

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย

#### วิสัยทัศน์

PSH มุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์ชั้นนำของประเทศไทย ที่มีธุรกิจและบริการที่หลากหลาย เพื่อตอบสนองรูปแบบการดำเนินชีวิตสมัยใหม่ และสามารถตอบโจทย์ทุกความต้องการของลูกค้าได้อย่างครบถ้วน

#### พันธกิจ

PSH มุ่งมั่นช่วยเหลือลูกค้าเดิมเพิ่มความฝัน ด้วยการส่งมอบความสุข และรูปแบบการดำเนินชีวิตที่ทันสมัย เพื่อสมาชิกทุกคนในครอบครัว

#### เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

1. ขยายธุรกิจหลักในอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และขยายฐานไปยังกลุ่มลูกค้าฐานรายได้ใหม่
2. ขยายตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไปยังต่างประเทศ
3. เสริมสร้างธุรกิจที่เกื้อหนุนกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งของแบรนด์และความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า
4. ขยายการลงทุนไปยังธุรกิจใหม่ที่สามารถสร้างรายได้ต่อเนื่อง (Recurring income)
5. มุ่งพัฒนาองค์กรที่มีความเป็นมืออาชีพ เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

### 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

#### 1.2.1 ความเป็นมา

บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) จัดทะเบียนก่อตั้งเป็นบริษัท มหาชน เมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2559 เพื่อประกอบธุรกิจที่มีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก (Holding Company) ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 10,000 บาท ต่อมาที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2559 ได้อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนของ บริษัทฯ จากเดิม 10,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 2,273,217,600 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 2,273,207,600 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อรองรับการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ และการออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของ บริษัทฯ รวมถึงเพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของ บริษัทฯ และได้เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นครั้งแรกในวันที่ 1 ธันวาคม 2559 ภายใต้สัญลักษณ์ “PSH”

บริษัทฯ มีธุรกิจหลักคือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดย บริษัทฯ จะรักษาสัดส่วนในการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายซึ่งเป็นธุรกิจหลักให้มีสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของสินทรัพย์รวมของ บริษัทฯ และภายหลังการปรับโครงสร้างแล้วเสร็จ บริษัทฯ จะมี บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก และจะมีรายได้หลักจากเงินปันผลที่ได้รับจากการถือหุ้นใน บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม ที่ บริษัทฯ จะเข้าลงทุนในอนาคต

บริษัทฯ มีนโยบายเน้นการกระจายการลงทุนและหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจใหม่ๆ เพิ่มเติมจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน และสามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) จึงได้มีการอนุมัติการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลและศูนย์บริการสุขภาพ โดยมีการดำเนินการผ่านบริษัทย่อย 2 บริษัท ได้แก่ (1) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น และ (2) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งประกอบกิจการโรงพยาบาลเอกชน สถานพยาบาลและรักษาคนไข้ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง คาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้ในปี 2563 เป็นต้นไป ดังนั้นในปี 2560 นี้ รายได้และผลการดำเนินการยังมาจากกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก

### 1.2.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

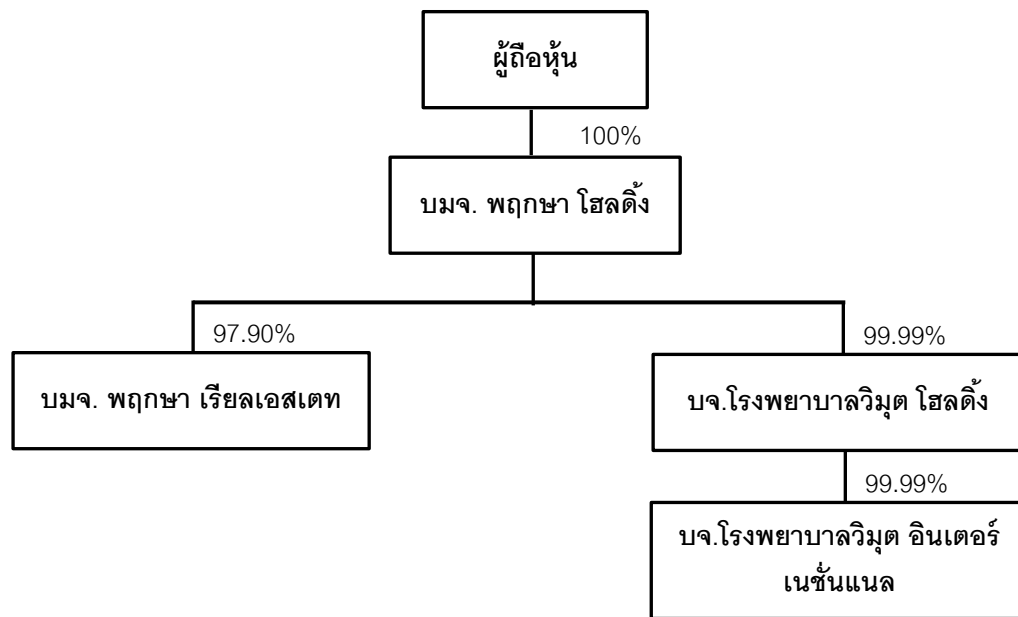
ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ จัดตั้งบริษัทโฮลดิ้งภายใต้ชื่อ “บริษัท พกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)” เพื่อประกอบธุรกิจด้านการลงทุน และมีการถือหุ้นใน บริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทฯ ทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของ บริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) ได้จำนวนร้อยละ 98</li> <li>■ บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียน 2,273,217,600 บาทโดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 2,273,207,600 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท</li> </ul>
2560	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ บริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ โฮลดิ้ง จำกัด และบริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัท พกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัท เป็น บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด และ บริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ตามลำดับ</li> <li>■ รับมอบรางวัล SET Sustainability Awards 2017 ประเภท Rising Star ในกลุ่มบริษัทที่มีมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด 30,000-100,000 ล้านบาท เพื่อประกาศเกียรติคุณและยกย่องบริษัทจดทะเบียนที่เริ่มมีการดำเนินธุรกิจตามแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืนได้อย่างโดดเด่น และรางวัล Thailand Sustainability Investment (THSI) หรือ “หุ้นยั่งยืน” ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 เพื่อประกาศเกียรติคุณและเชิดชูบริษัท ที่มีการกำกับดูแลกิจการที่ดีและดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม</li> <li>■ เข้าเป็นสมาชิก “แนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านทุจริต” และได้รับมอบใบประกาศรับรองการเป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต และได้มีการจัดงาน “ชาวพกษาร่วมเดินหน้าต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่น” เพื่อสร้างจิตสำนึกแก่บุคลากรทุกระดับให้ดำเนินงานด้วยความโปร่งใส ภายใต้หลักธรรมาภิบาล</li> <li>■ ในปี 2560 บริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อยของบริษัทฯ ออกหุ้นกู้ จำนวน 3 ชุด มูลค่า 9,500 ล้านบาท</li> </ul>

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

ในการดำเนินการตามแผนการปรับโครงสร้างกิจการของบริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) นั้น บริษัทฯ ทำข้อเสนอซื้อหลักทรัพย์ของ พุกखाฯ โดยการแลกเปลี่ยนกับหุ้นสามัญของ บริษัทฯ ซึ่งมีสิทธิและเงื่อนไขเหมือนกับหุ้นสามัญเดิมของ พุกखाฯ ทุกประการ โดยมี อัตราการแลกหลักทรัพย์เท่ากับ 1 ต่อ 1 ซึ่งในที่นี้เท่ากับ 1 หุ้นสามัญของ พุกखाฯ ต่อ 1 หุ้นสามัญของบริษัทฯ โดยเมื่อสิ้นสุดการทำข้อเสนอซื้อ บริษัทฯ สามารถซื้อหุ้นสามัญของพุกखाฯ ได้ร้อยละ 98 ทำให้ บริษัทฯ มีหุ้นภายหลังการปรับโครงสร้างเป็นทุนเรียกชำระแล้ว จำนวน 2,185,857,580 บาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,273,217,600 หุ้น ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นที่ทำการแลกหุ้นตามแผนการปรับโครงสร้างจะได้รับใบสำคัญแสดงสิทธิที่ซื้อหุ้นสามัญของ บริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ในบริษัทฯ ภายหลังการดำเนินการปรับโครงสร้างเป็นผลสำเร็จ

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2560 ผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 46.84 ล้านบาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 2,273.22 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 2,226.38 ล้านบาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ออกไว้ เพื่อรองรับการทำข้อเสนอซื้อหลักทรัพย์ของพุกखाฯ จำนวน 46.84 ล้านหุ้น โดยบริษัทฯ ได้จดทะเบียนการลดทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2560 บริษัทฯ มีทุนที่เรียกชำระแล้ว จำนวน 2,186,796,580 บาท

ภายหลังจากบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและมีนโยบายเน้นการกระจายการลงทุนและหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจใหม่เพิ่มเติมจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืนและสามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) สำหรับการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาล (Healthcare Business) ตามที่แจ้งสารสนเทศต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ได้มีมติในการประชุมครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2560 อนุมัติการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลและศูนย์บริการสุขภาพ โดยมีการดำเนินการผ่านบริษัทย่อย 2 บริษัท ได้แก่ (1) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น ณ วันที่ 31 มีนาคม 2560 ได้ลงทุนในบริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (2) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งประกอบกิจการโรงพยาบาลเอกชน สถานพยาบาลและรักษาคนไข้ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการวางแผนธุรกิจ คาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้ในปี 2563 เป็นต้นไป



### นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทฯ จะประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

1. ลงทุนในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมในกลุ่ม
2. จัดหาเงินทุนเพื่อดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทในกลุ่ม
3. ลงทุนในบริษัทอื่นใดที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มเพื่อประโยชน์ในการบริหารสภาพคล่องและเพื่อผลตอบแทนของบริษัท
4. ให้บริการทางด้านการงานสนับสนุนแก่บริษัทในกลุ่ม

ภายหลังการปรับโครงสร้างกิจการในระยะแรก บริษัทฯ จะใช้บริการจากหน่วยงานของ 4 สายงานหลักและหน่วยงานสนับสนุนบางส่วนจากพุกखाฯ เพื่อเป็นการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลที่มีอยู่ของบริษัทฯ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ซึ่งประกอบด้วย สายงานการเงินและบริหารความเสี่ยง สายงานบริหารทรัพยากรบุคคล สายงานกลยุทธ์ และกลุ่มธุรกิจสนับสนุนซึ่งประกอบด้วย ฝ่ายกฎหมาย สายงานการตลาดและสื่อสารองค์กร จะยังคงอยู่ที่ พุกखाฯ ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ

ปัจจุบัน พุกखाฯ จะบริการสนับสนุนแก่บริษัทฯ ในด้านต่างๆ ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

- การให้บริการด้านการเงินและบัญชี
- การให้บริการด้านการบริหารความเสี่ยง
- การให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล
- การให้บริการด้านกฎหมาย
- การให้บริการด้านระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศ
- การให้บริการด้านการพัฒนาการตลาด บริหารแบรนด์และสื่อสารองค์กร
- การให้บริการด้านธุรการและการจัดซื้อ

อย่างไรก็ตาม กลุ่มธุรกิจสนับสนุนที่ บริษัทฯ จะกำกับดูแลภาพรวมของ บริษัทฯ และบริษัทย่อยและ/หรือบริษัท ร่วมในอนาคตของบริษัทฯ

นอกจากนี้บริษัทฯ จะมอบหมายให้สายงานกลยุทธ์ร่วมกับสายงานการเงินและบริหารความเสี่ยงทำหน้าที่กำกับดูแลและควบคุมนโยบายการลงทุนใหม่ของบริษัทฯ และกำกับดูแลธุรกิจใหม่ที่บริษัทฯ จะมีการเข้าลงทุนในอนาคต

#### 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจที่มีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก (holding company) ซึ่งมีธุรกิจหลักคือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ซึ่งบริษัทฯ มีแนวทางจะรักษาสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย ในสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 บริษัทฯ ยังมีนโยบายมุ่งเน้นการกระจายการลงทุนและหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจใหม่ เพิ่มเติมจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน โดยบริษัทฯ เลือกลงทุนในธุรกิจที่มีความสามารถในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) ซึ่งธุรกิจโรงพยาบาล (Healthcare Business) เป็นธุรกิจที่น่าสนใจลงทุน ในปัจจุบัน บริษัทฯ ประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจโรงพยาบาล โดยมีรายละเอียดของธุรกิจบริษัทฯ ดังนี้

#### การประกอบธุรกิจแยกตามกลุ่มธุรกิจ

##### 1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัย 3 ประเภท ได้แก่ บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮ้าส์/บ้านแฝด และอาคารชุด โดยเน้นการพัฒนาโครงการทุกพื้นที่ของกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงเขตศูนย์กลางธุรกิจของกรุงเทพฯ ในทำเลที่มีศักยภาพและการเจริญเติบโตสูง ในปี 2553 พุกखा ได้เริ่มเปิดขายโครงการในต่างจังหวัด ได้แก่ นครปฐม ชลบุรี และภูเก็ต ในปี 2554 ได้เปิดโครงการแรกในขอนแก่น และเปิดขายเพิ่มในจังหวัดภูเก็ต นอกจากนี้ ในปี 2557-2558 พุกखा ได้ขยายสินค้าแนวราบไปในกลุ่มตลาดระดับราคาสูงขึ้น พร้อมปรับปรุงภาพลักษณ์ของแบรนด์ให้เกิดความชัดเจนในการบริหารของแต่ละกลุ่มธุรกิจมากยิ่งขึ้นเพื่อให้ธุรกิจยั่งยืน มีการเติบโตต่อเนื่อง และรักษาสถานะทางการเงินที่มั่นคง สำหรับในปี 2559 พุกखा มีการพัฒนาแบรนด์สินค้าต่างๆ โดยมีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์สร้างแบรนด์ที่เข้มแข็ง และมีศักยภาพ เพื่อพัฒนาในระยะยาว ทั้งนี้ พุกखा มีการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดที่อยู่อาศัยในระดับบน (Premium) เพื่อครอบคลุมลูกค้าทุกกลุ่ม

ปัจจุบัน บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) มีการแยกการประกอบธุรกิจหลักเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มธุรกิจแวลู และกลุ่มธุรกิจพรีเมียม ซึ่งเป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

#### พุกखा เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจแวลู

โดยสรุป พุกखा เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจแวลู มีโครงการที่เปิดขายแล้วภายใต้ชื่อ (แบรนด์) ดังนี้

บ้านทาวน์เฮ้าส์/อาคารพาณิชย์	บ้านเดี่ยว	อาคารชุด
บ้านพุกखा	ภัสสร	พลัม คอนโด
พุกखाวิลลัส	เดอะแพลนท์	เดอะ ทรี
เดอะคอนเนค	เดอะปาล์ม	เดอะ ไพรวี
พาทีโอ		

### 1.1 บ้านทาวน์เฮ้าส์/บ้านแฝด/อาคารพาณิชย์

พุกษา เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจแวลู ได้ดำเนินการก่อสร้างพัฒนาโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ ภายใต้ตราสินค้าต่างๆ และรูปแบบบ้านที่แตกต่างกันออกไป โดยตั้งราคาของทาวน์เฮ้าส์ตั้งแต่ 1 ล้านบาท ถึง 5 ล้านบาท และมีกลุ่มเป้าหมายของสินค้ากลุ่มทาวน์เฮ้าส์หลักคือ ลูกค้ายุคใหม่มีรายได้ระดับต่ำจนถึงปานกลาง รวมถึงขยายไปยังผู้มีรายได้ระดับค่อนข้างสูงที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองและมีใช้เพื่อการเก็งกำไร อีกทั้ง ยังมีการขยายโครงการในต่างจังหวัด โดยเพิ่มจำนวนโครงการมากขึ้น เพื่อตอบสนองต่อการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจ

ตลาดทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์และบ้านแฝด มีขนาดประมาณร้อยละ 20 ของตลาดรวมที่อยู่อาศัยจากหน่วยบ้านที่จดทะเบียน และ กลุ่มธุรกิจแวลู มีสัดส่วนรายได้จากบ้านทาวน์เฮ้าส์ประมาณร้อยละ 50 ของรายได้ของส่วนกำไรสุทธิของ กลุ่มธุรกิจแวลู

### 1.2 บ้านเดี่ยว

ระดับราคาสำหรับกลุ่มเป้าหมายของสินค้ากลุ่มบ้านเดี่ยวของ กลุ่มธุรกิจแวลู คือ ลูกค้าในกลุ่มหลักที่ระดับราคา 3-7 ล้านบาท ดังนั้น กลุ่มธุรกิจแวลู จึงมีนโยบายที่มุ่งเน้นการออกแบบบ้านเดี่ยวทั้งในด้านสถาปัตยกรรมและวิศวกรรม ด้วยการเพิ่มนวัตกรรมต่างๆ และวิธีการก่อสร้างเพื่อให้ได้บ้านที่มีคุณภาพ ภายใต้การบริหารต้นทุนที่เพิ่มประสิทธิภาพมากขึ้น ทำให้สามารถสร้างบ้านได้รวดเร็วกว่าเดิม ประหยัดต้นทุนขึ้น ส่งผลให้ลูกค้าสามารถซื้อบ้านในราคาที่คุ้มค่าขึ้น

นอกจากนี้ กลุ่มธุรกิจแวลู ยังได้มีการขยายตลาดบ้านเดี่ยวเข้าในตลาดราคา 10 ล้านบาท เพิ่มเติมจากโครงการเดิม (The Palm) โดยมีแผนขยายตัวทำโครงการ ซึ่งมีมูลค่าบ้านพร้อมที่ดิน 10 ล้านบาท ขึ้นไปเพิ่มเติมอีกในปี 2561

ตลาดบ้านเดี่ยวยังมีขนาดประมาณร้อยละ 28 ของตลาดรวมที่อยู่อาศัยจากหน่วยบ้านที่จดทะเบียนและ กลุ่มธุรกิจแวลู มีสัดส่วนรายได้จากบ้านเดี่ยวประมาณร้อยละ 20 ของรายได้ของส่วนกำไรสุทธิของ กลุ่มธุรกิจแวลู

### 1.3 อาคารชุด (Condominium)

กลุ่มธุรกิจแวลู ได้ปรับกลยุทธ์การตลาดและโครงสร้างรายได้จากการเล็งเห็นการเปลี่ยนแปลงของความต้องการที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลอย่างรวดเร็ว ประกอบกับระบบการขนส่งสาธารณะที่เปลี่ยนแปลง เช่น โครงการรถไฟฟ้าทำให้เกิดความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทอาคารชุดสูงมากตั้งแต่ปี 2550 โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือกลุ่มผู้มีรายได้ระดับน้อยถึงปานกลาง กลุ่มธุรกิจแวลู ได้มีการพัฒนารูปแบบโครงการภายใต้ตราสินค้านี้ดังกล่าวกว่า ซึ่งมีระดับราคาตั้งแต่ 0.7 ล้านบาท จนถึง 5 ล้านบาท โดยภายหลังปี 2555 ที่เศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัวจากภาวะน้ำท่วม และมีความต้องการที่อยู่อาศัยตามเส้นทางที่มีการก่อสร้างทางเดินรถไฟฟ้า ความต้องการมีบ้านที่ 2 เพื่ออยู่อาศัยเป็นครั้งคราว และการเดินทางเข้ามาทำงานในเขต กรุงเทพฯ และปริมณฑล เพิ่มขึ้น กลุ่มธุรกิจแวลู จึงได้เข้าสู่กลุ่มลูกค้าที่เน้นทำเลย่านใจกลางเมือง หรือทำเลที่ใกล้รถไฟฟ้า หรือแนวรถไฟฟ้าในอนาคต เช่น สาทร สะพานควาย จรัญสนิทวงศ์ ฯลฯ โดยกลุ่มธุรกิจแวลู จะเน้นโครงการอาคารชุดระดับราคา 1-2 ล้านบาท และราคา 2-3 ล้านบาท เนื่องจากแนวโน้มของอาคารชุดระดับราคา ดังกล่าวกวายเป็นตลาดที่มีแนวโน้มการขยายตัวในอัตราสูงอย่างต่อเนื่อง นอกจากนั้น กลุ่มธุรกิจแวลู จะขยายตลาดโครงการอาคารชุดระดับราคา 3-5 ล้านบาท และมีทำเลใกล้แนวรถไฟฟ้า

ตลาดอาคารชุดในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีขนาดร้อยละ 51 ของตลาดรวมที่อยู่อาศัยจากหน่วยบ้านที่จดทะเบียน และ กลุ่มธุรกิจแวลู มีสัดส่วนรายได้จากอาคารชุดประมาณร้อยละ 30 ของรายได้ของส่วนทรัพย์ของกลุ่มธุรกิจแวลู

#### พุกखा เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจพรีเมียม

โดยสรุป พุกखा เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจพรีเมียม มีโครงการที่เปิดขายแล้วภายใต้ชื่อ (แบรนด์) ดังนี้

แนวสูง(คอนโดมิเนียม)	แนวราบ(บ้านเดี่ยว/แฝด, ทาวน์เฮาส์, อาคารพาณิชย์)
เดอะรีเชิร์ฟ	เดอะปาล์ม
แชปเตอร์วัน	ฮาว*

หมายเหตุ: \*แบรนด์ใหม่

กลุ่มธุรกิจ พุกखा เรียลเอสเตท พรีเมียม ได้ดำเนินการพัฒนาโครงการทั้งแนวสูงและแนวราบในระดับพรีเมียม โดยมีกลุ่มเป้าหมายของสินค้าคือลูกค้ากลุ่มผู้มีรายได้ระดับค่อนข้างสูงทั้งเพื่อการอยู่อาศัยและเพื่อการลงทุน

ตลาดสินค้าพรีเมียมในปัจจุบันมีขนาดประมาณร้อยละ 30 ของมูลค่าตลาดรวมที่อยู่อาศัย ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ด้วยศักยภาพของตลาดพรีเมียม การเติบโตของกลุ่มธุรกิจ พุกखा เรียลเอสเตท พรีเมียม นับเป็นการเติบโตเป็น ธุรกิจใหม่ที่จะผลักดันการเจริญเติบโตของพุกखा ในอนาคต ซึ่งถึงแม้จะเริ่มเข้าตลาดปีแรกในปี2560 ก็สามารถเปิดโครงการใหม่ถึง 5 โครงการ และทำยอดขายรวมของกลุ่มธุรกิจกว่า 8,000 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 17 ของยอดขายรวมของพุกखा และมีส่วนแบ่งการตลาดคิดเป็นร้อยละ 7 ของยอดขายรวมของตลาดพรีเมียมในกรุงเทพฯ และปริมณฑล และมียอดขายรวมได้รวมของกลุ่มธุรกิจเป็น 1,866 ล้านบาท ในอนาคตมีแผนการเปิดโครงการอย่างต่อเนื่อง

กลุ่มธุรกิจ พุกखा เรียลเอสเตท พรีเมียม ใช้จุดแข็งในการสามารถพัฒนาโครงการด้วยหลักการ

- เน้นจุดขายในแต่ละโครงการตามทำเลและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค (Product Differentiation)
- มีการควบคุมขนาดโครงการและการลงทุนเพื่อกระจายการลงทุนและลดความเสี่ยง สอดคล้องกับช่องว่างทางการตลาดที่มีในแต่ละโครงการและพื้นที่

โดยกลยุทธ์ข้างต้นเพื่อรับมือการเปลี่ยนแปลงของตลาดและคู่แข่งซึ่งมีทั้งผู้ประกอบการขนาดใหญ่ในธุรกิจเดียวกันและนอกธุรกิจรวมถึงกลุ่มร่วมทุน (JV) และ โครงการ Mix Used ที่เกิดขึ้นในปัจจุบันและอนาคต

กลุ่มธุรกิจ พุกखा เรียลเอสเตท พรีเมียม มีการพัฒนาโครงการทั้งแนวสูงและแนวราบในระดับพรีเมียม โครงการแนวสูงมีการพัฒนาโครงการภายใต้แบรนด์ เดอะรีเชิร์ฟ ซึ่งเป็นสินค้าระดับพรีเมียม และแบรนด์ แชปเตอร์วัน ซึ่งเป็นสินค้าพรีเมียมแมส สำหรับกลุ่มชนชั้นกลางซึ่งมีการออกแบบคาแรคเตอร์ตามกลุ่มผู้บริโภค มีจุดขายในรูปแบบโครงการที่แตกต่าง ส่วนโครงการแนวราบมีการพัฒนาโครงการภายใต้แบรนด์ เดอะปาล์ม ซึ่งเป็นบ้านเดี่ยวระดับพรีเมียมสไตล์ Modern Luxury ที่มีแผนการเปิดโครงการในปี 2561 และแบรนด์ ฮาว ซึ่งเป็นแบรนด์ใหม่ในรูปแบบ



Modern Luxury Shophouse ที่สามารถตอบสนองความต้องการลูกค้าได้ทั้งเชิงพาณิชย์และการอยู่อาศัย ซึ่ง Soft Launch เมื่อปลายปี 2560 และได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี

โครงการปัจจุบันของพุกखा ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ประกอบด้วย 181 โครงการ แบ่งเป็นมูลค่าทั้งหมด ขายได้แล้วและส่วนที่เหลือขาย ดังนี้

โครงการ ณ ธ.ค. 60	จำนวนโครงการที่เปิดขาย	มูลค่าโครงการ		รายได้		ยอดรับรู้รายได้		ยอดขาย		ยอดส่วนที่เหลือ	
		ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท
บ้านพุกखा	35	14,002	27,158	5,594	10,797	178	385	5,772	11,182	8,230	15,975
พาทีโอ	7	1,517	6,644	485	1,969	28	137	513	2,106	1,004	4,537
พุกखा ไลฟ์	1	267	582	166	336	10	25	176	362	91	221
พุกखा ทาวน์	10	3,194	9,172	1,284	3,381	35	119	1,319	3,500	1,875	5,672
พุกखा วิลเลต	3	375	900	232	550	12	31	244	580	131	319
พุกखा วิลล์	38	11,221	29,978	4,162	10,347	378	1,090	4,540	11,437	6,681	18,541
เดอะ คอนเนค	16	4,657	13,406	2,061	5,935	71	215	2,132	6,150	2,525	7,257
เดอะ แพลนท์	2	763	2,977	582	2,189	10	45	592	2,234	171	743
วิลเลต	1	390	961	151	363	-	0	151	363	239	598
<b>ยอดรวมทาวน์เฮ้าส์</b>	<b>113</b>	<b>36,386</b>	<b>91,777</b>	<b>14,717</b>	<b>35,868</b>	<b>722</b>	<b>2,047</b>	<b>15,439</b>	<b>37,915</b>	<b>20,947</b>	<b>53,862</b>
ภัตตาคาร	13	3,582	16,364	1,769	7,308	131	626	1,900	7,934	1,682	8,430
พุกखा วิลเลจ	12	3,303	12,474	1,124	4,160	46	197	1,170	4,356	2,133	8,117
เดอะ ปาล์ม (กลุ่มธุรกิจแวลู)	1	120	1,234	25	256	3	32	28	288	92	946
เดอะ แพลนท์	15	3,363	15,010	1,612	7,316	118	587	1,730	7,903	1,633	7,107
พุกखा ทาวน์	3	568	2,668	226	1,048	3	17	229	1,064	339	1,604
พุกखा นาชา	1	300	1,038	181	642	-	0	181	642	119	396
<b>ยอดรวมบ้านเดี่ยว</b>	<b>45</b>	<b>11,236</b>	<b>48,787</b>	<b>4,937</b>	<b>20,730</b>	<b>301</b>	<b>1,458</b>	<b>5,238</b>	<b>22,187</b>	<b>5,998</b>	<b>26,600</b>
ฟิวส์	1	815	1,587	681	1,209	7	16	688	1,225	127	363
พลัม คอนโด	8	13,770	21,426	5,022	5,707	3,811	8,001	8,833	13,708	4,937	7,718
ไพล์	2	1,655	4,711	-	0	670	1,994	670	1,994	985	2,717
เดอะ ทรี	5	2,927	8,664	1,008	2,670	1,295	3,846	2,303	6,516	624	2,148
เออร์บานไนน์	1	325	1,367	-	0	157	697	157	697	168	670
<b>ยอดรวมอาคารชุด (กลุ่มธุรกิจแวลู)</b>	<b>17</b>	<b>19,492</b>	<b>37,755</b>	<b>6,711</b>	<b>9,585</b>	<b>5,940</b>	<b>14,554</b>	<b>12,651</b>	<b>24,139</b>	<b>6,841</b>	<b>13,616</b>
แชปเตอร์วัน	2	2,478	7,381	0	0	1,680	5,058	1,680	5,058	798	2,323
เดอะวีเชิร์ฟ	3	556	6,205	0	0	329	3,674	329	3,674	227	2,531
ฮาว	1	55	461	0	0	7	62	7	62	48	399
<b>ยอดรวมอาคารชุด (กลุ่มธุรกิจพรีเมียม)</b>	<b>6</b>	<b>3,089</b>	<b>14,047</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2,016</b>	<b>8,794</b>	<b>2,016</b>	<b>8,794</b>	<b>1,073</b>	<b>5,253</b>
โครงการที่กำลังจะปิด						66	180				
<b>ยอดรวมทั้งหมด</b>	<b>181</b>	<b>70,203</b>	<b>192,367</b>	<b>26,365</b>	<b>66,183</b>	<b>9,045</b>	<b>27,033</b>	<b>35,344</b>	<b>93,035</b>	<b>34,859</b>	<b>99,331</b>

## 2. ธุรกิจโรงพยาบาล

ตามสารสนเทศที่แถลงต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่ประชุมคณะกรรมการ บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ได้มีมติในการประชุมครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2560 อนุมัติการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาล และศูนย์บริการสุขภาพ โดยมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจผ่านบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัทได้แก่ (1) บริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทโฮลดิ้งซึ่งถือหุ้นในกลุ่มบริษัทดำเนินการที่ประกอบธุรกิจโรงพยาบาล และ (2) บริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“บริษัท วิมุตฯ”) ซึ่งเป็นบริษัทดำเนินการประกอบธุรกิจโรงพยาบาล

เมื่อวันที่ 9 ตุลาคม 2560 ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทต่อกรมพัฒนา ธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ชื่อบริษัท ภาษาไทย : บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด ภาษาอังกฤษ : Vimut Hospital Holding Company Limited
2. ชื่อบริษัท ภาษาไทย : บริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ภาษาอังกฤษ : Vimut International Hospital Company Limited

การลงทุนในโรงพยาบาลแห่งแรกของบริษัท วิมุตฯ จะเป็นรูปแบบสถานพยาบาลแบบพิกัดคิงคิน General Hospital ขั้นตติยภูมิ (Tertiary Care) ขนาด 250 เตียง บริการรักษาพยาบาลทั้งโรคทั่วไปและโรคที่มีความซับซ้อน โดยออกแบบสอดคล้องตามมาตรฐานสากล JCI ตั้งแต่เริ่มต้น โดยมีสถานที่ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจของกรุงเทพมหานคร บนพื้นที่ขนาดประมาณ 4 ไร่ 55.60 ตารางวา ริมถนนพหลโยธินใกล้สี่แยกสะพานควาย บริษัท วิมุตฯ ประมาณการเงินลงทุนทั้งสิ้นประมาณ 4,900 ล้านบาท แบ่งเป็นค่าที่ดิน 950 ล้านบาท และค่าก่อสร้าง ค่าอุปกรณ์เครื่องมือแพทย์ และอื่นๆ อีก 3,950 ล้านบาท โดยคาดว่าจะสามารถเริ่มดำเนินการได้ภายในปี 2563

ทั้งนี้ บริษัท วิมุตฯ ได้ซื้อที่ดินดังกล่าวเสร็จสิ้น และได้รับอนุมัติรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และใบอนุญาตก่อสร้างอาคารโรงพยาบาล (39 ทวิ) จากทางราชการแล้ว

## 2.2 โครงสร้างรายได้

กลุ่มบริษัท มีรายได้ทั้งหมดมาจากธุรกิจเรียลเอสเตท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีโครงสร้างรายได้แยกตามประเภทผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

ประเภท ผลิตภัณฑ์	งบการเงินรวม					
	ปี 2558		ปี 2559		ปี 2560	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ทาวน์เฮ้าส์ (ไทย)	23,023	44.8	23,529	49.9	22,694	51.4
บ้านเดี่ยว (ไทย)	10,135	19.7	9,413	20.0	9,159	20.8
อาคารชุด (ไทย)	17,236	33.5	13,849	29.4	12,068	27.4
ต่างประเทศ	278	0.5	129	0.3	13	0.0
<b>รวม</b>	<b>50,672</b>	<b>98.5</b>	<b>46,920</b>	<b>99.5</b>	<b>43,935</b>	<b>99.6</b>
อื่นๆ <sup>(1)</sup>	568	1.1	6	0.0	0	0.0
<b>รายได้ อสังหาริมทรัพย์</b>	<b>51,240</b>	<b>99.6</b>	<b>46,926</b>	<b>99.5</b>	<b>43,935</b>	<b>99.6</b>
รายได้อื่น	198	0.4	247	0.5	178	0.4
<b>รายได้รวมทั้งหมด</b>	<b>51,438</b>	<b>100.0</b>	<b>47,173</b>	<b>100.0</b>	<b>44,113</b>	<b>100.0</b>

หมายเหตุ : (1) อื่นๆ ประกอบด้วยรายได้จากการขายที่ดินเปล่าและรายได้จากค่าก่อสร้าง

## 2.3 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.3.1 ธุรกิจสังหาริมทรัพย์

#### นโยบายการตลาด

บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) ในฐานะที่เป็นบริษัทแกนของ บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) มีการวางนโยบายและกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อส่งเสริมการจำหน่ายดังนี้

**กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์:** ในปี 2560 พุกखा ยังคงมุ่งมั่นในการพัฒนาที่อยู่อาศัยให้ตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภคทุกยุคทุกสมัย และสื่อสารกับผู้บริโภคผ่านแคมเปญ “Invisible Care” “ถึงคุณจะไม่เห็นแต่เราไม่เคยมองข้าม” เพราะพุกखा มองไกลไปมากกว่าความต้องการขั้นพื้นฐานของผู้บริโภค ใส่ใจลงไปในเรื่องเล็กๆ ที่ผู้ซื้อบ้านอาจมองไม่เห็นหรือมองข้ามไป เพื่อทำให้เกิดเป็นมาตรฐานใหม่ของการอยู่อาศัย หลายคนอาจให้ความสำคัญเรื่องรูปแบบและดีไซน์บ้าน แต่กลับลืมเรื่องสำคัญที่ควรใส่ใจที่สุด นั่นคือเรื่องของโครงสร้างบ้านที่ต้องแข็งแรง ปลอดภัย แต่พุกखा ก่อสร้างด้วยนวัตกรรม Safety Home เพื่อให้บ้านแข็งแรง ปลอดภัย ด้วยการเพิ่มความยาวเข็มหลังบ้าน ช่วยให้บ้านแข็งแรงไม่เสี่ยงต่อการทรุด พุกखा สร้างนวัตกรรม Green Home บ้านประหยัดพลังงาน ด้วยการเพิ่มช่องแสง Sky light ช่วยนำแสงธรรมชาติส่งเข้าสู่ตัวบ้าน ทำให้บ้านไม่มีมืดทึบ ลดการใช้ไฟฟ้า ประหยัดค่าไฟฟ้า และช่วยโลกของเราอีกด้วย การที่พุกखा เข้าใจการใช้ชีวิต จึงเพิ่มความสะดวกสบายด้วยนวัตกรรม Smart home ที่สามารถควบคุมการทำงานเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน และตรวจสอบความเคลื่อนไหวภายในบ้านด้วยระบบสัญญาณกันขโมยพร้อมชุดกล้อง ผ่านมือถือของทุกคนสบายใจได้แม้ไม่ได้อยู่บ้าน ผู้บริโภคปัจจุบันให้ความสำคัญเรื่องการดูแลสุขภาพ พุกखा จึงการใช้วัสดุก่อสร้าง การจัดสรรพื้นที่ส่วนกลางภายในโครงการ จนเป็นนวัตกรรม Healthy Home บ้านใส่ใจสุขภาพ ที่ช่วยระบายความร้อน ลดความชื้น ลดกลิ่นอับ พร้อมมี เส้นทางจักรยาน ลู่วิ่ง ที่ใช้งานได้จริง ทำให้การอยู่อาศัยมีคุณภาพ ยิ่งอยู่ ยิ่งสุขภาพดี

**กลยุทธ์ด้านราคา:** พุกखा ยังคงคำนึงถึงกำลังความสามารถในการซื้อของกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้ระดับต่ำถึงปานกลางซึ่งเป็นฐานหลักของประเทศไทยและเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของพุกखा ที่มีความกังวลกับความไม่มั่นใจในเสถียรภาพการเงินในการซื้อที่อยู่อาศัยของตนเอง พุกखा จึงให้ความสำคัญในการบริหารจัดการต้นทุนการก่อสร้างจากการเป็นผู้นำเทคโนโลยีและกระบวนการบริหารการก่อสร้างด้วยระบบฟริคาสท์ และ REM (Real Estate Manufacturing) สามารถกำหนดราคาขายได้ต่ำกว่าผู้ประกอบการทั่วไป ประมาณร้อยละ 10 -15 สำหรับบ้านทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยว

**กลยุทธ์ด้านโฆษณาประชาสัมพันธ์:** พุกखा ปรับความชัดเจนในวิสัยทัศน์ของแบรนด์ (Brand Vision) เพื่อก้าวไปข้างหน้า สอดรับกับธุรกิจที่ต้องเปลี่ยนแปลงไปอย่างไม่หยุดนิ่ง (Business Move) โดยเป้าหมายของแบรนด์ จากแบรนด์ที่มียอดขายอันดับ 1 ในกลุ่ม Mass Market สู่แบรนด์ที่เป็น Top of Mind ในทุกกลุ่มเป้าหมาย จากแบรนด์ที่แข็งแกร่งด้านอรรถประโยชน์ ซึ่งทำให้พุกखा ครองใจตลาดมหาชนได้อย่างต่อเนื่องนั้น ต่อยอดด้วยการเพิ่มคุณค่าทางจิตใจและอารมณ์มากขึ้น เพื่อขยายฐานการตลาดทั้งในด้านภาพลักษณ์และยอดขาย โดยการออกแบบแนวคิดหลักการสื่อสาร (Communication Design) เพราะที่พุกखा...เราไม่ได้สร้างบ้านเพื่อแค่การอยู่อาศัย แต่เราสร้างพื้นที่แรงบันดาลใจ เพื่อให้การใช้ชีวิตของทุกคนดีขึ้น และสื่อสารเรื่องการสร้างแรงบันดาลใจให้กับกลุ่มคนในบริบทที่แตกต่างกัน

(Communicate INSPIRING content certain Living Content) โดยข้อความหลักในการสื่อสาร (Key Message) คือ Live INSPIRED. A Drive for BETTER Living เติมเต็มแรงบันดาลใจ เพื่อขับเคลื่อนการใช้ชีวิตที่ดีขึ้น

จากแนวคิดดังกล่าวถูกนำมาพัฒนาเป็นภาพยนตร์โฆษณา 3 เรื่อง สื่อสารกับกลุ่มเป้าหมาย 3 กลุ่ม ที่มองคุณค่าในชีวิตแตกต่างกัน ได้แก่ กลุ่มที่มองหาความมั่นคงในชีวิต (Be Stable) กลุ่มปัจเจกบุคคล (Be Myself) และกลุ่มที่ให้ความสำคัญกับฐานะทางสังคม (Be Wealthy) โดยแคมเปญนี้ สื่อสารให้เห็นว่า บ้านสามารถเป็นสถานที่สร้างแรงบันดาลใจ และจุดประกายความฝันของผู้อยู่อาศัย ให้ได้ทำในสิ่งที่อยากทำ และสร้างความเป็นต้นแบบของการใช้ชีวิตด้วยตัวเอง (Inspirer) ทั้งนี้การนำเสนอเรื่องราวและบรรยากาศภาพยนตร์โฆษณาสะท้อนภาพลักษณ์ใหม่ (Mood&Tone) เพื่อให้บุคลิกภาพของแบรนด์พุกखा (Brand Personality) ชัดเจนและเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม

สำหรับช่องทางการสื่อสารเป็นการบูรณาการทั้ง offline และ online เพื่อให้แต่ละสื่อทำหน้าที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายทั้ง 3 กลุ่ม ทั้งการสร้างการรับรู้ (Awareness) ในวงกว้าง และสร้างความเข้าใจเนื้อหา (Understanding) ให้ตรงกับความต้องการของกลุ่ม เพื่อให้การใช้งบประมาณสื่อสารเกิดประสิทธิภาพสูงสุด รวมทั้งขยายช่องทางการสื่อสารผ่านการประชาสัมพันธ์อีกด้วย

**กลยุทธ์ด้านการจำหน่าย:** พุกखा ได้จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย 3 แคมเปญ ได้แก่ (1) “Best Buy Moment” (ลุ้นรางวัลทอง) ครั้งที่ 4 (2) “Big Luck Big Life” (สุโขทัย บิ๊ก รับสิทธิลุ้นรถยนต์ 10 คัน) และ (3) “Pruksa Wonder move” (บ้านพร้อมอยู่ ส่วนลดสูงสุด 1 ล้านบาท) เพื่อให้ผู้บริโภคได้มีโอกาสพิจารณาเลือกบ้านที่เหมาะสมกับความต้องการของตนเอง และมีโอกาสได้ลุ้นรางวัลใหญ่ ลูกค้าสามารถเข้าเยี่ยมชมเลือกซื้อผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายที่สำนักงานขายของพุกखा กว่า 160 โครงการตลอดระยะเวลาแคมเปญ จากการประเมินผลลัพธ์ทั้ง 3 แคมเปญ พบว่าสามารถกระตุ้นยอดขายและยอดโอนได้ตามเป้าหมายรวมทั้งบริหารการใช้งบประมาณได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ได้เข้าร่วมการจัดงานของสมาคมส่งเสริมการค้าปลีกต่างๆ เช่น งานมหกรรมบ้านและคอนโด ที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ ฯลฯ รวมทั้งยังมีแคมเปญการส่งเสริมการขายการมอบสิทธิพิเศษเฉพาะพนักงานบริษัทเอกชน สถาบันการเงินองค์กรภาครัฐที่ลงนามเป็นพันธมิตรกับพุกखा เพื่อขยายฐานลูกค้าและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันมากขึ้น มีช่องทางการจัดจำหน่ายอื่นๆ พุกखा ยังคัดเลือกบ้านมานำเสนอขายราคาพิเศษ “Hot deal” ผ่านเว็บไซต์พุกखा

## สภาวะตลาดและสภาพการแข่งขัน

### สรุปสภาวะตลาดที่อยู่อาศัยไทยปี 2560

ในปี 2560 เศรษฐกิจโลกฟื้นตัวต่อเนื่องส่งผลต่อภาคการส่งออกของประเทศไทยฟื้นตัว การบริโภคและการลงทุนภาคเอกชนขยายตัวต่อเนื่อง โดยเฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ ภาคการท่องเที่ยวยังคงขยายตัวดี รวมทั้งนโยบายการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่มีความคืบหน้าอย่างชัดเจน ถือเป็นแรงขับเคลื่อนหลักของเศรษฐกิจในปีที่ผ่านมา ขณะที่กำลังซื้อของครัวเรือนส่วนใหญ่ยังคงชะลอตัวและเป็นอุปสรรคต่อการจับจ่ายใช้สอย จากภาระหนี้ครัวเรือนที่สะสมเพิ่มขึ้นอยู่ในระดับสูง อีกทั้งแนวโน้มรายได้ครัวเรือนยังชะงักจากราคาสินค้าเกษตรและค่าจ้างนอกภาคเกษตรที่ยังไม่มี

แนวโน้มเพิ่มขึ้น ทำให้โดยภาพรวมในปี 2560 ตลาดที่อยู่อาศัยทั่วประเทศเติบโตขึ้นไม่มากนัก ยกเว้นตลาดกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่มีการเติบโตมากถึงร้อยละ 19

มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในประเทศไทยในปี 2560 ประมาณ 636,380 ล้านบาท โดยกรุงเทพมหานครและปริมณฑลมีส่วนแบ่งมากที่สุดร้อยละ 63 ภาคตะวันออกมีส่วนแบ่งร้อยละ 12 ภาคใต้มีส่วนแบ่งร้อยละ 8 ภาคเหนือมีส่วนแบ่งร้อยละ 7 ภาคกลางและภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีส่วนแบ่งภาคละ ร้อยละ 5

**ตารางที่ 1 : แสดงมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในประเทศไทย แบ่งตามภูมิภาค ปี 2560**

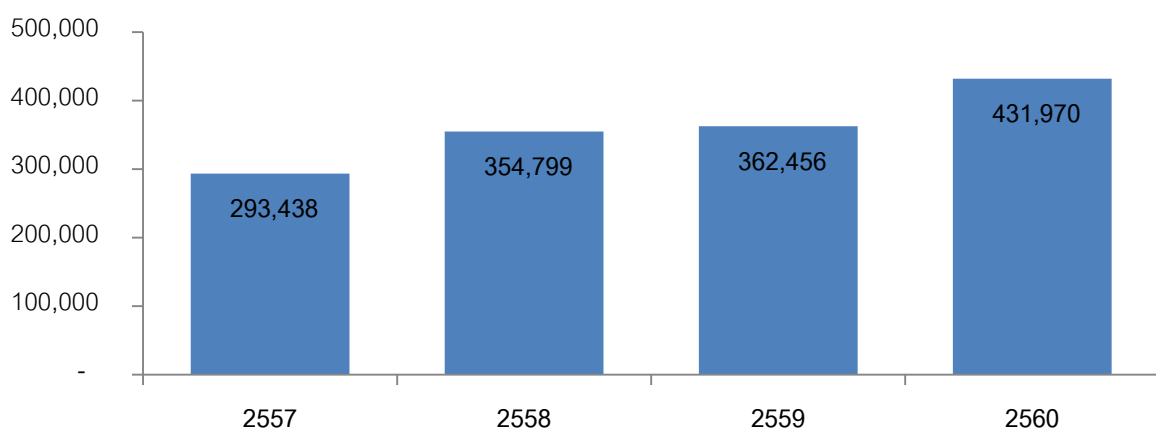
ปี	ภาคเหนือ	ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	ภาคกลาง	ภาคตะวันออก	ภาคใต้	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	ทั่วประเทศ
2560	44,940	32,074	30,886	79,527	48,411	400,542	636,380
สัดส่วนร้อยละ	7	5	5	12	8	63	100

ที่มา :วิเคราะห์โดยสายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

### สภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ปี 2560 ตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จากหนี้ครัวเรือนอยู่ในระดับที่ยังสูงอยู่ ส่งผลกระทบต่อกลุ่มลูกค้าระดับกลาง-ล่าง ทำให้ผู้ประกอบการปรับกลยุทธ์ชะลอการเปิดโครงการในระดับราคาดังกล่าว และเน้นการเปิดโครงการในระดับกลาง-บนมากขึ้น ทำรายการส่งเสริมการขายกับกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพด้านการเงินที่ดี และการขยายกลุ่มลูกค้ากลุ่มนักลงทุนต่างประเทศต่อเนื่อง ส่งผลต่อมูลค่าการซื้อขายที่อยู่อาศัยโดยรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 19 เมื่อเทียบกับปี 2560 ด้วยมูลค่า 431,970 ล้านบาท

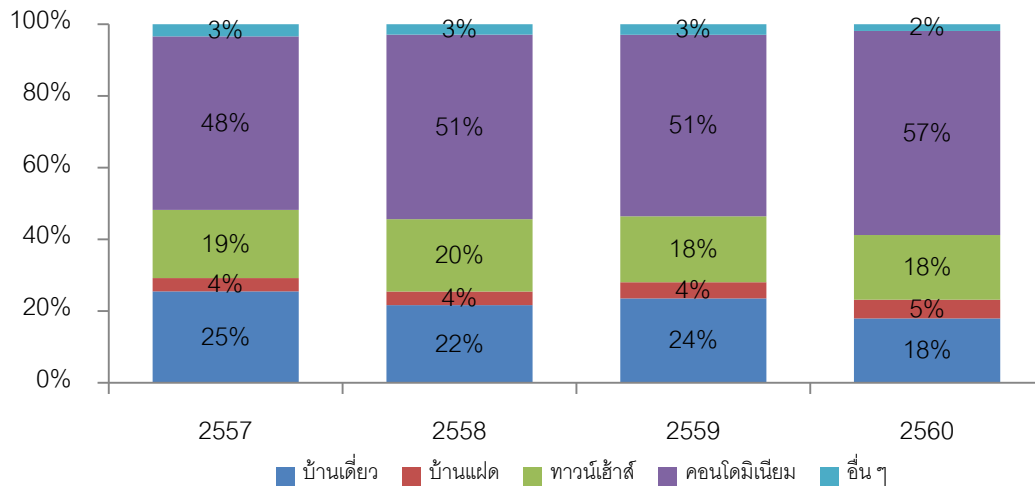
**แผนภาพที่ 1 : แสดงมูลค่าตลาดของที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2557 – 2560**



ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

ตลาดคอนโดมิเนียม และบ้านแฝดมีสัดส่วนเพิ่มขึ้น โดยเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 57 และ 5 (ตามลำดับ) สำหรับตลาดทาวน์เฮ้าส์มีสัดส่วนตลาดเท่ากับปี 2559 ที่ร้อยละ 18 และบ้านเดี่ยวมีสัดส่วนลดลงเหลือร้อยละ 18

## แผนภาพที่ 2 : สัดส่วนประเภทที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2557 – 2560

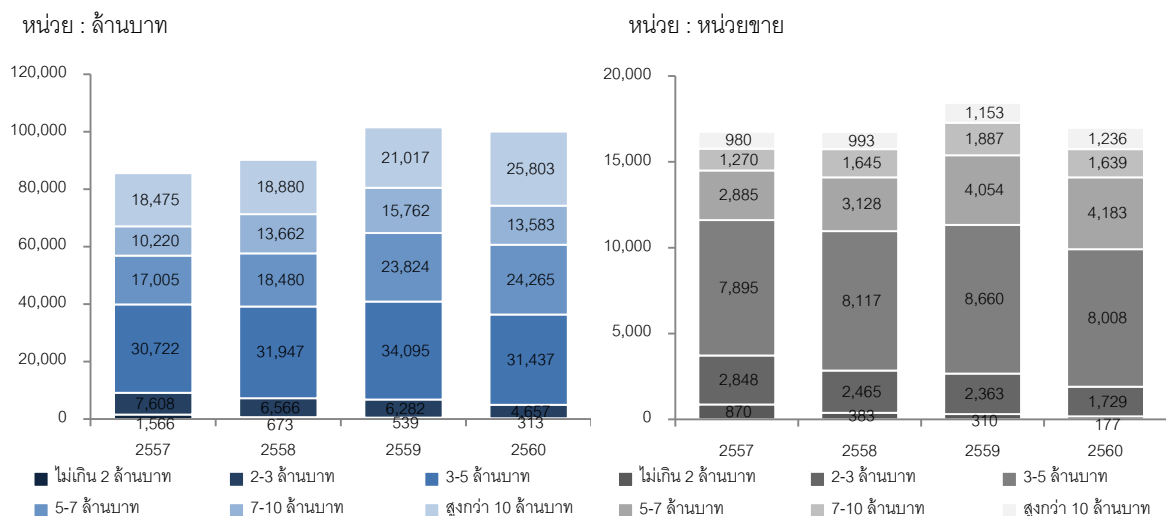


ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกखा เรียดเอสเตท จำกัด (มหาชน)

## ตลาดบ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

ตลาดบ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลปี 2560 มีมูลค่า 100,059 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 1 จากปี 2559 จากการชะลอตัวของระดับราคา 7-10 ล้านบาท และ ระดับราคาต่ำกว่า 5 ล้านบาท โดยระดับราคาต่ำกว่า 2 ล้านบาท และระดับราคา 2-3 ล้านบาท ปรับตัวลดลงสูงสุดร้อยละ 42 และ ร้อยละ 26 (ตามลำดับ) ซึ่งระดับราคา 3-5 ล้านบาท ยังคงมีสัดส่วนสูงสุดของตลาด อยู่ที่ร้อยละ 31 ของมูลค่าตลาดบ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) ทั้งหมด

## แผนภาพที่ 3-4 : มูลค่าตลาดและยอดขาย (จำนวนหน่วย) บ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) ในกรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2557 - 2560



ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกखा เรียดเอสเตท จำกัด (มหาชน)

เมื่อเปรียบเทียบราคาขายเฉลี่ยในปี 2560 ราคาขายเฉลี่ยปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 7 อยู่ที่ 5.9 ล้านบาท (ปี 2559 ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 5.5 ล้านบาท) เนื่องมาจากราคาบ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) ของโครงการเปิดใหม่ปรับตัวสูงขึ้น

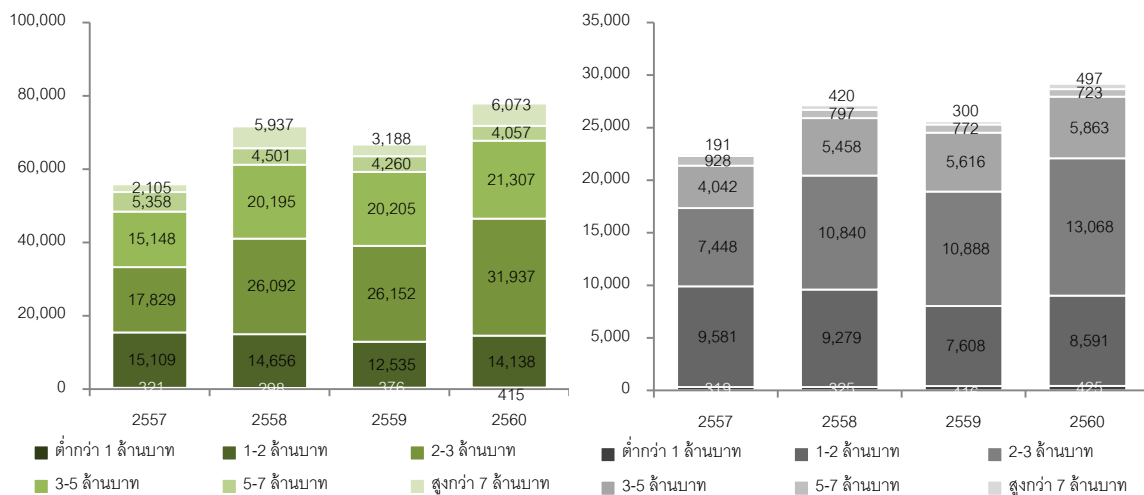
### ตลาดทาวน์เฮ้าส์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

ตลาดทาวน์เฮ้าส์ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลปี 2560 มีมูลค่า 77,927 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 17 จากปี 2559 โดยบริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน) ยังคงรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ที่ร้อยละ 23 และยังคงครองส่วนแบ่งตลาดสูงสุด เป็นผู้นำตลาดทาวน์เฮ้าส์ที่ระดับราคาไม่เกิน 5 ล้านบาท ที่มีสัดส่วนอยู่ที่ ร้อยละ 87 ของตลาดทาวน์เฮ้าส์ทั้งหมด

### แผนภาพที่ 5-6 : มูลค่าตลาดและยอดขาย (จำนวนหน่วย) ทาวน์เฮ้าส์ ในกรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2557-2560

หน่วย : ล้านบาท

หน่วย : หน่วยขาย



ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

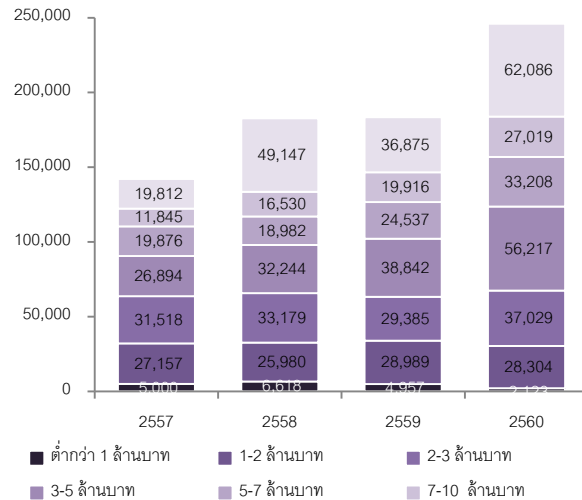
เมื่อเปรียบเทียบราคาขายเฉลี่ยในปี 2560 ราคาขายเฉลี่ยปรับตัวสูงขึ้นเล็กน้อยอยู่ที่ 2.7 ล้านบาท (ปี 2559 ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 2.6 ล้านบาท) เนื่องมาจากราคาทาวน์เฮ้าส์ของโครงการเปิดใหม่มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย

### ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

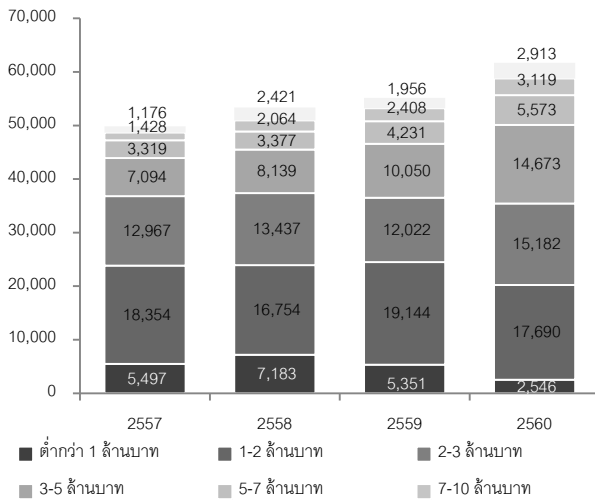
ปัญหานี้ครัวเรือน และ NPL ยังอยู่ระดับสูงต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2559 ซึ่งกระทบกับกำลังซื้อของระดับกลาง-ล่างในการขอสินเชื่อที่อยู่อาศัย ทำให้อัตราการดูดซับของโครงการเปิดใหม่ปี 2560 ในระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท เริ่มมีสัญญาณชะลอตัวลง มีความเสี่ยงเรื่องการโอนซึ่งผู้ประกอบการหลายรายเริ่มเจอปัญหาการโอนที่ต่ำกว่าเป้า ส่งผลให้ผู้ประกอบการมีการปรับกลยุทธ์โดยพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าระดับกลาง-บนมากขึ้น ในทำเลใจกลางเมือง ศูนย์กลางธุรกิจ ศูนย์กลางที่อยู่อาศัยระดับบน และบริเวณแนวรถไฟฟ้า ซึ่งเป็นย่านที่มีความต้องการมาโดยตลอด กอปรกับผู้ประกอบการมีการขยายฐานลูกค้าเป็นกลุ่มนักลงทุนชาวต่างประเทศต่อเนื่อง ส่งผลให้โดยรวมตลาดคอนโดมิเนียมเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 34 จากปี 2559 ด้วยมูลค่า 245,985 ล้านบาท

## แผนภาพที่ 7-8 : มูลค่าตลาดและยอดขาย (จำนวนหน่วย) คอนโดมิเนียม ในกรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2557-2560

หน่วย : ล้านบาท



หน่วย : หน่วยขาย



ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน)

เมื่อเปรียบเทียบราคาขายเฉลี่ยในปี 2560 ราคาขายเฉลี่ยปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 อยู่ที่ 4.0 ล้านบาท (ปี 2559 ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 3.3 ล้านบาท) เนื่องจากโครงการคอนโดมิเนียมส่วนใหญ่เปิดที่ระดับราคาสูงกว่า 3 ล้านบาท และเป็นโครงการระดับลักซ์ชูรี่จำนวนมาก

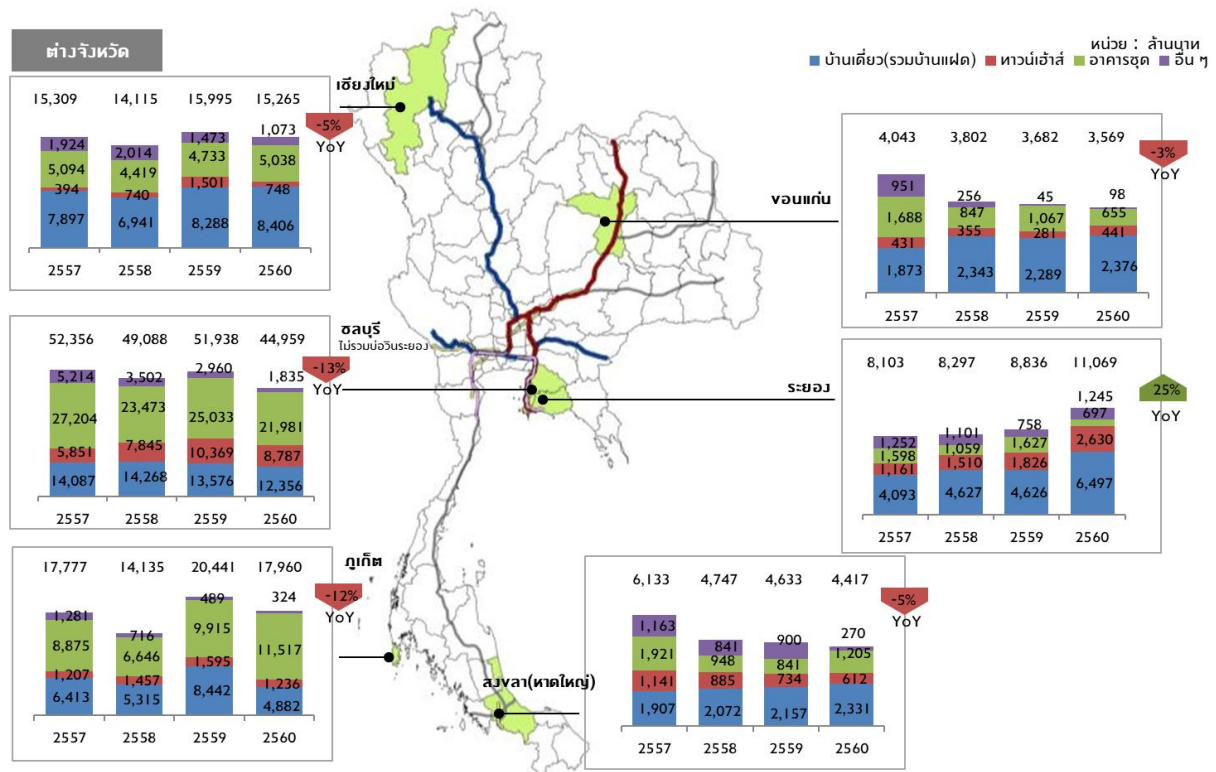
### สถานะตลาดที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัด

เนื่องจากผลกระทบภาคการเกษตรจากราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ และปัญหานี้สินครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ส่งผลให้กำลังซื้อที่อยู่อาศัยในจังหวัดหลัก 5 จังหวัดในปี 2560 ภาพรวมชะลอตัวเล็กน้อย ได้แก่ เชียงใหม่, ชลบุรี, ขอนแก่น, ภูเก็ต และ สงขลา (หาดใหญ่) แต่พบว่าตลาดคอนโดมิเนียมในกลุ่มจังหวัดภาคการท่องเที่ยว ได้แก่ ภูเก็ต, เชียงใหม่ และชลบุรี เป็นจังหวัดที่มีการเติบโตเล็กน้อย โดยเป็นการเติบโตจากกลุ่มนักท่องเที่ยวต่างประเทศเป็นหลัก

สำหรับจังหวัดระยอง จากความชัดเจนเรื่องนโยบายการพัฒนาพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะแนวราบมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 42 หรือคิดเป็นมูลค่า 2,675 ล้านบาท โดยมูลค่าตลาดที่อยู่อาศัยรวมของจังหวัดหลัก 6 จังหวัดในปี 2560 มีมูลค่ารวมกันอยู่ที่ 97,239 ล้านบาท



### แผนภาพที่ 9: แสดงมูลค่าตลาดที่อยู่อาศัยใน 6 จังหวัดหลัก ปี 2557-2560



ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน)

### แนวโน้มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ปี 2561

ตารางต่อไปนี้สรุปดัชนีชี้วัดหลักของสถานะเศรษฐกิจประเทศไทยในปี 2557-2561

ข้อมูลสำคัญของเศรษฐกิจไทย	2557	2558	2559	2560F	2561F
อัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (YoY%)	0.8	2.8	3.2	3.9	3.6-4.6
ผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ ปัจจุบัน (ล้านล้านบาท)	12.91	13.67	14.37	15.26	16.26
อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย (ร้อยละ)	1.9	-0.9	0.2	0.7	0.9-1.9
อัตราดอกเบี้ยนโยบาย (ร้อยละ)	2.00	1.50	1.50	1.50	1.50
อัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร 1 ปี เฉลี่ย 5 ธนาคารใหญ่ (ร้อยละ)	1.73	1.40	1.40	1.40	N.A.
อัตราดอกเบี้ยกู้ยืมสำหรับลูกค้าชั้นดี เฉลี่ย 5 ธนาคารใหญ่ (MLR) (ร้อยละ)	6.94	6.68	6.43	6.32	N.A.
ค่าเงินบาทเฉลี่ย (บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ)	32.48	34.29	35.29	34.00	34.0-35.0

ข้อมูลสำคัญของเศรษฐกิจไทย	2557	2558	2559	2560F	2561F
เงินสำรองระหว่างประเทศ (พันล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐ)	157.11	156.51	171.85	202.56	196.00

ที่มา: IMF, World Bank, Bloomberg, สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, ธนาคารแห่งประเทศไทย

โดยรวมเศรษฐกิจไทยในปี 2560 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.9 โดยมูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 8.6 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 3.2 และร้อยละ 2.0 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 0.7 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 10.4 ของ GDP

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2561 สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ คาดการณ์ว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.6 – 4.6 โดยมีปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญต่อเนื่องจากในปี 2560 ประกอบด้วย (1) การขยายตัวในเกณฑ์ดีของเศรษฐกิจโลก (2) แรงขับเคลื่อนจากการลงทุนภาครัฐที่มีแนวโน้มเร่งตัวขึ้นตามความคืบหน้าของโครงการลงทุนที่สำคัญและการเพิ่มขึ้นของกรอบงบประมาณด้านการลงทุน (3) การปรับตัวดีขึ้นของการลงทุนภาคเอกชน (4) แนวโน้มการขยายตัวในเกณฑ์ดีต่อเนื่องของสาขาเศรษฐกิจสำคัญๆ และ (5) การปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้นของการจ้างงานและฐานรายได้ของประชาชนในระบบเศรษฐกิจ ทั้งนี้ คาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 5.0 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 3.1 และร้อยละ 5.5 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วงร้อยละ 0.9 – 1.9 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 8.1 ของ GDP

### ปัจจัยสนับสนุนเศรษฐกิจไทยในปี 2561

1. ทิศทางเศรษฐกิจในปี 2561 จากเศรษฐกิจโลกและการส่งออกที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ภาคอุตสาหกรรมเร่งตัวขึ้นและสนับสนุนเศรษฐกิจมากขึ้น พร้อมกับความคืบหน้าการลงทุนภาครัฐในโครงการลงทุนสำคัญและกรอบงบประมาณรายจ่ายลงทุนที่เพิ่มขึ้น
2. ภาคอุตสาหกรรมส่งออกมีอัตราการใช้กำลังการผลิตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากความสนใจของต่างชาติที่จะลงทุนในโครงการระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) และจากการเข้ามุกตลาดผู้บริโภคไทยของกลุ่มธุรกิจอีคอมเมิร์ซ ที่จะนำไปสู่ความต้องการการลงทุนในด้านต่างๆ เช่น การขนส่ง การเก็บและกระจายสินค้า การเก็บและวิเคราะห์ข้อมูล เป็นต้น
3. การลงทุนภาคเอกชนได้รับปัจจัยหนุนจากนโยบายส่งเสริมการลงทุนทั้ง BOI, โครงการระเบียงเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EEC) และการร่วมลงทุนระหว่างภาครัฐและเอกชน (PPP) ตลอดจนเป็นบริษัทที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มเติบโตดี ในหมวดบริการ อาทิ การสื่อสารและโทรคมนาคม การก่อสร้างของโครงการใหญ่ และหมวดอุตสาหกรรม ได้แก่ ยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ ปิโตรเคมี
4. ภาคการท่องเที่ยวยังคงมีแนวโน้มขยายตัวในเกณฑ์ดี ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกทั้งประเทศเศรษฐกิจหลัก และประเทศสำคัญๆ ในเอเชีย และมาตรการส่งเสริมของภาครัฐ
5. คาดการณ์อัตราดอกเบี้ยนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทยยังไม่มี การปรับตัวขึ้นยังคงอยู่ที่ 1.5% ซึ่งจะช่วยกระตุ้นภาคบริโภคและภาคก่อสร้างให้ฟื้นตัวได้ดี

### ปัจจัยเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยในปี 2561

1. แนวโน้มรายได้ครัวเรือนซบเซาจากราคาสินค้าเกษตรตกต่ำ ภาคเกษตรได้รับผลกระทบหลังการยกเลิกมาตรการอุดหนุนราคาสินค้าเกษตร ประกอบกับภาวะภัยแล้งในช่วงที่ผ่านมาทำให้ผลผลิตได้น้อยกว่าที่คาด กระทบรายได้และทำให้ภาระหนี้ของเกษตรกรเพิ่มสูงขึ้น คาดว่าราคาสินค้าเกษตรจะทรงตัวในระดับต่ำ
2. หนี้ภาคครัวเรือนยังคงอยู่ในระดับสูงซึ่งจะเป็นข้อจำกัดในการก่อหนี้ใหม่ และสถาบันการเงินยังคงมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อ ซึ่งจะส่งผลต่อการเข้าถึงสินเชื่อที่อยู่อาศัยของประชาชน
3. การปรับขึ้นอัตราค่าแรงขั้นต่ำ ส่งผลกระทบต่อต้นทุนค่าแรงเพิ่มขึ้น 2.6% ทำให้ภาคธุรกิจและภาคอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานโดยตรงแบกรับต้นทุนที่สูงขึ้น เช่น ธุรกิจก่อสร้าง, ธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง, ธุรกิจสิ่งทอ และภาคเกษตรกรรม เป็นต้น

#### **แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยปี 2561**

จากการพิจารณาปัจจัยสนับสนุนตลาดที่อยู่อาศัยที่คาดการณ์แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2561 มีดังนี้

- 1) โครงการลงทุนด้านการคมนาคม 44 โครงการ มูลค่าลงทุนประมาณ 1.9 ล้านล้านบาท ส่งผลให้การลงทุนภาครัฐยังคงมีแนวโน้มขยายตัวโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมต่อเนื่อง อาทิ โครงการรถไฟฟ้าทางคู่ รถไฟฟ้าในเขตเมือง และทางหลวงพิเศษเชื่อมหัวเมืองใหญ่
- 2) โครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานในระยะเบี่ยงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) วงเงิน 1 ล้านล้านบาท และมีแผนการประกาศใช้ พ.ร.บ. ระยะเบี่ยงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกภายในไตรมาส 1 ปี 2561 ช่วยเพิ่มความเชื่อมั่นแก่นักลงทุนที่จะเข้ามาลงทุนในพื้นที่
- 3) กระทรวงการคลังคาดการณ์อัตราการเติบโตของ GDP ร้อยละ 3.8 และอัตราเงินเฟ้อทั่วไปปรับเพิ่มขึ้นประมาณ 1.4
- 4) ภาคการท่องเที่ยวยังคงมีแนวโน้มขยายตัวในเกณฑ์ดี ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกทั้งประเทศเศรษฐกิจหลักและประเทศสำคัญๆ ในเอเชีย และมาตรการส่งเสริมของภาครัฐ
- 5) การลงทุนภาคเอกชนและการส่งออกมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง จากปัจจัยดังกล่าวสะท้อนถึงสัญญาณที่ดีของการขยายตัวของเศรษฐกิจของประเทศ

ขณะที่ ความท้าทายของภาคอสังหาริมทรัพย์ คือ ปัจจัยด้านระดับหนี้สินครัวเรือน และ ระดับสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non-Performing Loan : NPL) อยู่ในระดับสูง ส่งผลให้สถาบันการเงินมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย จึงคาดการณ์ แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯและปริมณฑล ในปี 2561 ขยายตัวร้อยละ 10 มีมูลค่าตลาดประมาณ 474,000 ล้านบาท โดยราคาขายเฉลี่ยที่อยู่อาศัยแนวราบปรับสูงขึ้น ผันแปรตามต้นทุนค่าที่ดิน, ค่าก่อสร้าง และค่าแรงงานที่ปรับเพิ่มขึ้น ขณะที่ตลาดคอนโดมิเนียมยังคงสัดส่วนตลาดฯ สูงสุดร้อยละ 55-60 และ ตลาดที่อยู่อาศัยต่างจังหวัดที่เป็นจังหวัดหลักคาดว่าจะตลาดจะทรงตัวเท่ากับปี 2560 ยกเว้นจังหวัดหลักในด้านภาคการท่องเที่ยวและภาคอุตสาหกรรมคาดว่าจะยังมีการขยายตัวต่อเนื่องปี 2561

### 2.3.2 ธุรกิจโรงพยาบาล

ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในประเทศไทยมีโอกาสในการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการขยับตัวของเศรษฐกิจฐานของประชากร โลกาภิวัตน์ และการที่จำนวนเตียงผู้ป่วยต่อประชากรยังคงน้อยเมื่อเทียบกับค่ากลางและค่ามาตรฐานของประเทศที่พัฒนาแล้ว นอกจากนี้ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในประเทศไทยยังมีปัจจัยสนับสนุนพิเศษ เช่น บุคลากรทางการแพทย์ และ โรงเรียนแพทย์ที่มีคุณภาพและศักยภาพสูง เป็นที่ยอมรับในระดับนานาชาติ รวมถึง ค่าบริการรักษาพยาบาลที่เหมาะสมยังไม่สูงเกินไปเมื่อเทียบกับต่างประเทศ เป็นต้น สำหรับกลุ่มเป้าหมายหลักในการสร้างโรงพยาบาลแห่งแรกของกลุ่มบริษัท โดยบริษัท วิมุตย เลือกเน้นกลุ่มที่มีศักยภาพ และ เป็นกลุ่มลูกค้าที่บริษัท มีความชำนาญจากประสบการณ์ในธุรกิจสังหาริมทรัพย์ คือ ลูกค้าระดับกลาง (Middle Income) ซึ่งเป็นกลุ่มประชากรที่มีขนาดใหญ่ ไม่จำเป็นต้องพึ่งพาระบบสาธารณสุขขั้นมูลฐานของภาครัฐ ที่มีปัญหาขาดแคลนทั้งปริมาณและคุณภาพ ระยะเวลารอคอยรักษาโรคยาวนาน ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าระดับกลางมีกำลังซื้อพอประมาณ ให้ความสำคัญกับความสะดวกสบาย การบริการที่ดีมีประสิทธิภาพ โดยไม่จำเป็นต้องหรูหราเกินไป

เนื่องจากพื้นที่โดยรอบโครงการ มีโรงพยาบาลทั้งภาครัฐและภาคเอกชนขนาดใหญ่อยู่หลายแห่ง ซึ่งเป็นทั้งข้อดีและข้อเสีย นั่นคือ บุคลากรทางการแพทย์ ซึ่งเป็นปัจจัยหลักของความสำเร็จ จากโรงพยาบาลต่างๆ สามารถหมุนเวียนมาที่โครงการฯ ได้ง่าย แต่โครงการ จำเป็นต้องใช้กลยุทธ์ที่หลากหลายและเหมาะสมในการรักษาบุคลากรทางการแพทย์เหล่านั้นให้อยู่กับโครงการ ให้ได้ เช่น ผลประโยชน์ตอบแทน การลงทุนในเครื่องมือแพทย์ที่ใหม่และทันสมัย ระบบสารสนเทศที่ดี เหมาะสม และทันสมัย เป็นต้น

## 2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ (ทุกผลิตภัณฑ์)

### 2.4.1 ธุรกิจสังหาริมทรัพย์

#### การจัดซื้อที่ดิน

บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) มีความสนใจที่จะดำเนินการก่อสร้างและพัฒนาที่ดินบริเวณใด พุกखा จะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยสำรวจสภาพการณ์ของตลาดและสภาวะการแข่งขันตลอดจนความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายที่จะดำเนินโครงการหลังจากนั้น พุกखा จึงจะดำเนินการเจรจาซื้อที่ดินโดยดำเนินการซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินหรือนายหน้าขายที่ดินโดยตรงเพื่อดำเนินการพัฒนาต่อไปซึ่ง พุกखा จะเปรียบเทียบราคาที่ดินกับราคาประเมินหรือราคาตลาดเพื่อให้แน่ใจว่าที่ดินที่ซื้อจะมีราคาที่ไม่แพงเกินไป

#### วัสดุก่อสร้าง

เนื่องจากพุกखा เป็นผู้บริหารจัดการงานก่อสร้างโครงการต่างๆ ด้วยตัวเอง พุกखा จึงเป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างเองโดยหลังจากที่ฝ่ายจัดซื้อได้รับรายละเอียดของวัสดุก่อสร้างที่ต้องการใช้ในโครงการต่างๆ แล้วโดยส่วนใหญ่ฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการติดต่อกับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างแต่ละแห่งโดยตรงเพื่อตรวจสอบราคาของวัสดุก่อสร้างที่จะซื้อ โดยปกติพุกखा จะได้ส่วนลดค่อนข้างสูงเนื่องจากซื้อวัสดุก่อสร้างในปริมาณที่มากเมื่อสามารถตกลงปริมาณของวัสดุก่อสร้างและราคากับผู้ผลิตได้แล้ว พุกखा จะส่งซื้อวัสดุก่อสร้างผ่านตัวแทนของผู้ผลิตเพื่อดำเนินการส่งวัสดุก่อสร้างไปยังโครงการต่างๆ โดยตรงซึ่งพุกखा จะมีระยะเวลาการจ่ายค่าวัสดุก่อสร้าง (Credit Term) อยู่ในช่วงเวลา

ระหว่าง 30-60 วันนอกจากนี้นับตั้งแต่ปี 2549 พุกखा ได้ลดความเสี่ยงด้านวัสดุก่อสร้างโดยเริ่มดำเนินการเปลี่ยนแปลงการจัดซื้อวัสดุหลักในการก่อสร้างเช่น ปูนซีเมนต์ เหล็ก กระเบื้อง สายไฟ ฯลฯ โดยเป็นการประมูลและตกลงราคาในระยะยาวเช่น 1 ปี หรือ 3-6 เดือน ซึ่งทำให้ พุกखा ลดความเสี่ยงในเรื่องของความผันผวนในราคาและการที่ พุกखा มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างจึงสามารถสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างได้ตามปริมาณที่ต้องการและไม่เคยมีปัญหาการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างแต่อย่างใดทั้งนี้ พุกखा มิได้พึ่งพาผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษรวมทั้ง พุกखा ได้สร้างระบบการวางแผนความต้องการในการใช้งานของวัสดุหลักที่สำคัญทุกประเภทที่สอดคล้องกับแผนการขยายธุรกิจเพื่อให้มั่นใจว่า พุกखा จะมีวัสดุเพียงพอต่อการใช้งานอย่างต่อเนื่องและเพื่อวางแผนการสรรหาผู้ค้าวัสดุทั้งรายหลักและรายรองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ พุกखा ได้พัฒนากระบวนการสรรหาและประเมินผู้ค้าเพื่อให้เกิดความโปร่งใสและได้ผู้ค้าที่มีศักยภาพรองรับงาน และได้นำระบบ e-Auction เข้ามาใช้เพื่อให้เกิดการเสนอราคาที่ยุติธรรมต่อผู้ค้าและเพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมอีกด้วย

### ผู้รับเหมาก่อสร้าง

พุกखा เป็นหนึ่งในการดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพียงไม่กี่รายที่สามารถบริหารจัดการงานก่อสร้างได้ด้วยตัวเองโดยในการดำเนินโครงการ พุกखा จะเป็นผู้กำหนดรูปแบบโครงการและรายละเอียดการออกแบบส่วนการดำเนินการก่อสร้างโครงการ พุกखा จะบริหารจัดการงานก่อสร้างเองโดยจะแบ่งงานออกเป็นส่วนๆ เช่น งานฐาน รากงานปูน งานติดตั้งชิ้นส่วนอาคาร งานปูพื้นกระเบื้องและงานหลังคา เป็นต้น โดย พุกखा จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อรับผิดชอบงานดังกล่าวและจะควบคุมการก่อสร้างเองโดยการจัดส่งเจ้าหน้าที่ของพุกखा อันได้แก่วิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foremen) เข้าไปตรวจสอบให้เป็นไปตามรูปแบบและมาตรฐานที่กำหนด ทั้งนี้ พุกखा จะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างเองซึ่งทำให้ พุกखा สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### เทคโนโลยีการผลิต

พุกखा ได้ใช้เทคโนโลยีในการก่อสร้างเพื่อช่วยในการก่อสร้างบ้าน ซึ่งในส่วนของการทวน้ำเข้าสู่มีการใช้โครงสร้างเป็น 2 ระบบ คือ 1. ผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ด้วยเทคโนโลยีแบบอุโมงค์ หรือ Tunnel Technology 2. ระบบแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) หรือ Precast Technology เพื่อใช้ในการก่อสร้างบ้านทวน้ำเข้าสู่สองชั้น สำหรับบ้านเดี่ยวใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) หรือ Precast Technology คือ การนำวิธีการก่อสร้างระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปมาใช้ ส่วนโครงการอาคารชุดขนาดใหญ่และขนาดเล็ก พุกखा ได้มีการนำระบบพรีคาสท์ที่เป็นจุดแข็งของ พุกखा มาใช้สำหรับการก่อสร้างทั้งโครงการ (Full Precast) ซึ่งนอกจากชิ้นงานที่ผลิตจากโรงงานที่ทันสมัยและได้คุณภาพทั้งความสวยงามและความแข็งแรงแล้วนั้น ยังสามารถช่วยให้กระบวนการก่อสร้างเป็นไปได้อย่างแม่นยำ รวดเร็ว และลดข้อผิดพลาดที่เกิดจากการทำงานในช่วงของการก่อสร้างอันเนื่องมาจากฝีมือแรงงาน ตลอดจนช่วยบรรเทาปัญหาการขาดแคลนแรงงานฝีมือในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย

ในปี 2557 พุกखा ได้นำนวัตกรรมห้องน้ำสำเร็จรูปมาใช้งานในกระบวนการก่อสร้าง โดยเฉพาะการก่อสร้างอาคารชุด แบบ Low Rise โดยเริ่มต้นใช้ในโครงการ “พลัม” ซึ่งการใช้ห้องน้ำสำเร็จรูปนี้จะช่วยลดระยะเวลาและขั้นตอนต่างๆ ที่ยุ่งยากในการก่อสร้างห้องน้ำในอาคารชุดโดยเฉพาะอย่างยิ่งจะทำให้คุณภาพดีขึ้น ด้วยรูปแบบที่สวยงามและมีคุณค่าในสายตาลูกค้า สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้สูงสุด

ในปี 2558 พุกखा ทำการศึกษาและพัฒนานวัตกรรมห้องน้ำสำเร็จรูปสำหรับทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยวโดยจ้างที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศมาร่วมทดสอบและออกแบบโรงงานผลิตห้องน้ำสำเร็จรูปที่มีขั้นตอนการผลิตด้วยระบบอัตโนมัติ ซึ่งการผลิตห้องน้ำสำเร็จรูปจากโรงงานนำไปติดตั้งที่งานนั้นสามารถควบคุมคุณภาพ ต้นทุน และรูปแบบที่สวยงามของห้องน้ำในบ้านทุกหลัง เพื่อส่งมอบบ้านที่มีคุณภาพสูงสุดให้กับลูกค้า

ในปี 2559 พุกखा ได้มีการนำระบบ Fully Precast และห้องน้ำสำเร็จรูปมาใช้กับการก่อสร้างอาคารชุด แบบ High rise โดยเริ่มต้นใช้ในโครงการ Plum Condo Central Station ความสูง 38 ชั้น ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาการก่อสร้างได้เป็นอย่างมาก รวมถึงจะได้สินค้าที่มีความแข็งแรง รูปแบบที่สวยงามและคุณภาพดีมีคุณค่า สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าสูงสุด

ในปี 2560 พุกखा ได้มีการขยายการนำระบบ Fully Precast มาใช้ในการก่อสร้างแนวราบ ในกลุ่มธุรกิจทาวน์เฮ้าส์ ในโครงการใหม่ทุกโครงการ และกลุ่มธุรกิจบ้านเดี่ยว ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาการก่อสร้างได้เป็นอย่างมาก รวมถึงจะได้สินค้าที่มีความแข็งแรง รูปแบบที่สวยงามและคุณภาพดีมีคุณค่า สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าสูงสุด

ด้วยเทคโนโลยีการผลิตและการพัฒนากระบวนการก่อสร้างตามที่กล่าวข้างต้น ทำให้พุกखा สามารถปรับรอบการดำเนินธุรกิจ (ตั้งแต่วันจองจนถึงวันโอน) ให้เร็วขึ้นได้อย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2556 ถึงปี 2560 พุกखा มีรอบการดำเนินธุรกิจตั้งแต่วันจองจนถึงวันโอนดังนี้

หน่วย: วัน	2556	2557	2558	2559	2560
ทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยว	146	87	79	77	73
คอนโดมิเนียม	780	817	739	631	619

### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างที่อยู่อาศัยและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของโครงการจะอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติและแนวทางในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม ซึ่งออกโดยอาศัยอำนาจพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ. 2535 โดยภายใต้ประกาศดังกล่าวได้กำหนดให้บริษัทที่มีการจัดสรรที่ดินเพื่ออยู่อาศัยหรือเพื่อประกอบการพาณิชย์ในขนาดที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ 500 แปลงขึ้นไป หรือเนื้อที่เกินกว่า 100 ไร่ จะต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตจัดสรรที่ดินตามกฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดิน และก่อนเริ่มการก่อสร้างจะต้องยื่นรายงานดังกล่าวต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและ



สิ่งแวดล้อม ซึ่งในส่วนนี้ พุกखा ได้จัดเตรียมรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA Report) เพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายแล้ว โดยรายงานดังกล่าวได้จัดทำโดยบุคคลผู้เชี่ยวชาญภายนอก

นอกจากนี้ ในการก่อสร้างที่อยู่อาศัยโดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการบ้านเดี่ยว อาจมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยสิ่งที่สำคัญ ได้แก่ ระบบบำบัดน้ำเสีย พุกखा ได้จัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียสำหรับบ้านแต่ละหลัง และระบบบำบัดน้ำเสียส่วนกลาง เพื่อมิให้ส่งผลกระทบต่อแหล่งน้ำสาธารณะ

โครงการคอนโดมิเนียมของบริษัท ทุกโครงการ มีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA Report) โดยบุคคลผู้เชี่ยวชาญภายนอก และยื่นรายงานดังกล่าวต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมก่อนเริ่มการก่อสร้าง ซึ่งผู้เชี่ยวชาญด้านสิ่งแวดล้อมจะทำการรวบรวมข้อมูลต่างๆ ทำประชาพิจารณ์ ทำการวิเคราะห์ผลกระทบอันเนื่องมาจากโครงการตั้งแต่ช่วงก่อสร้างและเปิดใช้อาคาร กำหนดมาตรการควบคุมสิ่งแวดล้อมให้เป็นไปตามกฎหมายของสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม และผู้ชำนาญการพิเศษจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง

ในส่วนของโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป (Precast Concrete Factory) จะอยู่ภายใต้การควบคุมของพระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. 2535 โดยพุกखा ได้มีการกำหนดมาตรฐานและวิธีการควบคุมการปล่อยของเสีย มลพิษหรือสิ่งใดๆ ที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมซึ่งเกิดขึ้นจากการประกอบกิจการโรงงานดังกล่าว ซึ่ง พุกखा ได้มีการกำหนดมาตรการควบคุมในเรื่องผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจว่า พุกखा ดำเนินการด้วยความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม

พุกखा มีมาตรการควบคุมมลพิษ 3 ประเภทคือ (ก) น้ำเสียจากกระบวนการผลิตคอนกรีตจะถูกควบคุมให้ไหลไปที่บ่อตกตะกอนจากนั้นจะคัดแยกหินและทรายนำกลับไปใช้ ส่วนน้ำก็นำกลับไปใช้ผลิต ไม่มีการปล่อยน้ำเสียสู่ชุมชนหรือที่สาธารณะ(ข) การควบคุมมลพิษทางอากาศได้มีการพ่นสเปรย์พ่นน้ำที่บริเวณโรงผสมคอนกรีตทั้งขณะเทหินทรายเข้ากองสต็อกตลอดจนสเปรย์น้ำขณะชักล้างหิน ทราย เพื่อเข้าสู่กระบวนการผสมคอนกรีตเพื่อมิให้เกิดฝุ่นรบกวนชุมชนข้างเคียงและในโรงงาน นอกจากนี้ในกระบวนการการผลิตยังได้ติดตั้งเครื่องดูดฝุ่นตลอดจนมีเครื่องขั้ทำความสะอาดพื้นเพื่อลดฝุ่นตกค้างในอาคารสำหรับพื้นที่ถนนภายในบริเวณโรงงานทั้งหมดได้มีการฉีดพรมน้ำก่อนทำการกวาดถนนเพื่อป้องกันการฟุ้งกระจายของฝุ่น (ค) การควบคุมมลพิษทางเสียง จากการผลิตส่วนใหญ่เกิดจากการใช้เครื่องอัดคอนกรีต โดยในปี 2551 พุกखा ได้ติดตั้งแผ่นขั้เสียง (Noise Barrier) เพื่อดูดซับเสียงที่เกิดขึ้นจากการผลิตและต่อมาได้มีการสั่งซื้อเครื่องอัดคอนกรีตแบบใหม่โดยใช้ระบบเขย่า (Shaking System) แทนระบบเดิมที่เป็นระบบสั่น (Vibrating system) ซึ่งสามารถลดความเข้มข้นของเสียงลงได้อย่างมาก นอกจากนี้ พุกखा ยังได้มีการตรวจวัดระดับความดังของเสียงทั้งภายในบริเวณโรงงานและชุมชนข้างเคียงทุกปี

ในปี 2557 ได้ก่อสร้างโรงงานพุกखाพีริคาสท์ นวนคร ซึ่งเป็น Green Factory (Precast concrete Factory) แห่งแรกของไทยได้นำระบบการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมาดำเนินงานประกอบไปด้วย (ก) ระบบการบริหารจัดการน้ำทิ้งของ Batching Plant และน้ำที่ใช้ล้างในกระบวนการผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กรวมถึงเศษคอนกรีตสดจะมีค่า

ความเป็นต่างสูงทำให้เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม พุกखा จึงทำบ่อตกตะกอนและนำเครื่อง Recycling concrete มาใช้เพื่อนำน้ำที่ผ่านกระบวนการตกตะกอนแล้วกลับไปใช้หมุนเวียนในกระบวนการผลิตคอนกรีตอีกครั้งในส่วนของหินและทรายที่ถูกแยกออกมาก็สามารถนำกลับไปใช้เป็นส่วนผสมของคอนกรีตอีกครั้งทำให้ไม่มีเศษวัสดุเหลือทิ้งจากการผลิต (ข) ระบบป้องกันและกำจัดฝุ่นมีการติดตั้งเครื่องดักฝุ่น (Dust Collector), เครื่องทำความสะอาดแบบข้างพร้อมระบบดูดฝุ่น (Shuttering cleaner with dust collect) เครื่องทำความสะอาด pallet พร้อมระบบดูดฝุ่น (Cleaning pallet with dust collector) และเลือกใช้ Batching plant ระบบปิด (Tower plant) โดยมี Conveyor ลำเลียงหินทรายซีเมนต์ในระบบปิดเพื่อป้องกันการฟุ้งกระจายของฝุ่นจากหิน ทราย และฝุ่นผงคอนกรีตที่อาจเกิดขึ้นจากกระบวนการผลิต (ค) การป้องกันและลดผลกระทบด้านเสียงในโรงงานโดยใช้ระบบ Shaking System แทนระบบ Compacting System (เครื่องเขย่าคอนกรีต) ทำให้ไม่เกิดมลพิษทางเสียงในโรงงาน

ในปี 2558 โรงงาน พุกखाพรีคาสท์ได้รับการรับรอง Green Industrial (GI) ระดับ2จากกระทรวงอุตสาหกรรม ทั้งโรงงานที่ลำลูกกาและนวนครพร้อมทั้งได้เริ่มมีการนำระบบ Solar Cell มาใช้กับระบบแสงสว่างและระบบสูบน้ำเพื่อทำการ Reused น้ำสำหรับรดน้ำต้นไม้ดูแลสวนในพื้นที่โรงงานเพื่อลดการใช้ทรัพยากรไฟฟ้าและใช้ทรัพยากรน้ำอย่างคุ้มค่า

ในปี 2559 โรงงานพุกखाพรีคาสท์ ลำลูกกา ได้นำระบบการบริหารจัดการน้ำทิ้งของ Batching Plant และน้ำที่ใช้ล้างในกระบวนการผลิตขึ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็ก รวมถึงเศษคอนกรีตสด พุกखा จึงทำบ่อตกตะกอนและนำเครื่อง Recycling concrete มาใช้เพื่อนำน้ำที่ผ่านกระบวนการตกตะกอนแล้วกลับไปใช้หมุนเวียนในกระบวนการผลิตคอนกรีตอีกครั้งในส่วนของหินและทรายที่ถูกแยกออกมาก็สามารถนำกลับไปใช้เป็นส่วนผสมของคอนกรีตอีกครั้งทำให้ไม่มีเศษวัสดุเหลือทิ้งจากการผลิตโดยลงทุนก่อสร้างทั้งหมดประมาณ 20 ล้านบาทซึ่งก่อสร้างแล้วเสร็จในเดือนธันวาคม 2559

ในปี 2560 โรงงาน พุกखाพรีคาสท์ได้รับการรับรอง Green Industrial (GI) ระดับ3จากกระทรวงอุตสาหกรรม ทั้งโรงงานที่ลำลูกกาและนวนครซึ่งทั้ง 2 โรงงานได้ดำเนินการผลิตภายใต้การบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างเป็นระบบ มีการติดตามประเมินผล และทบทวน เพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง พร้อมกันนี้ ทางพุกखा ยังได้จัดทำระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Cell) สำหรับระบบบำบัดน้ำเสียของโครงการและสำนักงานนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นการใช้พลังงานสะอาดจากธรรมชาติโดยใช้พลังงานแสงอาทิตย์มาทดแทนพลังงานไฟฟ้ารูปแบบเดิม สามารถลดการใช้พลังงานไฟฟ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ พุกखा ได้มีนโยบายที่จะนำโครงการดังกล่าวมาใช้ในโครงการใหม่ทุกโครงการ

#### 2.4.2 ธุรกิจโรงพยาบาล

รูปแบบของโรงพยาบาล สถานพยาบาลแบบพักค้างคืน General Hospital ขึ้นตติยภูมิ (Tertiary Care) ขนาด 250 เตียง บริการรักษาพยาบาลทั้งโรคทั่วไปและโรคที่มีความซับซ้อน โดยออกแบบสอดคล้องตามมาตรฐานสากล JCI ตั้งแต่เริ่มต้น โดยมีสถานที่ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจของกรุงเทพมหานครบนพื้นที่ขนาดประมาณ 4 ไร่ 55.60 ตารางวา ริมถนนพหลโยธินใกล้สี่แยกสะพานควาย



ทั้งนี้ บริษัท วิมุตฯ ได้ซื้อที่ดินดังกล่าวเสร็จสิ้น และได้รับอนุมัติรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และใบอนุญาตก่อสร้างอาคารโรงพยาบาล (39 ทวิ) จากทางราชการแล้ว

## 2.5 การบริหารการผลิต

- วัตถุดิบที่ใช้ส่วนใหญ่ คือ ปูนซีเมนต์ หิน เหล็ก ซึ่งหาซื้อได้จากผู้ผลิตและจำหน่ายในประเทศทั่วไป ตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา พุกखा ได้ใช้กลยุทธ์คัดเลือกผู้ขายวัสดุก่อสร้างหลักโดยวิธีจัดประกวดราคายปี หรือ อาจสั้นกว่าตามความเหมาะสม เพื่อให้พุกखा มีต้นทุนค่าก่อสร้างที่คงที่ได้ตลอดทั้งปี
- ส่วนผู้รับเหมาแรงงานมีจำนวนอยู่ในระบบของพุกखा ประมาณ 2,500 ราย
- พุกखा ได้พัฒนาความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาในงานสำคัญ ซึ่งเป็นที่ต้องการในตลาด เช่น งานถมดิน งานเสาเข็ม งานรับเหมาก่อสร้างอาคาร ให้เป็นคู่ค้าพันธมิตร เพื่อรองรับการขยายตัวของพุกखा ตามแผนในอนาคต

### 2.5.1 การบริหารจัดการงานก่อสร้าง (Construction Management) – บ้านทาวน์เฮ้าส์

ในการบริหารจัดการงานก่อสร้างพุกखा ได้แบ่งการบริหารออกเป็น 2 ฝ่าย ได้แก่

- ฝ่ายบริหารงานก่อสร้าง ซึ่งจะทำหน้าที่ดูแลและดำเนินการก่อสร้างโครงการก่อสร้างทุกโครงการให้เป็นไปตามแผนและรูปแบบที่กำหนด นอกจากนี้ยังทำหน้าที่ดูแลค่าใช้จ่ายต่างๆ ให้อยู่ในงบประมาณที่กำหนด รวมทั้งติดต่อประสานงานกับฝ่ายงบประมาณของพุกखा
- ฝ่ายควบคุมคุณภาพ (Quality Assurance) ซึ่งจะทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพของบ้านแต่ละหลังที่สร้างเพื่อให้ได้มาตรฐานตามที่กำหนด

นอกจากนี้ พุกखा ยังมีฝ่ายงานสนับสนุนกลางในการบริหารจัดการงานก่อสร้าง ซึ่งทำหน้าที่สนับสนุนทั้งในส่วนของบ้านทาวน์เฮ้าส์ และบ้านเดี่ยว โดยฝ่ายสนับสนุนดังกล่าวได้แก่

- ฝ่ายสรรหาผู้รับเหมาซึ่งจะทำหน้าที่หาผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน และแรงงานเพื่อช่วยในการก่อสร้างตามจำนวนที่ต้องใช้ในแต่ละโครงการ
- ฝ่ายจัดซื้อซึ่งจะทำหน้าที่จัดซื้อวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างเพื่อสนับสนุนให้การบริหารจัดการงานก่อสร้างเป็นไปอย่างคล่องตัวและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ในปี 2556 พุกखा ได้มีการปรับโครงสร้างการบริหารจัดการภายใน โดยโอนย้ายฝ่ายสนับสนุนดังต่อไปนี้ไปอยู่ภายใต้การบริหารของแต่ละหน่วยธุรกิจ
- ฝ่ายวิจัยและพัฒนาซึ่งจะทำหน้าที่ในการนำเทคโนโลยีที่เหมาะสมมาปรับใช้ในการออกแบบและการก่อสร้าง
- ฝ่ายวิศวกรรมซึ่งจะทำหน้าที่ออกแบบและแก้ปัญหาทางเทคนิค
- ฝ่ายพัฒนาโครงการซึ่งจะทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานและร่วมพัฒนาการออกแบบที่อยู่อาศัยในโครงการต่าง ๆ

**การออกแบบบ้าน** ในการออกแบบบ้านในแต่ละโครงการ ฝ่ายการตลาดและการขายจะประสานงานกับฝ่ายพัฒนาโครงการเพื่อกำหนดแนวทาง ลักษณะและรูปแบบ (Conceptual Design) ของบ้านที่ต้องการจะสร้างในแต่ละโครงการ รวมถึงงบประมาณและเทคนิคในการสร้างบ้าน หลังจากนั้นฝ่ายพัฒนาโครงการจะมอบหมายให้สถาปนิกออกแบบโครงสร้างตามแนวทาง ลักษณะและรูปแบบดังกล่าว เมื่อฝ่ายพัฒนาโครงการเห็นว่าแบบโครงสร้างที่ออกแบบโดยสถาปนิกมีความเหมาะสมแล้ว สถาปนิกจะดำเนินการออกแบบในส่วนที่เป็นรายละเอียด (Detailed Design) เพื่อให้แบบบ้านมีความสมบูรณ์ก่อนที่พุกखा จะเริ่มดำเนินการก่อสร้าง

ในการก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์ พุกखा จะแบ่งงานก่อสร้างออกเป็นสายการผลิต (Production Line) แต่ละสายการผลิตจะสามารถก่อสร้างบ้านทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้นได้ประมาณ 21 หลังต่อเดือน โดยในโครงการหนึ่งๆ อาจมีสายการผลิตมากกว่าหนึ่งสายการผลิต ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับขนาดโครงการ พุกखा จะส่งพนักงานของพุกखा เข้าทำการดูแลควบคุมงานก่อสร้างซึ่งจะมีประมาณ 10 คนต่อสายการผลิต ประกอบด้วย ผู้จัดการโครงการเป็นผู้ดูแลโครงการ และจะมีวิศวกรโครงการ วิศวกรสนาม และผู้ควบคุมงานก่อสร้างเป็นผู้ดูแลงานก่อสร้างในแต่ละระดับชั้นของงาน รวมถึงดูแลควบคุมผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านที่พุกखा ว่าจ้างเพื่อเข้าทำงานที่เป็นรายละเอียดปลีกย่อยต่างๆ เช่น งานเสาเข็ม งานฐานราก งานติดตั้งชิ้นส่วนอาคาร งานหลังคา งานสถาปัตยกรรม งานไฟฟ้าและประปา ทั้งนี้ พุกखा จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน และลูกจ้างรายวันในจำนวนที่ พุกखा เห็นสมควรในแต่ละสายการผลิต ในระหว่างการก่อสร้าง ฝ่ายควบคุมคุณภาพจะเข้าตรวจสอบคุณภาพของบ้านเป็นระยะๆ รวมทั้งตรวจสอบคุณภาพ เมื่อการก่อสร้างบ้านเสร็จสมบูรณ์ก่อนการเสนอขายหรือส่งมอบบ้านให้แก่ลูกค้าต่อไป

พุกखा สามารถสร้างบ้านประเภทนี้ได้ในราคาที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการอื่น แต่มีคุณภาพเทียบเท่ากันและมีพื้นที่ใช้สอยมากกว่าบ้านในรูปแบบ ขนาดและทำเลที่ใกล้เคียงกันที่สร้างโดยผู้ประกอบการรายอื่น โดยนอกเหนือจากการที่พุกखा มีความสามารถในการบริหารจัดการงานก่อสร้างได้เองดังที่กล่าวข้างต้นแล้ว ยังมีสาเหตุที่สำคัญอีกประการหนึ่งอันได้แก่ การที่ พุกखा มีการใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ช่วยลดระยะเวลาการก่อสร้าง ทำให้ประหยัดต้นทุนและค่าแรงงาน รวมถึงชิ้นงานที่ได้ยังมีคุณภาพดีอีกด้วย โดยใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่สำหรับบ้านในโครงการบ้านพุกखा และใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่พุกखा ใช้ในการก่อสร้างบ้านเดี่ยวมาใช้ในการก่อสร้างบ้านในโครงการพุกखाวิลล์และเดอะคอนเนค

โดยช่วงแรกการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ที่พุกखा ได้ซื้อเทคโนโลยีการก่อสร้างระบบผนังรับแรงแบบหล่อในที่จากประเทศฝรั่งเศส ซึ่งเทคโนโลยีนี้เราเรียกว่า Tunnel Technology โดยระบบนี้จะใช้ผนังเป็นตัวรับน้ำหนักแทนเสาและคาน ขั้นตอนการก่อสร้างเริ่มตั้งแต่การก่อสร้างโดยประกอบติดตั้งแบบเหล็กผนัง และพื้นชั้นบนในขั้นตอนเดียวกัน หลังจากนั้นจึงผูกเหล็กโครงสร้างและทำการเทคอนกรีตพร้อมกัน ทั้งผนังชั้นล่างและพื้นชั้นบน ขั้นตอนต่อไปจึงสร้างผนังชั้นต่อไป และติดตั้งโครงหลังคาให้ได้งานภายนอกที่สมบูรณ์ในระยะเวลาที่สั้นกว่าการก่อสร้างทั่วไป (Conventional) เป็นอย่างมาก โดยใช้กับการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ พุกखा, พุกखाวิลล์, เดอะ คอนเนค

ภายหลัง พุกखाฯ ได้มีการก่อสร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป ที่ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยจากเยอรมันนี้ มาใช้กับการก่อสร้างบ้านเดี่ยว เมื่อดำเนินการผลิตไประยะหนึ่ง สามารถบริหารและควบคุมต้นทุนที่เหมาะสม จึงเริ่มนำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) ซึ่งเราเรียกว่า Precast Technology มาใช้กับการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัยและชิ้นงานมีคุณภาพที่ดี เนื่องจากมีการควบคุมคุณภาพการผลิตชิ้นงานมาจากโรงงาน โดย พุกखाฯ มีนโยบายปรับเปลี่ยนการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์จากการก่อสร้าง Tunnel Technology มาเป็น Precast Technology ทั้งหมดกับโครงการ พุกखा, พุกखाวิลล์, เดอะคอนเนค, พาทีโอ

เทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ (Cast-In Situ Load Bearing Wall Structure) โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อการบริหารงานก่อสร้างบ้านเดี่ยว

## 2.5.2 การบริหารจัดการงานก่อสร้าง (Construction Management) – บ้านเดี่ยว

การบริหารจัดการงานก่อสร้างบ้านเดี่ยวจะเป็นไปในลักษณะเดียวกับการบริหารจัดการงานก่อสร้างของโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ แต่สำหรับในส่วนการก่อสร้างในแต่ละโครงการ พุกखाฯ จะแบ่งเจ้าหน้าที่รับผิดชอบเป็นแต่ละโครงการ แทนการแบ่งเป็นสายการผลิต เนื่องจากโครงการบ้านเดี่ยวมีจำนวนบ้านในการก่อสร้างต่อโครงการน้อยกว่าของบ้านทาวน์เฮ้าส์ ทั้งนี้ พุกखाฯ จะส่งพนักงานของพุกखाฯ เข้าทำการควบคุมดูแลงานก่อสร้างประมาณ 30 – 40 คนต่อโครงการและจะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านและลูกจ้างรายวันในจำนวนที่พุกखाฯ เห็นสมควรในแต่ละโครงการ

เทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) ในระยะแรก พุกखाฯ ได้ร่วมกับสถาบันเทคโนโลยีแห่งเอเชีย (Asian Institute of Technology) ในการนำวิธีการก่อสร้างระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปหรือ เรียกสั้นๆ ว่า “พรีคาสท์” มาใช้ โดยการหล่อผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนักจะดำเนินการในพื้นที่ของแต่ละโครงการ ต่อมาในปี 2547 พุกखाฯ ได้สร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป (Precast Concrete Factory) ขึ้นโดยซื้อเทคโนโลยีดังกล่าวจากประเทศเยอรมันซึ่งใช้ระบบการผลิตแบบ Semi-Automated Pallet Circulating System อันเป็นระบบการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศไทยในขณะนั้น และได้ใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างชนิดนี้สำหรับโครงการบ้านเดี่ยวแบบสองชั้นเนื่องจากบ้านเดี่ยวจะมีรูปแบบผนังที่หลากหลาย โดยบ้านหลังหนึ่งจะมีส่วนประกอบประมาณ 30 – 60 ชิ้นเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบนี้เป็นการหล่อชิ้นงานแต่ละชิ้นในโรงงาน จากนั้นจึงขนส่งชิ้นงานมาประกอบเป็นบ้านที่โครงการก่อสร้าง

ทั้งนี้จุดเด่นของเทคโนโลยีชนิดนี้ นอกจากจะมีจุดเด่นในตัวเองเดียวกับจุดเด่นของเทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่แล้วยังมีจุดเด่นอื่นๆ ที่สำคัญ ซึ่งรวมถึงการที่ไม่ต้องเสียพื้นที่คาน เสาทำให้มีพื้นที่ใช้สอยมากขึ้น ผนังมีความต้านทานไฟสูง มีความทึบเสียงมากกว่าการก่อสร้างโดยใช้อิฐมวลเบาหรืออิฐมวลเบารวมถึงมีความต้านทานการซึมน้ำสูงด้วย นอกจากนี้เทคโนโลยีดังกล่าวต้องการการบำรุงรักษาที่ต่ำ เนื่องจากเป็นโครงสร้างสำเร็จและทำให้ผู้อยู่อาศัยเสียค่าเบี้ยประกันภัยต่ำ เนื่องจากบ้านที่สร้างเป็นโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก มี

ความสามารถในการทนไฟสูง มีความแข็งแรงและมีความทนทาน การก่อสร้างด้วยระบบนี้ พุกखा ได้ศึกษาและพัฒนา ร่วมกับสถาบัน AIT จนสามารถต้านทานแรงที่เกิดจากแผ่นดินไหวได้ถึงระดับ 7 ริกเตอร์

บ้านที่ก่อสร้างด้วยเทคโนโลยีนี้ จะสามารถก่อสร้างได้ภายในระยะเวลา 30-45 วัน ซึ่งหากเป็นการก่อสร้างด้วยวิธีการก่อสร้างแบบทั่วไปแล้วจะใช้ระยะเวลาประมาณ 180 วัน

พุกखा ยังมีโรงงานผลิตรั้วและเสาสำเร็จรูปโดยใช้เทคโนโลยีการผลิตด้วยระบบ BatteryMold เพื่อใช้ผลิตรั้วและเสา โดยในกระบวนการผลิตจะมีการวางแบบเหล็กซึ่งควบคุมด้วยระบบไฮโดรลิคในการดันและถอดแบบเหล็กให้ประกบและห่างออกจากกัน หลังจากทีแบบเหล็กประกบกัน โดยมีระยะห่างตามที่ต้องการแล้วจะมีการเทปูนลงในแบบเหล็ก หลังจากนั้นจะถอดแบบเหล็กออก เพื่อนำรั้วและเสาสำเร็จรูปไปใช้ในการก่อสร้างบ้านต่อไป โรงงานดังกล่าวมีกำลังการผลิตสำหรับรั้วบ้านจำนวน 12 หลังต่อวันและได้เพิ่มการผลิตในส่วนเสาและรั้วบ้าน รั้วโครงการของโครงการบ้านเดี่ยวและบ้านทาวน์เฮ้าส์ รวมถึงเสาโซลาร์ และ Parapet ของทาวน์เฮ้าส์อีกด้วย

ในปี 2550 ทาง พุกखा ได้เข้ามาบุกตลาดคอนโดมิเนียม จึงได้มีนโยบายให้ก่อสร้างโรงงาน PCF3 เพื่อผลิตชิ้นส่วนผนังภายนอกของคอนโดมิเนียม โดยผนังภายในและโครงสร้างหลักยังเป็นระบบก่อสร้างระบบเดิม ต่อมาในปี 2553 ได้มีนโยบายการก่อสร้างระบบ Fully Precast ทำให้กำลังการผลิตของ PCF3 ไม่เพียงพอ จึงได้ก่อสร้างโรงงาน PCF4 เพื่อรองรับงานคอนโดมิเนียม สำหรับโรงงาน PCF3 มีการดัดแปลงโรงงานไปผลิตพื้น Pre-stress เพื่อรองรับแผนความต้องการบ้านเดี่ยวที่มากขึ้น

ปี 2553 พุกखा มีส่วนแบ่งการตลาดของบ้านเดี่ยวมากขึ้น ทำให้กำลังการผลิตของโรงงานที่มีอยู่ไม่เพียงพอ จึงได้ก่อสร้างโรงงาน PCF4 และ โรงงาน PCF5 ด้วยเงินทุน 1,050 ล้านบาท และเริ่ม test run ผลิตได้เมื่อกลางเดือนธันวาคม 2553 โดยโรงงาน PCF5 สามารถผลิตบ้านได้ 400 หลังต่อเดือน เมื่อรวมกับกำลังการผลิตปัจจุบันของโรง PCF1 ทำให้กำลังการผลิตบ้านรวมเป็น 640 หลังต่อเดือน โดยโรงงาน PCF5 ที่สร้างใหม่เป็นโรงงานผลิตแผ่น พรีคาสท์ที่มีกำลังการผลิตสูงที่สุดในประเทศไทยในขณะนั้น

ปี 2554 โรงงาน PCF4 และ โรง PCF5 ที่เริ่มทดลองผลิต (test run) เมื่อปลายปี 2553 สามารถขยายความพร้อมกำลังการผลิตให้เต็มที่ได้ในกลางปี 2554 ต่อมาในช่วงปลายเดือนตุลาคม 2554 เกิดอุทกภัยครั้งใหญ่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล แต่โรงงานสามารถป้องกันน้ำท่วมในตัวโรงงานไว้ได้ แต่ต้องหยุดผลิตเนื่องจากไม่สามารถขนส่งไปยังโครงการได้ โรงงานได้กลับมาผลิตอีกครั้งในเดือนมกราคม 2555

ปี 2556 ทางพุกखा มีการปรับเปลี่ยน ระบบก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ จากระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ (Cast In Situ Load Bearing Wall Structure) มาเป็น ระบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) อีกทั้งมีส่วนแบ่งในตลาดบ้านเดี่ยวมากขึ้น ทำให้ครึ่งปีหลัง โรงงาน PCF1-PCF5 ใช้กำลังการผลิตเกิน 100% เพื่อรองรับการเติบโตของบริษัทตามแผนธุรกิจ จึงมีแผนในการก่อสร้างโรงงานพรีคาสท์ PCF6 และPCF7 โดยพุกखा ได้ซื้อที่ดิน 130 ไร่ ที่นวนคร จังหวัดปทุมธานี

ปี 2557 พุกखा ได้ก่อสร้างโรงงานพุกขาพีคาสท์แห่งใหม่ขึ้นที่นครจันทวน 2 โรงงานประกอบไปด้วย โรงงาน PCF6 และ PCF7 ด้วยเงินลงทุน 2,300 ล้านบาท โดยโรงงาน PCF6 ผลิตแผ่นผนังคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปมี กำลังการผลิต 480 หลังต่อเดือนเริ่มทำการผลิตในเดือนกันยายนและโรงงาน PCF7 เพื่อผลิตพื้นคอนกรีตเสริมเหล็กอัด แรง (Pre stressed concrete Slab) โดยใช้ระบบ Long Bed System โดยทำการติดตั้งเครื่องจักรในเดือนกันยายนและ เริ่มผลิตต้นปี 2558

โรงงานพุกขาพีคาสท์แห่งใหม่นี้ใช้เทคโนโลยีและเครื่องจักรที่ทันสมัยที่สุดในโลกจากประเทศเยอรมนีใช้ ระบบอัตโนมัติและควบคุมด้วยคอมพิวเตอร์ทุกขั้นตอนการผลิตทำให้ได้ชิ้นงานที่มีคุณภาพสูงกว่ามาตรฐานทั่วไปอีกทั้งมี การนำ Robot มาใช้เพื่อลดการใช้แรงงานและทำให้ผลผลิตภาพ (Productivity) สูงขึ้นนอกจากนี้ยังได้นำระบบConcrete Recycling มาใช้เพื่อนำน้ำทิ้งและเศษคอนกรีตจากการทำงานกลับมาใช้ในขบวนการผลิตอีกครั้งพร้อมทำการแยกหิน ทหรายนากลับมาใช้ทำให้ไม่มีเศษวัสดุเหลือทิ้งจากการผลิตเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและถือว่าเป็น Green Factory แห่งแรก ของไทยที่นำระบบนี้มาใช้ในอุตสาหกรรมผลิต Precast Concrete

ทาง พุกखा ได้ขยายไปยังตลาดคอนโดมิเนียมมากขึ้นจึงมีนโยบายให้ใช้ห้องน้ำสำเร็จรูปเพื่อลดเวลาในการ ก่อสร้างและปรับเปลี่ยนโรงงาน PCF2 จากเดิมผลิตรั้วมาผลิตห้องน้ำสำเร็จรูปซึ่งเริ่มดำเนินการผลิตในเดือนพฤษภาคม 2557 มีกำลังการผลิตห้องน้ำสำเร็จรูป 4,000 ยูนิตต่อปี

ปี 2558 โรงงาน PCF7 เริ่มผลิตในเดือนกุมภาพันธ์ทำให้กำลังการผลิตรวมของโรงงานเป็น 1,120 หลังต่อเดือน หรือคิดเป็น 5.2 ล้านตารางเมตรต่อปีถือว่าเป็นโรงงานที่มีกำลังการผลิตสูงที่สุดในประเทศ

ปี 2559 พุกखा มีการขยายโครงการก่อสร้างอาคารชุดทั้งแนวราบและแนวสูงทำให้ความต้องการห้องน้ำ สำเร็จรูปมีปริมาณเพิ่มมากขึ้นทางโรงงาน PCF2 จึงได้ปรับปรุงกระบวนการผลิตทำให้มีกำลังการผลิตห้องน้ำสำเร็จรูป เพิ่มขึ้นเป็น 7,200 ยูนิตต่อปี

ปี 2560 มีการปรับเปลี่ยนวิธีการก่อสร้างจากพื้นชั้นล่าง เทในที่ (Flat Slab) มาเป็น ระบบ Precast พื้นชั้นล่าง (Ground Beam + Slab 1) ทำให้โรงงานเพิ่ม Product ในการผลิตที่โรงงาน PCF3 และโรงงาน PCF7 และมีการ เปลี่ยนระบบการก่อสร้างงานบันได ของทาวน์เฮ้าส์ จากบันไดโครงสร้างเหล็กมาเป็นบันไดคอนกรีตสำเร็จรูป ทำให้มี การเพิ่ม Product บันได มาผลิตที่โรงงาน PCF3 กำลังการผลิต 900 Unit/เดือน

### ตารางสรุปย่อของโรงงานพรีคาสท์

ที่ตั้ง	โรงงาน	ระบบการผลิต	ผลิตภัณฑ์	กำลังการผลิตต่อเดือน
ลำลูกกา	PCF1 (Carrousel I)	Semi-Automated Carrousel System	Bearing Wall (ผนังบ้าน/คอนโด)	700,000 ตร.ม.
	PCF2		Bathroom Pods (ห้องน้ำสำเร็จรูป)	ห้องน้ำสำเร็จรูป 7,200 Pods
	PCF3	Pre-stressed Long Line System	Pre stressed Concrete Slab (พื้นคอนกรีตเสริมเหล็กอัดแรง), Stair (บันได), Ground Beam (คานคอดิน)	600,000 ตร.ม.
	PCF4	Battery Mould system	Special Element (ชิ้นงานพิเศษ), Bearing Wall (Condo High Rise), ชิ้นงานห้องน้ำสำเร็จรูป, รั้วหลังบ้านทาวน์เฮ้าส์	400,000 ตร.ม.
	PCF5 (Carrousel II)	Fully Automated Carrousel System	Bearing Wall (ผนังบ้าน/คอนโด)	1,300,000 ตร.ม.
นวนคร	PCF6	Fully Automated Carrousel System	Bearing Wall (ผนังบ้าน/คอนโด)	1,500,000 ตร.ม.
	PCF7	Pre-stressed Long Bed System	Pre stressed concrete Slab (พื้นคอนกรีตเสริมเหล็กอัดแรง) Ground Beam (คานคอดิน)	700,000 ตร.ม.

### 2.6 การได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) – บ้านทาวน์เฮ้าส์ และ อาคารชุด

หลักเกณฑ์การให้การส่งเสริมการลงทุนเดิม	หลักเกณฑ์การให้การส่งเสริมการลงทุนใหม่ สำหรับ BOI 1 ล้านบาท (อาคารชุด)	หลักเกณฑ์การให้การส่งเสริมการลงทุนใหม่สำหรับ BOI 1.2 ล้านบาท (ห้องแถวหรือบ้านเดี่ยว)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ต้องจัดที่อยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 150 หน่วยสำหรับในเขต 1 และไม่น้อยกว่า 75 หน่วย สำหรับเขต 2 และ 3</li> <li>• พื้นที่ต่อหน่วยต้องไม่น้อยกว่า 31 ตารางเมตร</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ต้องจัดที่อยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 50 หน่วยทุกเขต</li> <li>• พื้นที่ต่อหน่วยต้องไม่น้อยกว่า 28 ตารางเมตรสำหรับเขต 1 และไม่น้อยกว่า 31 ตารางเมตร สำหรับเขต 2 และ 3</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ต้องจัดที่อยู่อาศัยไม่น้อยกว่า 50 หน่วยทุกเขต</li> <li>• พื้นที่ต่อหน่วยต้องไม่น้อยกว่า 70 ตารางเมตรสำหรับเขต 1</li> </ul>

หลักเกณฑ์การให้การส่งเสริมการลงทุนเดิม	หลักเกณฑ์การให้การส่งเสริมการลงทุนใหม่ สำหรับ BOI 1 ล้านบาท (อาคารชุด)	หลักเกณฑ์การให้การส่งเสริมการลงทุนใหม่สำหรับ BOI 1.2 ล้านบาท (ห้องแถวหรือบ้านเดี่ยว)
<ul style="list-style-type: none"> <li>ต้องจำหน่ายในราคาต่อหน่วยละไม่เกิน 6 แสนบาท (รวมราคาที่ดิน)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ต้องจำหน่ายในราคาต่อหน่วยละไม่เกิน 1 ล้านบาท (รวมราคาที่ดิน) สำหรับเขตที่ 1 และไม่เกิน 6 แสนบาท สำหรับเขตที่ 2 และ 3</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ต้องจำหน่ายในราคาต่อหน่วยละไม่เกิน 1.2 ล้านบาท (รวมราคาที่ดิน) สำหรับเขตที่ 1 และไม่เกิน 6 แสนบาท สำหรับเขตที่ 2 และ 3</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>ต้องได้รับอนุญาตก่อสร้างอาคารตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคารหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ต้องได้รับอนุญาตก่อสร้างอาคารตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคารหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ต้องได้รับอนุญาตก่อสร้างอาคารตามพระราชบัญญัติควบคุมอาคารหรือกฎหมายที่เกี่ยวข้อง</li> </ul>

หมายเหตุ : 1) โครงการในเขต 1 ประกอบด้วย 6 จังหวัด ได้แก่ กรุงเทพฯ สมุทรปราการ สมุทรสาคร ปทุมธานี นนทบุรี และนครปฐม

2) โครงการในเขต 2 ประกอบด้วย 10 จังหวัด ได้แก่ ชลบุรี ฉะเชิงเทรา สมุทรสงคราม นครนายก สระบุรี อโยธยา ราชบุรี อ่างทอง สุพรรณบุรี และกาญจนบุรี

3) โครงการในเขต 3 ได้แก่ จังหวัดอื่นๆ ที่เหลือและนิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง

### มาตรการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อมของงาน Condominium

มาตรการลดผลกระทบสิ่งแวดล้อม แบ่งออกเป็น 2 ช่วง คือ

1. ช่วงดำเนินการก่อสร้าง
2. ช่วงเปิดดำเนินการ

ทั้งนี้ มาตรการทั้ง 2 ช่วง ส่วนใหญ่จะคล้ายกัน โดยมาตรการในช่วงดำเนินการก่อสร้างจะมีรายละเอียดไม่ค่อยแตกต่างกันมากนักในแต่ละโครงการ ส่วนมาตรการในช่วงเปิดดำเนินการมาจากการออกแบบอาคารด้วยส่วนหนึ่ง และจะเป็นส่วนที่มีความต่างกันไปในแต่ละโครงการ

มาตรการ	ช่วงดำเนินการก่อสร้าง	ช่วงเปิดดำเนินการ
1. คุณภาพทางอากาศ	/	/
2. เสียง	/	/
3. การสั่นสะเทือน	/	-
4. การพังทลายของดิน	/	-
5. น้ำใช้	/	/
6. สระว่ายน้ำ	-	/
7. น้ำเสีย	/	/
8. การระบายน้ำ	/	/
9. การจัดการมูลฝอย	/	/
10. ระบบไฟฟ้า	/	/
11. การอนุรักษ์พลังงาน	-	/

มาตรการ	ช่วงดำเนินการก่อสร้าง	ช่วงเปิดดำเนินการ
12. ระบบป้องกันอัคคีภัย	/	/
13. การตรวจ	/	/
14. อาชีวอนามัยและความปลอดภัย	/	/
15. ทัศนียภาพ	-	/
16. การบดบังแสงแดดและทิศทางลม	-	/
17. การบดบังคลื่นวิทยุและโทรทัศน์	-	/

### ตัวอย่างการปฏิบัติตามมาตรการ

#### 1.มาตรการคุณภาพทางอากาศ

- โครงการติดตั้งผ้าใบที่บดบังตั้งแต่ชั้นล่างจนถึงชั้นสูงสุดโดยรอบอาคาร เพื่อป้องกันฝุ่นละอองฟุ้งกระจาย
- โครงการโปรยน้ำบนพื้นถนนที่ติดภายในโครงการ เพื่อลดปริมาณฝุ่นอันเกิดจากการสัญจรในพื้นที่ก่อสร้าง
- โครงการจัดให้มีเจ้าหน้าที่จากโครงการเข้าพบผู้พักอาศัยข้างเคียง เพื่อสอบถามถึงผลกระทบจากการก่อสร้าง

โครงการ

#### 2.มาตรการทางเสียง

- โครงการกำหนดเวลาทำงานที่ก่อให้เกิดเสียงในช่วงเวลากลางวัน เพื่อหลีกเลี่ยงการก่อให้เกิดความรำคาญต่อบ้านข้างเคียง
- โครงการก่อสร้างฐานรากโดยใช้เสาเข็มเจาะ และเสาเข็มแบบ Jack in pile เพื่อลดผลกระทบด้านความสั่นสะเทือนต่อชุมชนข้างเคียง
- โครงการกำชับผู้รับเหมาไม่ให้ทำกิจกรรมที่ก่อให้เกิดเสียงดังพร้อมกันในเวลาเดียวกัน เพื่อป้องกันการเกิดเสียงดังเกินควร

#### 3.มาตรการการพังทลายของดิน

- โครงการก่อสร้างเขื่อนกันดินในบริเวณแนวเขตพื้นที่ริมคลองสาธารณะ เพื่อป้องกันการพังทลายของตลิ่ง
- โครงการก่อสร้างรั้วกำแพงกันดินรอบโครงการ เพื่อป้องกันการพังทลายของดิน ทำความเสียหายแก่บ้านข้างเคียง
- ตอกเข็มกันพัง (Sheet Pile) และทำค้ำยัน (Bracing) เพื่อป้องกันการพังทลายของดินรวมทั้งในช่วงการถอนเข็มกันพัง ต้องรีบดำเนินการกลบร่องที่เกิดขึ้นจากการถอนเข็มกันพังดังกล่าวโดยทันที และบดอัดดินที่กลบให้แน่นเพื่อป้องกันการเคลื่อนตัวของดิน

#### 4.มาตรการน้ำเสีย

- โครงการมีถังบำบัดน้ำเสียสำเร็จรูปชนิดเดิมอากาศ เพื่อบำบัดน้ำเสียก่อนระบายออกสู่ท่อระบายน้ำริมถนนของโครงการ



### 5.มาตรการระบายน้ำ

- โครงการมีการออกแบบระบบระบายน้ำตามกฎหมายเกณฑ์สำหรับระบายน้ำ กำหนดเพื่อให้การระบายน้ำจากในโครงการออกสู่ภายนอกโครงการไม่ทำให้เกิดความเดือดร้อนแก่บริเวณข้างเคียง ทั้งช่วงก่อสร้างและช่วงเปิดดำเนินการ

### 6.มาตรการจัดการมูลฝอย

- โครงการมีการจัดเตรียมถังรองรับมูลฝอย วางไว้ในบริเวณพื้นที่ก่อสร้าง และรวบรวมไว้ตามจุดต่างๆ เพื่อให้รถเก็บขนมูลฝอยมาเก็บขนไปกำจัดต่อไป

### 7.มาตรการจราจร

- โครงการมีการติดป้ายประชาสัมพันธ์โครงการตามที่มาตรการกำหนดเพื่อให้ผู้พักอาศัยใกล้เคียงสามารถติดต่อได้ กรณีที่ได้รับความเดือดร้อน และมีป้ายชื่อโครงการ ที่สามารถมองเห็นได้ชัดเจน

- โครงการมีเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยคอยอำนวยความสะดวกให้กับรถที่เข้า- ออก ได้โดยสะดวกและปลอดภัย เพื่อไม่ให้เกิดขบวนการจราจร

### 8.อาชีวอนามัยและความปลอดภัย

- โครงการติดตั้งรั้วที่แข็งแรงและสังเกตเห็นได้ชัดโดยรอบโครงการ เพื่อหลีกเลี่ยงผู้สัญจรไปมาโดยรอบโครงการ เข้ามาในเขตพื้นที่ก่อสร้าง

- โครงการติดป้ายประชาสัมพันธ์บริเวณด้านหน้าพื้นที่ก่อสร้าง เพื่อให้ผู้ที่พักอาศัยอยู่ใกล้เคียงได้รับทราบข้อมูล กรณีได้รับความเดือดร้อนจากพื้นที่ก่อสร้าง

- โครงการมีการจัด Safety Talk ในตอนเช้าทุกวัน โดยมีการให้ความรู้ในการดูแลสุขภาพอนามัยส่วนบุคคลให้แก่คนงาน

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

เนื่องจากบริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) จัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจที่มีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก (Holding Company) ดังนั้น ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัทฯ จึงเป็นความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมในอนาคต ซึ่งสามารถวิเคราะห์ประเด็นความเสี่ยง วิธีการป้องกัน และลดความเสี่ยง โดยสรุปได้ดังนี้

#### 3.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทฯ

##### 3.1.1 ความเสี่ยงจากการเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น

เนื่องจากบริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อไปลงทุนในบริษัทอื่นเป็นหลัก ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ โดยส่วนใหญ่จะมาจากผลการดำเนินงานของบริษัทที่เข้าลงทุน การตัดสินใจเลือกบริษัทที่จะเข้าลงทุนจึงมีความสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ มาก ปัจจุบัน บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ บริษัท พุกखा เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) และ บริษัทในเครือโรงพยาบาลวิมุต และไม่ได้มีการลงทุนเพิ่มเติมในบริษัทย่อยอื่นและบริษัทร่วมในปีที่ผ่านมา

บริษัทฯ จะรับรู้กำไรและขาดทุนจากบริษัทย่อย ที่เข้าไปร่วมลงทุนคือบริษัท พุกखा เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) และ บริษัทในเครือโรงพยาบาลวิมุต หากบริษัทย่อยมีผลการดำเนินงานที่ดีก็จะสามารถสร้างกำไรให้กับ บริษัทฯ แต่หากในทางกลับกัน หากบริษัทย่อยและบริษัทร่วม มีผลการดำเนินงานลดลงหรือขาดทุน ก็จะมีผลกระทบต่อบริษัทฯ

##### 3.1.2 ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับเงินปันผลที่ได้รับจากบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่บริษัทฯ เข้าไปลงทุน

เนื่องจากบริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อไปลงทุนในบริษัทอื่นเป็นหลัก นอกจากผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ที่จะขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานของบริษัทที่บริษัทฯ เข้าลงทุนแล้วนั้น ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ยังขึ้นอยู่กับนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมที่บริษัทฯ จะเข้าลงทุนอีกด้วย ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนในบริษัทย่อย 2 บริษัทคือ บริษัท พุกखा เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือโรงพยาบาลวิมุต ดังนั้น ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ จะขึ้นอยู่กับนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทย่อยทั้ง 2 เป็นหลัก ทั้งนี้บริษัทย่อยทั้ง 2 บริษัท มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิจากการเงินรวมของแต่ละบริษัท หลังจากหักทุนสำรองต่างๆ ตามกฎหมายแล้ว

บริษัทในเครือโรงพยาบาลวิมุต คงยังไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่บริษัทฯ ได้เพราะอยู่ระหว่างการลงทุน และก่อสร้างโรงพยาบาลเพื่อเปิดดำเนินการ คาดว่าคงใช้เวลาอีก 2-3 ปี จนกว่าการก่อสร้างจะแล้วเสร็จพร้อมเปิดดำเนินการได้ และมีผลกำไรเพียงพอที่จะจ่ายเงินปันผลได้ ดังนั้น ช่วงระหว่างนี้ รายได้และผลกำไรจะมาจากบริษัท พุกखा เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และเป็นผู้นำในตลาดอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทย มีรายได้

ค่อนข้างมั่นคง มีผลกำไรสม่ำเสมอและมีผลการดำเนินงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่องซึ่งจะเป็นบริษัทย่อยหลักที่อยู่ในเกณฑ์ที่สามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดของบริษัทฯ

### 3.2 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทย่อยของบริษัทฯ

#### 3.2.1. ธุรกิจสังหาริมทรัพย์

##### 1.1) ความเสี่ยงจากการสรรหาที่ดินเพื่อการพัฒนา

- ความเสี่ยงจากการจัดหาและจัดซื้อที่ดินได้ไม่เพียงพอต่อความต้องการตามเป้าหมายหรือแผนธุรกิจ

ช่องทางเพื่อให้ได้ที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการมากที่สุด คือ นายหน้าที่ดิน และอีกส่วนหนึ่งจะมาจากเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ดินที่นำมาเสนอขายเองกับบริษัทฯ จึงได้กำหนดแผนเชิงรุกเพื่อที่จะกระตุ้นหรือจูงใจนายหน้าทั้งที่เป็นพันธมิตรเก่าและนายหน้ากลุ่มใหม่ๆ ให้เสาะหา และนำที่ดินที่อยู่ในทำเลเป้าหมายมาเสนอให้เร็วและมากที่สุด ส่วนกรณีที่เจ้าของที่ดินนำมาเสนอขายเองนั้นจะมีการพัฒนากระบวนการให้มีการคัดเลือก และตัดสินใจให้เร็วขึ้น ทั้งนี้ไม่ว่าแหล่งที่มาของที่ดินจะได้มาจากวิธีหรือช่องทางใด กระบวนการคัดเลือกและตัดสินใจซื้อที่ดินยังเน้นเรื่องกระบวนการที่โปร่งใส บริสุทธิ์ เป็นธรรมทั้งกับเจ้าของที่ดิน รวมทั้งบริษัทฯ ยังได้กำหนดมาตรการในการป้องกัน และจัดปัญหาการแสวงหาผลประโยชน์ที่จะเป็นเหตุให้ต้นทุนที่ดินสูงขึ้นออกให้หมด

- ความเสี่ยงจากการตัดสินใจซื้อที่ดินผิดพลาด อาทิ ที่ดินตาบอด ที่ดินที่องค์ประกอบไม่เพียงพอต่อการขออนุญาตจัดสรรได้ ที่ดินที่อาจจะมีผลการทับต่อชุมชนระหว่างก่อสร้าง ฯลฯ

การดำเนินการเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดปัญหาจากความเสี่ยงดังกล่าว คือ การจัดทำมีทีมงานสำรวจกายภาพของที่ดิน ที่มีความรู้ และประสบการณ์สูงในการออกสำรวจตรวจสอบที่ดินทุกแปลงก่อนตัดสินใจซื้อ ร่วมกับการจ้างให้มีบริษัทประเมินราคาอิสระภายนอกทำการสำรวจ และประเมินราคา รวมถึงการจัดจ้างให้มีการรังวัดขอบเขต ตรวจสอบระดับดินและอื่นๆ อย่างรอบคอบรัดกุมที่สุด

นอกจากนี้ หากมีข้อสงสัยประเด็นความกว้างของเขตทาง หรือความเป็นสาธารณะ หรือประเด็นกฎระเบียบข้อห้ามของทางราชการก็จะมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการติดต่อประสานงานเพื่อขอคำรับรองจากหน่วยงานราชการต่างๆ อีกส่วนหนึ่ง ครอบคลุมถึงเรื่องผังสี แนวเวนคืน การเชื่อมทาง และประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งหมด

- ความเสี่ยงจากการซื้อที่ดินแพงเกินกว่าที่ควรจะเป็น หรือซื้อที่ดินที่อยู่ในละแวกที่ไม่มีกำลังซื้อ หรือมีความต้องการน้อย

ด้วยกระบวนการที่รัดกุมก่อนตัดสินใจซื้อ กลุ่มงานธุรกิจจะทำการเก็บข้อมูลการตลาด การวิเคราะห์ศึกษาความเป็นไปได้ทางการลงทุน ศึกษาตลาดและคู่แข่ง เปรียบเทียบราคาตลาดของที่ดินเป้าหมาย ราคาที่ดินแปลงเปรียบเทียบราคาประเมินราชการ และราคาประเมินของผู้ประเมินอิสระ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบในการทำรายงานศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการและผ่านการตรวจสอบโดยฝ่ายการเงิน จึงเป็นการลดความเสี่ยงที่จะเกิดความเสียหายจากการพัฒนาโครงการแล้วไม่สามารถขายได้ตามแผนที่วางไว้หรือขาดทุนจากการพัฒนา

นอกจากนี้ กระบวนการสรรหาและจัดซื้อที่ดินจะกระทำในรูปของคณะกรรมการ อันประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูงที่ชำนาญการทั้งด้านที่ดินและการพัฒนาที่ดิน ด้านธุรกิจ ด้านการเงิน ด้านกฎหมาย และข้อกำหนดของราชการด้านการควบคุมความเสี่ยง และอื่นๆ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่า พุกखाฯ สามารถซื้อที่ดินที่มีคุณภาพได้ในช่วงเวลา และจำนวนแปลงที่เหมาะสม เพื่อให้สามารถสร้างรายได้ตามแผนธุรกิจที่พุกखाฯ กำหนดไว้ได้

### 1.2) ความเสี่ยงจากผลของการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

จากภาวะหนี้สินภาคครัวเรือนของประเทศยังอยู่ในระดับสูง ทำให้ธนาคารพาณิชย์ทั้งระบบยังคงเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อให้แก่ผู้บริโภค ซึ่งร้อยละกว่า 90 ของลูกค้าที่จะซื้อบ้านและที่ดินจากพุกखाฯ ได้รับผลกระทบเช่นเดียวกัน เพราะอาจถูกปฏิเสธจากธนาคารพาณิชย์ในการปล่อยสินเชื่อ ทำให้ลูกค้าไม่สามารถหาแหล่งเงินกู้เพื่อสนับสนุนค่าบ้านและที่ดินได้ซึ่งจะเป็นการจำกัดอำนาจซื้อของลูกค้า และจะมีผลกระทบต่อรายได้ของพุกखाฯ โดยตรง ในการนี้ พุกखाฯ จึงได้มีแบบฟอร์มให้พนักงานขายกรอกข้อมูลเบื้องต้นที่สำคัญของผู้ซื้อบ้านเมื่อแสดงความจำนงในการจองบ้านและขอกู้เงินเพื่อนำส่งธนาคารให้ความเห็นเบื้องต้น (Pre-Approved) จากธนาคารภายใน 7 วันทำการว่าจะสามารถให้เงินกู้ได้หรือไม่เพื่อลดความเสี่ยงของทั้งผู้ซื้อบ้านและพุกखाฯ อีกทั้งพุกखाฯ มีบ้านหลายระดับราคา และราคาไม่สูงให้เลือกค่อนข้างมาก ลูกค้ายังสามารถเลือกบ้านที่ราคาต่ำลงให้สอดคล้องกับกฎหรือนโยบายของธนาคารพาณิชย์แต่ละแห่งในแต่ละช่วงเวลาด้วย

ปัจจุบัน พุกखाฯ ได้จัดตั้งคณะทำงานเพื่อติดตามเศรษฐกิจ และปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงกับสถานการณ์ และนโยบายของธนาคารพาณิชย์และธนาคารของรัฐแต่ละแห่ง รวมถึงใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนและอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อกับธนาคารและจัดหามาตรการในการสนับสนุนลูกค้าให้ได้รับสินเชื่ออย่างรวดเร็ว โดยมีพันธมิตรทั้งธนาคารพาณิชย์และธนาคารของรัฐให้ลูกค้าของ พุกखाฯ สามารถเลือกใช้บริการได้ถึง 12 แห่ง

### 1.3) ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขันที่สูง

ปัจจุบันธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์มีการแข่งขันที่สูงขึ้น ซึ่งจะเห็นได้ว่ามีโครงการใหม่ๆ เปิดตัวเพิ่มขึ้นจำนวนมาก ส่งผลให้อุปทานของอสังหาริมทรัพย์เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว อีกทั้งผู้ประกอบการรายใหญ่หลายรายมีการปรับตัวอย่างเห็นได้ชัด โดยนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยและนวัตกรรมที่อยู่อาศัยมาเป็นตัวขับเคลื่อนในการดำเนินธุรกิจ เพื่อสร้างความโดดเด่นและความแตกต่างในการพัฒนาที่อยู่อาศัยในยุคปัจจุบัน

พุกखाฯ เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ที่อยู่ในตลาดมานาน มีชื่อเสียงในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่ได้รับการยอมรับและความไว้วางใจในกลุ่มผู้บริโภค โดย พุกखाฯ เรียลเอสเตท พัฒนาที่ดินในหลายทำเล ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ความเป็นอยู่ของลูกค้าหลากหลายกลุ่ม และเน้นกระจายการพัฒนาไปในทุกระดับราคา จึงทำให้ พุกखाฯ เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้กว้างมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ พุกखाฯ ได้พัฒนาคุณภาพการก่อสร้างอย่างต่อเนื่อง โดยนำนวัตกรรมการควบคุมคุณภาพบ้านและการก่อสร้างแบบ Real Estate Manufacturing (REM) หรืออาร์อีเอ็ม เข้ามาใช้เพื่อควบคุมการก่อสร้างบ้าน โดยจะให้ผู้รับเหมาทำงานก่อสร้างเฉพาะในส่วนงานที่ตนเองมีความถนัด เช่น งานปูกระเบื้อง ก็จะทำเฉพาะปูกระเบื้อง หรืองานทาสีก็จะทำเฉพาะทาสี จากกระบวนการทำงานดังกล่าวทำให้ทีมงานก่อสร้างของพุกखाฯ ได้ทำงานในส่วนที่ตัวเอง

รับผิดชอบประเภทเดิมๆ จนเกิดการพัฒนาทักษะ มีความชำนาญ ซึ่งแน่นอนว่าบ้านที่ก่อสร้างด้วยช่างฝีมือที่มีความเชี่ยวชาญย่อมมีคุณภาพและแข็งแรงทนทาน และตลอดการก่อสร้างจะมี Quality Improvement Team คอยเข้าไปควบคุมคุณภาพการก่อสร้างในทุกขั้นตอน ร่วมด้วยทีม Quality Construction Service ที่จะเข้าไปตรวจสอบและจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการก่อสร้างก่อนที่จะลูกค้าจะเข้ามาตรวจรับบ้าน ทุกองค์ประกอบดังกล่าวจึงผนึกกำลังร่วมกันเพื่อเป็นหัวใจสำคัญที่ทำให้บ้านของพุกखा มีคุณภาพและแข็งแรง ตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่ม ทุกไลฟ์สไตล์

#### 1.4) ความเสี่ยงเรื่องราคาต้นทุนการก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างขาดแคลน

การขายบ้านของ พุกखा ส่วนใหญ่เป็นการขายก่อนสร้างบ้าน โดยพุกखा ตั้งราคาขายโดยใช้วิธีบวกกำไรที่ต้องการ (cost plus basis) ดังนั้นถ้าหากเกิดความผันผวนของราคาวัสดุก่อสร้าง หรือมีการปรับเปลี่ยนอัตราค่าจ้างแรงงาน ภายหลังจากที่พุกखा ได้กำหนดราคาขาย และได้มีลูกค้าจองซื้อบ้านและที่ดินไปแล้ว ย่อมจะทำให้ต้นทุนการขายของพุกखा สูงขึ้น ทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของพุกखा ลดลง

วัสดุก่อสร้างถือเป็นต้นทุนการก่อสร้างที่สำคัญ ราคาของวัสดุก่อสร้างหลัก เช่น เหล็ก และน้ำมัน มีการปรับราคาเพิ่มขึ้น ขณะที่คอนกรีต มีการปรับราคาลดลงเล็กน้อย จากอุปสงค์และอุปทาน และสภาวะเศรษฐกิจของโลก ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขนส่งสูงขึ้น รวมทั้งต้นทุนที่ดินที่สูงขึ้น จะทำให้พุกखा มีต้นทุนบ้านพร้อมที่ดินสูงขึ้นตามพุกखा อาจไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันที หรือในกรณีที่สามารถปรับราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนรวมที่สูงขึ้นดังกล่าว ก็อาจส่งผลกระทบต่อปริมาณการขายและเหตุดังกล่าวจะมีผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของพุกखा

นอกจากนี้ การที่มีโครงการก่อสร้างเพิ่มมากขึ้น อาจทำให้ปริมาณของวัสดุก่อสร้างมีจำนวนไม่พอกับความต้องการ ซึ่งหากเหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้นและพุกखा อาจต้องจ่ายค่าวัสดุแพงขึ้น หรือต้องรอวัสดุ จนไม่สามารถดำเนินการก่อสร้างบ้านได้ครบในเวลาที่กำหนด จะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลการดำเนินงานของพุกखा ด้วยเช่นกัน

แต่จากการที่ พุกखा มีกระบวนการก่อสร้างที่รวดเร็วสามารถสร้างบ้านแนวราบให้เสร็จได้ภายใน 73 วัน จะช่วยลดความเสี่ยงลงได้ในระดับหนึ่ง โดยพุกखा สามารถกำหนดราคาวัสดุก่อสร้างที่จะต้องใช้ในระยะเวลา 2-3 เดือนล่วงหน้าได้ การกำหนดราคาขายจะปรับไปตามต้นทุนดังกล่าว นอกจากนี้ พุกखा มีนโยบายที่จะขายบ้านระหว่างก่อสร้างให้มากขึ้น เพื่อลดความเสี่ยงของต้นทุนที่อาจเปลี่ยนแปลงของบ้านหลังสร้าง ในส่วนของอาคารชุด พุกखा ยังคงมีความเสี่ยงอยู่ เนื่องจากระยะเวลาการก่อสร้างที่ยาวนานขึ้น อย่างไรก็ตามเพื่อป้องกันความเสี่ยง ตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา พุกखा ได้ใช้กลยุทธ์คัดเลือกผู้ขายวัสดุก่อสร้างหลักโดยวิธีจัดประกวดราคาในกลุ่มวัสดุก่อสร้างหลักทั้งหมดเพื่อให้พุกखा มีต้นทุนค่าก่อสร้างที่คงที่ตลอดทั้งปี และเพื่อป้องกันปัญหาการขาดแคลนวัสดุ โดยเฉพาะวัสดุหลักที่มีความสำคัญ พุกखा มีนโยบายในการสร้างคู่ค้าพันธมิตร โดยมีการกำหนดรูปแบบตั้งแต่การคัดเลือก การดูแล การประเมินผล ตลอดจนแนวทางการดำเนินงานร่วมกันที่ชัดเจน นอกจากนี้ พุกखा ได้จัดให้มีการประชุมรายงานการ

เปลี่ยนแปลงราคาวัสดุก่อสร้างหลักเป็นประจำทุกเดือน พร้อมทั้งคำนวณหาผลกระทบต่อต้นทุนขาย เพื่อพิจารณาปรับเปลี่ยนราคาขายหรือจัดหาวัสดุทดแทน

#### 1.5) ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน

ปัญหาการขาดแคลนแรงงานก่อสร้างยังคงเป็นปัญหาใหญ่กับภาคอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งในขณะนี้ผู้ประกอบการหลายรายมีโครงการก่อสร้างเป็นจำนวนมาก และภาครัฐได้ประกาศใช้กฎหมายแรงงานต่างด้าวฉบับใหม่ ซึ่งมีความเข้มงวดมากขึ้น จึงทำให้ผู้ประกอบการหลายรายประสบปัญหาเรื่องการขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือในบางสาขา แม้กระทั่งพุกखा ก็ประสบปัญหาดังกล่าวด้วยเช่นกัน หากพุกखा ไม่สามารถจัดหาผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน และแรงงานที่มีฝีมือเข้าดำเนินงานในโครงการของพุกखा ได้ อาจทำให้งานก่อสร้างล่าช้าไม่สามารถโอนบ้านให้แก่ผู้ซื้อได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดและอาจส่งผลกระทบต่อคุณภาพงานก่อสร้างที่อาจไม่เป็นไปตามมาตรฐาน

พุกखा จึงได้คิดวิธีการก่อสร้างบ้านแนวราบ ซึ่งออกแบบให้มีกระบวนการเป็นระบบติดตั้ง ณ สถานที่ก่อสร้าง โดยมีแผ่นคอนกรีตหล่อสำเร็จ (Precast Concrete Panel) เป็นโครงสร้างหลัก และพุกखा เป็นผู้บริหารจัดการงานก่อสร้างหลักของโครงการต่างๆ ด้วยตัวเอง โดยมีวิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foreman) ของพุกखा ทำหน้าที่ควบคุมดูแลงานก่อสร้าง และว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน หรือผู้รับเหมาแรงงาน เพื่อเข้าดำเนินการก่อสร้างในแต่ละส่วนงาน เช่น งานฐานราก งานติดตั้งชิ้นส่วนอาคาร งานปูพื้นกระเบื้อง งานหลังคา และงานสี เป็นต้น โดยก่อสร้างภายใต้การควบคุมดูแลจากบุคลากรของพุกखा ในด้านอาคารชุด เริ่มจากปี 2552 พุกखा ได้มีการจ้างเหมางานแบบเบ็ดเสร็จเป็นครั้งแรกในการก่อสร้างตึกสูงหรือคอนโดมิเนียม ตลอดจนสร้างพันธมิตรกับผู้รับเหมารายที่มีผลงานโดดเด่น คุณภาพสูงเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการขยายกำลังการผลิตหรือก่อสร้าง เพื่อรองรับการขยายตัวอย่างก้าวกระโดดของพุกखा

เพื่อลดการพึ่งพิงแรงงาน ลดชั่วโมงทำงาน และใช้แรงงานที่มีอยู่อย่างจำกัดให้คุ้มค่าที่สุดพุกखा ได้นำเทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านแบบ Real Estate Manufacturing (REM) หรืออาร์อีเอ็ม เข้ามาใช้เพื่อควบคุมการก่อสร้างบ้านแนวราบตามลำดับขั้นตอน ในระหว่างการก่อสร้างเพื่อให้บ้านมีคุณภาพ อาร์อีเอ็ม เป็นระบบที่ใช้แรงงานก่อสร้างอย่างมีประสิทธิภาพ โดยจะให้ผู้รับเหมาก่อสร้างนั้นทำงานก่อสร้างเฉพาะในส่วนงานที่ตนเองมีความถนัด เช่น งานปูกระเบื้อง ก็จะทำเฉพาะปูกระเบื้อง หรืองานทาสีก็จะทำเฉพาะงานดังกล่าว ซึ่งกระบวนการผลิตจะเหมือนกับการผลิตรถยนต์ ซึ่งในปี 2560 สำหรับบ้านแนวราบ พุกखा สามารถบริหารระยะเวลาดังแต่การจองบ้านจนถึงลูกค้าได้รับบ้าน (Business cycle time) เฉลี่ยอยู่ที่ 73 วัน

นอกจากนี้ พุกखा ได้ศึกษานวัตกรรมใหม่ๆ ไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยีระบบบริหารจัดการงานก่อสร้างใหม่ๆ หรือการสรรหาวัสดุหรือองค์ประกอบสำเร็จรูป เช่น ห้องน้ำสำเร็จรูป ซึ่งจะช่วยลดการพึ่งพิงแรงงาน ลดระยะเวลาการก่อสร้าง รวมถึงเพิ่มคุณภาพของงานก่อสร้างให้ดียิ่งขึ้น

### 1.6) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติงาน

พุกखा เป็นบริษัท ที่มีการสร้างบ้านด้วยเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก ซึ่งเป็นระบบการก่อสร้างแบบล่าสุด ซึ่งต้องมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์เฉพาะด้าน เช่น นักออกแบบ ทีมก่อสร้าง ทีมขาย ทีมการตลาด โดยพุกखा มีการออกแบบระบบให้รักษาและกระตุ้นให้บุคลากรมีความเชี่ยวชาญในการทำงาน เพื่อให้พนักงานสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ ทั้งในตำแหน่งงานปัจจุบัน และอนาคต

พุกखा ได้ตระหนักถึงปัจจัยทางด้านบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญ และเตรียมความพร้อมในการรับมือกับความเสี่ยงดังกล่าวโดยการพัฒนาศักยภาพให้มีความเชี่ยวชาญให้ครบทุกส่วนงานที่สามารถทำงานทดแทนกันได้ รวมทั้งพุกखा มีการกำหนดนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมความก้าวหน้าทางอาชีพของพนักงานที่เปิดโอกาสให้พนักงานทุกคนเติบโตอย่างเท่าเทียมกัน โดยสร้างเครื่องมือและระบบเส้นทางการเติบโตในสายอาชีพ พร้อมทั้งมีระบบที่จะสนับสนุน สร้างความพร้อมเพื่อให้พนักงานได้เติบโตในสายอาชีพควบคู่กับการเติบโตทางธุรกิจขององค์กร เช่น การฝึกอบรมและพัฒนาศักยภาพอย่างต่อเนื่อง การวางแผนผู้สืบทอดตำแหน่ง (Succession Planning) การเลื่อนตำแหน่ง (Promotion) การบริหารคนเก่ง (Talent Management) Leadership Opportunity Matching (LOM) การพัฒนาความสามารถด้านภาวะผู้นำ (Leadership Competency) ทั้งนี้ พุกखा มีนโยบายในการให้สวัสดิการและรางวัลที่มีความเหมาะสมกับบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเหล่านี้ ซึ่งส่งผลให้พุกखा สามารถลดความเสี่ยงดังกล่าวลงได้

#### การพัฒนาศักยภาพ

บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) มุ่งมั่นที่จะพัฒนาศักยภาพและความสามารถของบุคลากรให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้พนักงานสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ ทั้งในตำแหน่งงานปัจจุบัน และอนาคตโดยพุกखा มี Model การพัฒนา 70:20:10 กล่าวคือ

- **70 เรียนรู้จากการปฏิบัติจริง (Experiential Learning)** เป็นรูปแบบการพัฒนาที่เกิดจากประสบการณ์จากการทำงาน และการคิดแก้ปัญหาผ่านจากการทำงานจริงทั้งที่เกิดจากการทำงานประจำวัน หรืออาจมาจากการได้รับมอบหมายงานใหม่ๆ หรือโครงการใหม่ๆ ทำให้ต้องเรียนรู้และฝึกทักษะหลายๆอย่าง เพื่อให้งานประสบความสำเร็จ เช่น การเป็น Project Leader ของโครงการ Innovation การเป็น Project Leader ของโครงการ Improvement การเป็น Change Agent การเป็นผู้นำทีมในการแก้ไขปัญหาต่างๆ เป็นต้น
- **20 การเรียนรู้จากสิ่งรอบตัว (Learning from Others)** เป็นการเรียนรู้ที่เกิดจากทุกอย่างรอบตัว เช่น การสอนงาน (Coaching) จากหัวหน้างาน การได้รับข้อมูลย้อนกลับ (Feedback) จากผู้บังคับบัญชา พี่เลี้ยง หรือจากบุคคลที่เกี่ยวข้องในการทำงาน การสังเกตผู้อื่น (Observing) การขอความคิดเห็นจากผู้อื่น (Peer Reviewing) การเรียนรู้จากผู้เชี่ยวชาญ (Shadowing and Expert) การเรียนรู้จากจากอินเทอร์เน็ต หรือในบางครั้งก็สามารถใช้การประชุมทีม เพื่อที่จะได้เรียนรู้ซึ่งกันและกันในที่งาน ซึ่งวิธีการเหล่านี้ก็ถือเป็นการเรียนรู้จากสิ่งรอบตัว
- **10 เรียนรู้ในห้องเรียน (Formal Learning)** เป็นการเรียนรู้ที่เป็นรูปแบบมาตรฐานที่เราคุ้นเคย เช่น การเรียนรู้จากการเข้าอบรมสัมมนาทั้งการอบรมในห้องเรียน การอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) การเข้าอบรมตามที่บริษัทกำหนด รวมทั้งการเข้าอบรมภายนอก



### 1.7) ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจซึ่งอยู่ภายใต้กฎหมายที่เข้มงวด

บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจในลักษณะเป็น Holding Company โดยการถือหุ้นใน พุกखाฯ ตั้งแต่ปี 2559 ซึ่งมีธุรกิจหลักคือการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุด จำหน่ายแก่ประชาชนทั่วไป ในการดำเนินการธุรกิจตลอดมา พุกखाฯ ได้ถือปฏิบัติตามข้อบังคับของกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ และข้อกำหนดของหน่วยงานราชการมาโดยตลอด และสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้าว่าสินค้าทุกประเภทของพุกखाฯ เป็นไปตามกฎหมาย ได้รับอนุญาตจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องอย่างถูกต้อง รวมถึงมีการปฏิบัติตามคำแนะนำ หรือคำสั่งของหน่วยงานราชการ หรือองค์กรหน่วยงานกลางอื่นๆ ในกรณีที่มีข้อสงสัย หรือข้อร้องเรียนจากบุคคลภายนอกทำให้สามารถสร้างความเข้าใจ แก้ไขปัญหาให้ลูกค้าจนเป็นที่ยอมรับด้วยดีเสมอมา

ทั้งนี้ บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) เชื่อมั่นว่าในการดำเนินธุรกิจของ พุกखाฯ นั้น ได้ใช้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ทำให้สามารถพัฒนาสินค้า มีการจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ หรือจัดจ้างผู้รับจ้างที่มีประสิทธิภาพ โปร่งใส ตรวจสอบได้ บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) จึงมีความมั่นใจและไว้วางใจว่า การมีหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของพุกखाฯ เป็นไปเพื่อรักษาผลประโยชน์ของบริษัทเอง และเพื่อผู้ถือหุ้นอย่างเต็มที่ จึงไม่มีความเสี่ยงทางกฎหมายจากการประกอบธุรกิจแต่อย่างใด

### 1.8) ความเสี่ยงจากภาวะวิกฤตต่างๆ อันส่งผลต่อความไม่ปลอดภัยของโครงการก่อสร้าง

เนื่องจากธุรกิจหลักของพุกखाฯ เป็นการก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุดจัดจำหน่าย ซึ่งตามธรรมชาติของธุรกิจประเภทนี้สิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงคือ อุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นในการปฏิบัติงาน ซึ่งการเกิดอุบัติเหตุในแต่ละครั้งอาจเกิดความสูญเสียทั้งชีวิตและทรัพย์สินอย่างประมาณค่ามิได้ อย่างไรก็ตาม พุกखाฯ ได้ตระหนักและให้ความสำคัญในการดูแลเรื่องความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สินของพนักงานเป็นอย่างมาก โดยจัดให้มีการอบรมหลักสูตรเกี่ยวกับความปลอดภัยในการปฏิบัติงานให้กับพนักงานที่เกี่ยวข้อง รวมถึงพนักงานใหม่ทุกคนก่อนเริ่มปฏิบัติงานกับพุกखाฯ มีกำหนดแนวปฏิบัติสำหรับการใช้อุปกรณ์ความปลอดภัย สำหรับพนักงานที่ปฏิบัติงานในพื้นที่เขตก่อสร้าง และจัดให้มี จป.วิชาชีพประจำแต่ละโครงการ เพื่อสุ่มตรวจสอบการปฏิบัติงานของผู้รับเหมาและคนงานก่อสร้าง ให้เป็นไปตามหลักปฏิบัติด้านความปลอดภัย รวมถึงปรับปรุงมาตรฐานที่พิกอาศัยของคนงานก่อสร้างให้เป็นมาตรฐานสากล ทั้งนี้ พุกखाฯ ได้รับการรับรองมาตรฐานระบบบริหารจัดการด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย (OHSAS 18001:2007) ในโครงการแนวสูง จึงมั่นใจได้ว่าพุกखाฯ มีการดูแลในเรื่องความปลอดภัยอย่างเป็นมาตรฐานสากล

### 3.2.2 ธุรกิจโรงพยาบาล

การดำเนินธุรกิจของโครงการโรงพยาบาลวิมุต (โรงพยาบาลฯ) ภายใต้บริษัท โรงพยาบาล วิมุต อินเทอร์เน็ต เนชั่น จำกัด (บริษัท วิมุตฯ) ต้องเผชิญกับปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของ บริษัท วิมุตฯ โดยปัจจัยเสี่ยงต่อไปนี้เป็นเพียงประเด็นสำคัญบางประการ ที่อาจส่งผลกระทบต่อ บริษัท วิมุตฯ และก่อให้เกิดความเสี่ยงในการลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ ปัจจัยเสี่ยงที่ระบุไว้ได้อาจอิงจากข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบัน และการคาดการณ์ในอนาคตเท่าที่สามารถระบุได้ แต่ในอนาคตอาจมีปัจจัยเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่ เนื่องจากปัจจัยแวดล้อมของ บริษัท วิมุตฯ ที่มีการเปลี่ยนแปลง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของ บริษัท วิมุตฯ ในอนาคตได้



### **ความเสี่ยงจากการก่อสร้างของโครงการที่อาจคาดเคลื่อนจากแผนการที่กำหนดไว้**

บริษัท วิมุตฯ ได้กำหนดแผนธุรกิจ รวมถึงกลยุทธ์การเติบโตในการลงทุนก่อสร้างอาคารโรงพยาบาลซึ่งมีมูลค่า 4.9 พันล้านบาท โดยวางแผนเริ่มก่อสร้างในปี 2560 และมีกำหนดแล้วเสร็จในปี 2563 ทั้งนี้ อาจมีความเสี่ยงที่กำหนดการก่อสร้าง แล้วเสร็จล่าช้าไปกว่าแผนการที่วางไว้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ ผลการดำเนินงาน และโอกาสทางธุรกิจของบริษัท วิมุตฯ ได้

จากปัจจัยเสี่ยงดังกล่าวที่อาจเกิดขึ้น บริษัท วิมุตฯ จึงได้มีการว่าจ้างผู้ออกแบบ และที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการออกแบบอาคารและควบคุมการก่อสร้างโรงพยาบาล เพื่อประมาณการระยะเวลาที่เหมาะสมในการดำเนินการก่อสร้าง รวมถึงการพิจารณาจัดทำกรรมวิธีประกันภัยในระยะที่เริ่มมีการก่อสร้างอาคาร เพื่อรองรับความเสี่ยงจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับโครงการก่อสร้างดังกล่าว และพิจารณาการกำหนดเงื่อนไขในสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) โดยกำหนดค่าปรับจากการทำงานล่าช้า เพื่อให้สามารถเรียกเก็บจากผู้รับเหมาหลักได้ กรณีที่ก่อสร้างไม่แล้วเสร็จตามสัญญาที่กำหนด

### **ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจให้บริการทางการแพทย์**

ปัจจุบันการประกอบธุรกิจให้บริการทางการแพทย์ มีแนวโน้มการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น จากการที่ผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาดมีการควบรวมกิจการอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีข้อได้เปรียบเรื่องต้นทุนการรักษา รวมถึงช่องทางการบริการที่หลากหลาย นอกจากการแข่งขันกับโรงพยาบาลเอกชนในระดับเดียวกันแล้ว ยังต้องแข่งขันกับการขยายการให้บริการของโรงพยาบาลรัฐ เช่น คลินิกพิเศษนอกเวลา ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อฐานลูกค้าของบริษัท วิมุตฯ

เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน บริษัท วิมุตฯ จึงได้มีการวางกลยุทธ์ และแผนพัฒนาธุรกิจ เพื่อเป็นโรงพยาบาลชั้นนำ โดยการลงทุนในอุปกรณ์การแพทย์ และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัย การศึกษาข้อมูลจากกลุ่มผู้เชี่ยวชาญ ในการนำเทคโนโลยีมาใช้ยกระดับสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ให้ครอบคลุมทั้งด้าน Clinical และ Healthcare Facility services เพื่อเป็นการพัฒนาคุณภาพ และขยายการให้บริการรักษาพยาบาลอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการพิจารณาระบบการรับรองคุณภาพระดับสากลจากสถาบัน Joint Commission International Accreditation (JCI) มาปรับใช้ตั้งแต่การวางรากฐานในการก่อสร้าง เพื่อตอกย้ำความมุ่งมั่นในการเป็นโรงพยาบาลที่ให้มาตรฐานการรักษาระดับสากล อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันสถานการณ์ธุรกิจโรงพยาบาลยังมีแนวโน้มการเติบโตที่ดี ประชากรในพื้นที่ยังมีความต้องการบริการทางการแพทย์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถรองรับความต้องการบริการที่หลากหลาย รวมถึงการเข้าถึงบริการที่สะดวก และรวดเร็ว บริษัท วิมุตฯ อาจมีการปรับเปลี่ยนแผนธุรกิจให้เหมาะสมกับสถานการณ์ทางธุรกิจในแต่ละช่วงเวลาได้

### **ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์และพยาบาล**

การให้บริการทางการแพทย์ จะต้องพึ่งพามูลค่าบุคลากรทางการแพทย์และพยาบาลในสาขาต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งปัจจุบันสามารถผลิตได้ในจำนวนจำกัด นอกจากนี้ปัจจุบันผลกระทบจากการขยายตัวของธุรกิจการให้บริการทางการแพทย์ ทำให้เกิดความต้องการบุคลากรที่มีคุณภาพ และประสบการณ์เข้าร่วมงานกับองค์กร ซึ่งบุคลากรดังกล่าว

จะต้องใช้ระยะเวลานานในการพัฒนาความรู้ ความสามารถที่เหมาะสม บริษัท วิมุตฯ จึงมีความเสี่ยงที่จะขาดแคลนบุคลากรวิชาชีพเหล่านี้จากความต้องการที่เพิ่มขึ้นของโรงพยาบาลรัฐบาล และเอกชนในอนาคต

บริษัท วิมุตฯ จึงมีการพิจารณาการร่วมมือกับมหาวิทยาลัยต่างๆ ที่มีการผลิตบุคลากรทางการแพทย์และพยาบาล ในการให้ทุนการศึกษาในรูปแบบต่างๆ แก่นิสิต นักศึกษาเพื่อให้เกิดการพัฒนาความรู้ที่ต่อเนื่อง และนำความรู้ที่ได้มาใช้ในการทำงานร่วมกับองค์กรในอนาคตภายหลังจบการศึกษา นอกจากนี้ยังได้มีการพิจารณากำหนดอัตราค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสมเพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นในกลุ่มธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน ซึ่งคาดการณ์ว่าจะสามารถลดผลกระทบด้านลบในปัจจุบันเสี่ยงดังกล่าวลง

### 3.3 ปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ

#### 3.3.1 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานอยู่ภายใต้การควบคุมของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

เมื่อ 31 ธันวาคม 2560 กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่สุด คือ กลุ่มวิจิตรพงศ์พันธุ์ ซึ่งถือหุ้นใน บริษัท พกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จำนวน 1,650,251,749 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 75.46 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ทั้งนี้กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มิได้สามารถที่จะควบคุมการลงมติผู้ถือหุ้นในเรื่องที่สำคัญต่างๆ ที่กฎหมายหรือข้อบังคับได้กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

นอกจากนี้ นายทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายหนึ่งในกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ โดยถือหุ้นจำนวน 1,314,009,986 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 60.09 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และยังคงดำรงตำแหน่งเป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มและเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทฯ ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

#### 3.3.2 ความเสี่ยงเรื่องผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้นและอำนาจควบคุมจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีการออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ”) ให้แก่กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ, พกษฯ และ/หรือบริษัทย่อยของพกษฯ ทั้งหมด 2 ชุด คือ PSH-WF และ PSH-WG เพื่อทดแทนใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของพกษฯ ที่ถูกยกเลิกไปตามแผนการปรับโครงสร้างกิจการ ทั้งนี้ หากใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวถูกใช้สิทธิ ผู้ถือหุ้นจะได้รับผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้น (earnings dilution) และผลกระทบด้านสัดส่วนการถือหุ้น (control dilution) โดยหากใบสำคัญแสดงสิทธิทั้ง 2 ชุดถูกจัดสรรทั้งหมดและมีการใช้สิทธิเต็มจำนวน

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1. ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อยของบริษัทฯ

บริษัท พุกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 มีทรัพย์สินถาวร มีมูลค่าสุทธิทางบัญชี จำนวน 4,633 ล้านบาท และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีทรัพย์สินถาวร มีมูลค่าสุทธิทางบัญชี จำนวน 3,683 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

งบการเงินรวม		
รายการทรัพย์สินถาวร	31 ธันวาคม 2559	31 ธันวาคม 2560
1. ที่ดินและอาคาร	2,018	2,988
2. เครื่องจักรและอุปกรณ์	1,527	1,353
3. เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และเครื่องใช้สำนักงาน	82	139
4. ยานพาหนะ	8	8
5. งานระหว่างก่อสร้าง และเครื่องจักรและอุปกรณ์ระหว่างการติดตั้ง	48	145
<b>รวม มูลค่าสุทธิทางบัญชี</b>	<b>3,683</b>	<b>4,633</b>

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ มีภาระผูกพันโดยมีการนำสินทรัพย์และโครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนาไปเป็นหลักประกัน ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

งบการเงินรวม		
รายการ	31 ธันวาคม 2559	31 ธันวาคม 2560
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของโรงงานแผ่นคอนกรีตสำเร็จรูป	1,344	1,267
โครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนา (ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง)	4,301	3,305
<b>รวม</b>	<b>5,645</b>	<b>4,572</b>

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 กลุ่มบริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อซึ่งนำสินทรัพย์ไปค้ำประกัน ซึ่งค้ำประกันโดยบริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) ดังนี้

(ก) วงเงินกู้ยืมจากธนาคารจำนวน 1,197 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ

(ข) วงเงินเบิกเกินบัญชีจำนวน 50 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ

(ค) วงเงินหนังสือค้ำประกันที่ออกโดยธนาคารจำนวน 5,911 ล้านบาทและ 4 ล้านเหรียญสหรัฐและ 65 ล้าน

อินเดียรูปีสำหรับกลุ่มบริษัทฯ

(ง) วงเงินตั๋วสัญญาใช้เงินที่ออกโดยธนาคารจำนวน 10,856 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ

(จ) วงเงินสินเชื่ออื่น 605 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ

#### 4.2 สินค้าคงเหลือในโครงการต่างๆ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อยของบริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือในโครงการต่างๆ (ไม่รวมโครงการที่ยังไม่ทำการเปิดขาย และที่ดินรอการพัฒนา) จำนวน 181 โครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา) (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน (ล้านบาท) ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2558	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2559	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2560	
1	บ้านพุกखा 38/3 ซอยพุกขา-วงแหวนฯ	เป็นเจ้าของ	19-1-87.50	249.83	36.85	97.18	104.91	หนังสือค้ำประกัน	มี
2	บ้านพุกखा 74/2	เป็นเจ้าของ	5-3-26.20	N/A	37.00	37.47	74.98	หนังสือค้ำประกัน	มี
3	บ้านพุกखा 84/1	เป็นเจ้าของ	10-3-97.10	N/A	355.65	273.55	173.75	หนังสือค้ำประกัน	มี
4	บ้านพุกखा 86/3 โพร้ม ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ	เป็นเจ้าของ	14-1-34.10	N/A	153.01	165.18	112.55	หนังสือค้ำประกัน	มี
5	บ้านพุกखा 96/2 (รังสิต-คลองหลวง2)	เป็นเจ้าของ	16-2-40.70	N/A	-	84.13	110.53	หนังสือค้ำประกัน	มี
6	บ้านพุกขา 95/1	เป็นเจ้าของ	8-1-98.80	N/A	235.02	159.42	60.23	หนังสือค้ำประกัน	มี
7	บ้านพุกखा 95/2	เป็นเจ้าของ	15-0-32.50	245.19	325.74	235.43	173.86	หนังสือค้ำประกัน	มี
8	บ้านพุกखा 99	เป็นเจ้าของ	17-2-76.30	N/A	279.34	184.35	158.79	หนังสือค้ำประกัน	มี
9	บ้านพุกखा 100 ป่าไม้คูทิส	เป็นเจ้าของ	7-1-4.60	N/A	235.10	152.64	116.22	หนังสือค้ำประกัน	มี
10	บ้านพุกขา 87/2 ศรีนครินทร์-บางนา	เป็นเจ้าของ	17-1-68.70	N/A	192.83	310.74	127.64	หนังสือค้ำประกัน	มี
11	บ้านพุกखा 101 (รามอินทรา-คูบอน)	เป็นเจ้าของ	9-1-49.60	N/A	205.17	180.32	91.23	หนังสือค้ำประกัน	มี
12	บ้านพุกखा 102 ศาลายา-บรมราชชนนี	เป็นเจ้าของ	30-3-36.70	N/A	194.98	249.38	270.26	หนังสือค้ำประกัน	มี
13	บ้านพุกखा 103 (ลำโพง-ปู่เจ้า)	เป็นเจ้าของ	17-1-33.30	N/A	311.71	235.66	64.57	หนังสือค้ำประกัน	มี
14	บ้านพุกखा 107 (ติวานนท์-รังสิต)	เป็นเจ้าของ	22-2-82.10	N/A	154.19	193.89	162.27	หนังสือค้ำประกัน	มี
15	บ้านพุกखा 106/1 (บางปู-ตำหรุ)	เป็นเจ้าของ	14-1-0.70	N/A	166.92	154.06	46.28	หนังสือค้ำประกัน	มี
16	บ้านพุกขา 108 สหพัฒน-แหลมฉบัง	เป็นเจ้าของ	6-3-8.70	N/A	77.94	77.58	21.82	หนังสือค้ำประกัน	มี
17	บ้านพุกखा 109 (ประตูน้ำ-พระอินทร์2)	เป็นเจ้าของ	18-1-89.00	N/A	66.07	87.69	58.43	หนังสือค้ำประกัน	มี
18	บ้านพุกखा 110 แจ้งวัฒนะ-ราชพฤกษ์	เป็นเจ้าของ	21-1-58.30	N/A	37.75	190.87	133.37	หนังสือค้ำประกัน	มี
19	บ้านพุกखा 112	เป็นเจ้าของ	17-1-80.70	N/A	0.11	250.08	283.36	หนังสือค้ำประกัน	มี
20	บ้านพุกखा 111 (รังสิต-บางพูน2)	เป็นเจ้าของ	18-0-76.70	N/A	-	95.15	60.51	หนังสือค้ำประกัน	มี
21	บ้านพุกखा 115 (รังสิต-คลองสาม)	เป็นเจ้าของ	22-3-69.20	N/A	-	169.58	190.08	หนังสือค้ำประกัน	มี
22	บ้านพุกखा 117 เพชรเกษม 91	เป็นเจ้าของ	13-0-28.00	N/A	-	144.67	190.26	หนังสือค้ำประกัน	มี
23	บ้านพุกखा 116 (รังสิต-ธัญบุรี)	เป็นเจ้าของ	15-2-80.00	N/A	-	98.63	109.56	หนังสือค้ำประกัน	มี
24	บ้านพุกखा 118 เลียบวารี	เป็นเจ้าของ	20-2-0.30	N/A	-	210.89	259.22	หนังสือค้ำประกัน	มี
25	บ้านพุกखा 121 สหพัฒน-แหลมฉบัง	เป็นเจ้าของ	19-1-23.20	N/A	-	154.22	207.88	หนังสือค้ำประกัน	มี
26	บ้านพุกखा 122 อมตะ-บายพาส	เป็นเจ้าของ	19-1-59.50	N/A	-	130.33	197.98	หนังสือค้ำประกัน	มี
27	บ้านพุกखा 120 กันตนา-กาญจนาฯ	เป็นเจ้าของ	22-2-98.00	N/A	-	150.79	258.35	หนังสือค้ำประกัน	มี
28	บ้านพุกखा 119 (รังสิต-คลองสอง)	เป็นเจ้าของ	19-0-53.60	N/A	-	150.47	222.16	หนังสือค้ำประกัน	มี
29	บ้านพุกखा 123 (พหลโยธิน-คลองหลวง)	เป็นเจ้าของ	13-2-14.40	N/A	-	80.24	150.97	หนังสือค้ำประกัน	มี
30	บ้านพุกखा 114/2 (เทพารักษ์-เมืองใหม่ฯ)	เป็นเจ้าของ	17-3-64.50	N/A	-	100.74	165.56	หนังสือค้ำประกัน	มี
31	บ้านพุกखा 124 (รังสิต-คลองสี่)	เป็นเจ้าของ	20-0-52.50	N/A	-	56.92	150.89	หนังสือค้ำประกัน	มี
32	บ้านพุกขา 114/1 (เทพารักษ์-เมืองใหม่ฯ)	เป็นเจ้าของ	21-2-73.90	N/A	-	96.97	141.16	หนังสือค้ำประกัน	มี
33	บ้านพุกखा 127 เศรษฐกิจ-พระราม2	เป็นเจ้าของ	15-2-22.20	N/A	-	-	125.95	หนังสือค้ำประกัน	มี
34	บ้านพุกखा 126 (เทพารักษ์-กิ่งแก้ว)	เป็นเจ้าของ	22-1-95.40	N/A	-	-	207.48	หนังสือค้ำประกัน	มี
35	บ้านพุกखा 125 ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ3	เป็นเจ้าของ	18-0-18.80	N/A	-	-	118.00	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน (ล้านบาท) ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2558	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2559	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	ภาวะผูกพัน ณ ธ.ค. 2560	
36	พุกखा วิลลิส/1 (ดอนเมือง)	เป็นเจ้าของ	14-3-51.00	186.75	160.79	161.66	162.90	หนังสือค้ำประกัน	มี
37	พุกखा วิลลิส 63/2 (พระราม5-วงศ์สว่าง )	เป็นเจ้าของ	4-1-89.30	N/A	178.48	99.29	61.51	หนังสือค้ำประกัน	มี
38	พุกखा วิลลิส 64 (สายไหม )	เป็นเจ้าของ	10-0-83.20	N/A	383.02	235.30	194.05	หนังสือค้ำประกัน	มี
39	พุกखा วิลลิส 68	เป็นเจ้าของ	10-0-85.30	347.69	453.95	328.14	275.82	หนังสือค้ำประกัน	มี
40	พุกखा วิลลิส 71/2 (แหลมฉบัง)	เป็นเจ้าของ	12-1-6.70	N/A	202.14	162.39	139.46	หนังสือค้ำประกัน	มี
41	พุกखा วิลลิส 71/1 (แหลมฉบัง)	เป็นเจ้าของ	5-2-15.90	N/A	228.31	139.64	87.14	หนังสือค้ำประกัน	มี
42	พุกखा วิลลิส 66/2 (บางนา หนามแดง )	เป็นเจ้าของ	16-0-8.00	N/A	309.14	282.50	77.31	หนังสือค้ำประกัน	มี
43	พุกखा วิลลิส 76	เป็นเจ้าของ	14-2-89.50	407.34	508.69	415.56	395.30	หนังสือค้ำประกัน	มี
44	พุกखा วิลลิส 77	เป็นเจ้าของ	7-2-30.70	N/A	321.18	154.52	65.34	หนังสือค้ำประกัน	มี
45	พุกखा วิลลิส 75 (เชียงใหม่)	เป็นเจ้าของ	6-3-52.40	223.10	203.75	194.62	163.92	หนังสือค้ำประกัน	มี
46	พุกखा วิลลิส 80	เป็นเจ้าของ	7-0-95.50	N/A	278.35	157.27	138.42	หนังสือค้ำประกัน	มี
47	พุกखा วิลลิส 81	เป็นเจ้าของ	5-2-32.40	N/A	109.85	202.07	148.47	หนังสือค้ำประกัน	มี
48	พุกखा วิลลิส 82/1	เป็นเจ้าของ	9-1-60.70	N/A	179.36	229.34	117.22	หนังสือค้ำประกัน	มี
49	พุกखा วิลลิส 83	เป็นเจ้าของ	12-2-76.90	N/A	90.64	219.64	44.37	หนังสือค้ำประกัน	มี
50	พุกखा วิลลิส 84 พหลโยธิน (ม.กรุงเทพ)	เป็นเจ้าของ	13-1-26.00	N/A	134.38	229.76	113.35	หนังสือค้ำประกัน	มี
51	พุกखा วิลลิส 88	เป็นเจ้าของ	17-1-87.30	N/A	192.06	297.89	263.54	หนังสือค้ำประกัน	มี
52	พุกखा วิลลิส 86 (ศรีราชา-ปอวิน)	เป็นเจ้าของ	24-1-96.90	N/A	100.74	178.38	167.64	หนังสือค้ำประกัน	มี
53	พุกखा วิลลิส 89 (รวมอินทราวงแหวน)	เป็นเจ้าของ	10-2-46.70	N/A	9.74	194.91	158.40	หนังสือค้ำประกัน	มี
54	พุกखा วิลลิส 90	เป็นเจ้าของ	7-2-66.30	N/A	51.13	128.55	95.10	หนังสือค้ำประกัน	มี
55	พุกखा วิลลิส 92 (อ่อนนุช-สุวรรณภูมิ)	เป็นเจ้าของ	31-3-58.90	N/A	17.70	273.88	239.68	หนังสือค้ำประกัน	มี
56	พุกखा วิลลิส 87/1	เป็นเจ้าของ	26-2-31.20	N/A	303.30	421.80	307.09	หนังสือค้ำประกัน	มี
57	พุกखा วิลลิส 93 (นครินทร์-ราชพฤกษ์)	เป็นเจ้าของ	7-2-56.20	N/A	0.26	184.96	221.56	หนังสือค้ำประกัน	มี
58	พุกखा วิลลิส 94	เป็นเจ้าของ	8-3-89.00	N/A	0.04	135.28	165.39	หนังสือค้ำประกัน	มี
59	พุกखा วิลลิส 85	เป็นเจ้าของ	26-0-56.80	N/A	-	417.84	513.58	หนังสือค้ำประกัน	มี
60	พุกखा วิลลิส 96	เป็นเจ้าของ	11-1-68.50	N/A	-	156.18	136.89	หนังสือค้ำประกัน	มี
61	พุกखा วิลลิส 95	เป็นเจ้าของ	15-1-12.30	N/A	-	212.86	167.90	หนังสือค้ำประกัน	มี
62	พุกखा วิลลิส 97	เป็นเจ้าของ	26-1-58.30	N/A	-	315.98	371.03	หนังสือค้ำประกัน	มี
63	พุกखा วิลลิส 100 (พหลโยธิน-คลองหลวง)	เป็นเจ้าของ	13-3-42.80	N/A	-	2.35	142.00	หนังสือค้ำประกัน	มี
64	พุกखा วิลลิส 66/4 (บางนา หนามแดง)	เป็นเจ้าของ	4-1-34.30	N/A	-	83.52	19.57	หนังสือค้ำประกัน	มี
65	พุกखा วิลลิส 99	เป็นเจ้าของ	18-0-84.90	N/A	-	153.56	250.68	หนังสือค้ำประกัน	มี
66	พุกखा วิลลิส 91/1	เป็นเจ้าของ	9-3-27.90	N/A	-	121.88	127.54	หนังสือค้ำประกัน	มี
67	พุกखा วิลลิส 98 (พระราม5-บางกวย 23)	เป็นเจ้าของ	10-2-8.40	N/A	-	61.58	193.83	หนังสือค้ำประกัน	มี
68	พุกखा วิลลิส 102 (บางนา-เอแบค)	เป็นเจ้าของ	10-0-8.70	N/A	-	2.38	125.79	หนังสือค้ำประกัน	มี
69	พุกखा วิลลิส 103	เป็นเจ้าของ	23-0-90.70	N/A	-	0.03	320.60	หนังสือค้ำประกัน	มี
70	พุกखा วิลลิส 104	เป็นเจ้าของ	19-1-81.90	N/A	-	-	258.42	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน (ล้านบาท) ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2558	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2559	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	ภาวะผูกพัน ณ ธ.ค. 2560	
71	พุกखा วิลล 106 (รังสิตคลองสอง)	เป็นเจ้าของ	25-3-70.00	N/A	-	-	338.47	หนังสือค้ำประกัน	มี
72	พุกखा วิลล 105/1 (รามอินทรา-พระยาสุเรนทร์)	เป็นเจ้าของ	12-0-82.60	N/A	-	-	141.83	หนังสือค้ำประกัน	มี
73	พุกखा วิลล 108	เป็นเจ้าของ	17-0-16.50	N/A	-	-	177.09	หนังสือค้ำประกัน	มี
74	เดอะ คอนเนค 24 (UP3 เฉลิมพระเกียรติ)	เป็นเจ้าของ	1-1-10.00	N/A	237.85	123.82	63.38	หนังสือค้ำประกัน	มี
75	THE CONNECT 30 (อพัทรี เพชรเกษม 48)	เป็นเจ้าของ	4-2-59.80	175.67	199.79	223.85	151.94	หนังสือค้ำประกัน	มี
76	THE CONNECT 32 (อพัทรี ลาดพร้าว 126)	เป็นเจ้าของ	6-1-31.40	N/A	391.16	279.64	225.60	หนังสือค้ำประกัน	มี
77	THE CONNECT 33 (อ่อนนุช-วงแหวน 1)	เป็นเจ้าของ	11-0-17.20	225.61	405.27	285.62	158.50	หนังสือค้ำประกัน	มี
78	THE CONNECT 34 (อ่อนนุช-วงแหวน 2)	เป็นเจ้าของ	11-0-79.50	N/A	379.08	267.05	106.91	หนังสือค้ำประกัน	มี
79	THE CONNECT 37 (หลักสี่-ดอนเมือง)	เป็นเจ้าของ	23-2-56.00	N/A	579.03	422.34	219.90	หนังสือค้ำประกัน	มี
80	THE CONNECT 39 (รัตนธิเบศร์-ราชพฤกษ์)	เป็นเจ้าของ	7-1-62.00	N/A	100.29	154.04	102.57	หนังสือค้ำประกัน	มี
81	THE CONNECT 41 (แจ้งวัฒนะ-ติวานนท์)	เป็นเจ้าของ	7-2-5.50	N/A	241.11	240.10	113.31	หนังสือค้ำประกัน	มี
82	THE CONNECT 42 (สุวรรณภูมิ3)	เป็นเจ้าของ	8-2-63.30	N/A	120.57	103.17	64.18	หนังสือค้ำประกัน	มี
83	The Connect 43 (วงแหวนรามอินทรา 2)	เป็นเจ้าของ	9-2-28.60	N/A	118.83	158.04	123.13	หนังสือค้ำประกัน	มี
84	The Connect 45	เป็นเจ้าของ	23-2-60.90	N/A	-	177.25	165.60	-	ไม่มี
85	THE CONNECT 44 (กาญจนาฯ-กันตนา)	เป็นเจ้าของ	18-1-16.50	N/A	-	127.90	199.72	หนังสือค้ำประกัน	มี
86	THE CONNECT 47 (สุวรรณภูมิ4)	เป็นเจ้าของ	22-2-68.60	N/A	-	9.59	337.21	หนังสือค้ำประกัน	มี
87	THE CONNECT 48 (พระราม5-นครินทร์)	เป็นเจ้าของ	7-3-98.00	N/A	-	0.06	169.36	หนังสือค้ำประกัน	มี
88	THE CONNECT 49 (เอก-รังสิต)	เป็นเจ้าของ	23-0-75.50	250.25	-	-	193.35	หนังสือค้ำประกัน	มี
89	THE CONNECT 51 (เทพารักษ์-เมืองใหม่)	เป็นเจ้าของ	22-1-31.20	N/A	-	-	149.71	หนังสือค้ำประกัน	มี
90	The Plant CITI (นวนินทร์)	เป็นเจ้าของ	5-2-51.10	N/A	177.80	117.65	49.50	หนังสือค้ำประกัน	มี
91	The Plant CITI (แจ้งวัฒนะ)	เป็นเจ้าของ	11-0-1.60	N/A	366.61	274.68	154.99	หนังสือค้ำประกัน	มี
92	PATIO พระราม 2	เป็นเจ้าของ	8-3-51.00	N/A	376.73	332.24	299.22	หนังสือค้ำประกัน	มี
93	พุกखा วิลเลจ 43/1	เป็นเจ้าของ	12-0-96.60	N/A	154.54	117.84	66.07	หนังสือค้ำประกัน	มี
94	พุกखा วิลเลจ 28/1	เป็นเจ้าของ	1-3-28.40	N/A	3.59	40.18	15.13	หนังสือค้ำประกัน	มี
95	พุกखा ทาวน์ (เน็กซ์ อ่อนนุช-พระราม 9)	เป็นเจ้าของ	6-0-87.65	N/A	171.08	152.87	105.41	หนังสือค้ำประกัน	มี
96	พุกखा ทาวน์ (ฟรีเว่ รัชดา-รามอินทรา 2)	เป็นเจ้าของ	0-3-43.20	N/A	72.07	54.44	15.76	หนังสือค้ำประกัน	มี
97	พุกखा ทาวน์ (ฟรีเว่ รามอินทรา117)	เป็นเจ้าของ	3-2-80.10	N/A	158.80	111.09	60.85	หนังสือค้ำประกัน	มี
98	เนเชอรัล เทรนด์ ศรีนครินทร์	เป็นเจ้าของ	12-2-61.70	107.54	245.61	170.51	94.84	หนังสือค้ำประกัน	มี
99	เดอะ แกลเลอรี่ & เนเชอรัล เทรนด์ (รัตนธิเบศร์)	เป็นเจ้าของ	26-3-81.30	N/A	312.16	369.29	281.91	หนังสือค้ำประกัน	มี
100	เนเชอรัล เทรนด์ ประชาอุทิศ 90	เป็นเจ้าของ	31-1-24.40	N/A	262.24	310.92	338.69	หนังสือค้ำประกัน	มี
101	เดอะแพลนท์ ปิ่นเกล้าพุทธมณฑล	เป็นเจ้าของ	34-2-55.60	N/A	190.42	310.12	313.99	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน (ล้านบาท) ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2558	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2559	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	ภาวะผูกพัน ณ ธ.ค. 2560	
102	เดอะแพลนท์ วงแหวน-ลำลูกกาคลอง 5	เป็นเจ้าของ	30-2-78.10	N/A	125.07	199.61	239.66	หนังสือค้ำประกัน	มี
103	บ้านพุกखाโพธิ์ม วงแหวน-ลำลูกกาคลอง 5	เป็นเจ้าของ	15-0-72.10	N/A	59.19	103.50	120.73	หนังสือค้ำประกัน	มี
104	เดอะแพลนท์ (รังสิต-คลอง 2)	เป็นเจ้าของ	19-0-22.00	N/A	0.21	128.14	215.01	หนังสือค้ำประกัน	มี
105	ฮาว (พหลฯ-วิภาวดี)	เป็นเจ้าของ	3-3-17.49	N/A	-	-	27.50	-	ไม่มี
106	พุกखाไลฟ์ ล็อกซ์ รัตนธิเบศร์	เป็นเจ้าของ	7-3-55.90	N/A	150.92	149.97	128.39	หนังสือค้ำประกัน	มี
107	พาทีโอ ศรีนครินทร์-พระราม 9	เป็นเจ้าของ	11-3-74.90	N/A	540.25	449.14	396.17	หนังสือค้ำประกัน	มี
108	วิลเลต ไลท์ (รัตนธิเบศร์)	เป็นเจ้าของ	14-3-6.20	296.52	413.48	330.11	280.62	หนังสือค้ำประกัน	มี
109	พาทีโอ งามวงศ์วาน	เป็นเจ้าของ	3-3-16.10	N/A	250.26	152.79	63.22	หนังสือค้ำประกัน	มี
110	พาทีโอ วิภาวดี ศรีประภา	เป็นเจ้าของ	7-3-25.70	N/A	191.71	232.80	193.14	หนังสือค้ำประกัน	มี
111	พาทีโอ รามอินทรา โครงการ1/1	เป็นเจ้าของ	6-2-32.10	N/A	-	696.82	305.35	หนังสือค้ำประกัน	มี
112	พาทีโอ บางนา-วงแหวน	เป็นเจ้าของ	20-2-79.90	N/A	-	404.44	482.17	หนังสือค้ำประกัน	มี
113	พาทีโอ พหลโยธิน	เป็นเจ้าของ	7-0-87.20	N/A	-	174.01	267.04	หนังสือค้ำประกัน	มี
114	พุกखा วิลเลจ 7 (ประชาอุทิศ 90)	เป็นเจ้าของ	1-3-60.10	N/A	-	8.73	16.41	หนังสือค้ำประกัน	มี
115	บ้านพุกखा 80 (พิทยา)	เป็นเจ้าของ	20-1-15.80	N/A	236.71	153.67	119.21	หนังสือค้ำประกัน	มี
116	บ้านกัสสร 26 (ราชพฤกษ์-ติวานนท์)	เป็นเจ้าของ	24-1-31.60	N/A	345.97	221.14	135.07	หนังสือค้ำประกัน	มี
117	บ้านกัสสร 29 (ถ.รังสิต-นครนายก)	เป็นเจ้าของ	12-2-15.30	N/A	175.71	123.61	104.52	หนังสือค้ำประกัน	มี
118	The Plant Light (บางกะดี)	เป็นเจ้าของ	19-1-73.80	N/A	230.23	170.52	81.41	หนังสือค้ำประกัน	มี
119	The Plant Resort (พระราม5-กาญจนาภิเษก)	เป็นเจ้าของ	5-0-89.60	N/A	111.31	107.66	50.70	หนังสือค้ำประกัน	มี
120	บ้านกัสสร 39 (พระราม 5 สิรินคร)	เป็นเจ้าของ	19-2-93.60	N/A	333.13	311.20	282.79	หนังสือค้ำประกัน	มี
121	The Palm กระทุ่ม-ป่าตอง	เป็นเจ้าของ	23-2-26.20	N/A	349.43	412.47	382.21	หนังสือค้ำประกัน	มี
122	The Plant ภูเก็ต (กระทุ่ม-ป่าตอง)	เป็นเจ้าของ	12-1-57.70	N/A	219.72	129.78	75.24	หนังสือค้ำประกัน	มี
123	The Plant เชียงใหม่ มหิดล-เจริญเมือง	เป็นเจ้าของ	22-3-74.00	262.10	307.19	263.82	237.35	หนังสือค้ำประกัน	มี
124	The Plant ศรีนครินทร์-นวมแดง	เป็นเจ้าของ	11-1-26.90	N/A	277.37	122.71	53.82	หนังสือค้ำประกัน	มี
125	กัสสร ไพรด์ เชียงใหม่ (มหิดลเจริญเมือง)	เป็นเจ้าของ	10-3-6.80	N/A	146.90	113.31	93.12	หนังสือค้ำประกัน	มี
126	บ้านกัสสร 51 (ปิ่นเกล้า-วงแหวน)	เป็นเจ้าของ	27-2-15.60	325.06	341.11	303.83	287.43	หนังสือค้ำประกัน	มี
127	The Plant Simples (พหลโยธิน-สายไหม)	เป็นเจ้าของ	23-1-88.80	449.86	437.00	371.10	292.63	หนังสือค้ำประกัน	มี
128	บ้านกัสสร 49 (ศรีนครินทร์-นวมแดง)	เป็นเจ้าของ	15-2-55.60	N/A	314.72	129.07	54.35	หนังสือค้ำประกัน	มี
129	กัสสร ไพรด์ ศรีนครินทร์-เทพารักษ์	เป็นเจ้าของ	18-1-80.00	149.76	227.03	141.17	91.28	หนังสือค้ำประกัน	มี
130	The Plant เอลิต พัฒนาการ	เป็นเจ้าของ	7-2-63.70	N/A	274.14	172.91	115.37	หนังสือค้ำประกัน	มี
131	บ้านกัสสร 57 เพชรที่จ ปิ่นเกล้า-เพชรเกษม	เป็นเจ้าของ	32-3-56.50	522.55	587.50	511.61	491.05	หนังสือค้ำประกัน	มี
132	The Plant เอ็กเซลลูซี่ พัฒนาการ	เป็นเจ้าของ	11-0-23.30	N/A	417.04	258.01	120.62	หนังสือค้ำประกัน	มี
133	บ้านกัสสร 61 เพชรที่จ ลูกจ-พัฒนาการ 44	เป็นเจ้าของ	14-1-66.10	N/A	258.66	205.50	99.30	หนังสือค้ำประกัน	มี



ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน (ล้านบาท) ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2558	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2559	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	ภาวะผูกพัน ณ ธ.ค. 2560	
134	The Plant พหลโยธิน รังสิต	เป็นเจ้าของ	22-2-42.40	N/A	140.63	183.97	180.21	หนังสือค้ำประกัน	มี
135	The Plant อยุธยา	เป็นเจ้าของ	42-3-32.20	N/A	108.41	181.79	195.10	หนังสือค้ำประกัน	มี
136	ภัตตาคาร 65 เทพารักษ์	เป็นเจ้าของ	34-1-44.20	N/A	204.57	276.61	224.61	หนังสือค้ำประกัน	มี
137	The Palm บางนา-สุวรรณภูมิ	เป็นเจ้าของ	31-1-11.30	N/A	490.86	601.55	542.83	หนังสือค้ำประกัน	มี
138	The Plant รังสิต-คลอง 3	เป็นเจ้าของ	34-3-51.20	N/A	164.86	221.39	242.52	หนังสือค้ำประกัน	มี
139	บ้านมัสสร์ 69 เพรสทีจ จตุโชติ-วัชรพล	เป็นเจ้าของ	23-2-42.50	N/A	0.09	230.08	231.75	หนังสือค้ำประกัน	มี
140	บ้านมัสสร์ 70 (เกาะแก้ว)	เป็นเจ้าของ	16-1-35.40	N/A	-	138.35	164.76	หนังสือค้ำประกัน	มี
141	The Plant (กิ่งแก้ว-เทพารักษ์)	เป็นเจ้าของ	22-1-92.00	N/A	-	166.61	197.34	หนังสือค้ำประกัน	มี
142	The Plant (ปากเกร็ด)	เป็นเจ้าของ	10-2-24.10	N/A	-	126.23	154.19	หนังสือค้ำประกัน	มี
143	บ้านมัสสร์ 74 (เทพารักษ์-บางนา)	เป็นเจ้าของ	56-0-8.70	N/A	-	2.28	279.20	-	ไม่มี
144	The Plant รังสิต-คลองหลวง	เป็นเจ้าของ	15-0-31.90	N/A	-	-	130.31	หนังสือค้ำประกัน	มี
145	พุกखा วิลเลจ 6	เป็นเจ้าของ	28-1-7.40	N/A	71.24	139.48	118.90	หนังสือค้ำประกัน	มี
146	พุกखा วิลเลจ 37	เป็นเจ้าของ	10-2-8.20	N/A	205.30	129.76	97.91	หนังสือค้ำประกัน	มี
147	พุกखा วิลเลจ 42	เป็นเจ้าของ	24-3-70.90	N/A	438.13	314.15	187.05	หนังสือค้ำประกัน	มี
148	พุกखा วิลเลจ 43/2	เป็นเจ้าของ	32-0-87.60	N/A	312.31	224.89	131.81	หนังสือค้ำประกัน	มี
149	พุกखा วิลเลจ 44	เป็นเจ้าของ	8-3-88.30	N/A	250.34	165.07	86.94	หนังสือค้ำประกัน	มี
150	พุกखा วิลเลจ 45	เป็นเจ้าของ	26-1-13.50	N/A	239.46	226.75	200.19	หนังสือค้ำประกัน	มี
151	พุกखा วิลเลจ 46	เป็นเจ้าของ	12-0-32.00	N/A	0.27	101.93	131.84	หนังสือค้ำประกัน	มี
152	พุกखा วิลเลจ 47	เป็นเจ้าของ	38-3-15.90	N/A	-	180.10	262.27	หนังสือค้ำประกัน	มี
153	พุกखा วิลเลจ 48	เป็นเจ้าของ	24-2-49.10	N/A	-	177.84	274.28	หนังสือค้ำประกัน	มี
154	พุกखा วิลเลจ 50	เป็นเจ้าของ	33-1-19.60	N/A	-	182.35	235.49	หนังสือค้ำประกัน	มี
155	พุกखा วิลเลจ 49	เป็นเจ้าของ	51-3-97.90	N/A	-	280.77	349.61	หนังสือค้ำประกัน	มี
156	พุกखा วิลเลจ 51 (เดอะแพลนท์ รังสิต-คลอง 5)	เป็นเจ้าของ	35-2-53.40	N/A	-	0.03	134.31	หนังสือค้ำประกัน	มี
157	พุกखा แกลเลอรี ปิ่นเกล้า - พุทธรณีนถล	เป็นเจ้าของ	7-2-38.60	N/A	237.24	167.34	130.01	หนังสือค้ำประกัน	มี
158	เนเชอรัล&เดอะแกลเลอรี พระราม 2 วงแหวน	เป็นเจ้าของ	25-3-7.60	N/A	322.06	359.93	341.12	หนังสือค้ำประกัน	มี
159	เดอะแพลนท์ พระราม 2-เพชรเกษม	เป็นเจ้าของ	21-1-68.70	N/A	112.45	216.81	238.78	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ตารางเมตร)	ราคาประเมิน (ล้านบาท) ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2558	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2559	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	ภาวะผูกพัน ณ ธ.ค. 2560	
160	The Tree ริโอ แอท บางอ้อ สเตชั่น	เป็นเจ้าของ	47,556.50	1,749.53	938.45	1,969.02	880.17	-	ไม่มี
161	พหลิมคอนโด พหลโยธิน 89	เป็นเจ้าของ	72,629.03	N/A	2,148.84	1,671.22	1,214.39	หนังสือค้ำประกัน	มี
162	URBANO SIRINDHORN STATION	เป็นเจ้าของ	11,817.00	N/A	178.85	209.16	400.55	-	ไม่มี
163	Chapter One : Eco รัชดา ห้วยขวาง	เป็นเจ้าของ	49,461.10	N/A	-	1,272.22	1,698.62	-	ไม่มี
164	CHAPTER ONE ซายน์ บางโพ	เป็นเจ้าของ	17,674.75	N/A	-	265.27	314.96	-	ไม่มี
165	เดอะรีเซิร์ฟ ทองหล่อ	เป็นเจ้าของ	7,123.12	N/A	-	397.80	402.56	-	ไม่มี
166	เดอะรีเซิร์ฟ ประติพจน์	เป็นเจ้าของ	8,316.95	N/A	-	356.74	407.03	-	ไม่มี
167	เดอะรีเซิร์ฟ สุขุมวิท 61	เป็นเจ้าของ	11,150.88	N/A	-	677.14	772.27	-	ไม่มี
168	Condo FUSE SENSE บางแค	เป็นเจ้าของ	12,435.32	N/A	671.83	550.17	246.59	-	ไม่มี
169	เดอะทรีสุขุมวิท 64	เป็นเจ้าของ	5,672.30	N/A	-	138.90	326.36	-	ไม่มี
170	เดอะทรี สุขุมวิท 71-เอกมัย	เป็นเจ้าของ	28,279.35	N/A	-	419.43	609.21	-	ไม่มี
171	เดอะทรี จรัลสนิทวงศ์ 30	เป็นเจ้าของ	9,306.65	N/A	-	238.64	304.61	-	ไม่มี
172	พหลิม แสงวัฒนะ เฟส 2	เป็นเจ้าของ	24,277.50	N/A	276.68	380.53	409.05	-	ไม่มี
	พหลิม แสงวัฒนะ เฟส 3	เป็นเจ้าของ	29,611.93	N/A	279.95	350.45	476.12	-	ไม่มี
173	พหลิมคอนโด เซ็นทรัล สเตชั่น เฟส1	เป็นเจ้าของ	32,371.00	N/A	229.09	669.44	403.76	-	ไม่มี
	พหลิมคอนโด เซ็นทรัล สเตชั่น เฟส2	เป็นเจ้าของ	26,580.25	N/A	162.49	356.33	922.41	หนังสือค้ำประกัน	มี
174	พหลิมคอนโด ปิ่นเกล้า สเตชั่น	เป็นเจ้าของ	26,231.00	N/A	527.71	584.45	830.99	-	ไม่มี
175	เดอะไพรวชิ ทำพระ-อินเตอร์เซนจ์	เป็นเจ้าของ	21,325.50	N/A	-	497.14	523.97	-	ไม่มี
176	พหลิม สามัคคี	เป็นเจ้าของ	16,135.56	287.28	496.69	425.48	163.00	-	ไม่มี
177	พหลิมคอนโด งาม60 อินเตอร์เซนจ์	เป็นเจ้าของ	23,919.20	N/A	-	-	389.87	-	ไม่มี
178	พหลิมคอนโด งามคำแหง สเตชั่น	เป็นเจ้าของ	26,293.00	N/A	357.43	479.16	747.52	-	ไม่มี
179	เดอะไพรวชิ พระราม 9	เป็นเจ้าของ	23,142.75	N/A	-	330.52	326.24	-	ไม่มี
180	พหลิมคอนโด อ่อนนุช สเตชั่น	เป็นเจ้าของ	4,530.75	N/A	-	144.78	172.56	-	ไม่มี
181	พหลิมคอนโด โชคชัย 4	เป็นเจ้าของ	12,645.00	N/A	-	219.12	447.34	-	ไม่มี

หมายเหตุ :

\*\* ราคาประเมินมูลค่าโครงการ ณ เดือน ตุลาคม - ธันวาคม 2560 โดยบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

### 4.3 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน คือ ลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ มีมูลค่าสุทธิทางบัญชี รวมทั้งสิ้น 334 ล้านบาท และ 334 ล้านบาท ตามลำดับ

#### 4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

หลังจากการปรับโครงสร้างกิจการ บริษัทฯ มีการลงทุนบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังนี้

บริษัทย่อยและบริษัทร่วมของ PS	ประเทศ	สัดส่วนในการลงทุน (ร้อยละ)	ลักษณะธุรกิจ
<b>บริษัทย่อยทางตรง</b>			
บริษัท พุกาษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)	ไทย	97.90	ขายอสังหาริมทรัพย์
บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด	ไทย	99.99	ลงทุนในบริษัทอื่น
<b>บริษัทย่อยทางอ้อม</b>			
บริษัท เกสรก่อสร้าง จำกัด	ไทย	100.00	ให้บริการการจัดการ ตกแต่งบ้านและรับเหมาก่อสร้าง
บริษัท พุทธชาด เอสเตท จำกัด	ไทย	100.00	ขายอสังหาริมทรัพย์
บริษัท พนาลี เอสเตท จำกัด	ไทย	100.00	ขายอสังหาริมทรัพย์
บริษัท พุกาษา โอเวอร์ซีส์ จำกัด	ไทย	100.00	ลงทุนในบริษัทอื่น
บริษัท พุกาษา อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ไทย	100.00	ลงทุนในบริษัทอื่น
บริษัท พุกาษา อินเดีย เฮาส์ซิง จำกัด	อินเดีย	100.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และ ก่อสร้างที่อยู่อาศัย
บริษัท พุกาษา อินเดีย คอนสตรัคชั่น จำกัด	อินเดีย	100.00	ก่อสร้างที่อยู่อาศัย
บริษัท พุกาษา เวียดนาม จำกัด*	เวียดนาม	100.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างที่อยู่อาศัย
บริษัท พุกาษา โอเวอร์ซีส์ เซอร์วิส จำกัด	ไทย	100.00	ให้บริการและบริหารจัดการ
บริษัท พุกาษา โมฮัน มูธา เรียลเอสเตท จำกัด	อินเดีย	84.85	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างที่อยู่อาศัย
บริษัท ธนะเทพเอ็นจิเนียริงแอนด์คอนสตรัคชั่น จำกัด**	ไทย	51.00	รับเหมาก่อสร้าง
บริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ไทย	99.99	ประกอบกิจการโรงพยาบาล เอกชน สถานพยาบาล สถานที่ตรวจและรักษาคนไข้
<b>บริษัทร่วม (กิจการร่วมค้า)***</b>			
บริษัท พุกาษา เอชดีซี เฮาส์ซิง จำกัด	มัลดีฟส์	80.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างที่อยู่อาศัย
บริษัท พุกาษา ลักซ์โซว์ เฮาส์ซิง จำกัด	อินเดีย	50.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างที่อยู่อาศัย

บริษัทฯ ไม่มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้นจึงไม่มีราคาที่เปิดเผยมต่อสาธารณชน

\* - ในเดือนกุมภาพันธ์ เดือนมิถุนายน และเดือนกรกฎาคม 2560 บริษัทฯ ได้ลงทุนในหุ้นของ บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด เป็นจำนวนเงินรวม 1,000.0 ล้านบาท โดยถือหุ้นร้อยละ 99.99

\*\* - การถือหุ้นในบริษัท พุกาษา เวียดนาม จำกัด สัดส่วนการถือหุ้นตามข้อตกลงคือ 85:15 เมื่อมีการชำระค่าหุ้นครบถ้วนแล้ว ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทฯ ถือหุ้นทางอ้อมในบริษัท พุกาษา เวียดนาม จำกัด ร้อยละ 100 เนื่องจากผู้ร่วมทุนยังมิได้ชำระค่าหุ้นในส่วนของตน

\*\*\* - บริษัท พุกาษา โอเวอร์ซีส์ เซอร์วิส เรียลเอสเตท จำกัด ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 4 ตุลาคม 2560 ขณะนี้อยู่ระหว่างการชำระบัญชี

\*\*\*\*- บริษัท พุกาษา โมฮัน มูธา เรียลเอสเตท จำกัด ได้ชำระบัญชีเรียบร้อยแล้วระหว่างปี

\*\*\*\*\* - บริษัท ธนะเทพเอ็นจิเนียริงแอนด์คอนสตรัคชั่น จำกัด ได้จดทะเบียนเลิกบริษัทกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2558

\*\*\*\*\* - ทั้งนี้เป็นไปตามสัญญาร่วมทุนที่กำหนดให้บริษัทร่วมทุนต้องร่วมกันตัดสินใจและบริหารงาน

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเข้าลงทุนในธุรกิจที่มีความสามารถในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) ที่มั่นคงและยั่งยืน ทั้งนี้ธุรกิจที่เป็นการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องนี้อาจเป็นธุรกิจที่กลุ่มบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญ

อย่างธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ หรือธุรกิจใหม่ที่อาจไม่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตามหากเป็นกรณีที่ธุรกิจใหม่เป็นธุรกิจที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญไม่เทียบเท่าธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย บริษัทฯ มีแนวทางที่จะเปิดโอกาสในการหาผู้ร่วมทุนทางธุรกิจหรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพิ่มเติม นอกจากนี้ ในการพิจารณาการลงทุนในธุรกิจใหม่นั้นบริษัทฯ จะคำนึงถึงบริษัทหรือธุรกิจที่มีศักยภาพที่สามารถก่อหนี้และเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัทฯ ที่ให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมและมีความเสี่ยงที่บริษัทฯ ยอมรับได้ พร้อมทั้งมีโอกาสดำเนินการเติบโต โดยบริษัทฯ จะยึดหลักผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแนวทางที่จะควบคุมดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่บริษัทฯ จะเข้าลงทุนในอนาคตด้วยการส่งกรรมการหรือพนักงานระดับสูงเข้าไปเป็นตัวแทนของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัทฯ โดยการลงทุนในธุรกิจใหม่จะต้องผ่านการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทและ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ก่อน (แล้วแต่กรณี) และในกรณีที่เป็นการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันจะต้องผ่านการพิจารณาให้ความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบอีกด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ จะมอบหมายให้สำนักกลยุทธ์ร่วมกับสายงานการเงินและบริหารความเสี่ยงทำหน้าที่กำกับดูแลและควบคุมนโยบายการลงทุนใหม่ของบริษัทฯ และกำกับดูแลธุรกิจใหม่ที่บริษัทฯ จะมีการเข้าลงทุนในอนาคต

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

เนื่องจาก บริษัท พุกซา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ไม่มีการประกอบธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญเป็นของตนเอง จึงไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

ในส่วนบริษัทย่อยของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัท พุกซา เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่ได้สิ้นสุด ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของ บริษัท พุกซา เรียวเอสเตท และบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

## 6. การวิจัยและการพัฒนา

เนื่องจากบริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ถูกจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2559 และเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2559 จึงยังไม่มีแผนงานการวิจัยและการพัฒนาในภาพรวมอย่างชัดเจน

สำหรับในส่วนของ บริษัท พุกखा เรยลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ได้มีการทำการวิจัยและพัฒนา โดยมีรายละเอียดดังนี้

บริษัท พุกखा เรยลเอสเตท จำกัด (มหาชน) ได้มุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ ที่ตอบสนองแบบแผนการบริโภคที่ยั่งยืน มุ่งเน้นพัฒนาคุณภาพบ้าน ยกย่องมาตรฐานการอยู่อาศัย ด้วย Prukha Quality Standard สร้างความแตกต่าง พร้อมสร้างสรรค์นวัตกรรม เพื่อความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า โดยได้คิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องในสินค้าทุกระดับราคา ไม่ว่าจะเป็นทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และคอนโดมิเนียม ที่มุ่งเน้นการเพิ่มมูลค่าเพื่อให้โครงการที่อยู่อาศัยของพุกखा มีความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นดีไซน์ หรือฟังก์ชันการใช้งาน โดยกำหนดเป็น Prukha Quality Standard ให้มีคุณภาพมาตรฐานเดียวกันที่ไม่ได้มองแค่เพียงความต้องการขั้นพื้นฐานของลูกค้า แต่เราใส่ใจในทุก รายละเอียดแม้จะเป็นเพียงเรื่องเล็กๆ ที่ลูกค้าอาจจะมองข้ามไป (Invisible care) ด้วย Prukha Quality Standard ลูกค้าจึงมั่นใจได้ว่าจะได้รับบ้านที่มีคุณภาพพร้อมนวัตกรรมใหม่ๆ ที่จะทำให้ใช้ชีวิตง่ายขึ้น

Prukha Quality Standard ถือเป็นอีกขั้นของนวัตกรรมคำว่าบ้านของพุกखा ซึ่งได้แก่ Safety Home (บ้านแข็งแรง ปลอดภัย) การเพิ่มเสาเข็มหลังบ้านให้ยาวเท่าตัวบ้านที่เพื่อรองรับการใช้งานเป็นพื้นที่อเนกประสงค์ในอนาคต การใช้บันไดสำเร็จรูป Prukha Precast เพิ่มความแข็งแรงทนทาน และระบบ CCTV คอยสอดส่องดูแลบ้านให้คุณอุ่นใจ เสมอ Healthy Home (บ้านใส่ใจสุขภาพ) ด้วยระบบหมุนเวียนอากาศภายในบ้าน ช่วยลดอุณหภูมิภายในบ้าน รวมถึงพัดลมระบายอากาศในห้องน้ำ และทางลาดสำหรับรองรับรถเข็นผู้สูงอายุ Smart Home (บ้านทันสมัย) ระบบ Home Automation ควบคุมการทำงานเครื่องใช้ไฟฟ้าได้ง่ายเพียงปลายนิ้วผ่านสมาร์ทโฟน จอครบได้ไม่กลัวแดดด้วยหลังคาโรงรถแบบโครงเหล็กและผ้าใบ Green Home (บ้านประหยัดพลังงาน) หลังคา Skylight ช่วยเพิ่มแสงสว่างภายในบ้าน ระบบไฟ LED ทั้งหลัง และการนำแผงโซลาร์เซลล์มาใช้ในพื้นที่ส่วนกลางของโครงการ ช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการใช้ไฟฟ้า เป็นต้น

พุกखा มีปณิธานในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าเสมอมาจึงได้ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ที่อยู่อาศัยที่จะส่งมอบให้กับลูกค้ามีความสมบูรณ์แบบและสอดคล้องกับความต้องการสูงสุดของลูกค้า โดยปัจจุบันฝ่ายวิจัยลูกค้า (Consumer research department) และศูนย์กลางการจัดการนวัตกรรม (Innovation center) ได้ประสานการดำเนินการร่วมกัน เพื่อการสำรวจวิจัยและวิเคราะห์เกี่ยวกับความต้องการเชิงลึกของผู้บริโภค (Consumer insight) ในแต่ละกลุ่มลูกค้า (Segmentation) รวมทั้งสำรวจโครงการที่อยู่อาศัยทั้งหมดในตลาด (อุปทาน) ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ และมีฐานข้อมูลที่มากพอในการที่จะทราบถึงจำนวนและความต้องการในตลาดที่อยู่อาศัยของ

ผู้บริโภค แบ่งตามประเภทรูปแบบที่อยู่อาศัย ทำเลที่ตั้ง และระดับราคา ทั้งนี้ พุกखाฯ จะได้นำผลในการสำรวจดังกล่าวไปใช้ประกอบในการพัฒนาโครงการใหม่ๆ ต่อไปในอนาคต

ในการพัฒนาเทคโนโลยีการก่อสร้างบ้าน พุกखाฯ ได้มีการพัฒนาการก่อสร้างบ้านอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ปี พ.ศ.2536 โดยใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อใน ด้วยเทคโนโลยีแบบอู๋มิงค์ (Cast-Institute Load Bearing Wall Structure-Tunnel Technology) สำหรับบ้านทาวน์เฮ้าส์ ต่อมาในปี พ.ศ.2547 เริ่มนำเอาเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) สำหรับบ้านเดี่ยวและบ้านทาวน์เฮ้าส์บางประเภท โดยได้สร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป (Precast Concrete Factory) ที่อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี บนเนื้อที่ 190 ไร่ ปัจจุบันประกอบด้วย 5 โรงงาน ซึ่งเริ่มจากโรงงานแรกที่เป็นระบบการผลิตแบบระบบกึ่งอัตโนมัติ (Semi-automated carousel System) ทำการผลิตผนังสำเร็จรูป (Bearing Wall for house) ต่อมาในปี พ.ศ.2548 ได้พัฒนาและเริ่มใช้การผลิตด้วยระบบ Fixed Mould ที่โรงงานที่ 2 ทำการผลิตรั้ว (Fence) และ Parapet ด้วยระบบ Fixed Mould ซึ่งปัจจุบันได้ปรับเปลี่ยนเป็นโรงงานผลิตห้องน้ำสำเร็จรูป (คอนกรีต) โรงงานที่ 3 ทำการผลิตพื้นคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป ชิ้นงานพิเศษอื่นๆ (Slab & Special Elements) และผนังสำเร็จรูป (Bearing Wall for house) โรงงานที่ 4 ทำการผลิตผนังสำเร็จรูป (Bearing Wall for Condominium) และหน้ากากทาวน์เฮ้าส์ (Townhouse Façade) ในปี พ.ศ.2553 ได้พัฒนาระบบและขยายโรงงาน 5 เป็นโรงงานพรีคาสท์ระบบอัตโนมัติทุกขั้นตอน (Fully-automated carousel system) เป็น Carousel Plant ที่มีกำลังผลิตสูงที่สุดในโลกสำหรับผลิตแผ่นผนังคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปในการผลิตจะใช้เครื่องจักรอัตโนมัติ และระบบคอมพิวเตอร์ควบคุมการผลิตทุกขั้นตอน อาทิ การประกอบแบบข้างโดยหุ่นยนต์ (Shuttering Robot), เครื่องทำตะแกรงเหล็กอัตโนมัติ (Automated Mesh Plant), เครื่องเทคอนกรีตอัตโนมัติ เป็นต้น เป็นเครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ทันสมัยที่สุดในโลก ทำให้ได้แผ่นคอนกรีตที่มีมาตรฐานและคุณภาพสูง โดยทำการผลิตผนังสำเร็จรูป (Bearing Wall for house) มีกำลังผลิต ณ ขณะนั้น รวมทั้งหมด 640 หลังต่อเดือน และเมื่อปลายปี พ.ศ.2556 พุกखाฯ ได้ขยายการลงทุนและเริ่มก่อสร้างโรงงานพุกखा พรีคาสท์ ที่ผลิตด้วยระบบอัตโนมัติทุกขั้นตอน (Fully Automated carousel System) เป็น Carousel Plant และมีกำลังผลิตสูงที่สุดในโลกสำหรับผลิตแผ่นผนังคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปในการผลิตจะใช้เครื่องจักรอัตโนมัติ และระบบคอมพิวเตอร์ควบคุมการผลิตทุกขั้นตอน ตั้งอยู่ที่ ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี ใกล้เคียงอุตสาหกรรมนวนครบนเนื้อที่ 130 ไร่ ประกอบด้วย โรงงานจำนวน 2 โรงงาน อาคารสำนักงาน คลังวัสดุ logistic Hub โรงอาหาร และหอพักพนักงาน ด้วยงบลงทุนประมาณ 2,300 ล้านบาท เพื่อรองรับกำลังการผลิตที่ 1,120 หลังต่อเดือน

นอกจากนี้ พุกखाฯ ยังมีการสำรวจและวิจัยเกี่ยวกับความพึงพอใจ และความต้องการของลูกค้าของพุกखाฯ อย่างต่อเนื่องในแต่ละด้าน เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการจอง การขาย การโอนกรรมสิทธิ์ คุณภาพบ้าน การบริการ ตลอดจนวัสดุหรือผลิตภัณฑ์ที่มีนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อตรวจสอบและทบทวนให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าก่อนนำไปใช้จริง ด้วยระเบียบวิธีวิจัยที่แตกต่างกัน แต่สอดคล้องกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย สามารถนำไปสู่การปรับปรุงการให้บริการ และส่งมอบที่อยู่อาศัยที่มีคุณภาพของพุกखाฯ ต่อไป

ในอดีตที่ผ่านมา พุกखाฯ ได้ทำการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีการก่อสร้างที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง โดยมีทั้งการพัฒนา ภายใน พุกखाฯ และพัฒนาร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจ มีผลงานที่เกิดขึ้น อาทิ เช่น

1. การพัฒนาชิ้นส่วนหน้ากากบ้านทาว์นเฮ้าส์ (Facet) ให้เป็นชิ้นส่วนสำเร็จรูป ซึ่งทำให้ Process การก่อสร้างสามารถทำได้เร็วขึ้น และได้ผลงานก่อสร้างที่มีมาตรฐานงานที่ดีขึ้น
2. การพัฒนาเทคนิคการก่อสร้างแบบใหม่ด้วยเทคนิค Load Bearing Wall with Composite Slab ซึ่งเป็นเทคนิคใหม่ที่ประสมประสานระหว่างการก่อสร้างแบบอุโมงค์เดิม (Tunnel Form Technology) กับเทคนิคการทำพื้นสำเร็จรูปแบบใหม่ที่น่าเข้ามาจากต่างประเทศ ทำให้เราได้เทคนิคการก่อสร้างที่เหมาะสม โดยเฉพาะกับการก่อสร้างอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 8 ชั้น ทำให้สามารถก่อสร้างได้ง่าย และรวดเร็วขึ้นในปัจจุบันพุกखा ได้นำเทคโนโลยีนี้มาใช้กับอาคารคอนกรีตเสริมเหล็ก 8 ชั้นของพุกखा ในทุกโครงการ
3. การพัฒนาระบบการติดตั้งแผ่น Precast ผังและพื้นบ้านเดี่ยวให้สามารถติดตั้งได้เสร็จภายใน 2 วัน (2 days erection) ซึ่งถือว่าเป็นสถิติใหม่ในการติดตั้งงานพรีคาสท์
4. การพัฒนาบ้านต้นแบบระบบ Knock Down ในปีที่ผ่านมาทางทีมวิจัยและพัฒนาได้ประสบผลสำเร็จในการพัฒนาบ้านต้นแบบที่สามารถก่อสร้างและตกแต่งอื่นๆ ทั้งหมดพร้อมเสร็จภายใน 30 วัน ณ ปัจจุบันการก่อสร้างบ้านเดี่ยวทั่วไป ที่ส่งมอบให้กับลูกค้ายังต้องใช้เวลาประมาณ 75-90 วัน ความสำเร็จของบ้านต้นแบบระบบ Knock Down นี้ จึงจะเป็นจุดเริ่มต้นที่จะทำให้เราสามารถลดระยะเวลาสร้างบ้านเพื่อส่งมอบให้กับลูกค้าภายใน 45-60 วันต่อไป
5. การพัฒนาศูนย์ Solution Center เพื่อใช้เป็นศูนย์รับเรื่องและปรับปรุงพัฒนาในรายละเอียด และจุดบกพร่องต่างๆ ทางด้านผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เกิดการพัฒนาที่ต่อเนื่อง (Continuous Improvement) และทันสมัยให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว อันจะทำให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดต่อผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์ของพุกखा
6. การก่อสร้างอาคารที่อยู่อาศัยขนาดกลางและขนาดใหญ่ ด้วยระบบ Fully-precast ที่เป็นเทคโนโลยีที่แพร่หลายในต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น สิงคโปร์ และสหรัฐอเมริกา เป็นโครงสร้างผนังรับแรงที่ออกแบบให้อาคารมีความแข็งแรงกว่าระบบการก่อสร้างในระบบทั่วไป สามารถควบคุมคุณภาพการก่อสร้างได้ดี
7. การพัฒนาการติดตั้งวงกบพร้อมแผ่นพรีคาสท์ และหล่อพร้อมผนังในระบบ tunnel technology เพื่อช่วยพัฒนาเกี่ยวกับปัญหาการรั่วซึมของน้ำฝนรอบวงกบที่เกิดจากบ้านที่ติดตั้งวงกบในภายหลัง ซึ่งจะเกิดปัญหาการรั่วซึมได้หลังจากวัสดุยาแนวเสื่อมสภาพ ทั้งนี้การพัฒนาในระบบใหม่ สามารถแก้ปัญหาการรั่วซึมรอบวงกบได้ตลอดอายุการใช้งานเป็นการลดการบำรุงรักษากันในระยะยาวได้
8. การพัฒนางานด้านคอนกรีตมวลเบา (Lightweight concrete) เพื่อใช้ในองค์ประกอบของบ้านในการรับน้ำหนัก ทั้งที่เป็นผนังรับน้ำหนักและไม่รับน้ำหนัก เพื่อเป็นเทคโนโลยีทางเลือกในการช่วยลดน้ำหนักของชิ้นงานคอนกรีต และเพื่อการทำงานติดตั้งที่สะดวกขึ้น อีกทั้งอยู่ระหว่างการทำวิจัยให้ผนังมีความเป็นฉนวนมากขึ้น
9. การพัฒนาห้องน้ำสำเร็จรูป เพื่อให้ได้คุณภาพที่ดีขึ้นและเท่าเทียมกันทุกห้อง เนื่องจากการตรวจสอบคุณภาพก่อนนำมาติดตั้งหน้างาน และช่วยลดปัญหาการขาดแคลนแรงงาน ในการพัฒนาห้องน้ำสำเร็จรูปนี้ ได้ทำการพัฒนาทั้งภายในพุกखा และร่วมกับ Supplier ที่พันธมิตรทางธุรกิจเพื่อให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าแต่ละ Segment



ค่าใช้จ่ายในการวิจัยตลาด การสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า และการวิจัยพัฒนาเทคโนโลยีการก่อสร้างได้บันทึกไว้เป็นค่าใช้จ่ายของพุกखा ในงวดที่เกิดรายการ อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องดังกล่าวยังคงคิดเป็นสัดส่วนจำนวนน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้รวมทั้งหมดของพุกखा ดังนั้นในการพัฒนาทางด้านการวิจัย จึงยังสามารถขยายไปยังส่วนงานต่างๆ ได้อีกมาก

ตลอดระยะเวลา 20 กว่าปีที่ผ่านมา พุกखा เห็นความสำคัญในการนำเอานวัตกรรมมาสนับสนุนการพัฒนาในกระบวนการต่างๆ ของ พุกखा ให้ครอบคลุมทุกด้านมากขึ้น เพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ของพุกखा ที่จะเป็นบริษัทที่ดีอันดับ 1 ใน 10 ในเอเชีย อีกทั้งมีความยั่งยืนในการทำธุรกิจ (Sustainable growth) จากการเติบโตของธุรกิจที่ต่อเนื่อง มั่นคง และมีการกำกับกิจการที่ดี (Good Governance) จนเป็นแบรนด์อันดับหนึ่งในใจลูกค้า (Top of Mind Brand)

พุกखा ได้มีการปรับปรุงโครงสร้างองค์กรเพื่อให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ดังกล่าว มีนโยบายและแผนงาน ในการนำนวัตกรรมด้านต่างๆ มาใช้เพิ่มขีดความสามารถ และสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจ โดยนำนวัตกรรมมาประยุกต์ใช้ปรับปรุงการบริหารจัดการกระบวนการในห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management Process(P0-P16)) ทั้งหมดของพุกखा ซึ่งเรียกว่า Puksa Creative Innovation Intelligence ให้ครบทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็น Product Creative, Innovation, Process Creative Innovation และ Service Creative Innovation โดยเน้นให้พนักงานทุกฝ่ายมีส่วนร่วมในการพัฒนาผ่านกิจกรรมต่างๆ ผ่านการจัดการประกวด Innovation award เพื่อให้พนักงานทุกคนมีส่วนร่วมและทำงานกันในลักษณะ Cross function เชื่อมโยงตลอด Supply chain ของพุกखा ในการสร้างสรรค์คุณค่าเพื่อลูกค้า โดยพุกखा ได้จัดสรรเงินรางวัลให้กับพนักงานรวมมากถึง 1% ของยอดขายได้ (โดยประมาณ) เพื่อกระตุ้นให้เกิดวัฒนธรรมองค์กรที่เป็นองค์กรแห่งการสร้างสรรค์นวัตกรรม (Creative Innovation Organization )

เนื่องจากการสร้างนวัตกรรมให้เกิดขึ้นและใช้ได้จริงนั้น ไม่สามารถทำได้โดยใครคนใดคนหนึ่ง การสร้างสรรค์นวัตกรรมจึงต้องได้รับความร่วมมือและการมีส่วนร่วมตั้งแต่ผู้บริหารระดับสูงจนถึงพนักงานระดับปฏิบัติการทุกฝ่าย เชื่อมโยงกัน โดยมีการกำหนดวางแผนกลยุทธ์ขององค์กร กำหนดทิศทางการดำเนินธุรกิจ ทั้งในกลุ่มธุรกิจและกลุ่มสนับสนุนให้ไปสู่เป้าหมายในทิศทางเดียวกัน เพื่อเชื่อมโยง สรรหา สนับสนุน ผลักดัน นำนวัตกรรม ทั้งจากภายในและภายนอกที่ได้ทำการประเมินแล้วว่ามีความคุ้มค่า (Value added) มาประยุกต์ใช้อย่างเป็นรูปธรรมหรือเรียกว่าเป็นการทำ C&D คือ Connecting and Development พุกखा ได้มีการกำหนด Road map ทั้งแผนระยะสั้น และระยะยาว ในการนำเอา นวัตกรรมมาใช้แก้ปัญหาและเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการก่อสร้าง และเพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในปัจจุบันให้ได้มาตรฐานสากลมากยิ่งขึ้น ตลอดจนรักษาและขยายธุรกิจให้ครอบคลุมเพิ่มส่วนแบ่งตลาดในอนาคต และต่อยอดธุรกิจไปสู่กลุ่มลูกค้าใหม่ในตลาดใหม่ที่มุ่งเน้นไปที่การสร้างสรรค์คุณค่าแก่ลูกค้าด้วยการพัฒนาสินค้าตามความต้องการของลูกค้า และเทรนด์ของผู้บริโภค 4 ข้อ (4 Consumer Mega Trends) ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ Green Revolution, Digital Lifestyle, Aging/Health Society และ Safety Concern เป็นต้น เพื่อเป็นบ้านที่ทันสมัย ตอบสนองไลฟ์สไตล์และสอดคล้องทุกความต้องการของลูกค้า

ทั้งนี้ พุกखा ได้เน้นการสร้าง High value added ที่เหมาะกับทุกกลุ่มสินค้า โดยได้มีการบูรณาการและการสร้างสรรค์นวัตกรรมจากการมีส่วนร่วมของพนักงานภายในองค์กรในลักษณะ Closed Innovation และการรับนวัตกรรม

จากภายนอกองค์กรที่เรียกว่า Open Innovation นำมาประยุกต์ ให้เข้ากับผลิตภัณฑ์ โดยเน้นการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ ทั้งจากผู้ผลิตวัสดุก่อสร้าง สถาบันการศึกษา นักวิชาการผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางทั้งในและต่างประเทศ มาร่วมพัฒนาสินค้า ให้เป็น Long-term Partnership

ตัวอย่างแผนการพัฒนานวัตกรรมต่างๆ ในปัจจุบัน มีดังนี้

1) ในส่วนของการสร้างสรรค์นวัตกรรมด้านแรก คือ Process Creative Innovation

ถือเป็นต้นน้ำในการสร้างสรรค์ ผ่านนวัตกรรมกระบวนการ ซึ่งนอกเหนือจากที่พุกखा ได้พัฒนานำเอา เทคโนโลยีกระบวนการผลิต Precast Concrete จากประเทศเยอรมันที่มีกระบวนการผลิตที่เน้นระบบ Automation ที่ทันสมัยมาใช้ที่โรงงาน 1-5 ลำลูกกา คลอง 6 แล้ว ในเดือนธันวาคมปี 2556 พุกखा เริ่มก่อสร้างโรงงานแห่งใหม่อีก 2 โรง ที่ นคร โดยสามารถเริ่มผลิตได้ปลายปี 2557 ทำให้กำลังผลิตเพิ่มขึ้นเป็น 1,120 หลังต่อเดือน และมีแผนในการสร้าง Mobile Precast Factory ในต่างจังหวัดอีกด้วย พุกखा ยังมีการสร้างสรรค์นวัตกรรมกระบวนการจัดการใน Supply Chain Management ที่เป็นกระบวนการจัดการ ตั้งแต่การเลือกซื้อที่ดิน ต่อบรรจุราคา ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ และนำไปออกแบบผลิตภัณฑ์ตามกลุ่มลูกค้าที่เหมาะสม ซึ่งปัจจุบันได้เริ่มพัฒนาการออกแบบ เขียนแบบ ที่เปลี่ยนจากรูปแบบ 2 มิติ เป็นรูปแบบ 3 มิติ ในระบบการออกแบบที่เรียกว่า BIM (Building Information Model) ผ่านการจัดการสารสนเทศ (MIS) ที่จะเชื่อมโยงฐานข้อมูลเดียวกันทั้งหมดผ่านระบบ SAP ไปสู่การถอดแบบประมาณราคา การผลิตแผ่นพรีคาสท์ การจัดซื้อ ทำให้ลดข้อผิดพลาดของฐานข้อมูลที่ไม่ตรงกันระหว่างหน่วยงาน ฐานข้อมูลดังกล่าวจะสามารถนำไปใช้ในการบริหารงานก่อสร้าง เพื่อให้สอดคล้องกับกระบวนการก่อสร้างที่พุกखा ได้มีการพัฒนาระบบการก่อสร้างแบบ REM (Real Estate Manufacturing) คือ การประยุกต์ใช้กระบวนการผลิตแบบอุตสาหกรรมมาผลิตมาใช้กับกระบวนการผลิตบ้านให้เป็นแบบ Mass Customized เป็นระบบการก่อสร้างบ้านเพื่อให้ได้ความสามารถในการก่อสร้างที่สูงสุด โดยมีการควบคุมกระบวนการทำงานให้เป็นไปตามลำดับขั้นตอนที่เหมาะสม (Work sequence) กล่าวคือ มีจังหวะการทำงานที่แน่นอน (Track Time) การทำงานอย่างต่อเนื่อง (Continuous Flow) รวมถึงระบบการควบคุมที่ใช้ป้ายและสัญลักษณ์บอกสถานะต่างๆ ของงานแต่ละงาน (Visual Control) เช่นเดียวกับการผลิตในโรงงานอุตสาหกรรม อีกทั้งยังมีระบบการตรวจสอบและควบคุมคุณภาพในระหว่างการผลิต (In process Quality Control) สอดแทรกอยู่ในทุกขั้นตอน (Quality Built-in Process) เพื่อให้ได้บ้านที่มีคุณภาพที่ดีที่สุด ซึ่งพุกखा ได้กำหนดเป็นนโยบายให้นำการก่อสร้างด้วยระบบ REM ไปใช้กับโครงการก่อสร้างแนวราบทั้งหมด 100% ทั้งโครงการบ้านเดี่ยว และทาวน์เฮ้าส์ จากการติดตามและควบคุมผลการก่อสร้างด้วยระบบ REM ทั้งโครงการก่อสร้างบ้านเดี่ยวและทาวน์เฮ้าส์ ที่ผ่านมา พบว่าประสิทธิภาพในการก่อสร้างเพิ่มขึ้นจากเดิมอย่างชัดเจนถึงร้อยละ 30-50 ในขณะที่เดียวกันคุณภาพการก่อสร้างบ้านดีขึ้นจากเดิมมากกว่าร้อยละ 60 ส่งผลไปจนถึงการโอนส่งมอบให้ลูกค้าได้ตามแผนธุรกิจ รวมถึงมีกระบวนการบริการหลังการขาย จนไปถึงการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง ผ่านกระบวนการ Continuous Improvement Project ซึ่งเป็นการพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพดียิ่งขึ้น โดยเน้นให้พนักงานเข้ามามีส่วนร่วม และมีแผนในการนำผลงานไปประกวดทั้งในเวทีระดับโลกและระดับชาติ อย่างเช่น ที่เคยส่งประกวดที่ประเทศอเมริกา จนได้รับรางวัลชนะเลิศ American Society for Quality (ASQ) ประเทศสหรัฐอเมริกา ทางด้านการปรับปรุงคุณภาพงานก่อสร้าง “Quality Improvement for Construction” มีการศึกษา เพื่อลงทุนในการทำระบบ Core data สำหรับในการเชื่อมโยงฐานข้อมูลต่างๆ ในพุกखा ให้มีความถูกต้องและทันสมัยตลอดเวลา สามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์ และตรวจสอบป้องกันและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างทั่วถึงที่เป็นการบริหารความเสี่ยงให้ครบในทุกๆ ด้าน

### 2) การสร้างสรรค์นวัตกรรมด้านต่อมาคือ Service Creative Innovation

พุกखा ได้มีแผนการทำงานร่วมกับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้ามากยิ่งขึ้น โดยที่ผ่านมาได้ทำ MOU กับการประปานครหลวง และการไฟฟ้านครหลวง ทำให้สามารถลดค่าใช้จ่ายเพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการอย่างรวดเร็ว เนื่องจากการใช้ไฟฟ้าและน้ำประปา ชั่วคราวในกรณีติดตั้งมิเตอร์ไฟฟ้า และประปาล่าช้าทำให้เกิดค่าใช้จ่าย และอาจมีความเสี่ยงของเครื่องใช้ไฟฟ้าเสียหายเนื่องจากการจ่ายกระแสไฟไม่คงที่จากการติดตั้งชั่วคราวได้ โดยทางพุกखा ได้มีการพัฒนาปรับปรุงกระบวนการภายใน และปรับปรุงกระบวนการภายนอก ร่วมกับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เพื่อทำการติดตั้งมิเตอร์ไฟฟ้าและน้ำ ประปา ให้แล้วเสร็จตั้งแต่โอนกรรมสิทธิ์บ้านให้ลูกค้า

ในอนาคตจะขยายการทำ MOU ในลักษณะเดียวกันนี้กับหน่วยงานอื่น เช่น กรมที่ดิน เพื่อให้ลูกค้าได้รับความสะดวกในการติดต่อราชการครบทุกด้าน มีการพัฒนาการตรวจรับมอบบ้านด้วย Tablet พุกखा ยังได้จัดให้มีการบริการที่เรียกว่า Better Living Service คือการบริการแนะนำผู้รับเหมาแก่ลูกค้า และประชาชนทั่วไปในการปรับปรุงต่อเติมบ้าน มี Contact Center 1739 เพื่อรับข้อร้องเรียนต่างๆ และเข้าดำเนินการตรวจสอบ แก้ไข ตามที่นัดหมายกับลูกค้า มีบริการข้อมูลข่าวสารและบริการต่างๆ ผ่าน [www.prukha.com](http://www.prukha.com) มีบริการในลักษณะ Online ทั้งการจองบ้าน การนัดหมายต่างๆ นอกจากนี้ พุกखा ยังอยู่ระหว่างการพัฒนาเชื่อมโยงข้อมูลของผู้ผลิตสินค้า เพอร์เนเจอร์ อุปกรณ์เครื่องใช้ภายในบ้าน ในเว็บไซต์เพื่อให้ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าดังกล่าวที่มีคุณภาพดีได้ในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาดทั่วไป และปัจจุบัน ได้จัดทำ Prukha Application บนมือถือ เพื่อเป็นการบริการข้อมูลต่างๆ และ เพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้าอีกด้วย

### 3) การสร้างสรรค์นวัตกรรมด้านสุดท้าย คือ Product Creative Innovation

พุกखा มีแนวทางในการพัฒนาสินค้าให้มีมาตรฐานระดับโลก (World class) มีคุณภาพเท่ากันทุกหลัง และตรงตามความต้องการของลูกค้าในลักษณะ Mass Customized จึงได้เน้นการพัฒนาให้มีการผลิตที่ประยุกต์จากการผลิตแบบโรงงานอุตสาหกรรม คือ เน้นการทำให้ชิ้นส่วนต่างๆ ของบ้านให้เป็นระบบสำเร็จรูปมาจากโรงงานให้มากที่สุด แล้วนำมาประกอบที่หน้างาน เหมือนหนึ่งเป็นเฟอร์นิเจอร์ชิ้นหนึ่งของบ้าน เพราะสามารถควบคุมคุณภาพมาจากโรงงาน โดยไม่ต้องพึ่งพาช่างฝีมือและลดแรงงาน ดังนั้นเองพันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Partner) จึงมีส่วนสำคัญอย่างมากในการพัฒนานวัตกรรมทางด้านนี้ เนื่องจากพุกखा เองไม่สามารถลงทุนทำการวิจัยและพัฒนาได้ทุกอย่าง พุกखा จึงทำการเชื่อมโยง หาพันธมิตรทางธุรกิจไม่ว่าจะเป็น Supplier ผู้ผลิตและจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง สถาบันการศึกษาและสถาบันทางวิชาการอื่นๆ เพื่อทำการวิจัยพัฒนาปรับปรุงคุณภาพของสินค้า ให้มีมาตรฐาน และตรงใจลูกค้า ในราคาที่เหมาะสมร่วมกันพุกखा ได้มีการพัฒนาร่วมกับ Supplier อย่างต่อเนื่อง เช่น ที่ผ่านมาได้พัฒนาและนำไปใช้ในเรื่องสุขภัณฑ์ Design พร้อมตู้เก็บของ บ้านได้สำเร็จรูป วงกบประตูหน้าต่างสำเร็จรูป ถึงเก็บน้ำชอนบีม Concrete Mixed Design ผืนเบารูปแบบต่างๆ ถึงขยะสำเร็จรูป การพัฒนาห้องน้ำสำเร็จรูปที่ผลิตมาจากโรงงานผ่านการตรวจสอบคุณภาพก่อนนำมาประกอบติดตั้งที่หน้างาน ซึ่งเริ่มนำมาติดตั้งจริงในปี 2557 ระหว่างนี้ยังมีการพัฒนากับนักวิจัยในเรื่องถังบำบัดน้ำคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป และคอนกรีตที่มีมวลเบา ในส่วนของสถาบันการศึกษาและสถาบันวิชาการ ก็มีการทำการวิจัยเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า ทั้งด้านคุณภาพและสร้างความมั่นใจต่อลูกค้า อาทิเช่น การออกแบบ Fully Precast การทดสอบบ้านต้านแผ่นดินไหวของบ้านพุกखाว่าสามารถต้านทานแผ่นดินไหวได้ ทาวน์เฮ้าส์ระบบอากาศ Zero Carbon House, House for Generation และ Smart home และในปีพ.ศ.2559 ได้มีการจัดประกวดแข่งขันผลงานนิสิตคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในโครงการ PRUKSA-CHULA: ARchitectural Innovation

SynTax, ARIST. เพื่อให้สินค้าได้ออกแบบเสนอแนวความคิดทางสถาปัตยกรรมที่อยู่อาศัย ทั้งแนวราบแนวสูง เพื่อนำเอาแนวคิดใหม่ๆ มาปรับต่อยอดทางธุรกิจได้ในอนาคต เป็นต้น ในการพัฒนานวัตกรรมในส่วนนี้ นอกจากนี้นักพัฒนาฯ มีแผนในการหาพันธมิตรทางธุรกิจใหม่ๆ ในการร่วมพัฒนาทุกปี และในอนาคตพัฒนาฯ ยังคงเน้นเทรนด์ความต้องการของผู้บริโภคตาม 4 Consumer Mega Trends เพื่อรองรับความต้องการและไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนแปลงไปของผู้บริโภคในอนาคต และได้สร้างเป็นบ้านต้นแบบ ที่โครงการเดอะแพลนท์ เอสทีเค (พัฒนาการ38) ซึ่งได้รับการรับรองเป็นอาคารเขียวประหยัดพลังงาน ของสถาบัน DGNBประเทศเยอรมัน (German Sustainable Building Council) โดยได้รับ Sustainable Building Certified ระดับPlatinum เพื่อใช้เป็นแนวทางการเลือกใช้วัสดุต่างๆ ในอนาคต ที่จะเน้นเรื่องของวัสดุที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และการลดการใช้พลังงานเป็นหลักตามกระแสของภาวะโลกร้อน นอกจากนี้นักพัฒนาฯ ยังได้รับรางวัล Certificate จาก International Quality Crown Award2016 ที่กรุงลอนดอน ประเทศอังกฤษ ในด้าน Excellence and innovation และInternational Star Quality Award2017 ที่กรุงเจนีวา ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ ของสถาบัน BID และได้รับรางวัลโครงการบ้านจัดสรร ประหยัดพลังงานปีพ.ศ.2559 และ 2560 ของกระทรวงพลังงานอีกด้วย

ในการพัฒนาสร้างสรรค์นวัตกรรมทั้ง 3 ด้านนี้ ถือเป็นการสร้างสรรค์นวัตกรรมทุกขั้นตอน ตั้งแต่ กระบวนการผลิต การทำงาน ออกมาเป็นสินค้า และบริการ ทั้งที่จับต้องได้และสัมผัสได้จากความรู้สึกของลูกค้า ส่งผลให้นักพัฒนาฯ ส่งมอบบ้านได้ตามมาตรฐานสากล สวยงาม และมีคุณภาพ เกิดคุณค่าในเชิง Value For Money, Emotional Value, Functional Value, Value of Time ทำให้ลูกค้าชื่นชม มีความสุข มีความภาคภูมิใจที่ได้เป็นเจ้าของ เกิดภาพลักษณ์ที่ดี อีกทั้งยังคำนึงถึงการรักษาสีเขียวด้วย การทำ CSR In Process ให้มาเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการทางธุรกิจที่แทรกอยู่ในทุกขั้นตอน ตั้งแต่ การวิจัยพัฒนา การออกแบบ การผลิต การส่งมอบ ตลอดจนถึงการบริการ รวมถึง CSR After Process ที่เกิดจากการมีส่วนร่วมขององค์กรและบุคคลภายนอก โดยดึงลูกค้า คู่ค้า/สังคม และชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในกิจกรรมเพื่อสังคมสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน เพราะสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจนั้น ไม่ใช่เพียงตัวสินค้าหรือบริการนั้นๆ แต่หัวใจสำคัญ คือ “ความคิดสร้างสรรค์” ที่อยู่เบื้องหลังสินค้าหรือบริการที่มีคุณค่า นักพัฒนาฯ จึงเน้น การ “คิด สร้างสรรค์คุณค่า เพื่อลูกค้า” มาโดยตลอด เป็นการสร้าง CSV (Creating Shared Value) ที่เน้นการสร้างสรรค์คุณค่าเพิ่มร่วมกันให้กับสังคม และก่อให้เกิดประโยชน์แก่สังคมโดยรวม ทำให้องค์กรธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน (Sustainable growth)

## 7. โครงการในอนาคต

บริษัท พกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) มีการพิจารณาขยายการลงทุนไปในธุรกิจใหม่ๆ โดยจะมุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจใหม่ ที่มีความสามารถในการสร้างรายได้ที่ต่อเนื่อง (recurring income) และยั่งยืน ทั้งนี้ ธุรกิจใหม่ที่จะเข้าไปลงทุนอาจเป็นธุรกิจที่ บริษัท มีความเชี่ยวชาญอย่างธุรกิจสังหาริมทรัพย์ หรือธุรกิจใหม่ที่อาจไม่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตาม บริษัท อยู่ระหว่างการศึกษาโอกาสทางการลงทุนในหลายธุรกิจ หากเป็นกรณีที่ธุรกิจใหม่เป็นธุรกิจที่บริษัท มีความเชี่ยวชาญไม่เทียบเท่าธุรกิจสังหาริมทรัพย์ บริษัท มีแนวทางที่จะเปิดโอกาสในการหาผู้ร่วมทุนทางธุรกิจหรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพิ่มเติม ทั้งนี้ ในการพิจารณาการลงทุนในธุรกิจใหม่นั้น บริษัท จะยึดหลักผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาการลงทุนดังต่อไปนี้

- สอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ของบริษัท โดยลงทุนในธุรกิจใหม่ที่มีความสามารถในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องทั้งในและต่างประเทศ และเติบโตได้อย่างยั่งยืนและมั่นคง
- ลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพการเติบโตสอดคล้องกับความสามารถและความชำนาญหลักของบริษัท โดยสามารถระดมทุนได้ด้วยตัวธุรกิจเองและไม่ต้องพึ่งพาการสนับสนุนจากบริษัท ในระยะกลางถึงระยะยาว
- จำกัดขอบเขตและบริหารความเสี่ยงจากการลงทุน โดยพิจารณาธุรกิจที่มีศักยภาพหลากหลายชั้นและมีจุดแข็งในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งพิจารณาความเสี่ยงของพื้นที่และ/หรือประเทศที่เข้าไปลงทุน
- เป็นการลงทุนในระยะกลางและระยะยาว โดยเป็นการสนับสนุนและเพิ่มมูลค่าของบริษัท

ณ ปัจจุบัน บริษัท ได้เริ่มมีการเข้าไปลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลเป็นแห่งแรก โดยมีขนาดประมาณ 250 เตียง ในบริเวณย่านสะพานควาย มูลค่าลงทุนประมาณ 4,900 ล้านบาท ซึ่งได้เริ่มดำเนินการก่อสร้างแล้วในไตรมาส 4 ปีนี้ และคาดว่าจะเสร็จพร้อมเปิดให้บริการภายในปี 2563

**8. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น****8.1 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ**

ชื่อบริษัท	:	บริษัท พุกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding company)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 24 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107559000052
Home Page	:	<a href="http://www.psh.co.th">http://www.psh.co.th</a>
โทรศัพท์	:	66 (0) 2080 1739
โทรสาร	:	66 (0) 2080 1700
ทุนจดทะเบียน (บาท)	:	2,226,383,180 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (บาท)	:	2,186,796,580 บาท
แบ่งออกเป็น	:	หุ้นสามัญ 2,186,796,580 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

**8.2 ข้อมูลของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป**

ชื่อบริษัท	:	บริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านทาวน์ เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 23 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107548000307
Home Page	:	<a href="http://www.pruksa.com">http://www.pruksa.com</a>
โทรศัพท์	:	66 (0) 2080 1735
โทรสาร	:	66 (0) 2080 1700
ทุนจดทะเบียน (บาท)	:	2,232,682,000 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว (บาท)	:	2,232,682,000 บาท
แบ่งออกเป็น	:	หุ้นสามัญ 2,232,682,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

### 8.3 ข้อมูลทั่วไปของบริษัทในเครือ

#### 1) บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 23 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุด เลขทะเบียนบริษัท บมจ. 0107548000307

โทรศัพท์ 0-2080-1739 โทรสาร 0-2080-1700

Homepage: [www.pruksa.com](http://www.pruksa.com)

#### 2) สำนักงานสาขา ที่ 1

##### โรงงาน PS Precast (ลำลูกกา)

สถานที่ตั้งโรงงาน 54/1 หมู่ 4 ถนนลำลูกกา ตำบลลาดสวาย อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี

ประเภทธุรกิจ โรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป ผลิตรั้ว และเสาสำเร็จรูป

โทรศัพท์ 0-2532-8124 -32 โทรสาร 0-2532-8123

#### 3) สำนักงานสาขาที่ 2

##### โรงงาน PS Precast (นวนคร)

สถานที่ตั้งโรงงาน 69/5 หมู่ 11 ถนนพหลโยธิน ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี

ประเภทธุรกิจ โรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป ผลิตรั้ว และเสาสำเร็จรูป

โทรศัพท์ 0-2532-8124-32 โทรสาร 0-2532-8123

#### 4) บริษัท เกสรก่อสร้าง จำกัด (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 21 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ รับเหมาและตกแต่ง

โทรศัพท์ 0-2080-1739

#### 5) บริษัท พุทธชาติ เอสเตท จำกัด (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 21 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

โทรศัพท์ 0-2080-1739

#### 6) บริษัท พนาลี เอสเตท จำกัด (บริษัทย่อย)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 20 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

โทรศัพท์ 0-2080-1739



**7) บริษัท พุกखा โอเวอร์ซีส์ จำกัด (บริษัทย่อย)**

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 1177 อาคารเพิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 23 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ ลงทุนในหุ้น

โทรศัพท์ 0-2080-1739

**8) บริษัท พุกखा อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (บริษัทย่อย)**

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่เลขที่ 1177 อาคารเพิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 23 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ

โทรศัพท์ 0-2080-1739

**9) บริษัท พุกखा โอเวอร์ซีส์ เซอร์วิส จำกัด (บริษัทย่อย)**

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่เลขที่ 1177 อาคารเพิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 23 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ ให้บริการสนับสนุนแก๊วสหกิจในเครือ หรือสาขาของตนทั้งภายในและภายนอกประเทศ (ROH)

โทรศัพท์ 0-2080-1739 (อยู่ระหว่างชำระบัญชี)

**10) บริษัท พุกखा อินเดีย เฮาส์ซิง จำกัด (Pruksa India Housing Private Limited) (บริษัทย่อย)**

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ Ground Floor, No. 61/1 Commercial Complex, Near Gokul Towers, Dr. M.S. Ramaiah Road, Gokula, Bangalore-560054 Karnataka, Republic of India

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอินเดีย

**11) บริษัท พุกखा อินเดีย คอนสตรัคชั่น จำกัด (Pruksa India Construction Private Limited) (บริษัทย่อย)**

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ Ground Floor, No. 61/1 Commercial Complex, Near Gokul Towers, Dr. M.S. Ramaiah Road, Gokula, Bangalore-560054 Karnataka, Republic of India

ประเภทธุรกิจ รับเหมาก่อสร้างในอินเดีย (อยู่ระหว่างชำระบัญชี)

**12) บริษัท พุกखा ลักโซรา เฮาส์ซิง จำกัด (Pruksa-Luxora Housing Private Limited) (บริษัทร่วมทุน)**

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ Soham House, Hari Om Nagar, Off. Eastern Express Highway, Muland (East), Mumbai – 400081 Maharashtra, Republic of India

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในอินเดีย

**13) บริษัท พุกखा เวียดนาม จำกัด (Pruksa Vietnam Company Limited) (บริษัทย่อย)**

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ Unit A, 8<sup>th</sup> Floor, No.116 Nguyen Duc Canh, Cat Dai Ward, Le Chan District, Hai Phong, Vietnam

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในเวียดนาม

**14) บริษัท พุกखा-เอชดีซี เฮาส์ซิง จำกัด (Pruksa-HDC Housing Private Limited) (บริษัทร่วมทุน)**

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 2<sup>nd</sup> Floor, HDC Building, Hulhumale, Republic of Maldives

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในมัลดีฟส์



**15) บริษัท เกสร ก่อสร้าง จำกัด สาขามัลดีฟส์ (บริษัทย่อย)**

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 2<sup>nd</sup> Floor, HDC Building, Hulhumale, Republic of Maldives

ประเภทธุรกิจ รับเหมาก่อสร้างและตกแต่ง

**16) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด**

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 14 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

เลขทะเบียนบริษัท บมจ. 0105560030421

โทรศัพท์ 0-2080-1739 โทรสาร 0-2080-1700

**17) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด**

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 14 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

เลขทะเบียนบริษัท บมจ. 0105560032106

โทรศัพท์ 0-2080-1739 โทรสาร 0-2080-1700

**8.4 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ****นายทะเบียนหลักทรัพย์**

ชื่อบริษัท บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 93 อาคารสำนักงานตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก

แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ 0-2009-9000 โทรสาร 0-2009-9991

**นายทะเบียนหุ้นกู้ (หุ้นกู้ ออกโดย บริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน))**

ชื่อบริษัท ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120

เบอร์โทรศัพท์ 1572

**ผู้สอบบัญชี**

นางสาววรรณพร จงพิรเดชานนท์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4098 และ / หรือ

นายเจริญ ผู้สัมฤทธิ์เลิศ

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4068 และ / หรือ

นางสาวมาริษา ธารารบรพกุล

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 5752

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชยสอบบัญชี จำกัด

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 195 เอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 22 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ 0-2677-2000