*ข่าวประชาสัมพันธ์*

**เอสซีจี ร่วมลงทุนสตาร์ตอัปดาวรุ่ง The LivingOS ผู้นำการบริหารคอนโดมิเนียมหมู่บ้านและชุมชน**

**มุ่งยกระดับการอยู่อาศัย-ดูแลบ้านครบวงจร พร้อมผลักดันแพลตฟอร์มสู่อาเซียน**



**เอสซีจี ประกาศความร่วมมือครั้งสำคัญกับบริษัทเดอะ ลีฟวิ่ง โอเอส คอร์ปอเรชั่น จำกัด (The LivingOS) ผู้นำระบบ On Cloud ERP (Enterprise Resource Planning) ในการบริหารงานหลังบ้านจัดการคอนโดมิเนียมและหมู่บ้านทั่วประเทศไทย ผ่านการควบรวมกิจการและแลกเปลี่ยนหุ้นกับ Urbanice บริษัทสตาร์ตอัปของเอสซีจี พร้อมตั้งเป้าส่งแพลตฟอร์ม The LivingOS ให้บริการและเข้าถึงผู้อยู่อาศัยครบ 1 ล้านรายภายในปี 2569 ความร่วมมือครั้งนี้ถือเป็นการผนวกจุดแข็งของเอสซีจีในฐานะผู้นำด้านวัสดุก่อสร้าง กับเทคโนโลยีของ The LivingOS ซึ่งจะทำให้สามารถตอบสนองความต้องการด้านการอยู่อาศัยและการดูแลบ้านได้ครบวงจรยิ่งขึ้น ตามกลยุทธ์การขยายธุรกิจค้าปลีกและการจัดการชุมชนในอาเซียนของเอสซีจี นอกจากนั้น ความร่วมมือดังกล่าวยังส่งผลให้ The LivingOS มีมูลค่าสูงเกือบ 1 พันล้านบาท ขึ้นแท่นเบอร์ 1 แพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับการบริหารงานหลังบ้านจัดการคอนโดมิเนียมและหมู่บ้าน ที่เข้าถึงเจ้าของบ้านและผู้อยู่อาศัยกว่า 3 แสนรายต่อเดือนได้โดยตรงมากที่สุดในประเทศอีกด้วย**

**นายวิโรจน์ รัตนชัยสิทธิ์ กรรมการผู้จัดการใหญ่** **เอสซีจี ดิสทริบิวชั่นแอนด์รีเทล** กล่าวว่า “เอสซีจีลงทุนด้านเทคโนโลยีดิจิทัลมาอย่างต่อเนื่องตามกลยุทธ์การพัฒนานวัตกรรมขององค์กร โดยเล็งเห็นว่าเทคโนโลยีดิจิทัลจะเป็นสิ่งที่ขับเคลื่อนอุตสาหกรรมก่อสร้างและการอยู่อาศัยอย่างก้าวกระโดด ซึ่งการร่วมมือกับ The LivingOS จะช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับ Ecosystem ของธุรกิจดิสทริบิวชั่นแอนด์รีเทล และเติมเต็มความต้องการของผู้ใช้บริการแพลตฟอร์ม อาทิ **‘SCG HOME Online’** แพลตฟอร์มจำหน่ายสินค้าและบริการที่มีมาตรฐาน และ **‘คิวช่าง’** แพลตฟอร์มสำหรับหาช่าง ทั้งงานติดตั้ง ต่อเติม และบริการหลังการเข้าอยู่อาศัย เป็นต้น

การลงทุนครั้งนี้เป็นการลงทุนเชิงยุทธศาสตร์ในการเติบโตด้วยนวัตกรรมของเอสซีจี ดิสทริบิวชั่นแอนด์รีเทล ที่มุ่งเน้นการยกระดับและพัฒนาคุณภาพชีวิตให้แก่ผู้อยู่อาศัยตลอด Ecosystem ผ่านการพัฒนาแพลตฟอร์มดิจิทัล ครอบคลุมตั้งแต่การก่อสร้าง จัดจำหน่าย และอยู่อาศัย อีกทั้งจะช่วยเสริมให้เอสซีจีสามารถต่อยอดธุรกิจผ่านแพลตฟอร์มอื่น ๆ ที่มี และสามารถขยายเครือข่ายไปยังต่างประเทศได้รวดเร็วยิ่งขึ้น นอกจากนี้ การนำความแข็งแกร่งของเอสซีจีในด้านการเป็นผู้นำนวัตกรรมวัสดุก่อสร้างของไทยและอาเซียน มาผนวกกับนวัตกรรมด้านเทคโนโลยีของ The LivingOS จะช่วยตอบสนองความต้องการด้านการอยู่อาศัยและการดูแลบ้านได้อย่างสมบูรณ์”

**นางสาวธนาวดี เชี่ยวชาญโชคชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร** **บริษัทเดอะ ลีฟวิ่ง โอเอส คอร์ปอเรชั่น จำกัด** กล่าวว่า “ภายหลังการลงทุนของเอสซีจี การผนวกกันของ 2 แพลตฟอร์ม ทำให้บริษัทฯ มีส่วนแบ่งตลาดของธุรกิจระบบบริหารงาน Property & Community Management มากกว่าร้อยละ 50 ในไทย และยังมีแผนขยายการเข้าถึงผู้อยู่อาศัยครบ 1 ล้านรายภายในปี 2569 โดยแพลตฟอร์มของเราจะสร้างคุณค่า 3 ระยะ คือ ระยะแรก - ต่อยอดโดยนำเทคโนโลยีใหม่ อาทิ ปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence) มาพลิกโฉมการบริหารโครงการแบบ Smart Property Management รวมถึงยกระดับความปลอดภัยภายในโครงการด้วยระบบ Smart Security ระยะที่ 2 - พัฒนาให้ The LivingOS เป็น **‘Smart Life Buddy’** ของลูกบ้าน ที่จะใช้ Data Analytics ประมวลผลและนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการใน Ecosystem ของเอสซีจี มาตอบสนองความต้องการเรื่องบ้านและการใช้ชีวิตในชุมชนทั้งในประเทศและต่างประเทศ และระยะที่ 3 - มีแผนเพิ่มโอกาสการเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มเจ้าของบ้านและผู้เช่าด้วยแนวคิด Smart Property Matching ในอนาคต โดยนำฐานข้อมูลคอนโดมิเนียมและบ้านกว่า 1 ล้านยูนิตในระบบ มาสร้างโอกาสซื้อ-ขาย-เช่า ให้กับเจ้าของ นักลงทุน และผู้ซื้อผู้เช่าที่ต้องการ ทั้งในประเทศและระดับภูมิภาค”

**The LivingOS** สตาร์ตอัปสัญชาติไทย เป็นผู้นำในการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาประยุกต์ใช้ในการจัดการอาคารคอนโดมิเนียมและหมู่บ้าน โดยเชื่อมต่อตั้งแต่ระบบหลังบ้าน อาทิ ระบบวางแผนทรัพยากรในองค์กร (ERP) ไปจนถึงการเชื่อมต่อกับลูกบ้านผ่านโมบาย แอปพลิเคชัน โดยได้รวบรวมและประมวลผล Big Data จากกว่า 2,500 โครงการ ครอบคลุมที่อยู่อาศัยกว่า 1 ล้านยูนิต มาพัฒนาเป็นฟีเจอร์ที่แก้ปัญหาให้นิติบุคคลและผู้ดูแลอสังหาริมทรัพย์ ช่วยลดต้นทุนในการบริหารโครงการ ซึ่งตลอด 5 ปีที่ให้บริการ The LivingOS บริหารโครงการ ดูแลการเงินผ่านระบบแล้วกว่า 1 แสนล้านบาทต่อปี ปัจจุบันมีลูกบ้านที่ใช้งานแอปพลิเคชันเพื่อจัดการที่อยู่อาศัยและเลือกซื้อสินค้าและบริการ ประมาณ 1 แสนรายต่อเดือน

ด้าน **Urbanice** เป็นธุรกิจสตาร์ตอัปที่เอสซีจีลงทุนมาตั้งแต่ปี 2561 จากการเล็งเห็นถึงปัญหาของผู้อยู่อาศัยในหมู่บ้านและคอนโดมิเนียมที่ขาดช่องทางติดต่อสื่อสารและการบริหารงานด้านอื่น ๆ Urbanice จึงถูกพัฒนาขึ้นเพื่อเป็นแอปพลิเคชันสำหรับลูกบ้านในการจัดการชุมชน ทั้งงานพัสดุ การสื่อสารในชุมชน รวมถึงฟีเจอร์อื่น ๆ ที่ช่วยแก้ปัญหาความเป็นอยู่ของลูกบ้าน ปัจจุบันมีผู้ใช้งาน (Active User) กว่า 200,000 รายต่อเดือน จากประมาณ 1,000 โครงการทั่วประเทศ ถือเป็นเบอร์ 1 แพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับบริหารชุมชนคอนโดมิเนียมและหมู่บ้าน ที่มีลูกบ้านและนิติบุคคลใช้งานมากที่สุด

\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*