



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (บริษัท) เดิมชื่อ บริษัท อารียาค้าวสด จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 20 มกราคม 2543 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ล้านบาท โดยบริษัทเริ่มประกอบธุรกิจจากการรับจ้างสร้างบ้าน ในปัจจุบันบริษัทประกอบธุรกิจจัดสรรที่ดินพร้อมรับจ้างปลูกบ้านสร้างบ้านเดี่ยวเพื่อขาย โดยมีนายวิศิษฐ์ เลหาพูนรังษี, นางพัชรี พรเจริญชัยศิลป์ และนางนิภาพัฒน์ โรมรัตนพันธ์ เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยบริษัทมีประวัติความเป็นมาที่สำคัญ ดังนี้

12 กรกฎาคม 2545	เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 1.0 ล้านบาท เป็น 10.0 ล้านบาท (ชำระเต็มมูลค่าแล้ว) เพื่อใช้รองรับการขยายตัวของบริษัท
2 ตุลาคม 2545	เปลี่ยนชื่อใหม่เป็น บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด
17 ธันวาคม 2545	เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 100.0 ล้านบาท (ชำระเต็มมูลค่าแล้ว) เพื่อใช้ลงทุนในโครงการของบริษัท
2 พฤษภาคม 2546	เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 400.0 ล้านบาท (ชำระเต็มมูลค่าแล้ว) เพื่อใช้ลงทุนในโครงการของบริษัท
18 ธันวาคม 2546	เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 601.0 ล้านบาท (ชำระเต็มมูลค่าแล้ว) เพื่อชำระหนี้และลงทุนในโครงการของบริษัท
29 ธันวาคม 2546	แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด
30 มกราคม 2547	เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 758.0 ล้านบาท (ชำระแล้ว 601.0 ล้านบาท)

ในครั้งนี้ บริษัทต้องการทุนชำระแล้วอีกจำนวน 157.0 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ จำนวน 78.5 ล้านหุ้น โดยขายให้กับประชาชนและนักลงทุนสถาบันภายในประเทศ จำนวน 76.5 ล้านหุ้น ขายให้กับกรรมการผู้บริหาร และพนักงาน จำนวน 2.0 ล้านหุ้น ในราคา 9.0 บาท โดยจะนำเงินที่ได้หลังจากหักค่าธรรมเนียมการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย และค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวข้องประมาณ 500.0 ล้านบาท ไปพัฒนาโครงการใหม่ 180.0 ล้านบาท ไปชำระคืนเงินกู้สถาบันการเงิน

2.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัท อารียา พรอพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจโครงการขายที่ดินจัดสรรพร้อมบ้าน ซึ่งบริษัทมีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ โดยจะขายที่ดินเปล่าซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทและรับจ้างปลูกสร้างบ้านบนที่ดินในโครงการดังกล่าว ซึ่งจะเน้นเฉพาะทำเลที่ดินใจกลางเมืองเท่านั้น โดยปัจจุบันบริษัทมีโครงการขายที่ดินจัดสรรพร้อมบ้านที่ดำเนินการอยู่ทั้งหมด 7 โครงการ โดยแต่ละโครงการมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นผู้ที่กำลังอยู่ในวัยทำงานและทันสมัย มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง (Young Executives) ได้แก่ โครงการอารียาชบา โครงการอารียาคาชา (สุขุมวิท) โครงการอารียาสวนา โครงการอารียาชบา Exclusive โครงการอารียาคาชา (รัชดา) โครงการอารียาคาชา (รัชดา2) และโครงการอารียานุชา และโครงการรับจ้างสร้างบ้านบนที่ดินที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบุคคลอื่นที่ดำเนินการอยู่ทั้งหมด 4 โครงการ ได้แก่ โครงการบ้านรัชดา โครงการบ้านอารียา โครงการบ้านในเมือง 2 และโครงการอารียารีสอร์ท และมีโครงการรับจ้างสร้างบ้านที่ปิดโครงการโดยส่งมอบงานเรียบร้อยแล้วอีก 1 โครงการ คือ โครงการบ้านในเมือง 1 ซึ่งโครงการรับจ้างสร้างบ้านทั้งหมดเป็นโครงการที่เกิดขึ้นในช่วงที่บริษัทเริ่มประกอบธุรกิจ นอกจากนี้ ปลายปี 2546 บริษัทได้ลงนามในสัญญาจ้างบริหารโครงการกับบริษัทวันดารา จำกัด ซึ่งลักษณะของโครงการจะเป็นการพัฒนาที่ดินบริเวณถนนสุขุมวิท 77 เพื่อจัดสรรและแบ่งแยก



เป็นแปลงย่อย พร้อมทั้งปลูกสร้างอาคารเป็นบ้านเดี่ยวเพื่อพักอาศัย ซึ่งรายได้ในส่วนนี้ยังเป็นสัดส่วนที่น้อยมากเมื่อเทียบกับรายได้หลักของบริษัทจากการจัดสรรที่ดินและรับจ้างปลูกสร้างบ้าน

2.3 โครงสร้างรายได้

โครงสร้างรายได้หลักของบริษัทมาจากการดำเนินธุรกิจรับจ้างสร้างบ้านเดี่ยว และรายได้จากการขายที่ดินพร้อมบ้านเดี่ยวซึ่งเป็นบ้านตัวอย่างในแต่ละโครงการ โดยที่ดินดังกล่าวเป็นกรรมสิทธิ์ของทางบริษัท ซึ่งบริษัทเริ่มรับรู้รายได้จากการขายที่ดินและบ้านเดี่ยวในปี 2546 เป็นปีแรก ซึ่งโครงสร้างรายได้หลักของบริษัทในแต่ละปีมีรายละเอียดดังนี้

โครงสร้างรายได้

หน่วย : พันบาท

ผลิตภัณฑ์	2544		2545		2546	
	รายได้	%	รายได้	%	รายได้	%
รายได้จากการรับจ้างสร้างบ้าน	19,763	99.6	105,166	94.4	246,446 ¹	24.3
รายได้จากการขายที่ดินและบ้าน	-	-	-	-	765,186 ²	75.4
รายได้อื่น ³	81	0.4	6,209	5.6	3,921	0.3
รวมทั้งสิ้น	19,844	100.0	111,375	100.0	1,015,553	100.0

- หมายเหตุ : 1. รายได้จากการรับจ้างสร้างบ้านในปี 2546 รวมรายได้จากการขายวัสดุก่อสร้างให้กับผู้รับเหมา
 2. รายได้จากการขายที่ดินและบ้านในปี 2546 รวมรายได้จากการขายบ้านตัวอย่าง (รายได้จากการขายวัสดุก่อสร้างและบ้านตัวอย่างเป็นส่วนน้อยเมื่อเทียบกับรายได้รวมทั้งสิ้น)
 3. รายได้อื่นประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับจากธนาคาร การรับเงินจองลูกค้า และรายได้ค่าสาธารณูปโภคในโครงการต่าง ๆ

จากตารางโครงสร้างรายได้ของทางบริษัท จะเห็นได้ว่า บริษัทเริ่มดำเนินโครงการบ้านจัดสรรประเภทบ้านเดี่ยวของตนเองตั้งแต่ปีปลายปี 2545 ที่ผ่านมา และเริ่มรับรู้รายได้จากโครงการดังกล่าวในปี 2546 รวมทั้งสิ้น 5 โครงการ ได้แก่ โครงการโครงการอาริยาชบา โครงการอาริยาสนา โครงการอาริยาบุษบา โครงการอาริยาคาชา (รัชดา) และโครงการอาริยาคาชา (สุขุมวิท) พร้อมทั้งมีการรับจ้างสร้างบ้านในโครงการขายที่ดินจัดสรรพร้อมบ้านของตนเองด้วย ทำให้รายได้ของบริษัทที่มาจากการขายที่ดินและบ้านเดี่ยวมีสัดส่วนสูงกว่ารายได้จากการรับสร้างบ้าน แต่ถ้าหากดูอัตราการขยายตัวของรายได้จากการรับสร้างบ้านจะพบว่ามีการขยายตัวมากกว่าเท่าตัวในปี 2546 เมื่อเทียบกับปี 2545 (ดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 หน้า 27-28)

2.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทมุ่งเน้นในกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. โครงการตั้งอยู่ในทำเลที่มีศักยภาพ เช่น อยู่กลางใจเมือง การคมนาคมสะดวก มีระบบขนส่งมวลชนสมัยใหม่ เป็นต้น
2. ลูกค้าสามารถเลือกวัสดุตกแต่งด้วยตนเองได้ เช่น เลือกกระเบื้อง สุขภัณฑ์ ลายกระจก เป็นต้น
3. แบบบ้าน รายละเอียดของการก่อสร้าง และสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น แบบบ้านที่มีฝ้าเพดานที่สูงโปร่งสบาย มีการเดินสายโทรศัพท์ให้ทุกห้องภายในบ้าน เป็นต้น
4. ราคาที่สมเหตุสมผลและสามารถแข่งขันได้ ซึ่งบริษัทจะคำนึงถึงต้นทุนและทำเลที่ตั้งเป็นสำคัญ



โดยผู้บริหารบริษัทเชื่อว่ากลยุทธ์ดังกล่าวจะช่วยให้บริษัทบรรลุเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจซึ่งก็คือการเป็น "ผู้นำบ้านเดี่ยวในเมือง" หรือ "ผู้นำบ้านสำหรับคนทันสมัยในเมือง" ซึ่งมีจำนวนโครงการบ้านเดี่ยวที่ตั้งอยู่ห่างจากระบบขนส่งมวลชนต่าง ๆ ไม่เกิน 2 กิโลเมตรมากที่สุดในอุตสาหกรรม และให้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบวงจรให้แก่ลูกค้า ภายในระยะเวลาประมาณ 5 ปี