

พวกษา ปีกรงแผนปี 2568 เดินหน้าสู่ผู้นำเวลเนส เรสซิเดนซ์ ขับเคลื่อนการพัฒนาที่อยู่อาศัยคู่สุขภาพดี

3 มีนาคม 2568 – พวกษา โฮลดิ้ง เผยแผนธุรกิจปี 2568 เดินหน้าสู่การเป็นผู้นำด้านการอยู่อาศัยที่ผสมผสานความเป็นอยู่ที่ดี (Well-being) ควบคู่การบริการด้านสุขภาพ ตั้งเป้ารายได้รวม 23,500 ล้านบาท โฟกัสธุรกิจหลัก อสังหาริมทรัพย์ และ เฮลท์แคร์ ปรับพอร์ตโฟลิโอต่อเนื่อง เพิ่มสัดส่วนตลาดบ้านระดับกลางถึงบน ต่อยอดธุรกิจฟิตเนส พร้อมรุกตลาด ก่อสร้างเต็มรูปแบบ ด้านธุรกิจการดูแลสุขภาพเติบโตต่อเนื่องในทุกมิติ เตรียมขยายโรงพยาบาลเฉพาะทาง รองรับความต้องการอีก 3 แห่ง

นายทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ รักษาการประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัท พวกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า "ปี 2567 ที่ผ่านมา ภาพรวมตลาดอสังหาฯ เผชิญกับความท้าทายจากภาวะเศรษฐกิจและอัตราดอกเบี้ยสูงของธนาคารที่ยังคงสูงอยู่ ทำให้พวกษามีรายได้รวมอยู่ที่ 21,000 ล้านบาท มีกำไรสุทธิที่ 456 ล้านบาท ทำอัตรากำไรขั้นต้นได้ที่ 31.3% โดยยังคงรักษาสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง มีอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยสุทธิต่อทุน (Net gearing ratio) ต่ำที่ 0.31 เท่า สำหรับในปี 2568 เราเชื่อมั่นที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นไปที่ธุรกิจหลัก ได้แก่ อสังหาริมทรัพย์ และเฮลท์แคร์ ยึดหลักการพัฒนาเพื่อความยั่งยืน และเน้นการสร้างสรรค์โครงการที่ตอบโจทย์การใช้ชีวิตที่สมดุลทั้งสุขภาพและความสะดวกสบาย"

ปี 2568 ตั้งเป้ารายได้รวมไว้ที่ 23,500 ล้านบาท ชู 2 กลยุทธ์หลัก ได้แก่ (1) กลยุทธ์เชิงรับเพื่อรักษาข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน (Strategic Positioning Strategy) ด้วยการบริหารสินทรัพย์อย่างมีประสิทธิภาพ มุ่งเน้นการจัดการและปรับโครงสร้างสินทรัพย์ให้เหมาะสมสอดคล้องกับความต้องการของตลาด เสริมสร้างสภาพคล่อง ด้วยการรักษากระแสเงินสดและเสถียรภาพทางการเงินที่แข็งแกร่ง รองรับการลงทุนในอนาคต พร้อมปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารต้นทุนอย่างเป็นระบบและสม่ำเสมอ (2) กลยุทธ์เชิงรุก เพื่อสร้างการเติบโตท่ามกลางสถานการณ์ที่ท้าทาย (Resilient Growth Strategy) ด้วยการสร้างนิยามใหม่ของแนวคิดการออกแบบที่อยู่อาศัยให้สอดคล้องกับมาตรฐานการดูแลสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดีของผู้อยู่อาศัย พร้อมขับเคลื่อนการลงทุนและเสริมสร้างความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีศักยภาพทั้งในและต่างชาติ

นายธีระ ทองวิไล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พวกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ในปี 2568 พวกษาวางแผนเปิดตัวโครงการใหม่ 22 โครงการ มูลค่ารวม 23,400 ล้านบาท แบ่งเป็นทาวน์เฮาส์ 8 โครงการ มูลค่า 4,900 ล้านบาท บ้านเดี่ยว 9 โครงการ มูลค่า 10,400 ล้านบาท และคอนโดมิเนียม 5 โครงการ มูลค่า 8,100 ล้านบาท เน้นพัฒนาโครงการเวลเนส เรสซิเดนซ์ และโครงการที่มีจุดเด่นด้านทำเล โดยในปี 2568 จะมีการเปิดตัวแบรนด์ระดับบนหลาย

โครงการ เช่น The Palm, The Reserve และ Chapter โดยมีสัดส่วนสินค้าในกลุ่มราคามากกว่า 7 ล้านบาทราว 50% และโครงการที่ใกล้เมืองมากขึ้นและมีขนาดเล็กลง เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในยุคปัจจุบัน ตั้งเป้าหมายยอดขายที่ 19,800 ล้านบาท และยอดขายผ่านโครงการ JV อีก 3,200 ล้านบาท รวมถึงยอดโอน 18,700 ล้านบาท และยอดโอนผ่านโครงการ JV อีก 1,600 ล้านบาทซึ่งในส่วนนี้จะรับรู้เป็นกำไรจากการลงทุนใน JV

ด้านกลยุทธ์ธุรกิจสังหาริมทรัพย์ปี 2568 ชู 2 กลยุทธ์ที่สอดคล้องกับกลยุทธ์หลักของบริษัทฯ ได้แก่ (1) กลยุทธ์เชิงรับเพื่อรักษาข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน (Strategic Positioning Strategy) ผ่านการปรับปรุงพอร์ตโฟลิโอ จำหน่ายที่ดินที่ไม่ได้อยู่ในแผนการพัฒนา มูลค่า 1,000 ล้านบาท และพัฒนาโครงการใหม่จากที่ดินที่มีอยู่เดิม มูลค่ารวม 2,900 ล้านบาท เร่งปิดโครงการเพื่อลดค่าใช้จ่ายให้ได้อีก 31 โครงการ และปรับสัดส่วนโครงการแนวราบจาก ทาวน์เฮาส์ ต่อ บ้านเดี่ยว จาก 60:40 เป็น 50:50 ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดในปัจจุบัน พร้อมเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการ ด้วยการแบ่งโซนนิ่ง ครอบคลุมเป็น 6 โซนหลัก และ การบริหารจัดการสินค้าคงคลัง (Inventory Stewardship) เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและก่อสร้างด้วยเทคโนโลยีจากอินโนฟริคาสท์ และ อินโนโฮม คอนสตรัคชัน ในขณะที่ กลยุทธ์ที่ (2) กลยุทธ์เชิงรุก เพื่อสร้างการเติบโตท่ามกลางสถานการณ์ที่ท้าทาย (Resilient Growth Strategy) มุ่งสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนและแข็งแกร่ง ด้วยการเปิดตัวโครงการใหม่ โดยจะเน้นแบรนด์ที่เป็นที่รู้จักในระดับ Ultra-premium segment เช่น THE RESERVE, THE PALM สร้างความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ส่งเสริมการอยู่อาศัยเพื่อสุขภาพ (Well-being-focused collaborative synergy) มุ่งเน้นการพัฒนาสินค้าและบริการที่ตอบโจทย์สุขภาพและคุณภาพชีวิตที่ดีอย่างเป็นรูปธรรม และสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ เสริมสร้างความแข็งแกร่งของแบรนด์ พร้อมโอนคอนโดใหม่ในปีนี้อีก 4 โครงการ (Strengthening Catalyst) เพื่อรักษามารจิ้นในระดับสูงไว้ได้ ซึ่งมั่นใจว่าด้วยกลยุทธ์ทั้งหมดนี้จะทำให้สร้างกำไรมากขึ้นได้ในปีนี้

ด้านธุรกิจฟริคาสท์และก่อสร้าง เตรียมขยายการผลิตและนำเสนอบริการที่ครอบคลุมมากขึ้น โดยโรงงานฟริคาสท์ซึ่งเป็นโรงงานสีเขียวที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย ด้วยกำลังการผลิต 5.2 ล้านตารางเมตรต่อปี และยังเป็นโรงงานปลอดขยะ (Zero-Waste) และลดคาร์บอนแห่งแรก ในปี 2568 ธุรกิจฟริคาสท์ตั้งเป้ารายได้ 2,100 ล้านบาท เน้นขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์ให้หลากหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดให้มากขึ้น เช่น ผนังน้ำหนักเบา (Lightweight Wall) กำแพงกันดิน (Retaining Wall) และรั้วสำเร็จรูป (Project Fence) ในขณะที่ธุรกิจก่อสร้างตั้งเป้ารายได้ 5,400 ล้านบาท มุ่งเจาะกลุ่มลูกค้าทั้ง B2B และ B2C สำหรับการสร้างบ้านในระดับราคา 10 - 30 ล้านบาท

ด้านธุรกิจการดูแลสุขภาพ นายแพทย์สุวณิช เจริญชาญชัย ผู้อำนวยการโรงพยาบาลวิมุต กล่าวว่า ธุรกิจการดูแลสุขภาพของเรามีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในทุกมิติ โดยในปี 2567 กลุ่มวิมุตมีรายได้ 2,187 ล้านบาท เติบโต 20% จากปีก่อน มี EBITDA อยู่ที่ 112 ล้านบาท รายได้หลักมาจากศัลยกรรม การตรวจสุขภาพ การดูแลเด็ก แผนกฉุกเฉิน แผนกศัลยกรรมกระดูกและข้อ กระดูกสันหลัง สูติรีเวช และระบบทางเดินอาหาร

สำหรับปี 2568 ตั้งเป้ารายได้ 2,600 ล้านบาท และกลยุทธ์สำคัญในปี 2568 ได้แก่ 1) พัฒนาศูนย์ความเป็นเลิศทางการแพทย์ ทางด้านสุขภาพปอด จักษุ กระดูกสันหลัง ต่อมไร้ท่อ ศัลยกรรม กุมารเวช ระบบทางเดินอาหารและตับ หัวใจ และหลอดเลือด 2) ยกระดับการดำเนินงานที่เป็นเลิศ การบริหารต้นทุน และการใช้ทรัพยากรในกลุ่มบริษัทฯ ร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ อาทิ จัดซื้อ การตลาด การเงิน เทคโนโลยีสารสนเทศ และ 3) การพัฒนาด้านสุขภาพและการลงทุน เตรียมความพร้อมเพื่อเปิดโรงพยาบาลเฉพาะทางเพิ่มอีก 3 แห่ง บริเวณย่านทองหล่อ สุขุมวิท และปิ่นเกล้า และการสร้างความร่วมมือกับธุรกิจในกลุ่มพหุสาขา เพื่อยกระดับที่อยู่อาศัยเพื่อสุขภาพและสร้างรายได้เพิ่มเติม

“พหุสาขา โฮลดิ้ง เดินหน้าสู่นาคตด้วยความมุ่งมั่นในการสร้างคุณภาพชีวิตที่ดี ผ่านการพัฒนาโครงการที่อยู่อาศัย คุณภาพสูง การขยายธุรกิจฟรียาสท์และก่อสร้างที่ทันสมัย และการพัฒนาระบบบริการสุขภาพที่ครบวงจร โดยยึดหลักความยั่งยืน (Sustainability) เป็นแกนหลักของการดำเนินงาน เพื่อสร้างสังคมที่ดีและความมั่นคงและเติบโตในระยะยาว”
นายทองมา กล่าวเสริม

สื่อมวลชนที่ต้องการข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ

ฝ่ายสื่อสารองค์กร บริษัท พกษา โฮลดิ้ง จำกัด มหาชน(
คุณนัทยา ห้วยหงษ์ทอง โทร .09 2264 0236
อีเมล : nattaya_h@pruksa.com

บริษัท อินทิเกรเต็ด คอมมูนิเคชั่น จำกัด
คุณอุษณีย์ ถาวรกาญจน์ โทร .08 1984 5500
อีเมล: usanee@incom.co.th