน 225,000,000 บาท (สองร้อยยี่สิบล้านบาทถ้วน) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท (หนึ่งร้อยบาทถ้วน) ในราคาเสนอขายหุ้นละ 100 บาท (หนึ่งร้อยบาทถ้วน) โดยเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิมเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในบริษัท
2561	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 28 มีนาคม 2561 บริษัทเปิดขายโครงการอรินลิริ ไพรวะซี ซึ่งเป็นโครงการประเภทบ้านเดี่ยวจำนวน 7 ยูนิต บ้านแฝดจำนวน 86 ยูนิต ตั้งอยู่ในบริเวณชุมชน ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี มีพื้นที่รวมทั้งโครงการ 15-0-40.4 ไร่ คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งโครงการประมาณ 345.13 ล้านบาท

	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 15 พฤษภาคม 2561 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2561 ได้มีมติอนุมัติการออกและเสนอขายตราสารหนี้ระยะสั้น และ/หรือ ระยะยาวในรูปแบบของตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange : B/E) และ/หรือหุ้นกู้ (Bond) ภายใต้วงเงินรวมไม่เกิน 200 ล้านบาท โดยอัตราดอกเบี้ยขึ้นอยู่กับสถานะตลาดในขณะที่ยกและเสนอขายในแต่ละครั้ง วันที่ 12 มิถุนายน 2561 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2561 ได้มีมติอนุมัติแผนการนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ โดยมีมติดังนี้ <ol style="list-style-type: none"> 1) การแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด 2) อนุมัติการเปลี่ยนมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 100 บาท (หนึ่งร้อยบาทถ้วน) เป็นหุ้นละ 0.50 บาท (ห้าสิบบาทถ้วน) โดยภายหลังการเปลี่ยนมูลค่าที่ตราไว้ดังกล่าว บริษัทจะมีจำนวนหุ้นสามัญจำนวน 450,000,000 บาท (สี่ร้อยห้าสิบล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท (ห้าสิบบาทถ้วน) 3) อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทโดยการออกหุ้นสามัญใหม่ เพื่อเป็นการระดมทุนและเสนอขายหุ้นของบริษัทให้กับประชาชนเป็นครั้งแรกจำนวน 75,000,000 บาท (เจ็ดสิบล้านบาทถ้วน) จากเดิม 225,000,000 บาท (สองร้อยยี่สิบล้านบาทถ้วน) เป็น 300,000,000 บาท (สามร้อยล้านบาทถ้วน) แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 600,000,000 หุ้น (หกร้อยล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท (ห้าสิบบาทถ้วน) 4) อนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน 150,000,000 หุ้น (หนึ่งร้อยห้าสิบล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท (ห้าสิบบาทถ้วน) เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (Initial Public Offering : IPO) หรือคิดเป็นร้อยละ 25.00 ของทุนชำระแล้วทั้งหมด ภายหลังการเสนอขาย IPO วันที่ 18 มิถุนายน 2561 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัดกับกระทรวงพาณิชย์ วันที่ 14 ธันวาคม 2561 บริษัทได้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดมีประกันให้กับผู้ลงทุน โดยเฉพาะเจาะจงไม่เกิน 10 ราย โดยหุ้นกู้มีอายุ 12 เดือน มูลค่ารวม 100 ล้านบาท
2562	<ul style="list-style-type: none"> วันที่ 10 กรกฎาคม 2562 ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) รับหลักทรัพย์หุ้นสามัญ บริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) (ARIN) เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน และเริ่มทำการซื้อขาย วันที่ 13 กันยายน 2562 ชำระคืนหุ้นกู้มีประกัน ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ มูลค่ารวม 100 ล้านบาท
2563	<ul style="list-style-type: none"> เมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2563 นายสุชาติ ชมกลิ่น ได้มีการโอนหุ้นของบริษัทจำนวนร้อยละ 15.33 ของทุนจดทะเบียน ให้บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม บัวหลวง จำกัด และเมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2563 ได้มีการโอนหุ้นของบริษัทจำนวนร้อยละ 13.33 ให้บริษัทหลักทรัพย์จัดการ

	<p>กองทุนเอ็มเอฟซี จำกัด (มหาชน) รวมจำนวนหุ้นที่โอนจำนวนร้อยละ 28.66 ของทุนจดทะเบียนตามพระราชบัญญัติการจัดการหุ้นส่วนและหุ้นของรัฐมนตรี พ.ศ. 2543 กำหนดว่าในกรณีที่รัฐมนตรีและคู่สมรสประสงค์จะได้รับประโยชน์จากการเป็นหุ้นส่วนหรือผู้ถือหุ้นในห้างหุ้นส่วนหรือบริษัท ให้โอนหุ้นส่วนหรือหุ้นในห้างหุ้นส่วนหรือบริษัทนั้นให้นิติบุคคลที่มีอำนาจจัดการกองทุนส่วนบุคคลเพื่อให้จัดการดูแลในขณะที่ยังดำรงตำแหน่งรัฐมนตรี ทั้งนี้ นายสุชาติ ชมกลิ่น ได้เข้าดำรงตำแหน่งรัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน ตามประกาศ ณ วันที่ 5 สิงหาคม 2563</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ● เมื่อวันที่ 26 ตุลาคม 2563 นางสาววิมลจิต อรินทะมพงษ์ ได้มีการโอนหุ้นของบริษัทจำนวนร้อยละ 21.67 ของทุนจดทะเบียน ให้บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน เกียรตินาคินภัทร จำกัด ตามพระราชบัญญัติการจัดการหุ้นส่วนและหุ้นของรัฐมนตรี พ.ศ. 2543 กำหนดว่าในกรณีที่รัฐมนตรีและคู่สมรสประสงค์จะได้รับประโยชน์จากการเป็นหุ้นส่วนหรือผู้ถือหุ้นในห้างหุ้นส่วนหรือบริษัท ให้โอนหุ้นส่วนหรือหุ้นในห้างหุ้นส่วนหรือบริษัทนั้นให้นิติบุคคลที่มีอำนาจจัดการกองทุนส่วนบุคคลเพื่อให้จัดการดูแลในขณะที่ยังดำรงตำแหน่งรัฐมนตรี ทั้งนี้ นายสุชาติ ชมกลิ่น คู่สมรสของนางสาววิมลจิต อรินทะมพงษ์ ได้เข้าดำรงตำแหน่งรัฐมนตรีว่าการกระทรวงแรงงาน ตามประกาศ ณ วันที่ 5 สิงหาคม 2563

1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ณ วันที่ 5 มีนาคม 2564 บริษัทไม่มีการถือหุ้นหรือลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมแต่อย่างใด

1.5 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ทั้งนี้ ผู้บริหารและผู้ถือหุ้นของบริษัทมีความประสงค์ที่จะนำหุ้นสามัญเข้าตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเพื่อระดมทุน และได้ดำเนินการเพื่อขจัดโอกาสที่อาจเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ซึ่งจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท เนื่องจากบริษัทมีบริษัทที่เกี่ยวข้องกันโดยมีกรรมการและผู้ถือหุ้นใหญ่ร่วมกันทั้งสิ้นอีก 18 บริษัท ซึ่งเกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อาจนำไปสู่ความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ดังนั้น เพื่อเป็นการขจัดข้อสงสัยดังกล่าวข้างต้นบริษัทดังกล่าวทั้ง 18 แห่ง ได้ดำเนินการเพื่อขจัดโอกาสที่อาจเกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ดังนี้

1. จดทะเบียนยกเลิกวัตถุประสงค์ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการเพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
2. ทำหนังสือให้สัตยาบันจะไม่ประกอบธุรกิจใดอันถือได้ว่าเป็นการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เดียวกันกับและ/หรือเป็นธุรกิจที่ค้าแข่งซึ่งมีและ/หรือส่งผลในลักษณะที่ก่อและ/หรืออาจจะให้เกิดความขัดแย้งทางธุรกิจกับบริษัทไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม นับตั้งแต่วันที่ให้สัตยาบัน เว้นแต่การขายบ้านที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง บ้านรอจำหน่าย และที่ดินเปล่าสำหรับโครงการที่ดำเนินการอยู่ภายใต้บริษัทนั้น
3. ในกรณีที่บริษัทที่เกี่ยวข้องกันประสงค์จะขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าว บริษัทที่เกี่ยวข้องกันดังกล่าวตกลงที่จะเสนอขายที่ดินดังกล่าวต่อบริษัทเป็นรายแรก ตามเงื่อนไขและราคาที่จะเสนอขายต่อบุคคลทั่วไปหรือตามเงื่อนไขหรือราคาที่จะตกลงกันต่อไป
4. ให้ความร่วมมือที่จะปิดกิจการภายใน 2 ปีนับจากวันที่มีหนังสือให้สัตยาบันแก่บริษัท
5. ให้ความร่วมมือรายงานการถือครองทรัพย์สินให้คณะกรรมการบริษัททราบรายไตรมาส

ทั้งนี้ กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ กล่าวคือ นายสุชาติ ชมกลิ่น นางสาววิมลจิต อรินทะพงษ์ และนายธีรวิญญู อรินทวงศ์ศิริ จะไม่ประกอบธุรกิจใดอันถือได้ว่าเป็นการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เดียวกันกับและ/หรือเป็นธุรกิจที่คู่แข่งซึ่งมีและ/หรือส่งผลในลักษณะที่ก่อและ/หรืออาจจะทำให้เกิดความขัดแย้งทางธุรกิจและหากกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่มีความประสงค์จะขายทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์ใด ซึ่งอาจนำไปสู่การใช้หรือให้ใช้ประโยชน์ในทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์นั้นที่จะและ/หรืออาจจะเป็นธุรกิจคู่แข่งซึ่งมีและ/หรือส่งผลในลักษณะที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางธุรกิจกับบริษัทกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ให้สัถยาบันและตกลงที่จะให้สิทธิกับบริษัทในการพิจารณาซื้อทรัพย์สินดังกล่าวก่อนเป็นลำดับแรก ตามเงื่อนไขและราคาที่จะเสนอขายต่อบุคคลทั่วไปหรือตามเงื่อนไขหรือราคาที่จะตกลงกันต่อไป และหากต่อไปในอนาคต กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่จะได้มาซึ่งที่ดินซึ่งอาจนำไปสู่การใช้หรือให้ใช้ประโยชน์ในทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์นั้นที่จะและ/หรืออาจจะเป็นธุรกิจที่คู่แข่งซึ่งมีและ/หรือส่งผลในลักษณะที่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับธุรกิจของบริษัท กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ให้สัถยาบันและตกลงที่จะให้สิทธิแก่บริษัทในการพิจารณาซื้อทรัพย์สินประเภทอสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวก่อนเป็นลำดับแรกตามเงื่อนไขและราคาที่บุคคลอื่นเสนอต่อกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ อย่างไรก็ดี ปัจจุบันกลุ่มบริษัทที่เกี่ยวข้องกันและผู้ถือหุ้นใหญ่มิได้มีการประกอบธุรกิจที่อาจมีความขัดแย้งกับบริษัทแต่อย่างใด

โครงสร้างการถือหุ้นในบริษัทที่เกี่ยวข้องกันของผู้ถือหุ้นใหญ่ เฉพาะกลุ่มบริษัทที่ประกอบกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ณ วันที่ 5 มีนาคม 2564 มีรายละเอียดดังนี้

	ชื่อบริษัท	สัดส่วนการถือหุ้น		สถานะปัจจุบัน
		กลุ่มอรินทะพงษ์ ^{1/}	บุคคลอื่น	
1	บริษัท 99 กระรัต ปาร์ค จำกัด	99.00%	1.00%	จดทะเบียนเลิกกิจการแล้วเมื่อวันที่ 22 พฤศจิกายน 2561 และชำระบัญชี 24 ธันวาคม 2561
2	บริษัท 99 กระรัต คอมเมอร์เชียล จำกัด	99.00%	1.00%	
3	บริษัท 99 กระรัต การ์เด็น จำกัด	99.00%	1.00%	
4	บริษัท เอช ทู เอ็ม พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	100.00%	-	จดทะเบียนเลิกบริษัทแล้วเมื่อวันที่ 14 มีนาคม 2562 และชำระบัญชี 6 ธันวาคม 2562
5	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ มาร์ค จำกัด	100.00%	-	จดทะเบียนเลิกบริษัทแล้วเมื่อวันที่ 14 มีนาคม 2562
6	บริษัท 99 กระรัต กรุ๊ป จำกัด	95.00%	5.00%	
7	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ จำกัด	97.00%	3.00%	
8	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ รีสอร์ท จำกัด	100.00%	-	จดทะเบียนเลิกบริษัทแล้วเมื่อวันที่ 27 มิถุนายน 2562
9	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ ทาวน์โฮม จำกัด	95.00%	5.00%	
10	บริษัท 99 กระรัต ลิฟวิ่ง จำกัด	99.99%	0.01%	
11	บริษัท บางแสน คอนโด จำกัด	99.50%	0.50%	
12	บริษัท 99 กระรัต คอนโด จำกัด	95.00%	5.00%	จดทะเบียนเลิกกิจการวันที่ 26 พฤษภาคม 2560 และชำระบัญชี วันที่ 5 ตุลาคม 2560
13	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	95.00%	5.00%	

	ชื่อบริษัท	สัดส่วนการถือหุ้น		สถานะปัจจุบัน
		กลุ่มอริทมะพงษ์ ^{1/}	บุคคลอื่น	
14	บริษัท 99 กระรัต แลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด	99.80%	0.20%	จดทะเบียนเลิกบริษัทแล้วเมื่อวันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2564
15	บริษัท 99 กระรัต พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	95.00%	5.00%	ปัจจุบันไม่ดำเนินธุรกิจแล้ว ทั้งนี้ จะดำเนินการจดทะเบียนเลิกบริษัทภายใน 1 พฤศจิกายน 2564
16	บริษัท 99 กระรัต สามมุก จำกัด	99.00%	1.00%	
17	บริษัท อรินลิริ ทาวน์ จำกัด ^{2/}	99.97%	0.03%	ปัจจุบันไม่ดำเนินธุรกิจแล้ว ทั้งนี้ จะดำเนินการจดทะเบียนเลิกบริษัทภายใน 9 มกราคม 2565
18	บริษัท อรินลิริ พานทอง จำกัด ^{3/4}	99.00%	1.00%	

หมายเหตุ /1 กลุ่มอริทมะพงษ์ ประกอบด้วย นางสาววิมลจิต อริทมะพงษ์ นางสาววิไลลักษณ์ อริทมะพงษ์ นายธีรวิญญู อรินทวงศ์สิริ นางสาวณภัสนันท์ อรินทคุณวงษ์ และนางสาวสุภาภรณ์ ชมกลิ่น โดยการแยกรายชื่อกลุ่มดังกล่าวใช้เพื่ออธิบายตารางข้างต้นเท่านั้น

/2 ณ วันที่ 5 มีนาคม 2564 คงเหลืออาคารพาณิชย์ 3 ชูนิต และที่ดินเปล่า 2 แปลง (99 ตารางวา)

/3 ณ วันที่ 5 มีนาคม 2564 คงเหลือที่ดินเปล่า 98 แปลง (จำนวน 3,009.80 ตารางวา) ในกรณีที่บริษัท อรินลิริ พานทอง จำกัด ประสงค์จะขายที่ดินดังกล่าว บริษัท อรินลิริ พานทอง จำกัด ตกลงที่จะเสนอขายที่ดินดังกล่าวต่อบริษัท อรินลิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) เป็นรายแรก ตามเงื่อนไขและราคาที่เสนอขายต่อบุคคลทั่วไปหรือตามเงื่อนไขหรือราคาที่ตกลงกันต่อไป อย่างไรก็ตามในอดีตบริษัท อรินลิริ พานทอง จำกัด มีการขายสินค้าเพื่อการจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้แก่บุคคลภายนอกที่ไม่เกี่ยวข้องกัน

/4 บริษัท อรินลิริ พานทอง จำกัด จะดำเนินการจดทะเบียนเลิกบริษัทเพื่อเป็นการจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยมีขั้นตอนดังนี้

- 1) แก้ไขเปลี่ยนแปลงแผนผังโครงการหรือวิธีการในการจัดสรรที่ดิน โครงการอริทมะพงษ์ พานทอง ต่อสำนักงานที่ดิน ซึ่งจะใช้เวลาประมาณ 3 เดือนนับตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2562
- 2) ดำเนินการประเมินราคาทรัพย์สินที่คงเหลือของบริษัทโดยผู้ประเมินอิสระ เพื่อกำหนดราคาขายขั้นต่ำ ทั้งนี้บริษัท อรินลิริ พานทอง จำกัด จะให้สิทธิบริษัท อรินลิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) พิจารณาซื้อก่อนเป็นลำดับแรกตามหมายเหตุข้อ /3 และจะดำเนินการประกาศขายเป็นการทั่วไปในระยะเวลาประมาณ 4 เดือน
- 3) ในกรณีที่ไม่มีผู้ประสงค์ที่จะซื้อทรัพย์สิน และ/หรือ เสนอซื้อในราคาต่ำกว่าราคาประกาศขาย และ/หรือ มีเงื่อนไขที่บริษัท อรินลิริ พานทอง จำกัด ไม่สามารถยอมรับได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด บริษัท อรินลิริ พานทอง จำกัด จะดำเนินการเลิกกิจการ และเข้าสู่กระบวนการชำระบัญชี โดยโอนทรัพย์สินที่เหลือ (ถ้ามี) ให้แก่ผู้ถือหุ้นต่อไป ทั้งนี้หากในอนาคตผู้ถือหุ้นของบริษัท อรินลิริ พานทอง จำกัด มีความประสงค์ที่จะขายทรัพย์สินดังกล่าว จะต้องให้สิทธิบริษัท อรินลิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) พิจารณาซื้อก่อนเป็นลำดับแรกตามหมายเหตุข้อ /3

อย่างไรก็ตาม คณะกรรมการตรวจสอบได้มอบหมายให้ผู้ตรวจสอบภายในสอบทานการจัดการความขัดแย้งทางผลประโยชน์และนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัททุกไตรมาส

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัท แบ่งตามประเภทโครงการในช่วงตั้งแต่ปี 2561-2563 มีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

รายได้จากการขายและให้บริการ	งบการเงิน (ตรวจสอบ)					
	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	มูลค่า (ล้านบาท)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)	มูลค่า (ล้านบาท)	สัดส่วน (ร้อยละ)
- โครงการ อรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ	147.46	38.60	42.12	25.97	15.52	21.00
- โครงการ อรินสิริ คันทรี่ ฮิลล์	167.35	43.80	71.04	43.80	37.29	50.45
- โครงการ อรินสิริ ไพรวะชี	65.33	17.10	42.55	26.23	17.24	23.32
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ	380.14	99.51	155.71	96.00	70.05	94.77
รายได้อื่น ^{1/}	1.89	0.49	6.48	4.00	3.86	5.23
รายได้รวม	382.03	100.00	162.19	100.00	73.91	100.00

หมายเหตุ : ^{1/}รายได้อื่น ได้แก่ รายได้จากการขายที่ดินจากการพัฒนาของลูกค้านักค้าปลีก ค่าเช่า(ขาดทุน)จากการจำหน่ายทรัพย์สิน และรายได้ค่าเช่า เป็นต้น

2.2 ลักษณะผลิตภัณฑ์

บริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม และอาคารพาณิชย์ ภายใต้ตราสินค้า “อรินสิริ” ซึ่งได้รับความนิยมไว้วางใจจากลูกค้าในด้านคุณภาพการก่อสร้างและบริการหลังการขายที่มีคุณภาพ โดยจะสะท้อนจากผลงานในอดีตของผู้บริหารซึ่งมีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 4,049 ล้านบาท ทั้งนี้ ปัจจุบัน โครงการอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยที่บริษัทมีการพัฒนาเป็นโครงการประเภท บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม - มีจำนวนทั้งหมด 3 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 2,201.22 ล้านบาท และโครงการในอนาคตที่บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินแล้วซึ่งมีมูลค่าโครงการรวมโดยประมาณ 2,888.70 ล้านบาท โดยรูปแบบการพัฒนาโครงการของบริษัทจะพิจารณาจากทำเลที่ตั้ง แนวโน้มสภาวะตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ความต้องการของผู้บริโภค กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และความเหมาะสมของระดับราคา โดยปัจจุบันโครงการของบริษัทตั้งอยู่ในหัวเมืองภาคตะวันออก ที่มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่ดีและมีศักยภาพเจริญเติบโตสูง โดยให้ความสำคัญกับคุณภาพการก่อสร้าง ประกอบกับการให้บริการหลังการขายที่มีคุณภาพ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างความคุ้มค่าและความประทับใจแก่ลูกค้า

ทั้งนี้ บริษัทมีรายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับปี 2561 - 2563 จำนวน 380.14 ล้านบาท จำนวน 155.71 ล้านบาท และจำนวน 70.05 ล้านบาท ตามลำดับ

ความคืบหน้าในการขายและการก่อสร้างในแต่ละโครงการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สามารถแสดงได้ดังนี้

สถานะการขาย การโอนกรรมสิทธิ์ และการก่อสร้างโครงการของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

โครงการ	ลักษณะโครงการ	พื้นที่รวม (ไร่-งาน-วา)	พื้นที่โครงการ (ไร่-งาน-วา)	พื้นที่ส่วนกลาง ^๒ (ไร่-งาน-วา)	พื้นที่ขายโครงการ (ไร่-งาน-วา)	ประเภทที่อยู่อาศัย	การก่อสร้าง			การขาย						การโอนกรรมสิทธิ์						
							เดือน/ปีที่เปิดจอง/ขายโครงการ	เดือน/ปี ที่ก่อสร้างเสร็จหรือคาดว่าจะแล้วเสร็จทั้งโครงการ	ความคืบหน้าของโครงการ (ร้อยละ)	หน่วย	จำนวนทั้งหมด (1)		จำนวนที่ขายแล้วสะสม ^{1/} (2)		จำนวนคงเหลือรอขาย (3) = (1) – (2)	ความคืบหน้าการขาย (ร้อยละ)	เดือน/ปี ที่โอนกรรมสิทธิ์หรือคาดว่าจะเริ่มโอนกรรมสิทธิ์	จำนวนที่โอนกรรมสิทธิ์แล้ว		จำนวนห้องคงเหลือรอโอนกรรมสิทธิ์		
											หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.				หน่วย	ลบ.	หน่วย	ลบ.	หน่วย
โครงการอรินสิริสปอร์ต วิลเลจ	โครงการขนาดใหญ่แบ่งเป็น 3 เฟส	80-3-32.0	65-2-68.0	23-2-61.4	เฟส 1																	
					6-2-80.6	บ้านเดี่ยว	29 ม.ค.2558	ปี 2560	100.00	ยูนิต	49	189.04	49	189.04	-	-	100.00	ธ.ค. 2559	49	189.04	-	-
					3-3-83.0	บ้านแฝด			100.00	ยูนิต	36	124.85	36	124.85	-	-	100.00	ธ.ค. 2559	36	124.85	-	-
					5-1-08.8	ทาวน์โฮม			100.00	ยูนิต	88	183.56	88	183.56	-	-	100.00	ธ.ค. 2559	88	183.56	-	-
					เฟส 2																	
					12-0-46.1	บ้านเดี่ยว	29 ม.ค.2558	ปี 2564	43.96	ยูนิต	81	362.51	37	157.59	44	204.91	43.47	ธ.ค.2560	33	140.77	4	16.82
					1-3-25.8	บ้านแฝด			93.69	ยูนิต	16	60.76	11	40.36	5	20.40	66.42	มี.ค.2561	11	40.36	-	-
					เฟส 3																	
					11-1-73.7	บ้านเดี่ยว	ปี 2564	ปี 2565	-	ยูนิต	76	349.17	-	-	76	349.17	-	ปี 2564	-	-	-	-
					0-3-88.6	อาคารพาณิชย์			-	ยูนิต	16	69.21	-	-	16	69.21	-	ปี 2564	-	-	-	-
					รวม 3 เฟส																	
					30-0-00.4	บ้านเดี่ยว	29 ม.ค.2558	ปี 2565	41.07	ยูนิต	206	900.72	86	346.63	120	554.09	38.48	ธ.ค.2559	82	329.81	4	16.82
					5-3-08.8	บ้านแฝด			98.06	ยูนิต	52	185.61	47	165.21	5	20.40	89.01	ธ.ค.2559	47	165.21	-	-
					5-1-08.8	ทาวน์โฮม			100.00	ยูนิต	88	183.56	88	183.56	0	0.00	100.00	ธ.ค.2559	88	183.56	-	-
					0-3-88.6	อาคารพาณิชย์			-	ยูนิต	16	69.21	-	-	16	69.21	-	ปี 2564	-	-	-	-
					42-0-10.2	รวม					61.77	ยูนิต	362	1,339.10	221	695.40	141	643.70	51.93		217	678.58
โครงการอรินสิริคันทรี่ฮิลล์	โครงการขนาดกลาง	32-1-20.0	28-1-49.1	10-0-72.4	18-0-76.7	ทาวน์โฮม	23 เม.ย.2559	ปี 2564	67.01	ยูนิต	256	501.68	183	351.36	73	150.32	70.04	ก.พ.2561	157	296.97	26	54.39
					18-0-76.7	รวม			67.01	ยูนิต	256	501.68	183	351.36	73	150.32	70.04		157	296.97	26	54.39
โครงการอรินสิริไพโรเวจ	โครงการขนาดกลาง	17-0-24.6	15-0-40.4	5-2-09.4	1-0-68.7	บ้านเดี่ยว	29 มี.ค.2561	ปี 2564	43.94	ยูนิต	7	31.25	3	12.87	4	18.38	41.18	ก.ย.2561	-	-	3	12.87
					8-1-62.3	บ้านแฝด			56.42	ยูนิต	86	329.19	51	185.62	35	143.56	56.39	ก.ย.2561	38	134.54	13	51.08
					9-2-31.0	รวม			55.48	ยูนิต	93	360.44	54	198.49	39	161.94	55.07		38	134.54	16	63.95
รวม										ยูนิต	711	2,201.22	458	1,245.25	253	955.97	56.57		412	1,110.09	46	135.16

หมายเหตุ : ¹ ขายแล้วสะสม ประกอบด้วย บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม อาคารพาณิชย์ที่มีการจอง และ/หรือ ทำสัญญาซื้อขายจะซื้อขาย และ/หรือบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม อาคารพาณิชย์ที่มีการโอนกรรมสิทธิ์แล้ว

² พื้นที่ส่วนกลางคือ ถนน สวนสาธารณะ

โครงการที่เปิดขายแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 สามารถสรุปข้อมูลได้ดังนี้

1. โครงการอรินิริ สปอร์ต วิลเลจ



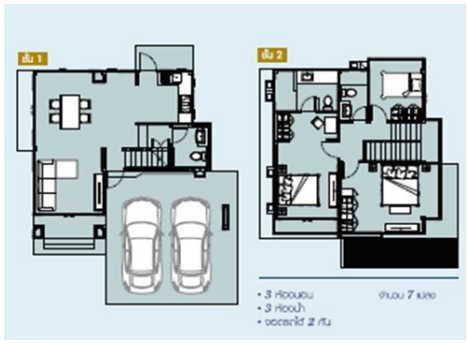

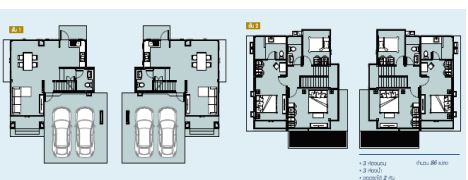
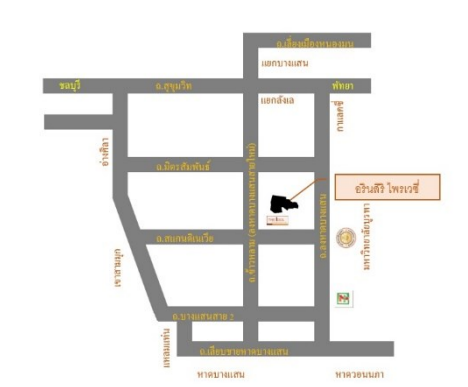
	<p>ผังบริเวณโครงการ</p>	<p>ToTal Project 362 Units AC,BC,CC = 206 UNITS AW,BW = 52 UNITS AT= 88 UNITS CA= 16 UNITS</p>  <p>ผังแสดงการขายโครงการ</p> <p>Phaes 1 AC = 49 UNITS AW = 36 UNITS AT = 88 UNITS TOTAL= 173 UNITS</p> <p>Phaes 2 BC = 81 UNITS BW = 16 UNITS TOTAL= 97 UNITS</p> <p>Phaes 3 CC = 76 UNITS CA = 16 UNITS TOTAL= 92 UNITS</p>
	<p>ที่ตั้ง</p>	<p>ถนนมิตรสัมพันธ์ ตำบลบ้านปึก อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี</p>
	<p>สถานะ</p>	<p>เฟสที่1: โอนกรรมสิทธิ์ครบทุกหลังแล้ว เฟสที่2: อยู่ระหว่างก่อสร้างและอยู่ระหว่างขาย เฟสที่3: อยู่ระหว่างเตรียมเปิดโครงการเพื่อขาย</p>
	<p>เนื้อที่โครงการ</p>	<p>65-2-68 ไร่</p>
	<p>ลักษณะโครงการ</p>	<p>โครงการขนาดใหญ่ แบ่งเป็น 3 เฟส ประเภทบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮมและอาคารพาณิชย์</p>
	<p>ลักษณะเฉพาะ</p>	<ul style="list-style-type: none"> - บ้านเดี่ยว2 ชั้น ที่ดินเริ่มต้น 51 ตร.ว. จำนวน 206 ยูนิต - บ้านแฝด2 ชั้น ที่ดินเริ่มต้น 44 ตร.ว. จำนวน 52 ยูนิต - ทาวน์โฮม2 ชั้น ที่ดินเริ่มต้น 22.8 ตร.ว.จำนวน 88 ยูนิต - อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น ที่ดินเริ่มต้น 20 ตร.ว. จำนวน 16 ยูนิต
	<p>มูลค่าโครงการ</p>	<p>1,339.10 ล้านบาท</p>
	<p>ราคาขายเริ่มต้น</p>	<p>บ้านเดี่ยว 4.25 ล้านบาท บ้านแฝด 3.99 ล้านบาท ทาวน์โฮม 2.58 ล้านบาท อาคารพาณิชย์ 4.20 ล้านบาท</p>
	<p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</p>	<p>ลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียงและครอบครัวใหม่ ลูกค้ากลุ่มพนักงานและนักธุรกิจในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม ลูกค้าทั่วไปที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2</p>
	<p>จุดเด่นของโครงการ</p>	<p>ที่ตั้งโครงการอยู่ใจกลางเมืองอ่างศิลา การเดินทางเข้า-ออก สะดวกสบาย อยู่ใกล้แหล่งชุมชนและสถานที่ท่องเที่ยว สระว่ายน้ำขนาดใหญ่¹ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ ใช้วัสดุภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานในการก่อสร้าง</p>

หมายเหตุ /1 สระว่ายน้ำในโครงการอรินิริ สปอร์ต วิลเลจ เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท

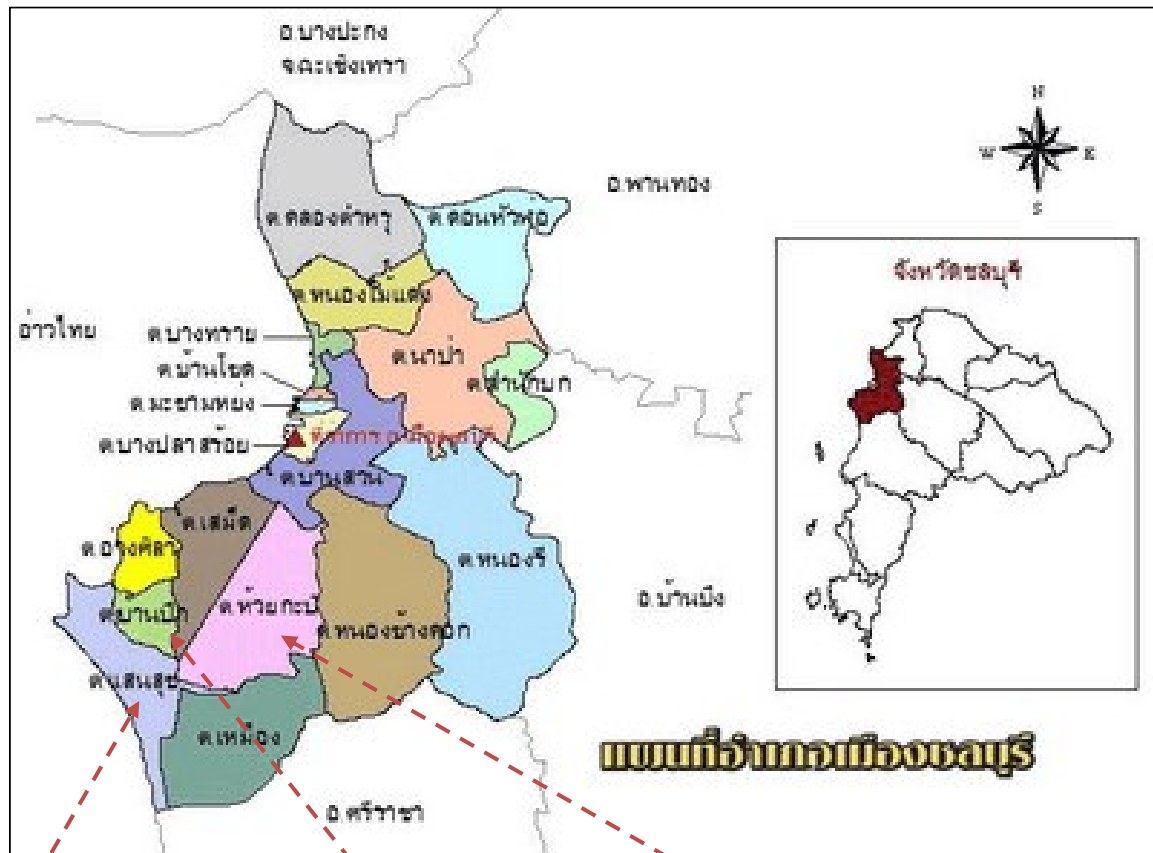
2. โครงการอริณทรี คันทรี่ ฮิลล์

 <p>ทาวน์โฮม ราคาเริ่มต้น 1.89 ล้านบาท</p>	<p>ผังบริเวณโครงการ</p>	
		<p>ที่ตั้ง ถนนเลี้ยวตลาดหนองมน ตำบลห้วยกะปิ อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี</p>
	<p>สถานะ</p>	<p>อยู่ระหว่างก่อสร้างและอยู่ระหว่างขาย</p>
	<p>เนื้อที่โครงการ</p>	<p>28-1-49.1 ไร่</p>
 <p>ชั้น 1</p> <p>ชั้น 2</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 ห้องนอน • 3 ห้องน้ำ • จอดรถได้ 2 คัน 	<p>ลักษณะโครงการ</p>	<p>โครงการขนาดกลาง เฟสเดียว ประเภท ทาวน์โฮม 2 ชั้น</p>
	<p>ลักษณะเฉพาะ</p>	<p>บ้านทาวน์โฮม 2 ชั้น ที่ดิน 20 ตร.ว. พื้นที่ใช้สอย 120 ตร.ม. ขนาด 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ และที่จอดรถ 2 คัน จำนวน 256 ยูนิต</p>
	<p>มูลค่าโครงการ</p>	<p>501.68 ล้านบาท</p>
	<p>ราคาขายเริ่มต้น</p>	<p>ราคาเริ่มต้น 1.89 ล้านบาท</p>
	<p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</p>	<p>ลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียงและครอบครัวใหม่</p>
		<p>ลูกค้ากลุ่มพนักงานในพื้นที่/นิคมอุตสาหกรรม</p>
	<p>จุดเด่นของโครงการ</p>	<p>ลูกค้าทั่วไปที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2</p>
		<p>ที่ตั้งโครงการอยู่ใกล้ตลาดหนองมน</p>
	<p>จุดเด่นของโครงการ</p>	<p>การเดินทางเข้า-ออก สะดวกสบาย อยู่ใกล้แหล่งชุมชน และสถานที่ท่องเที่ยว</p>
		<p>คลับเฮาส์พร้อมสระว่ายน้ำ และสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน</p>
	<p>จุดเด่นของโครงการ</p>	<p>ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม.</p>
		<p>พื้นที่สวนขนาดใหญ่ ภายในโครงการ</p>
	<p>จุดเด่นของโครงการ</p>	<p>ใช้วัสดุภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานในการก่อสร้าง</p>

3. โครงการอรินลิริ ไพรวะซี

 <p>บ้านเดี่ยว ราคาเริ่มต้น 4.2 ล้านบาท</p>	<p>ผังบริเวณโครงการ</p>	
 <p>Unit 1: 3 ห้องนอน, 3 ห้องน้ำ, 2卫, 2 คัน</p> <p>Unit 2: 3 ห้องนอน, 3 ห้องน้ำ, 2卫, 2 คัน</p>	<p>ที่ตั้ง</p>	<p>ถนนข้าวหลาม ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี</p>
 <p>บ้านแฝด ราคาเริ่มต้น 3.69 ล้านบาท</p>	<p>สถานะ</p>	<p>อยู่ระหว่างก่อสร้างและอยู่ระหว่างขาย</p>
 <p>Unit 1: 3 ห้องนอน, 3 ห้องน้ำ, 2卫, 2 คัน</p> <p>Unit 2: 3 ห้องนอน, 3 ห้องน้ำ, 2卫, 2 คัน</p>	<p>เนื้อที่โครงการ</p>	<p>15-0-40.4 ไร่</p>
	<p>ลักษณะโครงการ</p>	<p>โครงการขนาดกลาง ประเภทบ้านเดี่ยว และบ้านแฝด</p>
	<p>ลักษณะเฉพาะ</p>	<p>บ้านเดี่ยว 7 หน่วยที่ดินเริ่มต้น 51 ตร.ว. บ้านแฝด 86 หน่วยที่ดินเริ่มต้น 37 ตร.ว.</p>
	<p>มูลค่าโครงการ</p>	<p>360.44 ล้านบาท</p>
	<p>ราคาขายเริ่มต้น</p>	<p>บ้านเดี่ยว 4.70 ล้านบาท บ้านแฝด 4.19 ล้านบาท</p>
	<p>กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</p>	<p>ลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียงและครอบครัวใหม่ ลูกค้ากลุ่มพนักงานในพื้นที่/นิคมอุตสาหกรรม ลูกค้าทั่วไปที่ต้องการมีบ้านหลังที่ 2</p>
	<p>จุดเด่นของโครงการ</p>	<p>ที่ตั้งโครงการอยู่ใจกลางเมืองบางแสน การเดินทางเข้า-ออก สะดวกสบาย อยู่ใกล้แหล่งชุมชนและสถานที่ท่องเที่ยว สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน ที่จอดรถเพียงพอต่อการใช้งาน พร้อมระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชม. พื้นที่สวน ภายในโครงการ ใช้วัสดุภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานในการก่อสร้าง</p>

แสดงแผนที่ตั้งโครงการต่างๆ ของบริษัท



โครงการอริณทรี ไพรวะซี



โครงการอริณทรี สปอร์ต วิลเลจ



โครงการอริณทรี คันทรีฮิลล์



เนื่องจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่ต้องใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ ดังนั้น รูปแบบการชำระเงินในการขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท จึงเป็นลักษณะของการทยอยเก็บเงินล่วงหน้าจากลูกค้า โดยบริษัทได้กำหนดเงื่อนไขการชำระเงินให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการพัฒนาโครงการ ซึ่งบริษัทได้แบ่งขั้นตอนในการรับชำระเงิน ดังนี้

- 1) เงินจอง : การชำระค่าจองจะเกิดขึ้นเมื่อลูกค้าแสดงความสนใจในอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทและลงนามในสัญญาจองซื้อบ้านกับบริษัท
- 2) เงินทำสัญญาจะซื้อจะขาย (“เงินทำสัญญา”) : การชำระเงินทำสัญญาจะเกิดขึ้นเมื่อลูกค้าได้ลงนามในสัญญาจะซื้อจะขายอสังหาริมทรัพย์กับบริษัท
- 3) เงินคาวน : การชำระเงินจะเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาจะซื้อจะขายอสังหาริมทรัพย์ซึ่งบริษัทจะกำหนดจำนวนงวดการชำระเงินและระยะเวลาในการชำระเงินให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการก่อสร้างในแต่ละโครงการ ทั้งนี้มูลค่าเงินจอง เงินทำสัญญาและเงินคาวนรวมกันคิดเป็นประมาณร้อยละ 10 ของมูลค่าการขายอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถขายให้แก่ลูกค้าที่ต้องการจองซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงมากกว่าลูกค้าที่ต้องการจองซื้อเพื่อเก็งกำไร
- 4) เงินโอนกรรมสิทธิ์ : การชำระเงินจะเกิดขึ้นเมื่อบริษัทมีการโอนกรรมสิทธิ์อสังหาริมทรัพย์ให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้ลูกค้าโดยส่วนใหญ่จะขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน ดังนั้น ณ วันโอนกรรมสิทธิ์เจ้าหน้าที่สถาบันการเงินจะไปที่สำนักงานที่ดินเพื่อดำเนินการจดทะเบียนต่อไป

บริษัทมีมาตรการการติดตามลูกค้าที่ค้างชำระเงินงวดคาวน ซึ่งขั้นตอนการติดตามจะเป็นไปตามเงื่อนไขในสัญญาจะซื้อจะขายอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท โดยบริษัทมีการจัดทำรายงานการติดตามลูกค้าค้างชำระ ซึ่งแผนกขายและการตลาดจะเป็นผู้รับผิดชอบในการติดตามลูกค้าค้างชำระ ทั้งนี้ บริษัทมีมาตรการการติดตามลูกค้าที่ค้างชำระเงินคาวน ดังนี้

ระยะเวลาค้างชำระเงินคาวน	การดำเนินการ
เกินกว่า 1 งวด	<ol style="list-style-type: none"> 1. กรณีเกินกำหนดชำระ 7 วัน จะส่งข้อความผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ (SMS) และ/หรือ ข้อความผ่าน Application Chat สำหรับการแจ้งเตือน 2. กรณีเกินกำหนดชำระ 15 วัน จะโทรศัพท์เพื่อบอกกล่าวแจ้งเตือน
เกินกว่า 2 งวด ติดต่อกัน	<ol style="list-style-type: none"> 1. แจ้งเตือนล่วงหน้าก่อนถึงกำหนดชำระ 7 วัน โดยส่งข้อความผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ (SMS) และ/หรือ ข้อความผ่าน Application Chat 2. กรณีเกินกำหนดชำระ 15 วัน จะโทรศัพท์เพื่อบอกกล่าวแจ้งเตือน
เกินกว่า 3 งวด ติดต่อกัน	<ol style="list-style-type: none"> 1. โทรศัพท์เพื่อบอกกล่าวแจ้งเตือน พร้อมทั้งส่งข้อความผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ (SMS) และ/หรือ ข้อความผ่าน Application Chat 2. กรณีแจ้งเตือนแล้วลูกค้ายังไม่ชำระเงินค้างคาวน จะออกไปแจ้งเตือนการค้างชำระและส่งไปรษณีย์ลงทะเบียนตอบรับ 3. ภายหลังการออกไปแจ้งเตือนการค้างชำระและส่งไปรษณีย์ลงทะเบียนตอบรับแล้วเป็นระยะเวลา 15 วัน จะทำเอกสารยกเลิกสัญญาพร้อมยึดเงินคาวน

2.3 สิทธิประโยชน์ที่ได้รับ

- ไม่มี -

2.4 การตลาดและการแข่งขัน

2.4.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทมุ่งเน้นการจำหน่ายและตั้งราคาเพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ตั้งแต่ระดับกลางเป็นหลัก โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทมีทั้งลูกค้าที่ต้องการบ้านหลังที่สอง ลูกค้าที่แยกมาจากครอบครัวขยาย และลูกค้าที่เข้ามาทำงานภายในนิคมอุตสาหกรรมและพื้นที่ใกล้เคียง โดยลูกค้าของบริษัทส่วนใหญ่เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ 30,000 – 80,000 บาทต่อเดือนเป็นหลัก ปัจจุบันมุ่งเน้น กลุ่มลูกค้าทาวน์โฮม เนื่องจากเป็นกลุ่มที่ได้รับความช่วยเหลือจากมาตรการของรัฐ ในการลดค่าใช้จ่ายในการโอน - จำนอง คงเหลือ 0.01%

2.4.2 กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์

จากการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค อันเนื่องมาจาก COVID-19 เกิด New Normal มีการทำงานที่บ้านมากขึ้น (Work from Home) รวมถึงการสั่งอาหาร มาทานที่บ้าน ประกอบกับกลุ่มเป้าหมายหลักเน้นที่ลูกค้าทาวน์โฮม ทำให้บริษัทมีแนวคิดในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ใน Segment ของทาวน์โฮม เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า แต่ละขณะเดียวกันบริษัท มีผลิตภัณฑ์อื่น เช่น บ้านแฝด , บ้านเดี่ยว รองรับฐานลูกค้าอีกกลุ่ม

2.4.3 กลยุทธ์ทางด้านราคา

บริษัทมีนโยบายในการกำหนดราคาให้มีความเหมาะสมต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยบริษัทมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการเพื่อที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ซื้อที่มีรายได้ระดับปานกลาง ดังนั้นระดับราคาของโครงการจึงเป็นปัจจัยสำคัญอีกหนึ่งปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่พักอาศัยในโครงการของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทยังมีเกณฑ์การพิจารณาระดับราคาจากปัจจัยต่าง ๆ เช่น ทำเลที่ตั้งของโครงการ ขนาดพื้นที่ใช้สอย เป็นต้น และบริษัทยังได้คำนึงถึงการพิจารณากำหนดราคาขายบ้านจัดสรรในโครงการให้มีความเหมาะสมจากการพิจารณาถึงต้นทุนด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นมูลค่าที่ดิน ค่าใช้จ่ายในการออกแบบ ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง และค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยมุ่งเน้นให้ลูกค้ามีความพึงพอใจและรู้สึกถึงความคุ้มค่า นอกจากนี้ บริษัทจะต้องสามารถรักษาระดับอัตราผลตอบแทนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมตามที่ต้องการได้ ทั้งนี้ บริษัทอาจใช้กลยุทธ์การกำหนดราคาที่แตกต่างกันไปในแต่ละช่วงเวลาขึ้นอยู่กับระดับการแข่งขัน สภาพแวดล้อมและปัจจัยอื่น ๆ ที่เกิดขึ้น ณ ขณะใดขณะหนึ่ง ภายใต้กรอบอำนาจอนุมัติของบริษัท ซึ่งผลกำไรของบริษัทจะต้องไม่ต่ำกว่าประมาณการอัตรากำไรขั้นต้นที่บริษัทประมาณการไว้

2.4.4 กลยุทธ์ทางด้านสื่อสารการตลาดและส่งเสริมการขาย

บริษัทมีกลยุทธ์ในการสื่อสารเพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งบริษัทให้ความสำคัญกับการสื่อสารการตลาดในรูปแบบต่างๆ หลากหลายช่องทาง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถรับรู้และจดจำชื่อบริษัทและโครงการของบริษัทได้ ดังนี้

- 1) การโฆษณาผ่านสื่อสารมวลชน (Mass Media) เช่น สิ่งพิมพ์ต่างๆ เพื่อเป็นการสื่อสารการตลาดในวงกว้าง โดยบริษัทจะเน้นการใช้สื่อบริเวณพื้นที่ภายในจังหวัดที่โครงการตั้งอยู่เพื่อสื่อสารทางการตลาดให้ตรงกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
- 2) การสื่อสารผ่านสื่อกลางแจ้ง (Outdoor Media) เช่น ป้ายบิลบอร์ด ป้ายบอกทาง เพื่อเป็นการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าที่อยู่รอบๆ โครงการหรือบริเวณใกล้เคียงกับทำเลที่ตั้งโครงการเป็นหลัก หรือในพื้นที่รอบๆ บริเวณกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- 3) การสื่อสารในช่องทางเลือกอื่น ๆ (Below The Line) เช่น การแถลงข่าวเปิดตัวโครงการใหม่ การออกนุชแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ที่กลุ่มเป้าหมายนิยมไป อาทิเช่น ศูนย์การค้าภายในจังหวัด เป็นต้น โดยเน้นการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับโครงการเพื่อให้ลูกค้าเห็นถึงบรรยากาศของโครงการและเป็นการกระตุ้นให้ลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมโครงการ การจัดกิจกรรมบริเวณพื้นที่ภายในโครงการ การจัดกิจกรรมร่วมกับองค์กรอื่น รวมทั้งการจัดกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) กับลูกค้าที่ซื้อโครงการของบริษัทไปแล้ว เพื่อให้ลูกค้าได้เข้ามามีส่วนร่วมกับบริษัท อันเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ซึ่งจะทำให้เกิดการแนะนำและบอกต่อเกี่ยวกับโครงการของบริษัทไปยังผู้บริโภคอื่นๆ ต่อไป เป็นต้น
- 4) การสื่อสารการตลาดในช่องทาง Online เช่น การสื่อสารผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท (www.arinsiri.com) , Facebook , Line ซึ่งการสื่อสารดังกล่าวจะครอบคลุมการสื่อสารทางการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าที่อยู่นอกพื้นที่ได้กว้างกว่าการสื่อสารประเภทอื่น ๆ

ในด้านของการส่งเสริมการขายบริษัทจะพิจารณาถึงแรงจูงใจที่จะทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อในรูปแบบต่าง ๆ ก่อนแล้วจึงนำมาพิจารณาเพื่อนำมาออกแบบโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขายในช่วงเวลา ณ ขณะหนึ่ง การแถมสร้อยคอทองคำ หรือ ค่าใช้จ่ายในการโอน หรือส่วนลด ณ วันโอนกรรมสิทธิ์ เป็นต้น

2.4.5 กลยุทธ์ทางการจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ในสถานะที่มีการแข่งขันสูง บริษัท ได้เพิ่มช่องทางการจำหน่าย โดยบริษัทมีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยตรงผ่านสำนักงานขายบนพื้นที่หน้าโครงการ ด้วยทีมงานขายที่มีความเป็นมืออาชีพ ซึ่งมีความรู้และเข้าใจในผลิตภัณฑ์เป็นอย่างดี สามารถอธิบายให้ลูกค้าและผู้ที่สนใจได้รับรู้รับทราบรายละเอียดและข้อมูลของโครงการ และมีบ้านตัวอย่างเปิดแสดงให้ผู้สนใจชม ณ ที่ตั้งโครงการ โดยมีทีมขายประจำโครงการและมีการกำหนดค่านายหน้าในการขายเพื่อสร้างแรงจูงใจให้แก่พนักงานขายภายใต้กรอบนโยบายของบริษัท และบริษัทยังได้เปิดช่องทางการจำหน่ายจากการแต่งตั้งนายหน้าการขาย(Agency) เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและเพิ่มยอดขาย

2.4.6 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

สถานะของธุรกิจสังหาริมทรัพย์สามารถพิจารณาได้จากสถานะเศรษฐกิจในช่วงเวลานั้น ๆ ซึ่งได้รับผลกระทบจากปัจจัยที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจทั้งระดับมหภาคและระดับจุลภาค เช่น อัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ การเติบโตของเศรษฐกิจหรือเสถียรภาพทางการเมือง ต่างก็เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจสังหาริมทรัพย์ทั้งสิ้น

ภาพรวมภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศไทย

สภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ แถลงข่าว วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2564 เวลา 09.30 น. เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สี่ของปี 2563 ลดลงร้อยละ 4.2 ปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับการลดลงร้อยละ 6.4 ในไตรมาสที่สาม (% YoY) และเมื่อปรับผลของฤดูกาลออกแล้ว เศรษฐกิจไทย ในไตรมาสที่สี่ของปี 2563 ขยายตัวจากไตรมาสที่สามของปี 2563 ร้อยละ 1.3 (QoQ)

ด้านการใช้จ่าย การอุปโภคบริโภคภาคเอกชนกลับมาขยายตัว การลงทุนภาคเอกชนและการส่งออกสินค้าลดลงในอัตราที่ชะลอตัว ขณะที่การใช้จ่ายและการลงทุนภาครัฐขยายตัว การส่งออกบริการลดลงต่อเนื่องด้านการผลิต สาขาเกษตรกรรมกลับมาขยายตัว ส่วนการผลิตสาขาอุตสาหกรรม สาขา ที่พักแรมและบริการด้านอาหาร สาขาการขนส่งและสถานที่เก็บสินค้า และสาขาการขายส่ง การขายปลีกและการซ่อมแซมฯ ลดลงในอัตราที่ชะลอตัว ขณะที่สาขาไฟฟ้าและก๊าซฯ ลดลงต่อเนื่อง

รวมทั้งปี 2563 เศรษฐกิจไทยลดลงร้อยละ 6.1 เทียบกับการขยายตัวร้อยละ 2.3 ในปี 2562 โดยมูลค่าการส่งออกสินค้า การอุปโภคบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมลดลงร้อยละ 6.6 ร้อยละ 1.0 และร้อยละ 4.8 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ -0.8 และดัชนีชี้เงินสะพัดเกินดุลร้อยละ 3.3 ของ GDP

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2564 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 2.5- 3.5 โดยมีปัจจัยสนับสนุนสำคัญประกอบด้วย (1) แนวโน้มการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลก (2) แรงขับเคลื่อนจากการใช้จ่ายภาครัฐ (3) การกลับมาขยายตัวของอุปสงค์ภาคเอกชน ในประเทศ และ (4) การปรับตัวตามฐานการขยายตัวที่ต่ำผิดปกติในปี 2563 ทั้งนี้ คาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าในรูปดอลลาร์ สหรัฐจะขยายตัวร้อยละ 5.8 การอุปโภคบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 2.0 และร้อยละ 5.7 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วงร้อยละ 1.0 ? 2.0 และดัชนีชี้เงินสะพัดเกินดุลร้อยละ 2.3 ของ GDP

ประเด็นการบริหารนโยบายเศรษฐกิจในช่วงปี 2564 ควรให้ความสำคัญกับ (1) การควบคุม การแพร่ระบาดและการป้องกันการกลับมาระบาดรุนแรงภายในประเทศ โดย (i) การดำเนินการ ตามมาตรการควบคุมและป้องกันการระบาดของภาครัฐอย่างต่อเนื่อง และ (ii) การจัดหาและบริหารจัดการวัคซีนให้ครอบคลุมทั่วถึงและเพียงพอต่อการสร้างภูมิคุ้มกันหมู่อย่างรวดเร็วและจัดลำดับความสำคัญโดยคำนึงถึงความจำเป็นเร่งด่วนในการฟื้นฟูกิจกรรมทางเศรษฐกิจในพื้นที่แหล่งท่องเที่ยวสำคัญและการรักษาความต่อเนื่องของการผลิตในพื้นที่อุตสาหกรรมสำคัญของประเทศควบคู่ไปกับการจัดลำดับความสำคัญตามหลักการทางสาธารณสุข (2) การรักษาบรรยากาศทางการเมืองภายในประเทศ (3) การดูแลภาคเศรษฐกิจที่ยังมีข้อจำกัดในการฟื้นตัว โดยเฉพาะภาคการท่องเที่ยวและบริการที่เกี่ยวข้องซึ่งการฟื้นตัวยังมีข้อจำกัดจากมาตรการควบคุมการเดินทางระหว่างประเทศ รวมทั้งการพิจารณามาตรการช่วยเหลือภาคธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพิ่มเติม (4) การรักษาแรงขับเคลื่อนการขยายตัวทางเศรษฐกิจจากการใช้จ่ายและการลงทุนภาครัฐ (5) การขับเคลื่อนการส่งออกสินค้าเพื่อสร้างรายได้เงินตราต่างประเทศ โดย (i) การขับเคลื่อนการส่งออกสินค้าที่ได้รับประโยชน์จากการระบาดของโรค (ii) การสร้างความเชื่อมั่นในความปลอดภัยของสินค้าไทยควบคู่ไปกับการดำเนินมาตรการป้องกันการระบาดของโรคใน

พื้นที่ฐานการผลิตสำคัญอย่างเข้มงวด (iii) การขยายความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการค้าภายใต้กรอบความร่วมมือที่สำคัญ (iv) การให้ความสำคัญกับข้อตกลงระหว่างประเทศที่สำคัญ ๆ ที่อาจถูกหยิบยกเป็นเครื่องมือสำหรับการดำเนินการกีดกันทางการค้า (v) การพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานสินค้า (vi) การลดต้นทุนการผลิตสินค้าที่สำคัญ ๆ เพื่อลดแรงกดดันจากการแข็งค่าของเงินบาท และ (vii) การป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของค่าเงิน (6) การส่งเสริมการลงทุนภาคเอกชน โดยให้ความสำคัญกับ (i) การเร่งรัดให้ผู้ประกอบการที่ได้รับอนุมัติและออกบัตรส่งเสริมการลงทุนในช่วงปี 2561 - 2563 ให้เกิดการลงทุนจริง (ii) การแก้ไขปัญหาที่เป็นอุปสรรคต่อการลงทุนและการประกอบธุรกิจ (iii) การดำเนินการมาตรการส่งเสริมการลงทุนเชิงรุกและอำนวยความสะดวกสำหรับนักลงทุนในกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย (iv) การขับเคลื่อนการลงทุนในเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ และ (v) การขับเคลื่อนมาตรการสร้างศักยภาพการขยายตัวทางเศรษฐกิจในระยะยาวอย่างต่อเนื่อง (7) การเตรียมความพร้อมสำหรับการเปิดรับนักท่องเที่ยวต่างชาติ (8) การเตรียมมาตรการรองรับความเสี่ยงจากสถานการณ์ภัยแล้งและการดูแลรายได้เกษตรกร และ (9) การติดตามและเตรียมการรองรับความเสี่ยงจากความผันผวนในระบบเศรษฐกิจและการเงินโลกที่ยังมีแนวโน้มอยู่ในเกณฑ์สูงและอาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยเพิ่มเติมควบคู่ไปกับการให้ความสำคัญกับการดูแลเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ

ที่มา - ภาวะเศรษฐกิจไทย ไตรมาสที่สี่ ทั้งปี 2563 และแนวโน้มปี 2564 กองยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค

คาดการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยปี 2564

REIC มองว่าปีหน้าตลาดจะมีการ “โตฐานต่ำ” เกิดขึ้น ในแง่โครงการเปิดใหม่ ปีหน้าผู้ประกอบการน่าจะต้องกลับมาเปิดโครงการ โดยเฉพาะกลุ่มคอนโดฯ ที่ปีนี้ชะลอโครงการไปจำนวนมาก แต่ในแง่ยอดขายใหม่ เชื่อว่าโครงการแนวราบจะยังเป็นกุญแจหลักของการเติบโต ขณะที่คอนโดฯ จะยังทรงตัวถึงติดลบเล็กน้อย เพราะเป็นไปได้อาจจะยังขาดกำลังซื้อต่างชาติต่อไปจนถึงอย่างน้อยกลางปีหน้า ทั้งนี้ REIC มีการคาดการณ์สภาพตลาดแต่ละกลุ่มของปี 2564 ดังนี้

- 1) รวมทั้งตลาด
 - ซัพพลายเปิดใหม่ 4.39 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้น +3.9%
 - ขายได้ใหม่ 4.05 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้น +3.0%
- 2) บ้านจัดสรร
 - ซัพพลายเปิดใหม่ 2.36 แสนล้านบาท ลดลง -12.0%
 - ขายได้ใหม่ 2.57 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้น +5.9%
- 3) คอนโดมิเนียม
 - ซัพพลายเปิดใหม่ 2.03 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้น +31.5%
 - ขายได้ใหม่ 1.48 แสนล้านบาท ลดลง -1.5%

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ หรือ REIC คาดว่าในปี 2564 จำนวนหน่วย Supply ที่เปิดขายใหม่จะขยายตัวเพิ่มขึ้น 11.9% และมูลค่าเพิ่มขึ้น 3.9% ซึ่งเป็นการเพิ่มจากฐานที่ต่ำในปี 2563 โดยมีบริษัทจดทะเบียนใน

ตลาดหลักทรัพย์ฯ เป็นผู้พัฒนาหลักในการเพิ่ม Supply เปิดขายใหม่เข้าสู่ตลาด และคาดว่าที่อยู่อาศัยประเภทบ้านจัดสรรจะมีจำนวนหน่วยเปิดขายใหม่เพิ่มขึ้น 4.1% และอาคารชุดจะจำนวนเพิ่มขึ้น 25.1% (ดูตารางที่ 1 และ 2)

ตารางที่ 1 อัตราการขยายตัวของ GDP กับอุปสงค์-อุปทานตลาดที่อยู่อาศัยปี 2563 และแนวโน้มปี 2564

% YoY	ปี 2562	ประมาณการ	
		ปี 2563	ปี 2564
GDP (CVM)	2.4%	-6.0%	3.5 – 4.5%
Supply เปิดขายใหม่ ทั่วประเทศ (หน่วย)	-13.0%	-46.6%	11.9%
Supply เปิดขายใหม่ ทั่วประเทศ (มูลค่า)	-15.0%	-30.6%	3.9%
ขายได้ใหม่ ทั่วประเทศ (หน่วย)	-23.9%	-25.2%	4.2%
ขายได้ใหม่ ทั่วประเทศ (มูลค่า)	-23.9%	-17.0%	3.0%
เหลือขาย ทั่วประเทศ (หน่วย)	14.6%	6.1%	6.2%
เหลือขาย ทั่วประเทศ (มูลค่า)	14.4%	18.0%	4.8%

หมายเหตุ : ทั่วประเทศ หมายถึง 26 จังหวัดหลักที่ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ทำการสำรวจภาคสนาม

ประกอบด้วย กรุงเทพฯ - ปริมณฑล 5 จังหวัด และภูมิภาค 20 จังหวัด

ที่มา : สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ตารางที่ 2 Supply ที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ปี 2563 และแนวโน้มปี 2564										
ประเภทบ้าน	Supply ใหม่					มูลค่า Supply ใหม่				
	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563F	ปี 2564F	AVG.2Y	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563F	ปี 2564F	AVG.2Y
บ้านจัดสรร	75,191	76,589	50,004	52,044	75,890	326,472	314,031	268,178	235,900	320,251
YoY บ้านจัดสรร	70.7%	1.9%	-34.7%	4.1%	36.3%	66.9%	-3.8%	-14.6%	-12.0%	31.5%
อาคารชุด	95,677	72,050	29,404	36,784	83,864	389,751	294,696	154,065	202,634	342,223
YoY อาคารชุด	43.3%	-24.7%	-59.2%	25.1%	9.3%	51.6%	-24.4%	-47.7%	31.5%	13.6%
รวมทั่วประเทศ	170,868	148,639	79,408	88,828	159,754	716,222	608,727	422,243	438,534	662,475
YoY รวมทั่วประเทศ	54.2%	-13.0%	-46.6%	11.9%	20.6%	58.2%	-15.0%	30.6%	3.9%	21.6%

หมายเหตุ : ข้อมูลสำรวจ ณ ครั้งแรกปี 2563

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

สำหรับที่อยู่อาศัยขายได้ใหม่ ทั่วประเทศ ซึ่งมีการหดตัวตั้งแต่ปี 2562 จากมาตรการ LTV และในปี 2563 มีการหดตัวอย่างต่อเนื่องจากวิกฤติ COVID-19 คาดว่าในปี 2563 จะมีจำนวนหน่วยหดตัวลง 25.2% (จาก 120,673 หน่วยในปี 2562 เหลือ 90,267 หน่วย ในปี 2563) โดยโครงการบ้านจัดสรรคาดว่าจะหดตัวลง 2.8% และโครงการอาคารชุดคาดว่าจะหดตัวลง 47.9% ส่วนมูลค่าของยอดขายใหม่ คาดว่าจะหดตัวลงร้อยละ 17% (จาก 473,919 ล้านบาท ในปี 2562 เหลือ 393,198 ล้านบาท ในปี 2563)

คาดว่าในปี 2564 จำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยขายได้ใหม่ทั่วประเทศ จะขยายตัวเพิ่มขึ้น 4.2% และมูลค่าเพิ่มขึ้น 3% ซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นจากฐานที่ต่ำในปี 2563 โดยคาดว่าจำนวนหน่วยขายได้ใหม่ของบ้านจัดสรรจะขยายตัว 2% และอาคารชุดจะขยายตัวเพิ่มขึ้น 8.4% (ดูตารางที่ 1 และ 3)

ตารางที่ 3 ที่อยู่อาศัยขายได้ใหม่ปี 2563 และแนวโน้มปี 2564										
ประเภทบ้าน	ขายได้ใหม่					มูลค่าขายได้ใหม่				
	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563F	ปี 2564F	AVG.2Y	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563F	ปี 2564F	AVG.2Y
บ้านจัดสรร	67,591	60,715	59,026	60,191	64,153	272,089	237,735	242,400	256,587	254,912
YoY บ้านจัดสรร		-10.2%	-2.8%	2.0%	9.5%	24.9%	-12.6%	2.0%	5.9%	6.1%
อาคารชุด	91,073	59,958	31,241	33,881	75,516	350,372	236,184	150,797	148,471	293,278
YoY อาคารชุด		-34.2%	-47.2%	8.4%	1.2%	42.4%	-32.6%	-36.2%	-1.5%	4.9%
รวมทั่วประเทศ	158,664	120,673	90,267	94,072	139,669	622,461	473,919	393,198	405,058	548,190
YoY รวมทั่วประเทศ		-23.9%	-25.2%	4.2%	4.7%	34.2%	-23.9%	-17.0%	3.0%	5.2%
หมายเหตุ : ข้อมูลสำรวจ ณ ครึ่งแรกปี 2563										
ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์										

ผลจากสถานการณ์การขายที่หดตัวลงดังกล่าวข้างต้น โดยเฉพาะตลาดอาคารชุดที่มียอดขายลดลงมากเกือบเท่าตัว ทำให้ Supply หน่วยเหลือขาย ณ ครึ่งหลังของปี 2563 ในภาพรวมคาดว่าจะเพิ่มขึ้น 6.1% (จาก 301,098 หน่วยในปี 2562 เพิ่มขึ้นเป็น 319,528 หน่วย ในปี 2563) โดยอาคารชุดเหลือขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 18.5 แต่บ้านจัดสรรเหลือขายลดลง 1.1% ส่วนมูลค่าจะเพิ่มขึ้น 18% (จาก 1,215,299 ล้านบาท ในปี 2562 เพิ่มขึ้นเป็น 1,434,195 ล้านบาท ในปี 2563)



คาดว่าในปี 2564 ตลาดที่อยู่อาศัยโดยรวมหน่วยเหลือขายจะยังคงเพิ่มมากขึ้น 6.2% และมูลค่าเพิ่มขึ้น 4.8% เนื่องจากมีโครงการเปิดขายใหม่มากกว่าจำนวนหน่วยที่ขายได้ โดยคาดว่าจำนวนหน่วยเหลือขายโครงการอาคารชุดจะขยายตัวเพิ่มขึ้น 16.5% เนื่องจากยังประสบปัญหากำลังซื้อของชาวต่างชาติที่คาดว่าจะยังหดตัวจนถึงกลางปี 2564 แต่สำหรับโครงการบ้านจัดสรรซึ่งส่วนใหญ่ผู้ซื้อเป็นคนไทยและเป็นกำลังซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง คาดว่าจะมีหน่วยเหลือขายลดลง 1% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน (ดูตารางที่ 1 และ 4)

ตารางที่ 4 Supply ที่อยู่อาศัยเหลือขาย ณ ครึ่งหลังปี 2563 และแนวโน้มปี 2564

ประเภทบ้าน	เหลือขาย ณ ครึ่งหลังปี					มูลค่าเหลือขาย ณ ครึ่งหลังปี				
	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563F	ปี 2564F	AVG.2Y	ปี 2561	ปี 2562	ปี 2563F	ปี 2564F	AVG.2Y
บ้านจัดสรร	165,400	190,561	188,521	186,611	177,981	693,014	780,472	893,127	818,164	736,743
YoY บ้านจัดสรร	7.8%	15.2%	-1.1%	-1.0%	11.5%	10.0%	12.6%	14.4%	-8.4%	11.3%
อาคารชุด	97,334	110,537	131,006	152,682	103,936	368,987	434,827	541,068	684,519	401,907
YoY อาคารชุด	9.3%	13.6%	18.5%	16.5%	11.4%	21.5%	17.8%	24.4%	26.5%	19.7%
รวมทั้งประเทศ	262,734	301,098	319,528	339,294	281,916	1,062,002	1,215,299	1,434,195	1,502,683	1,138,650
YoY รวมทั้งประเทศ	8.4%	14.6%	6.1%	6.2%	11.5%	13.7%	14.4%	18.0%	4.8%	14.1%

หมายเหตุ : ข้อมูลสำรวจ ณ ครึ่งแรกปี 2563

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

ภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในภาคตะวันออก

ตลาดที่อยู่อาศัย ภาคตะวันออก 3 จังหวัด EEC ปี2564 ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ได้ทำการสำรวจโครงการที่อยู่อาศัยที่อยู่ระหว่างการขายในภาค ตะวันออก ในช่วงครึ่งแรก ปี2563 ซึ่งเป็นการสำรวจโครงการบ้านจัดสรรและอาคารชุด ที่มีหน่วยเหลือขาย ไม่ต่ำกว่า 6 หน่วย โดยในช่วงที่ทำการสำรวจพบว่ามีจำนวนหน่วยที่อยู่อาศัยที่อยู่ระหว่างการขาย ณ ครึ่งแรก ปี 2563 (Total Supply) ทั้งหมด 953 โครงการ จำนวน 77,931 หน่วย มูลค่ารวม 261,438 ล้านบาท จำแนกเป็นโครงการบ้านจัดสรร 782 โครงการ 53,801 หน่วย มูลค่า 150,647 ล้านบาท และโครงการ อาคารชุด 171 โครงการ 24,130 หน่วย มูลค่า 110,791 ล้านบาท ในจำนวนดังกล่าวมีหน่วยเหลือขายจำนวน 65,999 หน่วย และในช่วงครึ่งแรกของปี 2563 มีที่อยู่อาศัยขายได้ใหม่จำนวน 11,932 หน่วย ดร.วิรัช วิรธกพันธ์ ผู้ตรวจการธนาคาร และรักษาการผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูล อสังหาริมทรัพย์เปิดเผยว่าการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัยในพื้นที่ภาคตะวันออก อัตราการเปลี่ยนแปลง ของหน่วยที่อยู่อาศัยที่อยู่ระหว่างการขายยังคงมีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.2 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของ ปี 2562 (YoY) และยังคงสูงกว่าค่าเฉลี่ย 5 Half ล่าสุด โดยเป็นการเพิ่มขึ้นของบ้านจัดสรร ร้อยละ 3.9 และ อาคารชุดร้อยละ 11.7 เมื่อพิจารณาจากอัตราการเปลี่ยนแปลงของโครงการที่อยู่อาศัยเปิดขายใหม่ มี จำนวนลดลงจากช่วงเดียวกันของปี 2562 มากถึงร้อยละ -53.2 แต่หน่วยขายได้ใหม่มีอัตราการ เปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.5 และหน่วยเหลือขายมีอัตราการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.7 เมื่อเทียบกับช่วงครึ่งแรกของปี 2562 จังหวัดระยองมีTotal Supply เพิ่มขึ้นมากที่สุด ร้อยละ 22.1 รองลงมาคือ ฉะเชิงเทรา ร้อยละ 6.4 และชลบุรีร้อยละ 0.7 ตามลำดับ

อย่างไรก็ตามศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ได้ประมาณการทิศทางการตลาดที่อยู่อาศัยภาคตะวันออก ปี 2563 และแนวโน้มปี 2564 โดยคาดว่า ณ ครึ่งหลังปี 2563 จะมีที่อยู่อาศัยรอการขายจำนวน 70,447 หน่วย มีมูลค่าหน่วยเหลือขายจำนวน 243,137 ล้านบาท และเพิ่มขึ้นเป็น 71,555 หน่วย มีมูลค่าหน่วย เหลือขายประมาณ 249,491 ล้านบาท ในครึ่งแรกปี 2564 ในขณะที่อัตราดูดซับต่อเดือนของบ้านจัดสรร คาดว่าจะลดลงมาอยู่ที่ร้อยละ 1.7 ในครึ่งหลังปี 2563 และเพิ่มขึ้นเป็น 2.0 ในครึ่งแรกปี 2564 ส่วนอัตรา ดูดซับต่อเดือนของอาคารชุดคาดว่าจะลดลงมาอยู่ที่ร้อยละ 1.0 ในครึ่งหลังปี 2563 และเพิ่มขึ้นเล็กน้อย เป็นร้อยละ 1.1 ในครึ่งแรกปี 2564 สำหรับการเคลื่อนไหวด้านการเปิดตัวโครงการใหม่ประมาณการว่าจะยังคงลดลงต่อเนื่องโดยคาด ว่าจะมีการเปิดโครงการใหม่ประมาณ 6,156 หน่วย ในครึ่งหลังปี 2563 และเปิดใหม่อีก 6,830 หน่วยใน ครึ่งแรกปี 2564 ในขณะที่จำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ ณ ครึ่งหลังปี 2563 คาดว่าจะมีจำนวนประมาณ 23,943 หน่วย มูลค่า 40,381ล้านบาท และหน่วยโอนกรรมสิทธิ์จะเพิ่มขึ้นเป็น 35,636 หน่วย มูลค่า 41,216 ล้านบาท ในครึ่งแรก ปี 2564 ซึ่งประมาณการดังกล่าวอยู่ภายใต้ตัวแปรที่ยังไม่มีเหตุการณ์การ ชุมชนทางการเมือง เมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2563

2.4.1 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

การจัดหาที่ดิน

ในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น บริษัทมีการจัดหาที่ดินโดยแผนกพัฒนาแผนธุรกิจของบริษัทเอง ทั้งนี้ แผนกพัฒนาแผนธุรกิจของบริษัทจะทำการสำรวจและพิจารณารายละเอียดของที่ดินเปรียบเทียบกับราคาที่ดินกับราคาประเมินจากกรมที่ดินและราคาตลาด รวมถึงทำการศึกษาความเป็นไปได้และศักยภาพของทำเลที่ตั้งในการนำที่ดินมาพัฒนาโครงการอย่างละเอียด โดยเมื่อบริษัทได้รายละเอียดของที่ดินในเบื้องต้นแล้ว บริษัทจะทำการกำหนดรูปแบบของโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ความต้องการซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคในละแวกนั้น การพัฒนาสาธารณูปโภคในบริเวณนั้นมีเพียงพอจุดดึงดูดที่น่าสนใจบริเวณโครงการ อาทิเช่น ใกล้ชายหาด แหล่งท่องเที่ยว ศูนย์การค้า โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น จากนั้นบริษัทจึงจะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งทางด้านการตลาด การเงิน การก่อสร้าง และข้อกำหนดเบื้องต้นที่เกี่ยวข้อง เช่น การใช้ประโยชน์ที่ดินตามพระราชบัญญัติผังเมือง ความกว้างของถนนที่เข้าถึงที่ดินดังกล่าว ข้อบังคับท้องถิ่นหรือพื้นที่ห้ามการก่อสร้าง รวมถึงข้อกำหนดด้านสิ่งแวดล้อมและชุมชน เป็นต้น รวมทั้งมีการประเมินผลตอบแทนเบื้องต้นจากการลงทุนในที่ดินดังกล่าว ซึ่งเมื่อบริษัทพิจารณาปัจจัยต่างๆ ตามที่กำหนดไว้และเห็นความเป็นไปได้ในการพัฒนาแล้วนั้น บริษัทจะจัดลำดับความน่าสนใจของที่ดินดังกล่าว หากมีความน่าสนใจมากแผนกพัฒนาแผนธุรกิจของบริษัทจะทำการศึกษาเชิงลึกเพิ่มเติมและนำเสนอคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริษัท และเข้าสู่กระบวนการเตรียมการจัดซื้อที่ดิน การออกแบบ การจัดซื้อจัดจ้างจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของบริษัทต่อไป

การขออนุญาตจัดสรร ขออนุญาตก่อสร้าง และการเปิดขายโครงการ

บริษัทจะดำเนินการขออนุญาตจัดสรรและอนุญาตก่อสร้างหลังจากดำเนินการขอสินเชื่อสนับสนุนโครงการแล้ว โดยแผนกประสานงานโครงการและกฎหมายมีหน้าที่ประสานงานและการดำเนินการกับหน่วยงานราชการดังกล่าว ซึ่งบริษัทมีบุคลากรที่มีประสบการณ์ มีความรู้ความเชี่ยวชาญในเรื่องกฎหมาย ข้อบังคับ และประกาศที่เกี่ยวข้องกับการขออนุญาตจัดสรรและการขออนุญาตก่อสร้างเป็นอย่างดี

การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างรวมถึงสินค้าจำเป็นสำหรับการพัฒนาโครงการ

เนื่องจากบริษัทไม่มีทีมงานผู้รับเหมาก่อสร้างเป็นของตนเอง บริษัทจึงทำการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างโครงการซึ่งรวมถึงแรงงานและวัสดุอุปกรณ์จากนิติบุคคลภายนอกมาเป็นผู้ดำเนินการ (Outsource) ได้แก่ ผู้รับเหมาก่อสร้างงานสถาปัตยกรรมและภูมิทัศน์ ผู้รับเหมาโครงสร้างอาคาร ผู้รับเหมางานระบบประกอบอาคาร และผู้รับเหมางานตกแต่งภายในอาคาร เป็นต้น ทั้งนี้ การจัดจ้างจะขึ้นอยู่กับขนาดและความซับซ้อนของแต่ละโครงการ หากโครงการมีขนาดใหญ่หรือมีความซับซ้อนมาก จำนวนผู้รับเหมาจะมีการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบอย่างชัดเจน หรือกรณีที่โครงการมีขนาดไม่ใหญ่มากหรือมีความซับซ้อนของโครงการไม่มากนัก ผู้รับเหมา 1 รายอาจรับผิดชอบงานที่มากกว่า 1 งาน อย่างไรก็ตามวัสดุก่อสร้างบางประเภทที่มีการใช้เป็นจำนวนมากในรูปแบบที่เหมือนกัน อันได้แก่วัสดุก่อสร้างประเภทกระเบื้องมุงหลังคา เพื่อให้ได้วัสดุที่สวยงามและมีคุณภาพ บริษัทจึงเป็นผู้ทำการจัดหาและสั่งซื้อวัสดุประเภทนี้จากผู้ผลิตด้วยตนเอง นอกจากรูปลักษณะภายนอกที่เป็นระเบียบและสวยงามเหมือนกันทั้งโครงการแล้ว การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างประเภทกระเบื้องมุงหลังคาจากผู้ผลิตเป็นจำนวนมากทำให้บริษัทมีต้นทุนการผลิตสินค้าเพื่อจัดจำหน่ายที่ถูกลง และมีอำนาจต่อรองกับผู้ผลิตได้ โดยบริษัทจะมอบหมายให้ฝ่ายจัดซื้อทำการเจรจากับผู้ผลิตและผู้ขายเพื่อวาง

แผนการสั่งซื้อให้เหมาะสมกับระยะเวลาในการก่อสร้างล่วงหน้า เพื่อลดผลกระทบในกรณีที่เกิดความผันผวนด้านราคา

ทั้งนี้ บริษัทมีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่จะมาทำงานก่อสร้างในแต่ละโครงการ ซึ่งหลังจากที่มีการออกแบบรูปแบบโครงการเรียบร้อยแล้วนั้น บริษัทจะทำการประเมินราคาและทำบัญชีแสดงปริมาณวัสดุและปริมาณแรงงานและราคา (Bill of Materials หรือ BOQ) โดยละเอียด เพื่อใช้เป็นมาตรฐานของการกำหนดราคากลางในเบื้องต้น และใช้เป็นแนวทางและมาตรฐานในการสรุปคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างในการพัฒนาโครงการนั้นๆ โดยผู้รับเหมาก่อสร้างที่บริษัทจะพิจารณาเลือก จะต้องเป็นผู้รับเหมาที่มีคุณภาพ มีประสบการณ์ในการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์รวมถึงมีทีมงานที่มีความสามารถและความรับผิดชอบในการทำงานของโครงการ มีสภาพคล่องทางการเงิน และมีผลงานในอดีตเป็นที่น่าพอใจ อย่างไรก็ตาม บริษัทไม่มีนโยบายในการพึ่งพิงผู้รับเหมารายหนึ่งรายใดเป็นหลัก เพื่อเป็นการหลีกเลี่ยงความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้รับเหมาบางราย ที่อาจก่อให้เกิดโอกาสการไม่ส่งมอบงานตามคุณภาพและในระยะเวลาที่ตกลงกันได้ ทั้งนี้ บริษัทมีค่าใช้จ่ายในการออกแบบที่ค่อนข้างต่ำ เนื่องจากอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายของบริษัทมีรูปแบบที่เป็นมาตรฐานที่แน่นอนตามที่ได้มีการวางแผนการออกแบบไว้ในเบื้องต้น ซึ่งมีรูปแบบที่เหมาะสมและมีมาตรฐานสำหรับที่พักอาศัยโดยทั่วไป เว้นแต่ข้อกำหนดพิเศษที่ต้องการเพิ่มเติมในบางโครงการหรือปรับแต่งเพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภคในละแวกนั้นๆ

การควบคุมคุณภาพงานก่อสร้าง

บริษัทมีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกให้เป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างทั้งหมด ซึ่งแผนตรวจสอบคุณภาพของบริษัทจะทำหน้าที่ร่วมกับแผนบริหารงานก่อสร้างของบริษัทในการควบคุมการทำงานของ ผู้รับเหมาก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานการก่อสร้างที่ถูกต้องครบถ้วนตามแบบและใช้วัสดุอุปกรณ์ที่ได้มาตรฐาน รวมถึงสร้างเสร็จภายในเวลาที่กำหนด โดยการกำหนดการตรวจสอบจะเป็นไปตามช่วงระยะเวลาตามความถี่หน้าของการก่อสร้าง

บริการหลังการขาย

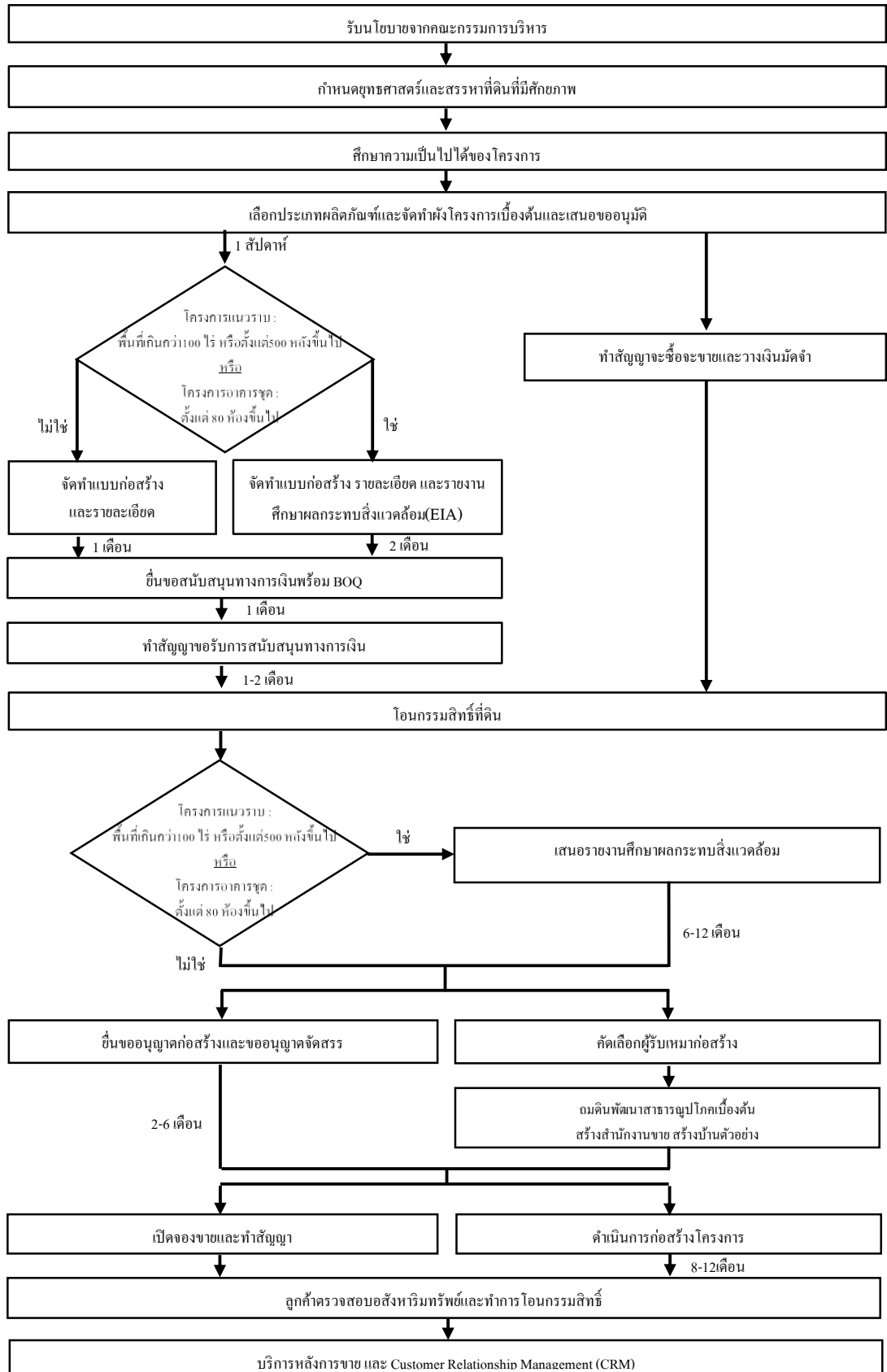
แผนลูกค้าสัมพันธ์และบริการหลังการขาย “อรินสิริ โฮมแคร์” มีหน้าที่รับผิดชอบการดูแลความเรียบร้อยและการบำรุงรักษาสินทรัพย์ของโครงการโดยมีการให้บริการแก่สินทรัพย์ 2 ประเภท คือ อสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และอสังหาริมทรัพย์ส่วนกลาง โดยการให้บริการของแผนลูกค้าสัมพันธ์และบริการหลังการขายครอบคลุมตั้งแต่การดูแลอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายในระหว่างการรับประกัน การดูแลความเรียบร้อยของระบบไฟฟ้า ประปา และสาธารณูปโภคส่วนกลางของโครงการ รวมถึงการรักษาความสะอาดภายในโครงการ เป็นต้น

การบริหารงานก่อนการจัดตั้งนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร และการจัดตั้ง

บริษัทให้ความสำคัญกับการให้บริการแก่ผู้พักอาศัยจึงได้ดำเนินการมอบหมายให้แผนกประสานงานโครงการและกฎหมายทำหน้าที่เป็นผู้ดำเนินงานและผู้ประสานงานสำหรับงานที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานนิติบุคคลหมู่บ้านจัดสรร อาทิเช่น การจัดการดูแลทรัพย์สินส่วนกลางให้อยู่ในสภาพปกติเรียบร้อยพร้อมใช้งานอยู่เสมอ การเรียกเก็บ “ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง” จากผู้พักอาศัย เพื่อนำมาใช้เป็นค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาซ่อมแซมระบบสาธารณูปโภคส่วนกลาง ตลอดจนการควบคุมดูแลการใช้ประโยชน์ในทรัพย์สินส่วนกลางของผู้อยู่อาศัยให้เป็นไปตามเจตนารมณ์ของพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดินและพระราชบัญญัติอาคารชุดข้อบังคับและระเบียบของนิติบุคคลอาคารชุดสำหรับโครงการในอนาคต

กระบวนการในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์

สำหรับกระบวนการในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทจะใช้ระยะเวลาเฉลี่ยประมาณ 20 – 27 เดือน โดยมีขั้นตอนโดยสังเขป ดังนี้



ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

บริษัทปฏิบัติตามกฎระเบียบของหน่วยงานราชการในเรื่องของการก่อสร้างโครงการอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งตามประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กำหนดให้โครงการอาคารชุดที่มีจำนวนตั้งแต่ 80 หน่วยขึ้นไป หรือโครงการบ้านจัดสรรที่มีพื้นที่เกินกว่า 100 ไร่ขึ้นไป หรือมีจำนวนตั้งแต่ 500 หลังขึ้นไป ต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อยื่นต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ซึ่งปัจจุบันยังไม่มีโครงการใดของบริษัทมีขนาดเข้าเกณฑ์ที่จะต้องจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม แต่ทั้งนี้บริษัทมีการควบคุมและป้องกันมลภาวะที่อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทั้งในระหว่างก่อสร้างและหลังก่อสร้าง โดยหากมีโครงการใดที่เข้าเกณฑ์ บริษัทจะปฏิบัติตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างเคร่งครัด เพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้เกิดประเด็นเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและเพื่อให้ไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการจัดการผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ในอดีตที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบัน บริษัทไม่เคยได้รับการร้องเรียนในประเด็นเรื่องการประกอบกิจการของบริษัทที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม รวมทั้งไม่มีกรณีพิพาทหรือถูกฟ้องร้องเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

2.4.1 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีจำนวนบ้านที่จองและ/หรือทำสัญญาซื้อขายแล้วแต่ยังมิได้โอนกรรมสิทธิ์ของโครงการมีจำนวน 46 หลัง คิดเป็นมูลค่าเท่ากับ 135.16 ล้านบาท โดยมีรายละเอียดตามตาราง ดังนี้

โครงการ	มูลค่าโครงการ (ล้านบาท)	จำนวน (หน่วย)	ความคืบหน้าใน การก่อสร้าง ¹ (%)	จำนวนหน่วยที่ขาย แล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ		ระยะเวลาที่คาดว่าจะ โอนกรรมสิทธิ์
				จำนวน (หน่วย)	มูลค่า (ล้านบาท)	
โครงการ อรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ	1,339.10	362	61.77	4	16.82	ภายในปี 2564
โครงการ อรินสิริ คันทรี่ ฮิลล์	501.68	256	67.01	26	54.39	ภายในปี 2564
โครงการ อรินสิริ ไพรวะชี	360.44	93	55.48	16	63.95	ภายในปี 2564
รวม	2,201.22	711	62.83	46	135.16	

หมายเหตุ /1 ความคืบหน้าในการก่อสร้างของบ้านที่ขายแล้วแต่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ทั้งนี้ นักลงทุนควรพิจารณาภาพรวมความคืบหน้าโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายของบริษัทตามรายละเอียดที่ปรากฏในตารางสถานะการขาย การโอนกรรมสิทธิ์ และการก่อสร้างโครงการของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ในส่วนที่ 1 หน้า 13

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ผู้ลงทุนต้องพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงเพิ่มเติมนอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ โดยความเสี่ยงที่ระบุไว้ในเอกสารฉบับนี้ได้อ้างอิงจากข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบัน และการคาดการณ์ในอนาคตเท่าที่จะสามารถระบุได้ แต่ในอนาคตอาจมีปัจจัยความเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่เนื่องจากปัจจัยแวดล้อมของบริษัทมีการเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งในเอกสารนี้ไม่ได้ระบุไว้ ดังนั้นก่อนตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนต้องพิจารณาความเสี่ยงอย่างรอบคอบ โดยความเสี่ยงหลักสามารถจำแนกได้ดังนี้

นอกจากนี้ ข้อความในลักษณะการคาดการณ์ในอนาคต (Forward Looking Statement) ที่ปรากฏอยู่ในหนังสือชี้ชวนฉบับนี้ เช่น การใช้ถ้อยคำว่า “เชื่อว่า” “คาดการณ์ว่า” “คาดหมายว่า” “อาจจะ” “ประมาณ” “มีแผนจะ” “เห็นว่า” เป็นต้น หรือ คำ หรือ ข้อความอื่นใดในทำนองเดียวกัน หรือการคาดการณ์เกี่ยวกับผลประกอบการ ธุรกิจ แผนการขยายธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ในการประกอบธุรกิจของบริษัท นโยบายของรัฐ และอื่นๆ ซึ่งเป็นการคาดการณ์ถึงสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และผลที่เกิดขึ้นจริงอาจมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญจากการคาดการณ์หรือสิ่งที่คาดคะเนไว้ก็ได้

อีกทั้ง ข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ได้อ้างอิงหรือเกี่ยวกับหรือเกี่ยวข้องกับรัฐบาล นโยบายของรัฐบาล หรือเศรษฐกิจในภาพรวมของประเทศ และเขตจังหวัดที่บริษัทดำเนินการอยู่นั้น ได้มาจากข้อมูลที่มีการเปิดเผยสู่สาธารณะ หรือคัดย่อจากสิ่งพิมพ์ของรัฐบาล หรือจากแหล่งข้อมูลอื่นๆ ที่เชื่อถือได้ โดยที่บริษัทมิได้ทำการตรวจสอบหรือรับรองความถูกต้องของข้อมูลดังกล่าวแต่ประการใด

3.1 ความเสี่ยงต่อการดำเนินธุรกิจ

3.1.1 ความเสี่ยงที่เกิดจากการจัดทำที่ดินเพื่อ นามาพัฒนาโครงการในอนาคต

ปัจจุบันพื้นที่จังหวัดชลบุรี ระยอง หรือเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) มีการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก ความต้องการที่ดินในบริเวณดังกล่าวยังคงมีอย่างต่อเนื่อง จึงนับเป็นปัจจัยเสี่ยงอย่างหนึ่งของธุรกิจ ทั้งเรื่องของการแข่งขันด้านทำเลที่ตั้ง และการแข่งขันด้านราคาที่ดิน แต่ปัจจุบันทางบริษัทมีที่ดินเพียงพอที่จะพัฒนาไปได้ถึงปี 2566 ทั้งนี้ บริษัทยังคงติดตามราคาที่ดินและทำเลการทำโครงการ ในทำเลต่างๆ อย่างใกล้ชิด เพื่อมิให้เสียโอกาสในการขยายกิจการในอนาคต

3.1.2 ความเสี่ยงที่เกิดจากโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีขนาดใหญ่และมีมูลค่าโครงการสูง

โครงการปัจจุบันของบริษัทที่อยู่ระหว่างดำเนินการ ประกอบด้วย 3 โครงการ ได้แก่ โครงการอรินลิริ สปอร์ต วิลเลจ มีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 1,339.09 ล้านบาท โครงการอรินลิริ คันทรี่ ฮิลล์ มีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 501.68 ล้านบาทและโครงการอรินลิริ ไพรวอร์ชี่ มีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 360.44 ล้านบาท ซึ่งแต่ละโครงการที่บริษัทดำเนินการ นั้นเป็นโครงการขนาดใหญ่และมีมูลค่าโครงการที่ค่อนข้างสูง อาจนับได้ว่าเป็นความเสี่ยงของบริษัทในการพัฒนาโครงการให้ ประสบความสำเร็จ ทั้งนี้ หากบริษัทไม่สามารถพัฒนาโครงการให้ประสบความสำเร็จได้ จะส่งผลต่อผลการดำเนินงานของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายที่จะพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นโครงการขนาดใหญ่และมีมูลค่าสูง โดยดำเนินการแบ่งพื้นที่ที่จะทำการพัฒนาออกเป็นเฟส และมีการแยกจัดสรรออกจากกันบางโครงการ เพื่อให้สามารถพัฒนาและปรับเปลี่ยนรูปแบบของโครงการให้ สอดคล้องและเหมาะสมกับสภาวะตลาดและความต้องการซื้อ

(Demand) ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในช่วงเวลานั้น ๆ อีกทั้ง นโยบายดังกล่าวจะช่วยในการบริหารและควบคุมการก่อสร้างของโครงการในแต่ละส่วนให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ นโยบายการแบ่งโครงการที่จะพัฒนาออกเป็นเฟส ยังเป็นการบริหารความเสี่ยงของโครงการด้วย กล่าวคือ บริษัทจะเปิดการขายและเริ่มการก่อสร้างทีละเฟส เมื่อเฟสนั้นๆ มียอดขายสัญญาจะซื้อจะขายแล้วไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 ของแต่ละเฟส

3.1.3 ความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ผลประกอบการในอนาคตขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาและโครงการในอนาคต

ขึ้นอยู่กับความสำเร็จของโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาและโครงการในอนาคตโครงการปัจจุบันของบริษัทที่อยู่ระหว่างดำเนินการ ประกอบด้วย 3 โครงการ ได้แก่ โครงการอรินลิริ สปอร์ต วิลเลจ มีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 1,339.09 ล้านบาท โครงการอรินลิริ คันทรี่ ฮิลล์ มีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 501.08 ล้านบาท และโครงการอรินลิริ ไพรวะชี มีมูลค่าโครงการรวมประมาณ 360.44 ล้านบาท โดยทั้ง 3 โครงการได้เริ่มทยอยโอนกรรมสิทธิ์ให้กับลูกค้าและรับรู้รายได้แล้วในปัจจุบัน ทั้งนี้บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่จะไม่ได้รับรู้ผลประกอบการตามที่คาด หากมีความไม่แน่นอนของการก่อสร้างหรือความสำเร็จจากการพัฒนาโครงการ ซึ่งความสำเร็จในการพัฒนาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท จะขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย ประกอบด้วย ความเพียงพอของเงินทุนสำหรับหมุนเวียนในการพัฒนาโครงการ ภาวะตลาดของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และเศรษฐกิจในประเทศไทย ราคาวัสดุก่อสร้าง ตลอดจนความเชื่อมั่นของผู้ซื้อ อีกทั้ง ในปี 2562 ที่ผ่านมา บริษัทได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอก เช่น มาตรการ LTV ค่าแรงขั้นต่ำ สภาวะเศรษฐกิจ (อันเนื่องมาจากภายในประเทศ และสงครามการค้าระหว่างประเทศ)

อย่างไรก็ตาม ก่อนการดำเนินการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการต่างๆ บริษัทจะมีการศึกษาและวางแผนการดำเนินการโครงการต่างๆ มีการวางกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละโครงการที่ชัดเจน มีการประชาสัมพันธ์โครงการอย่างต่อเนื่องเพื่อกระตุ้นการตระหนักในแบรนด์และยอดขาย มีการนำเสนอแนวคิด (concept) ในการพัฒนาโครงการเพื่อเพิ่มคุณค่าและความแตกต่างของแต่ละโครงการโดยคำนึงถึงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการนั้นๆ เป็นหลัก รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่ตรงกับความต้องการและการใช้ประโยชน์สูงสุดของผู้อาศัย ซึ่งจากผลการดำเนินงานในอดีต บริษัทได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง มีอัตราการจองและอัตราการโอนอยู่ในระดับที่น่าพอใจสอดคล้องกับแผนการดำเนินงานของบริษัท ทำให้บริษัทมีความมั่นใจว่าจะสามารถดำเนินการพัฒนาโครงการต่างๆ ได้สำเร็จตามแผนที่วางไว้

3.1.4 ความเสี่ยงจากการที่บริษัทประกอบธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์นับเป็นหนึ่งในธุรกิจที่มีการแข่งขันสูง โดยมีผู้ประกอบการหลากหลายและจำนวนมาก ทั้งที่เป็นรายใหญ่ รายกลาง รายเล็ก และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ยังคงต้องเผชิญกับความท้าทาย เนื่องจากความเชื่อมั่นของผู้บริโภคยังดีขึ้นไม่มากนัก ผู้บริโภคยังมีความระมัดระวังในการใช้จ่าย ส่งผลให้ธุรกิจมีการแข่งขันที่รุนแรงต่อเนื่องมาจากรายปี 2562 เพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดที่มีอยู่

อย่างไรก็ตาม บริษัทต้องนำกลยุทธ์ต่างๆ มาปรับใช้ให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค เช่น การจัดโปรโมชั่นและกิจกรรมทางการตลาดอื่นๆ เพื่อเป็นการกระตุ้นการตัดสินใจซื้อของลูกค้า และสร้างความได้เปรียบ

นอกจากนี้ทำเลที่ตั้งของทุกโครงการตั้งอยู่บนพื้นที่ที่มีศักยภาพมีประชากรหนาแน่น การคมนาคมสะดวก มีแนวโน้มการเติบโตของประชากรและรายได้ในอนาคต ประกอบกับการออกแบบซึ่งเน้นการใช้งานของพื้นที่ที่จำกัดได้อย่างคุ้มค่า ใช้วัสดุที่มีคุณภาพ และมีราคาที่เหมาะสม จึงทำให้โครงการของบริษัทเป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้า และสร้างความแตกต่างกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มรายอื่น อีกทั้ง จากความสามารถและประสบการณ์ของผู้บริหารของบริษัทซึ่งมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มานาน จึงทำให้เชื่อมั่นว่าบริษัทจะมีความสามารถในการแข่งขันทัดเทียมกับผู้ประกอบการรายอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันได้

3.1.5 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างและเปลี่ยนแปลงของราคาราวัสดุก่อสร้าง

วัสดุที่บริษัทใช้ในการก่อสร้างที่สำคัญ ล้วนมีราคาขึ้นอยู่กับภาวะตลาด หากวัสดุ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เหล็ก ปูนซีเมนต์ และอิฐ ขาดแคลนอาจส่งผลกระทบต่อให้เกิดความล่าช้าในแผนการดำเนินงาน และอาจส่งผลให้ราคาราวัสดุก่อสร้างสูงขึ้น ซึ่งถือเป็นความเสี่ยงของผู้ประกอบการทุกรายรวมทั้งบริษัทอาจได้รับผลกระทบเช่นกัน โดยบริษัทได้ติดตาม และประเมินแนวโน้มของราคาราวัสดุก่อสร้างอยู่เสมอ เพื่อที่จะกำหนดราคาราจ้างผู้รับเหมาในการก่อสร้างโครงการในแต่ละแห่งให้ได้อย่างเหมาะสม โดยบริษัทมีนโยบายที่จะกำหนดราคากลางของการรับเหมาก่อสร้างแต่ละโครงการ โดยจะให้ผู้รับเหมารายหลักเสนอราคาราให้แก่บริษัท ซึ่งทางบริษัทจะประเมินและเปรียบเทียบทั้งราคาราและคุณภาพของผู้รับเหมาแต่ละราย และกำหนดเป็นราคามาตรฐานในการก่อสร้างแต่ละโครงการ ดังนั้น ทำให้มั่นใจได้ว่าบริษัทจะสามารถควบคุมและกำหนดต้นทุนในการก่อสร้างโครงการได้อย่างสมเหตุสมผล และไม่เกินกว่าที่บริษัทได้ทำการประมาณการไว้

อย่างไรก็ตาม สำหรับวัสดุก่อสร้างบางส่วนที่เน้นในเรื่องคุณภาพสินค้า เช่น กระเบื้องหลังคา เป็นต้น บริษัทมีนโยบายที่จะจัดซื้อสินค้าดังกล่าวเอง เนื่องจากต้องการควบคุมคุณภาพสินค้าใหม่ ให้มีมาตรฐานเดียวกันทั้งโครงการ ซึ่งบริษัทจะทำการประมาณการความต้องการใช้สินค้าล่วงหน้าและพิจารณาภาวะตลาดของสินค้านี้ล่วงหน้าอย่างใกล้ชิด จึงคาดว่าบริษัทจะสามารถบริหารและควบคุมราคาสินค้าดังกล่าวได้เป็นอย่างดี ทั้งนี้หากต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทอาจพิจารณาปรับเพิ่มราคาขายของโครงการเพื่อรักษาอัตรากำไรของบริษัทไว้ให้ได้

3.1.6 ความเสี่ยงจากการขาดแคลนผู้รับเหมามีคุณภาพ

การขาดแคลนผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพย่อมส่งผลให้บริษัทไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างโครงการให้แล้วเสร็จได้ตามแผนงาน ซึ่งอาจนำไปสู่ต้นทุนการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น อาทิเช่น ภาระดอกเบี้ยที่บริษัทต้องแบกรับไว้นานขึ้น ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานโครงการ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวโดยมีนโยบายการคัดเลือกผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพ ซึ่งบริษัทได้กำหนดเป็นเกณฑ์มาตรฐานในการคัดเลือกผู้รับเหมา โดยจะพิจารณาจากคุณสมบัติทั่วไป เช่น จำนวนแรงงาน ทุนจดทะเบียน และผลงานในอดีต โดยจัดให้มีการประกวดราคากำหนดให้ผู้ยื่นเสนอราคาราอย่างน้อย 3 รายขึ้นไป เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทจะได้รับเหมาที่มีคุณภาพมาเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างให้กับโครงการของบริษัท ทั้งนี้ ภายหลังจากการทำงานเสร็จตามสัญญาแผนกจัดจ้างจะทำการประเมินผู้รับเหมาเพื่อเก็บเป็นข้อมูลสำหรับการคัดสรรในโครงการต่อไป นอกจากนี้ บริษัทได้ให้ความสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับเหมา ส่งผลให้บริษัทมีผู้รับเหมาที่มีคุณภาพอยู่กับบริษัทไม่น้อยกว่า 20 ราย ซึ่งส่วน

หนึ่งเป็นผู้รับเหมาที่ได้ร่วมงานกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานานแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างผู้รับเหมา กับบริษัท และทำให้บริษัทมีผู้รับเหมาหลายรายที่มีประสบการณ์ในการก่อสร้างร่วมกับบริษัทมาโดยตลอด

3.1.7 ความเสี่ยงจากความล่าช้าและคุณภาพของผลงานของผู้รับเหมาก่อสร้าง

เนื่องจากบริษัทไม่มีทีมงานก่อสร้างของบริษัทเอง ดังนั้นในการดำเนินงานก่อสร้างโครงการ อสังหาริมทรัพย์ ต่าง ๆ บริษัทจะว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอก ซึ่งบริษัทอาจเผชิญกับความเสี่ยงกรณีที่ผู้รับเหมาก่อสร้างส่งมอบงานล่าช้า อันเนื่องมาจากผู้รับเหมาอาจไม่มีความชำนาญหรืออาจมีปัญหาขาดแคลนแรงงาน หรือผู้รับเหมาส่งมอบงานได้ทันตาม กำหนดเวลาแต่คุณภาพของงานอาจไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดทำให้อาจส่งผลกระทบต่อให้บริษัทไม่สามารถดำเนินการ ก่อสร้างโครงการให้แล้วเสร็จได้ตามแผนงานและส่งมอบโครงการ อสังหาริมทรัพย์ต่าง ๆ ให้แก่ลูกค้าได้ตรงตามกำหนดอย่างไรก็ตาม เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าวบริษัทมีวิศวกร ควบคุมงานก่อสร้างควบคุมงานก่อสร้างที่หน้าไซต์งานก่อสร้างและแผนกควบคุมคุณภาพงานก่อสร้างซึ่งจะเข้า ตรวจสอบทั้งคุณภาพวัสดุและคุณภาพงานก่อสร้างอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ สัญญารับเหมาก่อสร้างของบริษัทยังมีการรับประกันผลงานของผู้รับเหมา ซึ่งกำหนดเงินค่าประกันผลงานไว้ใน อัตราร้อยละ 5 ของราคาว่าจ้างตามสัญญา ซึ่งผู้รับเหมาจะได้รับเงินประกันคืนเมื่อครบกำหนดระยะเวลาประกันผลงาน ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าบริษัทสามารถ ควบคุมระยะเวลาการก่อสร้างและคุณภาพของงานได้ตามที่กำหนด

3.1.8 ความเสี่ยงจากความล่าช้าในการโอนกรรมสิทธิ์ของลูกค้า

โดยทั่วไปเมื่อลูกค้าเข้าทำสัญญาจะซื้อจะขายกับบริษัทนั้น ในสัญญาจะซื้อจะขายดังกล่าวบริษัทจะมีการ กำหนดวันโอนกรรมสิทธิ์เมื่อโครงการแล้วเสร็จในระยะเวลาที่แน่นอน ทั้งโครงการที่แล้วเสร็จพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ และโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา อย่างไรก็ดี บริษัทอาจเผชิญความเสี่ยงจากความล่าช้าในการโอนกรรมสิทธิ์ ของลูกค้าเกินกว่าที่กำหนดหรือการผัดขันธ์ชำระเงินค่าโอนกรรมสิทธิ์ ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาจะมีสาเหตุหลักมาจากการที่ ลูกค้าไม่สามารถขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินได้ เหตุการณ์ดังกล่าวอาจส่งผลต่อการรับรู้รายได้ของบริษัท ที่อาจไม่ เป็นไปตามการประมาณการ หรือการวางแผนการบริหารเงินสดและสภาพคล่องที่อาจคลาดเคลื่อน รวมถึงอาจส่งผล ให้บริษัทต้องดำเนินการรับเงินจอง และเงินทำสัญญาที่ได้ชำระมาแล้วเนื่องจากผู้ซื้อผิดสัญญา ซึ่งทำให้บริษัทต้องนำ อสังหาริมทรัพย์ดังกล่าวออกมาจำหน่ายใหม่ อย่างไรก็ดี ในปัจจุบันบริษัทมีกระบวนการ pre-approve โดยแผนก ขายและการตลาดของบริษัทในการพิจารณาความสามารถในการขอสินเชื่อเบื้องต้นเพื่อให้ผู้ซื้อพิจารณาตัดสินใจ ซื้อสังหาริมทรัพย์กับบริษัท โดยกระบวนการดังกล่าวใช้ระยะเวลาไม่นานในการทราบผล นอกจากนี้ แผนกขายและ การตลาดรวมถึงแผนกประสานงานโครงการและกฎหมาย มีกระบวนการติดตามและนัดหมายการดำเนินการโอน กรรมสิทธิ์กับลูกค้าที่ชัดเจนและเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อให้บริษัท ทั้งแผนกขายและการตลาด แผนกบัญชีและ การเงิน รวมถึงแผนกลูกค้าสัมพันธ์และบริการหลังการขาย สามารถวางแผนทางการเงินได้อย่างเหมาะสมและมี ประสิทธิภาพ

3.1.9 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมาย และกฎระเบียบ

ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงทางการเมือง กฎหมาย และกฎระเบียบซึ่งเกิดขึ้นเป็นครั้งคราวในประเทศไทย เป็นปัจจัยซึ่งมี อิทธิพลต่อธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัท การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวอาจจะส่งผลกระทบต่อการวางแผนธุรกิจ ต้นทุนและ ค่าใช้จ่ายในการดำเนิน โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ทั้งแนวราบและแนวสูงของบริษัท อาทิ การเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดการ จัดสรรที่ดินตาม พ.ร.บ. จัดสรรที่ดิน (ได้แก่ การกำหนดเนื้อที่ที่ดิน การกำหนดความกว้างของเขตทางเดินและเขตถนน การกำหนดพื้นที่ส่วนกลาง การส่งมอบและโอนกรรมสิทธิ์ ทรัพย์สินส่วนกลางทั้งหมดให้แก่นิติบุคคลโครงการ การกำหนดระเบียบชุมชน การประเมินและจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม การประเมินและจัดทำรายงานผลการตรวจสอบสภาพ อาคารสูง) รวมถึงการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการกำหนดเขตการใช้ประโยชน์ที่ดิน (Zoning) กฎหมายผังเมือง การวางผังจราจร และโครงการระบบขนส่งมวลชน เป็นต้น ซึ่งในอดีตรัฐบาลได้เคยแทรกแซงเศรษฐกิจของประเทศไทย โดยในบางคราวได้มีการเปลี่ยนแปลงด้านนโยบายที่สำคัญซึ่งรวมถึง การควบคุมเงินตราต่างประเทศ การควบคุมค่าจ้างและราคา การควบคุมเงินทุน และการจำกัดการนำเข้า ซึ่งในการเปลี่ยนแปลงนโยบายดังกล่าวในบางครั้งเป็นการเปลี่ยนแปลงภายหลังจากที่ได้มีการประกาศนโยบายใหม่ นอกจากนี้ ยังมีความไม่แน่นอนเกี่ยวกับผลกระทบทางการเมือง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อสถานะการเมือง เศรษฐกิจ และกฎหมายในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ทำการศึกษาและติดตามการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับกฎระเบียบต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องเพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการปรับเปลี่ยนการดำเนินการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะเกิดขึ้นดังกล่าว ควบคู่ไปกับการศึกษาภาวะตลาดอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจากการเตรียมความพร้อมดังกล่าวทำให้เชื่อได้ว่าบริษัทจะสามารถปรับเปลี่ยนได้ทันต่อเหตุการณ์

3.1.10 ความเสี่ยงด้านนโยบายการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน

การเปลี่ยนแปลงนโยบายสินเชื่อผู้ที่อยู่อาศัย (LTV) และการตัดสินใจของคณะกรรมการนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2563 ดอกเบี้ยนโยบายของไทยลดลงเหลือร้อยละ 1 ทั้งสองเหตุการณ์ส่งผลกระทบต่อทั้งทางบวกและทางลบ โดยนโยบาย LTV ทำให้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภค แต่ขณะเดียวกันการที่หนี้ครัวเรือนสูงขึ้นทำให้ผู้บริโภคมีกำลังซื้อลดลง ซึ่งทำให้ในการซื้อบ้าน 1 หลัง ต้องมีการกู้ร่วมกัน ซึ่งผู้กู้ร่วมหรือผู้ที่มีกำลังพอส่วนใหญ่ มีภาระบ้านอยู่แล้ว จึงทำให้เกิดผลกระทบส่วนนี้ได้ส่งผลกระทบต่อคนที่จะซื้อบ้าน ส่วนการลดดอกเบี้ยนโยบายลงต่ำสุดในประวัติศาสตร์ครั้งนี้ ส่วนหนึ่งทำให้ต้นทุนดอกเบี้ยลดลง เป็นการกระตุ้นให้มีการซื้อบ้านเพิ่มขึ้นได้ แต่ในภาพรวมนโยบายการลดดอกเบี้ยเป็นการแสดงให้เห็นว่าเศรษฐกิจอยู่ในสถานะที่ไม่ดีนัก และในระยะยาวจะกระทบกับผู้ฝากเงิน ซึ่งเมื่อดอกเบี้ยเงินฝากลดลง ผู้บริโภคจะหันไปลงทุนในสินทรัพย์อื่น ที่ให้ผลตอบแทนสูงกว่าอัตราเงินฝาก ซึ่งอาจกลับไปเข้าสู่ภาวะการเก็งกำไรในตลาดอสังหาริมทรัพย์ ส่งผลให้เกิดความต้องการเทียมกลับเข้ามาอีกได้

3.2 ความเสี่ยงต่อการลงทุนของผู้ถือหุ้นหลักทรัพย์สิน

3.2.1 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน

บริษัทมีกลุ่มครอบครัววมกลั่น และอรินทมะพงษ์เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ โดยถือหุ้นรวมกันคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 31.16 และ 33.25 ของทุนชำระแล้ว ตามลำดับ (ข้อมูล ณ เดือนกันยายน 2563 ปัจจุบันผู้ถือหุ้นรายใหญ่ทั้งสองราย ได้ทำการโอนหุ้นแล้ว ในเดือนตุลาคม 2563)^{1/} ดังนั้น บริษัทและ/หรือผู้ถือหุ้นรายย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการที่กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงานไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่ง กลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นกรรมการบริษัทร่วมอยู่ในคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งมีอิทธิพลต่อมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น เนื่องจากสัดส่วนการถือหุ้นตั้งแต่ 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้นดังกล่าวทำให้กลุ่มครอบครัววมกลั่น และอรินทมะพงษ์มีอำนาจในการควบคุมบริษัท และมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของบริษัท ในทุกเรื่องที่ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นของบริษัท จึงมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา นอกจากนี้การถือหุ้นในลักษณะกระจุยตัวโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้ ยังทำให้โอกาสที่บริษัท จะถูกครอบงำกิจการ (takeover) โดยบุคคลอื่นไม่สามารถเกิดขึ้นได้โดยปราศจากการยินยอมของผู้ถือหุ้นรายใหญ่นี้ แม้ว่าผู้ถือหุ้นกลุ่มอื่นจะเห็นโอกาสที่จะทำให้มูลค่าของกิจการเพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม ด้วยโครงสร้างการจัดการของบริษัท ประกอบด้วยคณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อยรวม 5 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน โดยแต่ละคณะมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่อย่างชัดเจนทำให้ระบบการทำงานของบริษัทมีความเป็นมาตรฐานและสามารถตรวจสอบได้โดยง่าย อีกทั้ง โครงสร้างคณะกรรมการบริษัทยังประกอบด้วยมีกรรมการอิสระ 4 ท่าน ซึ่งเป็นคณะกรรมการตรวจสอบ 3 ท่าน จากจำนวนกรรมการบริษัททั้งหมด 7 ท่าน ซึ่งกรรมการตรวจสอบทุกท่านเป็นผู้ทรงคุณวุฒิและเป็นที่ยอมรับในสังคม จึงเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความโปร่งใสในการบริหารจัดการ ผ่านกลไกของระบบการควบคุมภายใน และเป็นการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการบริษัท รวมทั้ง คณะกรรมการบริษัทคำนึงถึงความสำคัญของนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Principles of Good Corporate Governance) โดยจะปฏิบัติตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด อีกทั้งบริษัทมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่และตารางอำนาจอนุมัติรายการสำหรับแต่ละระดับในขอบเขตหรือวงเงินที่เหมาะสม

หมายเหตุ 1/ อ้างอิงจากตารางเหตุการณ์สำคัญ ในส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ หน้า 8-9

3.3 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

3.3.1 ความเสี่ยงจากสถานการณ์โรคระบาดไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19)

โรคระบาดนอกจากจะเป็นปัจจัยที่นอกเหนือการควบคุมและส่งผลกระทบเป็นวงกว้างแล้ว หากมีการระบาดในหลายพื้นที่และเป็นระยะเวลานาน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อส่วนอื่น เช่น เศรษฐกิจและการลงทุนได้ ไวรัสโคโรนา

2019 ที่กำลังระบาดอยู่ในขณะนี้ได้รับการคาดการณ์จากผู้เชี่ยวชาญด้านการลงทุนหลายฝ่ายว่า จะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจในปี 2564 ทั้งปี เนื่องจากการควบคุมการแพร่ระบาดยังไม่สามารถทำได้ภายในเวลารวดเร็ว ดังนั้นธุรกิจที่ได้รับผลกระทบโดยตรงคือ การท่องเที่ยวและโรงแรมที่จะได้รับผลกระทบจากการลดลงของนักท่องเที่ยว เนื่องจากไม่สามารถเปิดให้บริการตามปกติได้ หรือความหวาดกลัวต่อโรคระบาดของนักท่องเที่ยวเอง ทำให้การใช้จ่ายของคนในประเทศลดลง ผู้บริโภคชะลอการลงทุนและการซื้อสังหาริมทรัพย์ เพื่อสังเกตการณ์สถานการณ์การควบคุมของภาครัฐ รวมถึงสถานการณ์ของโรคระบาด

คณะกรรมการฯ ประเมินว่า ผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยจากการระบาดระลอกใหม่ของ COVID-19 ไม่รุนแรงเท่ากับการระบาดระลอกแรกจากมาตรการควบคุมการระบาดที่ไม่เข้มงวดเท่าครั้งก่อน นอกจากนี้ เศรษฐกิจยังได้รับแรงกระตุ้นจากมาตรการของภาครัฐที่ออกมาได้เร็วและตรงจุด และการส่งออก ที่ฟื้นตัวดีขึ้น ส่งผลให้เศรษฐกิจไทยขยายตัวได้แต่ต่ำกว่าประมาณการเดิมบ้าง อย่างไรก็ตาม การฟื้นตัวของเศรษฐกิจยังมีความไม่แน่นอนสูง โดยในระยะสั้นขึ้นอยู่กับสถานการณ์และมาตรการควบคุมการแพร่ระบาด ของ COVID-19 ระลอกใหม่ ขณะที่ในระยะถัดไป ขึ้นอยู่กับการกลับมาของนักท่องเที่ยวต่างชาติ ประสิทธิภาพ และการกระจายวัคซีนป้องกัน COVID-19 แรงสนับสนุนจากภาครัฐที่เพียงพอและต่อเนื่อง และตลาดแรงงาน ที่เปราะบางขึ้นจากการระบาดระลอกใหม่ ทำให้จำนวนผู้ว่างงาน และเสมือนว่างงานมีแนวโน้มสูงขึ้นในระยะสั้น นอกจากนี้การฟื้นตัวของแต่ละภาคเศรษฐกิจที่แตกต่างกันมากขึ้นจะส่งผลกระทบต่อความยั่งยืนของการเติบโต ทางเศรษฐกิจในระยะต่อไป ด้านระบบการเงินมีเสถียรภาพ แต่มีความเปราะบางมากขึ้นในบางจุด จากผลกระทบของการระบาดระลอกใหม่ โดยเฉพาะกลุ่มครัวเรือนที่มีรายได้ต่ำและธุรกิจ SMEs สำหรับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปจะกลับเข้าสู่กรอบเป้าหมายในช่วงกลางปี 2564 และจะอยู่ใกล้เคียงกับขอบล่าง ของกรอบเป้าหมายตลอดช่วงประมาณการ โดยการคาดการณ์อัตราเงินเฟ้อในระยะปานกลางยังยึดเหนี่ยว อยู่ในกรอบเป้าหมาย^{1/}

หมายเหตุ 1/ อ้างอิงจากข่าว ธปท. ฉบับที่ 8/2564 เรื่องผลการประชุมคณะกรรมการนโยบายการเงินครั้งที่ 1/2564

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ
4.1 สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทประกอบด้วย ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สินค้าคงเหลือ (ต้นทุนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นและสินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ณ 31 ธ.ค. 62	ณ 31 ธ.ค. 63		
1) ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	16.24	15.19	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินบางส่วน ดูรายละเอียดข้อ 4.1.1
2) สินค้าคงเหลือ	791.05	798.03	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ดูรายละเอียดข้อ 4.1.2
3) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	74.21	70.46	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ดูรายละเอียดข้อ 4.1.3
4) สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	108.31	99.29	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงินเฉพาะที่ดินรอพัฒนา ดูรายละเอียดข้อ 4.1.4
5) สินทรัพย์ไม่มีตัวตนอื่น	1.09	0.61	บริษัทเป็นเจ้าของ	ดูรายละเอียดข้อ 4.1.5
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี	990.90	983.58		

4.1.1 ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 16.24 ล้านบาทและ 15.19 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าสุทธิตามบัญชี (ล้านบาท)		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	ณ 31 ธ.ค. 62	ณ 31 ธ.ค. 63		
1) อาคาร – ห้องชุด เลขที่ 1093/80 ชั้นที่ 16 อาคารชุดทาวเวอร์ 1 ออฟฟิศทะเลเบียน อาคารชุดเลขที่ 24/2537 ตำบลบางนา อำเภอพระโขนง กรุงเทพมหานคร เนื้อที่ 169.57 ตารางเมตร	13.81	12.75	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 8.02 ล้านบาท
2) อุปกรณ์สำนักงาน	0.10	0.06	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
3) เครื่องใช้สำนักงาน	0.47	0.32	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
4) เครื่องตกแต่งสำนักงาน	1.32	0.83	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
5) ยานพาหนะ	0.42	1.00	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
6) เครื่องมือและเครื่องใช้	0.12	0.09	บริษัทเป็นเจ้าของ	-
7) งานระหว่างก่อสร้าง	-	0.14	-	-
รวมมูลค่าสุทธิตามบัญชี	16.24	15.19		

4.1.2 สินค้ำคงเหลือ (ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์)

ต้นทุนพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 798.03 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ชื่อโครงการ	ประเภทสินทรัพย์	มูลค่าสุทธิตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2563 (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการอริณลิริ สปอร์ต วิลเลจ	งานระหว่างก่อสร้างบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และอาคารพาณิชย์ รวม 144 หน่วย บ้านเดี่ยวจำนวน 1 หน่วย รอการโอนกรรมสิทธิ์	181.53	286.10 ^{1/}	30 ธันวาคม 2563	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 89.01 ล้านบาท
โครงการอริณลิริ คันทรี่ ฮิลล์	งานระหว่างก่อสร้างทาวน์โฮมจำนวน 95 หน่วย ทาวน์โฮมจำนวน 4 หน่วย รอการโอนกรรมสิทธิ์	55.83	98.42 ^{1/}	30 ธันวาคม 2563	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 24.69 ล้านบาท
โครงการอริณลิริ ไพรวะชี	งานระหว่างก่อสร้าง บ้านเดี่ยวและบ้านแฝด รวม 50 หน่วย บ้านแฝดจำนวน 5 หน่วย รอการโอนกรรมสิทธิ์	110.29	109.14 ^{1/}	30 ธันวาคม 2563	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 47.85 ล้านบาท
โครงการอริณลิริ บีช@บ้านฉาง	ที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน เนื้อที่ 31-3-33.3 ไร่	119.59	140.07 ^{2/}	24 มกราคม 2562	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 56.77 ล้านบาท
โครงการอริณลิริ เม้าท์เทน	ที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน เนื้อที่ 32-0-66 ไร่	107.28	96.50 ^{2/,2.1/}	23 มกราคม 2562	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 57.42 ล้านบาท
โครงการอริณลิริ แคมป์ส	ที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน เนื้อที่ 3-2-31 ไร่	48.83	57.24 ^{3/}	2 มกราคม 2562	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 24.69 ล้านบาท (ภาระหนี้เดียวกับโครงการอริณลิริ คันทรี่ ฮิลล์)
โครงการอริณลิริ คันทรี่ ฮิลล์ 2	ที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน เนื้อที่ 35-0-12 ไร่	174.68	157.64 ^{4/}	2 พฤษภาคม 2562	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 84.68 ล้านบาท
รวม		798.03	945.11			

- หมายเหตุ : 1/ ประเมินราคาโดย บจก.ชาเตอร์ แวลูเอชัน แอนด์ คอนซัลแตนท์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Comparison Approach) และวิธีต้นทุน (Cost Approach) โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์เพื่อประโยชน์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลักได้แก่ นายคมสันต์ กุลพิพัฒน์รัตน์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ.060
- 2/ ประเมินราคาโดย บจก.ไทยประเมินราคา ลินน์ ฟิลลิปส์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) วิธีการต้นทุน (Cost Approach) และวิธีสมมติฐานการพัฒนา (Hypothetical Development Method) โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลักได้แก่ นายวิรัช ไตรธนาวัฒน์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ.018
- 2.1/ โครงการอริสสิ เมทท์เทน มีมูลค่าประเมินต่ำกว่ามูลค่าตามบัญชี เนื่องจากการประเมินราคาเป็นการประเมินโดยเปรียบเทียบราคาตลาด ซึ่งมีได้รวมต้นทุนในการพัฒนาที่ดินและต้นทุนในการกู้ยืมซึ่งเป็นต้นทุนในการพัฒนาโครงการในขณะที่มูลค่าตามบัญชีมีต้นทุนของการพัฒนาดังกล่าวรวมอยู่ด้วย อย่างไรก็ตาม เมื่อมีการพัฒนาโครงการดังกล่าวแล้วหรือโครงการดังกล่าวพัฒนาใกล้แล้วเสร็จ จะมีผลให้มูลค่าทรัพย์สินดังกล่าวเพิ่มสูงขึ้น โดยโครงการอริสสิ เมทท์เทน ปัจจุบันอยู่ระหว่างพัฒนาโครงการ
- 3/ ประเมินราคาโดย บจก.ชาเตอร์ แวลูเอชัน แอนด์ คอนซัลแตนท์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Comparison Approach) โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์เพื่อประโยชน์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลักได้แก่ นายคมสันต์ กุลพิพัฒน์รัตน์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ.060
- 4/ ประเมินราคาโดย บจก.ไทยประเมินราคา ลินน์ ฟิลลิปส์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับความเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีการเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Approach) โดยประเมินเพื่อทราบมูลค่าทรัพย์สิน สำหรับผู้ประเมินหลักได้แก่ นายวิรัช ไตรธนาวัฒน์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ.018

4.1.3 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนของบริษัท ได้แก่ ที่ดินสโมสรรของโครงการอรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ ซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินงานก่อสร้างเพื่อหาประโยชน์จากรายได้ค่าเช่าในอนาคต ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุนมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 70.46 ล้านบาท โดยมีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
โครงการอรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ ที่ดิน	13-0-15.0	39.81	91.66	30 ธันวาคม 2563	บริษัทเป็น เจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 89.01 ล้านบาท (ภาระหนี้เดียวกับโครงการอรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ)
สนามกีฬา		9.41	6.03			
คลับเฮาส์		12.21	26.05			
สระว่ายน้ำ		9.03				
ซุ้มประตู		-	1.34			
งานถนน		-	9.24			
รวม	13-0-15.0	70.46	134.32 ^{5/}			

หมายเหตุ : 5/ ประเมินราคาโดย บจก.ชาเตอร์ แวลูเอชัน แอนด์ คอนซัลแตนท์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีต้นทุน (Cost Approach) โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์เพื่อประโยชน์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลักได้แก่ นายคมสันต์ กุลพัฒน์รัตน์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ.060 (ยอดรวมของรายงานประเมินราคาจะรวมที่ดินเปล่าในโครงการ อรินสิริ สปอร์ต วิลเลจ ซึ่งจัดอยู่ในสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน อีกจำนวน 11.10 ล้านบาท)

4.1.4 สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่นของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 จำนวน 99.29 ล้านบาท ส่วนใหญ่ประกอบด้วย ที่ดินรอการพัฒนาของบริษัทซึ่งมีมูลค่าสุทธิตามบัญชีในงบการเงินเท่ากับ 98.85 ล้านบาท โดยที่ดินรอการพัฒนามีรายละเอียด ดังนี้

ที่ดินรอพัฒนา	พื้นที่ (ไร่-งาน-ตร.ว.)	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท)	ราคาประเมิน (ล้านบาท)	วันที่ประเมิน	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินเปล่าในโครงการ อริสสิ สปอร์ต วิลเลจ	1-0-44.0	8.46	11.10 ^{6/}	30 ธันวาคม 2563	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 89.01 ล้านบาท (ภาระหนี้เดียวกับโครงการอริสสิ สปอร์ตวิลเลจ)
ที่ดินบ่อน้ำนอกโครงการ อริสสิ สปอร์ต วิลเลจ*	1-0-05.0	-	7.70 ^{6/}	30 ธันวาคม 2563	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 97.70 ล้านบาท (ภาระหนี้เดียวกับโครงการอริสสิ สปอร์ตวิลเลจ)
ที่ดินเปล่าในโครงการ อริสสิ คันทรี่ ฮิลล์	3-3-70.9	8.61	20.42 ^{7/}	30 ธันวาคม 2563	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันกับสถาบันการเงิน ภาระหนี้คงเหลือ 24.69 ล้านบาท (ภาระหนี้เดียวกับโครงการอริสสิ คันทรี่ ฮิลล์)
ที่ดินโครงการอริสสิ บีช คอนโด 1	1-3-84.0	40.89	47.04 ^{8/}	17 มกราคม 2562	บริษัทเป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกัน ภาระหนี้คงเหลือ 50.00 ล้านบาท
ที่ดินโครงการอริสสิ บีช คอนโด 2	1-3-84.0	40.89	47.04 ^{8/}	17 มกราคม 2562	บริษัทเป็นเจ้าของ	
	รวม	98.85	133.30			

หมายเหตุ : * ที่ดินบ่อน้ำนอกโครงการอริสสิ สปอร์ต วิลเลจ มีจำนวน 3.33 ล้านบาท ซึ่งบริษัทตั้งค่าเพื่อการซื้อขายที่ดินเต็มจำนวนแล้ว เนื่องจากในอดีตบริษัทได้ทราบข้อมูลว่าที่ดินบริเวณบ่อน้ำนอกโครงการดังกล่าวมีโอกาสที่จะถูกตัดทำเป็นถนนจากหน่วยงานราชการที่มีโครงการศึกษาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโครงการก่อสร้างถนนตามผังเมืองรวม ซึ่งสาเหตุดังกล่าวอาจจะส่งผลให้เกิดความเสี่ยงต่อลูกค้าที่จะมาซื้อบ้านจากโครงการ บริษัทจึงไม่พิจารณานำพื้นที่บ่อน้ำดังกล่าวเข้าสู่การจัดสรรของโครงการและไม่ใช้ที่ดินดังกล่าวหาประโยชน์ทางเศรษฐกิจ

- 6/ ประเมินราคาโดย บจก.ชาเตอร์ แวลูเอชั่น แอนด์ คอนซัลแตนท์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีต้นทุน (Cost Approach) โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์เพื่อประโยชน์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลักได้แก่ นายคมสันต์ กุลพิพัฒน์รัตน์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ.060
- 7/ ประเมินราคาโดย บจก.ชาเตอร์ แวลูเอชั่น แอนด์ คอนซัลแตนท์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Comparison Approach) และวิธีต้นทุน (Cost Approach) โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์เพื่อประโยชน์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลักได้แก่ นายคมสันต์ กุลพิพัฒน์รัตน์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ.060
- 8/ ประเมินราคาโดย บจก.ไทยประเมินราคา ลินน์ ฟิลลิปส์ ซึ่งเป็นบริษัทประเมินมูลค่าทรัพย์สินที่ได้รับการเห็นชอบจาก สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ โดยประเมินมูลค่าสินทรัพย์ด้วยวิธีเปรียบเทียบราคาตลาด (Market Comparison Approach) โดยประเมินเพื่อวัตถุประสงค์สาธารณะ สำหรับผู้ประเมินหลักได้แก่ นายวิรัช ไตรธนาวัฒน์ ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ วฒ.018

4.1.5 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจในการเงินเท่ากับ 1.09 ล้านบาทและเท่ากับ 0.61 ล้านบาท ตามลำดับ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

(หน่วย:ล้านบาท)

รายการ	มูลค่าสุทธิตามบัญชี	
	ณ 31 ธ.ค. 2562	ณ 31 ธ.ค. 2563
ลิขสิทธิ์โปรแกรมคอมพิวเตอร์	1.09	0.61

4.2 สรุปสาระสำคัญของสัญญาอื่นที่เกี่ยวข้อง

4.2.2 สัญญาเช่าสิ่งปลูกสร้าง และที่ดิน

บริษัทได้เช่าพื้นที่ซึ่งใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยมีสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	เป็นกรรมการ และผู้บริหารของบริษัท
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : นางสาววิมลจิต อรินทะพงษ์ ผู้เช่า : บริษัท
ลักษณะของสัญญา	เช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เพื่อใช้เป็นสำนักงาน โดยผู้ให้เช่าเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง
วันที่ทำสัญญา	วันที่ 1 ตุลาคม 2560
ระยะเวลาเช่า	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2560 ถึงวันที่ 30 กันยายน 2563 ต่อมาเมื่อวันที่ 23 กันยายน 2563 ได้มีการทำบันทึกข้อตกลงว่าด้วยขยายระยะเวลาสัญญาเช่าออกไปอีก 2 ปี ครอบคลุมวันที่ 30 กันยายน 2563 และทำบันทึกข้อตกลงขยายสัญญาต่อ ไปอีก 2 ปี จนถึงวันที่ 30 กันยายน 2565
สถานที่เช่า	49/82 ถนนบางแสนสาย 4 เหนือ ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี
อัตราค่าเช่า	126,600 บาทต่อเดือน
เงินประกันการเช่า	253,200 บาท
เงื่อนไขที่สำคัญ	1. ผู้เช่าเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมความชำรุดบกพร่องทั้งปวง 2. ผู้เช่าตกลงเป็นผู้ทำสัญญาประกันวินาศภัย

และได้เช่าพื้นที่ดินสำหรับติดตั้งป้ายบริษัท โดยมีสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่าดังนี้

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	เป็นกรรมการ และผู้บริหารของบริษัท
คู่สัญญา	ผู้ให้เช่า : นางสาววิมลจิต อรินทะพงษ์ ผู้เช่า : บริษัท
ลักษณะของสัญญา	เช่าที่ดิน เพื่อใช้ติดตั้งป้ายสำนักงาน โดยผู้ให้เช่าเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน
วันที่ทำสัญญา	วันที่ 30 ตุลาคม 2560
ระยะเวลาเช่า	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2561 ถึงวันที่ 31 ตุลาคม 2564
สถานที่เช่า	โฉนดที่ดินเลขที่ 144655 ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี ขนาดเนื้อที่ 93.9 ตารางวา
อัตราค่าเช่า	90,000 บาทต่อปี

เงินประกันการเช่า	253,200 บาท
เงื่อนไขที่สำคัญ	1. ผู้เช่าเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมความชำรุดบกพร่องทั้งปวง 2. ผู้เช่าตกลงเป็นผู้ชำระค่าภาษีป้าย

4.2.3 สัญญากู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีสัญญาเงินกู้ยืมเงินกับสถาบันการเงิน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินโครงการอรินลิริ สปอร์ต วิลเลจ

ความสัมพันธ์ของผู้สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้รวม 123,739,511.53 บาท
วันที่ทำสัญญา	26 กันยายน 2557
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ย MLR สำหรับเงินกู้ยืมระยะยาว อัตราดอกเบี้ย MOR สำหรับเงินเบิกเกินบัญชี
ระยะเวลาชำระคืน	ภายในวันที่ 26 มิถุนายน 2565
หลักประกัน	- จำนองโฉนดที่ดินในโครงการอรินลิริ สปอร์ต วิลเลจ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง - นายสุชาติ ชมกลิ่น และนางสาววิมลจิต อรินทมะพงษ์ ค้ำประกันร่วมกัน
เงื่อนไขสำคัญ	คืนเงินต้นจากการปลอดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในอัตราร้อยละ 85.00 ของราคาขาย

สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินโครงการอรินลิริ ไพรวะชี

ความสัมพันธ์ของผู้สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้รวม 248,510,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	24 มีนาคม 2559
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ย MLR+1%
ระยะเวลาชำระคืน	- ภายใน 72 เดือน นับแต่วันทำสัญญาสินเชื่อสำหรับวงเงินกู้ยืมระยะยาว - ภายใน 96 เดือน นับแต่วันทำสัญญาสินเชื่อสำหรับวงเงินหนังสือค้ำประกันการก่อสร้าง สาธารณูปโภคในโครงการ
หลักประกัน	- จำนองโฉนดที่ดินในโครงการอรินลิริ ไพรวะชี พร้อมสิ่งปลูกสร้าง - นายสุชาติ ชมกลิ่น นางสาววิมลจิต อรินทมะพงษ์ และนายธีรวิญญู อรินทวงศ์ศิริ ค้ำประกัน ร่วมกัน
เงื่อนไขสำคัญ	ทั้งนี้การปลอดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในอัตราร้อยละ 70.00 ของราคาตามสัญญาซื้อขาย ราคาขั้นต่ำของแปลงมาตรฐาน บ้านเดี่ยว ไม่ต่ำกว่า 3,760,000 บาท หรือบ้านแฝด ไม่ต่ำกว่า 2,730,000 บาท รวมกับที่ดินส่วนเกินที่ดินมาตรฐาน ในอัตราไม่ต่ำกว่า 24,700 บาทต่อตารางวา

สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินโครงการอรินลิริ คันทรี ฮิลล์

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้รวม 126,000,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	26 ตุลาคม 2563
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ย AF- MLR-1.00 %
ระยะเวลาชำระคืน	- ภายในวันทำการสุดท้ายของเดือน กันยายน 2566
หลักประกัน	- จำนองโฉนดที่ดินในโครงการอรินลิริ คันทรีฮิลล์ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง - จำนองโฉนดที่ดินในโครงการอรินลิริ แคมป์ส - นายสุชาติ ชมกลิ่น และนางสาววิมลจิต อรินทมะพงษ์ ค้ำประกันร่วมกัน
เงื่อนไขสำคัญ	- คืนเงินต้นจากการปลอดจำนองที่ดินแปลงขาย ในอัตราร้อยละ 80 % ของราคาซื้อขาย แปลง - มาตรการคำนวณราคา 1,890,000 บาท รวมกับที่เพิ่มตารางละ 27,000 บาท ห้องริมเพิ่ม 50,000 บาท ห้องมุมเพิ่ม 100,000 บาท

สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินโครงการอรินลิริ บีช @ บ้านฉาง

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้รวม 64,727,747.50 บาท
วันที่ทำสัญญา	2 มิถุนายน 2560
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ย MLR
ระยะเวลาชำระคืน	ภายใน 31 มีนาคม 2564
หลักประกัน	- จำนองโฉนดที่ดินในโครงการอรินลิริ บีช @ บ้านฉาง พร้อมสิ่งปลูกสร้าง - นายสุชาติ ชมกลิ่น และนางสาววิมลจิต อรินทมะพงษ์ ค้ำประกันร่วมกัน
เงื่อนไขสำคัญ	- ชำระทั้งจำนวนภายใน 31 มี.ค.64 ทั้งนี้ปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างขยายสัญญาเงินกู้ยืมดังกล่าวออกไป

สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินอาคารชุด บางนา

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้ 10,000,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	28 กันยายน 2560
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ย MLR-0.25%
ระยะเวลาชำระคืน	ภายใน 7 ปี นับแต่วันที่เบิกเงินกู้ครั้งแรก
หลักประกัน	- จำนองห้องชุดเลขที่ 1093/80 ชั้น 16 อาคารชุดบางนาทาวเวอร์ 1 - นายสุชาติ ชมกลิ่น และนางสาววิมลจิต อรินทมะพงษ์ ค้ำประกันร่วมกัน
เงื่อนไขสำคัญ	ชำระเงินต้นและดอกเบี้ยเป็นรายเดือนจำนวน 84 งวดติดต่อกัน ในอัตรางวดละ ไม่ต่ำกว่า 100,000 บาท ทั้งนี้เมื่อชำระหนี้ต้นวงเงินกู้โครงการอรินลิริ ไพรวะ@บ้านฉาง เสร็จสิ้นแล้วให้นำค่าปลอดจำนองในอัตราร้อยละ 50 ของราคาขาย มาชำระหนี้วงเงินกู้ต่อไป

สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินโครงการ อรินลิริ เม้าท์เทน

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้รวม 57,420,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	31 พฤษภาคม 2561
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ย MLR+0.50%
ระยะเวลาชำระคืน	- ภายใน 28 กุมภาพันธ์ 2565
หลักประกัน	- จำนองโฉนดที่ดินในโครงการอรินลิริ เม้าท์เทนส์ พร้อมสิ่งปลูกสร้าง - นายสุชาติ ชมกลิ่น นางสาววิมลจิต อรินทมะพงษ์ และนายธีรวิญญ์ อรินทวงศ์ศิริ ค้ำประกันร่วมกัน
เงื่อนไขสำคัญ	- ชำระโดยการปลอดจำนองบ้านพร้อมที่ดินจาก โครงการ อรินลิริ ไพรเวซ์

ทั้งนี้ สัญญากู้ยืมเงินที่บริษัททำกับสถาบันการเงินดังกล่าวข้างต้น ไม่ได้มีข้อกำหนดที่ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio) หรืออัตราส่วนความสามารถในการชำระหนี้ (Debt Service Coverage Ratio) ใดๆ

สัญญากู้ยืมเงินกับสถาบันการเงินโครงการ อรินลิริ คันทรี ฮิลล์ 2

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้รวม 282,800,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	2 ตุลาคม 2562
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ย MLR สำหรับเงินกู้ยืมระยะยาว อัตราดอกเบี้ย MOR สำหรับเงินเบิกเกินบัญชี
ระยะเวลาชำระคืน	- ภายใน 4 ปี นับแต่วันที่เบิกใช้วงเงินกู้
หลักประกัน	- จำนองโฉนดที่ดินในโครงการอรินลิริ คันทรี ฮิลล์ 2 พร้อมสิ่งปลูกสร้าง
เงื่อนไขสำคัญ	- คืนเงินต้นจากการปลอดจำนองที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้างในอัตราร้อยละ 65 ของราคาขายแต่ละ ยูนิต โดยชำระคืนขั้นต่ำของแบบบ้านแฝดไม่น้อยกว่ายูนิตละ 2,410,000 บาท และแบบบ้าน เดี่ยวไม่น้อยกว่ายูนิตละ 2,830,000 บาท ทั้งนี้หากยูนิตนั้นๆ มีส่วนเพิ่มที่ดินเกินกว่ายูนิต มาตรฐานจะต้องชำระส่วนเพิ่มเติมในอัตรา 24,400 บาทต่อตารางวา - ข้อกำหนดที่ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio) ไม่เกิน 2.5 เท่า

4.2.4 สัญญากู้ยืมเงินจากบุคคลที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีสัญญาเงินกู้ยืมเงินกับบุคคลที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียด ดังนี้

สัญญากู้ยืมเงินกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกันโครงการ อรินลิริ คันทรี ฮิลล์ 2

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	เป็นกรรมการ และผู้บริหารของบริษัท
คู่สัญญา	ผู้ให้กู้ : นางสาววิมลจิต อรินทมะพงษ์ ผู้กู้ : บริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้ 25,000,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	16 ตุลาคม 2562
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7 ต่อปี ต่อมาเมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2564 ได้มีการทำบันทึกข้อตกลงแก้ไขเพิ่มเติมแนบท้ายสัญญากู้ยืมเงิน ปรับลดอัตราดอกเบี้ยเป็นร้อยละ 6.5 ต่อปี มีผลตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2564 จนกว่าจะครบสัญญา
ระยะเวลาชำระคืน	ภายในวันที่ 15 ตุลาคม 2564
หลักประกัน	ไม่มี
เงื่อนไขสำคัญ	คืนเงินต้นเมื่อครบกำหนด

สัญญากู้ยืมเงินกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อเป็นเงินหมุนเวียนในกิจการ

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	เป็นกรรมการ และผู้บริหารของบริษัท
คู่สัญญา	ผู้ให้กู้ : นางสาววิมลจิต อรินทมะพงษ์ ผู้กู้ : บริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้ 4,000,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	29 มิถุนายน 2563
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7 ต่อปี ต่อมาเมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2564 ได้มีการทำบันทึกข้อตกลงแก้ไขเพิ่มเติมแนบท้ายสัญญากู้ยืมเงิน ปรับลดอัตราดอกเบี้ยเป็นร้อยละ 6.5 ต่อปี มีผลตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2564 จนกว่าจะครบสัญญา
ระยะเวลาชำระคืน	ภายในวันที่ 28 ธันวาคม 2564
หลักประกัน	ไม่มี
เงื่อนไขสำคัญ	คืนเงินต้นเมื่อครบกำหนด

สัญญากู้ยืมเงินกับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน เพื่อเป็นเงินหมุนเวียนในกิจการ

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	เป็นกรรมการ และผู้บริหารของบริษัท
คู่สัญญา	ผู้ให้กู้ : นางสาววิมลจิต อรินทมะพงษ์ ผู้กู้ : บริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้ 10,000,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	24 กรกฎาคม 2563
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7 ต่อปี

	ต่อมาเมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2564 ได้มีการทำบันทึกข้อตกลงแก้ไขเพิ่มเติมแนบท้ายสัญญากู้ยืมเงิน ปรับลดอัตราดอกเบี้ยเป็นร้อยละ 6.5 ต่อปี มีผลตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2564 จนกว่าจะครบสัญญา
ระยะเวลาชำระคืน	ภายในวันที่ 23 มกราคม 2565
หลักประกัน	ไม่มี
เงื่อนไขสำคัญ	คืนเงินต้นเมื่อครบกำหนด

4.2.5 สัญญากู้ยืมเงินจากบุคคลและนิติบุคคลอื่น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีสัญญาเงินกู้ยืมเงินกับบุคคลและนิติบุคคลอื่น โดยมีรายละเอียด ดังนี้

สัญญากู้ยืมเงินกับบุคคลที่อื่นโครงการ อรินลิริ คันทรี ฮิลล์ 2

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้ 50,000,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	16 ตุลาคม 2562
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 8 ต่อปี
ระยะเวลาชำระคืน	ภายในวันที่ 17 ตุลาคม 2564
หลักประกัน	จำนองโฉนดที่ดินในโครงการอรินลิริ บีช คอนโด 1 และ 2
เงื่อนไขสำคัญ	คืนเงินต้นเมื่อครบกำหนด

สัญญากู้ยืมเงินกับบุคคลที่อื่น เพื่อเป็นเงินหมุนเวียนในกิจการ

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้ 6,000,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	31 สิงหาคม 2563
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7 ต่อปี
ระยะเวลาชำระคืน	30 สิงหาคม 2564
หลักประกัน	ไม่มี
เงื่อนไขสำคัญ	คืนเงินต้นเมื่อครบกำหนด

สัญญากู้ยืมเงินกับบุคคลที่อื่น เพื่อเป็นเงินหมุนเวียนในกิจการ

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้ 2,700,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	30 กันยายน 2563
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7 ต่อปี
ระยะเวลาชำระคืน	29 กันยายน 2563
หลักประกัน	ไม่มี
เงื่อนไขสำคัญ	คืนเงินต้นเมื่อครบกำหนด

สัญญากู้ยืมเงินกับบุคคลที่อื่น เพื่อเป็นเงินหมุนเวียนในกิจการ

ความสัมพันธ์ของคู่สัญญา	ไม่มีความสัมพันธ์กับบริษัท
วงเงินกู้ยืม	วงเงินกู้ 2,300,000 บาท
วันที่ทำสัญญา	30 กันยายน 2563
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7 ต่อปี
ระยะเวลาชำระคืน	29 กันยายน 2563
หลักประกัน	ไม่มี
เงื่อนไขสำคัญ	คืนเงินต้นเมื่อครบกำหนด

4.2.6 สัญญาจ้างเหมาแรงงาน

ในการจัดหาแรงงานเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการของบริษัทนั้น บริษัทจะใช้วิธีการว่าจ้างผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก (Outsource) ซึ่งสำหรับลักษณะสัญญาทั่วไปที่บริษัททำกับผู้รับเหมาจัดหาแรงงานภายนอก มีดังต่อไปนี้

ประเภทสัญญา	สัญญาว่าจ้างงานดอกเส้าเข็ม
คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัท ผู้รับจ้าง : ผู้รับเหมาก่อสร้าง
ระยะเวลาของสัญญา	กำหนดงานแล้วเสร็จประมาณ 8 เดือน
เงื่อนไขการชำระเงิน	ชำระเงินเมื่องานแล้วเสร็จและส่งมอบงานเรียบร้อยแล้ว
การรับประกันผลงาน	ผู้รับจ้างจะต้องรับประกันผลงานเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันรับมอบงาน
การต่ออายุสัญญา	หากผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ด้วยเหตุจำเป็นและเจตนาสุจริตต่อผู้ว่าจ้าง และมีความประสงค์ขอขยายระยะเวลากำหนดวันส่งมอบงาน ผู้รับจ้างจะต้องทำเป็นหนังสือและจะต้องได้รับการพิจารณาเห็นชอบให้ขยายระยะเวลาส่งมอบงานออกไปจากผู้ว่าจ้างเท่านั้น
การปรับ	กรณีที่ส่งมอบงานล่าช้าเกินกว่ากำหนดจะมีค่าปรับเป็นรายวันวันละ 500 บาท นับแต่วันกำหนดแล้วเสร็จและส่งมอบงาน ไปจนกว่างานจะแล้วเสร็จและส่งมอบงาน

ประเภทสัญญา	สัญญาว่าจ้างงานวางท่อและอัดน้ำยากำจัดปลวก
คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัท ผู้รับจ้าง : ผู้รับเหมาก่อสร้าง
ระยะเวลาของสัญญา	กำหนดงานแล้วเสร็จประมาณ 8 เดือน
เงื่อนไขการชำระเงิน	ชำระเงินเมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานเสร็จเรียบร้อยตามแบบและรายการปริมาณงาน ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 2 งาน ดังนี้ - งานวางท่อ 1 ชำระร้อยละ 90 ของปริมาณงานทั้งหมด เมื่องานวางท่อและอัดน้ำยากำจัดปลวกจนแล้วเสร็จ

	- งวดงานที่ 2 ชำระส่วนที่เหลือร้อยละ 10 ของปริมาณงานทั้งหมด เมื่องานติดตั้งบล็อก การเกิดปลวกจนแล้วเสร็จ
การรับประกันผลงาน	ผู้รับจ้างจะต้องรับประกันผลงานเป็นระยะเวลา 1 ปี (หรือมากกว่า) นับแต่วันรับมอบงาน ทั้งนี้ในระยะเวลาประกันผู้รับจ้างจะเข้าตรวจเช็คพร้อมแก้ไขการชำรุดของอุปกรณ์และ วัสดุที่ใช้ ทุก ๆ 6 เดือน
การต่ออายุสัญญา	หากผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ด้วยเหตุ จำเป็นและเจตนาสุจริตต่อผู้ว่าจ้าง และมีความประสงค์ขอขยายระยะเวลากำหนดวันส่ง มอบงาน ผู้รับจ้างจะต้องทำเป็นหนังสือและจะต้องได้รับการพิจารณาเห็นชอบให้ขยาย ระยะเวลาส่งมอบงานออกไปจากผู้ว่าจ้างเท่านั้น
การปรับ	กรณีที่ส่งมอบงานล่าช้าเกินกว่ากำหนดจะมีค่าปรับเป็นรายวันวันละ 500 บาท นับแต่วัน กำหนดแล้วเสร็จและส่งมอบงาน ไปจนกว่างานจะแล้วเสร็จและส่งมอบงาน

ประเภทสัญญา	สัญญาว่าจ้างรับเหมาก่อสร้าง
คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัท ผู้รับจ้าง : ผู้รับเหมาก่อสร้าง
ระยะเวลาของสัญญา	กำหนดงานแล้วเสร็จประมาณ 8 เดือน
เงื่อนไขการชำระเงิน	ชำระเงินเมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานเสร็จเรียบร้อยตามแบบและรายการปริมาณงาน ซึ่ง สามารถแบ่งได้เป็น 7 งวดงาน ดังนี้ - งวดงานที่ 1 เมื่องานตัดเสาเข็ม ฐานราก คานคอดิน เสาชั้นที่ 1 วางแผ่นพื้นและเทพื้น ชั้นที่ 1 แล้วเสร็จ - งวดงานที่ 2 เมื่องานคานชั้นที่ 2 เสาชั้นที่ 2 วางแผ่นพื้นและเทพื้นชั้นที่ 2 โครงสร้าง บันไดแล้วเสร็จ - งวดงานที่ 3 เมื่องานก่ออิฐชั้นล่างและชั้นบน ตั้งวงกบชั้นล่างและชั้นบนแล้วเสร็จ - งวดงานที่ 4 เมื่องานฉาบปูนผนังภายในและภายนอก ฉาบปูนลูกตั้งและลูกนอนบันได แล้วเสร็จ - งวดงานที่ 5 เมื่องานปูกระเบื้องผนังและพื้นห้องน้ำทั้งหมด งานเทพาท์เตอร์ห้องน้ำ 3 ห้อง งานฝังถังน้ำดีและถังบำบัด งานเดินท่อระบายน้ำพร้อมบ่อพักรอบบ้านแล้วเสร็จ - งวดงานที่ 6 เมื่องานปูกระเบื้องพื้นชั้นล่างทั้งหมดพร้อมติดตั้งบัวพื้น งานปูกระเบื้อง พื้นระเบียงชั้นล่างและชั้นบน งานกรุผิวกระเบื้องผนังภายนอก งานติดตั้งบานประตู ภายใน งานติดตั้งหินแกรนิตเคาน์เตอร์ งานฉาบเรียบผิวบางและทาสีแล้วเสร็จ - งวดงานที่ 7 เมื่องานรื้อรอบบ้าน งานทาสี งานปรับดินและทำความสะอาดแล้วเสร็จ
การรับประกันผลงาน	ผู้รับจ้างจะต้องรับประกันผลงานเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันรับมอบงาน โดยหักเงิน ประกันผลงานร้อยละ 5 ของเงินค่าจ้างที่จ่ายในแต่ละงวด ทั้งนี้หากในช่วงระยะเวลาการ รับประกันผลงานเกิดความเสียหายแก่งานที่รับจ้างผู้รับจ้างจะดำเนินการแก้ไขภายใน 7 วัน นับแต่วันที่ได้รับแจ้ง

การต่ออายุสัญญา	หากผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ด้วยเหตุจำเป็นและเจตนาสุจริตต่อผู้ว่าจ้าง และมีความประสงค์ขอขยายระยะเวลากำหนดวันส่งมอบงาน ผู้รับจ้างจะต้องทำเป็นหนังสือและจะต้องได้รับการพิจารณาเห็นชอบให้ขยายระยะเวลาส่งมอบงานออกไปจากผู้ว่าจ้างเท่านั้น
การปรับ	กรณีที่ส่งมอบงานล่าช้าเกินกว่ากำหนด 7 วัน จะมีค่าปรับเป็นรายวันวันละ 1,000 บาท นับแต่วันที่ผู้ว่าจ้างได้รับความเสียหาย และยินยอมให้ผู้ว่าจ้างสรรหาผู้รับจ้างอื่นมาแทน โดยมีต้องบอกกล่าวล่วงหน้า

ประเภทสัญญา	สัญญาว่าจ้างงาน โครงหลังคา
คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัท ผู้รับจ้าง : ผู้รับเหมาก่อสร้าง
ระยะเวลาของสัญญา	กำหนดงานแล้วเสร็จประมาณ 3 เดือน
เงื่อนไขการชำระเงิน	ชำระเงินเมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานเสร็จเรียบร้อยตามแบบและรายการปริมาณงาน ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 4 งาน ดังนี้ - งานที่ 1 เมื่องานโครงหลังคา งานไม้เชิงชาย งานมุงกระเบื้องหลังคาแล้วเสร็จ - งานที่ 2 เมื่องานติดตั้งราวระเบียงและราวบันไดแล้วเสร็จ - งานที่ 3 เมื่องานติดตั้งระแนงโรงจอดรถและระแนงซักล้างแล้วเสร็จ - งานที่ 4 เมื่องานบานประตูรั้วหน้าบ้านและรั้วระแนงช่องลิ้นชักแล้วเสร็จ
การรับประกันผลงาน	ผู้รับจ้างจะต้องรับประกันผลงานเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันรับมอบงานโดยหักเงินประกันผลงานร้อยละ 5 ของเงินค่าจ้างที่จ่ายในแต่ละงวด ทั้งนี้หากในช่วงระยะเวลาการรับประกันผลงานเกิดความเสียหายแก่งานที่รับจ้างผู้รับจ้างจะดำเนินการแก้ไขภายใน 7 วัน นับแต่วันที่ได้รับแจ้ง
การต่ออายุสัญญา	หากผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ด้วยเหตุจำเป็นและเจตนาสุจริตต่อผู้ว่าจ้าง และมีความประสงค์ขอขยายระยะเวลากำหนดวันส่งมอบงาน ผู้รับจ้างจะต้องทำเป็นหนังสือและจะต้องได้รับการพิจารณาเห็นชอบให้ขยายระยะเวลาส่งมอบงานออกไปจากผู้ว่าจ้างเท่านั้น
การปรับ	กรณีที่ส่งมอบงานล่าช้าเกินกว่ากำหนดจะมีค่าปรับเป็นรายวันวันละ 2,000 บาท นับแต่วันกำหนดแล้วเสร็จและส่งมอบงาน ไปจนกว่างานจะแล้วเสร็จและส่งมอบงาน

ประเภทสัญญา	สัญญาว่าจ้างงานฝ้าเพดานและงานอลูมิเนียมทั้งหมด
คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัท ผู้รับจ้าง : ผู้รับเหมาก่อสร้าง
ระยะเวลาของสัญญา	กำหนดงานแล้วเสร็จประมาณ 3 เดือน
เงื่อนไขการชำระเงิน	ชำระเงินเมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานเสร็จเรียบร้อยตามแบบและรายการปริมาณงาน ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 3 งาน ดังนี้ - งานที่ 1 เมื่องานฝ้าเพดานชายคาแล้วเสร็จ

	<ul style="list-style-type: none"> - งานงานที่ 2 เมื่องานฝ้าเพดานภายในทั้งหมดแล้วเสร็จ - งานงานที่ 3 เมื่องานติดตั้งบานประตูและหน้าต่างอลูมิเนียมทั้งหมดแล้วเสร็จ
การรับประกันผลงาน	ผู้รับจ้างจะต้องรับประกันผลงานเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันรับมอบงาน โดยหักเงินประกันผลงานร้อยละ 5 ของเงินค่าจ้างที่จ่ายในแต่ละงวด ทั้งนี้หากในช่วงระยะเวลาการรับประกันผลงานเกิดความเสียหายแก่งานที่รับจ้างผู้รับจ้างจะดำเนินการแก้ไขภายใน 7 วัน นับแต่วันที่ได้รับแจ้ง
การต่ออายุสัญญา	หากผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ด้วยเหตุจำเป็นและเจตนาสุจริตต่อผู้ว่าจ้าง และมีความประสงค์ขอขยายระยะเวลากำหนดวันส่งมอบงาน ผู้รับจ้างจะต้องทำเป็นหนังสือและจะต้องได้รับการพิจารณาเห็นชอบให้ขยายระยะเวลาส่งมอบงานออกไปจากผู้ว่าจ้างเท่านั้น
การปรับ	กรณีที่ส่งมอบงานล่าช้าเกินกว่ากำหนดจะมีค่าปรับเป็นรายวันวันละ 2,000 บาท นับแต่วันกำหนดแล้วเสร็จและส่งมอบงาน ไปจนกว่างานจะแล้วเสร็จและส่งมอบงาน

ประเภทสัญญา	สัญญาว่าจ้างงานปูพื้น
คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัท ผู้รับจ้าง : ผู้รับเหมาก่อสร้าง
ระยะเวลาของสัญญา	กำหนดงานแล้วเสร็จประมาณ 3 เดือน
เงื่อนไขการชำระเงิน	ชำระเงินเมื่อผู้รับจ้างได้ปฏิบัติงานเสร็จเรียบร้อยตามแบบและรายการปริมาณงานซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 2 งาน ดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> - งานงานที่ 1 เมื่องานวัสดุพื้นไม้ไวนิลพร้อมติดตั้งชั้นบนแล้วเสร็จ - งานงานที่ 2 เมื่องานวัสดุพื้นไม้ไวนิลพร้อมติดตั้งชั้นล่างแล้วเสร็จ
การรับประกันผลงาน	ผู้รับจ้างจะต้องรับประกันผลงานเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันรับมอบงาน โดยหักเงินประกันผลงานร้อยละ 5 ของเงินค่าจ้างที่จ่ายในแต่ละงวด ทั้งนี้หากในช่วงระยะเวลาการรับประกันผลงานเกิดความเสียหายแก่งานที่รับจ้างผู้รับจ้างจะดำเนินการแก้ไขภายใน 7 วัน นับแต่วันที่ได้รับแจ้ง
การต่ออายุสัญญา	หากผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ด้วยเหตุจำเป็นและเจตนาสุจริตต่อผู้ว่าจ้าง และมีความประสงค์ขอขยายระยะเวลากำหนดวันส่งมอบงาน ผู้รับจ้างจะต้องทำเป็นหนังสือและจะต้องได้รับการพิจารณาเห็นชอบให้ขยายระยะเวลาส่งมอบงานออกไปจากผู้ว่าจ้างเท่านั้น
การปรับ	กรณีที่ส่งมอบงานล่าช้าเกินกว่ากำหนดจะมีค่าปรับเป็นรายวันวันละ 2,000 บาท นับแต่วันกำหนดแล้วเสร็จและส่งมอบงาน ไปจนกว่างานจะแล้วเสร็จและส่งมอบงาน

ประเภทสัญญา	สัญญาว่าจ้างงานติดตั้งพื้นไม้บันไดและราวบันได
คู่สัญญา	ผู้ว่าจ้าง : บริษัท ผู้รับจ้าง : ผู้รับเหมาก่อสร้าง
ระยะเวลาของสัญญา	กำหนดงานแล้วเสร็จประมาณ 3 เดือน

เงื่อนไขการชำระเงิน	ชำระเงินเมื่องานแล้วเสร็จและส่งมอบงานเรียบร้อยแล้ว
การรับประกันผลงาน	ผู้รับจ้างจะต้องรับประกันผลงานเป็นระยะเวลา 1 ปี นับแต่วันรับมอบงานโดยหักเงินประกันผลงานร้อยละ 5 ของเงินค่าจ้างที่จ่ายในแต่ละงวด ทั้งนี้หากในช่วงระยะเวลาการรับประกันผลงานเกิดความเสียหายแก่งานที่รับจ้างผู้รับจ้างจะดำเนินการแก้ไขภายใน 7 วัน นับแต่วันที่ได้รับแจ้ง
การต่ออายุสัญญา	หากผู้รับจ้างไม่สามารถดำเนินการให้แล้วเสร็จได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ด้วยเหตุจำเป็นและเจตนาสุจริตต่อผู้ว่าจ้าง และมีความประสงค์ขอขยายระยะเวลากำหนดวันส่งมอบงาน ผู้รับจ้างจะต้องทำเป็นหนังสือและจะต้องได้รับการพิจารณาเห็นชอบให้ขยายระยะเวลาส่งมอบงานออกไปจากผู้ว่าจ้างเท่านั้น
การปรับ	กรณีที่ส่งมอบงานล่าช้าเกินกว่ากำหนดจะมีค่าปรับเป็นรายวันวันละ 2,000 บาท นับแต่วันกำหนดแล้วเสร็จและส่งมอบงาน ไปจนกว่างานจะแล้วเสร็จและส่งมอบงาน

4.3 นโยบายการลงทุนในบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย

ปัจจุบัน บริษัทไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วม อย่างไรก็ตาม หากบริษัทมีความจำเป็นต้องพิจารณาการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทที่เกี่ยวข้องข้อใดๆ ในอนาคต บริษัทจะมุ่งเน้นลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัท โดยจะพิจารณาผลตอบแทนและผลประโยชน์อื่นที่บริษัทคาดว่าจะได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญเพื่อเป็นการสนับสนุนและส่งเสริมธุรกิจของบริษัท โดยบริษัทจะพิจารณาสัดส่วนการลงทุนตามความเหมาะสมและผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน เพื่อประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นของบริษัทเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทจะควบคุมดูแลด้วยการส่งกรรมการ และ/หรือ ผู้ที่ได้รับมอบหมายของบริษัทเข้าไปเป็นตัวแทนตามสัดส่วนการถือหุ้น เพื่อให้มีส่วนร่วมในการบริหารจัดการในกิจการนั้นๆ รวมทั้งมีสิทธิในการออกเสียงในที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัท

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย

- 1) ไม่มีคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท
- 2) ไม่มีคดีที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ แต่ไม่สามารถประเมินผลกระทบเป็นตัวเลขได้
- 3) ไม่มีคดีที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจโดยปกติของบริษัท

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น**6.1 ข้อมูลทั่วไป**

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท อรินสิริ แลนด์ จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107561000251
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 49/82 ถนนบางแสนสาย 4 เหนือ ตำบลแสนสุข อำเภอเมืองชลบุรี จังหวัดชลบุรี 20130
โทรศัพท์	:	1395 หรือ 038-191581
โทรสาร	:	038-191681
เว็บไซต์	:	www.arinsiri.com
E-Mail	:	info.arin@arinsiri.com
ทุนจดทะเบียน	:	480,000,000 บาท (สี่ร้อยแปดสิบบาทถ้วน)
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	:	300,000,000 บาท (สามร้อยล้านบาทถ้วน)
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ต่อหุ้น	:	0.50 บาท (ห้าสิบสตางค์)

6.2 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ

- 6.2.1 ผู้สอบบัญชี : บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด
เลขที่ 72 อาคาร กสท โทรคมนาคม ชั้น 24 ถนนเจริญกรุง
แขวงสุริยวงส์ เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
โทรศัพท์ : 02-105-4661
โทรสาร : 02-026-3760
- 6.2.2 ผู้ตรวจสอบภายใน : บริษัท มัลติพลัส ออดิท แอนด์ คอนซัลติ้ง จำกัด
เลขที่ 325/9 อาคารเจมาร์ท อาคารซี ชั้น 3 ถนนรามคำแหง
แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพมหานคร 10260
โทรศัพท์ : 02-540-3911-2
โทรสาร : 02-540-8013
- 6.2.3 ที่ปรึกษากฎหมาย : บริษัท ลีกลัด แอดไวซอรี แอนด์ ซิล จำกัด
เลขที่ 444 โอлимпิเยไทย ทาวเวอร์ ชั้น 16 ถนนรัชดาภิเษก
แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310
โทรศัพท์ 02-512-6090
โทรสาร 02-512-6091

6.2.4 นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
หุ้นสามัญ อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
เลขที่ 93 ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ : 02-009-9999
โทรสาร : 02-009-9991