คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

ประจำไตรมาส 3 ปี 2566

สรุปผลการดำเนินงานไตรมาส 3 ปี 2566 (เศรษฐกิจฟื้นตัวต่อเนื่อง ค่าครองชีพสูงกดดันกำลังซื้อ และอุทกภัยจากฝนตกหนัก)

- รายได้รวมจากธุรกิจหลัก 507 ล้านบาท
- กำไรสุทธิ 69 ล้านบาท (กำไร/หุ้น 0.09 บาท)
- บริการตัวแทนธนาคาร 8 ธนาคาร (ธนาคารกรุงไทย/ธนาคารกสิกรไทย/ธนาคารกรุงศรีอยุธยา/ธนาคารออมสิน/ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร/ธนาคารไทยพาณิชย์/ธนาคารซีไอเอ็มบีไทย/ธนาคารกรุงเทพ)
- จำนวนรายการฝาก-โอนเงิน ผ่านตู้บุญเติม 4.15 ล้านรายการต่อไตรมาส
- ธุรกิจสินเชื่อ ยอดการให้สินเชื่อคงค้าง 322.6 ล้านบาท
- จำนวน “ตู้บุญเติม” 126,023 ตู้ ครอบคลุมทุกชุมชน
- จำนวน “ตู้เต่าบิน” 6,567 ตู้ ทั่วประเทศ

เหตุการณ์สำคัญในไตรมาส 3 ปี 2566

เดือนสิงหาคม

- บริษัท ฟอร์ท สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ได้รับรางวัล Thailand’s Best Managed Companies 2023 บริษัทที่มีการบริหารจัดการองค์กรยอดเยี่ยมเป็นปีแรก
- บริษัทมีมติอนุมัติจ่ายปันผลระหว่างกาลสำหรับผลการดำเนินงานครึ่งปีแรกของปี 2566 ด้วยอัตราหุ้นละ 0.18 บาทต่อหุ้น
- GINKA Charge Point เปิดให้บริการครั้งแรกที่ห้างสรรพสินค้าเมเจอร์ ซีนีเพล็กซ์ รัชโยธิน และโรงพยาบาลเอกชัย จ.สมุทรสาคร

เดือนกันยายน

- บริษัทแจ้งการลดทุนจดทะเบียนด้วยวิธีตัดหุ้นซื้อคืนที่ยังมิได้จำหน่ายออกจำนวน 26.86 ล้านหุ้น และลดทุนจดทะเบียนจาก 390.00 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ 376.57 ล้านบาท

ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ

	หน่วย	ไตรมาส 3/2565	ไตรมาส 4/2565	ไตรมาส 1/2566	ไตรมาส 2/2566	ไตรมาส 3/2566
จำนวน "ตู้บุญเติม" ณ วันสิ้นงวด	(ตู้)	130,012	129,918	129,813	126,208	126,023
จำนวน "คาเฟ่อัตโนมัติ เต่าบิน" ณ วันสิ้นงวด	(ตู้)	3,572	4,942	5,537	6,142	6,567
มูลค่าการทำรายการผ่าน "ตู้บุญเติม"	(ล้านบาท)	8,790	8,684	8,768	8,598	8,128
- มูลค่าเติมเงินและรับชำระบิล	(ล้านบาท)	6,250	6,252	6,259	6,131	5,832
- มูลค่าโอนเงิน	(ล้านบาท)	2,540	2,432	2,509	2,468	2,296
- จำนวนรายการโอนเงินต่อไตรมาส	(ครั้ง)	4,450,724	4,203,283	4,356,496	4,380,046	4,145,412
มูลค่ายอดขายเต่าบิน	(ล้านบาท)	484	550	575	592	599
จำนวนยอดขายเต่าบิน	(ล้านแก้ว)	14.86	17.33	18.59	19.56	20.20

ภาพรวมทิศทางเศรษฐกิจไทยในไตรมาส 3 ปี 2566 มีแนวโน้มเติบโตจากการขยายตัวของภาคการท่องเที่ยวและภาคบริการ ในขณะที่ค่าครองชีพอยู่ในระดับสูงเป็นปัจจัยหลักที่กดดันกำลังซื้อของผู้บริโภค ส่งผลให้กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลาง - น้อย ยังคงระมัดระวังการใช้จ่าย โดยผลการดำเนินงานของบริษัทในไตรมาส 3 ปี 2566 มีมูลค่าการทำรายการทั้งหมดเท่ากับ 8,128 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อยจากสถานการณ์น้ำท่วมในช่วงฤดูฝนและผลกระทบจากภาวะค่าครองชีพที่สูงขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมุ่งหน้าขยายช่องทางและบริการเพื่ออำนวยความสะดวกอย่างถึงที่สุดให้แก่ลูกค้า ผ่านช่องทางตู้บุญเติมที่มีมากกว่า 126,000 ตู้และช่องทางเคาน์เตอร์แคชเชียร์มากกว่า 3,600 จุดทั่วประเทศ พร้อมกับบริการบนแอปพลิเคชันสำหรับลูกค้าองค์กรภายใต้ชื่อ “Wallet Powered by บุญเติม”

ธุรกิจเติมเงิน-รับชำระเงินอัตโนมัติ ได้รับแรงกดดันจากค่าครองชีพที่สูงและการใช้บริการโทรศัพท์ผ่านอินเตอร์เน็ตมากขึ้น รวมถึงเป็นช่วงฤดูฝน ทำให้บริการในส่วนของเติมเงิน-รับชำระเงินชะลอตัวลง อย่างไรก็ตาม บริการเติมอินเตอร์เน็ตแพ็คเก็จและบริการเติมเงินเข้ากระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ (E-Wallet) ยังคงมีการใช้บริการสูงอย่างต่อเนื่อง บริษัทยังคงมุ่งตอบโจทย์ด้วยบริการเติมอินเตอร์เน็ตแพ็คเกจให้คุ้มค่าและเข้ากับพฤติกรรมของลูกค้า เพื่อรักษาฐานลูกค้าศักยภาพ และเพิ่มลูกค้าใหม่จาก 3 ช่องทางบริการ ทั้งตู้บุญเติม เคาน์เตอร์แคชเชียร์ และแอปพลิเคชัน ทั้งยังคงเดินหน้าเพิ่มบริการที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า

ธุรกิจบริการทางการเงินและสินเชื่อครบวงจร บริษัทยังมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้ให้บริการทางการเงินครบวงจรผ่านการเป็นตัวแทนธนาคาร 8 ธนาคาร ที่ให้บริการทั้งฝาก-โอน-ถอนเงินสดผ่านตู้บุญเติม บริการถอนเงินสดผ่านตู้บุญเติม 2 ธนาคาร คือ ธนาคารกสิกรไทยและธนาคารไทยพาณิชย์ รวมทั้งบริการ e-KYC ผ่านตู้บุญเติม ณ ไตรมาส 3 ปี 2566 จำนวนรายการฝาก-โอนเงินผ่านตู้บุญเติม มีจำนวนรายการ 4.15 ล้านรายการ

สำหรับธุรกิจสินเชื่อ บริษัทยังคงมุ่งเน้นการให้สินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือและมีที่อยู่เป็นหลักแหล่ง โดยเฉพาะสินเชื่อส่วนบุคคลในกลุ่มลูกค้าองค์กรบริษัท เพิ่มความระมัดระวังในการให้บริการสินเชื่อมากยิ่งขึ้น โดยการนำฐานข้อมูลที่มีมาใช้สำหรับการวิเคราะห์ลูกค้าพร้อมกับพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้ามากขึ้น โดยการหาผลิตภัณฑ์ทั้งสินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อผ่อนชำระสินค้า (Buy now pay later: BNPL) ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้ามากขึ้น ณ วันสิ้นงวด มียอดการให้สินเชื่อคงค้างอยู่ที่ 322.60 ล้านบาท มีรายได้ดอกเบี้ย 10.08 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 41.4% เทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา

ธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มชงสดอัตโนมัติและบริการเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า ในไตรมาส 3 ปี 2566 ของธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มชงสดอัตโนมัติ (ตู้เต่าบิน) มีจำนวนตู้เต่าบินทั้งหมด 6,567 ตู้ เพิ่มขึ้น 428 ตู้ โดยในไตรมาส 3 ปี 2566 นี้ บริษัทยังคงมีการโยกย้ายทำเลจุดติดตั้งตู้ที่มียอดขายไม่ดีไปยังทำเลที่มียอดขายดีกว่า และนำตู้เต่าบินที่ได้มีการพัฒนาอุปกรณ์ภายในให้ทันสมัยที่ช่วยให้สามารถชงเครื่องดื่มได้มากขึ้น เข้าไปติดตั้งกระจายตามพื้นที่ต่าง ๆ และเข้าไปติดตั้งแทนตู้รุ่นเดิม เพื่อเป็นการลดรอบการเติมวัตถุดิบภายในตู้ ทำให้ลูกค้าได้รับความต่อเนื่องในการใช้บริการของตู้เต่าบินมากยิ่งขึ้น อีกทั้งได้เพิ่มช่องทางการรรับรู้ของลูกค้า และเป็นการขยายฐานลูกค้าใหม่ ผ่านการทำโฆษณาขึ้นบิลบอร์ดขนาดใหญ่ และขนาดเล็กในพื้นที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล รวมทั้งตามป้ายรถเมล์และอื่น ๆ ทำให้มียอดขายรวม 599 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.3% เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา และเพิ่มขึ้น 23.7% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน จำนวนแก้วขายรวม 20.20 ล้านแก้ว เพิ่มขึ้น 3.3% เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา และเพิ่มขึ้น 36% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน

สำหรับธุรกิจบริการเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า บริษัทได้เปิดตัวครั้งแรกอย่างเป็นทางการในไตรมาสที่ 3 ในนาม “GINKA” ภายใต้แนวคิด “SMOOTH for CHARGE” ที่อาคารจอดรถเมเจอร์ ซีนีเพล็กซ์ รัชโยธิน และพื้นที่จอดรถภายในโรงพยาบาลเอกชัย ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้ใช้บริการ และยังคงเน้นการขยายพื้นที่จุดให้บริการกระจายให้ครอบคลุม ทั้งคอนโดมิเนียม โรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้า สนามกอล์ฟ เป็นต้น โดยตั้งเป้าหมายไว้จำนวน 5,000 สถานี ภายใน 1 ปี

สรุปงบการเงิน ประจำไตรมาส 3 ปี 2566

งบกำไรขาดทุน	ไตรมาส 3/2565		ไตรมาส 1/2566		ไตรมาส 2/2566		ไตรมาส 3/2566		%QoQ	%YoY
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%		
รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเติมเงินโทรศัพท์ ระบบเติมเงินล่วงหน้าและรับชำระเงินออนไลน์อื่น ๆ	130.38	23.9%	114.40	22.4%	105.05	20.6%	97.08	19.1%	-7.6%	-25.5%
รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ	405.90	74.4%	387.14	75.8%	397.16	78.0%	391.83	77.3%	-1.3%	-3.5%
รายได้จากการขายสินค้า	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%	8.27	1.6%	0.0%	0.0%
รายได้ดอกเบี้ย	8.12	1.5%	7.40	1.5%	7.13	1.4%	10.08	2.0%	41.4%	24.2%
รายได้ค่าโฆษณา	1.42	0.3%	1.61	0.3%	-	0.0%	-	0.0%	0.0%	-100.0%
รายได้รวมจากธุรกิจหลัก (4 รายการ)	545.82	100.0%	510.55	100.0%	509.35	100.0%	507.25	100.0%	-0.4%	-7.1%
ต้นทุนการบริการ	-446.33	-81.8%	(416.18)	-81.5%	(405.62)	-79.6%	(403.35)	-80%	-0.6%	-9.6%
ต้นทุนขาย	0.00	0.0%	-	0.0%	-	0.0%	(4.82)	-1%	0.0%	0.0%
กำไรขั้นต้น	99.49	18.2%	94.36	18.5%	103.72	20.4%	99.09	19.5%	-4.5%	-0.4%
ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร	(70.55)	-12.9%	(67.45)	-13.2%	(77.47)	-15.2%	(72.42)	-14.3%	-6.5%	2.7%
กำไรจากการดำเนินงาน	28.94	5.3%	26.92	5.3%	26.25	5.2%	26.67	5.3%	1.6%	-7.9%
รายได้อื่น	58.18	10.7%	50.78	10.0%	49.76	9.8%	44.62	8.8%	-10.3%	-23.3%
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	17.14	3.1%	20.71	4.1%	16.87	3.3%	16.24	3.2%	-3.7%	-5.3%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	104.26	19.1%	98.40	19.3%	92.88	18.2%	87.52	17.3%	-5.8%	-16.1%
ดอกเบี้ยจ่าย	(3.98)	-0.7%	(3.87)	-0.8%	(3.00)	-0.6%	(2.88)	-0.6%	-4.1%	-27.7%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	100.28	18.4%	94.54	18.5%	89.88	17.7%	84.64	16.7%	-5.8%	-15.6%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(16.64)	-3.1%	(16.87)	-3.3%	(15.56)	-3.1%	(15.58)	-3.1%	0.1%	-6.4%
กำไรสุทธิ	83.64	15.3%	77.67	15.2%	74.32	14.6%	69.07	13.6%	-7.1%	-17.4%
ส่วนที่เป็นของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	0.00	0.0%	0.00	0.0%	0.00	0.0%	0.00	0.0%	0.0%	0.0%
กำไรสุทธิ-ส่วนที่เป็นของบริษัท	83.64	15.3%	77.67	15.2%	74.32	14.6%	69.07	13.6%	-7.1%	-17.4%

รายได้รวม

รายได้รวมจากธุรกิจหลักไตรมาส 3 ปี 2566 เท่ากับ 507 ล้านบาท ลดลง 0.4% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา การที่ค่าครองชีพอยู่ในระดับสูงเป็นปัจจัยหลักที่กดดันกำลังซื้อของผู้บริโภค ทำให้กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยไปจนถึงปานกลาง ยังคงระมัดระวังการใช้จ่าย กอปรกับสถานการณ์อุทกภัยตามฤดูกาล อย่างไรก็ตามแต่บริษัทยังคงรักษายอดใช้บริการและฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) **รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเติมเงินโทรศัพท์ระบบเติมเงินล่วงหน้าและรับชำระเงินออนไลน์อื่น ๆ** (Commission) เท่ากับ 97.08 ล้านบาท ลดลง 7.6% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา เนื่องจากอำนาจการใช้จ่ายของกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ยังไม่เพิ่มขึ้น ประกอบกับพฤติกรรมลูกค้าเปลี่ยนมาใช้แพ็คเกจอินเตอร์เน็ตมือถือ และใช้ช่องทางอื่นมากขึ้น

2)**รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ** (Service Charge) เท่ากับ 391.83 ล้านบาท ลดลง 1.3% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา จากการชะลอตัวลงของการใช้บริการเติมเงินมือถือ อย่างไรก็ดีบริษัทยังมุ่งมั่นรักษายอดใช้บริการฝาก-โอนเงิน และบริการเติมเงินเข้า E-Wallet ผ่านตู้บุญเติม โดยคำนึงถึงการรักษาฐานลูกค้าเดิม และขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มใหม่ ๆ ผ่านโปรโมชั่นต่าง ๆ เพื่อกระตุ้นการใช้บริการและตอบโจทย์ของลูกค้ามากขึ้น

3) **รายได้จากการขายสินค้า** ในไตรมาส 3 ปี 2566 เท่ากับ 8.27 ล้านบาท จากการขายเครื่องใช้ไฟฟ้า และโทรศัพท์มือถือ

4) **รายได้ดอกเบี้ย** เท่ากับ 10.08 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 41.4 % เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา เนื่องจากการเติบโตของพอร์ตสินเชื่อส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อส่วนบุคคลที่ให้บริการผ่านแอปพลิเคชัน ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าองค์กรที่เป็นกลุ่มที่มีความน่าเชื่ออย่างมาก

5) **รายได้ค่าโฆษณา** สำหรับ ณ สิ้นไตรมาส 3 ปี 2566 ไม่มีรายได้จากค่าโฆษณา เนื่องจากหลายธุรกิจชะลอการใช้จ่ายด้านการโฆษณา

6) **รายได้อื่น** เท่ากับ 44.62 ล้านบาท ลดลง 10.3% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

1) **ต้นทุนการบริการ** ไตรมาส 3 ปี 2566 เท่ากับ 403.35 ล้านบาท ลดลง 0.6% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา จากการใช้งานตู้ที่มีอายุครบกำหนดการตัดค่าเสื่อมราคา 8 ปี แต่ยังคงใช้งานได้อยู่ และการควบคุมต้นทุนให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง

2) **ต้นทุนขาย** ไตรมาสที่ 3 ปี 2566 เท่ากับ 4.82 ล้านบาท

3) **ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร** เท่ากับ 72.42 ล้านบาท ลดลง 6.5% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา

กำไร

1) **กำไรขั้นต้น** ไตรมาส 2 ปี 2566 เท่ากับ 99.09 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นที่ 19.5% ลดลง 4.5% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา

2) **ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม** เท่ากับ 16.24 ล้านบาท เป็นการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจาก บจก. ฟอร์ท เวนดิ้ง (ตู้เต่าบิน) ที่บริษัทเข้าถือหุ้น ร้อยละ 26.71

3) **กำไรสุทธิ** เท่ากับ 69.07 ล้านบาท ลดลง 7.1% เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา จากยอดเติมเงินที่ลดลงเล็กน้อย และจากการรับรู้กำไรส่วนได้เสียจากเงินลงทุนและควบคุมค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

งบแสดงฐานะการเงิน

งบแสดงฐานะการเงิน	31 มี.ค.2566		30 มิ.ย.2566		30-ก.ย.-66		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
สินทรัพย์หมุนเวียน	1,343.61	49.2%	1,211.00	45.9%	1,257.75	47.9%	46.75	3.9%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,390.20	50.9%	1,429.60	54.1%	1,369.50	52.1%	-60.10	-4.2%
สินทรัพย์รวม	2,733.80	100.0%	2,640.59	100.0%	2,627.24	100.0%	-13.35	-0.5%
หนี้สินหมุนเวียน	1,151.39	42.1%	1,158.42	43.9%	1,145.89	43.6%	-12.52	-1.1%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-หมุนเวียน	266.94	9.8%	216.86	8.2%	287.03	10.9%	70.17	32.4%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-ไม่หมุนเวียน	104.36	3.8%	100.09	3.8%	95.76	3.6%	-4.32	-4.3%
หนี้สินไม่หมุนเวียน	5.50	0.2%	5.79	0.2%	5.62	0.2%	-0.17	-2.9%
หนี้สินรวม	1,528.18	55.9%	1,481.15	56.1%	1,534.30	58.4%	53.15	3.6%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,205.62	44.1%	1,159.44	43.9%	1,092.94	41.6%	-66.50	-5.7%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,733.80	100.0%	2,640.59	100.0%	2,627.24	100.0%	-13.35	-0.5%

สินทรัพย์รวม เท่ากับ 2,627.24 ล้านบาท ลดลงจากการใช้งานตู้ที่มีอายุครบการตัดค่าเสื่อมราคา 8 ปี แต่ยังคงใช้งานได้อยู่

หนี้สินรวม เท่ากับ 1,534.30 ล้านบาท เกิดจากหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 1,092.94 ล้านบาท ลดลง 66.50 เงินปันผลจ่ายประจำปี 2565 และเงินปันผลระหว่างกาลรวมจำนวน 256 ล้านบาท และผลกำไรสำหรับงวดเก้าเดือน ปี 2566 จำนวน 221.06 ล้านบาท

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	ไตรมาส 4/2564	ไตรมาส 1/2565	ไตรมาส 4/2565	ไตรมาส 1/2566	ไตรมาส 2/2566	ไตรมาส 3/2566
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current ratio)	0.83	0.91	0.84	0.95	0.88	0.88
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E ratio)	1.61	1.50	1.51	1.27	1.28	1.40
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Interest Bearing Debt ratio)	0.43	0.44	0.42	0.31	0.27	0.35
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA)	12.7%	12.4%	10.5%	10.9%	11.0%	10.5%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE)	35.8%	31.7%	26.8%	24.8%	25.0%	25.2%

อัตราส่วนสภาพคล่อง เท่ากับ 0.88 เท่า เท่ากับไตรมาสที่ผ่านมา บริษัทยังคงรักษาสถานะสภาพคล่องทางการเงินได้อย่างแข็งแกร่ง

อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 1.40 เท่า เพิ่มขึ้น 0.12 เท่า เปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา

อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 0.35 เท่า เพิ่มขึ้น 0.08 เท่า เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา จากการกู้เงินเพิ่ม และส่วนผู้ถือหุ้นลดลงจากการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ เท่ากับ 10.5% ลดลง เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา จากการที่บริษัทมีการบริหารสินทรัพย์ให้เกิดรายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น เท่ากับ 25.2% เพิ่มขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา อย่างไรก็ดี บริษัทยังคงมีการบริหารจัดการผลกำไรในรูปแบบการจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นปีละ 2 ครั้งอย่างต่อเนื่อง

แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุนประจำไตรมาส 3 ปี 2566

แหล่งที่มาของเงินทุน		แหล่งใช้ไปของเงินทุน	
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	523.54	เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	71.67
รับเงินปันผล	37.58	เงินลงทุนในบริษัทในเครือ FSB	84.00
อื่น ๆ	0.98	จ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะสั้น	80.00
		จ่ายเงินปันผล	256.07
		จ่ายดอกเบี้ย	5.03
		ภาษีเงินได้	67.20
เงินสดลดลง	18.12	จ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า	16.26
รวม	580.22		580.22

มุมมองของผู้บริหาร

เป้าหมายปี 2566 (ปรับประมาณการให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ กำลังซื้อ และหนี้ครัวเรือน)

ยอดใช้บริการ

- มูลค่าใช้บริการผ่านระบบบุญเติมใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา
- รับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากการถือหุ้นใน “เต่าบิน” เต็มปี
- เริ่มมีรายได้จากการให้บริการชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า

ธุรกิจตัวแทนธนาคาร

- ตัวแทนธนาคาร ฝาก-ถอน-เปิดบัญชี ถอนเงินโดยใช้บัตร
- จำนวนรายการฝาก-โอน-ถอน-ยืนยันตัวตนใกล้เคียงกับปีที่ผ่านมา
- ธุรกิจให้บริการสินเชื่อ วงเงิน 200-300 ล้านบาท

การขยายช่องทางและบริการ

- เพิ่มช่องทางเคาน์เตอร์แคชเชียร์อย่างน้อย 1 ราย
- ขยายตู้เครื่องดื่มชงสดอัตโนมัติ “เต่าบิน” เพิ่มเป็น 7,000 ถึง 8,000 ตู้
- ขยายจุดติดตั้ง GINKA Charge Point 200 จุด

งบลงทุน 500-800 ล้านบาท

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

การดำเนินการ

- เพิ่มประสิทธิภาพการจัดการตู้บุญเติมโดยเน้นที่ทำเลคุณภาพ สื่อสารการรับรู้บริการ และแคมเปญต่าง ๆ รวมทั้งการทำความสะอาดตู้ให้น่าใช้งาน เพิ่มบริการใหม่ ๆ เพื่อให้รายได้เฉลี่ยต่อตู้ (ARPU) เพิ่มขึ้น
- เพิ่มพาร์ทเนอร์เคาน์เตอร์แคชเชียร์
- เพิ่มช่องทางบริการฝาก-โอน-ถอนผ่านเคาน์เตอร์แคชเชียร์
- พัฒนาตู้ถอนเงินร่วมกับธนาคาร ถอนเงินโดยใช้บัตร
- ขยายพอร์ทสินเชื่อ พร้อมกับการเพิ่มผลิตภัณฑ์สินเชื่อ และเพิ่มประสิทธิภาพการควบคุมและบริหารหนี้
- ขยายฐานลูกค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่ร่วมกับพันธมิตรธุรกิจ
- ร่วมบริหารจัดการคาเฟ่อัตโนมัติ “เต่าบิน”
- ขยายจุดติดตั้ง GINKA Charge Point 5,000 จุด (3 รูปแบบ พื้นที่ปิด เช่น คอนโดมิเนียม ที่พักอาศัย ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น หน้าร้านค้า และปั๊ม EV Station) ภายในหนึ่งปี

รักษายอดเติมเงินและบริการรับชำระเงินพร้อมทั้งบริการที่ตอบโจทย์

ตลอดระยะเวลา 14 ปีที่ลูกค้าได้ให้ความไว้วางใจแก่บริษัท บริษัทมุ่งหน้าเสริมสร้างความแข็งแกร่งของธุรกิจควบคู่ไปกับการเชื่อมต่อทุกช่องทาง ครอบคลุมทั้งออฟไลน์และออนไลน์ โดยมุ่งหน้าแสวงหาบริการใหม่ที่ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการและการเป็นช่องทางใหม่ที่เพิ่มความสะดวกสบายในเข้าถึงบริการมากยิ่งขึ้นทั้งเคาน์เตอร์แคชเชียร์ของพันธมิตรทั่วประเทศ และการให้บริการผ่านแอปพลิเคชันสำหรับลูกค้าองค์กร บริษัทยังคงเร่งเดินหน้าพัฒนารักษายอดเติมเงินและฐานลูกค้าเดิม รวมไปถึงขยายฐานลูกค้าใหม่ ผ่านการพัฒนาโปรโมชั่นต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับความจำเป็นของลูกค้า นอกจากนี้ บริษัทได้เพิ่มขีดความสามารถของตู้บุญเติมด้วยการพัฒนาการให้บริการทุกช่องทางไม่ว่าการเพิ่มฟังก์ชันให้กับตู้บุญเติม หรือการเพิ่มจำนวนจุดรับชำระผ่านเคาน์เตอร์แคชเชียร์ร่วมกับพาร์ทเนอร์รายอื่น พร้อมไปกับให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการจุดติดตั้งตู้บุญเติมในทำเลที่มีคุณภาพ ควบคู่ไปกับการทำความสะอาดตู้ให้น่าใช้งานมากยิ่งขึ้น

เสริมศักยภาพและพัฒนาบริการของธุรกิจการเงินครบวงจรอย่างแข็งแกร่ง

บริษัทมุ่งมั่นเพิ่มศักยภาพของธุรกิจการเงินด้วยการเพิ่มช่องทางบริการนอกจากตู้บุญเติมที่เป็นดั่งธนาคารให้แก่ชุมชน ขยายสู่เคาน์เตอร์แคชเชียร์ในร้านสะดวกซื้อและห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และแอปพลิเคชันบนมือถือของกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ โดยสามารถทำรายการฝาก-โอนเงินได้มากถึง 8 ธนาคาร และเคาน์เตอร์แคชเชียร์ของบริษัทสามารถทำรายการได้มากถึง 4 ธนาคาร (ธนาคารกรุงไทย/ธนาคารกสิกรไทย/ธนาคารไทยพาณิชย์/ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร) และยังคงมุ่งมั่นเพิ่มจำนวนธนาคารในการทำรายการผ่านช่องทางเคาน์เตอร์แคชเชียร์อย่างต่อเนื่อง พร้อมเร่งดำเนินการบริการถอนเงินสดจากตู้บุญเติม “บุญเติม โอน-ถอน ทันใจ” ที่จะเพิ่มความสะดวกสบาย ลูกค้าสามารถใช้บัตรในการถอนเงินได้ผ่านทั้งตู้บุญเติม Mini ATM และเคาน์เตอร์แคชเชียร์

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

ควบคุมได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งยังจัดตั้งทีมติดตามหนี้และทีมลงพื้นที่ติดตามหนี้ ร่วมกับพาร์ทเนอร์มืออาชีพ ด้วยการจัดเก็บสินเชื่ออย่างเป็นระบบ เพื่อบริหารจัดการการปล่อยสินเชื่อให้มีประสิทธิภาพ

เร่งขยายจุดให้บริการเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้าทั้งแบบ AC และ DC พร้อมต่อยอดรูปแบบการให้บริการสถานีชาร์จรถไฟฟ้าและจำหน่ายเครื่องดื่มชงสดอัตโนมัติและอาหารแบบครบวงจร

เดินหน้าให้บริการเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า GINKA Charge Point บริษัทเดินหน้าเปิดให้บริการเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า GINKA Charge Point แบบ AC Type แบบชาร์จปกติ และพัฒนาต่อยอด DC Type แบบชาร์จเร็ว ทำให้สามารถให้บริการได้ทุกความต้องการทั้งสำหรับผู้ประกอบการหรือรายย่อย โดยในไตรมาสที่ 3 ได้เริ่มติดตั้งเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า GINKA Charge Point รูปแบบ AC Type ในจุดให้บริการในพื้นที่ปิด เช่น คอนโดมิเนียม ห้างสรรพสินค้า โรงแรม โรงพยาบาล ฯลฯ ทั้งในรูปแบบการร่วมลงทุนกับเจ้าของพื้นที่ และการขายเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า GINKA Charge Point พร้อมระบบบริหารจัดการหลังการขายให้กับลูกค้าผู้สนใจผ่านตัวแทนจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท

บริษัทใช้นวัตกรรมที่ล้ำเลิศ ดีไซน์เรียบหรู และระบบการจัดการสายชาร์จด้วยสายเคเบิลอัจฉริยะที่สายดึงกลับทำให้สายชาร์จไม่ตกพื้นหรือเก็บสายได้อย่างดี ช่วยให้สายชาร์จสะอาด ทำให้ผู้ใช้งานสามารถใช้งานหัวชาร์จได้รวดเร็ว สะอาด และปลอดภัย ระบบการใช้งานง่าย ไม่ซับซ้อน หน้าจอแสดงผลแบบสัมผัส ไม่จำเป็นต้องติดตั้งแอปพลิเคชันบนมือถือ มีการแจ้งเตือนผ่าน SMS เมื่อชาร์จเต็ม และมีระบบการชำระเงินได้หลายช่องทางและสามารถใช้เงินเครดิตคงเหลือที่เก็บไว้ในเบอร์โทรศัพท์ทำรายการในครั้งถัดไปได้อีกด้วย และเดินหน้าพัฒนาตัวล็อกล้อให้เป็นระบบคิดเงินค่าจอดรถ แก้ไขปัญหากรณีที่มีรถยนต์เข้าจอดแต่ไม่ได้ชาร์จ หรือชาร์จไฟเต็มแล้วแต่ไม่นำรถออก ซึ่งลูกค้าจะไม่สามารถนำรถยนต์ออกไปได้หากไม่ได้ชำระเงินค่าจอดรถ

ผสมผสานทุกผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อความสะดวกสบายแบบครบวงจร เครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า GINKA Charge Point ตั้งเป้าปรับโมเดลใหม่ให้บริการในพื้นที่ขนาดใหญ่ลักษณะปั๊ม ในรูปแบบสถานีบริการชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า (EV Station) ซึ่งภายในสถานีชาร์จจะมีร้าน คาเฟ่เป็นรูปแบบเคาน์เตอร์อัตโนมัติที่มีทั้งอาหารและเครื่องดื่ม โดยจำหน่ายสินค้าและบริการในรูปแบบการให้บริการด้วยตนเอง เช่น เคาน์เตอร์เครื่องดื่มชงสดอัตโนมัติที่สามารถชงเครื่องดื่มได้พร้อมกันจำนวนหลายแก้วและมีเมนูที่หลากหลาย อาทิ เมนูชานมไข่มุก เป็นต้น เคาน์เตอร์อัตโนมัติจำหน่ายอาหารพร้อมทานต่าง ๆ เช่น ก๋วยเตี๋ยว ลูกชิ้นทอด เป็นต้น สำหรับให้ลูกค้านั่งรับประทานอาหารและเครื่องดื่มขณะที่รอชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า

บริษัทลงทุนใน FVD ผู้ให้บริการตู้เครื่องดื่มชงสดอัตโนมัติภายใต้ชื่อ “เต่าบิน” โรโบติกบาริสต้า ที่ได้รับความนิยมและมีการเติบโตของลูกค้าที่เข้ามาเป็นสมาชิกและใช้บริการตู้เต่าบินอย่างต่อเนื่อง โดยเต่าบินวางเป้าในการเพิ่มจำนวนตู้ให้เป็น 7,000 - 8,000 ตู้ภายในสิ้นปีนี้ พร้อมกับพัฒนาสูตรและรังสรรเมนูเครื่องดื่มใหม่ ๆ ที่เป็นสูตรเฉพาะของเต่าบินที่ออกมาตามฤดูกาลหรือช่วงเทศกาลต่าง ๆ ควบคู่ไปกับการทำโฆษณาเพื่อสร้างการรับรู้และทำแคมเปญทางการตลาดเพื่อดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาเลือกซื้อเครื่องดื่มคุณภาพสูงในราคาที่จับต้องได้ และการเดินหน้าพัฒนาต่อยอดเต่าบินเคาน์เตอร์เครื่องดื่มชงสดอัตโนมัติที่จะเปิดให้บริการในลักษณะคาเฟ่แบบครบวงจรภายในสถานีบริการชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า (GINKA EV Station) และบริษัทมีแผนเปิดเคาน์เตอร์เต่าบินเป็นแห่งแรกในปลายปีนี้

เป็นส่วนหนึ่งในการสร้างสังคมดีและมีจิตสาธารณะ

บริษัทฯยังคงดำเนินการช่วยเหลือสังคมในการให้ตู้บุญเติม 126,023 ตู้ เป็นช่องทางในการประกาศตามหาคนหาย ภายใต้โครงการ “**คนหายบุญเติมช่วยหา**” ร่วมกับมูลนิธิกระจกเงา และโครงการ “บุญเติมรักษ์โลก” บริจาคขวดน้ำดื่มพลาสติกนำไปแปรรูปเป็นผ้าบังสุกุล จีวร สำหรับพระสงฆ์

แนวปฏิบัติการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างยั่งยืน

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

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