

บริษัท ฟอรัท สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)
คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน
ประจำปี 2564



สรุปผลการดำเนินงาน ประจำปี 2564 (วิกฤตการณ์แพร่ระบาดของโควิด-19 และเศรษฐกิจ)

- รายได้รวมจากธุรกิจหลัก 2,679 ล้านบาท
- กำไรสุทธิ 400 ล้านบาท (กำไรต่อหุ้น 0.53 บาท)
- เงินปันผล 2 งวด จำนวนรวม 0.46 บาทต่อหุ้น
- บริการตัวแทนธนาคาร 7 ธนาคาร (ธนาคารกรุงไทย/ธนาคารกสิกรไทย/ธนาคารกรุงศรีอยุธยา/ธนาคารออมสิน/ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร/ธนาคารไทยพาณิชย์/ธนาคารซีไอเอ็มบีไทย)
- จำนวนรายการฝาก-โอนเงิน ผ่านตู้บุญเติม 22.2 ล้านรายการ เพิ่มขึ้น 14.4% yoy
- บริการสินเชื่อ มียอดวงเงินให้สินเชื่อคงค้าง 124 ล้านบาท (NPL 3.7%)
- จำนวน "ตู้บุญเติม" 129,907 ตู้ ครอบคลุมทุกชุมชน

เหตุการณ์สำคัญในปี 2564

- ❖ **เดือนมีนาคม** คณะกรรมการบริษัทมีมติเพิ่มทุนในบริษัท ฟอรัท เวนดิ่ง จำกัด ผู้ให้บริการคาเฟ่อัตโนมัติ "เต่าบิน" เป็นจำนวน 14.00 ล้านหุ้น คิดเป็นเงิน 140 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นจาก 10.00% เพิ่มขึ้นเป็น 19.35%
- ❖ **เดือนกรกฎาคม** บริษัทร่วมกับ 3 พันธมิตร (Samsung/TG Fone/KBTG) ให้บริการผ่านช่องทางโทรศัพท์เคลื่อนที่โดยให้บริการแก่ลูกค้าบุญเติมโดยใช้ฐานข้อมูล (Big Data) ของบริษัทในการคัดกรองลูกค้า
- ❖ **เดือนกันยายน** บริษัทเริ่มให้บริการรับชำระผ่านเคาน์เตอร์แคชเชียร์ภายใต้ชื่อ "CenPay powered by บุญเติม" โดยให้บริการมากกว่า 1,300 บริการและมีจุดให้บริการมากกว่า 1,700 จุดทั่วประเทศในห้างสรรพสินค้าและร้านสะดวกซื้อในเครือเซ็นทรัล
- ❖ **เดือนกันยายน** บริษัทได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนธนาคารจากธนาคารซีไอเอ็มบีไทย (CIMBT) ให้บริการธุรกรรมทางการเงินต่าง ๆ ของธนาคาร โดยเริ่มให้บริการฝาก-โอนผ่านตู้บุญเติมเป็นบริการแรก
- ❖ **เดือนพฤศจิกายน** บริษัทแจ้งการลดทุนที่ชำระแล้วโดยวิธีตัดหุ้นที่ซื้อคืนโดยวิธีตัดหุ้นจดทะเบียนที่ยังมีได้นำออกจำหน่าย จำนวน 20.00 ล้านหุ้น และลดทุนที่ชำระแล้วจากเดิม 400.00 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 390.00 ล้านบาท
- ❖ **เดือนธันวาคม** บริษัทเปิดให้บริการถอนเงินสดผ่านตู้บุญเติม Mini ATM ร่วมกับธนาคารกสิกรไทย โดยเริ่มจากการถอนด้วย QR Code

ภาพรวมการค้าเงินธุรกิจ

		ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	ปี 2563	ปี 2564	%YoY
	หน่วย	4/2563	1/2564	2/2564	3/2564	4/2564			
จำนวน "ตู้บุญเติม" ณ วันสิ้นงวด	(ตู้)	129,934	129,997	129,724	129,447	129,907	129,934	129,907	0.0%
จำนวน "คาเฟ่อัตโนมัติ เต่าบิน" ณ วันสิ้นงวด	(ตู้)	-	12	64	193	546	-	546	-
มูลค่าการทำรายการผ่าน "ตู้บุญเติม"	(ล้านบาท)	9,941	9,627	9,621	9,075	9,658	38,632	37,981	-1.7%
- มูลค่าเติมเงินและรับชำระบิล	(ล้านบาท)	6,772	6,418	6,237	5,957	6,574	27,207	25,186	-7.4%
- มูลค่าโอนเงิน	(ล้านบาท)	3,169	3,209	3,384	3,118	3,084	11,425	12,795	12.0%
- จำนวนรายการโอนเงินต่อเดือน	(ครั้ง)	1,912,918	2,065,280	1,923,248	1,791,957	1,743,712	1,614,874	1,847,732	14.4%
มูลค่ายอดขายเต่าบิน	(ล้านบาท)	-	1	3	14	50	-	68	-
ยอดขายเฉลี่ยเต่าบินต่อตู้ต่อเดือน	(บาท)	-	49,535	52,297	44,698	47,379	-	48,477	-

บริษัทพิสูจน์ให้เห็นถึงความสามารถในการรับมือและปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์ พร้อมด้วยการดำเนินธุรกิจอย่างแข็งแกร่งภายใต้ความท้าทายของการแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่เกิดขึ้นหลายระลอก บริษัทไม่เพียงคงความเป็นผู้นำในตลาดตู้เติมเงินอัตโนมัติด้วยจำนวนตู้บุญเติม 129,907 ตู้ ทั่วประเทศ แต่ยกระดับความเป็นผู้นำด้านการให้บริการรับชำระเงินด้วยการเปิดช่องทางให้บริการผ่านเคาน์เตอร์แคชเชียร์มากกว่า 1,700 จุดทั่วประเทศ สำหรับผลการดำเนินงานปี 2564 มีมูลค่าการทำรายการรวม

เท่ากับ 37,981 ล้านบาท แม้ว่าอยู่ในสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 หลากระลอกที่ส่งผลกระทบต่อขีดความต่อเนื่องของการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ และกดดันการจ้างงานลดลง ซึ่งกระทบต่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจและรายได้ของประชาชนกลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง-น้อย และแรงงานต่างด้าวลดลง รวมถึงภาระหนี้สินครัวเรือนเพิ่มขึ้นจากค่าครองชีพที่เพิ่มขึ้น

บริษัท ฟอรัท สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)
 คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน
 ประจำปี 2564



สำหรับธุรกิจเติมเงิน-รับชำระเงินอัตโนมัติได้รับแรงกดดันจากขนาดตลาดมือถือ Prepaid ที่ลดลง และผู้ให้บริการเครือข่ายที่ผลักดันให้ผู้บริโภคหันไปใช้แพ็คเกจอินเทอร์เน็ตมากขึ้น เป็นปัจจัยที่ทำให้รายได้เฉลี่ยต่อผู้ (ARPU) ลดลง อีกทั้งมาตรการของภาครัฐช่วยเหลือเยียวยากระทบต่อยอดใช้บริการชำระบิลต่าง ๆ ลดลง อย่างไรก็ตาม บริการเติมเงินเข้ากระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ (E-Wallet) มีมูลค่าเติมเงินจำนวน 6,880 ล้านบาทเติบโตสูงขึ้น 47.7% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ซึ่งเป็นบริการที่ยังคงได้รับความนิยมจากกลุ่มลูกค้าที่มีพฤติกรรมในการซื้อสินค้าออนไลน์เพิ่มขึ้น

บริษัทมุ่งพัฒนาบริการของธุรกิจบริการทางการเงินและสินเชื่อครบวงจรอย่างต่อเนื่อง ในปี 2564 บริษัทเปิดให้บริการถอนเงินสดผ่านตู้บุญเติม Mini ATM ทำให้ปัจจุบันบริษัทมีบริการที่ครบครัน ทั้งฝาก-ถอน-ถอนเงินสดผ่านตู้บุญเติม พร้อมกับบริการยืนยันตัวตนทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-KYC) ในส่วนของผลการดำเนินงาน จำนวนรายการฝาก-โอนเงินผ่านตู้บุญเติม มีจำนวนรายการ 22.2 ล้านรายการ เพิ่มขึ้น 14.4% หรือเฉลี่ย 1.8 ล้านรายการต่อเดือน เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว แม้ว่าอยู่สถานการณ์โควิด-19 ก็ตาม สะท้อนถึงความสะดวกสบายที่ลูกค้าได้รับจากการใช้บริการทางการเงินผ่านตู้บุญเติมที่เป็นธนาคารชุมชนให้แก่ทุกพื้นที่

ด้านธุรกิจสินเชื่อ ณ วันสิ้นงวด มียอดการให้สินเชื่อคงค้างอยู่ที่ 124 ล้านบาท มีรายได้ดอกเบี้ย 12.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.6% เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว นอกจากนี้สินเชื่อส่วนบุคคล บริษัทได้ขยายขอบเขตของบริการสินเชื่อด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เป็นบริการผ่อนชำระโทรศัพท์มือถือให้กับลูกค้าบุญเติม โดยนำฐานข้อมูลการใช้บริการมาวิเคราะห์อย่างละเอียดช่วยให้รู้จักและเข้าใจลูกค้ามากยิ่งขึ้น อีกทั้งเพิ่มความสามารถในการบริหารความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อมีประสิทธิภาพที่ดียิ่งขึ้น

ภายใต้ธุรกิจเครื่องจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติและการกระจายสินค้า ในปี 2564 คาเฟ่อัตโนมัติ “เต่าบิน” ได้ออกสู่ตลาดและขยายจุดให้บริการทั้งสิ้น 546 จุดบริการทั่วประเทศ ด้วยผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มขงสดที่มีมากกว่า 170 เมนู ทั้งร้อน เย็น ปั่น และจุดบริการที่เข้าถึงได้อย่างสะดวกและให้บริการตลอดเวลา สามารถทำให้เต่าบินเป็นคาเฟ่เล็ก ๆ ของทุกคนได้ในทุก ๆ วัน ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้ใช้บริการด้วยกระแสแบรนด์สังคมโซเชียลสะท้อนมายังยอดขายเฉลี่ย 48,477 บาทต่อตู้ หรือเกือบ 50 แก้วต่อตู้ต่อวัน และยังคงมีการพัฒนาเต่าบินอย่างต่อเนื่องในทุกมิติทั้งด้านสินค้าและบริการ โดยบริษัทเป็นผู้ดูแลระบบทั้งหมด 24 ชั่วโมง พร้อมระบบการรับชำระเงินที่รองรับการชำระทุกรูปแบบ

สรุปงบการเงิน ประจำปี 2564

งบกำไรขาดทุน

งบกำไรขาดทุน	ไตรมาส 4/2563		ไตรมาส 3/2564		ไตรมาส 4/2564		%QoQ	%YoY	ปี 2563		ปี 2564		%YoY
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%			ลบ.	%	ลบ.	%	
รายได้ลดลบแผนจากการให้บริการเงินโทรศัพท์													
ระบบเติมเงินล่วงหน้าและรับชำระเงินออนไลน์อื่นๆ	222.78	30.6%	168.02	26.6%	159.30	25.5%	-5.2%	-28.5%	946.07	33.1%	750.13	28.0%	-20.7%
รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ	499.93	68.6%	457.73	72.5%	460.52	73.7%	0.6%	-7.9%	1,878.25	65.7%	1,910.22	71.3%	1.7%
รายได้ดอกเบี้ย	2.92	0.4%	3.40	0.5%	3.74	0.6%	10.0%	28.1%	11.66	0.4%	12.55	0.5%	7.6%
รายได้ค่าโฆษณา	2.75	0.4%	2.28	0.4%	1.62	0.3%	-29.0%	-41.1%	22.77	0.8%	6.45	0.2%	-71.7%
รายได้รวมจากธุรกิจหลัก (4 รายการ)	728.38	100.0%	631.43	100.0%	625.18	100.0%	-1.0%	-14.2%	2,858.75	100.0%	2,679.35	100.0%	-6.3%
ต้นทุนการบริการ	(592.05)	-81.3%	(506.97)	-80.3%	(504.44)	-80.7%	-0.5%	-14.8%	(2,308.07)	-80.7%	(2,136.31)	-79.7%	-7.4%
กำไรขั้นต้น	136.33	18.7%	124.46	19.7%	120.74	19.3%	-3.0%	-11.4%	550.68	19.3%	543.04	20.3%	-1.4%
ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร	(70.77)	-9.7%	(70.76)	-11.2%	(76.30)	-12.2%	7.8%	7.8%	(263.68)	-9.2%	(281.29)	-10.5%	6.7%
กำไรจากการดำเนินงาน	65.56	9.0%	53.70	8.5%	44.44	7.1%	-17.2%	-32.2%	287.00	10.0%	261.75	9.8%	-8.8%
รายได้อื่น	64.55	8.9%	63.97	10.1%	62.08	9.9%	-3.0%	-3.8%	262.32	9.2%	244.53	9.1%	-6.8%
กำไรจากการขายสินค้า	(1.59)	-0.2%	(0.60)	-0.1%	(0.97)	-0.2%	61.7%	-39.0%	(5.51)	-0.2%	(3.50)	-0.1%	-36.5%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	128.52	17.6%	117.07	18.5%	105.55	16.9%	-9.8%	-17.9%	543.81	19.0%	502.78	18.8%	-7.5%
ค่าธรรมเนียมธนาคาร	(1.78)	-0.2%	(1.46)	-0.2%	(1.58)	-0.3%	8.2%	-11.2%	(7.51)	-0.3%	(6.08)	-0.2%	-19.0%
ดอกเบี้ยจ่าย	(5.00)	-0.7%	(3.10)	-0.5%	(3.15)	-0.5%	1.6%	-37.0%	(23.59)	-0.8%	(13.81)	-0.5%	-41.5%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	121.74	16.7%	112.51	17.8%	100.82	16.1%	-10.4%	-17.2%	512.71	17.9%	482.89	18.0%	-5.8%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(11.44)	-1.6%	(17.50)	-2.8%	(20.04)	-3.2%	14.5%	75.2%	(49.20)	-1.7%	(82.83)	-3.1%	68.4%
กำไรสุทธิ	110.30	15.1%	95.01	15.1%	80.78	12.9%	-15.0%	-26.8%	463.51	16.2%	400.06	14.9%	-13.7%
ส่วนที่เป็ของผูมีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%	100.0%	100.0%	(0.55)	0.0%	-	0.0%	-100.0%
กำไรสุทธิ-ส่วนที่เป็ของบริษัท	110.30	15.1%	95.01	15.1%	80.78	12.9%	-15.0%	-26.8%	464.06	16.2%	400.06	14.9%	-13.8%

รายได้รวม

รายได้รวมจากธุรกิจหลักปี 2564 เท่ากับ 2,679.35 ล้านบาท ลดลง 6.3% เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 และภัยธรรมชาติ ตลอดจนการชะลอตัวทางเศรษฐกิจ ส่งผลต่อกำลังซื้อของผู้ใช้บริการระดับกลางและล่างลดลง อย่างไรก็ตาม แม้ว่าจะมีปัจจัยกระทบหลายอย่าง แต่บริษัทยังสามารถรักษายอดใช้บริการและฐานลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 1) **รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเติมเงินโทรศัพท์ระบบเติมเงินล่วงหน้าและรับชำระเงินออนไลน์อื่น ๆ (Commission)** เท่ากับ 750.13 ล้านบาท ลดลง 20.7% เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา เป็นผลกระทบจากการแข่งขันที่รุนแรงของผู้ให้บริการมือถือ Prepaid ด้านราคาแพ็คเกจอินเทอร์เน็ตมือถือและผลักดันให้ผู้ให้บริการเปลี่ยนเป็นระบบ Postpaid มากขึ้น อีกส่วนหนึ่งเกิดจากลูกค้าหันไปใช้ช่องทางอื่นเติมเงินมากขึ้น ผนวกกับผลกระทบของสถานการณ์โควิด-19 ที่ทำให้กำลังซื้อของผู้ใช้บริการลดลงและมาตรการล็อกดาวน์ทำให้คนใช้อินเทอร์เน็ตในบ้านเพิ่มขึ้น
- 2) **รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ (Service Charge)** เท่ากับ 1,910.22 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.7% เปรียบเทียบกับปีที่แล้วจากรายการให้บริการฝาก-โอนเงินที่เพิ่มขึ้น 14.4% และบริการเติมเงินเข้า E-Wallet เพิ่มขึ้น 47.7% สะท้อนถึงความต้องการใช้บริการผ่านตู้บุญเติมที่ยังมีสูง
- 3) **รายได้ค่าโฆษณา** เท่ากับ 6.45 ล้านบาท ลดลง 71.7% เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา จากสถานการณ์โควิด-19 ส่งผลให้ผู้ประกอบการลดงบประมาณค่าโฆษณาลง
- 4) **รายได้ดอกเบี้ย** เท่ากับ 12.55 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.6% เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา จากธุรกิจสินเชื่อที่บริษัทได้มีการเพิ่มผลิตภัณฑ์สินเชื่อพร้อมขยายฐานลูกค้าเพิ่มขึ้นและมียอดการให้สินเชื่อเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- 5) **รายได้อื่น** เท่ากับ 244.53 ล้านบาท ลดลง 6.8% เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา จากยอดเติมเงินมือถือที่ลดลง

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

- 1) **ต้นทุนการบริการ** ปี 2564 เท่ากับ 2,136.31 ล้านบาท ลดลง 7.4% เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา ส่วนใหญ่เกิดจากรายได้ที่ลดลงของบริการเติมเงินมือถือ
- 2) **ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร** เท่ากับ 281.29 ล้านบาท เกิดจากรายได้ที่ลดลงของบริการเติมเงินมือถือและกระตุ้นให้ใช้บริการเพิ่มขึ้น พร้อมกับมุ่งเน้นการเพิ่มลูกค้าใหม่ ทั้งนี้ ภายใต้สถานการณ์โควิด-19 บริษัทได้สำรองค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งในการช่วยเหลือตัวแทนบริการและพนักงานไว้ รวมถึงในไตรมาส 4 มีรายการพิเศษที่เพิ่มขึ้นจากสำรองค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์จำนวน 7 ล้านบาท และผลขาดทุนจากการด้อยค่าของบริษัทย่อยจำนวน 11 ล้านบาท ซึ่งรายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายครั้งเดียว

กำไร

- 1) **กำไรขั้นต้น** ปี 2564 เท่ากับ 543.04 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นที่ 20.3% เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา 1.0% สาเหตุหลักมาจากควบคุมต้นทุนบริการที่ดี และมีบริการที่ได้รับความนิยม เช่น บริการฝาก-โอนเงิน และบริการเติมเงินเข้า E-Wallet ยังมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นบริการที่มีอัตรากำไรที่ดี รวมถึงบริษัทยังคงสามารถใช้งานตู้ที่ตัดค่าเสื่อมราคาครบอายุแล้วให้บริการลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง
- 2) **กำไรสุทธิ** ปี 2564 เท่ากับ 400.06 ล้านบาท สาเหตุจากรายได้ที่ลดลงส่วนใหญ่จากบริการเติมเงิน ประกอบกับค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้เพิ่มขึ้นจากการครบกำหนดการใช้สิทธิประโยชน์ลดหย่อนภาษีจากการลงทุนเพิ่มตู้ในปี 2559 จำนวน 34 ล้านบาท ทั้งนี้หากไม่รวมรายการค่าใช้จ่ายครั้งเดียว บริษัทจะมีกำไรสุทธิ 418 ล้านบาท

บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)
คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน
ประจำปี 2564



งบแสดงฐานะการเงิน

งบแสดงฐานะการเงิน	31-Dec-63		31-Dec-64		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
สินทรัพย์หมุนเวียน	1,577.22	45.7%	1,397.41	47.6%	-179.81	-11.4%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,876.83	54.3%	1,539.79	52.4%	-337.04	-18.0%
สินทรัพย์รวม	3,454.05	100.0%	2,937.20	100.0%	-516.85	-15.0%
หนี้สินหมุนเวียน	1,298.44	37.6%	1,316.51	44.8%	18.07	1.4%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-หมุนเวียน	865.03	25.0%	366.59	12.5%	-498.44	-57.6%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-ไม่หมุนเวียน	138.09	4.0%	122.44	4.2%	-15.65	-11.3%
หนี้สินไม่หมุนเวียน	3.50	0.1%	4.34	0.2%	0.84	24.0%
หนี้สินรวม	2,305.06	66.7%	1,809.88	61.6%	-495.18	-21.5%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,148.99	33.3%	1,127.32	38.4%	-21.67	-1.9%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	3,454.05	100.0%	2,937.20	100.0%	-516.85	-15.0%

สินทรัพย์รวม เท่ากับ 2,937.20 ล้านบาท สินทรัพย์รวมลดลงจากการบริหารเงินสด และรวมถึงการใช้งานผู้ที่มีอายุครบการตัดค่าเสื่อมราคา 8 ปี แต่ยังคงใช้งานได้อยู่

หนี้สินรวม เท่ากับ 1,809.88 ล้านบาท เกิดจากหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยลดลง 498.44 ล้านบาท จากการบริหารเงินสด

ส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 1,127.32 ล้านบาท ลดลงจากการจ่ายปันผล 2 ครั้ง จำนวน 346 ล้านบาท

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	ปี 2563	ปี 2564
	4/2563	3/2564	4/2564		
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current ratio)	0.73	0.73	0.83	0.73	0.83
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E ratio)	2.01	1.74	1.61	2.01	1.61
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Interest Bearing Debt ratio)	0.87	0.52	0.43	0.87	0.43
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA)	13.3%	13.6%	12.7%	13.3%	12.7%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE)	37.4%	39.1%	35.8%	37.4%	35.8%

อัตราส่วนสภาพคล่อง เท่ากับ 0.83 เท่า เพิ่มขึ้น 0.10 เท่า เปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา บริษัทยังคงรักษาสถานะสภาพคล่องทางการเงินได้อย่างแข็งแกร่ง

อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 1.61 เท่า ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมาจากหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยลดลง

อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 0.43 เท่า ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา จากการที่หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยลดลง

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ เท่ากับ 12.7% ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนจากกำไรสุทธิย้อนหลัง 12 เดือนที่ลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงเน้นการบริหารสินทรัพย์ให้เกิดรายได้ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น เท่ากับ 35.8% ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนจากกำไรสุทธิย้อนหลัง 12 เดือนที่ลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีการบริหารจัดการผลกำไรในรูปแบบการจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นปีละ 2 ครั้งอย่างต่อเนื่อง

แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุนปี 2564

แหล่งที่มาของเงินทุน (ล้านบาท)		แหล่งใช้ไปของเงินทุน (ล้านบาท)	
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	1,096	เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	121
เงินกู้ระยะสั้น	1,900	เงินลงทุนในบริษัทในเครือ (บริษัท ฟอर्थ เวนดิง จำกัด)	35
ดอกเบี้ยรับ	13	จ่ายชำระหนี้สินและดอกเบี้ย	2,430
อื่น ๆ	1	จ่ายเงินปันผล	422
เงินสดลดลง	72	ภาษีเงินได้	74
รวม	3,082		3,082

มุมมองของผู้บริหาร

เป้าหมายปี 2565

(การแพร่ระบาดของโควิด-19 และเศรษฐกิจเปราะบาง)

ยอดใช้บริการ

- มูลค่าใช้บริการผ่านระบบบัญชีเพิ่มขึ้น 10-15% yoy
- ยอดใช้บริการ e-Wallet เพิ่มขึ้น 20-25% yoy

ธุรกิจตัวแทนธนาคาร

- จำนวนธุรกรรมเติบโต 15-20% yoy ด้วยกลยุทธ์บริการทางการเงินครบวงจร ฝาก-โอน-ถอนเงินสด เปิดบัญชี พร้อมขยายฐานลูกค้าคนไทยและต่างด้าว
- ธุรกิจให้บริการสินเชื่อ วงเงิน 1,000 ล้านบาท

การขยายช่องทางและบริการ

- Mini ATM บัญชี 10,000 ตู้ ภายใน 2 ปี
- ลงทุนและร่วมบริหารคาเฟ่อัตโนมัติ 20,000 ตู้ ภายใน 3 ปี
- แอปพลิเคชันใหม่บนมือถือ

การดำเนินการ

- เพิ่มประสิทธิภาพการจัดการบัญชีเดิมโดยเน้นที่ทำเลคุณภาพ และเพิ่มบริการใหม่ๆ เพื่อให้รายได้เฉลี่ยต่อตัว (ARPU) เพิ่มขึ้น
- เพิ่มการเป็นตัวแทนธนาคาร (Banking Agent) อีกอย่างน้อย 2 ธนาคาร รวมถึงผู้ให้บริการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน จากที่มีอยู่แล้ว 7 ธนาคารพาณิชย์
- เน้นสร้างการรับรู้ให้บัญชีเดิมเป็นจุดให้บริการทางการเงินครบวงจรที่สามารถ ฝาก ถอน โอน จ่าย และเปิดบัญชีได้ในตู้เดียว
- เพิ่มช่องทางบริการสินเชื่อผ่านบัญชีเดิม Call Center 1220
- เพิ่มจำนวนช่องทางเคาท์เตอร์แคชเชียร์ในทำเลศักยภาพ
- บริการแอปพลิเคชันสำหรับลูกค้าองค์กร
- ขยายฐานลูกค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่ร่วมกับพันธมิตรธุรกิจรายต่าง ๆ
- ร่วมบริหารจัดการเตาปิ้ง

มุ่งมั่นสร้าง Ecosystem เต็มรูปแบบ

ภายใต้วิสัยทัศน์ “ผู้นำเครือข่ายช่องทางบริการอัตโนมัติและการเงินครบวงจร ใช้งานง่าย สะดวก รวดเร็ว และปลอดภัย” บริษัทมุ่งมั่นขยายเครือข่ายที่มีอยู่ทุกชุมชนทั่วประเทศพร้อมไปกับการเพิ่มช่องทางบริการทุกรูปแบบ ทั้งแบบออฟไลน์และออนไลน์ ผ่านช่องทางบัญชีเดิม เคาน์เตอร์แคชเชียร์ และแอปพลิเคชันที่สามารถรองรับบริการทั้งเงินสดและระบบชำระเงินอิเล็กทรอนิกส์ ทำให้ลูกค้าเข้าถึงทุกบริการอย่างสะดวกสบาย อีกทั้งเป็นการเพิ่มขอบเขตบริการและยกระดับประสิทธิภาพการใช้บริการที่เชื่อมต่อทุกบริการ ควบคู่ไปการมุ่งหน้าจัดหาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ตามความต้องการให้แก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นให้ลูกค้าเป็นศูนย์กลาง บริษัทมุ่งหน้าพัฒนาธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืนด้วยบริการเงินและกระแสเงินสดที่แข็งแกร่ง และดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงความสำคัญของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกภาคส่วนทั้งบุคลากรและตัวแทนของบริษัท ลูกค้า และคู่ค้า และพร้อมสำหรับการสร้างผลตอบแทนแก่นักลงทุนอย่างต่อเนื่อง

ขยายช่องทางออนไลน์ผ่านแอปพลิเคชัน

นอกจากที่บริษัทมีแอปพลิเคชันของบริษัทภายใต้ชื่อ “BeWallet” ที่สามารถให้บริการแบบเดียวกับบัญชีเดิมแล้ว บริษัทเพิ่มช่องทางบริการโดยการพัฒนาระบบแอปพลิเคชันเพื่อให้บริการแก่ลูกค้าองค์กรอย่างครบวงจร ผ่านใบอนุญาตสำหรับการให้บริการทางการเงิน ทำให้แอปพลิเคชันจะให้บริการทั้งการเติมเงิน ชำระเงิน สินเชื่อ และการขายสินค้าเงินผ่อนได้อย่างครอบคลุม อีกทั้งการร่วมใช้ระบบสิทธิประโยชน์แก่คู่ค้าของบริษัทด้วย ซึ่งช่องทางนี้จะสามารถผลักดันบริการที่มีของบริษัทให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น ทั้งยังสามารถเสนอสินค้าและบริการ รวมถึงการโฆษณาผ่านช่องทางนี้ได้อีกด้วย

คงความเป็นผู้นำธุรกิจเติมเงินและรับชำระเงินอัตโนมัติ

บริษัทมุ่งหน้าขยายช่องทางให้บริการเติมเงินและรับชำระเงินอัตโนมัติอย่างครอบคลุม จากผู้เติมเงินอัตโนมัติ “บัญชีเติม” ที่มีจำนวนมากที่สุด ไปยังเคาน์เตอร์แคชเชียร์ และแอปพลิเคชัน และยังคงมุ่งมั่นที่จะแสวงหาบริการที่ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการ อาทิ บริการเติมเงิน E-Wallet ที่รองรับการขยายตัวของตลาดสินค้าออนไลน์ บริการ Data Package สำหรับการใช้อินเทอร์เน็ตในชีวิตประจำวัน การรับชำระเบี้ยประกันตามความต้องการกรมธรรม์ในหลากหลายรูปแบบ รวมถึงบริษัทมีการเพิ่มขีดความสามารถของบัญชีเดิมด้วยการปรับแต่งบัญชีเดิมในรูปแบบใหม่ออกสู่ตลาดเพื่อรองรับบริการทั้งในปัจจุบันและอนาคต อีกทั้งบริษัทให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการจุดติดตั้งบัญชีเติมในทำเลที่มีคุณภาพและกิจกรรมทางการตลาดต่าง ๆ ในแคมเปญ “บัญชีเติมรีเวิร์ด” พร้อมด้วยระบบ CRM ที่ทำให้มีลูกค้าหันมานิยมใช้บริการที่บัญชีเติมเพิ่มขึ้นและรักษาลูกค้าปัจจุบันไว้อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผลการดำเนินงานของบริษัทก้าวต่อไปอย่างยั่งยืน และแข็งแกร่ง

เสริมความแข็งแกร่งธุรกิจการเงินและสินเชื่อครบวงจร

บริษัทผลักดันให้ตู้บุญเติมเป็นธนาคารชุมชนที่ช่วยให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้มากขึ้นด้วยการให้บริการทางการเงินที่ครบวงจรทั้งบริการฝาก-โอน-ถอนเงินสด และให้บริการ e-KYC ผ่านตู้บุญเติมและเคาน์เตอร์แคชเชียร์ที่มีจุดให้บริการในทุกชุมชน บริษัทมีเป้าหมายการเพิ่มการเป็นตัวแทนธนาคารและกลุ่ม non-bank อีกอย่างน้อย 2 ราย และการขยายตู้บุญเติม Mini ATM อยู่ที่ 10,000 จุดบริการทั่วประเทศ ภายใน 2 ปี พร้อมไปกับการขยายขอบเขตบริการทั้งในประเทศและระหว่างประเทศ จากกลยุทธ์การเพิ่มบริการดังกล่าวจะผลักดันให้จำนวนธุรกรรมเพิ่มขึ้น 15-20% ต่อปี

ในส่วนบริการสินเชื่อ บริษัทมุ่งเน้นการใช้ฐานข้อมูลเชิงลึกของลูกค้าเพื่อตอบโจทย์ทุกความต้องการแบบรอบด้านภายใต้การบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมซึ่งจะมีผลิตภัณฑ์สินเชื่อใหม่ เช่น สินเชื่อผ่อนชำระสินค้า สินเชื่อจำนำทะเบียน ที่จะทยอยออกสู่ตลาด และจะผลักดันบริการในทุกช่องทางของบริษัทเพื่อการเข้าถึงบริการสินเชื่อได้อย่างสะดวก ด้วยเป้าหมายการให้สินเชื่อในปี 2565 จำนวน 1,000 ล้านบาท จะช่วยเสริมรายได้ของบริษัทให้ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

ผลักดันธุรกิจเครื่องจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติและการกระจายสินค้า

จากเสียงตอบรับที่ดีผ่านสังคมออนไลน์ของคาเฟ่อัตโนมัติ “เตาบิน” ให้บริการเครื่องดื่มขงสดที่สามารถเสิร์ฟเครื่องดื่มได้ทุกประเภททั้งร้อน เย็น และปั่น ที่มีความอร่อยเหมือนกันทุกแก้ว มาพร้อมกับการบริการตลอด 24 ชั่วโมง ระบบสั่งการที่ใช้งานง่าย สามารถปรับแต่งรสชาติตามความต้องการ ระบบชำระเงินทุกประเภท และศูนย์ดูแลบริการลูกค้า ซึ่งเป็นการสร้างประสบการณ์ที่ดีให้แก่ผู้บริโภคที่เหนือกว่าคาเฟ่ทั่วไป และด้วยขนาดของเตาบินทำให้เตาบินสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ง่ายและได้รับความนิยมอย่างมากจากดีไซน์การออกแบบที่สวยงามและเรียบหรู บริษัทจะมุ่งเน้นในเรื่องของการขยายเตาบินไปยังทำเลคุณภาพด้วยเป้าหมายที่มีจุดบริการ 20,000 จุดทั่วประเทศ และสร้างยอดขาย 50 แก้วต่อตู้ต่อวัน หรือ 1 ล้านบาทต่อวัน ทั้งนี้ บริษัทมีศักยภาพและความพร้อมในสนับสนุนการเติบโตของเตาบินทั้งด้านระบบจัดการและเงินลงทุนเพื่อการขยายตัวให้ได้ตามเป้า ให้บริษัทได้รับส่วนแบ่งรายได้และกำไรจากเงินลงทุนในอนาคตต่อไป

สำหรับกระแสความต้องการด้านการใช้งานรถยนต์ไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น บริษัทพร้อมให้บริการสถานีชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าที่มากับระบบจัดการที่มีประสิทธิภาพ และจะผลักดันให้แบรนด์ “EV Net” เป็นผู้เล่นรายสำคัญในตลาดผู้ให้บริการสถานีรถยนต์ไฟฟ้าที่สามารถให้บริการเพื่อการพาณิชย์และใช้ส่วนตัว ซึ่งกลุ่มธุรกิจนี้จะสร้างผลกำไรให้กับบริษัทในระยะยาวได้อย่างต่อเนื่อง เป็นการขยายฐานรายได้ใหม่ (New S Curve) ต่อไป

ติดต่อนักลงทุนสัมพันธ์

Email: investor@forthsmart.co.th

โทร (+66) 2 278 1777 ต่อ 6705