



FLOYD เดินหน้ารุกธุรกิจเต็มสูบ ลุยยื่นประมูลโครงการขนาดใหญ่ ตั้งเป้าเติบโตกว่า **20%** ในปี **68**

มมจ. ฟลอยด์ (FLOYD) ผู้ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานวิศวกรรมระบบสาธารณูปโภค และระบบดาต้าเซ็นเตอร์ พร้อมเต็มที่เดินหน้า 4 กลยุทธ์ ดันปีเต็มมือ เตรียมยื่นซองประมูลโครงการขนาดใหญ่ จับกลุ่มลูกค้า DATA CENTER งานโครงสร้างพื้นฐาน ที่พักอาศัย-โรงแรม มั่นใจด้วยประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญงานวิศวกรรมระบบสาธารณูปโภค มากกว่า 36 ปี อีกทั้งความแข็งแกร่งทางการเงิน จะสนับสนุนให้ FLOYD มีโอกาสได้รับงานสูงอีกหลายโครงการในปีนี้ ขณะเดียวกัน ก็พร้อมส่งมอบงานคุณภาพเตรียมรับรู้รายได้ มั่นใจปี 2568 เป้าหมายรายได้เติบโต 20% จากปีก่อน

นายทศพร จิตตวีระ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ฟลอยด์ จำกัด (มหาชน) หรือ FLOYD เปิดเผยว่า บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าธุรกิจผู้ให้บริการรับเหมาติดตั้งงานวิศวกรรมระบบสาธารณูปโภค และระบบดาต้าเซ็นเตอร์อย่างต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าภาพรวมอุตสาหกรรมก่อสร้างในปี 2567 จนถึงปัจจุบัน มีแนวโน้มการฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ในขณะเดียวกัน ภาคอสังหาริมทรัพย์ก็ยังคงมีความท้าทายเป็นอย่างมากสำหรับผู้ประกอบการ แต่ก็ยังมองเห็นโอกาสที่น่าจับตามอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจ

รับเหมาติดตั้งงานวิศวกรรมระบบสาธารณูปโภค หรือ M&E ที่มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนภาค อสังหาริมทรัพย์และโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ ด้วยผลงานที่โดดเด่น ได้มาตรฐานในระดับสากล และการส่งมอบงานที่ตรงต่อเวลา ส่งผลให้ FLOYD ได้รับความไว้วางใจจากผู้ประกอบการ เลือกให้เป็นผู้ดูแลงานโครงการที่มีเข้ามาอย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ดี บริษัทฯ มองว่าการฟื้นตัวเป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป แม้เศรษฐกิจโลกและไทย จะมีสัญญาณการฟื้นตัว แต่การเติบโตของภาคอสังหาริมทรัพย์ยังคงมีความไม่แน่นอน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มของตลาดที่อยู่อาศัย ตลาดคอนโดมิเนียม ที่ยังคง Oversupply ทั้งในปริมาณการขาย หรือสต็อกที่ไม่ได้ตามเป้า ในขณะที่การก่อสร้างโครงการเชิงพาณิชย์ อาทิ โครงการพื้นที่ค้าปลีก โครงการมิชชูส ในแหล่งธุรกิจหรือแหล่งท่องเที่ยว ยังมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง จากการที่รัฐบาลอัดฉีดมาตรการกระตุ้นการบริโภค และแรงหนุนจากภาคท่องเที่ยว โดยคาดว่าจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่กลับมาท่องเที่ยวในประเทศไทย จะอยู่ในระดับก่อนเกิดโควิด ส่งผลให้กลุ่ม Department Store, กลุ่ม Supermarket, กลุ่ม Hypermarket, กลุ่มคอนโดมิเนียมและโรงแรมในย่านท่องเที่ยว เริ่มกลับมาฟื้นตัวได้มากขึ้น

ก้าวต่อไปของ FLOYD ในปี 2568 บริษัทฯ พร้อมเดินหน้าธุรกิจแบบเต็มสูบด้วย 4 กลยุทธ์ เข้ามาเสริมแกร่ง ได้แก่

1.รักษาฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง เพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต ให้มีความมั่นคง ให้สามารถเดินหน้าทางธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยมุ่งเน้นการบริหารจัดการต้นทุน การบริหารค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ และรักษาระดับความน่าเชื่อถือในการลงทุนแก่นักลงทุน

2.การเพิ่มผลตอบแทนที่มีคุณภาพ โดยมุ่งเน้นการสร้างรายได้จากโครงการที่มีผลตอบแทนที่ดี และมีความเสี่ยงต่ำ โดยเลือกลูกค้าที่มีฐานะการเงินที่แข็งแกร่งและมีประวัติที่ดี

3.การขยายโอกาสในการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยพุ่งเป้าไปที่ 4 กลุ่มตลาดหลัก ได้แก่ กลุ่มลูกค้างานวิศวกรรมประกอบอาคาร, กลุ่มลูกค้างาน DATA CENTER, กลุ่มลูกค้าโครงการพื้นฐาน, กลุ่มลูกค้าที่พักอาศัย-โรงแรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งโครงการขนาดใหญ่ที่ต้องการความเชี่ยวชาญและประสบการณ์สูง ด้วยความเชี่ยวชาญจะสนับสนุนให้ FLOYD มีโอกาสได้รับงาน

และข้อสุดท้ายคือ 4.การส่งมอบโครงการที่มีคุณภาพให้กับลูกค้า โดยมุ่งเน้นการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าด้วยการส่งมอบงานที่มีคุณภาพตามหลักวิศวกรรม ตรงเวลา และมีความปลอดภัยในการก่อสร้าง มั่นใจปีนี้จะเป็โอกาสในการรับงานใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยตั้งเป้าหมายรายได้เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 20% ชูจุดเด่นจากประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในธุรกิจผู้ให้บริการรับเหมาติดตั้งวิศวกรรมระบบสาธารณูปโภค มายาวนานกว่า 36 ปี มีผลงานโดดเด่นมากมาย

ขณะที่ ณ สิ้นกันยายน 2567 บริษัทฯ มีงานในมือรอรับรัฐรายได้ Backlog มูลค่ากว่า 714.95 ล้านบาท และทยอยรับรัฐรายได้อย่างต่อเนื่องในช่วงไตรมาส 4/2567 ที่ผ่านมา อาทิ โครงการก่อสร้าง คอนโดมิเนียมโนเบิล ครีเอท ของ บริษัท โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน), โครงการก่อสร้าง อาคารสำนักงานวิ.วรรณ ทาวเวอร์ ของบริษัท วิ.วรรณ แอสเสท จำกัด, โครงการก่อสร้าง คอนโดมิเนียมสกาย ปาร์ค เครือ**ลา구나 ภูเก็ต** และโครงการก่อสร้างคอนโดมิเนียมเอสเซ็นท์ นครสวรรค์ ของ บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา เรชชีเด็นซ์ จำกัด ในส่วนของห้างค้าปลีก บริษัทฯ เพิ่งส่งมอบศูนย์ค้าส่งวัตถุดิบอาหาร โก โฮลเซลส์ สาขาเจริญราษฎร์ ของ บริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด โฮลเซลส์ จำกัด และ โฮมโปร สาขาเชิงทะเล จ.ภูเก็ต ของ บริษัท โฮม โปรดักส์ เซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน)

“ถึงแม้ว่าการแข่งขันปีนี้รุนแรงขึ้นจากสภาวะเศรษฐกิจ ส่งผลให้มีผู้รับเหมาหลายรายที่รับงานในราคาที่ต่ำอาจส่งผลต่อคุณภาพของงานที่ไม่ได้มาตรฐาน หรือความปลอดภัยในการก่อสร้างที่อยู่ในระดับต่ำ ในขณะที่ผู้บริโภคและนักลงทุนเริ่มให้ความสำคัญกับโครงการที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และการก่อสร้างที่มีความปลอดภัยมากขึ้น โดยโครงการใหม่ๆ จะเป็นส่วนหนึ่งของเงื่อนไขการเข้าประมูล โดยบริษัทฯ พร้อมปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดด้วยเช่นกัน ควบคู่กับการรักษามาตรฐานคุณภาพงานก่อสร้าง การบริหารจัดการต้นทุน และการส่งมอบงานที่ตรงเวลา จึงเป็นจุดเด่นของ FLOYD ที่ช่วยสนับสนุนให้ บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าที่เป็นบริษัทฯ ชี้นำของประเทศ และเชื่อว่าปี 2568 จะเป็นปีที่เติบโตและปีทองของ FLOYD โดยตั้งเป้าหมายการเติบโตไว้ที่ 20%” นายทศพร กล่าวทิ้งท้าย