สรุปผลการดำเนินงาน ประจำไตรมาส 3 ปี 2564 (วิกฤตการแพร่ระบาดโควิด-19 ต่อเนื่อง วาตภัย และอุทกภัย)

- รายได้รวมจากธุรกิจหลัก 631 ล้านบาท ลดลง 11.8% qoq และ 14.1% yoy
- กำไรสุทธิ 95 ล้านบาท (กำไรต่อหุ้น 0.13 บาท) ลดลง 15.9% qoq และ 22.7% yoy
- เพิ่มบริการตัวแทนธนาคาร 1 ธนาคาร (ธนาคารซีไอเอ็มบีไทย)

  ปัจจุบัน เป็นตัวแทนธนาคาร 7 ธนาคาร (ธนาคารกรุงไทย/ธนาคารกสิกรไทย/ธนาคารกรุงศรีอยุธยา/ธนาคารออมสิน/ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร/ธนาคารไทยพาณิชย์/ธนาคารซีไอเอ็มบีไทย)
- จำนวนรายการฝาก-โอนเงิน ผ่านตู้บุญเติม 1.8 ล้านรายการต่อเดือน เพิ่มขึ้น 3.3% yoy
- บริการสินเชื่อ มียอดวงเงินให้สินเชื่อคงค้าง 105 ล้านบาท (NPL 3.3%)
- จำนวน “ตู้บุญเติม” 129,447 ตู้

เหตุการณ์สำคัญในไตรมาส 3 ปี 2564

เดือนกรกฎาคม 2564

- บริษัทได้รับการรับรองจากโครงการแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต หรือ CAC ซึ่งเป็นการแสดงถึงการกำหนดนโยบายและการดำเนินงานเพื่อต่อต้านการทุจริตอย่างเป็นรูปธรรมของบริษัท และเป็นการสร้างและขยายเครือข่ายของธุรกิจให้มีการดำเนินธุรกิจอย่างโปร่งใสและตรวจสอบได้
- บริษัทร่วมกับ 3 พันธมิตร (Samsung/TG Fone/KBTG) ให้บริการผ่อนชำระโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยให้บริการแก่ลูกค้าบุญเติมโดยใช้ฐานข้อมูล (Big Data) ของบริษัทในการคัดกรองลูกค้า

เดือนกันยายน 2564

- บริษัทเริ่มให้บริการรับชำระผ่านเคาน์เตอร์แคชเชียร์ ภายใต้ชื่อ “CenPay powered by Boonterm” โดยให้บริการมากกว่า 1,300 รายการและมีจุดให้บริการมากกว่า 1,700 แห่งทั่วประเทศในห้างสรรพสินค้าและร้านสะดวกซื้อในเครือเซ็นทรัล
- บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนธนาคารจากธนาคารซีไอเอ็มบีไทย (CIMBT) ให้บริการธุรกรรมทางการเงินต่าง ๆ ของธนาคาร โดยเริ่มให้บริการฝาก-โอนผ่านตู้บุญเติมเป็นบริการแรก

ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ

	หน่วย	ไตรมาส 2/2563	ไตรมาส 3/2563	ไตรมาส 4/2563	ไตรมาส 1/2564	ไตรมาส 2/2564	ไตรมาส 3/2564
จำนวน "ตู้บุญเติม" ณ วันสิ้นงวด	(ตู้)	130,274	130,065	129,934	129,997	129,724	129,447
จำนวน "คาเฟ่อัตโนมัติ เต่าบิน" ณ วันสิ้นงวด	(ตู้)	-	-	-	12	64	193
มูลค่าการทำรายการผ่าน "ตู้บุญเติมและเคาน์เตอร์แคชเชียร์"	(ล้านบาท)	9,074	9,987	9,941	9,627	9,621	9,075
- มูลค่าเติมเงินและรับชำระบิล	(ล้านบาท)	6,333	6,895	6,772	6,418	6,237	5,957
- มูลค่าโอนเงิน	(ล้านบาท)	2,741	3,092	3,169	3,209	3,384	3,118
- จำนวนรายการโอนเงินต่อเดือน	(ครั้ง)	1,650,528	1,734,915	1,912,918	2,065,280	1,923,248	1,791,957
มูลค่ายอดขายเต่าบิน	(ล้านบาท)	-	-	-	1	3	14
ยอดขายเฉลี่ยเต่าบินต่อตู้ต่อเดือน	(บาท)	-	-	-	49,535	52,297	44,698

เศรษฐกิจไทยยังอ่อนตัวอย่างต่อเนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้ภาครัฐมีการยกระดับมาตรการควบคุมเข้มข้นยิ่งขึ้นในช่วงไตรมาส 3 ปี 2564 ทั้งมาตรการล็อคดาวน์ การปิดแคมป์คนงาน และอุทกภัยในช่วงปลายไตรมาส ซึ่งกระทบกิจกรรมทางเศรษฐกิจให้ชะลอตัวยิ่งขึ้น ทำให้รายได้และเงินเก็บออมของประชาชนกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-น้อย และแรงงานต่างด้าวลดลงและหนี้สินครัวเรือนเพิ่มขึ้นจากค่าครองชีพที่เพิ่มขึ้น

ผลการดำเนินงานไตรมาส 3 ปี 2564 บริษัทมีมูลค่าเติมเงินรวมเท่ากับ 9,075 ล้านบาท จากสถานการณ์โควิด-19 ต่อเนื่องและมาตรการภาครัฐที่จำกัดกิจกรรมทางเศรษฐกิจอย่างเข้มงวด โดยธุรกิจเติมเงิน-รับชำระเงินอัตโนมัติยังคงได้รับผลกระทบจากขนาดตลาดมือถือ Prepaid ที่ลดลง การแข่งขันของผู้ให้บริการ Prepaid ที่ผลักดันให้ผู้บริโภคหันไปใช้แพคเก็จอินเตอร์เน็ตมากขึ้น และผู้ใช้บริการต้องอยู่บ้านมากขึ้น อย่างไรก็ตาม บริการเติมเงินเข้า E-wallet ยังคงได้รับความนิยมจากลูกค้าโดยมีมูลค่าเติมเงินเป็น 1,715 ล้านบาท เติบโตสูงขึ้น 31.7% เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันปีที่แล้ว

ในส่วนของธุรกิจบริการทางการเงินและสินเชื่อครบวงจร บริการฝาก-โอนเงินผ่านตู้บุญเติม มีจำนวนรายการ 1.8 ล้านรายการต่อเดือน เพิ่มขึ้น 3.3% เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันปีที่แล้ว แม้ว่าอยู่สถานการณ์โควิด-19 ก็ตาม สะท้อนถึงการที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินผ่านตู้บุญเติมที่เป็นธนาคารชุมชนที่เข้าถึงง่ายและสะดวก ด้านธุรกิจสินเชื่อมียอดการให้สินเชื่อคงค้างอยู่ที่ 105 ล้านบาท มีรายได้ดอกเบี้ย 3.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.9% เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันปีที่แล้ว ทั้งนี้บริษัทได้นำฐานข้อมูลการใช้บริการมาวิเคราะห์และเพิ่มบริการผ่อนชำระโทรศัพท์มือถือให้กับลูกค้าบุญเติม ซึ่งช่วยให้การบริหารความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อมีประสิทธิภาพที่ดี

สำหรับธุรกิจเครื่องจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติและการกระจายสินค้า คาเฟ่อัตโนมัติ “เต่าบิน” ณ 30 ก.ย. 2564 มีจุดให้บริการ 193 จุดบริการ และมีการขยายจุดให้บริการอย่างต่อเนื่องจากกรุงเทพฯ ปริมณฑล ไปยังต่างจังหวัดตามหัวเมืองต่าง ๆ อีกทั้ง ยังมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งให้บริการทั้งเมนูร้อนและเย็น และปัจจุบันสามารถทำเมนูน้ำปั่น เพื่อเพิ่มความหลากหลายในเมนูมากกว่า 100 เมนู และตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่ม และได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้ใช้บริการด้วยยอดขายเฉลี่ย 44,698 บาทต่อตู้ หรือ 46 แก้วต่อตู้ต่อวัน โดยบริษัทเป็นผู้ดูแลระบบทั้งหมด 24 ชั่วโมง พร้อมระบบการรับชำระเงินที่รองรับการชำระทุกรูปแบบ พร้อมให้บริการลูกค้าทุกกลุ่มทุกเวลา

สรุปงบการเงิน ประจำไตรมาส 3 ปี 2564

งบกำไรขาดทุน

งบกำไรขาดทุน	ไตรมาส 3/2563		ไตรมาส 2/2564		ไตรมาส 3/2564		%QoQ	%YoY
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%		
รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเติมเงินโทรศัพท์ ระบบเติมเงินล่วงหน้าและรับชำระเงินออนไลน์อื่น ๆ	232.30	31.6%	213.52	29.8%	168.02	26.6%	-21.3%	-27.7%
รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ	492.72	67.1%	499.25	69.7%	457.73	72.5%	-8.3%	-7.1%
รายได้ดอกเบี้ย	3.24	0.4%	1.70	0.2%	3.40	0.5%	100.0%	4.9%
รายได้ค่าโฆษณา	6.46	0.9%	1.51	0.2%	2.28	0.4%	51.0%	-64.7%
รายได้รวมจากธุรกิจหลัก (4 รายการ)	734.72	100.0%	715.98	100.0%	631.43	100.0%	-11.8%	-14.1%
ต้นทุนการบริการ	(586.61)	-79.8%	(558.18)	-78.0%	(506.97)	-80.3%	-9.2%	-13.6%
กำไรขั้นต้น	148.11	20.2%	157.80	22.0%	124.46	19.7%	-21.1%	-16.0%
ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร	(66.97)	-9.1%	(72.48)	-10.1%	(70.76)	-11.2%	-2.4%	5.7%
กำไรจากการดำเนินงาน	81.14	11.0%	85.32	11.9%	53.70	8.5%	-37.1%	-33.8%
รายได้อื่น	64.92	8.8%	56.55	7.9%	63.97	10.1%	13.1%	-1.5%
กำไรจากการขายสินค้า	(1.27)	-0.2%	(1.12)	-0.2%	(0.60)	-0.1%	-46.4%	-52.8%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	144.79	19.7%	140.75	19.7%	117.07	18.5%	-16.8%	-19.1%
ค่าธรรมเนียมธนาคาร	(1.98)	-0.3%	(1.37)	-0.2%	(1.46)	-0.2%	6.6%	-26.3%
ดอกเบี้ยจ่าย	(5.64)	-0.8%	(3.64)	-0.5%	(3.10)	-0.5%	-14.8%	-45.0%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	137.17	18.7%	135.74	19.0%	112.51	17.8%	-17.1%	-18.0%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(14.24)	-1.9%	(22.79)	-3.2%	(17.50)	-2.8%	-23.2%	22.9%
กำไรสุทธิ	122.93	16.7%	112.95	15.8%	95.01	15.1%	-15.9%	-22.7%
ส่วนที่เป็นของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%	100.0%	100.0%
กำไรสุทธิ-ส่วนที่เป็นของบริษัท	122.93	16.7%	112.95	15.8%	95.01	15.1%	-15.9%	-22.7%

รายได้รวม

รายได้รวมจากธุรกิจหลักในไตรมาส 3 ปี 2564 เท่ากับ 631.43 ล้านบาท ลดลง 14.1% เปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันกับปีที่ผ่าน ภายใต้สถานการณ์โควิด-19 และอุทกภัย ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจชะลอตัว ส่งผลต่อรายได้ของผู้บริโภคระดับกลางและระดับล่างลดลง อย่างไรก็ตาม แม้ว่าจะมีปัจจัยกระทบหลายอย่าง แต่บริษัทยังสามารถรักษาฐานลูกค้าให้ใช้บริการตู้บุญเติมอย่างต่อเนื่อง โดยมีรายละเอียดของรายได้รวมดังต่อไปนี้

1) **รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเติมเงินโทรศัพท์ระบบเติมเงินล่วงหน้าและรับชำระเงินออนไลน์อื่น ๆ** (Commission) เท่ากับ 168.02 ล้านบาท ลดลง 27.7% เปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันกับปีที่ผ่าน เป็นผลกระทบจากการแข่งขันที่รุนแรงของผู้ใช้บริการมือถือ Prepaid ที่มีการแข่งขันด้านราคาแพ็คเกจอินเตอร์เน็ตมือถือ และลูกค้าใช้ช่องทางอื่นเติมเงินมากขึ้น ผนวกกับผลกระทบของสถานการณ์โควิด-19 ที่ทำให้กำลังซื้อของผู้ใช้บริการลดลงและมาตรการล็อคดาวน์ทำให้คนใช้อินเตอร์เน็ตในบ้านเพิ่มขึ้น

2) **รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ** (Service Charge) เท่ากับ 457.73 ล้านบาท ลดลง 7.1% เปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันปีที่แล้ว จากการลดลงของรายการเติมเงินในช่วงสถานการณ์โควิด-19 อย่างไรก็ตาม การเติมเงินเข้า E-wallet เพิ่มขึ้น 31.7% เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีที่ผ่านมา สะท้อนถึงความต้องการใช้บริการผ่านตู้บุญเติมที่ยังมีสูง

3) **รายได้ค่าโฆษณา** เท่ากับ 2.28 ล้านบาท ลดลง 64.7% เปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีที่ผ่านมา จากสถานการณ์โควิด-19 ส่งผลให้ผู้ประกอบการลดงบประมาณค่าโฆษณาลง

4) **รายได้ดอกเบี้ย** เท่ากับ 3.40 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.9% เปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีที่ผ่านมา จากธุรกิจสินเชื่อที่บริษัทได้มีการขยายฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นและมียอดการให้สินเชื่อเพิ่มขึ้น

5) **รายได้อื่น** เท่ากับ 63.97 ล้านบาท ลดลง 1.5% เปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีที่ผ่านมา จากยอดเติมเงินมือถือที่ลดลง

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

1) **ต้นทุนการบริการ** ในไตรมาส 3 ปี 2564 เท่ากับ 506.97 ล้านบาท ลดลง 13.6% เปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีที่ผ่านมา ส่วนใหญ่เกิดจากรายได้ที่ลดลงของบริการเติมเงินมือถือ

2) **ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร** ในไตรมาส 3 ปี 2564 เท่ากับ 70.76 ล้านบาท คิดเป็น 11.2% ของรายได้รวมจากธุรกิจหลัก เกิดจากค่าใช้จ่ายในส่งเสริมการตลาดในการรักษาลูกค้าเดิม พร้อมกับกระตุ้นให้ใช้บริการเพิ่มขึ้น และมุ่งเน้นการเพิ่มลูกค้าใหม่ ทั้งนี้ภายใต้สถานการณ์โควิด-19 บริษัทได้สำรองค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งในการช่วยเหลือตัวแทนบริการและพนักงานไว้

กำไร

1) **กำไรขั้นต้น** ในไตรมาส 3 ปี 2564 เท่ากับ 124.46 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นที่ 19.7% สาเหตุหลักมาจากยอดเติมเงินที่ลดลง โดยบริการเติมเงินเข้า E-Wallet ยังมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น และบริษัทยังคงสามารถใช้งานตู้ที่ตัดค่าเสื่อมราคาครบอายุแล้ว ให้บริการลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง

2) **กำไรสุทธิ** ในไตรมาส 3 ปี 2564 เท่ากับ 95.01 ล้านบาท สาเหตุจากกำไรขั้นต้นลดลงดังที่กล่าวไว้ข้างต้น หากคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ 15.1% สะท้อนถึงบริษัทยังคงรักษาความสามารถในการทำกำไรและบริหารค่าใช้จ่ายได้เป็นอย่างดี

งบแสดงฐานะการเงิน

งบแสดงฐานะการเงิน	31-Dec-63		30-Sep-64		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
สินทรัพย์หมุนเวียน	1,577.22	45.7%	1,233.16	43.1%	-344.06	-21.8%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,876.83	54.3%	1,631.55	57.0%	-245.28	-13.1%
สินทรัพย์รวม	3,454.05	100.0%	2,864.71	100.0%	-589.34	-17.1%
หนี้สินหมุนเวียน	1,298.44	37.6%	1,270.97	44.4%	-27.47	-2.1%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-หมุนเวียน	865.03	25.0%	416.42	14.5%	-448.61	-51.9%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-ไม่หมุนเวียน	138.09	4.0%	126.65	4.4%	-11.44	-8.3%
หนี้สินไม่หมุนเวียน	3.50	0.1%	4.13	0.1%	0.63	18.0%
หนี้สินรวม	2,305.06	66.7%	1,818.17	63.5%	-486.89	-21.1%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,148.99	33.3%	1,046.54	36.5%	-102.45	-8.9%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	3,454.05	100.0%	2,864.71	100.0%	-589.34	-17.1%

บริษัทมีสินทรัพย์รวม ณ วันที่ 30 กันยายน 2564 เท่ากับ 2,864.71 ล้านบาท สินทรัพย์รวมลดลงจากการบริหารเงินสด และรวมถึงการใช้งานตู้ที่มีอายุครบการตัดค่าเสื่อมราคา 8 ปี แต่ยังคงใช้งานได้อยู่

บริษัทมีหนี้สินรวม เท่ากับ 1,818.17 ล้านบาท เกิดจากหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยลดลง 449 ล้านบาท จากการบริหารเงินสด

บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 1,046.54 ล้านบาท ลดลงจากการจ่ายปันผล 196 ล้านบาท และจากการมีกำไรสุทธิไตรมาส 3 ปี 2564

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	ไตรมาส 3/2563	ไตรมาส 2/2564	ไตรมาส 3/2564
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current ratio)	0.62	0.74	0.73
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E ratio)	2.15	1.59	1.74
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Interest Bearing Debt ratio)	0.93	0.48	0.52
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA)	14.8%	14.2%	13.6%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE)	42.3%	39.8%	39.1%

ณ ไตรมาส 3 ปี 2564 บริษัทมีอัตราส่วนสภาพคล่องเท่ากับ 0.73 เท่า เพิ่มขึ้น 0.11 เท่า เปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีที่ผ่านมา

อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1.74 เท่า ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีที่ผ่านมาจากหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยลดลง

อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.52 เท่า ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีที่ผ่านมา จากการที่หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยลดลง

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ เท่ากับ 13.6% ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนจากกำไรสุทธิย้อนหลัง 12 เดือนที่ลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงเน้นการบริหารสินทรัพย์ให้เกิดรายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น เท่ากับ 39.1% ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนจากกำไรสุทธิย้อนหลัง 12 เดือนที่ลดลง อย่างไรก็ดี บริษัทยังคงมีการบริหารจัดการผลกำไรในรูปแบบการจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นปีละ 2 ครั้งอย่างต่อเนื่อง

แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุนงวด 9 เดือนของปี 2564

แหล่งที่มาของเงินทุน (ล้านบาท)		แหล่งใช้ไปของเงินทุน (ล้านบาท)	
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	949	**เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร**	84
เงินกู้ระยะสั้น	1,400	**เงินลงทุนในบริษัทในเครือ (บริษัท ฟอร์ท เวนดิ้ง จำกัด)**	35
ดอกเบี้ยรับ	9	**จ่ายชำระหนี้สินและดอกเบี้ย**	1,873
อื่น ๆ	1	**จ่ายเงินปันผล**	422
เงินสดลดลง	125	**ภาษีเงินได้**	70
รวม	2,483		2,483

มุมมองของผู้บริหาร

เป้าหมายปี 2564
(วิกฤตการแพร่ระบาดของโควิด-19 ต่อเนื่อง)

- ยอดเติมเงินทรงตัว 0 ถึง -2% ภายใต้สถานการณ์โควิด-19 ที่ไม่ร้ายแรงไปมากกว่าปัจจุบัน และไม่กระทบจากภัยธรรมชาติอื่น
- ธุรกิจตัวแทนธนาคาร จำนวนธุรกรรมเติบโต 15-20 % yoy ด้วยกลยุทธ์เพิ่มบริการถอนเงินสด เปิดบัญชี พร้อมขยายฐานลูกค้าคนไทยและต่างด้าว
- การขยายช่องทางและบริการ
  - ตู้บุญเติมรูปแบบใหม่เพิ่ม 1,000 ตู้
  - Mini ATM บุญเติม 100 ตู้
  - ธุรกิจให้บริการสินเชื่อ วงเงิน 250 ล้านบาท
  - ลงทุนและร่วมบริหารคาเฟ่อัตโนมัติ 20,000 ตู้ ภายใน 3 ปี

การดำเนินการ

- เพิ่มประสิทธิภาพการจัดการตู้บุญเติมโดยเน้นที่ทำเลคุณภาพและเพิ่มบริการใหม่ๆ เพื่อให้รายได้เฉลี่ยต่อตู้ (ARPU) เพิ่มขึ้น
- เพิ่มการเป็นตัวแทนธนาคาร (Banking Agent) อีกอย่างน้อย 1 ธนาคาร รวมถึงผู้ให้บริการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน จากที่มีอยู่แล้ว 7 ธนาคารพาณิชย์
- เน้นพัฒนาตู้ให้กลายเป็นจุดให้บริการทางการเงินครบวงจร ได้แก่ ฝาก ถอน โอน จ่าย และเปิดบัญชีได้ในตู้เดียว
- เพิ่มจำนวนช่องทางเคาท์เตอร์แคชเชียร์ในทำเลศักยภาพ
- ขยายฐานลูกค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่ร่วมกับพันธมิตรธุรกิจรายต่าง ๆ
- ร่วมบริหารจัดการคาเฟ่อัตโนมัติ รวมถึงเร่งธุรกิจกระจายสินค้าให้กับร้านค้าปลีกชุมชน (โชห่วย)

บริษัทมุ่งหน้าสร้าง Ecosystem ผ่านกลยุทธ์การขยายช่องทางทั้งรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์ ผ่านช่องทางทั้งตู้บุญเติม เคาน์เตอร์แคชเชียร์ และแอพพลิเคชั่น รองรับบริการทั้งเงินสดและระบบชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อเข้าถึงและให้บริการแก่ลูกค้าทุกกลุ่ม โดยในไตรมาสที่ผ่านมาบริษัทมีการเพิ่มช่องทางจากตู้บุญเติมที่มีจุดบริการกว่า 130,000 ตู้ทั่วประเทศ และช่องทางแอพพลิเคชั่นของบริษัท ไปยังช่องทางใหม่ที่เป็นเคาน์เตอร์แคชเชียร์ภายในห้างสรรพสินค้าและร้านสะดวกซื้อของพันธมิตรธุรกิจรายใหม่กว่า 1,700 แห่ง ทั่วประเทศ ภายใต้ชื่อ “CenPay powered by Boonterm” เพื่อขยายฐานและรองรับลูกค้ากลุ่มใหม่เพิ่มขึ้น จากกลุ่มลูกค้าปัจจุบันของตู้บุญเติมกว่า 17 ล้านราย ซึ่งจากการที่ภาครัฐเริ่มมีการผ่อนคลายมาตรการเพื่อจำกัดการแพร่ระบาดของเชื้อโควิด-19 ต่าง ๆ และเริ่มเปิดให้มีนักท่องเที่ยวเข้ามาในประเทศในช่วงไตรมาส 4 บริษัทคาดว่าจะทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจของประเทศเริ่มฟื้นตัวเพิ่มมากขึ้น ส่งผลต่อรายได้ที่เพิ่มขึ้นของประชากร และคาดว่าจะทำให้ยอดใช้บริการรวมในช่วงปลายปีจะเพิ่มขึ้น โดยบริษัทยังคงมุ่งเน้นที่จะรักษาฐานลูกค้าและเพิ่มลูกค้าใหม่ผ่านแคมเปญ **“บุญเติม รีวอร์ด”** เพื่อกระตุ้นการใช้งานตู้บุญเติมได้มากขึ้น

ในส่วนของกลุ่มธุรกิจเติมเงิน-รับชำระเงินอัตโนมัติ บริษัทเน้นเพิ่มบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน ทั้งบริการเติมเงิน E-Wallet ที่ยังคงเติบโตจากขยายตัวของตลาดสินค้าออนไลน์ บริการ Data Package สำหรับลูกค้าที่ใช้อินเตอร์เน็ตสำหรับการทำงานหรือการเรียน การรับชำระเบี้ยประกันสำหรับประชาชนกลุ่มผู้มีรายได้น้อย (Micro Insurance) ที่มีความต้องการกรมธรรม์ในหลากหลายรูปแบบผ่านช่องทางทั้งตู้บุญเติม เคาน์เตอร์แคชเชียร์ และแอพพลิเคชั่น เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายและการเข้าถึงได้ง่ายให้แก่ลูกค้าในทุก ๆ พื้นที่

สำหรับกลุ่มธุรกิจการเงินและสินเชื่อครบวงจร บริษัทตั้งเป้าเป็นตัวแทนธนาคารและตัวแทนผู้ให้บริการทางการเงินที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-bank) เพื่อให้มีบริการทางการเงินครบวงจร ทั้งการฝาก-โอน-ถอน-การยืนยันตัวตน (E-KYC) เพื่อเปิดบัญชีบริการการเงิน และสินเชื่อในทุกช่องทางของบริษัท โดยในไตรมาส 4 บริษัทคาดว่าจะสามารถเพิ่มตัวแทนธนาคารได้อีก 1 ธนาคาร และตั้งตู้ Mini ATM ชุดแรกสู่ตลาด โดยมีเป้าหมายอยู่ที่ 10,000 จุดบริการทั่วประเทศ ภายใน 2 ปี อีกทั้งเพิ่มบริการสินเชื่อเช่าซื้อผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้ารายย่อยที่มีประวัติการทำธุรกรรมกับบริษัทอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะช่วยเพิ่มรายได้ในกลุ่มธุรกิจนี้ของบริษัทให้สูงขึ้นต่อไป

สำหรับกลุ่มธุรกิจเครื่องจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติและการกระจายสินค้า บริษัทมุ่งมั่นในการขยายจุดบริการคาเฟ่อัตโนมัติ “เต่าบิน” เป็นเครื่องชงสดเครื่องดื่มอัตโนมัติที่มีทั้งเครื่องดื่มร้อน เย็นและน้ำปั่น พร้อมกับเมนูมากกว่า 100 เมนู และมีการพัฒนาสูตรเครื่องดื่มใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น เครื่องดื่มชูกำลังผสมโซดาและเครื่องดื่มกัญชง เป็นต้น โดยเครื่องมีอนุสิทธิบัตรมากกว่า 20 อนุสิทธิบัตรด้วยฝีมือคนไทย เปิด

บริการ 24 ชั่วโมง และมีเป้าขยายจุดติดตั้ง 20,000 จุดบริการภายใน 3 ปี โดยบริษัทจะได้รับรายได้ผ่านค่าจ้างบริหารจัดการระบบงานคาเฟ่อัตโนมัติ “เต่าบิน” และเงินปันผลจากกำไรของเงินลงทุน รวมถึงการเพิ่มจุดให้บริการบุญเติม ตามจำนวนของคาเฟ่อัตโนมัติ “เต่าบิน” โดยบริษัทไม่ต้องลงทุนตู้เพิ่ม ทั้งนี้ บริษัทยังมีเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า (EV Charger) บริษัทเป็นผู้จัดจำหน่ายและให้บริการภายใต้แบรนด์ “EV Net” มาพร้อมด้วยระบบดูแลจัดการและชำระเงินผ่าน Application “Be-Charger” รวมถึงมีบริการหลังการขายและระบบจัดการที่แข็งแกร่ง ที่พร้อมให้บริการในทุกแก่ลูกค้าทั้งบุคคลและนิติบุคคล จะทำให้บริษัทสามารถขยายฐานลูกค้าได้อีกมาก

บริษัทจะเข้าร่วมลงทุนในบริษัทร่วมทุนแห่งใหม่กับพันธมิตรธุรกิจที่มีโอกาสสร้าง Synergy กับบริษัทได้สูง ซึ่งจะเป็นความร่วมมือที่ทำให้บริษัทขยายช่องทางการให้บริการลูกค้าทุกรูปแบบได้อย่างทั่วถึงและรวดเร็ว ผ่านทำเลทั้งรูปแบบตู้เติมเงินอัตโนมัติ ตู้ Vending Machine ศูนย์อาหาร และไปรษณีย์เอกชน และผ่านการร่วมบริหารจัดการต้นทุนให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น รวมถึงการร่วมพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ต่อไป

ภายใต้วิสัยทัศน์ “ผู้นำเครือข่ายช่องทางบริการอัตโนมัติและการเงินครบวงจร ใช้งานง่าย สะดวก รวดเร็ว และปลอดภัย” บริษัทมุ่งมั่นในการพัฒนาธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนด้วยงบการเงินและกระแสเงินสดที่แข็งแกร่ง และดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงความสำคัญของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกภาคส่วนทั้งบุคลากรและตัวแทนของบริษัท ลูกค้า และคู่ค้า และพร้อมสำหรับการสร้างผลตอบแทนแก่นักลงทุนอย่างต่อเนื่อง

ติดต่อนักลงทุนสัมพันธ์
Email: investor@forthsmart.co.th
โทร (+66) 2 278 1777 ต่อ 6705