primo
SERVICE SOLUTIONS

EARNINGS CALL

Q3/ 2026

PRIMO SERVICE SOLUTIONS PUBLIC COMPANY LIMITED



CONTENT

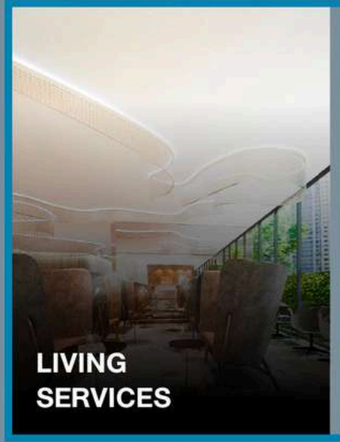
- BUSINESS OVERVIEW
- HIGHLIGHT Q3/2026
- PRIMO STRATEGY

BUSINESS OVERVIEW



PRE-LIVING SERVICES

- งานบริหารโครงการ/ออกแบบสถาปัตยกรรมและวิศวกรรม
- ควบคุมการก่อสร้างงานวิศวกรรมและการให้คำปรึกษาทางด้านเทคนิค
- บริหารโครงการแบบ TURNKEY PROJECT



LIVING SERVICES

- บริหารนิติบุคคลอาคารชุดในระดับลักชัวรี่ (LUXURY)
- ตัวแทน ในการซื้อ/ขาย/เช่า บริการให้คำปรึกษา การจัดทำโครงการอสังหาริมทรัพย์ การทำการตลาด
- บริหารนิติบุคคล อาคารชุดหมู่บ้านจัดสรร
- บริการพัฒนาเทคโนโลยีด้านการบริการ (SERVICE TECH) และเทคโนโลยีด้านการอยู่อาศัย (LIVING TECH)
- บริหารจัดการ RESIDENTIAL PROPERTY และ SERVICE APARTMENT
- ให้บริการนายหน้าจำหน่ายประกันภัยทั้งแบบ LIFE และ NON-LIFE



LIVING AND EARNING SERVICES

- ออกแบบและตกแต่งภายในบริการงานจ้างเหมาแบบเบ็ดเสร็จ (TURNKEY)
- บริการทำความสะอาด บริการงานช่าง และการก่อสร้าง
- จัดจำหน่ายสินค้าตกแต่งที่อยู่อาศัยแบบ LIFESTYLE
- งานบริหารจัดการอาคาร (FACILITY MANAGEMENT)

HIGHLIGHT Q3 2026

9M OF 2026

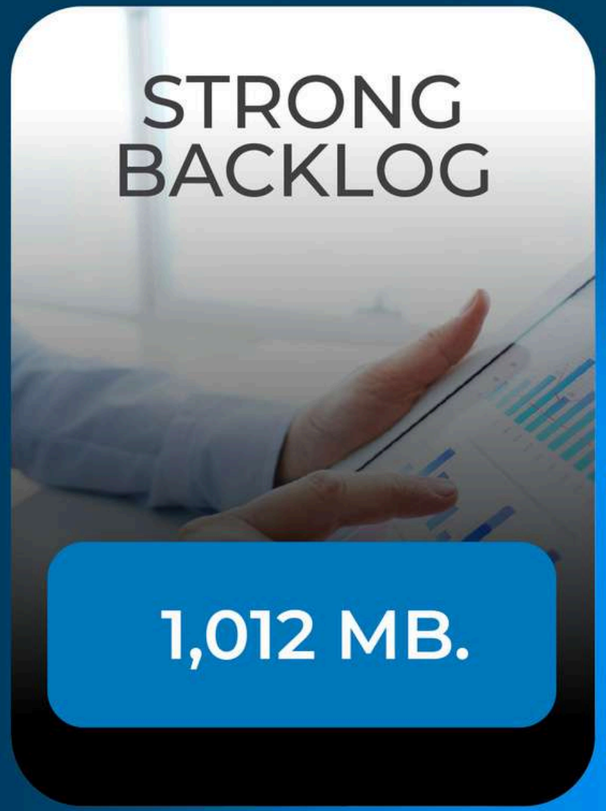
REVENUE
1,071 MB.

NET PROFIT
80 MB.



REVENUE BREAKDOWN RPT VS NRPT 9M

NON-RPT RPT







BACKLOG Q3'26 OVERVIEW

PRE-LIVING SERVICES

PROJECT

42



LIVING SERVICES

PROJECT

76



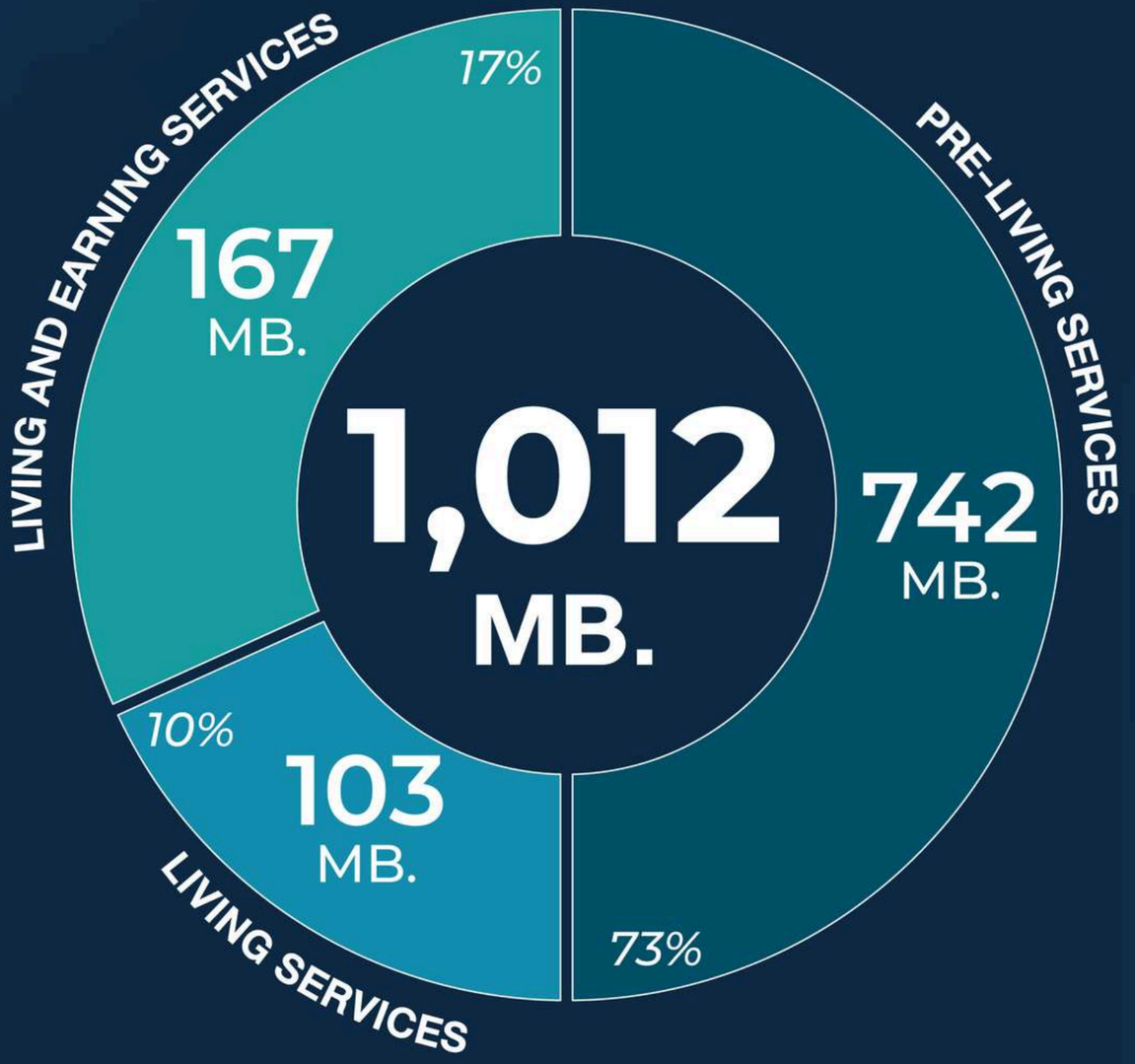
EARNING&LIVING SERVICES

PROJECT

108



BACKLOG AS OF Q3 2026





	2026	2027	2028
PRE-LIVING SERVICES	126 MB	390 MB	226 MB
LIVING SERVICES	50 MB	53 MB	
LIVING AND EARNING SERVICES	46 MB	121 MB	
TOTAL	**222 MB**	**564 MB**	**226 MB**



Q4 STRATEGY

FROM TRANSFORMATION TO EXECUTION
BUILDING RESILIENT GROWTH

NAVIGATING MARKET HEADWINDS

สถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์

ตลาดที่อยู่อาศัยไทยหดตัวต่อเนื่องเป็นปีที่ 4 ทั้งด้านอุปสงค์และอุปทาน

4 ปี
หดตัวต่อเนื่อง
ตลาดที่อยู่อาศัยคาดหดตัวเป็นปีที่ 4 ติดต่อกันในปี 2569
ที่มา: SCB EIC, KKP

-9%
ยอดโอนกรรมสิทธิ์
ทั่วประเทศลดลงเหลือราว 316,000 หน่วย
ที่มา: REIC

-5%
มูลค่าโอนปี 2569F
คาดหดตัว -5% หรืออาจถึง 10–15% หากปัจจัยลบยืดเยื้อ
ที่มา: SCB EIC

-58%
ใบอนุญาตจัดสรรใหม่
กทม.–ปริมณฑล ลดลง สะท้อนการชะลอเปิดโครงการใหม่
ที่มา: REIC

ปัจจัยกดดันหลัก

กำลังซื้ออ่อนแอ
หนี้ครัวเรือนสูง ผู้ซื้อชะลอการตัดสินใจ

สินเชื่อเข้มงวด
สถาบันการเงินระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อ

ต้นทุนสูงขึ้น
ค่าก่อสร้างและเงินเฟ้อจากสถานการณ์ตะวันออกกลาง

อุปทานชะลอ
สต็อกเหลือขายสูง ผู้ประกอบการเลื่อนโครงการใหม่

MARKET SITUATION

การปรับตัวเชิงกลยุทธ์ท่ามกลางภาวะตลาดอสังหาฯ ชะลอตัว

ตลาดอสังหาฯ หดตัว
กำลังซื้อและสินเชื่อชะลอ

→

โครงการใหม่ลดลง
ดีเวลลอปเปอร์ชะลอเปิดตัว

→

งานบริการลดลง
หลังการขาย & นิติฯ เปิดใหม่

→

กดดันอัตรากำไร
ต้นทุนบุคลากรเป็นต้นทุนคงที่

ผลกระทบหลักต่อธุรกิจ

รายได้บริการหลังการขายชะลอตัว
ตามจำนวนโครงการใหม่และยอดโอนที่ลดลง

งานรับบริหารนิติบุคคลเปิดใหม่ชะลอ
สอดคล้องกับการเปิดตัวโครงการของดีเวลลอปเปอร์

ต้นทุนบุคลากรกดดันอัตรากำไร
ต้นทุนคงที่ ปรับลดได้ช้ากว่ารายได้

แนวทางรับมือตาม Q4 STRATEGY

1. COST OPTIMIZATION PLAN
ควบคุมค่าใช้จ่าย ผนึกกำลังข้ามสายงาน และปรับโครงสร้างต้นทุน

2. OPERATIONAL EXCELLENCE
ยกระดับมาตรฐานบริการ และเปิดใช้ระบบดิจิทัลเต็มรูปแบบ

3. EXTERNAL CUSTOMERS & PLATFORMS
เร่งปิดดีลลูกค้าภายนอก (Non-RPT) สร้าง Recurring Income

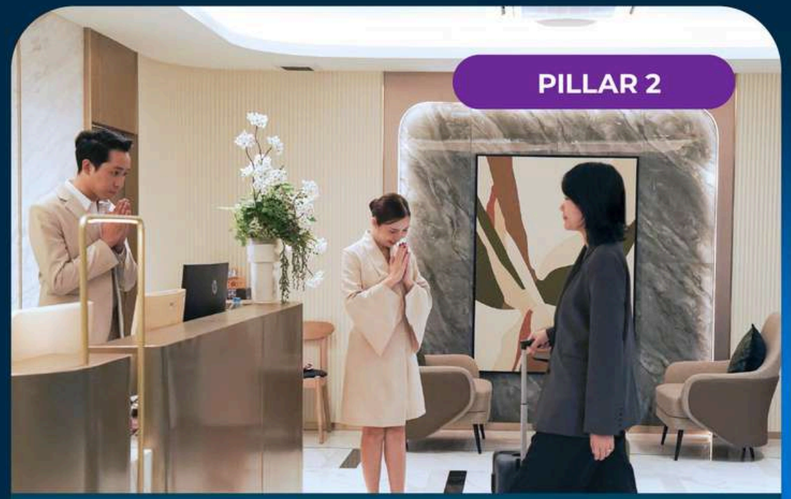
Q4 STRATEGY

การปรับตัวเชิงกลยุทธ์ท่ามกลางภาวะตลาดอสังหาฯ ชะลอตัว



FINANCIAL FOUNDATION

- PREMIUM SEGMENT EXPANSION
- COST OPTIMIZATION PLAN
- ELITE AGENT PROGRAM · 134 ราย



OPERATIONAL EXCELLENCE

- PRIMO ACADEMY · LMS GO-LIVE
- DIGITAL TRANSFORMATION
- CUSTOMER EXPERIENCE · CSAT



MARKET EXPANSION

- EXTERNAL CUSTOMER (NON-RPT)
- COMMERCIAL · FM · CLEANING
- STRATEGIC M&A & PARTNERSHIPS

PRE-LIVING SERVICES

ProjectsAsia เป็นแกนหลักของงานบริหารโครงการ

เชื่อมกับ Q4 STRATEGY



PILLAR 1 FINANCIAL FOUNDATION

- เน้นการบริหารโครงการก่อสร้างให้ PJA ซึ่งมีความสามารถในการดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ควบรวมทีมงานให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพทางด้านต้นทุนให้ดียิ่งขึ้น เพื่อสร้างกำไรให้สูงขึ้น



PILLAR 2 · OPERATIONAL EXCELLENCE

- กำหนดมาตรฐานงานที่เกี่ยวเนื่องกับการ Operate งานระบบอาคารให้มีมาตรฐานเดียวกันทุกโครงการ
- คุมคุณภาพและต้นทุนให้อยู่ในแผน



PILLAR 3 · MARKET EXPANSION

- สนับสนุนด้านการเพิ่มการหาบุคคลที่มีคุณภาพที่ดีเพื่อรองรับการขยายงาน

LIVING SERVICES

พัฒนาคน ขยายสู่อาคารพาณิชย์ เร่งรายได้เสริม

เชื่อมกับ Q4 STRATEGY



PILLAR 1 FINANCIAL FOUNDATION

- เพิ่มยอดปิด Resale และ Leasing ให้ลูกค้าทั้ง RPT และ N-RPT รวมถึงการเพิ่มอัตราการเช่าในกลุ่มของ HHR



PILLAR 2 · OPERATIONAL EXCELLENCE

- อบรมพนักงานนิติบุคคลผ่าน Primo Academy
- ใช้แอป Primo Plus และระบบหลังบ้านดิจิทัล
- ยกระดับความพึงพอใจลูกบ้าน (CSAT)



PILLAR 3 · MARKET EXPANSION

- เน้นการขยาย PMM และ FM สำหรับอาคารพาณิชย์ เช่น ออฟฟิศ และค้าปลีกนอกเครือ

LIVING & EARNING SERVICES

Wyde Interior: ขายทั้งลูกค้ารายบุคคลและลูกค้าธุรกิจ

เชื่อมกับ Q4 STRATEGY



PILLAR 1 FINANCIAL FOUNDATION

- แพ็กเกจตกแต่งห้องระดับพรีเมียม เพิ่มรายได้ต่อลูกค้า
- สร้างรายได้ประจำจากสัญญาดูแลอาคารและทำความสะอาด



PILLAR 2 · OPERATIONAL EXCELLENCE

- กำหนดขั้นตอนและตัวชี้วัดงานบริการให้เป็นมาตรฐาน
- ตรวจงานทำความสะอาดรายวันผ่านแอป Primo Plus



PILLAR 3 · MARKET EXPANSION

- ทีมขาย Project Sale เสนอแพ็กเกจตกแต่ง Wyde ตั้งแต่วันจอง
- ขยายงานตกแต่งออฟฟิศ ร้านค้า สปา ร้านอาหาร
- ขยายงานดูแลอาคาร / ทำความสะอาดสู่โรงงาน และค้าปลีก

PILLAR 1

FINANCIAL FOUNDATION

REVENUE & COST MANAGEMENT · เสริมรายได้ประจำและบริหารต้นทุน



1. PREMIUM SEGMENT EXPANSION

ขยายฐานรายได้ประจำและตลาดบน

- High-End Residential: รุกงานบริหารนิติบุคคลโครงการลักชัวรีและซูเปอร์ลักชัวรี
- Commercial Property & FM: ขยายพอร์ตอาคารพาณิชย์ ค้าปลีก และโรงงาน สร้างกระแสเงินสดระยะยาว



2. COST OPTIMIZATION PLAN

การบริหารจัดการต้นทุนเชิงรุก

- Overhead Expense Control: ควบคุมค่าใช้จ่ายส่วนกลาง บริหารอัตรากำลังให้สอดคล้องกับปริมาณงานจริง
- Cross-Functional Synergy: บูรณาการ Pre-Living · Living · Living & Earning ลดความซ้ำซ้อน
- Cost Restructuring: ปรับโครงสร้างต้นทุนเพื่อปกป้องอัตรากำไร

PILLAR 2

OPERATIONAL EXCELLENCE

PRIMO ACADEMY · LMS GO-LIVE & PILOT COURSES

LMS TIMELINE · ครบ 6 ขั้นตอน

1	2	3	4	5	6
08 ก.ย. 2569	28 ก.ย. 2569	07 ต.ค. 2569	07 ต.ค. 2569	24 พ.ย. 2569	30 พ.ย. 2569
SETUP & DATA	SYSTEM & IMPLEMENTATION	UAT	TRAINING ADMIN & USERS	TRAINING กลุ่มหัวหน้างาน	GO-LIVE เต็มรูปแบบ
เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	เสร็จสิ้น	Q4 MILESTONE	Q4 MILESTONE

PILOT COURSE PRODUCTION · Q4 DELIVERY

1. กฎหมายอาคารชุดเบื้องต้น
2. บัญชีเบื้องต้น
3. SERVICE STANDARD

หลักสูตรนำร่อง 3 วิชา → 1 Common Service Standard

1. **PRE-PRODUCTION**
   Content · Storyboard · Mood & Tone
2. **PRODUCTION**
   Kick-off 18 พ.ย. 69 · Park Origin Phrom Phong
3. **POST-PRODUCTION**
   ตัดต่อ เสียงบรรยาย กราฟิก · ส่งมอบใน Q4

LMS PLATFORM



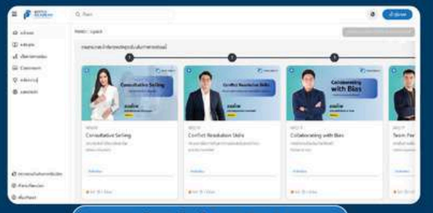
หน้าเข้าสู่ระบบ



หน้าหลัก



เส้นทางการเรียน: NEW SKILL / UPSKILL


หลักสูตรในเส้นทาง UPSKILL

PILLAR 2

OPERATIONAL EXCELLENCE

DIGITAL TRANSFORMATION & CUSTOMER EXPERIENCE

PRIORITY 1
DASHBOARD / REPORT

- Dashboard รายงานผล · ตาราง Roster นิติฯ
- ลงทะเบียนผู้พักอาศัยพิเศษ (เปิด 1 พ.ย. 69)
- ระบบจัดการที่จอดรถ (VMS)

COMPLETED & LIVE

PRIORITY 2
PRIMO FINANCE

- ตั้งค่าบัญชีครบ 8 เมนู
- UAT ระบบออกใบแจ้งหนี้ เสร็จสิ้น
- ระบบบัญชี AR / AP / GL กำลังพัฒนา

ON-TRACK

PRIORITY 3
ENGINEERING

- แผน Preventive Maintenance
- ตรวจห้องงานระบบผ่าน QR Code
- แผนงานช่าง Plan & Actual

PILOT, ON-GOING

PRIORITY 4
AI & UTILITIES

- AI อ่านมิเตอร์น้ำห้องลูกบ้าน
- Chatbot พ.ย. 69 · ใช้งานจริง 1 ม.ค. 70
- Chat bot · Monthly Report (แผน)

IN PROGRESS TO START 01/27

CUSTOMER EXPERIENCE · CSAT TREND

TARGET > 90%



QA AUDIT / SERVICE QUALITY	เสร็จสิ้น
CSAT MANAGEMENT	เสร็จสิ้น
CONTINUOUS IMPROVEMENT	Q4

Q4 FOCUS : ยกระดับประสบการณ์ลูกค้าหน้างาน ผลักดัน CSAT กลับสู่เป้าหมาย > 90%

PILLAR 3

MARKET EXPANSION

EXTERNAL CUSTOMER PORTFOLIO · NON-RPT GROWTH

CONTRACTS WON
4 โครงการ

มูลค่าสัญญาใหม่รวม
13.24 MB/ปี

ACTIVE PIPELINE
27 โครงการ

ON-PROCESS + SUBMITTED
36.4 MB/ปี

CONTRACTS WON · แยกตามประเภทงาน

บริหารนิติบุคคล · Residential
สัญญา 2 ปี
8.2 MB/ปี

บริหารนิติบุคคล · Retail
สัญญา 1 ปี
2.8 MB/ปี

ทำความสะอาด · Residential
สัญญา 1 ปี
1.9 MB/ปี

ทำความสะอาด · โรงงาน
งานระยะสั้น
0.34 MB

ACTIVE PIPELINE BY STAGE · 27 โครงการ

18 PROSPECT
บริหารนิติบุคคล · Residential

5 SUBMITTED PROPOSAL
15.6 MB/ปี

4 ON-PROCESS
20.8 MB/ปี

ดีล FLAGSHIP ใน ON-PROCESS

- FM ค้าปลีก ~630K/เดือน · FM คลังสินค้า (Renew) ~439K/เดือน
- ทำความสะอาดที่พักอาศัย ~425K/เดือน

HIGHLIGHT Q3/2026

PRIMO ACADEMY

หลักสูตรพัฒนาความรู้ ทักษะบุคลากร มุ่งยกระดับมาตรฐานการบริการ
และสร้างบุคลากรคุณภาพ เพื่อส่งมอบประสบการณ์การอยู่อาศัยที่เหนือกว่า



SERVICE EXCELLENT & SMART COMMUNICATION



SERVICE EXCELLENT & SMART COMMUNICATION



GROOMING & PERSONALITY



การมอบรมการรับมอบ



WORKSHOP SMART JURISTIC PERSON



WORKSHOP SERVICE SIGNATURE

ทีมงานพรีโม ลงพื้นที่ช่วยเหลือลูกบ้าน และเฝ้าระวังความปลอดภัย กับสถานการณ์น้ำท่วม พร้อมดูแลอย่างใกล้ชิด































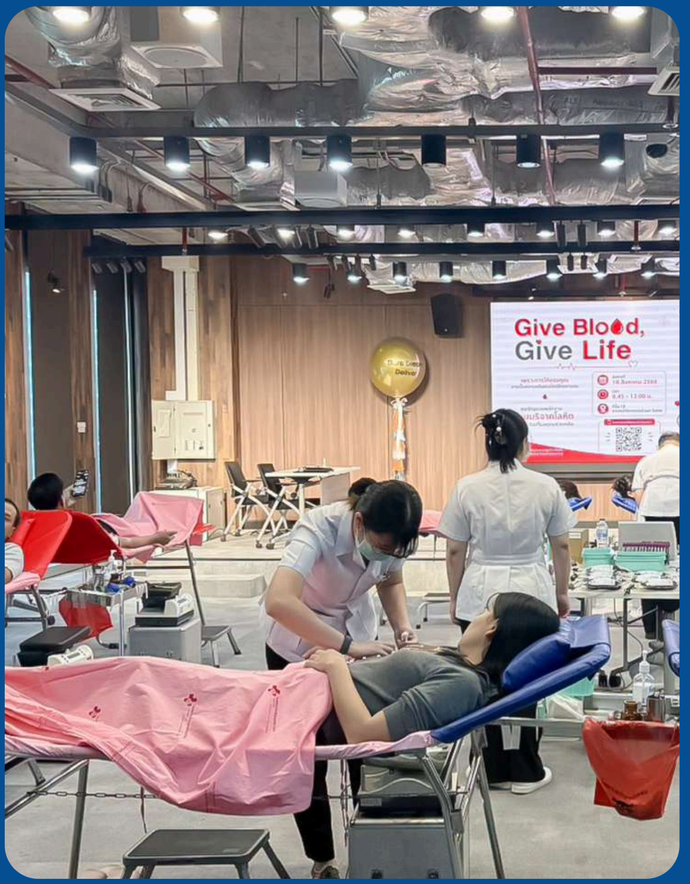
PRIMO COMMUNITY



YOGA RISE & ALIGN



PET ACCESSORIES
WORKSHOP



ให้โลหิต ให้ชีวิต

PRIMO GO GREEN



GREEN WORKSHOP
ปลูกต้นไม้กระถาง 1,000 ต้น
เพื่อร่วมส่งต่อโลกที่น่าอยู่และตระหนักถึงความสำคัญ
ของการฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม



รวมพลังพนักงานจิตอาสา เก็บขยะป่าชายเลน
ณ ศูนย์ศึกษาธรรมชาติกองทัพบกบางปู
พร้อมเรียนรู้ถึงผลกระทบของขยะพลาสติกและขยะทะเล
ที่ส่งผลต่อระบบนิเวศและสัตว์ทะเลจำนวนมาก

พรีโม พี่ไม่ใช้ น้องขอ ปี 2

เชิญชวนลูกบ้านส่งต่อสิ่งของจำเป็นความช่วยเหลือให้แก่น้อง ๆ สุนัขและแมวไร้บ้าน
ภายใต้การดูแลของ The Voice (มูลนิธิเดอะวอยซ์ เสียงจากเรา)





















PROVEN GOVERNANCE & EXCELLENCE RECOGNITION 2026

ความสำเร็จจากแผนธรรมาภิบาลและการสร้างความเชื่อมั่นแก่นักลงทุน



CORPORATE GOVERNANCE REPORT 2026

CGR 5 ดาว "ดีเลิศ" (EXCELLENT)

IOD และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

การกำกับดูแลกิจการระดับสูงสุด
สะท้อนความโปร่งใสและมาตรฐานธรรมาภิบาล



SET AWARDS 2026

OUTSTANDING INVESTOR RELATIONS AWARD

ตลท. ร่วมกับวารสารการเงินธนาคาร

รางวัลเกียรติยศด้านการสร้างความสัมพันธ์
กับนักลงทุนยอดเยี่ยม



LIVINGINSIDER AGENT AWARDS 2026

BEST TRUSTED PROPERTY AGENCY

PASSION REALTOR

ตอกย้ำความน่าเชื่อถือและความเป็นมืออาชีพ
ของธุรกิจตัวแทนอสังหาฯ


Q
A

THANK YOU