

1. โครงสร้างและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท

1.1 นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท อาฟเตอร์ ยู จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ประกอบธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม รวมถึงธุรกิจการขายสินค้าและวัตถุดิบ การรับจ้างผลิต การขายและการบริการจัดงานนอกสถานที่ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อยเพื่อประกอบธุรกิจด้านอาหารและเครื่องดื่ม รวมถึงธุรกิจเกี่ยวเนื่องอื่นๆ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2567 บริษัทฯ มีร้านอาหารและเครื่องดื่มเปิดให้บริการภายใต้เครื่องหมายการค้า “อาฟเตอร์ ยู” จำนวน 62 สาขา และร้านผลไม้ภายใต้เครื่องหมายการค้า “ลูกก๊อ” จำนวน 15 สาขา บริษัทฯ ยังมีร้านกาแฟ Specialty และโรงคั่วเมล็ดกาแฟภายใต้ชื่อ “เอสซีอาร์” หรือ “ทรงวาด คอฟฟี่ โรสเตอร์” จำนวน 1 สาขา ร้านกาแฟภายใต้ชื่อ “ซัมเดย์ อิน โคเปนเฮเกน” จำนวน 1 สาขา และร้านกาแฟภายใต้ชื่อ “มิกก้า คอฟฟี่ โรสเตอร์” จำนวน 97 สาขา แบ่งเป็นสาขาที่ดำเนินการโดยกลุ่มบริษัทฯ จำนวน 5 สาขา และสาขาแฟรนไชส์ จำนวน 92 สาขา

1.1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทฯ

กลุ่มบริษัทฯ มุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในการดำเนินธุรกิจร้านขนมหวานและเครื่องดื่มที่มีคุณภาพมาตรฐาน และรักษาความนิยมของผู้บริโภคในสินค้าของกลุ่มบริษัทฯ ด้วยความใส่ใจในรายละเอียด รวมถึงการสร้างสรรค์เมนูใหม่ๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มความแปลกใหม่ หลากหลาย และรองรับความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป รวมถึงการพัฒนาโอกาสทางธุรกิจเพื่อขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ รวมถึงขยายช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและขยายสายผลิตภัณฑ์สินค้า

1.1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2548	- บริษัทฯ ก่อตั้งในนาม บริษัท ซีมันซ์ จำกัด โดยครอบครัวกนกวัฒนาภรณ์ ครอบครัว ต. สุวรรณ และเครือญาติ เพื่อประกอบธุรกิจร้านอาหาร ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 2 ล้านบาท
2550	- เปลี่ยนแปลงการดำเนินธุรกิจเป็นร้านของหวาน โดยเริ่มดำเนินกิจการร้านของหวานภายใต้แบรนด์ อาฟเตอร์ ยู โดยมีเมนูหลักที่ได้รับความนิยมอย่างสูงคือ ชูบยู่อันนี้โทส
2551	- เปลี่ยนชื่อบริษัทฯ เป็น บริษัท อาฟเตอร์ ยู จำกัด เพื่อให้สอดคล้องกับตราสินค้าของบริษัทฯ
2554	- เพิ่มสายผลิตภัณฑ์เพื่อวางจำหน่ายสินค้าช็อกโกแลตบ้านหรือเป็นของฝาก เช่น คุกกี้ และขนมบรรจุห่อพลาสติก
2558	- ก่อสร้างโรงงานใหม่ในนิคมอุตสาหกรรมสินสาคร จังหวัดสมุทรสาคร เพื่อตอบสนองการขยายตัวของธุรกิจและรองรับการเติบโตในอนาคต - เพิ่มสายผลิตภัณฑ์ใหม่ในกลุ่มน้ำแข็งไส โดยมีเมนูที่ได้รับความนิยม เช่น สตอว์เบอร์รี่ ชีสเค้ก คาเกิโริ
2559	- เริ่มดำเนินการผลิตที่โรงงานใหม่ในนิคมอุตสาหกรรมสินสาคร จังหวัดสมุทรสาคร ในเดือนมกราคม - ขยายสายผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยเปิดร้านน้ำแข็งไสเครื่องหมายการค้า เมโกรี

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
	- จัดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ออฟเตอร์ ยู จำกัด (มหาชน) ในเดือนมีนาคม - บริษัทฯ เข้าจดทะเบียนซื้อขายหลักทรัพย์วันแรกในตลาดหลักทรัพย์ MAI ในวันที่ 23 ธันวาคม 2559 - ก่อสร้างสำนักงานแห่งใหม่ เพื่อใช้เป็นอาคารสำนักงาน สถานที่ฝึกอบรมพนักงาน และศูนย์กระจายสินค้า เพื่อรองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ ในอนาคต
2560	- เปิดสาขาแรกของออฟเตอร์ ยู ในต่างจังหวัด - โรงงานผลิตได้ผ่าน Certificate of Good Manufacturing Practice (GMP) และ Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP) for Food Safety Management System ในเดือนมิถุนายน - เริ่มให้บริการจัดงานเลี้ยงนอกสถานที่ (Catering) ในต่างประเทศเป็นครั้งแรกที่ประเทศสิงคโปร์ในเดือนกันยายน และประเทศมาเลเซียในเดือนธันวาคม - เพิ่มการขายผลิตภัณฑ์ในลักษณะ Co-Branding กับบริษัทต่างๆ - บริษัทฯ ได้รับใบประกาศเกียรติคุณเป็นโรงงานดีเด่นตามโครงการส่งเสริมการมีส่วนร่วมของประชาชน ในการกำกับโรงงาน ประจำปี 2560
2561	- เพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่สำหรับสินค้าช็อกกลับบ้านในกลุ่มขนมปัง คือ ขนมปังเนยสด และขนมปังนมสด - โรงงานผลิตได้รับมาตรฐานฮาลาล ในสินค้าของหวาน และเครื่องดื่ม เลขทะเบียนที่ I 420 / 2018 ในเดือนตุลาคม - บริษัท ออฟเตอร์ ยู ส่องกง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้จดทะเบียนและจัดตั้งขึ้นในประเทศฮ่องกง เพื่อรองรับการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ
2562	- ขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้า โดยเน้นการขายผ่านทาง Pop-up Store เพิ่มมากขึ้น โดยการจัดตั้ง Pop-up Store มีด้วยกัน 2 รูปแบบ คือ แบบแรกจะเป็นร้านค้าที่มีโต๊ะและพื้นที่ให้นั่ง รวมทั้งมีเมนูสินค้าคล้ายกับเมนูในร้านสาขาออฟเตอร์ ยู และแบบที่สองจะเป็นบูธขนาดเล็กที่เน้นตั้งอยู่ในพื้นที่มีคนหนาแน่น และเมนูสินค้าที่ขายจะเป็นเมนูที่เป็นหมวดช็อกกลับบ้านเป็นหลัก - เริ่มการก่อสร้างอาคารโรงงานหลังใหม่เพิ่ม เพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต โดยเฉพาะการส่งออกและงานต่างประเทศ - เปิดร้านกาแฟเครื่องหมายการค้า มิก้า โดยดำเนินการภายใต้บริษัท เอ็ม แอนด์ เอ็ม 2007 จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ
2563	- เพิ่มโมเดลธุรกิจใหม่ โดยแบ่งพื้นที่ภายในร้านเป็นมุมสำหรับจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคเพื่อช็อกกลับบ้าน โดยมีทั้งสินค้าที่ผลิตโดยบริษัทฯ เอง และสินค้าฝากขาย ในชื่อ ออฟเตอร์ ยู มาร์เก็ตเพลส - บริษัทฯ ได้รับรางวัล Best Company Performance Award และ Best CEO Award สำหรับบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI ในการประกาศรางวัล SET Award 2020
2564	- เริ่มใช้แอปพลิเคชันที่ทางบริษัทฯ ได้พัฒนาขึ้นเองในเดือนมีนาคม โดยแอปพลิเคชันนี้สามารถใช้ในการเก็บสะสมแต้ม รับข่าวสารและโปรโมชั่นที่น่าสนใจ และแลกรับของรางวัล นอกจากนี้ ยังสามารถช่วยเพิ่มความรวดเร็วของการบริการในสาขา โดยลูกค้าสามารถสั่งขนมผ่านแอปพลิเคชันไว้ล่วงหน้า ทำให้สามารถลดเวลาในการรอคิวและชำระเงิน

ปี	พัฒนาการที่สำคัญ
2565	- เริ่มเปิดสาขาออฟเตอร์ ยู รูปแบบ Standalone ขนาดเล็กบริเวณย่านแหล่งพักอาศัย โดยเน้นการขายสินค้าผ่านช่องทาง การจัดส่งเดลิเวอรี่และการซื้อกลับบ้าน - เพิ่มการออกบูธ (Pop-up Store) ในรูปแบบ Seasonal concept โดยเน้นการออกบูธตามสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ ที่สอดคล้องกับฤดูกาล - ขยายสายผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยเปิดร้านผลไม้เพื่อขายผลไม้สดและเครื่องดื่มจากผลไม้ เครื่องหมายการค้า ลูกก๊อ - ขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าสู่ร้านสะดวกซื้อ เทอร์เทิล (Turtle) บนสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอส
2566	- บริษัท เอยู คิทเชน จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้รับการรับรองมาตรฐานระบบการจัดการความปลอดภัยของอาหาร (ISO 22000:2018) ในเดือนมกราคม - เปิดร้านกาแฟ Specialty และโรงคั่วเมล็ดกาแฟ ภายใต้ชื่อ เอสซีอาร์ หรือ ทรงวาด คอฟฟี่ โรสเตอร์ส โดยดำเนินการภายใต้บริษัท เอ็ม แอนด์ เอ็ม 2007 จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ
2567	- เปิดร้านกาแฟ Specialty ภายใต้ชื่อ ชัมเดย์ อิน โคเปนเฮเกน โดยดำเนินการภายใต้บริษัท เอ็ม แอนด์ เอ็ม 2007 จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ - ขยายช่องทางการจำหน่ายสินค้าสู่ร้านสะดวกซื้อ เซเว่น อีเลฟเว่น โดยเริ่มวางจำหน่ายสินค้าแรกคือ ขนมปังเนยสด เพื่อขยายฐานลูกค้าใหม่และเข้าถึงผู้บริโภคได้ทั่วถึงขึ้น - เปิดตัวแบรนด์สินค้าพร้อมรับประทาน “กู๊ด กร๊อบ” เพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในกลุ่มขนมขบเคี้ยว (Snacks) โดยเริ่มต้นวางจำหน่ายสินค้าในร้านออฟเตอร์ ยู ทุกสาขา - รีแบรนด์ร้านกาแฟมิกก้าจาก มิกก้า คาเฟ่ เป็น มิกก้า คอฟฟี่ โรสเตอร์ เพื่อพัฒนาให้มิกก้าเป็นผู้นำตลาดและครองใจลูกค้าอย่างยั่งยืน โดยการเพิ่มความหลากหลายของเมนูให้ครอบคลุมลูกค้าทุกกลุ่มมากยิ่งขึ้น

1.1.3 ข้อมูลการใช้เงินระดมทุนตามวัตถุประสงค์ที่แจ้งในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์

ข้อมูลการใช้เงินระดมทุนที่ยังไม่สิ้นสุด

ไม่มี

ข้อมูลการใช้เงินระดมทุนที่สิ้นสุดแล้ว

บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) เมื่อวันที่ 14 - 16 ธันวาคม 2559 จำนวนรวม 165 ล้านหุ้น โดยได้รับเงินจากการเพิ่มทุนทั้งสิ้น 712.1 ล้านบาท (ภายหลังหักค่าใช้จ่ายการเสนอขายหลักทรัพย์แล้ว) บริษัทฯ ได้ใช้เงินระดมทุนสิ้นสุดตามแผน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2562 ดังนี้

วัตถุประสงค์การใช้เงิน	จำนวนเงินตามแผน (ล้านบาท)	จำนวนเงินใช้ไป (ล้านบาท)
1. ขยายธุรกิจของบริษัทฯ		
- ขยายสาขาในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด	161.0	161.0