

## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย

#### วิสัยทัศน์

พุกखा โฮลดิ้ง มุ่งมั่นสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า คิดค้นพัฒนาสินค้าและบริการที่ตอบโจทย์รูปแบบชีวิตความเป็นอยู่สมัยใหม่อย่างต่อเนื่อง พร้อมขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน

#### พันธกิจ

พุกखा โฮลดิ้ง มุ่งมั่นสร้างสรรค์สินค้าและบริการ เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น คิดค้นพัฒนานวัตกรรมที่ตอบโจทย์รูปแบบการดำเนินชีวิตสมัยใหม่อย่างต่อเนื่อง และร่วมสร้างคุณค่าที่ยั่งยืนให้กับลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสีย พร้อมสร้างโอกาสที่ดีให้กับสังคมและชุมชน ใส่ใจดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม ภายใต้การกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อสร้างการเติบโตร่วมกันอย่างยั่งยืน

#### เป้าหมายและกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ

1. ขยายธุรกิจหลักในอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย และขยายฐานไปยังกลุ่มลูกค้าฐานรายได้ใหม่
2. เสริมสร้างธุรกิจที่เกื้อหนุนกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งของแบรนด์และความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า
3. ขยายการลงทุนไปยังธุรกิจใหม่ที่สามารถสร้างรายได้ต่อเนื่อง (Recurring income)
4. มุ่งพัฒนาองค์กรที่มีความเป็นมืออาชีพ มีบรรษัทภิบาลที่ดี มีความรับผิดชอบต่อสังคม สิ่งแวดล้อม และผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อการเติบโตร่วมกันอย่างยั่งยืน

### 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 และการออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ รวมถึงเพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ และได้เข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นครั้งแรกในวันที่ 1 ธันวาคม 2559 ภายใต้สัญลักษณ์ “PSH”

บริษัทฯ มีธุรกิจหลักคือ ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย โดยบริษัทฯ จะรักษาสัดส่วนในการประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขายซึ่งเป็นธุรกิจหลักให้มีสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 75 ของสินทรัพย์รวมของบริษัทฯ และภายหลังการปรับโครงสร้างแล้วเสร็จบริษัทฯ จะมีบริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) เป็นบริษัทย่อยที่ประกอบธุรกิจหลัก และจะมีรายได้หลักจากเงินปันผลที่ได้รับจากการถือหุ้นในพุกखा และบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมที่บริษัทฯ จะเข้าลงทุนในอนาคต

บริษัทฯ มีการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลและศูนย์บริการสุขภาพ โดยมีการดำเนินการผ่านบริษัทย่อย 2 บริษัท ได้แก่ (1) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจลงทุนในบริษัทอื่น และ (2) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งประกอบกิจการโรงพยาบาลเอกชน สถานพยาบาลและรักษาคนไข้ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง คาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้ในปี 2564 เป็นต้นไป ดังนั้นในปี 2562 นี้ รายได้และผลการดำเนินการยังมาจากกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก

### 1.2.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2559	<ul style="list-style-type: none"> <li>จัดตั้งบริษัทโฮลดิ้งภายใต้ชื่อ “บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)” เพื่อประกอบธุรกิจด้านการลงทุน และมีการถือหุ้นใน บริษัท พุกखा เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทฯ ทำข้อเสนอซื้อหลักทรัพย์ของ บริษัท พุกखा เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) ได้จำนวนร้อยละ 97.90</li> <li>บริษัทฯ ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 10,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 2,273,217,600 บาท ด้วยมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท</li> </ul>
2560	<ul style="list-style-type: none"> <li>บริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ โฮลดิ้ง จำกัด และบริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัท พุกखा 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 “ชาวพุกखा ร่วมเดินหน้าต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่น” เพื่อสร้างจิตสำนึกแก่บุคลากรทุกระดับให้ดำเนินงานด้วยความโปร่งใส ภายใต้หลักธรรมาภิบาล</li> <li>ในปี 2560 บริษัท พุกखा เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อยของบริษัทฯ ออกหุ้นกู้ จำนวน 3 ชุด มูลค่า 9,500 ล้านบาท</li> </ul>
2561	<ul style="list-style-type: none"> <li>รับรางวัลสุดยอดองค์กรขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทย “Drive Awards 2018” สาขา Finance จากสมาคมนิสิตเก่าเอ็มบีเอ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยพิจารณาจากผลการดำเนินงานด้านการเงินที่โดดเด่นของบริษัทฯ ควบคู่กับหลักเกณฑ์ด้านธรรมาภิบาล ตลอดจนการดูแลผู้ถือหุ้นและลูกค้า</li> <li>ลงนามในบันทึกข้อตกลงกับกรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข ใน “ความร่วมมือทางวิชาการด้าน</li> </ul>

	<p>สภาพแวดล้อมที่ใส่ใจความปลอดภัยสำหรับผู้สูงอายุ” โดยร่วมกันศึกษานวัตกรรมใหม่ๆ ที่มีการออกแบบและเลือกใช้วัสดุภายในบ้านที่คำนึงถึงความปลอดภัยสำหรับผู้สูงอายุ ที่จะช่วยลดและป้องกันอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นจากสภาพแวดล้อมต่างๆ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ รับรางวัลประกาศเกียรติคุณ “จรรยาบรรณดีเด่น หอการค้าไทย ประจำปี 2561” จากการดำเนินธุรกิจที่โปร่งใส สามารถเปิดเผยข้อมูลและตรวจสอบได้ มีความรับผิดชอบต่อผู้บริโภคและคู่ค้า ให้ความสำคัญกับผู้ที่เกี่ยวข้อง ควบคู่ไปกับกิจกรรมช่วยเหลือสังคม รวมไปถึงการมุ่งส่งเสริมหลักการปฏิบัติอันเป็นเลิศในองค์กร</li> <li>■ รับรางวัลบริษัทจดทะเบียนด้านความยั่งยืน ต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 โดยในปีนี้ได้รับรางวัลประเภท Outstanding Sustainability Awards 2018 และ รางวัลหุ้นยั่งยืน Thailand Sustainability Investment 2018 (THIS) ต่อเนื่องปีที่ 3</li> <li>■ รับรางวัลรายงานความยั่งยืน ประจำปี 2561 (Sustainability Report Awards 2018) ประเภท Recognition ต่อเนื่องเป็นปีที่ 3</li> <li>■ เปิดคลินิก “บ้านหมอวิมุต” ซึ่งเป็นคลินิกที่เปิดให้บริการรักษาโรคทั่วไปและให้คำปรึกษาด้านสุขภาพกับผู้ป่วยในชุมชน เป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่ต่อยอดจากโรงพยาบาลวิมุต โดยได้เปิดโครงการนำร่องให้บริการที่แรกในย่านรังสิต คลอง 3 จ.ปทุมธานี ซึ่งย่านรังสิตถือเป็นแหล่งชุมชนขนาดใหญ่ และมีโครงการของพุกखाอยู่เป็นจำนวนมาก</li> <li>■ สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี ได้ทรงเสด็จพระราชดำเนินเพื่อทรงเปิดอาคาร Pearl Bangkok ซึ่งเป็นสำนักงานใหญ่ของพุกखा อย่างเป็นทางการ นับเป็นพระมหากรุณาธิคุณอย่างหาที่สุดมิได้ ยังความปลาบปลื้มโสมนัสและเป็นสิริมงคลอันสูงยิ่งแก่คณะกรรมการ ผู้บริหาร ตลอดจนพนักงานพุกखा เป็นล้นพ้น</li> <li>■ บริษัทฯ ได้ซื้อส่วนได้เสียในบริษัท พุกखा เรียดเอสเตท จำกัด (มหาชน) เพิ่มเต็มร้อยละ 0.33 ทำให้สัดส่วนความเป็นเจ้าของเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 97.90 เป็นร้อยละ 98.23</li> <li>■ บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ จำนวน 2 ชุด มูลค่า 5,500 ล้านบาท</li> </ul>
2562	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ ครีวรางวัลการันตีคุณภาพจากเวทีระดับโลก “International Quality Management Award” ประเภท Diamond ในฐานะองค์กรที่มีความโดดเด่นด้านการส่งเสริมวัฒนธรรมองค์กรในเรื่องการใส่ใจคุณภาพพร้อมทั้งขับเคลื่อนองค์กรด้วยการพัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในการก่อสร้างที่อยู่อาศัย เพื่อความเป็นเลิศอย่างต่อเนื่อง</li> <li>■ ร่วมกับกรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข เปิดห้องสอนแสดง “โครงการรู้ทัน...กันห้กั้” ที่โรงพยาบาลเลิดสิน ซึ่งเป็นห้องตัวอย่างสำหรับผู้สูงอายุ หรือผู้ป่วยกระดูกสะโพกหัก โดยมีการติดตั้งอุปกรณ์ต่างๆ และมี</li> </ul>

	<p>นวัตกรรมที่ทันสมัย เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้กับผู้สูงอายุ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ คำรางวัลสุดยอดองค์กรขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยจากเวที “Drive Awards 2019” ต่อเนื่อง 2 ปีซ้อน โดยปีนี้ได้รับรางวัลในสาขา Property &amp; Construction โดยคณะกรรมการพิจารณาจากผลการดำเนินงานที่โดดเด่นของบริษัทฯ ควบคู่ไปกับการใส่ใจด้านสิ่งแวดล้อมอย่างยั่งยืนในช่วงปีที่ผ่านมา รวมไปถึงหลักเกณฑ์ด้านธรรมาภิบาล ตลอดจนการดูแลผู้ถือหุ้นและคู่ค้าอย่างเป็นธรรม</li> <li>■ รับประกาศเกียรติคุณ “CAC Change Agent Award” จาก Thailand's Private Sector Collective Action Coalition Against Corruption : CAC บริษัทต้นแบบในการดำเนินธุรกิจสะอาด โปร่งใส ตลอดทั้ง Supply Chain สะท้อนถึงจุดยืนที่ชัดเจนของบริษัทฯ ในการร่วมแก้ไขปัญหาคอร์รัปชั่น ปฏิเสธการจ่ายสินบนทุกรูปแบบ เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน</li> <li>■ เปิดตัวธุรกิจใหม่ “DEAL” ให้บริการด้านการซื้อ ขาย เช่า ที่อยู่อาศัย โดยนำ Digital Platform มาใช้พัฒนาระบบ AI Matching เพื่อเลือกที่อยู่อาศัยให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า พร้อมจัดทำระบบการบริหารจัดการยูนิตซื้อขาย บริหารข้อมูลต่างๆ ที่จะสามารถดึงข้อมูลได้แบบ Real-Time ทุกที่ ตลอด 24 ชั่วโมง</li> <li>■ คำว่าโล่ประกาศเกียรติคุณรางวัล “นวัตกรรมแห่งชาติ ประจำปี 2562” สาขารางวัลนวัตกรรมแห่งชาติ ด้านเศรษฐกิจ ประเภทองค์กรขนาดใหญ่ จากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ ในฐานะที่พุกखा มีผลงานนวัตกรรมที่สร้างประโยชน์ให้กับเศรษฐกิจและสังคมที่โดดเด่นหลากหลาย</li> <li>■ รับเลือกให้อยู่ในกลุ่ม ESG100 Company ประจำปี 2562 (Environmental, Social and Governance: ESG) ต่อเนื่องเป็นปีที่ 3 จากสถาบันไทยพัฒน์</li> <li>■ รับรางวัลหุ้นยั่งยืน Thailand Sustainability Investment 2019 (THSI) ต่อเนื่องปีที่ 4 ในฐานะเป็นองค์กรที่มีการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน มีการใส่ใจด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และบรรษัทภิบาล (Environment, Social, Governance: ESG) อย่างต่อเนื่อง</li> <li>■ พุกखाฯ พร้อมด้วยโรงพยาบาลวิมุต ร่วมกับ กรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข และ สมาคมแพทย์สตรีแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชินูปถัมภ์ ลงนามในบันทึกข้อตกลงความร่วมมือทางวิชาการด้านการเรียนรู้ตามหลักชั้นทักษะ (MBL: Mind-Based Learning) โดยสร้าง “สนามเด็กเล่นสร้างปัญญา” ที่โครงการ Pruksa Avenue เทพารักษ์ – เมืองใหม่ เพื่อส่งเสริมพัฒนาการทางร่างกาย สมอ และอารมณ์ สำหรับเด็กในช่วงปฐมวัย 0-8 ขวบ ช่วยให้เด็กเกิดความคิดวิเคราะห์ และสร้างการมีวินัยทางสังคมไปพร้อมกับการมีส่วนร่วมของคนในชุมชน</li> <li>■ แแบรนด์ “พุกखा” รับรางวัลอันทรงคุณค่าระดับสากล World Branding Awards ในฐานะแบรนด์แห่งปี หรือ “Brand of the Year” ในระดับชาติ สาขานักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งรางวัลอันทรงเกียรติที่ได้รับในครั้งนี้ถือเป็นความสำเร็จของแบรนด์ โดยสะท้อนให้เห็นถึงความนิยมและการยอมรับของผู้บริโภคที่มีต่อแบรนด์พุกखा</li> </ul>
--	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ จำนวน 3 ชุด มูลค่า 10,000 ล้านบาท</li> </ul>
--	---

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

จากการดำเนินการตามแผนการปรับโครงสร้างกิจการของบริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พกษา”) นั้น บริษัทฯ ทำข้อเสนอซื้อหลักทรัพย์ของพกษาฯ โดยการแลกเปลี่ยนกับหุ้นสามัญของบริษัทฯ ซึ่งมีสิทธิและเงื่อนไขเหมือนกับหุ้นสามัญเดิมของพกษาฯ ทุกประการ โดยมีอัตราการแลกหลักทรัพย์เท่ากับ 1 ต่อ 1 ซึ่งในที่นี้เท่ากับ 1 หุ้นสามัญของพกษาฯ ต่อ 1 หุ้นสามัญของบริษัทฯ โดยเมื่อสิ้นสุดการทำข้อเสนอซื้อ บริษัทฯ สามารถซื้อหุ้นสามัญของพกษาฯ ได้ร้อยละ 98 ทำให้บริษัทฯ มีหุ้นภายหลังการปรับโครงสร้างเป็นทุนเรียกชำระแล้ว จำนวน 2,185,857,580 บาท มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยเป็นหุ้นสามัญจำนวน 2,273,217,600 หุ้น ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นที่ทำการแลกหุ้นตามแผนการปรับโครงสร้างจะได้รับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ ตามสัดส่วนการถือหุ้นที่ผู้ถือหุ้นแต่ละรายถืออยู่ในบริษัทฯ ภายหลังการดำเนินการปรับโครงสร้างเป็นผลสำเร็จ

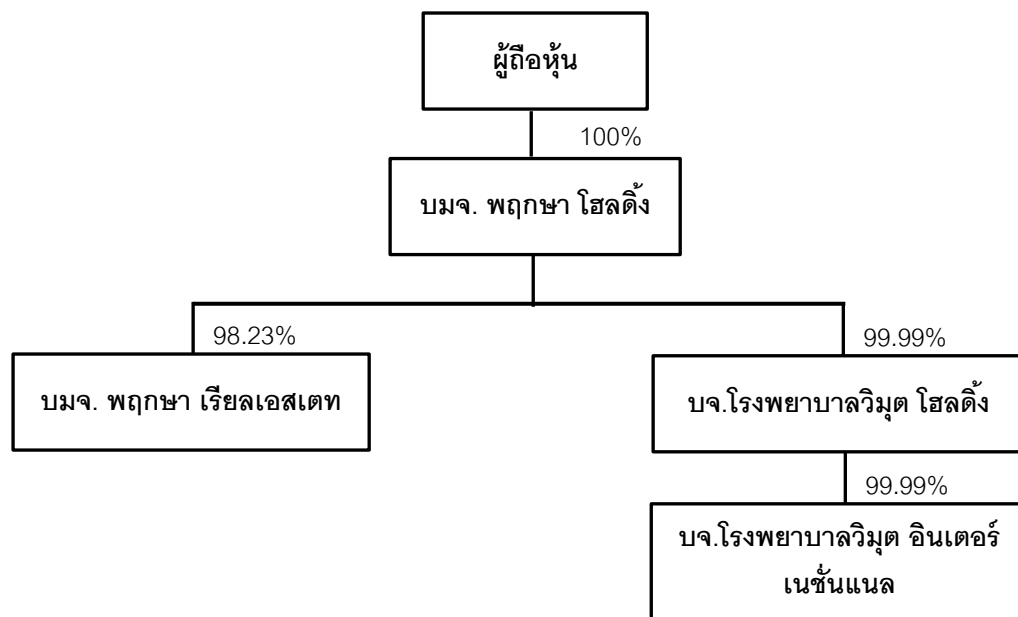
ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปีของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2560 ผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติการลดทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 46,834,420 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 2,273,217,600 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 2,226,383,180 บาท โดยการตัดหุ้นสามัญที่ออกไว้ เพื่อรองรับการทำข้อเสนอซื้อหลักทรัพย์ของพกษาฯ จำนวน 46,834,420 หุ้น โดยบริษัทฯ ได้จดทะเบียนการลดทุนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 22 พฤษภาคม 2560 บริษัทฯ มีทุนที่เรียกชำระแล้ว จำนวน 2,186,796,580 บาท

ภายหลังจากบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและมีนโยบายเน้นการกระจายการลงทุนและหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจใหม่เพิ่มเติมจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืนและสามารถสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) โดยได้ทำการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาล (Healthcare Business) ตามที่แจ้งสารสนเทศต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทได้มีมติในการประชุมครั้งที่ 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 ปัจจุบันอยู่ระหว่างการจัดวางแผนก่อสร้างคาดว่าจะสามารถเปิดให้บริการได้ในปี 2564 เป็นต้นไป

ในเดือนมีนาคม 2561 บริษัทฯ ได้ซื้อส่วนได้เสียใน บริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.33 เป็นเงินสดจำนวน 97.31 ล้านบาท ทำให้สัดส่วนความเป็นเจ้าของเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 97.90 เป็นร้อยละ 98.23

ในระหว่างปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ จำนวน 1,708,342 หุ้น ทำให้บริษัทฯ มีทุนที่เรียกชำระแล้ว จำนวน 2,188,504,922 หุ้น

โครงสร้างของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 สรุปได้ดังนี้



#### นโยบายการแบ่งการดำเนินงานของบริษัทในกลุ่ม

บริษัทฯ จะประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

1. ลงทุนในบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมในกลุ่ม
2. จัดหาเงินทุนเพื่อดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทในกลุ่ม
3. ลงทุนในบริษัทอื่นใดที่ไม่ได้อยู่ในกลุ่มเพื่อประโยชน์ในการบริหารสภาพคล่องและเพื่อผลตอบแทนของบริษัทฯ
4. ให้บริการทางด้านการงานสนับสนุนแก่บริษัทในกลุ่ม

ภายหลังการปรับโครงสร้างกิจการในระยะแรก บริษัทฯ จะใช้บริการจากหน่วยงานของ 4 สายงานหลักและหน่วยงานสนับสนุนบางส่วนจากพุกखा เพื่อเป็นการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลที่มีอยู่ของบริษัทฯ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ซึ่งประกอบด้วย สายงานการเงินและบริหารความเสี่ยง สายงานบริหารทรัพยากรบุคคล สายงานกลยุทธ์ และกลุ่มธุรกิจสนับสนุนซึ่งประกอบด้วย ฝ่ายกฎหมาย สายงานการตลาดและสื่อสารองค์กร เป็นหน่วยงานที่อยู่ในพุกखा ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ

ปัจจุบัน พุกखाฯ จะบริการสนับสนุนแก่บริษัทฯ ในด้านต่างๆ ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

- การให้บริการด้านการเงินและบัญชี
- การให้บริการด้านการบริหารความเสี่ยง
- การให้บริการด้านทรัพยากรบุคคล
- การให้บริการด้านกฎหมาย
- การให้บริการด้านระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศ

- การให้บริการด้านการพัฒนาการตลาด บริหารแบรนด์และสื่อสารองค์กร
- การให้บริการด้านธุรการและการจัดซื้อ

อย่างไรก็ตามกลุ่มธุรกิจสนับสนุนที่บริษัทฯ จะกำกับดูแลภาพรวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อยและ/หรือบริษัทร่วมในอนาคตของบริษัทฯ

นอกจากนี้บริษัทฯ จะมอบหมายให้สายงานกลยุทธ์ร่วมกับสายงานการเงินและบริหารความเสี่ยงทำหน้าที่กำกับดูแลและควบคุมนโยบายการลงทุนใหม่ของบริษัทฯ และกำกับดูแลธุรกิจใหม่ที่บริษัทฯ จะมีการเข้าลงทุนในอนาคต

#### 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัท พุกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจที่มีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก (holding company) โดยมีธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจโรงพยาบาล บริษัทฯ มีรายได้หลักมาจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย บริษัทฯ ยังมีนโยบายมุ่งเน้นการกระจายการลงทุนและหาโอกาสในการดำเนินธุรกิจใหม่เพิ่มเติมจากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย เพื่อการเติบโตที่ยั่งยืน โดยบริษัทฯ เลือกเน้นธุรกิจที่มีความสามารถในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income)

### การประกอบธุรกิจแยกตามกลุ่มธุรกิจ

#### 1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

การประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ดำเนินการโดย บริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกษา”) ซึ่งดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่อยู่อาศัยประเภท บ้านเดี่ยว/บ้านแฝด ทาวน์เฮ้าส์ และอาคารชุด โดยมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการทุกพื้นที่ของกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงเขตศูนย์กลางธุรกิจของกรุงเทพฯ ในทำเลที่มีศักยภาพและการเจริญเติบโตสูง และในปี 2553 พุกษา ได้เริ่มเปิดขายโครงการในต่างจังหวัด ได้แก่ พระนครศรีอยุธยา ชลบุรี ภูเก็ต ขอนแก่น เชียงใหม่ และระยอง นอกจากนี้ พุกษา ได้ขยายสินค้าแนวราบและอาคารชุดไปในกลุ่มตลาดระดับราคาสูง (พรีเมียม) เพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดที่อยู่อาศัยในระดับบน พร้อมปรับปรุงภาพลักษณ์ของแบรนด์ให้เกิดความชัดเจนในการบริหารของแต่ละกลุ่มธุรกิจมากยิ่งขึ้นเพื่อให้ธุรกิจมีความยั่งยืนและการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เพื่อรักษาสถานะทางการเงินที่มั่นคง

ปัจจุบัน บริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) มีการแยกการประกอบธุรกิจหลักเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มธุรกิจทาวน์เฮ้าส์ กลุ่มธุรกิจแนวสูง และกลุ่มธุรกิจพรีเมียม ซึ่งเป็นธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

#### พุกษา เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจทาวน์เฮ้าส์

โดยสรุป พุกษา เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจทาวน์เฮ้าส์ มีโครงการที่เปิดขายแล้วภายใต้ชื่อ (แบรนด์) ดังนี้

บ้านทาวน์เฮ้าส์/อาคารพาณิชย์	
บ้านพุกษา	เดอะคอนเนค
พุกษาวิลด์	พาทีโอ

#### 1.1 บ้านทาวน์เฮ้าส์/อาคารพาณิชย์

พุกษา เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจทาวน์เฮ้าส์ ได้ดำเนินการก่อสร้างพัฒนาโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ ภายใต้ตราสินค้าต่างๆ และรูปแบบบ้านที่แตกต่างกันออกไป โดยตั้งราคาตั้งแต่ 1 ล้านบาท ถึง 10 ล้านบาท และมีกลุ่มเป้าหมายของสินค้าหลัก คือ ลูกค้ากลุ่มผู้มีรายได้ระดับต่ำจนถึงปานกลาง รวมถึงขยายไปยังผู้มีรายได้ระดับค่อนข้างสูงที่ต้องการมีที่อยู่



อาศัยเป็นของตนเองและมีไว้เพื่อการเก็งกำไร อีกทั้ง ยังมีการขยายโครงการในต่างจังหวัด โดยเพิ่มจำนวนโครงการมากขึ้น เพื่อตอบสนองต่อการขยายตัวทางด้านเศรษฐกิจ

กลุ่มธุรกิจทาวน์เฮ้าส์มีสัดส่วนในตลาดทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ คิดเป็นประมาณร้อยละ 18 ของส่วนแบ่งตลาดที่อยู่อาศัยทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ และมีสัดส่วนรายได้ประมาณร้อยละ 45 ของรายได้ก่อสร้างทั้งหมด

### พุกखा เรียดเอสเตท กลุ่มธุรกิจแนวลู

โดยสรุป พุกखा เรียดเอสเตท กลุ่มธุรกิจแนวลู มีโครงการที่เปิดขายแล้วภายใต้ชื่อ (แบรนด์) ดังนี้

บ้านเดี่ยว	อาคารชุด (คอนโดมิเนียม)
เดอะปาล์ม	ไอวี
ภัสสร	เดอะ ทรี
เดอะแพลนท์	เดอะ ไพรวเชี
	พลัม คอนโด

#### 1.1 บ้านเดี่ยว

กลุ่มเป้าหมายของสินค้าบ้านเดี่ยว กลุ่มธุรกิจแนวลู คือ ลูกค้าในกลุ่มระดับราคา 3-15 ล้านบาท โดยพุกखा เป็นผู้นำสินค้าบ้านเดี่ยวในกลุ่มระดับราคา 3-5 ล้านบาท มีการแบ่งสินค้าตามระดับราคาภายใต้แบรนด์ดังต่อไปนี้ เดอะแพลนท์ ระดับราคา 3-5 ล้านบาท ภัสสร ระดับราคา 5-10 ล้านบาท และเดอะปาล์ม ระดับราคามากกว่า 10 ล้านบาท

ดังนั้น กลุ่มธุรกิจแนวลูมีนโยบายที่มุ่งเน้นเรื่องความเป็นเลิศด้านผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ได้บ้านที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยการเพิ่มนวัตกรรมต่างๆ เพื่อให้ได้บ้านที่มีคุณภาพในราคาที่ลูกค้าเข้าถึงได้และระยะเวลาในส่งมอบสินค้าที่รวดเร็ว

นอกจากนี้ กลุ่มธุรกิจแนวลู ยังได้มีการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด บ้านในระดับราคา 7-15 ล้านบาทมากขึ้น โดยปี 2562 ได้เปิดตัวโครงการบ้านพร้อมที่ดินมูลค่าราคา 10 ล้านบาทขึ้นไป ภายใต้แบรนด์เดอะปาล์ม 1 โครงการ และจะขยายเพิ่มเติมอีกในปี 2563

ตลาดบ้านเดี่ยวมีขนาดประมาณร้อยละ 7 ของส่วนแบ่งตลาดที่อยู่อาศัยบ้านเดี่ยวและบ้านแฝด มีสัดส่วนรายได้จากบ้านเดี่ยวประมาณร้อยละ 20 ของรายได้ก่อสร้างทั้งหมด

#### 1.2 อาคารชุด (Condominium)

กลุ่มเป้าหมายของสินค้าอาคารชุด กลุ่มธุรกิจแนวลู คือกลุ่มระดับราคา 1-5 ล้านบาท โดยพุกखा เป็นผู้นำสินค้าอาคารชุดในระดับราคา 1-3 ล้านบาท ภายใต้แบรนด์ พลัม คอนโด และ เดอะ ทรี โดยมีการแบ่งสินค้าตามระดับราคาภายใต้แบรนด์ดังต่อไปนี้ พลัมคอนโด ระดับราคา 1-2 ล้านบาท เดอะ ทรีและเดอะ ไพรวเชี ระดับราคา 2-5 ล้านบาท ไอวี ระดับราคา 5-10 ล้านบาท

กลุ่มธุรกิจแวลู มีนโยบายมุ่งเน้นเรื่องที่ดินที่มีศักยภาพ เน้นที่ดินเกาะติดตามแนวรถไฟฟ้า มีการบริหารสัดส่วนของคอนโดแนวราบ (Low Rise) และคอนโดสูง (High Rise) เพื่อการบริหารรายได้ทั้งระยะสั้นและระยะยาว รวมถึงความเป็นเลิศด้านผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ด้วยการเพิ่มนวัตกรรมต่างๆ เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพในราคาที่ลูกค้าเข้าถึงได้ นอกจากนี้ กลุ่มธุรกิจแวลู ยังได้มีการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดอาคารในระดับราคา 3 - 5 ล้านบาท และ 5-10 ล้านบาทมากขึ้น

ตลาดอาคารชุดในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีขนาดร้อยละ 7 ของส่วนแบ่งตลาดที่อยู่อาศัยอาคารชุด และกลุ่มธุรกิจแวลู มีสัดส่วนรายได้จากอาคารชุดประมาณร้อยละ 24 ของรายได้ทั้งสิ้นหาริมทรัพย์

#### พุกखा เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจพรีเมียม

โดยสรุป พุกखा เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจพรีเมียม มีโครงการที่เปิดขายแล้วภายใต้ชื่อ (แบรนด์) ดังนี้

อาคารชุด (คอนโดมิเนียม)
เดอะรีเซิร์ฟ
แชปเตอร์วัน
แชปเตอร์

พุกखा เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจพรีเมียม ได้ดำเนินการพัฒนาโครงการในระดับพรีเมียม โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจคอนโดมิเนียม กลุ่มเป้าหมายของสินค้าคือกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับค่อนข้างสูง ทำการซื้อขายเพื่ออยู่อาศัยและเพื่อการลงทุน

พุกखा เรียลเอสเตท กลุ่มธุรกิจพรีเมียม เริ่มเข้าตลาดในปีแรกเมื่อปี 2560 สามารถเปิดโครงการใหม่อย่างต่อเนื่องจนถึงปี 2562 ได้ถึง 10 โครงการ และทำยอดขายรวมของกลุ่มธุรกิจเกือบ 7,000 ล้านบาท ในปี 2562 ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11 ของยอดขายรวมของพุกखाฯ และมีส่วนแบ่งการตลาดคิดเป็นร้อยละ 3 ของส่วนแบ่งตลาดที่อยู่อาศัยอาคารชุด และมียอดรับรู้รายได้รวมของกลุ่มธุรกิจเกือบ 4,500 ล้านบาท ในปี 2562 และยังมีแผนการเปิดโครงการและรอรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

กลุ่มธุรกิจ พุกखा เรียลเอสเตทพรีเมียม ใช้จุดแข็งในการพัฒนาโครงการด้วยหลักการ

- เน้นจุดขายในแต่ละโครงการตามทำเลและไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค (Product Differentiation)
- มีการควบคุมขนาดโครงการและการลงทุนเพื่อกระจายการลงทุนและลดความเสี่ยง สอดคล้องกับช่องว่างทางการตลาดที่มีในแต่ละโครงการและพื้นที่

โดยกลยุทธ์ข้างต้นเพื่อรับมือการเปลี่ยนแปลงของตลาดและคู่แข่งซึ่งมีทั้งผู้ประกอบการขนาดใหญ่ในธุรกิจเดียวกันและนอกธุรกิจ รวมถึงกลุ่มร่วมทุน (JV) และ โครงการ Mixed Use ที่เกิดขึ้นในปัจจุบันและอนาคต

พุกखा เรียวเอสเตท กลุ่มธุรกิจพรีเมียม มีการพัฒนาโครงการในระดับพรีเมียม โดยเฉพาะโครงการแนวสูงมีการพัฒนาโครงการภายใต้แบรนด์ เดอะ รีซิฟ ซึ่งเป็นสินค้าระดับพรีเมียมและแบรนด์ แชนเตอร์ ซึ่งเป็นสินค้าพรีเมียมแมส สำหรับกลุ่มชนชั้นกลางซึ่งมีการออกแบบคาแรคเตอร์ตามกลุ่มผู้บริโภคที่มีจุดขายในรูปแบบโครงการที่แตกต่าง

โครงการปัจจุบันของพุกखा ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 ประกอบด้วย 189 โครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

โครงการ ณ ธ.ค. 62	จำนวนโครงการที่เปิดขาย	มูลค่าโครงการ		รายได้		ยอดรอรับรู้รายได้		ยอดขาย		ส่วนที่รอการขาย	
		ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท	ยูนิต	ล้านบาท
บ้านพุกखा	40	13,972	29,325	6,584	12,460	254	613	6,838	13,072	7,134	16,253
พาลีโอ	9	1,770	7,374	776	3,068	40	177	816	3,245	954	4,129
พุกखा ทาวน์	5	1,844	5,855	813	2,392	5	20	818	2,412	1,026	3,443
พุกखा วิลเลจ	2	489	1,800	282	658	10	45	292	703	197	1,097
พุกखा วิลล์	42	11,592	32,952	5,251	13,398	166	625	5,417	14,023	6,175	18,930
เดอะ คอนเนค	13	4,026	10,647	2,274	5,534	48	155	2,322	5,689	1,704	4,958
วิลเลต	1	390	1,017	215	509	4	13	219	521	171	496
<b>ยอดรวมทาวน์เฮ้าส์</b>	<b>112</b>	<b>34,083</b>	<b>88,971</b>	<b>16,195</b>	<b>38,017</b>	<b>527</b>	<b>1,648</b>	<b>16,722</b>	<b>39,665</b>	<b>17,361</b>	<b>49,306</b>
กัสดร	17	3,535	22,388	1,448	7,557	68	560	1,516	8,116	2,019	14,272
พุกखा วิลเลจ	9	2,223	9,225	781	3,452	26	138	807	3,589	1,416	5,635
เดอะ ปาล์ม	1	120	1,304	40	410	5	59	45	469	75	835
เดอะ แพลนท์	14	3,330	13,912	1,577	6,162	27	146	1,604	6,308	1,726	7,604
พุกखा ทาวน์	3	718	2,972	218	878	2	8	220	886	498	2,086
พุกखा นารา	1	300	1,088	232	821	3	12	235	833	65	255
<b>ยอดรวมบ้านเดี่ยว</b>	<b>45</b>	<b>10,226</b>	<b>50,890</b>	<b>4,296</b>	<b>19,279</b>	<b>131</b>	<b>923</b>	<b>4,427</b>	<b>20,202</b>	<b>5,799</b>	<b>30,688</b>
พลัม คอนโด	8	13,567	21,023	8,066	11,056	1,679	2,689	9,745	13,745	3,822	7,279
เดอะไพร์เวซี	5	3,386	11,698	674	1,862	1,098	3,945	1,772	5,808	1,614	5,890
เดอะ ทรี	8	3,791	11,998	1,199	3,524	1,201	3,590	2,400	7,113	1,391	4,885
เออร์บาโน	1	325	1,332	143	592	4	21	147	613	178	719
<b>ยอดรวมอาคารชุด (ธุรกิจแนวสูง)</b>	<b>22</b>	<b>21,069</b>	<b>46,051</b>	<b>10,082</b>	<b>17,033</b>	<b>3,982</b>	<b>10,245</b>	<b>14,064</b>	<b>27,278</b>	<b>7,005</b>	<b>18,773</b>
แชปเตอร์วัน	6	3,981	17,823	2,051	5,799	1,303	8,898	3,354	14,697	627	3,126
เดอะ รีซิฟ	4	731	10,336	78	457	441	7,077	519	7,534	212	2,802
<b>ยอดรวมอาคารชุด (ธุรกิจพรีเมียม)</b>	<b>10</b>	<b>4,712</b>	<b>28,159</b>	<b>2,129</b>	<b>6,256</b>	<b>1,744</b>	<b>15,975</b>	<b>3,873</b>	<b>22,231</b>	<b>839</b>	<b>5,928</b>
<b>โครงการที่กำลังจะปิด</b>						<b>36</b>	<b>243</b>				
<b>ยอดรวมทั้งหมด</b>	<b>189</b>	<b>70,090</b>	<b>214,071</b>	<b>32,702</b>	<b>80,586</b>	<b>6,420</b>	<b>29,034</b>	<b>39,086</b>	<b>109,376</b>	<b>31,004</b>	<b>104,694</b>

## 2. ธุรกิจโรงพยาบาล

ตามสารสนเทศที่แสดงต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ที่ประชุมคณะกรรมการ บริษัท พกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ได้มีมติในการประชุมครั้งที่ 2/2560 เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2560 อนุมัติการลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาล และศูนย์บริการสุขภาพ โดยมีรูปแบบการดำเนินธุรกิจผ่านบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัท ได้แก่ (1) บริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ โฮลดิ้ง จำกัด (“วิมุตติ โฮลดิ้ง”) ซึ่งเป็นบริษัทโฮลดิ้งซึ่งถือหุ้นในกลุ่มบริษัทดำเนินการประกอบธุรกิจโรงพยาบาล และ (2) บริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“วิมุตติ อินเตอร์ฯ”) ซึ่งเป็นบริษัทดำเนินการประกอบธุรกิจโรงพยาบาล

เมื่อวันที่ 9 ตุลาคม 2560 ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทต่อกรมพัฒนา ธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ชื่อบริษัท ภาษาไทย : บริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ โฮลดิ้ง จำกัด (“วิมุตติ โฮลดิ้ง”)   
ภาษาอังกฤษ : Vimut Hospital Holding Company Limited (“Vimut Holding”)
2. ชื่อบริษัท ภาษาไทย : บริษัท โรงพยาบาลวิมุตติ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“วิมุตติ อินเตอร์ฯ”)   
ภาษาอังกฤษ : Vimut International Hospital Company Limited (“Vimut International”)

การลงทุนในโรงพยาบาลแห่งแรกของวิมุตติ อินเตอร์ฯ จะเป็นรูปแบบสถานพยาบาลแบบพักค้างคืน General Hospital ชั้นตติยภูมิ (Tertiary Care) ขนาด 250 เตียง บริการรักษาพยาบาลทั้งโรคทั่วไปและโรคที่มีความซับซ้อน โดยออกแบบสอดคล้องตามมาตรฐานสากล JCI ตั้งแต่เริ่มต้น โดยมีสถานที่ตั้งอยู่ในย่านธุรกิจของกรุงเทพมหานคร บนพื้นที่ขนาดประมาณ 4 ไร่ 55.60 ตารางวา ริมถนนพหลโยธินใกล้สี่แยกสะพานควาย วิมุตติ อินเตอร์ฯ ประมาณการเงินลงทุนทั้งสิ้นประมาณ 4,900 ล้านบาท แบ่งเป็นค่าที่ดิน 950 ล้านบาท และค่าก่อสร้าง ค่าอุปกรณ์เครื่องมือแพทย์ และอื่นๆ อีก 3,950 ล้านบาท โดยคาดว่าจะสามารถเริ่มดำเนินการได้ภายในปี 2564

ทั้งนี้ วิมุตติ อินเตอร์ฯ ได้ซื้อที่ดินดังกล่าวเสร็จสิ้น และได้รับอนุมัติรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และใบอนุญาตก่อสร้างอาคารโรงพยาบาล (39 ทวิ) จากทางราชการแล้ว โดยเริ่มก่อสร้างในปี 2561 ในขณะเดียวกันได้เปิดคลินิก “บ้านหมอวิมุต” ซึ่งเป็นคลินิกที่เปิดให้บริการรักษาโรคทั่วไป รวมถึงให้คำปรึกษาด้านสุขภาพกับผู้อาศัยในชุมชน เป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่ต่อยอดจากโรงพยาบาลวิมุตติ โดยเปิดโครงการนำร่องให้บริการที่แรกในย่านรังสิต คลอง 3 จ.ปทุมธานี

ในปี 2562 บ้านหมอวิมุตได้มีกิจกรรมในการออกตรวจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. กิจกรรมออกหน่วยตรวจสุขภาพ และฉีดวัคซีนบริษัท MSE
2. กิจกรรมออกหน่วยตรวจสุขภาพมูลนิธิธรรมิกชนเพื่อคนตาบอดในประเทศไทย
3. กิจกรรมออกหน่วยฉีดวัคซีนไข้หวัดใหญ่ 4 สายพันธุ์ พนักงานบริษัท TEQ
4. กิจกรรมออกหน่วยตรวจสุขภาพลูกบ้านภัสสร เพชรที่จ รังสิต-คลอง 2
5. กิจกรรมออกหน่วยตรวจสุขภาพพนักงานโรงงานพุกา Precast นวนคร
6. กิจกรรมออกหน่วยตรวจสุขภาพพนักงานโรงงานพุกา Precast ลำลูกกา
7. กิจกรรมออกหน่วยตรวจสุขภาพลูกบ้านพุกาไพรม์ รังสิตคลอง 3

8. กิจกรรมออกบูทตรวจสอบสุขภาพพนักงานคอนเสิร์ตสมาคมตำรวจ ณ ม. เทคโนโลยีราชภัฏธนบุรี คลอง 6
9. กิจกรรมออกหน่วยตรวจสอบสุขภาพวันทำบุญหมู่บ้านพุกखा 12 รังสิตคลอง 3
10. กิจกรรมออกหน่วยตรวจสอบสุขภาพโรงเรียนสาธิตวิเทศศึกษารังสิตคลอง 7
11. กิจกรรมออกหน่วยตรวจสอบสุขภาพพนักงานพุกखाและบุคคลทั่วไป
12. กิจกรรมออกหน่วยตรวจสอบสุขภาพลูกบ้านภัสสร เพชรที่จ รังสิต-คลอง 2
13. กิจกรรม CSR ตรวจสอบสุขภาพผู้สูงอายุ
14. กิจกรรม CG DAY ออกบูทบริการสุขภาพพนักงานพุกखा
15. กิจกรรมออกบูทบริการสุขภาพในงาน “Pruksa Running 2019” ณ สวนรถไฟ

## 2.2 โครงสร้างรายได้

กลุ่มบริษัทมีรายได้ทั้งหมดมาจากธุรกิจสังหาริมทรัพย์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีโครงสร้างรายได้แยกตามประเภทผลิตภัณฑ์ได้ดังนี้

ประเภท ผลิตภัณฑ์	งบการเงินรวม					
	ปี 2560		ปี 2561		ปี 2562	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ทาวน์เฮ้าส์ (ไทย)	22,694	51.4	22,566	50.1	17,880	44.5
บ้านเดี่ยว (ไทย)	9,159	20.8	8,924	19.8	7,783	19.4
อาคารชุด (ไทย)	12,068	27.4	13,411	29.8	14,137	35.2
ต่างประเทศ	13	0.0	0	0.0	0	0.0
<b>รวม</b>	<b>43,935</b>	<b>99.6</b>	<b>44,901</b>	<b>99.6</b>	<b>39,800</b>	<b>99.1</b>
อื่นๆ <sup>(1)</sup>	0	0.0	0	0.0	85	0.2
<b>รายได้สังหาริมทรัพย์</b>	<b>43,935</b>	<b>99.6</b>	<b>44,901</b>	<b>99.6</b>	<b>39,885</b>	<b>99.3</b>
รายได้อื่น	178	0.4	170	0.4	267	0.7
<b>รายได้รวมทั้งหมด</b>	<b>44,113</b>	<b>100.0</b>	<b>45,071</b>	<b>100.0</b>	<b>40,152</b>	<b>100.0</b>

หมายเหตุ : <sup>(1)</sup> อื่นๆ ประกอบด้วยรายได้จากการขายที่ดินเปล่าและรายได้จากค่าก่อสร้าง

## 2.3 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.3.1 ธุรกิจสังหาริมทรัพย์

#### นโยบายการตลาด

บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) ในฐานะที่เป็นบริษัทแกนของบริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) กับวิสัยทัศน์ของพุกखाฯ “ที่หนึ่งในใจคนไทย ที่หนึ่งในตลาด” มีการวางนโยบายและกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์ของแบรนด์พุกखाฯ การส่งเสริมการขายและการตอบโต้ภัยอย่างลงตัวเรื่องที่อยู่อาศัยให้คนไทย

## 1. กลยุทธ์การส่งเสริมภาพลักษณ์ของแบรนด์พุกखा

ภายใต้ชื่อ “PRUKSA ใส่ใจ...เพื่อทั้งชีวิต” ตามวิสัยทัศน์ของคุณทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ หัวใจสำคัญของการทำบ้านให้คนอื่นอาศัยมาจากใจที่อยากให้สิ่งที่ดี ที่จะให้ลูกคามีบ้านเป็นของตนเองเป็นบ้านที่เหมาะสมกับกำลังซื้อและที่สำคัญต้องมีคุณภาพดี อยู่อย่างมีความสุข ไร้กังวล มาถ่ายทอดเป็น Brand Purpose และในปี 2562 พุกखा ยังคงมุ่งมั่นตามวิสัยทัศน์ของคุณทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ ส่งเสริมภาพลักษณ์แบรนด์พุกखा ตอกย้ำความใส่ใจที่ทำให้ชีวิตของคนไทยดีขึ้น พร้อมกับนำเทคโนโลยีที่มุ่งมั่นพัฒนาเพื่อยกระดับการอยู่อาศัยของคนไทย ซึ่งเป็น 1 ในแผนการสร้างแบรนด์พุกखा ด้วยความใส่ใจคุณภาพ 5 ประการ (5 pillars of quality) เข้ามาให้มีบทบาทหลักมากขึ้น จึงทำให้เกิดแคมเปญ “Pruksa Living Tech” ซึ่งมาจากนวัตกรรม ที่ผสานเทคโนโลยีและธรรมชาติไว้เข้าด้วยกันอย่างลงตัว เกิดจากการเข้าใจ Insight ของลูกบ้านและคนไทยอย่างแท้จริง เพื่อตอบโจทย์เทคโนโลยีการอยู่อาศัยที่ทำให้ชีวิตคนไทยดีขึ้น

“PRUKSA Living Tech” เกิดจากการผสมผสานนวัตกรรมสองมุมคือ ธรรมชาติและเทคโนโลยีเข้าไว้ด้วยกัน โดยมีองค์ประกอบครอบคลุม 4 เรื่องของความ “ใส่ใจ” การอยู่อาศัยคือ

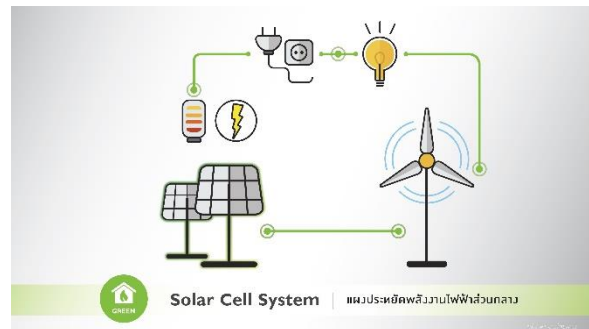
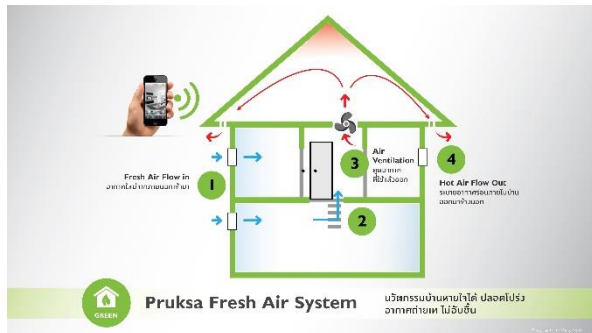


1. Healthy เทคโนโลยีการอยู่อาศัยเพื่อสุขภาพ เป็นนวัตกรรมที่พัฒนาขึ้นมาเพื่อส่งเสริมให้คนไทยมีสุขภาพการอยู่อาศัยที่ดี ตัวอย่างเช่น O<sub>2</sub> System จากปัญหาสิ่งแวดล้อมที่เพิ่มขึ้น ทั้งมลพิษ ฝุ่น PM 2.5 เราจึงพัฒนา O<sub>2</sub> System นวัตกรรมเพิ่มออกซิเจนเพื่ออากาศบริสุทธิ์ในส่วนกลาง ทำให้มีอากาศที่สดชื่น สุขภาพดี เป็นต้น ทั้งนี้ยังมีนวัตกรรมด้านอื่นอีกมากมาย เช่น Wellness solution, Pruksa precast, สระว่ายน้ำระบบเกลือ, Jogging track และ Space extension





**2. Green เทคโนโลยีการอยู่อาศัยเพื่อสังคมสิ่งแวดล้อม** นวัตกรรมนี้พัฒนาขึ้นมาดูแลสิ่งแวดล้อมสำหรับคนไทย ทำให้สังคมและสิ่งแวดล้อมที่อยู่รอบตัวคนไทยนั้นดี ซึ่งเป็นอีกทางของการทำให้คุณภาพการอยู่อาศัยของคนไทยดีขึ้น และยังส่งผลมายังเรื่องการดูแลสิ่งแวดล้อมและโลกของเราตามลำดับ ตัวอย่างเช่น ระบบ Pruksa Fresh Air นวัตกรรมบ้านหายใจได้ ปลอดโปร่ง อากาศถ่ายเท ไม่อับชื้น ช่วยเรื่องระบบหมุนเวียนอากาศ ทำให้บ้านเย็น ลดการใช้พลังงานลง ระบบ Solar Cell แผงประหยัดพลังงานไฟฟ้าในพื้นที่ส่วนกลางของโครงการ เป็นต้น ทั้งนี้ยังมีนวัตกรรมด้านนี้อีกมากมาย เช่น Vertical green wall, LED light และ Skylight



**3. Safety เทคโนโลยีการอยู่อาศัยเพื่อความปลอดภัย/อุ่นใจ** นวัตกรรมและเทคโนโลยีที่พัฒนาขึ้นมาเพื่อยกระดับระบบความปลอดภัยสำหรับลูกบ้านของพุกखा เพราะเราเข้าใจว่าชีวิตของลูกบ้านสำคัญ ดังนั้นความปลอดภัยจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการดูแลและลดความเสี่ยงที่พุกखा พัฒนาระบบรักษาความปลอดภัยตั้งแต่แนวทางเข้าโครงการ จนถึงไปถึงในตัวบ้าน ตลอดจนระบบเตือนภัยต่างๆ ตัวอย่างเช่น Door & window magnetic sensor ระบบประตูหน้าต่างเตือนภัย ทั้งนี้ยังมีนวัตกรรมด้านนี้อีกมากมาย เช่น CCTV, Smart camera/IP camera, Smoke detector, Digital door lock, Triple gate, Access control และ Security pad control



4. Smart เทคโนโลยีการอยู่อาศัยเพื่อความสะดวกสบายเชื่อมต่อเทคโนโลยี จากโลกยุคปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วส่งผลต่อพฤติกรรมความคิดของผู้บริโภคก็เปลี่ยนไปมาก เทคโนโลยีต่างๆ เข้ามาเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญการใช้ชีวิต พุกखा เข้าใจและพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อให้สอดคล้องกับสิ่งที่เปลี่ยนแปลงไป ตัวอย่างเช่น Home Automation ระบบสั่งงานเครื่องใช้ไฟฟ้าผ่านสมาร์ทโฟน ทั้งนี้ยังมีนวัตกรรมด้านนี้อีกมากมาย เช่น In unit wellness, Sensor lighting, USB plug, Smart switch, Smart mirror, Smart locker และ Wifi ส่วนกลาง



แคมเปญนี้เป็นการนำ Prukxa Living Tech ส่งผ่านความใส่ใจของแบรนด์พุกखा ที่เข้าไปยังอีก 14 แปรณต์โครงการของพุกखा เพื่อแสดงให้เห็นถึงผู้นำความคิด โดยมุ่งเน้น “Living Tech” จากความเข้าใจที่แท้จริงของผู้บริโภค ด้วยความมุ่งมั่นใส่ใจ ที่จะทำให้ชีวิตความเป็นอยู่ของคนไทยดีขึ้น อาทิเช่น O<sub>2</sub> Lounge ในส่วนกลางโครงการ เดอะทรี จรัล-บางพลัด Solar cell ในส่วนกลางโครงการบ้านเดี่ยว Passorn เป็นต้น





แคมเปญ Prukha Living Tech ถ่ายทอดเรื่องราวผ่าน Internet film เป็นหลักและ Internet film ที่แบ่งตาม living type เพื่อให้เข้าถึงแต่ละกลุ่มเป้าหมาย พร้อมด้วยกลยุทธ์หลัก **การสร้างเชื่อมั่นผ่านประสบการณ์จริง (Brand Experience) ด้วยกิจกรรม “Prukha Living Tech Space”** สถานที่ co working space ให้คนได้นั่งทำงานหรือพักผ่อน สูดอากาศบริสุทธิ์ใจกลางเมือง พร้อมได้รับประสบการณ์ของ Prukha Living Tech เช่น ห้อง O<sub>2</sub> system, Smart mirror และ Vertical green wall โดยในงานมีกิจกรรมต่างๆ อาทิเช่น Workshop กับหน่วยงานต่างๆ, กิจกรรม “เปลี่ยนขยะให้เป็นออกซิเจน” เป็นต้น

อีกหนึ่งกลยุทธ์หลักของแคมเปญคือ **สื่อสารผ่านสื่อดิจิทัลที่ครบวงจร (Owned – Paid – Earned)** เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง มีการสื่อสารแคมเปญทุกดิจิทัลแพลตฟอร์ม รวมไปถึงการใช้ Influencer และ Micro Influencer และรายการ Online ต่างๆ ที่มีความน่าเชื่อถือและเข้าถึง Lifestyle ของกลุ่มลูกค้า ตลอดจนไปถึงการทำ Content ต่างๆ บน Facebook และ IG

## 2. กลยุทธ์ส่งเสริมการขาย

เนื่องด้วยตลาดมีการแข่งขันกันสูง ทางพุกखा จึงวางกลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขายอย่างใส่ใจในรายละเอียด โดยเน้นการส่งเสริมการขายเจาะตามประเภทที่อยู่อาศัย (Living Type) ด้วยโปรโมชั่นส่งเสริมการขายช่วง Q3 ของโครงการบ้านเดี่ยว เป็นแคมเปญ “Gold on Top” มอบข้อเสนอพิเศษ เมื่อซื้อโครงการบ้านเดี่ยวของพุกखा แล้ว รับทอง และโปรโมชั่นพิเศษอีกมากมาย

จากกลยุทธ์การตลาดและกิจกรรมส่งเสริมการขายของพุกखा เรายังคงเชื่อมั่นที่จะพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้คนไทยมีชีวิตที่ดีขึ้นและส่งมอบที่อยู่อาศัยที่ดีที่สุดตลอดไป

## สถานะตลาดและสภาพการแข่งขัน

### สถานการณ์โอนที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลปี 2562

มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์จากนิติบุคคล ของที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในปี 2562 มีมูลค่าลดลง โดยมีมูลค่า 409,192 ล้านบาท ปรับลดลงจากปี 2561 ร้อยละ 0.4 โดยคอนโดมิเนียมมีมูลค่าโอนกรรมสิทธิ์ 216,051 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 3.0 (YoY) ขณะที่ตลาดแนวราบยังมีมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์เพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยบ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) มีมูลค่า 107,813 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.5 (YoY) ส่วนทาวน์เฮ้าส์มีมูลค่า 75,949 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.6 (YoY)

อย่างไรก็ตาม ถ้านับเฉพาะมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ในช่วงที่เริ่มบังคับใช้มาตรการ Loan to Value (LTV) ใหม่ ตั้งแต่เดือนเมษายน 2562 ถึง เดือนธันวาคม 2562 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2561 จะเห็นว่ามูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ในภาพรวมปรับลดลงแล้วร้อยละ 7.0 โดยในตลาดคอนโดมิเนียมลดลงร้อยละ 9.0 ทาวน์เฮ้าส์ลดลง

ร้อยละ 6.0 และบ้านเดี่ยวรวมบ้านแฝดลดลงร้อยละ 4.0 จะเห็นว่ามาตรการ LTV มีผลกระทบต่อการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยแล้วในทุกประเภท ไม่ใช่เฉพาะในตลาดคอนโดมิเนียม

**ตารางที่ 1 :** แสดงมูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์แยกตามประเภทอยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2562 (ยอดโอนกรรมสิทธิ์จากนิติบุคคล หน่วย : ล้านบาท)

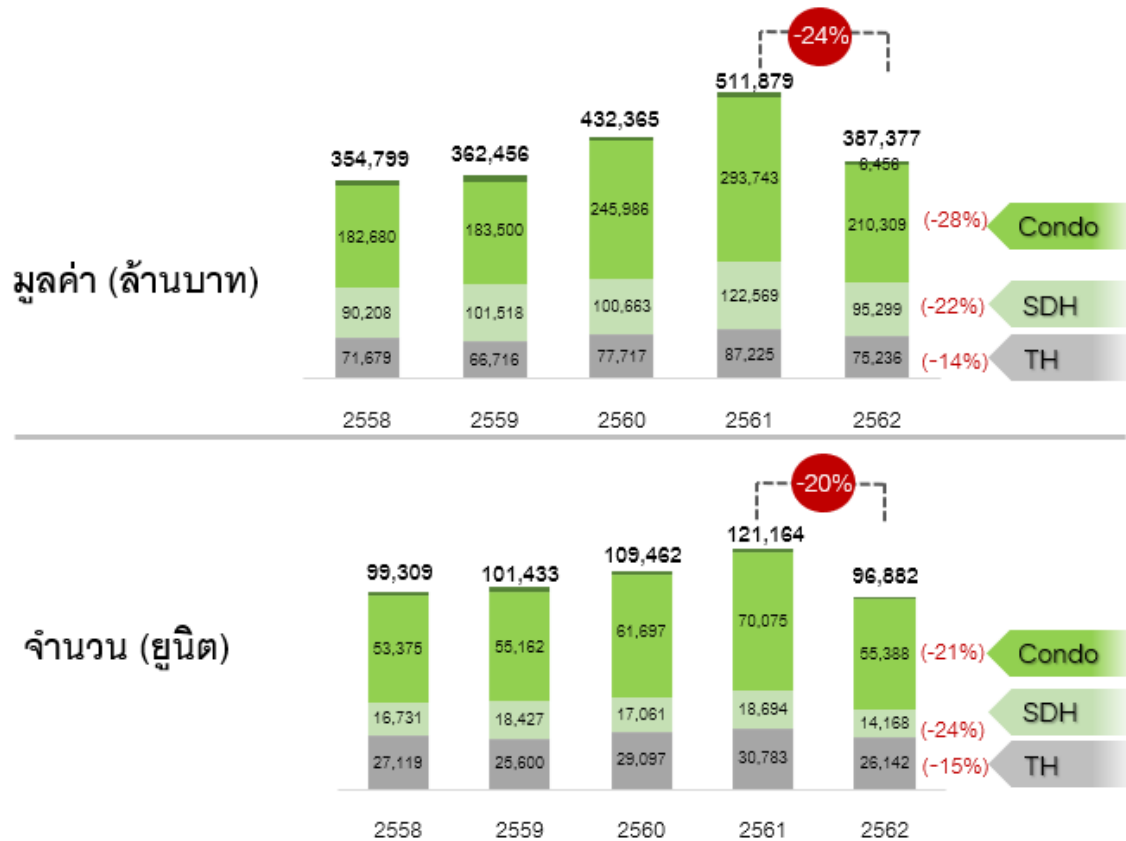
ปี	ทาวน์เฮ้าส์	บ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด)	คอนโดมิเนียม	อาคารพาณิชย์	รวมทั้งหมด
2561	74,754	104,200	222,740	9,233	410,930
2562	75,949	107,813	216,051	9,378	409,192
อัตราการเติบโต % (YoY)	1.6%	3.5%	-3.0%	1.6%	-0.4%

ที่มา : ศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

### สภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2562

ภาพรวมปี 2562 ตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีมูลค่า 387,377 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 24 (YoY) โดยตลาดปรับตัวลดลงในทุกประเภท โดยในกลุ่มคอนโดมิเนียมตลาดปรับตัวลดลงร้อยละ 28 (YoY) บ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) ปรับตัวลดลงร้อยละ 22 (YoY) และทาวน์เฮ้าส์ปรับตัวลดลงร้อยละ 14 (YoY) สำหรับปี 2562 เป็นปีที่มีปัจจัยลบในหลายๆ ด้านเข้ามากดดันตลาด ทั้งเรื่องมาตรการกำหนดวงเงินการปล่อยสินเชื่อต่อสินทรัพย์ (LTV), ปัญหาหนี้ครัวเรือน, รายได้ครัวเรือนลดลง และหนี้สาธารณะ (NPL) ของสินเชื่อที่อยู่อาศัย ทำให้บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ไม่มั่นใจในสภาวะตลาด จึงชะลอการเปิดโครงการใหม่โดยเฉพาะโครงการคอนโดมิเนียม และในปี 2563 มีปัจจัยลบเพิ่มเติมที่กระทบตลาดที่อยู่อาศัยโดยอ้อม ได้แก่ ความล่าช้าในการเบิกจ่ายงบประมาณของภาครัฐ และเศรษฐกิจชะลอตัวจากการส่งออกและการท่องเที่ยวลดลง ทำให้แนวโน้มตลาดในปี 2563 ภาพรวมตลาดมีโอกาสดำดิ่ง และมีโครงการเปิดใหม่น้อยลง โดยเฉพาะตลาดคอนโดมิเนียมที่มีความเสี่ยงในการลงทุนสูงกว่าแนวราบ

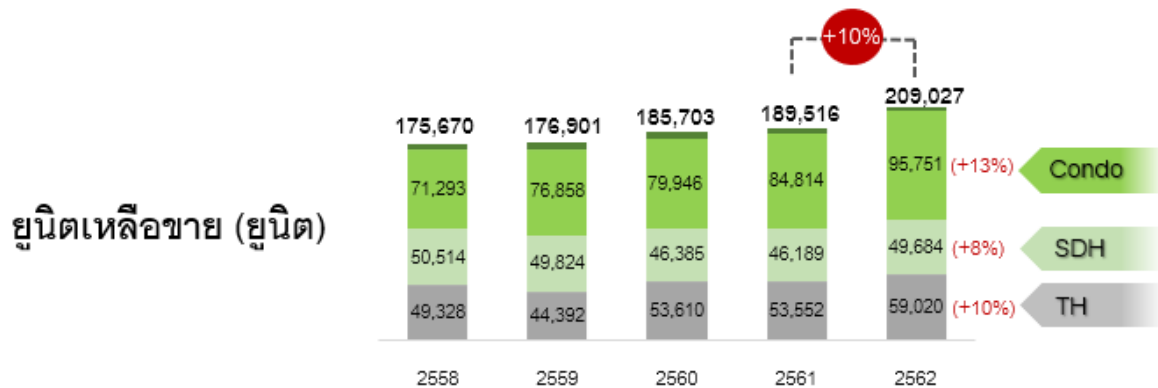
แผนภาพที่ 1 : แสดงมูลค่าตลาด และจำนวนยูนิตขายได้ของที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2558 – 2562



ที่มา: สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

จำนวนยูนิตเหลือขาย ของตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2562 เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับปี 2561 จำนวน 209,027 ยูนิต โดยเพิ่มขึ้นทุกประเภทเป็นจำนวน 19,511 ยูนิต หากพิจารณาแยกประเภทจะเห็นว่าจำนวนยูนิตเหลือขายคอนโดมิเนียมเพิ่มขึ้นมากที่สุดร้อยละ 13 (YoY) รองลงมาเป็นทาวน์เฮ้าส์เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 (YoY) และบ้านเดี่ยวเพิ่มขึ้นร้อยละ 8 (YoY)

แผนภาพที่ 2 : จำนวนยูนิตเหลือขาย ของตลาดที่อยู่อาศัยกรุงเทพและปริมณฑล ปี 2558 – 2562



ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกชา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

### ตลาดทาวน์เฮ้าส์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

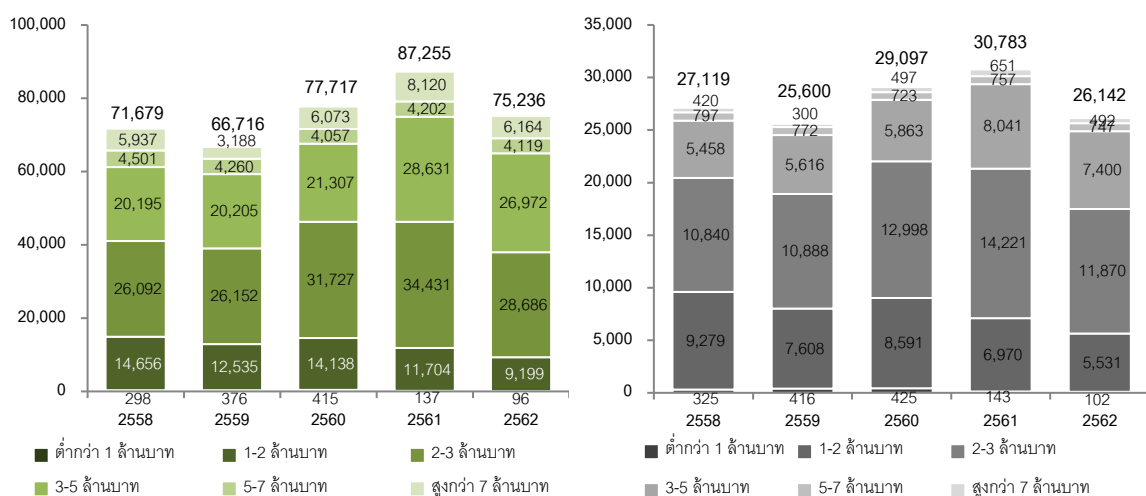
ตลาดทาวน์เฮ้าส์ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2562 มีมูลค่า 75,236 ล้านบาท ปรับตัวลดลงร้อยละ 14 (YoY) โดยบริษัท พุกชา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) ยังคงรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ที่ร้อยละ 18 มูลค่า 13,525 ล้านบาท และยังคงครองส่วนแบ่งตลาดสูงสุด เป็นผู้นำตลาดทาวน์เฮ้าส์ระดับราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท และระดับราคา >7 ล้านบาท

ระดับราคา 2-3 ล้านบาท เป็นตลาดหลักของทาวน์เฮ้าส์โดยมีสัดส่วนร้อยละ 38 ของตลาดทาวน์เฮ้าส์ โดยมีมูลค่าลดลงร้อยละ 17 (YoY) และจำนวนยูนิตขายลดลงร้อยละ 48 (YoY) ตลาดรองลงมาเป็นระดับราคา 3-5 ล้านบาท มีสัดส่วนร้อยละ 36 ของตลาดทาวน์เฮ้าส์ โดยมูลค่าตลาดลดลงร้อยละ 6 (YoY) และจำนวนยูนิตขายลดลงร้อยละ 22 (YoY) ทั้งนี้ ระดับราคา >7 ล้านบาท มูลค่าตลาดลดลงมากที่สุดร้อยละ 24 (YoY)

แผนภาพที่ 5-6 : มูลค่าตลาดและยอดขาย (จำนวนหน่วย) ทาวน์เฮ้าส์ ในกรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2558-2562

หน่วย : ล้านบาท

หน่วย : หน่วยขาย



ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกชา เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน)

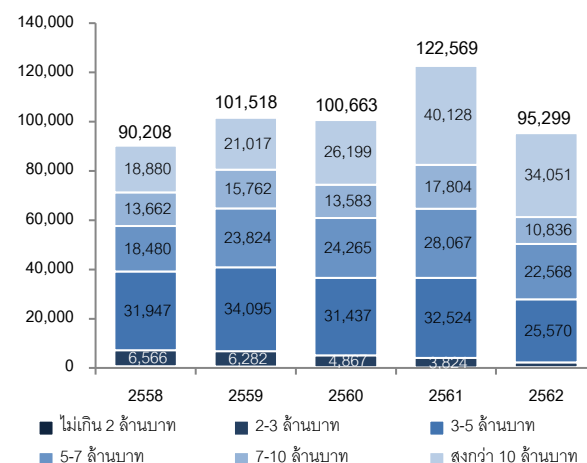
### ตลาดบ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

ตลาดบ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ปี 2562 มีมูลค่า 95,299 ล้านบาท มูลค่าลดลงร้อยละ 22 และจำนวนยูนิตขายลดลงร้อยละ 24 เมื่อเทียบกับปี 2561 โดยตลาดบ้าน Luxury (ระดับราคา >10 ล้านบาท) มีมูลค่าตลาดมากที่สุดเมื่อเทียบกับระดับราคาอื่น (ร้อยละ 36) โดยในปี 2019 มูลค่าปรับตัวลดลงร้อยละ 15 (YoY) และจำนวนยูนิตขายลดลงร้อยละ 14 (YoY) รองลงมาเป็นตลาดบ้านระดับกลาง (ระดับราคา 3-5 ล้านบาท) มีสัดส่วนตลาดร้อยละ 27 มูลค่าปรับตัวลดลงร้อยละ 21 (YoY) และจำนวนยูนิตขายลดลงร้อยละ 22 (YoY)

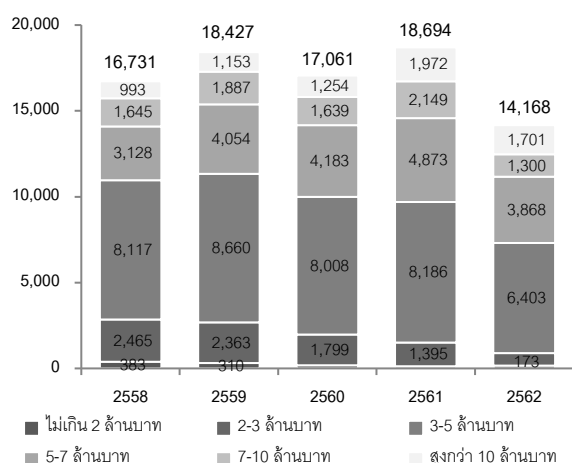
ตลาดบ้านระดับกลาง-ล่าง (ระดับราคา 2-3 ล้านบาท) มีการปรับตัวลดลงมากที่สุดในปี 2019 โดยมูลค่าลดลงร้อยละ 49 (YoY) และจำนวนยูนิตขายลดลงร้อยละ 48 (YoY) รองลงมาเป็นระดับราคา 7-10 ล้านบาท มูลค่าลดลงร้อยละ 39 (YoY) และจำนวนยูนิตขายลดลงร้อยละ 40 (YoY)

### แผนภาพที่ 3-4 : มูลค่าตลาดและยอดขาย (จำนวนหน่วย) บ้านเดี่ยว (รวมบ้านแฝด) ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ปี 2559 – 2562

หน่วย : ล้านบาท



หน่วย : หน่วยขาย



ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

### ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพฯ และปริมณฑล

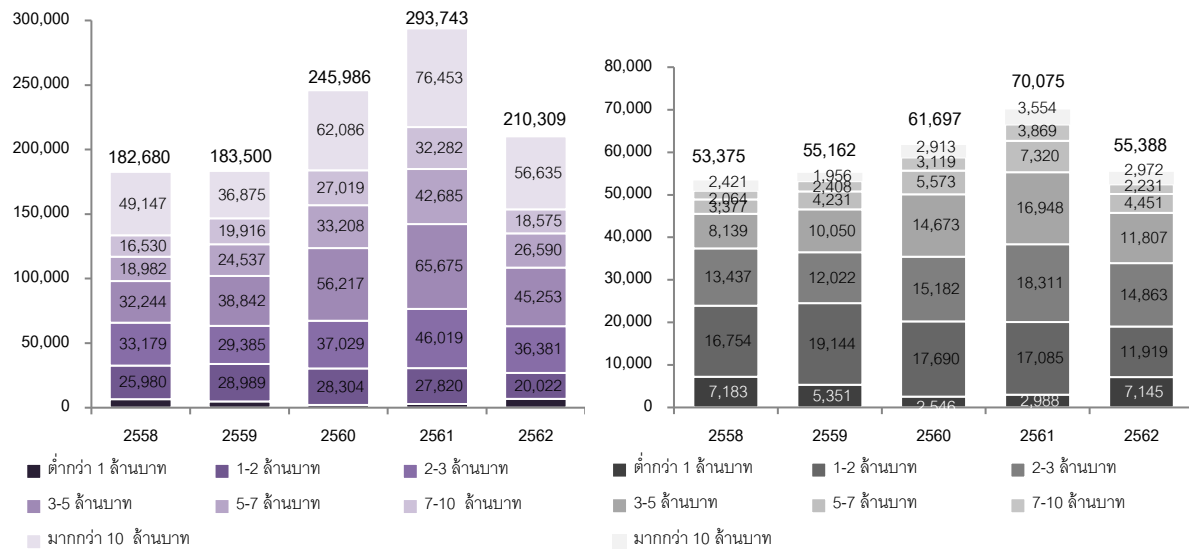
ในปี 2562 มูลค่าตลาดคอนโดมิเนียมปรับตัวลดลงจากปี 2561 ร้อยละ 28 โดยได้รับผลกระทบจากมาตรการกำหนดวงเงินการปล่อยสินเชื่อต่อสินทรัพย์ (LTV) ที่กระทบโดยตรงต่อตลาดคอนโดมิเนียม ทำให้ยอดขายทุก Segment ลดลง (ยกเว้นระดับราคา <1 ล้านบาท) ทั้งนี้ บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน) มีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับ 4 ที่ร้อยละ 6 (เท่ากับปี 2561) โดยมีมูลค่า 13,190 ล้านบาท

ภาพรวมตลาดคอนโดมิเนียม ตลาด Luxury ระดับราคา >10 ล้านบาท มีมูลค่าตลาดมากที่สุดเมื่อเทียบกับระดับราคาอื่น คิดเป็นส่วนแบ่งร้อยละ 27 ของตลาดคอนโดมิเนียม โดยมีมูลค่าลดลงร้อยละ 26 (YoY) และจำนวนยูนิตขายลดลงร้อยละ 16 (YoY) รองลงมาเป็นตลาดระดับกลาง ระดับราคา 3-5 ล้านบาท มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 22 ของตลาดคอนโดมิเนียม มูลค่าลดลงร้อยละ 31 (YoY) และจำนวนยูนิตขายลดลงร้อยละ 30 (YoY)

## แผนภาพที่ 7-8 : มูลค่าตลาดและยอดขาย (จำนวนหน่วย) คอนโดมิเนียม ในกรุงเทพฯและปริมณฑล ปี 2558-2562

หน่วย : ล้านบาท

หน่วย : หน่วยขาย

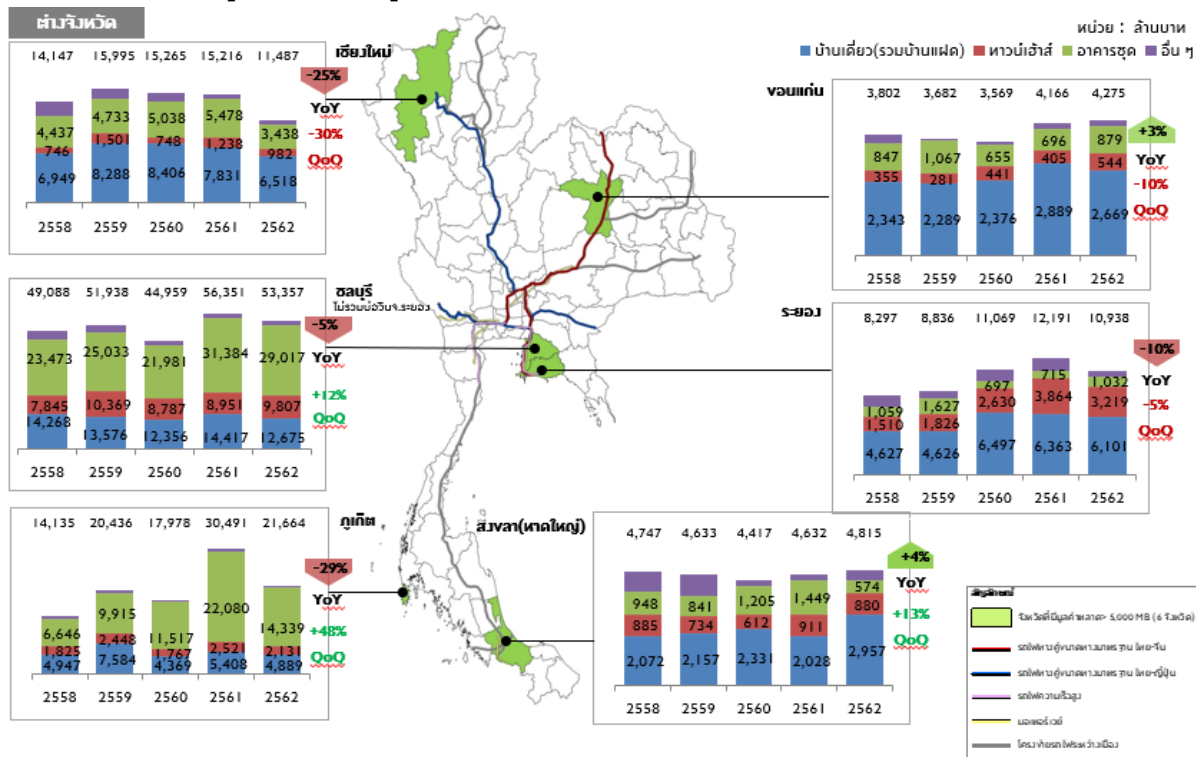


ที่มา : สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจใหม่, บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน)

### สภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัด

ภาพรวมของตลาดที่อยู่อาศัยในจังหวัดหลัก 6 จังหวัดในปี 2562 ปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับปี 2561 โดยมูลค่าปรับตัวลดลงสูงสุดเมื่อเทียบกับจังหวัดอื่น ร้อยละ 29% จากที่อยู่อาศัยทุกประเภทโดยเฉพาะคอนโดมิเนียมที่เป็นตลาดหลัก จังหวัดเชียงใหม่มูลค่าปรับตัวลดลงร้อยละ 25 (YoY) จากตลาดที่อยู่อาศัยทุกประเภท ส่วนพื้นที่บางจังหวัดในเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor : EEC) ซึ่งได้แก่จังหวัดชลบุรีและระยอง ตลาดปรับตัวลดลงร้อยละ 5 (YoY) และร้อยละ 10 (YoY) ตามลำดับ จากตลาดแนวราบแต่คอนโดมิเนียมเพิ่มขึ้นจากโครงการเปิดใหม่ และจังหวัดขอนแก่น ปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 (YoY) จากตลาดคอนโดมิเนียมที่เติบโตเพิ่มขึ้นเล็กน้อย

### แผนภาพที่ 9: แสดงมูลค่าตลาดที่อยู่อาศัยใน 6 จังหวัดหลัก ปี 2558-2562



### แนวโน้มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ปี 2563

ตารางต่อไปนี้เป็นสรุปดัชนีชี้วัดหลักของสภาวะเศรษฐกิจประเทศไทยในปี 2560-2563

ข้อมูลสำคัญของเศรษฐกิจไทย	2560	2561	2562	2563F
อัตราการขยายตัวของ GDP (YoY%)	4.1	4.2	2.4	1.5-2.5
ผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (ล้านล้านบาท)	15.48	16.36	16.87	17.1-17.3
อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย (ร้อยละ)	0.7	1.1	0.7	0.4-1.4
อัตราดอกเบี้ยนโยบาย (ร้อยละ)	1.50	1.75	1.25	1.00
อัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร 1 ปี เฉลี่ย 5 ธนาคารใหญ่ (ร้อยละ)	1.40	1.40	1.39	1.39
อัตราดอกเบี้ยกู้ยืมสำหรับลูกค้าชั้นดี เฉลี่ย 5 ธนาคารใหญ่ (MLR) (ร้อยละ)	6.32	6.28	6.15	6.04
ค่าเงินบาทเฉลี่ย (บาทต่อดอลลาร์สหรัฐ)	33.94	32.27	31.0	30.7-31.7
เงินสำรองระหว่างประเทศ (พันล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐ)	202.6	205.6	224.3	N.A.

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

เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สี่ของปี 2562 ขยายตัวร้อยละ 1.6 ชะลอตัวลงจากการขยายตัวร้อยละ 2.6 ในไตรมาสก่อนหน้า รวมทั้งปี 2562 เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 2.4 เทียบกับการขยายตัวร้อยละ 4.2 ในปี 2561

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2563 สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 1.5-2.5 โดยในครึ่งปีแรกมีข้อจำกัดต่อขยายตัวมากขึ้น จากความล่าช้าของกระบวนการงบประมาณในไตรมาสแรก และผลกระทบจากการระบาดของไวรัสโควิด-19 และคาดว่าเศรษฐกิจจะปรับตัวเข้าสู่เกณฑ์ปกติในช่วงหลังของปี 2563 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากแนวโน้มการปรับตัวที่ดีขึ้นของเศรษฐกิจโลกซึ่งจะส่งผลให้การส่งออกและการผลิตภาคอุตสาหกรรมกลับมาขยายตัวอย่างช้าๆ การขยายตัวในเกณฑ์ที่น่าพอใจของอุปสงค์ภายในประเทศ แรงขับเคลื่อนจากมาตรการภาครัฐ และฐานการขยายตัวที่ต่ำผิดปกติในไตรมาสสุดท้ายของปี 2562

### ปัจจัยสนับสนุนเศรษฐกิจไทยในปี 2563

1. เศรษฐกิจโลกมีการปรับตัวดีขึ้นอย่างช้าๆ จากความผ่อนคลายของแรงกดดันจากมาตรการทางการค้าระหว่างสหรัฐฯ กับจีน และความเสี่ยงจากการแยกตัวแบบไร้ข้อตกลงของสหราชอาณาจักร ถึงแม้ว่าการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 จะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโลก โดยเฉพาะประเทศจีนและประเทศสำคัญๆ จากการลดลงของจำนวนนักท่องเที่ยว และผ่านห่วงโซ่การผลิตและการค้าระหว่างประเทศ โดยมีการคาดการณ์ว่าสถานการณ์การระบาดของไวรัสโควิด-19 จะสิ้นสุดลงและส่งผลให้ทางการจีนยุติมาตรการห้ามประชาชนเดินทางไปต่างประเทศภายในต้นเดือนพฤษภาคม 2563 ซึ่งจะทำให้ภาคการท่องเที่ยวไทยและการขยายตัวของเศรษฐกิจโลกจะเริ่มผ่อนคลาย ลงหลังไตรมาสสอง ขณะที่ผลกระทบต่อห่วงโซ่การผลิตระหว่างประเทศและการส่งออกสินค้าที่เกิดจากการปิดทำการของภาคธุรกิจและหน่วยงานของภาครัฐมีแนวโน้มผ่อนคลายลงในไตรมาสแรกตามแผนการกลับมาเปิดทำการของหน่วยงานภาครัฐในเดือนกุมภาพันธ์ 2563 เชื้อนไข ดังกล่าวคาดว่าจะเป็ปัจจัยสนับสนุนให้การส่งออกและการท่องเที่ยวเริ่มกลับมาทรงตัวและขยายตัวได้อย่างช้าๆ ในช่วงครึ่งหลังของปี 2563
2. การขยายตัวในเกณฑ์ที่น่าพอใจของอุปสงค์ภายในประเทศ ทั้งในด้านการใช้จ่ายภาคครัวเรือน ที่มีปัจจัยสนับสนุนจากอัตราเงินเฟ้อ และอัตราดอกเบี้ยที่ยังมีแนวโน้มอยู่ในเกณฑ์ต่ำ มาตรการของภาครัฐในการดูแลรายได้และสนับสนุนการใช้จ่ายที่ยังมีอยู่อย่างต่อเนื่อง และการเพิ่มขึ้นของราคาสินค้าเกษตร ซึ่งจะช่วยลดผลกระทบจากการลดลงของผลผลิตที่เกิดจากปัญหาภัยแล้งได้ในบางส่วน การลงทุนภาคเอกชนมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นตามลำดับ โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก
  1. การลงทุนย้ายฐานการผลิตเพื่อหลีกเลี่ยงผลกระทบจากมาตรการกีดกันทางการค้าท่ามกลางความคืบหน้าของโครงการลงทุนสำคัญๆ ของภาครัฐทั้งในด้านการพัฒนาพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก และโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคมขนส่งที่มีความชัดเจนมากขึ้น สอดคล้องกับการขยายตัวในเกณฑ์สูงและเร่งขึ้น ของการลงทุนก่อสร้างภาคเอกชนในหมวดโรงงานในช่วงครึ่งหลังของปีที่ผ่านมา
  2. การผ่อนคลายมาตรการกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (LTV) และมาตรการกระตุ้นอุปสงค์ภายในประเทศของรัฐบาล
  3. มาตรการการเงินการคลังเพื่อสนับสนุนการลงทุนใน ปี 2563 และมาตรการส่งเสริมการลงทุนและมาตรการรองรับการย้ายฐานการผลิตของนักลงทุนต่างชาติ (Thailand Plus Package) และการลงทุนภาครัฐ ซึ่งมีแนวโน้มเร่งตัวขึ้นตามการเร่งเบิกจ่ายภายใต้โครงการโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญๆ ที่มีกำหนดแล้วเสร็จ และเปิดให้บริการในปี 2563-2564 รวมทั้งการเพิ่มขึ้นของกรอบ



งบประมาณรายจ่ายลงทุนประจำปีงบประมาณ 2563 ซึ่งจะสามารถ ชดเชยผลกระทบจากการเบิกจ่ายงบประมาณรายจ่ายลงทุนของรัฐบาลที่เกิดจากความล่าช้าของกระบวนการงบประมาณในครั้งแรกของปีในบางส่วน

3. แรงขับเคลื่อนจากมาตรการภาครัฐ ประกอบด้วย (1) มาตรการการดูแลผู้มีรายได้น้อย เกษตรกร SMEs และเศรษฐกิจฐานราก เช่น บัตรสวัสดิการแห่งรัฐ มาตรการดูแลรายได้และสินเชื่อผ่อนปรน มาตรการค้าประกันสินเชื่อ มาตรการพักชำระหนี้ ปรับโครงสร้างหนี้ และให้เงินทุนหมุนเวียน เป็นต้น (2) มาตรการการเงินการคลังเพื่อบรรเทาผลกระทบต่อภาคธุรกิจท่องเที่ยว และมาตรการสินเชื่อดอกเบี้ยต่ำ เงินช่วยเหลือผ่อนปรนแก่ผู้ประกอบการท่องเที่ยวและธุรกิจเกี่ยวเนื่อง (3) มาตรการการเงินการคลังเพื่อสนับสนุนการลงทุนในประเทศ และ (4) มาตรการส่งเสริมการลงทุนและมาตรการรองรับการย้ายฐานการผลิตของนักลงทุนต่างชาติ (Thailand Plus Package)

### **ปัจจัยเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยในปี 2563**

1. การระบาดของไวรัสโควิด-19 ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยผ่านการลดลงของจำนวนนักท่องเที่ยว และผ่านห่วงโซ่การผลิตและการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศที่เกิดจากการปิดทำการของหน่วยงานภาครัฐและภาคธุรกิจของจีน รวมถึงผ่านการชะลอตัวของเศรษฐกิจจีนและเศรษฐกิจโลกในภาพรวมซึ่งทำให้การส่งออกสินค้าเริ่มมีข้อจำกัดในการขยายตัวมากขึ้น แม้ว่าผลกระทบดังกล่าวจะยังไม่ชัดเจน โดยขึ้นอยู่กับระยะเวลาและความรุนแรงของการระบาด รวมทั้งขึ้นอยู่กับมาตรการของทางการจีนในการหยุดยั้งการแพร่ระบาด โดยมีการคาดการณ์ว่าจำนวนผู้ติดเชื้อไวรัสโควิด-19 จะเข้าสู่จุดสูงสุดในช่วงเดือนมีนาคมและสิ้นสุดลง โดยคาดการณ์ว่าทางการจีนจะยุติมาตรการห้ามประชาชนเดินทางไปต่างประเทศในช่วงต้นเดือนพฤษภาคม 2563 จะส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวและรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติในปี 2563 ลดลงจากปี 2562 ประมาณ ร้อยละ 7.1 และร้อยละ 8.0 ตามลำดับ โดยในปี 2563 คาดว่ามีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติรวม 37.0 ล้านคน และรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติรวม 1.73 ล้านล้านบาท ลดลงจากการคาดการณ์เดิมร้อยละ 11.5 และร้อยละ 11.5 ตามลำดับ ในขณะที่ผลกระทบผ่านห่วงโซ่การผลิตและการขนส่งระหว่างประเทศที่เกิดจากการปิดทำการของหน่วยงานรัฐและภาคธุรกิจคาดว่าจะยังมีแนวโน้มที่จะยังอยู่ในขอบเขตจำกัด สอดคล้องกับแผนการเปิดทำการของหน่วยงานรัฐและภาคธุรกิจซึ่งส่วนใหญ่มีกำหนดที่จะกลับมาเปิดทำการในช่วง ประมาณวันที่ 17-24 กุมภาพันธ์ 2563 เช่นเดียวกับผลกระทบต่อเศรษฐกิจจีนซึ่งในกรณีนี้คาดว่าจะการระบาดของไวรัสโควิด-19 จะทำให้การขยายตัวของเศรษฐกิจจีนจะขยายตัวช้าลงประมาณร้อยละ 0.2
2. สถานการณ์ภัยแล้งที่เริ่มมีความชัดเจนและเป็นข้อจำกัดต่อการขยายตัวของการผลิตภาคเกษตรมากขึ้น โดยข้อมูลปริมาณน้ำใช้ได้จริง ในเขื่อนและอ่างเก็บน้ำรวมทั่วประเทศ ณ วันที่ 31 มกราคม 2563 อยู่ในระดับต่ำสุดในรอบ 4 ปี โดยใกล้เคียงกับปี 2558 และ 2559 ซึ่งเป็นปีที่สถานการณ์ ภัยแล้งมีความรุนแรงและส่งผลให้การผลิตในภาคเกษตรในปี 2558 และปี 2559 เงื่อนไขดังกล่าวมีแนวโน้มที่จะทำให้การผลิตภาคเกษตรในปี 2563 ปรับตัวลดลงหากปริมาณฝนในช่วงที่เหลือของปีอยู่ในระดับต่ำกว่าปีที่ผ่านมา รวมทั้งเป็นปัจจัยเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการผลิตในภาคเศรษฐกิจอื่นๆ หากสถานการณ์ภัยแล้งมีความรุนแรงมากขึ้น

3. ความล่าช้าของกระบวนการงบประมาณ โดยคาดว่าจะประมาณรายจ่ายประจำปีงบประมาณ 2563 จะสามารถเริ่มเบิกจ่ายเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจได้ในต้นเดือนเมษายน 2563 ล่าช้าจากสมมติฐานเดิมซึ่งคาดว่าจะสามารถเริ่มเบิกจ่ายได้ในเดือนกุมภาพันธ์ 2563 แนวโน้มที่จะทำให้การเบิกจ่ายเม็ดเงินเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจในไตรมาสที่สองและทั้งปีงบประมาณ 2563 อยู่ในระดับต่ำกว่าสมมติฐาน การประมาณการครั้งที่ผ่านมา โดยเฉพาะเม็ดเงินจากการเบิกจ่ายงบประมาณรายจ่ายลงทุนภาครัฐ โดยผลกระทบดังกล่าวคาดว่าจะทำให้ วงเงินการเบิกจ่ายงบลงทุนลดลงจากสมมติฐานเดิมประมาณ 32,791 ล้านบาท
4. ปัญหาสภาพหนี้ครัวเรือนในประเทศ โดยหนี้สินของประชาชนในประเทศมีแนวโน้มขยายตัวจากหนี้สินส่วนบุคคล บัตรเครดิต และรถยนต์ ในปี 2562 การเกิดขึ้นของยอดหนี้ค้างที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับดูแล บัตรเครดิต และรถยนต์ที่สูง อาจส่งผลให้สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยอาจเกิดภาวะชะลอตัวในปี 2563 ประกอบกับความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีแนวโน้มลดลง และความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยกู้
5. ความเสี่ยงจากความผันผวนในระบบเศรษฐกิจและการเงินโลก แม้ว่าเศรษฐกิจโลกจะยังมีแนวโน้มขยายตัวในระดับที่ใกล้เคียงกับประมาณการครั้งก่อนก็ตาม แต่ยังมีความเสี่ยงที่สำคัญๆ ที่อาจทำให้เศรษฐกิจโลกขยายตัวต่ำกว่าการคาดการณ์และระบบการเงินโลกมีความผันผวนมากขึ้น ประกอบด้วย (1) สถานการณ์การระบาดของไวรัสโควิด-19 ที่อาจยืดเยื้อและมีความรุนแรงกว่าการคาดการณ์ (2) ความเสี่ยงของการดำเนินมาตรการกีดกันทางการค้าที่อาจทวีความรุนแรงมากขึ้น โดยเฉพาะระหว่างสหรัฐฯ และสหภาพยุโรปที่มีความขัดแย้งกันหลายด้าน อาทิ ประเด็นการเก็บภาษีดิจิทัล (Digital tax) การอ่อนค่าของเงินยูโร ท่ามกลางการขาดดุลการค้ามากขึ้นของสหรัฐฯ ที่มีต่อยุโรป การอุดหนุนอุตสาหกรรมการบินของยุโรป และการกลับมาใช้ทุนระเบิด สงครามของสหรัฐฯ รวมทั้งพัฒนาการของข้อตกลงทางการค้าระหว่างสหรัฐฯ กับจีนที่ยังมีความไม่แน่นอนอยู่สูง (3) สถานการณ์ทางการเมืองของประเทศต่างๆ ได้แก่ ความขัดแย้งในแคว้นกาตาลุญญาของสเปน สถานการณ์การประท้วงในฮ่องกงที่ยังคงยืดเยื้อ รวมทั้ง ความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ในประเทศตะวันออกกลาง โดยเฉพาะอย่างยิ่งความขัดแย้งระหว่างสหรัฐฯ กับอิหร่าน (4) การปรับคาดการณ์ของนักลงทุนและการเปลี่ยนแปลงทิศทางนโยบายการเงินของประเทศสำคัญๆ (5) ความเสี่ยงต่อการชะลอตัวรุนแรงและปัญหาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจของจีน ซึ่งอาจซ้ำเติมโดยปัญหาการระบาดของไวรัสโควิด-19 และ (6) ปัญหาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจของประเทศเศรษฐกิจตลาดเกิดใหม่และประเทศกำลังพัฒนา อาทิ ภาวะทางการเงินคลั่งและเสถียรภาพทางเศรษฐกิจของกรีซ ความเสี่ยงกับการฉ้อโกงหนี้ของอาร์เจนตินา และปัญหานี้เสียของภาคธนาคารและบริษัทการเงินที่มีโชคร้ายของอินเดีย เป็นต้น

### **แนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยปี 2563**

ในปี 2562 มีปัจจัยลบที่กระทบตลาดที่อยู่อาศัยได้แก่ มาตรการกำหนดวงเงินการปล่อยสินเชื่อต่อสินทรัพย์ (LTV) ปัญหานี้ครัวเรือน รายได้ครัวเรือนลดลง และหนี้สาธารณะ (NPL) ของสินเชื่อที่อยู่อาศัย ซึ่งกระทบโดยตรงต่อการซื้อและการขอสินเชื่อในการซื้อที่อยู่อาศัยของระดับกลาง-ล่าง ส่งผลให้ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2562 หดตัวลง ส่วนในปี 2563 ยังมีปัจจัยลบอื่นๆ เข้ามากดดันตลาด เช่น สถานการณ์ใช้หนี้สายพันธุ์ใหม่ในประเทศจีนที่กระทบต่อตลาดคอนโดมิเนียมบางส่วน ความล่าช้าในการเบิกจ่ายงบประมาณของภาครัฐ และเศรษฐกิจชะลอตัวจากการส่งออกและการท่องเที่ยวลดลงที่ส่งผลกระทบต่อสภาวะเศรษฐกิจ ทำให้ตลาดที่อยู่อาศัยในปี 2563 มีแนวโน้มที่จะหดตัวลงอีก

มากกว่าร้อยละ 7 หากยังไม่ปัจจัยบวกมากระตุ้นตลาดโดยเฉพาะตลาดคอนโดมิเนียมที่เป็นตลาดหลัก โดยตลาดที่อยู่อาศัยที่มีโอกาสเติบโตจะอยู่ในกลุ่มระดับราคากลาง-บน ของทุกประเภทที่อยู่อาศัย ซึ่งจะส่งผลให้แนวโน้มระดับราคาเฉลี่ยของที่อยู่อาศัยให้ปรับตัวสูงขึ้น จากระดับราคาเฉลี่ยของโครงการเปิดใหม่ที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น รวมทั้งจำนวนยูนิตเหลือขายสะสมที่สูงสุดเป็นประวัติการณ์อาจจะกระทบต่อจำนวนโครงการเปิดใหม่ให้ลดลงและเน้นไปที่การระบายสต็อกคงค้างเป็นหลัก ขณะที่ตลาดที่อยู่อาศัยในต่างจังหวัดที่มีแนวโน้มหดตัวในปี 2563 โดยเฉพาะกลุ่มจังหวัดท่องเที่ยวที่จะได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ใช้หัตถ์สายพันธุ์ใหม่ เช่น ชลบุรี เชียงใหม่ และภูเก็ต ส่วนจังหวัดในเขตโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) และจังหวัดสำคัญในแต่ละภาคมีแนวโน้มทรงตัวหรือเติบโตเพียงเล็กน้อย

### 2.3.2 ธุรกิจโรงพยาบาล

ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในประเทศไทยมีโอกาสในการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการขยับตัวขึ้นของเศรษฐกิจฐานของประชากร โลกาภิวัตน์ และการที่จำนวนเตียงผู้ป่วยต่อประชากรยังคงน้อยเมื่อเทียบกับค่ากลางและค่ามาตรฐานของประเทศที่พัฒนาแล้ว นอกจากนี้ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชนในประเทศไทยยังมีปัจจัยสนับสนุนพิเศษ เช่น บุคลากรทางการแพทย์ และ โรงเรียนแพทย์ที่มีคุณภาพและศักยภาพสูง เป็นที่ยอมรับในระดับนานาชาติ รวมถึง ค่าบริการรักษาพยาบาลที่เหมาะสมยังไม่สูงเกินไปเมื่อเทียบกับต่างประเทศ เป็นต้น สำหรับกลุ่มเป้าหมายหลักในการสร้างโรงพยาบาลแห่งแรกของกลุ่มบริษัท โดยวิมุต อินเตอร์ฯ เล็งเห็นกลุ่มที่มีศักยภาพและเป็นกลุ่มลูกค้าที่บริษัท มีความชำนาญจากประสบการณ์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ คือ ลูกค้าระดับกลาง (Middle Income) ซึ่งเป็นกลุ่มประชากรที่มีขนาดใหญ่ ไม่จำเป็นต้องพึ่งพาระบบสาธารณสุขขั้นมูลฐานของภาครัฐ ที่มีปัญหาขาดแคลนทั้งปริมาณและคุณภาพ ระยะเวลารอคอยรักษาโรคนานาน ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าระดับกลางมีกำลังซื้อพอประมาณ ให้ความสำคัญกับความสะดวกสบาย การบริการที่ดีมีประสิทธิภาพ โดยไม่จำเป็นต้องหรูหราจนเกินไป

เนื่องจากพื้นที่โดยรอบโครงการ มีโรงพยาบาลทั้งภาครัฐและภาคเอกชนขนาดใหญ่อยู่หลายแห่ง ซึ่งเป็นทั้งข้อดีและข้อเสีย นั่นคือ บุคลากรทางการแพทย์ ซึ่งเป็นปัจจัยหลักของความสำเร็จ จากโรงพยาบาลต่างๆ สามารถหมุนเวียนมาที่โครงการฯ ได้ง่าย แต่โครงการจำเป็นต้องใช้กลยุทธ์ที่หลากหลายและเหมาะสมในการรักษาบุคลากรทางการแพทย์เหล่านั้นให้อยู่กับโครงการให้ได้ เช่น ผลประโยชน์ตอบแทน การลงทุนในเครื่องมือแพทย์ที่ใหม่และทันสมัย ระบบสารสนเทศที่ดีเหมาะสมและทันสมัย เป็นต้น

## 2.4 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ (ทุกผลิตภัณฑ์)

### 2.4.1 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

#### การจัดซื้อที่ดิน

บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) มีความสนใจที่จะดำเนินการก่อสร้างและพัฒนาที่ดินบริเวณใดบริเวณหนึ่ง พุกखाฯ จะดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการโดยสำรวจสภาพการณ์ของตลาดและสถานะการแข่งขันตลอดจนความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป้าหมายที่จะดำเนินพัฒนาโครงการ หลังจากนั้นพุกखाฯ จึงจะดำเนินการเจรจาซื้อที่ดินโดยดำเนินการซื้อที่ดินจากเจ้าของที่ดินหรือนายหน้าขายที่ดินโดยตรงเพื่อดำเนินการพัฒนา

ต่อไป ซึ่งพุกखा จะเปรียบเทียบราคาที่ดินกับราคาประเมินหรือราคาตลาดเพื่อให้แน่ใจว่าที่ดินที่ซื้อจะมีราคาที่ไม่แพงเกินไป

### วัสดุก่อสร้าง

เนื่องจากพุกखा เป็นผู้บริหารจัดการงานก่อสร้างโครงการต่างๆ ด้วยตัวเอง พุกखा จึงเป็นผู้ดำเนินการจัดซื้อวัสดุก่อสร้างเอง โดยหลังจากที่ฝ่ายจัดซื้อได้รับรายละเอียดของวัสดุก่อสร้างที่ต้องการใช้ในโครงการต่างๆ แล้ว ส่วนใหญ่ฝ่ายจัดซื้อจะดำเนินการติดต่อกับผู้ผลิตวัสดุก่อสร้างแต่ละแห่งโดยตรงเพื่อตรวจสอบราคาของวัสดุก่อสร้างที่จะซื้อซึ่งปกติพุกखा จะได้ส่วนลดค่อนข้างสูงเนื่องจากซื้อวัสดุก่อสร้างในปริมาณที่มาก เมื่อสามารถตกลงปริมาณของวัสดุก่อสร้างและราคากับผู้ผลิตได้แล้ว พุกखा จะสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างผ่านตัวแทนของผู้ผลิตเพื่อให้ดำเนินการส่งวัสดุก่อสร้างไปยังโครงการต่างๆ โดยตรง ซึ่งพุกखा จะมีระยะเวลาการจ่ายค่าวัสดุก่อสร้าง (Credit Term) อยู่ในช่วงเวลาระหว่าง 30-60 วัน นับตั้งแต่ปี 2549 พุกखा ได้ลดความเสี่ยงด้านวัสดุก่อสร้างโดยเริ่มดำเนินการเปลี่ยนแปลงการจัดซื้อวัสดุหลักในการก่อสร้างเช่น ปูนซีเมนต์ เหล็ก กระเบื้อง สายไฟ ฯลฯ โดยเป็นการประมูลและตกลงราคาในระยะยาวเช่น 1 ปี หรือ 3-6 เดือน จึงทำให้พุกखा ลดความเสี่ยงในเรื่องของความผันผวนของราคาและการที่พุกखा มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างจึงสามารถสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างได้ตามปริมาณที่ต้องการและไม่เคยมีปัญหาการขาดแคลนวัสดุก่อสร้างแต่อย่างใด ทั้งนี้ พุกखा มิได้พึ่งพาผู้จำหน่ายวัสดุก่อสร้างรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ รวมทั้งพุกखा ได้สร้างระบบการวางแผนความต้องการในการใช้งานของวัสดุหลักที่สำคัญทุกประเภทที่สอดคล้องกับแผนการขยายธุรกิจเพื่อให้มั่นใจได้ว่าพุกखा จะมีวัสดุเพียงพอต่อการใช้งานอย่างต่อเนื่องและมีการวางแผนการสรรหาผู้ค้าวัสดุทั้งรายหลักและรายรองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นอกจากนี้ พุกखा ได้พัฒนาระบบการสรรหาและประเมินผู้ค้าเพื่อให้เกิดความโปร่งใสและได้ผู้ค้าที่มีศักยภาพรองรับงาน โดยได้นำระบบ e-Auction เข้ามาใช้เพื่อให้เกิดการเสนอราคาที่ยุติธรรมต่อผู้ค้าและให้ได้ราคาที่เหมาะสมอีกด้วย

### ผู้รับเหมาก่อสร้าง

พุกखा เป็นหนึ่งในผู้ดำเนินธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพียงไม่กี่รายที่สามารถบริหารจัดการงานก่อสร้างได้ด้วยตัวเอง โดยการดำเนินโครงการพุกखा จะเป็นผู้กำหนดรูปแบบโครงการและรายละเอียดการออกแบบ ส่วนการดำเนินการก่อสร้างโครงการ พุกखा จะบริหารจัดการงานก่อสร้างเองซึ่งจะแบ่งงานออกเป็นส่วนๆ เช่น งานฐานราก งานปูน งานติดตั้งชิ้นส่วนอาคาร งานปูพื้นกระเบื้องและงานหลังคา เป็นต้น โดยพุกखा จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเพื่อรับผิดชอบงานดังกล่าวและจะควบคุมการก่อสร้างเองโดยการจัดส่งเจ้าหน้าที่ของพุกखा อันได้แก่วิศวกรและผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foremen) เข้าไปตรวจสอบให้เป็นไปตามรูปแบบและมาตรฐานที่กำหนด ทั้งนี้ พุกखा จะเป็นผู้จัดหาวัสดุก่อสร้างเอง ทำให้พุกखा สามารถบริหารต้นทุนการก่อสร้างได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### เทคโนโลยีการผลิต

พุกखा ได้ใช้เทคโนโลยีเพื่อช่วยในการก่อสร้างบ้าน ซึ่งในส่วนของท่าน้ำและบ้านเดี่ยวจะใช้ระบบแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) หรือ Precast Technology คือ การนำวิธีการก่อสร้าง

ระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปมาใช้ ส่วนโครงการอาคารชุดขนาดใหญ่และขนาดเล็ก พุกखा ได้มีการนำระบบพรีคาสท์ที่เป็นจุดแข็งของพุกखा มาใช้สำหรับการก่อสร้างทั้งอาคาร (Fully Precast) รวมทั้งมีการนำนวัตกรรมห้องน้ำสำเร็จรูปมาใช้ด้วย ซึ่งนอกจากชิ้นงานที่ผลิตจากโรงงานที่ทันสมัยและได้คุณภาพทั้งความสวยงามและความแข็งแรงแล้วนั้น ยังสามารถช่วยให้กระบวนการก่อสร้างเป็นไปได้อย่างแม่นยำ รวดเร็ว และลดข้อผิดพลาดที่เกิดจากการทำงานในช่วงของการก่อสร้างอันเนื่องมาจากฝีมือแรงงาน ตลอดจนช่วยบรรเทาปัญหาการขาดแคลนแรงงานฝีมือในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพอีกด้วย

พุกखा ได้นำนวัตกรรมห้องน้ำสำเร็จรูปมาใช้งานในกระบวนการก่อสร้าง โดยเฉพาะการก่อสร้างอาคารชุดแบบ Low Rise โดยเริ่มต้นใช้ในโครงการ “พลัม คอนโด” ซึ่งการใช้ห้องน้ำสำเร็จรูปนี้จะสามารถช่วยลดระยะเวลาและขั้นตอนต่างๆ ที่ยุ่งยากในการก่อสร้างห้องน้ำในอาคารชุดโดยเฉพาะอย่างยิ่งจะทำให้คุณภาพดีขึ้น ด้วยรูปแบบที่สวยงามและมีคุณค่าในสายตาลูกค้า สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้สูงที่สุด ต่อมาได้ทำการศึกษาและพัฒนานวัตกรรมห้องน้ำสำเร็จรูปสำหรับทาวน์เฮ้าส์และบ้านเดี่ยวโดยจ้างที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศมาร่วมทดสอบและออกแบบโรงงานผลิตห้องน้ำสำเร็จรูปที่มีขั้นตอนการผลิตด้วยระบบอัตโนมัติ ซึ่งการผลิตห้องน้ำสำเร็จรูปจากโรงงานนำไปติดตั้งหน้างานนั้นสามารถควบคุมคุณภาพ ต้นทุน และรูปแบบที่สวยงามของห้องน้ำในบ้านได้ทุกหลัง เพื่อดำเนินการส่งมอบบ้านที่มีคุณภาพสูงสุดให้กับลูกค้า

พุกखा ได้มีการขยายการนำระบบ Fully Precast มาใช้ในการก่อสร้างบ้านแนวราบ ในกลุ่มธุรกิจทาวน์เฮ้าส์และกลุ่มธุรกิจบ้านเดี่ยว ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาการก่อสร้างได้เป็นอย่างมาก รวมถึงจะได้สินค้าที่มีความแข็งแรง รูปแบบที่สวยงามและคุณภาพดีมีคุณค่า สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าสูงสุด

### ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

การก่อสร้างที่อยู่อาศัยและการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ของโครงการจะอยู่ภายใต้การควบคุมของประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม เรื่องกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ ระเบียบปฏิบัติและแนวทางในการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม ซึ่งออกโดยอาศัยอำนาจพระราชบัญญัติส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ พ.ศ. 2535 ภายใต้ประกาศดังกล่าวได้กำหนดให้บริษัทที่มีการจัดสรรที่ดินเพื่ออยู่อาศัยหรือเพื่อประกอบการพาณิชย์ในขนาดที่ดินแปลงย่อยตั้งแต่ 500 แปลงขึ้นไป หรือเนื้อที่เกินกว่า 100 ไร่ จะต้องมีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเพื่อเสนอในขั้นตอนของการขออนุญาตจัดสรรที่ดินตามกฎหมายว่าด้วยการจัดสรรที่ดิน และก่อนเริ่มการก่อสร้างจะต้องยื่นรายงานดังกล่าวต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ซึ่งในส่วนนี้พุกखा ได้จัดเตรียมรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA Report) เพื่อให้เป็นไปตามกฎหมายแล้ว โดยรายงานดังกล่าวได้จัดทำโดยบุคคลผู้เชี่ยวชาญภายนอก

โครงการคอนโดมิเนียมของพุกखा ทุกโครงการ มีการจัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA Report) โดยบุคคลผู้เชี่ยวชาญภายนอก และยื่นรายงานดังกล่าวต่อสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมก่อนเริ่มการก่อสร้าง ซึ่งผู้เชี่ยวชาญด้านสิ่งแวดล้อมจะทำการรวบรวมข้อมูลต่างๆ ทำประชาพิจารณ์ ทำการวิเคราะห์ผลกระทบอันเนื่องมาจากโครงการตั้งแต่ช่วงก่อสร้างและเปิดใช้อาคาร กำหนดมาตรการควบคุมสิ่งแวดล้อม และ

ควบคุมการปฏิบัติให้เป็นไปตามกฎเกณฑ์ของสำนักงานนโยบายและแผนทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม และผู้ชำนาญการพิเศษจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง

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

พุกखा มีมาตรการควบคุมมลพิษ 3 ประเภทคือ (ก) น้ำเสียจากกระบวนการผลิตคอนกรีตจะถูกควบคุมให้ไหลไปที่บ่อตกตะกอนจากนั้นจะคัดแยกหินและทรายนำกลับไปใช้ ส่วนน้ำก็นำกลับไปใช้ผลิต ไม่มีการปล่อยน้ำเสียสู่ชุมชนหรือที่สาธารณะ (ข) การควบคุมมลพิษทางอากาศได้มีการพ่นสเปรย์พ่นน้ำที่บริเวณโรงผสมคอนกรีตทั้งหมดทั้งเทิน ทรายเข้ากองสต็อกตลอดจนสเปรย์น้ำขณะชักลากหิน ทราย เพื่อเข้าสู่กระบวนการผสมคอนกรีตเพื่อมิให้เกิดฝุ่นรบกวนชุมชนข้างเคียงและในโรงงาน นอกจากนี้ในกระบวนการการผลิตยังได้ติดตั้งเครื่องดูดฝุ่นตลอดจนมีเครื่องขัดทำความสะอาดพื้นเพื่อลดฝุ่นตกค้างในอาคารสำหรับพื้นที่ถนนภายในบริเวณโรงงานทั้งหมดได้มีการฉีดพรมน้ำก่อนทำการกวาดถนนเพื่อป้องกันการฟุ้งกระจายของฝุ่น (ค) การควบคุมมลพิษทางเสียง จากการผลิตส่วนใหญ่เกิดจากการใช้เครื่องทำคอนกรีตให้แน่น โดยในปี 2551 พุกखा ได้ติดตั้งแผ่นซับเสียง (Noise Barrier) เพื่อดูดซับเสียงที่เกิดขึ้นจากการผลิตและต่อมาได้มีการสั่งซื้อเครื่องทำคอนกรีตให้แน่นแบบใหม่โดยใช้ระบบเขย่า (Shaking System) แทนระบบเดิมที่เป็นระบบสั่น (Vibrating system) ซึ่งสามารถลดความเข้มข้นของเสียงลงได้อย่างมาก นอกจากนี้ พุกखा ยังได้มีการตรวจวัดระดับความดังของเสียงทั้งภายในบริเวณโรงงานและชุมชนข้างเคียงทุกปี

ในปี 2557 ได้ก่อสร้างโรงงานพุกखाพีริคาสท์ นวนคร ซึ่งเป็น Green Factory (Precast concrete Factory) แห่งแรกของไทยโดยนำระบบการผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมาดำเนินงานประกอบไปด้วย (ก) ระบบการบริหารจัดการน้ำทิ้งของ Batching Plant และน้ำที่ใช้ล้างในกระบวนการผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กรวมถึงเศษคอนกรีตสดจะมีค่าความเป็นด่างสูงทำให้เป็นพิษต่อสิ่งแวดล้อม 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 (เครื่องทำคอนกรีตให้แน่น) ทำให้ไม่เกิดมลพิษทางเสียงในโรงงาน และชุมชนข้างเคียง



ในปี 2558 โรงงาน พุกखाพรีคาสท์ได้รับการรับรอง Green Industrial (GI) ระดับ 2 (ปฏิบัติการสีเขียว) จากกระทรวงอุตสาหกรรมทั้งโรงงานที่ล้าลูกกาและนวนครพร้อมทั้งได้เริ่มมีการนำระบบ Solar Cell มาใช้กับระบบแสงสว่างและระบบสูบน้ำเพื่อทำการ Reused น้ำสำหรับรดน้ำต้นไม้ดูแลสวนในพื้นที่โรงงานเพื่อลดการใช้ทรัพยากรไฟฟ้าและใช้ทรัพยากรน้ำอย่างคุ้มค่า

ในปี 2559 โรงงานพุกखाพรีคาสท์ ล้าลูกกา ได้นำระบบการบริหารจัดการน้ำทั้งของ Batching Plant และน้ำที่ใช้ล้างในกระบวนการผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็ก รวมถึงเศษคอนกรีตสด พุกखाฯ จึงทำบ่อตกตะกอนและนำเครื่อง Recycling concrete มาใช้เพื่อนำน้ำที่ผ่านกระบวนการตกตะกอนแล้วกลับไปใช้หมุนเวียนในกระบวนการผลิตคอนกรีตอีกครั้งในส่วนของหินและทรายที่ถูกแยกออกมาก็สามารถนำกลับไปใช้เป็นส่วนผสมของคอนกรีตอีกครั้งทำให้ไม่มีเศษวัสดุเหลือทิ้งจากการผลิตโดยลงทุนก่อสร้างทั้งหมดประมาณ 20 ล้านบาทซึ่งก่อสร้างแล้วเสร็จในเดือนธันวาคม 2559

ในปี 2560 โรงงาน พุกखाพรีคาสท์ได้รับการรับรอง Green Industrial (GI) ระดับ 3 (ระบบสีเขียว) จากกระทรวงอุตสาหกรรมทั้งโรงงานที่ล้าลูกกาและนวนครซึ่งทั้ง 2 โรงงานได้ดำเนินการผลิตภายใต้การบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมอย่างเป็นระบบ มีการติดตามประเมินผล และทบทวน เพื่อการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง พร้อมกันนี้ ทางพุกखाฯ ยังได้จัดทำระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Cell) สำหรับระบบบำบัดน้ำเสียของโครงการและสำนักงานนิติบุคคล ซึ่งเป็นการใช้พลังงานสะอาดจากธรรมชาติโดยใช้พลังงานแสงอาทิตย์มาทดแทนพลังงานไฟฟ้ารูปแบบเดิม เพื่อสามารถลดการใช้พลังงานไฟฟ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ พุกखाฯ ได้มีนโยบายที่จะนำโครงการดังกล่าวมาใช้ในโครงการใหม่ทุกโครงการ

ในปี 2561 โรงงานพุกखा พรีคาสท์ นวนคร ได้รับการรับรองโรงงานอุตสาหกรรมเชิงนิเวศ (Eco Factory) จากสถาบันน้ำและสิ่งแวดล้อม เพื่อความยั่งยืนสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย โดยถือเป็นโรงงานที่มีระบบบริหารจัดการที่ดี มีความปลอดภัย การใช้ทรัพยากรและพลังงานอย่างคุ้มค่า ก่อให้เกิดของเสียน้อยที่สุด รวมทั้งมีความเกี่ยวข้องกับสังคมและผู้มีส่วนได้เสียโดยรอบ

ในปี 2562 โรงงานพุกखा พรีคาสท์ นวนคร ได้รับการรับรอง Green Industrial (GI) ระดับ 4 (วัฒนธรรมสีเขียว) จากกระทรวงอุตสาหกรรม โดยถือเป็นองค์กรที่ให้ความร่วมมือร่วมใจดำเนินงานอย่างเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมในทุกด้านของการประกอบกิจการจนกลายเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมองค์กร

#### 2.4.2 ธุรกิจโรงพยาบาล

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

ทั้งนี้ วิมุต อินเตอร์ฯ ได้ซื้อที่ดินดังกล่าวเสร็จสิ้น และได้รับอนุมัติรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) และใบอนุญาตก่อสร้างอาคารโรงพยาบาล (39 ทวิ) จากทางราชการแล้ว

## 2.5 การบริหารการผลิต

- วัตถุดิบที่ใช้ส่วนใหญ่ คือ ปูนซีเมนต์ หิน เหล็ก ซึ่งหาซื้อได้จากผู้ผลิตและจำหน่ายในประเทศทั่วไป ตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา พุกखा ได้ใช้กลยุทธ์คัดเลือกผู้ขายวัสดุก่อสร้างหลักโดยวิธีจัดประกวดราคายปี หรืออาจประเมินกว่าตามความเหมาะสม เพื่อให้พุกखा มีต้นทุนค่าก่อสร้างที่คงที่ได้ตลอดทั้งปี
- ส่วนผู้รับเหมาแรงงานมีอยู่ในระบบของพุกखा ประมาณ 2,500 ราย
- พุกखा ได้พัฒนาความสัมพันธ์กับผู้รับเหมาในงานสำคัญ ซึ่งเป็นที่ต้องการในตลาด เช่น งานถมดิน งานเสาเข็ม งานรับเหมาก่อสร้างอาคารให้เป็นคู่ค้าพันธมิตร เพื่อรองรับการขยายตัวของพุกखा ตามแผนในอนาคต

### 2.5.1 การบริหารจัดการงานก่อสร้าง (Construction Management) – บ้านทวนแฮส

ในการบริหารจัดการงานก่อสร้างพุกखा ได้แบ่งการบริหารออกเป็น 2 ฝ่าย ได้แก่

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

นอกจากนี้ พุกखा ยังมีฝ่ายงานสนับสนุนกลางในการบริหารจัดการงานก่อสร้าง ซึ่งทำหน้าที่สนับสนุนทั้งในส่วนของบ้านทวนแฮสและบ้านเดี่ยว โดยฝ่ายสนับสนุนดังกล่าวได้แก่

- ฝ่ายสรรหาผู้รับเหมาซึ่งจะทำหน้าที่หาผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านและแรงงานเพื่อช่วยในการก่อสร้างตามจำนวนที่ต้องใช้ในแต่ละโครงการ
- ฝ่ายจัดซื้อซึ่งจะทำหน้าที่จัดซื้อวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้างเพื่อสนับสนุนให้การบริหารจัดการงานก่อสร้างเป็นไปอย่างคล่องตัวและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ในปี 2556 พุกखा ได้มีการปรับโครงสร้างการบริหารจัดการภายใน โดยโอนย้ายฝ่ายสนับสนุนดังต่อไปนี้ไปอยู่ภายใต้การบริหารของแต่ละหน่วยธุรกิจ
- ฝ่ายวิจัยและพัฒนาซึ่งจะทำหน้าที่ในการนำเทคโนโลยีที่เหมาะสมมาปรับใช้ในการออกแบบและการก่อสร้าง
- ฝ่ายวิศวกรรมซึ่งจะทำหน้าที่ออกแบบและแก้ปัญหาทางเทคนิค
- ฝ่ายพัฒนาโครงการซึ่งจะทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานและร่วมพัฒนาการออกแบบที่อยู่อาศัยในโครงการต่าง ๆ



**การออกแบบบ้าน** ในการออกแบบบ้านในแต่ละโครงการ ฝ่ายการตลาดและการขายจะประสานงานกับฝ่ายพัฒนาโครงการเพื่อกำหนดแนวทางลักษณะและรูปแบบ (Conceptual Design) ของบ้านที่ต้องการจะสร้างในแต่ละโครงการ รวมถึงงบประมาณและเทคนิคในการสร้างบ้าน หลังจากนั้นฝ่ายพัฒนาโครงการจะมอบหมายให้สถาปนิกออกแบบโครงบ้านตามแนวทาง ลักษณะและรูปแบบดังกล่าว เมื่อฝ่ายพัฒนาโครงการเห็นว่าแบบโครงบ้านที่ออกแบบโดยสถาปนิกมีความเหมาะสมแล้ว 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 จะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านและลูกจ้างรายวันในจำนวนที่พุกखा เห็นสมควรในแต่ละสายการผลิต ในระหว่างการก่อสร้าง ฝ่ายควบคุมคุณภาพจะเข้าตรวจสอบคุณภาพของบ้านเป็นระยะๆ รวมทั้งตรวจสอบคุณภาพ เมื่อการก่อสร้างบ้านเสร็จสมบูรณ์ก่อนการเสนอขายหรือส่งมอบบ้านให้แก่ลูกค้าต่อไป

พุกखा สามารถสร้างบ้านประเภทนี้ได้ในราคาที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการอื่น แต่มีคุณภาพเทียบเท่ากันและมีพื้นที่ใช้สอยมากกว่าบ้านในรูปแบบ ขนาดและทำเลที่ใกล้เคียงกันที่สร้างโดยผู้ประกอบการรายอื่น โดยนอกเหนือจากการที่พุกखा มีความสามารถในการบริหารจัดการงานก่อสร้างได้เองดังที่กล่าวข้างต้นแล้ว ยังมีสาเหตุที่สำคัญอีกประการหนึ่งอันได้แก่ การที่พุกखा มีการใช้เทคโนโลยีการผลิตที่ช่วยลดระยะเวลาการก่อสร้าง ทำให้ประหยัดต้นทุนและค่าแรงงาน รวมถึงชิ้นงานที่ได้ยังมีคุณภาพดี โดยใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่สำหรับบ้านในโครงการบ้านพุกखा และใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่พุกखा ใช้ในการก่อสร้างบ้านเดี่ยวมาใช้ในการก่อสร้างบ้านในโครงการพุกखाวิลล์และเดอะคอนเนค

โดยช่วงแรกการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ใช้เทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ที่พุกखा ได้ซื้อเทคโนโลยีการก่อสร้างระบบผนังรับแรงแบบหล่อในมาจากประเทศฝรั่งเศส ซึ่งเทคโนโลยีนี้เราเรียกว่า Tunnel Technology โดยระบบนี้จะใช้ผนังเป็นตัวรับน้ำหนักแทนเสาและคาน ขั้นตอนการก่อสร้างเริ่มตั้งแต่การก่อสร้างโดยประกอบติดตั้งแบบเหล็กผนัง และพื้นชั้นบนในขั้นตอนเดียวกัน หลังจากนั้นจึงผูกเหล็กโครงสร้างและทำการเทคอนกรีตพร้อมกัน ทั้งผนังชั้นล่างและพื้นชั้นบน ขั้นตอนต่อไปจึงสร้างผนังชั้นต่อไป และติดตั้งโครงหลังคาให้ได้อ่างานภายนอกที่สมบูรณ์ในระยะเวลาที่สั้นกว่าการก่อสร้างทั่วไป (Conventional) เป็นอย่างมาก โดยใช้กับการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ในโครงการ บ้านพุกखा พุกखाวิลล์และเดอะคอนเนค

ภายหลัง พุกखा ได้มีการก่อสร้างโรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป ที่ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย จากเยอรมนีมาใช้ในการก่อสร้างบ้านเดี่ยว เมื่อดำเนินการผลิตไประยะหนึ่ง สามารถบริหารและควบคุมต้นทุนที่เหมาะสม จึงเริ่มนำเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) ซึ่งเราเรียกว่า Precast Technology มาใช้ในการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ ซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่ทันสมัยและชิ้นงานมีคุณภาพที่ดี เนื่องจากมีการควบคุมคุณภาพการผลิตชิ้นงานมาจากโรงงาน โดยพุกखा มีนโยบายปรับเปลี่ยนการก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์จากการก่อสร้าง Tunnel Technology มาเป็น Precast Technology ทั้งหมดกับโครงการ บ้านพุกखा พุกखाวิลล์ เดอะ คอนเนค และพาทีโอ

เทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) หรือ Precast Technology โปรดดูรายละเอียดเพิ่มเติมในหัวข้อการบริหารงานก่อสร้างบ้านเดี่ยว

## 2.5.2 การบริหารจัดการงานก่อสร้าง (Construction Management) – บ้านเดี่ยว

การบริหารจัดการงานก่อสร้างบ้านเดี่ยวจะเป็นไปในลักษณะเดียวกับการบริหารจัดการงานก่อสร้างของโครงการบ้านทาวน์เฮ้าส์ แต่สำหรับในส่วนการก่อสร้างในแต่ละโครงการ พุกखा จะแบ่งเจ้าหน้าที่รับผิดชอบเป็นแต่ละโครงการ แทนการแบ่งเป็นสายการผลิต เนื่องจากโครงการบ้านเดี่ยวมีจำนวนบ้านในการก่อสร้างต่อโครงการน้อยกว่าของบ้านทาวน์เฮ้าส์ ทั้งนี้ พุกखा จะส่งพนักงานของพุกखा เข้าทำการควบคุมดูแลงานก่อสร้างประมาณ 30 – 40 คนต่อโครงการและจะว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านและลูกจ้างรายวันในจำนวนที่พุกखा เห็นสมควรในแต่ละโครงการ

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

ทั้งนี้จุดเด่นของเทคโนโลยีชนิดนี้ นอกจากจะมีจุดเด่นในทำนองเดียวกับจุดเด่นของเทคโนโลยีการก่อสร้างบ้านด้วยระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในแล้วยังมีจุดเด่นอื่นๆ ที่สำคัญ ซึ่งรวมถึงการที่ไม่ต้องเสียพื้นที่คาน เสา ทำให้พื้นที่ใช้สอยมากขึ้น ผนังมีความต้านทานไฟสูง มีความทึบเสียงมากกว่าการก่อสร้างโดยใช้อิฐมวลเบาหรืออิฐมวลรวมถึงมีความต้านทานการซึมน้ำสูงด้วย นอกจากนี้เทคโนโลยีดังกล่าวมีค่าการบำรุงรักษาที่ต่ำ เนื่องจากเป็นโครงสร้างสำเร็จและทำให้ผู้อยู่อาศัยเสียค่าเบี้ยประกันภัยต่ำ เนื่องจากบ้านที่สร้างเป็นโครงสร้างคอนกรีตเสริมเหล็ก มี

ความสามารถในการทนไฟสูง มีความแข็งแรงและมีความทนทาน การก่อสร้างด้วยระบบนี้ พุกखा ได้ศึกษาและพัฒนา ร่วมกับสถาบัน AIT จนสามารถต้านทานแรงที่เกิดจากแผ่นดินไหวได้ถึงระดับ 7 ริคเตอร์

บ้านที่ก่อสร้างด้วยเทคโนโลยีนี้ จะสามารถก่อสร้างได้ภายในระยะเวลา 30-45 วัน ซึ่งหากเป็นการก่อสร้างด้วยวิธีการก่อสร้างแบบทั่วไปแล้วจะใช้ระยะเวลาประมาณ 180 วัน

ในปี 2548 พุกखा มีโรงงานผลิตรั้วและเสาสำเร็จรูปโดยใช้เทคโนโลยีการผลิตด้วยระบบ Battery Mold เพื่อใช้ผลิตรั้วและเสา โดยในกระบวนการผลิตจะมีการวางแผนเหล็กซึ่งควบคุมด้วยระบบไฮโดรลิคในการดันและถอดแบบเหล็กให้ประกบและห่างออกจากกัน 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 ด้วยเงินลงทุน 1,050 ล้านบาท และเริ่มทดลองการผลิต (test run) ในช่วงกลางเดือนธันวาคม 2553 โดยโรงงาน PCF5 สามารถผลิตบ้านได้ 400 หลังต่อเดือน เมื่อรวมกับกำลังการผลิตปัจจุบันของโรงงาน PCF1 ทำให้กำลังการผลิตบ้านรวมเป็น 640 หลังต่อเดือน โดยโรงงาน PCF5 ที่สร้างใหม่เป็นโรงงานผลิตแผ่นพรีคาสท์ที่มีกำลังการผลิตสูงที่สุดในประเทศไทยในขณะนั้น

ปี 2554 โรงงาน PCF4 และ โรงงาน PCF5 สามารถขยายความพร้อมกำลังการผลิตให้เต็มที่ได้ในกลางปี 2554 ต่อมาในช่วงปลายเดือนตุลาคม 2554 เกิดอุทกภัยครั้งใหญ่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล แต่โรงงานสามารถป้องกันน้ำท่วมในตัวโรงงานไว้ได้ แต่ต้องหยุดผลิตเนื่องจากไม่สามารถขนส่งไปยังโครงการได้ โรงงานได้กลับมาผลิตอีกครั้งในเดือนมกราคม 2555

ปี 2556 ทางพุกखा มีการปรับเปลี่ยนระบบก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ จากระบบโครงสร้างผนังรับน้ำหนักแบบหล่อในที่ (Cast In Site Load Bearing Wall Structure) มาเป็นระบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก (RC Load Bearing Wall Prefabrication) อีกทั้งมีส่วนแบ่งในตลาดบ้านเดี่ยวมากขึ้น ทำให้ครึ่งปีหลังโรงงาน PCF1-PCF5 ใช้กำลังการผลิตเกิน 100% เพื่อรองรับการเติบโตของบริษัทตามแผนธุรกิจ จึงทำให้มีแผนในการก่อสร้างโรงงานพรีคาสท์ PCF6 และPCF7 โดยพุกखा ได้ซื้อที่ดิน 130 ไร่ที่นวนคร จังหวัดปทุมธานี

ปี 2557 พุกखाฯ ได้ก่อสร้างโรงงานพุกखाพรีคาสท์แห่งใหม่ขึ้นที่นครจันทวน 2 โรงงานประกอบไปด้วย โรงงาน PCF6 และ โรงงาน PCF7 ด้วยเงินลงทุน 2,300 ล้านบาท โดยโรงงาน PCF6 ผลิตแผ่นผนังคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูปมีกำลังการผลิต 480 หลังต่อเดือนเริ่มทำการผลิตในเดือนกันยายนและโรงงาน PCF7 เพื่อผลิตพื้นคอนกรีตเสริมเหล็กอัดแรง (Pre Stressed Concrete Slab) โดยใช้ระบบ Long Bed System โดยทำการติดตั้งเครื่องจักรในเดือนกันยายนและเริ่มผลิตต้นปี 2558

โรงงานพุกखाพรีคาสท์แห่งใหม่ใช้เทคโนโลยีและเครื่องจักรที่ทันสมัยที่สุดในโลกจากประเทศเยอรมนีใช้ระบบอัตโนมัติและควบคุมด้วยคอมพิวเตอร์ทุกขั้นตอนการผลิต ทำให้ได้ชิ้นงานที่มีคุณภาพสูงกว่ามาตรฐานทั่วไปอีกทั้งมีการนำ Robot มาใช้เพื่อลดการใช้แรงงานและทำให้ผลผลิตภาพ (Productivity) สูงขึ้นนอกจากนี้ยังได้นำระบบ Concrete Recycling มาใช้เพื่อนำน้ำทิ้งและเศษคอนกรีตจากการทำงานกลับมาใช้ในขั้นตอนการผลิตอีกครั้งพร้อมทำการแยกหินทรายนำกลับมาใช้ทำให้ไม่มีเศษวัสดุเหลือทิ้งจากการผลิตเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและถือว่าเป็น Green Factory แห่งแรกของไทยที่นำระบบนี้มาใช้ในอุตสาหกรรมผลิต Precast Concrete

ทางพุกखाฯ ได้ขยายไปยังตลาดทำคอนโดมิเนียมมากขึ้นจึงมีนโยบายให้ใช้ห้องน้ำสำเร็จรูปเพื่อลดเวลาในการก่อสร้างและปรับเปลี่ยนโรงงาน PCF2 จากเดิมผลิตรั้วมาผลิตห้องน้ำสำเร็จรูปซึ่งเริ่มดำเนินการผลิตในเดือนพฤษภาคม 2557 มีกำลังการผลิตห้องน้ำสำเร็จรูป 4,000 ยูนิตต่อปี

ปี 2558 โรงงาน PCF7 เริ่มผลิตในเดือนกุมภาพันธ์ทำให้กำลังการผลิตรวมของโรงงานเป็น 1,120 หลังต่อเดือนหรือคิดเป็น 5.2 ล้านตารางเมตรต่อปีถือว่าเป็นโรงงานที่มีกำลังการผลิตสูงที่สุดในประเทศ

ปี 2559 พุกखाฯ มีการขยายโครงการก่อสร้างคอนโดมิเนียมทั้งแนวราบและแนวสูงทำให้ความต้องการห้องน้ำสำเร็จรูปมีปริมาณเพิ่มมากขึ้นทางโรงงาน PCF2 จึงได้ปรับปรุงกระบวนการผลิตทำให้มีกำลังการผลิตห้องน้ำสำเร็จรูปเพิ่มขึ้นเป็น 7,200 ยูนิตต่อปี

ปี 2560 มีการปรับเปลี่ยนวิธีการก่อสร้างจากพื้นชั้นล่างเทในที่ (Flat Slab) มาเป็นระบบ Precast พื้นชั้นล่าง (Ground Beam+ Slab 1) ซึ่งเรียกว่าระบบ Full Precast ทำให้โรงงานเพิ่ม Product ในการผลิตที่โรงงาน PCF3 และ โรงงาน PCF7 และมีการปรับเปลี่ยนระบบการก่อสร้างงานบันได ของทาวน์เฮ้าส์ จากบันไดโครงสร้างเหล็กมาเป็นบันไดคอนกรีตสำเร็จรูป ทำให้มีการเพิ่ม Product บันไดมาผลิตที่โรงงาน PCF3 กำลังการผลิต 900 ยูนิตต่อเดือน

ปี 2561 จากการที่ปรับเปลี่ยนระบบการก่อสร้างพื้นชั้นล่างเทในที่ (Flat Slab) มาเป็นระบบ Full Precast มากขึ้นจาก 10% ในปี 2560 มาเป็น 65% ในปี 2561 ทำให้โรงงานทำการปรับเปลี่ยนไลน์การผลิตโรงงาน PCF1 มาทำการผลิต Product Ground Beam (คานคอดิน) ควบคู่กับการผลิต Bearing Wall งานผนังบ้าน รั้วหลังบ้านทาวน์เฮ้าส์ และมีการเริ่มปรับเปลี่ยนระบบการก่อสร้างบันไดของบ้านเดี่ยว จากระบบการก่อสร้างแบบบันไดเหล็กมาเป็นบันไดคอนกรีตสำเร็จรูป ทำให้มีการเพิ่มผลิตภัณฑ์บันไดบ้านเดี่ยว ทำให้การผลิตที่โรงงาน PCF3 กำลังการผลิต 900 ยูนิตต่อเดือน

**ตารางสรุปย่อของโรงงานพรีคาสท์**

ที่ตั้ง	โรงงาน	ระบบการผลิต	ผลิตภัณฑ์	กำลังการผลิตต่อเดือน
<b>ลำลูกกา</b>	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.
<b>นวนคร</b>	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.

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

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

#### 3.1 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทฯ

##### 3.1.1 ความเสี่ยงจากการเป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น

เนื่องจากบริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งเพื่อไปลงทุนในบริษัทอื่นเป็นหลัก ซึ่งผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะมาจากผลการดำเนินงานของบริษัทที่เข้าลงทุน การตัดสินใจเลือกบริษัทที่จะเข้าลงทุนจึงมีความสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัทฯ เป็นอย่างมาก ปัจจุบันบริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ บริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกษาฯ”) และ บริษัทในเครือโรงพยาบาลวิมุต และในปีที่ผ่านมา ยังไม่ได้มีการลงทุนเพิ่มเติมในบริษัทย่อยอื่นและบริษัทร่วม

บริษัทฯ จะรับรู้กำไรและขาดทุนจากบริษัทย่อยที่เข้าไปร่วมลงทุนคือ บริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือโรงพยาบาลวิมุต หากบริษัทย่อยมีผลการดำเนินงานที่ดีก็จะสามารถสร้างกำไรให้กับบริษัทฯ แต่หากในทางกลับกัน หากบริษัทย่อยและบริษัทร่วม มีผลการดำเนินงานลดลงหรือขาดทุนก็จะส่งผลกระทบต่อบริษัทฯ

##### 3.1.2 ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ ขึ้นอยู่กับเงินปันผลที่ได้รับจากบริษัทย่อยและบริษัทร่วมที่บริษัทฯ เข้าไปลงทุน

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

บริษัทในเครือโรงพยาบาลวิมุต คงยังไม่สามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่บริษัทฯ ได้เพราะอยู่ระหว่างการลงทุน และก่อสร้างโรงพยาบาลเพื่อเปิดดำเนินการ คาดว่าคงใช้เวลาอีก 1-2 ปี จนกว่าการก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมเปิดดำเนินการได้ และมีผลกำไรเพียงพอที่จะจ่ายเงินปันผลได้ ดังนั้น ช่วงระหว่างนี้ รายได้และผลกำไรหลักจะมาจากบริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีรายได้ค่อนข้างมั่นคง มีผลกำไรสม่ำเสมอและมีผลการ

ดำเนินงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่องซึ่งจะเป็นบริษัทย่อยหลักที่อยู่ในเกณฑ์ที่สามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดของบริษัทฯ

### 3.2 ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจหลักของบริษัทย่อยของบริษัทฯ

#### 3.2.1. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

##### 1.1) ความเสี่ยงจากภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์

จากภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ในภาพรวมที่เติบโตลดลง จะเห็นได้จากจำนวนโครงการที่อยู่อาศัยใหม่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่มีจำนวนเพิ่มขึ้น ขณะเดียวกันอัตราการจองซื้อที่อยู่อาศัยยังคงชะลอตัว เนื่องจากปัจจัยทั้งด้านเศรษฐกิจของประเทศไทยและสถานการณ์ภาพเศรษฐกิจโลกที่ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของกลุ่มลูกค้าทั้งชาวไทยและต่างชาติ พุกखा จึงได้มีการแผนปรับกลยุทธ์ให้แข็งแกร่งเพื่อให้สอดคล้องกับทิศทางของตลาดและภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน โดยยังคงมุ่งเน้นกลยุทธ์ด้านการขายเจาะกลุ่มลูกค้าที่เป็น Real Demand ซึ่งเป็นกลุ่มที่ต้องการซื้อบ้านเพื่อการอยู่อาศัยอย่างแท้จริง ผสมกับการใช้กลยุทธ์การขายแบบครบวงจรผ่าน Sales Excellence อีกทั้งได้มีการวิเคราะห์จัดการฐานข้อมูลลูกค้าและผู้สนใจซื้อบ้าน (AI Machine Learning) เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างแม่นยำมากยิ่งขึ้นและเร่งระบายสินค้าคงเหลือ โดยจัดโปรโมชั่นผ่านแคมเปญต่างๆ เพื่อกระตุ้นยอดขายของบริษัทฯ และสร้างช่องทางการขายรูปแบบใหม่ (New Channel) โดยไม่จำกัดรูปแบบการขายเพียงเฉพาะช่องทางเดิมๆ ที่ใช้พนักงานขายของพุกखा เป็นการใช้ลูกค้าแนะนำกันเองหรือบอกต่อผ่าน Prukha Member

นอกจากนี้ พุกखा ได้พัฒนาคุณภาพการก่อสร้างอย่างต่อเนื่อง โดยนำนวัตกรรมการควบคุมคุณภาพบ้านและการก่อสร้างแบบ Real Estate Manufacturing (REM) หรืออาร์อีเอ็ม เข้ามาใช้เพื่อควบคุมการก่อสร้างบ้าน โดยจะให้ผู้รับเหมาทำงานก่อสร้างเฉพาะในส่วนงานที่ตนเองมีความถนัดและเชี่ยวชาญ ซึ่งบ้านที่ก่อสร้างด้วยช่างฝีมือที่มีความเชี่ยวชาญย่อมมีคุณภาพและแข็งแรงทนทาน และตลอดการก่อสร้างจะมี Quality Improvement Team คอยเข้าไปควบคุมคุณภาพการก่อสร้างในทุกขั้นตอนร่วมด้วยทีม Quality Construction Service ที่จะเข้าไปตรวจสอบและจัดการกับปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างการก่อสร้างก่อนที่ลูกค้าจะเข้ามาตรวจรับบ้าน รวมทั้งนำปัญหาที่เกิดขึ้นมาวิเคราะห์หาสาเหตุและปรับกระบวนการก่อสร้างให้มีประสิทธิภาพมาก ทุกองค์ประกอบดังกล่าวจึงผนึกกำลังร่วมกันเพื่อเป็นหัวใจสำคัญที่ทำให้บ้านของพุกखा มีคุณภาพและแข็งแรง ตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่ม ทุกไลฟ์สไตล์ และได้รับความไว้วางใจจากผู้บริโภคมาจนถึงทุกวันนี้

##### 1.2) ความเสี่ยงจากการสรรหาที่ดินเพื่อการพัฒนา

- ความเสี่ยงจากการจัดหาและจัดซื้อที่ดินได้ไม่เพียงพอกับความต้องการตามเป้าหมายหรือแผนธุรกิจ

พุกखा มีการกำหนดช่องทางเพื่อให้ได้ที่ดินที่มีศักยภาพในการพัฒนาโครงการมากที่สุด ได้จาก นายหน้า และอีกส่วนหนึ่งจะมาจากเจ้าของที่ดินที่นำมาเสนอขายเอง โดยพุกखा ได้ดำเนินการเชิงรุกอย่างต่อเนื่อง เช่น สื่อสารและประชาสัมพันธ์ผ่านทาง Google, Facebook, Websites, และ Events เพื่อที่จะเข้าถึง กระตุ้น หรือจูงใจนายหน้าทั้งที่เป็นพันธมิตรเก่าและนายหน้ากลุ่มใหม่ๆ ตลอดจนเจ้าของที่ดินให้นำที่ดินในทำเลเป้าหมายมาเสนอให้เร็วและมากที่สุด ซึ่งทางพุกखा ได้จัดให้มีระบบการรับลงทะเบียนที่ดินที่ทันสมัย หลากหลายช่องทาง อาทิ ช่องทาง <https://www.prukha.com/land>, Line, email, Call Center 1739, และ Walk in ช่วยทำให้ง่าย สะดวก รวดเร็วสำหรับผู้



เสนอขาย และส่งเสริมให้มีการนำที่ดินเข้ามาเสนอขายจำนวนมาก นอกจากนี้พุกखाฯ มีการพัฒนากระบวนการจัดการที่ดินอย่างเป็นระบบ ทั้งในเชิง IT Tools, Data Platforms และ Operations เพื่อใช้รองรับฐานข้อมูลที่ดิน และเพิ่มศักยภาพในการสรรหาที่ดินได้อย่างแม่นยำ ตรงท่าเลเป้าหมาย และรวดเร็วเท่าทันตามแผนธุรกิจ

- ความเสี่ยงจากการตัดสินใจซื้อที่ดินผิดพลาด อาทิ ที่ดินตามยอด ที่ดินที่องค์ประกอบไม่เพียงพอต่อการขออนุญาตจัดสรรได้ ที่ดินที่อาจจะมีผลการทับต่อชุมชนระหว่างก่อสร้าง ฯลฯ

พุกखाฯ มีการดำเนินการเพื่อป้องกันปัญหาจากความเสี่ยงดังกล่าว คือ จัดให้มีทีมงานสำรวจกายภาพของที่ดินที่มีความรู้ และประสบการณ์สูงในการออกสำรวจตรวจสอบที่ดินทุกแปลงอย่างละเอียด เช่น การใช้ประโยชน์ที่ดินตามกฎหมายผังเมือง การเชื่อมทาง การขออนุญาตจัดสรร การขออนุญาตก่อสร้างแนวเวนคืน และผลกระทบต่อชุมชนหรือที่ดินแปลงข้างเคียง เป็นต้น ที่สำคัญ คือ จะต้องดำเนินการแก้ไขประเด็นต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อพัฒนาโครงการให้เรียบร้อยก่อนตัดสินใจซื้อที่ดิน อาทิ ในกรณีที่มีข้อสงสัยเรื่องทางจะมีทีมงานที่ทำหน้าที่ในการติดต่อประสานงานเพื่อขอหนังสือรับรองความเป็นสาธารณะและความกว้างของเขตทาง จากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องก่อน เป็นต้น

นอกจากนี้พุกखाฯ จัดให้มีการประเมินความเสี่ยงในที่ดินทุกแปลงทั้งในเชิงกฎหมาย กายภาพ และธุรกิจ โดยมีคณะกรรมการซึ่งเป็นผู้บริหารระดับสูงเป็นผู้พิจารณาความเสี่ยง ร่วมกับจัดจ้างบริษัทกฎหมายให้ทำ Due Diligence และให้มีบริษัทประเมินราคาอิสระภายนอกทำการสำรวจ ประเมินราคา รวมถึงการจัดจ้างให้มีการรังวัดสอบเขต ตรวจสอบระดับดินและอื่นๆ เพื่อให้การพิจารณาซื้อที่ดินนั้นมีความรอบคอบรัดกุมที่สุด

- ความเสี่ยงจากการซื้อที่ดินแพงเกินกว่าที่ควรจะเป็น หรือซื้อที่ดินที่อยู่ในละแวกที่ไม่มีกำลังซื้อ หรือมีความต้องการน้อย

ด้วยกระบวนการที่รัดกุมก่อนตัดสินใจซื้อ กลุ่มงานธุรกิจจะทำการเก็บข้อมูลการตลาด การวิเคราะห์ศึกษาความเป็นไปได้ทางการลงทุน ศึกษาตลาดและคู่แข่ง เปรียบเทียบราคาตลาดของที่ดินเป้าหมาย ราคาที่ดินแปลงเปรียบเทียบราคาประเมินราชการ และราคาประเมินของผู้ประเมินอิสระ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบในการทำรายงานศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการและผ่านการตรวจสอบโดยฝ่ายการเงิน จึงเป็นการลดความเสี่ยงที่จะเกิดความเสียหายจากการพัฒนาโครงการแล้วไม่สามารถขายได้ตามแผนที่วางไว้หรือขาดทุนจากการพัฒนาโครงการ

นอกจากนี้ กระบวนการสรรหาและจัดซื้อที่ดินจะกระทำในรูปของคณะกรรมการ ซึ่งประกอบด้วยผู้บริหารระดับสูงที่ชำนาญการทั้งด้านที่ดินและการพัฒนาที่ดิน ด้านธุรกิจ ด้านการเงิน ด้านกฎหมาย และข้อกำหนดของราชการ ด้านการควบคุมความเสี่ยงและอื่นๆ เพื่อให้มั่นใจว่าพุกखाฯ สามารถซื้อที่ดินที่มีคุณภาพได้ในช่วงเวลา และจำนวนแปลงที่เหมาะสม และสามารถนำมาพัฒนาโครงการเพื่อสร้างรายได้ตามแผนธุรกิจที่พุกखाฯ กำหนดไว้ได้

### 1.3) ความเสี่ยงจากผลของการเปลี่ยนแปลงนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

จากแนวโน้มหนี้สินภาคครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับตัวเลขหนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ของสินเชื่อที่อยู่อาศัยปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมีการเก็งกำไรทำให้ราคาอสังหาริมทรัพย์เติบโตมากเกินไปจนเกิดเป็นอุปสงค์เทียม หรือความต้องการซื้อที่ไม่ได้เกิดจากความต้องการของผู้อยู่อาศัย จึงเป็นเหตุให้ธนาคารแห่งประเทศไทยเข้า



มาแทรกแซงเพื่อลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นเสียและฟ้อง訴ในอนาคตด้วยการประกาศใช้มาตรการกำกับควบคุมการปล่อยสินเชื่อที่อยู่อาศัย (Loan to Value) ส่งผลให้ธนาคารพาณิชย์ในประเทศเข้มงวดในการพิจารณาสินเชื่อให้แก่ลูกค้าที่จะซื้อบ้านจากพุกखा มากขึ้น ซึ่งจะกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ โดยตรง ส่งผลให้พุกखाฯ ต้องปรับกลยุทธ์กระตุ้นยอดขายโดยจัดโปรโมชั่นออกมาเพิ่มขึ้น ผ่านแคมเปญต่างๆ ที่สามารถช่วยแบ่งเบาภาระให้กับลูกค้า เพื่อให้ลูกค้ามีความสนใจมาซื้อที่อยู่อาศัยของพุกखाฯ เพิ่มมากขึ้น ประกอบกับในด้านการโอนนั้น พุกखाฯ มีขั้นตอนพิจารณาศักยภาพในการขอวงเงินสินเชื่อของลูกค้าเบื้องต้น (Pre - Approve) พร้อมให้คำแนะนำธนาคารพาณิชย์ที่เหมาะสมกับศักยภาพของลูกค้า อีกทั้งพุกखाฯ มีการหารือร่วมมือกับธนาคารพาณิชย์ที่เป็นพันธมิตรในการให้ดอกเบี้ยในอัตราพิเศษและมอบสิทธิพิเศษต่างๆ ให้กับลูกค้า เพื่อลดความเสี่ยงของบริษัทฯ และเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าของบริษัทฯ

ตามที่ ธนาคารแห่งประเทศไทย ได้กำหนดหลักเกณฑ์การกำกับดูแลสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและสินเชื่ออื่นที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย (top-up) เป็นมาตรการ macroprudential โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ดูแลผู้ที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยให้สามารถซื้อบ้านได้ในราคาที่เหมาะสม (2) ยกระดับมาตรฐานการพิจารณาสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของสถาบันการเงิน และ (3) เป็นมาตรการเชิงป้องกันเพื่อดูแลความเสี่ยงเชิงระบบ โดยมีผลบังคับใช้กับสัญญาเงินกู้เพื่อซื้อที่อยู่อาศัยตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2562 โดยสรุปได้ดังนี้

ประเภทที่อยู่อาศัย	เพดาน LTV ratio	LTV ratio สำหรับคำนวณสินทรัพย์เสี่ยง	Risk weight (RW)
กรณีหลักประกันมีราคาซื้อขายต่ำกว่า 10 ล้านบาท			
สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่หนึ่ง	≤ 100%	ที่อยู่อาศัยแนวสูง ≤ 90%	35%
		ที่อยู่อาศัยแนวราบ ≤ 95%	
		กรณี LTV ratio เกินที่กำหนดข้างต้น	75%
สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่สอง - ผ่อนชำระสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่หนึ่งมาแล้ว ตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป	≤ 90%	≤ 90%	35%
- ผ่อนชำระสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่หนึ่งมาแล้ว น้อยกว่า 3 ปี	≤ 80%	≤ 80%	
สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยตั้งแต่สัญญาที่สามเป็นต้นไป	≤ 70%	≤ 70%	
กรณีหลักประกันมีราคาซื้อขายตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป			
สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่หนึ่งหรือสัญญาที่สอง	≤ 80%	≤ 80%	35%
สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยตั้งแต่สัญญาที่สามเป็นต้นไป	≤ 70%	≤ 70%	35%

โดยที่อยู่อาศัยประเภทแนวราบของพุกखाฯ ได้รับผลกระทบน้อยจากมาตรการดังกล่าว เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ซื้อบ้านหลังแรก (สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยสัญญาที่หนึ่ง) เพื่อใช้สำหรับพักอาศัยและเป็นบ้านหลังแรกๆจริง ๆ สำหรับที่อยู่อาศัยประเภทแนวสูงคงจะได้รับผลกระทบบ้างสำหรับที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่า 10 ล้านบาท ส่วนที่อยู่อาศัย

ระดับบนที่มีราคาตั้งแต่ 10 ล้านบาทขึ้นไป อาจจะไม่ได้รับผลกระทบมาก เนื่องจากกลุ่มลูกค้ามีฐานะการเงินดี บางรายชำระเป็นเงินสดและการขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยตั้งแต่สัญญาที่สามเป็นต้นไปมีจำนวนน้อย

ปัจจัยสำคัญอีกอย่างนั้น คือมาตรการ Standard DSR (Debt Service Ratio: อัตราส่วนภาระหนี้ทั้งหมดต่อรายได้ของลูกค้า) ที่ทางธนาคารแห่งประเทศไทย กำลังจะพิจารณাবังคับใช้ในเร็วๆ นี้ ที่อาจจะเพิ่มปัจจัยลบเข้ามากระทบต่อตลาดอสังหาริมทรัพย์โดยตรง โดยเฉพาะกลุ่มตลาดที่อยู่อาศัยระดับล่างที่ราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาท โดยตลาดกลุ่มนี้เป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ ที่มีหนี้สะสมมาเป็นจำนวนมาก ประกอบกับเป็นกลุ่มที่สถาบันการเงินมองว่ามีความเสี่ยงและเปราะบางด้านสินเชื่อมาก ที่จะส่งผลกระทบต่อการขายตัวของหนี้ครัวเรือนและสามารถทำให้ตลาดหดตัวได้

พุกखा ได้เตรียมการรองรับผลกระทบจากมาตรการกำกับดูแลการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์จากธนาคารแห่งประเทศไทย ที่เข้มงวดมากขึ้นในการกำกับดูแลระบบเศรษฐกิจผ่านมาตรการทางสินเชื่อเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยดังกล่าวข้างต้น อาทิเช่น การปรับระยะเวลาการผ่อนดาวน์ให้นานขึ้น มีการกระจายสินค้าให้ครอบคลุมทุกกลุ่มมากขึ้น มีที่อยู่อาศัยหลายระดับราคาให้เลือกค่อนข้างมาก ตรงตามความเหมาะสมและต้องการของลูกค้า อีกทั้งยังสอดคล้องกับระเบียบการพิจารณาสินเชื่อ ตามนโยบายของธนาคารพาณิชย์แต่ละแห่งในแต่ละช่วงเวลาด้วย

นอกจากนี้ พุกखा ยังมีการอำนวยความสะดวกให้คำปรึกษาและข้อเสนอแนะด้านสินเชื่อธนาคารแก่ลูกค้า เมื่อลูกค้าแสดงความจำนงในการจองที่อยู่อาศัยและมีความประสงค์ที่จะขอกู้เงิน เมื่อยื่นคำขออนุมัติกู้เงินต่อธนาคารพันธมิตร เพื่อให้ความเห็นเบื้องต้น (Pre-Approval) เป็นการลดความเสี่ยงของทั้งลูกค้าและของพุกखा พร้อมทั้งปรับแผนกลยุทธ์โครงการใหม่ๆ ที่มีศักยภาพ Right Location, Right Time และ Right Target พร้อมเดินหน้านำมาสร้างความเป็นเลิศทางการขาย (Sales Excellence) ผ่านช่องทางต่างๆ เช่น E-Commerce บนแพลตฟอร์ม Shopee เพื่อเพิ่มช่องทางการขายให้เข้าถึงตลาดกลุ่มมิลเลนเนียล ที่เป็นกลุ่มที่นิยมการใช้สื่อดิจิทัลมากขึ้น

ปัจจุบัน พุกखा ได้จัดตั้งคณะทำงานเพื่อติดตามสถานะเศรษฐกิจและปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงจากนโยบายของสถาบันการเงินแต่ละแห่ง รวมถึงการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนและอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการติดต่อขอสินเชื่อกับธนาคาร และจัดหามาตรการในการสนับสนุนลูกค้าให้ได้รับสินเชื่ออย่างรวดเร็ว โดยมีพันธมิตรทั้งธนาคารพาณิชย์และธนาคารของรัฐให้ลูกค้าของพุกखा สามารถเลือกใช้บริการได้มากกว่า 13 แห่ง

#### 1.4) ความเสี่ยงเรื่องราคาต้นทุนการก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างขาดแคลน

วัสดุก่อสร้างถือเป็นต้นทุนการก่อสร้างที่สำคัญ ราคาของวัสดุก่อสร้างหลักมีการปรับราคาเพิ่มขึ้นจากอุปสงค์และอุปทาน และสถานะเศรษฐกิจของโลก ซึ่งได้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขนส่งสูงขึ้น รวมทั้งต้นทุนที่ดินที่สูงขึ้น จึงทำให้พุกखा มีต้นทุนบ้านพร้อมที่ดินสูงขึ้นตาม พุกखा อาจไม่สามารถปรับราคาขายได้ในทันที หรือในกรณีที่สามารถปรับราคาขายให้สอดคล้องกับต้นทุนรวมที่สูงขึ้นดังกล่าว ก็อาจส่งผลกระทบต่อปริมาณการขายและเหตุดังกล่าวจะมีผลกระทบต่อฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของพุกखा

พุกखा ใช้กลยุทธ์คัดเลือกผู้ขายวัสดุก่อสร้างหลักโดยวิธีจัดประกวดราคาในกลุ่มวัสดุก่อสร้างหลักทั้งหมด เพื่อให้พุกखा มีต้นทุนค่าก่อสร้างที่คงที่ตลอดทั้งปี และเพื่อป้องกันปัญหาการขาดแคลนวัสดุ โดยเฉพาะวัสดุหลักที่มีความสำคัญ พุกखा มีนโยบายในการสร้างคู่ค้าพันธมิตร ซึ่งมีการกำหนดรูปแบบตั้งแต่การคัดเลือก การดูแล การประเมินผล ตลอดจนแนวทางการดำเนินงานร่วมกันที่ชัดเจน นอกจากนี้ ได้จัดให้มีการประชุมรายงานการเปลี่ยนแปลงราคาวัสดุก่อสร้างหลักเป็นประจำทุกเดือน พร้อมทั้งคำนวณหาผลกระทบต่อดัชนีราคา เพื่อพิจารณาปรับเปลี่ยนราคาขายหรือจัดหาวัสดุทดแทน และจากนโยบายการสร้างบ้านพร้อมอยู่ (Ready to move in) แทนการสร้างบ้านเมื่อลูกค้าจอง ทำให้สามารถวางแผนการก่อสร้างและการสั่งซื้อวัสดุได้ล่วงหน้า ซึ่งเป็นการป้องกันการขาดแคลนวัสดุ และความผันผวนของต้นทุนการก่อสร้างได้เป็นอย่างดี และเพื่อเป็นการป้องกันการเกิดปัญหาในด้านคุณภาพจากการส่งมอบของคู่ค้าที่เป็นพันธมิตร พุกखा ได้มีการตรวจสอบวัสดุในการส่งมอบครั้งแรก ก่อนจะมีการจัดส่งตามแผนการก่อสร้างไปให้โครงการ (First Lot Audit) โดยฝ่ายประกันคุณภาพ เพื่อให้สามารถมั่นใจได้ว่าวัสดุที่มีการนำมาใช้ในการก่อสร้างมีคุณภาพ เหมาะสมกับราคา และเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด

#### 1.5) ความเสี่ยงจากการขาดแคลนแรงงาน

ปัญหาการขาดแคลนแรงงานก่อสร้างยังคงเป็นปัญหาใหญ่กับภาคอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งในขณะนี้ผู้ประกอบการหลายรายมีโครงการก่อสร้างเป็นจำนวนมาก จึงทำให้ผู้ประกอบการหลายรายประสบปัญหาเรื่องการขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือในบางสาขา แม้กระทั่งพุกखा ก็ประสบปัญหาดังกล่าวด้วยเช่นกัน หากพุกखा ไม่สามารถจัดหาผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้านและแรงงานที่มีฝีมือเข้าดำเนินงานในโครงการได้ อาจทำให้งานก่อสร้างล่าช้าไม่สามารถโอนบ้านให้แก่ผู้ซื้อได้ภายในระยะเวลาที่กำหนดและอาจส่งผลกระทบต่อคุณภาพงานก่อสร้างที่อาจไม่เป็นไปตามมาตรฐาน

พุกखा จึงได้คิดวิธีการก่อสร้างบ้านแนวราบ ซึ่งออกแบบให้มีกระบวนการติดตั้ง ณ สถานที่ก่อสร้าง โดยมีแผ่นคอนกรีตหล่อสำเร็จ (Precast Concrete Panel) เป็นโครงสร้างหลักและพุกखा เป็นผู้บริหารจัดการงานก่อสร้างหลักของโครงการต่างๆ ด้วยตัวเอง โดยมีวิศวกร (Project Engineer) และผู้ควบคุมงานก่อสร้าง (Foreman) ของพุกखा ทำหน้าที่ควบคุมดูแลงานก่อสร้าง และว่าจ้างผู้รับเหมาที่มีความชำนาญเฉพาะด้าน หรือผู้รับเหมาแรงงาน เพื่อเข้าดำเนินการก่อสร้างในแต่ละส่วนงาน เช่น งานฐานราก งานติดตั้งชิ้นส่วนอาคาร งานปูพื้นกระเบื้อง งานหลังคา และงานสี เป็นต้น โดยการก่อสร้างภายใต้การควบคุมดูแลจากบุคลากรของพุกखा ในด้านคอนโดมิเนียม เริ่มต้นเมื่อปี 2552 พุกखा ได้มีการจ้างเหมางานแบบเบ็ดเสร็จเป็นครั้งแรกในการก่อสร้างตึกสูงหรือคอนโดมิเนียม ตลอดจนสร้างพันธมิตรกับผู้รับเหมารายที่มีผลงานโดดเด่น คุณภาพสูงเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการขยายกำลังการผลิตหรือก่อสร้าง เพื่อรองรับการขยายตัวอย่างก้าวกระโดดของพุกखा

นอกจากนี้ พุกखा ได้ศึกษานวัตกรรมใหม่ๆ ไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยีระบบบริหารจัดการงานก่อสร้างใหม่ๆ หรือการสรรหาวัสดุหรือองค์ประกอบสำเร็จรูป เช่น ห้องน้ำสำเร็จรูป ซึ่งจะช่วยลดการพึ่งพิงแรงงาน ลดระยะเวลาการก่อสร้าง รวมถึงเพิ่มคุณภาพของงานก่อสร้างให้ดียิ่งขึ้น

### 1.6) ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติงาน

พุกखा เป็นบริษัทที่มีการสร้างบ้านด้วยเทคโนโลยีการก่อสร้างแบบผนังสำเร็จรูปรับน้ำหนัก ซึ่งเป็นระบบการก่อสร้างแบบล่าสุด ซึ่งต้องมีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์เฉพาะด้าน เช่น ทีมพัฒนาธุรกิจ ทีมพัฒนาผลิตภัณฑ์ นักออกแบบ ทีมก่อสร้าง ทีมขาย ทีมการตลาด โดยพุกखा มีการออกแบบระบบให้รักษาและกระตุ้นให้บุคลากรมีความเชี่ยวชาญในการทำงาน เพื่อให้พนักงานสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ ทั้งในตำแหน่งงานปัจจุบันและอนาคต

พุกखा ได้ตระหนักถึงปัจจัยทางด้านบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญและเตรียมความพร้อมในการรับมือกับความเสี่ยงดังกล่าวโดยการพัฒนาศักยภาพให้มีความเชี่ยวชาญให้ครบทุกส่วนงานส่งเสริมการโยกย้ายเพื่อการพัฒนาข้ามสายอาชีพ เพื่อให้สามารถทำงานทดแทนกันได้ รวมทั้งพุกखा มีการกำหนดนโยบายที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมความก้าวหน้าทางอาชีพของพนักงานที่เปิดโอกาสให้พนักงานที่มีความสามารถมีโอกาสให้ทุกคนเติบโตได้อย่างเท่าเทียมกัน โดยสร้างเครื่องมือและระบบเส้นทางการเติบโตในสายอาชีพ พร้อมทั้งมีระบบที่จะสนับสนุนสร้างความพร้อมเพื่อให้พนักงานได้พัฒนาตนเองเพื่อเกิดการเติบโตในสายอาชีพควบคู่กับการเติบโตทางธุรกิจขององค์กร เช่น การฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง การวางแผนผู้สืบทอดตำแหน่ง (Succession Planning) การเลื่อนตำแหน่ง (Promotion) การบริหารคนเก่ง (Talent Management) Leadership Opportunity Matching (LOM) การพัฒนาความสามารถด้านภาวะผู้นำ (Leadership Competency) ทั้งนี้ พุกखा มีนโยบายในการให้สวัสดิการและรางวัลที่มีความเหมาะสมกับบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเหล่านี้ ซึ่งส่งผลให้พุกखा สามารถลดความเสี่ยงดังกล่าวลงได้

#### การพัฒนาศักยภาพ

บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) ใช้บุคลากรหลักจากบริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखा”) จึงมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาศักยภาพและความสามารถของบุคลากรให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้พนักงานสามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ ทั้งในตำแหน่งงานปัจจุบันและอนาคตโดยพุกखा มี Model การพัฒนา 70:20:10 กล่าวคือ

- **70 เรียนรู้จากการปฏิบัติจริง (Experiential Learning)** เป็นรูปแบบการพัฒนาที่เกิดจากประสบการณ์จากการทำงานและการคิดแก้ปัญหาผ่านการทำงานจริงทั้งที่เกิดจากการทำงานประจำวัน หรืออาจมาจากการได้รับมอบหมายงานใหม่ๆ หรือโครงการใหม่ๆ ทำให้ต้องเรียนรู้และฝึกทักษะหลายๆ อย่าง เพื่อให้งานประสบความสำเร็จ เช่น การเป็น Project Leader ของโครงการต่างๆ และการเป็นผู้นำทีมในการแก้ไขปัญหา 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 (E-learning หรือ Micro Learning) หรือในบางครั้งก็สามารถใช้การประชุมทีม เพื่อที่จะได้เรียนรู้ซึ่งกันและกันในทีมงาน ซึ่งวิธีการเหล่านี้ก็ถือเป็นการเรียนรู้จากสิ่งรอบตัว

- 10 **เรียนรู้ในห้องเรียน (Formal Learning)** เป็นการเรียนรู้ที่เป็นรูปแบบมาตรฐานที่คุ้นเคย เช่น การเรียนรู้จากการเข้าอบรมสัมมนาทั้งการอบรมในห้องเรียน การอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) การเข้าอบรมตามที่พกษาฯ กำหนด รวมทั้งการเข้าอบรมภายนอก

#### การวางแผนผู้สืบทอดตำแหน่ง (Succession Planning)

พกษาฯ มีการเตรียมความพร้อมเรื่องผู้สืบทอดตำแหน่ง (Succession Planning) เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมของผู้ที่จะขึ้นดำรงตำแหน่ง ทั้งในกรณีที่มีตำแหน่งว่างเพิ่มเติมในกรณีที่มีการขยายธุรกิจ และกรณีที่ผู้บริหารตำแหน่งที่สำคัญ ที่กำลังจะว่าง อันเกิดจากการโยกย้าย การลาออก หรือการเกษียณอายุของพนักงานที่ปฏิบัติงานอยู่ในตำแหน่งนั้นๆ โดยจะดำเนินการติดตามความคืบหน้าของการพัฒนา สรุปผลการพัฒนา และทบทวนแผนการพัฒนาละ 1 ครั้ง

#### 1.7) ความเสี่ยงจากการประกอบธุรกิจซึ่งอยู่ภายใต้กฎหมายที่เข้มงวด

บริษัท พกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจในลักษณะเป็น Holding Company โดยการถือหุ้นใน

- ก) บมจ. พกษา เรียลเอสเตท (“พกษาฯ”) ตั้งแต่ปี 2559 ซึ่งมีธุรกิจหลักคือการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุด จำหน่ายแก่ประชาชนทั่วไป และ
- ข) บจ. โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง (“วิมุต โฮลดิ้ง”) ซึ่งมีธุรกิจหลักคือการประกอบกิจการโรงพยาบาลเอกชน และสถานพยาบาล ด้วยการถือหุ้นใน บจ. โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล (“วิมุต อินเตอร์ฯ”)

ในการดำเนินการธุรกิจตลอดมาพกษาฯ ได้ถือปฏิบัติตามข้อบังคับของกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ และข้อกำหนดของหน่วยงานราชการมาโดยตลอด จึงมีความเชื่อมั่นว่าสินค้าทุกประเภทของพกษาฯ เป็นไปตามกฎหมาย ได้รับอนุญาตจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องอย่างถูกต้อง รวมถึงมีการปฏิบัติตามคำแนะนำ หรือคำสั่งของหน่วยงานราชการ หรือองค์กรหน่วยงานกลางอื่นๆ จนเป็นที่ยอมรับทั้งจากลูกค้า และจากผู้ถือหุ้นด้วยดีเสมอมา

ทั้งนี้ บริษัท พกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) เชื่อมั่นว่าในการดำเนินธุรกิจของพกษาฯ นั้น ได้ใช้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ทำให้สามารถพัฒนาสินค้า มีการจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ หรือจัดจ้างผู้รับจ้างที่มีประสิทธิภาพ โปร่งใส ตรวจสอบได้ บริษัท พกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) จึงมีความมั่นใจและไว้วางใจว่าการมีหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของพกษาฯ เป็นไปเพื่อรักษาผลประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และเพื่อผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ จึงไม่มีความเสี่ยงทางกฎหมายจากการประกอบธุรกิจแต่อย่างใด

#### 1.8) ความเสี่ยงจากภาวะวิกฤตต่างๆ อันส่งผลต่อความไม่ปลอดภัยของโครงการก่อสร้าง

เนื่องจากธุรกิจหลักของพกษาฯ เป็นการก่อสร้างที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และคอนโดมิเนียมจัดจำหน่าย ซึ่งสิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงในการดำเนินธุรกิจ คือความปลอดภัยและอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นในการปฏิบัติงาน ในการเกิดอุบัติเหตุแต่ละครั้งส่งผลกระทบต่อความสูญเสียทั้งชีวิตและทรัพย์สินอย่างประเมินค่ามิได้ อย่างไรก็ตามพกษาฯ ได้ตระหนักและให้ความสำคัญในการดูแลเรื่องความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สินของพนักงานเป็นอย่างดี

มาก โดยส่งเสริมให้มีการสร้างความตระหนักรู้ (Awareness) เรื่องความปลอดภัยในการปฏิบัติงานผ่านการฝึกอบรมพนักงานในทุกระดับของพุกखा โดยเฉพาะอย่างยิ่งในส่วนของพนักงานผู้ปฏิบัติงานที่โครงการก่อสร้างและผู้รับเหมาโครงการที่ต้องมีการอบรมหลักสูตรเฉพาะในการทำงาน เพื่อให้เกิดความปลอดภัย โดยต้องมีการขออนุญาตทำงานที่มีความเสี่ยงสูง (Work Permit) เช่น การทำงานในที่สูง (High Work) การทำงานความร้อน หรืองานที่เกี่ยวข้องกับไฟฟ้า (Hot Work) การทำงานที่อับอากาศ (Confined Space) การทำงานขุดเจาะ (Excavation Work) และงานพิเศษอื่นๆ ที่ต้องมีการประเมินก่อนที่จะอนุญาตให้ปฏิบัติงาน (Special Work)

พุกखा ได้จัดให้มีเจ้าหน้าที่ความปลอดภัยระดับวิชาชีพในแต่ละกลุ่มธุรกิจเพื่อตรวจสอบการปฏิบัติงานให้เกิดความปลอดภัย การจัดหาอุปกรณ์ด้านความปลอดภัยที่จำเป็น รวมถึงการกำหนดมาตรฐานความปลอดภัย (Safety Management) ให้ครอบคลุมการก่อสร้างในแนวราบของพุกखा และได้การรับรองมาตรฐานระบบบริหารจัดการด้านอาชีวอนามัยและความปลอดภัย (OHSAS18001: 2007) ในโครงการแนวสูง จึงมั่นใจได้ว่าพุกखा มีการดูแลในเรื่องความปลอดภัยอย่างเป็นมาตรฐานสากล

สำหรับด้านการรับมือกับกรณีเกิดเหตุฉุกเฉินหรือภาวะวิกฤตต่างๆ พุกखा ได้พัฒนาระบบการบริหารความเสี่ยงอย่างต่อเนื่องโดยยึดตามแนวทางมาตรฐานสากล COSO และ Enterprise Risk Management Framework ซึ่งในแต่ละปีจะมีการวิเคราะห์ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อนโยบายตามแผนธุรกิจ และกำหนดมาตรการในการควบคุมความเสี่ยงอย่างเหมาะสม ตลอดจนพัฒนาระบบการบริหารจัดการความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Management System: BCMs) เพื่อรับมือกับความเสี่ยงด้านการหยุดชะงักของกระบวนการทำงานที่สำคัญ โดยมีการวิเคราะห์และจำลองสถานการณ์เหตุฉุกเฉินต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นกับโครงการก่อสร้าง และจัดให้มีการฝึกซ้อมแผนการจัดการเหตุฉุกเฉิน (Emergency Response Plan : ERP) ร่วมกับแผนความต่อเนื่องทางธุรกิจ (Business Continuity Plan : BCP) ให้กับพนักงานที่ปฏิบัติงานอยู่ที่โครงการก่อสร้างตั้งแต่ปี 2560 เป็นต้นมา เพื่อเตรียมพร้อมรองรับเหตุการณ์ฉุกเฉิน และวิกฤตการณ์ต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้น จากองค์ประกอบทั้งหมดนี้จึงมั่นใจได้ว่า พุกखा มีความตระหนักและให้ความสำคัญในเรื่องความปลอดภัยต่อชีวิต และทรัพย์สินของพนักงาน รวมถึงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกส่วนงาน และเตรียมพร้อมสำหรับรับมือกับเหตุฉุกเฉินและภาวะวิกฤตต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นอย่างทันท่วงที

### 1.9) ความเสี่ยงด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ

ท่ามกลางกระแสความเปลี่ยนแปลงในยุคปัจจุบัน องค์การต่างๆ ล้วนเผชิญกับความเปลี่ยนแปลงในหลากหลายบริบท อันส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานขององค์กรเป็นอย่างมาก เทคโนโลยีจึงมีบทบาทสำคัญอย่างยิ่งในการพัฒนาองค์กร โดยเฉพาะการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการบริหารจัดการองค์กรเพื่อรองรับความเปลี่ยนแปลงดังกล่าวได้อย่างทันท่วงที และสามารถลดความเสียหาย หรือผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นได้ นอกจากนี้ การเข้าถึงเทคโนโลยีของผู้บริโภคส่งผลให้ช่องทางดิจิทัลมีบทบาทในการตัดสินใจเลือกซื้อที่อยู่อาศัยมากขึ้น พุกखा จึงได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของความเสี่ยงที่อาจเกิดจากประเด็นดังกล่าว เช่น ความล้าสมัยของเทคโนโลยี ซึ่งมีผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ (Globalization) การใช้ Software ที่ยังไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ เนื่องจากการขาดความรู้ความเข้าใจในการทำงานของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ การใช้งานของ Software มีความซับซ้อนเกินไป ทำให้ไม่สามารถดึงข้อมูลมาใช้

งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ (IT Literacy) ความไม่เสถียรภาพของเครือข่ายและระบบ Server ซึ่งมีผลต่อการนำข้อมูลในระบบมาใช้งาน และการจัดเตรียมอุปกรณ์ที่ไม่พร้อมในการสนับสนุน หรือพัฒนาระบบฐานข้อมูลเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT Infrastructure) ความปลอดภัยของข้อมูลและระบบจัดการข้อมูล รวมถึงการรับมือจากการถูกโจมตีทาง Cyber หรือ Social media ที่จะส่งผลให้ระบบการดำเนินการหลักของธุรกิจได้รับความเสียหายหรือหยุดชะงัก (Cyber Threat) ประกอบกับระบบข้อมูล และการทำงานของพุกखा มีหลายระบบที่ใช้งานอยู่ในปัจจุบัน แต่ข้อมูลเหล่านั้นยังไม่มีถูกรวบรวมจัดทำเป็นระบบฐานข้อมูลที่สามารถเชื่อมโยงกันได้อย่างอัตโนมัติ (Big Data) การนำข้อมูลในระบบมาวิเคราะห์ ยังคงต้องใช้บุคลากรในการดำเนินการที่ค่อนข้างมาก

ทั้งนี้ เพื่อให้มุมมองภาพรวมของระบบสารสนเทศเชื่อมโยงและสอดคล้องกับกลยุทธ์ของบริษัทมากขึ้น รวมถึงความสามารถในการป้องกันความเสี่ยงและความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นในประเด็นดังกล่าว พุกखा จึงได้มีการจัดทำโครงการ Streamline Process and Digitization โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรองรับความต้องการ (Requirement) ในการดำเนินกระบวนการทางธุรกิจ (Business Process) และออกแบบระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ ที่คำนึงถึงการทำงานร่วมกันของทุกระบบที่ใช้ในพุกखा ให้มี System Integration ที่เหมาะสม นำมาซึ่งกระบวนการทำงานและฐานข้อมูลที่เชื่อมประสาน (Synchronization) อย่างเพียงพอให้เกิดศักยภาพสูงสุด โดยสามารถแบ่งความสำคัญของกระบวนการออกเป็น 2 ส่วน ประกอบด้วย

- ส่วนแรก Opportunity Exploration คือ การนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้งาน เพื่อช่วยในการขับเคลื่อนธุรกิจให้ตรงตามวัตถุประสงค์ ซึ่งปัจจุบันอยู่ในระหว่างการศึกษาถึงผลดี ผลเสีย และโอกาสในการนำเทคโนโลยีดังกล่าวมาปรับใช้ให้เกิดความเหมาะสม และสอดคล้องกับบริบทองค์กร
- ส่วนที่สอง Operation Excellence คือ การทำงานของส่วนงาน Operation ซึ่งจะต้องพัฒนาให้มีความยั่งยืนมากขึ้น ทั้งในส่วน Front Office และ Back Office รวมถึงการจัดทำ Data Security Management ภายใต้การมุ่งเน้นกระบวนการบริหารจัดการองค์กรในรูปแบบ IT Base เพื่อให้ข้อมูลมีความปลอดภัย สามารถรักษาความลับของระบบงานและข้อมูล (Security)

พร้อมกันนี้ พุกखा ได้มีการติดตามประเด็นความเสี่ยงดังกล่าว ผ่านดัชนีชี้วัด (Key Risk Indicators: KRIs) และแผนการจัดการความเสี่ยง เพื่อยางานให้แก่คณะกรรมการบริหารความเสี่ยงระดับองค์การรับทราบอย่างต่อเนื่องตามรอบการรายงานผล (2 เดือนต่อครั้ง) รวมถึงสรุปประเด็นสถานะความเสี่ยงที่สำคัญ เพื่อนำเสนอคณะกรรมการบริษัทพิจารณาเป็นประจำทุกไตรมาส และเพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมในการรับมือกับเหตุการณ์ความเสี่ยงที่ทำให้ระบบงานเสียหาย หรือไม่สามารเข้าใช้งานได้ อันจะส่งผลให้การดำเนินธุรกิจหยุดชะงักลง พุกखा ได้จัดให้มีการฝึกซ้อมแผนการกู้คืนระบบงาน (Disaster Recovery Plan: DRP) เป็นประจำอย่างต่อเนื่องทุกปี เริ่มตั้งแต่ปี 2560 เป็นต้นมา เพื่อให้เกิดความเชื่อมั่นในระบบรักษาความปลอดภัยข้อมูลสารสนเทศที่สำคัญ นอกจากนี้ พุกखा มีการติดตามสถานการณ์หรือความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นใหม่ (Emerging risks) อย่างสม่ำเสมอ เช่น การออกกฎหมาย พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Personal Data Protection Act) พุกखा ได้ทำการศึกษาข้อกฎหมาย จัดอบรมให้ความรู้เบื้องต้นแก่ผู้บริหารและพนักงานทุกคน และแต่งตั้งคณะทำงานเพื่อดูแลให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามกฎหมายที่จะประกาศใช้ในปี 2563 ซึ่งการ



ดำเนินงานทั้งหมดนี้จะนำไปสู่การพัฒนาศักยภาพให้มีความสามารถในการแข่งขัน และความสามารถในการพัฒนาระบบอย่างต่อเนื่องของพุกखाฯ ต่อไป

### 1.10) ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

พุกखा มีการประยุกต์ใช้การบริหารจัดการความเสี่ยงระดับองค์กร เพื่อวิเคราะห์ความเสี่ยง และโอกาสที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศในกรณีต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและแนวโน้มของตลาดอสังหาริมทรัพย์ รวมไปถึงกระแสสังคมที่มุ่งเน้นไปสู่การรักษาสิ่งแวดล้อมเป็นสำคัญ จึงได้กำหนดให้มีการติดตามความเสี่ยง รวมถึงมาตรการในการควบคุม และรายงานความคืบหน้าการดำเนินการของโครงการเป็นประจำตามรอบที่กำหนด โดยจะเริ่มดำเนินการตั้งแต่ปี 2563 เป็นต้นไป เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความเสี่ยงและการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในสถานการณ์ต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

พุกखा ได้มีการนำนวัตกรรมที่ทันสมัยและสอดคล้องกับวิถีการดำเนินชีวิตในปัจจุบันของผู้บริโภค (Lifestyle) มาปรับใช้ในการก่อสร้าง ดังต่อไปนี้

- ระบบ Prukha Fresh Air System คือ ระบบนวัตกรรมการถ่ายเทอากาศ ภายในตัวบ้านและโรงหลังคา ทำให้สามารถเร่งกลไกการระบายอากาศ และความร้อนออกจากตัวบ้านได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งช่วยในเรื่องของการลดอุณหภูมิภายในตัวบ้านและประหยัดการใช้พลังงาน นอกจากนี้ ยังมีส่วนช่วยให้บ้านสามารถถ่ายเทอากาศในระดับที่จะช่วยลดการสะสมของอากาศเสียและอากาศที่อับชื้นต่างๆ ที่ก่อให้เกิดภูมิแพ้ โดยการนำหลักการไหลเวียนมาไล่ลมร้อนออกไป เพื่อให้ “บ้านหายใจ” ได้
- การออกแบบโครงการแนวสูง โดยใช้หลักการ “Green Building” หรืออาคารเขียว พุกखाฯ ได้คำนึงถึงความสำคัญในการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม จึงได้มีการออกแบบโครงการแนวสูงโดยคำนึงถึงการใช้ทรัพยากร และสภาพแวดล้อมอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเริ่มต้นตั้งแต่การเลือกทำเลที่ตั้งการก่อสร้าง ไปจนถึงการใช้อาคารเพื่อลดผลกระทบต่อสภาพแวดล้อม ลดการก่อมลภาวะ ลดการใช้พลังงาน และการใช้น้ำ รวมถึงการส่งเสริมให้คุณภาพชีวิตของผู้ใช้อาคารเพิ่มขึ้น
- การใช้ “GREEN Solar Cell System” ซึ่งเป็นนวัตกรรมการใช้แผงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ (Solar Cell) ติดตั้งส่วนของการใช้พื้นที่ส่วนกลางในโครงการ เพื่อลดการใช้พลังงานในบางช่วงเวลา เช่น การใช้ระบบไฟฟ้าแสงสว่างในพื้นที่ส่วนกลาง และการ Operate ระบบบำบัดน้ำเสียรวมภายในโครงการ

### 3.2.2 ธุรกิจโรงพยาบาล

การดำเนินธุรกิจของโครงการโรงพยาบาลวิมุต ภายใต้บริษัท โรงพยาบาล วิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (“วิมุต อินเตอร์ฯ”) ต้องเผชิญกับปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของวิมุต อินเตอร์ฯ โดยปัจจัยเสี่ยงต่อไปนี้เป็นเพียงประเด็นสำคัญบางประการที่อาจส่งผลกระทบต่อวิมุต อินเตอร์ฯ และก่อให้เกิดความเสี่ยงในการลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ ทั้งนี้ ปัจจัยเสี่ยงที่ระบุไว้ได้อาจอิงจากข้อมูลที่มีอยู่ในปัจจุบัน และการคาดการณ์ในอนาคตเท่าที่สามารถระบุได้ แต่ในอนาคตอาจมีปัจจัยเสี่ยงที่เกิดขึ้นใหม่ เนื่องจากปัจจัยแวดล้อมของวิมุต อินเตอร์ฯ ที่มีการเปลี่ยนแปลง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของวิมุต อินเตอร์ฯ ในอนาคตได้

### **ความเสี่ยงจากการก่อสร้างของโครงการที่อาจคาดเคลื่อนจากแผนการที่กำหนดไว้**

วิมุต อินเตอร์ฯ ได้กำหนดแผนธุรกิจ รวมถึงกลยุทธ์การเติบโตในการลงทุนก่อสร้างอาคารโรงพยาบาลซึ่งมีมูลค่าการลงทุนทั้งหมด 4.9 พันล้านบาท โดยเริ่มก่อสร้างแล้ว และมีกำหนดแล้วเสร็จในปี 2563 ทั้งนี้ อาจมีความเสี่ยงที่กำหนดการก่อสร้างแล้วเสร็จล่าช้าไปกว่าแผนการที่วางไว้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานและโอกาสทางธุรกิจของวิมุต อินเตอร์ฯ ได้

จากปัจจัยเสี่ยงดังกล่าวที่อาจเกิดขึ้น วิมุต อินเตอร์ฯ ได้มีการว่าจ้างผู้ออกแบบ และที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ในการออกแบบอาคารและควบคุมการก่อสร้างโรงพยาบาลเพื่อประมาณการระยะเวลาที่เหมาะสมในการดำเนินการก่อสร้างรวมถึงการพิจารณาจัดทำกรรมวิธีประกันภัยในระยะที่เริ่มมีการก่อสร้างอาคาร เพื่อรองรับความเสี่ยงจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับโครงการก่อสร้างดังกล่าว และพิจารณาการกำหนดเงื่อนไขในสัญญาว่าจ้างผู้รับเหมาหลัก (Main Contractor) โดยกำหนดค่าปรับจากการทำงานล่าช้า เพื่อให้สามารถเรียกเก็บจากผู้รับเหมาหลักได้ กรณีที่ก่อสร้างไม่แล้วเสร็จตามสัญญาที่กำหนด

### **ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจให้บริการทางการแพทย์**

ปัจจุบันการประกอบธุรกิจให้บริการทางการแพทย์ มีแนวโน้มการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น จากการที่ผู้ประกอบการรายใหญ่ในตลาดมีการควบรวมกิจการอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีข้อได้เปรียบเรื่องต้นทุนการรักษา รวมถึงช่องทางการบริการที่หลากหลาย นอกจากการแข่งขันกับโรงพยาบาลเอกชนในระดับเดียวกันแล้ว ยังต้องแข่งขันกับการขยายการให้บริการของโรงพยาบาลรัฐ เช่น คลินิกพิเศษนอกเวลา ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการตั้งฐานลูกค้าของวิมุต อินเตอร์ฯ

เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน วิมุต อินเตอร์ฯ จึงได้มีการวางกลยุทธ์และแผนพัฒนาธุรกิจ เพื่อเป็นโรงพยาบาลชั้นนำ โดยการลงทุนในอุปกรณ์การแพทย์และระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่ทันสมัย การศึกษาข้อมูลจากกลุ่มผู้เชี่ยวชาญในการนำเทคโนโลยีมาใช้อย่างมีประสิทธิภาพและคุ้มค่าความแตกต่างๆ ให้ครอบคลุมทั้งด้าน Clinical และ Healthcare Facility Services เพื่อเป็นการพัฒนาคุณภาพ และขยายการให้บริการรักษาพยาบาลอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการพิจารณาระบบการรับรองคุณภาพระดับสากลจากสถาบัน Joint Commission International Accreditation (JCI) มาปรับใช้ตั้งแต่การวางรากฐานในการก่อสร้าง เพื่อตอกย้ำความมุ่งมั่นในการเป็นโรงพยาบาลที่ให้มาตรฐานการรักษาระดับสากล อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันสถานการณ์ธุรกิจโรงพยาบาลยังมีแนวโน้มการเติบโตที่ดี ประชากรในพื้นที่ยังมีความต้องการบริการทางการแพทย์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถรองรับความต้องการบริการที่หลากหลาย รวมถึงการเข้าถึงบริการที่สะดวก และรวดเร็ว วิมุต อินเตอร์ฯ อาจมีการปรับเปลี่ยนแผนธุรกิจให้เหมาะสมกับสถานการณ์ทางธุรกิจในแต่ละช่วงเวลาได้

### **ความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรทางการแพทย์และพยาบาล**

การให้บริการทางการแพทย์ จะต้องพึ่งพามูลค่าบุคลากรทางการแพทย์และพยาบาลในสาขาต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งปัจจุบันสามารถผลิตได้ในจำนวนจำกัด นอกจากนี้ในปัจจุบันผลกระทบจากการขยายตัวของธุรกิจการให้บริการทางการแพทย์ ทำให้เกิดความต้องการบุคลากรที่มีคุณภาพ และประสบการณ์เข้าร่วมงานกับองค์กร ซึ่งบุคลากรดังกล่าว

จะต้องใช้ระยะเวลานานในการพัฒนาความรู้ ความสามารถที่เหมาะสม วิมุต อินเตอร์ฯ จึงมีความเสี่ยงที่จะขาดแคลนบุคลากรวิชาชีพเหล่านี้จากความต้องการที่เพิ่มขึ้นของโรงพยาบาลรัฐบาล และเอกชนในอนาคต

วิมุต อินเตอร์ฯ จึงมีการพิจารณาการร่วมมือกับมหาวิทยาลัยต่างๆ ที่มีการผลิตบุคลากรทางการแพทย์และพยาบาลในการให้ทุนการศึกษาในรูปแบบต่างๆ แก่นิสิตนักศึกษา เพื่อให้เกิดการพัฒนาความรู้ที่ต่อเนื่อง และนำความรู้ที่ได้มาใช้ในการทำงานร่วมกับองค์กรในอนาคตภายหลังจบการศึกษา นอกจากนี้ยังได้มีการพิจารณากำหนดอัตราค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสมเพื่อให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นในกลุ่มธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน ซึ่งคาดการณ์ว่าจะสามารถลดผลกระทบด้านลบในปัจจุบันดังกล่าวลง

### 3.3 ปัจจัยความเสี่ยงอื่นๆ

#### 3.3.1 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานอยู่ภายใต้การควบคุมของกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันปิดสมุดทะเบียนหุ้น เมื่อวันที่ 30 ธันวาคม 2562 กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ กลุ่มวิจิตรพงศ์พันธุ์ (โปรดพิจารณารายละเอียดในหัวข้อ “9.2 ผู้ถือหุ้น”) ซึ่งถือหุ้นในบริษัท พกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) จำนวน 1,651,473,663 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 75.46 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ ทั้งนี้กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่มั่นคงจะสามารถที่จะควบคุมการลงมติผู้ถือหุ้นในเรื่องที่สำคัญต่างๆ ที่กฎหมายหรือข้อบังคับได้กำหนดให้ต้องได้รับคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

นอกจากนี้ นายทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายหนึ่งในกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ โดยถือหุ้นจำนวน 1,314,009,986 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 60.04 ของทุนชำระแล้วทั้งหมดของบริษัทฯ และยังคงดำรงตำแหน่งเป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มและเป็นกรรมการผู้มีอำนาจลงนามของบริษัทฯ ดังนั้นผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้

#### 3.3.2 ความเสี่ยงเรื่องผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้นและอำนาจควบคุมจากการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีการออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ (“ใบสำคัญแสดงสิทธิ”) ให้แก่กรรมการและผู้บริหารของบริษัทฯ, พกษาฯ และ/หรือบริษัทย่อยของพกษาฯ ได้แก่ PSH-WG ทั้งนี้ หากใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวถูกใช้สิทธิ ผู้ถือหุ้นจะได้รับผลกระทบต่อส่วนแบ่งกำไรต่อหุ้น (Earnings Dilution) และผลกระทบด้านสัดส่วนการถือหุ้น (Control Dilution) โดยหากใบสำคัญแสดงสิทธิ PSH-WG ถูกจัดสรรทั้งหมดและมีการใช้สิทธิเต็มจำนวน

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1. ทรัพย์สินถาวรหลักของบริษัทฯ และบริษัทย่อยของบริษัทฯ

บริษัท พุกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 มีทรัพย์สินถาวร มีมูลค่าสุทธิทางบัญชี จำนวน 5,238 ล้านบาท และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีทรัพย์สินถาวร มีมูลค่าสุทธิทางบัญชี จำนวน 4,739 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

งบการเงินรวม		
รายการทรัพย์สินถาวร	31 ธันวาคม 2561	31 ธันวาคม 2562
1. ที่ดินและอาคาร	2,922	2,977
2. เครื่องจักรและอุปกรณ์	1,233	1,073
3. เครื่องตกแต่ง ติดตั้ง และเครื่องใช้สำนักงาน	153	145
4. ยานพาหนะ	5	3
5. งานระหว่างก่อสร้าง และเครื่องจักรและอุปกรณ์ระหว่างการจัดตั้ง	426	1,040
<b>รวม มูลค่าสุทธิทางบัญชี</b>	<b>4,739</b>	<b>5,238</b>

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทฯ มีภาวะผูกพันโดยมีการนำสินทรัพย์และโครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนาไปเป็นหลักประกัน ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

งบการเงินรวม		
รายการ	31 ธันวาคม 2561	31 ธันวาคม 2562
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ของโรงงานแผ่นคอนกรีตสำเร็จรูป	1,196	1,139
โครงการอสังหาริมทรัพย์ระหว่างการพัฒนา (ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง)	2,181	2,003
<b>รวม</b>	<b>3,377</b>	<b>3,142</b>

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มบริษัทฯ มีวงเงินสินเชื่อซึ่งนำสินทรัพย์ไปค้ำประกัน ซึ่งค้ำประกันโดยบริษัท พุกษา เรียดเอสเตท จำกัด (มหาชน) ดังนี้

- (ก) วงเงินกู้ยืมจากธนาคารจำนวน 1,700 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ
- (ข) วงเงินเบิกเกินบัญชีจำนวน 50 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ
- (ค) วงเงินหนังสือค้ำประกันที่ออกโดยธนาคารจำนวน 3,010 ล้านบาทและ 4 ล้านเหรียญสหรัฐและ 65 ล้านอินเดียนรูปีสำหรับกลุ่มบริษัทฯ
- (ง) วงเงินตั๋วสัญญาใช้เงินที่ออกโดยธนาคารจำนวน 7,701 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ
- (จ) วงเงินสินเชื่ออื่น 654 ล้านบาทสำหรับกลุ่มบริษัทฯ

## 4.2 สินค้าคงเหลือในโครงการต่างๆ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัท พุกาโฮ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อยของบริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือในโครงการต่างๆ (ไม่รวมโครงการที่ยังไม่ทำการเปิดขาย และที่ดินรอการพัฒนา) จำนวน 189 โครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน ณ ธ.ค. 2562*	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2561	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2562	ภาวะผูกพัน ณ ธ.ค. 2562	
1	บ้านพนาลี 38/2 (ไทรน้อย)	เป็นเจ้าของ	8-0-25.10	N/A	-	-	48.57	หนังสือค้ำประกัน	มี
2	บ้านพุกาโฮ 95/3	เป็นเจ้าของ	1-0-83.40	N/A	-	-	33.69	หนังสือค้ำประกัน	มี
3	บ้านพุกาโฮ 95A	เป็นเจ้าของ	0-1-36.30	N/A	-	-	5.70	ไม่มี	
4	บ้านพุกาโฮ 95B	เป็นเจ้าของ	0-1-11.40	N/A	-	-	6.46	ไม่มี	
5	บ้านพุกาโฮ 96/2 (รังสิต-คลองหลวง2)	เป็นเจ้าของ	2-2-22.80	N/A	110.53	79.67	49.07	หนังสือค้ำประกัน	มี
6	บ้านพุกาโฮ 102 ศาลายา-บรมราชชนนี	เป็นเจ้าของ	13-0-22.00	222.68	270.26	194.01	137.04	หนังสือค้ำประกัน	มี
7	บ้านพุกาโฮ 106/2 (บางปู-ตำหรุ) โครงการ 2	เป็นเจ้าของ	4-1-72.70	N/A	207.65	175.49	83.21	หนังสือค้ำประกัน	มี
8	บ้านพุกาโฮ 112 กาญจนภิเษก-รถไฟฟ้าบางไผ่	เป็นเจ้าของ	7-0-90.10	165.05	283.36	144.56	124.89	หนังสือค้ำประกัน	มี
9	บ้านพุกาโฮ 115 (รังสิต-คลองสาม)	เป็นเจ้าของ	6-1-52.40	N/A	190.08	118.27	87.61	หนังสือค้ำประกัน	มี
10	บ้านพุกาโฮ 118 เลียบวารี	เป็นเจ้าของ	4-2-55.50	N/A	259.22	113.58	88.10	หนังสือค้ำประกัน	มี
11	บ้านพุกาโฮ 121 สหพัฒน์-แหลมฉบัง	เป็นเจ้าของ	10-2-58.00	N/A	207.88	140.31	141.11	หนังสือค้ำประกัน	มี
12	บ้านพุกาโฮ 122 อมตะ-บายพาส	เป็นเจ้าของ	10-3-58.10	N/A	197.98	142.59	132.91	หนังสือค้ำประกัน	มี
13	บ้านพุกาโฮ 120 กันตนา-กาญจนาฯ	เป็นเจ้าของ	13-2-46.60	N/A	258.35	185.97	170.07	หนังสือค้ำประกัน	มี
14	บ้านพุกาโฮ 119 (รังสิต-คลองสาม)	เป็นเจ้าของ	7-1-97.90	N/A	222.16	131.35	77.28	หนังสือค้ำประกัน	มี
15	บ้านพุกาโฮ 123 (พหลโยธิน-คลองหลวง)	เป็นเจ้าของ	1-1-68.40	N/A	150.97	66.34	29.80	หนังสือค้ำประกัน	มี
16	บ้านพุกาโฮ 114/2 (เทพารักษ์-เมืองใหม่ฯ)	เป็นเจ้าของ	2-0-17.30	N/A	165.56	102.06	24.29	หนังสือค้ำประกัน	มี
17	บ้านพุกาโฮ 124 (รังสิต-คลองสี่)	เป็นเจ้าของ	10-2-14.40	N/A	150.89	136.17	91.11	หนังสือค้ำประกัน	มี
18	บ้านพนาลี 114/1 (เทพารักษ์-เมืองใหม่ฯ)	เป็นเจ้าของ	7-3-79.20	N/A	141.16	143.55	86.08	หนังสือค้ำประกัน	มี
19	บ้านพุกาโฮ 127 เศรษฐกิจ-พระราม2	เป็นเจ้าของ	2-0-56.50	N/A	125.95	109.41	34.14	หนังสือค้ำประกัน	มี
20	บ้านพุกาโฮ 126 (เทพารักษ์-กิ่งแก้ว)	เป็นเจ้าของ	13-3-58.40	N/A	207.48	202.90	158.41	หนังสือค้ำประกัน	มี
21	บ้านพุกาโฮ 125 ลาดกระบัง-สุวรรณภูมิ3	เป็นเจ้าของ	7-3-91.90	N/A	118.00	126.02	108.74	หนังสือค้ำประกัน	มี
22	บ้านพุกาโฮ 128 สุขสวัสดิ์-ประชาอุทิศ	เป็นเจ้าของ	6-2-43.60	N/A	114.53	132.64	110.14	หนังสือค้ำประกัน	มี
23	บ้านพุกาโฮ 129 อีสเทิร์น-ปลวกแดง	เป็นเจ้าของ	16-1-23.70	N/A	128.60	152.58	182.19	หนังสือค้ำประกัน	มี
24	บ้านพุกาโฮ 133 พระราม2-เอกชัย	เป็นเจ้าของ	10-0-84.90	N/A	94.70	199.81	172.75	หนังสือค้ำประกัน	มี
25	บ้านพุกาโฮ 132 (ลำลูกกา-วงแหวนฯ)	เป็นเจ้าของ	20-2-40.30	N/A	0.92	205.47	226.27	หนังสือค้ำประกัน	มี
26	บ้านพุกาโฮ 135 พระราม2 (พื้นที่ย่านรังสิต)	เป็นเจ้าของ	3-2-68.50	N/A	0.39	118.01	78.83	หนังสือค้ำประกัน	มี
27	บ้านพุกาโฮ ราชพฤกษ์-345	เป็นเจ้าของ	23-1-56.40	N/A	-	-	324.73	หนังสือค้ำประกัน	มี
28	บ้านพุกาโฮ 150 ประชาอุทิศ	เป็นเจ้าของ	25-3-90.00	N/A	-	-	346.91	หนังสือค้ำประกัน	มี
29	บ้านพุกาโฮ 87/3 (ศรีนครินทร์-บางนา)	เป็นเจ้าของ	0-3-13.80	N/A	-	-	24.91	หนังสือค้ำประกัน	มี
30	บ้านพุกาโฮ 134 (รังสิต-คลอง7)	เป็นเจ้าของ	14-3-57.40	N/A	57.01	100.44	130.07	หนังสือค้ำประกัน	มี
31	บ้านพุกาโฮ 131 (รังสิต-วงแหวนฯ)	เป็นเจ้าของ	21-1-15.00	N/A	144.52	273.94	286.61	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน ณ ธ.ค. 2562*	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2561	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2562	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2562	
32	บ้านพุกखा 136 (แพรกษา-สุขุมวิท)	เป็นเจ้าของ	3-2-69.50	N/A	0.01	136.28	59.48	หนังสือค้ำประกัน	มี
33	บ้านพุกखा 143 (สุขุมวิท-บางปู)	เป็นเจ้าของ	21-1-32.80	N/A	-	-	351.56	หนังสือค้ำประกัน	มี
34	บ้านพุกखा 130 หนองจอก-สุขุมวิท	เป็นเจ้าของ	7-2-13.10	N/A	73.14	87.17	101.60	หนังสือค้ำประกัน	มี
35	บ้านพุกखा 137 บ้านโพธิ์-มอเตอร์เวย์	เป็นเจ้าของ	5-2-63.80	N/A	80.48	145.37	106.79	หนังสือค้ำประกัน	มี
36	บ้านพุกखा 139 หนองมน-ชลบุรี	เป็นเจ้าของ	24-2-68.00	N/A	-	-	440.41	หนังสือค้ำประกัน	มี
37	บ้านพุกखा 153 (ถ.มะลิวัลย์-สนามบินขอนแก่น)	เป็นเจ้าของ	29-0-72.50	N/A	-	-	326.39	หนังสือค้ำประกัน	มี
38	พุกखा วิลลส์ 8/1 (ดอนเมือง)	เป็นเจ้าของ	13-2-36.30	N/A	162.90	167.04	204.72	หนังสือค้ำประกัน	มี
39	พุกखा วิลลส์ 68	เป็นเจ้าของ	1-3-87.60	N/A	275.82	177.73	76.96	หนังสือค้ำประกัน	มี
40	พุกखा วิลลส์ 71/2 (แหลมฉบัง)	เป็นเจ้าของ	10-1-59.20	187.80	139.46	146.54	169.41	หนังสือค้ำประกัน	มี
41	พุกखा วิลลส์ 71/1 (แหลมฉบัง)	เป็นเจ้าของ	1-0-49.70	N/A	87.14	42.45	36.49	หนังสือค้ำประกัน	มี
42	พุกखा วิลลส์ 76	เป็นเจ้าของ	8-3-74.40	N/A	395.30	377.27	325.10	หนังสือค้ำประกัน	มี
43	พุกखा วิลลส์ 75 (เชียงใหม่)	เป็นเจ้าของ	3-0-59.00	N/A	163.92	130.31	104.47	หนังสือค้ำประกัน	มี
44	พุกखा วิลลส์ 81	เป็นเจ้าของ	1-0-78.50	N/A	148.47	80.66	49.46	หนังสือค้ำประกัน	มี
45	พุกखा วิลลส์ 82/2 (กะทู้-สามกonge)	เป็นเจ้าของ	3-0-37.10	N/A	166.50	159.48	106.39	หนังสือค้ำประกัน	มี
46	พุกखा วิลลส์ 88	เป็นเจ้าของ	9-0-12.30	294.84	263.54	206.04	183.61	หนังสือค้ำประกัน	มี
47	พุกखा วิลลส์ 86/1 (ศรีราชา-ปอวิน)	เป็นเจ้าของ	11-1-75.80	187.04	167.64	168.76	133.93	หนังสือค้ำประกัน	มี
48	พุกखा วิลลส์ 92 (ขอนแก่น-สุวรรณภูมิ)	เป็นเจ้าของ	3-2-60.80	N/A	239.68	141.54	86.83	หนังสือค้ำประกัน	มี
49	พุกखा วิลลส์ 93 (นครอินทร์-ราชพุก)	เป็นเจ้าของ	3-3-79.10	174.86	221.56	164.52	128.08	หนังสือค้ำประกัน	มี
50	พุกखा วิลลส์ 94 ภูเก็ต	เป็นเจ้าของ	1-0-64.00	N/A	165.39	94.12	40.89	หนังสือค้ำประกัน	มี
51	พุกखा วิลลส์ 85	เป็นเจ้าของ	13-1-95.70	N/A	513.58	419.19	327.17	หนังสือค้ำประกัน	มี
52	พุกखा วิลลส์ 87/2 (เทพารักษ์)	เป็นเจ้าของ	0-1-92.40	N/A	-	-	18.15	ไม่มี	
53	พุกखा วิลลส์ 91/3 (ศาลายา ซอย 5/8)	เป็นเจ้าของ	3-3-92.00	N/A	31.31	77.78	80.95	หนังสือค้ำประกัน	มี
54	พุกखा วิลลส์ 97 (วงแหวน-ขอนแก่น)	เป็นเจ้าของ	8-2-78.70	245.19	371.03	216.42	168.38	หนังสือค้ำประกัน	มี
55	พุกखा วิลลส์ 100 (พหลโยธิน-คลองหลวง)	เป็นเจ้าของ	6-3-88.10	N/A	142.00	134.39	127.58	หนังสือค้ำประกัน	มี
56	พุกखा วิลลส์ 99	เป็นเจ้าของ	11-3-97.50	N/A	250.68	249.61	225.55	หนังสือค้ำประกัน	มี
57	พุกखा วิลลส์ 91/1	เป็นเจ้าของ	3-1-35.80	N/A	127.54	85.16	50.46	หนังสือค้ำประกัน	มี
58	พุกखा วิลลส์ 98 (พระราม5-บางกวย 23)	เป็นเจ้าของ	5-0-24.40	N/A	193.83	210.52	171.89	หนังสือค้ำประกัน	มี
59	พุกखा วิลลส์ 102 (บางนา-แอมแบค)	เป็นเจ้าของ	3-2-15.70	N/A	125.79	115.85	70.69	หนังสือค้ำประกัน	มี
60	พุกखा วิลลส์ 101 (กลาง-เทพกษัตรี)	เป็นเจ้าของ	8-0-27.10	N/A	94.95	160.97	127.28	หนังสือค้ำประกัน	มี
61	พุกखा วิลลส์ 103	เป็นเจ้าของ	13-3-92.60	N/A	320.60	312.47	247.92	หนังสือค้ำประกัน	มี
62	พุกखा วิลลส์ 104	เป็นเจ้าของ	15-0-6.50	N/A	258.42	268.27	253.96	หนังสือค้ำประกัน	มี
63	พุกखा วิลลส์ 106 (รังสิตคลองสอง)	เป็นเจ้าของ	17-2-89.20	N/A	338.47	280.07	296.90	หนังสือค้ำประกัน	มี
64	พุกखा วิลลส์ 105/1 (รามอินทรา-พระยาสุเรนทร์)	เป็นเจ้าของ	5-1-14.80	N/A	141.83	162.65	120.86	หนังสือค้ำประกัน	มี
65	พุกखा วิลลส์ 109 (รามคำแหง วงแหวน)	เป็นเจ้าของ	16-1-34.80	N/A	411.70	522.77	438.63	หนังสือค้ำประกัน	มี
66	พุกखा วิลลส์ 108	เป็นเจ้าของ	12-1-9.90	N/A	177.09	231.45	222.96	หนังสือค้ำประกัน	มี
67	พุกखा วิลลส์ 111 (รังสิต)	เป็นเจ้าของ	20-3-12.80	N/A	163.07	258.50	272.60	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน ณ ธ.ค. 2562*	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2561	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2562	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2562	
68	พุกखा วิลล 112 (กรุงเทพมหานคร-วงแหวนฯ)	เป็นเจ้าของ	24-1-11.40	N/A	-	-	775.33	หนังสือค้ำประกัน	มี
69	พุกखा วิลล 110 (ลาดกระบัง)	เป็นเจ้าของ	13-2-53.30	N/A	103.86	232.35	321.52	หนังสือค้ำประกัน	มี
70	พุกखा วิลล 113 (ติวานนท์-รังสิต)	เป็นเจ้าของ	7-3-50.70	N/A	85.07	186.18	207.02	หนังสือค้ำประกัน	มี
71	พุกखा วิลล 114 (ศรีนครินทร์-ร่มเกล้า)	เป็นเจ้าของ	3-0-63.20	N/A	160.24	195.77	109.63	หนังสือค้ำประกัน	มี
72	พุกखा วิลล 116 (เจ้าฟ้า-เทพอนุสรณ์)	เป็นเจ้าของ	10-3-73.30	N/A	-	-	260.87	หนังสือค้ำประกัน	มี
73	พุกखा วิลล 119/1 (พหลโยธิน-รามอินทรา)	เป็นเจ้าของ	8-1-41.80	N/A	-	-	289.33	หนังสือค้ำประกัน	มี
74	พุกखा วิลล 119/2 (พหลโยธิน-รามอินทรา)	เป็นเจ้าของ	4-0-49.00	N/A	-	-	155.54	หนังสือค้ำประกัน	มี
75	พุกखा วิลล 115 (ถ.สมโภชเชียงใหม่ 700 ปี)	เป็นเจ้าของ	13-0-11.70	N/A	0.82	331.25	339.51	หนังสือค้ำประกัน	มี
76	พุกखा วิลล 117 (ทรัพย์พัฒนา)	เป็นเจ้าของ	22-0-20.50	N/A	-	-	365.30	หนังสือค้ำประกัน	มี
77	THE CONNECT 32 (อัมพวัน-ลาดพร้าว126 )	เป็นเจ้าของ	3-0-23.50	N/A	225.60	167.04	134.66	หนังสือค้ำประกัน	มี
78	THE CONNECT 39 (รัตนวิบูลย์-ราชพฤกษ์)	เป็นเจ้าของ	1-1-52.30	N/A	102.57	36.52	31.46	หนังสือค้ำประกัน	มี
79	THE CONNECT 40 (ติวานนท์-แจ้งวัฒนะ )	เป็นเจ้าของ	14-3-36.50	N/A	-	-	287.22	หนังสือค้ำประกัน	มี
80	THE CONNECT 45 (กรุงเทพ-ปทุมธานี)	เป็นเจ้าของ	8-2-55.40	134.81	165.60	153.11	120.73	ไม่มี	
81	THE CONNECT 44 (กาญจนาฯ-คันธนา)	เป็นเจ้าของ	6-0-93.30	N/A	199.72	150.17	71.22	หนังสือค้ำประกัน	มี
82	THE CONNECT 47 (สุวรรณภูมิ4)	เป็นเจ้าของ	14-0-24.00	N/A	337.21	282.82	252.93	หนังสือค้ำประกัน	มี
83	THE CONNECT 48 (พระราม5-นครอินทร์)	เป็นเจ้าของ	1-0-87.00	N/A	169.36	113.39	38.26	หนังสือค้ำประกัน	มี
84	THE CONNECT 49 (แอม-รังสิต)	เป็นเจ้าของ	14-3-77.20	N/A	193.35	192.65	179.37	หนังสือค้ำประกัน	มี
85	THE CONNECT 50 (กรุงเทพฯ-ปทุมธานี)	เป็นเจ้าของ	18-2-88.50	N/A	161.24	265.28	273.96	หนังสือค้ำประกัน	มี
86	THE CONNECT 51 (เทพารักษ์-เมืองใหม่)	เป็นเจ้าของ	2-3-25.00	N/A	149.71	102.07	42.82	หนังสือค้ำประกัน	มี
87	THE CONNECT 52 (บางนา-สุวรรณภูมิ)	เป็นเจ้าของ	3-2-46.30	N/A	243.53	221.69	84.84	หนังสือค้ำประกัน	มี
88	THE CONNECT 53 (วงแหวน-พระราม 9)	เป็นเจ้าของ	10-1-53.30	N/A	272.04	360.09	366.75	หนังสือค้ำประกัน	มี
89	THE CONNECT 54 (รามอินทรา-มีนบุรี)	เป็นเจ้าของ	5-3-36.20	N/A	158.39	179.53	170.77	หนังสือค้ำประกัน	มี
90	PATIO พระราม 2	เป็นเจ้าของ	5-0-57.60	N/A	299.22	186.09	161.62	หนังสือค้ำประกัน	มี
91	พุกखा วิลเลจ 43/1	เป็นเจ้าของ	1-0-62.50	N/A	66.07	50.54	26.86	หนังสือค้ำประกัน	มี
92	พุกखा วิลเลจ 55 (เดอะแพลนท์ รามคำแหง-วงแหวน)	เป็นเจ้าของ	17-2-88.80	N/A	-	-	440.14	หนังสือค้ำประกัน	มี
93	เดอะแกลเลอรี่&เนเชอรัลเทรด (รัตนวิบูลย์)	เป็นเจ้าของ	12-1-2.70	N/A	281.91	240.60	185.00	หนังสือค้ำประกัน	มี
94	เนเชอรัลเทรด ประชาอุทิศ 90	เป็นเจ้าของ	26-3-63.70	N/A	338.69	309.71	307.35	หนังสือค้ำประกัน	มี
95	เดอะแพลนท์ และเนเชอรัลเทรด ปิ่นเกล้าพุทธมณฑล	เป็นเจ้าของ	22-0-95.40	309.47	313.99	280.49	260.98	หนังสือค้ำประกัน	มี
96	เดอะแพลนท์ และเนเชอรัลเทรด รามคำแหง-ลำลูกกา คลอง5	เป็นเจ้าของ	13-2-27.50	276.10	239.66	206.81	154.69	หนังสือค้ำประกัน	มี
97	เดอะแพลนท์ (รังสิต-คลอง2)	เป็นเจ้าของ	13-3-79.80	251.05	215.01	172.61	176.60	หนังสือค้ำประกัน	มี
98	พาทีโอ ศรีนครินทร์-พระราม 9	เป็นเจ้าของ	7-3-35.10	426.13	396.17	369.48	354.54	หนังสือค้ำประกัน	มี
99	วิลเลต โลท์ (รัตนวิบูลย์)	เป็นเจ้าของ	9-0-10.50	N/A	280.62	237.25	251.47	หนังสือค้ำประกัน	มี
100	พาทีโอ รามอินทรา โครงการ1/1	เป็นเจ้าของ	4-1-81.50	N/A	305.35	280.07	272.18	หนังสือค้ำประกัน	มี
101	พาทีโอ บางนา-วงแหวน	เป็นเจ้าของ	16-1-50.30	N/A	482.17	462.51	509.74	หนังสือค้ำประกัน	มี
102	พาทีโอ พหลโยธิน	เป็นเจ้าของ	5-3-33.50	N/A	267.04	265.32	253.16	หนังสือค้ำประกัน	มี



ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน ณ ธ.ค. 2562*	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2561	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2562	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2562	
103	พาทีโอ รามคำแหง	เป็นเจ้าของ	3-2-80.10	N/A	93.62	134.77	149.39	หนังสือค้ำประกัน	มี
104	พาทีโอ พระราม 5 สิรินคร	เป็นเจ้าของ	2-2-15.50	N/A	43.23	93.90	83.79	หนังสือค้ำประกัน	มี
105	พาทีโอ พัฒนาการ 32	เป็นเจ้าของ	0-1-58.20	N/A	109.11	150.06	28.62	หนังสือค้ำประกัน	มี
106	พาทีโอ ลาดกระบัง อ่อนนุช/1	เป็นเจ้าของ	11-0-58.00	N/A	0.43	326.12	321.21	หนังสือค้ำประกัน	มี
107	บ้านพุกखा 144 (รังสิต-บางพูน โครงการ3)	เป็นเจ้าของ	12-3-26.30	N/A	-	167.28	146.10	หนังสือค้ำประกัน	มี
108	บ้านพุกखा 152 หินกอง-สระบุรี 1	เป็นเจ้าของ	21-2-2.50	N/A	-	-	152.31	หนังสือค้ำประกัน	มี
109	บ้านพุกखा 155 (รังสิต-ธัญบุรี โครงการ 2)	เป็นเจ้าของ	16-3-15.70	N/A	-	-	139.37	หนังสือค้ำประกัน	มี
110	พุกखा วิลล์ 107/4 (ประชาอุทิศ)	เป็นเจ้าของ	1-0-84.60	N/A	-	45.42	29.82	หนังสือค้ำประกัน	มี
111	พุกखा วิลล์ 107/5 (ประชาอุทิศ)	เป็นเจ้าของ	17-3-74.00	N/A	-	-	297.04	หนังสือค้ำประกัน	มี
112	พุกखा วิลล์ 107/1 (ประชาอุทิศ)	เป็นเจ้าของ	1-2-74.00	N/A	-	56.58	42.91	หนังสือค้ำประกัน	มี
113	บ้านพุกखा 80 (พิทยา)	เป็นเจ้าของ	9-0-3.10	N/A	119.21	102.85	97.41	หนังสือค้ำประกัน	มี
114	เดอะแพลนท์ (หนองมน-ชลบุรี)	เป็นเจ้าของ	20-3-87.10	N/A	-	-	301.31	หนังสือค้ำประกัน	มี
115	บ้านกัสสร 39 (พระราม 5 สิรินคร)	เป็นเจ้าของ	6-0-75.60	169.06	282.79	175.11	104.26	หนังสือค้ำประกัน	มี
116	The Palm กระทุ่ม-ป่าตอง	เป็นเจ้าของ	17-3-61.20	N/A	382.21	337.06	347.23	หนังสือค้ำประกัน	มี
117	The Plant เชียงใหม่ มหิดล-เจริญเมือง	เป็นเจ้าของ	16-3-67.70	N/A	237.35	210.57	203.35	หนังสือค้ำประกัน	มี
118	กัสสร ไพร์ด เชียงใหม่ (มหิดลเจริญเมือง)	เป็นเจ้าของ	1-1-88.00	N/A	93.12	58.66	30.67	หนังสือค้ำประกัน	มี
119	บ้านกัสสร 51 (ปิ่นเกล้า-วงแหวน)	เป็นเจ้าของ	17-1-49.20	N/A	287.43	268.87	253.10	หนังสือค้ำประกัน	มี
120	The Plant Simples (พหลโยธิน-สายไหม)	เป็นเจ้าของ	11-1-24.60	N/A	292.63	222.58	191.39	หนังสือค้ำประกัน	มี
121	บ้านกัสสร 57 เพชรทิจ ปิ่นเกล้า-เพชรเกษม	เป็นเจ้าของ	26-1-80.40	N/A	491.05	445.97	451.45	หนังสือค้ำประกัน	มี
122	The Plant พหลโยธิน รังสิต	เป็นเจ้าของ	10-0-44.00	214.57	180.21	141.71	134.53	หนังสือค้ำประกัน	มี
123	The Plant อยุธยา	เป็นเจ้าของ	29-2-2.10	523.15	195.10	171.07	164.05	หนังสือค้ำประกัน	มี
124	The Plant (เทพารักษ์)	เป็นเจ้าของ	2-1-38.10	N/A	224.61	145.58	43.22	หนังสือค้ำประกัน	มี
125	บ้านกัสสร 66 เพชรทิจ (บางนา-สุวรรณภูมิ)	เป็นเจ้าของ	13-1-75.20	425.95	542.83	417.60	344.02	หนังสือค้ำประกัน	มี
126	The Plant รังสิต-คลอง3	เป็นเจ้าของ	15-2-66.70	264.36	242.52	170.26	177.66	หนังสือค้ำประกัน	มี
127	บ้านกัสสร 69 เพชรทิจ จตุโชติ-วัชรพล	เป็นเจ้าของ	7-2-60.90	207.73	231.75	193.63	118.27	หนังสือค้ำประกัน	มี
128	บ้านกัสสร 70 (เกาะแก้ว)	เป็นเจ้าของ	10-2-23.90	N/A	164.76	169.95	154.77	หนังสือค้ำประกัน	มี
129	The Plant (กิ่งแก้ว-เทพารักษ์)	เป็นเจ้าของ	7-1-1.70	N/A	197.34	169.08	104.40	หนังสือค้ำประกัน	มี
130	The Plant (ปากเกร็ด)	เป็นเจ้าของ	1-0-53.10	N/A	154.19	127.68	32.68	หนังสือค้ำประกัน	มี
131	บ้านกัสสร 78 (วงแหวน-รามอินทรา)	เป็นเจ้าของ	13-1-37.20	N/A	437.53	505.02	456.67	หนังสือค้ำประกัน	มี
132	บ้านกัสสร 79 (แจ้งวัฒนะ-ชัยพฤกษ์)	เป็นเจ้าของ	13-3-52.30	N/A	296.19	319.96	244.77	หนังสือค้ำประกัน	มี
133	บ้านกัสสร 77 (สองพระบาท)	เป็นเจ้าของ	6-2-69.50	N/A	430.82	327.57	234.21	หนังสือค้ำประกัน	มี
134	บ้านกัสสร 74 (เทพารักษ์-บางนา)	เป็นเจ้าของ	38-3-90.40	N/A	279.20	256.02	272.66	หนังสือค้ำประกัน	มี
135	บ้านกัสสร 90 (ร่วมเกล้า-รามคำแหง)	เป็นเจ้าของ	57-1-72.50	N/A	-	-	687.06	หนังสือค้ำประกัน	มี
136	The Plant (กลาง-เทพกระษัตรี)	เป็นเจ้าของ	23-1-70.90	N/A	139.87	215.23	206.37	หนังสือค้ำประกัน	มี
137	The Plant รังสิต-คลองหลวง	เป็นเจ้าของ	9-3-28.30	N/A	130.31	133.42	126.01	หนังสือค้ำประกัน	มี
138	The Plant ชัยพฤกษ์-วงแหวน	เป็นเจ้าของ	30-1-69.90	N/A	-	-	318.49	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ไร่-งาน-วา)	ราคาประเมิน ณ ธ.ค. 2562*	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2561	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2562	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2562	
139	The Plant กรุงเทพฯ-ปทุมธานี	เป็นเจ้าของ	16-3-25.20	N/A	-	-	257.04	หนังสือค้ำประกัน	มี
140	The Plant (เทพารักษ์-บางนา)	เป็นเจ้าของ	24-1-75.40	N/A	152.84	172.60	171.97	หนังสือค้ำประกัน	มี
141	บ้านกัสสร 82 เพชรทิจ (บางนา-วงแหวนฯ)	เป็นเจ้าของ	22-2-55.70	N/A	281.02	482.28	508.92	หนังสือค้ำประกัน	มี
142	บ้านกัสสร 86 (กัสสรกรุงเทพกรีฑา-วงแหวนฯ)	เป็นเจ้าของ	18-2-84.70	N/A	-	-	603.57	หนังสือค้ำประกัน	มี
143	บ้านกัสสร 88 (พุทธมณฑลสาย2-บางนา)	เป็นเจ้าของ	30-0-58.30	N/A	-	-	407.41	หนังสือค้ำประกัน	มี
144	บ้านกัสสร 93 (กัสสรดอนเมือง-พหลโยธิน)	เป็นเจ้าของ	11-2-86.00	N/A	-	-	254.97	หนังสือค้ำประกัน	มี
145	บ้านกัสสร 83 (รามคำแหง-ราษฎร์พัฒนา)	เป็นเจ้าของ	23-1-55.20	N/A	368.70	474.96	492.37	หนังสือค้ำประกัน	มี
146	พุกखा วิลเลจ 42	เป็นเจ้าของ	3-1-75.30	N/A	187.05	102.90	55.38	หนังสือค้ำประกัน	มี
147	พุกखा วิลเลจ 45	เป็นเจ้าของ	12-0-38.80	175.75	200.19	157.18	131.33	หนังสือค้ำประกัน	มี
148	พุกखा วิลเลจ 46	เป็นเจ้าของ	5-3-79.20	N/A	131.84	99.04	88.85	หนังสือค้ำประกัน	มี
149	พุกखा วิลเลจ 47 (เดอะแพลนท์ อ่อนนุช-มอเตอร์เวย์)	เป็นเจ้าของ	16-1-31.70	N/A	262.27	213.59	156.74	หนังสือค้ำประกัน	มี
150	พุกखा วิลเลจ 48 (เดอะแพลนท์ ปิ่นเกล้า-กาญจนาภิเษก)	เป็นเจ้าของ	20-0-83.50	N/A	274.28	247.53	228.81	หนังสือค้ำประกัน	มี
151	พุกखा วิลเลจ 50 (เดอะแพลนท์ กาญจนาภิเษก-บางใหญ่)	เป็นเจ้าของ	30-2-26.30	N/A	235.49	279.84	279.33	หนังสือค้ำประกัน	มี
152	พุกखा วิลเลจ 49 (เดอะแพลนท์ วงแหวนฯ-รังสิต)	เป็นเจ้าของ	49-1-33.30	N/A	349.61	381.57	381.30	หนังสือค้ำประกัน	มี
153	พุกखा วิลเลจ 51 (เดอะแพลนท์ รังสิต-คลอง 5)	เป็นเจ้าของ	33-0-46.40	N/A	134.31	179.57	181.25	หนังสือค้ำประกัน	มี
154	พุกखा วิลเลจ 52	เป็นเจ้าของ	13-1-15.90	N/A	-	-	134.26	หนังสือค้ำประกัน	มี
155	เนเชอรัล&เดอะแกลเลอรี พระราม2 วงแหวน	เป็นเจ้าของ	15-2-76.80	N/A	341.12	261.66	232.23	หนังสือค้ำประกัน	มี
156	เดอะแพลนท์ พระราม2-เพชรเกษม	เป็นเจ้าของ	16-2-73.00	255.00	238.78	199.55	204.44	หนังสือค้ำประกัน	มี
157	เดอะแพลนท์ (รังสิตคลอง4-วงแหวน)	เป็นเจ้าของ	26-3-72.90	N/A	194.53	244.75	249.38	หนังสือค้ำประกัน	มี

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	พื้นที่ขายคงเหลือ (ตารางเมตร)	ราคาประเมิน ณ ธ.ค. 2562*	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2561	มูลค่าตามบัญชี ณ ธ.ค. 2562	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2562	
158	เดอะทรี จรัญฯ - บางพลัด	เป็นเจ้าของ	22,103.14	N/A	-	-	383.58	ไม่มี	
159	พลัมคอนโด พหลโยธิน 89	เป็นเจ้าของ	15,469.63	N/A	1,214.39	749.40	362.42	ไม่มี	
160	URBANO ราชวิถี	เป็นเจ้าของ	6,734.91	817.98	400.55	556.74	463.83	ไม่มี	
161	เดอะทรี สุขุมวิท	เป็นเจ้าของ	1,793.28	201.17	326.36	142.46	118.58	ไม่มี	
162	เดอะทรี สุขุมวิท 71-เอกมัย	เป็นเจ้าของ	4,184.19	N/A	609.21	1,256.84	220.16	ไม่มี	
163	เดอะทรี จรัญสนิทวงศ์ 30	เป็นเจ้าของ	5,662.76	N/A	304.61	583.92	463.48	ไม่มี	
164	พลัม แฉ่งวัฒนะ เฟส 3	เป็นเจ้าของ	3,651.24	N/A	476.12	399.44	175.83	ไม่มี	
	พลัมคอนโด มิทซ์ แฉ่งวัฒนะ	เป็นเจ้าของ	23,188.21	N/A	342.97	381.07	852.40	ไม่มี	
165	พลัมคอนโด เซ็นทรัล สเตชั่น เฟส2	เป็นเจ้าของ	7,035.08	N/A	922.41	486.36	279.20	หนังสือค้ำประกัน	มี
166	พลัมคอนโด ปิ่นเกล้า สเตชั่น	เป็นเจ้าของ	5,132.89	586.92	830.99	479.20	290.67	ไม่มี	
167	เดอะไพรเวซี ท่าพระ-อินเตอร์เซนจ์	เป็นเจ้าของ	16,191.53	N/A	523.97	747.51	986.25	ไม่มี	
168	เดอะทรี ลาดพร้าว 15	เป็นเจ้าของ	664.06	N/A	95.13	265.24	37.48	ไม่มี	

ลำดับ	ชื่อและที่ตั้งโครงการ	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	พื้นที่ขาย คงเหลือ (ตาราง เมตร)	ราคา ประเมิน ณ ธ.ค. 2562*	มูลค่าตาม บัญชี ณ ธ.ค. 2560	มูลค่าตาม บัญชี ณ ธ.ค. 2561	มูลค่าตาม บัญชี ณ ธ.ค. 2562	ภาระผูกพัน ณ ธ.ค. 2562	
169	พหลมคอนโด ราม60 อินเทอร์เน็ต	เป็นเจ้าของ	11,171.50	N/A	389.87	930.22	530.98	ไม่มี	
170	เดอะไพรเวจี้ เตาปูน อินเทอร์เน็ต เฟส1	เป็นเจ้าของ	14,684.50	N/A	-	-	326.21	ไม่มี	
171	The Tree หัวหมาก	เป็นเจ้าของ	18,007.10	N/A	246.90	280.61	768.63	ไม่มี	
172	พหลมคอนโด รังสิต อไลฟ์ 1-2-3	เป็นเจ้าของ	60,921.32	N/A	193.04	250.97	734.08	ไม่มี	
173	เดอะไพรเวจี้ พระราม 9	เป็นเจ้าของ	10,617.19	N/A	326.24	577.21	570.58	ไม่มี	
174	เดอะทรี ดินแดง-ราชปรารภ	เป็นเจ้าของ	6,041.69	N/A	-	102.28	314.10	ไม่มี	
175	เดอะทรี พัฒนาการ	เป็นเจ้าของ	20,242.35	N/A	-	-	425.78	ไม่มี	
176	ไพรเวจี้ จตุจักร	เป็นเจ้าของ	25,344.50	N/A	-	903.14	950.27	ไม่มี	
177	เดอะไพรเวจี้ สุขุมวิท 101	เป็นเจ้าของ	10,726.34	N/A	-	-	338.20	ไม่มี	
178	พหลมคอนโด สะพานใหม่ สเตชั่น	เป็นเจ้าของ	16,678.25	N/A	-	217.60	621.75	ไม่มี	
179	พหลมคอนโด คอนเมื่อง แอร์พอร์ต	เป็นเจ้าของ	13,177.21	N/A	-	-	242.69	ไม่มี	
180	CHAPTER ONE ECO รัชดา-ห้วยขวาง	เป็นเจ้าของ	7,392.96	1,153.51	1,698.62	2,002.10	530.61	ไม่มี	
181	CHAPTER ONE ชานันท์ บางโพ	เป็นเจ้าของ	4,950.31	N/A	314.96	755.72	323.65	ไม่มี	
182	เดอะรีเซิร์ฟ ประดิพัทธ์	เป็นเจ้าของ	5,800.49	N/A	407.03	571.95	727.21	ไม่มี	
183	เดอะรีเซิร์ฟ สุขุมวิท 61	เป็นเจ้าของ	11,150.88	N/A	772.27	904.25	1,155.78	ไม่มี	
184	เดอะรีเซิร์ฟ สาทร	เป็นเจ้าของ	9,494.20	N/A	693.61	727.01	858.82	ไม่มี	
185	เดอะรีเซิร์ฟ 61 ไฮด์อะเวย์	เป็นเจ้าของ	11,827.28	N/A	-	893.80	974.71	สินเชื่อกองการ	มี
186	CHAPTER ONE โพลี บางโพ	เป็นเจ้าของ	16,179.50	N/A	-	257.32	381.32	ไม่มี	
187	CHAPTER เจริญนคร-ริเวอร์ไซด์	เป็นเจ้าของ	30,123.90	N/A	-	-	1,205.59	ไม่มี	
188	CHAPTER ทองหล่อ 25	เป็นเจ้าของ	11,287.75	N/A	-	503.81	610.17	ไม่มี	
189	CHAPTER จุฬา-สามย่าน	เป็นเจ้าของ	7,551.34	N/A	-	-	297.41	ไม่มี	

หมายเหตุ: ราคาประเมินมูลค่าโครงการในปี 2562 ประเมินมูลค่าโครงการโดยบริษัท เอเจนซี ฟอร์ เรียลเอสเตท แอฟแฟร์ส จำกัด

#### 4.3 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 และ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน คือ ลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ มีมูลค่าสุทธิทางบัญชี รวมทั้งสิ้น 427 ล้านบาท และ 346 ล้านบาท ตามลำดับ

#### 4.4 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

หลังจากการปรับโครงสร้างกิจการ บริษัทฯ มีการลงทุนบริษัทย่อยและบริษัทร่วมดังนี้

บริษัทย่อยและบริษัทร่วมของพุกखाฯ	ประเทศ	สัดส่วนในการลงทุน (ร้อยละ)	ลักษณะธุรกิจ
<b>บริษัทย่อยทางตรง</b>			
บริษัท พุกखा เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)	ไทย	98.23	ขายอสังหาริมทรัพย์
บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด	ไทย	99.99	ลงทุนในบริษัทอื่น
<b>บริษัทย่อยทางอ้อม</b>			
บริษัท เกสร์ก่อสร้าง จำกัด	ไทย	100.00	ให้บริการการจัดการ ตกแต่งบ้านและรับเหมาก่อสร้าง
บริษัท พุทธชาด เอสเตท จำกัด	ไทย	99.99	ขายอสังหาริมทรัพย์
บริษัท พนาลี เอสเตท จำกัด	ไทย	99.99	ขายอสังหาริมทรัพย์
บริษัท พุกखा โอเวอร์ซีส์ จำกัด	ไทย	100.00	ลงทุนในบริษัทอื่น
บริษัท พุกखा อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ไทย	100.00	ลงทุนในบริษัทอื่น
บริษัท พุกखा เวเนเจอร์ วัน จำกัด*	ไทย	99.99	ขายอสังหาริมทรัพย์
บริษัท พุกखा อินเดีย เฮาส์ซิง จำกัด	อินเดีย	100.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และ ก่อสร้างที่อยู่อาศัย
บริษัท พุกखा อินเดีย คอนสตรัคชั่น จำกัด	อินเดีย	100.00	ก่อสร้างที่อยู่อาศัย
บริษัท พุกखा เวียดนาม จำกัด**	เวียดนาม	100.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างที่อยู่อาศัย
บริษัท พุกखा โอเวอร์ซีส์ เซอร์วิส จำกัด***	ไทย	100.00	ให้บริการและบริหารจัดการ
บริษัท ธนะเทพเอ็นจิเนียริงแอนด์คอนสตรัคชั่น จำกัด****	ไทย	51.00	รับเหมาก่อสร้าง
บริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ไทย	99.99	ประกอบกิจการโรงพยาบาล เอกชน สถานพยาบาล สถานที่ตรวจและรักษาคนไข้
<b>บริษัทร่วม (กิจการร่วมค้า)*****</b>			
บริษัท พุกखा เอชดีซี เฮาส์ซิง จำกัด	มัลดีฟส์	80.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างที่อยู่อาศัย
บริษัท พุกखा ลักซ์โซรา เฮาส์ซิง จำกัด	อินเดีย	50.00	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างที่อยู่อาศัย

บริษัทไม่มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้นจึงไม่มีราคาเปิดเผยต่อสาธารณชน

\* - ในปี 2562 บริษัทย่อยทางตรงของบริษัทได้ลงทุนในหุ้นของ บริษัท พุกखा เวเนเจอร์ วัน จำกัด ในอัตราร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียน โดยบริษัทดังกล่าวได้จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์เมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2562 และมีทุนจดทะเบียนจำนวน 800 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัททางตรงชำระค่าหุ้นแล้วเป็นจำนวนเงินรวม 720 ล้านบาท

\*\* - การถือหุ้นในบริษัท พุกखा เวียดนาม จำกัด สัดส่วนการถือหุ้นตามข้อตกลงคือ 85:15 เมื่อมีการชำระค่าหุ้นครบถ้วนแล้ว ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทถือหุ้นทางอ้อมในบริษัท พุกखा เวียดนาม จำกัด ร้อยละ 100 เนื่องจากผู้ร่วมทุนยังมีได้ชำระค่าหุ้นในส่วนของตน

\*\*\* - บริษัท พุกखा โอเวอร์ซีส์ เซอร์วิส จำกัด ได้ชำระบัญชีเรียบร้อยแล้ว และได้จดทะเบียนเสร็จการชำระบัญชีเมื่อวันที่ 3 เมษายน 2562 ทั้งนี้ บริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัทได้จำหน่ายส่วนได้เสียร้อยละ 100 ในบริษัท พุกखा โอเวอร์ซีส์ เซอร์วิส จำกัด ในเดือนเมษายน 2562

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

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

- ในเดือนพฤศจิกายน 2562 บริษัทย่อยทางอ้อมของบริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายหุ้นทั้งหมดในบริษัท พุกखा เอชดีซี เฮาส์ซิง จำกัด โดยบริษัทย่อยดังกล่าวได้ขายหุ้นทั้งหมดให้แก่คู่สัญญา ซึ่งเป็นกิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกันเป็นจำนวนเงิน 110 ล้านบาท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 กลุ่มบริษัทได้รับชำระเงินค่าหุ้นล่วงหน้าเป็นจำนวนเงิน 88 ล้านบาท โดยบันทึกภายใต้หนี้สินหมุนเวียนอื่นในงบแสดงฐานะการเงินรวม บริษัทย่อยได้รับชำระค่าหุ้นส่วนที่เหลือแล้วในเดือนมกราคม 2563 เงินลงทุนดังกล่าวอยู่ระหว่างดำเนินการโอนหุ้นให้แก่คู่สัญญา

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเข้าลงทุนในธุรกิจที่มีความสามารถในการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Recurring Income) ที่มั่นคงและยั่งยืน ทั้งนี้ธุรกิจที่เป็นการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องนี้อาจเป็นธุรกิจที่กลุ่มบริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญอย่างธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ หรือธุรกิจใหม่ที่อาจไม่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตามหากเป็นกรณีที่ธุรกิจใหม่เป็นธุรกิจที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญไม่เทียบเท่าธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย บริษัทฯ มีแนวทางที่จะเปิดโอกาสในการหาผู้ร่วมทุนทางธุรกิจหรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพิ่มเติม นอกจากนี้ ในการพิจารณาการลงทุนในธุรกิจใหม่นั้นบริษัทฯ จะคำนึงถึงบริษัทหรือธุรกิจที่มีศักยภาพที่สามารถก่อหนี้และเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัทฯ ที่ให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมและมีความเสี่ยงที่บริษัทฯ ยอมรับได้ พร้อมทั้งมีโอกาสดำเนินการเติบโต โดยบริษัทฯ จะยึดหลักผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ

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

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

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

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัท พุกซา เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยของบริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่ยังไม่ได้สิ้นสุด ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของบริษัท พุกซา เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น

## 6. การวิจัยและการพัฒนา

บริษัท พุกखा โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ได้วางกลยุทธ์วางแผนงานการวิจัยและการพัฒนาเพื่อให้เกิดนวัตกรรมที่อยู่อาศัยใหม่ๆ (Prukha Living Tech) ผ่าน บริษัท พุกखा เรียวเอสเตท จำกัด (มหาชน) (“พุกखाฯ”) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้มีการส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาในด้านต่างๆ ในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าเสมอมา มุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองแบบแผนการบริโภคที่ยั่งยืน และพัฒนาคุณภาพบ้านให้ยกระดับมาตรฐานการอยู่อาศัย ด้วยการใส่ใจด้านคุณภาพ สร้างความแตกต่าง พร้อมสร้างสรรค์นวัตกรรม เพื่อความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า โดยได้คิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องในทุกกลุ่มสินค้าและทุกระดับราคาไม่ว่าจะเป็น บ้านทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และ คอนโดมิเนียม ที่เน้นการเพิ่มมูลค่าให้โครงการที่อยู่อาศัยของพุกखाฯ ซึ่งให้มีความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นดีไซน์ หรือฟังก์ชันการใช้งาน และได้กำหนดเป็น Prukha Quality Standard ให้มีคุณภาพมาตรฐานเดียวกันที่ไม่ได้มองแค่เพียงความต้องการขั้นพื้นฐานของลูกค้า แต่เราใส่ใจในทุกรายละเอียดแม้จะเป็นเพียงเรื่องเล็กๆ ทำให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าลูกค้าจะได้รับบ้านที่มีคุณภาพ

ในอดีตที่ผ่านมา นั้น พุกखाฯ ได้ทำการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีการก่อสร้างที่อยู่อาศัยอย่างต่อเนื่อง โดยมีทั้งการพัฒนาภายในพุกखाฯ และพัฒนาร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจ ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนา โดยประมาณ 0.5% ของรายได้

ในปี 2562 พุกखाฯ มีการพัฒนาร่วมกับคู่ค้า นั้น โดยพิจารณาจากวัสดุที่มีผลกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ส่งมอบกับลูกค้าและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมโดยตรง เช่น

1. การพัฒนาร่วมกับบริษัท ทีโอเอ เพ้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“TOA”) พัฒนาสี TOA รุ่น Expert 2 In 1 ที่เป็นสีสูตรน้ำไม่ส่งผลกระทบต่อสุขภาพและมีการสะท้อนรังสีความร้อนได้ดีขึ้น ใช้งานง่าย เพียงเปิดฝาแล้วใช้งานได้ทันที ไม่ต้องผสมน้ำ และไม่ต้องทาสีรองพื้น ทำให้งานออกมามีคุณภาพ
2. ร่วมมือกับบริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) ผลักดันและส่งเสริมการใช้ ปูน Hydrouric Cement ที่ช่วยลดคาร์บอนไดออกไซด์ หรือ CO<sub>2</sub> ในกระบวนการผลิต Cement โดยใช้กับพื้นที่ถนนในโครงการ ทำให้ลดการปลดปล่อย CO<sub>2</sub> ได้เท่ากับ 1,960 ton CO<sub>2</sub>e หรือเปรียบเทียบกับ การปลูกต้นไม้เท่ากับ 206,316 ต้น
3. พัฒนาวาสติปิตรรอยต่อแผ่นพรีคาสท์ร่วมกับบริษัท ปูนซีเมนต์ไทย จำกัด(มหาชน) และบริษัท ทีโอเอ เพ้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ที่เรียกว่า Hybrid Epoxy ทำให้มีความคงทนตลอดอายุการใช้งาน

ในส่วนของการพัฒนาภายในของทางพุกखाฯ ได้นำ “Prukha Living Tech” ที่เกิดมาจากการเข้าใจ Insight ของลูกบ้านและคนไทยอย่างแท้จริงมาตอบโจทย์เทคโนโลยีการอยู่อาศัยที่ทำให้ชีวิตคนไทยดีขึ้น

ปัจจุบันโลกและประเทศไทยกำลังหมุนเข้าสู่ยุค 21<sup>st</sup> Century อย่างเต็มตัว ซึ่งความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีได้เข้ามามีบทบาทสำคัญและเป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนการใช้ชีวิตของคนไทยให้หมุนไปได้ไวพอกๆ กับการเคลื่อนไหวของโลยุคใหม่



Property Developer ชื่อนำต่างพยายามพัฒนา “PROP TECH” หรือ Property Technology แต่ความก้าวล้ำทางเทคโนโลยีหรือนวัตกรรมที่แข่งกันกลับกลายเป็นการรองรับวิถีการใช้ชีวิตในอนาคตอันแสนไกลที่ไม่รู้เมื่อไหร่จะได้ใช้จริงหรือกลายเป็นเทคโนโลยีที่เริ่มต้นชีวิตเราให้ไกลจากธรรมชาติแต่เข้าใจถึงความเป็นมนุษย์เข้าไปทุกที

“PRUKSA Living Tech” เกิดจากการผสมผสานนวัตกรรมสองมุมคือธรรมชาติและเทคโนโลยีเข้าไว้ด้วยกัน โดยมีองค์ประกอบครอบคลุม 4 เรื่องของความ “ใส่ใจ” การอยู่อาศัยคือ

**1. Healthy เทคโนโลยีการอยู่อาศัยเพื่อสุขภาพ** เป็นนวัตกรรมที่พัฒนาขึ้นมาเพื่อส่งเสริมให้คนไทยมีสุขภาพการอยู่อาศัยที่ดี ตัวอย่างเช่น O<sub>2</sub> System จากปัญหาสิ่งแวดล้อมที่เพิ่มขึ้น ทั้งมลพิษ ฝุ่น PM2.5 เราจึงพัฒนา O<sub>2</sub> System นวัตกรรมเพิ่มออกซิเจนเพื่ออากาศบริสุทธิ์ในส่วนกลาง ทำให้มีอากาศที่สดชื่น สุขภาพดี เป็นต้น ทั้งนี้ยังมีนวัตกรรมด้านอื่นอีกมากมาย เช่น Wellness solution, Pruksa precast, สระว่ายน้ำระบบเกลือ, Jogging track และ Space extension

**2. Green เทคโนโลยีการอยู่อาศัยเพื่อสิ่งแวดล้อม** นวัตกรรมนี้พัฒนาขึ้นมาดูแลสิ่งแวดล้อมสำหรับคนไทย ทำให้สังคมและสิ่งแวดล้อมที่อยู่รอบตัวคนไทยนั้นดี ซึ่งเป็นอีกทางของการทำให้คุณภาพการอยู่อาศัยของคนไทยดีขึ้น และยังส่งผลมายังเรื่องการดูแลสิ่งแวดล้อมและโลกของเราตามลำดับ ตัวอย่างเช่น ระบบ Pruksa Fresh Air นวัตกรรมบ้านหายใจได้ ปลอดภัย อากาศถ่ายเท ไม่อับชื้น ช่วยเรื่องระบบหมุนเวียนอากาศ ทำให้บ้านเย็น ลดการใช้พลังงานลง ระบบ Solar Cell แผงประหยัดพลังงานไฟฟ้าในพื้นที่ส่วนกลางของโครงการ เป็นต้น ทั้งนี้ยังมีนวัตกรรมด้านนี้ อีกมากมาย เช่น Vertical green wall, LED light และ Skylight

**3. Safety เทคโนโลยีการอยู่อาศัยเพื่อความปลอดภัย/อุ่นใจ** นวัตกรรมและเทคโนโลยีที่พัฒนาขึ้นมาเพื่อยกระดับระบบความปลอดภัยสำหรับลูกบ้านของพุกखा เพราะเราเข้าใจว่าชีวิตของลูกบ้านสำคัญ ดังนั้นความปลอดภัยจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการดูแลและลดความเสี่ยงที่พุกखा พัฒนาระบบรักษาความปลอดภัยตั้งแต่หน้าทางเข้าโครงการ จนถึงภายในตัวบ้าน ตลอดจนระบบเตือนภัยต่างๆ ตัวอย่างเช่น Door & window magnetic sensor ระบบประตูหน้าต่างเตือนภัย ทั้งนี้ยังมีนวัตกรรมด้านนี้อีกมากมาย เช่น CCTV, Smart camera/IP camera, Smoke detector, Digital door lock, Triple gate, Access control และ Security pad control

**4. Smart เทคโนโลยีการอยู่อาศัยเพื่อความสะดวกสบายเชื่อมต่อเทคโนโลยี** จากโลกยุคปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วส่งผลต่อพฤติกรรมความคิดของผู้บริโภคก็เปลี่ยนไปมาก เทคโนโลยีต่างๆ เข้ามาเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญการใช้ชีวิต พุกखा เข้าใจและพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อให้สอดคล้องกับสิ่งที่เปลี่ยนแปลงไป ตัวอย่างเช่น Home Automation ระบบสั่งงานเครื่องใช้ไฟฟ้าผ่านสมาร์ทโฟน ทั้งนี้ยังมีนวัตกรรมด้านนี้อีกมากมาย เช่น In unit wellness, Sensor lighting, USB plug, Smart switch, Smart mirror, Smart locker และ Wifi ส่วนกลาง

Pruksa Living Tech ไม่ได้เป็นแค่เทคโนโลยีที่มาเติมเต็มความต้องการตลอดจนประสบการณ์การใช้ชีวิตที่หลากหลายของผู้บริโภคในแต่ละประเภทการอยู่อาศัย (Living Type) แต่เป็นเทคโนโลยีที่จะสร้างคุณภาพมาตรฐานและสมดุลใหม่ ให้การอยู่อาศัยและการใช้ชีวิตของลูกบ้านพุกखाทุกโครงการไปอีกขั้น

จะเห็นได้ว่า ตลอดระยะเวลากว่า 26 ปีที่ผ่านมาพุกखा ได้พัฒนาสร้างสรรค์นวัตกรรม ที่ครบถ้วนและครอบคลุมทุกส่วน ส่งผลทำให้พุกखा ส่งมอบบ้านที่ได้ตามมาตรฐานสากล สวยงาม และมีคุณภาพ เกิดคุณค่าในเชิง Value For Money, Emotional Value, Functional Value, Value of Time ทำให้ลูกค้าชื่นชม มีความสุข มีความภาคภูมิใจ ที่ได้เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อองค์กร อีกทั้งยังคำนึงถึงการรักษาสีเขียวตลอด ด้วยการทำ CSR In Process ให้มาเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการทางธุรกิจที่แทรกอยู่ในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การวิจัยพัฒนา การออกแบบ การผลิต การส่งมอบ ตลอดจนถึงการบริการ รวมถึง CSR After Process ที่เกิดจากการมีส่วนร่วมของพนักงานในองค์กรและบุคคลภายนอก โดยดึงลูกค้า คู่ค้า/สังคม และชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในกิจกรรมเพื่อสังคมสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน เพราะสิ่งสำคัญในการดำเนินธุรกิจนั้น ไม่ใช่เพียงตัวสินค้าหรือบริการนั้นๆ แต่เป็นหัวใจสำคัญ คือ “ความคิดสร้างสรรค์” ที่อยู่เบื้องหลังสินค้าหรือบริการที่มีคุณค่า พุกखा จึงเน้น การ “ใส่ใจ ลูกค้า” มาโดยตลอด เป็นการสร้าง CSV (Creating Shared Value) ที่เน้นการสร้างสรรค์คุณค่าเพิ่มร่วมกันให้กับสังคมและก่อให้เกิดประโยชน์แก่สังคมโดยรวม ทำให้องค์กรธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน (Sustainable growth)

## 7. โครงการในอนาคต

บริษัท พกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) มีการพิจารณาขยายการลงทุนไปในธุรกิจใหม่ๆ โดยจะมุ่งเน้นการลงทุนในธุรกิจใหม่ที่มีความสามารถในการสร้างรายได้ที่ต่อเนื่อง (recurring income) และยั่งยืน ทั้งนี้ ธุรกิจใหม่ที่จะเข้าไปลงทุนอาจเป็นธุรกิจที่ บริษัท มีความเชี่ยวชาญอย่างธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ หรือธุรกิจใหม่ที่อาจไม่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อย่างไรก็ตาม บริษัท อยู่ระหว่างการศึกษาโอกาสทางการลงทุนในหลายธุรกิจ หากเป็นกรณีที่ธุรกิจใหม่เป็นธุรกิจที่ บริษัท มีความเชี่ยวชาญไม่เทียบเท่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ บริษัท มีแนวทางที่จะเปิดโอกาสในการหาผู้ร่วมทุนทางธุรกิจหรือผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเพิ่มเติม ทั้งนี้ ในการพิจารณาการลงทุนในธุรกิจใหม่นั้น บริษัท จะยึดหลักผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ โดยมีหลักเกณฑ์การพิจารณาการลงทุนดังต่อไปนี้

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

ณ ปัจจุบัน บริษัท ได้เริ่มมีการเข้าไปลงทุนในธุรกิจโรงพยาบาลเป็นแห่งแรก โดยมีขนาดประมาณ 250 เตียง ในบริเวณย่านสะพานควาย มูลค่าลงทุนประมาณ 4,900 ล้านบาท ซึ่งได้เริ่มดำเนินการก่อสร้างแล้วในปี 2561 นี้ และคาดว่าจะก่อสร้างแล้วเสร็จ พร้อมเปิดให้บริการภายในปี 2564 และนอกจากนี้ได้เปิดคลินิก “บ้านหมอวิมุต” ซึ่งเป็นคลินิกที่ให้บริการรักษาโรคทั่วไป รวมถึงให้คำปรึกษาด้านสุขภาพกับผู้อาศัยในชุมชน โดยได้เปิดโครงการนำร่องให้บริการที่แรกในบริเวณย่านรังสิต คลอง 3 จังหวัดปทุมธานี

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

ชื่อบริษัท	:	บริษัท พุกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding company)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	1177 อาคารเฟิร์ด แบงก์ค็อก ชั้น 24 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท 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)	:	2,188,504,922 บาท
แบ่งออกเป็น	:	หุ้นสามัญ 2,188,504,922 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

**8.2 ข้อมูลของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป**

ชื่อบริษัท	:	บริษัท พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภท บ้านทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุด
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	1177 อาคารเฟิร์ด แบงก์ค็อก ชั้น 23 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107548000307
Home Page	:	<a href="http://www.pruksa.com">http://www.pruksa.com</a>
โทรศัพท์	:	+66 (0) 2080 1739
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 พุกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)

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

ประกอบธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ประเภทบ้านทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยว และอาคารชุด

เลขทะเบียนบริษัทบมจ. 0107548000307

โทรศัพท์ +66 (0) 2080 1739 โทรสาร +66 (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

โทรศัพท์ +66 (0) 2532 8124 โทรสาร +66 (0) 2532 8123

#### 3) สำนักงานสาขาที่ 2

##### โรงงาน PS Precast (นวนคร)

สถานที่ตั้งโรงงาน 69/5 หมู่ 11 ถนนพหลโยธิน ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอลำลูกกา จังหวัดปทุมธานี

ประเภทธุรกิจ โรงงานผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตเสริมเหล็กสำเร็จรูป

โทรศัพท์ +66 (0) 2529 1164 โทรสาร +66 (0) 2529 0876

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

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 21 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ รับเหมาและตกแต่ง

โทรศัพท์ +66 (0) 2080 1739

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

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 21 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

โทรศัพท์ +66 (0) 2080 1739

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

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 20 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์

โทรศัพท์ +66 (0) 2080 1739

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

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 23 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ ลงทุนในหุ้น

โทรศัพท์ +66 (0) 2080 1739

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

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 23 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในต่างประเทศ

โทรศัพท์ +66 (0) 2080 1739

**9) 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

**10) 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 (อยู่ระหว่างจดทะเบียนปิดบริษัท)

**11) 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

**12) 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

**13) บริษัท พุกखा-เฮชดีซี เฮาส์ซิง จำกัด (Pruksa-HDC Housing Private Limited) (บริษัทร่วมทุน)**

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

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในมัลดีฟส์

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

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

ประเภทธุรกิจ รับเหมาก่อสร้างและตกแต่ง

**15) บริษัท พุกखा เวเนเจอร์ วัน จำกัด**

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 23 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ประเภทธุรกิจ พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย

เลขทะเบียนบริษัท บมจ. 0105562172568

โทรศัพท์ +66 (0) 2080 1739 โทรสาร +66 (0) 2080 1700

**16) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด**

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 17 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

เลขทะเบียนบริษัท บมจ. 0105560030421

โทรศัพท์ +66 (0) 2080 1739 โทรสาร +66 (0) 2080 1700

**17) บริษัท โรงพยาบาลวิมุต อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด**

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ เลขที่ 1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 17 ถนนพหลโยธิน แขวงพญาไท

เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

เลขทะเบียนบริษัท บมจ. 0105560032106

โทรศัพท์ +66 (0) 2080 1739 โทรสาร +66 (0) 2080 1700

**8.4 ข้อมูลของบุคคลอ้างอิงอื่นๆ**

**นายทะเบียนหลักทรัพย์**

ชื่อบริษัท บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 93 อาคารสำนักงานตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก

แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ +66 (0) 2009 9000 โทรสาร +66 (0) 2009 9991

**นายทะเบียนหุ้นกู้**

ชื่อบริษัท ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 1222 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120

เบอร์โทรศัพท์ 1572

**ผู้สอบบัญชี**

นางสาววรรณ จงพิรเดชานนท์

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4098 และ / หรือ

นายเจริญ ผู้สัมฤทธิ์เลิศ

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 4068 และ / หรือ

นางสาวมาริษา ธารารบรรพกุล

ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 5752

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชยสอบบัญชี จำกัด

ชั้น 50-51 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ 1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120

โทรศัพท์ +66 (0) 2677 2000