

**พุกชาโฮลดิ้ง-การเงินแกร่ง พร้อมลงทุนต่อเนื่อง เผยกลยุทธ์ครึ่งปีหลัง
ปรับพอร์ตตลาดกลาง-บน ผืนกิมตุช สร้างโมเดล “อยู่ดี...ทั้งชีวิต LIFETIME WELL-LIVING”**

พุกชา โฮลดิ้ง รายงานผลประกอบการครึ่งปีแรก ปี 2568 ทำรายได้ 6,944 ล้านบาท ยืนหยัดสร้างการเติบโตท่ามกลางภาวะตลาดท้าทาย ด้วยกลยุทธ์ขับเคลื่อน 2 ธุรกิจหลัก อสังหาริมทรัพย์และเฮลท์แคร์ ควบคู่การขยายธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และยังคงรักษาสถานะทางการเงินมั่นคง ด้วยอัตราหนี้สินสุทธิต่อทุนเพียง 0.32 เท่า สะท้อนการบริหารจัดการทางการเงินที่ดีในอุตสาหกรรม พร้อมวงเงินสินเชื่อที่ยังไม่ใช้กว่า 9,100 ล้านบาท

นางสาวปัทมา ปิยะมณีพร รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัท พุกชา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) กล่าวถึงผลการดำเนินงานครึ่งปีแรก บริษัท ทำรายได้ 6,944 ล้านบาท อัตรากำไรขั้นต้นได้ดีที่ 34.5% จากการบริหารต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ รักษาอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อทุนไว้ในระดับต่ำได้ดีที่ 0.32 เท่า และมีวงเงินสินเชื่อที่ยังไม่ใช้กว่า 9,100 ล้านบาท สำหรับทิศทางธุรกิจครึ่งปีหลัง เดินหน้าภายใต้กลยุทธ์ “The Strategic Rebound” เสริมความแข็งแกร่งและสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน ผ่านการปรับโครงสร้างพอร์ต การผสานพลังธุรกิจในเครือ และการต่อยอดโมเดลธุรกิจใหม่ ดังนี้

1) **RESHAPING PORTFOLIO** – ปรับพอร์ตโฟลิโอสู่ตลาดระดับกลางถึงบน รองรับกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อและให้ความสำคัญกับคุณภาพชีวิต พร้อมชูโครงการในทำเลศักยภาพและมีดีไซ์ตอบโจทย์การอยู่อาศัยอย่างยั่งยืน

2) **WINNING THE CORE – BUSINESS SYNERGY** ขับเคลื่อนธุรกิจด้วย 3 แกนหลัก ได้แก่ แกนแรก Cost Leadership ยกระดับการก่อสร้างแบบครบวงจร ตั้งแต่ต้นจนจบ พร้อมบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นรายเดียวที่ครอบคลุมครบทั้งต้นน้ำถึงปลายน้ำ แกนที่สอง Quality Excellence ความเป็นเลิศด้านคุณภาพบริการครบวงจรเพื่อยกระดับประสบการณ์ลูกค้า และ แกนสุดท้าย Well Living at Home การดูแลสุขภาพและคุณภาพชีวิตแบบครบวงจร พร้อมมุ่งขยายสู่ตลาดใหม่ในภาคก่อสร้าง ทั้ง B2C ผ่านแบรนด์ “แพลนท์เนอรี่” รับสร้างบ้านกลุ่มกลาง-บน ด้วยนวัตกรรม Inno-Tech และการรับประกันโครงสร้าง 20 ปี และ B2B ผ่านแบรนด์ “ไอเอชซี” (หรือ อินโน โฮม คอนสตรัคชั่น) รับสร้างโครงการอสังหาฯ โรงแรม อพาร์ทเมนต์ หอพัก และโฮมออฟฟิศ ด้วยจุดแข็งบริการจุดเดียวครบวงจร ควบคุมต้นทุน และมีพันธมิตรด้านการก่อสร้างครบครัน พร้อมธุรกิจฟรिकासท์ ขยายผลิตภัณฑ์ เสาและคานาฟรिकासท์ จาก “อินโน ฟรिकासท์”

เดินหน้ารุกช่องทางขายใหม่ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ผ่านเครือข่ายเอเจนต์ ในส่วนของธุรกิจเฮลท์แคร์ได้เตรียมจัดทำแคมเปญการตลาดร่วมกับพันธมิตรเครือข่าย (Affiliate) เพื่อเจาะตลาดผู้ป่วยต่างชาติด้วยแพ็คเกจราคา

แข่งขันได้ รวมถึงขยายฐานลูกค้าพรีเมียมผ่านความร่วมมือกับเครือข่ายที่ปรึกษาทางการเงินและประกันชีวิตระดับโลก MDRT และการสร้างความร่วมมือกับองค์กรและสหภาพแรงงาน เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายใหม่อย่างครอบคลุม นอกจากนี้ยังเสริมศักยภาพองค์กรผ่านการต่อยอดโมเดลธุรกิจใหม่ ด้วยโปรแกรม “พุกษา पास” (Pruksa Pass) โซลูชันเช่าซื้อยืดหยุ่น “เช่าก่อน ซื้อทีหลัง” โดยเงินค่าเช่าบางส่วนสามารถนำไปเป็นเงินดาวน์เมื่อซื้อบ้านจริง และ มีการเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ (Recurring Income) ผ่านแบรนด์ “ไอเพลิร์น” (iPlearn) ธุรกิจให้เช่าที่อยู่อาศัย รองรับไลฟ์สไตล์รุ่นใหม่ ให้ผลตอบแทนค่าเช่า 6–8% ต่อปี ซึ่งจะเปิดตัวในช่วงปลายปีนี้

3) STRATEGIC BRANDING MOVE ยกระดับภาพลักษณ์และการสื่อสารแบรนด์ เพื่อสะท้อนคุณค่าของการใช้ชีวิต “LIFETIME WELL-LIVING: อยู่ดี...ทั้งชีวิต” ตอกย้ำปรัชญาการสร้างบ้านที่มากกว่าแค่ที่อยู่อาศัย แต่คือการสร้างความสุขและคุณภาพชีวิตที่ดีไปตลอดชีวิต

4) PEOPLE – STRUCTURE TRANSFORMATION พัฒนาโครงสร้างองค์กรและศักยภาพบุคลากร Work Life Well-Lived มุ่งเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน ลดความซ้ำซ้อน และเสริมความพร้อมสู่การแข่งขันอย่างยั่งยืนในระยะยาว

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มุ่งเน้นกลยุทธ์บริหารต้นทุน – โฟกัสตลาดที่ใช้ ครึ่งปีแรก เปิดตัว 8 โครงการใหม่รวมมูลค่า 8,500 ล้านบาท

นายธีระ ทองวิไล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานครึ่งปีแรก 2568 กลุ่มเรียลเอสเตท ทำยอดขาย 5,400 ล้านบาท มีรายได้ 5,172 ล้านบาท เปิดตัว 8 โครงการใหม่ มูลค่ารวมกว่า 8,500 ล้านบาท ครอบคลุมตั้งแต่บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม ถึงคอนโดมิเนียม โดยมุ่งยกระดับพอร์ตโฟลิโอสู่ตลาดระดับกลางถึงบน พร้อมชูจุดเด่นด้านคุณภาพวัสดุ ดีไซน์เพื่อสุขภาวะ และทำเลศักยภาพสูง ประสบความสำเร็จอย่างสูง จากการเปิดจองโครงการ “แซปเตอร์ เจริญกรุง-ริเวอร์ไซด์” คอนโดมิเนียม Low-Rise ที่เป็น Rare Item บนที่ดิน Freehold ผืนท้ายๆ ติดแม่น้ำเจ้าพระยา สามารถทำยอดขายไปได้ถึง 733 ล้านบาท หรือ คิดเป็น Take Up Rate ที่ 51.3% นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเร่งปิดการขายโครงการเก่า และใช้กลยุทธ์การแบ่งโซน (Zoning Strategy) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการขายด้วย

สำหรับช่วงครึ่งปีหลัง มีแผนเปิดโครงการใหม่รวม 12 โครงการ เป็นแนวราบ 11 โครงการ มูลค่า 10,400 ล้านบาท และคอนโด 1 โครงการ มูลค่า 1,130 ล้านบาท มุ่งเปิดโครงการที่เหมาะสมกับความต้องการของตลาดในปัจจุบัน อาทิ บ้านเดี่ยวสุดเอ็กซ์คลูซีฟ 2 โครงการใหม่ ได้แก่ โครงการ เดอะ รีเซิร์ฟ วิลล่า สุขุมวิท 89/1 ที่สุดของทำเลทอง บนถนนสุขุมวิท โดดเด่นด้วยการออกแบบระดับเวิลด์คลาสโดย A49 พูลวิลล่าจำนวนจำกัดเพียง 26 ยูนิต พร้อมศักยภาพการเติบโตของมูลค่าในระยะยาว ซึ่งเป็นโครงการ Partnership กับ CapitaLand

และ โครงการเดอะปาล์ม คอร์ทยาร์ด บางนา กม.8 เพียง 70 ยูนิต ด้วยการจัดผังบ้านแบบคอร์ทยาร์ด วัสดุ
ประหยัดพลังงาน รองรับทุกวัยด้วย

Universal Design ส่งเสริมสุขภาวะที่ดีในทุกมิติ พร้อมเตรียมจัดงานอีเวนต์ครั้งยิ่งใหญ่แห่งปี “Pruksa D Day Sale” ครั้งแรก และครั้งเดียว ซึ่งเป็นงานที่รวมที่สุดข้อเสนอแห่งปี สำหรับ- บ้าน-คอนโด-ทาวน์โฮม ทุกแบรนด์ และทุกเซกเมนต์ในเครือ ไม่ว่าจะเป็นบ้านเดี่ยวระดับลักซ์วรี คอนโดติดรถไฟฟ้า ทาวน์โฮมทำเลเมือง จองเริ่มต้นเพียง 499 บาท ฟรีค่าโอน ค่าจดจำนอง ค่าประกันมิเตอร์ไฟฟ้า-ประปา ค่าส่วนกลางสูงสุดถึง 5 ปี เลือกของแถมได้กว่า 50 รายการ ยูนิตพิเศษในงานลดสูงสุดถึง 35% รวมส่วนลดกว่า 431 ล้านบาท พร้อมรับดอกเบี๋ยพิเศษ รับ I-phone16 128 GB 1 เครื่อง ทุกหลัง (100 หลังแรก) พร้อมลุ้นรางวัลบ้าน และคอนโด และ Gift Voucher ทองคำ มูลค่า 50,000 - 200,000 ลบ. โดยกำหนดจัดงานในวันที่ 29 - 31 สิงหาคมนี้ ที่อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก

ธุรกิจเฮลท์แคร์ยังโตต่อเนื่อง ชุกกลยุทธ์การเปิดศูนย์เฉพาะทาง - ให้บริการที่ปรึกษาสุขภาพครบวงจร - ลงทุนต่อเนื่องในโรงพยาบาลใหม่

นายแพทย์ นิพัทธ์ กุหลาบขาว ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง

จำกัด เปิดเผยว่า ผลประกอบการครึ่งปีแรกของกลุ่มวิมุต ทำรายได้ครึ่งปีแรก 1,044 ล้านบาท สูงขึ้นจากปีก่อน สามารถทำกำไร EBITDA พุ่งขึ้นเป็น 88 ล้านบาท (จาก 23 ล้านบาทในครึ่งปีแรกปี 2567) การเติบโตนี้เกิดจากจำนวนผู้ป่วยนอก (OPD) ที่เพิ่มขึ้น พร้อมกับจำนวนที่ผู้ป่วยใน (IPD) ที่ได้รับแรงหนุนจากการเปิดศูนย์สุขภาพปอดแห่งใหม่ของวิมุต ซึ่งได้นำนวัตกรรม EBUS (Endobronchial Ultrasound) มาใช้ เพื่อช่วยวินิจฉัยโรคปอดได้อย่างแม่นยำ รวดเร็ว และลดความจำเป็นในการผ่าตัด ส่งผลให้ปริมาณผู้ป่วยเพิ่มขึ้นถึง 15 เท่าในเดือนมิถุนายนที่ผ่านมา ในขณะที่โรงพยาบาลวิมุต-เทพธารินทร์ มีผลการดำเนินงานดีขึ้นหลังปรับการรับผู้ป่วยอุบัติเหตุ และขยายบริการด้านสุขภาพ Health-to-Home ร่วมกับธุรกิจสังหาริมทรัพย์ของพวกษา นอกจากนี้ ยังมีการลงทุนพัฒนาโรงพยาบาลใหม่ 2 แห่งต่อเนื่อง ได้แก่ โรงพยาบาลวิมุต ออร์โธปิดิกส์ ทองหล่อ ที่ลงทุนร่วมกับ CapitaLand และ โรงพยาบาลวิมุต สุขุมวิท ที่คาดว่าจะเปิดให้บริการในปี 2570 และ 2571 ตามลำดับ เพื่อตอบรับวิถีชีวิตเชิงสุขภาพของคนเมือง

ด้านแผนดำเนินงานครึ่งปีหลังของกลุ่มวิมุต มุ่งยกระดับศักยภาพศูนย์หัวใจและหลอดเลือด (Cardiology) และศูนย์กระดูกและข้อ ให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น พร้อมรุกตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะภูมิภาคโอเชียเนีย ผ่านความร่วมมือกับพันธมิตร CosMediTour ซึ่งเป็นผู้ให้บริการอำนวยความสะดวกทางการแพทย์แก่คนไข้ต่างชาติ พร้อมเจาะตลาดผู้ป่วยพรีเมียมผ่านเครือข่ายพันธมิตรประกันภัย นายหน้า และดึงดูดด้วยทีมแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ (Magnet Doctors) เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้กว้างขึ้น ทั้งยังจะเพิ่มอัตราเติบโตของผู้ป่วยที่เข้ารับบริการผ่านการพัฒนาศูนย์ความเป็นเลิศ (COE) เจาะกลุ่มลูกค้าองค์กร ผู้เอาประกัน และชาวต่างชาติ และเดินทางสร้าง

ความร่วมมือด้านสุขภาพกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในเครือพฤษา เพื่อพัฒนาโครงการที่ผสมผสานสุขภาพกับการ
อยู่อาศัยอย่างสมบูรณ์แบบ