

พุกงา โฮลดิ้ง เติมน้ำ Reshape Portfolio หนุนผลงานแกร่งครึ่งปีแรก รายได้รวมโต 9% กำไรสุทธิพุ่ง 120%

รุก iPlern รับผิดชอบเช่า สร้าง Recurring Income เป็น New Growth Engine

เชื่อมต่อ Pruksa – ViMUT สู่ “Lifetime Well-Living อยู่ดี...ทั้งชีวิต” หนึ่งเดียวในตลาด

14 สิงหาคม 2569 (กรุงเทพฯ) – พุกงา โฮลดิ้ง เผยผลการดำเนินงานครึ่งปีแรก 2569 เติบโตแข็งแกร่งทั้งกลุ่ม รายได้รวมเพิ่มขึ้น 9% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน กำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 120% สะท้อนผลสำเร็จจากการบริหารพอร์ตธุรกิจและต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ ควบคู่กับการเดินทาง Reshape Portfolio และ ปลดล็อกศักยภาพของสินทรัพย์เพิ่มสัดส่วนการสร้างรายได้ประจำ ในขณะที่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีรายได้เพิ่มขึ้น 15% ธุรกิจเฮลท์แคร์มีรายได้เติบโต 10% และมี EBITDA เพิ่มขึ้น 47% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน สะท้อนความสามารถในการสร้างการเติบโตและยกระดับประสิทธิภาพการดำเนินงานของธุรกิจในเครือ พร้อมเดินทางกลยุทธ์ “Lifetime Well-Living อยู่ดี...ทั้งชีวิต” ให้เชื่อมโยงทั้งระบบ ผ่านการนำศักยภาพของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เฮลท์แคร์ เทคโนโลยีการก่อสร้าง ตลอดจนสินทรัพย์และแลนด์แบงก์ของกลุ่มมาต่อยอด เพื่อสร้างทั้ง Recurring Income และ Well-Living Ecosystem ที่เชื่อมโยง “ที่อยู่อาศัย-สุขภาพ-บริการ” เข้าด้วยกัน รองรับการค้าคุณภาพชีวิตของลูกค้าในระยะยาว

คุณปัทมา ปิยะมณีพร รองประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัท พุกงา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) เปิดเผยผลการดำเนินงานครึ่งปีแรก 2569 ของกลุ่มฯ เห็นการเติบโตพร้อมกันทั้งธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และเฮลท์แคร์ ทำรายได้รวม 7,549 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน กำไรสุทธิ 197 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 120% อัตรากำไรขั้นต้นของกลุ่มในครึ่งปีแรกอยู่ที่ 29.5% ในขณะที่ยังคงรักษาความแข็งแกร่งสถานะทางการเงินได้ดี มีอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อทุนเพียง 0.23 เท่า ลดจาก 0.28 เท่า ณ สิ้นปี 2568 และมีต้นทุนการกู้ยืมเฉลี่ย 2.5% ในขณะที่มีอัตราส่วนสภาพคล่องมากกว่า 3 เท่า พร้อมด้วยวงเงินสินเชื่อรวม 17,200 ล้านบาท รองรับการลงทุนและการขยายธุรกิจที่สร้างรายได้ประจำในอนาคต พร้อมทั้งประกาศจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานในครึ่งปีแรกที่ 0.05 บาท กำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 11 กันยายนนี้

“ทิศทางของพุกงาไม่ได้มุ่งเพียงการเติบโตของรายได้ แต่เรากำลังสร้างโครงสร้างธุรกิจที่สามารถดูแลลูกค้าได้ตลอดช่วงชีวิต ภายใต้แนวคิด Lifetime Well-Living อยู่ดี...ทั้งชีวิต ทั้งการมีบ้านที่ดี การเข้าถึงบริการสุขภาพ และบริการที่ช่วยให้การใช้ชีวิตสะดวกและมีคุณภาพมากขึ้น ขณะเดียวกันก็ต้องสร้างรายได้ที่มั่นคงและยั่งยืนให้กับกลุ่มในระยะยาว” คุณปัทมากล่าว

ภายใต้ทิศทางดังกล่าว พุกงาเดินทางบริหารสินทรัพย์ รายได้ และกลยุทธ์ Reshape Portfolio เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยนอกจากธุรกิจโรงพยาบาลซึ่งเป็นฐาน Recurring Income สำคัญแล้ว ยังนำความเชี่ยวชาญด้านอสังหาริมทรัพย์ การก่อสร้าง และการบริหารสินทรัพย์มาต่อยอดสู่ธุรกิจใหม่ อาทิ OMEGA Smart Warehouse และ iPlern (First Branded Apartment แห่งแรกในตลาด) เพื่อเพิ่มความหลากหลายของโครงสร้างรายได้และสร้างกระแสรายได้ประจำในระยะยาว

โครงการ OMEGA Smart Warehouse ที่บางนา ศูนย์คลังสินค้าและโลจิสติกส์อัจฉริยะที่ออกแบบเพื่อรองรับระบบอัตโนมัติเต็มรูปแบบ ตั้งอยู่บนทำเลที่เชื่อมต่อทางด่วนและสนามบินได้สะดวก มีพื้นที่รวมประมาณ 217,000 ตารางเมตร จำนวน 3 อาคาร รองรับระบบจัดเก็บและเบิกจ่ายสินค้าอัตโนมัติที่สามารถจัดเก็บสินค้าได้สูงกว่า 155,000 พาเลต ซึ่งมีแผนเปิดให้บริการใน ไตรมาส 4 ปี 2569 ภายใต้โมเดล

รายได้ที่มีการรับประกันรายได้ขั้นต่ำ ควบคู่กับการแบ่งปันผลกำไร พร้อมสัญญาบริการระยะยาว 20 ปี OMEGA จึงไม่เพียงเป็นการขยายพอร์ตไปสู่ Smart Logistics แต่ยังสะท้อนแนวทาง Asset-Optimized และ Capital-Efficient ของบริษัทฯ ที่มุ่งนำสินทรัพย์และความเชี่ยวชาญของกลุ่มมาสร้างมูลค่าเพิ่มและกระจายได้ระยะยาว ซึ่งจะช่วยเสริมความแข็งแกร่งทางการเงิน เพื่อรองรับการลงทุนและการพัฒนา Well-Living Ecosystem ต่อไปในอนาคต

ขณะเดียวกัน พกฯยังต่อยอดความเชี่ยวชาญด้านการพัฒนาและก่อสร้างที่อยู่อาศัยสู่ธุรกิจ iPlern Branded Apartment โดยมีแผนพัฒนาเริ่มต้นรวม 60 อาคาร 4,300 ห้อง ใน 6 ทำเลยุทธศาสตร์ ครอบคลุมแหล่งงาน แหล่งการศึกษา และพื้นที่ EEC รองรับลูกค้าหลากหลาย Segment ด้วยอัตราค่าเช่าประมาณ 3,000-10,000 บาทต่อเดือน ปัจจุบัน iPlern เปิดดำเนินการแล้ว 6 อาคาร และมีผู้เช่าเต็ม 100% ประกอบด้วย รังสิต 2 อาคาร ลำลูกกา 3 อาคาร และบ่อวิน 1 อาคาร พร้อมเตรียมเปิดเพิ่มเติมอีก 34 อาคารในช่วงครึ่งปีหลัง 2569 และอีก 20 อาคารในปี 2570 จุดแข็งของ iPlern อยู่ที่โมเดลธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าที่พัฒนาและบริหารเป็นพอร์ตขนาดใหญ่ เพื่อสร้างรายได้ค่าเช่าอย่างต่อเนื่องในระยะยาว คาดว่าจะให้อัตราผลตอบแทนสุทธิ (Net Yield) ประมาณ 7-8% ด้วยการบริหารจัดการอย่างมืออาชีพ และการใช้เทคโนโลยีก่อสร้างแบบพรีคาสท์ ช่วยเพิ่มความรวดเร็วในการก่อสร้าง ทำให้โครงการสามารถเริ่มสร้างรายได้จากการให้เช่า (Time to Cash) ได้ภายใน 4 เดือน และลดภาระค่าบำรุงรักษาระยะยาวด้วย ที่สำคัญ iPlern ยังสามารถเชื่อมต่อกับบริการด้านสุขภาพภายในกลุ่ม เพื่อเพิ่มคุณค่าและประสบการณ์การอยู่อาศัยให้แก่ผู้เช่า ซึ่งเป็นอีกตัวอย่างของการนำแนวคิด Well-Living มาต่อยอดจาก “พื้นที่อยู่อาศัย” ไปสู่ “ประสบการณ์การใช้ชีวิต” ที่ครอบคลุมมากขึ้น

อีกหนึ่งก้าวสำคัญของ Lifetime Well-Living คือการนำจุดแข็งจากการมีทั้งธุรกิจที่อยู่อาศัยและโรงพยาบาลภายในเครือมาเชื่อมต่อกันอย่างเป็นรูปธรรม โดยพกฯเริ่มนำบริการ “แพทย์เฉพาะทางประจำครอบครัว หรือ Family Doctor” เข้าไปเชื่อมกับประสบการณ์การอยู่อาศัยในโครงการ เดอะปาล์ม, เดอะปาล์ม คอร์ทยาร์ด และ เดอะ ปาล์ม เรสซิเดนซ์เซส สุขุมวิท 89 ควบคู่กับการตรวจสอบสุขภาพเชิงป้องกันอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในปีนี้ครอบคลุมรวม 14 โครงการ รวบรวม 15,000 ยูนิต แนวทางดังกล่าวสะท้อนการพัฒนา Integrated Living & Healthcare Platform ที่นำบ้าน บริการสุขภาพ และ Data Ecosystem มาเชื่อมโยงกัน เพื่อให้การดูแลสุขภาพไม่ได้สิ้นสุดเพียงวันที่ส่งมอบบ้าน แต่สามารถต่อเนื่องไปถึงการดูแลสุขภาพและคุณภาพชีวิตในระยะยาว สอดคล้องกับแนวคิด “Lifetime Well-Living อยู่ดี...ทั้งชีวิต”

คุณธีระ ทองวิไล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พกฯ เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)เปิดเผยว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีรายได้ครึ่งปีแรก 2569 จำนวน 5,942 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยได้รับแรงสนับสนุนจากรายได้การโอนคอนโดมิเนียมที่เพิ่มขึ้น 66% และทาว์นเฮาส์เพิ่มขึ้น 10% สะท้อนประสิทธิภาพในการบริหารสินค้าพร้อมขายและเร่งโอนกรรมสิทธิ์ แม้ตลาดที่อยู่อาศัยยังเผชิญแรงกดดันจากกำลังซื้อ การแข่งขันด้านราคา และความเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อ สำหรับแผนพัฒนาโครงการในปี 2569 พกฯวางแผนเปิดโครงการใหม่รวม 6 โครงการ มูลค่ารวม 7,260 ล้านบาท โดยครึ่งปีแรกเปิดแล้ว 4 โครงการ มูลค่า 4,060 ล้านบาท และเตรียมเปิดอีก 2 โครงการในครึ่งปีหลัง มูลค่ารวม 3,200 ล้านบาท ได้แก่ CHAPTER ONE BLOC 19 RATCHADA คอนโดมิเนียม Pet-Friendly แห่งแรกของพกฯ และ CHAPTER ONE RISE THAPHRA คอนโดมิเนียม High-Rise ใกล้ MRT ท่าพระ Interchange เพียง 230 เมตร

ในช่วงไตรมาส 3 ยังคงกระตุ้นตลาดต่อเนื่อง ผ่านแคมเปญที่ยิ่งใหญ่ที่สุดแห่งปี “PRUKSA D-DAY SUPER SALE” ซึ่งจะจัดขึ้นระหว่างวันที่ 20-23 สิงหาคม 2569 ณ อาคารเพิร์ล แบงก์ค็อก โดยรวบรวมโครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม และคอนโดมิเนียมในหลากหลายทำเล เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเลือกและเปรียบเทียบโครงการ รับคำปรึกษาเรื่องที่อยู่อาศัยและการเงินได้อย่างครบถ้วนภายในงานเดียว พร้อมโปรโมชั่นพิเศษ จอมเริ่ม'เพียง 499 บาท รับฟรีทุกค่าใช้จ่ายวันโอน ฟรีค่าส่วนกลางสูงสุด 36 เดือน รับของแถมสูงสุด 29 รายการ ราคาเริ่มต้น 1.39 ล้านบาท รับส่วนลดสูงสุด 6 ล้านบาท* รับฟรี ตรวจบ้านกับโฮมโปร* พร้อมกันนี้ ทุกยูนิตยังได้รับสิทธิ์ลุ้น! Mazda 6e Exclusive มูลค่า 1,199,000 บาท (1 รางวัล) และ E-Voucher ทองคำ มูลค่า 30,000 บาท (20 รางวัล) (*เงื่อนไขตามที่บริษัทฯ กำหนด)

นอกจากนี้ยังเดินทางขยายโอกาสในการมีบ้านผ่าน โครงการ “PRUKSA PASS” ซึ่งเป็นทางเลือกสำหรับลูกค้าที่มีความสามารถในการผ่อนชำระ แต่ยังคงใช้เวลาเตรียมความพร้อมก่อนยื่นขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน โดยลูกค้าสามารถเข้าอยู่อาศัยก่อนและชำระเงินกับโครงการโดยตรงเป็นระยะเวลาสูงสุด 12 เดือน ก่อนนำเงินที่ชำระแล้วไปหักจากราคาที่อยู่อาศัยเมื่อพร้อมโอนกรรมสิทธิ์ (ตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่บริษัทฯ กำหนด) ปัจจุบัน “PRUKSA PASS” ครอบคลุมโครงการที่อยู่อาศัยทุกประเภท ทั้งบ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม และคอนโดมิเนียม ตั้งแต่ระดับราคาที่เข้าถึงง่ายไปจนถึงระดับพรีเมียม เพื่อรองรับลูกค้ากลุ่มคนเริ่มต้นทำงาน ผู้ประกอบอาชีพอิสระ เจ้าของกิจการ และผู้ที่ต้องใช้เวลาในการจัดเตรียมเอกสารหรือวางแผนทางการเงิน ซึ่งเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ออกแบบมาเพื่อตอบโจทย์ปัญหาของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน

นายแพทย์นิพนธ์ กุหลาบขาว ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัดเปิดเผยรายได้ครึ่งปีแรก 2569 กลุ่มโรงพยาบาลวิมุต เติบโต 10% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็น 1,150 ล้านบาท และมี EBITDA 129 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 47% สะท้อนการเติบโตทั้งด้านจำนวนผู้รับบริการ รายได้ต่อบิลของผู้ป่วย และประสิทธิภาพการบริหารต้นทุน

สำหรับโรงพยาบาลวิมุต พหุโยธิน ได้เดินทางพัฒนาการแพทย์เชิงกลยุทธ์ 5 ด้าน ภายใต้แนวคิด “เข้าใจความซับซ้อน เพื่อการรักษาที่ตรงจุด” ได้แก่ ปอด หัวใจและหลอดเลือด กระดูกและข้อ สุขภาพผู้หญิง ทั้งนรีเวช และเต้านม ศูนย์ระบบทางเดินอาหาร และล่าสุดเดินทางขยายบริการสุขภาพเมตาบอลิกและต่อมไร้ท่อ (Metabolic Health and Endocrine) โดยเน้นทีมแพทย์ และทีมสหสาขาวิชาชีพในการวางแผนดูแลผู้ป่วย เพื่อเพิ่มศักยภาพในการรักษาผู้ป่วยที่มีภาวะซับซ้อน พร้อมกันนี้ โรงพยาบาลมุ่งขยายฐานลูกค้าองค์กร ผู้ถือประกันสุขภาพ และผู้ป่วยต่างชาติ โดยเฉพาะจากเมียนมา จีน และตะวันออกกลาง เพื่อสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องและลดผลกระทบจากแนวโน้มระบบร่วมจ่าย (Co-Payment) ของธุรกิจประกันสุขภาพ ในขณะที่โรงพยาบาลวิมุต-เทพธารินทร์เดินทางต่อยอดจุดแข็งด้านการดูแลโรคเบาหวานและต่อมไร้ท่อ ควบคู่กับการเสริมศักยภาพศูนย์อุบัติเหตุ ศูนย์เวชศาสตร์ป้องกันและการดูแลสุขภาพเชิงไลฟ์สไตล์ เพิ่มทีมแพทย์เฉพาะทางด้านอายุรกรรมและระบบทางเดินอาหาร รวมถึงสร้างเครือข่ายกับอาสาสมัครฉุกเฉินและโรงพยาบาลพันธมิตร เพื่อเพิ่มการส่งต่อผู้ป่วยอุบัติเหตุและผู้ป่วยผ่าตัดหัวใจ

จากผลการดำเนินงานครึ่งปีแรกที่เติบโตทั้งธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และเฮลท์แคร์ พกฤษา โฮลดิ้ง ยังคงเดินทางขับเคลื่อนกลยุทธ์ Asset-Optimized, Capital-Efficient และ Well-Living-Focused อย่างต่อเนื่อง เพื่อยกระดับประสิทธิภาพของสินทรัพย์ สร้างสมดุลระหว่างรายได้จากธุรกิจหลักและรายได้ประจำ ตลอดจนเชื่อมโยงศักยภาพของธุรกิจที่อยู่อาศัยกับบริการสุขภาพให้เกิดเป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้น โดย

มุ่งวางรากฐานการเติบโตในครึ่งปีหลังและระยะยาว ต่อยอดแนวคิด “Lifetime Well-Living อยู่ดี...ทั้งชีวิต” เพื่อส่งมอบคุณภาพชีวิตที่ดีให้แก่ลูกค้า พร้อมสร้างคุณค่าอย่างยั่งยืนให้แก่ผู้ถือหุ้น พันธมิตร และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่ม

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