



คำอธิบายและวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ สำหรับผลการดำเนินงาน

บริษัท ปลูกผักเพราะรักแม่ จำกัด (มหาชน)

สำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2568





วันที่: 13 พฤศจิกายน 2568

เรียน: กรรมการและผู้จัดการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

เรื่อง: คำอธิบายและบทวิเคราะห์ของฝ่ายบริหาร สำหรับผลประกอบการประจำไตรมาส 3 ปี 2568

1. บทสรุปผู้บริหาร

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 3/67	ไตรมาส 2/68	ไตรมาส 3/68	%QoQ	%YoY	งวด 9 เดือน ปี 2567	งวด 9 เดือน ปี 2568	%YoY
รายได้จากการขาย	633.3	685.0	711.4	3.9	12.3	1,730.3	2,104.4	21.6
กำไรขั้นต้น	286.3	300.0	298.9	(0.4)	4.4	774.7	929.9	20.0
กำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA)	123.4	93.5	88.8	(5.1)	(28.1)	343.3	320.9	(6.5)
กำไรสุทธิ	60.1	23.6	17.3	(27.0)	(71.3)	162.5	104.7	(35.5)
จำนวนสาขาที่เปิดดำเนินการ ณ วันที่ สิ้นสุด 30 กันยายน 2568								
แบรนด์ ไอ้กะजू	37	43 ¹	44			37	44	
แบรนด์ ไอ้ จู๊ช	7	24 ¹	25			7	25	
แบรนด์ โจ วิงส์	-	1	2			-	2	
แบรนด์ ไอ้กะजू แปรแอนดิโรล	1	1	1			1	1	

หมายเหตุ: ¹แบรนด์ไอ้กะजू และ ไอ้ จู๊ช ย้ายเดลิเวอรี่สาขาเสนานิคมไปรวมกับสาขาเมเจอร์รี่โยธินในไตรมาส 2/68 และไตรมาส 1/68 ตามลำดับ

ภาพรวมธุรกิจไตรมาส 3/68

เศรษฐกิจไทยไตรมาส 3/68 ชะลอลงจากไตรมาสก่อน โดยด้านอุปทานชะลอลงจากการผลิตภาคอุตสาหกรรมที่ลดลงจากการหยุดผลิตชั่วคราวในบางสินค้า ส่งผลให้กิจกรรมในภาคบริการที่เกี่ยวข้องปรับลดลง ส่วนด้านอุปสงค์ชะลอลงตามอุปสงค์ในประเทศโดยเฉพาะการลงทุนภาคเอกชน ประกอบกับรายรับนักท่องเที่ยวต่างชาติที่ลดลง ขณะที่การส่งออกสินค้าเพิ่มขึ้นจากหมวดอิเล็กทรอนิกส์ (ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย)

- บริษัทฯ มีรายได้จากการขาย อยู่ที่ 711.4 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 12.3 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการขยายสาขาเพิ่มขึ้นจากปีก่อน แบ่งเป็นแบรนด์ไอ้กะजू 7 สาขา แบรนด์ไอ้ จู๊ช 18 สาขา และแบรนด์โจ วิงส์ 2 สาขา
- ในขณะที่อัตราการเติบโตของรายได้จากการขายของสาขาเดิม (SSSG) คำนวณจากแบรนด์ไอ้กะजू จำนวน 29 สาขา) อยู่ที่ร้อยละ -23.0 สาเหตุหลักจากการลดลงของยอดขายสาขาในเมืองและสาขาในโซนที่มีการแข่งขันสูง และฐานเปรียบเทียบกับที่สูงจากปีก่อน เนื่องจากการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัทไอ้กะजूที่ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีและมียอดขายติดอันดับต้น นอกจากนี้ ยังได้รับผลกระทบจากฤดูฝน รวมถึงภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวส่งผลต่อกำลังซื้อผู้บริโภคที่อ่อนตัวลง
- บริษัทฯ มีกำไรขั้นต้นอยู่ที่ 298.9 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 4.4 เมื่อเทียบกับปีก่อน เป็นไปตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 42.0 ปรับตัวลงจากปีก่อน

- กำไรก่อนดอกเบี๋ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย อยู่ที่ 88.8 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 28.1 และมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 17.3 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 71.3 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากยอดขายที่น้อยกว่าคาดจากกำลังซื้อผู้บริโภคที่อ่อนตัวลง ในขณะที่บริษัทฯ ยังต้องรับรู้ค่าใช้จ่ายคงที่ เช่น ค่าใช้จ่ายพนักงาน ค่าเช่า ค่าสาธารณูปโภค รวมถึงค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายอยู่

2. พัฒนาการและเหตุการณ์ที่สำคัญในไตรมาส 3/68

2.1. การขยายสาขา

- แปรนต์ไอ้กะจู้ บริษัทฯ ขยายสาขาไอ้กะจู้ จำนวน 1 สาขา รวมทั้งหมด 44 สาขา ณ 30 กันยายน 2568
- แปรนต์ไอ้ จู๊ซ บริษัทฯ ขยายสาขาไอ้ จู๊ซ จำนวน 1 สาขา รวมทั้งหมด 25 สาขา ณ 30 กันยายน 2568
- แปรนต์ใจ วิงส์ บริษัทฯ ขยายสาขาใจ วิงส์ จำนวน 1 สาขา รวมทั้งหมด 2 สาขา ณ 30 กันยายน 2568

2.2. ออกผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง เพิ่มความหลากหลายตอบโจทย์ความต้องการผู้บริโภค

- แปรนต์ไอ้กะจู้
 1. เปิดตัวเมนูใหม่ Funky Wrap ขึ้นเดียวอยู่ได้ทั้งวัน อดแน่นไปด้วยโปรตีนสูงถึง 36g และไฟเบอร์สูงถึง 5g พร้อมผักออร์แกนิกที่ขมมาทั้งสวน และเนื้อไก่ปลอดสาร
 2. เปิดตัวเมนู Single balance ในราคา 249 บาท อร่อยหลากหลาย เลือกได้ไม่ซ้ำ วัน ตอบโจทย์ลูกค้าให้อิ่มได้ จบในงาน เดียว มาคนเดียวก็อิ่มคุ้ม มากับเพื่อนหรือครอบครัว ก็สั่งแชร์ได้หลากหลายมากขึ้น
 3. เปิดตัวเมนูวันแม่ 'เซทเมี่ยงปลาทอดน้ำจิ้มเสาวรสสามรส และเมี่ยงคำสับปะรด' พร้อมเซอร์ไพรส์แม่ในวันพิเศษด้วย จานเซรามิก Limited Edition



- แปรนต์ไอ้ จู๊ซ
 1. เปิดตัวเมนูใหม่ 'ขนมปังฟักทองอินทรีย์หมุยของตัวเตาถ่าน' ใช้เนื้อฟักทองไทยอินทรีย์ 45% นมข้าวโอ๊ตปราศจากนมวัว และปราศจากเนยและไขมันทรานส์
 2. เปิดตัวเมนูใหม่วันแม่ 'น้ำมั่งคุดออแกร์นิกสด' ราชนิแห่งผลไม้ อุดมไปด้วยวิตามินและแร่ธาตุสำคัญ พร้อมด้วย Skin Booster สูตรเฉพาะจากไอ้ จู๊ซ ผสาน Collagen นำเข้าจาก USA และ Coenzyme Q10



2.3. การทำโปรโมชั่นกระตุ้นยอดขาย

- แรนดไอ้กะजू

1. โปรโมชั่น 12 ปีไอ้กะजू ชื้อ 1 แกรม 1 กับเมนูสุดฮิตที่ใครมาก็ต้องสั่ง สเต็กชีโครงสะพานโค้ง (Size S) หรือ เลตส์ชีโครงอ่อนซอสบาร์บีคิว (Size S) แกรมฟรี อเมริกันฮอตสไปซี่ไปชีซิกเกิน
2. โปรโมชั่นจ่าย 1 ได้ถึง 2 เมนู! สั่งสเต็กแซลมอนผักโขมทรัฟเฟิล ฟรี! ข้าวปลาข้าวหมกเงินไก่ทอดลุยสวนผัก ในราคา 495 เท่านั้น
3. Oh Stamp! น้องมะเขือเทศ Softie Thomas เพียงทานอาหารครบ 800 บาท ขึ้นไป รับ Oh! Stamp 1 ดวง / จำกัด 1 แสตมป์ / ใบเสร็จฯ สะสมครบ 4 ดวง แลกรับฟรีทันที! Softie Thomas หมอนผ้าห่มน้องมะเขือเทศ มูลค่า 890 บาท



- แรนดไอ้ จู๊ช

1. โปรโมชั่น Oh! Cheers! ชื้อ 1 แกรม 1 ฉลองครบรอบ 1 ปี เพียงซื้อเครื่องดื่มมีไซส์ Signature ในหมวด Signature รับฟรีอีก 1 แก้ว (เมนูเดียวกัน)
2. โปรโมชั่น 'Material Girl Two For You' อีกแก้วแม่ชมเลี้ยงเอง เพียงซื้อเมนู Material Girl Smoothie (Signature size) 1 แก้ว จ่ายเพียงแก้วเดียว รับฟรีอีก 1 แก้วทันที
3. โปรโมชั่น 'UOB Happy Pay Day' ทุกเดือนมีเส ยูโอบีเปย์ให้ (เดือนก.ค.-ก.ย.) กลับมาอีกครั้งกับ Oh! Juice น้ำสมุนไพรผักผลไม้ปั่นสดพรีเมียมที่ทุกคนชื่นชอบพิเศษเฉพาะผู้ถือบัตรเครดิตยูโอบี เท่านั้น



2.4. การร่วมมือกับพันธมิตร ขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่

- ร่วมมือกับ Pop Mart ออกเมนู Exclusive 'น้ำข้าวเหนียวมะม่วง'
- ร่วมมือกับ Curve 'Curve & Calm by Oh! Juice' การดื่มมีทช่ก่อนออกกำลังกายจะช่วยเร่งการเผาผลาญให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น นอกจากนี้ Lound iced matcha ยังสามารถดื่มหลังออกกำลังกายได้เช่นเดียวกัน
- ออกเมนู Exclusive 'Awaken the flow' สมูทตี้ที่อัดแน่นด้วยผลไม้สดพรีเมียม ซุปเปอร์ฟู้ด ให้ทั้งพลังงานและความสดชื่นในทุกแก้ว สำหรับ Dragonfly Summit 2025 Event





3. ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และคำอธิบาย

3.1 งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ ไตรมาส 3 ปี 2568

หน่วย: ล้านบาท	ไตรมาส 3/67	ไตรมาส 2/68	ไตรมาส 3/68	%QoQ	%YoY	งวด 9 เดือน ปี 2567	งวด 9 เดือน ปี 2568	%YoY
รายได้จากการขาย	633.3	685.0	711.4	3.9	12.3	1,730.3	2,104.4	21.6
รายได้อื่น	2.9	5.0	3.0	(39.3)	1.0	16.7	12.6	(24.5)
รายได้รวม	636.2	690.0	714.4	3.5	12.3	1,747.0	2,117.0	21.2
ต้นทุนขาย	347.0	385.0	412.5	7.1	18.8	955.6	1,174.5	22.9
กำไรขั้นต้น	286.3	300.0	298.9	(0.4)	4.4	774.7	929.9	20.0
ค่าใช้จ่ายในการขาย	173.2	232.4	240.5	3.5	38.8	466.9	688.6	47.5
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	36.2	39.6	36.7	(7.3)	1.4	107.7	112.5	4.4
กำไรจากการดำเนินงาน	79.8	33.0	24.7	(24.9)	(69.0)	216.8	141.4	(34.7)
ต้นทุนทางการเงิน	5.2	4.8	4.7	(1.2)	(8.3)	15.7	14.7	(6.5)
กำไรก่อนภาษีเงินได้	74.6	28.1	20.0	(28.9)	(73.2)	201.1	126.7	(36.9)
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	14.5	4.5	2.7	(39.3)	(81.3)	38.6	22.0	(42.9)
กำไรสุทธิ	60.1	23.6	17.3	(27.0)	(71.3)	162.5	104.7	(35.5)

อัตราส่วนทางการเงิน ที่สำคัญ	ไตรมาส 3/67	ไตรมาส 2/68	ไตรมาส 3/68	QoQ	YoY	งวด 9 เดือน ปี 2567	งวด 9 เดือน ปี 2568	YoY
อัตรากำไรขั้นต้นต่อรายได้จากการขาย	45.2%	43.8%	42.0%	(1.8%)	(3.2%)	44.8%	44.2%	(0.6%)
อัตราค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อรายได้จากการขาย	33.1%	39.7%	39.0%	(0.7%)	5.9%	33.2%	38.1%	4.9%
อัตรากำไรก่อนดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย ต่อรายได้รวม	19.4%	13.6%	12.4%	(1.1%)	(7.0%)	19.7%	15.2%	(4.5%)
อัตรากำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี เงินได้ต่อรายได้รวม	12.5%	4.8%	3.5%	(1.3%)	(9.1%)	12.4%	6.7%	(5.7%)
อัตรากำไรสุทธิต่อรายได้รวม	9.4%	3.4%	2.4%	(1.0%)	(7.0%)	9.3%	4.9%	(4.4%)

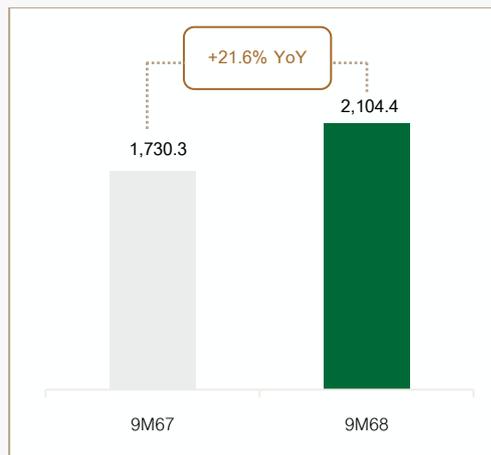
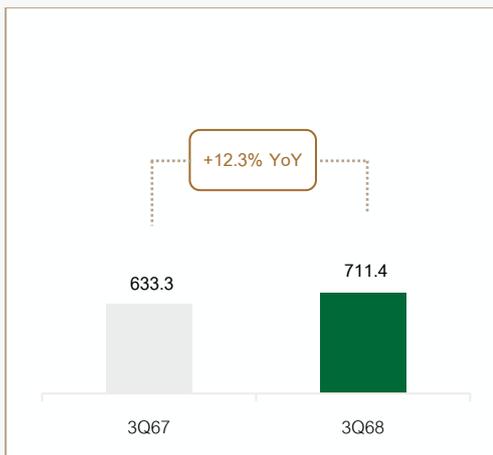


3.1.1 รายได้จากการขาย

โครงสร้างรายได้แบ่งตาม แบรนด์	ไตรมาส 3/67		ไตรมาส 2/68		ไตรมาส 3/68		งวด 9 เดือน ปี 2567		งวด 9 เดือน ปี 2568	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
แบรนด์ร้านไอ้กะजू										
Full-Service Restaurant	557.3	87.6%	548.0	79.5%	544.6	76.2%	1,582.0	90.6%	1,681.5	79.4%
Delivery & Kiosk	19.5	3.0%	8.6	1.3%	7.8	1.1%	57.4	3.3%	30.3	1.4%
Trading Sales	14.4	2.3%	14.6	2.1%	39.8	5.6%	35.6	2.0%	64.6	3.1%
Supermarkets	3.0	0.5%	3.1	0.4%	3.6	0.5%	8.3	0.5%	9.6	0.5%
รายได้รวม แบรนด์ร้าน ไอ้กะजू	594.2	93.4%	574.3	83.3%	595.8	83.4%	1,683.3	96.4%	1,786.0	84.4%
แบรนด์อื่น ๆ										
Oh! Juice	37.2	5.8%	98.9	14.3%	102.5	14.4%	43.5	2.5%	291.9	13.8%
Joe Wings	-	0.0%	9.8	1.4%	10.9	1.5%	-	0.0%	20.7	1.0%
Ohkajhu Wrap and Roll	1.9	0.3%	2.0	0.3%	2.2	0.3%	3.5	0.2%	5.8	0.2%
รายได้รวม แบรนด์อื่น ๆ	39.1	6.1%	110.7	16.0%	115.6	16.2%	47.0	2.7%	318.4	15.0%
รวมรายได้จากการขาย	633.3	99.5%	685.0	99.3%	711.4	99.6%	1,730.3	99.0%	2,104.4	99.4%
รายได้อื่น	2.9	0.5%	5.0	0.7%	3.0	0.4%	16.7	1.0%	12.6	0.6%
รายได้รวม	636.2	100.0%	690.0	100.0%	714.4	100.0%	1,747.0	100.0%	2,117.0	100.0%

หมายเหตุ: อัตราส่วนร้อยละคำนวณจากยอดขายอาหารด้วยรายได้รวม, Trading Sales คือ ยอดขายจากช่องทางอื่น เช่น Café Amazon และการบินไทย

หน่วย: ล้านบาท





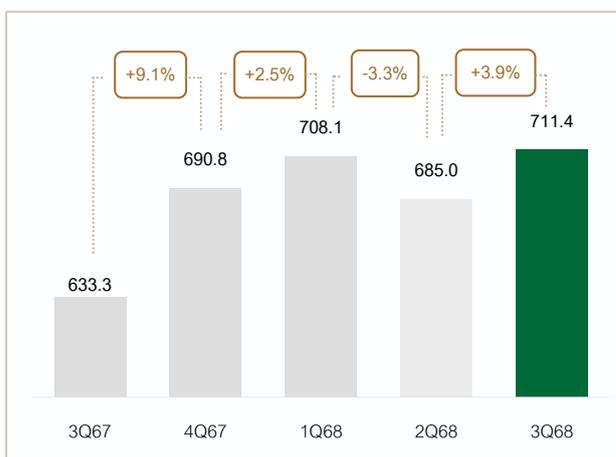
บริษัทฯ รายงานรายได้จากการขายในไตรมาส 3/68 อยู่ที่ 711.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 78.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 12.3 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการขายสาขาเพิ่มขึ้นจากปีก่อน แบ่งเป็นแบรนด์ไอ้กะजू 7 สาขา แบรินด์ไอ้ จู๊ซ 18 สาขา และแบรินด์ใจ วิงส์ 2 สาขา โดยยอดขายเติบโตจากแบรินด์ไอ้ จู๊ซ เป็นหลัก รวมถึงยอดขายที่เพิ่มขึ้นจากช่องทางการขายใหม่ ได้แก่ การร่วมมือกับการบินไทย และร้านวนัสนันท์สาขาสนามบินเชียงใหม่ 1 สาขา ทำให้มีช่องทางรายได้ใหม่เพิ่มขึ้น

ในขณะที่อัตราการเติบโตของรายได้จากการขายของสาขาเดิม (SSSG) คำนวณจากแบรินด์ไอ้กะजू จำนวน 29 สาขา) อยู่ที่ร้อยละ -23.0 สาเหตุหลักจากการลดลงของยอดขายสาขาในเมืองและสาขาในโซนที่มีการแข่งขันสูง และฐานเปรียบเทียบที่สูงจากปีก่อนเนื่องจากการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ของแบรินด์ไอ้กะजूที่ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีและมียอดขายติดอันดับต้น นอกจากนี้ ยังได้รับผลกระทบจากฤดูฝน รวมถึงภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อผู้บริโภคที่อ่อนตัวลง

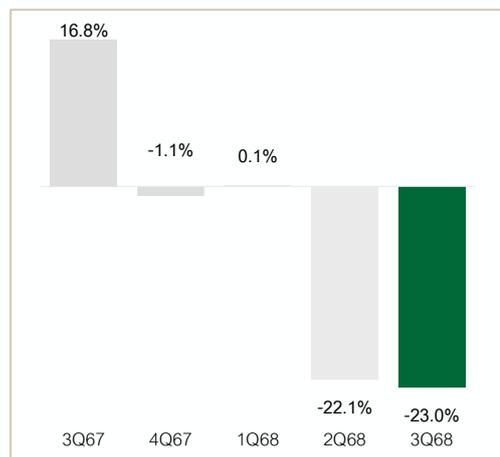
บริษัทฯ รายงานรายได้จากการขายงวดเก้าเดือน ปี 2568 อยู่ที่ 2,104.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 374.1 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 21.6 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการขายสาขาเพิ่มขึ้นจากปีก่อน แบ่งเป็นแบรินด์ไอ้กะजू 7 สาขา แบรินด์ไอ้ จู๊ซ 18 สาขา และแบรินด์ใจ วิงส์ 2 สาขา โดยยอดขายเติบโตขึ้นจากทุกแบรินด์ รวมถึงยอดขายที่เพิ่มขึ้นจากช่องทางการขายใหม่ ได้แก่ การร่วมมือกับการบินไทย และร้านวนัสนันท์สาขาสนามบินเชียงใหม่ 1 สาขา ทำให้มีช่องทางรายได้ใหม่เพิ่มขึ้น

ในขณะที่อัตราการเติบโตของรายได้จากการขายของสาขาเดิม (SSSG) คำนวณจากแบรินด์ไอ้กะजू จำนวน 29 สาขา) อยู่ที่ร้อยละ -18.4 สาเหตุหลักจากการลดลงของยอดขายสาขาในเมืองและสาขาในโซนที่มีการแข่งขันสูง และฐานเปรียบเทียบที่สูงจากปีก่อนเนื่องจากการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ของแบรินด์ไอ้กะजूที่ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีและมียอดขายติดอันดับต้น นอกจากนี้ ยังได้รับผลกระทบจากฤดูฝน รวมถึงภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อผู้บริโภคที่อ่อนตัวลง

**การเติบโตของรายได้แบรินด์ร้านไอ้กะजूเทียบ
รายไตรมาส (QoQ) (หน่วย: ล้านบาท)**



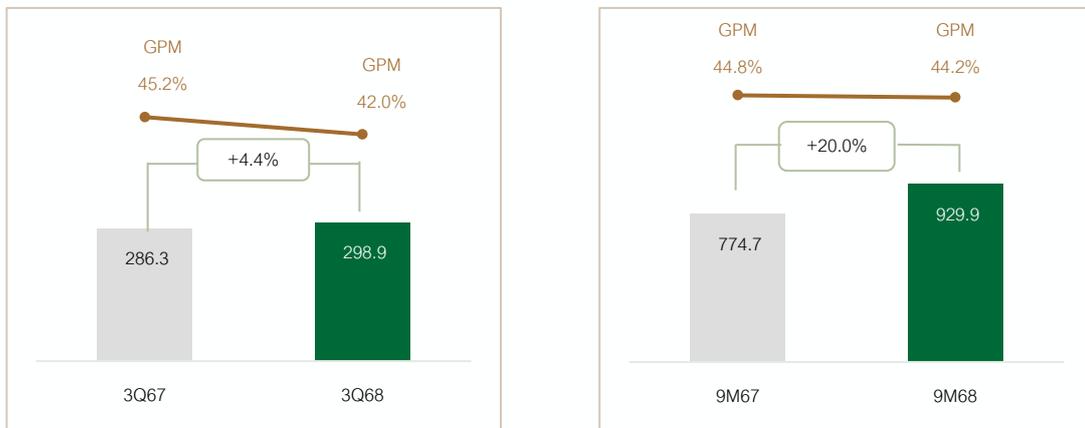
**อัตราการเติบโตของรายได้แบรินด์ร้านไอ้กะजूจาก
ยอดขายของสาขาเดิม (SSSG)¹**



หมายเหตุ: ¹อัตราการเติบโตของรายได้จากการขายของสาขาเดิม (SSSG) คำนวณจากแบรินด์ไอ้กะजू จำนวน 29 สาขา

3.1.2 กำไรขั้นต้น (GP) และอัตรากำไรขั้นต้น (GPM)

หน่วย: ล้านบาท



หมายเหตุ: กำไรขั้นต้น = รายได้จากการขาย หักด้วยต้นทุนขาย

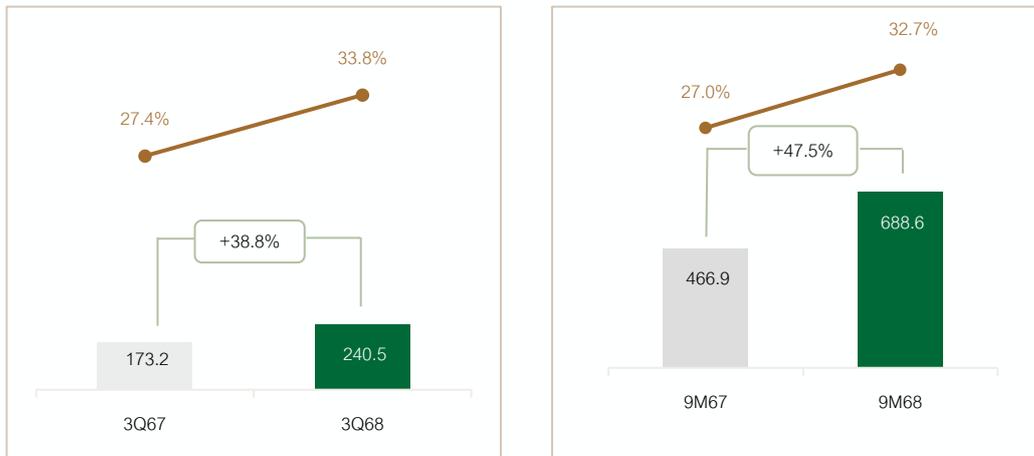
ต้นทุนขายของบริษัทฯ ประกอบด้วย ต้นทุนวัตถุดิบ ค่าใช้จ่ายการผลิต ค่าแรง ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย เป็นต้น โดยต้นทุนวัตถุดิบจะรวมถึงต้นทุนเมล็ด และต้นทุนที่เกิดขึ้นจากกระบวนการเพาะปลูก เป็นต้น และค่าแรง จะรวมค่าแรงตั้งแต่กระบวนการเพาะปลูก ผลิต ไปจนถึงการประกอบอาหารที่หน้าร้านสาขา

บริษัทฯ รายงานกำไรขั้นต้นในไตรมาส 3/68 อยู่ที่ 298.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12.6 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 4.4 เมื่อเทียบกับปีก่อน เป็นไปตามยอดขายที่เพิ่มขึ้นจากการขยายสาขา โดยอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 42.0 ลดลงร้อยละ 3.2 เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากต้นทุนค่าแรงที่ไม่ได้แปรผันกับยอดขายมากนัก ได้แก่ ค่าแรงหน่วยงานฟาร์ม ผลิต คลังสินค้า และค่าแรงพนักงานครัวขึ้นต่ำตามจำนวนที่ต้องมีแต่ละสาขา รวมถึงการทำโปรโมชั่นฉลองครบรอบ 12 ปี แบรินด์ไอ้กะจู้ และฉลองครบรอบ 1 ปี แบรินด์ไอ้จู้ช

บริษัทฯ รายงานกำไรขั้นต้นงวดเก้าเดือน ปี 2568 อยู่ที่ 929.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 155.2 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 20.0 เมื่อเทียบกับปีก่อน เป็นไปตามยอดขายที่เพิ่มขึ้นจากการขยายสาขาและการเปิดแบรินด์ใหม่ โดยอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ร้อยละ 44.2 ลดลงเล็กน้อยร้อยละ 0.6 เมื่อเทียบกับปีก่อน รวมถึงการทำโปรโมชั่นฉลองครบรอบ 12 ปี แบรินด์ไอ้กะจู้ และฉลองครบรอบ 1 ปี แบรินด์ไอ้จู้ช

3.1.3 ค่าใช้จ่ายในการขาย และอัตราค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้จากการขาย

หน่วย: ล้านบาท

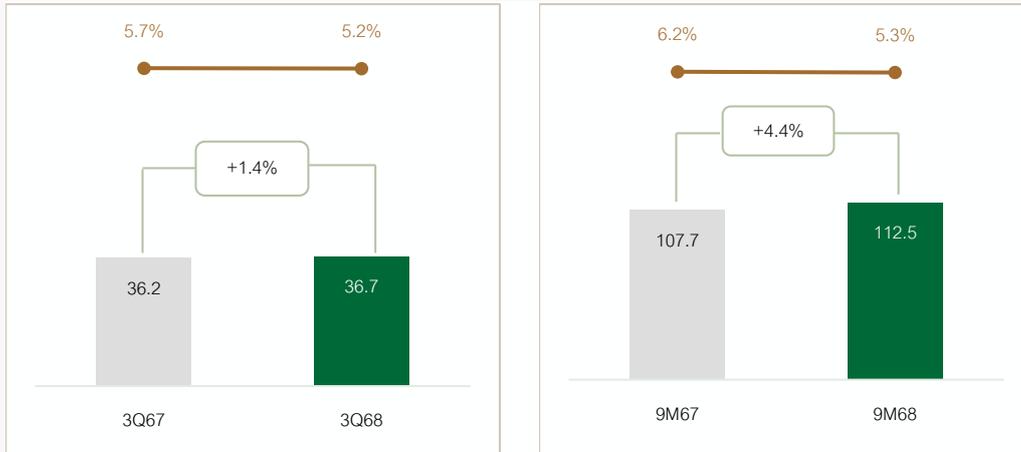


บริษัทฯ รายงานค่าใช้จ่ายในการขายในไตรมาส 3/68 อยู่ที่ 240.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 67.3 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 38.8 เมื่อเทียบกับปีก่อน สาเหตุหลักจากการขยายสาขาเพิ่มขึ้นจากปีก่อน แบ่งเป็นแบรนด์โอ๊โกะजू 7 สาขา แบรินด์ไอ้ จู๊ช 18 สาขา และแบรนด์ใจ วิงส์ 2 สาขา ในขณะที่อัตราค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้จากการขายอยู่ที่ร้อยละ 33.8 เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.4 เมื่อเทียบกับปีก่อน สาเหตุหลักมาจากยอดขายที่น้อยกว่าคาดจากกำลังซื้อผู้บริโภคที่อ่อนตัวลง ในขณะที่บริษัทฯ ยังต้องรับรู้ค่าใช้จ่ายคงที่ ได้แก่ ค่าเช่า ค่าสาธารณูปโภค และค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายของสาขาอยู่ รวมถึงค่าใช้จ่ายการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขาย นอกจากนี้ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้กับแบรนด์ในสถานการณ์ที่ภาวะการแข่งขันค่อนข้างสูง บริษัทฯ จึงมีการลงทุนบนแพลตฟอร์มเดลิเวอรี่เพื่อส่งเสริมการขาย

บริษัทฯ รายงานค่าใช้จ่ายในการขายงวดเก้าเดือน ปี 2568 อยู่ที่ 688.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 221.7 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 47.5 เมื่อเทียบกับปีก่อน สาเหตุหลักมาจากการขยายสาขาเพิ่มขึ้นจากปีก่อน แบ่งเป็นแบรนด์โอ๊โกะजूขยายสาขาเพิ่มขึ้นรวมสุทธิ 7 สาขา แบรินด์ไอ้ จู๊ชรวมสุทธิ 18 สาขา และแบรนด์ใจ วิงส์ 2 สาขา ในขณะที่อัตราค่าใช้จ่ายในการขายต่อรายได้จากการขายอยู่ที่ร้อยละ 32.7 เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.7 เมื่อเทียบกับปีก่อน สาเหตุหลักมาจากยอดขายที่น้อยกว่าคาดจากกำลังซื้อผู้บริโภคที่อ่อนตัวลง ในขณะที่บริษัทฯ ยังต้องรับรู้ค่าใช้จ่ายคงที่ ได้แก่ ค่าเช่า ค่าสาธารณูปโภค และค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่ายของสาขาอยู่ รวมถึงค่าใช้จ่ายการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขาย นอกจากนี้ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้กับแบรนด์ ในสถานการณ์ที่ภาวะการแข่งขันค่อนข้างสูง บริษัทฯ จึงมีการลงทุนบนแพลตฟอร์มเดลิเวอรี่เพื่อส่งเสริมการขาย

3.1.4 ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และอัตราค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้จากการขาย

หน่วย: ล้านบาท



บริษัทฯ รายงานค่าใช้จ่ายในการบริหารในไตรมาส 3/68 อยู่ที่ 36.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.5 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 1.4 เมื่อเทียบกับปีก่อน สาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่าย Technology Facility License เพื่อรองรับข้อมูลสำหรับการขยายธุรกิจในอนาคต เช่น License การใช้งานระบบหลังบ้าน ซึ่งแปรผันตามจำนวนพนักงานเพื่อรองรับการเติบโตของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม อัตราค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้จากการขายอยู่ที่ร้อยละ 5.2 ลดลงร้อยละ 0.6 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ รายงานค่าใช้จ่ายในการบริหารงวดเก้าเดือน ปี 2568 อยู่ที่ 112.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 4.4 เมื่อเทียบกับปีก่อน สาเหตุหลักมาจากค่าใช้จ่าย Technology Facility License เพื่อรองรับข้อมูลสำหรับการขยายธุรกิจในอนาคต เช่น License การใช้งานระบบหลังบ้าน ซึ่งแปรผันตามจำนวนพนักงานเพื่อรองรับการเติบโตของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม อัตราค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อรายได้จากการขายอยู่ที่ร้อยละ 5.3 ลดลงร้อยละ 0.9 เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพ และในไตรมาส 1/68 ไม่มีค่าธรรมเนียม ค่าที่ปรึกษาสำหรับการเตรียมการเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ

3.1.5 ต้นทุนทางการเงิน

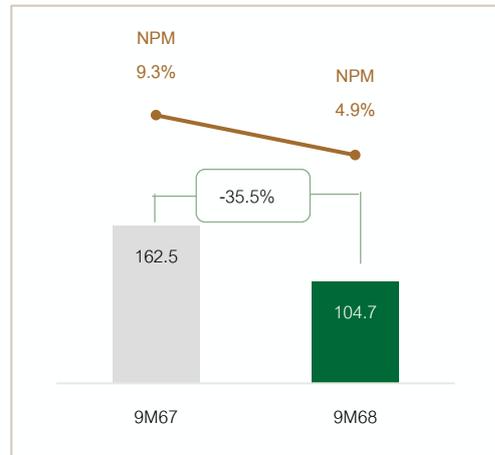
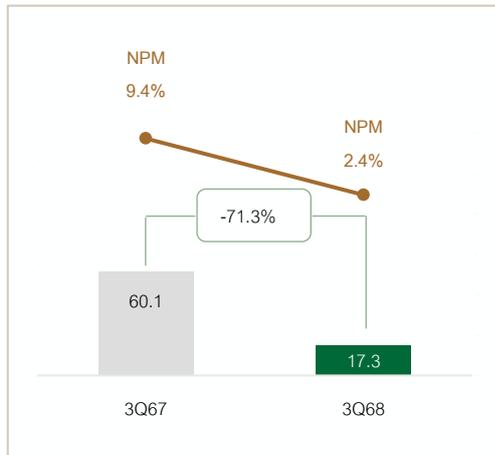
บริษัทฯ รายงานต้นทุนทางการเงินในไตรมาส 3/68 อยู่ที่ 4.8 ล้านบาท ลดลง 0.4 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 8.3 เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากการจ่ายคืนเงินต้นเงินกู้ยืมจากธนาคาร และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมระยะยาวลดลงตามการประกาศลดดอกเบี้ยจากคณะกรรมการนโยบายการเงินเมื่อเดือนสิงหาคม 2568

บริษัทฯ รายงานต้นทุนทางการเงินงวดเก้าเดือน ปี 2568 อยู่ที่ 14.7 ล้านบาท ลดลง 1.0 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 6.5 เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากการจ่ายคืนเงินต้นเงินกู้ยืมจากธนาคาร และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมระยะยาวลดลงตามการประกาศลดดอกเบี้ยจากคณะกรรมการนโยบายการเงินเมื่อเดือนสิงหาคม 2568



3.1.6 กำไรสุทธิ (NP) และอัตรากำไรสุทธิ (NPM)

หน่วย: ล้านบาท



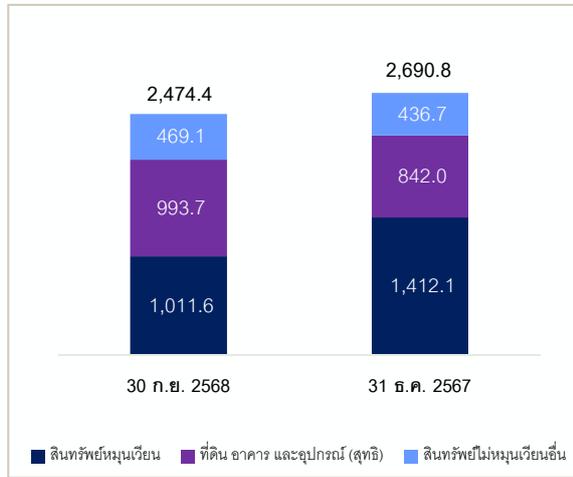
บริษัทฯ รายงานกำไรสุทธิในไตรมาส 3/68 อยู่ที่ 17.3 ล้านบาท ลดลง 42.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 71.3 เมื่อเทียบกับปีก่อน ส่งผลให้มีอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ร้อยละ 2.4 ลดลงร้อยละ 7.0 เมื่อเทียบกับปีก่อน เป็นไปตามสาเหตุที่กล่าวไปข้างต้น

บริษัทฯ รายงานกำไรสุทธิถึงงวดเก้าเดือน ปี 2568 อยู่ที่ 104.7 ล้านบาท ลดลง 57.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 35.5 เมื่อเทียบกับปีก่อน ส่งผลให้มีอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ร้อยละ 4.9 ลดลงร้อยละ 4.4 เมื่อเทียบกับปีก่อน เป็นไปตามสาเหตุที่กล่าวไปข้างต้น

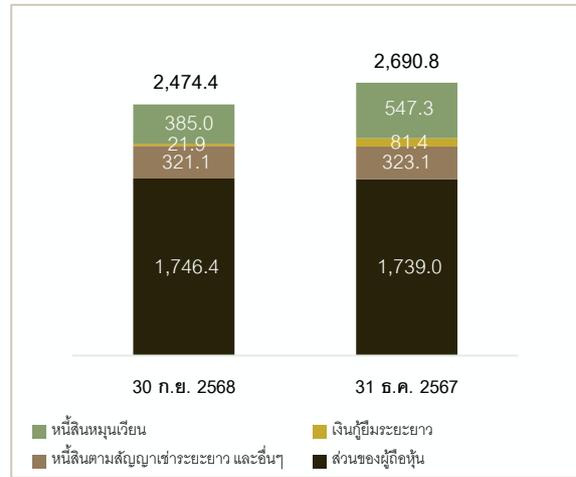
3.2 การวิเคราะห์ฐานะทางการเงินของบริษัทฯ

สินทรัพย์รวม

หน่วย: ล้านบาท



หนี้สินรวมและส่วนของผู้ถือหุ้น



สินทรัพย์รวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 อยู่ที่ 2,474.4 ล้านบาท ลดลง 216.4 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 8.0 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดลดลง 407 ล้านบาท จากการจ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะยาว สัญญาเช่า และดอกเบี้ยรวมประมาณ 180.4 ล้านบาท จ่ายเงินปันผล 97.4 ล้านบาท จ่ายซื้ออาคารและอุปกรณ์สำหรับการขยายสาขา โรงงาน และใบอนุญาตการใช้ซอฟต์แวร์ 294 ล้านบาท ทั้งนี้มีเงินสดรับจากการดำเนินงานปกติ 154.0 ล้านบาท

หนี้สินรวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 อยู่ที่ 728.0 ล้านบาท ลดลง 223.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 23.5 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากการลดลงของเงินกู้ยืมระยะยาว จำนวน 106.2 ล้านบาท จากการจ่ายคืนเงินต้นเงินกู้ยืมจากธนาคาร และการลดลงของภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย จำนวน 20.8 ล้านบาท จากการชำระภาษีเงินได้นิติบุคคลประจำปี 2567 รวมถึงการลดลงของเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้หมุนเวียนอื่น และหนี้สินหมุนเวียนอื่น รวมจำนวน 100.7 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2568 อยู่ที่ 1,746.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.4 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 0.4 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักมาจากกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จจูงขึ้นสำหรับงวด เพิ่มขึ้นจำนวน 104.7 ล้านบาท และจ่ายเงินปันผลจำนวน 97.4 ล้านบาท

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ

บริษัท ปลุกผักเพราะรักแม่ จำกัด (มหาชน)