



บมจ. พรีเมียม เซอร์วิส โซลูชั่น
PRI

Net Profit
320 ล้านบาท
ในปี 2571

ข้อมูลภาพรวมบริษัท ถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) ที่ประกอบธุรกิจให้บริการที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์แก่ลูกค้า อสังหาริมทรัพย์และกลุ่มลูกค้าที่เกี่ยวข้องแบบครบวงจร

เป้าหมายทางการเงิน

ตัวชี้วัด	ข้อมูลล่าสุด		2569	2570	2571
	YE/2567	9M/2568			
Total Revenues (ล้านบาท)	1,637.13	1,361.36	1,850	1,950	2,050
Net Profit Margin	16.02%	11.70%	13%	14%	16%

แผนธุรกิจ

แผนงานที่สำคัญและผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1.กลยุทธ์การเติบโตอย่างยั่งยืน ผ่านมาตรฐานการบริการและการขยายสู่ตลาดที่เน้นคุณภาพ

แผนงาน	2569	2570	2571
1. ยกระดับมาตรฐานงานมุ่งสู่การเติบโตที่ยั่งยืนส่วนงาน Living Service	- จัดทำ Service Manual กลาง - เริ่ม QA Audit ทุกโครงการใหม่ - เปิด PRIMO Academy&Certification, เชื่อม Incentive กับ Quality / CSAT - Retention Frontline ≥ 90%	- Roll-out QA ครอบคลุมทุกโครงการ - CSAT Benchmark + VOC Dashboard - เปิด Living Subscription / Premium Package - ลูกค้าพรีเมียม ≥ 20 โครงการ	- สร้าง Premium Living Portfolio - ขยายฐานลูกค้าพรีเมียม ≥ 50% ของพอร์ตเป้าหมาย
2. ยกระดับมาตรฐานงานมุ่งสู่การเติบโตที่ยั่งยืนส่วนงาน Brokerage	- Certified Agent Program ≥ 50 Agents - Sales Kit / Script มาตรฐาน - QA ทุก Transaction - ตั้งทีม Elite Agent / Investment Consultant	- พัฒนา Property Database UU Web / App - Benchmark Agent CSAT - เปิดใช้ PRIMO Marketplace ครอบคลุมสินทรัพย์ที่ให้บริการ	- พัฒนาโปรแกรม Progressive Incentive สำหรับนายหน้า - สร้างรายได้จาก Platform / Data / Asset management services
3. ยกระดับมาตรฐานงานมุ่งสู่การเติบโตที่ยั่งยืนส่วนงาน Engineering	- กำหนด QC & Safety Standard กลาง - เริ่ม Inspection Audit ทุกโครงการหลัก - ขยายตลาด Fit out / Renovate package ไปสู่ลูกค้าทุกรูปแบบ ทั้ง End-user และ Developer	- ทำ ISO / Safety Audit เต็มรูปแบบ - เริ่มใช้ Dashboard ติดตาม คุณภาพงาน Fit-out / Interior	- วางตำแหน่งเป็น Preferred Partner สำหรับ Developer ขนาดเล็ก และขนาดกลาง - เสนอ One-stop Interior + Engineering Solution ให้ Developer
4. ยกระดับมาตรฐานงานมุ่งสู่การเติบโตที่ยั่งยืนส่วนงาน ธุรกิจใหม่	เปิด Pilot: Subscription / Wellness / Concierge / Investor Advisory / Fit-out	ขยายบริการใหม่แบบ Selective	สัดส่วนรายได้จากบริการใหม่ ≥ 30%

2.กลยุทธ์การเปลี่ยนผ่านด้วยเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการทำงานและยกระดับคุณภาพในการส่งมอบงานบริการ

แผนงาน	2569	2570	2571
1. เพิ่มประสิทธิภาพและยกระดับคุณภาพการส่งมอบงานกลุ่ม Living Service	- อัปเดตแอปฯ PRIMO PLUS (แจ้งซ่อม / จอง / ชำระเงิน) - Preventive Maintenance App (Prototype)	- สร้าง Dashboard ข้อมูลลูกค้าบ้าน + Analytics - ติดตามคุณภาพ Realtime - ทำ Living Subscription ให้ครบทุกบริการ	- ใช้ AI Maintenance & Smart Community - ลด Cost-to-Serve
2. เพิ่มประสิทธิภาพและยกระดับคุณภาพการส่งมอบงานกลุ่ม Brokerage	- ติดตั้ง CRM + Lead Automation ทุกทีม - สร้าง PRIMO Marketplace	ใช้ AI Matching & Pricing Engine	- Automation Listing & Follow-up - Productivity เพิ่ม ≥ 50%
3. เพิ่มประสิทธิภาพและยกระดับคุณภาพการส่งมอบงานกลุ่ม Engineering	ผลักดันการใช้ App, + IoT ในการบริการลูกค้า ≥ 5 โครงการ	Roll-out App, IOT, Central Dashboard ทุกงานใหม่	- Predictive FM & Cost Analysis - Data-driven Maintenance
4. Digital & Productivity (ระดับองค์กร)	ตั้ง Innovation & AI Team	เชื่อม PRIMO PLUS / CRM / Dashboard กลาง	- รองรับ AI / Automation ทุก BU - ใช้ Data ในการตัดสินใจระดับองค์กร

สื่อประชาสัมพันธ์นี้ จัดทำขึ้นจากข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนที่มีการเผยแพร่อยู่แล้วบนเว็บไซต์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลท.”) และข้อมูลจากแผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (“แผน JUMP+”) (รวมเรียกว่า “ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียน”) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการนำเสนอข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนต่อผู้ที่สนใจในรูปแบบที่เข้าใจง่ายเท่านั้น ทั้งนี้ ตลท. ไม่อาจรับรองถึงความครบถ้วน ถูกต้อง ความเป็นปัจจุบัน ความเป็นไปได้ ความสมเหตุสมผล รวมถึงความสำเร็จ ผลลัพธ์ ประสิทธิภาพ เป้าหมาย และการคาดการณ์ การประมาณการต่าง ๆ ตามที่ปรากฏในสื่อประชาสัมพันธ์นี้แต่อย่างใด รวมทั้งไม่มีเจตนาในการชี้ชวน แนะนำ จูงใจ หรือให้ความเห็นเกี่ยวกับการลงทุนในหลักทรัพย์ และไม่อาจตีความได้ว่าเป็นการให้คำแนะนำในการลงทุน โดย ตลท. ไม่มีความรับผิดชอบต่อความสูญเสียหรือความเสียหายใด ๆ ที่เกิดจากการนำข้อมูลในสื่อประชาสัมพันธ์นี้ไปใช้ในทุกรณี ทั้งนี้ หากผู้ลงทุนประสงค์จะลงทุนจะต้องศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน

แผนด้านธรรมาภิบาล

แผนงานที่สำคัญและผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. แผนเพิ่มความหลากหลายของกรรมการ

2569	2570	2571
• มีนโยบายความหลากหลาย ที่ได้รับการอนุมัติ โดยคณะกรรมการบริษัท	• สรรหากรรมการเพศหญิงอย่างเป็นทางการ	• มีสัดส่วนกรรมการผู้หญิง $\geq 30\%$

! การบริหารความเสี่ยง

1. ด้านบุคลากร

มาตรการจัดการ

- เร่งสรรหากรรมการเพศหญิงจากหน่วยงานที่น่าเชื่อถือ
- กำหนดแผนพัฒนาผู้บริหารเพศหญิงให้พร้อมดำรงตำแหน่ง

2. แผนยกระดับการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน

2569	2570	2571
• มีนโยบายและแนวปฏิบัติด้านการต่อต้านการทุจริตและคอร์รัปชัน ของกลุ่มลูกค้า Critical Tier 1	• คู่ค้า Critical Tier 1 รับทราบและประกาศใช้นโยบาย โดยบริษัทเริ่มติดตามการปฏิบัติเบื้องต้น	• คู่ค้า Critical Tier 1 $\geq 90\%$ ได้รับการประเมินและยืนยันว่านโยบายสอดคล้องตามเกณฑ์ที่กำหนด

! การบริหารความเสี่ยง

1. ด้านการปฏิบัติตามนโยบายและแนวปฏิบัติ

มาตรการจัดการ

- สื่อสารและทำความเข้าใจกับกลุ่มลูกค้า Critical Tier 1
- ติดตาม ตรวจสอบ และประเมินผลคู่ค้าทุกปี
- กำหนดให้การละเมิดนโยบายถือเป็นการผิดสัญญา บริษัทสามารถบอกเลิกสัญญาได้

2. ด้านการปฏิบัติงาน

มาตรการจัดการ

- วางแผนประเมินความเสี่ยง และทำมาตรการควบคุมเสร็จ อย่างน้อย 3 เดือนก่อนครบกำหนด 18 เดือน

3. แผนยกระดับการป้องกันการใช้อ้างอิงภายใน

2569	2570	2571
• มีนโยบายและแนวปฏิบัติป้องกันการใช้อ้างอิงภายใน • มีแนวทางจัดทำรายชื่อผู้เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายในเฉพาะที่ชัดเจน • จัดอบรมพนักงานมีความรู้ความเข้าใจมากขึ้น	• มีหน่วยงานให้คำปรึกษา และแจ้งเตือนการป้องกันการใช้อ้างอิงภายใน • มีประกาศ/สื่อสารแก่บุคคลภายในที่มีรายชื่อเฉพาะสำหรับทุกธุรกรรมที่มีผลต่อราคาหลักทรัพย์ • ติดตามรายงานการถือครองหลักทรัพย์ของกรรมการ ผู้บริหาร และผู้เกี่ยวข้อง • รายงานผล และติดตามนโยบาย เสนอกรรมการตรวจสอบ/กรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง และระบุแนวทางแก้ไขและมาตรการป้องกันเมื่อพบการกระทำผิด • เปิดเผยข้อมูลสถิติกรณีมีการทำผิดอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง	• มีระบบควบคุมการใช้อ้างอิงภายในด้วยเทคโนโลยี และได้ทบทวนนโยบาย/แนวปฏิบัติ

! การบริหารความเสี่ยง

1. ด้านปฏิบัติการ/เทคโนโลยี

มาตรการจัดการ

- ใช้มาตรการควบคุมทางเทคนิค ให้เฉพาะบุคคลที่มีความจำเป็นเข้าถึงข้อมูล
- ใช้ระบบ Digital Access Log บันทึกการเข้าถึงข้อมูล

2. ด้านการบังคับใช้นโยบาย

มาตรการจัดการ

- กำหนดอำนาจอนุมัติและบทลงโทษ และใช้กลไกเชิงบวกและลบเป็นอิสระ
- สื่อสารนโยบายและแนวปฏิบัติเรื่องการใช้อ้างอิงภายในให้ผู้เกี่ยวข้องรับทราบ

แผน Climate Action

แผนงานที่สำคัญและผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. แผนการจัดการจัดทำบัญชีก๊าซเรือนกระจก

องค์กรมีการจัดทำรายงานปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเสร็จสิ้นแล้ว

2. แผนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

ปริมาณการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก

เป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกเทียบกับปีฐาน (% Reduction)

2569	2570	2571
-3%	-5%	-7%

แผนงาน	2569	2570	2571
จัดทำมาตรการพฤติกรรม การจับรั่วของของบรรจุภัณฑ์ และศึกษาการเปลี่ยน ใช้รถที่ประหยัดพลังงาน	• ลดการปล่อยก๊าซ $\geq 3\%$ ของ Scope 1 • ศึกษาการเปลี่ยนรถเช่า และกำหนดมาตรฐานพฤติกรรมจับรั่ว	• เปลี่ยนรถเช่าของบริษัท $\geq 50\%$ เป็นรถประหยัดน้ำมันมากขึ้น • ลดการปล่อยก๊าซ $\geq 5\%$ ของขอบเขต 1	• กำหนดให้พนักงานทำตามมาตรการจับรั่วอย่างเคร่งครัด • ตรวจสอบสภาพรถประจำทุกเดือน • วางแผนการเดินทาง ลดระยะ และควบคุมความเร็วการจับรั่ว • ลดการปล่อยก๊าซ $\geq 7\%$ ของขอบเขต 1
เปลี่ยนวัตถุดิบในหมวด การทำความสะอาด โดยใช้เป็นของเหลวหรือ เทียบเท่าที่ย่อยสลายได้	• ทำฐานข้อมูล Green Product List และลดปริมาณการใช้วัตถุดิบ • ลดการปล่อยก๊าซ Scope 3 $\geq 3\%$ (จากปีฐาน)	• ใช้วัตถุดิบหมวดทำความสะอาดจากของเหลวและย่อยสลายได้ $\geq 15\%$ ของวัตถุดิบทั้งหมด • ลดการปล่อยก๊าซ Scope 3 $\geq 5\%$ (จากปีฐาน)	• ใช้วัตถุดิบหมวดทำความสะอาดจากของเหลวที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม $\geq 30\%$ ของวัตถุดิบทั้งหมด • ลดการปล่อยก๊าซ Scope 3 รวม $\geq 7\%$

! การบริหารความเสี่ยง

1. ความเสี่ยงจากความพร้อมของบุคลากรและซัพพลายเชนต่อการเปลี่ยนผ่าน

มาตรการจัดการ

จัดอบรมด้านสิ่งแวดล้อมแก่บุคลากรและ Supplier พร้อมระบบติดตาม/ประเมินผล

2. ต้นทุนวัสดุหรือผลิตภัณฑ์จากใยสังเคราะห์สูงกว่าที่คาด

มาตรการจัดการ

เจรจากับผู้ผลิต หาผู้จัดจำหน่ายทางเลือก และทำ Green Procurement Plan ควบคุมต้นทุน พร้อมหาวิธีลดปริมาณการใช้งาน

สื่อประชาสัมพันธ์นี้ จัดทำขึ้นจากข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนที่มีการเผยแพร่อยู่แล้วบนเว็บไซต์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลท.”) และข้อมูลจากแผนการเพิ่มมูลค่าบริษัท (“แผน JUMP+”) (รวมเรียกว่า “ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียน”) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการนำเสนอข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนต่อผู้ที่เกี่ยวข้องในรูปแบบที่เข้าใจง่ายเท่านั้น ทั้งนี้ ตลท. ไม่อาจรับรองถึงความครบถ้วน ถูกต้อง ความเป็นปัจจุบัน ความเป็นไปได้ ความสมเหตุสมผล รวมถึงความสำเร็จ ผลลัพธ์ ประสิทธิภาพ เป้าหมาย และการคาดการณ์ การประมาณการต่าง ๆ ตามที่ปรากฏในสื่อประชาสัมพันธ์นี้แต่อย่างใด รวมทั้งไม่มีเจตนาในการชี้ชวน แนะนำ จูงใจ หรือให้ความเห็นเกี่ยวกับการลงทุนในหลักทรัพย์ และไม่อาจตีความได้ว่าเป็นการให้คำแนะนำในการลงทุน โดย ตลท. ไม่มีความรับผิดชอบต่อความสูญเสียหรือความเสียหายใด ๆ ที่เกิดจากการนำข้อมูลในสื่อประชาสัมพันธ์นี้ไปใช้ในทุกรณ ทั้งนี้ หากผู้ลงทุนประสงค์จะลงทุนจะต้องศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน