

คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

ประจำไตรมาส 1 ปี 2566

สรุปผลการดำเนินงานไตรมาส 1/2566

(การฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวและสถานการณ์เงินเพื่อเริ่มคลี่คลาย กำลังซื้อและกิจกรรมทางเศรษฐกิจของผู้บริโภคปรับตัวดีขึ้น)

- รายได้รวมจากธุรกิจหลัก 511 ล้านบาท
- กำไรสุทธิ 78 ล้านบาท (กำไรต่อหุ้น 0.10 บาท)
- บริการตัวแทนธนาคาร 8 ธนาคาร (ธนาคารกรุงไทย/ธนาคารกสิกรไทย/ธนาคารกรุงศรีอยุธยา/ธนาคารออมสิน/ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร/ธนาคารไทยพาณิชย์/ธนาคารซีไอเอ็มบีไทย/ธนาคารกรุงเทพ)
- จำนวนรายการฝาก-โอนเงิน ผ่านตู้บุญเติมเฉลี่ย 1.51 ล้านรายการ/เดือน
- ธุรกิจสินเชื่อ ยอดการให้สินเชื่อคงค้าง 242 ล้านบาท
- จำนวน "ตู้บุญเติม" 129,813 ตู้ ครอบคลุมทุกชุมชน
- จำนวน "ตู้เด้าบิน" 5,537 ตู้ ทั่วประเทศ

เหตุการณ์สำคัญในไตรมาส 1 ปี 2566

เดือนมกราคม

- ❖ ร่วมมือกับ บมจ. นิกซี ซูเปอร์ เซ็นเตอร์ ขยายช่องทางรับชำระผ่านเคาน์เตอร์นิกซีทั่วประเทศ
- ❖ เปิดให้บริการขายเครื่องใช้ไฟฟ้าพร้อมบริการสินเชื่อผ่อนชำระสินค้า (BNPL) ให้กลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่

เดือนกุมภาพันธ์

- ❖ เปิดตัวต้นแบบเครื่องชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า GINKA Charge Point ชูจุดเด่นไม่มีแอปฯ ก็ชาร์จได้ เพียงเลือก-จ่าย-ชาร์จ หน้าจอ Touch Screen
- ❖ ขยายธุรกิจสินเชื่อสุขภาพวิถีมุมเพิ่มเติม

ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ

		ไตรมาส 1/2565	ไตรมาส 2/2565	ไตรมาส 3/2565	ไตรมาส 4/2565	ไตรมาส 1/2566
จำนวน "ตู้บุญเติม" ณ วันสิ้นงวด	(ตู้)	130,045	129,967	130,012	129,918	129,813
จำนวน "คาเฟ่อัตโนมัติ เต้าบิน" ณ วันสิ้นงวด	(ตู้)	1,058	2,138	3,572	4,942	5,537
มูลค่าการทำรายการผ่าน "ตู้บุญเติม"	(ล้านบาท)	9,221	9,162	8,790	8,689	8,768
- มูลค่าเติมเงินและรับชำระบิล	(ล้านบาท)	6,302	6,342	6,250	6,257	6,259
- มูลค่าโอนเงิน	(ล้านบาท)	2,919	2,820	2,540	2,432	2,509
- จำนวนรายการโอนเงินต่อเดือน	(ครั้ง)	1,669,090	1,526,997	1,397,016	1,464,730	1,511,475
จำนวนยอดขายเต้าบิน	(ล้านแก้ว)	3.65	9.95	14.86	17.33	18.59

บริษัทมุ่งหน้าขยายช่องทางและบริการเพื่ออำนวยความสะดวกอย่างถึงที่สุดให้แก่ลูกค้า ทั้งช่องทางตู้บุญเติมกว่า 129,813 ตู้ และเคาน์เตอร์แคชเชียร์มากกว่า 3,100 จุดทั่วประเทศ พร้อมกับบริการบนแอปพลิเคชันสำหรับลูกค้าองค์กร ภายใต้ชื่อ "Wallet Powered by บุญเติม" สำหรับผลการดำเนินงานไตรมาส 1 ปี 2566 มีมูลค่าการทำรายการรวมเท่ากับ 8,768 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อน จากกำลังซื้อผู้บริโภคดีขึ้นจากสถานการณ์เงินเพื่อเริ่มคลี่คลาย บริษัทยังคงสามารถทำกำไร

ได้ต่อเนื่องพร้อมกับการจัดทำกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็ว

ธุรกิจเติมเงิน-รับชำระเงินอัตโนมัติ ได้รับความดีจากการฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปของกำลังซื้อผู้บริโภค ที่ปรับตัวดีขึ้น การฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวและสถานการณ์เงินเพื่อเริ่มคลี่คลาย อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมุ่งตอบใจด้วยบริการเดิมอินเทอร์เน็ตแพ็คเกจให้เข้ากับพฤติกรรมของลูกค้า เพื่อรักษารฐานลูกค้าศักยภาพและมุ่งขยายฐานลูกค้าใหม่จาก 3 ช่องทางบริการ ทั้งตู้บุญเติม เคาน์เตอร์แคชเชียร์ และ

แอปพลิเคชัน สำหรับบริการเติมเงินเข้ากระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ (E-Wallet) มีการเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบัน ธุรกิจเติมเงิน-รับชำระเงินอัตโนมัติ มีมูลค่ารวมเท่ากับ 6,257 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ ทยอยเติมเงินด้วยการเพิ่มบริการใหม่ ๆ รวมถึงเพิ่มช่องทางบริการให้บริการ และเพิ่มแพลตฟอร์มใหม่ในการเติมเงินมือถือและชำระบิล และคาดว่า ยอดเติมเงินจะเติบโต 5-10% ในปีนี้

ธุรกิจบริการทางการเงินและสินเชื่อครบวงจร

บริษัทมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้ให้บริการทางการเงินครบวงจรผ่านการเป็นตัวแทนธนาคาร 8 ธนาคาร ที่ให้บริการทั้งฝาก-โอน-ถอนเงินสดผ่านตู้บุญเติม และ e-KYC ณ ไตรมาส 1 ปี 2566 จำนวนรายการฝาก-โอนเงินผ่านตู้บุญเติม มีจำนวนรายการเฉลี่ย 1.51 ล้านรายการต่อเดือน มีการเติบโตขึ้น เนื่องจากลูกค้ามีความสะดวกจากการทำรายการผ่านตู้บุญเติมที่เปรียบเสมือนธนาคารชุมชน ที่สามารถเข้าถึงได้สะดวก ใช้งานง่ายและให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ประกอบกับธนาคารต่าง ๆ ทยอยลดจำนวนสาขาและมีระยะเวลาทำการที่จำกัด

ธุรกิจสินเชื่อ ณ วันสิ้นงวด มียอดการให้สินเชื่อคงค้างอยู่ที่ 242 ล้านบาท มีรายได้ดอกเบี้ย 7.4 ล้านบาท ลดลง 4.4 % เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา เนื่องจากไตรมาส 4/2565 ชลของการปล่อยสินเชื่อเพื่อบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพ และเริ่มปล่อยสินเชื่อโดยการผลิตรายการทั้งสินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อผ่อนชำระสินค้า (Buy now pay later: BNPL) เพื่อตอบโจทยความต้องการของลูกค้ามากขึ้น ประกอบกับจำนวนวันในไตรมาส 1/2566 น้อยกว่าไตรมาส 4/2565 บริษัทฯ มุ่งเน้นการให้สินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือและอยู่เป็นหลักแหล่ง ทำให้การควบคุมคุณภาพสินเชื่อได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยเฉพาะสินเชื่อด้วยคุณภาพที่บริษัทดูแลอย่างเข้มงวด บริษัทฯ เพิ่มความ

ระมัดระวังในการให้บริการสินเชื่อมากยิ่งขึ้น โดยการผูกบัญชีจ่ายชำระรายเดือน เป็นต้น

ธุรกิจเครื่องจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติและเครื่องชำระรถยนต์ไฟฟ้า

ยอดขายไตรมาส 1/2566 ธุรกิจเครื่องจำหน่ายเครื่องดื่มชงสดอัตโนมัติ (เตาปิ่น) รวม 575 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.5% เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา และเพิ่มขึ้น 342.3% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1/2565 จำนวนการขายรวม 18.6 ล้านแก้ว เพิ่มขึ้น 7.3% เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา และเพิ่มขึ้น 409.62% เมื่อเทียบกับไตรมาส 1/2565 จากจำนวนตู้เตาปิ่นทั้งหมด 5,537 ตู้ ทั่วประเทศ เพิ่มขึ้น 595 ตู้ หรือคิดเป็น 12% เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา โดยในช่วงไตรมาส 1/2566 เพิ่มจำนวนจุดติดตั้งน้อย เนื่องจากบริหารตู้ที่มียอดขายไม่เป็นไปตามเกณฑ์ โดยการโยกย้ายจุดติดตั้งตู้ที่มีรายได้น้อยไปยังจุดที่มีรายได้ดีด้วยต้นทุนการย้ายที่น้อยและสะดวก ประกอบกับมีวันหยุดยาวต่อเนื่องหลายครั้งและเป็นช่วงปิดเทอม อย่างไรก็ตาม ยอดขายเครื่องดื่มเตาปิ่นยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเตาปิ่นยังคงรังสรรค์เมนูใหม่ ๆ เพิ่มขึ้นมาเพื่อให้เข้ากับเทศกาล เพื่อให้ลูกค้าได้ทดลองเมนูใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการที่หลากหลายสำหรับลูกค้าทุกกลุ่ม รวมทั้งจัดรายการส่งเสริมการขายผ่านตู้เตาปิ่นอย่างต่อเนื่อง อาทิ การจัดแคมเปญร่วมกับพาร์ทเนอร์ให้ลูกค้าร่วมใช้สิทธิ์สำหรับแลกส่วนลดต่าง ๆ การให้ลูกค้าสะสมกระดองเตาหลังรับเครื่องดื่มเพื่อไปแลกกับแก้วฟรีต่อไป เพื่อสร้างความต้องการในการซื้อเพิ่มมากขึ้นของลูกค้าประจำและเป็นการเพิ่มลูกค้ากลุ่มใหม่อีกด้วย

สรุปงบการเงิน งวด 3 เดือน ประจำไตรมาส 1 ปี 2566

งบกำไรขาดทุน	ไตรมาส 1/2565		ไตรมาส 4/2565		ไตรมาส 1/2566		%QoQ	%YoY
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%		
รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเติมเงินโทรศัพท์								
ระบบเติมเงินล่วงหน้าและรับชำระเงินออนไลน์อื่น ๆ	147.84	25.1%	121.63	23.4%	114.40	22.4%	-5.9%	-22.6%
รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ	435.89	74.0%	385.16	74.1%	387.14	75.8%	0.5%	-11.2%
รายได้ดอกเบี้ย	3.84	0.7%	8.10	1.6%	7.40	1.5%	-8.7%	92.6%
รายได้ค่าโฆษณา	1.66	0.3%	5.14	1.0%	1.61	0.3%	-68.7%	-3.0%
รายได้รวมจากธุรกิจหลัก (4 รายการ)	589.23	100.0%	520.03	100.0%	510.55	100.0%	-1.8%	-13.4%
ต้นทุนการบริการ	(480.28)	-81.5%	(432.75)	-83.2%	(416.18)	-81.5%	-3.8%	-13.4%
กำไรขั้นต้น	108.95	18.5%	87.28	16.8%	94.36	18.5%	8.1%	-13.4%
ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร	(62.48)	-10.6%	(95.49)	-18.4%	(67.45)	-13.2%	-29.4%	8.0%
กำไรจากการดำเนินงาน	46.47	7.9%	(8.22)	-1.6%	26.92	5.3%	-427.6%	-42.1%
รายได้อื่น	60.67	10.3%	58.95	11.3%	50.78	10.0%	-13.9%	-16.3%
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	-	0.0%	18.39	3.5%	20.71	4.1%	12.6%	0.0%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	107.14	18.2%	69.12	13.3%	98.40	19.3%	42.4%	-8.2%
ค่าธรรมเนียมธนาคาร	(1.30)	-0.2%	(0.66)	-0.1%	(1.19)	-0.2%	79.7%	-8.5%
ดอกเบี้ยจ่าย	(2.64)	-0.5%	(3.87)	-0.7%	(2.68)	-0.5%	-30.9%	1.3%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	103.20	17.5%	64.59	12.4%	94.54	18.5%	46.4%	-8.4%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(22.26)	-3.8%	(10.17)	-2.0%	(16.87)	-3.3%	65.9%	-24.2%
กำไรสุทธิ	80.94	13.7%	54.42	10.5%	77.67	15.2%	42.7%	-4.0%
ส่วนที่เป็นของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	-	0.0%	0.00	0.0%	0.00	0.0%	0.0%	0.0%
กำไรสุทธิ-ส่วนที่เป็นของบริษัท	80.94	13.7%	54.42	10.5%	77.67	15.2%	42.7%	-4.0%

รายได้รวม

รายได้รวมจากธุรกิจหลัก ณ วันสิ้นงวด เท่ากับ 511 ล้านบาท ลดลง 1.8% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา และลดลง 13.4% เปรียบเทียบกับปีก่อน กำลังซื้อผู้บริโภคดีขึ้นจากสถานการณ์เงินเพื่อเริ่มคลี่คลาย แต่บริษัทยังสามารถรักษายอดให้บริการและฐานลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 1) **รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเติมเงินโทรศัพท์ระบบเติมเงินล่วงหน้าและรับชำระเงินออนไลน์อื่น ๆ (Commission)** เท่ากับ 114.40 ล้านบาท ลดลง 5.9% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา และลดลง 22.6% เปรียบเทียบกับปีก่อน จากภาวะเศรษฐกิจที่กำลังฟื้นตัว ประกอบกับพฤติกรรมลูกค้าเปลี่ยนมาใช้แพลตฟอร์มมือถือและใช้ช่องทางอื่นมากขึ้น
- 2) **รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ (Service Charge)** เท่ากับ 387.14 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.5% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา มียอดให้บริการฝาก-โอนเงินมากกว่า 1.51 ล้าน

ครั้งต่อเดือน และบริการเติมเงินเข้า E-Wallet ผ่านตู้บุญเติมที่เพิ่มขึ้น คิดเป็นมูลค่ามากกว่า 1,843 ล้านบาท สะท้อนถึงความสะดวกสบาย

ในการให้บริการผ่านช่องทางของบริษัทและยังมีความต้องการให้บริการอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการเพิ่มบริการใหม่ เพิ่มช่องทางใหม่ ๆ เพื่อเข้าถึงความสะดวกของลูกค้ามากขึ้นด้วย

- 3) **รายได้ดอกเบี้ย** เท่ากับ 7.40 ล้านบาท ลดลง 8.7% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา เนื่องจากบริษัทลดการปล่อยสินเชื่อในไตรมาส 4/2565 เพื่อบริหารจัดการการปล่อยสินเชื่อให้มีประสิทธิภาพและเหมาะสมมากขึ้น ประกอบกับจำนวนวันในไตรมาส 1/2566 น้อยกว่าไตรมาส 4/2565
- 4) **รายได้ค่าโฆษณา** สำหรับ ณ วันสิ้นงวด 1.61 ล้านบาท ลดลง 68.7% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา จากผู้ประกอบการลดงบประมาณค่าโฆษณา
- 5) **รายได้อื่น** เท่ากับ 50.78 ล้านบาท ลดลง 13.9% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา ส่วนใหญ่มาจากยอดเติมเงินมือถือที่ลดลง

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

- 1) **ต้นทุนการบริการ** ไตรมาส 1 ปี 2566 เท่ากับ 416.18 ล้านบาท ลดลง 3.8% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา เนื่องจากบริษัทมีการควบคุมต้นทุนให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง
- 2) **ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร** เท่ากับ 67.45 ล้านบาท ลดลง 29.4% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา จากการตั้งสำรองผลที่คาดว่าจะเก็บเงินไม่ได้ลดลง อีกทั้งมีค่าใช้จ่ายเกิดจากค่าส่งเสริมการตลาดในโครงการผู้นำใช้ ทั้งการทำความถี่ให้สะอาด นำใช้มากขึ้น รวมถึงการสร้างการรับรู้พร้อมกับกระตุ้นให้ใช้บริการเพิ่มขึ้น ในขณะที่มุ่งเน้นการขยายเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ไปด้วย

กำไร

- 1) **กำไรขั้นต้น** ไตรมาส 1 ปี 2566 เท่ากับ 94.38 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นที่ 18.50% เพิ่มขึ้น 1.70% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา เกิดจากรายได้ยอดเต็มเงินที่ลดลง และการใช้งานตู้ที่มีอายุครบกำหนดการตัดค่าเสื่อมราคา 8 ปีแต่ยังคงใช้งานได้อยู่
- 2) **ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม** เท่ากับ 20.71 ล้านบาท เป็นการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจาก บจก. ฟอรัท เวนดิง (ผู้เช่าบิน) ที่บริษัทเช่าถือหุ้น ร้อยละ 26.71
- 3) **กำไรสุทธิ** เท่ากับ 77.67 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 42.7% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา จากการควบคุมค่าใช้จ่ายที่ดีขึ้น และจากการรับรู้กำไรส่วนได้เสียจากเงินลงทุนและควบคุมค่าใช้จ่ายที่ดีขึ้น

งบแสดงฐานะการเงิน

งบแสดงฐานะการเงิน	31-Dec-65		31-Mar-66		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
สินทรัพย์หมุนเวียน	1,336.02	47.1%	1,343.61	49.2%	7.59	0.6%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,498.76	52.9%	1,390.20	50.9%	(108.56)	-7.8%
สินทรัพย์รวม	2,834.78	100.0%	2,733.80	100.0%	(100.97)	-3.7%
หนี้สินหมุนเวียน	1,229.18	43.4%	1,151.39	42.1%	(77.79)	-6.8%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-หมุนเวียน	365.97	12.9%	266.94	9.8%	(99.03)	-37.1%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-ไม่หมุนเวียน	106.48	3.8%	104.36	3.8%	(2.12)	-2.0%
หนี้สินไม่หมุนเวียน	5.21	0.2%	5.50	0.2%	0.29	5.3%
หนี้สินรวม	1,706.83	60.2%	1,528.18	55.9%	(178.65)	-11.7%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,127.95	39.8%	1,205.62	44.1%	77.67	6.4%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,834.78	100.0%	2,733.80	100.0%	(100.98)	-3.7%

สินทรัพย์รวม เท่ากับ 2,733.80 ล้านบาท ลดลงจากการใช้งานตู้ที่มีอายุครบการตัดค่าเสื่อมราคา 8 ปี แต่ยังคงใช้งานได้อยู่

หนี้สินรวม เท่ากับ 1,528.18 ล้านบาท ลดลง 178.65 ล้านบาท ลดลงจากการจ่ายชำระคืนเงินกู้ธนาคาร

ส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 1,205.62 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากกำไรสุทธิ

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส
	1/2565	4/2565	1/2566
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current ratio)	0.91	0.84	0.95
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E ratio)	1.50	1.51	1.27
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Interest Bearing Debt ratio)	0.44	0.42	0.31
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA)	12.4%	10.5%	10.9%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE)	31.7%	26.8%	24.8%

อัตราส่วนสภาพคล่อง เท่ากับ 0.95 เท่า เพิ่มขึ้น 0.11 เท่า เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา บริษัทยังคงรักษาสถานะสภาพคล่องทางการเงินได้อย่างแข็งแกร่ง

อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 1.27 เท่า ลดลง 0.24 เท่า เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา จากการจ่ายเงินกู้

อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 0.31 เท่า ลดลง 0.11 เท่า เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา จากการชำระเงินกู้ ทำให้ภาระดอกเบี้ยลดลง

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ เท่ากับ 10.9% เพิ่มขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา บริษัทมีการบริหารสินทรัพย์ให้เกิดรายได้ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น เท่ากับ 24.8% ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีการบริหารจัดการผลกำไรในรูปแบบการจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นปีละ 2 ครั้งอย่างต่อเนื่อง

แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุนประจำไตรมาส 1 ปี 2566

แหล่งที่มาของเงินทุน	แหล่งใช้ไปของเงินทุน
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร 31.94
เงินกู้ระยะสั้น	เงินลงทุนในบริษัทในเครือ FSB 0.50
ดอกเบี้ยรับ	จ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะสั้น 350.00
อื่น ๆ	จ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะยาว -
	จ่ายดอกเบี้ย 1.01
	ภาษีเงินได้ 3.70
เงินสดเพิ่มขึ้น	จ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า 5.44
รวม	รวม 392.59

มุมมองของผู้บริหาร

เป้าหมายปี 2566

ยอดใช้บริการ

- มูลค่าใช้บริการผ่านระบบบุญเติมเพิ่มขึ้น 5-10% yoy
- รับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากการถือหุ้นใน “เต่าบิน” เต็มปี
- เริ่มมีรายได้จากการให้บริการชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า

ธุรกิจตัวแทนธนาคาร

- ตัวแทนธนาคาร ฝาก-ถอน-เปิดบัญชี ถอนเงินโดยใช้บัตร
- จำนวนรายการฝาก-โอน-ถอน-ยืนยันตัวตนเพิ่มขึ้น 10-15%
- ธุรกิจให้บริการสินเชื่อ วงเงิน 500-1,000 ล้านบาท

การขยายช่องทางและบริการ

- เพิ่มช่องทางเคาน์เตอร์แคชเชียร์ 2 ราย
- ขยายคาเฟ่อัตโนมัติ “เต่าบิน” เพิ่ม เป็น 10,000 ตู้
- ขยายจุดติดตั้ง GINKA Charge point 5,000 จุด

งบลงทุน 1,000-1,500 ล้านบาท

- วงเงินให้บริการสินเชื่อ
- GINKA Charge point 5,000 จุด ภายใน 1 ปี
- สถานีบริการชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าแบบครบวงจร (EV Station)

การดำเนินการ

- เพิ่มประสิทธิภาพการจัดการบุญเติมโดยเน้นที่ทำเลคุณภาพ สื่อสารการรับรู้บริการ และแคมเปญต่าง ๆ รวมทั้งการทำความสะดวกให้ผู้ใช้งาน เพิ่มบริการใหม่ ๆ เพื่อให้รายได้เฉลี่ยต่อผู้ (ARPU) เพิ่มขึ้น
- เพิ่มพาร์ทเนอร์เคาน์เตอร์แคชเชียร์
- เพิ่มช่องทางบริการฝาก-โอน-ถอนผ่านเคาน์เตอร์แคชเชียร์
- พัฒนาตู้ถอนเงินร่วมกับธนาคาร ถอนเงินโดยใช้บัตร
- ขยายพอร์ตสินเชื่อ พร้อมกับการเพิ่มผลิตภัณฑ์สินเชื่อ และเพิ่มประสิทธิภาพการควบคุมและบริหารหนี้
- ขยายฐานลูกค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่ร่วมกับพันธมิตรธุรกิจ
- ร่วมบริหารจัดการคาเฟ่อัตโนมัติ “เต่าบิน”
- ขยายจุดติดตั้ง GINKA Charge point 5,000 จุด (3 รูปแบบพื้นที่ปิด เช่น คอนโดมิเนียม ที่พักอาศัย ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น หน้าร้านค้า และปั๊ม EV Station) ภายในปี

มุ่งเน้นการรักษายอดเติมเงินและรับชำระหนี้ควบคู่ไปกับการเพิ่มบริการที่ตอบโจทย์

จากความเป็นผู้นำด้านช่องทางบริการอัตโนมัติ บริษัทวางเป้าหมายให้บริการให้เติบโต 5-10% โดยยังคงเน้นการรักษายอดใช้บริการผ่านทุกช่องทาง ทั้งบุญเติม 130,000 ตู้ เคาน์เตอร์แคชเชียร์กว่า 3,100 จุดบริการ และแอปพลิเคชันบนมือถือ ทำให้เข้าถึงในทุกชุมชน ทุกพื้นที่ พร้อมกับการให้บริการที่สะดวกและรวดเร็ว อีกทั้งบริษัทฯ ไม่หยุดพัฒนาศักยภาพของทุกช่องทาง ไม่ว่าจะการเพิ่มฟังก์ชันให้กับบุญเติม หรือการเพิ่มจำนวนจุดรับชำระผ่านเคาน์เตอร์แคชเชียร์ร่วมกับพาร์ทเนอร์รายอื่นเพิ่มเติม ควบคู่ไปกับการทำความเข้าใจกับลูกค้า จัดแคมเปญการตลาด “บุญเติมวีวอร์ด” และอื่น ๆ สำหรับการรักษาลูกค้าไว้อย่างเหนียวแน่น นอกจากนี้ การใช้ Big data ที่มีจำนวนการทำธุรกรรมมากกว่า 1 ล้านครั้งต่อวัน กับบริการมากกว่า 100 บริการ เข้ามาช่วยในด้านการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบัน ทำให้เกิดผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ ๆ

เสริมศักยภาพและพัฒนาบริการของธุรกิจการเงินครบวงจรอย่างแข็งแกร่ง

บริษัทมุ่งหน้าพัฒนาธุรกิจทางการเงินอย่างครบวงจรด้วยการเพิ่มช่องทางบริการนอกจากบุญเติมที่เป็นตั้งธนาคารให้แก่ชุมชน ขยายสู่เคาน์เตอร์แคชเชียร์ในร้านสะดวกซื้อและห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และแอปพลิเคชันบนมือถือของกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ และพัฒนาบริการร่วมกับธนาคารที่จะเพิ่มความสะดวกสบายในการถอนเงินสดด้วยบริการ “บุญเติม โอน-ถอนทันที” ที่ลูกค้าสามารถใช้บัตรในการถอนเงินได้ผ่านทั้งบุญเติม Mini ATM และเคาน์เตอร์แคชเชียร์

บริษัทมุ่งหน้าสู่ธุรกิจสินเชื่อครบวงจรที่ให้บริการทั้งสินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อผ่อนชำระสินค้า (Buy now pay later: BNPL) บริษัทจึงเดินหน้าขยายตัวพอร์ตสินเชื่ออย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะมุ่งเน้นการให้สินเชื่อบุคคลแก่กลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือและอยู่เป็นหลักแหล่งทำให้การควบคุมคุณภาพสินเชื่อได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และ BNPL แก่กลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าและโทรศัพท์มือถือ โดยมีกำไรให้บริการร่วมกับพันธมิตรทำให้มีต้นทุนต่ำและแข่งขันได้ ในขณะที่เดียวกันบริษัทมีการนำฐานข้อมูลที่มีมาใช้สำหรับการวิเคราะห์ลูกค้าเพื่อลดความเสี่ยงด้านหนี้สูญพร้อมไปกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้ามากขึ้น ด้วยเป้าหมายการบริหารจัดการเก็บสินเชื่ออย่างเป็นระบบ ผ่านการผูกบัญชี

เพื่อชำระสินเชื่อรายเดือน รวมทั้งการบริหารจัดการหนี้ให้มีประสิทธิภาพ โดยมีแผนการให้สินเชื่อรวม 500-1,000 ล้านบาท จะช่วยเสริมรายได้ของบริษัทให้ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

ขยายและต่อยอดธุรกิจเครื่องจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติและเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า

อุตสาหกรรมรถยนต์ไฟฟ้ามีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยกลุ่มบริษัท FORTH มีประสบการณ์ด้านการผลิตและประกอบอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เริ่มผลิตสถานีอัดประจุไฟฟ้า “GINKA” Charging point ขึ้นโดยบริษัทเป็นผู้ดูแลบริหารจัดการทั้งหมด ด้วยดีไซน์เรียบหรูและระบบการจัดการสายชาร์จด้วยสายเคเบิลอัจฉริยะที่สายดึงกลับทำให้สายชาร์จไม่ตกพื้นหรือเก็บสายได้อย่างดี ช่วยให้สายชาร์จสะอาด ทำให้ผู้ใช้งานสามารถใช้งานหัวชาร์จได้รวดเร็ว สะอาด และปลอดภัย ระบบการใช้งานง่าย ไม่ซับซ้อน หน้าจอแสดงผลแบบสัมผัส ไม่จำเป็นต้องติดตั้งแอปพลิเคชันบนมือถือ มีการแจ้งเตือนผ่าน SMS เมื่อชาร์จเต็ม และมีระบบการชำระเงินได้หลายช่องทางและสามารถใช้เงินเครดิตคงเหลือที่เก็บไว้ในเบอร์โทรศัพท์ทำรายการได้อีกด้วย อีกทั้งได้พัฒนาระบบตัวล็อกคีย์ เพื่อเป็นระบบคิดเงินค่าจอดรถ แก้ไขปัญหากรณีที่มีรถยนต์เข้าจอดแต่ไม่ได้ชาร์จ หรือชาร์จไฟเต็มแล้วแต่ไม่ารถออก ซึ่งลูกค้าจะไม่สามารถนำรถยนต์ออกไปได้หากไม่ได้ชำระเงินค่าจอดรถก่อน

โดยบริษัทมีแผนการให้บริการ GINKA Charge Point ทั้งแบบ DC Type แบบชาร์จเร็ว และ AC Type แบบชาร์จปกติ ทำให้สามารถให้บริการได้ทุกความต้องการทั้งสำหรับผู้ประกอบการหรือรายย่อย บริษัทตั้งเป้าการติดตั้งเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้ากึ่งท่า 5,000 จุด ภายใน 1 ปี โดยมีแผนเน้นจุดให้บริการในพื้นที่ปิด เช่น คอนโดมิเนียม ห้างสรรพสินค้า ฯลฯ คาดการณ์รายได้เริ่มรับรู้ในปีนี้

บริษัทลงทุนใน FVD ผู้ให้บริการตู้ “เตาบิน” โรบอติกบาร์ิสต้า ที่ให้บริการกาแฟสดและเครื่องดื่มชงสดอัตโนมัติ ที่ได้รับความนิยมและมีการเติบโตของลูกค้าที่เข้ามาเป็นสมาชิกอย่างต่อเนื่อง โดยเตาบินได้วางเป้าในการเพิ่มจำนวนตู้ให้บริการอีกราว 5,000 ตู้ รวมเป็น 10,000 ตู้ ภายในสิ้นปีนี้ อีกทั้งการเดินหน้าพัฒนาสูตรเครื่องดื่มใหม่ ๆ ที่เป็นสูตรเฉพาะในฤดูกาลหรือเทศกาลต่าง ๆ ควบคู่ไปกับการทำโฆษณาและแคมเปญทางการตลาดเพื่อดึงดูดและสร้างการรับรู้ให้ลูกค้าเข้ามาเลือกซื้อเครื่องดื่มคุณภาพสูงในราคาที่ยอมรับได้อย่างต่อเนื่อง

ผสมผสานทุกผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อความสะดวกสบายแบบครบวงจร

บริษัทวางแผนให้บริการสถานีอัดประจุไฟฟ้า Ginka Charge Point ทั้งในพื้นที่ปิด เช่น คอนโดมิเนียม ห้างสรรพสินค้า โรงแรม โรงพยาบาล รวมทั้งปรับโมเดลใหม่ให้บริการในพื้นที่ขนาดใหญ่ลักษณะปั๊ม ในรูปแบบสถานีบริการชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า (EV Station) ซึ่งภายในสถานีจะมีร้านค้าเป็นรูปแบบเคาน์เตอร์อัตโนมัติที่มีทั้งอาหารและเครื่องดื่มจำหน่ายสินค้าและบริการในรูปแบบการให้บริการด้วยตนเอง เช่น เคาน์เตอร์เครื่องดื่มชงสดอัตโนมัติเตาบิน เคาน์เตอร์อัตโนมัติจำหน่ายอาหารพร้อมทานต่าง ๆ เช่น ก๋วยเตี๋ยว ซาหมั่มไข่มุก เป็นต้น สำหรับให้ลูกค้านั่งรับประทานอาหารและเครื่องดื่มขณะที่รอชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า และสถานีอัดประจุไฟฟ้า Ginka Charge Point ขนาดเล็กซึ่งตั้งอยู่หน้าร้านขายอาหารและเครื่องดื่ม เป็นลักษณะคาเฟ่แบบครบวงจร รองรับความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้า คาดการณ์เปิดให้บริการอย่างเต็มรูปแบบภายในปีนี้

เป็นส่วนหนึ่งในการสร้างสังคมดีและมีจิตสาธารณะ

- บริษัทเชื่อว่า “ทุกชีวิตมีความหมาย” บริษัทตระหนักถึงคุณค่าของชีวิต จึงร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาสังคมอย่างยั่งยืนกับมูลนิธิกระจกเงาในการให้ตู้บุญเติมกว่า 130,000 ตู้ เป็นช่องทางในการประกาศตามหาคนหาย ภายใต้โครงการ “คนหายบุญเติมช่วยหา” พร้อมกับเป็นส่วนหนึ่งในการรับแจ้งข้อมูลเพื่อประสานงานให้กับมูลนิธิ
- เป็นส่วนสำคัญสร้างจิตสาธารณะ เชื้อเพื่อต่อเพื่อนมนุษย์ ร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการเข้าร่วมโครงการบริจาคโลหิต ให้ภาควิชาเวชศาสตร์การธนาคารเลือด คณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล มหาวิทยาลัยมหิดล ร่วมกับบริษัทในเครือ “โลหิต 1 ถู ช่วยได้มากกว่า 3 ชีวิต” มาร่วมแบ่งปันโลหิตที่ดีให้กับผู้ป่วยของโรงพยาบาลศิริราช

ติดต่อนักลงทุนสัมพันธ์

Email: investor@forthsmart.co.th

โทร (+66) 2 278 1777 ต่อ 6705