

พุกษาเปิดฉากปีเสือใหญ่ ลุยธุรกิจ New Corporate Venture เล็งทุ่ม 3.5 พันล้านบาท มุ่งสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน พร้อมโชว์ผลประกอบการปี 2564 ยอดขายเติบโต 16%

-21 กุมภาพันธ์ 2565- พุกษา วางงบ 3.5 พันล้านบาท ผสานนวัตกรรมดิจิทัลลงทุนธุรกิจใหม่ มุ่งจับเทรนด์อนาคต โชว์โครงสร้างทางการเงินแกร่ง ตั้งเป้ายอดขายอสังหาริมทรัพย์ปี 2565 เพิ่มขึ้น 23% เป็น 31 พันล้านบาท และยอดโอนเพิ่มขึ้น 18% เป็น 33 พันล้านบาท เล็งผูกธุรกิจสร้างรายได้ประจำ (Recurring Income) ขยายบริการธุรกิจด้านสุขภาพ

นายอุเทน โลหิตพิทักษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พุกษา โฮลดิ้ง (มหาชน) เปิดเผยว่า “ในปี 2565 พุกษาวางกลยุทธ์ 4 ข้อหลักได้แก่ (1) ปรับ Portfolio มุ่งลดสินค้าคงค้าง และเพิ่มสัดส่วนกลุ่มลูกค้าเรียลตี้มาดบ้านระดับพรีเมียม (2) เสริมแกร่งธุรกิจหลัก ด้วยการจัดสรรที่ดินในมือ 157 ไร่ (มูลค่า 15.4 พันล้านบาท) บริหารโครงการที่อยู่อาศัยระหว่างการพัฒนา 145 โครงการ และมียูนิทพร้อมอยู่ที่จะพร้อมแปลงเป็นรายได้ 2,300 ยูนิท (3) ความร่วมมือ (Synergy) ทั้งกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และโรงพยาบาลวิมุตในเครือเองที่จะเปิดให้บริการศูนย์ดูแลผู้ป่วยและผู้สูงวัยในโครงการ และสุดท้ายได้แก่ (4) การสร้างความเติบโตอย่างยั่งยืนผ่านการนำนวัตกรรมมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ คำนึงถึงสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล ตามหลัก ESG และการลงทุนใน Corporate Venture Fund โดยวางงบประมาณไว้ 3.5 พันล้านบาท มองหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ที่นอกเหนือจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตามเทรนด์โลกอนาคต ในรูปแบบต่าง ๆ ทั้งการลงทุน การร่วมเป็นพันธมิตร (Partnership) และการทำ Outside-in Innovation โดยมุ่งเน้นใน 2 ด้านที่จะมาสนับสนุนธุรกิจหลัก ได้แก่ (1) PropTech เช่น โซลูชันที่มุ่งส่งเสริมการสร้างประสบการณ์ที่ดีของลูกค้า การขายและการตลาดดิจิทัล Smart Home IOT Senior Living / Nursing Home เป็นต้น และ (2) Health Tech มุ่งเน้นแพลตฟอร์มเกี่ยวกับบริการทางการแพทย์ผ่านระบบอินเทอร์เน็ต การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานธุรกิจสุขภาพ (Healthcare Supply Chain) อุปกรณ์ฮาร์ดแวร์เกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ เป็นต้น ซึ่งทั้งหมดต้องคำนึงถึงการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน (Sustainability) โดยในช่วงต้นปีที่ผ่านมา ได้ลงทุนในบริษัทชั้นนำด้านธุรกิจ Clinical Laboratories, Digital Health และ Genomic Labs ที่สิงคโปร์ อีกทั้งยังมีการจัด Bootcamp เพื่อคัดเลือกทีม External Venture Building จากทีมที่สมัครเข้ามามากกว่าร้อยทีม และขณะนี้อยู่ระหว่างศึกษาความเป็นไปได้เกี่ยวกับการลงทุนสตาร์ทอัพในต่างประเทศ คาดว่าจะเริ่มลงทุนในเดือนมีนาคมนี้ และทั้งหมดนี้จะเป็นการต่อห่วงโซ่ธุรกิจของพุกษา โฮลดิ้ง ให้แข็งแกร่งขึ้นจากความร่วมมือกันระหว่างองค์กรและ Innovation Technology ของบริษัท Startup ได้เป็นอย่างดี”

“พุกษา โฮลดิ้ง มีความแข็งแกร่งในด้านการเงิน ปัจจุบันมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานกว่า 11.9 พันล้านบาท โดยมีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อทุน (Net Gearing) อยู่ที่ 0.36x ได้รับอันดับเครดิตองค์กร หรือ ทริสเรทติ้งที่ระดับ A ด้วยแนวโน้มอันดับเครดิต Stable หรือ คงที่ และด้วยผลประกอบการในปีที่ผ่านมา ทำให้บริษัทฯ มีมติจ่ายเงินปันผลประจำปี 2564 ในอัตราหุ้นละ 0.96 บาท โดยจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้วในอัตราหุ้นละ 0.31 บาท จึงคงเหลือจ่ายเงินปันผลในรอบปีนี้ในอัตราหุ้นละ 0.65 บาท โดยจะนำเสนอขออนุมัติต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นในเดือนเมษายน 2565”

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมที่: ฝ่ายสื่อสารองค์กร: เกศรา, นัทยา

โทรศัพท์: 0-2-270-6234 ต่อ 6913,6914,6921 E-mail: pr_pruksa@pruksa.com

ด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ นายปิยะ ประยงค์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) เปิดเผยผลประกอบการปี 2564 ว่า “บริษัทสร้างยอดขายอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นในทุกประเภทที่อยู่อาศัยทั้ง ทาวน์เฮาส์ บ้านเดี่ยว และคอนโดมิเนียม จากการปรับดีไซน์โมเดลใหม่ ใช้กลยุทธ์ยืดความต้องการลูกค้าเป็นศูนย์กลาง โดยสามารถทำยอดขายได้ 25.4 พันล้านบาท เติบโต 16% ซึ่งกลุ่มบ้านเดี่ยวเติบโตสูงถึง 23% เมื่อเทียบกับปี 2563 และทำ รายได้ 28 พันล้านบาท เปิดโครงการใหม่ตามแผนที่ตั้งสิ้นรวม 31 โครงการ มูลค่า 21.1 พันล้านบาท”

“สำหรับแผนการเปิดโครงการใหม่ปี 2565 พกษาเน้นตลาดแนวราบ โดยใช้ดีไซน์โมเดลใหม่ที่เน้นตอบโจทย์ความ ต้องการลูกค้าและเลือกเปิดโครงการที่มีศักยภาพสูง โดยรुकกลุ่มเรียลดีมานด์เซ็กเมนต์รายได้ระดับกลางถึงสูงมากขึ้น วางแผนเปิดโครงการใหม่ทั้งสิ้น 31 โครงการ มูลค่าประมาณ 16.3 พันล้านบาท ประกอบด้วย ทาวน์เฮาส์ 22 โครงการ บ้าน เดี่ยว 6 โครงการ และคอนโดมิเนียม 3 โครงการ ตั้งเป้ายอดขายปี 2565 อยู่ที่ 31 พันล้านบาท (เติบโต 23%) และยอดโอน 33 พันล้านบาท (เติบโต 18%) โดยจะมีคอนโดมิเนียมอีก 7 โครงการที่จะส่งมอบในปีนี้มีมูลค่า 2.9 พันล้านบาท เพื่อรองรับ เป็นรายได้ในปีนี้ และในช่วง 8 ไตรมาสที่ผ่านมา ด้วยกลยุทธ์ราคาและโปรโมชั่น ทำให้สามารถลดสินค้าค้างคงไปได้ จาก 23.3 พันล้านบาท เหลือเพียง 7.5 พันล้านบาท ทำให้ในไตรมาสแรกนี้ ยังคงจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่อเนื่องด้วย แคมเปญ “มั่งมีศรีสุข” มอบอั่งเปาและข้อเสนอพิเศษ อาทิ อยู่ฟรี สูงสุดนาน 24 เดือน สิทธิส่วนลดกลางฟรี สูงสุดนาน 36 เดือน หรือ ฟรีทุกค่าใช้จ่ายวันโอน รวมมูลค่าสูงสุด 4 ล้านบาท สำหรับแคมเปญนี้จะจัดขึ้นระหว่างวันที่ – 31 มี.ค. 2565”

ด้านธุรกิจเฮลท์แคร์ นายแพทย์กฤตวิทย์ เลิศอุตสาหกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด เปิดเผยว่า “โรงพยาบาลวิมุต เปิดให้บริการตั้งแต่ พฤษภาคม 2564 มีความพร้อมในการให้บริการในทุกศูนย์สุขภาพ มีทีมแพทย์เฉพาะทางที่ชำนาญการ เปิดบริการเป็นโรงพยาบาลเฉพาะทางระดับตติยภูมิ นอกจากนี้ ยังเป็นศูนย์ฉีดวัคซีน ที่สำคัญอีกแห่งหนึ่งของกรุงเทพฯ ในปีนี้วิมุตมุ่งเน้นการพัฒนานวัตกรรม ด้าน Digital Healthtech เช่น Application, Telemedicine และการบริการที่ตอบรับการดูแลผู้ป่วยกลุ่ม NCDs เช่น เบาหวาน ความดันโลหิตสูง และเทรนด์การใช้ชีวิต ของผู้สูงอายุ ล่าสุดได้ออกโปรแกรม Total Senior Solution เพื่อดูแลผู้สูงอายุแบบครบวงจร ไม่ว่าจะเป็นบริการดูแล ผู้สูงอายุถึงบ้าน โดยแพทย์เวชศาสตร์ครอบครัว การร่วมกับพกษาปรับฟังก์ชันบ้านให้เหมาะกับผู้สูงอายุ การออกแบบให้มี ทางลาดสำหรับรถเข็น การติดตั้งราวจับภายในบ้าน ที่นั่งอาบน้ำ พื้นกันกระแทก โดยเริ่มทำแล้วในโครงการของพกษา สำหรับความคืบหน้าโครงการ Vimut Health Center ซึ่งเป็นโรงพยาบาลขนาด 50 เตียง ได้เริ่มดำเนินการแห่งแรกแล้ว ที่ โครงการพกษา อเวนิว บางนา-วงแหวน จะเปิดให้บริการในเดือนสิงหาคม 2565 นอกจากนี้ ยังมีแผนที่พัฒนาศูนย์ดูแล ผู้สูงอายุในโครงการคอนโดมิเนียมของพกษาทำเลในเมืองที่มีศักยภาพในอนาคตอีกด้วย”