

สรุปผลการดำเนินงาน

สำหรับรอบ 9 เดือนของปี 2561

- รายได้รวมจากธุรกิจหลัก 2,523 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 11.0% (YoY)
- กำไรสุทธิ 441 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.0% (YoY)
- มูลค่าเติมเงินรวม 31,538 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.9% (YoY)
- จำนวนรายการโอนเงินเฉลี่ย 27,330 รายการต่อวัน เพิ่มขึ้น 102.9% (YoY)
- จำนวน “ผู้บุญเติม” ทั่วประเทศ 130,109 ผู้ เพิ่มขึ้น 9.2% (YOY)

สำหรับไตรมาส 3/2561

- รายได้รวมจากธุรกิจหลักของไตรมาส 3/2561 จำนวน 832 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.6% (YoY)
- กำไรสุทธิของไตรมาส 3/2561 จำนวน 145 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.5% (YOY)
- มูลค่าเติมเงินรวมของไตรมาส 3/2561 จำนวน 10,506 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12.8% (YoY)
- จำนวนรายการโอนเงินเฉลี่ยของไตรมาส 3/2561 จำนวน 28,689 รายการต่อวัน เพิ่มขึ้น 58.8% (YoY)

ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ

	ไตรมาส 3/2560	ไตรมาส 4/2560	ไตรมาส 1/2561	ไตรมาส 2/2561	ไตรมาส 3/2561
มูลค่าเติมเงินรวมผ่าน “ผู้บุญเติม” (ล้านบาท)	9,311	10,084	10,421	10,611	10,506
จำนวน “ผู้บุญเติม” ณ วันสิ้นงวด (ผู้)	119,166	124,653	130,404	129,948	130,109
จำนวนรายการโอนเงินเฉลี่ยต่อวัน	18,065	23,062	25,985	27,287	28,689

ในไตรมาส 3/2561 การดำเนินธุรกิจของบริษัทยังคงรักษาความเป็นอันดับ 1 ในธุรกิจผู้เติมเงินออนไลน์ ทั้งในส่วนของจำนวนผู้ที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและมูลค่าการเติมเงินรวม ทั้งนี้ กลยุทธ์ของบริษัทยังคงเน้นจุดติดตั้งผู้บุญเติมที่มีคุณภาพพร้อมทั้งเพิ่มบริการใหม่ๆ บนตัว เพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการของผู้ใช้บริการมากขึ้น รวมถึงการส่งเสริมการขายด้วยการจัดแคมเปญรายการสะสมแต้มเพื่อชิงโชคและแลกของรางวัล เพื่อเป็นการกระตุ้นความสนใจให้ลูกค้ารายใหม่ๆ เข้ามาใช้บริการมากขึ้นและรักษาฐานลูกค้าเดิมซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีจากทางลูกค้า บริษัทยังคงดำเนินการได้ตามแผนและสามารถทำผลงานเป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้

ผลการดำเนินงานในไตรมาส 3/2561 บริษัทมีจำนวนผู้สะสมทั้งสิ้น 130,109 ผู้ เพิ่มขึ้น 9.2% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากไตรมาสก่อน จากโครงการเปลี่ยนจุดติดตั้งให้ผู้บุญเติม คือ การย้ายจุดติดตั้งผู้บุญเติมจากจุดที่มีศักยภาพน้อยไปยังจุดที่มีศักยภาพมากขึ้น ทำให้ช่วงของการขนย้ายและติดตั้งส่งผลกระทบต่อจำนวนผู้บุญเติมในตลาดเล็กน้อย ทั้งนี้การย้ายจุดติดตั้งดังกล่าวจะแล้วเสร็จในปี 2561 นี้ ในส่วนของมูลค่าเติมเงิน จากบริการโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารยังคงเติบโตต่อเนื่อง และบริการเติมเงินออนไลน์ประเภทต่างๆ มีแนวโน้มเติบโตเพิ่มขึ้น อาทิ บริการเติมเงินเข้า E-Wallet บริการรับชำระบิลอื่นๆ โดยมูลค่าเติมเงินรวมเท่ากับ 10,506 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12.8% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน จำนวนรายการโอนเงินเฉลี่ย 28,689 รายการต่อวัน เพิ่มขึ้น 58.8% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน ส่งผลให้รายได้รวมจากธุรกิจหลัก 832 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.6% และมีกำไรสุทธิเท่ากับ 145 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.5 % จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน

สรุปงบการเงิน สำหรับไตรมาส 3/2561

งบกำไรขาดทุน

งบกำไรขาดทุน	ไตรมาส 3/2560		ไตรมาส 2/2561		ไตรมาส 3/2561		%QoQ	%YoY
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%		
รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเติมเงินโทรศัพท์								
ระบบเติมเงินล่วงหน้าและรับชำระเงินออนไลน์อื่นๆ	340.95	43.3%	356.42	42.0%	346.47	41.7%	-2.8%	1.6%
รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ	445.80	56.6%	481.87	56.8%	481.31	57.9%	-0.1%	8.0%
รายได้ค่าโฆษณา	1.33	0.2%	7.52	0.9%	4.04	0.5%	-46.3%	203.8%
รายได้รวมจากธุรกิจหลัก (3 รายการ)	788.08	100.0%	848.81	100.0%	831.82	100.0%	-2.0%	5.6%
ต้นทุนการบริการ	(604.39)	-76.7%	(664.22)	-78.2%	(655.73)	-78.8%	-1.3%	8.5%
กำไรขั้นต้น	183.69	23.3%	184.59	21.8%	176.09	21.2%	-4.6%	-4.1%
ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร	(62.40)	-7.9%	(61.36)	-7.2%	(58.49)	-7.0%	-4.7%	-6.3%
กำไรจากการดำเนินงาน	121.29	15.4%	123.23	14.5%	117.60	14.1%	-4.6%	-3.0%
รายได้อื่น	49.82	6.3%	63.52	7.5%	59.99	7.2%	-5.6%	20.4%
กำไรจากการขายสินค้า	1.18	0.2%	0.88	0.1%	0.87	0.1%	-1.1%	-26.3%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	172.29	21.9%	187.63	22.1%	178.46	21.5%	-4.9%	3.6%
ค่าธรรมเนียมธนาคาร	(6.79)	-0.9%	(5.09)	-0.6%	(3.76)	-0.5%	-26.1%	-44.6%
ดอกเบี้ยจ่าย	(7.80)	-1.0%	(11.56)	-1.4%	(11.13)	-1.3%	-3.7%	42.7%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	157.70	20.0%	170.98	20.1%	163.57	19.7%	-4.3%	3.7%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(13.06)	-1.7%	(20.16)	-2.4%	(18.98)	-2.3%	-5.9%	45.3%
กำไรสุทธิ	144.64	18.4%	150.82	17.8%	144.59	17.4%	-4.1%	0.0%
ส่วนที่เป็นของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	-	0.0%	0.42	0.1%	(0.83)	-0.1%	100.0%	100.0%
กำไรสุทธิ-ส่วนที่เป็นของบริษัท	144.64	18.4%	150.40	17.7%	145.42	17.5%	-3.3%	0.5%

รายได้รวม

ในไตรมาส 3/2561 รายได้รวมจากธุรกิจหลักเท่ากับ 831.82 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.6% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน เป็นผลจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนตู้ จำนวนบริการ จำนวนการทำรายการและการเน้นจุดติดตั้งตู้บุญเติมที่มีคุณภาพ การที่รายได้รวมจากธุรกิจหลักลดลง 2.0% จากไตรมาสก่อน โดยส่วนใหญ่เป็นผลมาจากปัจจัยทางด้านฤดูกาลส่งผลให้ลูกค้าไม่สะดวกออกมาใช้บริการที่ตู้ ประกอบกับอยู่ในช่วงของการทำการเกษตรและเศรษฐกิจฐานรากที่ชะลอตัวรวมถึงการที่มีคู่แข่งเพิ่มขึ้นในตลาด โดยรูปแบบการทำธุรกิจของคู่แข่งจะเน้นการขายตู้ขาดให้กับลูกค้า ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อรายได้บริษัทแค่ช่วงระยะเวลาสั้นๆ เท่านั้น ทั้งนี้ในปี 2561 บริษัทเน้นกลยุทธ์จุดติดตั้งตู้ที่มีคุณภาพเป็นหลัก

1) รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเติมเงินโทรศัพท์ระบบเติมเงินล่วงหน้าและรับชำระเงินออนไลน์อื่น ๆ (Commission) เท่ากับ 346.47 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.6% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน จากมูลค่าเติมเงินรวมทั้งเพิ่มขึ้นตามจำนวนของจุดติดตั้งตู้บุญเติมและบริการใหม่ๆ บนตู้ รวมถึงการที่ตู้บุญเติมเป็นที่รู้จักของผู้ใช้บริการมากขึ้น แต่ลดลง 2.8% จากไตรมาสก่อน จากการที่อยู่ในระหว่างการย้ายจุดติดตั้งตู้บุญเติมและผลกระทบจากเรื่องฤดูกาล

2) รายได้จากการให้บริการผ่านตู้บุญเติม (Service Charge) เท่ากับ 481.31 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.0% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน โดยมาจากการเติบโตของจำนวนการทำรายการและจากบริการโอนเงินที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง แต่ลดลง 0.1% จากไตรมาสก่อน เนื่องจากอยู่ในระหว่างการย้ายจุดติดตั้งตู้บุญเติมและปัจจัยทางด้านฤดูกาล

3) รายได้ค่าโฆษณา เท่ากับ 4.04 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 203.8% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน จากการที่ลูกค้ารู้จักผู้บุญเดิมมากขึ้นและจุดติดตั้งของผู้บุญเดิมกระจายไปทุกภาคทั่วประเทศ ทำให้บริษัทต่างๆ มีความสนใจที่จะลงโฆษณาผ่านผู้บุญเดิมเพราะสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แต่รายได้ค่าโฆษณาลดลง 46.3% จากไตรมาสก่อน เป็นเพราะช่วงปลายปีหลายบริษัทมีการลดค่าใช้จ่ายด้านโฆษณาลงเพื่อจะสามารถทำกำไรได้ตามเป้าหมายที่วางไว้

4) รายได้อื่น เท่ากับ 59.99 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.4% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน โดยมาจากมูลค่าการใช้บริการผ่านผู้บุญเดิมที่เพิ่มมากขึ้นตามการขยายจำนวนผู้บุญเดิมและการเพิ่มบริการอื่นๆ มากขึ้น

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

1) ต้นทุนการบริการ

- ไตรมาส 3/2561 เท่ากับ 655.73 ล้านบาท คิดเป็น 78.8% ของรายได้รวมจากธุรกิจหลัก เพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนที่ 76.7% เนื่องจากค่าเสื่อมราคาตู้ที่เพิ่มขึ้นตามจำนวนตู้ที่เร่งติดตั้งในปีก่อน และเพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนที่ 78.2% จากค่าเสื่อมราคาตู้ ค่าผลตอบแทนจ่ายและค่าอุปกรณ์จากการซ่อมและการปรับปรุงตู้ให้มีประสิทธิภาพ แต่อย่างไรก็ตามสัดส่วนค่าเสื่อมราคามีแนวโน้มจะลดลงจากการที่ไม่ได้เพิ่มตู้อย่างรวดเร็ว รวมถึงตู้ที่ครบอายุ 8 ปี แต่ยังไม่ใช้งานได้

2) ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร

- ไตรมาส 3/2561 เท่ากับ 58.49 ล้านบาท คิดเป็น 7.0 % ของรายได้รวมจากธุรกิจหลัก โดยมีสัดส่วนลดลงจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนที่ 7.9% และลดลงจากไตรมาสก่อนที่ 7.2% เนื่องจากการควบคุมค่าใช้จ่ายในการบริหารได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ประกอบกับค่าใช้จ่ายในการบริการลดลงสอดคล้องกับกลยุทธ์ในปีที่เน้นยอด ARPU ขณะที่ปี 2560 บริษัทจ่ายค่าส่งเสริมการขายจากการขึ้นตัวของตัวแทนเป็นหลัก

กำไร

1) กำไรขั้นต้น

- ไตรมาส 3/2561 เท่ากับ 176.09 ล้านบาท ลดลงจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนที่ทำได้ 183.69 ล้านบาท โดยมาจากค่าเสื่อมราคาตู้ที่เพิ่มขึ้นจากการขยายจุดติดตั้งผู้บุญเดิมและจากรายได้ที่ลดลง และลดลงจากไตรมาสก่อนที่ทำได้ 184.59 ล้านบาท จากค่าเสื่อมราคาตู้ที่เพิ่มขึ้น ค่าผลตอบแทนจ่ายและการซ่อมปรับปรุงตู้ให้มีประสิทธิภาพ โดยอัตรากำไรขั้นต้นคิดเป็น 21.2% ของรายได้รวมจากธุรกิจหลัก ลดลงจาก 23.3% ในไตรมาสเดียวกันของปีก่อน และลดลงจาก 21.8% ในไตรมาสก่อน

2) กำไรจากการขายสินค้า

- ไตรมาส 3/2561 เท่ากับ 0.87 ล้านบาท ลดลง 26.3% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนที่ทำได้ 1.18 ล้านบาท เนื่องจากปี 2560 เน้นการขึ้นตู้ ในขณะที่ปี 2561 เน้นยอด ARPU จึงส่งผลให้ยอดขายอุปกรณ์เกี่ยวเนื่องกับผู้บุญเดิมน้อยลง และลดลง 1.1% จากไตรมาสก่อนที่ทำได้ 0.88 ล้านบาท จากการที่อยู่ในระหว่างการย้ายจุดติดตั้งผู้บุญเดิม

3) กำไรสุทธิ

- ไตรมาส 3/2561 เท่ากับ 145.42 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสเดียวกันของปีก่อนที่ทำได้ 144.64 ล้านบาท จากการที่บริษัทมีการควบคุมค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหารให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น แต่ลดลงจากไตรมาสก่อนที่ทำได้ 150.40 ล้านบาท ทั้งนี้มาจากการกำไรขั้นต้นที่ลดลง จากค่าเสื่อมราคาตู้ ในขณะที่การควบคุมค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหารมีประสิทธิภาพมากขึ้น

งบแสดงฐานะการเงิน

งบแสดงฐานะการเงิน	31 ธันวาคม 2560		30 กันยายน 2561		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
สินทรัพย์หมุนเวียน	1,348.32	31.7%	1,256.81	32.6%	(92)	-6.8%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	2,912.13	68.4%	2,603.09	67.4%	(309)	-10.6%
สินทรัพย์รวม	4,260.45	100.0%	3,859.90	100.0%	(401)	-9.4%
หนี้สินหมุนเวียน	2,492.76	58.5%	2,456.98	63.7%	(36)	-1.4%
หนี้สินไม่หมุนเวียน	433.70	10.2%	290.75	7.5%	(143)	-33.0%
หนี้สินรวม	2,926.46	68.7%	2,747.73	71.2%	(179)	-6.1%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,333.99	31.3%	1,112.17	28.8%	(222)	-16.6%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	4,260.45	100.0%	3,859.90	100.0%	(401)	-9.4%

บริษัทมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 เท่ากับ 3,859.90 ล้านบาท ลดลง 9.4% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน จากการเน้นกลยุทธ์ของจุดติดตั้งคุณภาพและไม่ได้เน้นการเพิ่มผู้เหมือนปีก่อน ประกอบกับมีค่าเสื่อมราคาตู้และการจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้น

บริษัทมีหนี้สินรวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 เท่ากับ 2,747.73 ล้านบาท ลดลง 6.1% จากไตรมาสเดียวกันของปีก่อน โดยหนี้สินรวมที่ลดลงเกิดจากการคืนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน 161 ล้านบาท

บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 เท่ากับ 1,112.17 ล้านบาท ลดลงจากปีที่แล้ว 16.6% จากการจ่ายเงินปันผล 473.96 ล้านบาท ทุนหุ้นซื้อคืน 187.02 ล้านบาท และกำไรสุทธิในปี 2561 เท่ากับ 439.17 ล้านบาท

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส
	3/2560	2/2561	3/2561
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current ratio)	0.54	0.53	0.51
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E ratio)	2.28	2.35	2.47
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Interest Bearing Debt ratio)	1.00	1.17	1.21
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA)	18.0%	13.6%	13.9%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE)	46.8%	44.4%	46.0%

ณ วันที่ 30 กันยายน 2561 บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 0.51 เท่า ลดลงจากไตรมาสก่อน เกิดจากการเพิ่มขึ้นของหนี้สินหมุนเวียนจากเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน กับสินทรัพย์หมุนเวียนจากเงินจ่ายล่วงหน้าค่าบริการโทรศัพท์

อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 2.47 เท่า เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน เกิดจากส่วนของผู้ถือหุ้นที่ลดลงจากการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ขณะที่ส่วนหนี้สินรวมลดลงจากไตรมาสก่อน

อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1.21 เท่า เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน เกิดจากส่วนของผู้ถือหุ้นที่ลดลงจากการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจำนวน 234 ล้านบาท ขณะที่ส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยไม่ต่างจากไตรมาสก่อน

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ เท่ากับ 13.9% เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน จากกลยุทธ์การบริหารยอด ARPU และควบคุมค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น เท่ากับ 46.0% เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน เกิดจากส่วนของผู้ถือหุ้นที่ลดลงจากการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลและหุ้นทุนซื้อคืน ประกอบกับกำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้น

มุมมองของผู้บริหารสำหรับแนวโน้มของธุรกิจในปี 2561

- เน้นจุดตั้งตู้บุญเดิมที่มีคุณภาพ โดยบริหารจัดการยอดเติมเงินเฉลี่ยต่อตู้ต่อเดือน (ARPU) ให้เติบโต ไม่ต่ำกว่า 5% จากปี 2560
- จำนวนตู้บุญเดิมครอบคลุมพื้นที่ 130,109 ตู้ ณ สิ้นปี 2561 (ปรับคาดการณ์ลง)
- มูลค่าการใช้บริการผ่านตู้บุญเดิมเติบโต ไม่ต่ำกว่า 20% จากปี 2560
- พัฒนาตู้เติมเงินอัจฉริยะเพื่อรองรับธุรกิจการขายซิมการ์ดและการเปิดบัญชีเงินฝากอิเล็กทรอนิกส์ (e-KYC)
- ขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ผ่านทางแอปพลิเคชัน BeWallet เป้าหมายผู้ใช้บริการกว่า 100,000 ราย (ปรับคาดการณ์ลง)

ปัจจุบันแม้ว่าค่ายมือถือต่างๆ ได้ออกโปรโมชั่นส่งเสริมการขายในการจูงใจให้ผู้ใช้โทรศัพท์มือถือเปลี่ยนการใช้โทรศัพท์มือถือจากระบบเติมเงินไปเป็นระบบรายเดือนอย่างต่อเนื่อง แต่จากตัวเลขของผู้ใช้บริการมือถือที่มีทั้งหมดกว่า 90 ล้านเบอร์ แบ่งเป็นผู้ใช้บริการระบบเติมเงินอยู่ถึง 70 ล้านเบอร์คิดเป็นมูลค่าทางการตลาดกว่า 130,000 ล้านบาท จึงทำให้การแข่งขันในธุรกิจเติมเงินมือถือยังคงอยู่ในระดับสูง โดยตู้บุญเดิมมีส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ที่ 22% และมีโอกาสเติบโตอีกมาก

ปัจจุบันบริการการเติมเงินโทรศัพท์มือถือมีหลากหลายช่องทาง ไม่ว่าจะเป็น ผ่านทางโมบายแอปพลิเคชัน ผ่านทางธนาคาร ผ่านทางตัวแทน ROM หรือผ่านทางตู้เติมเงินต่างๆ โดยแต่ละช่องทางได้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่ม โดยสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าเป็น 2 กลุ่มใหญ่คือ กลุ่มของผู้นิยมถือเงินสด และกลุ่มของผู้นิยมใช้จ่ายเงินอิเล็กทรอนิกส์ โดยตู้บุญเดิมมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่เน้นถือเงินสดซึ่งมีจำนวนมากทั่วประเทศ และด้วยระบบที่มีประสิทธิภาพ เชื่อถือได้ และให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง พร้อมทั้งมีจุดบริการกระจายอยู่ทั่วประเทศ ที่จะสามารถอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าได้อย่างทั่วถึง จึงทำให้มั่นใจได้ว่าธุรกิจตู้บุญเดิมสามารถเติบโตและมีโอกาสเพิ่มรายได้ได้อย่างต่อเนื่อง

ในปี 2561 บริษัทเน้นให้ความสำคัญกับจุดติดตั้งตู้บุญเดิมที่มีคุณภาพ โดยการบริหารจัดการยอดเติมเงินเฉลี่ยต่อตู้ต่อเดือน (ARPU) ให้เติบโตไม่ต่ำกว่า 5% และมีมูลค่าการใช้บริการผ่านตู้บุญเดิมเติบโต ไม่ต่ำกว่า 20% จากปี 2560 และเนื่องจากบริษัทเน้นการบริหารจุดติดตั้งตู้บุญเดิมที่มีคุณภาพ จึงได้ปรับคาดการณ์จำนวนตู้ ณ สิ้นปี 2561 อยู่ที่ 130,109 ตู้ เพื่อให้การบริหารจัดการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทได้เพิ่มจำนวนบริการใหม่ๆ บนตู้อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เข้าถึงความต้องการและสามารถตอบสนองความต้องการที่มากกว่าการเติมเงินมือถือของผู้ใช้บริการมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นบริการรับโอนเงินเข้าบัญชีธนาคาร บริการรับชำระค่าโทรศัพท์รายเดือน บริการรับชำระบิลค่าสาธารณูปโภค บริการรับชำระประกันสังคม (มาตรา 40) บริการเติมเงิน E-Wallet และ bein sports รวมถึงจากบริการขายซิมการ์ดที่จะเริ่มให้บริการปลายปีนี้ และการเปิดบัญชีเงินฝากอิเล็กทรอนิกส์ (e-KYC) ที่จะเริ่มให้บริการต้นปีหน้า ส่งผลให้โครงสร้างรายได้ของบริษัทมีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ บริษัทยังคงมุ่งเน้นที่จะขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ โดยขยายฐานลูกค้าจากกลุ่มลูกค้าที่นิยมใช้เงินสดไปยังกลุ่มลูกค้าที่นิยมใช้เงินดิจิทัลผ่านทางแอปพลิเคชันกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์บนมือถือ (E-wallet) ภายใต้ชื่อ “BeWallet” ซึ่งจะเป็นการเรียนรู้พฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าไร้เงินสด (Cashless) และผู้ที่ชื่นชอบเทคโนโลยี โดยมีเป้าหมายผู้ใช้บริการไม่ต่ำกว่า 100,000 ราย และเพื่อรองรับการดำเนินธุรกิจอีกหนึ่งธุรกิจของบริษัทคือ การเป็นตลาดกลางในการซื้อขายออนไลน์ e-Marketplace ภายใต้ชื่อ (“BeMall”)

บริษัทยังเน้นให้ตู้บุญเดิมเจาะกลุ่มลูกค้าฐานใหญ่ของตลาดคือ ผู้ใช้เงินสดและไม่ชื่นชอบเทคโนโลยี และเน้นให้แอปพลิเคชัน BeWallet เจาะกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ประจำและชื่นชอบเทคโนโลยี เพื่อให้ครบวงจรและตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการที่มีความหลากหลายในปัจจุบัน