

## บทสรุปผู้บริหาร

จากการที่ภาวะเศรษฐกิจเริ่มมีการฟื้นตัวตั้งแต่ปลายปี 2545 ทำให้ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีการขยายตัวอย่างมากในปี 2546 จึงเป็นธุรกิจที่น่าสนใจต่อการลงทุนเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากมีผลตอบแทนจากการลงทุนค่อนข้างสูง แต่ปัญหาที่พบมากที่สุด ได้แก่ การขาดแคลนผู้รับเหมาก่อสร้างที่มีคุณภาพ ในช่วงที่ธุรกิจมีการขยายตัว ซึ่งทางกลุ่ม ENAJUS ได้มองเห็นโอกาสและปัญหา จึงได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการเข้าสู่ธุรกิจ

โดยสินค้าของ ENAJUS จะเป็นบ้านสำเร็จรูปสร้างเร็ว สร้างบ้านได้คุณภาพแข็งแรง เสร็จภายใน 45 วัน โดยมีจุดเด่นของสินค้าดังนี้

- 1 เป็นสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ แตกต่างกับการก่อสร้างแบบเก่า เป็นทางเลือกใหม่ของลูกค้า
- 2 ลดระยะเวลาในการก่อสร้าง ทำให้สามารถแก้ไขปัญหาการขาดแคลนผู้รับเหมาก่อสร้าง ทำให้สามารถก่อสร้างบ้านได้แข็งแรง เสร็จภายในกำหนดเวลา

โดย ENAJUS มีเป้าหมายที่จะเป็นผู้นำตลาดในกลุ่มรับสร้างบ้าน ภายใน 7 ปี มียอดขายในปีที่ 7 เป็น 9,600 ล้านบาท

จากผลการศึกษาทางการตลาด พบว่าการจะให้เป็นที่ยอมรับของประชาชนโดยทั่วไป ในคุณภาพของการสร้างบ้าน และการให้ลูกค้ายอมรับในเทคโนโลยีสมัยใหม่ ของการสร้างบ้านสำเร็จรูปที่ได้บ้านที่คุณภาพแข็งแรง จะต้องใช้ระยะเวลาพอสมควร ดังนั้นในระยะแรก ENAJUS จึงตั้งสัดส่วนรายได้ของการรับสร้างบ้าน : การเป็นผู้รับเหมา ในสัดส่วน 1 : 4 เพื่อให้มีรายได้เข้าบริษัทในระยะแรก และเผยแพร่เทคโนโลยีสมัยใหม่ของการสร้างบ้านสำเร็จรูป ให้เป็นที่ยอมรับโดยทั่วไป ประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าโดยทั่วไปยอมรับแนวคิดใหม่ เทคโนโลยีใหม่ ยอมรับเปลี่ยนแนวคิดเดิมที่ว่า บ้านสร้างเร็วจะได้บ้านที่มีคุณภาพไม่แข็งแรง

สำหรับความพร้อมของ ENAJUS มีความพร้อมครบทุกด้าน ดังนี้

- 1 การผลิต
  - โรงงานผลิตชิ้นส่วนสำเร็จรูป ซึ่งมีอยู่แล้ว ที่จังหวัดราชบุรี เพียงแต่มีการปรับปรุงเครื่องจักรให้ทันสมัย เพื่อรองรับเทคโนโลยีสมัยใหม่
  - รูปแบบบ้านสำเร็จรูป ซึ่งมีให้ลูกค้าเลือกได้หลากหลายตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งมีทีมงานวิจัยรับผิดชอบโดยเฉพาะ
  - การประกอบชิ้นส่วนบ้านสำเร็จรูปที่หน่วยงาน ซึ่งถือเป็นหัวใจสำคัญ ของ ENAJUS เนื่องจากเป็นเทคโนโลยีสมัยใหม่ ที่ ENAJUS คิดค้นได้ ทำให้สามารถลดจำนวนคนงาน ที่ใช้ในการก่อสร้างลงได้ครึ่งหนึ่ง โดยยังได้บ้านที่มีคุณภาพแข็งแรง เสร็จทันตามเวลาที่กำหนด

- มีร้านจำหน่ายวัสดุก่อสร้างเป็นของตนเอง ทำให้ไม่มีปัญหาด้านวัตถุดิบ

## 2. ทรัพยากรมนุษย์

- คณะผู้ก่อตั้ง ENAJUS เป็นผู้ที่มีความรู้ในธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และงานสนับสนุนครบทุกด้าน

- ใช้หลักการจัดการ โดยให้พนักงานทุกคนมีส่วนร่วมในการเจริญเติบโตก้าวหน้าของบริษัท โดยมีคำขวัญ “ WE ARE ENAJUS “ เน้นการอบรมพัฒนา ให้พนักงานทุกคนมีคุณภาพ มีโอกาสอยู่ร่วมกับบริษัทที่มั่นคง โดยมีการจ่ายโบนัสในรูปแบบของหุ้น ENAJUS

## 3. การตลาด

- ให้ความสำคัญกับการวิจัยตลาด เพื่อทราบถึงความต้องการของลูกค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา โดยในระยะแรก ที่ต้องมีการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้ายอมรับเทคโนโลยีสมัยใหม่ และยอมรับในชื่อเสียงของ ENAJUS ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาพอสมควร ENAJUS จึงต้องทำธุรกิจเป็นผู้รับเหมาก่อสร้างให้กับโครงการพัฒนาที่ดินที่มีชื่อเสียง เพื่อเป็นการสร้างสะสมชื่อเสียง และมีรายได้เข้าบริษัท

- เป็นทางเลือกใหม่ให้กับลูกค้า ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ทั้งในด้านรูปแบบ ความแข็งแรง และความรวดเร็วในการก่อสร้าง ซึ่งมีพร้อมอยู่ในมาตรฐานของบ้าน ENAJUS ทุกหลัง

## 4. การเงิน

- มีความพร้อมทางด้านเงินลงทุนเป็นอย่างสูง โดยจะมีการลงทุนทั้งสิ้น คิดเป็นเงิน 90 ล้านบาท มีการกู้ยืมเงินเพียง 30 ล้านบาท โดยในช่วง 5 ปี แรก จะไม่มีการปันผล จากกำไรที่ได้ไปใช้ในการขยายกิจการให้ได้มากที่สุด มีการกู้ยืมเงินให้น้อยที่สุด

- มีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) 24 % ระยะเวลาการคืนทุน 2.1 ปี ถือว่าเป็นโครงการที่น่าสนใจมาก ในช่วงภาวะดอกเบี้ยต่ำในปัจจุบัน

โดย ENAJUS จะเริ่มเปิดโครงการอย่างเป็นทางการในต้นปี 2547 เพื่อให้สามารถรองรับการขยายตัวของเศรษฐกิจซึ่งในปี 2547 จะขยายตัวถึง 8 % (GDP) เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าที่มีต่อธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ที่จะมีการขยายตัวเป็นอย่างมากในปี 2547