

3.2.1. โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

ข้อมูลในส่วนนี้รวมถึงธุรกิจและการดำเนินธุรกิจของการร่วมค้าตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ แต่จัดเป็นบริษัทย่อยตามนิยามของ "บริษัทย่อย" ภายใต้มาตรา 89/1 แห่ง พ.ร.บ. หลักทรัพย์ฯ และประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่ กจ. 17/2551 เรื่อง การกำหนดนิยามในประกาศเกี่ยวกับการออกและเสนอขายหลักทรัพย์ (รวมทั้งที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม)

1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ออริจิน โฮเทล จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") (เดิมชื่อว่า บริษัท แคมป์ตัน อินทีเรีย จำกัด และภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ออริจิน โฮเทล จำกัด) ก่อตั้งขึ้นโดยครอบครัวจรรยาเอก โดยนางอารดา จรรยาเอกถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 90.0 และผู้ถือหุ้นอื่นถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 10.0 โดยต่อมาเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2555 บริษัท ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ("ORI") ได้เข้าซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัทฯ จากนางอารดา จรรยาเอก และผู้ถือหุ้นอื่นจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ มีฐานะเป็นบริษัทย่อยของ ORI ซึ่ง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 ORI มีสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 99.99 โดยบริษัทฯ ถือเป็นบริษัทแกนนำหลัก (Flagship Company) ของกลุ่ม ORI ในการประกอบธุรกิจพัฒนาและดำเนินการอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) และอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าที่สร้างรายได้อย่างต่อเนื่องในประเทศไทย บริษัทฯ ก่อตั้งเมื่อวันที่ 21 กันยายน 2554 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1.0 ล้านบาท โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียน 3,000.0 ล้านบาท ซึ่งมีทุนชำระแล้ว 3,000.0 ล้านบาท บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาและดำเนินการอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) และอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าที่สร้างรายได้อย่างต่อเนื่องในประเทศไทย โดยครอบคลุม 3 กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่ 1) กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) ซึ่งรวมถึงโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ (Serviced Apartment) 2) กลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน (Retail and Office Building) (รวมเรียกว่า "กลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์") และ 3) ธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งรวมถึงการให้บริการด้านการบริหารโครงการในกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีโครงการที่พัฒนาเสร็จหรือเริ่มดำเนินการแล้ว อันประกอบด้วย 1) โครงการประเภทโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ (Serviced Apartment) จำนวน 7 โครงการ โดยมีห้องพักรวม 1,750 ห้อง 2) โครงการพื้นที่ค้าปลีก (Retail) จำนวน 1 โครงการ (รวมส่วนพื้นที่ค้าปลีกและสำนักงานภายใต้โครงการโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์รูปแบบมิกซ์ยูส จำนวน 1 โครงการ คือโครงการพอร์โทเบลโล มอลล์ ศรีราชา โดยมีพื้นที่เช่าสุทธิรวมประมาณ 2,029.40 ตารางเมตร และ 3) ธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งรวมถึงการให้บริการด้านการบริหารโครงการในกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ

สำหรับโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาหรือยังไม่ได้เปิดดำเนินการประกอบด้วย 1) โครงการประเภทโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ (Serviced Apartment) จำนวน 19 โครงการ โดยมีห้องพักรวมประมาณ 4,853 ห้อง 2) โครงการพื้นที่ค้าปลีก (Retail) จำนวน 4 โครงการ

1.1.1. วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัทฯ**วิสัยทัศน์ (Vision)**

เป็นผู้นำในกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์และการบริการ ด้วยความมุ่งมั่นและสร้างสรรค์ เพื่อตอบสนองทุกความต้องการของลูกค้า ตลอดจนการสร้างผลตอบแทนที่เติบโตอย่างยั่งยืน ต่อผู้ลงทุน ควบคู่กับการดูแลพนักงาน พันธมิตร และรับผิดชอบต่อสังคม

พันธกิจ (Mission)

มุ่งมั่นการให้บริการที่เป็นเลิศ สร้างความพึงพอใจสูงสุด ให้กับลูกค้า ผสมผสานความสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ รวมทั้งพัฒนาศักยภาพบุคลากรในทุกส่วนงาน เพื่อเป็นแรงขับเคลื่อนให้องค์กรประสบความสำเร็จ เติบโตอย่างยั่งยืนร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจ และผู้ลงทุน

เป้าหมาย**เป้าหมายระยะสั้น (ปี 2569 - ปี 2573)**

ภายในปี 2573 บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเป็นหนึ่งในผู้นำด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) และขยายโครงการไปยังแหล่งท่องเที่ยวหลักทั่วประเทศไทย อาทิ กรุงเทพฯ ภูเก็ต เชียงใหม่ พัทยา กระบี่ หัวหิน และขยายไปยังแหล่งธุรกิจและอุตสาหกรรม อาทิ ศรีราชา ระยอง เป็นต้น และอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เข้าที่สร้างรายได้ต่อเนื่อง (Recurring Income) สำหรับกลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนที่จะขยายโครงการอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) ให้ครอบคลุมทุกระดับ (Segment) โดยรูปแบบการบริหารจัดการร่วมกับแบรนด์โรงแรมที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในระดับสากลตั้งแต่โรงแรมมาตรฐานระดับ 3 – 5 ดาว เช่น แบรินด์ไอบิส (IBIS) แบรินด์ไอบิส สไตล์ (IBIS Style) แบรินด์ฮอลิเดย์ อินน์ เอ็กเพรส (Holiday inn Express) ซึ่งเป็นโรงแรมมาตรฐานระดับ 3-3.5 ดาว แบรินด์ฮอลิเดย์ อินน์ แอนด์ 스위트 (Holiday Inn & Suites) แบรินด์สเตย์บริดจ์ 스위트 (Staybridge Suites) แบรินด์คอร์ทยาบายแมริออท (Courtyard by Marriott) ซึ่งเป็นโรงแรมมาตรฐานระดับ 4 ดาว และแบรนด์โฮเทล อินดิโก (Hotel Indigo) แบรินด์แกรนด์ เมอร์เคียว (Grand Mercure) แบรินด์แมริออท (Marriott) ในระดับ 5 ดาว เป็นต้น

ทั้งนี้ ด้วยความเชี่ยวชาญและความเข้าใจอย่างลึกซึ้ง ในตลาดอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทย และจากความร่วมมือกับกลุ่ม ORI เพื่อใช้ประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ในการจัดหาจัดจ้าง ผู้รับเหมาผู้ออกแบบ วัสดุอุปกรณ์ สินค้า และบริการ เพื่อใช้ในการพัฒนาและดำเนินงานของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ สามารถลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายสำหรับการพัฒนาโครงการได้ รวมทั้งการร่วมมือกันกับ ORI เพื่อพัฒนาโครงการ Smart City ในหลายๆ ทำเล และการสนับสนุนในระหว่างกลุ่มธุรกิจ (Ecosystem) รวมถึงการได้รับประโยชน์จาก ปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจมหภาคในประเทศไทย โครงการพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐาน นโยบายจากทางภาครัฐ และภาคเอกชนที่ร่วมกันส่งเสริมภาคธุรกิจการท่องเที่ยว ทำให้เชื่อว่าประเทศไทยจะกลับมาเป็นผู้นำในตลาดด้านการท่องเที่ยว ที่สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวทั่วโลก

บริษัทฯ จึงเล็งเห็นโอกาส และมีเป้าหมายในการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขยายสถานะสู่ความเป็นผู้นำในตลาดประเทศไทย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงมองหาพันธมิตรทางยุทธศาสตร์ในระยะยาวกับบริษัทพันธมิตรเพื่อที่จะสามารถส่งเสริมการเติบโตของบริษัทฯ ผ่านการพัฒนาโครงการใหม่ และ/หรือโครงการขนาดใหญ่ในอนาคต

สำหรับกลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีก และอาคารสำนักงาน บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะขยายโครงการไปยังทำเลที่มีศักยภาพในการเติบโตสูงตามแนวรถไฟฟ้าเส้นหลัก หรือถนนเส้นหลักที่มีศักยภาพในการขยายตัวของเมืองสูง ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนา เช่น โครงการวันออริจิน สนามเป้า โครงการพอร์โทเบลโลมอลล์ แจ้งวัฒนะ และโครงการพอร์โทเบลโลมอลล์ ศรีนครินทร์

ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่าภายในปี 2573 อสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ที่เปิดดำเนินการจะประกอบด้วยอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการมีห้องพักรวมประมาณ 6,703 ห้อง และอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ พื้นที่เช่าสุทธิรวมประมาณ (NLA) 57,239 ตารางเมตร

เป้าหมายระยะยาว (ปี 2573 เป็นต้นไป)

สำหรับกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ บริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะพัฒนารูปแบบโครงการให้มีความทันสมัย เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป อาทิ รูปแบบโครงการสำนักงานที่รองรับรูปแบบการทำงานในยุคปัจจุบัน ที่มีการผสมผสานการทำงานและการพักผ่อนเข้ามาอยู่ด้วยกัน ควบคู่กับการนำเทคโนโลยีเข้ามามีส่วนสำคัญในโครงการเพื่อตอบโจทย์การใช้ชีวิตของผู้บริโภค และมีความสะดวกสบายมากยิ่งขึ้น

1.1.2. ข้อได้เปรียบในการแข่งขัน

1.1.2.1. บริษัทฯ มีความยืดหยุ่นในการประกอบธุรกิจ เนื่องจากสามารถพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่หลากหลาย ซึ่งรวมถึง โรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ โครงการพื้นที่ค้าปลีก และอาคารสำนักงาน ทำให้สามารถช่วยลดความผันผวนของผลประกอบการของบริษัทฯ

บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนา และบริหารพอร์ตโฟลิโอที่ประกอบไปด้วยอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ และกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ในประเทศไทย ซึ่งรวมถึง โรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ โครงการพื้นที่ค้าปลีก และอาคารสำนักงาน การที่บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการหลากหลายประเภททำให้บริษัทฯ สามารถลดความผันผวนจากปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรม ลดผลกระทบและความผันผวนของกระแสเงินสดจากการลดลงของรายได้ธุรกิจโรงแรมในช่วงนอกฤดูท่องเที่ยว (Low Season) และเพิ่มความยืดหยุ่นในการจัดหาประโยชน์จากโอกาสระหว่างกลุ่มธุรกิจ โดยบริษัทฯ สามารถใช้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในตลาดอสังหาริมทรัพย์กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ และกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถวางแผน ออกแบบ และพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ แต่ละแห่งอย่างรอบคอบ ด้วยการนำเสนอรูปแบบและการสร้างมูลค่าของโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้นอย่างชัดเจน (ไม่ว่าจะเป็นโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบเชิงเดี่ยว หรือโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มิกซ์ยูส (Mixed Use)) เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละพื้นที่ ทำให้บริษัทฯ มีอสังหาริมทรัพย์ที่มีความหลากหลาย มีคุณภาพ และมีการกระจายความเสี่ยงที่เหมาะสม สามารถตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายด้วยรูปแบบและประเภทโครงการที่แตกต่างกัน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งของโครงการเป็นลำดับต้น ๆ เนื่องจากทำเลที่ตั้งของโครงการถือเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยในปัจจุบันบริษัทฯ มีอสังหาริมทรัพย์ตั้งอยู่ในทำเลที่สำคัญทั่วประเทศไทย อาทิ กรุงเทพฯ ภูเก็ต กระบี่ และ หัวหิน ซึ่งเป็นเมืองธุรกิจ และ/หรือ เมืองท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยมหลักในประเทศไทย โดยเป็นจังหวัดที่มีรายได้จากผู้เยี่ยมเยือนชาวไทย และผู้เยี่ยมเยือนชาวต่างชาติอยู่ใน 10 ลำดับแรก ในปี 2569 อ้างอิงข้อมูลจากกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา นอกจากนี้ บริษัทฯ มีทำเลที่ตั้งของโครงการในพื้นที่ใกล้สนามบินนานาชาติในพื้นที่เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก หรือ Eastern Economic Corridor (“EEC”) ซึ่งมีอัตราการเติบโตจากการขยายตัวของภาคเอกชนจากการได้รับสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ จากนโยบายส่งเสริมการลงทุนของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (The Board of Investment of Thailand หรือ BOI) เช่น การอนุญาตให้ชาวต่างชาติสามารถถือครองกรรมสิทธิ์ที่ดิน เป็นต้น ส่งผลให้พื้นที่ดังกล่าวและพื้นที่ใกล้เคียงมีศักยภาพในการเติบโตสูง รวมถึงมีแนวโน้มความหนาแน่นของประชากรและกำลังซื้อเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

อีกทั้ง โครงการในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการประกอบไปด้วยโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ตั้งแต่ระดับ Midscale เช่น แบรินด์ฮอลิเดย์ อินน์ เอ็กซ์เพรส (Holiday Inn Express) และ แบรินด์ไอบิส (IBIS) ถึงระดับ Luxury เช่น แบรินด์โฮเทล อินดิโก (Hotel Indigo) เป็นต้น ซึ่งเป็นแบรนด์โรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในระดับสากล บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมทำให้บริษัทฯ มีความรู้และความเข้าใจอย่างลึกซึ้งเกี่ยวกับตลาด รวมถึงมีความสัมพันธ์อันดีจากการดำเนินงานร่วมกับผู้บริหารโรงแรมระดับสากล ทำให้บริษัทฯ สามารถคัดเลือกกระแบรินด์และ/หรือแบรนด์โรงแรมและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ได้ตรงตามความต้องการของลูกค้าในประเทศ นักท่องเที่ยวที่มาท่องเที่ยวในประเทศไทย และชาวต่างชาติที่มาอาศัย และ/หรือทำงานในประเทศไทย

โครงการในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าทั้งนักท่องเที่ยว และชาวต่างชาติที่มาทำงานในประเทศไทย ทำให้บริษัทฯ มีกลุ่มลูกค้าที่เข้าพักในระยะสั้น (รายวัน) และระยะยาว (รายเดือน และ/หรือ รายปี) ซึ่งช่วยลดความผันผวนและผลกระทบของกระแสเงินสด และอัตราการเข้าพักของโครงการของบริษัทฯ จากฤดูกาลท่องเที่ยว โดยบริษัทฯ ได้คัดเลือกแบรนด์ที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับในระดับสากลสำหรับกลุ่มลูกค้าที่เข้าพักระยะยาว ทั้งนี้ ในปี 2568 และงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีกลุ่มลูกค้าที่เข้าพักในระยะสั้นร้อยละ 40 และกลุ่มลูกค้าที่เข้าพักในระยะยาวร้อยละ 60

1.1.2.2. บริษัทฯ มีการเติบโตของการพัฒนาโครงการอย่างก้าวกระโดด และมีแผนการพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่องเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality)

บริษัทฯ มีการเติบโตอย่างก้าวกระโดดนับตั้งแต่การพัฒนาโรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท กรุงเทพฯ ทองหล่อ ซึ่งเปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 15 มกราคม 2563 โดยเป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์แห่งแรกของบริษัทฯ และโรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ แอนด์ สวีทส์ ศรีราชา แหลมฉบัง เป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์แห่งที่ 2 ของบริษัทฯ เปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2563 โดยนับตั้งแต่บริษัทฯ เริ่มพัฒนาธุรกิจโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในปี 2563 ซึ่งบริษัทฯ มีจำนวนห้องพักรวม 650 ห้อง ในช่วงเวลาดังกล่าว จนถึง ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีโครงการโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่เปิดดำเนินการแล้ว จำนวน 7 โครงการ มีห้องพักรวมจำนวน 1,750 ห้อง

การเติบโตอย่างก้าวกระโดดของบริษัท มาจากการพัฒนาโครงการทั้งประเภทโครงการใหม่ (Greenfield Projects) และการเข้าซื้อโครงการจากผู้พัฒนาอื่น ๆ เช่น การที่บริษัท เข้าซื้อโรงแรมจำนวน 3 โรงแรม กล่าวคือ โรงแรม ไอบิส ภูเก็ต เกาะ โรงแรม ไอบิส สไตล์ กระบี่ อ่าวนาง และ โรงแรม ไอบิส หัวหิน จากบุคคลภายนอก เมื่อวันที่ 29 เมษายน 2565

บริษัท ยังมีโครงการในอนาคตที่ชัดเจนเพื่อสนับสนุนการเติบโตของบริษัท จนถึงปี 2573 ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัท มีโครงการที่อยู่ระหว่างการพัฒนาหรือมีแผนที่จะพัฒนา จำนวน 19 แห่ง ตามข้างต้น

ซึ่งธุรกิจโรงแรมยังคงมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องในช่วงปี 2569-2571 โดยจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติจะทยอยฟื้นตัวและคาดว่าจะถึง 39 ล้านคนในปี 2571 ตามการเพิ่มขึ้นของเที่ยวบินตรงสู่จุดหมายปลายทางสำคัญ ส่วนนักท่องเที่ยวไทยเดินทางในประเทศมีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นได้ถึงระดับ 215-220 ล้านทริป ในปี 2569-2571 จากแนวโน้มมาตรการภาครัฐที่นายจะยังคงสนับสนุนการท่องเที่ยวเมืองรอง และแนวโน้มการเติบโตของตลาดประชุมสัมมนา (MICE) ในจังหวัดที่เป็นศูนย์กลางภูมิภาค อย่างไรก็ตามนักท่องเที่ยวต่างชาติมีจำนวน 32.97 ล้านคน ลดลงร้อยละ 7.2 ในปี 2568 ตามการชะลอตัวของตลาดสำคัญ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจีนซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 13.6 ของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งหมดที่เดินทางมาไทยในปี 2568 โดยลดลงถึงร้อยละ 33.6% จากความกังวลด้านความปลอดภัยในไทยหลังเกิดหลายเหตุการณ์ที่ผ่านมา อาทิ กรณีทำร้ายร่างกาย, คดีทัวร์ศูนย์เหรียญ รวมถึงแก๊งคอลเซ็นเตอร์ที่เกี่ยวข้องกับการลักพาตัวนักแสดงชาวจีนมีส่วนทำให้นักท่องเที่ยวจีนจำนวนมากเลือกเดินทางไปเวียดนาม (เพิ่มขึ้นร้อยละ 41.3 ในปี 2568 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน) และญี่ปุ่น (เพิ่มขึ้นร้อยละ 37.5 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน) แทน จากความเชื่อมั่นในด้านความปลอดภัยที่มีมากกว่าไทย เช่นเดียวกับจำนวนนักท่องเที่ยวมาเลเซีย (สัดส่วนร้อยละ 13.7) ในไทย ที่ลดลงร้อยละ 8.7 จากผลกระทบด้านเศรษฐกิจของมาเลเซียที่ชะลอตัว และต้นทุนการเดินทางที่สูงขึ้น ประกอบกับอุทกภัยในภาคใต้ของไทยช่วงปลายปี โดยเฉพาะที่หาดใหญ่ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวหลักของชาวมาเลเซีย ทำให้ชาวมาเลเซียหันไปท่องเที่ยวภายในประเทศมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ตลาดหลักที่ยังขยายตัวดี ได้แก่ อินเดีย (สัดส่วนร้อยละ 7.5) และรัสเซีย (สัดส่วนร้อยละ 5.8) ยังคงเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญของการท่องเที่ยวไทย โดยนักท่องเที่ยวอินเดียเพิ่มขึ้นร้อยละ 12.1 จากแรงหนุนหลัก ได้แก่ การเพิ่มจำนวนเที่ยวบินและภาวะเศรษฐกิจภายในประเทศที่ยังแข็งแรง ทำให้กำลังซื้อในการเดินทางไปต่างประเทศยังไม่ได้รับผลกระทบ ส่วนตลาดรัสเซียขยายตัวร้อยละ 8.8 สอดคล้องกับการขยายตัวของตลาดยุโรป (เพิ่มขึ้นร้อยละ 12.4) อาณิสต์จากการเพิ่มเส้นทางบินตรงมายังไทย โดยเฉพาะภูเก็ต ซึ่งเป็นจุดหมายปลายทางหลักของนักท่องเที่ยวรัสเซีย สะท้อนถึงความสำคัญของการเชื่อมต่อสายการบินโดยตรงที่ยังคงเป็นปัจจัยเชิงโครงสร้างที่มีบทบาทสำคัญต่อความสามารถในการแข่งขันของไทยในฐานะจุดหมายปลายทางยอดนิยม

นอกจากนี้ บริษัท สามารถพัฒนาโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากมีความสามารถในการเข้าถึงเงินทุนที่ดินเปล่า พันธมิตรทางธุรกิจ และความรู้ความเชี่ยวชาญที่จำเป็นต่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้เหมาะสมกับแต่ละตลาดและลูกค้าแต่ละกลุ่ม

กลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์

กลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ ประกอบด้วย โครงการพื้นที่ค้าปลีก (Retail Building) และอาคารสำนักงาน (Office Building) โดย ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีโครงการพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน ที่เปิดดำเนินการแล้ว 1 แห่ง คือโครงการ พอร์โทเบลโล มอลล์ ศรีราชา

โครงการอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการของบริษัทฯ ตั้งอยู่ในจังหวัด และเมืองท่องเที่ยวยอดนิยม รวมถึงย่านเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศไทย เช่น กรุงเทพฯ หัวหิน ภูเก็ต และกระบี่ โดยคาดว่าจะการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยจะมีปัจจัยสำคัญมาจากภาคท่องเที่ยวและการบริโภคภาคเอกชน

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโครงการอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ ตั้งอยู่ในเขตเศรษฐกิจพิเศษ EEC ได้แก่ ชลบุรี และระยอง ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีการเติบโต และความต้องการที่พักสำหรับชาวต่างประเทศที่เข้ามาทำงานในนิคมอุตสาหกรรมบริเวณใกล้เคียง ส่งผลให้บริษัทฯ ได้กลุ่มลูกค้าที่เข้าพักกระยะยาวจากลูกค้ากลุ่มบริษัท เช่น กลุ่มบริษัทชั้นนำจากต่างประเทศที่มีสำนักงาน และโรงงานอยู่พื้นที่บริเวณใกล้เคียงที่จำเป็นต้องเข้ามาพำนักในประเทศไทยทั้งในระยะสั้นและระยะยาวอย่างต่อเนื่อง

โครงการอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ ตั้งอยู่ในสถานที่ที่มีศักยภาพ มีความหนาแน่นของที่อยู่อาศัยสูงเป็นแหล่งชุมชน และ/หรือ เป็นทำเลแหล่งงานขนาดใหญ่ เช่น โครงการพอร์โทเบลโล มอลล์ ศรีราชา ตั้งอยู่ใกล้กับโครงการออริจิน ดิสทริค แพลมบง ศรีราชา เพื่อตอบสนองความต้องการในชีวิตประจำวันของผู้พักอาศัยในโครงการ และพื้นที่ใกล้เคียง รวมถึง นักศึกษาของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา และผู้ที่ทำงานและอาศัยอยู่ในพื้นที่แหลมฉบัง และ โครงการพอร์โทเบลโล มอลล์ แจ้งวัฒนะ ซึ่งตั้งอยู่ในทำเลที่เป็นแหล่งงานขนาดใหญ่ มีอาคารสำคัญจำนวนมากอยู่ในบริเวณใกล้เคียง อาทิ ศูนย์ราชการแจ้งวัฒนะ อาคาร Software Park และสำนักงานของ กสิกร บิซิเนส เทคโนโลยี กรุ๊ป (KBTG)

1.1.2.3. โครงการอสังหาริมทรัพย์บางแห่งของบริษัทฯ ได้มีการร่วมพัฒนากับบริษัทพันธมิตรรายใหญ่หลายรายที่มีความชำนาญ และชื่อเสียงในด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นการเสริมภาพลักษณ์ และชื่อเสียงให้กับบริษัทฯ โดยแต่ละโครงการของบริษัทฯ นั้นจะถูกออกแบบให้มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว

ตั้งแต่ปี 2560 บริษัทฯ มีการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อยให้กับบริษัทพันธมิตรเพื่อร่วมพัฒนาโครงการ และมีการพัฒนาโครงการร่วมกับบริษัทพันธมิตรที่มีความชำนาญ มีชื่อเสียงในด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และ/หรือมีที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการ โดยบริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากบริษัทพันธมิตร เช่น ในปี 2560 - 2561 บริษัทฯ ได้จำหน่ายเงินลงทุนใน บริษัท ออริจิน วัน ทองหล่อ จำกัด (“OTL”) บริษัท ออริจิน วัน สุขุมวิท 24 จำกัด (“OSV”) และ บริษัท ออริจิน วัน พร้อมพงษ์ จำกัด (“OPP”) ให้กับบริษัท โนมูระ เรียวเอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (“โนมูระ เรียวเอสเตท”) ซึ่งเป็นบริษัทพัฒนาและลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในประเทศญี่ปุ่น โดยโนมูระ เรียวเอสเตท ได้ช่วยให้คำแนะนำด้านการออกแบบและการก่อสร้าง รวมถึงช่วยตรวจสอบและควบคุมงานก่อสร้างให้เป็นไปตามมาตรฐานและกระบวนการแบบ Kaizen นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ความรู้และความเข้าใจเชิงลึกในการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้า (Customer Insights) เช่น ความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer behavior) และความต้องการของผู้เข้าพัก โดยเฉพาะกลุ่มชาวต่างชาติจากประเทศญี่ปุ่นที่เข้ามาทำงาน หรือพำนักรอยู่ในประเทศไทย (“Expatriate”) ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถออกแบบรูปแบบของโครงการ ห้องพัก และการบริการ ที่ตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้เป็นอย่างดี อีกทั้ง บริษัทพันธมิตรมีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทต่างชาติ โดยเฉพาะบริษัทในประเทศญี่ปุ่น ที่มองหาห้องพักให้กับผู้บริหารและพนักงานที่มาทำงานในประเทศไทย ส่งผลให้บริษัทฯ มีฐานลูกค้าที่กว้างขึ้น และสร้างการรับรู้ในเชิงชื่อเสียงของบริษัทฯ ต่อกลุ่มบริษัทในประเทศญี่ปุ่นในวงกว้างมากขึ้น

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีการร่วมทุนกับบริษัทพันธมิตรดังต่อไปนี้

- โนมูระ เรียวเอสเตท ซึ่งเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในประเทศญี่ปุ่น ที่มีประวัติความสำเร็จ และประสบการณ์ทางธุรกิจมาอย่างยาวนานทั้งในเอเชียและหลายประเทศทั่วโลก โดยพัฒนาโครงการโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ และโครงการมิกซ์ยูส (Mixed-Use) รวมกันรวม 2 โครงการ อันได้แก่ โรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท กรุงเทพ ทองหล่อ และโรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก สุขุมวิท (ทาวเวอร์ 1 และ 2)
- บริษัท ทีแอลทีเอช จำกัด (“ทีแอลทีเอช”) ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของโตคิว แลนด์ คอร์ปอเรชั่น เป็นบริษัทลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในประเทศญี่ปุ่น โดยพัฒนาและดำเนินการโครงการโรงแรม และอาคารสำนักงาน รวมกันรวม 6 โครงการ อันได้แก่ โครงการ วัน พญาไท โครงการ วัน สยามเป้า โรงแรมไอบิส ภูเก็ต กระตะ โรงแรมไอบิส สไตล์ กระบี่ อ่าวนาง โรงแรมไอบิส หัวหิน และโครงการ วัน ออริจิน สุขุมวิท 68
- บริษัท แอสเซท บลูม จำกัด (“แอสเซท บลูม”) ซึ่งก่อตั้งขึ้นโดยตระกูลคุณวิศาล เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทให้เช่าและให้เช่าที่ดินเพื่อการพาณิชย์ เป็นเวลากว่า 30 ปี โดยพัฒนาโครงการคอมมูนิตีมอลล์ร่วมกัน 1 โครงการ อันได้แก่ โครงการพอร์โทเบลโล มอลล์ แจ้งวัฒนะ
- บริษัท เอนเนอร์ยี คอมเพล็กซ์ จำกัด (“เอนเนอร์ยี คอมเพล็กซ์”) ซึ่งเป็นบริษัทประกอบธุรกิจให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ ให้บริการสถานที่ และให้บริการเป็นที่ปรึกษาทางด้านบริหารจัดการอาคารอย่างครบวงจร

- และเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมกันพัฒนาธุรกิจโรงแรม และร้านค้าภายใน โครงการโรงแรมฮอติเดย์อินน์ เอ็กซ์เพรส ระยอง เพื่อรองรับการขยายตัวของภาคธุรกิจในพื้นที่เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) และภาคการท่องเที่ยว หลังฟื้นตัวจากสถานการณ์โควิด-19
- บริษัท เค อีสต์ จำกัด (“เค อีสต์”) ซึ่งก่อตั้งขึ้นโดย ครอบครัวยุสเสนหัตถากุล เป็นบริษัทลงทุนและพัฒนาโรงแรมเดอะ แลนด์มาร์ค กรุงเทพฯ, โรงแรม แลงคาสเตอร์ กรุงเทพฯ, โรงแรมรอยัล แลงคาสเตอร์ ลอนดอน และ โรงพยาบาลไทยนครินทร์ โดยร่วมกันพัฒนาโรงแรม 1 โครงการ บนที่ดินของ บริษัท แลนด์มาร์คทาวเวอร์ จำกัด โครงการ MOTTO BANGKOK VICTORY MONUMENT

1.1.2.4. กรรมการ ผู้บริหาร และทีมงานของบริษัทฯ มีความเป็นมืออาชีพ และมีประสบการณ์อยู่ในอุตสาหกรรมอย่างยาวนาน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการบริหารงานแบบมืออาชีพด้วยทีมงานที่มีคุณภาพ และมีวิสัยทัศน์ของคณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ ที่มีประสบการณ์ ความรู้ ความสามารถด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างดี ทำให้ระบบทำงานภายในของบริษัทฯ มีความโปร่งใส ประกอบกับการนำเสนอแนวคิดใหม่ ๆ ที่จะนำมาใช้ในการพัฒนาองค์กร และรูปแบบการให้บริการของบริษัทฯ อย่างสม่ำเสมอ โดยคณะกรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ มีประสบการณ์เฉลี่ยมากกว่า 6 ปีในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งมีบทบาทที่สำคัญในการพัฒนาให้บริษัทฯ ก้าวขึ้นมาเป็นหนึ่งในผู้นำในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) รวมถึงกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์

ผู้บริหารของบริษัทฯ ได้ปลูกฝังวัฒนธรรมองค์กรที่แข็งแกร่ง และเน้นการพัฒนาส่วนบุคคลของพนักงาน โดยมุ่งเน้นให้พนักงานมีความรู้ความสามารถ และจัดอบรมในด้านต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอ เช่น การอบรมด้านธุรกิจโรงแรม ด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ ธุรกิจอาหาร และ/หรือธุรกิจการให้บริการที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้พนักงานเข้าใจกระแสธุรกิจ และมีส่วนร่วมในธุรกิจของบริษัทฯ สามารถให้บริการที่ตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้เป็นอย่างดี เนื่องจากบริษัทฯ เชื่อว่าแนวทางดังกล่าวจะสามารถขับเคลื่อนให้ธุรกิจของบริษัทฯ เติบโตในระยะยาวได้อย่างยั่งยืน

1.1.2.5. การสนับสนุนจาก ORI ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่

กลุ่ม ORI เป็นหนึ่งในผู้นำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจรในประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทฯ เชื่อว่าการเป็นบริษัทแกนนำหลัก (Flagship Company) ของกลุ่ม ORI ในการประกอบธุรกิจพัฒนาและดำเนินกิจการอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) และอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าที่สร้างรายได้อย่างต่อเนื่องในประเทศไทย จะทำให้บริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากความสัมพันธ์กับกลุ่ม ORI โดยแต่ละฝ่ายสามารถใช้ประโยชน์จากความแข็งแกร่งของอีกฝ่ายเพื่อส่งเสริมซึ่งกันและกันและเติบโตไปด้วยกัน ในขณะเดียวกันบริษัทฯ อาจได้รับประโยชน์จากความสัมพันธ์และการประสานงานร่วมกันทางธุรกิจซึ่งเกิดจากการที่บริษัทฯ เป็นส่วนหนึ่งของกลุ่ม ORI อาทิ

- บริษัทฯ ได้รับความสนับสนุนด้านเงินกู้ยืมจาก ORI ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการต้นทุนทางการเงินในช่วงเริ่มต้นการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้ นอกจากนี้ ORI มีอันดับความน่าเชื่อถือทางการเงินขององค์กรที่แข็งแกร่ง ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- บริษัทฯ สามารถใช้ประโยชน์จากความสัมพันธ์ทางธุรกิจอันดีและยาวนานของกลุ่ม ORI ที่มีกับกลุ่มผู้รับเหมาก่อสร้าง ผู้ขายวัสดุก่อสร้าง พันธมิตรทางธุรกิจ และลูกค้าต่าง ๆ
- บริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากการจัดซื้อจัดจ้างผู้รับเหมาก่อสร้าง และ/หรือวัสดุก่อสร้าง ในปริมาณมาก เพื่อสร้างอำนาจต่อรอง และได้รับประโยชน์จากการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale)
- บริษัทฯ ได้รับประโยชน์จากแอปพลิเคชัน Origin Connect สำหรับลูกบ้านกลุ่ม ORI ที่รวบรวมทุกความเคลื่อนไหว และบริการต่าง ๆ ของกลุ่ม ORI ซึ่งจะช่วยส่งเสริมการประชาสัมพันธ์ และแคมเปญการตลาดต่าง ๆ ให้เข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น

1.1.3. กลยุทธ์การเติบโตของบริษัทฯ

1.1.3.1. การกระจายการพัฒนาโครงการตามพื้นที่เศรษฐกิจและจังหวัดท่องเที่ยวที่สำคัญของประเทศไทย

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) รวมถึงกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์ ซึ่งรวมถึง โครงการพื้นที่ค้าปลีก และอาคารสำนักงาน (Retail and Office Building) โดยการบริหารอสังหาริมทรัพย์ให้มีความแข็งแกร่งและมีศักยภาพในการเติบโตอย่างต่อเนื่องในระยะยาว ด้วยการมุ่งเน้นการใช้กลยุทธ์ในการบริหารสินทรัพย์ทั้งในแง่ของทำเลที่ตั้ง และรูปแบบการบริหารสินทรัพย์ อีกทั้ง บริษัทฯ ยังคงเข้าศึกษาความเป็นไปได้ในการเข้าซื้อและพัฒนาโรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ และรีสอร์ทแห่งใหม่โดยเน้นในแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญและผลตอบแทนจากการลงทุนที่ดี บนสภาวะตลาดที่น่าสนใจ เพื่อตอบรับแนวโน้มอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวที่กำลังฟื้นตัวและคาดว่าจะมีการเติบโตที่ดี โดยกลยุทธ์ดังกล่าวจะส่งผลให้บริษัทฯ สามารถเจาะกลุ่มลูกค้าประเภทเข้าพักระยะสั้น (รายวัน) เช่น นักท่องเที่ยวชาว ที่มีอัตราค่าห้องพักเฉลี่ยรายวัน (ADR) ที่สูงกว่ากลุ่มลูกค้าประเภทที่เข้าพักระยะยาว ทั้งนี้เพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ในการบริหารจัดการตามสภาวะตลาด บริษัทฯ จึงมุ่งเน้นการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) ในทำเลที่มีความสำคัญ ทั้งในด้านเศรษฐกิจและด้านการท่องเที่ยว เพื่อให้มีกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายทั้งกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทย นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ และ Expatriate เพื่อให้บริษัทฯ มีความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการ และสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน

เนื่องจากหัวใจสำคัญของการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์สำหรับกลุ่มพื้นที่ค้าปลีกคือจำนวนผู้เข้าใช้บริการ และการหมุนเวียนของลูกค้าที่เข้าใช้บริการตลอดทั้งวัน (Traffic) บริษัทฯ จึงมีกลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการในย่านสถานที่ได้รับความนิยมเพื่อดึงดูดผู้บริโภคและขยายไปยังพื้นที่ที่มีความหนาแน่นหรือการสัญจรไปมาของประชากรสูงเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคในพื้นที่ เช่น มีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้พื้นที่แหล่งชุมชนและที่อยู่อาศัย สถานศึกษา โรงพยาบาล อาคารสำนักงาน รวมสถานที่ที่มีระบบคมนาคมที่สะดวก โดยมุ่งเน้นไปยังกลุ่มผู้บริโภคทั้งในประเทศไทยและนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ ผ่านรูปแบบการค้าปลีกที่หลากหลาย ตั้งแต่การเป็นสถานที่ท่องเที่ยวแนวไลฟ์สไตล์ของนักท่องเที่ยวจนถึงคอมมูนิตีมอลล์ ด้วยการบริหารพื้นที่ให้เช่า สัดส่วนของผู้เช่า และมีสิ่งจำเป็นพื้นฐานในชีวิตประจำวัน ทั้งนี้ บริษัทฯ มุ่งมั่น

ที่จะขยายกลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกไปยังทำเลที่สำคัญ และมีศักยภาพในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อเพิ่มการเติบโต และส่วนแบ่งการตลาดอย่างต่อเนื่อง

สำหรับอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจอาคารสำนักงาน บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการพัฒนาอาคารสำนักงานในพื้นที่ที่ยังไม่ได้มีการแข่งขันอย่างรุนแรง หรือมีอุปทานส่วนเกินในพื้นที่จำนวนมาก และมุ่งเน้นการพัฒนาในพื้นที่ที่มีการเข้าถึงโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมอย่างครบครัน อาทิ พื้นที่ใกล้หรือติดกับสถานีขนส่งสาธารณะ เช่น รถไฟฟ้า หรือพื้นที่ย่านเศรษฐกิจ (CBD)

1.1.3.2. การขยายโอกาสทางธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่หลากหลายประเภท

บริษัทฯ มีเป้าหมายระยะยาวในการเป็นหนึ่งในผู้นำทางด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) และอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าที่สร้างรายได้อย่างต่อเนื่องในประเทศไทย เช่น โรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ โครงการพื้นที่ค้าปลีก อาคารสำนักงาน และธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม เพื่อกระจายฐานรายได้ และสร้างฐานรายได้ที่สม่ำเสมอเพิ่มขึ้นในอนาคต ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าการเปิดกว้างทางด้านผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายของบริษัทฯ จะช่วยขับเคลื่อนให้ธุรกิจของบริษัทฯ เติบโตอย่างต่อเนื่อง และสม่ำเสมอในระยะยาว และเพิ่มโอกาสในการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่ตอบสนองกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในแต่ละพื้นที่

นอกจากการเติบโตจากโครงการที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาเองแล้ว บริษัทฯ ยังประเมินโอกาสในการเข้าลงทุนในกิจการหรือโครงการจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่น เพื่อเพิ่มความต่อเนื่อง และอัตราการรับรู้รายได้ของบริษัทฯ ในอนาคต ทั้งนี้ การเข้าลงทุนในกิจการ หรือโครงการ จากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นนั้น จะสามารถช่วยลดระยะเวลาการพัฒนาโครงการ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้และกำไรได้เร็วขึ้น

1.1.3.3. การขยายธุรกิจในรูปแบบกิจการร่วมค้า (Joint Venture) และ/หรือ ในรูปแบบการควบรวมและการซื้อกิจการ (Merger & Acquisition) เพื่อส่งเสริมการเติบโตของบริษัทฯ

บริษัทฯ ได้มีการพัฒนาโครงการภายใต้กิจการร่วมค้า ซึ่งเป็นการเสริมศักยภาพให้กับบริษัทฯ เติบโตได้ตามเป้าหมาย เนื่องจากสามารถเพิ่มโอกาสในการลงทุนและลดความเสี่ยงจากการลงทุนโครงการขนาดใหญ่ อีกทั้งการร่วมทุนยังเป็นโอกาสพัฒนาศักยภาพของบริษัทฯ จากการเรียนรู้จากองค์ความรู้ของบริษัทพันธมิตรที่มาร่วมทุน รวมทั้งยังสามารถขยายฐานลูกค้าในวงกว้างจากความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทพันธมิตร และได้รับรายได้จากบริการต่างๆ ตามข้อตกลงการให้บริการกับบริษัทพันธมิตร เช่น รายได้จากให้บริการด้านการบริหารโครงการภายใต้กิจการร่วมค้า เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทฯ สามารถขยายกิจการได้ทั้งในรูปแบบของการเติบโตแบบภายใน (Organic Growth) กล่าวคือการพัฒนา และ/หรือขยายโครงการอสังหาริมทรัพย์ด้วยตนเอง และการเติบโตจากภายนอก (Inorganic Growth) ในรูปแบบการควบรวมและการเข้าซื้อทรัพย์สิน และ/หรือกิจการเพื่อส่งเสริมการเติบโตอย่างยั่งยืนให้กับบริษัทฯ โดยการเติบโตจากภายนอก จะทำให้บริษัทฯ สามารถเติบโตได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น เนื่องจากการลดระยะเวลาการก่อสร้างและพัฒนาโครงการ รวมถึงระยะเวลาดำเนินการเริ่มต้น (Ramp-up) ของอสังหาริมทรัพย์ที่เปิดใหม่

1.1.3.4. บริษัทฯ ลงทุนในทรัพยากรมนุษย์อย่างต่อเนื่องเพื่อที่จะดึงดูด พัฒนา และรักษาไว้ซึ่งผู้บริหาร ผู้เชี่ยวชาญ และพนักงานที่มีความสามารถและแนวคิดในการเติบโตที่ยั่งยืนเช่นเดียวกับบริษัทฯ

บริษัทฯ เชื่อว่าบุคลากรที่มีความสามารถเป็นหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจและเป็นรากฐานของความสำเร็จในการดำเนินการตามกลยุทธ์ระยะยาวของบริษัทฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง บริษัทฯ ตั้งใจที่จะรักษา เสริมสร้างขีดความสามารถ และพัฒนาบุคลากรให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของบริษัทฯ ในการเป็นกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ก้าวหน้าและเติบโตต่อเนื่องอย่างยั่งยืน ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้ลงทุนด้านทรัพยากรบุคคลในการเพิ่มขีดความสามารถและกลยุทธ์การดำเนินการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่องผ่านโครงการในการพัฒนาความสามารถของพนักงานที่หลากหลาย รวมถึงโครงการจัดฝึกอบรมภายใน โครงการการฝึกงาน โครงสร้างค่าตอบแทนในอัตราที่แข่งขันได้ แผนการสืบทอดตำแหน่งสำหรับตำแหน่งที่สำคัญ และโครงการพัฒนาการเติบโตในสายงาน ดึงดูด พัฒนา และรักษาไว้ซึ่งบุคลากรที่มีความสามารถในระดับชั้นนำในตลาดแรงงานที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ โดยบริษัทฯ ดึงดูดและจ้างบุคลากรที่มีความสามารถ ที่มีแนวคิดสอดคล้องกับวิสัยทัศน์และค่านิยมของบริษัทฯ เพื่อที่จะพัฒนาวัฒนธรรมและคุณค่าการทำงาน และสร้างทีมงานที่มีความรู้ความสามารถรอบด้านและมีประสิทธิภาพการทำงานที่หลากหลาย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับพนักงานทุกคนของบริษัทฯ โดยต้องการให้พนักงานมีส่วนร่วมในธุรกิจของบริษัทฯ และมุ่งมั่นสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ และบริการใหม่ที่สามารถตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เป็นอย่างดี เนื่องจากบริษัทฯ เชื่อว่าแนวทางดังกล่าวนี้ จะสามารถขับเคลื่อนให้ธุรกิจของบริษัทฯ เติบโต และสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน และทำให้บริษัทฯ สามารถรักษานักงานที่มีคุณภาพให้อยู่กับบริษัทฯ ได้ในระยะยาว

1.1.3.5. บริษัทฯ มุ่งเน้นการดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสียในชุมชนบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสียในชุมชนบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ ที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน รวมไปถึงโครงการอสังหาริมทรัพย์ในอนาคตของบริษัทฯ เพื่อร่วมกันสร้างคุณค่าเพื่อชุมชน และพัฒนาให้บริเวณดังกล่าวเติบโตไปพร้อมกับการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจโดยตระหนักถึงความปลอดภัยของสังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม และประกอบธุรกิจโดยมีระบบการดำเนินงานที่มีมาตรฐานและมีการควบคุมที่ดี ส่งเสริมการพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อมที่ยั่งยืน อีกทั้งยังปลูกฝังจิตสำนึกความรับผิดชอบต่อสังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อมให้เกิดขึ้นในบริษัทฯ และพนักงานทุกระดับอย่างต่อเนื่องเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

1.1.4. การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

พัฒนาการที่สำคัญของบริษัทในช่วงระยะเวลาที่ผ่านมา มีดังนี้

ปี	เหตุการณ์
2554	บริษัท แอมป์ตัน อินทีเรีย จำกัด (ชื่อเดิม) ก่อตั้งด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 1.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 21 กันยายน 2554 เพื่อประกอบธุรกิจการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยและไม่ใช้ที่อยู่อาศัย
2555	- ORI ได้เข้าซื้อหุ้นของบริษัทฯ จากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 99,998 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน ทำให้บริษัทฯ มีฐานะเป็นบริษัทย่อยของ ORI - บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1.0 ล้านบาท เป็น 10.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 30 ตุลาคม 2555 และเพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 10.0 ล้านบาท และ 40.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2555 - บริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อจาก บริษัท แอมป์ตัน อินทีเรีย จำกัด เป็น บริษัท ออริจิน วัน จำกัด เมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2555
2559	- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 40.0 ล้านบาท เป็น 400.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 23 มิถุนายน 2559 เพื่รองรับแผนการลงทุนและพัฒนาโครงการ - บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญากับ InterContinental Hotels Group (IHG) เมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2559 เพื่อร่วมวางแผนและพัฒนาโครงการลงทุนในธุรกิจโรงแรมที่มีการรับรู้รายได้แบบ Recurring Income โครงการแรก ในแปลงที่ดินหน้ามหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (ศรีราชา)
2560	- บริษัทฯ ลงนามเซ็นสัญญาเช่าแบรนด์และเซนของเครือโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล (IHG) เข้ามาบริหารโดยการนำแบรนด์สเตย์บริดจ์ สวีท (Staybridge Suites) เข้ามาใช้เป็นครั้งแรกในเอเชียแปซิฟิก - บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนเพื่อพัฒนาโครงการโรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท กรุงเทพฯ ทองหล่อร่วมกับ โนมูระ เรียวเอสเตท โดยการร่วมพัฒนาโครงการดังกล่าว ทำให้สามารถออกแบบอาคารและบริการได้ตรงกับพฤติกรรมอยู่อาศัยของชาวญี่ปุ่นที่เป็นกลุ่มลูกค้าหลักของโครงการได้อย่างตรงจุดที่สุด
2561	- โครงการ พอร์โทเบลโล มอลล์ ศรีราชา ซึ่งเป็นโครงการพื้นที่ค้าปลีกแห่งแรกของบริษัทฯ เปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2561 - บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนเพื่อพัฒนาโครงการมิกซ์ยูสภายใต้ชื่อโรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก สุขุมวิท ร่วมกับ โนมูระ เรียวเอสเตทซึ่งเป็นการต่อยอดความสำเร็จจากโครงการแรกในการพัฒนาโครงการร่วมกันของโรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท กรุงเทพฯ ทองหล่อ

- บริษัทฯ ได้เปลี่ยนชื่อจาก บริษัท ออริจิน วัน จำกัด เป็น บริษัท วัน ออริจิน จำกัด เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2561
- 2562
- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 400.0 ล้านบาท เป็น 1,000.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2562 เพื่อรองรับแผนการลงทุนและพัฒนาโครงการ
 - บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนเพื่อพัฒนาโครงการโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล แบงค็อก สุขุมวิท ร่วมกับ Ci:Z Investment Limited Liability Partnership (“Ci:Z”)
- 2563
- โรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท กรุงเทพฯ ทองหล่อ เป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์แห่งแรกที่บริษัทฯ พัฒนาร่วมกับโนมูระ เรียวเอสเตท เปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 15 มกราคม 2563
 - โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ แอนด์ สวีทส์ ศรีราชา แหลมฉบัง เป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์แห่งที่ 2 ของบริษัทฯ เปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2563
- 2564
- บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนเพื่อพัฒนาโครงการมิกซ์ยูสภายใต้ชื่อวัน ออริจิน พญาไท และโครงการอาคารสำนักงานภายใต้ชื่อ วัน ออริจิน สนามเป้า ร่วมกับ ทีแอลทีเอช ในเครือโตคิว แลนด์ คอร์ปอเรชั่น หนึ่งในผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศญี่ปุ่น
 - บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนเพื่อพัฒนาโครงการอาคารสำนักงานภายใต้ชื่อ วัน ออริจิน บางนา ร่วมกับ บุญภา 2020
- 2565
- บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนเพื่อพัฒนาโครงการพื้นที่ค้าปลีก ภายใต้ชื่อ พอร์โทเบลโลมอลล์ แจ้งวัฒนะ ร่วมกับ แอสเซท บลูม
 - บริษัท วัน ออริจิน โฮสพิทาลิตี้ จำกัด (“OHP”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้เข้าซื้อทรัพย์สินทั้งหมด ของโรงแรมไอบิส (IBIS) ทั้ง 3 แห่ง (ไอบิส ภูเก็ต เกาะเตะ โรงแรมไอบิส สไตล์ กระบี่ ย่านาง และโรงแรมไอบิส หัวหิน) จากบุคคลภายนอกเมื่อวันที่ 29 เมษายน 2565
 - บริษัทฯ ปรับโครงสร้างภายในของกลุ่มบริษัทฯ โดยการขายทรัพย์สินพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม Hampton Suites Rayong จาก บริษัท วัน ออริจิน เอนโก จำกัด (“OEC”) (ชื่อเดิมบริษัท วัน ดิสทริคท์ ระยอง 2 จำกัด (“RD2”)) ให้แก่ บริษัท ออริจิน เนชั่นเวย์ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ออริจิน อีอีซี จำกัด) (“ออริจิน อีอีซี”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ที่ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยแนวสูง (หรือ คอนโดมิเนียม) และ ขายหุ้นทั้งหมดใน ออริจิน อีอีซี ให้กับ ORI เพื่อให้บริษัทฯ มีการบริหารจัดการและกำหนดทิศทางการดำเนินงานในอนาคตอย่างมีประสิทธิภาพ และเพื่อให้มีโครงสร้างบริษัทฯ ที่ชัดเจน เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ ต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) และนำหุ้นของบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

- บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนสำหรับโครงการโรงแรมภายใต้ OHP อันได้แก่ โรงแรม โอบิส ภูเก็ต ทะระ โรงแรมโอบิส สไตล์ กระบี่ อ่าวนาง และโรงแรมโอบิส หัวหิน ร่วมกับ ทีแอลทีเอช
- 2566
- โรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก สุขุมวิท ทาวเวอร์ 1 เป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์แห่งสองที่บริษัทฯ พัฒนาร่วมกับโนมูระ เรียวเอสเตท เปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2566 และโรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก สุขุมวิท ทาวเวอร์ 2 เปิดดำเนินการเมื่อวันที่ 14 กรกฎาคม 2566
 - โรงแรมเวลเนส สเตย์ แอนด์ โฮเทล สุขุมวิท 107 ซึ่งเป็นโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ด้านเวลเนส ระดับ 3 ดาว ที่พัฒนาและดำเนินการโดยบริษัท วัน เวลเนส สุขุมวิท 107 จำกัด (บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100) เปิดดำเนินการในเดือนเมษายน 2566
 - ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2566 เมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2566 ของบริษัทฯ มีมติ ดังนี้
 - อนุมัติการแปรสภาพบริษัทจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยบริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัดเมื่อวันที่ 20 มีนาคม 2566
 - เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญของบริษัทฯ จากเดิมหุ้นละ 10.0 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท ส่งผลให้จำนวนหุ้นสามัญของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจาก 100,000,000 หุ้น เป็น 2,000,000,000 หุ้น
 - เพิ่มทุนจดทะเบียน จำนวน 353,700,000 บาท ส่งผลให้ทุนจดทะเบียนเพิ่มขึ้นจาก 1,000,000,000 บาท เป็น 1,353,700,000 บาท โดยออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 707,400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนภายใต้ OEC กับ เอนเนอร์ยี คอมเพล็กซ์ ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมกันพัฒนาธุรกิจโรงแรม และร้านค้าภายในโครงการโรงแรมฮอลิเดย์อินน์ เอ็กซ์เพรส ระยอง
 - บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนภายใต้ SPV1 กับ คลัง คาซ่า ซึ่งเป็นบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่ของจังหวัดนครราชสีมา และภาคอีสาน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมกันพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ และโครงการมิกซ์ยูส (Mixed-Use) ได้แก่โครงการ วัน ออริจิน โคราช ซิตี้ลิงค์ ตั้งอยู่ใน อำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา
 - บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนภายใต้ ORN กับ กลุ่มบุคคลภายนอก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมกันพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทพื้นที่ค้าปลีก โรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ได้แก่ โครงการ วัน ออริจิน อุดรธานี
 - บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนภายใต้ OKT และ OAS กับ เอเชียน เวลเนส โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมกันพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โครงการวัน ออริจิน เขาใหญ่ ชะนะรัชต์ และโครงการวัน ออริจิน ศรีราชา เจ-พาร์ค
 - บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนภายใต้ O68 กับ TLTH เพื่อร่วมกันพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทโครงการ วัน ออริจิน สุขุมวิท 68

- บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนภายใต้ SPV3 กับ บุคคลภายนอก เพื่อร่วมกันพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรม พร้อมให้บริการ หรือศูนย์การค้าและร้านค้า หรือพื้นที่เพื่อการพาณิชย์ ได้แก่ โครงการ วัน ออริจิน การ์เดน วิลล์
 - OCN ได้เข้าซื้อทรัพย์สินทั้งหมด ของโรงแรม วัน ออริจิน เชียงใหม่ นิมนาน จากบุคคลภายนอกเมื่อวันที่ 29 กันยายน 2566
 - OVP ได้เข้าซื้อทรัพย์สินทั้งหมด ของโรงแรม วัน ออริจิน ภูเก็ต เจ้าฟ้า จากบุคคลภายนอกเมื่อวันที่ 29 กันยายน 2566
 - บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนภายใต้ บริษัท วัน ออริจิน อ่อนนุช จำกัด กับ บุคคลภายนอก เพื่อร่วมกันพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรม พร้อมให้บริการ หรือศูนย์การค้าและร้านค้า หรือพื้นที่เพื่อการพาณิชย์ ได้แก่ โครงการ วัน ออริจิน อ่อนนุช
 - บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนภายใต้ บริษัท วัน ออริจิน เอสพีวี 4 จำกัด กับ บุคคลภายนอก เพื่อร่วมกันพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรม พร้อมให้บริการ หรือศูนย์การค้าและร้านค้า หรือพื้นที่เพื่อการพาณิชย์ ได้แก่ โครงการ วัน ออริจิน รังน้ำ
 - บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนภายใต้ บริษัท ออริจิน โฮเทล พุกखा สุขุมวิท จำกัด กับ บุคคลภายนอก เพื่อร่วมกันพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรม พร้อมให้บริการ หรือศูนย์การค้าและร้านค้า หรือพื้นที่เพื่อการพาณิชย์ ได้แก่ โครงการ วัน ออริจิน สุขุมวิท 18
- 2567
- บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนจากจำนวน 1,353.7 ล้านบาท เป็น 3,000.0 ล้านบาท เมื่อวันที่ 13 พฤษภาคม 2567 เพื่อรองรับแผนการเสนอขายผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือครองหุ้น
 - บริษัทฯ ขายหุ้น ร้อยละ 50 ของบริษัท วันดี คิทเชน จำกัด ให้กับ บุคคลภายนอก
 - บริษัทฯ ขายหุ้น ร้อยละ 50 ของ SPV3 ให้กับ บุคคลภายนอก
 - บริษัทฯ ลงนามสัญญาร่วมทุนภายใต้ Green Palace กับ บุคคลภายนอก เพื่อร่วมกันพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทโรงแรม พร้อมให้บริการ ได้แก่ โรงแรม วัน ออริจิน เชียงใหม่ นิมนาน
- 2568
- ในเดือนสิงหาคม บริษัทฯ ขายหุ้น ร้อยละ 50 ของโครงการวัน ออริจิน บางนา ให้กับบุคคลภายนอก
 - ในเดือนสิงหาคม บริษัทฯ ลงนามสัญญาขายหุ้น ร้อยละ 51 ของโครงการโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล แบงค็อก สุขุมวิท ให้กับ Ci:Z Investment Limited Liability Partnership (“Ci:Z”)
 - ในเดือนพฤศจิกายน บริษัทฯ ได้ขายหุ้นของโครงการโรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท กรุงเทพฯ ทองหล่อ ให้กับบุคคลภายนอก โดยบริษัทฯ ได้รับเงินและรับรู้รายได้จากการขายหุ้นดังกล่าวในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 เป็นจำนวน 499.67 ล้านบาท
- 2569
- ในเดือนพฤษภาคม บริษัท วัน ออริจิน ฮอสพิทาลิตี้ จำกัด ได้จำหน่าย ที่ดิน และอาคาร โครงการโรงแรมไอบิส ภูเก็ต เกาะ ให้กับบุคคลภายนอกให้กับบุคคลภายนอก โดยบริษัทฯ ได้รับเงินและรับรู้รายได้จากการขายทรัพย์สินดังกล่าวในไตรมาสที่ 2 เป็นจำนวน 400 ล้านบาท ในเดือนกรกฎาคม

บริษัทฯ ได้ขายหุ้นของ บริษัท วัน ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด และ บริษัท วัน ออริจิน สุขุมวิท 24 จำกัด ซึ่งมีกรรมสิทธิ์ในโครงการโรงแรมสแตย์บริดจ์ สวีท กรุงเทพ สุขุมวิท ให้กับบุคคลภายนอก โดยบริษัทฯ ได้รับเงินและรับรู้รายได้จากการขายหุ้นดังกล่าวในไตรมาสที่ 3 เป็นจำนวน 550 ล้านบาท

1.1.3. ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ออริจิน โฮเทล จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ")
สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 496 หมู่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ
ประเภทธุรกิจ	: พัฒนาและดำเนินการอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) และอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าที่สร้างรายได้อย่างต่อเนื่องในประเทศไทย โดยครอบคลุม 3 กลุ่มธุรกิจหลักได้แก่ 1) กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) ซึ่งรวมถึงโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ (Serviced Apartment) 2) กลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน และ 3) ธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งรวมถึงการให้บริการด้านการบริหารโครงการในกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ
เลขทะเบียนบริษัท	: 0115554014533
โทรศัพท์	: +66(0) 2483 0888
โทรสาร	: ไม่มี
เว็บไซต์	: ไม่มี
อีเมล	: info@originhotel.co.th
ทุนจดทะเบียน ณ วันที่ ของเอกสารฉบับนี้	: 3,000,000,000 บาท
หุ้นที่ออกและชำระแล้ว ณ วันที่ ของเอกสารฉบับนี้	: 6,000,000,000 หุ้น
หุ้นบุริมสิทธิ	: ไม่มี

1.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้

รายได้รวมของบริษัทฯ สำหรับปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2567 และ 2568 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2568 และ 2569 สามารถจำแนกตามกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ ได้ดังต่อไปนี้

รายการ (หน่วย: ล้านบาท)	โครงสร้างรายได้							
	สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม				สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุด วันที่ 30 มิถุนายน			
	2567		2568		2568		2569	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
- กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ	221.36	40.02	202.32	23.92	104.46	51.90	104.23	54.67
- กลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน	36.12	6.53	22.38	2.65	12.59	6.26	8.36	4.39
- กลุ่มธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม	28.01	5.06	15.16	1.79	9.54	4.74	-	-
- ธุรกิจอื่นๆ	216.45	39.13	141.64	16.75	74.69	37.11	27.94	14.65
- การบริหารโครงการในกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ	178.47	32.26	107.67	12.73	73.89	36.71	26.66	13.98
- รายได้อื่น ๆ ^{/2}	37.97	6.86	33.97	4.02	0.81	0.40	1.28	0.67
รวมรายได้จากการประกอบธุรกิจหลัก	501.94	90.74	381.50	45.10	201.28	100.00	140.53	73.71
กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุน	51.23	9.26	464.32	54.90	-	-	-	-
กำไรจากการต่อรองราคาซื้อ	-	0.00	-	0.00	-	0.00	50.14	26.29
รวมรายได้ (ไม่รวมรายได้ดอกเบี้ย)	553.16	100.00	845.82	100.00	201.28	100.00	190.66	100.00

หมายเหตุ : /1 หลังจากไตรมาสที่ 3 ปี 2568 บริษัทฯ ได้เลิกประกอบกิจการร้านอาหาร เนื่องจากมีการย้ายกิจการดังกล่าวไปไว้ในกลุ่มบริษัทย่อยอื่นของทาง ORI ซึ่งเป็นบริษัทแม่ของบริษัทฯ ทำให้บริษัทฯ จะไม่มีรายได้ในส่วนนี้แล้วหลังจากไตรมาสที่ 3 ปี 2568

/2 รายได้อื่น ๆ เช่น กำไรจากการยกเลิกสัญญาเช่า รายได้ค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างที่เรียกเก็บจากลูกค้า กำไรจากการขายทรัพย์สิน เป็นต้น

1.1.1 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาและดำเนินกิจการอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) และอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าที่สร้างรายได้อย่างต่อเนื่องในประเทศไทย โดยครอบคลุม 3 กลุ่มธุรกิจหลักได้แก่ 1) กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) ซึ่งรวมถึง โรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ (Serviced Apartment) 2) กลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน (Retail and Office Building) และ 3) ธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality)

กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) ของบริษัทฯ รวมถึงโครงการประเภทโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ (Serviced Apartment) โดยสามารถแบ่งตามจุดเด่นของประเภทโครงการ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ดังนี้

ประเภทโครงการ	จุดเด่น	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
โรงแรม	ความหลากหลายของโรงแรม ทั้งในเชิงของภูมิศาสตร์ และการออกแบบห้องพัก รวมถึงบริการที่ตอบรับกับแต่ละกลุ่มเป้าหมาย	- กลุ่มลูกค้าที่เข้าพักระยะสั้น (รายวัน) เช่น นักท่องเที่ยว คู่รัก ครอบครัว - กลุ่มนักท่องเที่ยว เช่น กรุ๊ปทัวร์ - กลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท
เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์	ทำเล ที่ตั้ง การออกแบบและพัฒนาโครงการ ลักษณะห้องพัก รวมไปถึงความครบครันของอุปกรณ์เครื่องใช้ภายในห้องพัก และบริการที่ตอบรับกับแต่ละกลุ่มเป้าหมาย	- กลุ่มลูกค้าที่เข้าพักระยะยาว (1 เดือนขึ้นไป) - ชาวต่างชาติที่ทำงานหรือพำนักรในประเทศไทย (Expatriate) - กลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท
โรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ด้านเวลเนส	มีบริการเสริมด้านสุขภาพและความงาม (Wellness) เพื่อเป็นทางเลือกเสริมให้ผู้ที่มาเข้าพัก	- ผู้ที่ต้องการดูแลเรื่องสุขภาพและความงาม (Wellness) เช่น ผู้ที่ต้องการโปรแกรมสปา เสริมความงาม และลดน้ำหนัก เป็นต้น - ผู้ที่เกษียณหรือสูงอายุที่พึ่งพาตนเองได้และมองหาเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ที่มีสถานพยาบาลอยู่ในบริเวณใกล้เคียง - นักท่องเที่ยว

บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนาโครงการโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ (Serviced Apartment) โดยมีโครงการตั้งอยู่ทั่วประเทศไทย โดยรูปแบบธุรกิจของบริษัทฯ คือการร่วมมือกับผู้บริหารโรงแรมที่มีชื่อเสียงในระดับสากล ภายใต้แบรนด์ที่เป็น

ที่รู้จักเป็นอย่างดี เช่น แบรินด์สเตย์บริดจ์ สวีท (Staybridge Suites) แบรินด์อินเตอร์คอนติเนนตัล (InterContinental) แบรินด์ฮอลิเดย์ อินน์ แอนด์ สวีทส์ (Holiday Inn & Suites) และแบรินด์ไอบิส (IBIS) เป็นต้น โครงการของบริษัทฯ ตั้งอยู่ในเมืองธุรกิจ และเมืองท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยมในประเทศไทย เช่น กรุงเทพฯ หัวหิน ภูเก็ต และกระบี่ รวมถึงทำเลที่มีการขยายตัวของนิคมอุตสาหกรรม โดยเฉพาะพื้นที่ในโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) เช่น ชลบุรี

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเป็นผู้พัฒนาโครงการประเภทโรงแรม และ/หรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ด้านเวลเนส ซึ่งมีบริการเสริมด้านสุขภาพและความงาม (Wellness) เพื่อเป็นทางเลือกเสริมให้ผู้เข้าพักอาศัย เช่น สปา ออเนชั่น บำรุงผิว และความงาม การตรวจการนอนหลับ (Sleep Test) การเข้าโปรแกรมออกกำลังกาย (Fit & Firm) ไปจนถึงการผสมผสานกับแพทย์ทางเลือกอย่างการ ผังเข็ม ลดน้ำหนัก และมีสถานที่ตั้งใกล้กับผู้ให้บริการด้านสุขภาพทำให้สามารถให้บริการเสริมด้านสุขภาพและความงามได้หลากหลายยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นการสร้างจุดขายที่แตกต่างจากโครงการโรงแรม หรือเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ทั่วไป โดยบริษัทฯ จะคัดเลือกผู้ประกอบการธุรกิจที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านสุขภาพและความงาม ซึ่งรวมถึง บริษัท ออริจิน เฮลแคร์ จำกัด (“ออริจิน เฮลแคร์”) (ซึ่งเป็นบริษัทแกนหลัก (Flagship) ของกลุ่ม ORI ด้านธุรกิจเกี่ยวกับสุขภาพและความงาม) สถานพยาบาล และคลินิกเสริมความงามอื่น ๆ โดยบริษัทฯ จะพิจารณาจากหลายปัจจัย เช่น โปรแกรมการดูแลสุขภาพและความงาม สถานที่ให้บริการ/สถานที่ตั้งของโครงการ และความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ให้เหมาะสมกับแต่ละโครงการ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ทั้งสิ้น 26 โครงการ โดยมีจำนวนห้องพักรวมประมาณ 6,703 ห้อง แบ่งเป็นโครงการที่เปิดดำเนินการแล้ว 7 โครงการ โดยมีจำนวนห้องพักรวม 1,750 ห้อง และโครงการที่กำลังพัฒนา 19 โครงการ โดยมีจำนวนห้องพักรวมประมาณ 4,953 ห้อง

โรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ที่ดำเนินการแล้ว ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569

ตารางดังต่อไปนี้แสดงรายละเอียดของโรงแรม และเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์ ที่เปิดดำเนินการแล้วของบริษัทฯ

	โครงการ	ประเภท	ผู้บริหาร โรงแรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นโดย บริษัทฯ (ร้อยละ)	ทำเลที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์/ สิทธิการ เช่า	ไตรมาส/ปี ที่ เปิด ดำเนินการ	จำนวน ห้องพัก	จำนวน ห้องอาหาร และ เครื่องดื่ม	พื้นที่จัด ประชุมและ งานอีเวนต์ (ตารางเมตร)	พื้นที่ค้าปลีก และหรือ/ สำนักงาน ตาราง) (เมตร
1.	โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ แอนด์ สวีทส์ ศรีราชา แหลมฉบัง	โรงแรมและเซอร์วิส อพาร์ทเมนต์	บริษัท ฮอลิเดย์ - อิน (ประเทศไทย) จำกัด	100	ชลบุรี	กรรมสิทธิ์	ไตรมาสที่ 4 2563	347	2	1,000	-
2.	โรงแรมไอบิส สไตล์ กระบี่ อ่าวนาง	โรงแรม	บริษัท เอเอฟซีซี (ประเทศไทย) จำกัด	51	กระบี่	กรรมสิทธิ์	ไตรมาสที่ 2 2565 (1)	206	2	120	-
3.	โรงแรมไอบิส หัวหิน	โรงแรม	บริษัท เอเอฟซีซี (ประเทศไทย) จำกัด	51	หัวหิน (ประจวบคีรี ขันธ์)	กรรมสิทธิ์	ไตรมาสที่ 2 2565 ⁽¹⁾	200	2	160	-
4.	โรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก สุขุมวิท*	โรงแรมและ เซอร์วิสอพาร์ ทเมนต์ (โครงการ มิกซ์ยูส Mixed- Use)	บริษัท ฮอลิเดย์ - อิน (ประเทศไทย) จำกัด	51	กรุงเทพฯ	สิทธิการเช่า	ไตรมาสที่ 1 2566	411 ⁽²⁾	1	495	4,380
5.	โรงแรมเวลล์เนส สเตย์แอนด์ โฮเทล สุขุมวิท 107	โรงแรมและ เซอร์วิสอพาร์ ทเมนต์ด้านเวลเนส	บริษัท วัน เวลเนส สุขุมวิท 107 จำกัด	100	กรุงเทพฯ	กรรมสิทธิ์	ไตรมาสที่ 2 2566	136 ⁽³⁾	1	30	-

	โครงการ	ประเภท	ผู้บริหาร โรงแรม	สัดส่วนการ ถือหุ้นโดย บริษัทฯ (ร้อยละ)	ทำเลที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์/ สิทธิการ เช่า	ไตรมาส/ปี ที่ เปิด ดำเนินการ	จำนวน ห้องพัก	จำนวน ห้องอาหาร และ เครื่องดื่ม	พื้นที่จัด ประชุมและ งานอีเว้นท์ (ตารางเมตร)	พื้นที่ค้าปลีก และหรือ/ สำนักงาน ตาราง) (เมตร
6.	โรงแรมฮอลิเดย์อินน์ เอ็กซ์ เพรส ระยอง	โรงแรม	บริษัท ฮอลิเดย์ - อิน (ประเทศไทย) จำกัด	50	ระยอง	กรรมสิทธิ์	ไตรมาสที่ 4 ปี 2566	204	1	470	-
7.	โรงแรมวัน ออริจิน ภูเก็ต เจ้าฟ้า	โรงแรม	บริษัท วัน ออริจิน วิสิต ภูเก็ต จำกัด	100	ภูเก็ต	กรรมสิทธิ์	ไตรมาสที่ 2 2569 ⁽¹⁾	246	2	100	-

(1) ไตรมาส/ปี ที่กลุ่มบริษัทฯ เข้าซื้อโรงแรมจากบุคคลภายนอก

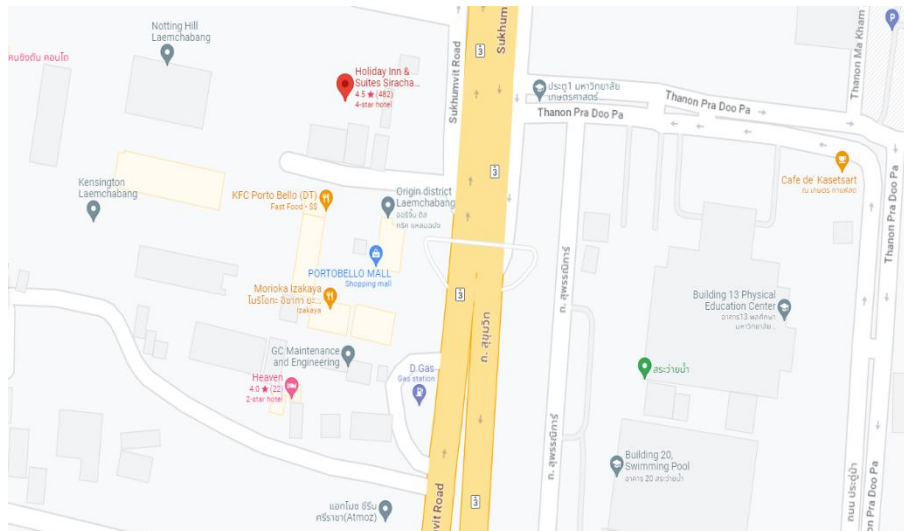
(2) รวมจำนวนห้องพักของ 2 ทาวเวอร์ (โรงแรมสเคย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก สุขุมวิท ทาวเวอร์ 1 และ 2)

(3) รวมจำนวนห้องพักของ 2 อาคาร (โรงแรมเวลล์เนส สเตย์แอนด์โฮเทล สุขุมวิท 107 อาคารเอ และอาคารซี)

* บริษัทฯ ได้มีการจำหน่ายโครงการดังกล่าวออกในช่วงเดือนกรกฎาคม 2569 โดยจะรับรู้รายได้จากการจำหน่ายเงินลงทุนดังกล่าวในช่วงไตรมาสที่ 3 ปี 2569

รายละเอียดของโครงการที่เปิดดำเนินการ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 สามารถสรุปได้ดังนี้

(1) โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ แอนด์ สวีทส์ ศรีราชา แหลมฉบัง



โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ แอนด์ สวีทส์ ศรีราชา แหลมฉบัง เปิดดำเนินการในเดือนตุลาคม ปี 2563 เป็นโรงแรมระดับ 4 ดาวภายใต้แบรนด์ Holiday Inn ในเครือ IHG Hotels & Resorts

โรงแรมตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ทำเลที่สะดวกต่อการเดินทางไปยังย่านการค้าและแหล่งช้อปปิ้งที่สำคัญ โรงพยาบาล โรงเรียนนานาชาติ มหาวิทยาลัยเกษตรวิทยาเขตศรีราชา เขตอุตสาหกรรมแหลมฉบัง และย่านธุรกิจที่สำคัญของอำเภอศรีราชา โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ กลุ่มผู้เข้าพักระยะยาว กลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ รวมถึงพนักงานที่ทำงานในบริเวณใกล้เคียง และนักเดินทางเพื่อธุรกิจ โดยโรงแรม ฮอลิ

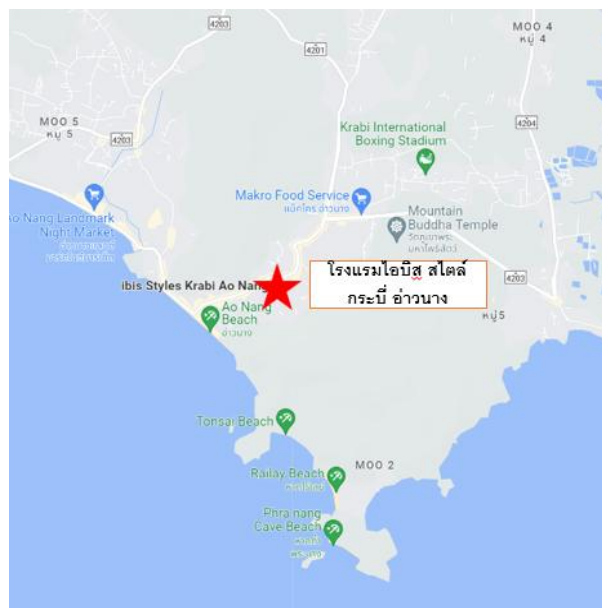
เดย์ อินน์ มีเอกลักษณ์อันเป็นเฉพาะ สำหรับกลุ่มนักท่องเที่ยวซึ่งเดินทางเป็นครอบครัว สามารถได้รับสิทธิพิเศษจากโปรแกรม “Kids Eat & Stay Free” อันเป็นจุดเด่นของโรงแรม ฮอลิเดย์ อินน์

โรงแรมมีห้องพักทั้งหมด 347 ห้อง พร้อมการออกแบบร่วมสมัยในสไตล์อินดัสเทรียล มีตัวเลือกการรับประทานอาหารที่หลากหลาย ประกอบด้วยร้านอาหารที่เปิดให้บริการตลอดทั้งวัน ซึ่งมีตั้งแต่อาหารไทยโบราณไปจนถึงอาหารนานาชาติ ล็อบบี้บาร์ที่มีอาหารนำเข้าจากต่างประเทศให้บริการ และบาร์ริมสระน้ำ รวมห้องอาหารและเครื่องดื่ม 2 ห้อง นอกจากนี้ยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ อาทิ สระว่ายน้ำขนาด 25 เมตร ซาวน่า ออนเซ็น ฟิตเนสคลับ ห้องจัดงานจำนวน 5 ห้อง รวมถึงห้องบอลรูมขนาดใหญ่ที่สามารถรองรับงานจัดเลี้ยงสไตล์ค็อกเทลได้ถึง 350 คน รวมพื้นที่จัดประชุมทั้งหมดประมาณ 1,000 ตารางเมตร

ข้อมูลการดำเนินงานของ โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ แอนด์ สวีทส์ ศรีราชา แหลมฉบัง สำหรับปี 2567 2568 ไตรมาสที่ 1 ปี 2569 และไตรมาสที่ 2 ปี 2569 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ข้อมูลผลการดำเนินงาน	ปี 2567	ปี 2568	ไตรมาสที่ 1/2569	ไตรมาสที่ 2/2569
อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)	54	60	61	56
อัตราค่าห้องพักเฉลี่ย (บาท/คืน)	1,380	1,442	1,448	1,451

(2) โรงแรมไอบิส สไตล์ กระบี่ อ่าวนาง



โรงแรมไอบิส สไตล์ กระบี่ อ่าวนางเป็นโรงแรมระดับ 3 ดาว ภายใต้แบรนด์ไอบิส สไตล์ (IBIS Styles) ในเครือ Accor Hotels ซึ่งเป็นโรงแรมภายใต้การดำเนินการของ OHP ที่บริษัท ถือหุ้นร้อยละ 51 ซึ่งเป็นบริษัทร่วมลงทุนระหว่าง บริษัทฯ และ TLTH และได้เข้าซื้อโรงแรมดังกล่าวจากบุคคลภายนอกเมื่อวันที่ 29 เมษายน 2565

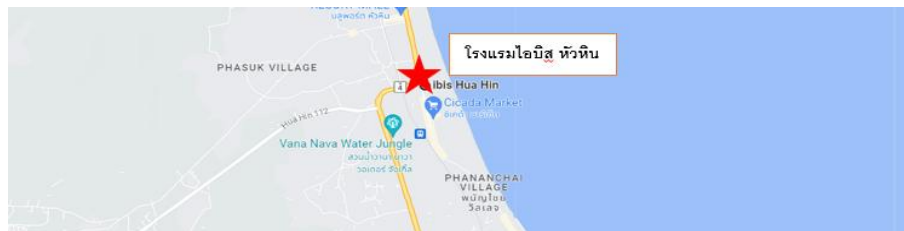
โรงแรมตั้งอยู่ที่ อ่าวนาง อำเภอเมืองกระบี่ จังหวัดกระบี่ ใกล้หาดอ่าวนาง ตลาดกลางคืน และท่าเรือที่สามารถเดินทางไปเกาะเจมส์บอนด์ เกาะพีพี ไรเลย์ และจุดดำน้ำที่ได้รับความนิยมอย่าง เกาะรอก เกาะห้อง กลุ่มลูกค้ำเป้าหมายของโรงแรมคือนักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างประเทศ

โรงแรมมีห้องพักทั้งหมด 206 ห้อง ห้องอาหาร 1 ห้อง บาร์ 1 แห่ง และห้องประชุมและพื้นที่จัดงานอีเว้นท์ 3 ห้องรวม 120 ตารางเมตร ภายในโรงแรม มีสระว่ายน้ำ และบริการสปาสำหรับผู้เข้าพัก

ข้อมูลการดำเนินงานของโรงแรมไอบิส สไตล์ กระบี่ อ่าวนาง สำหรับปี 2567 2568 ไตรมาสที่ 1 ปี 2569 และไตรมาสที่ 2 ปี 2569 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ข้อมูลผลการดำเนินงาน	ปี 2567	ปี 2568	ไตรมาสที่ 1/2569	ไตรมาสที่ 2/2569
อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)	60	64	84	49
อัตราค่าห้องพักเฉลี่ย (บาท/คืน)	1,047	1,202	2,026	941

(3) โรงแรมไอบิส หัวหิน



โรงแรมไอบิส หัวหิน เป็นโรงแรมระดับ 3 ดาว ภายใต้แบรนด์ไอบิส (IBIS) ในเครือ Accor Hotels ซึ่งเป็นโรงแรมภายใต้การดำเนินการของ OHP ที่บริษัท ถือหุ้นร้อยละ 51 ซึ่งเป็นบริษัทร่วมลงทุนระหว่างบริษัท และ TLTH และได้เข้าซื้อโรงแรมดังกล่าวจากบุคคลภายนอกเมื่อวันที่ 29 เมษายน 2565

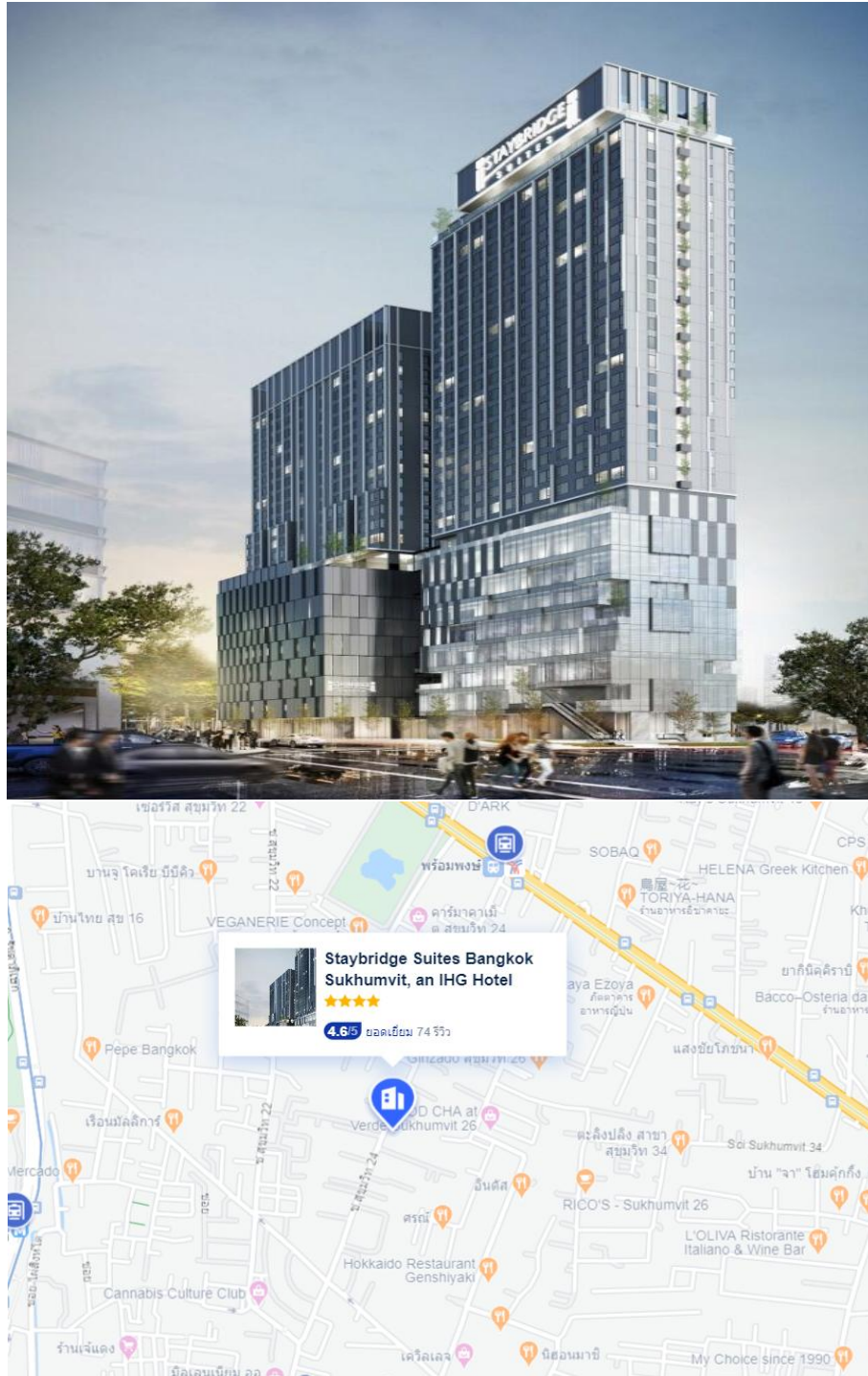
โรงแรมตั้งอยู่ที่ ถนนเพชรเกษม หัวหิน 87 จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ห่างจากหาดหัวหินเพียง 200 เมตร ใกล้กับสถานที่ท่องเที่ยวหลากหลาย เช่น ตลาดจ๊กจั่นหรือซีเคต้า ห้างสรรพสินค้าหัวหินมาร์เก็ตวิลเลจ หัวหิน วัดเขาตะเกียบ สวนน้ำวานา นาวา หัวหิน และไร่จันทน์หัวหินฮิลล์ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโรงแรมคือนักท่องเที่ยวทั้งไทยและต่างประเทศ

โรงแรมมีห้องพักทั้งหมด 200 ห้อง ห้องอาหาร 1 ห้อง บาร์ 1 แห่ง และห้องประชุมและพื้นที่จัดงานอีเว้นท์ 2 ห้อง รวม 160 ตารางเมตร ภายในโรงแรม มีสระว่ายน้ำสำหรับบริการผู้เข้าพัก

ข้อมูลการดำเนินงานของโรงแรมไอบิส หัวหิน สำหรับวันที่สำหรับปี 2567 2568 ไตรมาสที่ 1 ปี 2569 และไตรมาสที่ 2 ปี 2569 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ข้อมูลผลการดำเนินงาน	ปี 2567	ปี 2568	ไตรมาสที่ 1/2569	ไตรมาสที่ 2/2569
อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)	56	57	77	55
อัตราค่าห้องพักเฉลี่ย (บาท/คืน)	1,125	1,178	1,280	1,150

(4) โรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก สุขุมวิท



โรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก สุขุมวิท เป็นโครงการมิกซ์ยูส (Mixed-Use) ร่วมสมัยที่ครบครัน เป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ระดับ 4 ดาว จากเครือโรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล (IHG) แปรนต์ Staybridge Suites แห่งที่ 2

ในไทยและเอเชียแปซิฟิก มุ่งสร้างประสบการณ์การพักผ่อนภายใต้คอนเซ็ปต์ “We Are Your Home Away from Home” จำนวนห้องพักรวม 411 ห้อง และพร้อมพื้นที่เช่าเพื่อการพาณิชย์โครงการเนเบอร์ 24 (Neighbor 24) ซึ่งประกอบด้วยพื้นที่เช่าสำหรับค้าปลีก (Retail) และสำนักงาน (Office) ภายใต้การพัฒนาและดำเนินการโดย OSV และ OPP ซึ่ง บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51 และเป็นการร่วมทุนระหว่างบริษัทฯ และ โนมูระ เรียวเอสเตท โครงการตั้งอยู่ในย่านสุขุมวิท หรือ ซอยสุขุมวิท 24 เขตวัฒนา กรุงเทพฯ ซึ่งอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสพร้อมพงษ์เพียง 650 เมตร ล้อมรอบด้วยแหล่งช้อปปิ้ง ธุรกิจ ร้านอาหาร และบันเทิง เช่น The Em District ซึ่งประกอบไปด้วย ห้างสรรพสินค้าเอ็มควอเทียร์ เอ็มโพเรียม และเอ็มสเฟียร์

โครงการประกอบด้วยสองอาคาร ดังนี้

1) อาคารที่พัฒนาและดำเนินการโดย OSV (“อาคารวัน สุขุมวิท 24”) โดยเป็นโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ภายใต้ชื่อ โรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก สุขุมวิท ทาวเวอร์ 1 ซึ่งเปิดดำเนินการตั้งแต่วันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2566 อาคารวัน สุขุมวิท 24 มีจำนวน 201 ห้อง แบ่งเป็นโรงแรมจำนวน 80 ห้อง และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์จำนวน 121 ห้อง รวมถึงร้านอาหารและเครื่องดื่มจำนวน 1 ห้อง และพื้นที่จัดประชุมและงานอีเวนต์รวม 495 ตารางเมตร

2) อาคารที่พัฒนาและดำเนินการโดย OPP (“อาคารวัน พร้อมพงษ์”) ซึ่งประกอบไปด้วย โรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ภายใต้ชื่อ โรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก สุขุมวิท ทาวเวอร์ 2 ซึ่งจะอยู่ชั้นบนของตัวอาคาร มีจำนวน 210 ห้อง แบ่งเป็นโรงแรมจำนวน 75 ห้อง และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์จำนวน 135 ห้อง พร้อมทั้งส่วนพื้นที่ค้าปลีกและสำนักงาน ภายใต้ชื่อ เนเบอร์ 24 (Neighbor 24) รวมพื้นที่หมดทั้ง 4,380 ตารางเมตร โดยแบ่งออกเป็นพื้นที่ค้าปลีก รวม 3,128 ตารางเมตร และสำนักงาน รวม 1,252 ตารางเมตร ที่ส่วนล่างของตัวอาคาร โดยจะมีทั้งซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านอาหารและเครื่องดื่มที่หลากหลาย เปิดให้บริการตั้งแต่ 10.00-22.00 น. ภายใต้คอนเซ็ปต์ “เพื่อนบ้านของคุณ” รวบรวมแบรนด์ร้านอาหาร ร้านค้า บริการ และไลฟ์สไตล์ ตอบโจทย์คนรักไลฟ์สไตล์แบบญี่ปุ่น โดยเจ้าของชาวญี่ปุ่น อาทิ ยูเอฟเอ็ม ฟุจิ ซูเปอร์มาร์เก็ต (UFM Fuji Super Market) แบรินด์ซูเปอร์มาร์เก็ตตั้งจากญี่ปุ่น, ร้านทงคัตสึ โคเซกิ (Tonkatsu Koseki) ร้านทงคัตสึโดยเจ้าของและเชฟชาวญี่ปุ่นที่มีประสบการณ์ร้านทงคัตสึในเกียวโตกว่า 20 ปี, คาเฟ่ คาลดี (Café Kaldi) คาลดี คอฟฟี่ ฟาร์ม (Kaldi Coffee Farm) ร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารและเมล็ดกาแฟของประเทศญี่ปุ่น, อิจิริน เจแปนนิส สไตล์ เอสเทติก (Ichirin Japanese Style Esthetics) บริการ Spa & Wellness ครบวงจร ที่มาพร้อมนวัตกรรมการพัฒนาคความผ่อนคลายแบบโรริวอ์ฟูกัสซาวน่า (Löyly Aufguss Sauna) รวมถึงการให้บริการด้านคลินิกความงามต่าง ๆ มากมาย โดยโครงการโรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก สุขุมวิท ทาวเวอร์ 2 เริ่มเปิดดำเนินการตั้งแต่วันที่ 14 กรกฎาคม 2566

โรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก สุขุมวิท ทาวเวอร์ 1 และ 2 มีห้องพักขนาดตั้งแต่ 28 – 70 ตารางเมตร สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก พื้นที่ส่วนกลาง และบริการตอบโจทย์การเข้าพักทั้งระยะสั้น (Short-stay) สำหรับนักท่องเที่ยวที่ต้องการการบริการและสิ่งอำนวยความสะดวก ตลอดจนระยะยาว (Long-stay) ของผู้บริหารและพนักงาน บริษัทข้ามชาติ (Expat) ที่เข้ามาดำเนินธุรกิจในไทย อาทิ ห้องประชุม, Co-working space, Business Center, สระว่ายน้ำ, ออนเซ็นสไตล์ญี่ปุ่น, ห้อง Golf Simulator และมีนโยบายการเข้าพักแบบ Pet-friendly โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือกลุ่มผู้เช่าระยะยาว (เช่น Expatriate และกลุ่มลูกค้าบริษัท) และ นักท่องเที่ยวที่ต้องการการบริการและสิ่งอำนวยความสะดวก

สะดวกในพื้นที่เดียวกันโดยตัวโครงการตั้งอยู่ในทำเลใจกลางเมืองสุขุมวิท 24 หรือพร้อมพงษ์ หนึ่งในย่านใจกลางเมืองธุรกิจ (CBD) ที่สำคัญของไทย ที่มีความต้องการที่พักและแหล่งไลฟ์สไตล์สำหรับทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ

ข้อมูลการดำเนินงานของโรงแรมสแตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก สุขุมวิท ทาวเวอร์ 1 และ 2 สำหรับปี 2567 2568 ไตรมาสที่ 1 ปี 2569 และไตรมาสที่ 2 ปี 2569 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ข้อมูลผลการดำเนินงาน	ปี 2567	ปี 2568	ไตรมาสที่ 1/2569	ไตรมาสที่ 2/2569
อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)	82	80	85	77
อัตราค่าห้องพักเฉลี่ย (บาท/คืน)	2,769	2,656	2,759	2,556

ทั้งนี้ ในเดือนกรกฎาคม 2569 บริษัทฯ ได้ขายหุ้นของโครงการ โรงแรมสแตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก สุขุมวิท ทาวเวอร์ 1 และ 2 ให้กับบุคคลภายนอก โดยบริษัทฯ จะรับรู้รายได้จากการจำหน่ายเงินลงทุนดังกล่าวในไตรมาสที่ 3 ของปี 2569 เป็นจำนวน 550 ล้านบาท และบริษัทฯ จะนำเงินที่ได้รับมาไปคืนเงินที่กู้ยืมมาจากผู้ถือหุ้น

(5) โรงแรมเวลเนส สเตย์ แอนด์ โฮเทล สุขุมวิท 107



โรงแรมเวลเนส สเตย์ แอนด์ โฮเทล สุขุมวิท 107 เป็นโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ด้านเวลเนส ระดับ 3 ดาว ที่พัฒนาและดำเนินการโดยบริษัท วัน เวลเนส สุขุมวิท 107 จำกัด (บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100) โครงการมีทั้งหมด 2 อาคาร โดยมีห้องพักรวม 136 ห้อง ประกอบด้วย ห้องพักจำนวน 64 ห้องสำหรับอาคารเอ และ 72 ห้องสำหรับอาคารซี ซึ่งเปิดดำเนินการในเดือนเมษายน ปี 2566

โรงแรมเวลเนส สเตย์ แอนด์ โฮเทล สุขุมวิท 107 ตั้งอยู่ย่านแบร์ริง หรือสุขุมวิท 107 ตำบล สำโรงเหนือ อำเภอ เมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ ซึ่งอยู่ห่างจากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสแบร์ริงประมาณ 900 เมตร และล้อมรอบด้วย แหล่งช้อปปิ้ง และศูนย์นิทรรศการและการประชุม เช่น โครงการศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค บางนา ซึ่งเป็นหนึ่ง

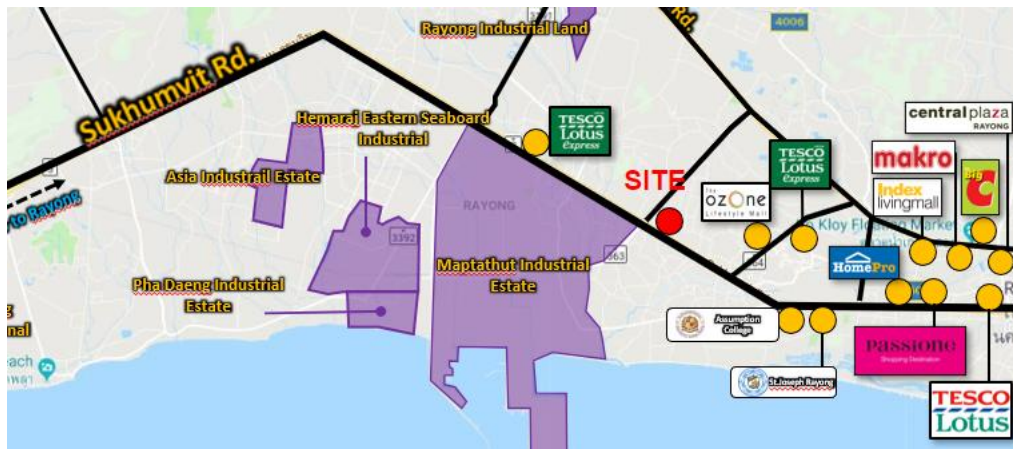
ในศูนย์นิทรรศการและการประชุมที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย และโครงการลาซาล อเวนิว โครงการให้บริการที่พักตามแนวคิดการพักผ่อนเพื่อสุขภาพ โดยตั้งอยู่ติดกับ Kin Origin Healthcare Center ซึ่งเป็นศูนย์ดูแลสุขภาพเวชศาสตร์การฟื้นฟู เพื่อให้บริการเสริมด้านสุขภาพ (Wellness) โดย Kin Origin Healthcare Center เป็นบริษัทในกลุ่ม ORI ที่ให้บริการดูแลด้านสุขภาพเวชศาสตร์ การฟื้นฟูและกายภาพบำบัด โดยมีแพทย์ และทีมผู้เชี่ยวชาญด้านสุขภาพโดยเฉพาะ ไม่ว่าจะเป็นเวชศาสตร์รักษาฟื้นฟู และกายภาพบำบัด ซึ่งเป็นธุรกิจที่สนับสนุนกันกับโครงการโรงแรมของบริษัทฯ จากความแข็งแกร่งของกลุ่มธุรกิจ ORI ที่มีความหลากหลายและความเกี่ยวพันซึ่งกันและกันทำให้บริษัทฯ มีศักยภาพในการเติบโตได้อย่างรวดเร็ว โดยที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือกลุ่มผู้เข้าพักที่ต้องการบริการเสริมทางด้านสุขภาพ ที่ต้องการตรวจสอบสุขภาพเบื้องต้น และเสริมวิตามิน รวมถึงการทำกายภาพเฉพาะทางที่สามารถดูแลตนเองได้ และไม่ต้องการพักอาศัยในโรงพยาบาล แต่เลือกที่จะพักอาศัยในโครงการโรงแรมที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกสมัยใหม่ที่ครบครันภายในห้องพัก นอกจากนี้กลุ่มนักท่องเที่ยวเพื่อธุรกิจ งานนิทรรศการ ประชุมหรือสัมมนา กลุ่มนักท่องเที่ยวในตลาดระดับกลาง ก็เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโรงแรมเช่นเดียวกัน

ภายในห้องพัก มีพื้นที่ครัวขนาดเล็ก ประกอบด้วยอุปกรณ์อำนวยความสะดวกครบครัน เช่น ตู้เย็น เตาไฟฟ้าเพื่อประกอบอาหาร เครื่องครัวต่าง ๆ และ เครื่องซักผ้า โครงการมีห้องอาหารและเครื่องดื่ม 1 ห้อง นอกจากนี้ ยังมีออนเซ็น สไลด์ญี่ปุ่น ห้องฟิตเนส ห้องสปาเพื่อฟื้นฟูสุขภาพ และบริการรับทำความสะอาดครบวงจรสำหรับลูกค้าที่เข้าพักระยะยาว

ข้อมูลการดำเนินงานของโรงแรมเวลเนส สเตย์ แอนด์ โฮเทล สุขุมวิท 107 สำหรับปี 2567 2568 ไตรมาสที่ 1 ปี 2569 และไตรมาสที่ 2 ปี 2569 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ข้อมูลผลการดำเนินงาน	ปี 2567	ปี 2568	ไตรมาสที่ 1/2569	ไตรมาสที่ 2/2569
อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)	67	61	70	55
อัตราค่าห้องพักเฉลี่ย (บาท/คืน)	1,047	1,016	1,006	936

(6) โฮลidayอินน์ เอ็กซ์เพรส ระยอง



โรงแรมโฮลidayอินน์ เอ็กซ์เพรส ระยอง เป็นโรงแรมสูง 8 ชั้น ระดับ 3 ดาว ภายใต้แบรนด์โฮลidayอินน์ เอ็กซ์เพรส (Holiday Inn Express) ในเครือ IHG Hotels & Resorts โดยโรงแรมอยู่ระหว่างการดำเนินการพัฒนา ภายใต้ OEC (บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 50) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมลงทุนระหว่างบริษัทฯ และบริษัท เอ็นเนอร์ยี่ คอมเพล็กซ์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) และเป็นเครือธุรกิจขนาดใหญ่ที่ดำเนินธุรกิจในระยะยาวมาอย่างยาวนาน และมีความเข้าใจความต้องการในพื้นที่เป็นอย่างดี มาร่วมกันพัฒนาโรงแรมให้ตอบโจทย์ความต้องการของทั้งภาคธุรกิจและภาคการท่องเที่ยวของจังหวัดระยอง ซึ่งเปิดดำเนินการในเดือนธันวาคม ปี 2566

โรงแรมโฮลidayอินน์ เอ็กซ์เพรส ระยอง ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท อำเภอเมือง จังหวัดระยอง โดยจะตั้งอยู่บริเวณเดียวกับโครงการฟอร์โทเบลโล มอลล์ ระยอง ซึ่งเป็นคอมมูนิตีมอลล์ ของบริษัทฯ เพื่ออำนวยความสะดวกและรองรับผู้เข้าพักโรงแรม และอยู่ใกล้กับนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ซึ่งเป็นหนึ่งในนิคมอุตสาหกรรมที่ใหญ่ที่สุดของประเทศไทย และเป็นแหล่งงานขนาดใหญ่ ที่ผ่านมา จังหวัดระยองถือเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพสูงทั้งด้านการท่องเที่ยวและการลงทุนภาคอุตสาหกรรม และเป็นหนึ่งในจังหวัดสำคัญของเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน

อย่างต่อเนื่อง การพัฒนาโรงแรมแห่งใหม่ในจังหวัดระยองที่เป็นโรงแรมที่มีชื่อเสียงในระดับสากล จึงถือเป็นการรองรับความต้องการของนักลงทุนที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งรองรับภาคการท่องเที่ยวที่ฟื้นตัวจากสถานการณ์ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของโรงแรมคือ กลุ่มบริษัทในนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด และนักท่องเที่ยวที่ต้องการที่พักในราคาย่อมเยา

โรงแรมมีห้องพักจำนวน 204 ห้อง ห้องอาหารและเครื่องดื่ม 1 ห้อง และพื้นที่จัดประชุมและงานอีเวนต์รวม 470 ตารางเมตร นอกจากนี้ ยังมีสระว่ายน้ำ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน

ข้อมูลการดำเนินงานของโรงแรมฮอติเดย์อินน์ เอ็กซ์เพรส ระยอง สำหรับปี 2567 2568 ไตรมาสที่ 1 ปี 2569 และไตรมาสที่ 2 ปี 2569 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ข้อมูลผลการดำเนินงาน	ปี 2567	ปี 2568	ไตรมาสที่ 1/2569	ไตรมาสที่ 2/2569
อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)	26	52	79	83
อัตราค่าห้องพักเฉลี่ย (บาท/คืน)	1,242	1,135	1,016	1,013

(7) วัน ออริจิน ภูเก็ต เจ้าฟ้า



“ AFFORDABLE LOCATION AMONG THE TOURIST ATTRACTIONS ”



โครงการ วัน ออริจิน ภูเก็ต เจ้าฟ้า คาดว่าจะเป็นโรงแรมมาตรฐานระดับ 3 ดาว ซึ่งเป็นโครงการพัฒนาและดำเนินการโดย OVP (บริษัท ถือหุ้นร้อยละ 100) ซึ่งเป็นโครงการที่ OVP ซื้อจากบุคคลภายนอก

โครงการ วัน ออริจิน ภูเก็ต เจ้าฟ้า ตั้งอยู่ในตัวเมืองภูเก็ต และห่างจากใจกลางเมืองประมาณ 5 กิโลเมตร มีห้องพักที่สามารถมองเห็นวิวภูเขา โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้แก่กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ ที่ชื่นชอบการท่องเที่ยวในตัวเมืองภูเก็ตที่รายล้อมไปด้วยธรรมชาติทั้งภูเขาและทะเล และกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มองหาโรงแรมราคาประหยัดที่มาพร้อมกับสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน

โครงการ วัน ออริจิน ภูเก็ต เจ้าฟ้า มีทั้งหมด 2 อาคาร ประกอบไปด้วยห้องพักจำนวนประมาณ 246 ห้อง ที่มาพร้อมกับห้องอาหารและเครื่องดื่ม จำนวน 2 ห้อง สระว่ายน้ำ สนามเด็กเล่น ฟิตเนส และบริการสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานอื่น ๆ

ข้อมูลผลการดำเนินงาน	ปี 2567	ปี 2568	ไตรมาสที่ 1/2569	ไตรมาสที่ 2/2569
อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)	45	97	58	6
อัตราค่าห้องพักเฉลี่ย (บาท/คืน)	670	2,471	1,272	842

หมายเหตุ ในปี 2568 โครงการ วัน ออริจิน ภูเก็ต เจ้าฟ้า เปิดดำเนินการ วันที่ 30-31 ธันวาคม อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ) คำนวณจากจำนวนห้องพักที่เปิดให้บริการ จำนวน 33 ห้อง

โรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ที่กำลังพัฒนา ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569

ตารางดังต่อไปนี้แสดงรายละเอียดของโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ ที่กำลังพัฒนาของบริษัทฯ

	โครงการ	ประเภท	ผู้บริหาร โรงแรม	สัดส่วน การถือ หุ้นโดย บริษัทฯ (ร้อยละ)	ทำเลที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์/ สิทธิ การเช่า	ช่วงเวลาที่ เริ่มคาด / ว่าจะเริ่ม กระบวนการ ก่อสร้าง / อัตราความ คืบหน้า ของ โครงการ	ช่วงเวลาที่ คาดว่าจะ จะเริ่มเปิด ดำเนินการ	งบ ค่าใช้จ่าย ลงทุน โดยประมาณ(ล้านบาท)	จำนวน ห้องพักที่ คาดว่าจะ มี	จำนวน ห้องอาหาร และ เครื่องดื่มที่ คาดว่าจะมี	พื้นที่จัด ประชุม และงานอี เวนต์ ที่ คาดว่าจะ มี ตาราง) (เมตร	พื้นที่ค้า ปลีก และ/ หรือ สำนักงาน ที่คาดว่าจะ จะมี ตาราง) (เมตร
1.	ฮอลิเดย์อินน์ เอ็กซ์เพรส พญาไท และ ไฮเต็ล อินดิโก พญาไท (รวมเรียกว่า “วัน ออริจิน พญาไท”)	โรงแรมและ เซอร์วิสอพาร์ท เมนต์	บริษัท ฮอลิเดย์ - อิน (ประเทศ ไทย) จำกัด	51	กรุงเทพฯ	สิทธิการ เช่า	ไตรมาส ที่ 1 ปี 2565 / ร้อยละ 78.0	ไตรมาสที่ 3 ปี 2570	1,420	411	3	550	1,701
2.	วัน ออริจิน รามอินทรา	โรงแรมและ เซอร์วิสอพาร์ท เมนต์ด้านเวล เนส	(1)	100	กรุงเทพฯ	กรรมสิทธิ์	ไตรมาส ที่ 2 ปี 2566 / ร้อยละ 5.0	ไตร มาสที่ 4 ปี 2572	1,037	340	1	882	-

	โครงการ	ประเภท	ผู้บริหาร โรงแรม	สัดส่วน การถือหุ้นโดย บริษัทฯ (ร้อยละ)	ทำเลที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์/ สิทธิ การเช่า	ช่วงเวลาที่ เริ่มคาด / ว่าจะเริ่ม กระบวนการ ก่อสร้าง / อัตราความ คืบหน้า ของ โครงการ	ช่วงเวลา ที่คาดว่าจะ เริ่มเปิด ดำเนินการ	งบ ค่าใช้จ่าย ลงทุน โดยประมาณ (ล้านบาท)	จำนวน ห้องพักที่ คาดว่าจะ มี	จำนวน ห้องอาหาร และ เครื่องดื่มที่ คาดว่าจะมี	พื้นที่จัด ประชุม และงานอี เวนต์ ที่ คาดว่าจะ มี ตาราง) (เมตร	พื้นที่ค้า ปลีก และ/ หรือ สำนักงาน ที่คาดว่าจะ มี ตาราง) (เมตร
3.	สเตย์บริดจ์ สวีท ชลบุรี ศรีราชา	โรงแรมและ เซอร์วิสอพาร์ท เมนต์	บริษัท โฮลیدی - อิน (ประเทศ ไทย) จำกัด	100	ชลบุรี	กรรมสิทธิ์	ไตรมาส ที่ 4 ปี 2570	ไตรมาสที่ 2 ปี 2572	707	192	1	-	-
4.	วัน ออริจิน พัทยา สุขุมวิท	โรงแรมและ เซอร์วิสอพาร์ท เมนต์ด้านเว เนส	(1)	100	พัทยา (ชลบุรี)	กรรมสิทธิ์	ไตรมาส ที่ 4 ปี 2571	ไตรมาสที่ 4 ปี 2573	365	197	1	-	1,038
5.	วัน ออริจิน นอร์ท พัทยา	โรงแรมและ เซอร์วิสอพาร์ท เมนต์	(1)	100	พัทยา (ชลบุรี)	กรรมสิทธิ์	ไตรมาส ที่ 2 ปี 2572	ไตรมาสที่ 2 ปี 2572	1,840	547	3	925	-
6.	วัน ออริจิน เวเนส ซิตี้ เขาใหญ่	โรงแรมและ เซอร์วิสอพาร์ท เมนต์ด้านเว เนส	(1)	60	เขาใหญ่ (นครราชสีมา)	กรรมสิทธิ์	ไตรมาส ที่ 1 ปี 2570	ไตรมาสที่ 4 ปี 2571	642	191	1	800	-
7.	วัน ออริจิน แจ้งวัฒนะ ⁽²⁾	โรงแรม	(1)	100	แจ้งวัฒนะ (นนทบุรี)	กรรมสิทธิ์	ไตรมาส ที่ 3 ปี 2570	ไตรมาสที่ 4 ปี 2572	1,009	306	1	1,760	-

	โครงการ	ประเภท	ผู้บริหาร โรงแรม	สัดส่วน การถือ หุ้นโดย บริษัทฯ (ร้อยละ)	ทำเลที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์/ สิทธิ การเช่า	ช่วงเวลาที่ เริ่มคาด / ว่าจะเริ่ม กระบวนการ ก่อสร้าง / อัตราความ คืบหน้า ของ โครงการ	ช่วงเวลา ที่คาดว่าจะ เริ่มเปิด ดำเนินการ	งบ ค่าใช้จ่าย ลงทุน โดยประมาณ (ล้านบาท)	จำนวน ห้องพักที่ คาดว่าจะ มี	จำนวน ห้องอาหาร และ เครื่องดื่มที่ คาดว่าจะมี	พื้นที่จัด ประชุม และงานอี เวนท์ ที่ คาดว่าจะ มี (ตาราง) (เมตร	พื้นที่ค้า ปลีก และ/ หรือ สำนักงาน ที่คาดว่าจะ มี (ตาราง) (เมตร
8.	วัน ออริจิน เชียงใหม่ นิมมาน	โรงแรม	(1)	50	เชียงใหม่	กรรมสิทธิ์	ไตรมาส ที่ 4 ปี 2566 / ร้อยละ 50.0	ไตรมาสที่ 4 ปี 2569	236 ⁽³⁾	102	1	-	-
9.	วัน ออริจิน บางเทา บีช ฟรอนต์	โรงแรม	(1)	100	ภูเก็ต	สิทธิการ เช่า	ไตรมาส ที่ 4 ปี 2570	ไตรมาสที่ 3 ปี 2571	193	43 ⁽³⁾	1	-	-
10.	วัน ออริจิน ภูเก็ต กะตะ	โรงแรม	(1)	100	ภูเก็ต	กรรมสิทธิ์	ไตรมาส ที่ 4 ปี 2569	ไตรมาสที่ 3 ปี 2571	796	224	2	275	-
11.	วัน ออริจิน สุขุมวิท 49 ⁽²⁾	โรงแรมและ เซอร์วิสอพาร์ ทเมนต์ด้านเว เนส	(1)	100	กรุงเทพฯ	สิทธิการ เช่า	ไตรมาส ที่ 4 ปี 2570	ไตรมาสที่ 3 ปี 2572	332	124	1	-	-
12.	วัน ออริจิน โคราช ซิตี้ลิงค์ ⁽²⁾	โรงแรมและ เซอร์วิสอพาร์ ทเมนต์ด้านเว เนส (โครงการ	(1)	51	นครราชสีมา (โคราช)	กรรมสิทธิ์	ไตรมาส ที่ 4 ปี 2570	ไตรมาสที่ 3 ปี 2572	714	230	1	800	2,000

	โครงการ	ประเภท	ผู้บริหาร โรงแรม	สัดส่วน การถือ หุ้นโดย บริษัทฯ (ร้อยละ)	ทำเลที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์/ สิทธิ การเช่า	ช่วงเวลาที่ เริ่มคาด / ว่าจะเริ่ม กระบวนการ ก่อสร้าง / อัตราความ คืบหน้า ของ โครงการ	ช่วงเวลาที่ คาดว่าจะ จะเริ่มเปิด ดำเนินการ	งบ ค่าใช้จ่าย ลงทุน โดยประมาณ (ล้านบาท)	จำนวน ห้องพักที่ คาดว่าจะ มี	จำนวน ห้องอาหาร และ เครื่องดื่มที่ คาดว่าจะมี	พื้นที่จัด ประชุม และงานอื่น เว้นท์ ที่ คาดว่าจะ มี (ตาราง) (เมตร	พื้นที่ค้า ปลีก และ/ หรือ สำนักงาน ที่คาดว่าจะ จะมี (ตาราง) (เมตร
		มิกซ์ยูส Mixed-Use)											
13.	วัน ออริจิน สุขุมวิท 68 ⁽²⁾	โรงแรมและ เซอร์วิสอพาร์ท เมนต์ (โครงการมิกซ์ ยูส Mixed-Use)	⁽¹⁾	51	กรุงเทพฯ	สิทธิการ เช่า	ไตรมาส ที่ 3 ปี 2569	ไตรมาสที่ 4 ปี 2571	1,707	409	2	6,531	-
14.	วัน ออริจิน ศรี ราชา เจ- พาร์ค ⁽²⁾	เซอร์วิสอพาร์ท เมนต์	⁽¹⁾	60	ชลบุรี	กรรมสิทธิ์	ไตรมาส ที่ 1 ปี 2570	ไตรมาสที่ 1 ปี 2572	550	215	1	-	-
15.	วัน ออริจิน อุดรธานี ⁽²⁾	โรงแรมและ เซอร์วิสอพาร์ท เมนต์ (โครงการมิกซ์ ยูส Mixed-Use)	⁽¹⁾	51	อุดรธานี	สิทธิการ เช่า	ไตรมาส ที่ 1 ปี 2570	ไตรมาสที่ 4 ปี 2572	520	217	1	-	6,153

	โครงการ	ประเภท	ผู้บริหาร โรงแรม	สัดส่วน การถือ หุ้นโดย บริษัท (ร้อยละ)	ทำเลที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์/ สิทธิ การเช่า	ช่วงเวลาที่ เริ่มคาด / ว่าจะเริ่ม กระบวนการ ก่อสร้าง / อัตราความ คืบหน้า ของ โครงการ	ช่วงเวลาที่ คาดว่าจะ เริ่มเปิด ดำเนินการ	งบ ค่าใช้จ่าย ลงทุน โดยประมาณ (ล้านบาท)	จำนวน ห้องพักที่ คาดว่าจะ มี	จำนวน ห้องอาหาร และ เครื่องดื่มที่ คาดว่าจะมี	พื้นที่จัด ประชุม และงานอี เวนต์ ที่ คาดว่าจะ มี (ตาราง) (เมตร	พื้นที่ค้า ปลีก และ/ หรือ สำนักงาน ที่คาดว่าจะ จะมี (ตาราง) (เมตร
16.	วัน ออริจิ้น เชิงทะเล ภูเก็ต	โรงแรม	(1)	100	ภูเก็ต	กรรมสิทธิ์	ไตรมาส 3 ปี 2570	ไตรมาส 3 ปี 2572	500	126	-	-	-
17.	วัน ออริจิ้น อ่อนนุช ⁽²⁾	โรงแรมและ เซอร์วิสอพาร์ท เมนต์ (โครงการมิกซ์ ยูส Mixed-Use)	(1)	51	กรุงเทพฯ	สิทธิการ เช่า	ไตรมาส ที่ 4 ปี 2570	ไตรมาสที่ 2 ปี 2573	3,093	498	1	15,917	4,000
18.	วัน ออริจิ้น รางน้ำ	โรงแรม	(1)	50	กรุงเทพฯ	สิทธิการ เช่า	ไตรมาส 4 ปี 2569	ไตรมาส 4 ปี 2571	800	238	1	-	-
19.	ออริจิ้น โฮเทล พญา	โรงแรม	(1)	50	กรุงเทพฯ	สิทธิการ เช่า	ไตรมาส 4 ปี 2569	ไตรมาส 4 ปี 2571	2,500	580	1	-	-

หมายเหตุ : (1) อยู่ในกระบวนการคัดเลือกหรือเจรจากับผู้บริหารโรงแรมที่มีศักยภาพ

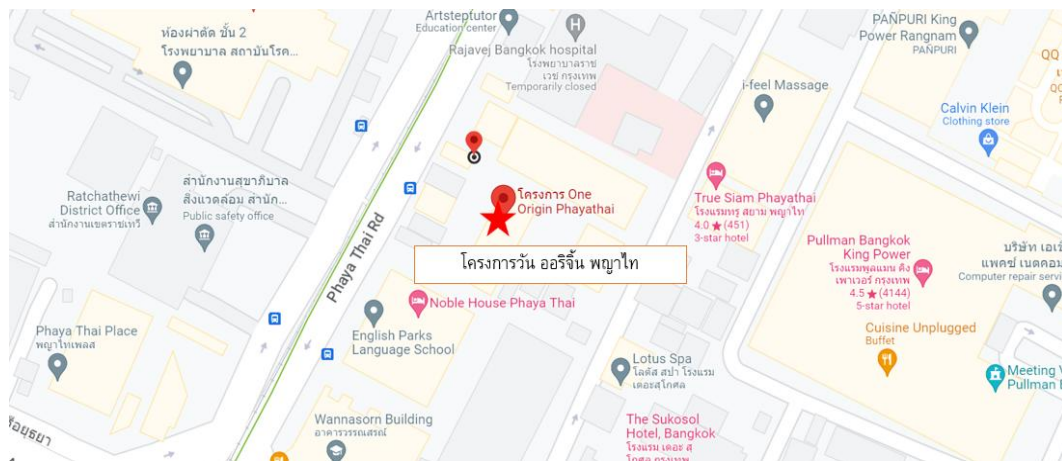
(2) อยู่ระหว่างการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน

(3) รวมงบลงทุนในการเข้าซื้อทรัพย์สิน และปรับปรุง (minor renovation)

(4) รวมห้องพักประเภทโรงแรมและวิลล่า

รายละเอียดของโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่กำลังพัฒนา ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 สรุปดังต่อไปนี้

(1) วัน ออริจิน พญาไท



โครงการ วัน ออริจิน พญาไท เป็นโครงการมิกซ์ยูส (Mixed Used) ประกอบไปด้วยโรงแรม และพื้นที่ค้าปลีก (Retail)

ในส่วนของโรงแรม โครงการ วัน ออริจิน พญาไท จะเป็นโครงการที่มีโรงแรม 2 แบรินด์ในหนึ่งโครงการ ได้แก่ แบรินด์ระดับ 3 ดาว ภายใต้แบรนด์ฮอลิเดย์อินน์ เอ็กซ์เพรส (Holiday Inn Express) และโรงแรมระดับ 4 ดาว ภายใต้แบรนด์ไฮเทล อินดิโก้ (Hotel Indigo) โดยทั้ง 2 แบรินด์อยู่ในเครือ IHG Hotels & Resorts โครงการ วัน ออริจิน พญาไท อยู่ระหว่างการดำเนินการพัฒนา ภายใต้ บริษัท วัน พญาไท จำกัด ("OPT") (บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 51) ซึ่งเป็นบริษัทร่วม

ลงทุนระหว่างบริษัท และทีแอลทีเอช ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของโตคิว แลนด์ คอร์ปอเรชั่น และเป็นบริษัทลงทุนและพัฒนา
ด้านอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในประเทศญี่ปุ่น โดยคาดว่าจะโรงแรมจะเปิดดำเนินการภายในไตรมาส 3 ปี 2570

โครงการ วัน ออริจิน พญาไท ตั้งอยู่บนถนนพญาไท เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ เป็นทำเลที่สะดวกต่อการเดินทางไป
ยังเขตศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) และอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสพญาไทและแอร์พอร์ตลิงค์พญาไท เพียง 200 เมตร
ล้อมรอบด้วยแหล่งธุรกิจ อาคารสำนักงาน สถาบันการศึกษา ศูนย์การค้า เช่น สยามพารากอน สยามดิสคัฟเวอรี สยาม
เซ็นเตอร์ และอาคารสำนักงานสยามสเคป ทั้งนี้โครงการวัน ออริจิน พญาไท ได้ออกแบบภายใต้การคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม
และชุมชนรอบโครงการ โดยมีการออกแบบส่วนพื้นที่สีเขียวด้านหน้าโครงการอย่างเหมาะสม และมีการเพิ่ม Green façade
ของโครงการในแนวตั้ง ซึ่งช่วยลดความร้อนจากภายนอกเข้าสู่ภายในอาคาร รวมถึงมีการออกแบบพื้นที่ช่องเปิดของ
อาคารให้มีขนาดเพียงพอให้แสงธรรมชาติเข้าสู่ตัวอาคาร ซึ่งช่วยลดความร้อนที่เกินความจำเป็นและยังช่วยประหยัดการใช้
พลังงานภายในอาคาร และมีการคำนึงถึงการลดมลพิษของพื้นที่จอดรถของโครงการ โดยการออกแบบที่จอดรถอัตโนมัติใน
ส่วนพื้นที่เหนือพื้นดิน นอกจากนี้โครงการมีการใช้วัสดุก่อสร้างที่ประหยัดพลังงานและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เป็นวัสดุที่มี
ค่าสะท้อนแสงน้อย เพื่อเป็นมิตรกับชุมชนรอบโครงการ

โครงการ วัน ออริจิน พญาไท คาดว่าจะมีห้องพักรวม 411 ห้อง โดยแบ่งเป็นห้องพักภายใต้แบรนด์ฮอลิเดย์อินน์
เอ็กซ์เพรส (Holiday Inn Express) 201 ห้อง ซึ่งเจาะกลุ่มนักท่องเที่ยว และนักเดินทางเพื่อติดต่อธุรกิจในย่านใจกลางเมือง
และแบรนด์ไฮเต็ล อินดิโก (Hotel Indigo) จำนวน 210 ห้อง ซึ่งเจาะกลุ่มนักท่องเที่ยวในตลาดระดับบนที่ต้องการบริการและ
สิ่งอำนวยความสะดวกสมัยใหม่ที่ครบครัน โรงแรมจะมีห้องอาหารและเครื่องดื่ม 2 ห้อง พื้นที่จัดประชุมและกิจกรรมรวม
ประมาณ 550 ตารางเมตร รวมถึงสระว่ายน้ำ Sky Pool ออนเซ็นสไตล์ญี่ปุ่น และบริการรับทำความสะอาดครบวงจรสำหรับ
ลูกค้าที่เข้าพักระยะยาว พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน นอกจากนี้ โครงการ วัน ออริจิน พญาไท จะมีพื้นที่ค้าปลีก
รวมประมาณ 1,848 ตารางเมตร โดยเน้นกลุ่มผู้เช่า ประเภทผู้ประกอบการร้านอาหารหรือเครื่องดื่ม ร้านกาแฟ และคาเฟ่
ต่าง ๆ รวมถึงผู้ประกอบการที่ให้บริการด้านสุขภาพ เป็นต้น



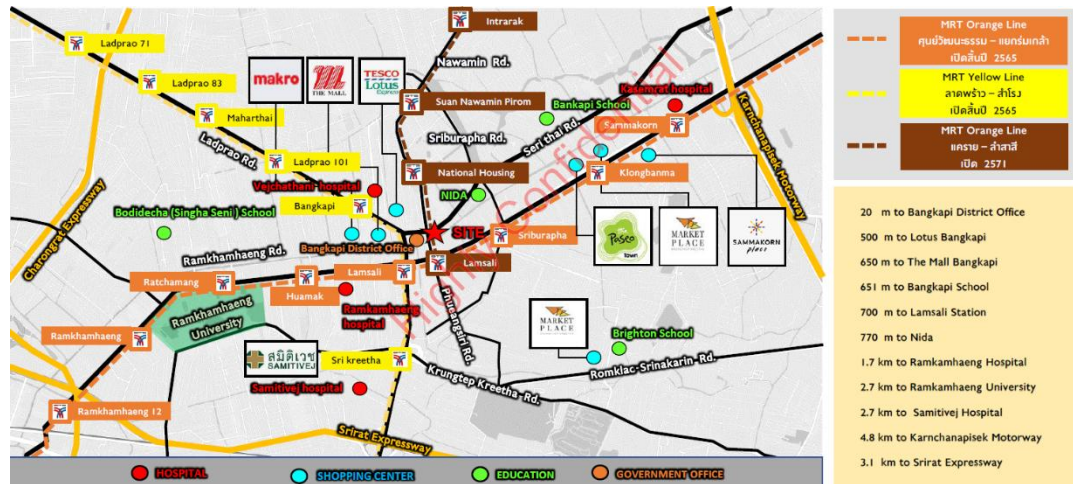
(2) วัน ออริจิน รามอินทรา



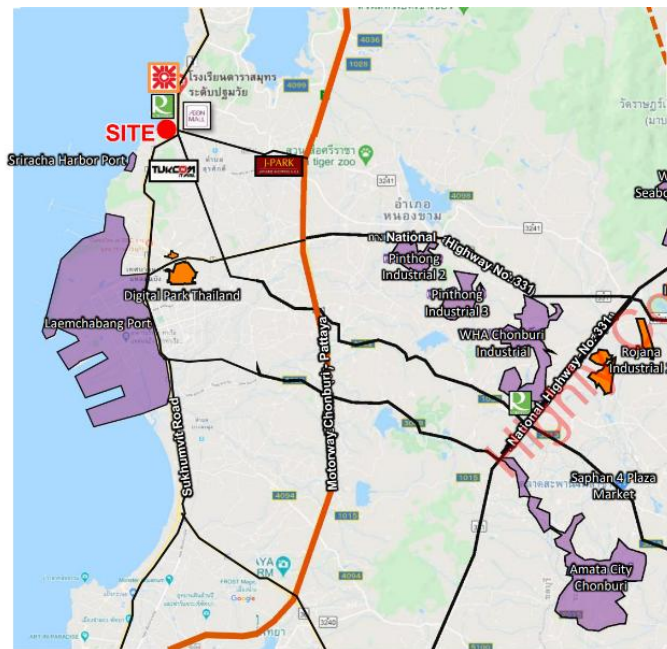
โครงการ วัน ออริจิน รามอินทรา เป็นโครงการมิกซ์ยูส (Mixed Used) ซึ่งประกอบไปด้วยโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ด้านเวลเนส ระดับ 4 ดาว และพื้นที่ค้าปลีก (Retail) ซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินการพัฒนา ภายใต้ บริษัท วัน รามอินทรา จำกัด ("RIT") (บริษัท ถือหุ้นร้อยละ 100)

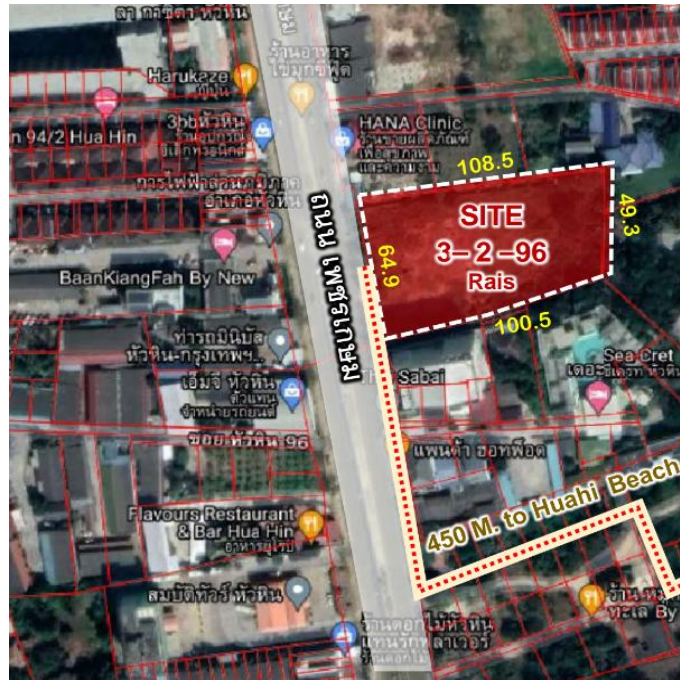
โรงแรม วัน ออริจิน รามอินทรา ตั้งอยู่ย่านรามอินทรา แขวงรามอินทรา เขตคันนายาว กรุงเทพฯ ซึ่งอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้ารามอินทรา กม. 9 และล้อมรอบด้วยแหล่งช้อปปิ้ง โรงพยาบาล และสถานที่ท่องเที่ยว เช่น โครงการศูนย์การค้าแฟชั่น ไอซ์แลนด์ โรงพยาบาลสินแพทย์ รามอินทรา และสวนสัตว์ซาฟารีเวิลด์ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของโรงแรมคือกลุ่มนักท่องเที่ยวระดับกลางทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงผู้สูงอายุที่ต้องการบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกสมัยใหม่ที่ครบครันภายในห้องพัก พร้อมทั้งบริการเสริมทางด้านสุขภาพ

โรงแรม วัน ออริจิน รามอินทรา คาดว่าจะมีห้องพักทั้งหมด 217 ห้อง พร้อมพื้นที่ครัวขนาดเล็กภายในห้องพัก ประกอบด้วยอุปกรณ์ครบครัน ตู้เย็น เตาไฟฟ้าประกอบอาหาร เครื่องครัวต่าง ๆ โรงแรมจะมีห้องอาหารและเครื่องดื่ม 1 ห้อง พื้นที่จัดประชุมและงานอีเวนต์รวมประมาณ 164 ตารางเมตร นอกจากนี้ ยังมี สระว่ายน้ำ ฟิตเนส ห้องสปา เลาจน์ และบริการรับทำความสะอาดครบวงจรสำหรับลูกค้าที่เข้าพักระยะยาว พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน รวมไปถึงพื้นที่ค้าปลีกที่เน้นด้านสุขภาพประมาณ 882 ตารางเมตร



(3) สเตย์บริดจ์ สวีท ชลบุรี ศรีราชา



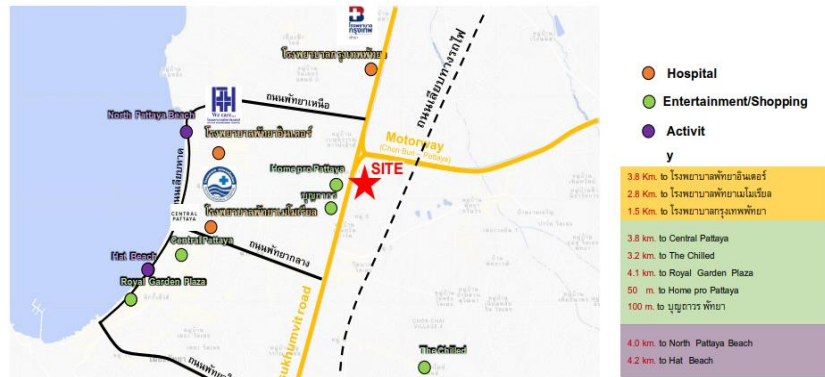


โรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท ชลบุรี ศรีราชา เป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ มาตรฐานการบริการระดับ 4 ดาว ภายใต้การพัฒนาและดำเนินการโดยบริษัทฯ และคาดว่าจะโอนทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจให้แก่ OSR (บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100) เพื่อดำเนินการในอนาคต ภายใต้แบรนด์สเตย์บริดจ์ สวีท (Staybridge Suites) ในเครือ IHG Hotels & Resorts

โรงแรมสเตย์บริดจ์ สวีท ชลบุรี ศรีราชา ตั้งอยู่ใจกลางเมืองศรีราชา ติดกับโรบินสันศรีราชา ล้อมรอบด้วยแหล่งอำนวยความสะดวกมากมาย อาทิ แหล่งช้อปปิ้ง โรงเรียน โรงพยาบาล และใกล้แหล่งงานของชาวต่างชาติ ไม่ว่าจะเป็นท่าเรือแหลมฉบัง หรือนิคมอุตสาหกรรม โดยกลุ่มเป้าหมายหลักของโรงแรมคือชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงาน หรือพำนักรอยู่ในประเทศไทย โดยเฉพาะกลุ่มชาวญี่ปุ่นที่เข้าพักในระยะยาวที่ต้องการการบริการที่สะดวกสบายในระดับมาตรฐานของโรงแรม และกลุ่มนักท่องเที่ยวเพื่อธุรกิจที่เข้าพักในระยะสั้น

โรงแรมมีห้องพักทั้งหมด 192 ห้อง พร้อมพื้นที่ครัวขนาดเล็กและเครื่องใช้ไฟฟ้าครบครันภายในห้องพัก รวมไปถึงสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ในโรงแรมที่รองรับกิจกรรมของกลุ่มเป้าหมาย เช่น ห้องรับรองชั้นธุรกิจที่มีห้องประชุมขนาดเล็กภายใน สำหรับการพูดคุย ประชุม หรือปรึกษาหารือเรื่องธุรกิจ รวมไปถึงการให้บริการออนเซ็นสไตล์ญี่ปุ่น และ Golf Simulator สำหรับพักผ่อนหลังจากการทำงาน นอกจากนี้ยังมีส่วนของห้องอาหารและเครื่องดื่มจำนวน 1 ห้อง พร้อมสำหรับการบริการลูกค้าที่พักทั้งระยะสั้นและระยะยาว

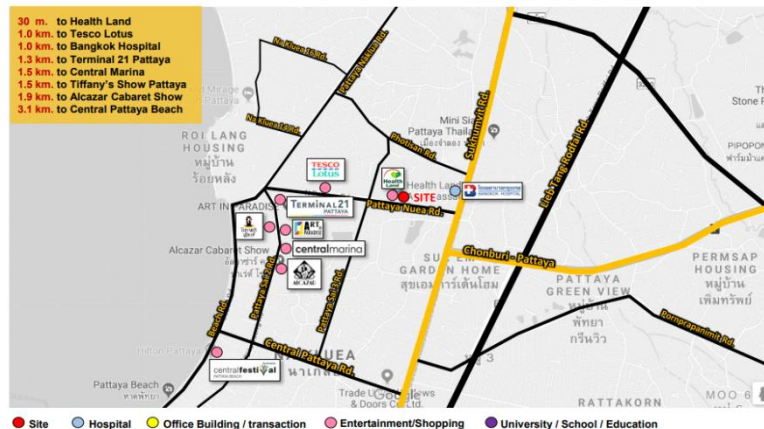
(4) วัน ออริจิน พัทยา สุขุมวิท



โครงการ วัน ออริจิน พัทยา สุขุมวิท คาดว่าจะเป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ด้านเวลเนสมาตรฐานระดับ 4 ดาว ภายใต้การพัฒนาและดำเนินการโดย OPS (บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100) มาพร้อมกับพื้นที่ค้าปลีกประมาณ 1,038 ตารางเมตร เพื่อให้ผู้ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับบริการเสริมด้านสุขภาพ (Wellness) เข้ามาเช่าพื้นที่เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าของ โรงแรม โดยบริษัทฯ ได้ลงนามในสัญญาจะซื้อจะขายที่ดินเมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2565 และ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2566 ได้ชำระค่าเงินมัดจำไปแล้วบางส่วน

โรงแรม วัน ออริจิน พัทยา สุขุมวิท ตั้งอยู่ย่านพัทยากลาง จังหวัดชลบุรี อยู่ใกล้กับทะเล โรงพยาบาล และแหล่งช้อปปิ้งชั้นนำ เช่น โฮมโปรพัทยา โรงแรมพัทยาศูนย์ และเซ็นทรัลพัทยา เป็นต้น โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโรงแรมคือกลุ่มนักท่องเที่ยวทั่วไป โดยเฉพาะกลุ่มชาวต่างชาติ ที่มองหาโรงแรมที่มีพื้นที่ค้าปลีกที่มีกลุ่มผู้ให้บริการด้านสุขภาพ (Wellness) โดยคาดว่าจะมีห้องพักจำนวน 197 ห้อง ห้องอาหารและเครื่องดื่ม 1 ห้อง พื้นที่ค้าปลีกรวมประมาณ 1,038 ตารางเมตร พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน

(5) วัน ออริจิน นอร์ท พัทยา



โครงการ วัน ออริจิน นอร์ท พัทยา คาดว่าจะเป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์มาตรฐานระดับ 3 - 4 ดาว ภายใต้การพัฒนาและดำเนินการโดย ONP (บริษัท ถิ่นร้อยละ 100) นอกจากนี้ในส่วนของโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ คาดว่าจะมีโรงแรม 2 แปรนต์ในหนึ่งโครงการ ได้แก่ แปรนต์โรงแรมระดับ 3 ดาว และโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ระดับ 4 ดาว มาพร้อมกับ MICE Playground ที่จะประกอบไปด้วย สपोर्टบาร์ กอล์ฟ แอนด์ สपोर्ट เอนเตอร์เทนเมนต์ ห้องคาราโอเกะ และ Co-Working Space

โรงแรม วัน ออริจิน นอร์ท พัทยา ตั้งอยู่ย่านพัทยาเหนือ จังหวัดชลบุรี อยู่ใกล้กับทะเล โรงพยาบาล และแหล่งช้อปปิ้งชั้นนำ เช่น เทอร์มินอล 21 พัทยา เซ็นทรัล มารีน่า พัทยา โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโรงแรมคือนักเดินทางเพื่อ

ธุรกิจและกลุ่มนักท่องเที่ยวในตลาดระดับกลางถึงบน ที่อยู่ทั้งระยะสั้นและยาว หรือต้องการบริการและสิ่งอำนวยความสะดวก สะดวกสมัยใหม่ที่ครบครันภายในห้องพักเสมือนอยู่ที่บ้าน ไม่ว่าจะเป็นต้องการทำงาน หรือพักผ่อนคลาย คาดว่าจะมีห้องพัก จำนวน 514 ห้อง ห้องอาหารและเครื่องดื่ม 3 ห้อง พื้นที่จัดประชุมและงานอีเวนต์รวม 925 ตารางเมตร นอกจากนี้ยังมีสระว่ายน้ำน้ำแบบ และบริการรับทำความสะอาดครบวงจรสำหรับลูกค้าที่เข้าพักระยะยาว พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครัน

(6) วัน ออริจิน เวลเนส ซิตี้ เขาใหญ่



โครงการ วัน ออริจิน เวลเนส ซิตี้ เขาใหญ่ คาดว่าจะเป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ด้านเวลเนส มาตรฐานระดับ 5 ดาว ซึ่งเป็นโครงการภายใต้การพัฒนาและดำเนินการโดย OKT (บริษัท ถือหุ้นร้อยละ 60) ซึ่งเป็นการร่วมลงทุนระหว่างบริษัท และเอเชียน เวลเนส

โครงการ วัน ออริจิน เวลเนส ซิตี้ เขาใหญ่ ตั้งอยู่ที่ ถนนธนรัชต์ อำเภอปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา ใกล้กับอุทยานแห่งชาติเขาใหญ่ และโครงการทางหลวงพิเศษระหว่างเมืองสายบางปะอิน – นครราชสีมา ทำให้การเดินทางสะดวกมากขึ้น โดยในโครงการประกอบด้วยการใช้ประโยชน์ที่หลากหลาย เช่น โครงการที่พักอาศัย พื้นที่เชิงพาณิชย์กรรม รวมไปถึงศูนย์ดูแลสุขภาพครบวงจร

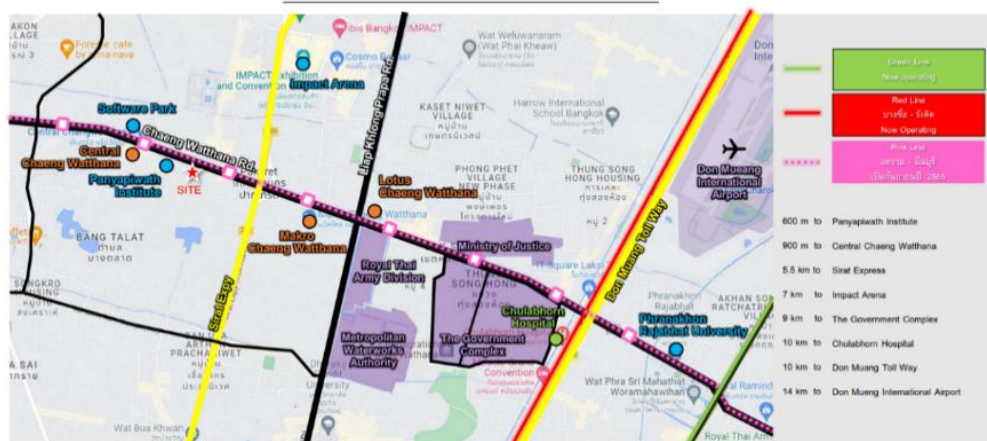
โครงการ วัน ออริจิน เวลเนส ซิตี้ เขาใหญ่ ประกอบไปด้วยที่พักอาศัย และสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน โครงการนี้เป็นจุดเชื่อมต่อระหว่างสถานที่พักอาศัย และการพักผ่อน ภายในโครงการประกอบไปด้วยส่วนที่พักอาศัยสำหรับ

การพักผ่อน ได้แก่ โรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ 191 ห้อง ที่ได้รับวิวกว้าง เหมาะสำหรับบรรยากาศการพักผ่อน อีกทั้งยังมีพื้นที่ส่วนกลาง และพื้นที่สีเขียวตลอดแนวบริเวณโครงการ สามารถดื่มด่ำบรรยากาศการพักผ่อนท่ามกลางธรรมชาติได้อย่างเต็มที่ ส่งเสริมกับตัวโครงการที่มุ่งเน้นการเป็นศูนย์ดูแลสุขภาพ เพื่อเป็นสถานที่ท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ และบำบัดไปในตัว นอกจากนี้ยังมีห้องอาหาร พื้นที่สำหรับรองรับการประชุมและงานสัมมนาต่างๆ ประมาณ 800 ตารางเมตร

(7) วัน ออริจิน แจ่งวัฒนะ



LOCATION



โครงการ วัน ออริจิน แฉงวัฒนะ คาดว่าจะเป็นโรงแรมมาตรฐานระดับ 4 ดาว ซึ่งเป็นโครงการภายใต้การพัฒนาและดำเนินการโดย OCW (บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100) โดยบริษัทฯ

โครงการ วัน ออริจิน แฉงวัฒนะ ตั้งอยู่ที่ ถนนแฉงวัฒนะ อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี ใกล้กับเซ็นทรัลแฉงวัฒนะ อิมแพ็ค เมืองทองธานี และศูนย์ราชการแฉงวัฒนะ นอกจากนี้ทำเลที่ตั้งโครงการยังอยู่ใกล้กับสถานีเมืองทองธานี รถไฟฟ้าสายสีชมพู ช่วงแคราย- มีนบุรี ซึ่งคาดว่าจะสร้างเสร็จในปี 2568 โดยในโครงการประกอบด้วยการใช้ประโยชน์ที่หลากหลาย เช่น โรงแรม และพื้นที่ค้าปลีก โดยโรงแรมมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือชาวไทยที่เดินทางมาเพื่อเข้าร่วมงาน นิทรรศการ ประชุม หรืองานคอนเสิร์ตที่จัดขึ้นที่อิมแพ็ค เมืองทองธานี ซึ่งมีตารางจัดงานตลอดทั้งปี หรือลูกค้ากลุ่มธุรกิจ การท่องเที่ยวและการบริการเพื่อการจัดประชุมองค์กร การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล การจัดประชุมนานาชาติ และการจัดแสดงสินค้า หรือ MICE ที่เข้าพักและจัดการประชุม หรือจัดสัมมนาต่าง ๆ

โครงการ วัน ออริจิน แฉงวัฒนะ คาดว่าจะประกอบไปด้วยที่ห้องพักจำนวนประมาณ 296 ห้อง นอกจากนี้ยังมีพื้นที่สำหรับรองรับการประชุมและงานสัมมนาต่าง ๆ ประมาณ 1,760 ตร.ม และสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับพักผ่อน เช่น สระว่ายน้ำ ฟิตเนส เป็นต้น

(8) วัน ออริจิ้น เชียงใหม่ นิมมาน



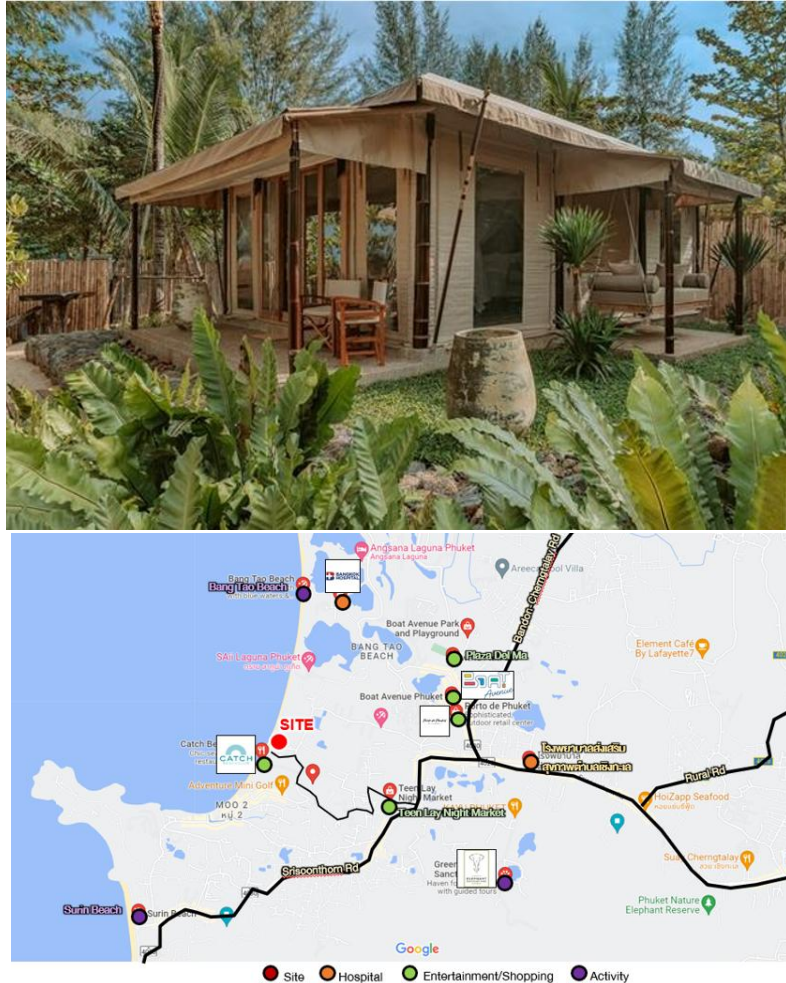
โครงการ วัน ออริจิ้น เชียงใหม่ นิมมาน คาดว่าจะเป็นโรงแรมมาตรฐานระดับ 4 ดาว ซึ่งเป็นโครงการที่ OCN (บริษัท ถือหุ้นร้อยละ 50) ได้ดำเนินการเข้าซื้อจากบุคคลภายนอก และโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน เมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายน 2566 ภายหลังการเข้าซื้อทรัพย์สิน บริษัทฯ มีแผนจะปรับปรุง (minor renovation) เพื่อปรับโฉมโรงแรมให้สอดคล้องกับรูปแบบของบริษัทฯ

โครงการ วัน ออริจิ้น เชียงใหม่ นิมมาน ตั้งอยู่ที่ ถนนศรีมงคลจารย์ อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ ใกล้ถนนนิมมาน เดินทางสะดวกอยู่ใกล้กับถนนคนเดินและแหล่งช้อปปิ้งชื่อดังต่างๆ เช่น วันนิมมาน Think Park และห้างเมญา

ซึ่งเป็นแหล่งช้อปปิ้งสินค้าไลฟ์สไตล์ งานออกแบบ ร้านอาหารและคาเฟ่ชั้นนำ นอกจากนี้ตัวโครงการยังอยู่ไม่ไกลจากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และท่าอากาศยานนานาชาติเชียงใหม่ โดยโรงแรมมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นชนรุ่นใหม่ที่ชอบการท่องเที่ยวไลฟ์สไตล์ และถ่ายรูปตามสถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ ในจังหวัดเชียงใหม่ ที่มองหาที่พักที่เดินทางได้สะดวกและมีสไตล์การตกแต่งที่สวยงาม

โครงการ วัน ออริจิน เชียงใหม่ นิมมาน ประกอบไปด้วยที่ห้องพักจำนวนประมาณ 102 ห้อง พร้อมบริการห้องอาหารในโรงแรม จำนวน 1 ห้อง

(9) วัน ออริจิน บางเทา บีชฟรอนต์

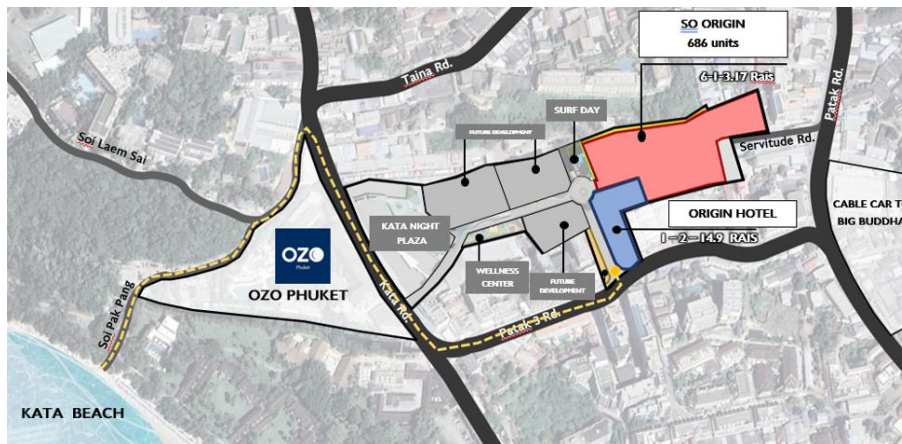


โครงการ วัน ออริจิน บางเทา บีชฟรอนต์ ซึ่งจะเป็นที่พักในรูปแบบบ้านพักส่วนตัวพร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกหรือพูลวิลล่า (Villa) จำนวน 43 หลัง ภายใต้การพัฒนาและดำเนินการโดย OBF (บริษัท ถือหุ้นร้อยละ 100)

โครงการ วัน ออริจิน บางเทา บีชฟรอนต์ ตั้งอยู่ในซอยบางเทา 4/2 ตำบลเชิงทะเล อำเภอถลาง ภูเก็ต ติดกับชายหาดบางเทา และอยู่ใกล้แหล่งช้อปปิ้ง ธุรกิจ ร้านอาหาร และบันเทิง เช่น Porto de Phuket, Villa-Market – Boat Avenue Phuket (Laguna), และ Catch Beach Club กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโรงแรมคือนักเดินทางเพื่อธุรกิจและกลุ่มนักท่องเที่ยวในตลาดระดับบน ที่ต้องการบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกสมัยใหม่ที่ครบครันภายในห้องพัก ไม่ว่าจะเป็นต้องการทำงาน หรือผ่อนคลาย

โครงการ วัน ออริจิน บางเทา บีชฟรอนต์ คาดว่าจะมีห้องพักประเภทพูลวิลล่าประมาณ 43 หลัง พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ห้องอาหารและเครื่องดื่ม 1 ห้อง (All Day Dining) พูลบาร์ บีชคลับ พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานที่ครบครัน

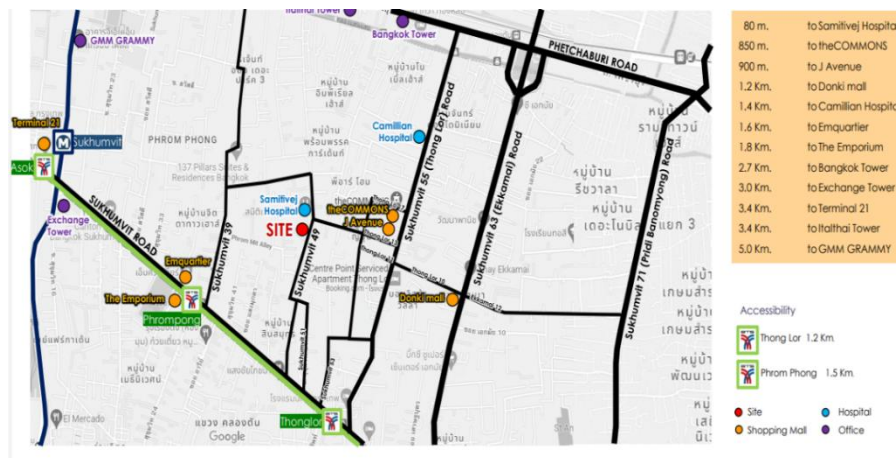
(10) วัน ออริจิน ภูเก็ต กะตะ



โครงการ วัน ออริจิน ภูเก็ต กะตะ คาดว่าจะเป็นโรงแรมมาตรฐานระดับ 4 ดาว ภายใต้การพัฒนาและดำเนินการโดย OKP (บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100) โครงการ วัน ออริจิน ภูเก็ต กะตะ ตั้งอยู่ 800 เมตรจากหาดกะตะ และหาดกะรนในระยะ 1.2 กิโลเมตรจากหาดกะรน ซึ่งเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงด้านกิจกรรมทางน้ำที่นักท่องเที่ยวให้ความสนใจ เช่น การดำน้ำส쿠บ้า กีฬาโต้คลื่น นอกจากนี้ในบริเวณใกล้เคียงที่ตั้งของโครงการยังมีตลาดกะตะไนท์ พลาซ่า ซึ่งเป็นตลาดนัดกลางคืนที่มีร้านอาหาร และเป็นอีกหนึ่งแลนด์มาร์คของกะตะ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโรงแรมได้แก่กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ ที่ชื่นชอบกิจกรรมทางน้ำ และความอุดมสมบูรณ์ของธรรมชาติในจังหวัดภูเก็ต

โครงการ วัน ออริจิน ภูเก็ต กะตะ คาดว่าจะมีห้องพักจำนวนประมาณ 224 ห้อง ที่มาพร้อมกับสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโรงแรมอย่างครบครัน เช่น ห้องอาหาร (All Day Dining) สระว่ายน้ำ pool bar ห้องประชุมและอีเว้นท์รวมประมาณ 275 ตารางเมตร ศูนย์บริการฟิตเนส และบริการสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานอื่น ๆ

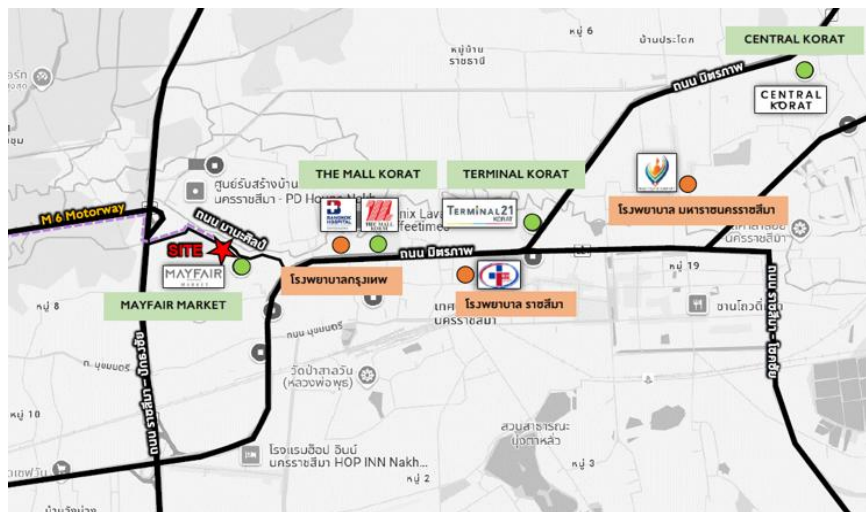
(11) วัน ออริจิน สุขุมวิท 49



โครงการ วัน ออริจิน สุขุมวิท 49 คาดว่าจะเป็นโรงแรมระดับ 3 - 4 ดาว ภายใต้การพัฒนาและดำเนินการโดย O49 (บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100) และบริษัทฯ ได้ดำเนินการเข้าทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวกับเจ้าของที่ดินและได้ชำระเงินค่านำดิน (Up-front fee) บางส่วนให้แก่ผู้ให้เช่า โครงการวัน ออริจิน สุขุมวิท 49 เป็นชอยกลางเมืองที่มีชีวิตชีวา โดยตั้งอยู่ระหว่างอโศกและพร้อมพงษ์ ย่านที่ได้รับความนิยมในกรุงเทพฯ ชอยสุขุมวิท 49 มีร้านอาหารชื่อดังมากมาย รวมถึงคาเฟ่ และบาร์ต่าง ๆ นอกจากนี้โครงการวัน ออริจิน สุขุมวิท 49 ยังตั้งอยู่ใกล้กับโรงพยาบาลสมิติเวช สุขุมวิท หนึ่งในโรงพยาบาลเอกชนชั้นนำในประเทศไทยและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ในระยะเพียง 80 เมตร ทำให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโรงแรมได้แก่ กลุ่มนักท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ที่มาใช้บริการโรงพยาบาลสมิติเวช เช่น คอร์สเสริมความงาม ศัลยกรรมความงาม รวมไปถึงคณะสัมมนาเชิงการแพทย์ที่มองหาโรงแรมบริเวณใกล้เคียงกับโรงพยาบาล

โครงการวัน ออริจิน สุขุมวิท 49 คาดว่าจะมีห้องพักประมาณ 124 ห้อง พร้อมทั้งจัดรถชั้นใต้ดิน รวมไปถึงสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน เช่น ห้องอาหารและเครื่องต้มจำนวน 1 ห้อง สระว่ายน้ำ ฟิตเนส และบริการสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานอื่น ๆ

(12) วัน ออริจิน โคราช ซิตี้ลิงค์

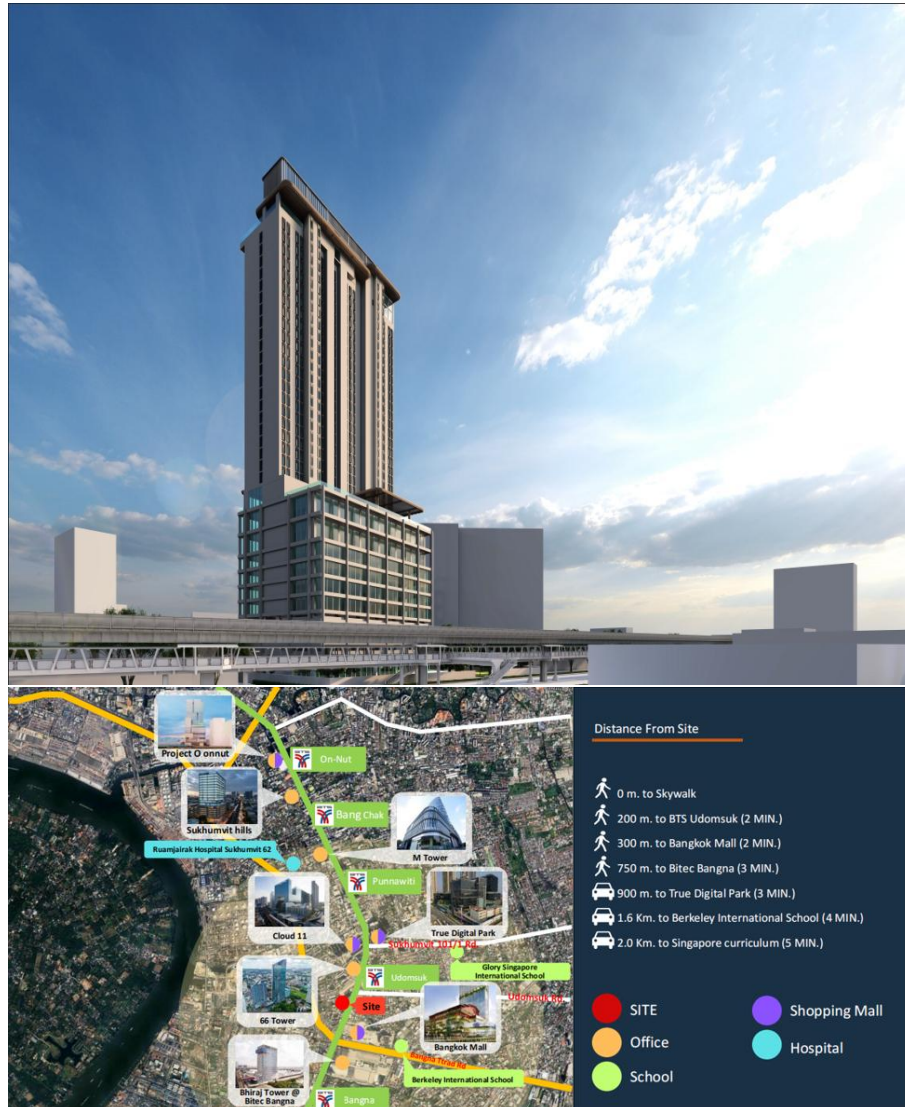


โครงการ วัน ออริจิน โคราช ซิตี้ลิงค์ เป็นโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ มาตรฐานระดับ 4 ดาว ซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินการพัฒนา ภายใต้บริษัทร่วมทุน SPV1 (บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 51 ร่วมทุนกับคลังคลาซ่า) ตั้งอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา โดยมีแผนการพัฒนาโครงการในรูปแบบโครงการโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ นอกจากนี้จังหวัดนครราชสีมา หรือโคราชเป็นจังหวัดหนึ่งในภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทยที่เป็นประตูสู่ภาคอีสาน และเป็นจังหวัดที่มีขนาดพื้นที่ใหญ่เป็นอันดับหนึ่งของประเทศ และมีประชากรมาเป็นอันดับสองรองจากกรุงเทพฯ ทำให้ภายใน

พื้นที่มีความหนาแน่นของประชากรและนักท่องเที่ยวเป็นจำนวนมาก โดยกลุ่มลูกค้าหลักได้แก่ นักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ และข้าราชการที่ต้องเดินทางในบริเวณใกล้เคียง เช่น อำเภอปากช่อง อำเภอโชคชัย อำเภอวังน้ำเขียว และสถานที่ท่องเที่ยวยอดนิยมอย่างเขาใหญ่

โครงการ วัน ออริจิน โคราช ซิตี้ลิงค์ คาดว่าจะมีห้องพักประมาณ 230 ห้อง รวมไปถึงสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน เช่น ห้องอาหาร (All Day Dining) ออเนชั่น บาร์ สระว่ายน้ำ ฟิตเนส ห้องประชุมประมาณ 800 ตารางเมตร

(13) วัน ออริจิน สุขุมวิท 68



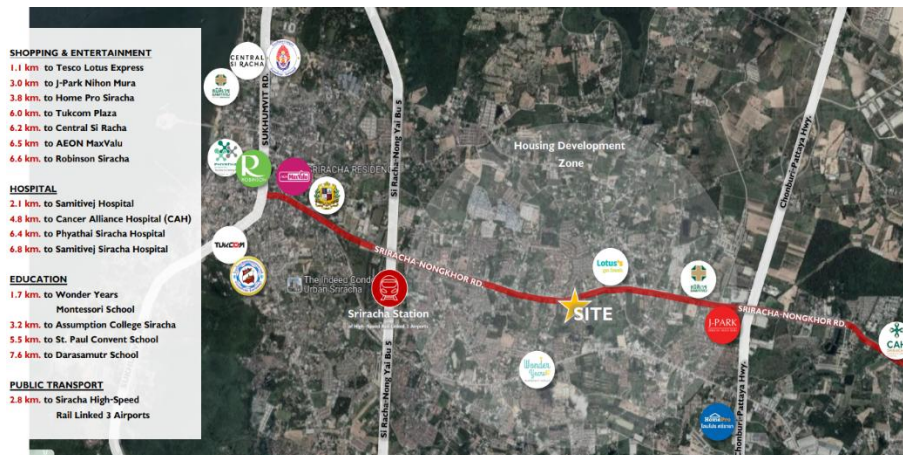
โครงการ วัน ออริจิน สุขุมวิท 68 เป็นโครงการมิกซ์ยูส (Mixed Used) ประกอบไปด้วยโรงแรม พื้นที่ค้าปลีก (Retail) และโซนอาคารสำนักงานให้เช่า สำหรับโรงแรมคาดว่าจะพัฒนาเป็นโรงแรมระดับ 5 ดาว ภายใต้แบรนด์โรงแรมระดับโลกอย่าง Grand Mercure ในเครือ Accor โดยได้เข้าทำสัญญาเช่าที่ดินระยะยาวกับเจ้าของที่ดินและได้ชำระเงินค่าหน้าดิน (Up-front fee) บางส่วนให้แก่ผู้ให้เช่า

โครงการ วัน ออริจิน สุขุมวิท 68 อยู่ระหว่างการวางแผนงานก่อสร้างและการดำเนินการพัฒนา ภายใต้ บริษัท วัน ออริจิน สุขุมวิท 68 (“O68”) (บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 51) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมลงทุนระหว่างบริษัทฯ และ TLTH

โครงการ วัน ออริจิน สุขุมวิท 68 ตั้งอยู่บนทำเลศักยภาพสามารถเข้าออกได้หลายเส้นทาง อาทิ สุขุมวิท และบางนา-ตราด รวมถึงอยู่ใกล้บีทีเอสสถานีอุดมสุขในระยะทางเพียง 200 เมตร และตั้งอยู่ห่างจากไบเทค บางนาเพียง 750 เมตร นอกจากนี้ในปี 2567 ห้างสรรพสินค้า Bangkok Mall ซึ่งเป็นหนึ่งในห้างสรรพสินค้าที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่คาดว่าจะประกอบไปด้วยโซนห้างสรรพสินค้าและซูเปอร์มาร์เก็ต โซนโรงภาพยนตร์ โซนแบงก์ค็อก อารีน่า ซึ่งเป็นพื้นที่จัดคอนเสิร์ตและกิจกรรมต่าง ๆ โซนสวนน้ำและสวนสนุก โซนพื้นที่จอดรถกว่า 8,000 คัน โซนสำนักงานและพื้นที่พัฒนาเป็นที่อยู่อาศัย โซนสถานีขนส่งสายตะวันออก และพื้นที่พักคอยผู้โดยสารโดยออกแบบและจัดทำในลักษณะเดียวกับโถงผู้โดยสารของสนามบิน ดังนั้นจึงคาดว่าจะการเปิดตัวของ Bangkok Mall จะเป็นการพัฒนาพื้นที่บริเวณดังกล่าวให้เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจที่สำคัญ และเป็นแหล่งท่องเที่ยวระดับโลกที่ดึงดูดทั้งนักท่องเที่ยวชาวไทยและนักท่องเที่ยวต่างชาติ โดยที่ตั้งของ Bangkok Mall อยู่ห่างจากโครงการวัน ออริจิน สุขุมวิท 68 เพียง 500 เมตร ทำให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโรงแรมได้แก่กลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ รวมไปถึงองค์กรที่มาจัดสัมมนาหรือเข้าร่วมงานอีเวนต์ต่าง ๆ ที่จัดขึ้นที่ไบเทค บางนา และ Bangkok Mall ในอนาคต

โครงการ วัน ออริจิน สุขุมวิท 68 คาดว่าจะมีห้องพักรวมประมาณ 409 ห้อง รวมไปถึงสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน เช่น ห้องอาหารและเครื่องดื่มจำนวน 2 ห้อง สระว่ายน้ำ ฟิตเนส รวมถึงพื้นที่จัดประชุมประมาณ 920 ตารางเมตร พื้นที่ค้าปลีกประมาณ 1,000 ตารางเมตร และบริการสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานอื่น ๆ นอกจากนี้โครงการวัน ออริจิน สุขุมวิท 68 ยังมีพื้นที่เช่ารวมประมาณ 6,531 ตารางเมตร โดยแบ่งออกเป็น พื้นที่ที่ส่วนอาคารสำนักงานให้เช่าประมาณ 5,448 และพื้นที่ค้าปลีกรวมประมาณ 1,083 ตารางเมตรอีกด้วย

(14) วัน ออริจิน ศรีราชา เจ-พาร์ค



โครงการ วัน ออริจิน ศรีราชา เจ-พาร์ค ซึ่งคาดว่าจะจะเป็นโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์สไตล์ญี่ปุ่นมาตรฐานระดับ 3 ดาว เป็นโครงการภายใต้การพัฒนาและดำเนินการโดย OAS (บริษัท ถือหุ้นร้อยละ 60) และมีแผนที่จะให้เซ็นโรงแรมระดับโลกเข้ามามีบริหารจัดการเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์

โครงการ วัน ออริจิน ศรีราชา เจ-พาร์ค ตั้งอยู่ที่ ตำบลสุรศักดิ์ อำเภอเมืองศรีราชา จังหวัดชลบุรี ใกล้กับโครงการ เจ-พาร์ค นิฮอน มูระ ศรีราชา ซึ่งเป็นแหล่งช้อปปิ้งที่จำลองบรรยากาศของญี่ปุ่นแบบดั้งเดิม เช่น ร้านอาคารสไตล์ญี่ปุ่น วัดทองเกียวกุโตะ รวมทั้งสวนหย่อมแบบญี่ปุ่น โดยเป็นที่นิยมเป็นอย่างมากสำหรับชาวญี่ปุ่นที่พักอาศัยในพื้นที่บริเวณใกล้เคียง รวมถึงการเติบโตของโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ผ่านการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ตั้งแต่รถไฟความเร็วสูง (กรุงเทพ-ระยอง) รถไฟทางคู่ (มาบตาพุด) ทางด่วนมอเตอร์เวย์ (มาบตาพุด) สนามบินนานาชาติอยู่ตะกั่ว ทำเรื่อน้ำลึกแหลมฉบัง และท่าเรืออุตสาหกรรมมาบตาพุดยังดึงดูดนักลงทุนจากต่างประเทศ ซึ่งรวมถึงภาคเอกชนของประเทศญี่ปุ่นเข้ามาลงทุนในพื้นที่ EEC ส่งผลให้บริเวณดังกล่าวมีชาวญี่ปุ่นที่เข้ามาทำงาน หรือพำนักรอยู่ในประเทศไทย (Expat) ที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของโครงการมีจำนวนมาก และมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

โครงการ วัน ออริจิน ศรีราชา เจ-พาร์ค ประกอบไปด้วยที่พักอาศัยรูปแบบเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์สไตล์ญี่ปุ่นจำนวน 191 ห้อง และสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน อาทิ ห้องอาหารและเครื่องดื่ม (All Day Dining) ห้องประชุมและพื้นที่จัดงานสัมมนา มาพร้อมกับพื้นที่ส่วนกลางที่มาพร้อมกับฟิตเนสและสระว่ายน้ำ เหมาะสำหรับบรรยากาศการพักผ่อน อีกทั้งยังมีพื้นที่สีเขียวตลอดแนวบริเวณโครงการ

(15) วัน ออริจิน อุดรธานี



โครงการ วัน ออริจิน อุดรธานี เป็นโครงการมิกซ์ยูส (Mixed Used) ประกอบไปด้วยโรงแรม มาตรฐานระดับ 4 ดาว และพื้นที่ค้าปลีก (Retail) โดยอยู่ระหว่างการดำเนินการพัฒนา ภายใต้ บริษัท วัน ออริจิน รัชฉินา จำกัด ("ORN") (บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 51 ร่วมทุนกับบุคคลภายนอก)

โครงการ วัน ออริจิน อุดรธานี ตั้งอยู่ อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี ที่เป็นศูนย์กลางหน่วยงานราชการ ภูมิภาค การค้า การพาณิชย์ การขนส่งทางบก และอากาศ สามารถเดินทางสะดวกด้วยรถส่วนตัวและขนส่งสาธารณะ ประกอบด้วยโรงแรมจำนวน 217 ห้อง และพื้นที่ค้าปลีกรวม 6,153 ตารางเมตร จังหวัดอุดรธานีถือเป็นเมืองใหญ่ในภาคอีสานที่มีเส้นทางด้านศิลปวัฒนธรรม วัดสวย เมืองงาม ที่มีคุณค่าเหนือกาลเวลาและแหล่งโบราณคดีที่สำคัญ อีกทั้งยังมีธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์แฝงไปด้วยมนต์เสน่ห์ที่ซ่อนตัวอยู่ในผืนป่าสีเขียว นอกจากนี้จังหวัดอุดรธานียังเป็นประตูสู่ภูมิภาค

ที่สามารถเข้าถึงลาวและต่อไปยังเวียดนามตอนเหนือและจีนตอนใต้ได้อีกด้วย หรือสามารถเดินทางไปจังหวัดใกล้เคียงเช่น จังหวัดหนองคาย รวมถึงจังหวัดอุดรธานี ยังมีสนามบินอุดรธานีที่มีจำนวนผู้โดยสารที่ใช้บริการที่อยู่ในระดับต้นๆ ของประเทศไทย

โดยโครงการตั้งอยู่ใกล้แหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญ อาทิเช่น อนุสาวรีย์กรมหลวง ประจักษ์ศิลปาคม สวนสาธารณะหนองประจักษ์ ศูนย์วัฒนธรรมไทย-จีน อุดรธานี พิพิธภัณฑ์เมืองอุดรธานี อีกทั้งยังไม่ไกลจากท่าอากาศยานนานาชาติอุดรธานี ร้านอาหาร ห้างสรรพสินค้าต่างๆ อาทิเช่น เซ็นทรัลอุดรธานี และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ รวมถึงโรงพยาบาล



(16)วัน ออริจิน เชียงทะเล ภูเก็ต

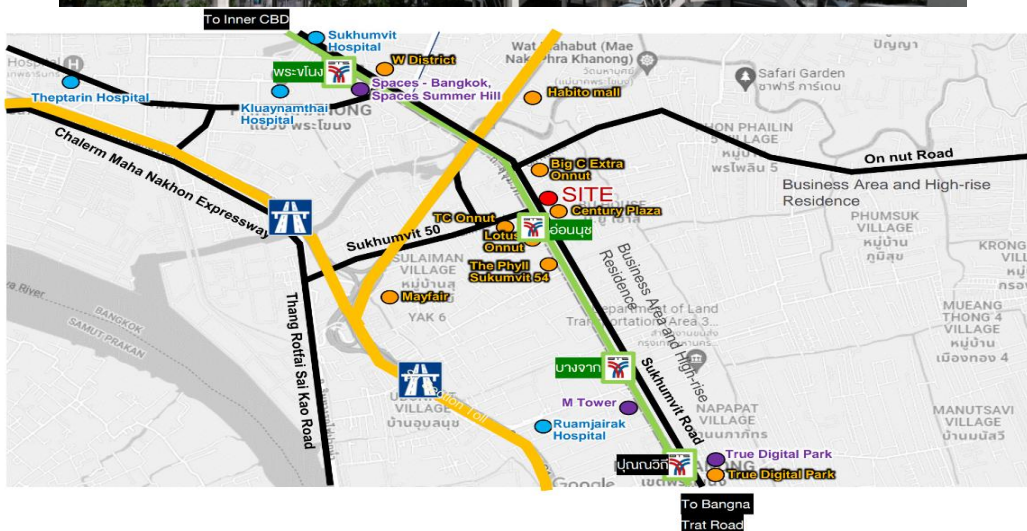


โครงการ วัน ออริจิน เชียงทะเล ภูเก็ต เป็นโครงการโรงแรมระดับ 3-4 ดาว ตั้งอยู่ติดทะเลสาบในพื้นที่ตำบลเชิงทะเล อำเภอดกลาง จังหวัดภูเก็ต ภายใต้การพัฒนาและดำเนินการโดยบริษัท วัน ออริจิน เชียงทะเล ภูเก็ต ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 โครงการประกอบด้วยอาคารโรงแรมจำนวน 1 อาคาร สูง 8 ชั้น และมีจำนวนห้องพักประมาณ 126 ห้อง

ท่าเลเซิงทะเลเป็นหนึ่งในท่าเลที่มีความโดดเด่นของภูเก็ต รายล้อมด้วยแหล่งท่องเที่ยวสำคัญ อาทิ หาดบางเทา ลากูน่าภูเก็ต และหาดลาหยัน โดดเด่นด้วยบรรยากาศการพักผ่อนริมทะเล ควบคู่กับสิ่งอำนวยความสะดวกด้านไลฟ์สไตล์ ร้านอาหาร คาเฟ่ และแหล่งช้อปปิ้งที่ครบครัน โดยเฉพาะย่าน Boat Avenue และ Porto de Phuket อีกทั้งยังเป็นพื้นที่ที่มีการพัฒนาโครงการที่พักอาศัยและรีสอร์ทระดับพรีเมียมอย่างต่อเนื่อง จึงเหมาะสำหรับการพักผ่อน การอยู่อาศัยระยะยาว และการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ที่เชื่อมโยงกับตลาดท่องเที่ยวคุณภาพ

โครงการฯ ตั้งอยู่ในท่าเลใจกลางเซิงทะเล ซึ่งเป็นแหล่งไลฟ์สไตล์ที่มีความหลากหลาย และมีจุดเด่นด้านการตั้งอยู่ติดทะเลสาบ โดยพื้นที่โดยรอบรองรับกิจกรรมกีฬาและนันทนาการหลากหลายรูปแบบ (Sport Activities) อันเป็นองค์ประกอบสำคัญที่ช่วยเสริมบรรยากาศการพักผ่อนและประสบการณ์การเข้าพักของผู้ใช้บริการ นอกจากนี้ โครงการฯ ยังสามารถเดินทางเชื่อมต่อไปยังแหล่งท่องเที่ยว ร้านอาหาร และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ได้อย่างสะดวก จึงมีศักยภาพในการรองรับทั้งนักท่องเที่ยวและผู้เข้าพักที่ต้องการพักผ่อนในท่าเลที่มีความครบครัน

(17) วัน ออริจิน อ่อนนุช



โครงการ วัน ออริจิน อ่อนนุช คาดว่าจะเป็นโรงแรมระดับ 5 ดาว ในโครงการมิกซ์ยูส (Mixed-Use) ขนาดใหญ่ที่มีทั้งส่วนของโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ อาคารสำนักงาน และพื้นที่ค้าปลีก ภายใต้การพัฒนาและดำเนินการโดย OON

โครงการ วัน ออริจิน อ่อนนุช มีแผนที่จะเปิดดำเนินการภายในไตรมาสที่ 2 ปี 2573

โครงการวัน ออริจิน อ่อนนุช ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท 79 ติดกับรถไฟฟ้าบีทีเอสสถานีอ่อนนุช เป็นถนนเส้นสำคัญอีกหนึ่งเส้นของกรุงเทพฯ เนื่องจากเป็นย่านที่สามารถเดินทางเข้า-ออกเมืองได้สะดวก สามารถเชื่อมต่อเส้นทางต่าง ๆ ได้หลายเส้นทาง และเป็นจุดที่เชื่อมต่อมาจากถนนสายหลักอย่างสุขุมวิท ในส่วนของการเดินทางด้วยทางด่วนพิเศษก็มีถึง 2 จุดด้วยกัน อย่างสุขุมวิท 50 หรือสุขุมวิท 62 ที่ขึ้น-ลงทางด่วนรามอินทรา อาจณรงค์ และทางพิเศษเฉลิมมหานคร นอกจากนี้ทำเลอ่อนนุชยังสามารถเดินทางไปสนามบินสุวรรณภูมิได้โดยตรง ด้วยการออกไปถนนศรีนครินทร์ มุ่งสู่ถนนลาดกระบัง นอกจากนี้อ่อนนุชยังเป็นพื้นที่ที่เต็มไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกมากมายที่รองรับกับทุกการใช้ชีวิต โดยมีศูนย์การค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต คอมมูนิตีมอลล์ต่าง ๆ เช่น เทสโก้ โลตัส เซ็นจูรี เดอะมูฟวีพลาซ่า บิ๊กซี และอื่น ๆ อีกมากมาย ส่งผลให้ย่านอ่อนนุชเต็มไปด้วยแหล่งชุมชนผู้อยู่อาศัย วัยทำงาน นักธุรกิจ และชาวต่างชาติอย่างหนาแน่น ทำให้อ่อนนุชเป็นทำเลที่มีศักยภาพในการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

โครงการวัน ออริจิน อ่อนนุช มีแผนในการพัฒนาเป็นโครงการมิกซ์ยูส (Mixed-Use) ขนาดใหญ่ร่วมสมัยที่ครบครัน จำนวน 28 ชั้น โดยคาดว่าจะมีห้องพักประมาณ 411 ห้อง แบ่งออกเป็นห้องพักประเภทโรงแรม 285 ห้อง และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ 126 พื้นที่อาคารสำนักงานประมาณ 15,917 ตารางเมตร และพื้นที่ค้าปลีกประมาณ 4,000 ตารางเมตร พร้อมที่จอดรถชั้นใต้ดิน รวมไปถึงสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น สระว่ายน้ำวิวเมือง ห้องประชุมสัมมนาขนาดใหญ่ ฟิตเนสที่มีอุปกรณ์อย่างครบครัน

(18) วัน ออริจิ้น รางน้ำ



โครงการ วัน ออริจิ้น รางน้ำ เป็นโครงการโรงแรมระดับ 3-4 ดาว ภายใต้แบรนด์ไลฟ์สไตล์ระดับกลาง มีอัตราค่าห้องพัก (Motto by Hilton) อยู่ในเครือ Hilton โครงการ วัน ออริจิ้น รางน้ำ อยู่ระหว่างการดำเนินการพัฒนา ภายใต้ วัน ออริจิ้น รางน้ำ (บริษัท ถือหุ้นร้อยละ 50) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมลงทุนระหว่างบริษัท และบริษัท เค อีสต์ จำกัด (“เค อีสต์”) ถือหุ้นร้อยละ 50 ซึ่งก่อตั้งขึ้นโดย ครอบครัวสีหนาทกฤดากุล เป็นบริษัทลงทุนและพัฒนาโรงแรมเดอะ แลนด์มาร์ค กรุงเทพฯ, โรงแรม แลงคาสเตอร์ กรุงเทพฯ, โรงแรมรอยัล แลงคาสเตอร์ ลอนดอน และ โรงพยาบาลไทยนครินทร์ โดยร่วมกันพัฒนาโรงแรม 1 โครงการ บนที่ดินของ บริษัท แลนด์มาร์คทาวเวอร์ จำกัด

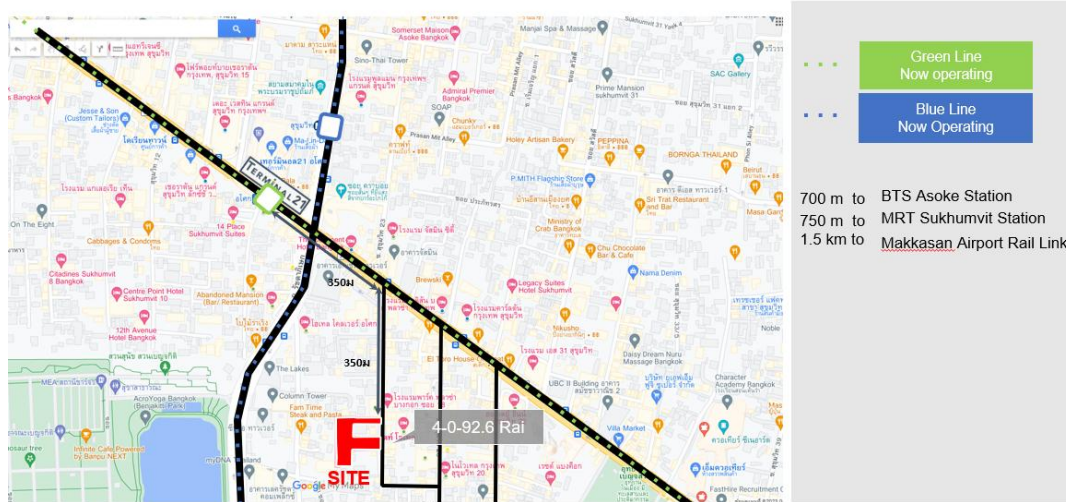
โครงการ วัน ออริจิ้น รางน้ำ ตั้งอยู่บนถนนพญาไท เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ เป็นทำเลที่สะดวกต่อการเดินทางไปยังเขตศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) และอยู่ใกล้สถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสอนุสาวรีย์ชัยสมรภูมิเพียง 100 เมตร จึงสามารถเชื่อมต่อไปยังย่านธุรกิจและแหล่งไลฟ์สไตล์สำคัญของกรุงเทพฯ ได้อย่างสะดวก พื้นที่โดยรอบรายล้อมด้วยแหล่งธุรกิจ อาคารสำนักงาน

สถานศึกษา โรงพยาบาล และศูนย์การค้า อาทิ King Power รามคำแหง, Century The Movie Plaza, Center One, Victory Mall, Fashion Mall, สวนสันติภาพ และโรงพยาบาลพญาไท 2 ซึ่งช่วยสนับสนุนการใช้ชีวิตประจำวันและการเข้าถึงสิ่งอำนวยความสะดวกของผู้พักอาศัยและผู้เข้าพัก

(19) ออริจิ้น โฮเทล พญาไท



LOCATION



โครงการ ออริจิน โฮเทล พุกงา เป็นโครงการโรงแรมระดับ 4 ดาว บนที่ดินขนาด 4-0-92.6 ไร่ โดยคาดว่าจะมีห้องพักประมาณ 580 ห้อง ซึ่งอยู่ระหว่างการดำเนินการพัฒนา ภายใต้บริษัท ออริจิน โฮเทล พุกงา สุขุมวิท จำกัด โดยบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 50 และบริษัท พุกงา เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกงา”) ถือหุ้นร้อยละ 50 ทั้งนี้ พุกงาเป็นบริษัทที่ก่อตั้งโดยคุณทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ และเป็นผู้ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ขนาดใหญ่ที่มีประสบการณ์ในหลากหลายรูปแบบ ทั้งโครงการหมู่บ้านจัดสรร โครงการคอนโดมิเนียม และธุรกิจโรงพยาบาล

ความร่วมมือระหว่างบริษัทฯ และพุกงาในครั้งนี้ ถือเป็นการผนึกความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาและบริหารธุรกิจโรงแรมของบริษัทฯ เข้ากับประสบการณ์และศักยภาพด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของพุกงา โดยนับเป็นก้าวสำคัญในการขยายธุรกิจของพุกงาเข้าสู่ธุรกิจโรงแรมเป็นครั้งแรก อีกทั้งยังเป็นการต่อยอดโอกาสทางธุรกิจในทำเลศักยภาพใจกลางกรุงเทพฯ ซึ่งมีความต้องการเข้าพักจากทั้งกลุ่มนักท่องเที่ยว นักธุรกิจ และผู้เดินทางที่ต้องการความสะดวกในการเชื่อมต่อไปยังย่านสำคัญของเมือง

โครงการ ออริจิน โฮเทล พุกงา ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท 18 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ เป็นทำเลที่มีความสะดวกต่อการเดินทางและอยู่ใกล้เขตศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) ของกรุงเทพฯ โดยตั้งอยู่ใกล้แยกอโศก สถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสอโศก และสถานีรถไฟใต้ดินสุขุมวิท ซึ่งอยู่ห่างจากโครงการประมาณ 450 เมตร จึงสามารถเชื่อมต่อไปยังย่านธุรกิจ แหล่งงาน และแหล่งไลฟ์สไตล์สำคัญของกรุงเทพฯ ได้อย่างสะดวก ทั้งยังเอื้อต่อการเดินทางไปยังพื้นที่สำคัญอื่น ๆ ผ่านระบบขนส่งมวลชนที่เชื่อมโยงกัน

พื้นที่โดยรอบโครงการรายล้อมด้วยแหล่งธุรกิจ อาคารสำนักงาน โรงแรม ร้านอาหาร แหล่งช้อปปิ้ง และสถานที่สำคัญต่าง ๆ ซึ่งช่วยสนับสนุนศักยภาพของทำเลในฐานะแหล่งพักอาศัยและแหล่งท่องเที่ยวเชิงธุรกิจ โดยมีสถานที่สำคัญในบริเวณใกล้เคียง อาทิ ศูนย์การค้า Terminal 21 Asok, ศูนย์การค้า Emporium และ EmQuartier, สวนเบญจสิริ, อาคารสำนักงานในย่านอโศก-สุขุมวิท และศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ซึ่งล้วนเป็นองค์ประกอบที่ช่วยส่งเสริมความสะดวกในการใช้ชีวิต การทำงาน และการเดินทางของผู้เข้าพัก

ด้วยทำเลที่ตั้งซึ่งสามารถเข้าถึงระบบขนส่งมวลชนได้สะดวก ประกอบกับการอยู่ใกล้แหล่งธุรกิจและแหล่งไลฟ์สไตล์ที่สำคัญ โครงการจึงมีศักยภาพในการรองรับกลุ่มลูกค้าหลากหลาย ทั้งนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ ผู้เดินทางเพื่อธุรกิจ ตลอดจนผู้เข้าพักระยะสั้น และระยะยาวที่ต้องการความสะดวกในการเดินทางและเข้าถึงสิ่งอำนวยความสะดวกในย่านใจกลางเมือง ทั้งนี้ การพัฒนาโครงการภายใต้ความร่วมมือระหว่างบริษัทฯ และพญา ยังเป็นการสร้างโอกาสในการต่อยอดธุรกิจโรงแรมและเพิ่มมูลค่าให้แก่ทรัพย์สินในทำเลที่มีศักยภาพดังกล่าว

ลูกค้าในธุรกิจโรงแรมและการบริการ

บริษัทฯ แบ่งประเภทลูกค้าในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการเป็น 5 กลุ่มหลักดังต่อไปนี้

- กลุ่มลูกค้าองค์กร กลุ่มลูกค้าธุรกิจหรือองค์กรที่จองห้องพักกับโรงแรมโดยตรง และได้ราคาห้องพักในอัตราพิเศษสำหรับองค์กร
- กลุ่มลูกค้าขายปลีก ลูกค้ารายบุคคลและครอบครัวที่จองห้องพักกับโรงแรมโดยตรงผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น จองทางโทรศัพท์ และวอล์กอิน (Walk-in) และช่องทางออนไลน์ เช่น จองผ่านเว็บไซต์ของแต่ละโรงแรมและการจองผ่านช่องทางอีเมล
- กลุ่มลูกค้าหมู่คณะ รวมถึงกลุ่มลูกค้าที่จัดการประชุมสัมมนาระดับองค์กร การประชุมระดับประเทศ ภูมิภาค ไปจนถึงระดับนานาชาติ การจัดแสดงสินค้าหรือนิทรรศการ (กลุ่ม MICE) และกลุ่มลูกค้าอื่นๆ ที่เข้าพักจำนวน 10 ห้องขึ้นไป โดยเป็นกลุ่มลูกค้ากลุ่มใหญ่ที่หาสถานที่จัดงานหรือสัมมนา นอกเหนือรายได้จากห้องพัก บริษัทฯ จะมีรายได้เพิ่มเติมจากการบริการจัดเลี้ยง จัดสถานที่ประชุม และบริการจัดอาหาร
- กลุ่มลูกค้าขายส่ง ลูกค้าที่มาจากบริษัทนำเที่ยวที่เป็นตัวกลางระหว่างลูกค้าบริษัท ในการจองห้องพักทั้งช่องทางออฟไลน์และออนไลน์
- กลุ่มลูกค้าอื่นๆ ลูกค้าจากช่องทางอื่นๆ นอกเหนือจากประเภทดังกล่าวข้างต้น รวมไปถึงการจองโดยสิทธิของพนักงาน

1.2.2.1. กลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน (Retail and Office Building)

บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนา และดำเนินงานอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าที่สร้างรายได้อย่างต่อเนื่องในประเทศไทย โดยแบ่งออกเป็นโครงการ 2 ประเภทหลักได้แก่ 1) พื้นที่ค้าปลีก และ 2) อาคารสำนักงาน

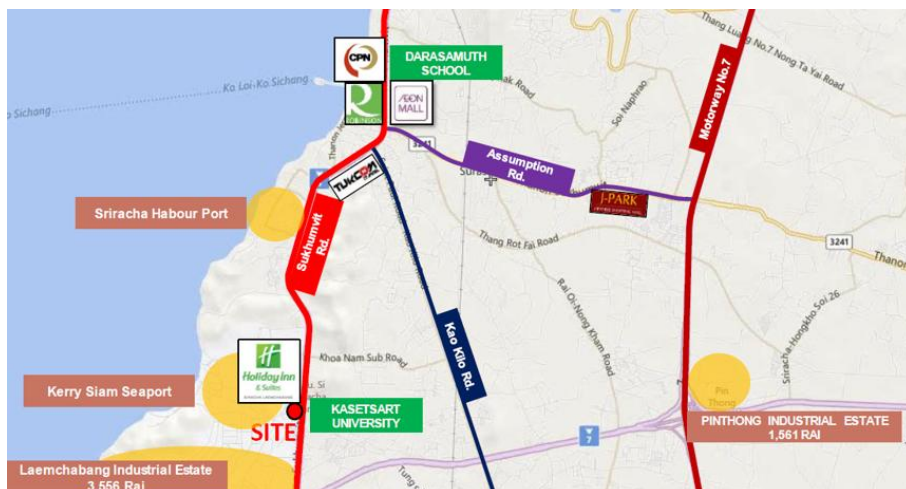
โครงการพื้นที่ค้าปลีกของบริษัทฯ เป็นโครงการในรูปแบบคอมมูนิตีมอลล์ ซึ่งเป็นอาคารแบบ Low Rise ภายใต้แบรนด์ “ฟอร์โทเบลโล มอลล์” ภายในโครงการประกอบด้วย ร้านอาหารและเครื่องดื่ม ร้านเสริมสวยและความงาม ร้านสะดวกซื้อ และคลินิก เป็นต้น คอมมูนิตีมอลล์ของบริษัทฯ จะตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ เช่น ตั้งอยู่ใกล้กับแหล่งชุมชนที่มีผู้อยู่อาศัยหนาแน่น และ/หรือ ทำเลแหล่งงานขนาดใหญ่ มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้พักอาศัยในพื้นที่ที่มีรายได้ปานกลาง รวมถึงกลุ่มวัยรุ่น คนวัยทำงาน และครอบครัว เช่น โครงการฟอร์โทเบลโล มอลล์ ศรีราชา ตั้งอยู่ใกล้กับโครงการออริจิน ดิสทริค แพลมมิง-ศรีราชา เพื่อตอบสนองความต้องการในชีวิตประจำวันของผู้พักอาศัยในโครงการ และพื้นที่ใกล้เคียง รวมถึง นักศึกษาของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา และผู้ทำงานและอาศัยอยู่ในพื้นที่แหลมฉบัง

โครงการอาคารสำนักงานของบริษัทฯ เป็นโครงการแบบมิกซ์ยูส (Mixed Use) ที่มีผู้เช่าประเภทพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน ตั้งอยู่ในย่านที่สามารถเข้าถึงระบบขนส่งมวลชนใจกลางเมืองกรุงเทพฯ ได้ง่าย เป็นย่านธุรกิจหรือทำเลที่มีศักยภาพในการเป็นส่วนขยายของศูนย์กลางธุรกิจ เช่น โครงการวัน ออริจิน สยามเป้า ซึ่งตั้งอยู่บนถนนพหลโยธิน ย่านกลุ่มธุรกิจและเศรษฐกิจสร้างสรรค์ แหล่งไลฟ์สไตล์ ตอบรับการขยายตัวของพื้นที่ทางธุรกิจ

รายละเอียดของโครงการในกลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 สรุปได้ดังนี้

พื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงานที่ดำเนินการแล้ว

(1) พอร์โทเบลโล มอลล์ ศรีราชา



โครงการพอร์โทเบลโล มอลล์ ศรีราชา เปิดดำเนินการเดือนกุมภาพันธ์ ปี 2561 เป็นโครงการในรูปแบบคอมมูนิตี้มอลล์ ที่มีร้านค้าปลีกกลางแจ้งภายในอาคาร 3 ชั้น โครงการตั้งอยู่ใจกลางย่านเศรษฐกิจแหลมฉบัง-ศรีราชา จังหวัดชลบุรี

ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพ และมีความหนาแน่นของที่อยู่อาศัยสูง โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้พักอาศัย นักศึกษา และ
 คนทำงาน ที่อยู่ในรัศมี 10 กิโลเมตร ซึ่งรวมถึงผู้พักอาศัยในโครงการออริจิน ดิสทริค แพลมมบึง-ศรีราชา นักศึกษาของ
 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา และผู้ทำงานในนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง โครงการพอร์โทเบลโล มอลล์
 ศรีราชา ประกอบด้วยร้านอาหารและเครื่องดื่มต่าง ๆ เช่น KFC, Café Amazon ร้านเกสซักร และคลินิกทันตกรรม

ณ วันที่ 9 พฤศจิกายน 2566 โครงการพอร์โทเบลโล มอลล์ ศรีราชา มีพื้นที่เช่าสุทธิ (NLA) 2,029.40 ตารางเมตร
 ตั้งอยู่บนที่ดินซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทฯ โดยมีผู้เช่าจำนวน 18 ราย และพื้นที่จอดรถจำนวน 26 คัน

ข้อมูลการดำเนินงานของ โครงการพอร์โทเบลโล มอลล์ ศรีราชา สำหรับปี 2567 2568 ไตรมาสที่ 1 ปี 2569 และ
 ไตรมาสที่ 2 ปี 2569 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ข้อมูลผลการดำเนินงาน	ปี 2567	ปี 2568	ไตรมาสที่ 1/2569	ไตรมาสที่ 1/2569
อัตราการใช้พื้นที่เฉลี่ย (ร้อยละ)	98	46	49	54
อัตราค่าเช่าพื้นที่เฉลี่ย (บาท/ ตารางเมตร/เดือน)	337	396	396	396

พื้นที่ค้าปลีก และพื้นที่อาคารสำนักงาน ที่กำลังพัฒนา ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569

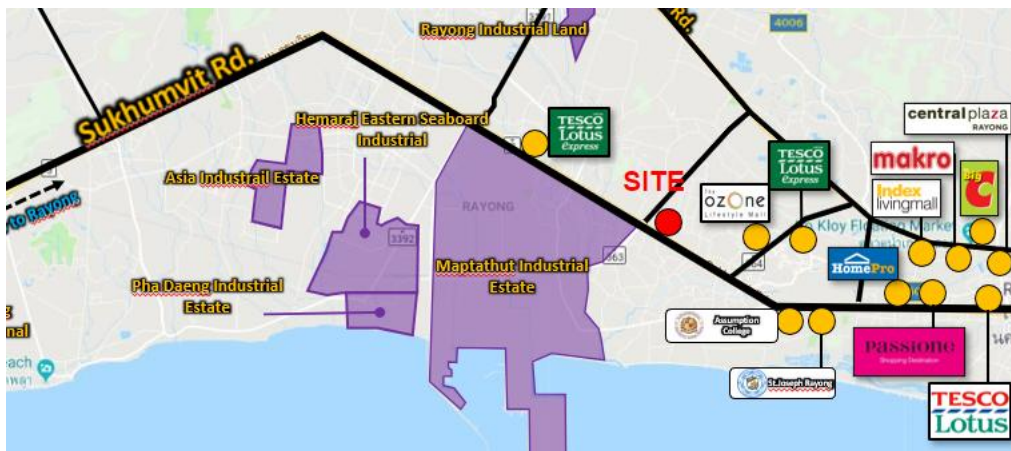
ตารางดังต่อไปนี้แสดงรายละเอียดของโครงการพื้นที่ค้าปลีก และพื้นที่อาคารสำนักงาน ที่กำลังพัฒนาของบริษัทฯ

	โครงการ	ประเภท	สัดส่วนการ ถือหุ้นโดย บริษัทฯ (ร้อยละ)	ทำเลที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์/ สิทธิการ เช่า	ช่วงเวลา ที่ เริ่มคาดว่าจะ จะเริ่ม กระบวนการ ก่อสร้าง / อัตราความ คืบหน้าของ โครงการ	ช่วงเวลา ที่ คาดว่าจะ ก่อสร้างแล้ว เสร็จ	ช่วงเวลา ที่ คาดว่าจะ เริ่มเปิด ดำเนินการ	งบ ค่าใช้จ่าย ลงทุน โดยประมาณ(ล้านบาท)	พื้นที่ให้เช่า รวม (ตาราง เมตร)	พื้นที่ค้า ปลีกให้ เช่า (ตารางเมตร)	พื้นที่ สำนักงาน ให้เช่า (ตารางเมตร)	จำนวน ห้องพัก (ห้อง)
1.	พอร์โทเบลโล มอลล์ ระยอง	คอมมูนิตี้มอลล์	100	ระยอง	กรรมสิทธิ์	ไตรมาสที่ 4 ปี 2565 / ร้อยละ 30.0	ไตรมาสที่ 1 ปี 2570	ไตรมาสที่ 1 ปี 2570	230	5,960	5,960	-	-
2.	พอร์โทเบลโล มอลล์ จังหวัดฉะเชิงเทรา	คอมมูนิตี้มอลล์	50	นนทบุรี	สิทธิการเช่า	ไตรมาสที่ 2 ปี 2566 / ร้อยละ 90.0	ไตรมาสที่ 4 ปี 2569	ไตรมาสที่ 4 ปี 2569	212	6,619	6,619	-	-
3.	วัน ออริจิน สนามเป้า	อาคารสำนักงาน (Mixed-use)	51	กรุงเทพฯ	สิทธิการเช่า	ไตรมาสที่ 1 ปี 2565 / ร้อยละ 95.0	ไตรมาสที่ 1 ปี 2569	ไตรมาสที่ 4 ปี 2569	1,767	35,088	1,516	33,572	-
4.	พอร์โทเบลโล มอลล์ ศรีนครินทร์	คอมมูนิตี้มอลล์	100	กรุงเทพฯ	สิทธิการเช่า	ไตรมาสที่ 3 ปี 2566	ไตรมาสที่ 4 ปี 2569	ไตรมาสที่ 1 ปี 2570	136	6,941	6,941	-	-

โครงการ	ประเภท	สัดส่วนการ ถือหุ้นโดย บริษัท (ร้อยละ)	ทำเลที่ตั้ง	กรรมสิทธิ์/ สิทธิการ เช่า	ช่วงเวลาที่ เริ่มคาดว่าจะ / จะเริ่ม กระบวนการ ก่อสร้าง / อัตราความ คืบหน้าของ โครงการ	ช่วงเวลาที่ คาดว่าจะ ก่อสร้างแล้ว เสร็จ	ช่วงเวลาที่ คาดว่าจะ เริ่มเปิด ดำเนินการ	งบ ค่าใช้จ่าย ลงทุน โดยประม าณ(ล้าน บาท)	พื้นที่ให้เช่า รวม (ตาราง เมตร)	พื้นที่ค้า ปลีกให้ เช่า (ตารางเมตร)	พื้นที่ สำนักงาน ให้เช่า (ตารางเมตร)	จำนวน ห้องพัก (ห้อง)
					/ ร้อยละ 30.0							

พื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงานที่กำลังพัฒนา

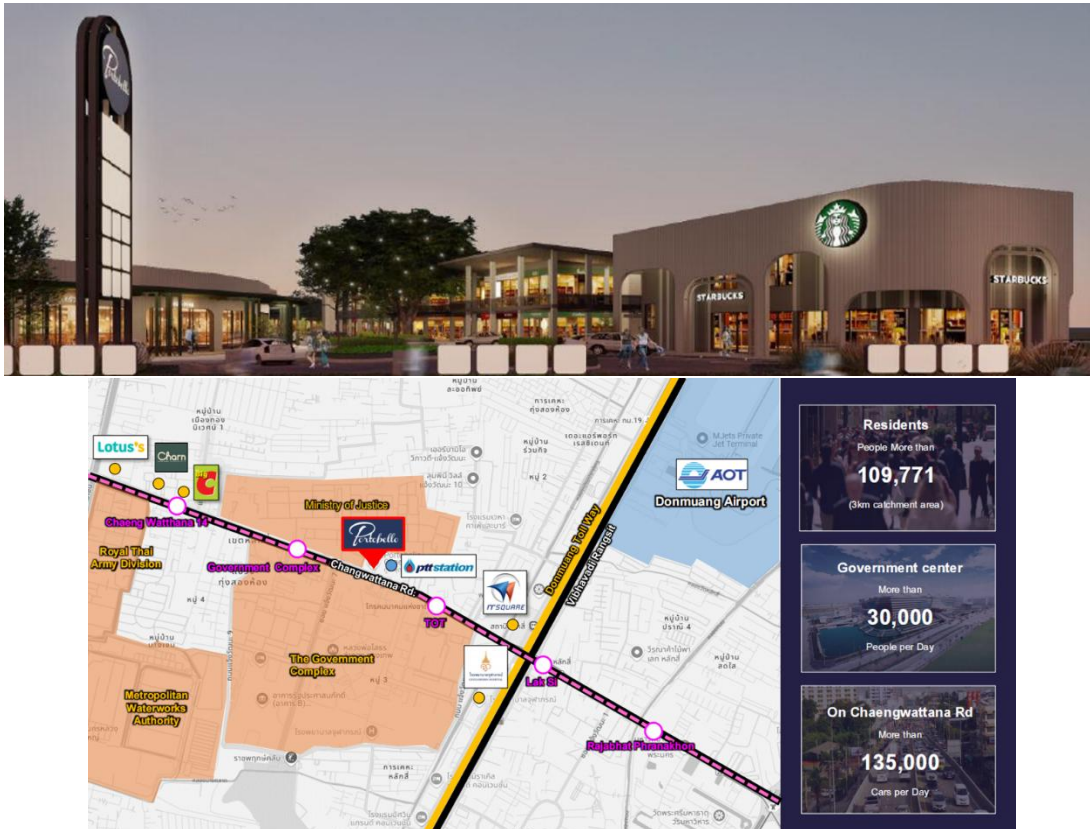
(1) พอร์โทเบลโล มอลล์ ระยอง



โครงการพอร์โทเบลโล มอลล์ ระยอง เป็นโครงการภายใต้ บริษัท วัน ดิस्टริคท์ ระยอง จำกัด ("ODR") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100

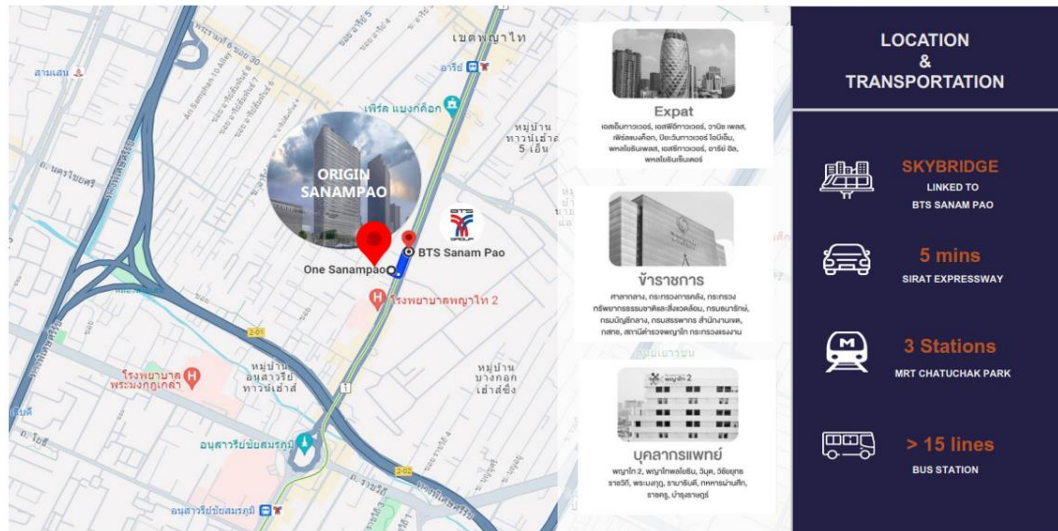
โครงการพอร์โทเบลโล มอลล์ ระยอง เป็นโครงการในรูปแบบคอมมูนิตี้มอลล์ ที่มีร้านค้าปลีกกลางแจ้งภายในอาคาร 5 ชั้น โครงการตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท จังหวัดระยอง โดยภายในโครงการประกอบไปด้วยโรงแรม และคอมมูนิตี้มอลล์ ซึ่งเป็นพื้นที่ใกล้เคียงกับนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้พักอาศัย และคนทำงาน ที่อยู่ในรัศมี 5 กิโลเมตร อาทิ พนักงานของบริษัทชั้นนำ เช่น พนักงานของกลุ่มบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) สำหรับกลุ่มผู้เช่าพื้นที่ที่ให้บริการภายในโครงการพอร์โทเบลโล มอลล์ ระยอง คาดว่าจะประกอบไปด้วยร้านอาหารและเครื่องดื่มต่าง ๆ รวมถึงกลุ่มผู้ให้บริการเกี่ยวกับธุรกิจด้านสุขภาพ (Wellness) และศูนย์ดูแลสุขภาพเวชศาสตร์การฟื้นฟู เพื่อตอบรับกับความต้องการของลูกบ้านในโครงการ รวมถึงผู้พักอาศัยในบริเวณโดยรอบ

(2) พอร์โทเบลโล มอลล์ แจ้งวัฒนะ



โครงการพอร์โทเบลโล มอลล์ แจ้งวัฒนะ เป็นโครงการภายใต้ บริษัท วัน แอสเซท บลุ่ม จำกัด (“OAB”) ซึ่งบริษัท ฯ ถือหุ้นร้อยละ 50 และร่วมพัฒนาโครงการกับ แอสเซท บลุ่ม ซึ่งเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดิน และถือหุ้นร้อยละ 50 โครงการพอร์โทเบลโล มอลล์ แจ้งวัฒนะ เป็นโครงการในรูปแบบคอมมูนิตี้มอลล์ ตั้งอยู่บนพื้นที่ประมาณ 13 ไร่ บนถนนแจ้งวัฒนะ ซึ่งเป็นทำเลแหล่งงานขนาดใหญ่ มีอาคารสำคัญจำนวนมากอยู่ในบริเวณใกล้เคียง อาทิ ศูนย์ราชการแจ้งวัฒนะ อาคาร Software Park สำนักงานของกสิกร บิซิเนส เทคโนโลยี กรุ๊ป (KBTG) โดยมีข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ พนักงานเอกชน ทำงานอยู่ในอาคารบริเวณใกล้เคียงจำนวนมาก นอกจากนี้ ยังมีโครงข่ายคมนาคมที่รองรับการเติบโตของพื้นที่ อาทิ รถไฟฟ้าสายสีชมพู

ภายในโครงการจะประกอบด้วย ร้านค้าปลีก ร้านอาหารชั้นนำ ลานกิจกรรม และแหล่งไลฟ์สไตล์ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นพนักงาน และผู้พักอาศัย ที่อยู่รัศมี 10 กิโลเมตร โครงการพอร์โทเบลโล มอลล์ แจ้งวัฒนะ



โครงการ วัน ออริจิน สนามเป้า เป็นอาคารสำนักงานแบบมิกซ์ยูส (Mixed-Use) เป็นอาคารสำนักงานเกรด A มีจำนวนชั้นทั้งหมด 25 ชั้น โดยแบ่งออกเป็นพื้นที่ค้าปลีก (ชั้น 1 -2) พื้นที่จอดรถ (ชั้น 3 – 7) และพื้นที่อาคารสำนักงาน (ชั้น 9 -25) โดยตั้งอยู่บนถนนพหลโยธิน ติดสถานีรถไฟฟ้าสนามเป้า โครงการ วัน ออริจิน สนามเป้า คาดว่าจะมีพื้นที่เช่าสุทธิ (NLA) รวม 35,088 ตารางเมตร (แบ่งเป็นส่วนพื้นที่ค้าปลีก 1,516 ตารางเมตร และส่วนพื้นที่อาคารสำนักงาน 33,572

ตารางเมตร) และพื้นที่จอดรถจำนวน 387 คันโดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้พักอาศัย และคนทำงาน ที่อยู่ในรัศมี 10 กิโลเมตร โดยเฉพาะไลฟ์สไตล์ย่านอารีย์ซึ่งอยู่ในเขตพญาไท จังหวัดกรุงเทพฯ โดยจะอยู่ระหว่างสะพานควาย และสนามเป้าที่มีความเป็นย่านที่อยู่อาศัยผสมกับพื้นที่ค้าปลีกและสำนักงาน รวมทั้งเป็นสถานที่ตั้งของสถานที่ราชการต่าง ๆ เช่น กระทรวงการคลัง กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม และเป็นที่ตั้งของอาคารสำนักงานชั้นนำ โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ในช่วงเวลากลางวันจะเป็นกลุ่มคนทำงาน และในช่วงเวลากลางคืนซึ่งเป็นเวลา พักผ่อน สังสรรค์ จะเป็นกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มนักท่องเที่ยว

(4) พอร์โทเบลโล มอลล์ ศรีนครินทร์



โครงการพอร์โทเบลโล มอลล์ ศรีนครินทร์ เป็นโครงการภายใต้การพัฒนาและดำเนินการโดย OCM (บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 100) ตั้งอยู่ที่ดินขนาด 10 ไร่ บนถนนศรีนครินทร์และอยู่ใกล้กับรถไฟฟ้าบีทีเอสสายสีเหลืองสถานีหัวหมาก) ในรูปแบบโครงการแบบมิกซ์ยูส (Mixed-Use) ซึ่งประกอบด้วย โครงการคอมมูนิตีมอลล์ และโครงการโรงแรม (โปรดดูรายละเอียด โครงการ วัน ออริจิน ศรีนครินทร์)

สัญญาเช่าของโครงการพื้นที่ค้าปลีก

บริษัทฯ เข้าทำสัญญาเช่าและบริการกับผู้เช่าส่วนใหญ่ในรูปแบบสัญญามาตรฐาน แม้ว่าข้อกำหนดในสัญญาบางฉบับอาจมีการปรับเปลี่ยนไปตามสถานการณ์แล้วแต่กรณี สัญญาเช่าและบริการที่บริษัทฯ ได้เข้าทำกับผู้เช่ามีข้อกำหนดและเงื่อนไขปกติสำหรับการเช่าในประเภทนั้น ๆ รวมถึงข้อกำหนดและเงื่อนไขเกี่ยวกับระยะเวลาการเช่า การวางเงินประกัน ตลอดจนการบำรุงรักษาสถานที่เช่า

บริษัทฯ ให้เช่าพื้นที่โดยเก็บค่าเช่าคงที่หรือค่าเช่าแปรผันตามอัตราร้อยละของรายได้ของผู้เช่า โดยบริษัทฯ จะไม่เก็บค่าเช่าในช่วงระยะเวลาตกแต่งพื้นที่ โดยปกติสัญญาส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มีระยะเวลาเช่าตั้งแต่ 1 ถึง 3 ปี และผู้เช่าจะมีสิทธิที่จะเจรจาต่อรองค่าเช่าใหม่สำหรับการเช่าอีกช่วงระยะเวลาหนึ่ง ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับข้อยกเว้นบางประการเป็นรายกรณีไป

ผู้เช่า

ตารางต่อไปนี้จะแสดงสัดส่วนผู้เช่าสำหรับโครงการพื้นที่ค้าปลีกของบริษัทฯ แบ่งตามประเภทธุรกิจ สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2568 และสำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569

ประเภท	อัตราร้อยละของรายได้ ¹ (ร้อยละ) ปี 2568	อัตราร้อยละของรายได้ ² (ร้อยละ) สำหรับงวดหกเดือนสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2569
อาหารและเครื่องดื่ม	45	40
คลินิก	5	10
ร้านสะดวกซื้อ	30	30
ร้านเสริมสวย ความงาม	10	10
สปา	10	10
รวม	100.00	100.00

¹ รายได้ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้าและค่าบริการตามสัดส่วนผู้เช่าโครงการพื้นที่ค้าปลีกของบริษัทฯ

² รายได้ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้าและค่าบริการตามสัดส่วนผู้เช่าโครงการพื้นที่ค้าปลีกของบริษัทฯ

1.2.2.2. ธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 ธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

(1) การบริหารโครงการในกลุ่มบริษัทฯ

เนื่องจากบริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการขยายธุรกิจในรูปแบบกิจการร่วมค้า บริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาให้บริการ (Management Service Agreement) กับกิจการร่วมค้า เพื่อเป็นผู้บริหารโครงการ (โปรดพิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมตาม ส่วนที่ 3.2.5 หัวข้อ 5.4 ข้อมูลสำคัญอื่น) การให้บริการของบริษัทฯ รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง

- การให้ความช่วยเหลือในการจัดหาผู้จัดหาวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง ผู้รับเหมาก่อสร้าง และผู้ออกแบบโครงการ
- การบริหารจัดการโครงการในส่วนของการก่อสร้าง และภายหลังการเปิดดำเนินการ
- บริการยื่นแบบคำขอต่าง ๆ สำหรับการก่อสร้าง
- จัดทำบัญชี การบริหารเงิน และ/หรืองานที่เกี่ยวข้องกับการทำบัญชี และการเงิน
- จัดทำรายงานเกี่ยวกับงบประมาณ บัญชี และความคืบหน้าของโครงการ
- จัดทำแผนธุรกิจหลัก และแผนธุรกิจประจำปี

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้รับค่าบริหารโครงการเป็นสองส่วนหลักได้แก่ ค่าบริหารโครงการช่วงก่อนเปิดดำเนินการโครงการ ซึ่งเป็นอัตราตามที่ตกลงกับกิจการร่วมค้า และค่าบริหารโครงการตั้งแต่วันที่เปิดดำเนินการโครงการเป็นต้นไป ซึ่งแปรผันจากผลดำเนินงานของโครงการ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 กิจการร่วมค้าภายใต้การบริหารของบริษัทฯ มีดังต่อไปนี้

- 1) บริษัท ออริจิน วัน ทองหล่อ จำกัด ยกเลิกสัญญา 11 พฤศจิกายน 2568
- 2) บริษัท ออริจิน วัน พร้อมพงษ์ จำกัด
- 3) บริษัท ออริจิน วัน สุขุมวิท 24 จำกัด
- 4) บริษัท วัน พญาไท จำกัด
- 5) บริษัท วัน สยามเป้า จำกัด
- 6) บริษัท วัน แอสเซท บลูม จำกัด
- 7) บริษัท วัน ออริจิน ฮอสพิทาลิตี้ จำกัด
- 8) บริษัท วัน ออริจิน เอนโก จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท วัน ดิสทริคท์ ระยอง 2 จำกัด)
- 9) บริษัท วัน ออริจิน เอสพีวี 1 จำกัด
- 10) บริษัท วัน เอเชียน ศรีราชา จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท วัน ออริจิน เอสพีวี 2 จำกัด)
- 11) บริษัท วัน ออริจิน รัชโยธิน จำกัด (เดิมชื่อ วัน แอมป์ตัน เคนซิงตัน ระยอง จำกัด)
- 12) บริษัท วัน ออริจิน เขาใหญ่ ธาระรัตต์ จำกัด
- 13) บริษัท วัน ออริจิน สุขุมวิท 68 จำกัด

- 14) บริษัท วัน ออริจิน อ่อนนุช จำกัด
- 15) บริษัท วัน ออริจิน เอสพีวี 4 จำกัด
- 16) บริษัท ออริจิน โฮเทล พญาสุวิทย์ จำกัด

1.3 การตลาดและการแข่งขัน

1.3.1. กลยุทธ์ในการแข่งขันและนโยบายทางการตลาดของบริษัทฯ

1.3.1.1. กลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายทางการตลาดของกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality)

เนื่องจากที่ผ่านมาธุรกิจโรงแรมที่ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์แผ่นดินไหวที่เกิดขึ้น และนักท่องเที่ยวมีความกังวลด้านความปลอดภัยและการถูกหลอกลวงในไทย ซึ่งยังไม่สามารถเรียกความเชื่อมั่นจากนักท่องเที่ยวกลับมาได้อย่างเต็มที่ ส่งผลให้การตัดสินใจชะลอการเดินทางมาท่องเที่ยวที่ประเทศไทยและเป็นผลทำให้กลุ่มลูกค้าต่างชาติของโรงแรมลดลง แต่ทั้งนี้ทางบริษัทฯมองเห็นถึงปัญหา และได้ทำการวางกลยุทธ์โดยการวิเคราะห์ข้อมูล แนวโน้มพฤติกรรมของลูกค้า เพื่อนำมาปรับใช้กับสินค้าและบริการให้เหมาะสม ใส่ใจการให้บริการและสร้างประสบการณ์ที่เป็นมาตรฐานและเพิ่มสิทธิประโยชน์เพื่อสร้างแรงจูงใจและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่ปัจจุบันเน้นความคุ้มค่ามากขึ้น โดยมีการจัดทำสื่อการตลาดและโฆษณาออนไลน์ที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละกลุ่ม โดยเน้นไปที่ลูกค้าภายในประเทศเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยว โดยจัดทำโปรโมชั่นราคาพิเศษเพื่อกระตุ้นการจองห้องพักล่วงหน้า ทั้งจากการขายตรงจากทางโรงแรม เว็บไซต์ สื่อโซเชียล มีเดียของโรงแรม รวมถึงการกระจายช่องทางการขาย เช่น ประสานติดต่อ influencer มารีวิวสินค้าและบริการของโรงแรม เนื่องจากปัจจุบัน กระแสของ influencer มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจท่องเที่ยวมากขึ้น รวมทั้งการอัปเดตข้อมูลทางการตลาดให้กับพันธมิตรทางธุรกิจ และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้าบริษัท ตัวแทนจำหน่ายออนไลน์/ออฟไลน์ อีกทั้งยังมีลูกค้าจากพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัทฯ อีกด้วย

1.3.1.2. กลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายทางการตลาดของกลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน

สำหรับกลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน ก็ได้รับผลกระทบจากเหตุการณ์แผ่นดินไหวที่ผ่านมา รวมถึงสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นเช่นเดียวกัน ส่งผลให้สภาพแวดล้อมของธุรกิจเปลี่ยนแปลงไป บริษัทฯ จึงต้องปรับกลยุทธ์การแข่งขันและนโยบายให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่แตกต่างไปจากเดิม เพื่อออกแบบลักษณะโครงการ และพัฒนาโครงการให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบัน อาทิ การปรับรูปแบบระบบสาธารณูปโภค ได้แก่ ระบบแอร์ ระบบไฟฟ้า และอื่น ๆ ให้มีความยืดหยุ่นมากขึ้น เนื่องจากในปัจจุบันบริษัทต่าง ๆ ได้มีการปรับเวลาเข้าทำงานให้มีความยืดหยุ่นและสอดคล้องกับสถานการณ์มากขึ้น การให้โรงแรมมีส่วนร่วมประชาสัมพันธ์สำหรับโครงการที่มีร้านค้าตั้งอยู่ในพื้นที่โรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ โดยการจัดทำโบรชัวร์เพื่อแจกและแจ้งข้อมูลร้านค้า ให้ลูกค้าขณะทำการลงทะเบียนเข้าพักที่โรงแรม และบริษัทฯ ยังให้ความสำคัญต่ออาคารสำนักงานที่เน้นเรื่องการประหยัดพลังงาน ใส่ใจต่อผลกระทบทางสิ่งแวดล้อมเพื่อให้ตอบโจทย์ความต้องการของตลาดในปัจจุบัน ทั้งยังสามารถลดต้นทุนการใช้พลังงานของโครงการในระยะยาวอีกด้วย

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการออกแบบรูปแบบการเช่าของอาคารสำนักงานที่ไม่ใช่เพียงการให้เช่าในพื้นที่เปล่าเพียงอย่างเดียว แต่ยังมีให้บริการในรูปแบบอาคารสำนักงานให้เช่าพร้อมตกแต่ง ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าเป็นกลยุทธ์ที่ให้ผู้เช่ารายย่อยตัดสินใจเช่าได้ง่ายยิ่งขึ้น เนื่องจากความสะดวกสบายในการเช่า สามารถเริ่มสัญญาเช่าได้ทันทีไม่ต้องใช้เวลาในการตกแต่ง และผู้เช่าสามารถประเมินต้นทุนในการเช่าได้ง่ายขึ้น ซึ่งรูปแบบดังกล่าวทำให้บริษัทฯ สามารถเก็บค่าเช่าได้สูงกว่าการเช่าพื้นที่ทั่วไปอีกด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการพัฒนาอาคารสำนักงานในพื้นที่ที่ยังไม่ได้มีการแข่งขันอย่างรุนแรง หรือมี

อุปทานส่วนเกินในพื้นที่จำนวนมาก และมุ่งเน้นการพัฒนาในพื้นที่ที่มีการเข้าถึงโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมอย่างครบครัน อาทิ พื้นที่ใกล้หรือติดกับสถานีขนส่งสาธารณะ เช่น รถไฟฟ้า หรือพื้นที่ย่านเศรษฐกิจ (CBD)

สำหรับธุรกิจพื้นที่ค้าปลีก บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนา และออกแบบโครงการที่มีลูกค้าภายในจากกลุ่มลูกค้าภายในโครงการต่าง ๆ ที่บริษัทฯ และ ORI ได้ดำเนินการพัฒนา หรืออยู่ในระหว่างการพัฒนา นอกจากนี้ บริษัทฯ มีกลยุทธ์ในการพัฒนาโครงการในย่านที่ได้รับความนิยมเพื่อดึงดูดผู้บริโภคและขยายไปยังพื้นที่ที่มีความหนาแน่นหรือการสัญจรไปมาของประชากรสูงเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในพื้นที่ เช่น มีทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้พื้นที่แหล่งชุมชนและที่อยู่อาศัย สถานศึกษา โรงพยาบาล อาคารสำนักงาน รวมสถานที่ที่มีระบบคมนาคมที่สะดวก โดยมุ่งเน้นไปยังกลุ่มผู้บริโภคทั้งในประเทศไทยและนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ ผ่านรูปแบบการค้าปลีกที่หลากหลาย ตั้งแต่การเป็นสถานที่ท่องเที่ยวแนวไลฟ์สไตล์ของนักท่องเที่ยวจนถึงคอมมูนิตี้มอลล์ ด้วยการบริหารพื้นที่ให้เช่า สัดส่วนของผู้เช่า และมีสิ่งจำเป็นพื้นฐานในชีวิตประจำวันเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างครบครัน

1.3.2. ลักษณะลูกค้ากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ก่อนที่บริษัทฯ จะเริ่มพัฒนาโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ นั้น บริษัทฯ จะทำการศึกษาความต้องการของลักษณะโครงการที่เป็นที่ต้องการของตลาดในแต่ละพื้นที่ว่ามีความต้องการและเหมาะสมที่จะพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทใดเพื่อตอบสนองลักษณะลูกค้าเป้าหมาย โดยพิจารณาจากศักยภาพและความสมบูรณ์ของทำเลนั้นๆ หลังจากนั้นทางบริษัทฯ จะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการที่เหมาะสมในเบื้องต้น โดยจะเริ่มพิจารณาจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละโครงการเป็นหลัก ต่อมาจึงกำหนดลักษณะรูปแบบของโครงการ และกำหนดราคาขาย และให้บริการให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายดังกล่าว

ลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแบ่งตามประเภทโครงการ ดังนี้

กลุ่มธุรกิจโรงแรม เซอร์วิส และอพาร์ทเมนต์	
ประเภทโครงการ	กลุ่มลูกค้า
โรงแรม	- กลุ่มลูกค้าที่เข้าพักระยะสั้น (รายวัน) เช่น นักท่องเที่ยว คู่รัก ครอบครัว - กลุ่มนักท่องเที่ยว เช่น กรุ๊ปทัวร์ - กลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท
เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์	- กลุ่มลูกค้าที่เข้าพักระยะยาว (1 เดือนขึ้นไป) - ชาวต่างชาติที่ทำงานหรือพำนักรในประเทศไทย (Expatriate) - กลุ่มลูกค้าที่เป็นบริษัท
โรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ด้านเวลเนส	- ผู้ที่ต้องการดูแลสุขภาพและความงาม เช่น ผู้ที่ต้องการโปรแกรมสปา เสริมความงาม และลดน้ำหนัก - ผู้ที่เกษียณหรือสูงอายุที่พึ่งพาตนเองได้และมองหาเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่มีสถานพยาบาลอยู่ในบริเวณใกล้เคียง

	- นักท่องเที่ยว
กลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน	
ประเภทโครงการ	กลุ่มลูกค้า
พื้นที่ค้าปลีก	- ผู้ที่พักอาศัย และทำงานในบริเวณใกล้เคียง
อาคารสำนักงาน	- บริษัทไทยและบริษัทต่างประเทศระดับกลางถึงบน หรือองค์กรสมัยใหม่ที่ต้องการความยืดหยุ่นของพื้นที่เพื่อให้ตอบรับกับความต้องการใช้งานพื้นที่เช่า โดยเน้นทำเลติดรถไฟฟ้าเดินทางสะดวก

นอกจากนี้สำหรับธุรกิจการบริหารโครงการในกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือกิจการรวมค้าของบริษัทฯ ดังรายละเอียดในข้อ 1.2.2.4 ธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง (1) การบริหารโครงการในกลุ่มบริษัท

1.3.3. นโยบายการกำหนดราคา

บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดราคาแบ่งตามกลุ่มธุรกิจดังต่อไปนี้

(1) กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality)

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดราคาโดยอ้างอิงจากสภาวะตลาด ฤดูท่องเที่ยว (Seasonality) และราคาของโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่อยู่ในระดับและบริเวณใกล้เคียงกัน หรือสามารถเทียบเคียงกันได้เพื่อให้ราคาของห้องพักของบริษัทฯ สามารถแข่งขันได้ในตลาด โดยบริษัทฯ และผู้บริหารโรงแรมจะทำการกำหนดกรอบราคาตามความเหมาะสมของสภาวะตลาดและการแข่งขัน

(2) กลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน

บริษัทฯ จะทำการสำรวจตลาดเพื่อพัฒนาสังหาริมทรัพย์กลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน เพื่อกำหนดอัตราค่าเช่าเหมาะสม และสมเหตุสมผล โดยอ้างอิงจากสภาวะตลาด อุปทานและอุปสงค์ของพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงานในบริเวณใกล้เคียง และอัตราค่าเช่าของสังหาริมทรัพย์ที่สามารถเทียบเคียงกันได้กับโครงการของบริษัทฯ

1.3.4. การจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

(1) กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality)

- บริษัทฯ แบ่งประเภทการขายและจัดจำหน่ายสำหรับโรงแรมของบริษัทฯ เป็น 5 ช่องทางหลักดังนี้
- เว็บไซต์ของโรงแรมและการขายโดยตรง: ผู้บริหารโรงแรมของบริษัทฯ รับจองห้องพักโดยตรงแก่ลูกค้าผ่านเว็บไซต์ของโรงแรม และฝ่ายขายของโรงแรม
- เว็บไซต์ภายนอก: บริษัทฯ มีการจัดจำหน่ายห้องพักผ่านบริษัทนำเที่ยวออนไลน์ชั้นนำ ซึ่งทำให้บริษัทฯ ได้ประโยชน์จากแพลตฟอร์มออนไลน์ที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย และขยายฐานลูกค้าไปทั่วโลก รวมไปถึง OTA (Online Travel Agent หรือ ตัวแทนท่องเที่ยวออนไลน์) โดยทั่วไป ตัวอย่างเช่น Expedia, Agoda และ Booking.com เป็นต้น

- ระบบจัดจำหน่ายทั่วโลก (Global Distribution System หรือ GDS): ผู้บริหารโรงแรมจะขายห้องพักผ่านผู้จัดจำหน่ายซึ่งเป็นบุคคลภายนอก ผู้จัดจำหน่ายดังกล่าวนี้เป็นตัวกลางที่ทำสัญญากับผู้บริหารโรงแรมของบริษัทฯ เพื่อจัดจำหน่ายห้องพักของโรงแรมของบริษัทฯ โดยผู้จัดจำหน่ายเหล่านี้อยู่ทั่วทุกมุมโลกและให้บริการสำรองห้องพักโรงแรม ตัวเครื่องบิน และแพ็คเกจท่องเที่ยว
- สำนักงานสำรองที่พักส่วนกลาง (Central Reservation Office หรือ CRO): ผู้บริหารโรงแรมของบริษัทฯ จำหน่ายห้องพักโดยตรงผ่านสำนักงานสำรองที่พักส่วนกลางของผู้บริหารโรงแรมแต่ละราย โดยสำนักงานจะจัดการสำรองห้องพัก เสนอราคาห้องพักและคำขอสำรองห้องพักผ่านโทรศัพท์ อีเมล โดยสำนักงานสำรองที่พักส่วนกลางจะรับจองห้องพักของโรงแรมภายในเครือข่ายของผู้บริหารโรงแรมนั้น ๆ ในขณะที่การขายโดยตรงจะรับจองห้องพักของโรงแรมนั้นๆ เพียงโรงแรมเดียว
- บริษัทตัวแทน (Agent) : บริษัทฯ มีการจำหน่ายห้องพักผ่านบริษัทตัวแทน โดยเฉพาะบริษัทตัวแทนที่หาห้องพักระยะยาวให้กับชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย และกลุ่มลูกค้าบริษัท

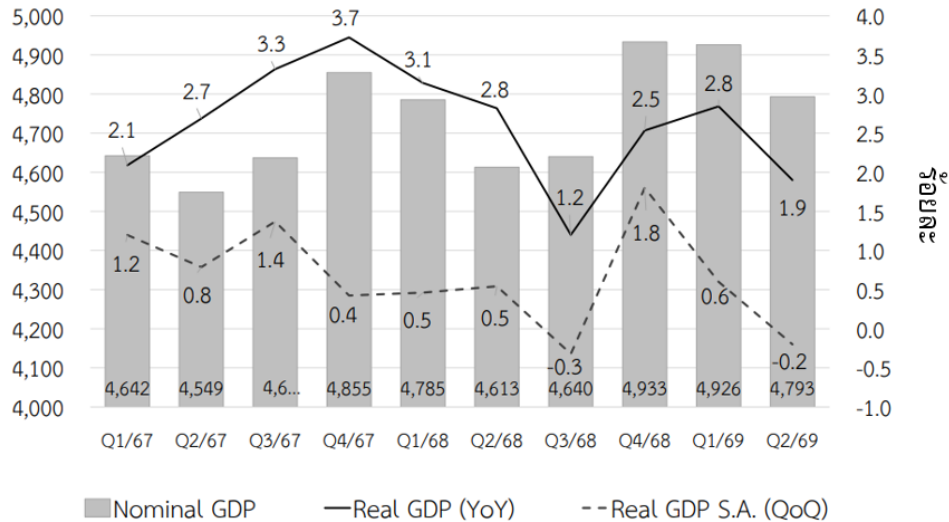
(2) กลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน

บริษัทฯ แบ่งประเภทการขายและจัดจำหน่ายสำหรับพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน เป็น 2 ช่องทางหลักดังนี้

- ทีมขายภายในบริษัทฯ: ปัจจุบันบริษัทฯ ได้แต่งตั้งผู้รับผิดชอบในการติดต่อประสานงานกับผู้เช่า อยู่ 2 ส่วน คือ (1) ทีมจากส่วนกลาง โดยจะมีหน้าในการติดต่อประสานงานในระดับนโยบายองค์กร (Corporate to Corporate) กับธุรกิจเครือข่ายขนาดใหญ่ อาทิ ร้านอาหารในกลุ่มบริษัท เซ็นทรัล เรสตอรองส์ กรุ๊ป จำกัด และร้านสะดวกซื้อเซเว่นอีเลฟเว่น เป็นต้น (2) ทีมระดับผู้จัดการโครงการ ที่จะมีส่วนในการติดต่อประสานงานในระดับโครงการอีกทางหนึ่ง อาทิ ร้านค้าปลีก และร้านอาหารและเครื่องดื่มสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็ก
- ผ่านตัวแทนจัดหาผู้เช่า และ/หรือ ผู้ให้บริการด้านการจัดหาผู้เช่า: บริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างตัวแทนสำหรับการจัดหาผู้เช่าพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน ผ่านบริษัทภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญ ความชำนาญ และประสบการณ์ในกลุ่มธุรกิจดังกล่าว อาทิ บริษัท CBRE JLL และ KF

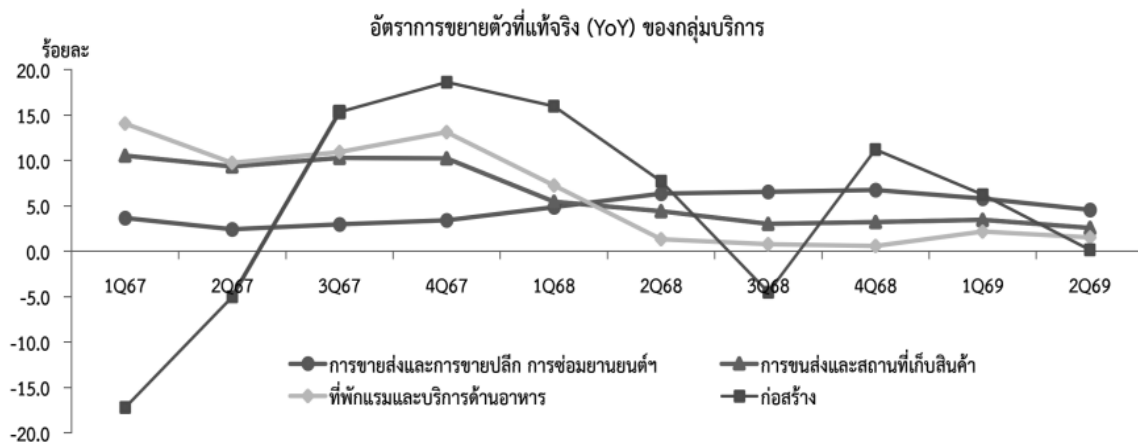
1.3.5. ภาพอุตสาหกรรม

1.3.5.1. เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ



ที่มา: ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ โดยสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ เผยแพร่ ณ วันที่ 17 สิงหาคม พ.ศ. 2569

เศรษฐกิจไตรมาสที่ 2/2569 ขยายตัวร้อยละ 1.9 ชะลอลงจากร้อยละ 2.8 ในไตรมาส 1/2569 โดยภาคเกษตรขยายตัวร้อยละ 1.5 ชะลอลงจากร้อยละ 2.0 ในไตรมาสก่อนหน้า ส่วนภาคนอกเกษตรขยายตัวร้อยละ 2.0 ชะลอลงจากร้อยละ 2.9 ในไตรมาสก่อนหน้า ตามการชะลอตัวของสาขาการผลิตสินค้าอุตสาหกรรม สาขาก่อสร้าง การบริการที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว และสาขากิจการมค้ำปลีกค้าส่ง ขณะที่สาขาไฟฟ้า สาขาการจัดการน้ำ และสาขาข้อมูลข่าวสาร ขยายตัวเร่งขึ้น ด้านการใช้จ่าย การอุปโภคบริโภคขั้นสุดท้ายของเอกชนการใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคขั้นสุดท้ายของรัฐบาล และการสะสมทุนถาวรเบื้องต้นชะลอลง ขณะที่การส่งออกสินค้าและบริการขยายตัวต่อเนื่อง รวมครึ่งแรกของปี 2569 เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 2.4



กลุ่มบริการ ขยายตัวร้อยละ 2.4 ชะลอลงจากร้อยละ 3.5 ในไตรมาสก่อนหน้า ตามการชะลอตัวของสาขาก่อสร้าง สาขาการขนส่งและการขายปลีก สาขาการขนส่งและสถานที่เก็บสินค้า สาขาที่พักแรมและบริการด้านอาหาร สาขา กิจกรรมเกี่ยวกับสังหาริมทรัพย์ และสาขากิจกรรมด้านสุขภาพและงานสังคมสงเคราะห์ ส่วนสาขาข้อมูลข่าวสารและการสื่อสาร สาขากิจกรรมวิชาชีพ วิทยาศาสตร์และกิจกรรมทางวิชาการ สาขาศิลปะ ความบันเทิงและนันทนาการ และสาขา กิจกรรมการ บริการด้านอื่น ๆ ขยายตัวเพิ่มขึ้น

ที่มา: ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ โดยสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ เผยแพร่ ณ วันที่ 17 สิงหาคม พ.ศ. 2569

ภาพรวมธุรกิจ

จำนวนนักท่องเที่ยว (พันคน)

	2567	2568	2567				2568				2569	
			Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2
จำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศ	35,546	32,974	9,370	8,131	8,588	9,457	9,549	7,136	7,430	8,859	9,317	6,557
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	26.3	-7.2	43.5	26.3	21.13	16.82	1.9	-12.2	-13.48	-6.32	-2.4	-8.1
จำนวนผู้เยี่ยมเยือน (รวม)	353,557	357,270	88,656	87,539	83,882	93,480	91,394	89,418	83,306	93,152	93,374	89,956
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	10.6	1.1	12.3	12.5	9.8	8.0	3.1	2.1	-0.7	-0.4	2.2	0.6
จำนวนผู้เยี่ยมเยือนคนไทย	270,378	279,088	67,173	67,804	63,533	71,868	69,537	71,298	65,508	72,744	71,408	72,457
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	7.3	3.2	7.3	10.0	7.3	4.8	3.5	5.2	3.1	1.2	2.7	1.6
จำนวนผู้เยี่ยมเยือนชาวต่างชาติ	83,179	78,183	21,483	19,734	20,349	21,612	21,857	18,120	17,798	20,408	21,966	17,499
อัตราการขยายตัว (ร้อยละ)	23.1	-6.0	31.9	21.9	18.5	20.4	1.7	-8.2	-12.5	-5.6	0.5	-3.4

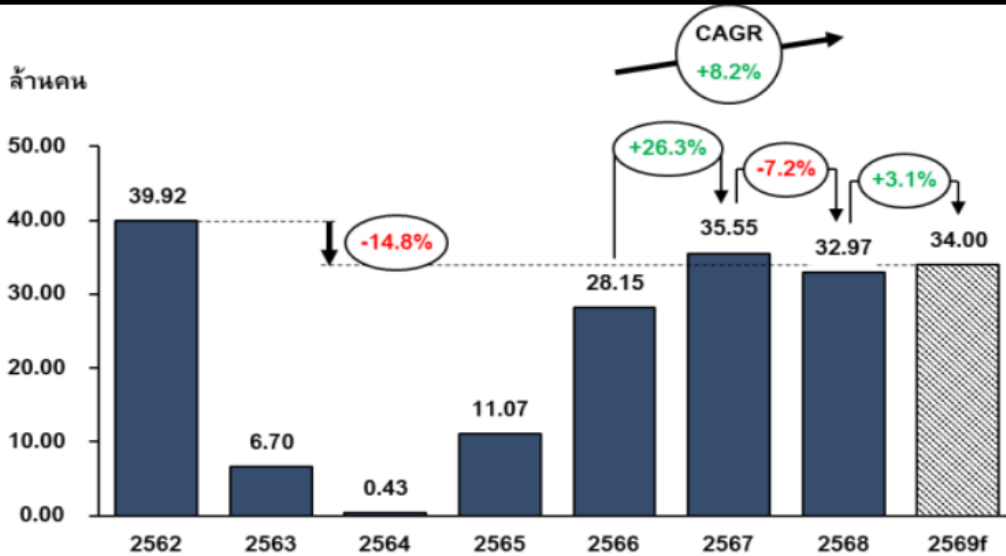
ที่มา: กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

หมายเหตุ: ระบบจัดเก็บข้อมูลสถิตินักท่องเที่ยวชาวต่างชาติจัดซื้อในช่วงวันที่ 22 - 25 มิถุนายน 2569

ในปี 2568 ธุรกิจโรงแรมและที่พักมีทิศทางชะลอตัวลง สาเหตุหลักจากจำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่ลดลงร้อยละ 7.2 จากปีก่อนหน้า โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวในตลาดสำคัญอย่างจีนที่ยังไม่กลับมา โดยหดตัวสูงถึงร้อยละ 33.6 จากปีก่อนหน้า ส่วนหนึ่งจากปัญหาความกังวลด้านภาพลักษณ์ความปลอดภัยและพฤติกรรมนักท่องเที่ยวที่เปลี่ยนไป ขณะที่นักท่องเที่ยวมาเลเซียหดตัวร้อยละ 8.7 จากปีก่อนหน้า ส่วนหนึ่งได้รับผลกระทบจากภัยพิบัติน้ำท่วมในพื้นที่ขนาดใหญ่ ในช่วงเดือนพฤศจิกายน ส่งผลให้ภาพรวมอัตราการเข้าพักเฉลี่ยปรับลดลงเล็กน้อย จากร้อยละ 71.5 ในปีก่อนมาอยู่ที่ร้อยละ 71.4 ส่วนหนึ่งได้แรงหนุนจากนักท่องเที่ยวชาวไทยที่ยังเติบโตดี ส่วนราคาห้องพักเฉลี่ยที่ยังมีแนวโน้มปรับลดลง ส่วนหนึ่งจากการแข่งขันที่สูงขึ้นและปัญหาอุปทานส่วนเกินที่มีอยู่เดิม สำหรับตลาดนักท่องเที่ยวชาวไทยยังคงเติบโตต่อเนื่อง โดยเฉพาะในจังหวัดท่องเที่ยวสำคัญที่สามารถเดินทางโดยใช้เวลาไม่นานและใช้เวลาช่วงวันหยุดสั้นๆ ในการท่องเที่ยวและพักผ่อน อาทิ นครปฐม ชลบุรี ระยอง และนครราชสีมา สอดคล้องกับพฤติกรรมของนักท่องเที่ยวที่เปลี่ยนไป โดยนิยมรูปแบบการเดินทางที่เน้นการใช้รถยนต์มากขึ้น และเลือกจุดหมายปลายทางที่มีระยะใกล้ขึ้น

สถานการณ์ท่องเที่ยวในปัจจุบัน

จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาไทย



ที่มา : กรมการท่องเที่ยว, กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

ในปี 2568 จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติหดตัวจากปีก่อน โดยมีจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาไทยทั้งสิ้น 32.97 ล้านคน ลดลงร้อยละ 7.2 จากปีก่อนหน้า โดยนักท่องเที่ยวมาเลเซียเป็นกลุ่มที่เดินทางเข้ามามากที่สุด 4.52 ล้านคน หรือคิดเป็นร้อยละ 13.7 ของจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งหมด ตามด้วยนักท่องเที่ยวจากจีน อินเดีย รัสเซีย และเกาหลีใต้ตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณารายประเทศ พบว่าการเติบโตของนักท่องเที่ยวในปี 2568 มีลักษณะกระจุกตัวอยู่ในบางตลาด โดยเฉพาะกลุ่มยุโรปที่ขยายตัวร้อยละ 12.4 จากปีก่อนหน้า นำโดยสหราชอาณาจักร เติบโตร้อยละ 12.1 จากปีก่อนหน้า เยอรมนีร้อยละ 10.6 จากปีก่อนหน้า และรัสเซียร้อยละ 8.8 จากปีก่อนหน้า สะท้อนว่าตลาดระยะไกลยังมีศักยภาพและมีส่วนหนุนการเติบโตของภาคท่องเที่ยวไทยได้บางส่วน

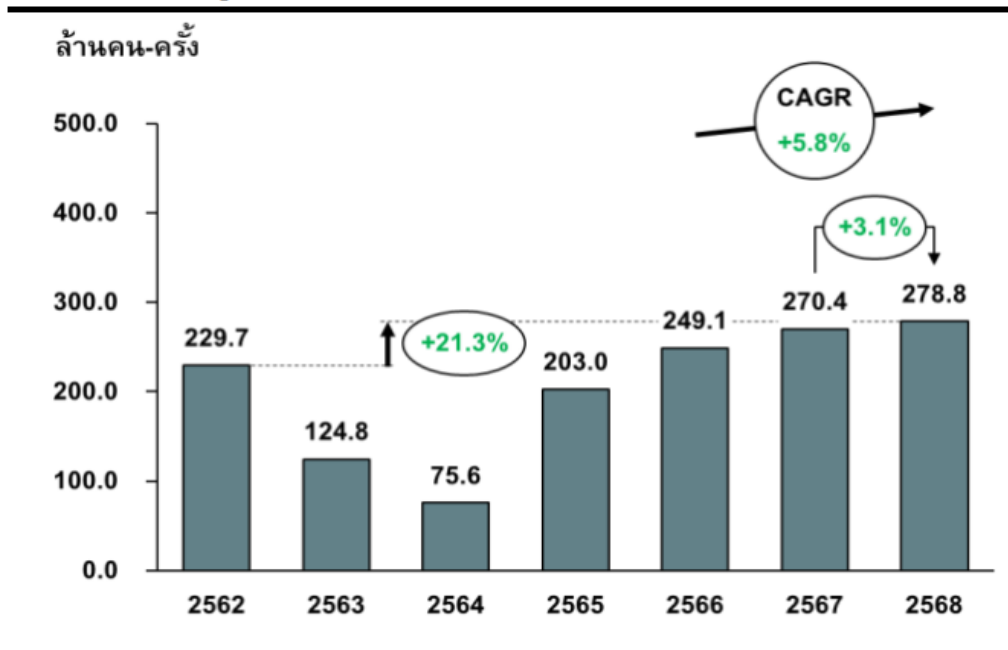
นอกจากนี้ ตลาดอินเดียยังเป็นอีกกลุ่มที่เติบโตโดดเด่นที่ร้อยละ 16.8 จากปีก่อนหน้า สะท้อนถึงโอกาสในการขยายฐานนักท่องเที่ยวจากประเทศที่มีกำลังซื้อและความถี่ในการเดินทางเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ในทางตรงกันข้ามตลาดหลักลดลงอย่างมีนัยสำคัญ โดยเฉพาะมาเลเซีย จีน และเกาหลีใต้ ที่หดตัวร้อยละ 8.7 ร้อยละ 33.6 และร้อยละ 16.8 จากปีก่อนหน้า ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ในช่วง 2 เดือนแรกของปี 2569 เริ่มเห็นสัญญาณการกลับมาของนักท่องเที่ยวชาวจีนที่ขยายตัวร้อยละ 4.2 จากปีก่อนหน้า นับเป็นพัฒนาการสำคัญต่อภาคท่องเที่ยวไทย เนื่องจากจีนเคยเป็นตลาดหลักที่สร้างรายได้และมีจำนวนนักท่องเที่ยวมากถึง 10 ล้านคน ก่อนชะลอตัวในช่วงที่ผ่านมา

สำหรับเป้าหมายจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติในปี 2569 คาดว่าจะอยู่ที่ 34 ล้านคน เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.1 จากปีก่อน โดยปัจจัยมาจากการทยอยกลับมาของตลาดจีน การเติบโตอย่างต่อเนื่องของตลาดระยะไกล โดยเฉพาะยุโรป และการขยายตัวของตลาดศักยภาพอย่างอินเดีย ซึ่งมีแนวโน้มเดินทางออกต่างประเทศเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง นอกจากนี้ ยังได้รับแรง

หนุนจากการวางตำแหน่งตลาดที่เน้นคุณภาพมากขึ้น โดยให้ความสำคัญกับนักท่องเที่ยวที่มีการใช้จ่ายสูง การเดินทางเชิงประสบการณ์ และการท่องเที่ยวที่หลากหลายมากขึ้น ซึ่งช่วยเพิ่มรายได้ทริปและลดพึ่งพารายได้ในระยะยาวต่อไป

อย่างไรก็ตามยังมีข้อจำกัดจากการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นในภูมิภาค การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมนักท่องเที่ยว และการเติบโตที่ยังไม่สม่ำเสมอของตลาดหลักบางประเทศ

จำนวนผู้เยี่ยมเยือนชาวไทยที่เดินทางท่องเที่ยวทั่วประเทศ

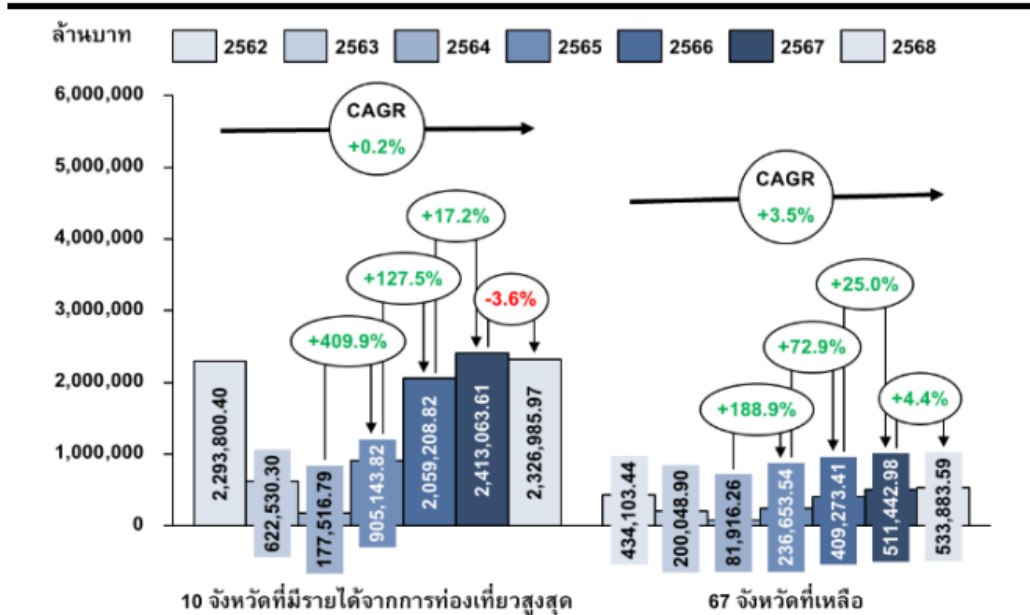


ที่มา : กรมการท่องเที่ยว, กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

สำหรับตลาดนักท่องเที่ยวชาวไทยยังเติบโตดีและคาดว่าจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ส่วนหนึ่งจากมาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวของภาครัฐ การเพิ่มจำนวนวันหยุดพิเศษ ทำให้มีช่วงเวลาในการเดินทางและท่องเที่ยวเพิ่มขึ้น รวมถึงการจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวตลอดทั้งปี

สะท้อนจากจำนวนผู้เยี่ยมเยือนชาวไทยในปี 2568 มีจำนวนทั้งสิ้น 278.8 ล้านคน-ครั้ง เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.1 จากปีก่อนหน้า และอยู่ในระดับที่สูงกว่าช่วงก่อนโควิด-19 ถึงร้อยละ 21.3 โดยตลาดท่องเที่ยวหลักจะเป็นการท่องเที่ยวระยะใกล้ที่สามารถเดินทางได้ด้วยรถยนต์ โดยเฉพาะกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เดินทางเป็นครอบครัว

รายได้จากผู้เยี่ยมเยือนทั้งหมด



ที่มา : กรมการท่องเที่ยว, กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

หมายเหตุ : 10 จังหวัดที่มีรายได้จากการท่องเที่ยวสูงสุด ปี 2568 ได้แก่ กรุงเทพฯ

ภูเก็ต ชลบุรี สุราษฎร์ธานี เชียงใหม่ กระบี่ พังงา ประจวบคีรีขันธ์ เชียงรายและสงขลา

นอกจากนี้ หากพิจารณารายได้จากผู้เยี่ยมเยือนทั้งหมด พบว่าในปี 2568 มีมูลค่าอยู่ที่ 2,860,869.56 ล้านบาท ส่วนใหญ่กระจุกตัวอยู่ใน 10 จังหวัดที่มีรายได้จากการท่องเที่ยวสูงสุด คิดเป็นสัดส่วนราวร้อยละ 82.5 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 17.5 เป็นรายได้ของอีก 67 จังหวัด

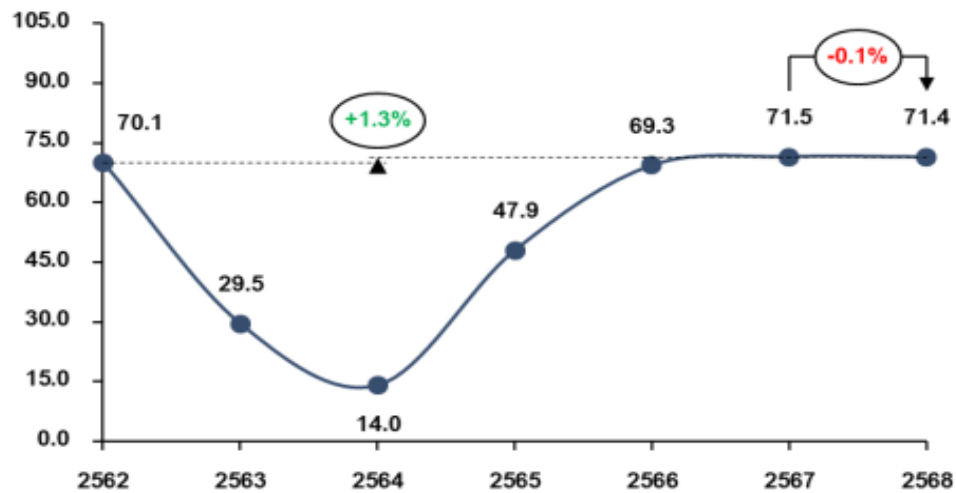
ทั้งนี้ รายได้จากผู้เยี่ยมเยือนในกลุ่ม 10 จังหวัด ถูกกดดันจากจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่ปรับลดลงทำให้รายได้จากการท่องเที่ยวหดตัวร้อยละ 3.6 จากปีก่อนหน้า เมื่อเทียบกับกลุ่ม 67 จังหวัด ที่ได้านิสงส์จากกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยที่เติบโตดีทำให้รายได้ยังปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.4 จากปีก่อนหน้า

1.3.5.2. ภาวะตลาดโรงแรม

สถานการณ์ด้านอัตราการเข้าพักและราคาห้องพัก

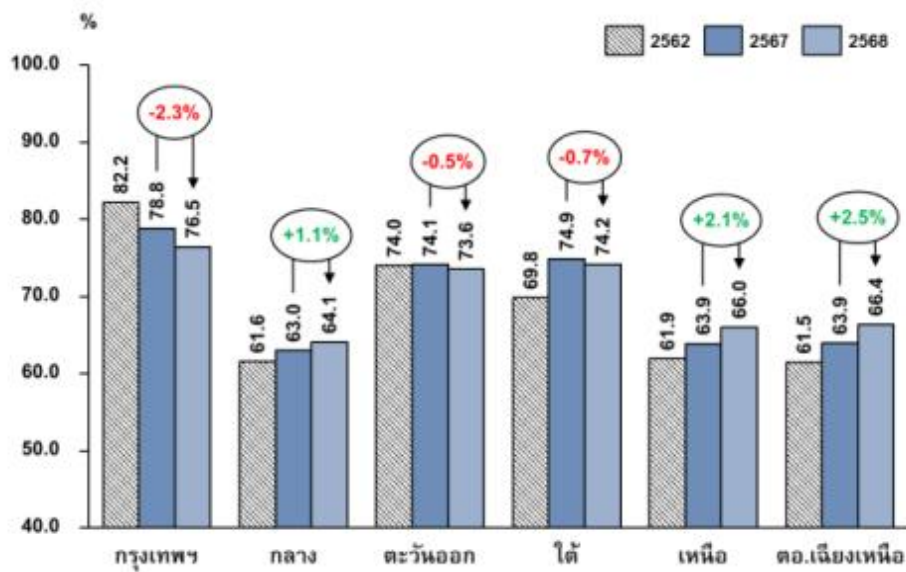
อัตราการเข้าพักเฉลี่ยของสถานพักแรมทั่วประเทศ

อัตราการเข้าพักเฉลี่ย (%)



ที่มา : กรมการท่องเที่ยว, กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

อัตราการเข้าพักเฉลี่ยของสถานพักแรม จำแนกรายภูมิภาค



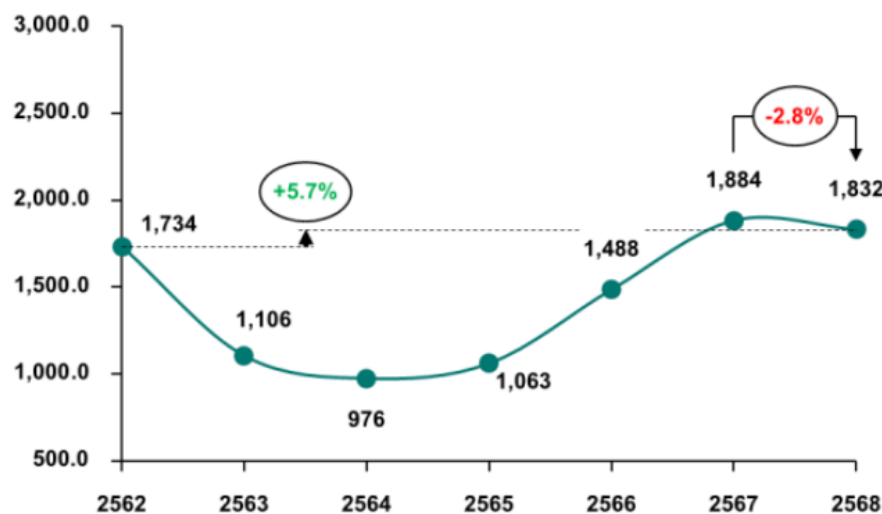
ที่มา : กรมการท่องเที่ยว, กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา

ในปี 2568 ภาพรวมอัตราการเข้าพักเฉลี่ยของสถานพักแรมอยู่ที่ร้อยละ 71.4 ชะลอลงเล็กน้อยจากปีก่อนหน้า แต่ยังคงถือว่าอยู่ในระดับสูง และสูงกว่าช่วงก่อนโควิด-19 ในเกือบทุกภูมิภาค ยกเว้นกรุงเทพฯ และภาคตะวันออก สะท้อนว่าภาคการท่องเที่ยวของไทยยังมีแรงหนุนจากการเดินทางท่องเที่ยวภายในประเทศที่ยังอยู่ในเกณฑ์ดี ท่ามกลางการชะลอตัวของนักท่องเที่ยวต่างชาติ

ซึ่งหากพิจารณาในระดับพื้นที่ จะพบว่าการฟื้นตัวของอัตราการเข้าพักมีความแตกต่างกันค่อนข้างชัดเจน โดยกรุงเทพฯ เป็นจังหวัดเดียวในกลุ่ม 10 จังหวัดท่องเที่ยวสำคัญที่มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยยังต่ำกว่าช่วงก่อนโควิด-19 ซึ่งมีสาเหตุหลักจากการฟื้นตัวของนักท่องเที่ยวจีนที่ยังต่ำกว่าคาด ประกอบกับข้อจำกัดด้านอุปทานส่วนเกินที่สะสมอยู่เดิม ขณะที่จังหวัดท่องเที่ยวหลักอื่นๆ เช่น ชลบุรี สุราษฎร์ธานีภูเก็ต พังงา และกระบี่ มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยสูงกว่าช่วงก่อนโควิด-19 สะท้อนว่าจังหวัดดังกล่าวยังคงได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่อง และเป็นจุดหมายปลายทางหลักสำหรับการพักผ่อน

ราคาห้องพักเฉลี่ยต่อคืนของสถานพักแรมทั่วประเทศ

ราคาห้องพักเฉลี่ย (บาท/คืน)



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

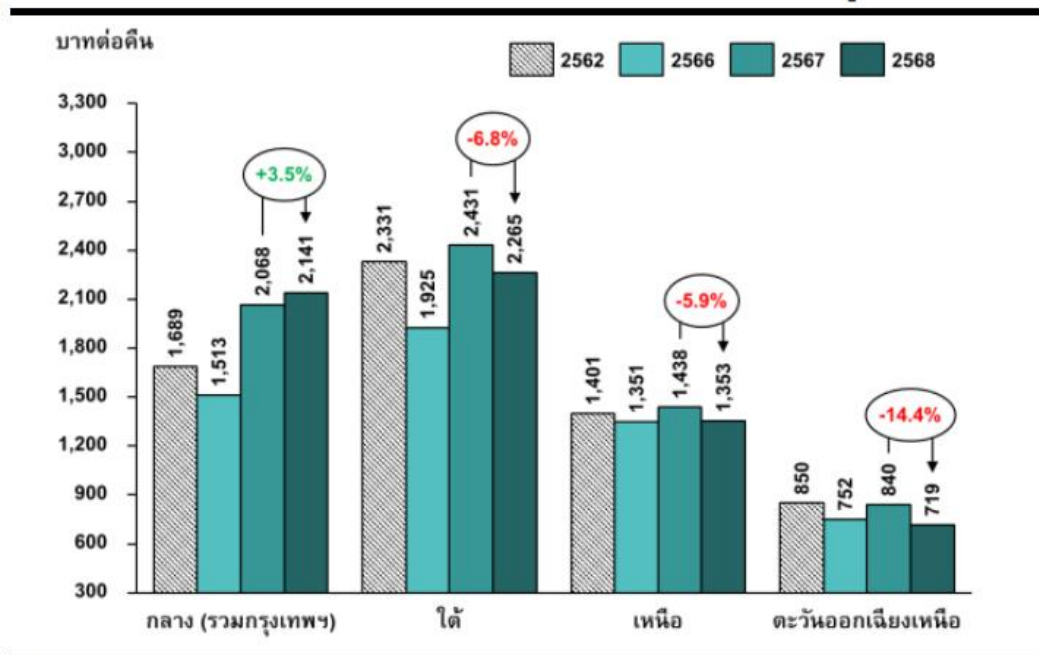
สำหรับราคาห้องพักโดยเฉลี่ยทั่วประเทศปรับลดลง โดยพบว่าในปี 2568 ราคาห้องพักเฉลี่ยอยู่ที่ 1,832 บาท / คืน ลดลงร้อยละ 2.8 จากปีก่อนหน้า โดยผู้ประกอบการยังเผชิญแรงกดดันด้านการตั้งราคา แม้อัตราการเข้าพักโดยรวมจะยังอยู่ในระดับค่อนข้างสูง สะท้อนว่าตลาดโรงแรมไทยในหลายพื้นที่ยังต้องอาศัยกลยุทธ์ด้านราคาเพื่อรักษาระดับการเข้าพักและกระตุ้นอุปสงค์ ท่ามกลางการฟื้นตัวของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่ยังไม่ไปเจ้ากระจายตัวเท่ากันในแต่ละภูมิภาค รวมถึงการแข่งขันในธุรกิจที่พักที่ยังอยู่ในระดับสูง

เมื่อพิจารณารายภูมิภาค พบว่า ภาคตะวันออกเฉยเหนือเป็นพื้นที่ที่ราคาห้องพักเฉลี่ยปรับลดลงมากที่สุดที่ร้อยละ 14.4 จากปีก่อนหน้า รองลงมาได้แก่ ภาคใต้ที่ลดลงร้อยละ 6.8 จากปีก่อนหน้า และภาคเหนือที่ลดลงร้อยละ 5.9 จากปีก่อนหน้า สะท้อนว่าตลาดในหลายพื้นที่ยังมีข้อจำกัดในการปรับราคาห้องพัก แม้บางจังหวัดจะมีจำนวนนักท่องเที่ยวหรือ

อัตราการเข้าพักปรับดีขึ้นก็ตาม โดยเฉพาะพื้นที่พึ่งพาการท่องเที่ยวตามฤดูกาล หรือเผชิญการแข่งขันด้านราคาสูง ผู้ประกอบการอาจจำเป็นต้องใช้การลดราคาและทำโปรโมชั่นมากขึ้นเพื่อดึงดูดลูกค้า ในทางกลับกัน ภาคกลางรวม กรุงเทพฯ เป็นภูมิภาคเดียวที่ราคาห้องพักเฉลี่ยเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.5 จากปีก่อนหน้า สะท้อนว่าตลาดพื้นที่ดังกล่าวยังมีศักยภาพในการรักษาระดับราคาได้ดีกว่าภูมิภาคอื่น จากโครงสร้างอุปสงค์ที่มีความหลากหลายมากกว่า ทั้งจากนักท่องเที่ยวต่างชาติ นักเดินทางเพื่อธุรกิจ การจัดประชุมสัมมนา และการเดินทางระยะสั้นภายในประเทศ

นอกจากนี้ จากผลการสำรวจความเชื่อมั่นของผู้ประกอบการที่พักแรมในเดือนมกราคม - กุมภาพันธ์ 2569 ของธนาคารแห่งประเทศไทย พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่คาดว่าจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติในปี 2569 จะทรงตัวในระดับเดียวกับปีก่อน ขณะเดียวกันผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความกังวลต่อการแข่งขันเรื่องเงินบาทในช่วงที่ผ่านมา ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้โดยรวมให้ปรับลดลง โดยเฉพาะโรงแรมระดับไม่เกิน 3 ดาว ที่มีกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติในสัดส่วนสูงสำหรับผู้ประกอบการที่ไม่ได้รับผลกระทบ บางส่วนเป็นโรงแรมระดับ 4 ดาวขึ้นไป และมีกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง และอีกส่วนเป็นโรงแรมที่ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นคนไทยทั้งนี้ผลสำรวจยังพบว่าลูกค้าชาวต่างชาติบางส่วนเลือกห้องพักที่มีราคาถูกรวมถึงลดการใช้จ่ายอื่นๆ ในโรงแรม อาทิ ห้องอาหารและสปา

ราคาห้องพักเฉลี่ยต่อคืนของสถานพักแรม จำแนกภูมิภาค



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

สถานการณ์ด้านผู้ประกอบการ

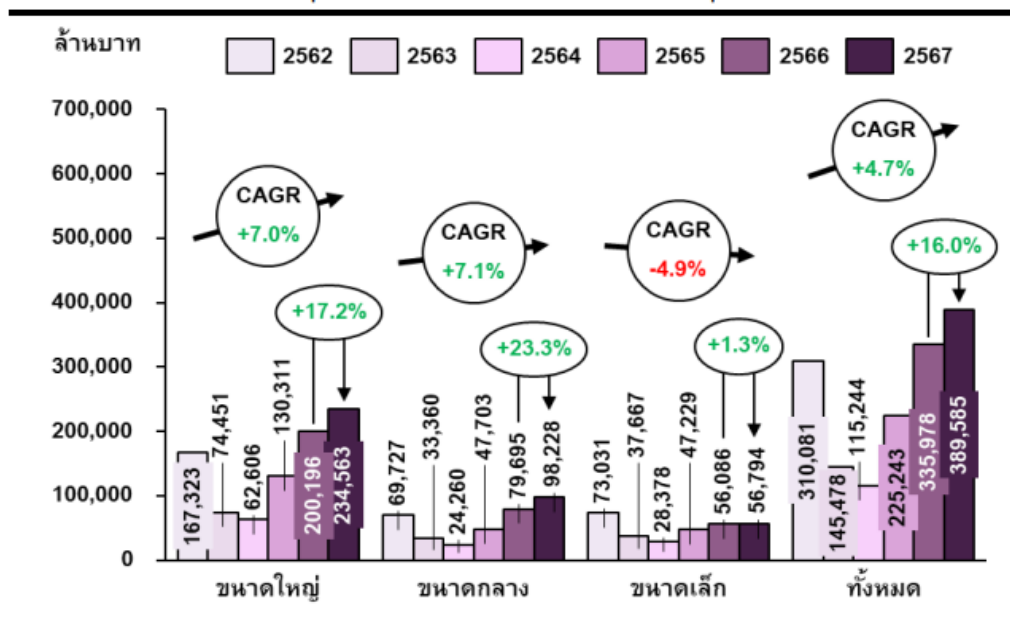
จากข้อมูลของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า พบว่า ในปี 2567 ธุรกิจโรงแรมของไทยมีมูลค่าตลาดราว 389,585 ล้านบาท โดยมีจำนวนผู้ประกอบการทั้งสิ้น 12,553 ราย ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดเล็กจำนวน 11,454 ราย คิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 91.2 ของจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมด แต่ครองส่วนแบ่งตลาดเพียงร้อยละ 14.6 ขณะที่ผู้ประกอบการขนาดใหญ่มีจำนวน 260 ราย ครองส่วนแบ่งตลาดถึงร้อยละ 60.2 ส่วนที่เหลือเป็นผู้ประกอบการขนาดกลางจำนวน 839 ราย ครองส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 25.2

หากพิจารณาตามพื้นที่ พบว่ารายได้ของธุรกิจโรงแรมส่วนใหญ่ร้อยละ 85.3 กระจุกวัดอยู่ใน 5 จังหวัด ได้แก่ กรุงเทพฯ ภูเก็ต ชลบุรี สุราษฎร์ธานี และกระบี่

เมื่อพิจารณาการเติบโตของธุรกิจโรงแรมในปี 2567 พบว่า ภาพรวมรายได้ของธุรกิจเติบโตสูงร้อยละ 16.0 จากปีก่อนหน้า ซึ่งเป็นการเติบโตต่อเนื่องหลังจากสถานการณ์โควิดคลี่คลายลง โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่รายได้กลับมาเติบโตสูงร้อยละ 23.3 และร้อยละ 17.2 จากปีก่อนหน้า ตามลำดับ เนื่องจากเป็นกลุ่มผู้ประกอบการที่ได้านิสงส์จากการกลับมาของนักท่องเที่ยวต่างชาติในปี 2567 ที่เติบโตสูงร้อยละ 26.3 จากปีก่อนหน้า

ขณะที่รายได้ของผู้ประกอบการขนาดเล็กเติบโตเล็กน้อยเพียงร้อยละ 1.3 จากปีก่อนหน้า เนื่องจากกลุ่มลูกค้าหลักเป็นนักท่องเที่ยวชาวไทย หรือไม่ได้อยู่ในพื้นที่ที่ได้รับานิสงส์จากการกลับมาของนักท่องเที่ยวต่างชาติ ประกอบกับเผชิญการแข่งขันที่รุนแรง โดยเฉพาะจากโรงแรมขนาดใหญ่ที่มีทรัพยากรและเครือข่ายที่ครอบคลุมพื้นที่ท่องเที่ยวสำคัญ

รายได้รวมของธุรกิจโรงแรม จำแนกตามขนาดธุรกิจ



ที่มา : วิเคราะห์โดยวิจัยธุรกิจธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จากข้อมูลของ Enlite

หมายเหตุ : ขนาดธุรกิจแบ่งตามนิยามของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

อีกทั้งการเติบโตของอุปทานห้องพักของโรงแรมใหม่ๆ ยังเพิ่มแรงกดดันต่อโรงแรมขนาดเล็กในการดึงดูดนักท่องเที่ยว ทำให้การปรับขึ้นราคาห้องพักทำได้จำกัด ประกอบกับโรงแรมขนาดเล็กยังเผชิญแรงกดดันจากต้นทุนที่มี

แนวโน้มเพิ่มขึ้น อาทิ ค่าไฟฟ้า ค่าจ้างแรงงาน และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ซึ่งส่งผลให้ต้องเร่งปรับตัวเพื่อรักษาความสามารถในการแข่งขัน ตลอดจนข้อจำกัดในการเข้าถึงทรัพยากร โดยเฉพาะการขาดทรัพยากรในการลงทุนในเทคโนโลยีและนวัตกรรม ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานและการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า

แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ

ธุรกิจโรงแรมและที่พักในระยะ 1 ปี ข้างหน้า มีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ท่ามกลางสถานการณ์ความขัดแย้งในตะวันออกกลางที่ทวีความรุนแรงมากขึ้น เพิ่มความเสี่ยงต่อการฟื้นตัวในภาพรวมให้ต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ โดยเฉพาะผลกระทบต่อกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มีกำลังซื้อสูงทั้งในตะวันออกกลางและยุโรปหากสถานการณ์ยืดเยื้อ โดยปัจจัยหนุนสำคัญมาจากจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่คาดว่าจะปรับเพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยเฉพาะตลาดจีนที่เห็นสัญญาณฟื้นตัวขึ้นในเดือนกุมภาพันธ์ 2569 ที่กลับมาเติบโตสูงถึงร้อยละ 82.4 จากปีก่อนหน้า เช่นเดียวกับตลาดยุโรปยังเติบโตสูง และตลาดใหม่ที่มีศักยภาพอย่างเช่นอินเดียยังคงเติบโตโดดเด่น ซึ่งช่วยลดการพึ่งพาตลาดเดิมได้บางส่วน หนุนโรงแรมในทำเลท่องเที่ยวหลักที่จับกลุ่มลูกค้ากำลังซื้อสูง ยังมีโอกาสรักษาระดับรายได้ได้ดีกว่า เนื่องจากลูกค้ากลุ่มดังกล่าวมีความอ่อนไหวต่อราคาน้อยกว่า รวมถึงมีปัจจัยหนุนจากมาตรการแจกตั๋วเครื่องบินสำหรับนักท่องเที่ยวต่างชาติ (Buy International, Free Domestic Flights) ที่ยังต้องรอความชัดเจนของรัฐบาล ซึ่งคาดว่าจะช่วยหนุนให้นักท่องเที่ยวต่างชาติเติบโตดีขึ้น ขณะเดียวกันนักท่องเที่ยวชาวไทยที่ยังเติบโตต่อเนื่อง ส่งผลดีต่อโรงแรมในจังหวัดท่องเที่ยวระยะใกล้และเมืองรองที่ได้านิสงส์จากพฤติกรรมการเดินทางแบบ Short Trip และการเดินทางด้วยรถยนต์ส่วนตัว ซึ่งช่วยหนุนอัตราการเข้าพักในช่วงที่ตลาดต่างชาติยังฟื้นตัวไม่ทั่วถึงได้บางส่วน

อย่างไรก็ดี ธุรกิจยังเผชิญแรงกดดันจากการแข่งขันที่ยังรุนแรง และภาวะอุปทานส่วนเกินในบางพื้นที่ โดยเฉพาะตลาดที่มีโรงแรมเปิดใหม่ต่อเนื่อง ขณะเดียวกันกลุ่มโรงแรมราคาประหยัดที่ผู้นำตลาดในธุรกิจโรงแรมร่วมทุนกับกลุ่มธุรกิจค้าปลีกน้ำมันรายใหญ่มีแผนจะเปิดให้บริการโรงแรมในสถานบริการน้ำมันแฟรนไชส์ในช่วงครึ่งหลังปี 2570 จำนวน 6 แห่ง ใน 5 จังหวัด ได้แก่ กรุงเทพฯ ภูเก็ต ชลบุรี สงขลา (หาดใหญ่) และกาญจนบุรี จะเป็นความเสี่ยงระยะถัดไปที่ส่งผลให้ธุรกิจโรงแรมขนาดกลางและขนาดเล็กในพื้นที่ดังกล่าวแข่งขันได้ยากขึ้น รวมถึงแรงกดดันจากแนวโน้มต้นทุนทางธุรกิจของผู้ประกอบการที่ปรับสูงขึ้น อาทิ ต้นทุนวัตถุดิบ ต้นทุนค่าไฟฟ้า และค่าสาธารณูปโภคอื่นๆ ประกอบกับผู้ประกอบการบางส่วนยังมีภาระค่าใช้จ่ายสำหรับการขยายการลงทุนทั้งการปรับปรุงโรงแรมเดิมและการเปิดโรงแรมใหม่เพื่อรองรับการท่องเที่ยวที่ยังเติบโต นับเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจให้ปรับลดลง และอาจกระทบต่อสภาพคล่องของผู้ประกอบการในระยะต่อไป โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก

ที่มา : บทวิเคราะห์สถานการณ์ตลาดการท่องเที่ยวธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จำกัด (มหาชน) ข้อมูล ณ วันที่ 19 มีนาคม 2569

1.3.5.3. ภาวะตลาดพื้นที่ค้าปลีกให้เช่าในกรุงเทพฯ ปริมาณ

ธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกให้เช่าในปี 2569 เผชิญแรงกดดันจากกำลังซื้อในประเทศที่เปราะบางลง สอดคล้องกับการชะลอตัวของเศรษฐกิจไทย ท่ามกลางเศรษฐกิจโลกที่มีความไม่แน่นอนกระทบการฟื้นตัวของภาคท่องเที่ยว อีกทั้งองค์กรหลายแห่งปรับรูปแบบการทำงานสู่รูปแบบ Hybrid working มากขึ้นเพื่อลดการเดินทาง ส่งผลให้ผู้ประกอบการค้าปลีกมีแนวโน้มชะลอการเช่าพื้นที่เพื่อขยายสาขาหรือเลือกเช่าเฉพาะทำเลที่มีศักยภาพสูงเพื่อลดค่าใช้จ่าย จึงคาดว่าความต้องการเช่าพื้นที่ที่จะเติบโตเพียงร้อยละ 0.9 เมื่อเทียบกับปี 2568 ปี 2570 - 2571 คาดว่าตลาดพื้นที่ค้าปลีกจะกระเตื้องขึ้นจากการ

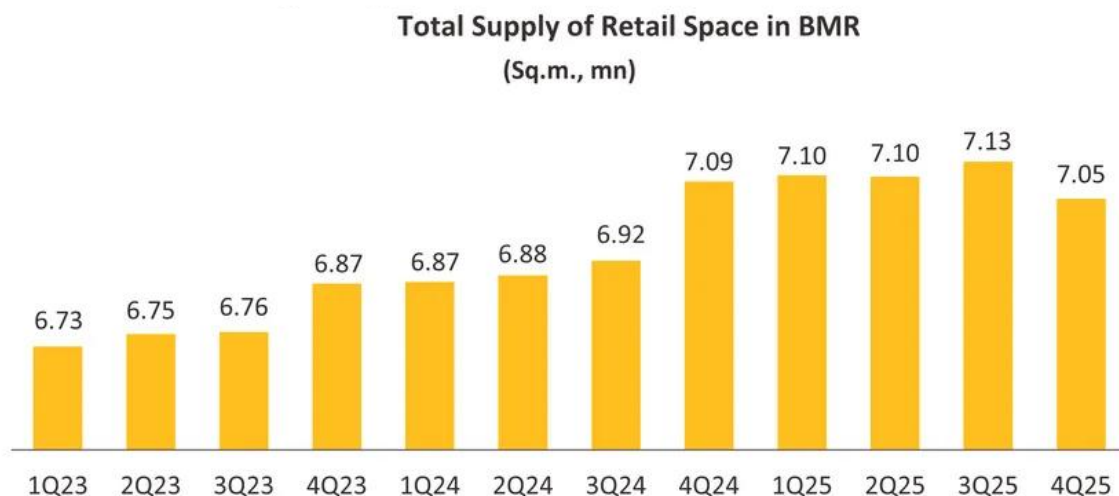
ทยอยฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยว การขยายโครงข่ายคมนาคมโดยเฉพาะรถไฟฟ้าและการเติบโตของชุมชนเมืองในเขตกรุงเทพฯ รอบนอก ทำให้เกิดชุมชนที่อยู่อาศัยตามมา ช่วยสร้างโอกาสให้กับธุรกิจพื้นที่ค้าปลีก ทั้งยังสอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภครุ่นใหม่ที่ยังคงให้ความสำคัญกับการสร้างประสบการณ์ผ่านหน้าร้าน (Physical Experience) ซึ่งแพลตฟอร์มออนไลน์ไม่สามารถทดแทนได้ โดยประเด็นท้าทายของธุรกิจมาจากเศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มฟื้นตัวช้า จุดรั้งกำลังซื้อของผู้บริโภคที่มีรายได้ระดับกลาง-ล่าง ทำให้อุปสงค์การเช่าพื้นที่เพิ่มขึ้นได้อย่างจำกัด นอกจากนี้ การแข่งขันมีแนวโน้มรุนแรงขึ้นจากอุปทานใหม่และพื้นที่ค้าปลีกทางเลือกจากโครงการมิกซ์ยูสขนาดใหญ่หลายโครงการจะทยอยเข้าสู่ตลาด และภาระต้นทุนที่จะเพิ่มขึ้นจากการยกระดับความเชื่อมโยงแบบ Omni-channel เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคยุคใหม่

แนวโน้มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกให้เช่าในปี 2569 - 2571 สรุปได้ดังนี้

พื้นที่ค้าปลีกเพื่อขายและให้เช่า (ยกเว้นคอมมูนิตีมอลล์): รายได้มีแนวโน้มเติบโตอย่างค่อยเป็นค่อยไป เนื่องจากอยู่ในทำเลที่รองรับการเติบโตของชุมชนทั้งในเมืองและในจังหวัดหลักของภูมิภาค มีการปรับกลยุทธ์โดยขยายพื้นที่ค้าปลีกระดับหรู (Luxury retail space) เพื่อดึงดูดลูกค้ารายได้ระดับกลางบนขึ้นไป ผู้พัฒนารายใหญ่จะมีความได้เปรียบทั้งด้านเงินทุนและที่ดินสะสมในทำเลศักยภาพ จึงมีความได้เปรียบผู้ประกอบการรายกลาง-เล็ก อย่างไรก็ตาม จำนวนศูนย์การค้าแบบปิดในทำเลหลักมีค่อนข้างมาก ทำให้การแข่งขันสูงทั้งด้านการดึงดูดผู้เช่าพื้นที่และลูกค้าผู้ใช้บริการ การปรับขึ้นค่าเช่าจึงทำได้จำกัด ผนวกกับต้นทุนค่าใช้จ่ายดำเนินงานค่อนข้างสูง (ค่าบำรุงรักษา อาคาร และค่าสาธารณูปโภค) รวมถึงค่าใช้จ่ายในการ Renovate และ Rebranding เพื่อสร้างภาพลักษณ์ทันสมัย อาจกดดัน Margin ของผู้ประกอบการ

คอมมูนิตีมอลล์: รายได้มีแนวโน้มเติบโตสม่ำเสมอในอัตราไม่สูง ผลจากอุปทานใหม่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องโดยเฉพาะย่านที่อยู่อาศัยใหม่บริเวณชานเมือง เนื่องจากใช้เงินลงทุนไม่สูง และจัดหาที่ดินพัฒนาได้ง่าย ขณะที่การเข้ามาแข่งขันของรายใหม่ยังทำได้ง่าย ทำให้มีผู้พัฒนาพื้นที่รายกลางและเล็กจำนวนมาก การแข่งขันจึงค่อนข้างสูงทั้งด้านค่าเช่าพื้นที่และการดึงดูดผู้ใช้บริการ นอกจากนี้ ธุรกิจยังมีความอ่อนไหวต่อกำลังซื้อในพื้นที่ ซึ่งหากกำลังซื้อหรือจำนวนนักท่องเที่ยวชะลอตัวก็จะกระทบผู้เช่าและกดดันผลประโยชน์ประกอบการของธุรกิจโดยรวม

พื้นที่ค้าปลีก (Retail Space) ในประเทศไทยกระจุกตัวในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมถึงจังหวัดศูนย์กลางเศรษฐกิจของแต่ละภูมิภาค โดย ณ สิ้นปี 2568 พื้นที่ค้าปลีกให้เช่าในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีอุปทานสะสมรวม 7.05



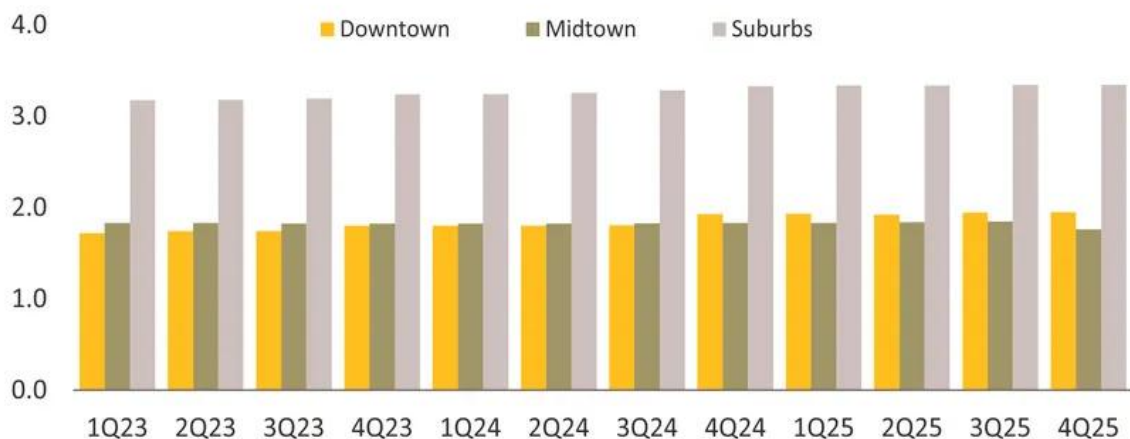
Source: CBRE Research, Krungsri Research

ล้านตารางเมตร ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 85) เป็นพื้นที่ในศูนย์การค้า (Shopping mall) ด้านประเภทของพื้นที่ค้าปลีก แบ่งเป็น ศูนย์การค้าแบบปิด (Enclosed mall) คอมมูนิตีมอลล์ (Community mall) และพื้นที่ค้าปลีกสนับสนุน (Supporting retail) โดยผู้ประกอบการพื้นที่ค้าปลีกให้เช่าจะลงทุนพัฒนาและจัดสรรพื้นที่เช่า พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบวงจรเพื่อ สนับสนุนผู้เช่า รายได้หลักจะมาจากค่าเช่าพื้นที่ และรายได้สนับสนุนอื่น (เช่น ค่าบริการส่วนกลาง และรายได้จากกิจกรรม ส่งเสริมการตลาดภายในโครงการ) ตลาดพื้นที่ค้าปลีกในกรุงเทพฯ และปริมณฑลจัดเป็นหนึ่งในดัชนีสำคัญที่ชี้ถึงศักยภาพ ของกำลังซื้อผู้บริโภคและโอกาสในการพัฒนาโครงการเชิงพาณิชย์ในระยะข้างหน้า

ที่มา : แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2569 - 2571: พื้นที่ค้าปลีกให้เช่าในกรุงเทพฯ และปริมณฑล โดยวิจัยกรุงศรี ณ วันที่ 25 พฤษภาคม 2569

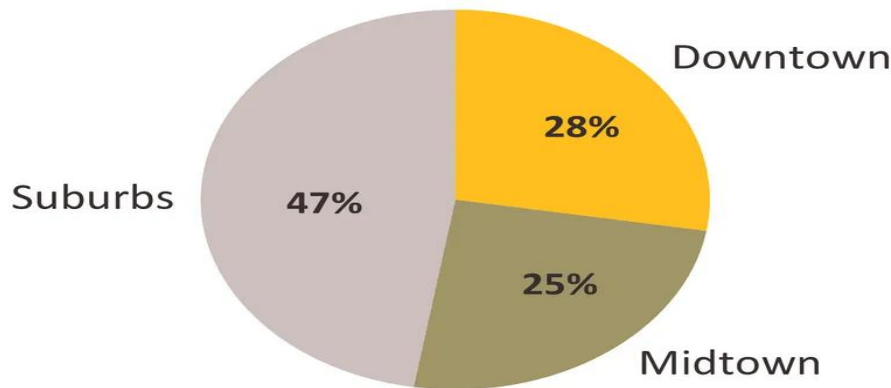
พื้นที่ค้าปลีกให้เช่าในกรุงเทพฯ และปริมณฑลประมาณร้อยละ 47 อยู่ในเขตชานเมือง (Suburbs) ผลจากการ พัฒนาโครงข่ายคมนาคมทั้งถนนและส่วนต่อขยายรถไฟฟ้าช่วยเพิ่มความสะดวกในการเข้าถึงพื้นที่ และทำให้เกิดการ ขยายตัวของชุมชนที่อยู่อาศัยโดยรอบ ประกอบกับข้อจำกัดด้านผังเมืองในบางพื้นที่ของกรุงเทพฯ ไม่อนุญาตให้ก่อสร้าง อาคารค้าปลีกขนาดใหญ่ ทำให้การพัฒนาโครงการใหม่โดยเฉพาะเขตใจกลางเมือง (Downtown) (ได้แก่ สีลม สาทร ราช ดำริ และสุขุมวิทตอนต้น) มีข้อจำกัดมากขึ้น ผู้ประกอบการจึงปรับกลยุทธ์จากการขยายพื้นที่ไปสู่การปรับปรุงและยกระดับ คุณภาพโครงการ เพิ่มความทันสมัยและภาพลักษณ์ระดับพรีเมียม เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้ากำลังซื้อสูง รวมถึง นักท่องเที่ยวต่างชาติ ขณะที่พื้นที่รอบใจกลางเมือง (Midtown) จะรองรับกลุ่มลูกค้ารายได้ระดับปานกลางเป็นหลัก การ พัฒนาพื้นที่ค้าปลีกในทำเลดังกล่าวจึงมักวางตำแหน่งการตลาดในระดับกลางถึงกึ่งพรีเมียม เพื่อให้สอดคล้องกับกำลังซื้อ ของกลุ่มลูกค้าและความต้องการของผู้อยู่อาศัยในพื้นที่

Total Supply in BMR by Location
(Sq.m., mn)



Sources: CBRE Research, Krungsri Research

Total Supply in BMR by Location (Q4 2025)



Source: CBRE Research, Krungsri Research

ปี 2568 ธุรกิจค้าปลีกถูกกดดันจากกำลังซื้อเปราะบาง ทำให้มีทิศทางการเติบโตชะลอลง สะท้อนจากดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภค (CCI) ลดลงเฉลี่ยร้อยละ 9.2 เมื่อเทียบกับปี 2567 ขณะที่ดัชนีค้าปลีกหมวดสินค้าไม่คงทนเติบโตร้อยละ 4.4 ชะลอลงเมื่อเทียบกับร้อยละ 7.8 ปี 2567 และหมวดสินค้าคงทนเติบโตเพียงร้อยละ 0.7 เทียบกับร้อยละ 2.6 ปี 2567 อย่างไรก็ตาม ยอดขายห้างสรรพสินค้าและร้านค้าทั่วไปเติบโตร้อยละ 16.30 เร่งขึ้นเมื่อเทียบกับร้อยละ 11.8 ปี 2567 จากกำลังซื้อของผู้บริโภคระดับกลางบนขึ้นไป รวมถึงนักท่องเที่ยวต่างชาติช่วยพยุงยอดขายโดยเฉพาะกลุ่มอาหารและเครื่องดื่ม ประกอบกับผู้เช่าพื้นที่ค้าปลีกมีการพัฒนาแพลตฟอร์มซื้อขายสินค้าออนไลน์ช่วยกระตุ้นกำลังซื้อ และเน้นการบริหารจัดการต้นทุนอย่างเข้มงวด รวมถึงการปรับลดขนาดพื้นที่เช่า ทำให้ตลาดพื้นที่ค้าปลีกให้เช่าไม่ทรุดลงรุนแรง โดยสถานการณ์พื้นที่ค้าปลีกให้เช่า สรุปได้ดังนี้

Consumer Confidence Index

Retail Sale Growth (%)



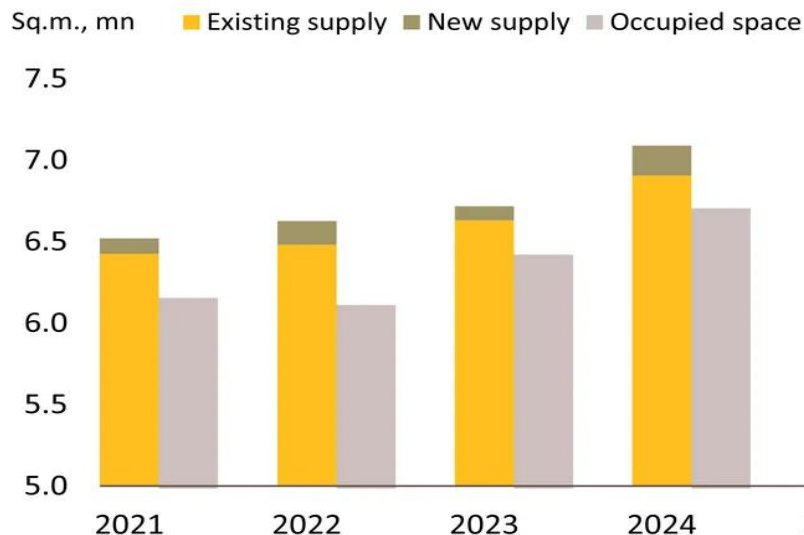
Source : Bank of Thailand (BOT), National Economic and Social Development Council (NESDC)

Note: Retail Sales Index at 2002 price

พื้นที่ค้าปลีกเปิดให้บริการใหม่น้อยสุดในรอบ 7 ปี ส่วนใหญ่มาจาก (1) การเปิดตัวศูนย์การค้าในโครงการมิกซ์ยูสระดับ Flagship ได้แก่ เซ็นทรัล พาร์ค (โครงการดิสตริคต์ เซ็นทรัล พาร์ค บนทำเล Prime location ห้างมอลล์ริมถนนสีลมตัดถนนพระราม 4) (2) การขยายตัวของคอมมูนิตี้ออลล์ในทำเลชานเมือง (อาทิ MarketPlace เทพารักษ์, Parc บางนา, KINGSQUARE, และ Little Walk งามคำแหง) และ (3) การเพิ่มขึ้นของพื้นที่ Supporting retail ในอาคารสำนักงานเกรด A เปิดใหม่ (เช่น Corner Ekkamai และ Town Hall Sukhumvit 49) อย่างไรก็ตาม ภาวะเศรษฐกิจไทยชะลอตัวทำให้มีการปิดตัวของศูนย์การค้าแถบชานเมืองบางโครงการที่มีผลการดำเนินงานต่ำ ส่งผลให้อุปทานรวมของพื้นที่ค้าปลีกหดตัวร้อยละ 0.5 เมื่อเทียบกับปี 2567 โดยอยู่ที่ 7.1 ล้านตารางเมตร ซึ่งร้อยละ 75 เป็นพื้นที่ค้าปลีกในศูนย์การค้าแบบปิดร้อยละ 17 อยู่ในคอมมูนิตี้ออลล์ และร้อยละ 8 เป็นพื้นที่ค้าปลีกสนับสนุน

ความต้องการเช่าพื้นที่ค้าปลีกสะสม (Occupied space) ลดลงร้อยละ 2.9 อยู่ที่ระดับ 6.5 ล้านตารางเมตร ผลจากกำลังซื้อในประเทศอ่อนแรง ท่ามกลางภาวะค่าครองชีพสูงและปัญหานี้ครวเรื้อรัง ส่งผลให้ผู้บริโภคบางส่วนระมัดระวังการใช้จ่ายโดยเฉพาะสินค้าฟุ่มเฟือย นอกจากนี้ ผู้บริโภคยังนิยมเลือกซื้อสินค้าผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์จากความหลากหลายของสินค้าและระดับราคา โดยเฉพาะ Gen Z ที่นิยมซื้อสินค้า/บริการผ่านโซเชียลคอมเมิร์ซ (Social Commerce) ที่เป็นโซเชียลมีเดีย (Social Media) โดยตรง (เช่น TikTok Facebook และ Instagram) จึงกระทบต่อผู้ประกอบการให้เช่าพื้นที่ค้าปลีกที่รองรับกลุ่มผู้บริโภคระดับกลางลงมา ส่งผลให้ผู้เช่าพื้นที่ค้าปลีกหันมาเน้นใช้พื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมถึงพัฒนาช่องทางซื้อขายสินค้าออนไลน์เพื่อรองรับพฤติกรรมผู้บริโภคแบบ Omni-channel ของผู้บริโภค โดยความต้องการเช่าพื้นที่ยังกระจุกตัวในกลุ่มธุรกิจ เช่น F&B และ Health & Wellness ในทำเลศักยภาพที่มีทราฟฟิกหนาแน่น

Existing and New Supply



Source : CBRE Research, calculated by Krungsri Research

อัตราการเช่า (Occupancy Rate) พื้นที่ค้าปลีกรวมลดลงมาอยู่ที่ร้อยละ 92.4 จากร้อยละ 94.6 ปี 2567 เป็นการปรับลดลงในทุกทำเล และเมื่อพิจารณาตามรายพื้นที่ พบว่า ย่านชานเมือง (Suburbs) ยังคงรักษาอัตราการเช่าที่ระดับสูงสุดร้อยละ 93.2 ลดลง -3.0 ppt จากปี 2567 จากการกำหนดค่าเช่าที่จูงใจ ขณะที่ ย่านใจกลางเมือง (Downtown) มีอัตราการเช่าอยู่ที่ร้อยละ 92.5 ลดลงเพียง -0.6 ppt สะท้อนถึงความแข็งแกร่งของทำเลที่มีศักยภาพสูง ส่วนทำเล รอบใจกลางเมือง (Midtown) มีอัตราการเช่าต่ำสุดที่ร้อยละ 90.1 ลดลง -2.6 ppt เนื่องจากการเปิดโครงการใหม่หลายแห่งในพื้นที่ใกล้เคียงซึ่งนำเสนอกลยุทธ์ด้านราคาเช่าที่ดึงดูดมากกว่า ส่งผลให้ผู้เช่าพื้นที่บางส่วนตัดสินใจโยกย้ายไปทำเลที่มีความคุ้มค่าด้านต้นทุนมากกว่า

ปี 2570 - 2571 คาดว่าธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกให้เช่าจะมีสัญญาณฟื้นตัวกระตุ้น โดยมีปัจจัยสนับสนุน ได้แก่

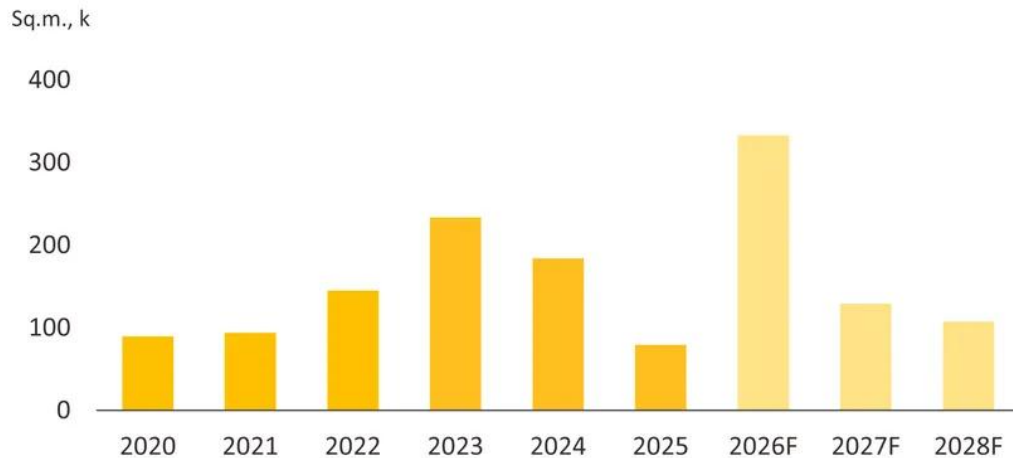
ความต้องการเช่าพื้นที่มีแนวโน้มขยายตัวในอัตราร้อยละ 1.7 - 2.5 ต่อปี ซึ่งยังต่ำกว่าค่าเฉลี่ยร้อยละ 3.7 ต่อปี ในช่วงปี 2560 - 2562 โดยปัจจัยสนับสนุนการเติบโตมาจาก (1) เศรษฐกิจไทยและภาคการท่องเที่ยวที่จะฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยคาดว่านักท่องเที่ยวต่างชาติจะเพิ่มขึ้นสู่ระดับ 35.5 ล้านคนภายในปี 2571 ช่วยหนุนยอดขายกลุ่มสินค้าไลฟ์สไตล์และแฟชั่นในศูนย์การค้าโดยเฉพาะย่าน CBD และจังหวัดท่องเที่ยวสำคัญให้เติบโตต่อเนื่อง (2) การขยายตัวของชุมชนเมืองจากการเชื่อมโยงโครงข่ายคมนาคมโดยเฉพาะรถไฟฟ้า ช่วยเพิ่มศักยภาพการเข้าถึงพื้นที่รอบนอกและปริมาณพลที่สะดวกขึ้น และนำไปสู่การเติบโตของชุมชนที่อยู่อาศัยใหม่ เอื้อต่อการขยายสาขาของศูนย์การค้าและคอมมูนิตี้มอลล์เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพบริเวณชานเมือง (3) มาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายจากภาครัฐ อาทิ Digital tax refund และการส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงรุก ช่วยกระตุ้นให้นักท่องเที่ยวมีการใช้จ่ายใช้สอยมากขึ้น และ (4) ผู้บริโภคยุคใหม่ให้ความสำคัญกับประสบการณ์หน้าร้านมากขึ้น โดยเฉพาะ Gen Z ซึ่งจะมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนการบริโภคในระยะข้างหน้าจากการเข้าสู่กำลังแรงงาน ซึ่งผลสำรวจจาก eMarketer พบว่าผู้บริโภค Gen Z ให้ความสำคัญกับประสบการณ์หน้าร้าน เพื่อสัมผัสและทดลองสินค้าจริงก่อนตัดสินใจซื้อ และมองหาสถานที่ที่มีกิจกรรมหลากหลาย สะท้อนว่าร้านค้าที่มีหน้าร้านยังเป็นยุทธศาสตร์สำคัญในการสร้างแบรนด์ที่ E-commerce ไม่สามารถทดแทนได้ทั้งหมด

อุปทานพื้นที่ค้าปลีกให้เช่ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 1.2 - 2.0 ต่อปี หรือ 240,000 ตารางเมตร จากการทยอยเปิดตัวโครงการค้าปลีกในหลายทำเลศักยภาพ อาทิ ปี 2570 จะมีอุปทานใหม่จาก Bangkok Mall (ย่านบางนา), เวียงนครเซหม (ย่านเจริญกรุง) และ Center Siam Square ขณะที่ปี 2571 โครงการมิกซ์ยูสที่จะสร้างเสร็จตามแผน อาทิ Central Embassy Phase II, โครงการมิกซ์ยูสของ CPN บนถนนพระราม 9 และ Silom Oasis ส่งผลให้การแข่งขันของตลาดพื้นที่ค้าปลีกมีแนวโน้มทวีความรุนแรงขึ้นจากอุปทานสะสมที่เพิ่มขึ้น โดยพื้นที่ใจกลางเมือง (CBD) จะได้อานิสงส์จากศักยภาพของทำเลที่โดดเด่นและการเน้นกลุ่มสินค้าลักซ์ชัวรี (Luxury segment) ทำให้โครงการที่มีคุณภาพสูงสามารถรักษาความได้เปรียบทางการแข่งขันไว้ได้ ขณะที่พื้นที่ค้าปลีกชานเมือง (Non-CBD) จะเผชิญความท้าทายจากภาวะอุปทานส่วนเกิน เนื่องจากมีโครงการขนาดใหญ่เข้าสู่ตลาดพร้อมกัน จึงคาดว่าผู้ประกอบการจะใช้กลยุทธ์ด้านราคาและข้อเสนอที่จูงใจเพื่อรักษาฐานผู้เช่า

อัตราการเช่าพื้นที่เฉลี่ยมีแนวโน้มอยู่ที่ระดับร้อยละ 89.5 แม้เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปี 2569 แต่ยังคงอยู่ในระดับต่ำ ผลจากความสามารถในการดูดซับพื้นที่ค้าปลีกยังฟื้นตัวจำกัด โดยเฉพาะพื้นที่ชานเมือง (Non-CBD) ซึ่งผู้ประกอบการอาจต้องปรับลดความคาดหวังด้านรายได้หรือใช้กลยุทธ์การตลาดเชิงรุกเพื่อรักษาฐานผู้เช่า ขณะที่ย่านใจกลางเมือง (CBD) ยังครองความได้เปรียบในฐานะศูนย์กลางเศรษฐกิจและโครงข่ายรถไฟฟ้า แม้จะมีอุปทานที่เน้นตลาดบนเข้าสู่ตลาดเพิ่มขึ้น (อาทิ Central Embassy Phase II และ Silom Oasis) แต่ยังเป็นพื้นที่เป้าหมายของแบรนด์ชั้นนำระดับโลกที่ต้องการสร้าง

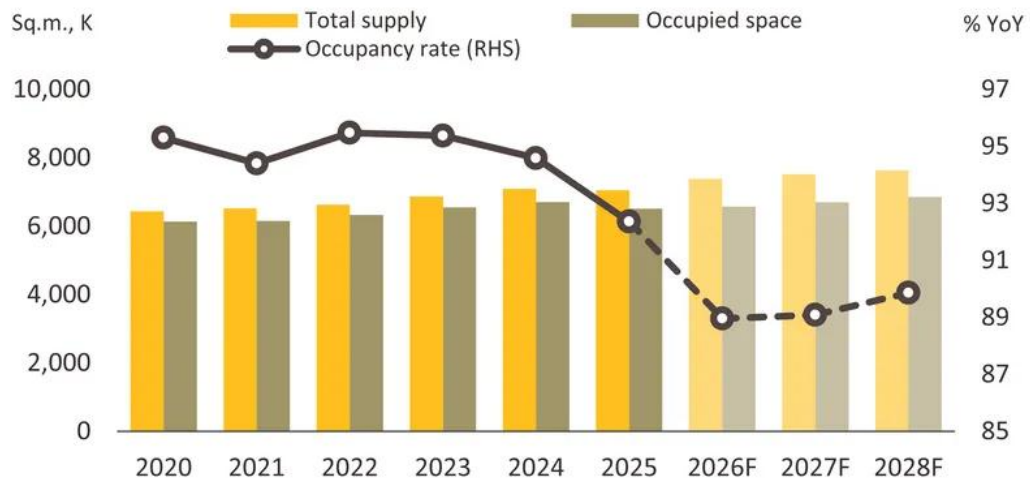
ภาพลักษณ์ และเข้าถึงกลุ่มลูกค้ากำลังซื้อสูงรวมถึงนักท่องเที่ยวคุณภาพ จึงสามารถกำหนดค่าเช่าได้สูงกว่าพื้นที่อื่นอย่างมีนัยสำคัญ และเป็นข้อจำกัดในการเข้าถึงพื้นที่ของผู้เช่ารายย่อย อัตราการเช่าในย่าน CBD จึงมีแนวโน้มทรงตัวหรือเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย อย่างไรก็ตาม ภาวะการแข่งขันที่เข้มข้นในทุกพื้นที่จะกดดันให้ผู้พัฒนาโครงการพื้นที่ค้าปลีกให้เช่าต้องเร่งปรับตัว ทั้งการปรับรูปแบบร้านค้าให้มีความหลากหลาย และนำเสนอกลยุทธ์ทางการตลาดที่แปลกใหม่เพื่อรักษฐานผู้เช่าเดิมและดึงดูดผู้เช่ารายใหม่ ท่ามกลางตัวเลือกในตลาดที่เพิ่มมากขึ้น

New Supply of Retail Space in BMR



Source: CBRE Research, forecast by Krungsri Research

Retail Space in BMR



Source: CBRE Research, forecast by Krungsri Research

1.3.5.4. ภาวะตลาดอาคารสำนักงาน

ภาพรวมธุรกิจ

ในปี 2568 ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าในกรุงเทพฯ มีอุปสงค์ปรับตัวดีขึ้น สะท้อนจากความต้องการเช่าสุทธิ (Net Take-up) รวมทั้งตลาดเพิ่มขึ้นร้อยละ 44.9 จากปีก่อนหน้า คิดเป็นพื้นที่ 139,811 ตร.ม. โดยมีแรงขับเคลื่อนหลักจากอาคารสำนักงานเกรด A และ A+ ที่ขยายตัวอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากความต้องการอาคารที่มีคุณภาพสูง โดยเฉพาะอาคารที่ได้รับมาตรฐานอาคารเขียว (Green Office) นับเป็นปัจจัยเร่งให้องค์กรขนาดใหญ่ทั้งไทยและต่างชาติ มีแนวโน้มย้ายที่ตั้งสำนักงานจากอาคารเก่าไปอาคารใหม่ที่มีคุณภาพสูงขึ้น

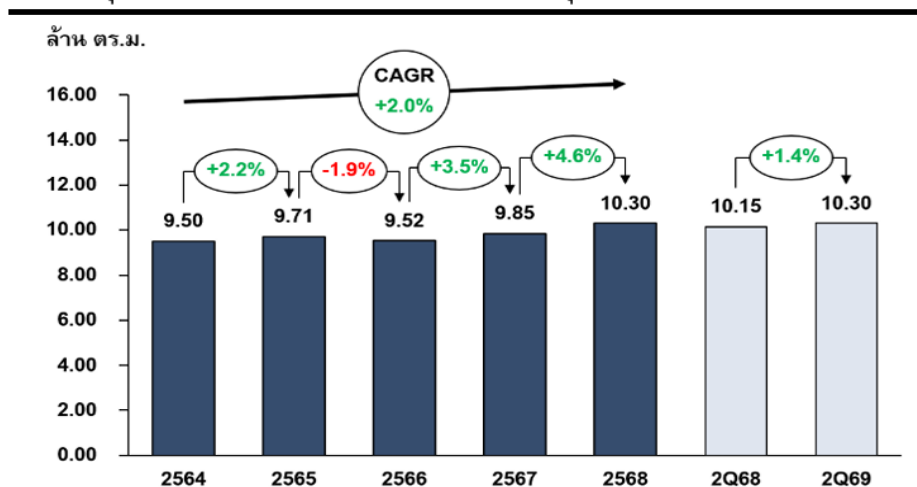
อย่างไรก็ดี อุปทานใหม่ที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องยังคงกดดันการปรับขึ้นค่าเช่าทำได้ยากขึ้น โดยคาดว่าในปี 2569 - 2573 จะมีอุปทานใหม่เข้าสู่ตลาดอีกกว่า 3.25 แสน ตร.ม. โดยส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจ (CBD) เช่น ราชดำริ พระราม 4 สีลม และสุรวงศ์ เป็นต้น รวมถึงพื้นที่นอก CBD ที่มีศักยภาพสูง อาทิ พระราม 3 พหลโยธิน เป็นต้น โดยเฉพาะโครงการที่สามารถเชื่อมต่อกับโครงข่ายรถไฟฟ้าได้

สถานการณ์ด้านอุปทาน

จากข้อมูล ณ ไตรมาสที่ 2 ปี 2569 พบว่า พื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าในกรุงเทพฯ อยู่ที่ 10.30 ล้าน ตร.ม. เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 1.4 หรือราว 144,000 ตร.ม. จากอาคารสำนักงานใหม่ที่สร้างเสร็จและทยอยเปิดให้เช่าในหลายพื้นที่ อาทิ อาคาร Cloud 11 (ถ.สุขุมวิท) พื้นที่ 74,000 ตร.ม. และอาคาร AIA Connect (รัชดาภิเษก) พื้นที่ 53,500 ตร.ม.

นอกจากนี้ คาดว่าในช่วงครึ่งหลังของปี 2569 - 2570 จะมีอุปทานใหม่เพิ่มขึ้นอีกกว่า 1.31 แสน ตร.ม. หรือราวร้อยละ 1.3 จากอุปทานปัจจุบัน ทั้งนี้เมื่อพิจารณาอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสม (CAGR) ในช่วงปี 2564 - 2568 พบว่าอุปทานขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 2.0 ต่อปี ขณะที่ความต้องการเช่าหดตัวเฉลี่ยร้อยละ 0.3 ต่อปี ส่งผลให้ตลาดยังคงเผชิญภาวะอุปทานส่วนเกิน แม้จะเริ่มเห็นสัญญาณความต้องการเช่าสุทธิที่ปรับตัวขึ้น

อุปทานพื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าในกรุงเทพฯ



ที่มา : วิเคราะห์โดยวิจัยธุรกิจ บมจ. ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จากข้อมูลของ CBRE

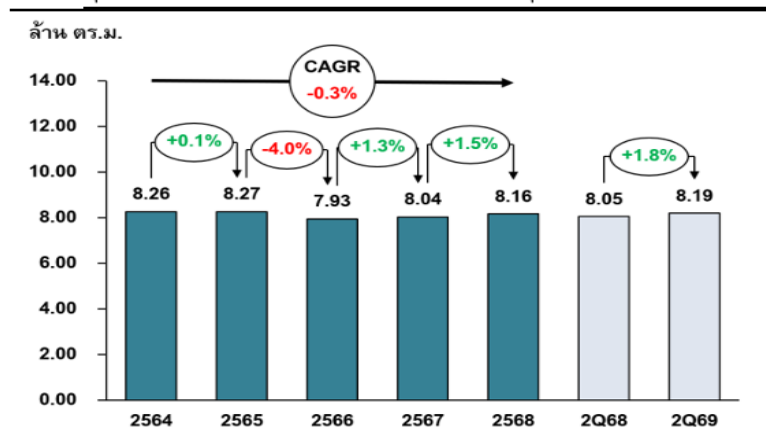
สถานการณ์ด้านอุปสงค์

จากข้อมูล ณ ไตรมาสที่ 2 ปี 2569 พบว่า พื้นที่อาคารสำนักงานที่มีผู้เช่าอยู่ในกรุงเทพฯ อยู่ที่ 8.19 ล้าน ตร.ม. เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากสิ้นปีก่อนร้อยละ 0.4 จากกลุ่มอาคารสำนักงานเกรด A เป็นหลัก โดยเกรด A+ ในพื้นที่ CBD ที่มีความต้องการเช่าสุทธิเพิ่มขึ้น 27,344 ตร.ม. CBD เกรด A เพิ่มขึ้น 21,635 ตร.ม. และ Non-CBD เกรด A เพิ่มขึ้น 10,240 ตร.ม.

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาแนวโน้มของอัตราการเช่าพื้นที่ซึ่งมีทิศทางลดลง สะท้อนจากอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสมของความต้องการเช่าพื้นที่ในช่วงปี 2564 - 2568 ที่หดตัวร้อยละ 0.3 ต่อปี ทั้งนี้สาเหตุหลักมาจากการต้องการเช่าเติบโตไม่ทันกับอุปทานใหม่ที่ยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง

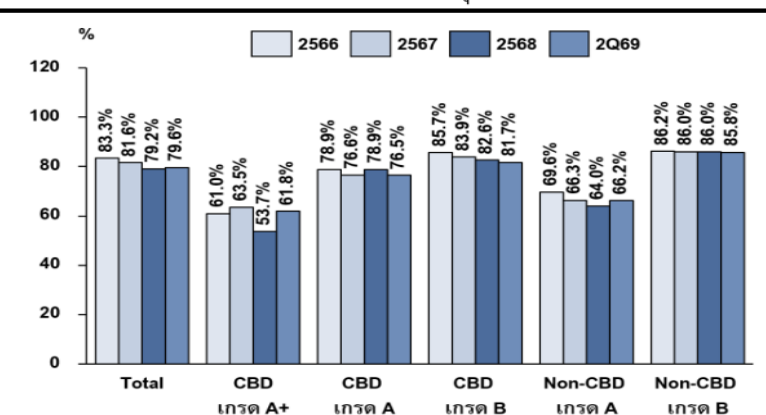
โดยอาคารสำนักงานเกรด B ในโซน Non-CBD มีอัตราการเช่าสูงสุดที่ 85.8% ส่วนหนึ่งเป็นผลจากอุปทานใหม่ที่เพิ่มเข้ามาจำกัด ประกอบกับค่าเช่าที่อยู่ในระดับต่ำ ซึ่งช่วยให้รักษาฐานผู้เช่าเดิมได้ ขณะที่อาคารสำนักงานเกรด A+ ในโซน CBD มีอัตราการเช่าต่ำสุดที่ร้อยละ 61.8 จากอุปทานใหม่ที่เพิ่มขึ้นโดยเฉพาะอาคารสำนักงานในโครงการมิกซ์ยูสขนาดใหญ่โซนสีลม/สาทร และโซนลุมพินีเป็นสำคัญ

อุปสงค์พื้นที่อาคารสำนักงานให้เช่าสะสมในกรุงเทพฯ



ที่มา : วิเคราะห์โดยวิจัยธุรกิจ บมจ. ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จากข้อมูลของ CBRE

อัตราการเช่าพื้นที่อาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ จำแนกตามเกรด



ที่มา : วิเคราะห์โดยวิจัยธุรกิจ บมจ. ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ จากข้อมูลของ CBRE

พฤติกรรมของผู้เช่าอาคารสำนักงาน

พฤติกรรมของผู้เช่าอาคารสำนักงานมีทิศทางเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม โดยรูปแบบการทำงานแบบ Hybrid Workplace ยังคงมีบทบาทต่อการวางแผนพื้นที่สำนักงานขององค์กร ทำให้ผู้เช่าให้ความสำคัญกับการใช้พื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งการปรับขนาดพื้นที่ให้เหมาะสมกับจำนวนพนักงานที่เข้าทำงานจริง การจัดสรรพื้นที่ให้สามารถรองรับการทำงานร่วมกัน รวมถึงการเลือกพื้นที่ที่มีความยืดหยุ่นและช่วยลดภาระการลงทุนแต่งสำนักงาน สะท้อนจากความต้องการ Flexible Workspace และพื้นที่แบบ Fully Fitted หรือ Ready-to-Occupy ที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มบริษัทที่ต้องการควบคุมต้นทุนและลดสัดส่วนพื้นที่ว่างหน้าทั้งนี้ แนวโน้มดังกล่าวไม่ได้ทำให้ความต้องการใช้สำนักงานลดลงโดยตรง แต่ส่งผลให้การตัดสินใจเช่าพื้นที่ที่มีความเฉพาะเจาะจงมากขึ้น โดยผู้เช่าให้ความสำคัญกับคุณภาพอาคาร ความคุ้มค่าของค่าเช่า และประสิทธิภาพการใช้พื้นที่มากกว่าการขยายพื้นที่เพียงอย่างเดียว

สถานการณ์ด้านค่าเช่า

ณ ไตรมาส 2 ปี 2569 ค่าเช่าอาคารสำนักงานในกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่ยังทรงตัวถึงปรับลดลง ยกเว้น Non-CBD เกรด A ที่ปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.2 ปีก่อนหน้า อยู่ที่ 774 บาท/ตร.ม./เดือน โดยอาคารสำนักงานเกรด A+ ในพื้นที่ CBD มีค่าเช่าสูงสุดที่ 1,195 บาท/ตร.ม./เดือน ทรงตัวจากสิ้นปีก่อน ขณะที่ CBD เกรด A อยู่ที่ 845 บาท/ตร.ม./เดือน ลดลงมากที่สุดร้อยละ 3.8 จากปีก่อนหน้า ส่วน CBD และ Non-CBD เกรด B อยู่ที่ 676 และ 531 บาท/ตร.ม./เดือน ลดลงร้อยละ 1.3 จากปีก่อนหน้า และร้อยละ 0.7 จากปีก่อนหน้า ตามลำดับ

การปรับขึ้นค่าเช่าโดยรวมยังทำได้จำกัดจากอุปทานใหม่ที่เพิ่มขึ้นเร็วกว่าความต้องการเช่า ประกอบกับพฤติกรรมของผู้เช่าที่ให้ความสำคัญกับการใช้พื้นที่อย่างมีประสิทธิภาพและมีความยืดหยุ่นมากขึ้น รวมถึงมีทางเลือกจาก Flexible Workspace ส่งผลให้การแข่งขันระหว่างอาคารเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มอาคารที่มีคุณภาพใกล้เคียงกัน แม้ความต้องการอาคารสำนักงานคุณภาพสูงบางทำเลยังอยู่ในเกณฑ์ดี แต่อุปทานใหม่ที่ทยอยเข้าสู่ตลาดยังเป็นปัจจัยกดดันสำคัญต่อการปรับเพิ่มค่าเช่าในระยะต่อไป

แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ

ธุรกิจอาคารสำนักงานให้เช่าในกรุงเทพฯ ในระยะ 1 ปีข้างหน้ามีแนวโน้มทยอยปรับดีขึ้น แต่ยังคงอยู่ในช่วงปรับสมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทาน โดยสถานการณ์ด้านความต้องการเช่าพื้นที่จะเริ่มส่งสัญญาณการฟื้นตัวดีขึ้น สะท้อนจากความต้องการเช่าสุทธิ (Net Take-up) ที่ยังเป็นบวกต่อเนื่องและอัตราการเช่าพื้นที่โดยรวมที่ปรับเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 79.6% ในไตรมาส 2 ปี 2569 อย่างไรก็ดี การฟื้นตัวยังไม่แข็งแกร่งและกระจายตัวมากเพียงพอ โดยความต้องการส่วนใหญ่ยังกระจุกตัวในอาคารสำนักงานเกรด A และ A+ ที่มีคุณภาพสูง ทำเลดี และมีมาตรฐานด้านสิ่งแวดล้อม ขณะที่ความต้องการอีกส่วนหนึ่งเกิดจากการย้ายสำนักงานจากอาคารเดิมไปอาคารใหม่ ซึ่งไม่ใช้การขยายพื้นที่เช่าสุทธิของตลาดในภาพรวม จึงยังต้องติดตามความต่อเนื่องของการดูดซับพื้นที่ในระยะต่อไป เพื่อประเมินว่าการฟื้นตัวของอุปสงค์ยังมีทิศทางการเติบโตอย่างต่อเนื่องหรือไม่

ขณะเดียวกันตลาดยังเผชิญแรงกดดันจากอุปทานส่วนเกินที่สะสมอยู่ในระดับสูง หลังพื้นที่สำนักงานใหม่เพิ่มขึ้นเร็วกว่าความต้องการเช่าในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ส่งผลให้อัตราการเช่าพื้นที่โดยรวมยังอยู่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยในอดีตก่อนช่วงโควิด

โควิด-19 แม้อุปทานใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาดในระยะข้างหน้ามีแนวโน้มชะลอลงเมื่อเทียบกับช่วงที่ผ่านมา แต่พื้นที่ว่างที่มีอยู่เดิมยังต้องใช้เวลาในการดูดซับ โดยเฉพาะอาคารสำนักงานเก่าที่มีคุณภาพและสิ่งอำนวยความสะดวกดีกว่าอาคารเปิดใหม่ อีกทั้งพฤติกรรมของผู้เช่ายังให้ความสำคัญมากขึ้นกับประสิทธิภาพการใช้พื้นที่ ความยืดหยุ่น ความปลอดภัย และมาตรฐานอาคารเขียว ทำให้การแข่งขันมีแนวโน้มรุนแรงขึ้นและเกิดความแตกต่างของผลการดำเนินงานระหว่างอาคารอย่างชัดเจน โดยอาคารใหม่คุณภาพสูงมีแนวโน้มรักษารฐานผู้เช่าได้ดีกว่า ขณะที่อาคารเก่าจำเป็นต้องเร่งปรับปรุงอาคาร รวมถึงเสนอส่วนลดหรือสิทธิประโยชน์ด้านค่าเช่าเพื่อรักษารฐานลูกค้า กกดดันให้การปรับเพิ่มค่าเช่าของตลาดโดยรวมยังทำได้จำกัด

นอกจากนี้ ภาวะเศรษฐกิจไทยที่ยังขยายตัวในระดับต่ำและไม่ทั่วถึงยังเป็นอีกปัจจัยที่จำกัดการขยายตัวของความต้องการพื้นที่สำนักงาน แม้การส่งออกและการลงทุนภาคเอกชนจะได้รับแรงสนับสนุนจากวัฏจักรอิเล็กทรอนิกส์ เทคโนโลยี และ AI แต่ผลประโยชน์ดังกล่าวยังเชื่อมโยงมายังเศรษฐกิจในประเทศได้ไม่เต็มที่เท่าที่ควร ขณะที่ภาคธุรกิจบางส่วนยังเผชิญแรงกดดันจากต้นทุนและความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลก ส่งผลให้หลายองค์กรมีแนวโน้มระมัดระวังการขยายธุรกิจ และเพิ่มพื้นที่สำนักงานใหม่

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจยังได้รับแรงสนับสนุนจากการลงทุนจากต่างประเทศที่อยู่ในระดับสูง โดยในช่วงครึ่งแรกของปี 2569 มูลค่าการขอรับการส่งเสริมการลงทุนรวมอยู่ที่ประมาณ 1.47 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 37 จากปีก่อนหน้า ขณะที่มูลค่าการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่ยื่นขอรับการส่งเสริมฯ อยู่ที่ประมาณ 1.37 ล้านล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 80 จากปีก่อนหน้า โดยมีแรงขับเคลื่อนสำคัญจากธุรกิจดิจิทัล Data Center อิเล็กทรอนิกส์และอุตสาหกรรมเทคโนโลยีขั้นสูง ซึ่งมีส่วนสนับสนุนการเข้ามาของบริษัทต่างชาติและการขยายกิจกรรมทางธุรกิจในประเทศ รวมถึงสร้างโอกาสต่อความต้องการพื้นที่สำนักงานจากบริษัทข้ามชาติและธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องในระยะต่อไป ประกอบกับแนวโน้มการย้ายไปเช่าอาคารที่มีคุณภาพสูงขึ้น (Flight-to-Quality) และความต้องการอาคารที่ได้รับมาตรฐานอาคารเขียวที่ยังเพิ่มขึ้น จะช่วยสนับสนุนการดูดซับพื้นที่ของอาคารสำนักงานเกรด A และ A+ ได้ต่อเนื่อง

1.3.5.5. ภาวะตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์

สำหรับธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่กรุงเทพฯ ในไตรมาสแรกของปี 2568 พบว่ามีจำนวนอุปทาน 17,132 ยูนิต เพิ่มขึ้นเล็กน้อยร้อยละ 3.3 จากสิ้นปีก่อน โดยร้อยละ 65.5 ของอุปทานทั้งหมดตั้งอยู่ในพื้นที่สุขุมวิท

ด้านอุปสงค์ปรับตัวดีขึ้นจากสิ้นปีก่อนร้อยละ 4.5 มาอยู่ที่ 14,644 ยูนิต ส่งผลให้อัตราการเข้าพักขยายตัวมาอยู่ที่ระดับร้อยละ 85.5 และมีอัตราค่าเช่าเฉลี่ยสำหรับโครงการเกรด A เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.0 จากต้นปี อยู่ที่ 1,209 บาท/ตร.ม./เดือน

พื้นที่สุขุมวิทเป็นทำเลที่ได้รับความนิยมสูงสุดในหมู่ชาวต่างชาติ คิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 64.4 ของอุปสงค์ทั้งหมด และมีอัตราการเข้าพักอยู่ที่ร้อยละ 84.0 รองลงมาเป็นพื้นที่สีลม/สาทร มีสัดส่วนราวร้อยละ 17.0

ทั้งนี้ ยังมีโครงการเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างและมีแผนที่จะก่อสร้างในอนาคตเข้ามาเติมอุปทานในตลาดอย่างต่อเนื่อง

ตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ในพื้นที่กรุงเทพฯ

		ปี 2567	1Q68	%YTD
	อุปทาน (ยูนิต)	16,585	17,132	3.3
	อุปสงค์ (ยูนิต)	14,017	14,644	4.5
	อัตราการเข้าพัก	84.5	85.5	1.1
	ค่าเช่าเฉลี่ยเกรด A*	1,174	1,209	3.0

*บาท/ตร.ม./เดือน

ที่มา : CBRE

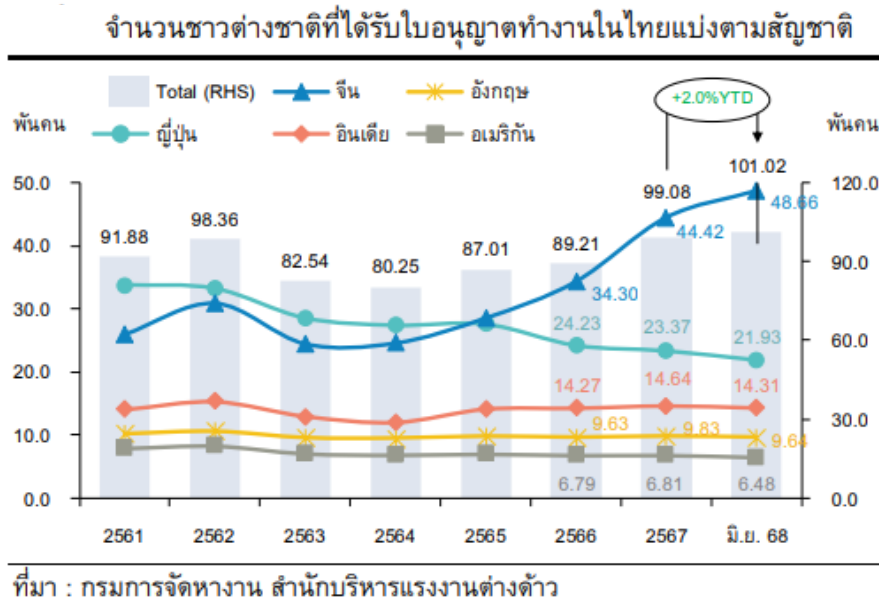
กลุ่มลูกค้าหลักของธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์

ปัจจุบันธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ยังคงพึ่งพากลุ่มลูกค้าต่างชาติที่เข้ามาทำงานในไทยเป็นหลัก โดยข้อมูล ณ เดือนมิถุนายน 2568 จากกรมการจัดหางาน แสดงให้เห็นว่าชาวต่างชาติ 5 สัญชาติหลักที่ได้รับใบอนุญาตทำงานในไทยมีจำนวนรวม 101,022 คน เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.0 จากสิ้นปี 2567

การเติบโตส่วนใหญ่มาจากชาวจีน ซึ่งมีจำนวนสูงสุดถึง 48,660 คน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 48.2 อันเป็นผลจากการเข้ามาลงทุนของจีนที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ในทางกลับกัน ชาวญี่ปุ่นมีจำนวนลดลงอยู่ที่ 21,926 คน ซึ่งเป็นแนวโน้มที่เกิดขึ้นต่อเนื่องจากหลายปัจจัย ได้แก่ เศรษฐกิจที่ชะลอตัว การแข่งขันทางธุรกิจที่รุนแรงจนส่งผลต่อการควบคุมต้นทุน รวมถึงการที่บริษัทญี่ปุ่นขยายการลงทุนไปยังประเทศที่มีต้นทุนต่ำกว่า

นอกจากนี้ ชาวอินเดีย อังกฤษ และอเมริกันก็พบว่ามีจำนวนผู้ทำงานในไทยลดลงเช่นกัน



แนวโน้มการเติบโตของธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์

สำหรับธุรกิจเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ ซึ่งเน้นให้บริการลูกค้าต่างชาติเป็นหลัก คาดว่ายังขยายตัวได้ แม้อาจชะลอลงจากการแข่งขันกับโรงแรมระดับกลางถึงสูง รวมถึงคอนโดมิเนียมปล่อยเช่าที่สามารถเสนอราคาแข่งขันได้ อีกทั้งความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลกอาจลดความต้องการที่พักจากนักธุรกิจและแรงงานต่างชาติ โดยเฉพาะชาวญี่ปุ่นที่เคยเป็นกลุ่มลูกค้าหลัก

อย่างไรก็ตาม ยังมีปัจจัยหนุนหลักจากการฟื้นตัวของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและแรงงานต่างชาติบางกลุ่มที่เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ความต้องการที่พักระยะสั้นและระยะยาวปรับตัวดีขึ้น แนวโน้มค่าเช่าจึงมีการเติบโตตามอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้น รวมถึงความต้องการที่พักที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน

พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้มีแนวโน้มเลือกที่พักที่สามารถปรับตัวเข้ากับการทำงานระยะยาวจากต่างประเทศ (Workation & Digital Nomad) เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์สามารถตอบโจทย์ความยืดหยุ่นนี้ด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันและบรรยากาศที่เหมาะสมกับการทำงานและใช้ชีวิต

ทำเลที่ตั้งยังคงเป็นปัจจัยสำคัญ โดยเฉพาะพื้นที่สุขุมวิทที่เป็นที่นิยมสูงสุด การพัฒนาโครงการแบบ Mixed-use และ Hybrid Development พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกที่ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ เช่น ฟิตเนส, Co-working space จะเป็นปัจจัยสำคัญในการดึงดูดและรักษาผู้เช่ากลุ่มเป้าหมาย

1.3.6. การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

1.3.6.1. การจัดซื้อและเช่าที่ดิน

บริษัทฯ มีฝ่ายสรรหาที่ดินเป็นของตนเอง โดยจะมีการวางแผนการสรรหาที่ดินให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจของบริษัทฯ ในการจัดหาที่ดินเพื่อนำมาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น เมื่อได้รายละเอียดของที่ดินเบื้องต้น บริษัทฯ จะกำหนดรูปแบบโครงการให้เหมาะสมกับทำเลที่ตั้ง ศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นพร้อมทั้งตรวจสอบข้อกำหนดต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เมื่อบริษัทฯ พิจารณาปัจจัยต่างๆ ตามที่กำหนดไว้ และเห็นว่ามีความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการแล้ว บริษัทฯ จะพิจารณาที่ดินอย่างน้อย 2 แปลง เพื่อเปรียบเทียบการใช้ประโยชน์ของที่ดิน และเพื่อต่อรองราคาซื้อหรือเช่าที่ดิน โดยนโยบายการซื้อที่ดินหรือเช่าของบริษัทฯ จะเป็นการซื้อหรือเช่าแล้วพัฒนาทันทีโดยคำนึงถึงความต่อเนื่องในการพัฒนาโครงการ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะไม่ซื้อหรือเช่าที่ดินเพื่อเก็บสะสมไว้รอการพัฒนา เนื่องจากไม่ต้องการมีภาระต้นทุนการถือครองที่ดินโดยไม่จำเป็น และเพื่อลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงกฎหมายการใช้ที่ดินในอนาคต เว้นแต่จะเป็นที่ดินที่บริษัทฯ เล็งเห็นว่ามีความสำคัญสูงในการพัฒนา และราคาอยู่ในระดับที่ให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูง ทั้งนี้ การจัดหาที่ดินของบริษัทฯ มีทั้งการจัดหาที่ดินโดยบริษัทฯ เอง และผ่านนายหน้าค่าที่ดิน โดยในกรณีที่มีการใช้นายหน้าค่าที่ดิน การจ่ายค่าคอมมิชชั่นขึ้นอยู่กับผลการเจรจากับผู้ขายที่ดินว่าฝ่ายใดจะเป็นผู้รับผิดชอบ ซึ่งโดยทั่วไปผู้ขายเป็นผู้จ่ายค่านายหน้า

โดยหลังจากคำเสนอขออนุมัติการเข้าทำสัญญาซื้อ และ/หรือเช่าที่ดินจากคณะกรรมการสรรหาที่ดิน คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการบริษัท ได้รับการอนุมัติ ฝ่ายสรรหาที่ดินจะดำเนินการเจรจาต่อรองเงื่อนไขตามที่ได้รับอนุมัติ และฝ่ายกฎหมายทำการร่างสัญญาซื้อขาย และ/หรือเช่าที่ดินเพื่อลงนามในสัญญาซื้อขาย และ/หรือเช่าที่ดิน

นอกจากนี้เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการจัดสรรที่ดิน ในกรณีที่บริษัทฯ สามารถสรรหาที่ดินที่มีความสำคัญในการพัฒนาเป็นโครงการมิกซ์ยูส (Mixed-Use) ร่วมกับกลุ่ม ORI บริษัทฯ อาจจะเสนอข้อมูลที่ดินแปลงดังกล่าวให้กับกลุ่ม ORI เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ Smart City ที่จะประกอบไปด้วยโครงการมิกซ์ยูส (Mixed-Use) ซึ่งรวมถึงโครงการโรงแรม โครงการอาคารสำนักงานและโครงการพื้นที่ค้าปลีกของบริษัทฯ โครงการคอนโดมิเนียมของ ORI หรือโครงการหมู่บ้านจัดสรรของ BRI ที่ตั้งอยู่ในที่ดินแปลงเดียวกัน หรือบริเวณใกล้เคียงกัน

ในทางกลับกัน หาก ORI ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ สามารถสรรหาที่ดินที่มีความสำคัญในการพัฒนาเป็นโครงการมิกซ์ยูส (Mixed-Use) ก็อาจจะมีความเป็นไปได้ที่ ORI จะเสนอที่ดินแปลงดังกล่าวให้กับบริษัทฯ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมกันพัฒนาโครงการมิกซ์ยูส (Mixed-Use) ซึ่งรวมถึง โครงการโรงแรม โครงการอาคารสำนักงานและโครงการพื้นที่ค้าปลีกของบริษัทฯ โครงการคอนโดมิเนียมของ ORI หรือโครงการหมู่บ้านจัดสรรของ BRI ที่ตั้งอยู่ในที่ดินแปลงเดียวกัน หรือบริเวณใกล้เคียงกัน ในกรณีนี้ บริษัทฯ จะหารือกับคณะกรรมการบริษัทว่าที่ดินแปลงดังกล่าวมีความเหมาะสมหรือมีความสำคัญในการพัฒนาเป็นโครงการมิกซ์ยูส (Mixed-Use) ที่ตั้งอยู่ใน Smart City ของ ORI หรือไม่ โดยปัจจัยหลักในการพิจารณาความเหมาะสมของการอนุมัติการลงทุนมีตัวอย่าง เช่น ผลตอบแทนจากการลงทุน งบลงทุนในการพัฒนา และประโยชน์จากการร่วมมือระหว่างกลุ่มธุรกิจต่าง ๆ ภายในกลุ่ม ORI ภายใต้ขอบเขตการประกอบธุรกิจของแต่ละบริษัทเพื่อร่วมกันพัฒนาโครงการใน Smart City หาก คณะกรรมการบริหาร และคณะกรรมการบริษัท ให้การอนุมัติในการเข้าทำธุรกรรมดังกล่าว ฝ่ายกฎหมายจะทำการร่างสัญญาซื้อขาย และ/หรือเช่าที่ดินเพื่อลงนามในสัญญาซื้อขาย และ/หรือเช่าที่ดิน

1.3.6.2. การขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง

ภายหลังจากที่บริษัทฯ ได้รับการโอนกรรมสิทธิ์ที่ดิน หรือสิทธิการเช่า และการพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการแล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการขออนุญาตก่อสร้าง จัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) โดยฝ่ายประสานงานราชการมีหน้าที่ประสานงานและการดำเนินการกับหน่วยงานราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งบริษัทฯ มีบุคลากรที่มีประสบการณ์ของบริษัทฯ มีความรู้ความเชี่ยวชาญในเรื่องกฎหมาย ข้อกำหนดท้องถิ่น ข้อบังคับต่างๆ และประกาศที่เกี่ยวข้องกับการขออนุญาตก่อสร้างเป็นอย่างดี

โดยที่ผ่านมาถึงแม้ว่าบริษัทฯ จะมีโครงการที่พัฒนาเสร็จสิ้นหรืออยู่ระหว่างการพัฒนาจำนวนมาก แต่ยังไม่มีความคืบหน้าของโครงการใดของบริษัทฯ ที่จัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และไม่ได้รับการอนุมัติ

1.3.6.3. การจัดหาผู้รับเหมาก่อสร้างและวัสดุก่อสร้าง รวมถึงสินค้าจำเป็นสำหรับการพัฒนาโครงการ

บริษัทฯ มีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอก (Outsource) ให้เป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างทั้งหมด โดยสัญญาจ้างหลักจะเป็นสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมา งานสถาปัตยกรรม งานถมดิน เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อให้บริษัทฯ มีการพัฒนาโครงการให้มีคุณภาพเป็นไปตามมาตรฐาน จึงได้มีการกำหนดระเบียบ และคุณสมบัติในการคัดเลือกผู้รับเหมาไว้อย่างชัดเจน โดยบริษัทฯ จะกำหนดให้ผู้จัดการโครงการของแต่ละโครงการเป็นผู้กำหนดแผนงานก่อสร้าง โดยฝ่ายจัดซื้อจัดจ้างจะคัดเลือกผู้รับเหมางานตามรายละเอียดของโครงการ และนำส่งข้อมูลให้ฝ่ายงานโครงการจัดทำใบขอซื้อส่งให้ผู้มีอำนาจอนุมัติ พร้อมทั้งแนบใบเสนอราคาที่ได้รับจากผู้รับเหมาให้ฝ่ายจัดซื้อจัดจ้างดำเนินการจัดซื้อจัดจ้าง เพื่อให้การคัดเลือกเป็นไปอย่างโปร่งใส และมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังมีการกำหนดแผนงานร่วมกัน เพื่อพัฒนางานก่อสร้างให้ได้คุณภาพ และตรงตามระยะเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเน้นกระบวนการตรวจสอบประเมินคุณภาพงานก่อสร้าง ให้มีการดำเนินการอย่างถูกต้องและครบถ้วน โดยมีฝ่ายตรวจสอบคุณภาพ (QC) ของบริษัทฯ เข้าตรวจสอบโครงการ เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานที่บริษัทฯ กำหนด

บริษัทฯ มีหน่วยงานภายในเพื่อทำหน้าที่จัดหาวัสดุก่อสร้างเพื่อใช้ในการก่อสร้างโครงการ โดยฝ่ายวางแผน และบริหารงานก่อสร้างของบริษัทฯ จะทำหน้าที่ในการกำหนดคุณภาพและมาตรฐานของวัสดุก่อสร้างที่ใช้ในโครงการ ทำการประเมินและคำนวณราคากลางค่าวัสดุก่อสร้างที่จะต้องซื้อทั้งหมดเบื้องต้นแล้วจึงเสนอให้ฝ่ายจัดซื้อและจัดจ้าง พิจารณานุมัติ โดยราคากลางในการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างจะอ้างอิงจากราคามาตรฐานและภายใต้งบประมาณที่ได้รับการอนุมัติ จากนั้นเมื่อโครงการเริ่มก่อสร้างจึงจะทำการสั่งซื้อตามความต้องการใช้ในแต่ละครั้งผ่านฝ่ายจัดซื้อ โดยฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการจัดซื้อภายใต้ราคากลางและงบประมาณที่กำหนด ซึ่งรวมถึงการตรวจสอบราคา การต่อรองราคา จัดทำรายงานการเปรียบเทียบราคา (แล้วแต่กรณี) และแนบใบเสนอราคาจากผู้ขายหรือผู้ให้บริการ เพื่อเสนอให้ผู้มีอำนาจอนุมัติของบริษัทฯ เพื่อทำการคัดเลือกผู้ขายหรือผู้ให้บริการ ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างเองสำหรับวัสดุประเภทงานตกแต่งเป็นส่วนใหญ่ เช่น สุขภัณฑ์ ลิฟต์ เป็นต้น และผู้รับเหมางานจะเป็นผู้จัดซื้อวัสดุก่อสร้างเองประเภทวัสดุสิ้นเปลืองเป็นหลัก เช่น เหล็ก ปูน เป็นต้น ซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมและกำหนดคุณภาพตามนโยบายของบริษัทฯ โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีการติดต่อจัดซื้อจัดจ้างผู้รับเหมา และผู้ขายวัสดุก่อสร้างหลายราย เพื่อให้สามารถมีอำนาจต่อรอง และบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

เนื่องจากบริษัทฯ ไม่มีนโยบายที่จัดซื้อวัสดุก่อสร้างเพื่อเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลัง การจัดซื้อวัสดุก่อสร้างจึงเป็นไปตามแผนการก่อสร้างของแต่ละโครงการ ดังนั้น ต้นทุนวัสดุก่อสร้างของบริษัทฯจึงแปรผันไปตามราคาตลาดในแต่ละช่วงเวลา การก่อสร้างของแต่ละโครงการ

ผู้รับเหมาที่มีการรับประกันผลงานโดยเฉลี่ยเป็นระยะเวลา 2-5 ปี แล้วแต่กรณี (ยกตัวอย่างเช่น 2 ปี สำหรับงานที่ไม่ใช้งานโครงสร้าง และ 5 ปี สำหรับงานโครงสร้าง) โดยบริษัท จะหักเงินมัดจำการรับประกันผลงาน (Retention) ไว้ตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญา

1.3.6.4. การควบคุมคุณภาพงานก่อสร้าง

บริษัท มีการว่าจ้างผู้รับเหมาก่อสร้างจากภายนอกให้เป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างทั้งหมด ซึ่งบริษัท ควบคุมเวลาก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนงาน โดยมีการกำหนดแผนงานร่วมกันกับทางผู้รับเหมา เพื่อพัฒนางานก่อสร้างให้ได้คุณภาพและตรงตามระยะเวลาที่กำหนด นอกจากนี้ บริษัท ยังเน้นกระบวนการตรวจประเมินคุณภาพงานก่อสร้าง ให้มีการดำเนินการอย่างถูกต้องและครบถ้วน โดยมีฝ่ายตรวจสอบคุณภาพ (QC) ของบริษัท เข้าตรวจสอบโครงการทั้งคุณภาพวัสดุและคุณภาพงานก่อสร้างแต่ละหลัง ให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด และพัฒนาระบบมอเนิเตอร์งานก่อสร้าง (Work package) ที่สามารถรายงานรูปภาพและสถานะของการก่อสร้างอาคารเพื่อให้สามารถติดตามความก้าวหน้า และบริหารงานก่อสร้างให้เป็นไปตามแผนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.3.6.5. ขั้นตอนและระยะเวลาในการศึกษาและพัฒนาโครงการ

การพัฒนาโครงการต่างๆ ของบริษัท จะมีระยะเวลาในการดำเนินการที่แตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับขนาดและรูปแบบของแต่ละโครงการ โดยทั่วไปบริษัท จะใช้ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการตั้งแต่วันที่บริษัท พิจารณาที่ดิน จนถึงวันที่พร้อมเปิดดำเนินการโครงการแบ่งออกเป็น 3 ประเภทหลัก ได้แก่ (1) โรงแรมและอาคารสำนักงาน High Rise ที่มีจำนวนชั้นประมาณ 20 ชั้นขึ้นไป (2) โรงแรมและอาคารสำนักงาน Low Rise ที่มีจำนวนชั้นประมาณ 8 ชั้น และ (3) อาคารพื้นที่ค้าปลีก ทั้งนี้ ระยะเวลาในการพัฒนาโครงการจะแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ เช่น ประเภทโครงการ ขนาดของโครงการ ลักษณะที่ดิน การขออนุญาตที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

โดยทั่วไป รายละเอียดขั้นตอนและระยะเวลาการพัฒนาโครงการสามารถสรุปได้ดังนี้

(1) โรงแรมและอาคารสำนักงาน High Rise ที่มีจำนวนชั้นประมาณ 20 ชั้นขึ้นไป

- ทีมพัฒนาธุรกิจ (Business Development) ศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ เมื่อการผลการตรวจสอบวิเคราะห์เสร็จสิ้น ทีมงานจะนำเสนออนุมัติต่อคณะกรรมการบริหารเพื่อขออนุมัติ และลงนามในสัญญาซื้อขายที่ดินหรือทรัพย์สิน โดยในขั้นตอนนี้จะใช้ระยะเวลาโดยประมาณ 6 – 8 เดือน
- ทีมออกแบบโครงการ (Project Design) ออกแบบโครงสร้างตัวอาคาร และรูปแบบการก่อสร้าง เช่น จำนวนชั้น รูปแบบห้อง สัดส่วนการจัดสรรพื้นที่ พื้นที่ส่วนกลาง และอื่น ๆ โดยในขั้นตอนนี้จะใช้ระยะเวลาโดยประมาณ 10 – 11 เดือน
- ทีมบริหารโครงการ (Project Management) ดำเนินการจัดทำการประชาสัมพันธ์เพื่อการดำเนินงานในกระบวนการจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม EIA (Environmental Impact Assessment Report) และยื่นคำขออนุมัติผลวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม EIA (Environmental Impact Assessment Report) รวมถึงการยื่นขออนุญาตก่อสร้างอาคาร (อ.1) ระยะเวลาในการดำเนินการในขั้นตอนนี้อยู่ระยะเวลาในการพิจารณาของภาครัฐ โดยระยะเวลาเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 10 เดือน

- ทีมบริหารโครงการ (Project Management) ดูแลและติดตามงานก่อสร้างอาคาร รวมถึงขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง เช่น ใบรับรองการก่อสร้างอาคาร (อ.6) โดยระยะเวลาการก่อสร้างโดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 24 - 34 เดือน ขึ้นอยู่กับประเภทและขนาดของโครงการ
- (2) โรงแรมและอาคารสำนักงาน Low Rise ที่มีจำนวนชั้นประมาณ 8 ชั้น
- ทีมพัฒนาธุรกิจ (Business Development) ศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ เมื่อการผลการตรวจสอบวิเคราะห์เสร็จสิ้น ทีมงานจะนำเสนออนุมัติต่อคณะกรรมการบริหารเพื่อขออนุมัติ และลงนามในสัญญาซื้อขายที่ดินหรือทรัพย์สิน โดยในขั้นตอนนี้จะใช้ระยะเวลาโดยประมาณ 6 – 8 เดือน
 - ทีมออกแบบโครงการ (Project Design) ออกแบบโครงสร้างตัวอาคาร และรูปแบบการก่อสร้าง เช่น จำนวนชั้น รูปแบบห้อง สัดส่วนการจัดสรรพื้นที่ พื้นที่ส่วนกลาง และอื่น ๆ โดยในขั้นตอนนี้จะใช้ระยะเวลาโดยประมาณ 10 – 11 เดือน
 - ทีมบริหารโครงการ (Project Management) ดำเนินการจัดทำการประชาสัมพันธ์เพื่อการดำเนินงานในกระบวนการจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม EIA (Environmental Impact Assessment Report) และยื่นคำขออนุมัติผลวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม EIA (Environmental Impact Assessment Report) รวมถึงการยื่นขอใบอนุญาตก่อสร้างอาคาร (อ.1) ระยะเวลาในการดำเนินการในขั้นตอนนี้อยู่ระยะเวลาในการพิจารณาของภาครัฐ โดยระยะเวลาเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 10 เดือน
 - ทีมบริหารโครงการ (Project Management) ดูแลและติดตามงานก่อสร้างอาคาร รวมถึงขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง เช่น ใบรับรองการก่อสร้างอาคาร (อ.6) โดยระยะเวลาการก่อสร้างโดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 14 เดือน ขึ้นอยู่กับประเภทและขนาดของโครงการ
- (3) โครงการพื้นที่ค้าปลีกหรือคอมมูนิตี้มอลล์
- ทีมพัฒนาธุรกิจ (Business Development) ศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการ เมื่อการผลการตรวจสอบวิเคราะห์เสร็จสิ้น ทีมงานจะนำเสนออนุมัติต่อคณะกรรมการบริหารเพื่อขออนุมัติ และลงนามในสัญญาซื้อขายที่ดินหรือทรัพย์สิน โดยในขั้นตอนนี้จะใช้ระยะเวลาโดยประมาณ 6 – 8 เดือน
 - ทีมออกแบบโครงการ (Project Design) ออกแบบโครงสร้างตัวอาคาร และรูปแบบการก่อสร้าง เช่น สัดส่วนการจัดสรรพื้นที่ รูปแบบในการพัฒนา และอื่น ๆ โดยในขั้นตอนนี้จะใช้ระยะเวลาโดยประมาณ 2 - 4 เดือน
 - ทีมบริหารโครงการ (Project Management) ดูแลและติดตามงานก่อสร้างอาคาร รวมถึงขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้อง เช่น ใบอนุญาตก่อสร้างอาคาร (อ.1) และ ใบรับรองการก่อสร้างอาคาร (อ.6) (สำหรับการพัฒนาโครงการต่าง ๆ ของบริษัทฯ ที่มีลักษณะเป็นโครงการขนาดเล็ก อาทิ คอมมูนิตี้มอลล์ จะไม่ต้องขอยื่นคำขออนุมัติ EIA (Environmental Impact Assessment Report)) โดยระยะเวลาการก่อสร้างโดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 9 - 12 เดือน ขึ้นอยู่กับประเภทและขนาดของโครงการ

1.3.6.6. การบริหารโครงการประเภทต่าง ๆ

(1) การบริหารโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์

ในการคัดเลือกผู้บริหารโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ บริษัทฯ พิจารณาจากหลายปัจจัย อันได้แก่ แปรณต์ชื่อเสียง ความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ ความเข้าใจพฤติกรรมในเชิงลึกของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของแต่ละทำเลที่ตั้ง เพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมไปถึงช่องทางการจัดจำหน่าย และฐานลูกค้าของผู้บริหารโรงแรมที่จะช่วยสนับสนุนการบริหารและการดำเนินงานให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคำนึงถึงค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารโรงแรม เช่น ค่าธรรมเนียมในการบริหารจัดการ ด้วยการเติบโตอย่างรวดเร็วของบริษัทฯ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถเจรจาต่อรองกับผู้บริหารโรงแรมให้ได้อัตราค่าธรรมเนียมที่สมเหตุสมผล และเพิ่มอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนให้กับบริษัทฯ

สำหรับรูปแบบการว่าจ้างผู้บริหารโรงแรมจะมีทั้งสัญญาในลักษณะ 1. สัญญาบริหารโรงแรมในรูปแบบ HMA (Hotel Management Agreement) 2. สัญญาบริหารโรงแรมในรูปแบบแฟรนไชส์ โดยสามารถสรุปความแตกต่างที่สำคัญได้ดังตารางต่อไปนี้

ส่วนงาน	สัญญาบริหารโรงแรมรูปแบบ HMA	สัญญาบริหารโรงแรมรูปแบบแฟรนไชส์
ส่วนงานปฏิบัติการ (Operation)		
การดำเนินงานทั่วไป (Day to Day Operation)	บริหารโดยผู้จัดการโรงแรม	บริหารโดยผู้จัดการโรงแรม
การรายงานของผู้จัดการโรงแรม	ผู้จัดการโรงแรมรายงานต่อผู้บริหารของเครือโรงแรมที่ว่าจ้าง	ผู้จัดการโรงแรมรายงานต่อบริษัทฯ
อำนาจการตัดสินใจ	ตามมาตรฐานของเซนโรงแรม	ขึ้นอยู่กับบริษัทฯ
มาตรฐานการดำเนินงาน	ตามมาตรฐานของแบรนด์โรงแรม	ตามมาตรฐานของแบรนด์โรงแรม
การตรวจประเมิน (Audit)	ประเมินโดยเซนโรงแรม ปีละ 1 ครั้ง	ประเมินโดยเซนโรงแรม ปีละ 1 ครั้ง
ส่วนงานขาย (Sale)		
การลงนามสัญญากับบริษัทตัวแทนท่องเที่ยว (Travel Agent)	ตามนโยบายของเซนโรงแรม	ตัดสินใจโดยผู้จัดการโรงแรม และผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด
การกำหนดราคาขายกับแกตัวแทนจำหน่าย	ควบคุม ดูแล และให้คำแนะนำโดยการบริหารจัดการของเซนโรงแรม	กำหนดราคาขายตามสภาวะการแข่งขัน โดยผู้จัดการฝ่ายรายได้ (Revenue Manager)
การประชาสัมพันธ์ห้องพัก (Roadshow)	ตามนโยบาย และแผนงานของเซนโรงแรม	ผู้จัดการโรงแรมมีอำนาจในการตัดสินใจที่เข้าร่วมการประชาสัมพันธ์ (Roadshow) เฉพาะงานที่คาดว่าจะส่งผลดีต่อรายได้โรงแรมได้
กลุ่มลูกค้า (Business Mix)	ให้คำแนะนำโดยการบริหารจัดการของเซนโรงแรม	ผู้จัดการโรงแรมมีอำนาจในการตัดสินใจในการเลือกเจาะกลุ่มลูกค้าที่

ส่วนงาน	สัญญาบริหารโรงแรมรูปแบบ HMA	สัญญาบริหารโรงแรมรูปแบบแฟรนไชส์
		มีศักยภาพในแต่โครงการโรงแรมนั้น ๆ
<u>ส่วนงานการตลาด (Marketing)</u>		
โบรชัวร์การตลาด (Brochure)	ตามมาตรฐานแบรนด์โรงแรม	ตามมาตรฐานแบรนด์โรงแรม
สื่อออนไลน์ (Social Media)	ตามนโยบายของเซนโรงแรม	ตัดสินใจโดยผู้จัดการโรงแรม และผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด
การโฆษณา (Advertising)	ให้คำแนะนำโดยเซนโรงแรม โดยที่ผู้จัดการโรงแรม และผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาดเป็นผู้ตัดสินใจร่วมกัน	ผู้จัดการโรงแรม ผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด และบริษัทฯ เป็นผู้ตัดสินใจร่วมกัน
โปรโมชั่น (Promotion)	ผู้จัดการโรงแรม และผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาดเป็นผู้ตัดสินใจร่วมกัน และเซนโรงแรมจะให้คำแนะนำในบางครั้ง	ผู้จัดการโรงแรม ผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด และบริษัทฯ เป็นผู้ตัดสินใจร่วมกัน
<u>ส่วนงานการจัดการรายได้ (Revenue Management)</u>		
ระบบการจัดการรายได้	ตามนโยบายของเซนโรงแรม	ตัดสินใจโดยผู้จัดการโรงแรม
ทีมการจัดการรายได้	บริหารโดยทีมบริหารของบริษัท	บริหารโดยทีมโรงแรม
การกำหนดอัตราการขาย	แนะนำโดยผู้จัดการฝ่ายรายได้โรงแรม (Revenue Manager) ผู้จัดการโรงแรม และ ผู้อำนวยการฝ่ายขายและการตลาด	ทีมจัดการรายได้ของโรงแรม
<u>ส่วนงานด้านการเงิน (Finance)</u>		
นโยบายและขั้นตอนการปฏิบัติ	เป็นไปตามนโยบายแบรนด์โรงแรม	เป็นไปตามนโยบายแบรนด์โรงแรม
รายงานประจำเดือน	ได้รับการอนุมัติจากแบรนด์โรงแรม ก่อนนำส่งรายงานให้แก่บริษัทฯ	นำส่งรายงานตรงให้แก่บริษัทฯ
งบประมาณ	ได้รับการอนุมัติจากแบรนด์โรงแรม ก่อนนำส่งรายงานให้แก่บริษัทฯ	นำส่งรายงานตรงให้แก่บริษัทฯ
การโฆษณา	เป็นไปตามนโยบายแบรนด์โรงแรม	สามารถจัดทำโฆษณาเองได้ภายใต้ข้อกำหนดและมาตรฐานของแบรนด์โรงแรม
<u>ส่วนงานเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT)</u>		

ส่วนงาน	สัญญาบริหารโรงแรมรูปแบบ HMA	สัญญาบริหารโรงแรมรูปแบบ แฟรนไชส์
นโยบายและขั้นตอนการปฏิบัติ	เป็นไปตามนโยบายแบรนด์โรงแรม	เป็นไปตามนโยบายแบรนด์โรงแรม
ระบบซอฟต์แวร์	เป็นไปตามมาตรฐานของแบรนด์โรงแรม	เป็นไปตามมาตรฐานของแบรนด์โรงแรม
ต้นทุนเทคโนโลยี	เป็นไปตามสัญญาบริหารจัดการโรงแรม	ส่งตรงถึงบริษัทฯ
การรวมระบบงาน	เป็นไปตามมาตรฐานของแบรนด์โรงแรม	เป็นไปตามมาตรฐานของแบรนด์โรงแรม
งบประมาณเทคโนโลยี	ส่งตรงถึงบริษัทฯ หลังจากได้รับการอนุมัติสัญญาบริหารจัดการโรงแรม	ส่งตรงถึงบริษัทฯ
การสนับสนุนและบริการด้านเทคโนโลยี	เป็นไปตามมาตรฐานของแบรนด์โรงแรม	เป็นไปตามมาตรฐานของแบรนด์โรงแรม
ส่วนงานด้านการบริหารทรัพยากรบุคคล (HR)		
นโยบายและขั้นตอนปฏิบัติ	เป็นไปตามมาตรฐานของแบรนด์โรงแรม	พิจารณาโดยบริษัทฯ
รายงานประจำเดือน	เป็นไปตามมาตรฐานของแบรนด์โรงแรม	พิจารณาโดยบริษัทฯ
การสรรหาและการคัดเลือกบุคลากร	เป็นไปตามมาตรฐานของแบรนด์โรงแรม	พิจารณาโดยบริษัทฯ
การบริหารจัดการผลการดำเนินงาน	เป็นไปตามมาตรฐานของแบรนด์โรงแรม	พิจารณาโดยบริษัทฯ
ระบบบัญชีเงินเดือน	เป็นไปตามมาตรฐานของแบรนด์โรงแรม	พิจารณาโดยบริษัทฯ
ค่าตอบแทน	เป็นไปตามมาตรฐานของแบรนด์โรงแรม	พิจารณาโดยบริษัทฯ
การพัฒนาบุคลากร	เป็นไปตามมาตรฐานของแบรนด์โรงแรม	พิจารณาโดยบริษัทฯ
ความยืดหยุ่นในการโยกย้ายตำแหน่งและการเติบโตในอาชีพการงาน	เป็นไปตามมาตรฐานของแบรนด์โรงแรม	พิจารณาโดยบริษัทฯ
โครงสร้างองค์กร	แนะนำโดยแบรนด์ ตัดสินใจโดย ONEO	พิจารณาโดยบริษัทฯ

(2) การบริหารอาคารสำนักงาน

ผ่านตัวแทนจัดหาผู้เช่า และ/หรือ ผู้ให้บริการด้านการจัดหาผู้เช่า: บริษัทฯ ได้มีการว่าจ้างตัวแทนสำหรับการจัดหาผู้เช่าพื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน ผ่านบริษัทภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญ ความชำนาญ และประสบการณ์ในกลุ่มธุรกิจดังกล่าว อาทิ บริษัท CBRE JLL และ KF ทั้งนี้ปัจจุบันโครงการอาคารสำนักงานของบริษัทฯ อยู่ระหว่างการพัฒนาและยังไม่มีโครงการที่เปิดดำเนินการ

สำหรับผู้จัดการโครงการสำหรับโครงการพื้นที่อาคารสำนักงาน บริษัทฯ จะว่าจ้าง Property Manager ที่มีความเชี่ยวชาญ ความชำนาญ และประสบการณ์ในกลุ่มธุรกิจดังกล่าว เป็นผู้บริหารจัดการอาคารสำนักงาน

(3) การบริหารพื้นที่ค้าปลีก

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้แต่งตั้งผู้รับผิดชอบในการติดต่อประสานงานกับผู้เช่าต่าง ๆ อยู่ 2 ส่วน คือ (1) ทีมจากส่วนกลาง โดยจะมีหน้าในการติดต่อประสานงานในระดับนโยบายองค์กร (Corporate to Corporate) กับธุรกิจร้านอาหาร เครือข่ายขนาดใหญ่ อาทิ ร้านอาหารในกลุ่มบริษัท เซ็นทรัล เรสตอรองส์ กรุ๊ป จำกัด และร้านสะดวกซื้อเซเว่นอีเลฟเว่น เป็นต้น (2) ทีมระดับผู้จัดการโครงการ ที่จะมีหน้าที่ในการติดต่อประสานงานในระดับโครงการอีกทางหนึ่ง อาทิ ร้านค้าปลีก และร้านอาหารและเครื่องดื่มสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการขนาดเล็ก

สำหรับโครงการพื้นที่ค้าปลีกขนาดเล็ก เช่น พอร์โทเบลโล มอลล์ ศรีราชา บริษัทฯ จะเป็นผู้จัดการโครงการและจ้างงานในด้านต่าง ๆ เช่น บริษัทดูแลความปลอดภัย แม่บ้านทำความสะอาดในบริเวณโครงการ และอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

1.3.6.7. การปรับปรุงหรือซ่อมแซม

โครงการส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะมีการกันรายได้บางส่วนจากผลประกอบการของแต่ละโครงการในแต่ละเดือนประมาณร้อยละ 2-3 จากรายได้ทั้งหมด เพื่อสะสมในการนำมาปรับปรุงหรือซ่อมแซมโครงการต่อไป

1.3.6.8. การวิจัยและพัฒนา

บริษัทฯ ไม่มีการวิจัยและพัฒนาที่สำคัญในช่วงที่ผ่านมา

1.3.7. กฎหมายที่เกี่ยวข้องและใบอนุญาตที่สำคัญ

ในการพัฒนาโครงการโรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ พื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน ของบริษัทฯ บริษัทฯ มีหน้าที่ต้องปฏิบัติตามกฎหมาย กฎ และระเบียบที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนต้องได้รับอนุญาตหรือความเห็นชอบจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งรวมถึงเรื่องดังต่อไปนี้

การก่อสร้างอาคาร

ในการก่อสร้างอาคารโรงแรม เซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ พื้นที่ค้าปลีกและอาคารสำนักงาน รวมถึงอาคารสาธารณูปโภคต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องของแต่ละโครงการ บริษัทฯ จะต้องปฏิบัติตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 และที่แก้ไขเพิ่มเติม (“พ.ร.บ. ควบคุมอาคาร”) และระเบียบที่เกี่ยวข้อง โดยที่ พ.ร.บ. ควบคุมอาคาร ได้วางแนวทางเกี่ยวกับการออกแบบ ความมั่นคง ความปลอดภัย รวมถึงเรื่องอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับการก่อสร้างอาคาร ซึ่งบริษัทฯ จะต้องได้รับใบอนุญาตก่อสร้างอาคารก่อนการดำเนินงานก่อสร้าง และสำหรับอาคารควบคุมการใช้บางประเภท บริษัทฯ จะต้องได้รับ

ใบรับรองการก่อสร้างอาคารก่อนเปิดใช้อาคารที่เกี่ยวข้องอีกด้วย นอกจากนี้ การก่อสร้างอาคารยังอยู่ภายใต้หลักเกณฑ์และเงื่อนไขตามกฎหมายอื่นๆ ซึ่งจะต้องพิจารณาควบคู่กันด้วย เช่น กฎหมายสิ่งแวดล้อม และกฎหมายผังเมือง เป็นต้นโดยในปัจจุบัน สำหรับทรัพย์สินที่เปิดดำเนินการแล้ว บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาต หนังสือสำคัญ และความเห็นชอบต่าง ๆ ที่สำคัญแล้ว และสำหรับทรัพย์สินที่อยู่ระหว่างการพัฒนา บริษัทฯ อยู่ระหว่างการดำเนินการขอใบอนุญาต หนังสือสำคัญ และความเห็นชอบต่าง ๆ ที่สำคัญ

การใช้ประโยชน์ที่ดินตามกฎหมายผังเมือง

ในการพัฒนาโครงการต่าง ๆ ของบริษัทฯ บริษัทฯ จะต้องพิจารณาข้อกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินในแต่ละพื้นที่ จังหวัด อำเภอ หรือเขต ตามพระราชบัญญัติการผังเมือง พ.ศ. 2562 และที่แก้ไขเพิ่มเติม และตามที่ได้มีการประกาศเป็นกฎกระทรวงหรือข้อบัญญัติท้องถิ่นเกี่ยวกับการกำหนดผังเมือง ("ผังเมืองรวม") ซึ่งกำหนดข้อห้ามและข้อจำกัดในการใช้ประโยชน์ที่ดินแต่ละพื้นที่ให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจ และเพื่อสุขภาพ สังคม วัฒนธรรม ความปลอดภัยของประชาชน รวมถึงความเป็นระเบียบเรียบร้อยของแต่ละพื้นที่ ซึ่งบริษัทฯ จะต้องพิจารณาก่อนการดำเนินโครงการ หรือยื่นขออนุญาตก่อสร้างอาคาร ตัวอย่างเช่น ในบางพื้นที่มีข้อห้ามดำเนินกิจการบางประเภท อาทิ โรงแรมหรืออาคารพาณิชย์บางประเภท หรือห้ามก่อสร้างอาคารบางชนิด อาทิ อาคารขนาดใหญ่พิเศษหรืออาคารสูง โดยเจ้าพนักงานท้องถิ่นจะเป็นผู้รับผิดชอบการควบคุมการอนุญาตก่อสร้างอาคารหรือการประกอบกิจการให้เป็นไปตามผังเมืองรวม รวมถึงต้องพิจารณาข้อกำหนด ข้อห้าม หรือข้อจำกัดในการก่อสร้างอาคารตามที่กำหนดในกฎหมายและระเบียบอื่นที่เกี่ยวข้อง อาทิ ตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ หรือข้อบัญญัติท้องถิ่นซึ่งออกตามความในกฎหมายอื่น เป็นต้น

การจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม

ในกรณีที่บริษัทฯ มีการก่อสร้างอาคารบางประเภทที่มีจำนวนห้อง และ/หรือ พื้นที่ใช้สอยมากกว่าจำนวนที่พระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ("พ.ร.บ. สิ่งแวดล้อม") กำหนด บริษัทฯ จะต้องปฏิบัติตามพ.ร.บ. สิ่งแวดล้อม รวมถึงกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง ซึ่งรวมถึงต้องจัดทำรายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อมและต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการผู้ชำนาญการพิจารณารายงานการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อมด้วย

ใบอนุญาตในการประกอบกิจการ

สำหรับการดำเนินกิจการของบริษัทฯ บริษัทฯ ต้องปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้องกับแต่ละกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งรวมถึงการได้รับหนังสืออนุญาต ใบอนุญาต หนังสือรับรอง และความเห็นชอบต่าง ๆ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาทิ สำหรับกิจการกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) บริษัทฯ มีหน้าที่ปฏิบัติตามพระราชบัญญัติโรงแรม พ.ศ. 2547 พระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ("พ.ร.บ. การสาธารณสุข") และประกาศอื่นใดที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมีสาระสำคัญเกี่ยวกับการควบคุมการบริหารจัดการโรงแรมให้ได้มาตรฐานและมีความปลอดภัย โดยผู้ประกอบการโรงแรมต้องได้รับใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจโรงแรมสำหรับการเปิดดำเนินการโรงแรม รวมถึงมีภาระหน้าที่ต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง หรือสำหรับกิจการกลุ่มธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งบริษัทฯ มี

หน้าที่ปฏิบัติตามพ.ร.บ. การสาธารณสุข และประกาศอื่นใดที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมีสาระสำคัญเกี่ยวกับการควบคุมการประกอบกิจการอาหารให้ได้มาตรฐานและมีความปลอดภัย เป็นต้น

1.3.8. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 ของบริษัทฯ เท่ากับ 8,241.15 ล้านบาท ซึ่งเป็นข้อมูลที่คัดย่อหรือนำมาจากงบการเงินรวมของบริษัทฯ และข้อมูลทางการเงินที่ใช้ในการจัดทำงบการเงินดังกล่าว ทั้งนี้ งบการเงินรวมของบริษัทฯ จัดทำขึ้นตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินของประเทศไทย ฉบับที่ 10 เรื่อง งบการเงินรวม โดยในงบการเงินรวมและตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินดังกล่าว นั้น บริษัทฯ ร่วมทุน จัดเป็นการร่วมค้าของบริษัทฯ ตามมุมมองทางบัญชี โดยทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 มีมูลค่ารวมเท่ากับ 3,605.34 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วย (1) อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน (2) ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ และ (3) สินทรัพย์สิทธิการใช้

รายการ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1. อสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน	315.53	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันหุ้นกู้บางส่วน
2. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	3,085.54	เป็นเจ้าของ	จดจำนองเป็นหลักประกันเงินกู้ยืมกับสถาบันการเงินและหุ้นกู้บางส่วน
3. สินทรัพย์สิทธิการใช้	204.27	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	3,605.34		

1.3.9. งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทฯ ไม่มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบในช่วงที่ผ่านมา

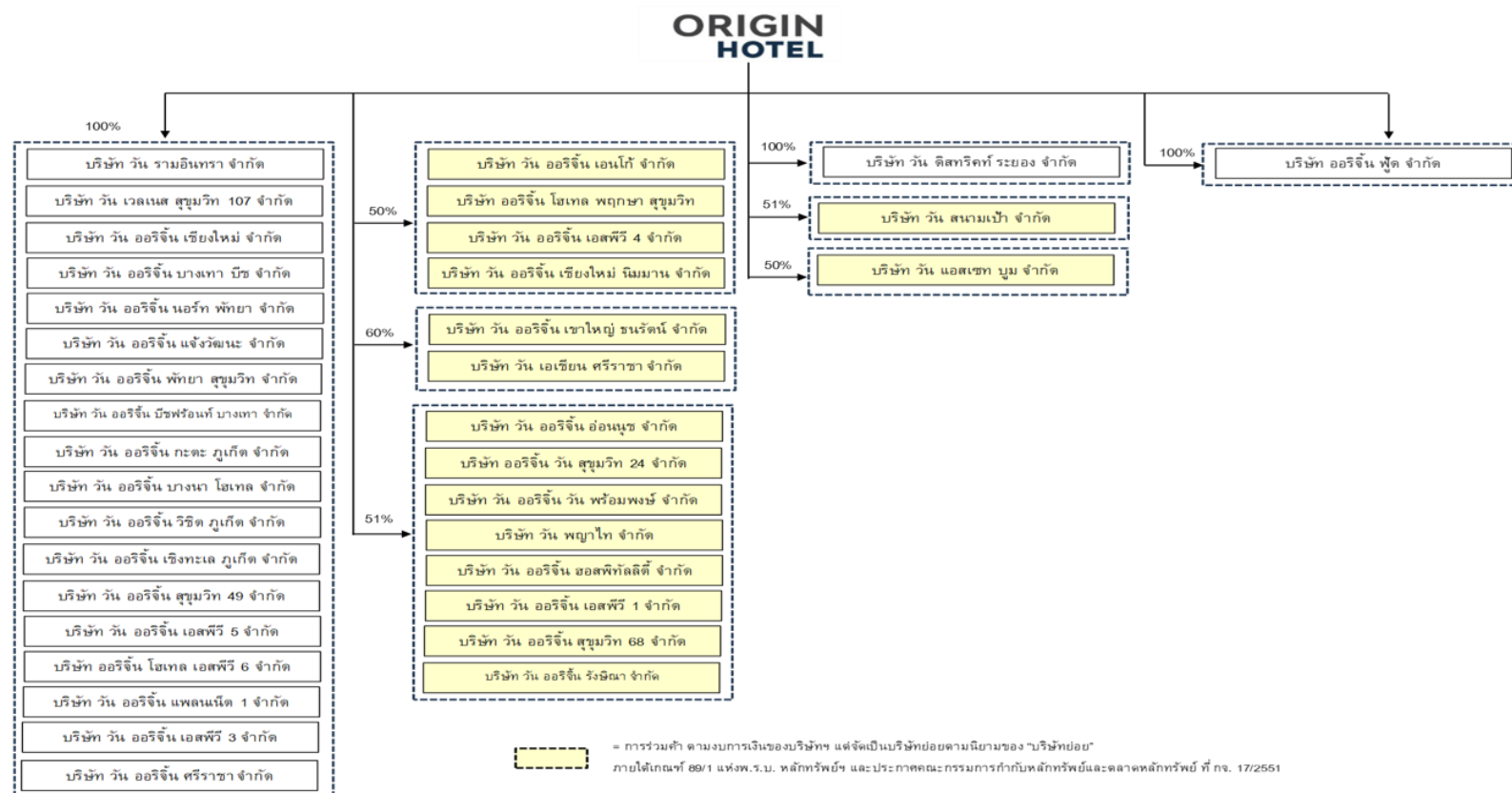
1.3.10. รางวัลและการรับรอง

- รางวัลสถานประกอบกิจการดีเด่น ด้านแรงงานสัมพันธ์และสวัสดิการแรงงาน ประจำปี พ.ศ. 2566 ระดับประเทศ ที่ 1 จากกระทรวงแรงงาน
- รางวัลสถานประกอบกิจการดีเด่น ด้านแรงงานสัมพันธ์และสวัสดิการแรงงาน ประจำปี พ.ศ. 2566 ระดับจังหวัด จากกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน
- รางวัลบุคคลและองค์กรที่ให้การสนับสนุนการศึกษาและพัฒนาการเรียนการสอนของมหาวิทยาลัย ประจำปี พ.ศ. 2566 จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา

1.4 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

1.4.1. โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 36 แห่ง ซึ่งรวมถึงการร่วมค้า ดังนี้



ธุรกิจโรงแรม และเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์

ธุรกิจอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก

ร้านอาหารและเครื่องดื่ม

หมายเหตุ: เดือนกรกฎาคม 2569 บริษัทฯ ได้ขายหุ้นของ บริษัท วัน ออริจิน พร้อมพงษ์ และ วัน ออริจิน สุขุมวิท 24 ให้กับบุคคลภายนอก

ชื่อบริษัท	ชื่อย่อ บริษัท	ชื่อโครงการ	ลักษณะการประกอบ ธุรกิจ	ปีที่ จัดตั้ง	สถานที่ตั้งสำนักงาน ใหญ่และข้อมูล ติดต่อ	สัดส่วนการถือ หุ้น (ร้อยละ)	จำนวนและชนิดของ หุ้นที่จำหน่ายได้แล้ว ทั้งหมด
บริษัทย่อย:							
1. บริษัท ออริจิน ฟู้ด จำกัด	ORF	Gin Kitchen Café Amazon (แฟรนไชส์)	ธุรกิจร้านอาหารและ เครื่องดื่ม	2561	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	100.0	28,000,000.00 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 2,800,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
2. บริษัท วัน ดิสทริคท์ ระยอง จำกัด	ODR	พอร์โทเบลโล มอลล์ ระยอง	กลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกและ อาคารสำนักงาน	2561	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	100.0	1,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
3. บริษัท วัน รามอินทรา จำกัด	RIT	วัน ออริจิน รามอินทรา	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2562	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	100.0	3,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 300,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
4. บริษัท วัน เวลเนส สุขุมวิท 107 จำกัด	O107	เวลเนส สเตย์ แอนด์ โฮเทล สุขุมวิท 107	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2562	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	100.0	1,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
5. บริษัท วัน ออริจิน เชียงใหม่ จำกัด	OCM	วัน ออริจิน ศรีนครินทร์	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ	100.0	1,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ

					อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270		จำนวน 100,000 หุ่น มูลค่าหุ่นละ 10 บาท
6. บริษัท วัน ออริจิน บาง เทา บีช จำกัด	OBT	วัน ออริจิน บางเทา	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	100.0	1,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ่น มูลค่าหุ่นละ 10 บาท
7. บริษัท วัน ออริจิน นอร์ท พญา จำกัด	ONP	วัน ออริจิน นอร์ท พญา	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	100.0	1,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ่น มูลค่าหุ่นละ 10 บาท
8. บริษัท วัน ออริจิน แจ้ งวัฒนะ จำกัด	OCW	วัน ออริจิน แจ้วัฒนะ	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	100.0	1,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ่น มูลค่าหุ่นละ 10 บาท
9. บริษัท วัน ออริจิน พญา สุขุมวิท จำกัด	OPS	วัน ออริจิน พญา สุขุมวิท	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	100.0	1,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ่น มูลค่าหุ่นละ 10 บาท
10. บริษัท วัน ออริจิน ศรี ราชา จำกัด	OSR	จัดตั้งเพื่อเตรียมรับโอน โครงการ สเตย์บริดจ์ สวีท ชลบุรี ศรีราชา	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง	100.0	1,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ

					สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270		จำนวน 100,000 หุ่น มูลค่าหุ่นละ 10 บาท
11. บริษัท วัน ออร์จิน บีชฟ รอนท์ บางเทา จำกัด	OBF	วัน ออร์จิน บางเทา	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	100.0	1,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
12. บริษัท วัน ออร์จิน กะตะ ภูเก็ต จำกัด	OKP	วัน ออร์จิน ภูเก็ต กะตะ	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	100.0	5,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 500,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
13. บริษัท วัน ออร์จิน บางนา โฮเทล จำกัด	OBH	-	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	100.0	1,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
14. บริษัท วัน ออร์จิน วิชิต ภูเก็ต จำกัด	OVP	วัน ออร์จิน ภูเก็ต เจ้าฟ้า	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	100.0	1,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
15. บริษัท วัน ออร์จิน เซิง ทะเล ภูเก็ต จำกัด	OTP	-	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมือง	100.0	1,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

					สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270		
16. บริษัท วัน ออริจิน แพลน เน็ต 1 จำกัด	OSM2	-	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	100.0	1,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
17. บริษัท วัน ออริจิน สุขุมวิท 49 จำกัด	O49	วัน ออริจิน สุขุมวิท 49	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	100.0	1,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
18. บริษัท วัน ออริจิน เอสพีวี 5 จำกัด	SPV5	-	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	100.0 ²	1,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
19. บริษัท วัน ออริจิน เอสพีวี 3 จำกัด	SPV3	วัน ออริจิน การ์เด็น วิลล์	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	100.0	1,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
20. บริษัท วัน ออริจิน เอสพีวี 6 จำกัด	SPV6	-	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง	100.0 ²	1,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

					สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270		
การร่วมค้า:							
21. บริษัท ออริจิน วัน สุขุมวิท 24 จำกัด ^{/3} (จำหน่ายออก กรกฎาคม 2569)	OSV	สเตย์บริดจ์ สวีท แวงค็อก สุขุมวิท ทาวเวอร์ 1	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2560	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	51.0	640,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 64,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
22. บริษัท ออริจิน วัน พร้อม พงษ์ จำกัด ^{/3} (จำหน่ายออก กรกฎาคม 2569)	OPP	สเตย์บริดจ์ สวีท แวงค็อก สุขุมวิท ทาวเวอร์ 2	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2561	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	51.0	430,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 43,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
23. บริษัท วัน พญาไท จำกัด ^{/5}	OPT	วัน ออริจิน พญาไท	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2561	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	51.0	340,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 34,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
24. บริษัท วัน ออริจิน เอนโก จำกัด ^{/8}	OEC	ฮอเลิเดย์อินน์ เอ็กซ์เพรส ระยอง	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2562	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	50.0	246,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 24,600,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
25. บริษัท วัน สยามเป้า จำกัด ^{/5}	OSP	วัน ออริจิน สยามเป้า	กลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกและ อาคารสำนักงาน	2563	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ	51.0	567,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ

					อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270		จำนวน 5,000,000 หุ่น มูลค่าหุ่นละ 10 บาท และหุ่นปริมาตรจำนวน 51,700,000 หุ่น มูลค่า หุ่นละ 10 บาท
26. บริษัท วัน แอสเซท บลูม จำกัด ¹⁷	OAB	ฟอร์โทเบลโลมอลล์ แจ้ง วัฒนะ	กลุ่มธุรกิจพื้นที่ค้าปลีกและ อาคารสำนักงาน	2565	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	50.0	10,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
27. บริษัท วัน ออริจิน ฮอสพิทาลิตี้ จำกัด ¹⁵	OHP	ไอบิส สไตล์ กระบี่ อำวนาง ไอบิส หัวหิน	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2565	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	51.0	281,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 28,100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
28. บริษัท วัน ออริจิน เอสพีวี 1 จำกัด ¹⁹	SPV1	วัน ออริจิน โคราช ซิตี้ลิงค์	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	51.0	249,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 24,900,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
29. บริษัท วัน เอเชีย น ศรี ราชา จำกัด (เดิม ชื่อ บริษัท วัน ออริจิน เอสพีวี 2 จำกัด) /11	OAS	วัน ออริจิน ศรีราชา เจ- พาร์ค	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	60.0	129,500,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 12,950,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

30. บริษัท วัน ออริจิน รังษีนา จำกัด (เดิม ชื่อ บริษัท วัน แอมป์ตัน เคนซิงตัน ระยอง จำกัด) /10	ORN	วัน ออริจิน อุดรธานี	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	51.0	163,500,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 16,350,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
31. บริษัท วัน ออริจิน เขา ใหญ่ ธารินทร์ จำกัด ^{/11}	OKT	วัน ออริจิน เวลเนส ซิตี้ เขา ใหญ่	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	60.0	151,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 15,100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
32. บริษัท วัน ออริจิน สุขุมวิท 68 จำกัด /5	O68	วัน ออริจิน สุขุมวิท 68	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	51.0	71,000,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 7,100,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
33. บริษัท วัน ออริจิน เชียงใหม่ นิมมาน จำกัด	OCN	วัน ออริจิน เชียงใหม่ นิมมาน	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	50.0	140,080,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 14,080,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
34. บริษัท ออริจิน โฮเทล พญาสุขุมวิท จำกัด	OSM1	ออริจิน โฮเทล พญา สุขุมวิท	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการ บริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัด สมุทรปราการ 10270	50.0	56,740,000 บาท แบ่ง ออกเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 5,674,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

35. บริษัท วัน ออริจิน อ่อนนุช จำกัด	OON	วัน ออริจิน อ่อนนุช	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270	51.0	140,500,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 14,050,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
36. บริษัท วัน ออริจิน เอสพีวี 4 จำกัด	SPV4	วัน ออริจิน รังน้ำ	กลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality)	2566	เลขที่ 496 หมู่ที่ 9 ตำบลลำโรงเหนือ อำเภอเมือง สมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ 10270	50.0	172,200,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 17,220,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

หมายเหตุ: /1 สัดส่วนการถือหุ้น ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569

/2 สัดส่วนการถือหุ้น ณ วันที่ 17 พฤศจิกายน 2568

/3 ร่วมทุนกับ บริษัท โนมูระ เรย์ลเอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด และเป็นบริษัทในเครือของโนมูระ เรย์ลเอสเตส ซึ่งเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในประเทศญี่ปุ่น และไม่ใช่นักลงทุนที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ

/4 ร่วมทุนกับ บริษัท ทีแอลทีเอช จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของโตคิว แลนด์ คอร์ปอเรชั่น ซึ่งเป็นบริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำในประเทศญี่ปุ่น และไม่ใช่นักลงทุนที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ

/5 ร่วมทุนกับ บริษัท แอสเซท บลูม จำกัด เป็นบริษัทที่ก่อตั้งขึ้นโดยตระกูลคุณวิศาล เป็นผู้มีส่วนประกอบดำเนินการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทให้เช่าและให้เช่าที่ดินเพื่อการพาณิชย์ และไม่ใช่นักลงทุนที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ

/6 ร่วมทุนกับ บริษัท เอนเนอร์ยี คอมเพล็กซ์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) และไม่ใช่นักลงทุนที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ

/7 ร่วมทุนกับ บริษัท คลัง คาซ่า จำกัด เป็นบริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งก่อตั้งโดยตระกูลมานะศิลป์ ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และนักธุรกิจรายใหญ่ของจังหวัดนครราชสีมา และภาคอีสาน และไม่ใช่นักลงทุนที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ

/8 ร่วมทุนกับ กลุ่มบุคคลภายนอก และไม่ใช่นักลงทุนที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ

/9 ร่วมทุนกับ บริษัท เอเชียน เวลเนส เรสซิเดนส์ จำกัด เป็นบริษัทย่อยของ บริษัท เอเชียนซี คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และไม่ใช่นักลงทุนที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ

บริษัทฯ มีนโยบายการจัดตั้งบริษัทย่อยเพื่อจัดเตรียมโครงสร้างการถือหุ้นให้พร้อมสำหรับโอกาสในการจัดหาผู้ที่สนใจร่วมลงทุนในแต่ละโครงการ บริษัทฯ จะพิจารณาจัดหาพันธมิตรทางธุรกิจเพื่อร่วมลงทุนภายใต้บริษัทย่อย โดยจะส่งตัวแทนของบริษัทฯ เข้าไปเป็นกรรมการตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ

1.4.2. ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของ ORI ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทฯ เป็นบริษัทในกลุ่ม ORI ซึ่งเป็นกลุ่มผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร รวมถึงธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่นๆ เช่น ธุรกิจสุขภาพ ธุรกิจคลังสินค้า ธุรกิจพลังงาน เป็นต้น โดยบริษัทฯ ถือเป็นแกนหลัก (Flagship Company) ของกลุ่ม ORI ในการประกอบธุรกิจพัฒนาและดำเนินกิจการอสังหาริมทรัพย์ในกลุ่มธุรกิจโรงแรมและการบริการ (Hospitality) และอสังหาริมทรัพย์เพื่อให้เช่าที่สร้างรายได้อย่างต่อเนื่องในประเทศไทย

ที่ประชุมคณะกรรมการ ORI ครั้งที่ 7/2565 เมื่อวันที่ 22 กันยายน 2565 ได้มีมติอนุมัตินโยบายการจัดการโครงสร้างธุรกิจและการแบ่งธุรกิจ เพื่อให้การบริหารจัดการ การพัฒนาและการลงทุนในอนาคตมีความชัดเจนและคล่องตัวมากยิ่งขึ้น รวมถึงเพื่อให้ง่ายต่อการนำบริษัทย่อยตามกลุ่มธุรกิจเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ โดย ORI มีแผนในการบริษัทย่อยของแต่ละกลุ่มธุรกิจเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อขยายการลงทุนในอนาคต โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้บริษัทในแต่ละกลุ่มธุรกิจสามารถระดมทุนได้เองผ่านการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกใหม่ต่อประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) และสามารถระดมทุนด้วยเครื่องมือทางการเงินอื่นๆ รวมถึงเป็นการส่งเสริมชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของกลุ่มธุรกิจนั้นๆ ให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ยังเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการเพิ่มฐานลูกค้า เพื่อความสามารถในการแข่งขัน เพิ่มโอกาสในการแสวงหาบุคลากรและพันธมิตรทางธุรกิจที่มีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ในธุรกิจนั้นๆ ภายหลังการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ORI จึงมีการแบ่งประเภทธุรกิจเพื่อให้เกิดความชัดเจน โดยปัจจุบัน โครงสร้างธุรกิจของ ORI เป็นดังนี้

RESIDENTIAL FOR SALE	RESIDENTIAL FOR SALE	RECURRING HOSPITALITY & TOURISM	SERVICE	NEW BUSINESS
 ธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยแนวสูง (คอนโดมิเนียม)	 ธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยแนวราบ (บ้านจัดสรร)	 Public Company Limited • ธุรกิจพัฒนาโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเม้นท์ • ธุรกิจพัฒนาอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก • ธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม • ธุรกิจอื่นๆ	 ธุรกิจให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าอสังหาริมทรัพย์และกลุ่มลูกค้าที่เกี่ยวข้องแบบครบวงจร (ONE STOP SERVICE)	ธุรกิจแขนงใหม่  ธุรกิจเกี่ยวกับสุขภาพและความงาม  ธุรกิจโลจิสติกส์และคลังสินค้า  ธุรกิจเกี่ยวกับพลังงาน  ธุรกิจให้บริการด้านสินเชื่และรับขายฝากที่ดิน

1.4.3. รายชื่อผู้ถือหุ้นใหญ่

ณ วันที่ 31 สิงหาคม 2569 โครงสร้างการถือหุ้นของบริษัทฯ เป็นดังนี้

	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1	บริษัท ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)	5,999,999,912	100.00
2	นายพีระพงศ์ จรูญเอก	44	0.00
3	นางอารดา จรูญเอก	44	0.00
	รวม	6,000,000,000	100.00

1.4.4 ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นใหญ่ (Shareholder's Agreement) ที่มีผลกระทบต่อการออกและเสนอขายหลักทรัพย์หรือการบริหารงาน และสาระสำคัญที่มีผลต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ

-ไม่มี-

1.4.5 นโยบายลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะลงทุนในบริษัทที่สอดคล้องกับเป้าหมาย วิสัยทัศน์และแผนกลยุทธ์ในการเติบโตของบริษัทฯ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีผลประโยชน์หรือผลกำไรเพิ่มขึ้น หรือลงทุนในธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ (Synergy) ให้กับบริษัทฯ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ และเพื่อให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายในการเป็นผู้ประกอบการชั้นนำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ แบ่งออกเป็น 3 ประเภทหลัก ได้แก่ 1) ธุรกิจโรงแรมและเซอร์วิสอพาร์ทเมนต์ (Serviced Apartment) 2) ธุรกิจอาคารสำนักงานและพื้นที่ค้าปลีก 3) ธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งรวมถึง การให้บริการด้านการบริหารโครงการในกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ บริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมอาจพิจารณาลงทุนในธุรกิจอื่นเพิ่มเติมหากเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพการเติบโตหรือสามารถต่อยอดทางธุรกิจ หรือเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีในการลงทุน โดยการพิจารณาการลงทุนของบริษัทฯ บริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมนั้น บริษัทฯ จะทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการลงทุนและพิจารณาศักยภาพและปัจจัยความเสี่ยงจากการลงทุน โดยมีขั้นตอนการวิเคราะห์การลงทุนที่เหมาะสม ซึ่งจะต้องได้รับความเห็นชอบ และ/หรือ การอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริษัท หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ (แล้วแต่กรณี) ทั้งนี้ ในการขออนุมัติการลงทุนในบริษัทย่อย และ/หรือ บริษัทร่วมดังกล่าวจะต้องสอดคล้องเป็นไปตามประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่เกี่ยวข้อง

1.5 จำนวนทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว

บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 3,000,000,000 บาท (สามพันล้านบาท) โดยเป็นหุ้นสามัญจำนวน 6,000,000,000 หุ้น (หกพันล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท (ห้าสิบบatang) และมีทุนที่เรียกชำระแล้ว 3,000,000,000 บาท (สามพันล้านบาท) คิดเป็นหุ้นสามัญจำนวน 6,000,000,000 หุ้น (หกพันล้านหุ้น)

1.6 การออกหลักทรัพย์อื่น

1.6.1. ตราสารหนี้

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2569 บริษัทมียอดคงค้างตราสารหนี้รวมจำนวน 665 ล้านบาท รายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ชื่อรุ่นของหุ้นกู้	วันที่ออกและเสนอขาย	วันที่ครบกำหนด	จำนวนที่คงเหลือ (ล้านบาท)
1	OHT284A	25 ธันวาคม 2568	25 เมษายน 2571	240.90
2	OHT275A	25 ธันวาคม 2568	25 พฤษภาคม 2570	424.10

ทั้งนี้ เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2569 ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ มีมติอนุมัติให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภที่ไม่ด้อยสิทธิ มีหลักประกัน วงเงินรวมไม่เกิน 50 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน บริษัทฯ ออกขายเมื่อวันที่ 8 กรกฎาคม 2569 และครบกำหนดไถ่ถอนในวันที่ 7 มกราคม 2571 ซึ่งผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิไถ่ถอนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนดไถ่ถอน

1.7 นโยบายการจ่ายเป็นเงินปันผล

1.7.1. นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการ หลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและหลังหักสำรองต่าง ๆ ทุกประเภทที่กฎหมายและบริษัทฯ กำหนดไว้ในแต่ละปี ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทจะพิจารณาการจ่ายเงินปันผลโดยคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ เพื่อผลประโยชน์ของกิจการ และ/หรือผู้ถือหุ้นเป็นหลัก เช่น ภาวะเศรษฐกิจ ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทฯ กระแสเงินสด การสำรองเงินไว้เพื่อลงทุนในอนาคต การสำรองเงินไว้เพื่อจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืม หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัทฯ เงื่อนไขและข้อจำกัดตามที่กำหนดในสัญญากู้ยืมเงินและการจ่ายเงินปันผลนั้นไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานปกติของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญตามที่คณะกรรมการบริษัทพิจารณาเห็นสมควรหรือเหมาะสม

ในกรณีที่บริษัทฯ พิจารณาเห็นสมควรจ่ายเงินปันผล บริษัทฯ จะต้องดำเนินการให้เป็นไปตามกฎหมาย ระเบียบหลักเกณฑ์ หรือประกาศอื่นที่เกี่ยวข้อง ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลประจำปีจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ซึ่งคณะกรรมการบริษัทอาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างการได้เป็นครั้งคราวเมื่อเห็นว่าบริษัทฯ มีกำไรพอที่จะทำเช่นนั้นได้ และให้รายงานการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าวให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในคราวถัดไป

1.7.2. นโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อย

คณะกรรมการบริษัทย่อยอาจพิจารณาจ่ายเงินปันผลประจำปีของบริษัทย่อย โดยจะต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อย เว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลซึ่งคณะกรรมการบริษัทย่อยมีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลได้เป็นครั้งคราวเมื่อเห็นว่าบริษัทย่อยมีผลกำไรสมควรพอที่จะทำเช่นนั้นได้ แล้วให้คณะกรรมการรายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทย่อยทราบในการประชุมคราวต่อไป

บริษัทย่อยมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะกิจการหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและหลังหักสำรองต่าง ๆ ทุกประเภทที่กฎหมายและบริษัทกำหนดไว้ในแต่ละปี ทั้งนี้ คณะกรรมการของบริษัทย่อยจะพิจารณาการจ่ายเงินปันผลเพื่อผลประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นเป็นหลักโดยคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ เช่น ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของบริษัทย่อย กระแสเงินสด และภาระผูกพันตามสัญญา (เช่น การจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืม) การสำรองเงินไว้เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน แผนการลงทุนในอนาคตรวมทั้งการขยายธุรกิจ สภาพตลาด รวมทั้งปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตามที่คณะกรรมการของบริษัทย่อยพิจารณาเห็นสมควรหรือเหมาะสม

ประวัติการจ่ายเงินปันผลของบริษัท

รายการ	ปี 2566	ปี 2567	ปี 2568	งวดหกเดือน ปี 2569
กำไรสุทธิ / (ขาดทุนสุทธิ) ประจำปี (ล้านบาท)	555.29	(29.82)	222.76	77.91
เงินปันผลจ่าย ^{1/} (ล้านบาท)	-	-	-	-
อัตรการจ่ายปันผล ^{1/} (ร้อยละ)	-	-	-	-

หมายเหตุ: ^{1/} ตั้งแต่ปี 2563 ถึงปี 2568 ไม่มีการจ่ายปันผลให้กับผู้ถือหุ้น อย่างไรก็ตามที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 10/2566 (ภายหลังการแปรสภาพ) เมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2566 มีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม ในอัตราหุ้นละ 0.75 บาท หรือรวมเป็นจำนวน 1,500.00 ล้านบาท โดยจะจ่ายให้แก่ผู้ถือหุ้นภายหลังจากได้รับความยินยอมจากธนาคารทั้งหมดแล้ว อย่างไรก็ตามวันที่ 28 พฤศจิกายน 2566 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้มีมติอนุมัติยกเลิกจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลดังกล่าว