

**คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน**

**ประจำไตรมาส 2 ปี 2566**

**สรุปผลการดำเนินงานไตรมาส 2 ปี 2566** (เศรษฐกิจฟื้นตัวต่อเนื่อง อัตราเงินเฟ้อลดลงแต่กำลังซื้อของผู้บริโภคยังปรับตัวไม่มาก)

- รายได้รวมจากธุรกิจหลัก 509 ล้านบาท
- กำไรสุทธิ 74 ล้านบาท (กำไรต่อหุ้น 0.10 บาท)
- บริการตัวแทนธนาคาร 8 ธนาคาร (ธนาคารกรุงไทย/ธนาคารกสิกรไทย/ธนาคารกรุงศรีอยุธยา/ธนาคารออมสิน/ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร/ธนาคารไทยพาณิชย์/ธนาคารซีไอเอ็มบีไทย/ธนาคารกรุงเทพ)
- จำนวนรายการฝาก-โอนเงิน ผ่านตู้บุญเติม 4.38 ล้านรายการ/ไตรมาส
- ธุรกิจสินเชื่อ ยอดการให้สินเชื่อคงค้าง 264 ล้านบาท
- จำนวน “ตู้บุญเติม” 126,208 ตู้ ครอบคลุมทุกชุมชน
- จำนวน “ตู้เต่าบิน” 6,142 ตู้ ทั่วประเทศ
- เริ่มติดตั้ง GINKA Charge Point ในเดือนสิงหาคม

**เหตุการณ์สำคัญในไตรมาส 2 ปี 2566**

- ❖ จัดแคมเปญ “เติม ลุ้น รวย” กิจกรรมร่วมลุ้นรางวัลกว่า 2.4 ลบ. และเพิ่มบริการฝาก-โอนเงินผ่านช่องทางเคาน์เตอร์แคชเชียร์มากกว่า 2,000 จุดทั่วประเทศ

**ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ**

		ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส
	หน่วย	2/2565	3/2565	4/2565	1/2566	2/2566
จำนวน “ตู้บุญเติม” ณ วันสิ้นงวด	(ตู้)	129,967	130,012	129,918	129,813	126,208
จำนวน “คาเฟ่อัตโนมัติ เต่าบิน” ณ วันสิ้นงวด	(ตู้)	2,138	3,572	4,942	5,537	6,142
มูลค่าการทำรายการผ่าน “ตู้บุญเติม”	(ล้านบาท)	9,162	8,790	8,684	8,768	8,598
- มูลค่าเติมเงินและรับชำระบิล	(ล้านบาท)	6,342	6,250	6,252	6,259	6,131
- มูลค่าโอนเงิน	(ล้านบาท)	2,820	2,540	2,432	2,509	2,468
- จำนวนรายการโอนเงินต่อไตรมาส	(ครั้ง)	4,800,568	4,450,724	4,203,283	4,356,496	4,380,046
มูลค่ายอดขายเต่าบิน	(ล้านบาท)	346	484	550	575	592
จำนวนยอดขายเต่าบิน	(ล้านแก้ว)	9.95	14.86	17.33	18.59	19.56

บริษัทมุ่งหน้าขยายช่องทางและบริการเพื่ออำนวยความสะดวกอย่างถึงที่สุดให้แก่ลูกค้า ทั้งช่องทางตู้บุญเติมที่มีมากถึง 126,208 ตู้ และเคาน์เตอร์แคชเชียร์มากกว่า 3,000 จุดทั่วประเทศ พร้อมกับบริการบนแอปพลิเคชันสำหรับลูกค้าองค์กร ภายใต้ชื่อ “Wallet Powered by บุญเติม” สำหรับผลการดำเนินงานไตรมาส 2 ปี 2566 จำนวนตู้บุญเติมลดลง 3,605 ตู้จากการทำลายตู้ที่หมดอายุการใช้งานและไม่สามารถใช้งานได้ มูลค่าการทำรายการรวมเท่ากับ 8,598 ล้านบาท จากผลกระทบเศรษฐกิจที่ยังฟื้นตัวไม่เต็มที่ ถึงแม้ว่าอัตราเงินเฟ้อลดลง แต่กำลังซื้อของผู้บริโภคของลูกค้ากลุ่มที่มีรายได้น้อยถึงปานกลางยังไม่มาก ส่งผลให้ลูกค้าระมัดระวังการใช้จ่ายทำให้ยอดเติมเงินไม่เติบโตมากนัก บริษัท

ยังคงเห็นหน้ารักษาลูกค้าและยอดเติมเงินผ่านตู้บุญเติม ผ่านแคมเปญ “เติมลุ้นรวย” เพื่อกระตุ้นการทำรายการผ่านหน้าตู้บุญเติมและทำความสะดวกตู้ให้นำใช้งานอย่างต่อเนื่อง

**ธุรกิจเติมเงิน-รับชำระเงินอัตโนมัติ** บริษัทมุ่งตอบใจด้วยบริการเติมเงินเดบิตเน็ตแพ็คเกจให้เข้ากับพฤติกรรมของลูกค้า เพื่อรักษาลูกค้าและเพิ่มลูกค้าใหม่จาก 3 ช่องทางบริการ ทั้งตู้บุญเติม เคาน์เตอร์แคชเชียร์ และแอปพลิเคชัน ทั้งยังคงเห็นหน้าเพิ่มบริการรับชำระบิลจ่ายเงิน รวมทั้งการโอนเงินผ่านทางเคาน์เตอร์แคชเชียร์อย่างต่อเนื่อง สำหรับบริการเติมเงินเข้ากระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ (E-Wallet) ยังคงมีการใช้บริการอย่างต่อเนื่อง โดยมียอดธุรกิจเติมเงิน-รับชำระเงินอัตโนมัติ มีมูลค่ารวมเท่ากับ 6,131 ล้านบาท ด้วยการเพิ่มบริการใหม่ ๆ

รวมทั้งการจัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นการให้บริการและตอบ  
ใจหตุความต้องการของลูกค้าและคาดว่าจะยอดเติมเงินจะเติบโต 5-10%  
ในปีนึ้

#### ธุรกิจบริการทางการเงินและสินเชื่อครบวงจร

บริษัทยังมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้ให้บริการทางการเงินครบวงจรผ่านการเป็น  
ตัวแทนธนาคาร 8 ธนาคาร ที่ให้บริการทั้งฝาก-โอน-ถอนเงินสดผ่านตู้  
บุญเติม บริการถอนเงินสดผ่านตู้บุญเติม 2 ธนาคาร คือ ธนาคารกสิกร  
ไทยและธนาคารไทยพาณิชย์ รวมทั้งบริการ e-KYC ผ่านตู้บุญเติม ณ  
ไตรมาส 2 ปี 2566 จำนวนรายการฝาก-โอนเงินผ่านตู้บุญเติม มีจำนวน  
รายการรวม 4.38 ล้านรายการ มีการใช้งานผ่านตู้บุญเติมอย่างต่อเนื่อง  
เนื่องจากลูกค้ามีความสะดวกจากการทำรายการผ่านตู้บุญเติมที่  
เปรียบเสมือนธนาคารชุมชน ที่สามารถเข้าถึงได้สะดวก ใช้งานง่ายและ  
ให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ประกอบกับธนาคารต่าง ๆ ยังทยอยลด  
จำนวนสาขาและมึระยะเวลาทำการที่จำกัด

ธุรกิจสินเชื่อ ณ วันสิ้นงวด มียอดการให้สินเชื่อคงค้างอยู่ที่ 264 ล้าน  
บาท มีรายได้ดอกเบี้ย 7.13 ล้านบาท ในไตรมาส 2/2566 บริษัทยัง  
มุ่งเน้นการให้สินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือและมีที่อยู่เป็น  
หลักแหล่ง โดยการหาผลิตภัณฑ์ทั้งสินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อผ่อน  
ชำระสินค้า (Buy now pay later: BNPL) ที่ตอบใจหตุความต้องการ  
ของลูกค้ามากขึ้น และเพิ่มความระมัดระวังในการให้บริการสินเชื่อโดย  
การผูกบัญชีจ่ายชำระรายเดือน ทำให้สามารถควบคุมลูกหนี้ได้มี  
ประสิทธิภาพ และบริหารจัดการลูกหนี้โดยการจัดตั้งทีมลงพื้นที่ติดตาม  
หนี้ร่วมกับพาร์ทเนอร์มืออาชีพทำให้สามารถบริหารการจัดเก็บหนี้ได้  
อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

#### ธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มชงสดอัตโนมัติและบริการเครื่องชงจ ยานยนต์ไฟฟ้า

ยอดขายไตรมาส 2 ปี 2566 ของธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มชงสดอัตโนมัติ  
(ตู้เตาป็น) มีมูลค่ารวม 592 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.9% เมื่อเทียบกับไตร  
มาสที่ผ่านมา และเพิ่มขึ้น 71.1% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี  
ก่อน โดยมีจำนวนแก้วขายรวม 19.56 ล้านแก้ว เพิ่มขึ้น 5.2% เมื่อเทียบ  
กับไตรมาสที่ผ่านมา และเพิ่มขึ้น 96.6% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกัน  
ของปีก่อน จากจำนวนตู้เตาป็นทั้งหมด 6,142 ตู้ ทั่วประเทศ เพิ่มขึ้น  
10.9% เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา และเพิ่มขึ้น 187.3% เมื่อเทียบ  
กับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน

โดยในช่วงไตรมาส 2 ปี 2566 มีการเพิ่มจำนวนจุดติดตั้งตู้เครื่องดื่มชง  
สดอัตโนมัติเตาป็นไม่มาก เนื่องจากมีการโยกย้ายจุดติดตั้งจากทำเลที่  
มียอดขาย ไม่ดีไปยังทำเลที่มียอดขายดีกว่า และการนำตู้เครื่องดื่มชง  
สดอัตโนมัติรุ่นใหม่ที่มีการอัปเดตอุปกรณ์ภายในให้ทันสมัยและ  
สามารถชงเครื่องดื่มได้มากขึ้นเข้าไปติดตั้งแทนตู้รุ่นเดิม อย่างไรก็ตาม  
ได้มีการทำโฆษณาขึ้นบิลบอร์ดขนาดใหญ่ และขนาดเล็กในพื้นที่  
กรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมทั้งตามป้ายรถเมล์และอื่น ๆ เพื่อ  
สร้างการรับรู้ให้กับลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ นอกจากลูกค้าในโซเซียลมากขึ้น  
พร้อมไปกับการจัดรายการส่งเสริมการขายและแคมเปญต่าง ๆ โดย  
สื่อสารผ่านโซเซียลและหน้าจตู้เครื่องดื่มชงสดอัตโนมัติเตาป็นเพื่อ  
ดึงดูดลูกค้าไม่ว่าจะเด็ก วัยรุ่น และผู้ใหญ่ ได้มาลิ้มลองเครื่องดื่มรสชาด  
ใหม่หรือเมนูใหม่ เช่น เมนูเปปซี่ใหม่ ๆ ในราคาพิเศษจากตู้เตาป็น ซึ่ง  
การจัดรายการส่งเสริมการขายและแคมเปญได้รับการตอบรับที่ดีจาก  
ทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ทำให้ยอดขายและจำนวนสมาชิกของตู้  
เครื่องดื่มชงสดอัตโนมัติเตาป็นเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

**สรุปงบการเงิน ประจำปีไตรมาส 2 ปี 2566**

งบกำไรขาดทุน	ไตรมาส 2/2565		ไตรมาส 1/2566		ไตรมาส 2/2566		%QoQ	%YoY
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%		
รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเติมเงินโทรศัพท์								
ระบบเติมเงินล่วงหน้าและรับชำระเงินออนไลน์อื่น ๆ	141.43	24.2%	114.40	22.4%	105.05	20.6%	-8.2%	-25.7%
รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ	435.29	74.6%	387.14	75.8%	397.16	78.0%	2.6%	-8.8%
รายได้ดอกเบี้ย	5.27	0.9%	7.40	1.5%	7.13	1.4%	-3.6%	35.3%
รายได้ค่าโฆษณา	1.57	0.3%	1.61	0.3%	-	0.0%	-100.0%	-100.0%
รายได้รวมจากธุรกิจหลัก (4 รายการ)	583.56	100.0%	510.55	100.0%	509.35	100.0%	-0.2%	-12.7%
ต้นทุนการบริการ	(477.82)	-81.9%	(416.18)	-81.5%	(405.62)	-79.6%	-2.5%	-15.1%
กำไรขั้นต้น	105.74	18.1%	94.36	18.5%	103.72	20.4%	9.9%	-1.9%
ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร	(64.83)	-11.1%	(67.45)	-13.2%	(77.47)	-15.2%	14.9%	19.5%
กำไรจากการดำเนินงาน	40.91	7.0%	26.92	5.3%	26.25	5.2%	-2.5%	-35.8%
รายได้อื่น	57.29	9.8%	50.78	10.0%	49.76	9.8%	-2.0%	-13.1%
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	8.67	1.5%	20.71	4.1%	16.87	3.3%	-18.5%	94.6%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	106.87	18.3%	98.40	19.3%	92.88	18.2%	-5.6%	-13.1%
ค่าธรรมเนียมธนาคาร	(1.35)	-0.2%	(1.19)	-0.2%	(1.06)	-0.2%	-10.6%	-21.2%
ดอกเบี้ยจ่าย	(2.74)	-0.5%	(2.68)	-0.5%	(1.94)	-0.4%	-27.5%	-29.2%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	102.78	17.6%	94.54	18.5%	89.88	17.7%	-4.9%	-12.6%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(19.90)	-3.4%	(16.87)	-3.3%	(15.56)	-3.1%	-7.8%	-21.8%
กำไรสุทธิ	82.88	14.2%	77.67	15.2%	74.32	14.6%	-4.3%	-10.3%
ส่วนที่เป็นของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	-	0.0%	0.00	0.0%	0.00	0.0%	0.0%	0.0%
กำไรสุทธิ-ส่วนที่เป็นของบริษัท	82.88	14.2%	77.67	15.2%	74.32	14.6%	-4.3%	-10.3%

**รายได้รวม**

รายได้รวมจากธุรกิจหลักไตรมาส 2 ปี 2566 เท่ากับ 509 ล้านบาท ลดลง 0.2% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา และลดลง 12.7% เปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากเศรษฐกิจยังฟื้นตัวไม่เต็มที่ ถึงแม้อัตราเงินเฟ้อจะลดลง แต่กำลังซื้อของผู้บริโภคของกลุ่มที่มีรายได้น้อยถึงปานกลางยังไม่มาก จากราคาสินค้าที่สูงขึ้นต่อเนื่อง ทำให้ยอดเติมเงินไม่เติบโตเท่าที่ควร แต่บริษัทยังสามารถรักษายอดให้บริการและฐานลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) **รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเติมเงินโทรศัพท์ระบบเติมเงินล่วงหน้าและรับชำระเงินออนไลน์อื่น ๆ (Commission)** เท่ากับ 105.05 ล้านบาท ลดลง 8.2% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา และลดลง 25.7% เปรียบเทียบกับปีก่อน จากภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวไม่เต็มที่ ส่งผลต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคของกลุ่มที่มีรายได้น้อยถึงปานกลางลดลง ประกอบกับพฤติกรรมลูกค้าเปลี่ยนมาใช้แพ็คเกจอินเทอร์เน็ต มือถือและใช้ช่องทางอื่นมากขึ้น

2) **รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ (Service Charge)** เท่ากับ 397.16 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.6% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา และลดลง 8.8% เปรียบเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน จากเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวไม่เต็มที่ ส่งผลให้กำลังซื้อของลูกค้าที่ลดลงและความกังวลเรื่องค่าใช้จ่าย อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงรักษายอดให้บริการฝาก-โอนเงินมากกว่า 4.38 ล้านครั้งต่อไตรมาส และบริการเติมเงินเข้า E-Wallet ผ่านตู้เติมเงินคิดเป็นมูลค่า 1,841 ล้านบาท สะท้อนถึงความสะดวกสบาย ในการใช้บริการผ่านช่องทางของบริษัท และยังมีความต้องการใช้บริการอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการเพิ่มบริการใหม่ เพิ่มช่องทางใหม่ ๆ เพื่อเข้าถึงความสะดวกของลูกค้ามากขึ้นด้วย

3) **รายได้ดอกเบี้ย** เท่ากับ 7.13 ล้านบาท ลดลง 3.6% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา เนื่องจากการปล่อยสินเชื่ออย่างระมัดระวัง โดยการผูกบัญชีจ่ายชำระรายเดือนรวมทั้งการติดตามหนี้้อย่างเป็นระบบมากขึ้น

4) **รายได้ค่าโฆษณา** สำหรับ ณ สิ้นไตรมาส 2/2566 ไม่มีรายได้จากค่าโฆษณา เนื่องจากเศรษฐกิจฟื้นตัวยังไม่เต็มที่ ทำให้ธุรกิจต่าง ๆ มีการโฆษณาลดลง

5) **รายได้อื่น** เท่ากับ 49.76 ล้านบาท ลดลง 2% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา ส่วนใหญ่มาจากยอดเติมเงินมือถือที่ลดลง

**ต้นทุนและค่าใช้จ่าย**

1) **ต้นทุนการบริการ** ไตรมาส 2 ปี 2566 เท่ากับ 405.62 ล้านบาท ลดลง 2.5% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา เกิดจากรายได้ที่ลดลงของบริการเติมเงินมือถือ การใช้งานผู้ที่มีอายุครบกำหนดการตัดค่าเสื่อมราคา 8 ปี แต่ยังคงใช้งานได้อยู่ และการควบคุมต้นทุนให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง

2) **ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร** เท่ากับ 77.47 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 14.9% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา จากค่าใช้จ่ายส่งเสริมการตลาดจัดกิจกรรมกระตุ้นการให้บริการในแคมเปญ “เติมลุ้นรวย”

และโครงการทำความสะอาดตู้ให้นำใช้งานมากขึ้น การสร้างการรับรู้พร้อมกับการกระตุ้นให้ใช้บริการเพิ่มขึ้น ในขณะที่มุ่งเน้นการขยายเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ไปด้วย

**กำไร**

1) **กำไรขั้นต้น** ไตรมาส 2 ปี 2566 เท่ากับ 103.72 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นที่ 20.4% เพิ่มขึ้น 9.9% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา จากต้นทุนบริการลดลง จากการใช้งานผู้ที่มีอายุครบกำหนดการตัดค่าเสื่อมราคา 8 ปีแต่ยังคงใช้งานได้อยู่

2) **ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม** เท่ากับ 16.87 ล้านบาท เป็นการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจาก บจก. ฟอรัท เวนดิง (ผู้เต่าบิน) ที่บริษัทเข้าถือหุ้น ร้อยละ 26.71

3) **กำไรสุทธิ** เท่ากับ 74.32 ล้านบาท ลดลง 4.3% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา จากยอดเติมเงินที่ลดลงเล็กน้อย และจากการรับรู้กำไรส่วนได้เสียจากเงินลงทุนและควบคุมค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

**งบแสดงฐานะการเงิน**

งบแสดงฐานะการเงิน	31 มี.ค.2566		30 มิ.ย.2566		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
สินทรัพย์หมุนเวียน	1,343.61	49.2%	1,211.00	45.9%	-132.61	-9.9%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,390.20	50.9%	1,429.60	54.1%	39.40	2.8%
<b>สินทรัพย์รวม</b>	<b>2,733.80</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,640.59</b>	<b>100.0%</b>	<b>-93.21</b>	<b>-3.4%</b>
หนี้สินหมุนเวียน	1,151.39	42.1%	1,158.42	43.9%	7.02	0.6%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-หมุนเวียน	266.94	9.8%	216.86	8.2%	-50.07	-18.8%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-ไม่หมุนเวียน	104.36	3.8%	100.09	3.8%	-4.27	-4.1%
หนี้สินไม่หมุนเวียน	5.50	0.2%	5.79	0.2%	0.29	5.3%
<b>หนี้สินรวม</b>	<b>1,528.18</b>	<b>55.9%</b>	<b>1,481.15</b>	<b>56.1%</b>	<b>-47.03</b>	<b>-3.1%</b>
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,205.62	44.1%	1,159.44	43.9%	-46.18	-3.8%
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>2,733.80</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,640.59</b>	<b>100.0%</b>	<b>-93.21</b>	<b>-3.4%</b>

**สินทรัพย์รวม** เท่ากับ 2,640.59 ล้านบาท ลดลงจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด และการใช้งานผู้ที่มีอายุครบกำหนดการตัดค่าเสื่อมราคา 8 ปี แต่ยังคงใช้งานได้อยู่

**หนี้สินรวม** เท่ากับ 1,375.60 ล้านบาท ลดลง 47.03 ล้านบาท ลดลงจากการจ่ายชำระคืนเงินกู้ธนาคาร

**ส่วนของผู้ถือหุ้น** เท่ากับ 1,159.44 ล้านบาท ลดลง 46.18 เงินปันผลจ่ายประจำปี 2565 จำนวน 136 ล้านบาท และผลกำไรครั้งปี 2566 จำนวน 151.99 ล้านบาท

**อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ**

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส
	4/2564	1/2565	4/2565	1/2566	2/2566
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current ratio)	0.83	0.91	0.84	0.95	0.88
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E ratio)	1.61	1.50	1.51	1.27	1.28
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Interest Bearing Debt ratio)	0.43	0.44	0.42	0.31	0.27
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA)	12.7%	12.4%	10.5%	10.9%	11.0%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE)	35.8%	31.7%	26.8%	24.8%	25.0%

**อัตราส่วนสภาพคล่อง** เท่ากับ 0.88 เท่า ลดลง 0.07 เท่า เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา บริษัทยังคงรักษาสถานะสภาพคล่องทางการเงินได้อย่างแข็งแกร่ง

**อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น** เท่ากับ 1.28 เท่า เพิ่มขึ้น 0.01 เท่า เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา จากการจ่ายเงินกู้

**อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น** เท่ากับ 0.27 เท่า ลดลง 0.04 เท่า เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา จากการชำระหนี้และส่วนผู้ถือหุ้นลดลงจากการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล

**อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์** เท่ากับ 11.0% เพิ่มขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา จากการที่บริษัทมีการบริหารสินทรัพย์ให้เกิดรายได้ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

**อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น** เท่ากับ 25.0% เพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีการบริหารจัดการผลกำไรในรูปแบบการจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นปีละ 2 ครั้งอย่างต่อเนื่อง

**แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุนประจำไตรมาส 2 ปี 2566**

แหล่งที่มาของเงินทุน	แหล่งใช้ไปของเงินทุน
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	394.58 เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร
รับเงินปันผล	18.88 เงินลงทุนในบริษัทในเครือ FSB
อื่น ๆ	0.73 จ่ายชำระหนี้กู้ยืมระยะสั้น
เงินสดลดลง	25.81 จ่ายเงินปันผล
	จ่ายดอกเบี้ย
	ภาษีเงินได้
	จ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า
<b>รวม</b>	<b>รวม</b>
440.00	440.00

## มุมมองของผู้บริหาร

**เป้าหมายปี 2566** (ปรับประมาณการให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ กำลังซื้อ และหนี้ครัวเรือน)

### ยอดให้บริการ

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

### ธุรกิจตัวแทนธนาคาร

- ตัวแทนธนาคาร ฝาก-ถอน-เปิดบัญชี ถอนเงินโดยใช้บัตร
- จำนวนรายการฝาก-โอน-ถอน-ยืนยันตัวตนเพิ่มขึ้น 5-8%
- ธุรกิจให้บริการสินเชื่อ วงเงิน 300-500 ล้านบาท

### การขยายช่องทางและบริการ

- เพิ่มช่องทางเคาน์เตอร์แคชเชียร์อย่างน้อย 1 ราย
- ขยายตู้เครื่องเติมซิงสดอัตโนมัติ “เต่าบิน” เพิ่ม เป็น 8,500-10,000 ตู้
- ขยายจุดติดตั้ง GINKA Charge Point 5,000 จุด

### งบลงทุน 800-1,000 ล้านบาท

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

### การดำเนินการ

- เพิ่มประสิทธิภาพการจัดการตู้บุญเดิมโดยเน้นที่ทำเลคุณภาพ สื่อสารการรับบริการ และแคมเปญต่าง ๆ รวมทั้งการทำความสะอาดตู้ให้นำใช้งาน เพิ่มบริการใหม่ ๆ เพื่อให้รายได้เฉลี่ยต่อตู้ (ARPU) เพิ่มขึ้น
- เพิ่มพาร์ทเนอร์เคาน์เตอร์แคชเชียร์
- เพิ่มช่องทางบริการฝาก-โอน-ถอนผ่านเคาน์เตอร์แคชเชียร์
- พัฒนาตู้ถอนเงินร่วมกับธนาคาร ถอนเงินโดยใช้บัตร
- ขยายพาร์ทสินเชื่อ พร้อมกับการเพิ่มผลิตภัณฑ์สินเชื่อ และเพิ่มประสิทธิภาพการควบคุมและบริหารหนี้
- ขยายฐานลูกค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่ร่วมกับพันธมิตรธุรกิจ
- ร่วมบริหารจัดการคาเฟ่อัตโนมัติ “เต่าบิน”
- ขยายจุดติดตั้ง GINKA Charge Point 5,000 จุด (3 รูปแบบ พื้นที่ปิด เช่น คอนโดมิเนียม ที่พักอาศัย ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น หน้าร้านค้า และมี EV Station) ภายในปี

## รักษายอดเดิมเงินและบริการรับชำระเงินพร้อมทั้งบริการที่ตอบโจทย์

ตลอดระยะเวลา 14 ปีที่ลูกค้าได้ให้ความไว้วางใจแก่บริษัท บริษัทมุ่งหน้าเสริมสร้างความแข็งแกร่งของธุรกิจควบคู่ไปกับการเชื่อมต่อทุกช่องทาง โดยมุ่งหน้าแสวงหาบริการใหม่ที่ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการและการเป็นช่องทางใหม่ที่เพิ่มความสะดวกสบายในเข้าถึงบริการมากยิ่งขึ้นทั้งเคาน์เตอร์แคชเชียร์ของพันธมิตรทั่วประเทศ และการให้บริการผ่านแอปพลิเคชันสำหรับลูกค้าองค์กร นอกจากนี้ บริษัทได้เพิ่มขีดความสามารถของตู้บุญเดิมด้วยการพัฒนาการให้บริการทุกช่องทางไม่ว่าการเพิ่มฟังก์ชันให้กับตู้บุญเดิม หรือการเพิ่มจำนวนจุดรับชำระผ่านเคาน์เตอร์แคชเชียร์ร่วมกับพาร์ทเนอร์รายอื่น รวมไปถึงให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการจุดติดตั้งตู้บุญเดิมในทำเลที่มีคุณภาพ ควบคู่ไปกับการทำความสะอาดตู้ให้นำใช้งาน รวมถึงการจัดแคมเปญการตลาดอย่างต่อเนื่อง

## เสริมศักยภาพและพัฒนาบริการของธุรกิจการเงินครบวงจรอย่างแข็งแกร่ง

บริษัทมุ่งมั่นเพิ่มศักยภาพของธุรกิจการเงินด้วยการเพิ่มช่องทางบริการนอกจากตู้บุญเดิมที่เป็นต้นทางให้แก่ชุมชน ขยายสู่เคาน์เตอร์แคชเชียร์ ในร้านสะดวกซื้อและห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และแอปพลิเคชันบนมือถือของกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ โดยสามารถทำการค้าผ่านตู้บุญเดิมได้มากถึง 8 ธนาคาร และเคาน์เตอร์แคชเชียร์ของบริษัทสามารถทำรายการได้มากถึง 4 ธนาคาร (ธนาคารกรุงไทย/ธนาคารกสิกรไทย/ธนาคารไทยพาณิชย์/ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร) และยังคงมุ่งมั่นเพิ่มจำนวนธนาคารในการทำรายการผ่านช่องทางเคาน์เตอร์แคชเชียร์อย่างต่อเนื่อง พร้อมเร่งดำเนินการบริการถอนเงินสดจากตู้บุญเดิม “บุญเดิม โอน-ถอน ทันใจ” ที่จะเพิ่มความสะดวกสบาย ลูกค้าสามารถใช้บัตรในการถอนเงินได้ผ่านทั้งตู้บุญเดิม Mini ATM และเคาน์เตอร์แคชเชียร์

สำหรับธุรกิจให้บริการสินเชื่อ บริษัทมุ่งเน้นการให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือและอยู่เป็นหลักแหล่ง นำเสนอผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าทั้งสินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อผ่อนชำระสินค้า (Buy now pay later: BNPL) ผ่านแอปพลิเคชัน ด้วยการบริหารจัดการและเพิ่มความระมัดระวังในการให้บริการสินเชื่อ โดยการให้สมัครสินเชื่อผ่านการผูกบัญชีเพื่อชำระสินเชื่อรายเดือน ทำให้

ควบคุมได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งยังจัดตั้งทีมติดตามหนี้และทีมลงพื้นที่ติดตามหนี้ ร่วมกับพาร์ทเนอร์มืออาชีพ ด้วยการจัดเก็บสินเชื่ออย่างเป็นระบบ เพื่อบริหารจัดการการปล่อยสินเชื่อให้มีประสิทธิภาพ

## วิจัยและพัฒนาเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า พร้อมต่อยอดเครื่องจำหน่ายเครื่องดื่มขงสดอัตโนมัติอย่างต่อเนื่อง

**เดินทางให้บริการเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า GINKA Charge Point** บริษัทมีแผนการให้บริการเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า GINKA Charge Point ทั้งแบบ DC Type แบบชาร์จเร็ว และ AC Type แบบชาร์จปกติ ทำให้สามารถให้บริการได้ทุกความต้องการทั้งสำหรับผู้ประกอบการหรือรายย่อย โดยในไตรมาสที่ 3 ปีนี้ จะเห็นรูปแบบ AC Type ติดตั้งพร้อมให้บริการโดยเน้นจุดให้บริการในพื้นที่ปิด เช่น คอนโดมิเนียม ห้างสรรพสินค้า โรงแรม โรงพยาบาล ฯลฯ ซึ่งบริษัทได้มีการพัฒนาออกแบบผลิตภัณฑ์เพิ่มเติมเพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะการใช้งานจริงในแต่ละพื้นที่ ที่มุ่งเน้นการแก้ปัญหาและอำนวยความสะดวกให้กับเจ้าของพื้นที่และลูกค้าผู้มาใช้บริการด้วยโมเดลธุรกิจ 3 รูปแบบ ได้แก่ การขายเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า โดยมีระบบบริหารจัดการหลังการขาย บริษัทร่วมลงทุนกับเจ้าของพื้นที่ และบริษัทลงทุนเองทั้งหมด

บริษัทมีการทดสอบระบบภายในตัวเครื่องอย่างถี่ถ้วนเพื่อให้มั่นใจในประสิทธิภาพการใช้งานสูงสุด ด้วยนวัตกรรมที่ล้ำเลิศ ดีไซน์เรียบหรู และระบบการจัดการสายชาร์จด้วยสายเคเบิลอัจฉริยะที่สายดึงกลับทำให้สายชาร์จไม่ตกรังหรือเก็บสายได้อย่างดี ช่วยให้สายชาร์จสะอาด ทำให้ผู้ใช้งานสามารถใช้งานหัวชาร์จได้รวดเร็ว สะอาด และปลอดภัย ระบบการใช้งานง่าย ไม่ซับซ้อน หน้าจอแสดงผลแบบสัมผัส ไม่จำเป็นต้องติดตั้งแอปพลิเคชันบนมือถือ มีการแจ้งเตือนผ่าน SMS เมื่อชาร์จเต็ม และมีระบบการชำระเงินได้หลายช่องทางและสามารถใช้เงินเครดิตคงเหลือที่เก็บไว้ในเบอร์โทรศัพท์ทำรายการในครั้งถัดไปได้อีกด้วย พัฒนาตัวล็อกล้อให้เป็นระบบคิดเงินค่าจอดรถ แก้ไขปัญหากรณีที่มีรถยนต์เข้าจอดแต่ไม่ได้ชาร์จ หรือชาร์จไฟเต็มแล้วแต่ไม่นำรถออก ซึ่งลูกค้าจะไม่สามารถนำรถยนต์ออกไปได้หากไม่ได้ชำระเงินค่าจอดรถ

**ผสมผสานทุกผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อความสะดวกสบายแบบครบวงจร** เครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า GINKA Charge Point ตั้งเป้าปรับโมเดลใหม่ ให้บริการในพื้นที่ขนาดใหญ่ลักษณะปั้ม ในรูปแบบสถานีบริการชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า (EV Station) ซึ่งภายในสถานีชาร์จจะมีร้าน คาเฟ่เป็นรูปแบบ คาเฟ่เดอรัลอัตโนมัติที่มีทั้งอาหารและเครื่องดื่ม โดยจำหน่ายสินค้าและบริการในรูปแบบการให้บริการด้วยตนเอง เช่น คาเฟ่เดอรัลเครื่องดื่มขงสดอัตโนมัติที่สามารถขงเครื่องดื่มได้พร้อมกันจำนวนหลายแก้วและมีเมนูมากกว่าเดิม อาทิ เมนูชานมไข่มุก เป็นต้น คาเฟ่เดอรัลอัตโนมัติจำหน่ายอาหารพร้อมทานต่าง ๆ เช่น ก๋วยเตี๋ยว ลูกชิ้นทอด เป็นต้น สำหรับให้ลูกค้านั่งรับประทานอาหารและเครื่องดื่มขณะที่รอชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า คาดการณ์เปิดให้บริการอย่างเต็มรูปแบบภายในปีนี้

บริษัทลงทุนใน FVD ผู้ให้บริการตู้เครื่องดื่มขงสดอัตโนมัติภายใต้ชื่อ “เต่าบิน” โรโบติกบาร์สด้า ที่ได้รับความนิยมและมีการเติบโตของลูกค้านำเข้ามาเป็นสมาชิกและใช้บริการตู้เต่าบินอย่างต่อเนื่อง โดยเต่าบินวางเป้าในการเพิ่มจำนวนตู้ให้เป็น 8,500 - 10,000 ตู้ภายในสิ้นปีนี้ พร้อมกับพัฒนาสูตรและรังสรรค์เมนูเครื่องดื่มใหม่ ๆ ที่เป็นสูตรเฉพาะของเต่าบินที่ออกมาตามฤดูกาลหรือช่วงเทศกาลต่าง ๆ ควบคู่ไปกับการทำโฆษณาเพื่อสร้างการรับรู้และทำแคมเปญทางการตลาดเพื่อดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาเลือกซื้อเครื่องดื่มคุณภาพสูงในราคาที่จับต้องได้ และการเดินทางพัฒนาต่อยอดเต่าบิน คาเฟ่เดอรัลเครื่องดื่มขงสดอัตโนมัติที่จะเปิดให้บริการในลักษณะคาเฟ่แบบครบวงจรภายในสถานีบริการชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า (GINKA EV Station)

## เป็นส่วนหนึ่งในการสร้างสังคมและมีจิตสาธารณะ

บริษัทดำเนินการช่วยเหลือสังคมในการให้ตู้บุญเติม 126,208 ตู้ เป็นช่องทางในการประกาศตามหาคนหาย ภายใต้โครงการ “คนหาบุญเติมช่วยหา” ร่วมกับมูลนิธิกระจกเงา และโครงการ “บุญเติมรักษโลก” บริจาคขวดน้ำดื่มพลาสติกนำไปแปรรูปเป็นผ้าบังสุกุล จีวร สำหรับพระสงฆ์

## แนวปฏิบัติการค้าเน้นธุรกิจของบริษัทอย่างยั่งยืน

บริษัทคำนึงถึงความยั่งยืนของการดำเนินธุรกิจในอนาคต ทั้งมิติสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) มุ่งเน้นขยายการติดตั้งตู้บุญเติมเพื่อกระจายรายได้สู่ชุมชน และอำนวยความสะดวกให้กับชุมชนสามารถเข้าถึงการทำธุรกรรมต่าง ๆ ได้สะดวกมากขึ้น รวมทั้ง นวัตกรรมเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า “GINKA Charge Point” สนับสนุนการใช้พลังงานทดแทน เป็นส่วนหนึ่งของการขับเคลื่อนเป้าหมาย Net Zero ของประเทศไทยให้เกิดความยั่งยืนในอนาคต