

1. บทสรุปสำหรับผู้บริหาร (Executive Summary)

ภาพรวมธุรกิจและการเติบโตท่ามกลางความท้าทาย

บริษัท ลอนดรี ยู จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ผู้ดำเนินธุรกิจร้านสะดวกซักครบวงจรภายใต้แบรนด์ “WashXpress” ยังคงแสดงให้เห็นถึงศักยภาพการเติบโตอย่างต่อเนื่องในปี 2568 แม้เผชิญกับภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวและกำลังซื้อของผู้บริโภคที่อยู่ในระดับจำกัด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีเครือข่ายสาขารวมทั้งสิ้น 591 สาขา (สุทธิเพิ่มขึ้น 75 สาขา) ครอบคลุม 21 จังหวัดทั่วประเทศ การขยายตัวดังกล่าวสะท้อนถึงความต้องการใช้บริการที่มีลักษณะเป็นบริการจำเป็นในชีวิตประจำวัน (Essential Service) ซึ่งมีความทนทานต่อความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ

ผลการดำเนินงานและความสามารถในการทำกำไร

ปี 2568 บริษัทสามารถสร้างการเติบโตของรายได้และกำไรอย่างมีนัยสำคัญ โดยมีรายละเอียดดังนี้

รายได้รวม (Total Revenue) เท่ากับ 1,031.64 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 25.26 ประกอบด้วยรายได้จากการขายและให้บริการ 1,020.16 ล้านบาท และรายได้อื่น 11.48 ล้านบาท

อัตราการเติบโตของรายได้จากสาขาเดิม (SSSG) อยู่ที่ร้อยละ 9.64 สะท้อนถึงความเชื่อมั่นของลูกค้าและการใช้บริการซ้ำอย่างต่อเนื่อง

กำไรสุทธิก้าวกระโดด เท่ากับ 126.60 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 51.65

อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) ปรับเพิ่มเป็นร้อยละ 12.27 จากร้อยละ 10.14 ในปีก่อน จากการบริหารจัดการต้นทุนและการใช้ประโยชน์จากประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ของโมเดลสาขาที่บริษัทเป็นเจ้าของและบริหารจัดการเอง (Owned Store Model)

กลยุทธ์สร้างมูลค่าและความแตกต่าง (Value Creation)

บริษัทมุ่งเน้นการเพิ่มรายได้จากรฐานลูกค้าเดิมผ่านแนวคิด “Convenient Lifestyle”

ภายใต้วิสัยทัศน์ของบริษัท “ทำให้การซักผ้าเป็นเรื่องง่ายสำหรับทุกชุมชน” บริษัทได้พัฒนารูปแบบการให้บริการให้สอดคล้องกับแนวคิด Convenient Lifestyle เพื่อยกระดับประสบการณ์ของลูกค้าให้ครอบคลุมมากกว่าการซักผ้าแบบดั้งเดิม โดยต่อยอดบริการใน 3 กลุ่มหลัก และเสริมความสะดวกสบายในสาขาอีก 1 รูปแบบ ดังนี้



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

ปัจจุบันเปิดให้บริการแล้วกว่า 224 สาขา เพื่อมอบบริการแบบครบวงจร ลูกค้าสามารถฝากผ้าและรับกลับในรูปแบบพร้อมใช้งาน เพิ่มความสะดวกและประหยัดเวลา



2) บริการรีดผ้า (Iron Service)

บริษัทได้เพิ่มทางเลือกบริการรีดผ้า ซึ่งปัจจุบันเปิดให้บริการแล้ว 9 สาขา โดยมุ่งเน้นมาตรฐานความเรียบร้อยและความพิถีพิถันในทุกขั้นตอน



3) บริการรับ-ส่งผ้า (Delivery Service)

บริการรับ-ส่งผ้าถึงบ้านหรือจุดนัดหมาย เพื่อเพิ่มความสะดวกสูงสุดแก่ลูกค้า ปัจจุบันอยู่ระหว่างการดำเนินการในรูปแบบนำร่อง (Pilot Program) และมีแผนขยายสู่พื้นที่เพิ่มเติมในอนาคต



4) ร้านติดตั้งเครื่องปรับอากาศ (A/C Store)

เพื่อยกระดับความสะอาดสบายของผู้ใช้บริการ บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงสาขาบางแห่งโดยติดตั้งเครื่องปรับอากาศภายในพื้นที่ร้าน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีสาขาที่ติดตั้งเครื่องปรับอากาศแล้วจำนวน 17 สาขา จากสาขาที่บริษัทเป็นเจ้าของทั้งหมด 512 สาขา และในปี 2569 บริษัทตั้งเป้าปรับปรุงและเปิดให้บริการสาขาที่ติดตั้งเครื่องปรับอากาศเพิ่มเติมอีก 100 สาขา เพื่อยกระดับประสบการณ์ของลูกค้าและเพิ่มศักยภาพการเติบโตของยอดขายต่อสาขา (SSSG)

การบริหารจัดการสาขา: หัวใจของความแตกต่างและมาตรฐานระดับผู้นำ

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

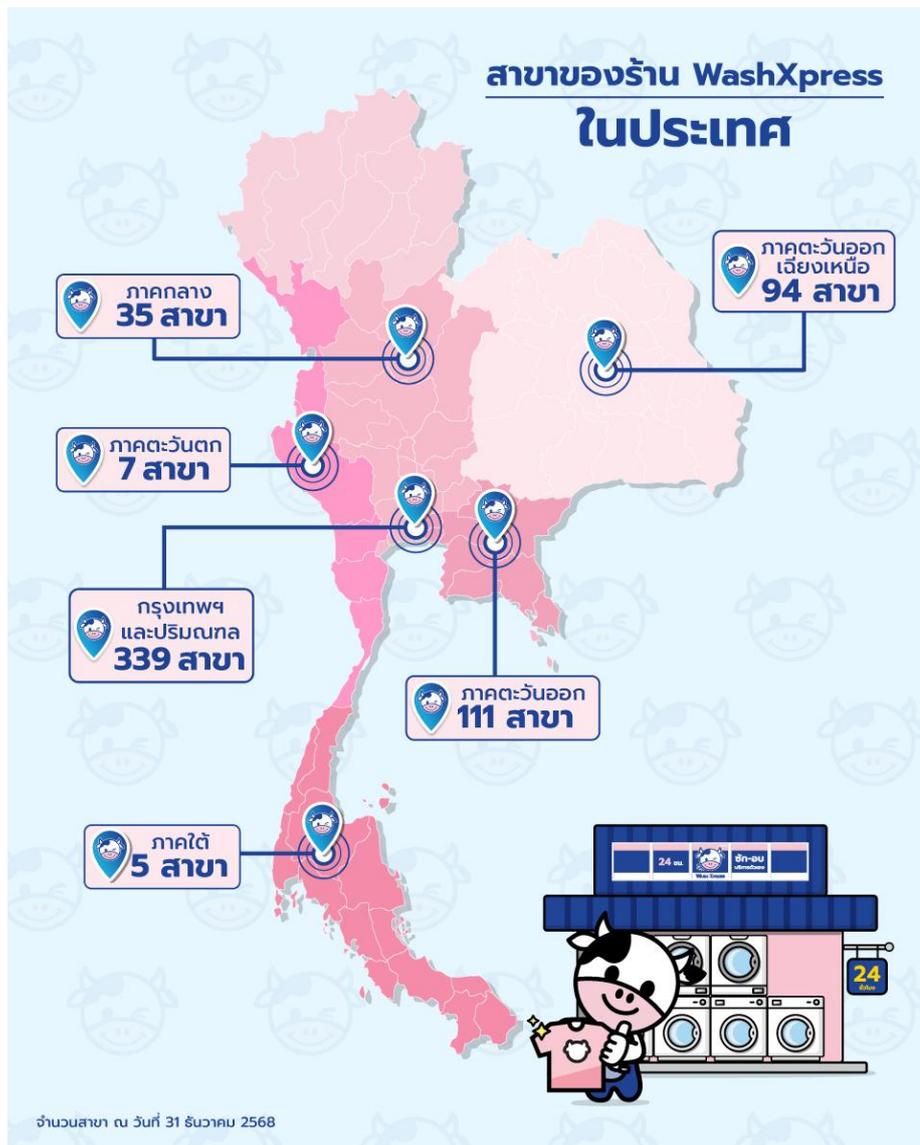
- การทำความสะอาดร้านและพื้นที่โดยรอบอย่างน้อยวันละ 2 ครั้ง
- การตรวจสอบและดูแลเครื่องซัก-อบให้อยู่ในสภาพพร้อมใช้งานตลอดเวลา
- การให้ความช่วยเหลือและอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าในทุกขั้นตอน
- การให้บริการ Call Center และช่องทางสื่อสารอื่น ๆ สำหรับรับแจ้งปัญหาตลอด 24 ชั่วโมง

WashXpress ให้บริการในมาตรฐานเดียวกันทั่วประเทศด้วยระบบการอบรมพนักงานที่เข้มข้นช่วยให้ทุกสาขาส่งมอบประสบการณ์ที่น่าเชื่อถือ ตอกย้ำภาพลักษณ์แบรนด์อันดับ 1 ในใจผู้บริโภค

ทิศทางและเป้าหมายปี 2569

ในปี 2569 บริษัทมีแผนขยายสาขาใหม่อีก 100 สาขาด้วยงบลงทุนประมาณ 350 ล้านบาท ภายใต้โมเดลที่บริษัทเป็นเจ้าของและบริหารจัดการเอง พร้อมจัดเตรียมงบลงทุนอีกประมาณ 150 ล้านบาท เพื่อใช้ปรับปรุงสาขาเดิมส่วนหนึ่งและอีกส่วนใช้เพื่อเพิ่มรูปแบบร้านที่ติดตั้งเครื่องปรับอากาศอีก 100 สาขา บริษัทมีเป้าหมายในการรักษาความเป็นผู้นำตลาดและสร้างผลตอบแทนที่สม่ำเสมอให้แก่ผู้ถือหุ้นภายใต้นโยบายปันผลไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิ

แผนภาพการขยายสาขาของบริษัท



รายละเอียดการเปลี่ยนแปลงจำนวนร้านสะดวกซัก WashXpress สาขาที่บริษัทเป็นเจ้าของ และสาขาแฟรนไชส์สำหรับปี 2567 และ 2568 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การขยายสาขา	ไตรมาสที่ 4 สำหรับปี		สำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	2567	2568	2567	2568
ร้านสะดวกซัก WashXpress สาขาที่บริษัทเป็นเจ้าของ				
จำนวนสาขาต้นงวด	416	482	357	436
จำนวนสาขาที่เปิดระหว่างงวด	20	31	80	80
จำนวนที่ปิดระหว่างงวด	-	(1)	-	(4)
จำนวนสาขาสิ้นงวด	436	512	436	512

การขยายสาขา	ไตรมาสที่ 4 สำหรับปี		สำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม	
	2567	2568	2567	2568
ร้านสะดวกซัก WashXpress สาขาแฟรนไชส์				
จำนวนสาขาต้นงวด	80	79	80	80
จำนวนสาขาที่เปิดระหว่างงวด	-	-	3	1
จำนวนที่ปิดระหว่างงวด	-	-	(3)	(2)
จำนวนสาขาสิ้นงวด	80	79	80	79
จำนวนสาขา WashXpress	516	591	516	591

ในปี 2568 บริษัทมุ่งเน้นการขยายจำนวนสาขาร้านสะดวกซัก WashXpress เพื่อรองรับการเติบโตของตลาดและเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจ โดยตั้งเป้าเปิดสาขาใหม่รวมทั้งสิ้น 80 สาขา ซึ่งทั้งหมดเป็นสาขาที่บริษัทเป็นเจ้าของและบริหารจัดการเอง (Owned Store Model) บริษัทได้เร่งดำเนินการเปิดสาขาในไตรมาสที่ 4 ของปี 2568 จำนวน 31 สาขา ส่งผลให้ตลอดทั้งปีบริษัทสามารถเปิดสาขาใหม่ได้ครบ 80 สาขาตามแผนที่กำหนดไว้ ตลอดช่วงปีที่ผ่านมาบริษัทไม่มีการขยายสาขาในรูปแบบแฟรนไชส์เพิ่มเติม โดยการเปลี่ยนแปลงของจำนวนสาขาแฟรนไชส์ที่เกิดขึ้นในปี 2568 เป็นการปิดสาขาเพื่อย้ายทำเล (Relocation) ไปยังพื้นที่ใกล้เคียงเดิม และยุติการดำเนินธุรกิจจำนวน 1 สาขา

2. ภาพรวมผลการดำเนินงาน

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ	ไตรมาสที่ 4 สำหรับปี		เปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น (ลดลง)		สำหรับปี		เปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	2567 ล้านบาท	2568 ล้านบาท	ล้านบาท	ร้อยละ	2567 ล้านบาท	2568 ล้านบาท	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการให้บริการ	220.06	273.94	53.88	24.48	784.54	987.68	203.14	25.89
รายได้จากการขาย	6.03	7.35	1.32	21.89	33.57	32.48	(1.09)	(3.25)
รวมรายได้จากการขายและให้บริการ	226.09	281.29	55.20	24.42	818.11	1,020.16	202.05	24.70
ต้นทุนการให้บริการ	143.71	175.85	32.14	22.36	524.40	646.51	122.11	23.29
ต้นทุนขาย	3.02	3.70	0.68	22.52	18.23	16.87	(1.36)	(7.46)
รวมต้นทุนขายและให้บริการ	146.73	179.55	32.82	22.37	542.63	663.38	120.75	22.25
กำไรขั้นต้น	79.36	101.74	22.38	28.20	275.48	356.78	81.30	29.51
ต้นทุนในการจัดจำหน่าย	1.71	1.41	(0.30)	(17.54)	4.13	5.31	1.18	28.57
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	28.67	36.63	7.96	27.76	109.33	130.59	21.26	19.45
รวมต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร	30.38	38.04	7.66	25.21	113.46	135.90	22.44	19.78
รายได้อื่น	(0.16)	4.52	4.68	(2,925.00)	5.47	11.48	6.01	109.87
กำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน	48.82	68.22	19.40	39.74	167.49	232.36	64.87	38.73
ต้นทุนทางการเงิน	17.42	18.68	1.26	7.23	62.33	73.40	11.07	17.76
กำไรก่อนภาษีเงินได้	31.40	49.54	18.14	57.77	105.16	158.96	53.80	51.16
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	5.88	10.23	4.35	73.98	21.68	32.36	10.68	49.26
กำไรสุทธิ	25.52	39.31	13.79	54.04	83.48	126.60	43.12	51.65
กำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA)	129.98	160.40	30.42	23.40	447.69	565.23	117.54	26.25
อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ								
อัตรากำไรขั้นต้น ¹	35.10%	36.17%	1.07%		33.67%	34.97%	1.30%	
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน ²	21.66%	22.65%	0.99%		19.80%	21.65%	1.85%	
อัตรากำไรสุทธิ ³	11.30%	13.75%	2.45%		10.14%	12.27%	2.13%	
อัตรากำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) ⁴	57.53%	56.12%	(1.41%)		54.36%	54.79%	0.43%	

¹ อัตรากำไรขั้นต้น คำนวณจากกำไรขั้นต้น หารด้วยรายได้จากการขายและให้บริการ โดยกำไรขั้นต้น คำนวณจากรายได้จากการขายและให้บริการ หักด้วยต้นทุนขายและให้บริการ

² อัตรากำไรจากการดำเนินงาน คำนวณจากกำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน หารด้วยรายได้จากการขายและให้บริการ โดยกำไรจากกิจกรรมดำเนินงาน คำนวณจากรายได้จากการขายและให้บริการ หักด้วย ผลรวมของต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร

³ อัตรากำไรสุทธิ คำนวณจากกำไรสุทธิ หารด้วยรายได้รวม

⁴ อัตรากำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย คำนวณจากกำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี บวกกลับด้วยค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย หารด้วยรายได้รวม

2.1 รายได้จากการขายและให้บริการ

บริษัทมีรายได้จากการขายและให้บริการจำนวน 281.29 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 และจำนวน 1,020.16 ล้านบาท สำหรับปี 2568 เพิ่มขึ้นร้อยละ 24.42 และร้อยละ 24.70 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

การเติบโตดังกล่าวมีปัจจัยสนับสนุนหลักจากการขยายสาขาใหม่อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการเติบโตของรายได้จากสาขาเดิม (Same Store Sales Growth: SSSG) ซึ่งได้รับแรงหนุนจากการหาลูกค้าใหม่ การขยายบริการซัก-อบ-พรีให้ครอบคลุมจำนวนสาขามากขึ้น ตลอดจนการปรับปรุงและยกระดับสาขาเดิมให้มีความทันสมัยและอำนวยความสะดวกแก่ผู้ใช้บริการมากยิ่งขึ้น ไตรมาสที่ 4 เป็นช่วงปลายฤดูฝนต่อเนื่องสู่ฤดูหนาวในหลายพื้นที่ ซึ่งยังคงเอื้อต่อการใช้บริการเครื่องซัก - เครื่องอบผ้า โดยเฉพาะในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ส่งผลให้ปริมาณการใช้บริการต่อสาขาอยู่ในระดับที่แข็งแกร่ง

นอกจากนี้ บริษัทยังดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดเชิงรุกเพื่อเพิ่มการรับรู้แบรนด์และขยายฐานลูกค้าใหม่ ส่งผลให้จำนวนผู้ใช้บริการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และสนับสนุนการเติบโตของรายได้จากการให้บริการ โดยเฉพาะในสาขาที่บริษัทเป็นเจ้าของและบริหารจัดการเอง

การเติบโตดังกล่าวสะท้อนถึงความแข็งแกร่งของโมเดลธุรกิจแบบสาขาที่บริษัทเป็นเจ้าของ (Owned Store Model) และศักยภาพในการขยายธุรกิจอย่างยั่งยืนในระยะยาว

อัตราการเติบโตของรายได้จากการขายและให้บริการของสาขาเดิม	หน่วย	ไตรมาสที่ 4 สำหรับปี		สำหรับปี	
		2567	2568	2567	2568
อัตราการเติบโตของรายได้จากการขายและให้บริการของสาขาเดิม (SSSG) ⁽¹⁾	ร้อยละ	4.25	12.01	8.02	9.64
จำนวนสาขาที่ใช้ในการคำนวณอัตราการเติบโตของยอดขายของสาขาเดิม (SSSG) ⁽¹⁾	สาขา	341	412	268	352

หมายเหตุ: ⁽¹⁾ คำนวณจากสาขาของบริษัทที่เปิดทำการอย่างน้อย 12 เดือน ตั้งแต่วันที่เริ่มต้นงวดของงวดก่อนหน้า และยังคงเปิดทำการตลอดงวดที่เกี่ยวข้อง

การวิเคราะห์การเติบโตของรายได้จากสาขาเดิม (Same Store Sales Growth: SSSG)

ในปี 2568 บริษัทประสบความสำเร็จอย่างสูงในการผลักดันการเติบโตของยอดขายจากสาขาเดิม (SSSG) ให้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและมีนัยสำคัญ สะท้อนถึงประสิทธิภาพของกลยุทธ์การดำเนินงานและความแข็งแกร่งของแบรนด์ โดยมีปัจจัยขับเคลื่อนหลักจากกลยุทธ์เชิงรุกใน 3 ด้าน ดังนี้

1) การสร้างการรับรู้และการขยายฐานลูกค้าใหม่ (Brand Awareness & Acquisition)

บริษัทได้ยกระดับกิจกรรมทางการตลาดเพื่อสร้างการรับรู้ถึงแบรนด์ "WashXpress" อย่างเข้มข้น ส่งผลให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายใหม่ๆ ในพื้นที่เดิมได้อย่างมีประสิทธิภาพ การเติบโตของ SSSG ในปี 2568 ไม่ได้เกิดจากฐานการใช้บริการของลูกค้าเดิมเพียงอย่างเดียว แต่ยังมาจากการขยายฐานลูกค้าใหม่ในพื้นที่เดิม (New Customer Acquisition) ในสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งสะท้อนถึงศักยภาพของตลาดที่ยังสามารถเติบโตได้ต่อเนื่อง

2) การรักษาฐานลูกค้าด้วยมาตรฐานและประสบการณ์ (Retention & Customer Experience)

บริษัทให้ความสำคัญกับการรักษาลูกค้าเดิมผ่านการส่งมอบประสบการณ์การใช้บริการที่มีคุณภาพอย่างสม่ำเสมอ โดยมุ่งเน้นการควบคุมมาตรฐานในทุกมิติ ได้แก่

- ความสะอาดของพื้นที่ให้บริการ
- ความพร้อมใช้งานของเครื่องซัก-อบ
- ความสะดวกสบายภายในสาขา
- การให้ความช่วยเหลือลูกค้าอย่างรวดเร็ว

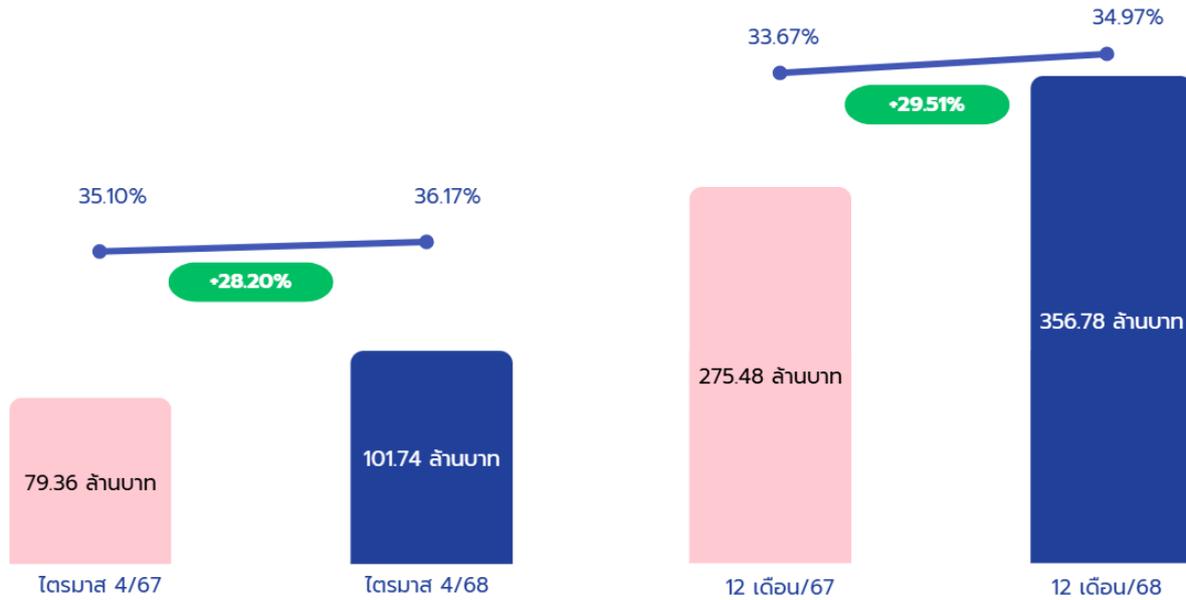
การดำเนินงานตามมาตรฐานดังกล่าวส่งผลให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและกลับมาใช้บริการซ้ำอย่างต่อเนื่อง (Repeat Usage) จนกลายเป็นลูกค้าประจำ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่สนับสนุนการเติบโตของ SSSG อย่างยั่งยืน

3) ศักยภาพการเติบโตของสาขาในระยะยาว (Mature Store Performance)

อีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่สะท้อนความแข็งแกร่งของโมเดลธุรกิจ คือ ผลการดำเนินงานของสาขาที่เปิดให้บริการมาแล้วตั้งแต่ 4-5 ปีขึ้นไป ซึ่งตามทฤษฎีธุรกิจค่าปลิกโดยทั่วไปมักเข้าสู่ช่วงอิ่มตัว อย่างไรก็ตาม สาขาของบริษัทยังคงสามารถเพิ่มจำนวนผู้ใช้บริการหน้าใหม่ได้อย่างต่อเนื่องในแต่ละเดือน สะท้อนให้เห็นถึงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภค (Behavioral Shift) จากการซักผ้าเองที่บ้านมาสู่การใช้บริการร้านสะดวกซักในรูปแบบมืออาชีพ แนวโน้มดังกล่าวบ่งชี้ว่าตลาดยังมีศักยภาพในการเติบโตอีกมาก แม้ในพื้นที่ที่บริษัทเปิดดำเนินการมาเป็นระยะเวลานานแล้วก็ตาม และสนับสนุนมุมมองเชิงบวกว่าอุตสาหกรรมยังอยู่ในช่วงขยายตัว (Growth Phase)

1.2 กำไรขั้นต้นและอัตรากำไรขั้นต้น

กำไรขั้นต้น	ไตรมาสที่ 4 สำหรับปี		เปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น (ลดลง)		สำหรับปี		เปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	2567 ล้านบาท	2568 ล้านบาท	ล้านบาท	ร้อยละ	2567 ล้านบาท	2568 ล้านบาท	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายและให้บริการผ่านสาขาที่บริษัทเป็นเจ้าของ	223.07	277.82	54.75	24.54	795.57	1,003.86	208.29	26.18
ต้นทุนขายและให้บริการผ่านสาขาที่บริษัทเป็นเจ้าของ	(146.03)	(178.81)	(32.78)	22.45	(533.16)	(658.96)	(125.80)	23.60
กำไรขั้นต้นจากการขายและให้บริการผ่านสาขาที่บริษัทเป็นเจ้าของ	77.04	99.01	21.97	28.52	262.41	344.90	82.49	31.44
รายได้จากการให้บริการกับผู้แทนจำหน่าย	2.96	3.07	0.11	3.72	10.55	11.09	0.54	5.12
ต้นทุนจากการให้บริการกับผู้แทนจำหน่าย	(0.57)	(0.60)	(0.03)	5.26	(2.28)	(2.10)	0.18	(7.89)
กำไรขั้นต้นจากการให้บริการกับผู้แทนจำหน่าย	2.39	2.47	0.08	3.35	8.27	8.99	0.72	8.71
รายได้จากการจำหน่ายเครื่องซักผ้า เครื่องอบผ้า สินค้าอื่น ๆ และบริการที่เกี่ยวข้อง	0.06	0.40	0.34	566.67	11.99	5.21	(6.78)	(56.55)
ต้นทุนจากการจำหน่ายเครื่องซักผ้า เครื่องอบผ้า สินค้าอื่น ๆ และบริการที่เกี่ยวข้อง	(0.13)	(0.14)	(0.01)	7.69	(7.19)	(2.32)	4.87	(67.73)
กำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายเครื่องซักผ้า เครื่องอบผ้า สินค้าอื่น ๆ และบริการที่เกี่ยวข้อง	(0.07)	0.26	0.33	(471.43)	4.80	2.89	(1.91)	(39.79)
รวมกำไรขั้นต้น	79.36	101.74	22.38	28.20	275.48	356.78	81.30	29.51

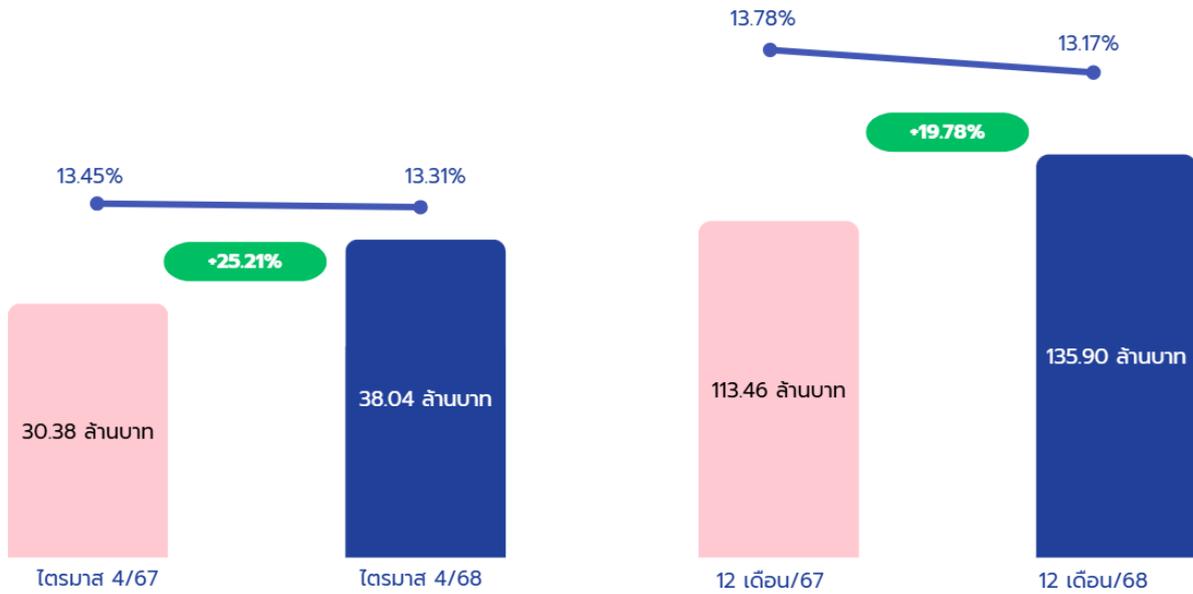


บริษัทมีกำไรขั้นต้นรวม 101.74 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 และ 356.78 ล้านบาท สำหรับปี 2568 เพิ่มขึ้นร้อยละ 28.20 และ ร้อยละ 29.51 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน สอดคล้องกับการเติบโตของรายได้จากการขายและการให้บริการที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 บริษัทมี อัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับร้อยละ 36.17 และร้อยละ 34.97 สำหรับปี 2568 เพิ่มขึ้น 1.07 และ 1.30 เปอร์เซ็นต์พอยต์ ตามลำดับ เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน การปรับตัวดีขึ้นของอัตรากำไรขั้นต้นเป็นผลจากการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

สำหรับภาพรวมปี 2568 บริษัทมีการเติบโตของรายได้จากสาขาเดิมในอัตราที่สูงกว่าการเพิ่มขึ้นของต้นทุนคงที่ ด้วยการหลุกค่าใหม่เพิ่มเติมจึงทำให้บริษัทยังคงการเติบโตของ SSSG ซึ่งช่วยเพิ่มรายได้โดยส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นขยายตัว โมเดลธุรกิจร้านสะดวกซื้อของบริษัทมีต้นทุนคงที่ในสัดส่วนที่มีนัยสำคัญเมื่อจำนวนสาขาเพิ่มขึ้นและรายได้ต่อสาขาปรับตัวดีขึ้น บริษัทจึงสามารถเพิ่มความสามารถในการทำกำไรได้ในอัตรามากกว่าการเติบโตของรายได้ แนวโน้มดังกล่าวเป็นปัจจัยสนับสนุนสำคัญต่อการขยายตัวของกำไรสุทธิในระยะถัดไป

2.3 ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร

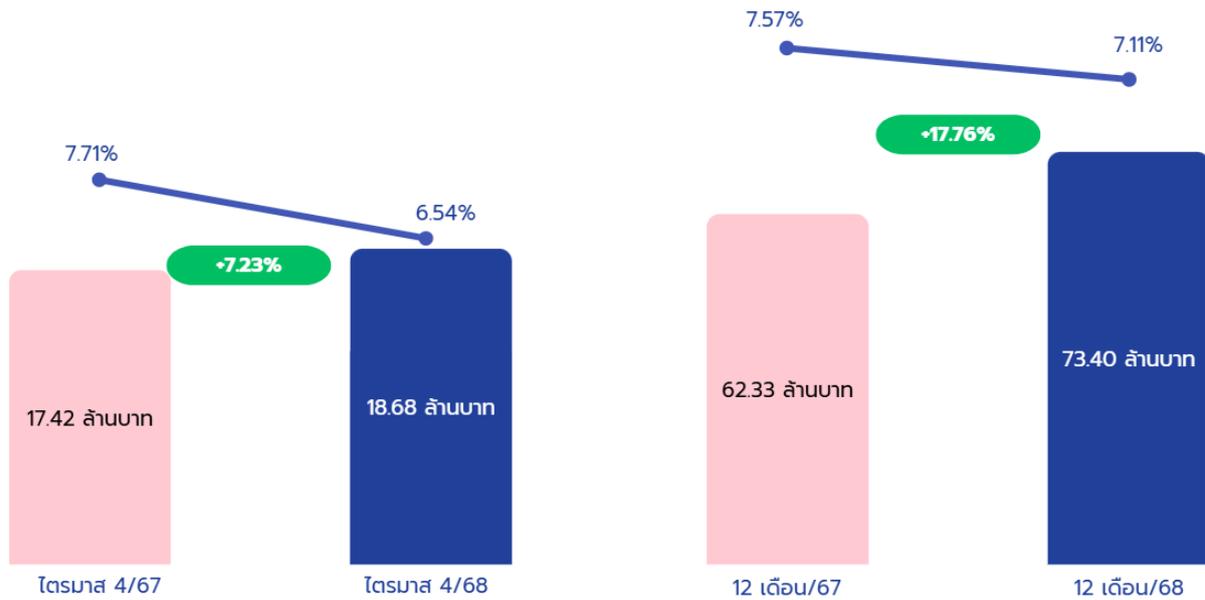


บริษัทมีต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารรวมจำนวน 38.04 ล้านบาท ในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 และจำนวน 135.90 ล้านบาท สำหรับปี 2568 เพิ่มขึ้นร้อยละ 25.21 และร้อยละ 19.78 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

แม้ว่าค่าใช้จ่ายดังกล่าวจะเพิ่มขึ้นตามการขยายธุรกิจ แต่สัดส่วนต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้โดยรวมปรับลดลง โดยในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 ลดลงจากร้อยละ 13.45 เป็นร้อยละ 13.31 และสำหรับปี 2568 ลดลงจากร้อยละ 13.78 เป็นร้อยละ 13.17 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน การปรับลดลงของสัดส่วนค่าใช้จ่ายต่อรายได้สะท้อนถึงประสิทธิภาพในการควบคุมต้นทุนและการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายโดยรวมที่ดีขึ้น โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายพนักงานในส่วนงานบริหารที่เพิ่มขึ้นในอัตราต่ำกว่าการเติบโตของรายได้ การเพิ่มจำนวนสาขาและรายได้ของบริษัท ทำให้บริษัทสามารถกระจายค่าใช้จ่ายส่วนกลาง (Head Office Cost) ไปยังฐานรายได้ที่ใหญ่ขึ้น โดยค่าใช้จ่ายพนักงานในส่วนบริหารเพิ่มขึ้นในอัตราที่ต่ำกว่าการเติบโตของรายได้รวม สะท้อนถึงการบริหารกำลังคนอย่างมีประสิทธิภาพ และมีปัจจัยสนับสนุนจากการลงทุนในระบบสารสนเทศก่อนหน้านี้ ซึ่งช่วยลดความซ้ำซ้อนของงาน และเพิ่มประสิทธิภาพในการควบคุมต้นทุน

การที่สัดส่วนต้นทุนในการจัดจำหน่ายและค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้ลดลง แม้บริษัทอยู่ในช่วงขยายสาขา สะท้อนถึงวินัยทางการควบคุมค่าใช้จ่ายและความสามารถในการบริหารต้นทุนเชิงโครงสร้าง

2.4 ต้นทุนทางการเงิน



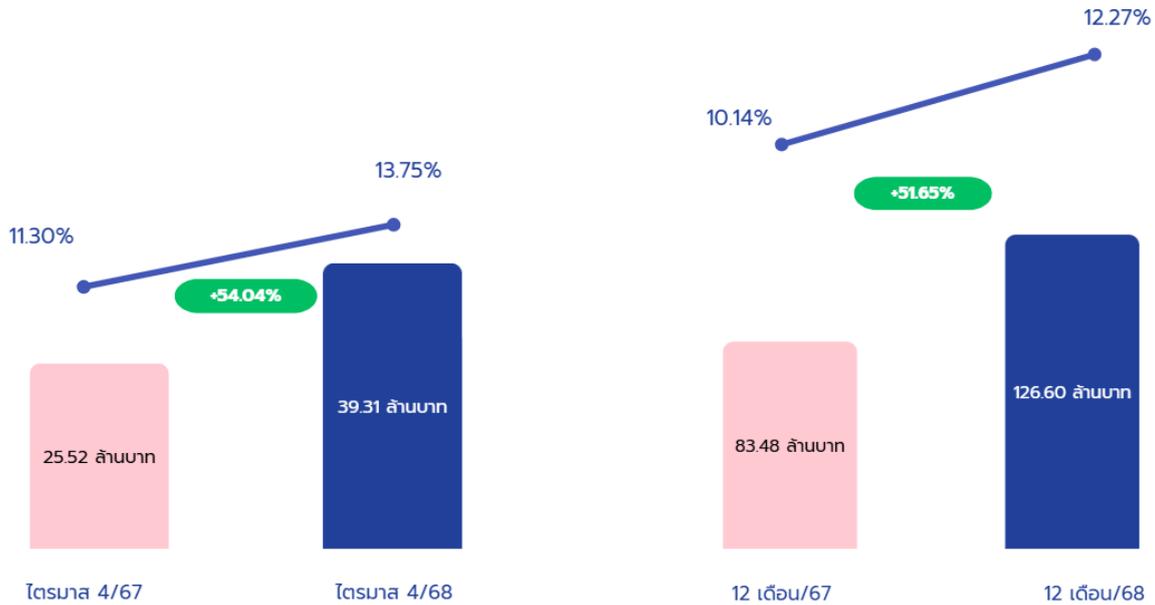
ต้นทุนทางการเงิน	ไตรมาสที่ 4 สำหรับปี				สำหรับปี			
	2567		2568		2567		2568	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ต้นทุนทางการเงินจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	2.25	12.92	2.61	13.97	6.55	10.51	10.28	14.01
ต้นทุนทางการเงินจากเงินกู้ยืมระยะยาว	3.63	20.84	3.21	17.18	12.87	20.65	13.39	18.24
ต้นทุนทางการเงินจากหนี้สินตามสัญญาเช่า	11.54	66.24	12.86	68.85	42.91	68.84	49.73	67.75
รวมต้นทุนทางการเงิน	17.42	100.00	18.68	100.00	62.33	100.00	73.40	100.00

ในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 บริษัทมีต้นทุนทางการเงินจำนวน 18.68 ล้านบาท และสำหรับปี 2568 จำนวน 73.40 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7.23 และร้อยละ 17.76 ตามลำดับ เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

การเพิ่มขึ้นของต้นทุนทางการเงินมีสาเหตุหลักจากการ เบิกใช้เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและรองรับการขยายสาขาใหม่อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการทำสัญญาเช่าซื้อเครื่องจักรที่ใช้ในการดำเนินงานเพิ่มเติม และการเพิ่มขึ้นของหนี้สินตามสัญญาเช่าอันเป็นผลจากการเข้าทำสัญญาเช่าพื้นที่เพิ่มเติมสำหรับสาขาใหม่ของบริษัท อย่างไรก็ตาม การเพิ่มขึ้นดังกล่าวยังอยู่ในระดับที่สอดคล้องกับขนาดสินทรัพย์และรายได้ที่ขยายตัว

หนี้ที่เพิ่มขึ้นเป็นการก่อหนี้เพื่อสนับสนุนสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดรายได้ (Revenue-generating Assets) ได้แก่ สาขาใหม่ เครื่องจักร และสิทธิการใช้พื้นที่เช่า ไม่ใช่การก่อหนี้เพื่อรองรับผลขาดทุนจากการดำเนินงาน บริษัทใช้โครงสร้างเงินทุนผสมระหว่างเงินกู้และกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน เพื่อเร่งการขยายธุรกิจในช่วงที่ตลาดยังมีโอกาสเติบโตสูง เพื่อเพิ่มศักยภาพการเติบโต มากกว่าการเพิ่มภาระทางการเงินโดยไม่มีผลตอบแทนรองรับ

2.5 กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิ



ในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 บริษัทมีกำไรสุทธิ 39.31 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 13.79 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 54.04 สำหรับปี 2568 บริษัทมีกำไรสุทธิ 126.60 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 43.12 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 51.65

การเติบโตของกำไรสุทธิดังกล่าวเป็นผลจากการขยายตัวของรายได้อย่างต่อเนื่องจากการเปิดสาขาใหม่ ประกอบกับการเติบโตของรายได้จากสาขาเดิม (Same Store Sales Growth: SSSG) ที่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ สะท้อนถึงความแข็งแกร่งของโมเดลธุรกิจและความสามารถในการสร้างรายได้ที่ยั่งยืน

อัตรากำไรสุทธิในไตรมาสที่ 4 ปี 2568 ปรับเพิ่มจากร้อยละ 11.30 เป็นร้อยละ 13.75 และสำหรับปี 2568 ปรับเพิ่มจากร้อยละ 10.14 เป็นร้อยละ 12.27 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการบริหารจัดการต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และการขยายตัวของรายได้ที่สูงกว่าการเพิ่มขึ้นของต้นทุนรวม

สำหรับปี 2568 อัตรากำไรสุทธิปรับเพิ่มจากร้อยละ 10.14 เป็นร้อยละ 12.27 ซึ่งสะท้อนถึงการปรับโครงสร้างผลกำไรเชิงบวกในหลายมิติ การเปิดสาขาใหม่อย่างต่อเนื่องในตลอดหลายปีที่ผ่านมา ส่งผลให้ฐานรายได้ขยายตัวอย่างมีนัยสำคัญ โดยสาขาใหม่ทั้งหมดเป็นสาขาที่บริษัทเป็นเจ้าของ ซึ่งมีศักยภาพในการสร้างกำไรที่สูง การเพิ่มขึ้นของ SSSG ช่วยเพิ่มรายได้โดยมีส่วนต้นทุนคงที่ส่งผลให้กำไรสุทธิเติบโตในอัตราที่สูงกว่ารายได้ ทั้งอัตรากำไรขั้นต้นที่ปรับตัวดีขึ้น และสัดส่วน SG&A ที่ลดลง ส่งผลเชิงบวกต่อกำไรสุทธิอย่างต่อเนื่อง

3. ฐานะทางการเงิน

งบฐานะการเงิน	ณ วันที่		เปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	31 ธันวาคม 67 ล้านบาท	31 ธันวาคม 68 ล้านบาท	ล้านบาท	ร้อยละ
สินทรัพย์รวม	2,211.08	2,716.62	505.54	22.86
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	108.02	226.88	118.86	110.04
สินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น	-	190.00	190.00	100.00
อาคารและอุปกรณ์	1,133.63	1,249.37	115.74	10.21
สินทรัพย์สิทธิการใช้	884.73	936.56	51.83	5.86
สินทรัพย์อื่น	84.70	113.81	29.11	34.37
หนี้สินรวม	1,505.96	1,633.58	127.62	8.47
เงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาว	432.08	389.10	(42.98)	(9.95)
หนี้สินตามสัญญาเช่า	959.47	1,034.48	75.01	7.82
หนี้สินอื่น	114.41	210.00	95.59	83.55
ส่วนของผู้ถือหุ้น	705.12	1,083.04	377.92	53.60
อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ				
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	2.14	1.51	(0.63)	
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น หัก หนี้สินตามสัญญาเช่า	0.78	0.55	(0.23)	
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วน ของผู้ถือหุ้น	1.97	1.31	(0.66)	
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วน ของผู้ถือหุ้น หักหนี้สินตามสัญญาเช่า	0.61	0.36	(0.25)	

สินทรัพย์รวม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 2,716.62 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 จำนวน 505.54 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 22.86 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของอาคารและอุปกรณ์ สินทรัพย์สิทธิการใช้ ซึ่งเป็นผลมาจากการเปิดสาขาใหม่สำหรับปี 2568 และเงินสดและสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่น ซึ่งเป็นเงินฝากประจำที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO)

หนี้สินรวม

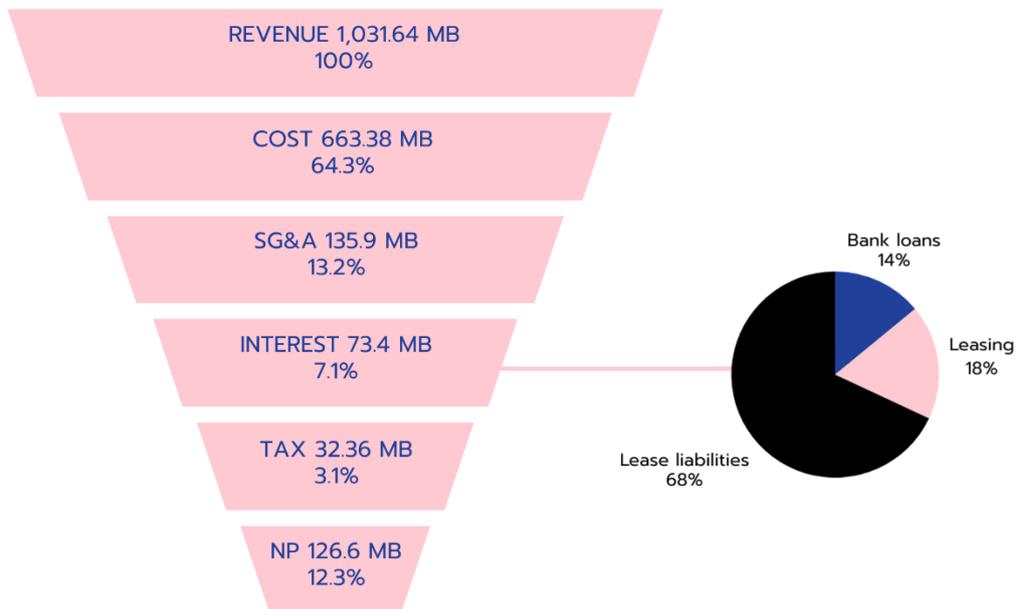
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีหนี้สินรวมเท่ากับ 1,633.58 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากหนี้สินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 จำนวน 127.62 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.47 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเจ้าหนี้ค่าซื้อสินทรัพย์ถาวร ซึ่งเป็นผลมาจากการลงทุนเพื่อซื้อสินทรัพย์ถาวรเพื่อใช้ในการขยายสาขาของร้านสะดวกซักที่บริษัทเป็นเจ้าของ เงินปันผลค้างจ่ายจากการอนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลในไตรมาสที่ 4 และการเพิ่มขึ้นของหนี้สินตามสัญญาเช่าจากการเช่าทำสัญญาเช่าพื้นที่สำหรับปี 2568

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1,083.04 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 จำนวน 377.92 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 53.60 โดยมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของกำไรสุทธิ และการขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรกสุทธิจากต้นทุนทางตรงที่เกี่ยวข้องจำนวน 387.13 ล้านบาท

สรุปภาพรวมผลประกอบการ

NET PROFIT



	ไตรมาสที่ 4 สำหรับปี		เปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น		สำหรับปี		เปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น	
	2567	2568	(ลดลง)		2567	2568	(ลดลง)	
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการขายและให้บริการ	226.09	281.29	55.20	24.42	818.11	1020.16	202.05	24.70
กำไรขั้นต้น	79.36	101.74	22.38	28.20	275.48	356.78	81.30	29.51
ต้นทุนในการจัดจำหน่ายและ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	30.38	38.04	7.66	25.21	113.46	135.9	22.44	19.78
กำไรสุทธิ	25.52	39.31	13.79	54.04	83.48	126.60	43.12	51.65
อัตรากำไรขั้นต้น	35.10%	36.17%	1.07%		33.67%	34.97%	1.30%	
อัตรากำไรสุทธิ	11.30%	13.75%	2.45%		10.14%	12.27%	2.13%	

การวิเคราะห์กระแสเงินสด (Cash Flow Analysis)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2568 บริษัทมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดจำนวน 226.88 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 118.86 ล้านบาท หรือร้อยละ 110.02 จากปีก่อนหน้า นอกจากนี้ บริษัทยังมีสินทรัพย์ทางการเงินหมุนเวียนอื่นในรูปแบบเงินฝากประจำจำนวน 190.00 ล้านบาท สะท้อนถึงฐานะสภาพคล่องที่แข็งแกร่งและความพร้อมในการรองรับแผนการขยายธุรกิจในระยะถัดไป รายละเอียดกระแสเงินสดแบ่งตามกิจกรรมหลักดังนี้

กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน เป็นบวกและสอดคล้องกับระดับกำไรสุทธิและการเติบโตของ โดยมีอัตรากำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA Margin) ร้อยละ 54.79 สะท้อนถึงความสามารถในการสร้างกระแสเงินสดจากการดำเนินธุรกิจหลัก (Operating Cash Generation) และคุณภาพของรายได้จากยอดขายหน้าร้าน

กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน: บริษัทมีการลงทุนเพิ่มในอาคารและอุปกรณ์ประมาณ 297.71 ล้านบาท

กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน: กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงินเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจากการได้รับเงินจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ส่งผลให้โครงสร้างเงินทุนของบริษัทแข็งแกร่งขึ้น และอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ลดลงมาอยู่ที่ 1.51 เท่า

4. ปัจจัยความเสี่ยงและการบริหารจัดการ (Risk Management)

บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจ และได้กำหนดแนวทางบริหารจัดการอย่างเหมาะสม ดังนี้

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

ความเสี่ยงจากต้นทุนสาธารณูปโภค: ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ และค่าแก๊สเป็นต้นทุนหลักของธุรกิจ บริษัทจึงลงทุนใน เครื่องจักรที่มีประสิทธิภาพด้านพลังงาน เพื่อลดผลกระทบต่อต้นทุนในระยะยาว

ความเสี่ยงจากการหาทำเลที่ตั้ง: การขยายสาขาให้ได้ตามเป้าหมาย 100 สาขาในปี 2569 อาจเผชิญความท้าทายด้านต้นทุนค่าเช่าและความเหมาะสมของทำเล บริษัทจึงใช้แนวทางลงนามสัญญาเช่าล่วงหน้าในทำเลที่มีศักยภาพ เพื่อเพิ่มความมั่นใจในการเปิดสาขาตามแผนงาน

5. รายงานเหตุการณ์สำคัญประจำปี (Significant Events)

ความสำเร็จจากการเสนอขายหุ้น IPO: ในปี 2568 บริษัทประสบความสำเร็จในการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ส่งผลให้ส่วนของหุ้นเรือนหุ้นเพิ่มขึ้นรวม 384.13 ล้านบาท และเสริมสร้างความแข็งแกร่งของโครงสร้างเงินทุนอย่างมีนัยสำคัญ โดยบริษัทมีค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการเสนอขายหุ้น ซึ่งเป็นรายการครั้งเดียว (One-off Item) บันทึกในค่าใช้จ่ายในการบริหารประมาณ 3.7 ล้านบาท ซึ่งบริษัทจะดำเนินการใช้เงินทุน

ดังกล่าวสำหรับการลงทุนในปี 2569-2570 แต่อย่างไรก็ตามจากการดำเนินการปกติของบริษัท บริษัทยังสามารถรักษาการเติบโตของกำไรสุทธิในระดับสูงที่ร้อยละ 51.65 สะท้อนถึงความแข็งแกร่งของผลการดำเนินงานหลัก

การบริหารจัดการผลกระทบจากสถานการณ์น้ำท่วม: ในช่วงไตรมาสที่ 4 บริษัทได้รับผลกระทบจากสถานการณ์น้ำท่วมในบางพื้นที่ อย่างไรก็ตาม ด้วยแผนการจัดการและความร่วมมือที่ดีของทุกฝ่ายงานบริษัทสามารถดำเนินการฟื้นฟูและกลับมาเปิดให้บริการสาขาดังกล่าวได้อย่างรวดเร็ว ผลกระทบดังกล่าวไม่มีนัยสำคัญต่อรายได้รวมของปี 2568 ทั้งนี้ บริษัทได้ทำประกันความเสียหายไว้ และอยู่ระหว่างการพิจารณาการรับรู้ผลกระทบที่เกี่ยวข้องในงบการเงินสำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 31 มีนาคม 2569 ซึ่งคาดว่าจะไม่มีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อฐานะการเงินของบริษัท

6. มุมมองของผู้บริหารต่อแนวโน้มและกลยุทธ์ในปี 2569

บริษัทคาดการณ์ว่ารายได้จากการให้บริการในปี 2569 จะเติบโตในช่วงร้อยละ 20-25 โดยมุ่งเน้นการขยายฐานลูกค้า การเติบโตอย่างมีคุณภาพ และการยกระดับประสบการณ์ของผู้ใช้บริการเป็นสำคัญ

จากความสำเร็จในปี 2568 ที่ผ่านมา บริษัทได้วางรากฐานการดำเนินงานของ WashXpress ให้มีมาตรฐานที่ชัดเจน และก้าวขึ้นเป็นหนึ่งในผู้นำด้านมาตรฐานร้านสะดวกซักในประเทศไทย บริษัทได้พัฒนาเครือข่ายการบริหารจัดการสาขา เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อปัญหาได้อย่างรวดเร็ว โดยมีทีมช่างผู้เชี่ยวชาญที่สามารถเข้าหน้างานเพื่อดำเนินการซ่อมแซมภายใน 48 ชั่วโมง ภายใต้แนวคิด “ร้านพร้อม คนพร้อม เครื่องพร้อม” เพื่อให้สามารถส่งมอบประสบการณ์ที่ดีและสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

WashXpress เป็นหนึ่งในผู้นำด้านมาตรฐานการให้บริการลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการดูแลความสะอาดของร้านและเครื่องซัก-อบ การกำหนดมาตรฐานการให้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญในราคาที่ลูกค้าสามารถเลือกอุดหนุนมินิ (น้ำเย็น น้ำอุ่น และน้ำร้อน) ได้ในราคาเดียวกัน การให้บริการ “ล้างถึงฟรี” ก่อนเริ่มใช้งานเครื่อง ระบบแอปพลิเคชันที่ทันสมัยและใช้งานง่าย ตลอดจนทีม Call Center ให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง

การเติบโตของรายได้ในอนาคตของบริษัทจะไม่ได้เกิดจากการขยายจำนวนสาขาเพียงอย่างเดียว แต่เป็นการเติบโตที่มีคุณภาพจาก:

- การเพิ่มสัดส่วนรายได้จากบริการมูลค่าเพิ่ม (WDF, Iron, Delivery)
- การเริ่มต้น Subscription Model ซึ่งมีศักยภาพในการสร้างรายได้ประจำ (Recurring Income)

โครงสร้างดังกล่าวช่วยเสริมความมั่นคงของรายได้ และลดความผันผวนจากปัจจัยด้านฤดูกาลในระยะยาว

แผนการดำเนินงานปี 2569

ในปี 2569 บริษัทวางแผนขยายสาขา WashXpress เพิ่มอีก 100 สาขา พร้อมยกระดับมาตรฐานร้านสะดวกซักไปอีกขั้น โดยเพิ่มจำนวนสาขาที่ให้บริการซัก-อบ-พับแบบครบวงจร เพื่อดึงดูดลูกค้าใหม่และรักษาฐานลูกค้าเดิม

นอกจากนี้ บริษัทมีแผนเพิ่มจำนวนสาขา WashXpress ที่ติดตั้งเครื่องปรับอากาศอีกอย่างน้อย 100 สาขา เพื่อยกระดับประสบการณ์การใช้บริการให้ลูกค้ารู้สึกสะดวกสบายมากยิ่งขึ้น โดยบริษัทคาดหวังให้สาขาที่ได้รับการปรับปรุงดังกล่าวสามารถเพิ่ม SSSG ได้ประมาณ 10-15 เปอร์เซ็นต์พอยต์ ทั้งนี้ จากแผนการขยายและยกระดับมาตรฐานดังกล่าว บริษัทคาดว่ารายได้จากการให้บริการจะเติบโตประมาณร้อยละ 20-25 และมี SSSG โดยรวมอยู่ที่ประมาณร้อยละ 9-10

แผนงบลงทุนปี 2569

บริษัทตั้งงบลงทุนรวมทั้งสิ้นประมาณ 500 ล้านบาท เพื่อรองรับการเติบโตในอนาคตและเสริมความแข็งแกร่งในการเป็นผู้นำด้านมาตรฐานร้านสะดวกซัก

1. การขยายสาขาใหม่

บริษัทตั้งเป้าขยายสาขา WashXpress ที่บริษัทเป็นเจ้าของและบริหารจัดการเองเพิ่มอีก 100 สาขา โดยคาดว่าจะใช้เงินลงทุนประมาณ 3-5 ล้านบาทต่อสาขา รวมงบลงทุนประมาณ 350 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปี 2568 ที่มีกรขยายสาขา 80 สาขา

ในปี 2569 บริษัทมีแผนขยายสาขาทั้งในพื้นที่จังหวัดเดิม รวมถึงเข้าสู่พื้นที่ภาคเหนือ โดยเฉพาะจังหวัดเชียงใหม่

2. การปรับปรุงและยกระดับสาขาเดิม

เพื่อวางรากฐานมาตรฐานใหม่ให้กับร้านสะดวกซัก บริษัทมีแผนปรับปรุงสาขาเดิมบางส่วนให้มีภาพลักษณ์ที่ทันสมัยยิ่งขึ้นในส่วนที่หนึ่ง และมีโครงการยกระดับสาขาเดิมโดยการคัดเลือกสาขาบางแห่งเพื่อติดตั้งเครื่องปรับอากาศเพิ่มเติม โดยตั้งเป้าเพิ่มจำนวนสาขาที่ติดตั้งเครื่องปรับอากาศรวม 100 สาขา บริษัทคาดว่าจะใช้งบลงทุนทั้งสองส่วนสำหรับการปรับปรุงสาขาเก่าและส่วนของการอัปเดตสาขารวมกันประมาณ 150 ล้านบาท

นโยบายการจ่ายเงินปันผล: จ่ายไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิ

บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิตามงบการเงินของบริษัทหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลและหลังหักสำรองต่างๆ ทุกประเภทตามกฎหมายและตามที่บริษัทกำหนดไว้ โดยการจ่ายเงินปันผลและอัตราการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจเปลี่ยนแปลงไปจากที่กำหนดไว้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน สภาพคล่อง ความจำเป็นในการลงทุน การลงทุนเพิ่มเติม การขยายธุรกิจ การสำรองเงินไว้เพื่อจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืม หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท เงื่อนไขและข้อจำกัดตามที่กำหนดไว้ในสัญญากู้ยืมเงิน และปัจจัยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการบริหารงานตามที่คณะกรรมการบริษัท และ/หรือผู้ถือหุ้นของบริษัทเห็นสมควร โดยการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวจะไม่เกินกำไรสะสมที่ปรากฏอยู่ในงบการเงินของบริษัทและเป็นไปตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยเมื่อคณะกรรมการบริษัทมีมติเห็นชอบให้จ่ายเงินปันผลประจำปีแล้ว จะต้องนำเสนอเพื่อขออนุมัติต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทเว้นแต่เป็นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลซึ่งคณะกรรมการบริษัทมีอำนาจอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลได้และให้รายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวถัดไป