

1. บทสรุปสำหรับผู้บริหาร (Executive Summary)

ภาพรวมธุรกิจและการเติบโตท่ามกลางความท้าทาย

บริษัท ลอนดรี ยู จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ผู้ดำเนินธุรกิจร้านสะดวกช้ครบวงจรภายใต้แบรนด์ “WashXpress” ยังคงเดินหน้าขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องในไตรมาส 1 ปี 2569 แม้สภาพเศรษฐกิจและกำลังซื้อผู้บริโภคยังอยู่ในระดับที่ระมัดระวัง โดยบริษัทสามารถขยายสาขาใหม่ได้จำนวน 25 สาขา สูงกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนที่เปิดสาขาใหม่จำนวน 19 สาขา สะท้อนถึงความสามารถในการดำเนินแผนขยายธุรกิจได้ตามเป้าหมาย

บริษัทมีเครือข่ายสาขารวมทั้งสิ้น 616 สาขา (สุทธิเพิ่มขึ้น 25 สาขา) ครอบคลุม 21 จังหวัดทั่วประเทศ การขยายตัวดังกล่าวสะท้อนถึงความต้องการใช้บริการที่มีลักษณะเป็นบริการจำเป็นในชีวิตประจำวัน (Essential Service) ซึ่งมีความทนทานต่อความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ และสนับสนุนศักยภาพการเติบโตของธุรกิจในระยะยาว

ผลการดำเนินงานและความสามารถในการทำกำไร

บริษัทสามารถสร้างการเติบโตของรายได้และกำไรได้อย่างต่อเนื่องในไตรมาส 1 ปี 2569 โดยมีรายละเอียดดังนี้

รายได้รวม (Total Revenue) เท่ากับ 262.10 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 18.56 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ประกอบด้วยรายได้จากการขายและให้บริการจำนวน 258.17 ล้านบาท และรายได้อื่นจำนวน 3.93 ล้านบาท

อัตรการเติบโตของรายได้จากสาขาเดิม (SSSG) อยู่ที่ร้อยละ 3.3 สะท้อนถึงความสามารถในการรักษาฐานลูกค้าและการเติบโตของการให้บริการในสาขาเดิม แม้อุตสาหกรรมร้านสะดวกช้จะมีการแข่งขันที่สูงขึ้น รวมถึงได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอกบางประการ เช่น สภาพอากาศที่เปลี่ยนแปลงไปและสถานการณ์

กำไรสุทธิ เท่ากับ 19.17 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.57 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) อยู่ที่ร้อยละ 7.31 โดยลดลงจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนเล็กน้อย โดยบริษัทยังคงบริหารต้นทุนและรักษาความสามารถในการทำกำไรของบริษัท แม้อยู่ในช่วงเร่งขยายธุรกิจ

กลยุทธ์สร้างมูลค่าและความแตกต่าง (Value Creation)

บริษัทมุ่งเน้นการเพิ่มรายได้จากฐานลูกค้าเดิมผ่านแนวคิด “Convenient Lifestyle”

ภายใต้วิสัยทัศน์ของบริษัท “ทำให้การช้ผ้าเป็นเรื่องง่ายสำหรับทุกชุมชน” บริษัทได้พัฒนารูปแบบการให้บริการให้สอดคล้องกับแนวคิด Convenient Lifestyle เพื่อยกระดับประสบการณ์ของลูกค้าให้ครอบคลุมมากกว่าการช้ผ้าแบบดั้งเดิม โดยต่อยอดบริการใน 3 กลุ่มหลัก และเสริมความสะดวกสบายในสาขาอีก 1 รูปแบบ ดังนี้



1) บริการซัก-อบ-พับ (Wash-Dry-Fold: WDF)

ปัจจุบันเปิดให้บริการแล้วกว่า 267 สาขา เพื่อมอบบริการแบบครบวงจร ลูกค้าสามารถฝากผ้าและรับกลับในรูปแบบพร้อมใช้งาน เพิ่มความสะดวกและประหยัดเวลา



2) บริการรีดผ้า (Iron Service)

บริษัทได้เพิ่มทางเลือกบริการรีดผ้า ซึ่งปัจจุบันเปิดให้บริการแล้ว 11 สาขา โดยมุ่งเน้นมาตรฐานความเรียบร้อยและความพิถีพิถันในทุกขั้นตอน



3) บริการรับ-ส่งผ้า (Delivery Service)

บริการรับ-ส่งผ้าถึงบ้านหรือจุดนัดหมาย เพื่อเพิ่มความสะดวกสูงสุดแก่ลูกค้า ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการในรูปแบบนำร่อง (Pilot Program) และมีแผนขยายสู่พื้นที่เพิ่มเติมในอนาคต โดยมีแผนที่จะเริ่มทดลองขยายการให้บริการเพิ่มอีกหลังจาก Pilot Program ในเดือนพฤษภาคม 2569



4) ร้านติดตั้งเครื่องปรับอากาศ (A/C Store)

เพื่อยกระดับความสะดวกสบายของผู้ใช้บริการ บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงสาขาบางแห่งโดยติดตั้งเครื่องปรับอากาศภายในพื้นที่ร้าน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีสาขาที่ติดตั้งเครื่องปรับอากาศแล้วจำนวน 17 สาขา และเพิ่มเติมอีกจำนวน 52 สาขาในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 เพื่อยกระดับประสบการณ์ของลูกค้าและเพิ่มศักยภาพการเติบโตของยอดขายต่อสาขา (SSSG)

การบริหารจัดการสาขา: หัวใจของความแตกต่างและมาตรฐานระดับผู้นำ

WashXpress สร้างความเหนือกว่าผ่านโมเดล "บริษัทบริหารจัดการเอง" (Owned Store) ซึ่งแตกต่างจากคู่แข่งส่วนใหญ่ในตลาด โดยหัวใจสำคัญคือการกำหนดให้มี ผู้ดูแลประจำสาขา (Store Assistant) อย่างน้อย 1 คน เพื่อควบคุมคุณภาพตามมาตรฐานสูงสุด โดยมาตรฐานการดำเนินงานของบริษัทประกอบด้วย

- การทำความสะอาดร้านและพื้นที่โดยรอบอย่างน้อยวันละ 2 ครั้ง
- การตรวจสอบและดูแลเครื่องซัก-อบให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งานตลอดเวลา

- การให้ความช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในทุกขั้นตอน
- การให้บริการ Call Center และช่องทางสื่อสารอื่น ๆ สำหรับรับแจ้งปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง

WashXpress ให้บริการในมาตรฐานเดียวกันทั่วประเทศด้วยระบบการอบรมพนักงานที่เข้มข้นช่วยให้ทุกสาขาส่งมอบประสบการณ์ที่น่าเชื่อถือ ตอกย้ำภาพลักษณ์แบรนด์อันดับ 1 ในใจผู้บริโภค

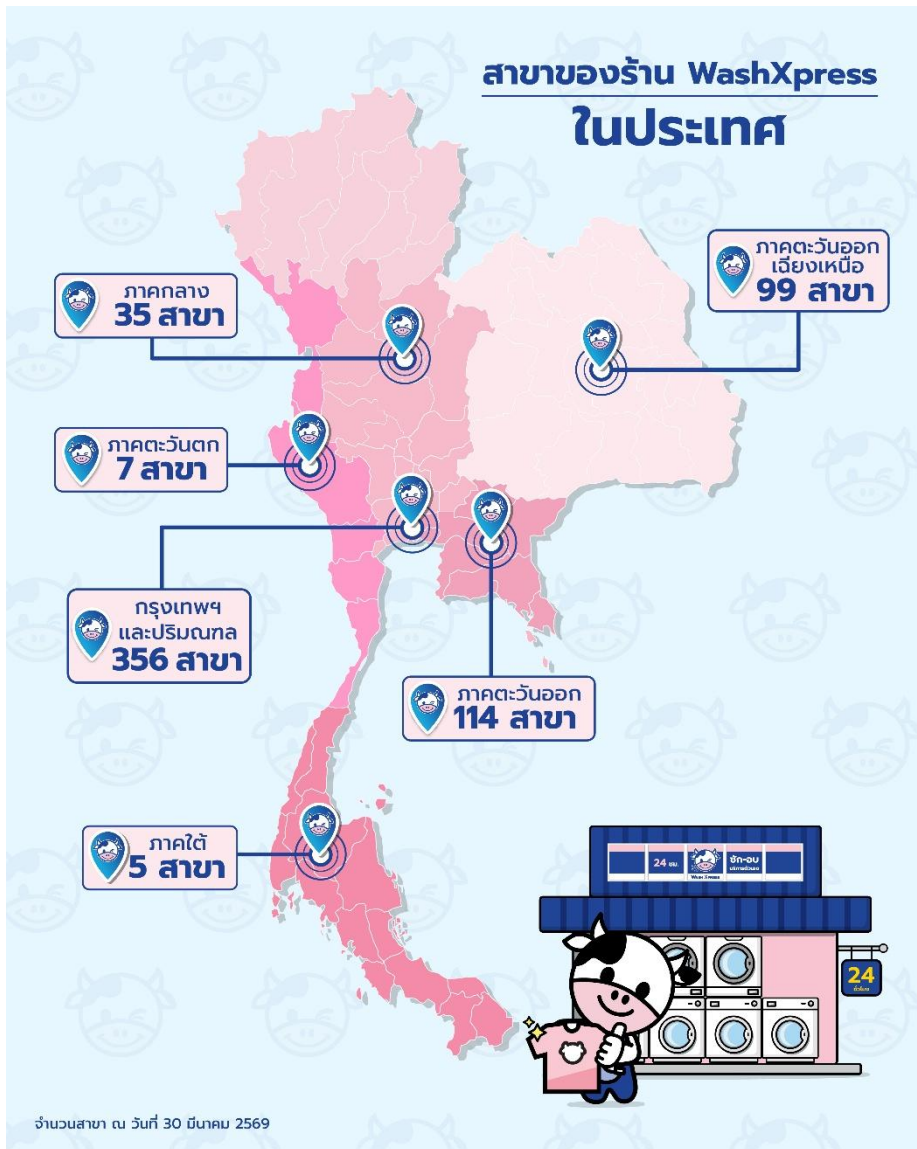
ปัจจัยสนับสนุนการเติบโต

ในตลอดช่วงเวลาที่ผ่านมามีบริษัทยังคงดำเนินแผนที่จะช่วยสนับสนุนการเติบโตอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้บริษัทสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืนต่อไป โดยมีส่วนที่ช่วยสนับสนุนการเติบโตของปี 2569 ได้แก่ ขยายสาขาใหม่อย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะสาขาที่เปิดในปี 2568 ซึ่งยังอยู่ในช่วงเร่งการเติบโตของรายได้, การขยายบริการมูลค่าเพิ่ม เช่น บริการซัก-อบ-พับ (WDF), การรักษามาตรฐานการให้บริการและประสบการณ์ลูกค้า, การดำเนินกลยุทธ์การตลาดเพื่อเพิ่มการรับรู้แบรนด์และขยายฐานลูกค้าใหม่

อย่างไรก็ตามช่วงไตรมาสที่ 1 ปี 2569 บริษัทได้รับผลกระทบจากรายการที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียว ได้แก่

- ค่าใช้จ่ายสุทธิจากสถานการณ์น้ำท่วมร้าน WashXpress จำนวน 5 สาขา ในพื้นที่ขนาดใหญ่ เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 0.7 ล้านบาท
- ผลกระทบจากการปิดดำเนินการร้านสะดวกซัก WashXpress ชั่วคราวเพื่อปรับปรุงและติดตั้งเครื่องปรับอากาศ โดยประมาณการส่วนที่กระทบส่วนกำไรสุทธิจำนวน 2.29 ล้านบาท
และมีส่วนของค่าใช้จ่ายที่เพิ่มเติมตามแผนงานเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน ได้แก่
- ค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและกิจกรรมส่งเสริมการขายที่เริ่มปรับเพิ่มขึ้นตั้งแต่ช่วงไตรมาสที่ 1 ในปี 2569 เป็นต้นมา

แผนภาพการขยายสาขาของบริษัท



รายละเอียดการเปลี่ยนแปลงจำนวนร้านสะดวกซัก WashXpress สาขาที่บริษัทเป็นเจ้าของ และสาขาของแฟรนไชส์สำหรับไตรมาสที่ 1 ปี 2568 และ 2569 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การขยายสาขา	ไตรมาสที่ 1 สำหรับปี	
	2568	2569
ร้านสะดวกซัก WashXpress สาขาที่บริษัทเป็นเจ้าของ		
จำนวนสาขาต้นงวด	436	512
จำนวนสาขาที่เปิดระหว่างงวด	19	25
จำนวนที่ปิดระหว่างงวด	-	-
จำนวนสาขาสิ้นงวด	454	537

การขยายสาขา	ไตรมาสที่ 1 สำหรับปี	
	2568	2569
ร้านสะดวกซัก WashXpress สาขาแฟรนไชส์		
จำนวนสาขาคั้งงวด	79	79
จำนวนสาขาที่เปิดระหว่างงวด	-	-
จำนวนที่ปิดระหว่างงวด	-	-
จำนวนสาขาสิ้นสุดงวด	79	79
จำนวนสาขา WashXpress	533	616

ในปี 2569 บริษัทยังคงมุ่งเน้นการขยายจำนวนสาขาร้านสะดวกซัก WashXpress เพื่อรองรับการเติบโตของตลาดและเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจ โดยตั้งเป้าเปิดสาขาใหม่รวมทั้งสิ้น 100 สาขา ซึ่งทั้งหมดเป็นสาขาที่บริษัทเป็นเจ้าของและบริหารจัดการเอง (Owned Store Model) บริษัทได้ดำเนินการเปิดสาขาในไตรมาสที่ 1 ของปี 2569 จำนวน 25 สาขาตามแผนที่กำหนดไว้

2. ภาพรวมผลการดำเนินงาน

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	ไตรมาสที่ 1 สำหรับปี		เปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	2568 ล้านบาท	2569 ล้านบาท	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการให้บริการ	210.99	245.03	34.04	16.13
รายได้จากการขาย	7.86	13.14	5.28	67.20
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ	218.85	258.17	39.32	17.97
ต้นทุนการให้บริการ	145.85	174.71	28.86	19.78
ต้นทุนขาย	4.44	7.72	3.28	74.00
รวมต้นทุนขายและให้บริการ	150.29	182.42	32.14	21.38
กำไรขั้นต้น	68.56	75.75	7.19	10.48
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	0.70	2.13	1.43	204.72
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	29.08	34.18	5.10	17.53
รวมต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร	29.78	36.30	6.53	21.92
รายได้อื่น	2.21	3.93	1.72	77.51
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	41.00	43.38	2.38	5.80
ต้นทุนทางการเงิน	17.78	18.85	1.07	5.99
กำไรก่อนภาษีเงินได้	23.21	24.53	1.31	5.65
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	4.71	5.36	0.65	13.81
กำไรสุทธิ	18.51	19.17	0.66	3.57
กำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA)	118.69	135.72	17.03	14.35
อัตรากำไรขั้นต้น ¹	31.33%	29.34%	(1.99%)	
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน ²	17.72%	15.28%	(2.44%)	
อัตรากำไรสุทธิ ³	8.37%	7.31%	(1.06%)	
อัตรากำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) ⁴	53.69%	51.78%	(1.91%)	

¹ อัตรากำไรขั้นต้น คำนวณจากกำไรขั้นต้น หารด้วยรายได้จากการขายและให้บริการ โดยกำไรขั้นต้น คำนวณจากรายได้จากการขายและให้บริการ หักด้วยต้นทุนขายและให้บริการ

² อัตรากำไรจากการดำเนินงาน คำนวณจากกำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน หารด้วยรายได้จากการขายและให้บริการ โดยกำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน คำนวณจากรายได้จากการขายและให้บริการ หักด้วย ผลรวมของต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร

³ อัตรากำไรสุทธิ คำนวณจากกำไรสุทธิ หารด้วยรายได้รวม

⁴ อัตรากำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย คำนวณจากกำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี บวกกลับด้วยค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย หารด้วยรายได้รวม

2.1 รายได้จากการขายและให้บริการ

ในไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทมีรายได้รวมจำนวน 262.10 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 41.04 ล้านบาท หรือร้อยละ 18.56 จากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยรายได้หลักยังคงมาจากรายได้จากการให้บริการจำนวน 245.03 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 93.49 ของรายได้รวม

การเติบโตดังกล่าวมีปัจจัยสนับสนุนจาก

- 1) การรักษาฐานลูกค้าเดิมของสาขาที่เปิดดำเนินการในช่วงปี 2561–2568 ควบคู่กับการเพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง
- 2) การรักษามาตรฐานการให้บริการ ทั้งด้านความสะอาด ความพร้อมของเครื่องจักร และการอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า ส่งผลให้ลูกค้ายังคงกลับมาใช้บริการอย่างสม่ำเสมอ
- 3) การขยายสาขาอย่างต่อเนื่องในปี 2568 โดยสาขาที่เปิดใหม่ในปี 2568 ยังคงอยู่ในช่วงการเติบโตของฐานลูกค้าและมีอัตราการเติบโตของรายได้ในระดับสูง

แม้ไตรมาส 1 โดยปกติจะเป็นช่วง Low Season ของธุรกิจร้านสะดวกซัก เมื่อเทียบกับช่วงปลายปีที่ได้รับปัจจัยสนับสนุนจากฤดูฝนและอากาศเย็นซึ่งเอื้อต่อการใช้บริการเครื่องอบผ้า แต่บริษัทยังคงสามารถรักษาการเติบโตของรายได้ในระดับใกล้เคียงร้อยละ 20 ได้

การเติบโตของรายได้ในไตรมาสนี้ไม่ได้เกิดจากการขยายสาขาใหม่เพียงอย่างเดียว แต่ยังมาจากการเติบโตของสาขาเดิม (Same Store Sales Growth: SSSG) ที่ยังคงเป็นบวก แม้อุตสาหกรรมจะมีการแข่งขันสูงขึ้น และได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอกบางประการทั้งในส่วนของสภาพอากาศที่ร้อนจัด และการสถานการณ์เศรษฐกิจที่ได้รับผลกระทบจากความขัดแย้งในตะวันออกกลาง

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการปรับปรุงสาขา WashXpress บางแห่งเพื่อติดตั้งเครื่องปรับอากาศ ซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้จากการให้บริการในระยะสั้น เนื่องจากจำเป็นต้องปิดให้บริการชั่วคราวระหว่างดำเนินการปรับปรุง โดยมีระยะเวลาปิดปรับปรุงเฉลี่ยประมาณ 3–5 วันทำการ นอกจากนี้ ภายหลังจากกลับมาเปิดให้บริการ ลูกค้าอาจต้องใช้เวลาในการรับรู้การปรับปรุงสาขาและการติดตั้งเครื่องปรับอากาศเพิ่มเติม ส่งผลให้ปริมาณผู้ใช้บริการทยอยฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปในช่วงแรก แม้จะมีผลกระทบในระยะสั้น บริษัทคาดว่าการลงทุนดังกล่าวจะช่วยยกระดับประสบการณ์ของลูกค้า เพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และสนับสนุนการเติบโตของยอดขายต่อสาขา (SSSG) ในระยะยาว

อัตราการเติบโตของรายได้จากการขายและให้บริการของสาขาเดิม	หน่วย	ไตรมาสที่ 1 สำหรับปี	
		2568	2569
อัตราการเติบโตของรายได้จากการขายและให้บริการของสาขาเดิม (SSSG) ⁽¹⁾	ร้อยละ	7.8	3.3

หมายเหตุ: ⁽¹⁾ คำนวณจากสาขาของบริษัทที่เปิดทำการอย่างน้อย 12 เดือน ตั้งแต่วันที่เริ่มต้นงวดของงวดก่อนหน้า และยังคงเปิดทำการตลอดงวดที่เกี่ยวข้อง

2.2 กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

บริษัทมีกำไรขั้นต้นจำนวน 75.75 ล้านบาท ในไตรมาส 1 ปี 2569 เพิ่มขึ้นจาก 68.56 ล้านบาท ในช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 10.48 สอดคล้องกับการเติบโตของรายได้จากการขายและการให้บริการที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตาม อัตรากำไรขั้นต้นในไตรมาส 1 ปี 2569 อยู่ที่ร้อยละ 29.34 ลดลงจากร้อยละ 31.33 ในช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยเป็นผลจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงเชิงรุก (Preventive Maintenance) และการจัดประเภทรายการใหม่ของค่าเสื่อมราคาบางส่วนจากค่าใช้จ่ายในการบริหารมาเป็นต้นทุนการให้บริการ

2.3 ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร

บริษัทมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารรวมจำนวน 36.30 ล้านบาท ในไตรมาส 1 ปี 2569 เพิ่มขึ้นจาก 29.78 ล้านบาท ในช่วงเดียวกันของปีก่อน จำนวน 6.53 ล้านบาท หรือร้อยละ 21.92

การเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายดังกล่าวสอดคล้องกับการขยายตัวของธุรกิจ การเพิ่มจำนวนสาขา และการลงทุนด้านการตลาดเพื่อสนับสนุนการเติบโตในระยะยาว โดยบริษัทมีนโยบายบริหารจัดการค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมุ่งควบคุมสัดส่วนต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้จากการขายและให้บริการให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมในระยะยาว

ทั้งนี้ ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นส่วนหนึ่งมาจากต้นทุนในการจัดจำหน่ายที่เพิ่มขึ้นประมาณ 1.43 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นประมาณ 2 เท่าเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน หรือจากประมาณร้อยละ 0.5 ของยอดขายเป็นร้อยละ 1.0 ของยอดขายซึ่งเป็นไปตามแผนงานด้านการตลาดและการสร้างการรับรู้แบรนด์ (Brand Awareness) เพื่อขยายฐานลูกค้าใหม่และสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจอย่างยั่งยืน ควบคู่กับการรักษามาตรฐานการให้บริการของบริษัท

2.4 ต้นทุนทางการเงิน

ในไตรมาสที่ 1 ปี 2569 บริษัทมีต้นทุนทางการเงินจำนวน 18.84 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 1.07 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.99 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

การเพิ่มขึ้นของต้นทุนทางการเงินในรอบไตรมาสที่ 1 ปี 2569 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน สอดคล้องกับการขยายสาขาใหม่ของบริษัท โดยมีสาเหตุหลักจากช่วงก่อนหน้าที่บริษัทได้ดำเนินการเช่าซื้อเครื่องจักรและทำสัญญากู้ยืมกับสถาบันการเงิน รวมถึงเข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่เพิ่มเติมสำหรับสาขาใหม่ของบริษัท อย่างไรก็ตามการเพิ่มขึ้นดังกล่าวยังอยู่ในระดับที่สอดคล้องกับขนาดสินทรัพย์และรายได้ที่ขยายตัว

ปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อต้นทุนทางการเงินในไตรมาสนี้ ได้แก่

2.4.1 การลงทุนเพื่อรองรับการขยายสาขา

บริษัทมีการลงทุนต่อเนื่องในเครื่องจักร อุปกรณ์ และพื้นที่เช่าสำหรับสาขาใหม่ ส่งผลให้ภาระดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อและหนี้สินตามสัญญาเช่าเพิ่มขึ้นตามแผนการขยายธุรกิจ

2.4.2 การใช้เงินกู้ยืมเพื่อสนับสนุนการเติบโต

บริษัทใช้เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเพื่อสนับสนุนการลงทุนในสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดรายได้ ซึ่งช่วยรองรับการเติบโตของรายได้ในระยะยาว

2.4.3 โครงสร้างเงินทุนที่ยังอยู่ในระดับเหมาะสม

ภายหลังการเสนอขายหุ้น IPO บริษัทมีฐานทุนที่แข็งแกร่งขึ้น ส่งผลให้บริษัทสามารถบริหารสัดส่วนหนี้สินและภาระต้นทุนทางการเงินได้อย่างเหมาะสม แม้อยู่ในช่วงเร่งขยายธุรกิจ

2.5 กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ

ในไตรมาส 1 ปี 2569 บริษัทมีกำไรสุทธิจำนวน 19.17 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนจำนวน 0.66 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 3.57

อัตรากำไรสุทธิในไตรมาส 1 ปี 2569 อยู่ที่ร้อยละ 7.31 ลดลงจากร้อยละ 8.37 ในช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีปัจจัยหลักจากค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและกิจกรรมส่งเสริมการขายตามแผนงานด้านการสร้างการรับรู้แบรนด์ (Brand Awareness) และการขยายฐานลูกค้าซึ่งบริษัทมองว่าเป็นการลงทุนเชิงกลยุทธ์เพื่อรองรับการเติบโตระยะยาว ปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องได้แก่ ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับสถานการณ์น้ำท่วมที่บริษัทรับรู้ในไตรมาสนี้ นอกจากนี้ บริษัทได้รับผลกระทบจากการปิดให้บริการสาขา WashXpress ชั่วคราวบางส่วน เพื่อดำเนินการปรับปรุงและติดตั้งเครื่องปรับอากาศ ซึ่งส่งผลกระทบต่อกำไรสุทธิโดยประมาณจำนวน 2.29 ล้านบาท จากการสูญเสียรายได้ระหว่างปิดปรับปรุง ซึ่งลักษณะการปิดปรับปรุงร้านเพื่อติดตั้งเครื่องปรับอากาศดังกล่าวจะยังคงเกิดขึ้นในช่วงไตรมาสที่ 2 ปี 2569 อีก ตามแผนการดำเนินงานติดตั้งเครื่องปรับอากาศให้ครบ 100 สาขา

3. ฐานะทางการเงิน

งบฐานะการเงิน	ณ วันที่		เปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	31 ธันวาคม 68 ล้านบาท	31 มีนาคม 69 ล้านบาท	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์รวม	2,716.62	2,736.78	20.16	0.74
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	226.88	78.93	(147.95)	(65.21)
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	190.00	190.00	-	-
อาคารและอุปกรณ์	1,249.37	1,340.11	90.74	7.26
สินทรัพย์สิทธิการใช้	936.56	994.95	58.39	6.23
สินทรัพย์อื่น	113.81	132.78	18.98	16.67
หนี้สินรวม	1,633.58	1,634.57	0.99	0.06
เงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาว	389.10	332.00	(57.10)	(14.68)
หนี้สินตามสัญญาเช่า	1,034.48	1,097.82	63.34	6.12
หนี้สินอื่น	210.00	204.75	(5.25)	(2.50)
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,083.04	1,102.20	19.17	1.77
อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	1.51	1.48	(0.03)	
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น หัก หนี้สินตามสัญญาเช่า	0.55	0.49	(0.06)	
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วน ของผู้ถือหุ้น	1.31	1.30	(0.01)	
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วน ของผู้ถือหุ้น หักหนี้สินตามสัญญาเช่า	0.36	0.30	(0.06)	

สินทรัพย์รวม

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีสินทรัพย์รวมจำนวน 2,736.78 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 20.16 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.74

การเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์รวมมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของอาคารและอุปกรณ์ และสินทรัพย์สิทธิการใช้ ซึ่งสอดคล้องกับการขยายสาขาใหม่ตามแผนการดำเนินงานปี 2569 โดยบริษัทมีการลงทุนต่อเนื่องเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจและเพิ่มศักยภาพในการให้บริการ

อาคารและอุปกรณ์เพิ่มขึ้นจำนวน 90.74 ล้านบาท หรือร้อยละ 7.26 จากการลงทุนในเครื่องจักร อุปกรณ์ และการเปิดสาขาใหม่ ขณะที่สินทรัพย์สิทธิการใช้เพิ่มขึ้นจำนวน 58.39 ล้านบาท หรือร้อยละ 6.23 จากการเช่าทำสัญญาเช่าพื้นที่เพิ่มเติมสำหรับสาขาใหม่

ในส่วนของสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่นจำนวน 190.00 ล้านบาท เป็นเงินฝากประจำซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) และยังคงไว้เพื่อรองรับแผนการลงทุนและเสริมสภาพคล่องของบริษัทในอนาคต

ทั้งนี้ เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลงจำนวน 147.95 ล้านบาท หรือร้อยละ 65.21 จากการนำเงินสดไปใช้ในการลงทุนขยายสาขา ชำระคืนเงินกู้ยืม และรองรับการดำเนินงานตามแผนธุรกิจ อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีสภาพคล่องอยู่ในระดับที่เพียงพอสำหรับการดำเนินธุรกิจและการลงทุนในระยะถัดไป

หนี้สินรวม

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีหนี้สินรวมจำนวน 1,634.57 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 0.99 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.06

การเปลี่ยนแปลงของหนี้สินรวมมีสาเหตุหลักจากการเพิ่มขึ้นของหนี้สินตามสัญญาเช่าจำนวน 63.34 ล้านบาท หรือร้อยละ 6.12 จากการเข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่เพิ่มเติมสำหรับสาขาใหม่ ซึ่งสอดคล้องกับแผนการขยายธุรกิจของบริษัท นอกจากนี้ บริษัทมีการทยอยชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวตามกำหนด ส่งผลให้ยอดเงินกู้ยืมลดลงจำนวน 57.10 ล้านบาท หรือร้อยละ 14.68

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 มีนาคม 2569 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 1,102.20 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 จำนวน 19.17 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 1.77

การเพิ่มขึ้นดังกล่าวมีสาเหตุหลักจากกำไรสุทธิจากผลการดำเนินงานในไตรมาส 1 ปี 2569 ซึ่งสะท้อนถึงความสามารถในการสร้างผลตอบแทนจากการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

4. ปัจจัยความเสี่ยงและการบริหารจัดการ (Risk Management)

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจ และได้กำหนดแนวทางการบริหารจัดการอย่างเหมาะสม ดังนี้

ความเสี่ยงจากการแข่งขัน: อุตสาหกรรมร้านสะดวกซักรมีแนวโน้มการแข่งขันเพิ่มขึ้น บริษัทจึงมุ่งเน้นการสร้าง ความแตกต่างผ่านกลยุทธ์ “Convenient Lifestyle” โดยเพิ่มบริการมูลค่าเพิ่ม เช่น บริการซัก-อบ-พับ (WDF) และการติดตั้งเครื่องปรับอากาศในสาขา เพื่อยกระดับประสบการณ์ลูกค้าและรักษาฐานผู้ใช้บริการ

ความเสี่ยงจากต้นทุนสาธารณูปโภค: ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ และค่าแก๊สเป็นต้นทุนหลักของธุรกิจ บริษัทจึงลงทุนใน เครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพด้านพลังงานเพื่อลดผลกระทบต่อต้นทุนในระยะยาว และมองหาแนวทางในการปรับปรุง กระบวนการทำงาน รวมถึงการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้สาธารณูปโภคเพิ่มขึ้นอยู่เสมอ ทั้งนี้ บริษัทติดตามค่านิ่งถึง ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากสถานการณ์ในภูมิภาคตะวันออกกลาง

ความเสี่ยงจากการหาทำเลที่ตั้ง: การขยายสาขาให้ได้ตามเป้าหมาย 100 สาขาในปี 2569 อาจเผชิญความท้าทายด้านต้นทุนค่าเช่าและความเหมาะสมของทำเล บริษัทจึงใช้แนวทางลงนามสัญญาเช่าล่วงหน้าในทำเลที่มีศักยภาพ เพื่อเพิ่มความมั่นใจในการเปิดสาขาตามแผนงาน โดยปัจจุบันบริษัทสามารถหาพื้นที่เช่าได้อย่างเพียงพอและเกินกว่า กึ่งหนึ่งของเป้าหมายปี 2569 แล้ว

5. รายงานเหตุการณ์และพัฒนาการที่สำคัญ (Significant Events)

การบริหารจัดการผลกระทบจากสถานการณ์น้ำท่วม: ในช่วงไตรมาสที่ 4 ปี 2568 บริษัทได้รับผลกระทบจากสถานการณ์น้ำท่วมในบางพื้นที่ อย่างไรก็ตาม ด้วยแผนการจัดการและความร่วมมือที่ดีของทุกฝ่ายงานบริษัทสามารถดำเนินการฟื้นฟูและกลับมาเปิดให้บริการสาขาตั้งกล่าวได้อย่างรวดเร็ว โดยบริษัทได้ทำประกันความเสียหายไว้ และพิจารณาการรับรู้ผลกระทบที่เกี่ยวข้องในงบการเงินสำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 โดยมีผลกระทบโดยเป็นค่าความเสียหายรับรู้สุทธิทั้งสิ้นประมาณ 0.7 ล้านบาท

การปรับปรุงร้านและติดตั้งเครื่องปรับอากาศ

บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงสาขาบางแห่งโดยติดตั้งเครื่องปรับอากาศภายในพื้นที่ร้าน เพื่อยกระดับประสบการณ์และความสะดวกสบายของผู้ใช้บริการ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีสาขาที่ติดตั้งเครื่องปรับอากาศแล้วจำนวน 17 สาขา

สำหรับแผนการติดตั้งเครื่องปรับอากาศเพิ่มเติมจำนวน 100 สาขาในปี 2569 บริษัทได้ดำเนินการติดตั้งแล้วจำนวน 52 สาขา ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2569 โดยการดำเนินงานดังกล่าวส่งผลให้บริษัทต้องปิดให้บริการบางสาขาชั่วคราวระหว่างการปรับปรุง และคาดว่าจะมีผลกระทบต่อกำไรสุทธิประมาณ 2.29 ล้านบาท

ทั้งนี้ บริษัทยังคงเดินหน้าดำเนินการติดตั้งเครื่องปรับอากาศเพิ่มเติมอีก 48 สาขา เพื่อให้ครบตามแผนจำนวน 100 สาขา โดยคาดว่าจะดำเนินการแล้วเสร็จภายในไตรมาส 2 ปี 2569 บริษัทคาดว่าจะการลงทุนดังกล่าวจะช่วยยกระดับคุณภาพการให้บริการ เพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และสนับสนุนการเติบโตของยอดขายต่อสาขา (SSSG) ในระยะยาว ผ่านการเพิ่มจำนวนผู้ให้บริการและระยะเวลาในการให้บริการภายในสาขา สำหรับสาขาที่ติดตั้งเครื่องปรับอากาศตั้งแต่เดือนมกราคม 2569 ทางบริษัทได้ติดตามผล SSSG อย่างใกล้ชิดโดยพบว่ากลุ่มสาขาดังกล่าวเป็นสาขาที่มี SSSG สูงกว่าค่าเฉลี่ยโดยรวมของบริษัท