



SWU
73
ANNIVERSARY

ข่าวประชาสัมพันธ์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ



114 ซอยสุขุมวิท 23 เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2649-5000 ภายใน 15666 โทรสาร 0-259-6172

ส่วนวิเทศสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร ได้จัดระบบข่าวสื่อสิ่งพิมพ์ สนใจดูรายละเอียดได้ที่ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>

ข่าวจากหนังสือพิมพ์มติชน ฉบับประจำวันที 19 เดือนมิถุนายน พ.ศ.2565 หน้า 1,13-14 มูลค่าข่าว 1,311,899.-

เปิดใจ**เอบี้**ดีสะดวงชัก
สะดวงใจ ช่วยคนไร้บ้าน **น.13**

Otteri
wash & dry
オッテリー
ウォッシュ & ドライ

กวิน นิกิตินจาฤกุล
แห่ง Otteri แบรินด์สะดวงชัก
ปักธงช่วยคนไร้บ้าน

กวิน นิกัศนจารกุล

แห่ง Otteri แปรนดส์ดวกชัก

ปึกธงช่วยคนไร้บ้าน

พ ดึงร้านสะดวกชักรกระจายทั่วประเทศมีหลายแบรนด์หลายคนคงนึกถึงแบรนด์ที่ใช้ตัวการ์ตูนนกทะเลอันแสนน่ารัก ก็คือแบรนด์ที่ชื่อว่า **Otteri ออตเตอร์** บริหารงานโดย **กวิน นิกัศนจารกุล** หรือ “คิม”

ผู้บริหารหนุ่มวัย 37 ปี ที่เติบโตในครอบครัวคนไทยเชื้อสายจีนย่านบางรัก ซึ่งประกอบธุรกิจร้านจำหน่ายเครื่องประดับอัญมณี

เรียนชั้นมัธยมศึกษาที่โรงเรียนอัสสัมชัญ บางรัก ตอนม.ปลายได้เดินทางไปยังประเทศปานามา โชนอเมริกากลางภายใต้โครงการ AFS อาศัยอยู่กับครอบครัวโฮสต์ซึ่งใช้ภาษาสเปนเป็นหลัก นับเป็นช่วงเวลาที่ทำให้ “คิม” ได้ใช้ชีวิตในโลกกว้าง เปิดมุมมองใหม่ๆ เมื่อต้องทำอะไร ด้วยตัวเองทุกอย่าง เมื่อกลับถึงเมืองไทย เกิดการเปลี่ยนแปลงสำคัญทางความคิด “อยากได้ อยากมี อยากเป็น มากกว่าคนอื่น”

คือคำตอบอย่างตรงไปตรงมาถึงเหตุผลของการลุกขึ้นมาเริ่มต้นสิ่งสมปรารถนา พร้อมสะสมทุนทรัพย์จากการทำงานพาร์ทไทม์ตั้งแต่วัยนักเรียน ต่อเนื่องถึงครั้งเข้าเป็นนิสิตก่อนจบพลัดจบผลมาขายผ้า ผลิตน้ำยาซักผ้า กระทั่งจำหน่ายเครื่องซักผ้า

ทั้งที่ไม่เคยแม้แต่ซักผ้าด้วยตัวเอง

จนวันหนึ่งก้าวสู่กรรมการผู้จัดการ **บริษัท เค-เน็กซ์ คอร์เปอร์เรชั่น จำกัด** เจ้าของแบรนด์สะดวกชักที่ใครๆ ต่างรู้จักและคุ้นเคย

นับเป็นผู้บริหารที่ประสบความสำเร็จอย่างงดงามในวัยก่อนเลข 4

ล่าสุด ยังเข้าร่วมกิจกรรม “วันอาบน้ำและซักผ้าแห่งชาติ” ซึ่ง **มูลนิธิกระเจา** หลังตู้คอนเทนเนอร์ ศาลพระแม่ธรณีบีบมวยผมในช่วงเย็นของวันที่ 8 มิถุนายนที่ผ่านมา โดยนำ “ชุมชน” รดซักผ้า-อบผ้า จาก Otteri ไปให้บริการ พร้อมเสนอไอเดีย “รดซักผ้า” ให้กลุ่ม “คนไร้บ้าน”

ตู้ด้านบนเป็นตู้อบผ้า ตู้ล่างเป็นตู้ซัก ด้านหลังรถเป็นห้องอาบน้ำ 1 ห้อง วิ่งออกไปจอดในพื้นที่ที่คนไร้บ้านใช้ชีวิตอยู่เพื่อให้ใช้บริการได้อย่างสะดวก

“ผมเป็นคนไทรคุ้ยกับมูลนิธิกระเจาเอง ผมอยากศึกษาเรื่องของคนไร้บ้าน เราเป็นร้านซักผ้านะ เราอยากช่วย เราอยากให้คนไร้บ้านมีเสื้อผ้าสะอาดใส่ เรามาทำอะไรกันได้อะไรบ้าง”

กวินเล่าความในใจเมื่อครั้งเป็นฝ่ายติดต่อขอเป็นส่วนหนึ่งของการโอบอุ้มสังคมไทยในวันที่ความเหลื่อมล้ำยังปรากฏชัดต่อไปนี่คือส่วนหนึ่งของบทสนทนาจากการนัดหมายพูดคุยในช่วงบ่ายของวันธรรมดากัน ถึงเส้นทางชีวิตไม่ธรรมดา

● **ขอย้อนถามถึงช่วงเวลาที่ผ่านมาข้างต้นว่าเป็นจุดเปลี่ยนชีวิตที่ทำให้เริ่มต้นทำงานพิเศษตั้งแต่เป็นนักเรียน ตอนนั้นผ่านอะไรมาบ้าง?**

ตอนนั้นอายุ 17-18 ปี ไปสมัครงานพาร์ทไทม์ที่ร้านกาแฟ Coffee World สาขาพัฒนาพงศ์ ได้ค่าแรงชั่วโมงละ 24 บาท หลังจากนั้นทำงานพิเศษมาเรื่อยๆ จนเอ็นทรานซ์ติดที่คณะวิทยาศาสตร์ สาขาวัสดุศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ เรียนเรื่องอัญมณีและเครื่องประดับโดยตรง เพื่อมาสานต่อธุรกิจที่บ้าน เพราะคิดว่ามันสบาย พื้นฐานมีอยู่แล้ว เรามาทำงานต่อให้ดีขึ้น ตอนเรียนมหาวิทยาลัยก็ทำงานพิเศษมาตลอด อาศัยความสามารถจากการได้ภาษาสเปน ไปเป็นล่ามแปลภาษาตามงานอีเวนต์อย่าง เวทีประกวดมิสยูนิเวิร์สที่จัดในประเทศไทยเมื่อปี 2548, งานการค้าระหว่างประเทศเม็กซิโก เปรู, โกตดิวัวร์ ซึ่งได้ไปสอบใบอนุญาตเป็นไกด์ด้วย แต่ตอนนั้นไม่ได้ต่ออายุแล้ว

ช่วงนั้นได้ทำงานที่เรียกว่า “รับเข้าส่งออก” คือการยื่นถือป้ายรับแขกที่สนามบิน เรียกว่ารับเข้า ส่วนส่งออกคือ พาแขกจากโรงแรมขึ้นรถไปส่งที่สนามบินหน้าเกต ซึ่งเป็นการฝึกวิทยายุทธ์ ก่อนจะเป็นไกด์อย่างเต็มตัว แต่สุดท้ายเราไม่ได้ชอบ เพราะรู้สึกทำงานไม่เป็นเวลา นอกนั้นก็ไปทำงานอาสาสมัครงาน Bangkok Film Festival เพราะชอบดูหนัง ได้ดูหนังฟรีด้วย หรืองานประเพณีนานาชาติที่เราต้องการไกด์หลายภาษา

● **หลังเรียนจบ สานต่องานอัญมณีของทางบ้านตามที่ตั้งใจไว้เลยไหม แล้วเข้าสู่วงการซักผ้าเมื่อไหร่?**

หลังเรียนจบแล้วไปเป็นไกด์ช่วงสั้นๆ ต่อจากนั้นก็เข้ามาทำงานธุรกิจที่บ้าน แต่ช่วงนั้นมีกิจการเมือง ปี 2552-53 ธุรกิจร้านอัญมณีจึงได้รับผลกระทบเพราะต้องเปิดหน้าร้านขายให้กับนักท่องเที่ยว คุณแม่เลยชักชวนให้ไปทำกังสีของฝั่งแม่ ซึ่งทำธุรกิจรับจ้างทอผ้า เลยได้เป็นเซลล์ขายผ้าตามโรงแรมกับโรงพยาบาลอยู่ประมาณ 2-3 ปี ทางผู้ใหญ่จึงให้โอกาสให้ไปคุมโรงงานซึ่งรับจ้างซักผ้าตามโรงแรมและโรงพยาบาล ไร่เราก็ซักผ้าไม่เป็น อยู่บ้านก็ไม่ได้ซักผ้าอยู่แล้ว แต่ต้องไปคุมโรงงานซักผ้า เริ่มจากไม่เป็นอะไรเลย จนกระทั่งรู้ว่าขั้นตอนของการบริหารจัดการเป็นยังไง วิธีการกระบวนการเป็นยังไง เคมีที่มาใช้เป็นยังไง ตอนนั้นพับผ้าเก่งมาก (หัวเราะ)

● **จุดเริ่มต้นตัวของบริษัท เค-เน็กซ์ คอร์เปอร์เรชั่น จำกัด เกิดขึ้นได้อย่างไร?**

ต้องย้อนไปก่อนหน้านั้น ได้พูดคุยกับภรรยาซึ่งเรียนจบวิศวกรรมเคมีมา ก็ปรึกษากันว่าจะขายอะไรดี แล้วออกผลิตภัณฑ์น้ำยาซักผ้า น้ำยาฟอกขาว น้ำยาปรับผ้านุ่ม ขายตามโรงแรม โรงงานรับจ้างซักผ้า โดยไปเช่าโกดังแห่งหนึ่งกวนน้ำยาเหล่านี้ สูตรน้ำยาที่ภรรยาคิด ทำให้ผ้าสะอาด ผ้ามีความขาว ถ้าเป็นสมัยนี้ก็เรียกว่ากวนครีมซักผ้าแบบๆ แยกส่งตามที่ต้องการ



เอง ไปถอยรถกระบะตอนเดียวมือสองที่น้ำท่วมมาแล้วครึ่งคัน เอามาซ่อมแล้วขับไปดับไปอยู่ปีครึ่ง ทำไปทำมาร่างกายเริ่มรับไม่ไหว ตอนนั้นเริ่มมีคอนเนกชันมากขึ้น ก็หาเครื่องซักผ้ามาขายเลยแล้วกัน หลังคุมโรงงานซักผ้า 2-3 ปี เล็งเห็นธุรกิจขายฟุ้ง คือลูกค้าที่เราขายผ้าไปก็ต้องมีการซักผ้า ก็น่าจะขายเครื่องซักผ้าอุตสาหกรรม ซักผ้าทีเดียว 50-100 กิโลกรัม มีการบินไปประเทศจีนกับโรงงานผลิตเครื่องซักผ้าแบบ OEM เช่นสัญญาตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่าย ภายใต้แบรนด์ “เค-เน็กซ์” ในปี 2555 ปัจจุบันบริษัทมีอายุ 10 ปีแล้ว ตอนนั้นผมอายุประมาณ 25-26 ปี ก็มีความยากลำบาก คนไม่รู้จักรู้ว่าเราเป็นใคร เป็นลูกเต้าเหล่าใคร ต้องอาศัยคอนเนกชันจากที่บ้าน ลูกค้าเก่าจากโรงงานผ้า เขาก็ให้โอกาสให้เราไปนำเสนอ อีกทางหนึ่งคือไปประมูลงานของภาครัฐ ตามโรงพยาบาลตามต่างจังหวัด

●ทุนเริ่มต้น หามาจากไหน?

กู้เงินจากวงสืครอบครั้ว เพราะตอนนั้นบริษัทเปิดมาแค่ 1-2 ปี ธนาคารไม่ปล่อยกู้ให้ จ่ายดอกเบี้ยให้ถึง 6% ต่อปี เป็นสิ่งที่ครอบครัวสอนมาอย่างเข้มข้น จริงๆ แล้วเรารู้สึกว่าบ้านอื่นก็น่าจะให้ฟรีได้ แต่ก็ไม่เป็นไร นี่คือข้อดีที่พ่อแม่สอนมาแบบนั้น ทำให้รู้ว่าทุกอย่างมีต้นทุนนะ ไม่ว่าจะไปยืมเงินใครมาก็แล้วแต่ ดอกเบี้ยเป็นต้นทุนที่ต้องคำนวณเข้าไปแต่แรก

เมื่อมีทุนแล้วก็เดินหน้าธุรกิจต่อ จนเห็นว่าเครื่องซักผ้าขายยากขึ้น เพราะลูกค้าไม่เห็นของ ก็มีการสต็อกสินค้า ทำให้เงินทุน

(อ่านต่อหน้า 14)

(ต่อจากหน้า 13)

●แล้วเดินหน้าต่อไปอย่างไร หลังธุรกิจเครื่องซักผ้าไปต่อลำบาก ?

สิ่งที่ทำต่อมาคือเปิดโรงงานรับจ้างซักผ้าแถวสมุทรสาคร เพื่อให้มีรายได้เข้ามาต่อเนื่องทุกเดือน กับมีตัวโชว์รูมสินค้า คนที่ตั้งใจจะมาซื้อเครื่องซักผ้าจะได้เห็นว่าตอนเครื่องทำงานเป็นยังไง ซึ่งมีความน่าเชื่อถือกว่า ดึงดูดให้ลูกค้าสั่งซื้อเครื่องซักผ้ามากขึ้น แต่ตอนนั้นปิดไปแล้ว จากผลกระทบของโรคโควิด-19 ลูกค้าหายหมดเหลือแค่ 5% เพราะส่วนใหญ่ลูกค้ามาจากโรงแรมที่จ้างซักผ้า ยี่อมา 1 ปี ยังไม่เห็นอนาคต เลยปิดโรงงานไปช่วงปลายปี 2563

●มาถึงแบรนด์สะดวงซัก Otteri ได้รับแรงบันดาลใจจากไหน ?

ผมเดินทางท่องเที่ยวต่างประเทศ อย่างสิงคโปร์ มาเลเซีย แล้วเห็นโอกาสว่าเขามีร้านสะดวงซัก และธุรกิจจำหน่ายเครื่องซักผ้าก็เผชิญปัญหาเกิดการดิสรัปชัน (Disruption) เกิดจากการมาของ อาลีบาบา (Alibaba) แพลตฟอร์มขายของออนไลน์ชื่อดังของจีน ลูกค้ามองว่าถ้าซื้อผ่านตรงนี้ทำไมต้องซื้อผ่านของเธอล่ะ และคนจีนตอนนั้นไม่ได้มีหลักธุรกิจสากล ใครซื้อของจ่ายเป็นเงินสด ขายให้หมด โดยไม่สนใจตัวแทนจำหน่ายที่ได้เซ็นสัญญาไป เราก็มีการต่อสู้ว่า เรารับประกันให้ มีบริษัทตั้งอยู่เป็นตัวเป็นตน และก็มีช่างซ่อมบำรุงให้ สุดท้ายไม่เพียงพอ ลูกค้าก็มองว่าถ้าราคาถูกกว่าทำไมต้องซื้อของจากคุณ จึงเริ่มเบนเข็ม

มาทำธุรกิจแบบ B2C (Business-to-Customer) ก็เลยมามองเรื่องการชักผ้า

ที่จริงเราไม่ได้เป็นเจ้าของร้านในประเทศไทย มีบริษัทเจ้าตลาดจากประเทศมาเลเซียเปิดก่อน 1-2 สาขา ซึ่งทางมาเลเซียเปิดกระจายทั่วอาเซียน ทั้งฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย เราเริ่มเห็นโอกาสจับสัญญาณบางอย่างได้ว่าเทรนด์ต้องมาทางนี้ เป็นเทรนด์ที่เมืองนอกเป็นไปแล้ว เทรนด์ที่ว่านี้คือความเจริญเติบโตของเมือง (Urbanization) ปัจจุบันคนอาศัยอยู่ในคอนโดมากขึ้น เวลาที่ค่ามากขึ้น ทำให้การชักผ้าต้องเร็วขึ้น สะดวกมากขึ้น ออฟฟิศโดยไม่ต้องไปตาก เพราะพื้นที่ที่ระเหยแห้งก็แทบจะไม่มีอยู่แล้ว ที่ต่างประเทศเขาชักผ้าอย่างเร็วที่เดียว สุดท้ายประเทศไทยก็รับเทรนด์โลกมาอยู่ดี ถ้าเราออกไปข้างนอกประเทศ แล้วเห็นเทรนด์แบบนี้มา และมาดูบริบทเมืองไทยว่าจะมีโอกาสแบบนี้แล้ว ก็มาวิเคราะห์ว่ามาทำตรงนี้ ไปหา Pain point การชักผ้าของลูกค้า และไปดูขนาดของ Pain point ที่ว่ากระทบกับคนส่วนใหญ่ในตลาดหรือไม่

เรื่องชักผ้าเป็นปัญหาคาสาสิกของคนทั่วประเทศ เมื่อได้ปัจจัยครบแล้ว 1.อยู่ในเทรนด์ 2.เป็น Pain point ปัญหาใหญ่ แก่แล้วโอกาสที่ประสบความสำเร็จสูง จึงเริ่มทำ

●ผลกระทบของการของ Otteri เป็นอย่างไร มีความพอใจมากน้อยแค่ไหน ?

พอใจ ปี 2564 สร้างรายได้ประมาณ 700 ล้านบาท กำไรประมาณ 12% ส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ที่ 31-33% เป็นอันดับที่ 1 ในตลาดด้วย สาขาที่เปิดแล้วประมาณ 700 สาขา มีสาขาที่บริษัทเปิดเองกว่า 140 สาขา

เวลาลูกค้าคอนเฟิร์มเพื่อซื้อแฟรนไชส์ใช้เวลา 30-60 วัน ในการก่อสร้างแล้วเสร็จ จำนวนร้านที่กำลังเปิดคงค้างอีกประมาณ 150 สาขา หมายความว่าเหลือเวลาอีก 6 เดือน ก็มีโอกาสที่จะสะสมจนถึง 1,000 สาขาในสิ้นปี แต่เปิดได้ต้องไล่สแต็ปไปเรื่อยๆ

●มองภาพรวมธุรกิจสะดวกชักในประเทศเป็นอย่างไรบ้าง ?

ไปได้ด้วยดี มีการกระจายสาขาไปตามหัวเมือง ตามอำเภอรองก็มีเยอะมากขึ้น ตอนนี้ไม่ได้ชักแค่เสื้อผ้าที่บ้านแล้ว แต่เป็นการชักผ้าของผู้ประกอบการธุรกิจเล็กๆ อย่างร้านซักอบรีด ร้านทำผม ร้านทำเล็บ ร้านนวด โฮสเทล Airbnb

●แล้ว Otteri มีจุดเด่นเหนือกว่าคู่แข่งอย่างไร ?

Otteri มีระบบในการทำความสะดวก มีขั้นตอนที่ทำให้ผ้าสะอาดแตกต่างจากร้านอื่น ดีไซน์ของร้าน มีการเจาะกลุ่มเป้าหมายได้ตรงจุด เนื่องจากก่อนจะตั้งร้านได้ ทางบริษัทมีผู้เชี่ยวชาญลงไปสำรวจจำนวนประชากรในพื้นที่ สำรวจวิถี

ชีวิตของผู้คนแถวนั้น ถ้าเกิดเลือกจุดตั้งร้านไม่เหมาะกับประชากร คนจะมาใช้บริการน้อย

วัตถุประสงค์ของการตั้งร้าน เพื่อให้คนเข้าถึงการให้บริการเสื้อผ้าสะอาดในราคาถูก โดยหลักการจะดูว่าที่ตั้งของร้านมีความเหมาะสมหรือไม่ ทางบริษัทมีการสื่อสารอย่างตรงไปตรงมา ไม่ใช่แค่วิเคราะห์ว่าค่าเช่าร้านถูกกว่าเลือกตั้งตรงนี้เลย ซึ่งเป็นจุดที่ไม่มีคนผ่านก็ไม่มีประโยชน์ แต่ถ้าลูกค้าแฮปปี้ที่จะตั้งในที่ของตัวเองโดยไม่เสียค่าเช่า และรับได้กับระยะเวลาการคืนทุนที่มากกว่า ทางบริษัทก็ยอมให้เปิด แต่ถ้าไปเช่าที่คนอื่นบริษัทไม่เชียร์ให้เปิด บางที่ก็ไม่อนุญาตให้เปิดด้วย

สุดท้ายแล้วถ้าเขาทำยอดได้ไม่ดี เขาก็วิ่งมาหาเราอยู่ดี ฉะนั้นเลือกทำเลก็ต้องเลือกให้ถูก ถ้าเลือกไม่ดีตั้งแต่แรก การถ่มน้ำลาย

●บริษัท เค-เน็กซ์ วางแผนทำธุรกิจอื่นเพิ่มเติมหรือไม่ ?

ตอนนี้ยังไม่ มี เราตั้งใจโฟกัสตัวธุรกิจนี้ไปอีก 3-5 ปี สิ่งที่ทำในบริษัทตอนนี้คือการทำ Process Improvement ทำอย่างไรให้ร้านเปิดเร็วขึ้น ทำให้ลูกค้าเข้าใช้งานต่างๆ ได้มากขึ้น รวมถึงเรื่องของการ Lean การลดของเสียภายในร้านให้เกิดผลกระทบต่องานแวดล้อมน้อยที่สุด เราเห็นว่าตัวร้านสะดวกชักยังสามารถพัฒนาไปได้อีก บริษัทกำลังออกพีเจอาร์ใหม่ เมื่อก่อนทำให้เครื่องชักผ้าออนไลน์กันได้ แต่ที่จะทำคือจะทำให้ทั้งร้านสะดวกชักออนไลน์ด้วย ซึ่งจะคุมไปยัง ไฟฟ้า น้ำ แสงสว่าง การใช้ก๊าซ ซึ่งเราจะรู้ได้หมดว่าตอนนี้ต้นทุนใช้ไปทั้งหมดแล้วกับบาท มีรายได้กำไรหรือขาดทุน เจ้าของร้านสามารถคำนวณรายได้แบบคร่าวๆ ได้ พีเจอาร์ใหม่จะรู้ได้ว่ารายได้มาจากเครื่องชักผ้าตัวไหน เป็นยอดเท่าไร ใช้เมนูการชักอะไร มาชักตอนกี่โมง ใครเป็นคนชัก ก็จะตอบได้หมด

●มาถึงประเด็นที่เกี่ยวข้องกับ 'คนไร้บ้าน' ทำไม่ตัดสินใจเข้ามามีส่วนร่วมในการช่วยเหลือ ?

เริ่มต้นจากช่วงการระบาดของโรคโควิด ทางกระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ (พม.) ติดต่อมาว่ามีศูนย์รับดูแลของคนไร้บ้าน แถวดินแดง ที่ทาง พม.ดูแลขาดเครื่องซักผ้า เครื่องอบผ้า พอจะสนับสนุนบริจาคได้หรือไม่ เมื่อไปดูศูนย์พบว่าขาดแคลนจริง ซึ่งตรงกับวิสัยทัศน์ของบริษัทที่ว่า "เราจะสร้างสังคมที่สุขสบาย โดยเริ่มต้นจากการใส่เสื้อผ้าที่สะอาด" ก็คิดว่าในช่วงโควิดมีคนยากลำบากมากกว่าเรา คิดว่าส่วนหนึ่งที่ต้องทำให้เกิดขึ้นได้คือเขาควรมีเสื้อผ้าสะอาดใส่ เพราะเสื้อผ้าสกปรกก็เป็นจุดเริ่มต้นของการเจ็บป่วย พอบริจาคตรงนี้เสร็จแล้ว มานั่งคิดว่าจะทำอะไรมากกว่านี้อีกทีเปล่า เลยติดต่อผู้เชี่ยวชาญด้านคนไร้บ้านที่มูลนิธิกระจกเงา ผมเป็นคนโทรคุยเอง อยากศึกษา

เรื่องของคนไร้บ้าน เราเป็นร้านซักฟ้านะ เราอยากช่วย เราอยากให้คนไร้บ้านมีเสื้อผ้าสะอาดใส่ เราอยากทำอะไรกันบ้าง

ต่อมาได้ไปพูดคุยกับคุณเอ๋ ซึ่งเป็นผู้ดูแลผู้ป่วยข้างถนน คุณเอ๋เลยชวนเรา เขาก็เลยมาร่วมกับเรา เป็นสิ่งที่เขาคิดอยู่พอดี เพราะเขารู้สึกว่าสิ่งที่เกิดขึ้นกับคนไร้บ้านคือไม่สามารถเข้าถึงบริการสาธารณสุขขั้นพื้นฐานได้ ไม่ห้องน้ำสะอาดให้เขา ไม่มีห้องอาบน้ำ ไม่มีพื้นที่ซักเสื้อผ้า ต้องแอบเข้าห้องน้ำตามปั๊ม แล้วใช้ที่ฉีดกันมาอาบน้ำ ซึ่งเป็นจังหวะเดียวที่เขาซักผ้า คือเขาจะถูสบู่บนเสื้อผ้าเพื่อเป็นการซักผ้าไปในตัว เมื่อห้องน้ำสะอาดเสร็จปั๊บ เขาก็วิ่งหนีออกมา ไม่มีที่ตากผ้า สิ่งที่เขาทำได้คือทำให้ผ้าแห้งที่ตัว จึงเป็นที่มาของกลิ่นอับ บางคนโชคดีได้อาบในห้องน้ำปั๊ม บางคนไปอาบในคลองที่เราารู้สึกว่าแค่นี้ก็เหม็นแล้ว

เราเลยเริ่มโครงการที่ร่วมกับมูลนิธิกระจกเงาครั้งแรกในเดือนกรกฎาคม 2564 โดยการเปิดซักผ้าฟรี ที่สาขาสถานีรถไฟหัวลำโพง ซึ่งเป็นโซนของคนไร้บ้านขนาดใหญ่ ก็ประสบความสำเร็จ มีคนไร้บ้านเข้ามาใช้บริการอยู่เยอะ แต่พอเปิดซักได้วันเดียวต้องหยุดไป เพราะคนไร้บ้านติดโควิด เพราะความกังวลหลักของเราคือคนต้องมีสุขภาพที่ดีก่อน

ต่อมาก็มีโครงการร่วมกันอีก คือโครงการ Wash&Share ใครก็ตามที่ยากจนบริจาคเสื้อผ้าสามารถบริจาคที่เรา เราจะซักอบแล้วไปบริจาคต่อให้ ซึ่งจะทำปีละครั้งในช่วงเดือนสิงหาคม-กันยายน โดยในปีที่แล้วมีผู้บริจาคเสื้อผ้าทั่วประเทศกว่า 40 ตัน หรือ 40,000 กิโลกรัม ที่เป็นผ้าแห้งไปบริจาคให้คนไร้บ้าน

●แนวคิดหลักในการทำโครงการช่วยสังคมคืออะไร ?

จุดเริ่มต้นคือการนั่งคุยกันในทีมว่าเราสามารถทำธุรกิจแล้วได้กำไร แล้วเราช่วยคนไปด้วยได้ไหม เราแก้ไขปัญหาลงมือไปด้วยได้ไหม ตั้งแต่มีเรื่องของ ESG (Environment, Social, Governance) และ PPP (Profit People Planet) ทำให้เราไม่สามารถเป็นบริษัทที่แสวงหาแต่ผลกำไรสูงสุดได้อีกแล้ว มันควรต้องแสวงหาผลกำไรทางสังคมด้วย

ในขณะที่เราดำเนินธุรกิจ เราไม่ได้อยากเป็นบริษัทที่ขายเครื่องซักผ้า เปิดร้านสะดวกซักแล้วไปปลูกป่า มันก็ไม่ได้เกี่ยวข้องกัน เรา รู้สึกว่าการทำ CSR (Corporate Social Responsibility) มันไม่ยั่งยืน เพราะถ้าปีนี้ไม่ทำไร ก็ไม่ทำ

ใช้ไหม เพราะ CSR เอาเงินกำไรที่ได้ไปช่วยเหลือสังคม แล้วเราจะช่วยสังคมด้วยธุรกิจของเราเองเลยได้ไหม? เราทำ CSR ทุกวันได้ไหม เลยทำลักษณะเป็น SE (Social Enterprise) เป็นวิสาหกิจเพื่อสังคม เลยตั้งบริษัทหนึ่งขึ้นมาชื่อ “ชุมชน” เป็นนามสกุลเดิมของภรรยา เปิดมาแล้ว 1 ปี เกิดโครงการแรกขึ้นเพื่อแก้ปัญหาเรื่องสังคมผู้สูงอายุ

ผู้สูงอายุสำหรับเราเปรียบเสมือนดังอัญมณี ช่วงที่เขาถูกเจียรไนผ่านกาลเวลา ผ่านประสบการณ์ต่างๆ เขาเริ่มที่จะส่องแสงสวยงาม กลับไม่มีใครหยิบเขามาเชิดชู ชุมชนจึงอยากคืนศักดิ์ศรี คืนความสามารถให้กับผู้สูงอายุ ให้เขารู้ว่าที่จริงแล้วคุณยังเป็นคนที่มีคุณค่าได้นะ ไม่ใช่ว่าคุณไม่สามารถทำอะไรได้ เราจะหางานที่เหมาะสมให้

ปัจจุบันเราจ้างผู้สูงอายุ 11 คน อยู่ภายใต้โครงการชุมชน เหมือนเป็นคุณแม่คุณป้าคอยพับผ้าให้ ในร้านสาขาของบริษัท เป็นงานที่เขาสามารถทำได้ และเป็นงานเฉพาะที่เขาทำได้ดีด้วย เพราะมันคือการพับผ้าลักษณะเหมือนแม่พับผ้าให้ลูก แม้ว่าในทางการเงินแล้วยังไม่ดีหรอก แต่ในทางจิตใจเราสามารถช่วยครอบครัวทั้ง 11 ครอบครัว ที่เขาไม่จำเป็นต้องเดินออกมาแล้วกลายเป็นคนไร้บ้าน

เราจะเลือกผู้สูงอายุ 50-55 ปี ที่เขาไม่มีงานทำ เพื่อเตรียมตัวเขาก่อนที่เขาจะเกษียณออกไป อย่างน้อยๆ ให้เขามีเงินประกันสังคม เขายังสามารถใช้ประกันสังคมรักษาพยาบาล

และมีเก็บก้อนสุดท้ายไว้ได้ด้วยในตอนที่เขาพร้อมจะลาออก

ศศวัชร คมนิยวนิช-เรื่อง
พัทธยุทธ พิภพผล-ภาพ