

## “พุกษา โฮลดิ้ง” เดินหน้า Transform เกมธุรกิจปี 69

### ยกระดับสู่ผู้นำมิติใหม่ของการอยู่อาศัย เชื่อมอสังหาฯ - สุขภาพ สู่การสร้างการเติบโตระยะยาว

บริษัท พุกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ PSH เปิดผลประกอบการไตรมาส 1 ปี 2569 ด้วยรายได้รวม 3,430 ล้านบาท พร้อมเดินหน้าขับเคลื่อนองค์กรสู่การเติบโตระยะยาว ผ่านการ Transform ธุรกิจครั้งสำคัญ จากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ สู่การเป็น “Integrated Living & Healthcare Platform” ภายใต้แนวคิด Lifetime Well-Living อยู่ดี...ทั้งชีวิต โดยผสมผสานจุดแข็งด้านอสังหาริมทรัพย์ และบริการด้านเฮลท์แคร์ ในการสร้างคุณค่าและรายได้ระยะยาว โดย บริษัทฯ เดินหน้ากลยุทธ์หลัก 3 ด้าน ได้แก่ Asset-Optimized, Capital-Efficient และ Well-Living-Focused เพื่อยกระดับจากการเติบโตเชิงปริมาณ สู่การสร้างรายได้คุณภาพ และ Recurring Income อย่างยั่งยืน พร้อมรักษาความแข็งแกร่งทางการเงิน ด้วยอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อทุน (Net Gearing Ratio) ในระดับต่ำเพียง 0.26 เท่า และต้นทุนทางการเงินเฉลี่ยลดลงเหลือ 2.35% สะท้อนวินัยทางการเงินและความพร้อมในการรองรับการเติบโตในอนาคต

**คุณปัทมา ปิยะมณีพร รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัท พุกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)** กล่าวว่า ปี 2569 ถือเป็นจุดเริ่มต้นสำคัญของการขับเคลื่อนพุกษาในมิติใหม่ โดยเราเดินหน้ากลยุทธ์ต่อเนื่องจากแผนปี 2568 ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับสุขภาพ การดูแลเชิงป้องกัน และคุณภาพชีวิตระยะยาวมากขึ้น พุกษาจึงเดินหน้าสร้าง Well-Living Ecosystem ที่เชื่อม “การอยู่อาศัย” และ “สุขภาพ” เข้าไว้ด้วยกันอย่างไร้รอยต่อ เพื่อสร้างประสบการณ์การอยู่อาศัยรูปแบบใหม่ และต่อยอดสู่การสร้างรายได้ระยะยาวผ่านบริการและ Ecosystem ที่เกี่ยวเนื่อง

สำหรับกลยุทธ์ Asset-Optimized บริษัทฯ มุ่งบริหารสินทรัพย์ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด พร้อมต่อยอดสุรายได้ประจำ (Recurring Income) ผ่านการปรับพอร์ตโครงการ การบริหารแลนด์แบงก์ และการขยายธุรกิจที่สร้างกระแสเงินสดระยะยาว ทั้งโครงการคลังสินค้าอัจฉริยะ อสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์ และโครงการอสังหาริมทรัพย์ให้เช่า (Eco Apartment) ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีและใช้ความชำนาญในด้านการก่อสร้างเร็ว ทำให้ Time To Cash ใช้เวลาเพียงแค่ 4 เดือน และปล่อยเช่าได้ 100% ปัจจุบันมี 5 ดีกบนท่าเล ลำลูกกา รังสิต และบ่อวิน

ด้านกลยุทธ์ Capital-Efficient บริษัทฯ ยังคงรักษาความแข็งแกร่งทางการเงินในระดับ Best-in-Class ด้วยสภาพคล่องที่แข็งแกร่ง วงเงินสินเชื่อรองรับการเติบโต และต้นทุนทางการเงินในระดับต่ำ ช่วยเพิ่มความยืดหยุ่นในการลงทุนและการบริหารธุรกิจท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจที่ยังมีความผันผวน

ขณะที่กลยุทธ์ Well-Living-Focused ถือเป็นหัวใจสำคัญของการ Transform องค์กรในครั้งนี้ โดยพุกษาเดินหน้านำระดับสู่การเป็นผู้นำ “Integrated Living & Healthcare Platform” ผ่านการเชื่อมต่อระบบการอยู่อาศัยและบริการสุขภาพอย่างครบวงจร จุดแข็งสำคัญของพุกษา คือเป็นผู้เล่นรายเดียวที่มีโรงพยาบาลในเครือ ซึ่งทำให้สามารถ Integrate Healthcare Services เข้าสู่ประสบการณ์การอยู่อาศัยได้จริง ตั้งแต่บริการตรวจสุขภาพ การปรึกษาแพทย์ออนไลน์ Family Doctor แพทย์เฉพาะทางประจำครอบครัว ไปจนถึง Well-Living Club แพลตฟอร์ม Community ที่ใช้เชื่อมต่อกับลูกบ้านของพุกษา เพื่อส่งมอบบริการ สิทธิประโยชน์ และประสบการณ์ที่ตอบโจทย์ลูกค้าได้อย่างแม่นยำมากขึ้น

ด้านธุรกิจเฮลท์แคร์ ซึ่งมีบทบาทในการเป็น New Profit Engine ของกลุ่มในปี 2569 โรงพยาบาลวิมุตยังคงเติบโตต่อเนื่อง โดยในไตรมาส 1/2569 มีรายได้ 562 ล้านบาท เติบโต 10% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และ EBITDA เติบโต 24% จากรายได้ค่ารักษาพยาบาลผู้ป่วย

IPD/OPD ที่เพิ่มขึ้น การบริหารต้นทุนทางการแพทย์และเวชภัณฑ์อย่างมีประสิทธิภาพ การขยายฐานลูกค้าประกันและองค์กร รวมถึงการพัฒนาศูนย์ความเป็นเลิศทางการแพทย์ในหลายสาขา อาทิ หัวใจ ปอด กระดูก สุขภาพผู้หญิง และเวชศาสตร์เชิงป้องกัน

ในส่วนธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บริษัทฯ เดินหน้าปรับพอร์ตโครงการให้สอดคล้องกับทิศทางจริงของตลาด โดยเน้นกลุ่มพรีเมียมและทำเลศักยภาพ รวมถึงต่อยอดโมเดลธุรกิจใหม่ เช่น Lease & Rent-to-Own Program และ Leasehold Program เพื่อเพิ่มโอกาสการเข้าถึงลูกค้า และสร้างความยืดหยุ่นทางการขายมากขึ้น

“สิ่งที่พุกษากำลังสร้าง ไม่ใช่เพียงที่อยู่อาศัยหรือบริการสุขภาพ แต่คือ Infrastructure ของการมีชีวิตที่ดี ที่เชื่อมบ้าน สุขภาพ บริการ และ Data Ecosystem เข้าไว้ด้วยกันอย่างเป็นระบบ เพื่อดูแลลูกค้าในทุกช่วงวัย และสร้างมาตรฐานใหม่ของการอยู่อาศัยในอนาคต” คุณปัทมา กล่าว

**คุณธีระ ทองวิไล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)** กล่าวถึงภาพรวมตลาดที่อยู่อาศัยในไตรมาส 1/2569 ที่ยังอยู่ในภาวะเปราะบาง การเติบโตยังไม่กระจายเท่ากันในทุกเซ็กเมนต์ โดยเฉพาะภาพตลาดบ้านเดี่ยวที่มียอดขายอยู่ในระดับต่ำสุดในรอบ 5 ปี สะท้อนว่าผู้ประกอบการต้องปรับสินค้า ราคา และช่องทางการขายให้แม่นยำมากขึ้น

“พุกษา จึงเดินหน้าปรับพอร์ตโครงการให้สอดคล้องกับทิศทางจริงของตลาด โดยไตรมาสแรก มีการเปิดตัวโครงการใหม่ 4 โครงการมูลค่ารวม 4,060 ล้านบาท โดยเน้นเซ็กเมนต์ที่มีทิศทางจริง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นกลุ่มพรีเมียมและแนวราบบนทำเลที่มีศักยภาพ ขณะเดียวกันยังเร่งบริหารสินค้าพร้อมขาย มูลค่า 65,300 ล้านบาท เพื่อเปลี่ยนเป็นรายได้และกระแสเงินสดอย่างมีประสิทธิภาพ ผ่านการปรับสินค้า ราคา และช่องทางขายให้ตอบโจทย์กำลังซื้อในแต่ละกลุ่ม” คุณธีระ กล่าว

ในไตรมาส 1/2569 พุกษา เรียลเอสเตท มียอดพีริเซลล์ 2,700 ล้านบาท และยอดโอน 2,660 ล้านบาท บริษัทฯ วางแผนเร่งยอดขาย ผ่านกลยุทธ์หลัก ได้แก่ การขยายโครงการสู่ 4 จังหวัดใหญ่ที่มีศักยภาพสูงและมีทิศทางรองรับชัดเจน การปรับสินค้าและราคาให้เหมาะสมกับราคาที่ลูกค้าเต็มใจจ่าย เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และการเร่งปิดโครงการ เพื่อควบคุมค่าใช้จ่ายและบริหารกระแสเงินสดให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ เดินหน้าขยายโมเดลใหม่เพื่อเพิ่มโอกาสการขายและใช้สินทรัพย์ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เช่น โปรแกรมลิซซิ่ง และเช่าเพื่อซื้อ (Lease & Rent-to-Own Program) เปลี่ยนค่าเช่าเป็นเงินดาวน์ และช่วยให้การโอนกรรมสิทธิ์สู่การเป็นเจ้าของได้ง่ายขึ้น รวมถึงโปรแกรมสิทธิการเช่าระยะยาว (Leasehold Program) เจาะกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงและกลุ่มลูกค้าต่างชาติ ด้วยแผนการผ่อนชำระที่ยืดหยุ่น นอกจากนี้ทำการตลาดด้วยการใช้ Micro Agents ขยายฐานการเข้าถึงลูกค้าครอบคลุมทุกเซ็กเมนต์ และการเจาะกลุ่มนักลงทุนและกลุ่มธุรกิจ SME ออนไลน์ ที่มีจุดเด่นทั้งในการสต็อกสินค้าหรือการขายผ่านไลฟ์คอมเมิร์ซต่าง ๆ

สำหรับโครงการไฮไลต์ในปี บริษัทฯ เดินหน้าสร้างการรับรู้ในกลุ่มโครงการระดับพรีเมียม ได้แก่ เดอะ รีเจนท์ วิลล่า สุขุมวิท 89/1 เจาะกลุ่มผู้มีรายได้สูง บนทำเลใจกลางเมือง, เดอะ ปาล์ม คอร์ทยาร์ด บางนา กม.8 ที่จุดเด่นพื้นที่คอร์ทยาร์ดส่วนตัวเชื่อมโยงธรรมชาติและไลฟ์สไตล์สุขภาพ, เดอะ ปาล์ม วิภาวดี 64 บ้านระดับพรีเมียมในทำเลใกล้เมือง เพียง 19 ครอบครัวยุคใหม่ รวมถึงโครงการใหม่ เดอะ คอนเนค ปัญญา-รามอินทรา มูลค่า 950 ล้านบาท บนพื้นที่ 23 ไร่ จำนวน 205 ยูนิต คาดเปิดตัวในไตรมาส 2/2569 โครงการแซปเตอร์วัน รัชดา 19 คอนโดมิเนียม Low-Rise ซึ่งมีจุดเด่นด้านดีไซน์สไตล์ NYC Urban พร้อมแนวคิด Pet-Friendly ซึ่งคาดว่าจะเปิดตัวในไตรมาส 3/2569 และ

โครงการแซปเตอร์วัน ท่าพระ อินเทอร์เน็ต คอนโดมิเนียม High-Rise 32 ชั้น ออกแบบภายใต้แนวคิด Co-Creation Living Experience คาดว่าจะเริ่ม Soft Launch ในไตรมาส 4/2569

นายแพทย์นิพนธ์ กุหลาบขาว ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด กล่าวว่า ธุรกิจโรงพยาบาลในเครือวิมุต ยังคงเติบโตต่อเนื่อง และมีบทบาทสำคัญต่อการขยาย Well-Living Ecosystem ของกลุ่มพฤษา โดยไตรมาส 1/2569 มีรายได้ 562 ล้านบาท เติบโต 10% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน และมี EBITDA 58 ล้านบาท เติบโต 24%

“วิมุตมุ่งยกระดับจากโรงพยาบาลทั่วไปสู่ Specialty Healthcare Platform ที่ตอบโจทย์การดูแลสุขภาพเชิงลึกและเชิงป้องกันมากขึ้น โดยในไตรมาสแรก เราเห็นการเติบโตที่ดีจากบริการหลัก ได้แก่ ศัลยกรรม ตรวจสุขภาพ กระจกและข้อ ระบบทางเดินอาหารและตับ รวมถึงหัวใจ และหลอดเลือด ขณะเดียวกัน วิมุต-เทธารินทร์ยังคงเป็นฐานสำคัญด้านการดูแลสุขภาพเชิงป้องกัน ได้แก่ เบาหวาน ไทรอยด์ และ เวชศาสตร์วิถีชีวิต (Lifestyle Medicine) ที่มุ่งเน้นการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมสุขภาพ ซึ่งสอดคล้องกับเทรนด์ของผู้บริโภคยุคใหม่ที่ให้ความสำคัญกับสุขภาพระยะยาวมากขึ้น” นพ.นิพนธ์ กล่าว

ในปี 2569 วิมุตเดินหน้าขยายการเติบโตผ่าน 3 แนวทางสำคัญ ได้แก่ การยกระดับศูนย์ความเป็นเลิศทางการแพทย์และผลิตภัณฑ์บริการ โดยเฉพาะด้านสุขภาพผู้หญิง (One-Stop Women’s Health Platform) ครอบคลุมสูตินรีเวช เต้านม รวมถึงผิวหนังและความงาม ซึ่งมีทำรายได้เติบโต 12% ในขณะเดียวกันวิมุตมีการขยายฐานผู้ป่วยต่างชาติผ่าน Doctor-led Roadshows และจัดทำแพ็คเกจเฉพาะกลุ่ม โดยเฉพาะตลาดเมียนมาและกลุ่มเอเชียใต้ที่เติบโต 141% และ 70% ตามลำดับ รวมถึงการขยายฐานลูกค้าประกันและองค์กร ผ่านสิทธิประโยชน์ โปรแกรมตรวจสุขภาพ และกิจกรรมให้ความรู้ร่วมกับองค์กรขนาดใหญ่ โดยกลุ่มประกันเติบโต 8% และลูกค้าองค์กรเติบโต 12%

“พฤษากำลังเดินหน้าเปลี่ยนผ่านองค์กรสู่การเติบโตที่มั่นคงและมีคุณภาพมากขึ้น โดยใช้จุดแข็งด้านอสังหาริมทรัพย์ เฮลท์แคร์ และบริการที่เกี่ยวข้องมาสร้างระบบนิเวศการอยู่อาศัยที่แตกต่าง บ้านในมุมมองของพฤษาไม่ได้เป็นเพียงที่อยู่อาศัย แต่เป็นจุดเริ่มต้นของคุณภาพชีวิต สุขภาพ และความมั่นคงในระยะยาว ซึ่งจะเป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อน Lifetime Well-Living ให้เกิดขึ้นจริงและสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า สังคม และผู้ถือหุ้นอย่างยั่งยืน” คุณปัทมา กล่าวทิ้งท้าย

#PruksaHolding #PSH #Pruksa #ViMUT #LifetimeWellLiving #WellLivingEcosystem

\*\*\*\*\*