

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

2.1.1 ความเป็นมา

บริษัทฯ ได้ก่อตั้งเมื่อวันที่ 20 เมษายน 2536 ในรูปของบริษัทจำกัดภายใต้ชื่อบริษัท พุกผา เรือเอสเตท จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุดโดยมีทุนจดทะเบียนเริ่มแรกเป็นจำนวน 50.0 ล้านบาท และมีคุณทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ เป็นผู้ริเริ่มก่อตั้งบริษัทฯ โดยนำประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจก่อสร้างซึ่งคุณทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ รวมทั้งผู้บริหารระดับสูงบางท่านของบริษัทฯ มีมาแต่เดิมจากห้างหุ้นส่วนจำกัด สยามเอนจิเนียริง ซึ่งดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างให้แก่ทั้งภาครัฐและเอกชนมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความต้องการของผู้ที่มีรายได้ระดับต่ำถึงปานกลางที่ต้องการจะมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง บริษัทฯ จึงได้มุ่งเน้นพัฒนาโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์สำหรับผู้มีรายได้ระดับต่ำถึงปานกลาง โดยได้เริ่มต้นพัฒนาโครงการบ้านพุกผา 1 เป็นโครงการแรกในบริเวณพื้นที่ถนนรังสิต-องครักษ์ ในปี 2536 และได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI สำหรับการก่อสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้ระดับต่ำ โดยที่อยู่อาศัยที่ก่อสร้างส่วนใหญ่ในโครงการดังกล่าวเป็นบ้านทาวน์เฮ้าส์ชั้นเดียว

บริษัทฯ ได้นำเอาเทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ (Cast-Institu Load Bearing Wall Structure) จากประเทศฝรั่งเศสมาใช้ในการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์แบบชั้นเดียวในโครงการบ้านพุกผา 1 และบ้านพุกผา 2 จากนั้นได้พัฒนาเทคโนโลยีดังกล่าวเป็นระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ด้วยเทคโนโลยีแบบอุโมงค์ (Tunnel Technology) มาใช้สำหรับการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์แบบสองชั้นในโครงการบ้านพุกผา 3 ในปี 2538 และในโครงการต่อ ๆ มา (โปรดดูรายละเอียดเทคโนโลยีเพิ่มเติมในข้อ 3.1.1 – บ้านทาวน์เฮ้าส์) และบริษัทฯ ได้นำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) มาใช้สำหรับการก่อสร้างบ้านเดี่ยวในปี 2544 (โปรดดูรายละเอียดเทคโนโลยีเพิ่มเติมในข้อ 3.1.2 – บ้านเดี่ยว) และต่อมา ยังได้ใช้ในการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์บางประเภทอีกด้วย ซึ่งบริษัทฯ ได้ก่อสร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป (Precast Concrete Factory) โดยโรงงานดังกล่าวใช้ระบบการผลิตแบบ Semi-Automated Pallet Circulating System ซึ่งเป็นระบบที่ทันสมัยที่สุดในประเทศไทยในปัจจุบัน โรงงานดังกล่าวได้ก่อสร้างเสร็จสิ้นในเดือนมกราคม 2548 นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ก่อสร้างโรงงานผลิตรั้วและเสาสำเร็จรูปเพื่อใช้ในการก่อสร้างบ้านเดี่ยวและบ้านทาวน์เฮ้าส์บางประเภทซึ่งโรงงานดังกล่าวก่อสร้างแล้วเสร็จในเดือนตุลาคม 2548

บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2548 โดยมีทุนจดทะเบียนจำนวน 2,232.5 ล้านบาท และมีทุนชำระแล้วจำนวน 1,700.0 ล้านบาท และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 กลุ่มนายทองมา ถือหุ้นรวมเป็นจำนวน 1,692,000,700 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.5 ของทุนชำระแล้วของบริษัทฯ

2.1.2 พัฒนาการที่สำคัญในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

ปี 2543

- บริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจาก BOI สำหรับโครงการบ้านพญา 8 และโครงการบ้านพญา 9 รวมทั้งสิ้น 2 โครงการ

ปี 2544

- บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 580.0 เป็น 660.0 ล้านบาท เพื่อใช้ในการขยายการลงทุนในโครงการต่าง ๆ
- บริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจาก BOI สำหรับโครงการบ้านพญา 10 โครงการบ้านพญา 11 และโครงการบ้านพญา 12 รวมทั้งสิ้น 3 โครงการ
- บริษัทฯ ได้ร่วมมือกับสถาบันเทคโนโลยีแห่งเอเชีย (AIT) ในการพัฒนาเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปน้ำหนัก
- บริษัทฯ ได้ก่อสร้างโครงการกัศสร 1 ซึ่งเป็นโครงการบ้านเดี่ยวโครงการแรกของบริษัทฯ โดยนำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปน้ำหนักมาใช้สำหรับการก่อสร้าง
- บริษัทฯ ได้รับ (ก) ใบรับรองระบบบริหารงานคุณภาพตามมาตรฐาน มอก./ ISO 9001:2000 จากสถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสไอ (Management System Certification Institution (Thailand) หรือ MASCI) (ข) ใบรับรองจากคณะกรรมการแห่งชาติว่าด้วยการรับรองระบบงาน (National Accredited Council หรือ NAC) และ (ค) ใบรับรองจาก Joint Accredited System of Australia and New Zealand หรือ JAS-ANZ ซึ่งใบรับรองทั้งสามประเภทเป็นใบรับรองสำหรับขอบข่ายการออกแบบและพัฒนาและการก่อสร้างบ้านอยู่อยู่อาศัยและอาคารพาณิชย์และการจัดสรรที่ดิน ทั้งนี้ ใบรับรองตามข้อ (ข) และ (ค) จะมีระยะเวลาถึง 27 ธันวาคม 2550

ปี 2545

- บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 660.0 เป็น 1,700.0 ล้านบาท โดยมีทุนที่เรียกชำระแล้ว จำนวน 920.0 ล้านบาท
- บริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจาก BOI สำหรับ โครงการบ้านพญา 12/1 โครงการบ้านพญา 13 โครงการบ้านพญา 14 โครงการบ้านพญา 14 A โครงการบ้านพญา 14 B และบ้านโครงการบ้านพญา 15 รวมทั้งสิ้น 6 โครงการ

ปี 2546

- บริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจาก BOI สำหรับโครงการบ้านพญา 16 และโครงการริมคลอง 3 รวมทั้งสิ้น 2 โครงการ
- บริษัทฯ เรียกทุนชำระแล้วจาก 920.0 ล้านบาท เป็น 1,388.0 ล้านบาท

ปี 2547

- บริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจาก BOI สำหรับโครงการบ้านพุกยา 17
- บริษัทฯ เรียกทุนชำระแล้วเพิ่มเติมจาก 1,388.0 ล้านบาท เป็น 1,700.0 ล้านบาท
- บริษัทฯ เริ่มก่อสร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป (Precast Concrete Factory) โดยโรงงานดังกล่าวใช้ระบบการผลิตแบบ Semi-Automated Pallet Circulating System ซึ่งเป็นระบบที่ทันสมัยที่สุดในประเทศไทยซึ่งมีมูลค่าโครงการประมาณ 650.0 ล้านบาท (ไม่รวมค่าต้นทุนที่ดินอันเป็นที่ตั้งโรงงาน)
- บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบงานให้ทันสมัยยิ่งขึ้น โดยวางระบบบริหารทรัพยากรในองค์กร (Enterprise Resource Planning) และได้้นำโปรแกรมคอมพิวเตอร์ของ SAP มาใช้ในการรองรับการวางระบบดังกล่าว เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ และยกระดับระบบบัญชีในมูลค่าประมาณ 30.0 ล้านบาท

ปี 2548

- บริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจาก BOI สำหรับโครงการบ้านพุกยา 18/1 โครงการบ้านพุกยา 22(B) และโครงการบ้านพุกยา 24 รวมทั้งสิ้น 3 โครงการ
- โรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปสร้างแล้วเสร็จและเริ่มดำเนินการผลิตชิ้นส่วนสำหรับการก่อสร้างบ้าน
- บริษัทฯ ได้ก่อสร้างโรงงานผลิตรีวและเสาสำเร็จรูป โดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 150.0 ล้านบาท (ไม่รวมค่าต้นทุนที่ดินอันเป็นที่ตั้งโรงงาน) ซึ่งโรงงานดังกล่าวได้สร้างแล้วเสร็จและเริ่มดำเนินการผลิตรีวและเสาสำเร็จรูปแล้ว
- บริษัทฯ ได้จัดตั้งบริษัท เกสรก่อสร้าง จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นผู้รับเหมาในการพัฒนาโครงการของบริษัทฯ ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI
- บริษัทฯ ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดและได้ทำการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1,700.0 ล้านบาท เป็น 2,232.5 ล้านบาท และเปลี่ยนมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นจากหุ้นละ 100 บาท เป็นหุ้นละ 1 บาท
- บริษัทฯ ได้วางระบบปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงาน (Business Process Improvement and Workforce Management) ของบริษัท โอบีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด ในมูลค่า 12.7 ล้านบาท เพื่อพัฒนาระบบงานหลักภายในบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยการบริหารจัดการ (ด้านก่อสร้าง การขาย การตลาด และการบริการ) และการบริหารงานด้านบุคคล ทั้งนี้ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจ และเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในอนาคต และเพื่อลดค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานของบริษัทฯ

2.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุด โดยบริษัทฯ เน้นการพัฒนาโครงการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เช่น บริเวณรังสิตคลอง 3 และคลอง 8 บริเวณบางบัวทอง เป็นต้น โดยมีโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ที่เน้นตลาดสำหรับผู้มีรายได้ระดับต่ำถึงปานกลางภายใต้ชื่อ “บ้านพุกยา” และ “พุกยาวิลล์” และโครงการบ้านเดี่ยวที่เน้นตลาดสำหรับผู้มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูงภายใต้ชื่อ “พุกยาวิลเลจ” และ “ภัตสร” ตั้งแต่จัดตั้งบริษัทฯ ในปี 2536 ถึงเดือนกันยายน 2548 บริษัทฯ ได้เปิดโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ไปแล้วทั้งสิ้นจำนวน 32 โครงการ

และโครงการบ้านเดี่ยวอีกจำนวน 15 โครงการ บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพียงไม่กี่รายที่มีการบริหารจัดการงานก่อสร้างด้วยตัวเอง ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพซึ่งทำให้บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้นำด้านต้นทุน (Low Cost Leader) (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในข้อ 2.4.2 บริษัทฯ เป็นผู้ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่บริหารจัดการงานก่อสร้างด้วยตัวเอง ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ)

บริษัทฯ ได้ถูกจัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่และผู้บริหารระดับสูงหลายท่านของบริษัทฯ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจก่อสร้างมาก่อน จึงทำให้บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพียงไม่กี่รายที่สามารถบริหารจัดการงานก่อสร้างได้ด้วยตัวเอง ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ จนกลายเป็นหนึ่งในผู้นำด้านต้นทุน (Low Cost Leader) โดยณ วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทฯ มีวิศวกรจำนวน 231 คน และผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foreman) จำนวน 446 คน (ทั้งนี้ จำนวนผู้ควบคุมงานก่อสร้างเป็นจำนวนที่รวมทั้งพนักงานประจำและรายวัน)

นอกจากนี้ การที่บริษัทฯ มีเทคโนโลยีการก่อสร้างที่ทันสมัย ทำให้บริษัทฯ สามารถควบคุมคุณภาพของงาน และลดระยะเวลาการก่อสร้างได้เป็นอย่างดีรวมทั้งทำให้ประหยัดต้นทุนและค่าแรง ทำให้บริษัทฯ สามารถใช้กลยุทธ์ทางด้านราคาซึ่งโดยทั่วไป บริษัทฯ สามารถที่จะตั้งราคาขายบ้านทาวน์เฮ้าส์ได้ต่ำกว่าผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นในอัตราร้อยละ 15 –20 สำหรับบ้านทาวน์เฮ้าส์ และร้อยละ 10 –15 สำหรับบ้านเดี่ยว เมื่อเทียบกับบ้านในรูปแบบ ขนาดและทำเลที่ใกล้เคียงกัน)

บริษัทฯ มีบริษัทย่อยอยู่หนึ่งแห่ง ได้แก่ บริษัท เกสรก่อสร้าง จำกัด ซึ่งดำเนินงานเป็นผู้รับเหมางานตกแต่งเพิ่มเติมที่อยู่อาศัย โดยบริษัทย่อยดังกล่าวได้จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2548 มีทุนจดทะเบียน จำนวน 1.0 ล้านบาท และบริษัทฯ ถือหุ้นจำนวน 9,993 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.9 ของทุนจดทะเบียนบริษัทย่อย บริษัทย่อยดังกล่าวดำเนินการเป็นผู้รับเหมาส่วนงานตกแต่งเพิ่มเติมในการพัฒนาโครงการบ้านของบริษัทฯ และได้เริ่มรับรู้รายได้เชิงพาณิชย์ในเดือนสิงหาคม 2548 ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทฯ รับรู้รายได้จากส่วนแบ่งกำไรของบริษัทย่อยเป็นจำนวน 3.1 ล้านบาท

2.3 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้จำแนกตามกลุ่มผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ มีรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีรายได้อื่นๆ ซึ่งรวมถึง รายได้ค่าเช่าเงินได้จากดอกเบี้ยเงินฝาก การขายสินทรัพย์ และรายได้จากส่วนแบ่งกำไรของบริษัทย่อย โดยมีรายละเอียดปรากฏตามตารางแสดงรายได้ดังต่อไปนี้

หน่วย : ล้านบาทยกเว้นอัตราร้อยละ

	รอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม						งวดเก้าเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2548	
	2545		2546		2547			
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
รายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์								
- บ้านทาวน์เฮ้าส์	2,347.2	89.9	3,011.0	80.5	3,774.5	77.5	2,948.3	54.9
- บ้านเดี่ยว	238.3	9.1	698.0	18.7	1,068.7	21.9	2,387.7	44.5
- อื่น ๆ ⁽¹⁾	18.6	0.7	14.9	0.4	25.0	0.5	18.8	0.4
รายได้อื่น ⁽²⁾	7.4	0.3	17.4	0.4	3.3	0.1	8.4	0.1
รายได้จากส่วนแบ่งกำไรของบริษัทย่อย	-	-	-	-	-	-	3.1	0.1
รวม	2,611.5	100.0	3,741.3	100.0	4,871.5	100.0	5,366.3	100.0

หมายเหตุ (1) ได้แก่เงินที่ได้จากการยกเลิกสัญญาและการเปลี่ยนแปลงสัญญาจะซื้อขายที่อยู่อาศัย รายได้จากอาคารชุด และการขายที่ดินเปล่า
(2) ได้แก่เงินที่ได้จากการคิดคั้งมีเตอร์ รายได้จากสาธารณูปโภค การขายทรัพย์สิน ค่าเช่า ดอกเบี้ย และรายได้อื่น

2.4 ข้อได้เปรียบในการแข่งขัน

บริษัทฯ เชื่อว่าข้อได้เปรียบในการแข่งขันที่สำคัญของบริษัทฯ มีดังนี้

2.4.1 บริษัทฯ ครอบส่วนแบ่งการตลาดสูงและเป็นผู้นำตลาดบ้านทาวน์เฮ้าส์สำหรับผู้มีรายได้ระดับต่ำถึงปานกลาง

บริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เอกชนที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงโดยในงวดหกเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2548 บริษัทฯ มีส่วนแบ่งการตลาดร้อยละ 14.1 ของยอดจำนวนหน่วยการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเภทสร้างโดยผู้ประกอบการ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และร้อยละ 9.0 ของยอดจำนวนหน่วยการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยโดยรวม (รวมที่อยู่อาศัยที่สร้างโดยผู้ประกอบการและที่อยู่อาศัยสร้างเอง) ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเป็นผู้นำตลาดบ้านทาวน์เฮ้าส์สำหรับผู้มีรายได้ระดับต่ำถึงปานกลางอีกด้วย ในปี 2536 บริษัทฯ ได้เริ่มโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์สำหรับผู้มีรายได้ระดับต่ำถึงปานกลางภายใต้ชื่อ “บ้านพุกผา 1” บริเวณพื้นที่ถนนรังสิต-องครักษ์ ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี บ้านทาวน์เฮ้าส์ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ ได้รับบัตรส่งเสริมการลงทุนจาก BOI ทั้งนี้ ตั้งแต่จัดตั้งบริษัทฯ ในปี 2536 จนถึงเดือนกันยายน 2548 บริษัทฯ เปิดตัวโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์มาแล้วจำนวน 32 โครงการ และบริษัทฯ ได้จดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์บ้านทาวน์เฮ้าส์แล้วจำนวน 28,802 หลัง โดยบริษัทฯ เชื่อว่าบริษัทฯ มีส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับหนึ่งตลอดระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา โดยในปี 2545 2546 2547 และงวดหกเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์บ้านทาวน์เฮ้าส์จำนวนทั้งสิ้น 3,246 หลัง 4,043 หลัง 4,964 หลัง และ 2,479 หลัง ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 56.3 ร้อยละ 33.2 ร้อยละ 35.2 และร้อยละ 43.0 ของจำนวนรวมบ้านทาวน์เฮ้าส์ที่มีการจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ประเภทสร้างโดยผู้ประกอบการในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ตามลำดับ ซึ่งจากการที่บริษัทฯ มีส่วนแบ่งทางการตลาดที่สูง ทำให้ชื่อเสียงของบริษัทฯ เป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ เป็นอย่างดี โดยในปัจจุบัน บริษัทฯ มีฐานลูกค้ามากกว่า 30,000ครัวเรือน และทำให้บริษัทฯ สามารถขายที่อยู่อาศัยที่บริษัทฯ สร้างได้เป็นจำนวนมาก ซึ่งทำให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale)

2.4.2 บริษัทฯ เป็นผู้ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่บริหารจัดการงานก่อสร้างด้วยตัวเอง ทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ ได้ถูกจัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่และผู้บริหารระดับสูงหลายท่านของบริษัทฯ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจก่อสร้างมาก่อน จึงทำให้บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพียงไม่กี่รายที่สามารถบริหารจัดการงานก่อสร้างได้ด้วยตัวเอง ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ จนกลายเป็นหนึ่งในผู้นำด้านต้นทุน (Low Cost Leader) โดย ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทฯ มีวิศวกรจำนวน 231 คน และผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foreman) จำนวน 446 คน (ทั้งนี้ จำนวนผู้ควบคุมงานก่อสร้างเป็นจำนวนที่รวมทั้งพนักงานประจำและรายวัน)

นอกจากนี้ การที่บริษัทฯ มีเทคโนโลยีการก่อสร้างที่ทันสมัย ทำให้บริษัทฯ สามารถควบคุมคุณภาพของงาน และลดระยะเวลาการก่อสร้างได้เป็นอย่างดีรวมทั้งทำให้ประหยัดต้นทุนและค่าแรง ทำให้บริษัทฯ สามารถใช้กลยุทธ์ทางด้านราคา ซึ่งโดยทั่วไป บริษัทฯ สามารถที่จะตั้งราคาขายบ้านทาวน์เฮ้าส์ได้ต่ำกว่าผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นในอัตราร้อยละ 15 – 20 สำหรับบ้านทาวน์เฮ้าส์ และร้อยละ 10 – 15 สำหรับบ้านเดี่ยว เมื่อเทียบกับบ้านในรูปแบบ ขนาดและทำเลที่ใกล้เคียงกัน

2.4.3 บริษัทฯ เป็นผู้นำในการใช้เทคโนโลยีสำหรับการก่อสร้างและขายจำนวนมาก (Mass-production) มาใช้ในการพัฒนาการก่อสร้างที่อยู่อาศัย

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญกับการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยและเหมาะสมในกระบวนการก่อสร้าง เพื่อให้บริษัทฯ สามารถสร้างบ้านที่มีคุณภาพ ในระยะเวลาที่รวดเร็ว และประหยัดต้นทุนและแรงงาน ทำให้สามารถบริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยในปี 2536 บริษัทฯ ได้นำเทคโนโลยีการก่อสร้างด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่จากประเทศฝรั่งเศสมาใช้ในกระบวนการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์ แบบชั้นเดียวในโครงการบ้านพุกผา 1 และบ้านพุกผา 2 และต่อมาได้พัฒนาเทคโนโลยีดังกล่าวเป็นระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่แบบอุโมงค์ (Tunnel Technology) โดยนำมาใช้ในกระบวนการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์แบบสองชั้นในโครงการบ้านพุกผา 3 ในปี 2538 และในโครงการต่อ ๆ มา และในปี 2544 บริษัทฯ ได้นำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปปรับน้ำหนักมาใช้ในกระบวนการก่อสร้างบ้านเดี่ยว และบ้านทาวน์เฮ้าส์บางประเภท ซึ่งเทคโนโลยีทั้ง 2 ประเภทจะเหมาะกับการก่อสร้างในโครงการขนาดใหญ่ ซึ่งมีจำนวนบ้านทาวน์เฮ้าส์ หรือบ้านเดี่ยว ที่มีแบบในลักษณะเดียวกันจำนวนมาก ในปี 2547 บริษัทฯ ได้ลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป ซึ่งเป็นเทคโนโลยีจากประเทศเยอรมัน โดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 650.0 ล้านบาท (ไม่รวมค่าที่ดินที่ดินอันเป็นที่ตั้งโรงงาน) ซึ่งโรงงานดังกล่าวมีกำลังการผลิตชิ้นส่วนสำหรับการก่อสร้างบ้านเดี่ยวสูงสุดจำนวน 3,600 หลังต่อปีในเดือนมกราคม 2548 โรงงานดังกล่าวได้ก่อสร้างแล้วเสร็จและเริ่มดำเนินการผลิตแล้ว โดยในปัจจุบันสามารถผลิตชิ้นส่วนสำหรับการก่อสร้างบ้านเดี่ยวเท่ากับร้อยละ 60.0 ของกำลังการผลิตสูงสุดต่อปี

2.4.4 บริษัทฯ ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจากการขายบ้านทาวน์เฮ้าส์ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน

บริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพียงไม่กี่รายและเป็นผู้ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพียงรายเดียวในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI สำหรับการก่อสร้างที่อยู่อาศัยที่ระดับราคาไม่เกิน 600,000.0 บาท ซึ่งบริษัทฯ ได้ใช้บัตรส่งเสริมการลงทุนกับบ้านทาวน์เฮ้าส์ การที่ผู้ประกอบการ

ส่วนใหญ่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI เนื่องจากผู้ประกอบการดังกล่าวไม่สามารถบริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งสิทธิประโยชน์ที่บริษัทฯ ได้รับภายใต้บัตรส่งเสริมการลงทุนของ BOI รวมถึงการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ได้รับจากการประกอบกิจการในโครงการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนมีกำหนดเวลา 5 ปีนับแต่วันที่เริ่มมีรายได้จากการประกอบกิจการนั้น ซึ่งโครงการของบริษัทฯ ที่ผ่านมาที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI บริษัทฯ สามารถจดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ได้ภายในกำหนดระยะเวลา 5 ปี ตามที่กำหนดไว้เป็นส่งเสริมการลงทุนโดยในปี 2545 2546 2547 และงวดเก้าเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทฯ มีรายได้ที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลทั้งสิ้นจำนวน 1,545.4 ล้านบาท 1,762.9 ล้านบาท 2,266.7 ล้านบาท และ 1,447.1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 59.2 ร้อยละ 47.1 ร้อยละ 46.5 และ ร้อยละ 27.0 ของรายได้ทั้งหมดของบริษัทฯ ตามลำดับ และมีกำไรสุทธิที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นจำนวน 559.6 ล้านบาท 579.1 ล้านบาท 563.3 ล้านบาท และ 292.6 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 73.1 ร้อยละ 60.7 ร้อยละ 60.6 และร้อยละ 31.8 ของกำไรสุทธิทั้งหมดของบริษัทฯ ตามลำดับ

2.5 เป้าหมายและกลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยเน้นการใช้เทคโนโลยีและกระบวนการผลิตที่ทันสมัย เพื่อพัฒนาคุณภาพสินค้า และคงความเป็นผู้นำในด้านต้นทุนอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ มีความมุ่งมั่นที่จะบรรลุเป้าหมายดังกล่าวโดยอาศัยกลยุทธ์ดังต่อไปนี้

2.5.1 บริษัทฯ จะมุ่งเน้นการพัฒนาบ้านทาวน์เฮ้าส์สำหรับผู้มีรายได้ระดับต่ำถึงปานกลางเพื่อคงความเป็นผู้นำตลาด

รายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทฯ มาจากการขายบ้านทาวน์เฮ้าส์สำหรับผู้มีรายได้ระดับต่ำถึงปานกลางภายใต้โครงการ “บ้านพุกผา” โดยเฉพาะอย่างยิ่ง บ้านทาวน์เฮ้าส์ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI ซึ่งบริษัทฯ มีข้อได้เปรียบจากการที่มีต้นทุนในการก่อสร้างที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์รายอื่นทำให้บริษัทฯ สามารถใช้กลยุทธ์ด้านราคา ซึ่งโดยทั่วไป บริษัทฯ สามารถที่จะกำหนดราคาเสนอขายบ้านทาวน์เฮ้าส์ได้ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่นในอัตราร้อยละ 15-20 เมื่อเทียบกับบ้านในรูปแบบ ขนาดและทำเลที่ใกล้เคียงกัน จึงทำให้ผู้ประกอบการรายอื่นเข้ามาแข่งขันในตลาดดังกล่าวได้ยาก บริษัทฯ จึงจะคงมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ในลักษณะดังกล่าวต่อไป โดยบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าความต้องการบ้านทาวน์เฮ้าส์ในลักษณะดังกล่าวยังมีอีกมาก เนื่องจากเป็นตลาดที่มีฐานลูกค้ากลุ่มเป้าหมายค่อนข้างกว้างตามลักษณะการกระจายรายได้ (Wealth Distribution) ของประเทศ และจากแนวโน้มการหลั่งไหลของประชากรเข้าสู่เขตเมือง (Urbanization) นอกจากนี้ การที่บริษัทฯ มีชื่อเสียง และเป็นผู้นำในตลาดดังกล่าว รวมถึงการเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Low Cost Leader) จะช่วยให้บริษัทฯ มีโอกาสที่จะครองส่วนแบ่งทางการตลาดในระดับที่สูงต่อไป นอกจากนี้ ในปี 2548 บริษัทฯ ได้เปิดโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ในรูปแบบใหม่ภายใต้โครงการ “พุกผาวิลลัส” เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้าผู้มีรายได้ระดับต่ำถึงปานกลางให้มากขึ้น

2.5.2 บริษัทฯ จะรุกตลาดบ้านเดี่ยวสำหรับผู้มีรายได้ระดับปานกลางอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะรุกตลาดบ้านเดี่ยวสำหรับผู้มีรายได้ระดับปานกลางอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ ได้เริ่มพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวภายใต้ชื่อโครงการ “ภัสสร” ตั้งแต่ปี 2544 เนื่องจากบริษัทฯ ได้เล็งเห็นศักยภาพการเติบโตของตลาดบ้านเดี่ยวโดยอาศัยข้อได้เปรียบจากการที่บริษัทฯ สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีเทคโนโลยีทางการผลิตที่ทันสมัยซึ่งสามารถควบคุมคุณภาพ และลดระยะเวลาการก่อสร้างได้เป็นอย่างดี รวมทั้ง ประหยัดต้นทุนและค่าแรงงาน ทำให้บริษัทฯ สามารถที่จะใช้กลยุทธ์ทางด้านราคา ซึ่งโดยทั่วไป บริษัทฯ สามารถที่จะตั้งราคาขายบ้านเดี่ยวได้ต่ำ

กว่าผู้ประกอบการรายอื่นในอัตราร้อยละ 10 - 15 เมื่อเทียบกับบ้านในรูปแบบ ขนาดและทำเลที่ใกล้เคียงกัน โดยในปี 2545 2546 2547 และงวดเก้าเดือนสิ้นสุด ณ วันที่ 30 กันยายน 2548 บริษัทฯ ได้จดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์บ้านเดี่ยวไปแล้วจำนวน 101 หลัง 284 หลัง 367 หลัง และ 769 หลัง ตามลำดับ ซึ่งคิดเป็นรายได้เท่ากับ 238.3 ล้านบาท 698.0 ล้านบาท 1,068.7 ล้านบาท และ 2,387.7 ล้านบาท ตามลำดับ นอกจากนี้ ในปี 2548 บริษัทฯ ยังได้พัฒนาบ้านเดี่ยวในรูปแบบใหม่ภายใต้โครงการ “พุกกษาวิลเลจ” เพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้าผู้มีรายได้ระดับปานกลางให้มากขึ้น

2.5.3 บริษัทฯ จะคงความยืดหยุ่นในการหาโอกาสที่จะพัฒนาธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อย่างครบวงจร ซึ่งรวมถึงการพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวราคาสูง และโครงการอาคารชุด

บริษัทฯ จะพิจารณาเข้าพัฒนาโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในลักษณะอื่น ๆ อาทิ การพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวราคาสูง และโครงการอาคารชุด เมื่อบริษัทฯ เล็งเห็นศักยภาพและโอกาสในการทำกำไร ซึ่งในขณะนี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจและแนวโน้มการเจริญเติบโตที่ดีของคอนโดมิเนียมระดับต่าง บริษัทฯ จึงมีการวางแผนที่จะเปิดโครงการคอนโดมิเนียมระดับต่าง ซึ่งถือเป็นโครงการทดลองที่มีขนาดเล็กเมื่อเทียบกับมูลค่ารวมของโครงการทั้งหมดของบริษัทฯ โดยมีมูลค่าโครงการประมาณ 250.0 ล้านบาทและจะมีราคาขายเพียงประมาณ 400,000 – 500,000 บาทต่อหน่วย ขณะนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการเจรจาซื้อที่ดิน และคาดว่าจะสามารถเปิดขายโครงการคอนโดมิเนียมดังกล่าวได้ภายในปี 2549 อย่างไรก็ตาม การพัฒนาโครงการต่าง ๆ ของบริษัทฯ จะขึ้นอยู่กับสภาวะตลาด อุปสงค์ อุปทาน แนวโน้มของสภาพเศรษฐกิจ รวมถึงความพร้อมของบริษัทฯ ทั้งทางด้านการผลิต การตลาด และบุคลากร โดยบริษัทฯ จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ทำการสำรวจความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และพิจารณาอัตราผลตอบแทนที่เหมาะสมกับความเสี่ยงของโครงการก่อนการดำเนินการดังกล่าว

2.5.4 บริษัทฯ จะมุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพสินค้า เพิ่มศักยภาพทางการผลิต และบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยอาศัยเทคโนโลยีที่ทันสมัย และเป็นสากล

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาคุณภาพสินค้า เพิ่มศักยภาพทางการผลิต และบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการนำเทคโนโลยีการก่อสร้างที่ทันสมัยและเป็นสากล ที่เหมาะสมกับลักษณะของผลิตภัณฑ์เข้ามาปรับใช้ เพื่อให้บริษัทฯ สามารถคงความเป็นผู้นำทางด้านต้นทุน พัฒนาคุณภาพสินค้าและเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตต่อไป ซึ่งในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ลงทุนก่อสร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป ซึ่งมีกำลังการผลิตชิ้นส่วนสำหรับการก่อสร้างบ้านเดี่ยวสูงสุดจำนวน 3,600 หลังต่อปี โดยโรงงานดังกล่าวได้ก่อสร้างแล้วเสร็จในเดือนมกราคม 2548 และเริ่มดำเนินการผลิตแล้วโดยในปัจจุบันสามารถผลิตชิ้นส่วนสำหรับการก่อสร้างบ้านเดี่ยวเท่ากับร้อยละ 60.0 ของกำลังการผลิตสูงสุดต่อปีในปัจจุบัน บริษัทฯ อยู่ระหว่างการศึกษความเป็นไปได้ในการดำเนินการสร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปเพิ่มขึ้นอีกแห่งหนึ่ง เพื่อรับรองการขยายตัวของตลาดที่อยู่อาศัย และโครงการใหม่ ๆ ของบริษัทฯ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีโครงการก่อสร้างโรงงานผลิตห้องน้ำสำเร็จรูปปูกระเบื้องแล้วเสร็จพร้อมติดตั้งสุขภัณฑ์ด้วย (โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมใน 6.2 – โครงการดำเนินการในอนาคต)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้มีการพัฒนาระบบงานให้ทันสมัยยิ่งขึ้น โดยวางระบบบริหารทรัพยากรในองค์กร (Enterprise Resource Planning) และได้นำโปรแกรมคอมพิวเตอร์ของ SAP มาใช้ในการรองรับการวางระบบดังกล่าวเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพระบบสารสนเทศ และรับรองการเติบโตของธุรกิจ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้จ้างบริษัท ไอบีเอ็ม (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อวางระบบปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงาน (Business Process Improvement and Workforce Management)

มาใช้ในการพัฒนาระบบงานหลักภายในบริษัทฯ ซึ่งประกอบด้วยการบริหารจัดการ(ด้านก่อสร้าง การขาย การตลาด และการบริการ) และการบริหารงานด้านบุคคลเพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจ และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในอนาคต และลดค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานของบริษัทฯ

2.5.5 บริษัทฯ จะสรรหา และรักษาไว้ซึ่งบุคลากรที่มีคุณภาพ

บริษัทฯ ตระหนักเสมอว่า บุคลากรเป็นทรัพย์สินที่มีคุณค่าของบริษัทฯ บริษัทฯจึงมีนโยบายที่จะสรรหา และรักษาไว้ซึ่งบุคลากรที่มีคุณภาพ และการจูงใจให้บุคลากรทำงานร่วมกับบริษัทฯ ในระยะยาว โดยการให้อัตราผลตอบแทน และผลประโยชน์อื่น ๆ ในอัตราที่เหมาะสม และสามารถแข่งขันกับบริษัทอื่นได้ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะอย่างยิ่งการฝึกอบรมเพื่อพัฒนาคุณภาพงาน และจัดให้มีระบบประเมินผลการทำงานที่มีประสิทธิภาพโดยใช้ระบบ Balanced Score Card และ การกำหนดตัวชี้วัดที่ชัดเจน (Key Performance Indicator หรือ KPI) และในครั้งนี้ บริษัทฯ ได้เสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ให้แก่กรรมการและพนักงานของบริษัทฯ เพื่อเป็นการสร้างขวัญ และกำลังใจ และเป็นสิ่งจูงใจให้บุคลากรเหล่านั้นร่วมงานกับบริษัทฯ ในระยะยาวอีกด้วย