

**รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2564**

**เวลาและสถานที่** การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 ของบริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประชุมเมื่อวันที่ 21 เมษายน 2563 เวลา 14.00 น. ณ สำนักงานบริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ชั้น 7 เลขที่ 256 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

ผู้ดำเนินการประชุมได้กล่าวต้อนรับผู้ถือหุ้นและแนะนำคณะกรรมการ ผู้บริหาร ผู้สอบบัญชี และที่ปรึกษากฎหมายที่เข้าร่วมประชุม โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

**กรรมการบริษัทที่เข้าร่วมประชุม**

- |                                   |  |
|-----------------------------------|--|
| 1) นายพิชิต นิมกุล                | ประธานกรรมการบริษัท  |
| 2) นายดำรงค์ แก้วประสิทธิ์        | กรรมการบริษัท/กรรมการอิสระ/ประธานกรรมการตรวจสอบ/<br>ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง                      |
| 3) พลเรือเอกไกรสร จันทร์สุวานิชย์ | กรรมการบริษัท/กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ/<br>ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน                      |
| 4) นายบุญชัย โสวรรณวิชกุล         | กรรมการบริษัท/กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ/กรรมการบริหารความเสี่ยง/<br>กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน    |
| 5) พลตำรวจโทบริหาร เสี่ยงอารมณ    | กรรมการบริษัท/กรรมการอิสระ/กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน   |
| 6) นางรังษิ เลิศไทรภิญโญ          | กรรมการบริษัท/กรรมการบริหาร  |
| 7) นายพงษ์ชัย อมตานนท์            | กรรมการบริษัท/กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน/<br>ประธานกรรมการบริหาร                                    |
| 8) นายศิวพันธ์ รัตนวิโรจน์วงศ์    | กรรมการบริษัท/กรรมการบริหารความเสี่ยง  |
| 9) นายณรงค์ศักดิ์ เลิศทรัพย์ทวี   | กรรมการบริษัท/กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน/<br>กรรมการบริหารความเสี่ยง/กรรมการบริหาร/กรรมการผู้จัดการ |

**ผู้บริหารที่เข้าร่วมประชุม**

- |                              |                                  |
|------------------------------|----------------------------------|
| 1) นายธีมนัส เกียรติเดชปัญญา | ผู้อำนวยการสายงานการเงินและบัญชี |
| 2) นางสาวรุ่งรวี บางกุล      | เลขานุการบริษัท                  |

โดยกรรมการบริษัทที่มาร่วมประชุม ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1 จำนวน 9 ท่าน คิดเป็นร้อยละ 100 ของกรรมการบริษัททั้งหมด

**ผู้สอบบัญชีที่เข้าร่วมประชุม**

- |                            |   |
|----------------------------|---|
| 1) คุณอิศราภรณ์ วิสุทธิญาณ | ผู้สอบบัญชีบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด        |
| 2) คุณจิตติมา ผลกลิ่น      | ผู้ช่วยผู้สอบบัญชีบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด |

**ที่ปรึกษากฎหมายที่เข้าร่วมประชุม**

- |                    |                 |
|--------------------|-----------------|
| 1) นายจรต จุลสิกข์ | ที่ปรึกษากฎหมาย |
|--------------------|-----------------|

เพื่อให้การปฏิบัติตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทเกี่ยวกับการดูแลสิทธิของผู้ถือหุ้นอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน ในการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งนี้ บริษัทได้ปฏิบัติโดยมีรายละเอียดต่าง ๆ ดังนี้

1. เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอเรื่องเพื่อบรรจุเป็นวาระการประชุมและ/หรือเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัท โดยบริษัทได้แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและเว็บไซต์ของบริษัท ตั้งแต่วันที่ 12 ตุลาคม 2563 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2563 ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดเสนอเรื่องเพื่อบรรจุเป็นวาระการประชุมและ/หรือเสนอชื่อบุคคล เพื่อเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการบริษัท
2. เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นจัดส่งคำถามล่วงหน้า สำหรับการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นผ่านทาง E-Mail address : investor@forthsmart.co.th หรือผ่านทางโทรสารหมายเลข 0-2279-7195มายังบริษัท ตามที่ได้แจ้งไว้ในหนังสือเชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดส่งคำถามล่วงหน้าก่อนการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นมายังบริษัท แต่อย่างใด
3. เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมได้สามารถมอบฉันทะให้กรรมการอิสระเป็นผู้รับมอบฉันทะแทนผู้ถือหุ้นได้ ซึ่งมีข้อมูลโดยสังเขปตามที่ได้แจ้งไว้ในหนังสือเชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้น
4. เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเขียนคำถามลงในกระดาษคำถามที่บริษัทได้จัดเตรียมไว้ให้ โดยระบุชื่อ-นามสกุลและคำถามให้ชัดเจน เพื่อลดการสัมผัสเนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 ของบริษัท โดยมีนายพิชิต นิมกุล ประธานกรรมการบริษัท ทำหน้าที่เป็นประธานที่ประชุม จึงเรียนเชิญประธานกล่าวเปิดการประชุม เนื่องด้วยในสถานการณ์โควิด-19 ประธานจึงขอให้คณะผู้บริหารดำเนินการประชุมตามวาระและเพื่อให้การประชุมดำเนินไปด้วยความกระชับ ผู้ดำเนินการประชุมได้แถลงว่า การประชุมสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท มีผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมด้วยตัวเองและโดยการมอบฉันทะรวมทั้งสิ้น 60 ราย (ผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมด้วยตัวเอง 30 ราย และผู้ถือหุ้นรับมอบฉันทะ 30 ราย) นับจำนวนหุ้นได้ทั้งหมด 500,171,785 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 62.52 ของทุนจดทะเบียนและชำระแล้วของบริษัท โดยไม่รวมจำนวนหุ้นซื้อคืนที่บริษัทซื้อคืนในโครงการซื้อหุ้นคืนเพื่อบริหารทางการเงิน ครบเป็นองค์ประชุมตามกฎหมาย และก่อนดำเนินการประชุม ผู้ดำเนินการประชุมได้ชี้แจงวิธีปฏิบัติในการลงคะแนนเสียง ดังต่อไปนี้

#### การออกเสียงลงคะแนน

- ท่านผู้ถือหุ้นทุกท่านมีคะแนนเสียง 1 (หนึ่ง) เสียงต่อ 1 (หนึ่ง) หุ้น
- ท่านผู้ถือหุ้นแต่ละท่านจะมีคะแนนเสียงเท่ากับจำนวนหุ้นที่ตนถือ รวมทั้งจำนวนหุ้นที่รับมอบฉันทะมา
- การลงคะแนนในแต่ละวาระนั้น ขอให้ท่านผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะทุกท่านทำเครื่องหมายถูกในช่องที่ประสงค์ลงคะแนนของแต่ละวาระ โดยทำเครื่องหมายถูกในช่องเห็นด้วยกรณีให้เห็นด้วย ในช่องไม่เห็นด้วยกรณีไม่เห็นด้วย และในช่องงดออกเสียงกรณีต้องการงดออกเสียง พร้อมทั้งลงลายมือชื่อกำกับ
- กรณีผู้มอบฉันทะที่มีการลงคะแนนเสียงไว้เสร็จเรียบร้อยแล้ว ในใบมอบฉันทะจะไม่มีกรแจกใบลงคะแนนเสียง และผู้นับคะแนนจะนำคะแนนไปรวมกับใบลงคะแนน เว้นแต่มีการลงคะแนนมาเพียงบางวาระ หรือมอบให้ผู้รับมอบฉันทะลงคะแนนแทน จึงจะได้ใบลงคะแนนในวาระนั้น
- ท่านผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสียเป็นพิเศษในเรื่องใด ห้ามมิให้ออกเสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น หรือบริษัทอาจเชิญให้ผู้ถือหุ้นออกจากที่ประชุมได้เป็นการชั่วคราวในวาระนั้น ๆ
- ทั้งนี้ การลงคะแนนเสียงในแต่ละวาระ จะสอบถามว่ามีผู้ใดไม่เห็นด้วยหรืองดออกเสียงหรือไม่ หากมีขอให้ทำเครื่องหมายในช่อง “ไม่เห็นด้วยหรืองดออกเสียง” ในบัตรลงคะแนนและให้ยกมือขึ้น เพื่อให้เจ้าหน้าที่ดำเนินการเก็บบัตรลงคะแนนเพื่อนำไปตรวจนับ

- ส่วนบัตรลงคะแนนของท่านผู้ถือหุ้นที่เห็นด้วย บริษัทจะเก็บหลังจากปิดประชุม โดยขอให้ท่านผู้ถือหุ้นทุกท่านส่งให้กับเจ้าหน้าที่ของบริษัท ก่อนออกจากห้องประชุม
- บริษัทจะนับคะแนนเสียงแต่ละวาระด้วยระบบบาร์โค้ด (Barcode)
- ในการนับคะแนนเสียง บริษัทจะใช้วิธีการหักคะแนนเสียงที่ไม่เห็นด้วย งดออกเสียง และบัตรเสีย ออกจากจำนวนเสียงทั้งหมด และส่วนที่เหลือจะถือว่าเป็นคะแนนเสียงที่เห็นด้วย
- ในกรณีปกติ ให้ถือคะแนนเสียงข้างมากของผู้ถือหุ้น ซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน ถ้ามีคะแนนเสียงเท่ากัน ให้ประธานในที่ประชุมออกเสียงชี้ขาดเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งเสียง
- ในกรณีอื่น ซึ่งมีกฎหมายและข้อบังคับบริษัทกำหนดไว้แตกต่างจากกรณีปกติ ก็ให้ดำเนินการให้เป็นไปตามที่กำหนดนั้น โดยจะแจ้งให้ผู้ถือหุ้นในที่ประชุมรับทราบก่อนการลงคะแนนในแต่ละวาระดังกล่าว
- วาระที่ 5 ซึ่งเป็นวาระแต่งตั้งกรรมการ ขอให้ส่งบัตรลงคะแนนให้แก่เจ้าหน้าที่ที่เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย หรืองดออกเสียง
- บริษัทจะแจ้งผลการลงคะแนนเสียงในแต่ละวาระ หลังจากการลงคะแนนเสียงในวาระถัดไปสิ้นสุดลง

ทั้งนี้ เพื่อส่งเสริมการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท ผู้ดำเนินการประชุมได้เชิญผู้ถือหุ้นรายย่อยส่งตัวแทน 1 ท่าน เพื่อเข้าร่วมเป็นพยานในการตรวจนับคะแนนในการประชุมนี้ อย่างไรก็ตาม ไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดแสดงความประสงค์เป็นพยานในการตรวจนับคะแนน บริษัทจึงเรียนเชิญ นายจรด จุลสิกข์ ที่ปรึกษากฎหมาย เป็นผู้ตรวจสอบการตรวจนับคะแนน

ผู้ดำเนินการประชุมขอให้ที่ประชุมเริ่มพิจารณาเรื่องต่าง ๆ ตามระเบียบวาระการประชุมดังต่อไปนี้

**วาระที่ 1 พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2563**

ผู้ดำเนินการประชุมนำเสนอต่อที่ประชุมว่า บริษัทได้มีการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2563 เมื่อวันที่ 30 กรกฎาคม 2563 โดยมีการจัดส่งหนังสือเชิญประชุมและจัดประชุมถูกต้องตามกฎหมาย ผู้ดำเนินการประชุมจึงได้เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น 1/2563 ตามเอกสารแนบ 1

ประธานได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นแสดงความคิดเห็นและซักถามเกี่ยวกับวาระนี้ ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถาม ผู้ดำเนินการประชุมจึงดำเนินการประชุมต่อไป

**มติ:** ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว มีมติรับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2563 ด้วยคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน ดังนี้

วาระที่ 1	คะแนน	ร้อยละ
เห็นด้วย	500,171,785	100.0000000
ไม่เห็นด้วย	-	-
งดออกเสียง	-	-
บัตรเสีย	-	-

หมายเหตุ : ในวาระนี้ไม่มีจำนวนผู้ถือหุ้น/ผู้รับมอบฉันทะเข้าร่วมประชุมเพิ่มเติม

**วาระที่ 2 พิจารณารับรองผลการดำเนินงานของบริษัท และพิจารณาอนุมัติงบการเงินประจำปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563**

คุณธีมนัส เกียรติเดชปัญญา ผู้อำนวยการสายงานการเงินและบัญชี รายงานผลการดำเนินงานของบริษัทในปี 2563 ว่า บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นในปี 2551 และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI ในปี 2557 ปัจจุบัน

บริษัทได้ดำเนินธุรกิจมาแล้วกว่า 12 ปี ในปี 2563 บริษัทได้ทำการปรับโครงสร้างองค์กรโดยจัดตั้งบริษัทย่อยใหม่เพิ่มเติมในนาม บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท ดิสทริบิวชัน จำกัด เพื่อรองรับการให้บริการขายสินค้าและบริการอื่น ๆ ที่บริษัทไม่สามารถให้บริการได้ภายใต้หลักเกณฑ์และเงื่อนไขของใบอนุญาตที่บริษัทได้รับมาจากธนาคารแห่งประเทศไทย รวมถึงการที่บริษัทมีการเปิดให้บริการใหม่ ๆ เพิ่มเติมเพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภค ได้แก่ บริการพิสูจน์และยืนยันตัวตนด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-KYC) สำหรับการเปิดบัญชีเงินฝากออมทรัพย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Saving) ให้แก่ธนาคารพาณิชย์ และการทำตลาดตู้จำหน่ายน้ำดื่มอัตโนมัติ รวมถึงการให้บริการเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า (EV Charger)

สำหรับธุรกิจหลักของบริษัท ยังคงเป็นการให้บริการแพลตฟอร์มการรับชำระเงินผ่านตู้บุญเติม และ ณ สิ้นปี 2563 บริษัทมีจำนวนจุดให้บริการตู้บุญเติมรวมทั้งสิ้น 129,934 ตู้ มีจำนวนผู้ใช้บริการ Active อยู่ที่ 20 ล้านคน และมีจำนวนรายการเฉลี่ยอยู่ที่ 1.5 ล้านรายการต่อวัน รวมถึงมียอดเติมเงินผ่านตู้บุญเติมในปี 2563 รวม 38,632 ล้านบาท ซึ่งแพลตฟอร์มการรับชำระเงินผ่านตู้บุญเติมเป็นการร่วมให้บริการกับผู้ให้บริการที่นำเสนอขายสินค้าและบริการผ่านตู้บุญเติม บริษัทได้รับรายได้จากการรับชำระเงินจากลูกค้าที่มาใช้บริการตู้บุญเติม และได้รับรายได้ค่าคอมมิชชันจากผู้ให้บริการที่ถูกค่าธรรมเนียมค่าบริการดังกล่าว ส่วนกลุ่มผู้ให้บริการที่มาเปิดให้บริการผ่านตู้บุญเติม ได้แก่ กลุ่มผู้ให้บริการเติมเงินมือถือ (Telco) ครบทุกค่าย ธนาคารพาณิชย์ 6 ธนาคาร ได้แก่ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และธนาคารไทยพาณิชย์ และมีเพิ่มเติมบริการใหม่ ๆ ได้แก่ (1) บริการรับชำระเงินค่าประกันภัยผ่านตู้บุญเติม ให้แก่บริษัทประกันภัยและโบรกเกอร์หลายแห่ง คือ บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (TQM) บริษัท แอกซ่าประกันภัย จำกัด (มหาชน) (AXA) และบริษัท ทีพีย ประกันภัย จำกัด (มหาชน) (2) บริการชำระบิลของภาครัฐ (3) บริการเติมเงินเข้ากระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ (e-Wallet) ให้แก่ผู้ให้บริการเงินอิเล็กทรอนิกส์ (e-Money) ได้แก่ TrueWallet, mPayWallet, ShopeePay (หรือ AIRPAY) BMTA, SabuyMoney และ BeWallet ของบริษัทเอง (4) บริการซื้อความบันเทิงต่าง ๆ ผ่านตู้บุญเติม เช่น ซื้อเพลง GMM Grammy Joox เป็นต้น ในบริการทั้งหมดที่มีอยู่บนตู้บุญเติมรวมทั้งหมด 86 บริการ โดยมีสัดส่วนบริการที่ทำผ่านตู้บุญเติมสูงเป็นอันดับ 1 คือเติมเงินมือถือ Pre-paid มีสัดส่วนอยู่ที่ 51% อันดับ 2 คือ บริการโอนเงิน (Money Transfer) มีสัดส่วนอยู่ที่ 30% และอันดับ 3 คือ บริการเติมเงินเข้า e-Wallet มีสัดส่วนอยู่ที่ 12% ซึ่งทั้ง 2 บริการดังกล่าวถือเป็นบริการดาวรุ่งที่มีการเติบโตสูง

ในส่วนของการทำจุดให้บริการตู้บุญเติมที่มีอยู่ทั่วประเทศ มีการติดตั้งในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลสัดส่วนอยู่ที่ 15% และการติดตั้งในเขตภูมิภาคมีสัดส่วนอยู่ที่ 85% โดยเฉพาะทำเลหลัก ๆ จะอยู่เขตภาคอีสานจะมีสัดส่วนอยู่ที่ 30% หรือ 38,880 ตู้ และสามารถแบ่งลักษณะของทำเลจุดติดตั้งตู้บุญเติมที่ใกล้ชิดกับผู้ใช้บริการมีสัดส่วนมากกว่า 75% คือบริเวณหน้าร้านโชว์ห่วยมีสัดส่วนอยู่ที่ 52% และบริเวณที่พิกาศัยมีสัดส่วนอยู่ที่ 25% และยังคงรวมถึงเป็นบริเวณหน้าร้านสะดวกซื้อที่มีสัดส่วนเพิ่มอีก 10% ซึ่งจะเห็นได้ว่าทำเลจุดติดตั้งตู้บุญเติมเป็นทำเลที่มีความใกล้ชิดกับผู้ใช้บริการในแต่ละชุมชนเป็นอย่างมาก

สำหรับผลการดำเนินงานในปี 2563 บริษัทมียอดเติมเงินรวม 38,632 ล้านบาท มาจากการที่บริษัทได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 ในช่วงไตรมาส 2/2563 ที่มียอดเติมเงินลดลงอย่างเห็นได้ชัด และบริษัทได้บริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้ยอดเติมเงินเพิ่มขึ้นในครึ่งปีหลัง และในช่วงไตรมาส 4/2563 บริษัทมียอดเติมเงินอยู่ที่ 9,941 ล้านบาท หรือยอดเติมเฉลี่ยอยู่ที่ 108.1 ล้านบาทต่อวัน ส่วนรายได้จากบริการโอนเงิน (Money Transfer) มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ในไตรมาส 4/2563 บริษัทมีรายได้จากบริการโอนเงิน (Money Transfer) เฉลี่ยอยู่ที่ 1.9 ล้านรายการต่อเดือนและมีอัตราการเติบโตอยู่ที่ 65% (YOY) จากการทำการรายการโอนเงินของทุกธนาคารที่เปิดให้บริการผ่านตู้บุญเติมรวมกัน

ผลประกอบการของบริษัทในปี 2563 สรุปได้ดังนี้ รายได้หลักของบริษัทมีมูลค่ารวม 2,859 ล้านบาท EBITDA มีมูลค่ารวม 1,073 ล้านบาท กำไรสุทธิมีมูลค่ารวม 464 ล้านบาท คิดเป็นกำไรต่อหุ้นอยู่ที่ 0.61 บาทต่อหุ้น บริษัทมีการจ่ายเงินปันผลรวมทั้งปีอยู่ที่ 0.60 บาทต่อหุ้น คิดเป็น Pay Out Ratio อยู่ที่ 98% แสดงถึงฐานะทางการเงินของบริษัทมีความแข็งแกร่ง ปัจจุบันอัตราส่วนหนี้สิน

ที่มีดอกเบี้ยต่อทุนอยู่ที่ 0.87 เท่า หากพิจารณารายบริการของยอดเติมเงินมูลค่ารวม 38,632 ล้านบาทนั้น จะเห็นว่า ยอดเติมลดลง จากปี 2562 อยู่ที่ 4.6% โดยบริการที่มียอดเติมเงินลดลงมากคือ บริการเติมเงินมือถือ Pre-paid อยู่ที่ 19,804 ล้านบาท ซึ่งลดลง 27% มาจากผลกระทบของสถานการณ์โควิด-19 และขนาดของตลาดเติมเงินมือถือ Pre-paid ที่ลดลง รวมถึงพฤติกรรมของผู้บริโภค ที่เปลี่ยนไปด้วย แต่ทั้งนี้ จากผลกระทบดังกล่าวจะช่วยส่งเสริมให้บริการอื่นของบริษัทเติบโตมากขึ้น เช่น บริการโอนเงิน (Money Transfer) อยู่ที่ 11,425 ล้านบาทและเติบโตอยู่ที่ 46% และบริการเติมเงินเข้า e-Wallet อยู่ที่ 4,657 ล้านบาทและเติบโตอยู่ที่ 90%

ในส่วนของกำไรขั้นต้น 551 ล้านบาท และกำไรสุทธิอยู่ที่ 464 ล้านบาท มีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 19.3% และอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ 16.2% ซึ่งจะเห็นได้ว่า แม้ว่าบริษัทจะได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 บริษัทยังคงสามารถรักษาอัตรากำไรทำกำไรได้ดี รวมถึงอัตรารส่วน ROE อยู่ที่ 37.4% และอัตรารส่วน ROA อยู่ที่ 13.3% ถือว่าเป็นอัตรารส่วนที่สูง โดยสัดส่วนของหนี้สิน ณ สิ้นปี 2563 มีมูลค่าอยู่ที่ 2,305 ล้านบาท ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 1,149 ล้านบาท มีอัตรารส่วน D/E อยู่ที่ 2.01 เท่า และอัตรารส่วน IBD/E อยู่ที่ 0.87 เท่า ซึ่งแสดงถึงฐานะทางการเงินของบริษัทที่แข็งแกร่ง หากพิจารณาจากงบการเงินเปรียบเทียบ ปี 2562 และ ปี 2563 จะเห็นได้ว่า รายได้รวมปี 2563 อยู่ที่ 3,123 ล้านบาท ลดลงจากปี 2562 อยู่ที่ 8.6% จากผลกระทบของสถานการณ์โควิด-19 และสถานการณ์ภัยแล้ง พายุ น้ำท่วมที่ส่งผลกระทบต่อกำลังซื้อของผู้บริโภคระดับกลางและระดับล่าง รวมถึงผลกระทบจากมาตรการของภาครัฐที่ออกมาช่วยเหลือประชาชน เช่น มาตรการปรับค่าน้ำค่าไฟ มาตรการลดหย่อนค่ามือถือ เป็นต้น ทำให้มีผู้ใช้บริการมาใช้บริการเติมเงินมือถือหรือชำระบิลลดลง ในส่วนของกำไรสุทธิปี 2563 อยู่ที่ 464 ล้านบาท ลดลงจากปี 2562 อยู่ที่ 20.6% เกิดจากรายได้ที่ลดลง ซึ่งบริษัทได้ทำการบริหารจัดการภายในเพื่อลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการทำให้กำไรลดลงน้อยกว่ารายได้ ในส่วนของสินทรัพย์รวมปี 2563 อยู่ที่ 3,454 ล้านบาท ลดลงจากปี 2562 อยู่ที่ 1.9% จากการที่บริษัทไม่มีการเพิ่มจำนวนต้นทุนเดิม แต่มุ่งเน้นการบริหารจัดการทำเลในการติดตั้งตู้ให้มีคุณภาพในการให้บริการและสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง ในส่วนของหนี้สินรวมปี 2563 อยู่ที่ 2,305 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2562 อยู่ที่ 5.5% จากหนี้สินที่มีดอกเบี้ยของบริษัทที่เพิ่มขึ้น ในส่วนของผู้ถือหุ้นรวมปี 2563 อยู่ที่ 1,149 ล้านบาท ลดลงจากปี 2562 อยู่ที่ 13.9% จากการที่บริษัทมีกำไรสุทธิรวม 464 ล้านบาท และมีการซื้อหุ้นคืน 164.26 ล้านบาท รวมถึงมีการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล 488.53 ล้านบาททำให้ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลง งบการเงินเปรียบเทียบ ปี 2562 และ ปี 2563 เป็นดังนี้

(หน่วย: ล้านบาท)	2563	2562	เพิ่มขึ้น (ลดลง)	ร้อยละ
สินทรัพย์รวม	3,454	3,520	(66)	(1.9)
หนี้สินรวม	2,305	2,185	120	5.5
ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม	1,149	1,335	(186)	(13.9)
รายได้รวม	3,123	3,419	(296)	(8.7)
กำไรสุทธิ	464	584	(120)	(20.6)
กำไรสุทธิต่อหุ้น (บาท/หุ้น)	0.61	0.75	(0.14)	(18.7)

ประธานได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นแสดงความคิดเห็นและซักถามเกี่ยวกับวาระนี้

คุณธนัทธ์ กุประดิษฐ์ ได้ส่งคำถามเพื่อซักถามและแสดงความคิดเห็นในวาระนี้ ว่า ตู้ที่มีค่าเสื่อมราคาหมดลงแล้ว แต่ยังดำเนินงานได้อยู่ มีจำนวนกี่ตู้

คุณธิมมัส เกียรติเดชปัญญา เรียนชี้แจงตามข้อสอบถามว่า ณ สิ้นปี 2563 บริษัทมีตู้ที่มีค่าเสื่อมราคาหมดลงแล้ว แต่ยังดำเนินงานได้อยู่ประมาณ 19,000 ตู้ และในปี 2564 จะมีตู้ที่มีค่าเสื่อมราคาหมดลงอีกประมาณ 28,500 ตู้ ทำให้บริษัทประหยัดค่าเสื่อมราคาได้ 27.5 ล้านบาท รวมถึงตู้โดยส่วนใหญ่จะหมดอายุค่าเสื่อมราคาในปี 2565 รวม 64,500 ตู้ ทำให้บริษัทประหยัดค่าเสื่อมราคาใน 3 ปีได้มากกว่า 120 ล้านบาท

คุณราตรี วิศิษฐ์สุวรรณ ผู้รับมอบฉันทะจากสมาคมส่งเสริมผู้ลงทุนไทย ได้ส่งคำถามเพื่อซักถามและแสดงความคิดเห็นในวาระนี้ ว่า จากรายได้ผู้บุญเดิมในปี 2561 – 2563 ลดลงน่าจะมีผลกระทบมาจากช่องทางการให้บริการที่หลากหลาย ทั้งช่องทางออนไลน์ หรือช่องทาง Mobile Banking ที่สามารถโอนเงินหรือชำระบิล แบบฟรีค่าธรรมเนียม บริษัทมีแผนรับมืออย่างไร

คุณณรงค์ศักดิ์ เลิศทรัพย์ทวี เรียนชี้แจงตามข้อสอบถามว่า บริษัทโดยฝ่ายบริหารมีกระบวนการบริหารความเสี่ยงองค์กรเพื่อวิเคราะห์ความเสี่ยงเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นประจำทุกปี และบริษัทได้มีการประเมินความเสี่ยงจากผลกระทบในเรื่องนี้มาโดยตลอด บริษัทจึงมีแผนการบริหารความเสี่ยงด้วยการขยายธุรกิจใหม่เพื่อหารายได้แหล่งใหม่เพิ่มเติมจากการให้บริการเติมเงินมือถือเพียงอย่างเดียว และการเพิ่มธุรกิจใหม่เกี่ยวกับบริการรับฝากเงินสดในธุรกิจบริการทางการเงิน ธุรกิจเครื่องจำหน่ายสินค้าและเครื่องอัตโนมัติและการกระจายสินค้า การให้บริการจำหน่ายสินค้าต่าง ๆ ผ่านตู้จำหน่ายสินค้าและเครื่องอัตโนมัติ และตู้คาเฟ่อัตโนมัติในนาม “ตู้เต๋อาบิน” ที่จะเพิ่มรายได้แหล่งใหม่ให้บริษัท และขออธิบายเพิ่มเติมในวาระอื่น ๆ ที่จะมีแผนธุรกิจเพื่อให้รายได้และกำไรของบริษัทเติบโตโดยละเอียดต่อไป

**มติ:** ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว มีมติรับทราบผลการดำเนินงานของบริษัทและอนุมัติงบการเงินประจำปี 2563 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563 ด้วยคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน ดังนี้

วาระที่ 2	คะแนน	ร้อยละ
เห็นด้วย	500,171,785	100.0000000
ไม่เห็นด้วย	-	-
งดออกเสียง	-	-
บัตรเสีย	-	-

**หมายเหตุ :** ในวาระนี้ไม่มีจำนวนผู้ถือหุ้น/ผู้รับมอบฉันทะเข้าร่วมประชุมเพิ่มเติม

### **วาระที่ 3 พิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลประจำปี 2563 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2563**

บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในแต่ละปี ในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิหลังจากหักภาษีเงินได้และหักเงินสำรองต่าง ๆ ทุกประเภท ตามที่ได้กำหนดไว้ในข้อบังคับของบริษัทและตามที่กฎหมายกำหนด หากไม่มีเหตุจำเป็นอื่นใดและการจ่ายเงินปันผลนั้นไม่มีผลกระทบต่อภาระดำเนินงานปกติของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

คณะกรรมการได้เห็นสมควรเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อพิจารณาอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงาน ประจำปี 2563 ดังนี้

บริษัทได้จัดสรรกำไรสุทธิไว้เป็นทุนสำรองตามกฎหมายจำนวน 40,000,000 บาท ซึ่งครบเต็มจำนวนแล้ว และอนุมัติจ่ายเงินปันผลประจำปี 2563 ในรูปของเงินสด ในอัตราหุ้นละ 0.60 บาท คิดเป็นจำนวนเงิน 451.88 ล้านบาท โดยจ่ายจากกำไรสะสมส่วนที่เสียภาษีในอัตราร้อยละ 20 ซึ่งผู้ถือหุ้นประเภทบุคคลธรรมดาสามารถเครดิตภาษีคืนได้เท่ากับเงินปันผลคุณยี่สิบส่วนแปดสิบตามประมวลรัษฎากร มาตรา 47 ทวิ ทั้งนี้ บริษัทได้มีการจ่ายครั้งแรกเป็นเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นแล้วในอัตราหุ้นละ 0.30 บาท เมื่อวันที่ 8 กันยายน 2563 คงเหลือเป็นเงินปันผลจ่ายครั้งที่สองในอัตราหุ้นละ 0.30 บาท

โดยกำหนดวันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้น (Record Date) ที่มีสิทธิรับเงินปันผลในวันที่ 10 มีนาคม 2564 และกำหนดวันจ่ายเงินปันผลในวันที่ 29 เมษายน 2564

อัตราการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวสอดคล้องกับนโยบายการจ่ายเงินปันผลที่กำหนดไว้ของบริษัท และไม่ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัท ดังนี้



รายละเอียด	2563	2562
รวมเงินปันผลจ่ายประจำปี (บาท/หุ้น)	0.60	0.66
กำไรสุทธิต่อหุ้น (บาท/หุ้น)	0.61	0.75
รวมเงินปันผลจ่าย (บาท)	451,884,000	514,800,000
กำไรสุทธิ (บาท)	464,063,185	584,226,386
อัตราการจ่ายเงินปันผล (ร้อยละ)	98	88
จำนวนหุ้น (หุ้น)	753,141,300	780,000,000

ประธานได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นแสดงความคิดเห็นและซักถามเกี่ยวกับวาระนี้ ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถาม ผู้ดำเนินการประชุมจึงดำเนินการประชุมต่อไป

**มติ:** ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว มีมติอนุมัติต่ออนุมัติการจ่ายปันผลจากผลการดำเนินงานปี 2563 ด้วยคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้น ซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน ดังนี้

วาระที่ 3	คะแนน	ร้อยละ
เห็นด้วย	500,171,785	100.0000000
ไม่เห็นด้วย	-	-
งดออกเสียง	-	-
บัตรเสีย	-	-

**หมายเหตุ :** ในวาระนี้ไม่มีจำนวนผู้ถือหุ้น/ผู้รับมอบฉันทะเข้าร่วมประชุมเพิ่มเติม

#### วาระที่ 4 พิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และกำหนดค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชีประจำปี 2564

ตามมาตรา 120 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 กำหนดให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และกำหนดจำนวนเงินค่าสอบบัญชีของบริษัททุกปี

คณะกรรมการตรวจสอบได้ดำเนินการคัดเลือกผู้สอบบัญชีประจำปี 2564 ตามกระบวนการที่กำหนด และได้เสนอให้ คณะกรรมการบริษัทพิจารณา เพื่อเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีจากบริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทประจำปี 2564 เนื่องจากเป็นสำนักงานสอบบัญชีที่มีชื่อเสียงและมีมาตรฐานการตรวจสอบ เป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง ในการปฏิบัติงานสอบบัญชี อีกทั้งมีความเป็นอิสระ ไม่มีความสัมพันธ์หรือส่วนได้เสียกับบริษัท บริษัทย่อย ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวแต่อย่างใด ทั้งนี้ กำหนดให้ผู้สอบบัญชีคนใดคนหนึ่งต่อไปนี้เป็นผู้ปฏิบัติหน้าที่สอบทาน หรือตรวจสอบ และแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัท

- นางสาวอิศราภรณ์ วิสุทธิญาณ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 7480 และ/หรือ (เป็นผู้ลงลายมือชื่อในงบการเงินของบริษัทปี 2563)
- นางสาวสุพรรณิ ตรียนันท์กุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 4498 และ/หรือ (ยังไม่เคยเป็นผู้ลงลายมือชื่อในงบการเงินของบริษัท)
- นายปรีชา อรุณนารา ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขทะเบียน 5800 (ยังไม่เคยเป็นผู้ลงลายมือชื่อในงบการเงินของบริษัท)

ในกรณีที่ผู้สอบบัญชีดังกล่าวข้างต้นไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ให้ บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด จัดหาผู้สอบบัญชีรายชื่อของสำนักงาน ทำหน้าที่ตรวจสอบบัญชีแทนผู้สอบบัญชีดังกล่าวได้ ทั้งนี้ ผู้สอบบัญชีสังกัด บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด ยังเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทอยู่อีกจำนวน 3 แห่ง

คณะกรรมการตรวจสอบ ได้เห็นชอบ ให้กำหนดค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชีของบริษัทประจำปี 2564 เป็นจำนวน 2,620,000 บาท ซึ่งไม่รวมถึงค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด เช่น ค่าถ่ายเอกสาร ค่าเดินทาง เป็นต้น ตามที่จ่ายจริง ซึ่งค่าสอบบัญชีของบริษัทประจำปี 2564 เท่ากับปี 2563 และค่าสอบบัญชีบริษัทย่อยเพิ่มขึ้นจำนวน 285,000 บาท จากการจัดตั้งบริษัทย่อยใหม่ คือ บริษัท ฟอर्थ สมาร์ท ดิสทริบิวชั่น จำกัด ทั้งนี้ ค่าสอบบัญชีดังกล่าวในแต่ละปีอาจจะเปลี่ยนแปลงได้ ตามจำนวนบริษัทย่อยที่เพิ่มขึ้นหรือลดลง สำหรับค่าตอบแทนอื่นที่จ่ายในปี 2563 ได้แก่ ค่าตรวจสอบการควบคุมทั่วไปของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อให้เป็นไปตามเงื่อนไขของธนาคารแห่งประเทศไทยในการประกอบธุรกิจบริการการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ บัญชี ค (6) (e-Money) จ่ายให้แก่บริษัท อีวาย คอร์ปอเรท เซอร์วิส เซส จำกัด จำนวน 800,000 บาท และในปี 2564 จะมีค่าตอบแทนอื่นดังกล่าวเท่ากับที่จ่ายตามจริง โดยมีข้อมูลเปรียบเทียบในปีที่ผ่านมา ดังนี้

(หน่วย : บาท)	ปี 2564 (ปีที่เสนอ)	ปี 2563
ค่าสอบบัญชีของบริษัท	1,590,000	1,590,000
ค่าสอบบัญชีของบริษัทย่อย	1,030,000	745,000
ค่าบริการอื่น*	จ่ายตามจริง	800,000

หมายเหตุ \*ค่าบริการอื่น รวมถึงค่าตรวจสอบการควบคุมทั่วไปของระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อให้เป็นไปตามเงื่อนไขของธนาคารแห่งประเทศไทย ในการประกอบธุรกิจ

ประธานได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นแสดงความคิดเห็นและซักถามเกี่ยวกับวาระนี้ ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามผู้ดำเนินการประชุมจึงดำเนินการประชุมต่อไป

**มติ:** ที่ประชุมได้พิจารณาอนุมัติการแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และกำหนดค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชีประจำปี 2564 ด้วยคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน ดังนี้

วาระที่ 4	คะแนน	ร้อยละ
เห็นด้วย	499,132,887	99.7922918
ไม่เห็นด้วย	-	-
งดออกเสียง	1,038,898	0.2077082
บัตรเสีย	-	-

หมายเหตุ : ในวาระนี้ไม่มีผู้ถือหุ้น/ผู้รับมอบฉันทะเข้าร่วมประชุมเพิ่มเติม

#### **วาระที่ 5** พิจารณาแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ครบกำหนดออกตามวาระให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งต่ออีกวาระหนึ่ง

ก่อนเข้าสู่การพิจารณารายละเอียดตามวาระ และเพื่อความโปร่งใสในการพิจารณา กรรมการผู้มีส่วนได้เสียในวาระนี้ได้ออกจากห้องประชุมเป็นการชั่วคราว

ตามมาตรา 71 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ.2535 และข้อบังคับของบริษัท ข้อ 19 กำหนดให้ในการประชุมสามัญประจำปีทุกครั้งที่ กรรมการจะต้องออกจากตำแหน่งอย่างน้อยจำนวนหนึ่งในสามของจำนวนกรรมการในขณะนั้น โดยให้



กรรมการที่อยู่ในตำแหน่งนานที่สุดเป็นผู้ออกจากตำแหน่ง กรรมการผู้ออกจากตำแหน่งไปนั้น อาจเลือกเข้ารับตำแหน่งอีกได้ ซึ่งในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 นี้ มีกรรมการบริษัทที่ครบกำหนดตามวาระ จำนวน 3 ท่าน ดังนี้

1. นายดำรงค์ แก้วประสิทธิ์ ตำแหน่ง กรรมการบริษัท/กรรมการอิสระ/ประธานกรรมการตรวจสอบ/  
ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง  
(เริ่มดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทในวันที่ 1 ตุลาคม 2556)
2. นายพงษ์ชัย อมตานนท์ ตำแหน่ง กรรมการบริษัท/กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน/ประธาน  
กรรมการบริหาร (เริ่มดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทในวันที่ 3 ธันวาคม 2551)
3. นายณรงค์ศักดิ์ เลิศทรัพย์ทวี ตำแหน่ง กรรมการบริษัท/กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน/กรรมการ  
บริหารความเสี่ยง/กรรมการบริหาร/กรรมการผู้จัดการ  
(เริ่มดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทในวันที่ 1 มิถุนายน 2561)

สำหรับการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2564 บริษัทได้ประกาศผ่านทางเว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ขอเชิญผู้ถือหุ้นเสนอวาระการประชุมและเสนอชื่อบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อรับการพิจารณาคัดเลือกเป็นกรรมการบริษัทเป็นการล่วงหน้าตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดและเผยแพร่บนเว็บไซต์ของบริษัทที่ [www.boonterm.com](http://www.boonterm.com) ซึ่งไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดเสนอชื่อบุคคลเพื่อรับการคัดเลือกเป็นกรรมการแต่อย่างใด คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนซึ่งไม่รวมกรรมการผู้มีส่วนได้เสีย ได้พิจารณากลับกรอง อย่างรอบคอบ และระมัดระวัง โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมในด้านคุณวุฒิ ประสบการณ์ รวมทั้งผลการปฏิบัติงานในฐานะกรรมการบริษัทและกรรมการชุดย่อยในช่วงที่ผ่านมา รวมทั้งได้มีการนำชื่อผู้ถือหุ้นเสนอพิจารณาแล้ว จึงเห็นควรเสนอให้คณะกรรมการบริษัทเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาแต่งตั้งกรรมการที่ครบกำหนดวาระทั้ง 3 ท่าน ได้แก่ นายดำรงค์ แก้วประสิทธิ์ นายพงษ์ชัย อมตานนท์ และนายณรงค์ศักดิ์ เลิศทรัพย์ทวี กลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทตามเดิมต่อไปอีกวาระหนึ่ง

นอกจากนี้ คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนซึ่งไม่รวมกรรมการผู้มีส่วนได้เสีย ได้พิจารณาแล้วว่า นายดำรงค์ แก้วประสิทธิ์ กรรมการอิสระ มีคุณสมบัติเป็นกรรมการอิสระครบถ้วน ตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดตลอดจนสามารถแสดงความเห็น และให้ข้อแนะนำต่าง ๆ เกี่ยวกับการดำเนินงานได้อย่างเป็นอิสระ และเป็นไปตามหลักเกณฑ์กฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงเป็นประโยชน์อย่างสูงต่อบริษัท

คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนซึ่งไม่รวมกรรมการผู้มีส่วนได้เสีย ได้พิจารณาและมีมติเห็นชอบเสนอตามความเห็นของคณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน เห็นสมควรเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาแต่งตั้งกรรมการที่ครบกำหนดวาระทั้ง 3 ท่านกลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทตามเดิมต่อไปอีกวาระหนึ่ง ตามรายละเอียดข้างต้น

ข้อมูลเบื้องต้นของกรรมการที่ได้รับการเสนอชื่อกลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการอีกวาระหนึ่ง แสดงตามเอกสารแนบ 3 โดยกรรมการที่ได้รับการเสนอชื่อกลับเข้าดำรงตำแหน่งทั้ง 3 ท่าน เป็นผู้ที่มีคุณสมบัติครบถ้วนตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2553 และประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่เกี่ยวข้อง

ประธานได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นแสดงความคิดเห็นและซักถามเกี่ยวกับวาระนี้ ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามผู้ดำเนินการประชุมจึงดำเนินการประชุมต่อไป

**มติ:** ที่ประชุมพิจารณาแล้ว มีมติอนุมัติแต่งตั้งกรรมการทั้ง 3 ท่าน ได้แก่ นายดำรงค์ แก้วประสิทธิ์ นายพงษ์ชัย อมตานนท์ และนายณรงค์ศักดิ์ เลิศทรัพย์ทวี ที่ครบกำหนดออกตามวาระกลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทและทุกตำแหน่งตามเดิมต่อไปอีกวาระหนึ่ง ด้วยคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน ดังนี้

คะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงของ นายดำรงค์ แก้วประสิทธิ์ ตำแหน่ง ตำแหน่ง กรรมการบริษัท/กรรมการอิสระ/ประธานกรรมการตรวจสอบ/ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง ดังนี้

คะแนนเสียง	คะแนน	ร้อยละ
เห็นด้วย	494,350,187	98.8360803
ไม่เห็นด้วย	4,782,700	0.9562115
งดออกเสียง	1,038,898	0.2077082
บัตรเสีย	-	-

หมายเหตุ : ในวาระนี้ไม่มีผู้ถือหุ้น/ผู้รับมอบฉันทะเข้าร่วมประชุมเพิ่มเติม

คะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงของ นายพงษ์ชัย อมตานนท์ ตำแหน่ง กรรมการบริษัท/กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน/ประธานกรรมการบริหาร ดังนี้

คะแนนเสียง	คะแนน	ร้อยละ
เห็นด้วย	467,175,547	93.4030189
ไม่เห็นด้วย	4,782,700	0.9562115
งดออกเสียง	28,213,538	5.6407696
บัตรเสีย	-	-

หมายเหตุ : ในวาระนี้ไม่มีผู้ถือหุ้น/ผู้รับมอบฉันทะเข้าร่วมประชุมเพิ่มเติม

คะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงของ นายณรงค์ศักดิ์ เลิศทรัพย์ทวี ตำแหน่ง กรรมการบริษัท/กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน/กรรมการบริหารความเสี่ยง/กรรมการบริหาร/กรรมการผู้จัดการ ดังนี้

คะแนนเสียง	คะแนน	ร้อยละ
เห็นด้วย	494,350,187	98.8360803
ไม่เห็นด้วย	4,782,700	0.9562115
งดออกเสียง	1,038,898	0.2077082
บัตรเสีย	-	-

หมายเหตุ : ในวาระนี้ไม่มีผู้ถือหุ้น/ผู้รับมอบฉันทะเข้าร่วมประชุมเพิ่มเติม

## วาระที่ 6 พิจารณานุมัติค่าตอบแทนกรรมการบริษัทประจำปี 2564

ตามข้อบังคับของบริษัทข้อ 24 กำหนดให้กรรมการมีสิทธิได้รับค่าตอบแทนกรรมการจากบริษัท ตามที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะพิจารณาและลงมติอนุมัติ โดยอาจกำหนดค่าตอบแทนกรรมการเป็นจำนวนแน่นอนหรือวางเป็นหลักเกณฑ์เฉพาะ และจะกำหนดไว้เป็นคราว ๆ หรือให้มีผลตลอดไปจนกว่าที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะมีมติเปลี่ยนแปลงเป็นอย่างอื่นก็ได้ นอกจากนี้ กรรมการบริษัทมีสิทธิได้รับเบี้ยเลี้ยงและสวัสดิการต่าง ๆ ตามระเบียบของบริษัท

คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทนได้พิจารณาเห็นชอบค่าตอบแทนกรรมการ โดยเปรียบเทียบข้อมูลอ้างอิงจากอุตสาหกรรมประเภทเดียวกัน และพิจารณาตามความเหมาะสม สอดคล้องกับประสบการณ์ ภาระหน้าที่ ขอบเขตของบทบาทและความรับผิดชอบของกรรมการแต่ละท่าน รวมถึงการขยายตัวทางธุรกิจและการเติบโตของบริษัท จึงเห็นควรเสนอให้คณะกรรมการบริษัทเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณานุมัติค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2564 ซึ่งเท่ากับค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2563 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ค่าตอบแทนกรรมการ	ปี 2564 (ปีที่เสนอ)	ปี 2563
<b>คณะกรรมการบริษัท</b>		
ประธานกรรมการบริษัท	33,000 บาท/ท่าน/ครั้ง	33,000 บาท/ท่าน/ครั้ง
กรรมการบริษัท	22,000 บาท/ท่าน/ครั้ง	22,000 บาท/ท่าน/ครั้ง
<b>คณะกรรมการตรวจสอบ</b>		
ประธานกรรมการตรวจสอบ	49,500 บาท/ท่าน/ครั้ง	49,500 บาท/ท่าน/ครั้ง
กรรมการตรวจสอบ	46,200 บาท/ท่าน/ครั้ง	46,200 บาท/ท่าน/ครั้ง
<b>คณะกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน</b>		
ประธานกรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	15,000 บาท/ท่าน/ครั้ง	15,000 บาท/ท่าน/ครั้ง
กรรมการสรรหาและกำหนดค่าตอบแทน	10,000 บาท/ท่าน/ครั้ง	10,000 บาท/ท่าน/ครั้ง
<b>คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง</b>		
ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง	15,000 บาท/ท่าน/ครั้ง	15,000 บาท/ท่าน/ครั้ง
กรรมการบริหารความเสี่ยง	10,000 บาท/ท่าน/ครั้ง	10,000 บาท/ท่าน/ครั้ง
จำนวนเงินรวมทั้งสิ้นไม่เกิน	2,500,000 บาท	2,500,000 บาท
จำนวนเงินที่จ่ายจริง	-	2,298,600 บาท
<b>ค่าตอบแทนประจำปี</b>	วงเงินไม่เกิน 1,000,000 บาท	วงเงินไม่เกิน 1,000,000 บาท
<b>ค่าตอบแทนประจำปีที่จ่ายจริง</b>	-	1,000,000 บาท

ค่าตอบแทนกรรมการ ได้แก่ ค่าเบี้ยประชุมกรรมการและกรรมการชุดย่อย และค่าตอบแทนประจำปี โดยไม่มีผลประโยชน์อื่น ค่าตอบแทนประจำปี ได้แก่ เงินโบนัส กำหนดจัดสรรให้เฉพาะกรรมการที่มีใช้ผู้บริหารบริษัท (Non-executive Director) ทั้งนี้วงเงินค่าตอบแทนประจำปี 2564 กำหนดไว้ไม่เกิน 1,000,000 บาท ซึ่งค่าตอบแทนที่จ่ายจริง ประจำปี 2563 จำนวนทั้งสิ้น 1,000,000 บาท โดยจะจัดสรรให้เฉพาะกรรมการที่มีใช้ผู้บริหารบริษัท (Non-executive Director) และค่าตอบแทนกรรมการไม่มีผลประโยชน์อื่นนอกจากเบี้ยประชุม

ประธานได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นแสดงความคิดเห็นและซักถามเกี่ยวกับวาระนี้ ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามผู้ดำเนินการประชุมจึงดำเนินการประชุมต่อไป

**มติ:** ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว มีมติอนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการประจำปี 2564 ด้วยคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน ดังนี้

วาระที่ 6	คะแนน	ร้อยละ
เห็นด้วย	499,132,887	99.7922918
ไม่เห็นด้วย	-	-
งดออกเสียง	1,038,898	0.2077082
บัตรเสีย	-	-

หมายเหตุ : ในวาระนี้ไม่มีผู้ถือหุ้น/ผู้รับมอบฉันทะเข้าร่วมประชุมเพิ่มเติม

## วาระที่ 7 พิจารณาเรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

ตามบทบัญญัติ มาตรา 105 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 ได้กำหนดว่า เมื่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้พิจารณา วาระการประชุมตามที่แจ้งในหนังสือเชิญประชุมเรียบร้อยแล้ว ผู้ถือหุ้นซึ่งมีหุ้นนับรวมกันได้ ไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่าย ได้แล้วทั้งหมด จะขอให้ที่ประชุมพิจารณาเรื่องอื่นนอกจากที่กำหนดไว้ในหนังสือนัดประชุมอีกก็ได้

คุณณรงค์ศักดิ์ เลิศทรัพย์ทวี กรรมการผู้จัดการ ได้นำเสนอทิศทางการดำเนินงานและแผนธุรกิจของบริษัทในปี 2564 ดังนี้

คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดให้บริษัทได้มีการทำแผนกลยุทธ์ประจำปีของบริษัท เพื่อให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์องค์กร ที่ สอดรับกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว แนวโน้มของอุตสาหกรรมและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป จากเดิม บริษัทกำหนดวิสัยทัศน์องค์กรเป็น “ผู้นำการให้บริการชำระเงินแบบครบวงจรใช้งานง่าย สะดวก รวดเร็ว และปลอดภัย” ซึ่งบริษัททำ ได้สำเร็จไปแล้ว จากนั้น บริษัทได้ทำแผนธุรกิจเพื่อเปลี่ยนวิสัยทัศน์องค์กรให้กว้างมากยิ่งขึ้นและไปให้ไกลยิ่งขึ้น เปลี่ยนเป็น “ผู้นำ เครือข่ายช่องทางบริการอัตโนมัติและการเงินครบวงจร ใช้งานง่าย สะดวก รวดเร็ว และปลอดภัย” บริษัทจึงได้จัดทำแผนธุรกิจและ แบ่งกลุ่มธุรกิจออกเป็น 3 กลุ่มธุรกิจใหญ่ โดยคาดการณ์ว่าในระยะยาวบริษัทจะไม่โดน Disrupt ดังนี้

กลุ่มที่ 1 กลุ่มธุรกิจเติมเงินและรับชำระเงิน (Online Top-up & Payment Business) ได้แก่ ธุรกิจบริการที่เกี่ยวกับ Online Top-up และธุรกิจบริการที่เกี่ยวกับ Business Payment ซึ่งยังคงเป็นธุรกิจหลักของบริษัทที่สร้างรายได้อย่างต่อเนื่องจาก การให้บริการเติมเงินมือถือและชำระบิลผ่านตู้บุญเติม ในปี 2564 บริษัทจึงมีแผนการดำเนินงาน ดังนี้

1) แผนการตลาดและสร้างการรับรู้ ที่จะทำให้ผู้ใช้บริการรู้จักและใช้บริการผ่านตู้บุญเติมในบริการอื่น ๆ ที่มีอยู่บนตู้ บุญเติมให้มากขึ้น ด้วยการทำการตลาดเพื่อสื่อสารสร้างการรับรู้ และการเพิ่มยอดให้มีการใช้บริการมากขึ้น จากที่ปัจจุบันบริษัทมี ผู้ใช้บริการมากกว่า 20 ล้านคน และมีจำนวนบริการรวม 86 บริการ แต่ผู้ใช้บริการรับรู้ในบริการที่มีผ่านตู้บุญเติมยังมีจำนวนน้อย และมาใช้บริการเฉพาะที่รู้จักและใช้งานประจำเท่านั้น เช่น ผู้ใช้บริการมาใช้บริการเติมเงินมือถืออย่างเดียว ซึ่งมากกว่า 90% และใน บริการอื่น ๆ มีผู้ใช้บริการอีกประมาณ 10% เท่านั้นที่มาใช้บริการอื่นนอกจากบริการเติมเงิน จากผู้ใช้บริการทั้งหมดจำนวนกว่า 20 ล้านคน มีผู้ใช้บริการมาใช้บริการเติม Data Package อยู่ที่ 1 ล้านคน หรือมีผู้ใช้บริการมาใช้บริการเติมเงิน e-Wallet อยู่ที่ 2 ล้าน คน หรือบริการโอนเงิน อยู่ที่ 1 ล้านคน

2) แผนอัปเดตและการเพิ่มอุปกรณ์ Hardware ในตู้บุญเติม ซึ่งจะเป็นการสร้างรายได้กลุ่มบริการใหม่เพิ่มขึ้น โดย บริษัทมีแผนจะใส่อุปกรณ์ Hardware ที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการและตอบโจทย์ผู้ใช้บริการกลุ่มใหม่มากขึ้น ได้แก่ การ เพิ่มกล้องถ่ายรูปที่สามารถถ่ายภาพขณะทำรายการ การเพิ่มเครื่องอ่านบัตรประจำตัวประชาชน (Smart Card Reader) การเพิ่ม เครื่องอ่านบัตร RFID หรือเครื่องอ่านบาร์โค้ด หรือ QR Code

3) แผนการบริหารทำเลของจุดให้บริการตู้บุญเติมอย่างมีคุณภาพ (Location Management) บริษัทยังคงมีแผนการ บริหารทำเลให้มีคุณภาพและมีการโยกย้ายจุดติดตั้งตู้บุญเติม หากทำเลนั้นไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือสร้างรายได้แต่ไม่เป็นไปตาม เป้าหมายที่บริษัทกำหนดไว้ รวมถึงการที่คู่แข่งรายอื่นๆ ลดจำนวนลงไปอย่างมาก ทำให้ยังมีทำเลคุณภาพที่บริษัทสามารถเพิ่ม จำนวนตู้บุญเติมได้อีกมากกว่า 4,000 ถึง 5,000 ตู้ ในปี 2564 นี้

4) แผนการเพิ่มความถี่ในการใช้บริการผ่านตู้บุญเติมมากกว่า 1 บริการต่อคน ซึ่งบริษัทมีแผนการเพิ่มกลุ่มบริการ ใหม่ให้หลากหลายมากขึ้น เป็นการเพิ่มความถี่ในการใช้บริการให้แก่ผู้ใช้บริการ เช่น การเพิ่มบริการรับชำระค่าประกัน การชำระค่า พ.ร.บ รถยนต์ และ พ.ร.บ. รถมอเตอร์ไซด์ผ่านตู้บุญเติมได้ รวมถึงการต่อทะเบียนรถยนต์และรถมอเตอร์ไซด์ผ่านตู้บุญเติมได้ และจะ สามารถอำนวยความสะดวกแก่ผู้ใช้บริการกลุ่มรากหญ้าในเขตชนบทห่างไกล ที่มีตู้บุญเติมรองรับการให้บริการได้ในหมู่บ้านอยู่แล้ว ให้มีความสะดวกและรวดเร็วในการเข้าถึงบริการได้ผ่านตู้บุญเติมมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ บริษัทยังคงมุ่งมั่นที่จะสร้างรายได้จากกลุ่มธุรกิจเดิมเงินและรับชำระเงิน เพื่อการรักษาผลกำไรให้คงที่ และพยายามที่จะไม่ให้ลดลงไปกว่าเป้าหมายที่กำหนดไว้ และในทุกปีบริษัทจะมีจำนวนผู้ที่หมดอายุค่าเสื่อมราคาของตู้ ทำให้บริษัทมีการลดค่าใช้จ่ายอยู่ที่ 20-30 ล้านบาทต่อปี

กลุ่มที่ 2 กลุ่มธุรกิจการให้บริการการเงินครบวงจร (Banking Agent & Lending Business) ได้แก่ ธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับการฝากเงินสด การถอนเงินสด รวมถึงการให้สินเชื่อ เป็นต้น ซึ่งจากฐานที่บริษัทมีผู้ใช้บริการอยู่มากกว่า 20 ล้านคน และจากการที่บริษัทมีทำเลจุดให้บริการมากกว่า 130,000 จุดทั่วประเทศ รวมถึงประสบการณ์และความชำนาญในการให้บริการด้วยตู้อัตโนมัติ บริษัทจึงสังเกตเห็นว่าธุรกิจที่เกี่ยวกับการเงินครบวงจรมาจาก 2 ประเภทธุรกิจนี้ บริษัทจึงมีแผนการดำเนินงาน ดังนี้

1) ธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับ Banking Agent ที่บริษัทได้รับแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนธนาคาร (Banking Agent) มากถึง 6 ธนาคาร ในการให้บริการรับฝากเงินสด รับชำระค่าสินค้าและค่าบริการต่าง ๆ โดยในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมาบริษัทได้ให้บริการร่วมกับธนาคารกรุงไทยเป็นรายแรก ในช่วงกลางปี 2559 จนปัจจุบันบริษัทได้ให้บริการร่วมกับธนาคารในการให้บริการรับฝากเงินสดเพื่อเข้าบัญชีธนาคารปลายทางผ่านตู้บุญเดิมรวม 6 ธนาคารโดยมียอดการใช้บริการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ในปี 2563 มีปริมาณธุรกรรมการให้บริการรับฝากเงินสดผ่านตู้บุญเดิมรวมกว่า 20 ล้านรายการ มีอัตราการเติบโตอยู่ที่ประมาณ 30% รายได้รวมประมาณ 557 ล้านบาท ในปี 2564 บริษัทยังคงมุ่งมั่นที่จะขยายการให้บริการ ด้วยกัน 3 เรื่อง คือ

(1) ผลักดันและสร้างรายได้ในบริการรับฝากเงินสดผ่านตู้บุญเดิม ด้วยการเพิ่มจำนวนธนาคารที่จะให้บริการรับฝากเงินสดผ่านตู้บุญเดิมที่มากขึ้น เช่น ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารทหารไทยธนชาติ เป็นต้น การเพิ่มความถี่ในการให้บริการมากกว่า 1 บริการต่อคน จากสถิติในการใช้บริการปัจจุบันมีจำนวนสูงถึง 5 ครั้งต่อคนต่อเดือน และค่าเฉลี่ยของมูลค่าการทำรายการลดลงจากประมาณ 700 บาทต่อครั้ง ลดเหลือ 570 บาทต่อครั้ง แต่รายได้ของบริษัทมาจากจำนวนรายการจึงยังคงเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกเดือนแบบ New High ปริมาณธุรกรรมรวมอยู่ที่ 1.9 ล้านครั้งต่อเดือน โดยเฉลี่ยจำนวน 66,000 รายการต่อวัน ในช่วงไตรมาส 1/2564 บริษัทมีแผนจะเพิ่มลูกค้ากลุ่มใหม่มาจากกลุ่มคนต่างด้าวที่ไม่มีสัญชาติไทย (บัตรสีชมพู) ที่อยู่ในประเทศไทยให้สามารถทำรายการฝากเงินสดเข้าบัญชีธนาคารปลายทางได้ โดยทำการขยายฐานการให้บริการโดยรองรับหมายเลขบัตรคนต่างด้าวและหมายเลขพาสปอร์ตได้ผ่านตู้บุญเดิม คาดว่าจะเริ่มเปิดให้บริการได้ภายในต้นไตรมาส 3/2564 นี้ และการเพิ่มประเภทของธุรกรรมทางการเงินในนาม Banking Agent ด้วยบริการพิสูจน์และยืนยันตัวตนด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-KYC) ผ่านตู้บุญเดิม สำหรับบริการเปิดบัญชีเงินฝากออมทรัพย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Saving) ของธนาคารกสิกรไทย (KBANK) ซึ่งเปิดให้บริการไปแล้ว และในต้นเดือนพฤษภาคมจะเริ่มเปิดให้บริการพิสูจน์และยืนยันตัวตนด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-KYC) สำหรับการเปิดบัญชีเงินฝากออมทรัพย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Saving) ของธนาคารไทยพาณิชย์ (SCB) เพิ่มเติมด้วย ซึ่งรายได้ของบริษัทจะมาจากบริการให้บริการต่อรายการ

(2) การให้บริการตู้ถอนเงินบุญเดิม (Boonterm Mini ATM) บริษัทมีแผนการให้บริการถอนเงินสดผ่านตู้บุญเดิมที่มีบริการถอนเงินสดได้ที่ตู้บุญเดิม โดยเป้าหมายให้มีผู้ใช้บริการเริ่มต้นประมาณ 1 ล้านคนจากฐานลูกค้าเดิมของตู้บุญเดิม

(3) การให้บริการโอนเงินระหว่างประเทศผ่านตู้บุญเดิม บริษัทมีแผนการให้บริการโอนเงินระหว่างประเทศผ่านตู้บุญเดิมแก่ลูกค้าคนต่างด้าวที่ไม่มีสัญชาติไทย (บัตรสีชมพู) ที่อยู่ในประเทศไทย ที่ต้องการโอนเงินสดกลับประเทศได้ง่าย สะดวก และรวดเร็วผ่านตู้บุญเดิม คาดว่าจะเริ่มเปิดให้บริการในไตรมาส 4/2564

2) ธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับ Lending Business ที่บริษัทได้เริ่มให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลในปี 2563 แต่เนื่องจากบริษัทได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 ทำให้การให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลของบริษัทไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทกำหนดไว้ แต่บริษัทได้เรียนรู้และได้รับประสบการณ์จากการที่ได้เริ่มให้บริการทั้งในเรื่องการสร้างทีมงานสินเชื่อ การติดตามทวงหนี้ การวิเคราะห์และประเมินพฤติกรรมกลุ่มผู้ใช้บริการที่ขอสินเชื่อได้มากขึ้น และในปี 2563 บริษัทสามารถให้สินเชื่อแก่ผู้ใช้บริการจำนวนกว่า 4,000 ราย มียอดการให้สินเชื่อสะสมรวม 176 ล้านบาท และมีกำไรจากธุรกิจการให้สินเชื่ออยู่ที่ 12 ล้านบาท ส่วนในปี



2564 ถือเป็นปีที่ 2 ที่บริษัทให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล โดยยังคงมุ่งเน้นรองรับการให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าเครือข่ายตัวแทนบริการ และตัวแทนรายย่อยรวมกว่า 1 แสนราย ที่บริษัทมีข้อมูลประกอบการประเมินและวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้กู้จากประสบการณ์ในการให้สินเชื่อในปี 2563 ที่ผ่านมา และมีสัดส่วนลูกค้าที่เป็นกลุ่ม NPL อยู่ที่ 2% และอัตราดอกเบี้ยเงินเชื่ออ้างอิงตามหลักเกณฑ์ของธนาคารแห่งประเทศไทยอยู่ที่ไม่เกิน 25% ต่อปี และบริษัทมีเป้าหมายการให้สินเชื่ออยู่ที่ยอดรวมประมาณ 250 ล้านบาท

และกลุ่มที่ 3 ส่วนธุรกิจช่องทางบริการอัตโนมัติ (Automated Vending Machine) ได้แก่ ธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับ Vending Machine และธุรกิจการกระจายสินค้า (Distribution Business) ซึ่งเป็นการขยายไปยังธุรกิจใหม่และแหล่งรายได้ใหม่ และบริษัทเล็งเห็นว่า ธุรกิจการจำหน่ายน้ำดื่มและสินค้า ที่ผู้บริโภคจำเป็นต้องกินต้องใช้ในชีวิตประจำวัน ทำให้มีความยั่งยืน และจากความชำนาญในการบริหารจัดการตู้อัตโนมัติให้สามารถให้บริการได้แบบออนไลน์ รวมถึงการเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคในฐานผู้ใช้บริการกลุ่มรากหญ้าและคนระดับล่างที่มีรายได้น้อย บริษัทจึงได้พัฒนาตู้อัตโนมัติและขยายกลุ่มผู้ใช้บริการไปในกลุ่มใหม่ ฐานรายได้กลุ่มใหม่ ขอนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เป็นไฮไลท์ของบริษัทในปี 2564 นี้ ดังนี้

1. คาเฟ่อัตโนมัติ (Automated Café) ในนาม “ตู้เต๋าบิน” บริหารงานผ่าน บริษัท ฟอर्थ เวนดิง จำกัด ซึ่งมีกลุ่มบริษัทที่ร่วมลงทุน 4 บริษัท ได้แก่ บริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัท สิงห์ คอร์เปอเรชั่น จำกัด บริษัท เอส เอ็น ซี พรีเมอร์ จำกัด (มหาชน) และบริษัท ฟอर्थ สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือบุญเติม ซึ่งเดิมถือหุ้นอยู่ที่ 10% และในเดือนมีนาคมที่ผ่านมา บริษัท ฟอर्थ เวนดิง จำกัด ได้มีการเพิ่มทุนและบริษัทได้เพิ่มเงินลงทุนทำให้สัดส่วนการถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็น 19.34% โดยบริษัท ฟอर्थ เวนดิง จำกัด มีผลิตภัณฑ์ 2 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ตู้จำหน่ายสินค้าและเครื่องดื่มอัตโนมัติ (Vending Machine) ที่มีอยู่มากกว่า 3,300 ตู้ และตู้คาเฟ่อัตโนมัติในนาม “ตู้เต๋าบิน” ที่มีคุณสมบัติเด่น ได้แก่

- มีเมนูหลากหลายกว่า 100 เมนู และมีเครื่องทำโซดาในตัว ทำให้สามารถเพิ่มเมนูได้อีกหลากหลาย
- ระบบควบคุมคุณภาพที่รักษาและคงรสชาติให้เป็นมาตรฐานทุกแก้วทุกตู้
- มีฟังก์ชันที่สามารถปรับแต่งรสชาติได้ตามความต้องการของผู้ใช้บริการ ผ่านหน้าจอการทำรายการอัตโนมัติ
- อร่อย รสชาติดี ด้วยสูตรการชงกาแฟเฉพาะจากบาริสต้ามืออาชีพ กับทุกแก้ว ในทุกตู้
- ระบบการชำระเงินที่รับชำระด้วยรูปแบบการชำระเงินที่หลากหลาย ได้แก่ ชำระด้วยเงินสด ชำระด้วย QR Promptpay ชำระด้วย e-Money ชำระด้วย e-Coupon หรือการชำระด้วยการแลกคะแนนสะสม เป็นต้น
- ระบบบริหารจัดการตู้ ผ่านระบบ Online และตรวจสอบได้ผ่าน Mobile Application ที่สามารถตรวจสอบสถานะของวัตถุดิบที่เป็นส่วนผสมของแต่ละเมนูได้แบบ Realtime
- มีระบบการให้บริการเติมเงินและรับชำระเงิน ซึ่งเป็นฟังก์ชันหลักของผู้บุญเติม ที่จะเปิดให้บริการบนตู้เต๋าบินด้วยทุกตู้ เพื่อให้สามารถเติมเงินมือถือ บริการชำระเงิน บริการรับฝากเงินสด และบริการอื่น ๆ
- การเพิ่มอุปกรณ์ Hardware รองรับธุรกรรมใหม่ ๆ ในอนาคต ได้แก่ การเพิ่มกล้องถ่ายรูปที่สามารถถ่ายภาพขณะทำการทำรายการ การเพิ่มเครื่องอ่านบัตรประจำตัวประชาชน (Smart Card Reader) การเพิ่มเครื่องอ่านบัตร RFID หรือเครื่องอ่านบาร์โค้ดหรือ QR Code

ทั้งนี้ ตู้เต๋าบิน เป็นการผลิตและพัฒนาระบบการให้บริการด้วยทีมงานของบริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นทีมงานคนไทยทั้งหมด รวมถึงมีการจดอนุสิทธิบัตรที่เกี่ยวข้องไว้มากกว่า 20 อนุสิทธิบัตร มีจุดเด่นที่แตกต่างและไม่เคยมีผู้ให้บริการรายใดสามารถทำได้เองในตลาด ในส่วนของเมนูที่หลากหลายมากกว่า 100 เมนู จะแบ่งประเภทได้ดังนี้ กลุ่มกาแฟ กลุ่มชา กลุ่มนมโกโก้คาราเมล กลุ่มโปรตีนเชค กลุ่มน้ำผลไม้ และกลุ่มน้ำหวานผสมโซดา ซึ่งจะตอบโจทย์ผู้ใช้บริการทุกกลุ่ม ทุกระดับอายุ อีกทั้ง ตู้เต๋าบินยังสามารถเพิ่มเมนูได้อีกจากที่มีอยู่ในปัจจุบัน

ส่วนแผนการให้บริการตู้เต๋าบิน บริษัทจะมีรายได้จากการให้บริการของตู้เต๋าบิน ในปี 2564 จากที่ตู้เต๋าบินได้เริ่มทดลองเปิดให้บริการ โดยได้นำตู้ไปติดตั้งในทำเลต่าง ๆ มาแล้วประมาณ 2 เดือน ซึ่งติดตั้งไปแล้วกว่า 20 ตู้ ทำให้บริษัทเห็นว่า พฤติกรรม



ของผู้ใช้บริการในทำเลที่แตกต่างกัน และบริษัท ฟอर्थ เวนดิง จำกัด มีการตั้งเป้าหมายการติดตั้งให้ได้จำนวน 5,000 ตู้ในปี 2564 และภายในอีก 3 ปี ตั้งเป้าหมายการติดตั้งให้ได้จำนวน 20,000 ตู้ และเป้าหมายยอดขายอยู่ที่ประมาณ 30 แก้วต่อตู้ต่อวัน รวมแล้วจะอยู่ที่ 600,000 แก้วต่อวันหรือยอดขายรวมอยู่ที่ 18 ล้านบาทต่อวัน โดยรายได้ต่อแก้วอยู่ที่ 20 - 50 บาท และราคาขายเฉลี่ยอยู่ที่ 30 บาทต่อแก้ว หากประมาณการยอดขายรายปีจะอยู่ที่ประมาณ 6 พันล้านบาท มีกำไรขั้นต้นอยู่ที่ประมาณ 60% เมื่อหักค่าใช้จ่ายอื่น ๆ จะมีกำไรสุทธิอยู่ที่ประมาณ 1 พันล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิประมาณ 20% ซึ่ง บริษัทจะได้ประโยชน์จาก บริษัท ฟอर्थ เวนดิง จำกัด และโครงการตู้เตาบิน คือ (1) การรับเงินปันผลจากผลการดำเนินงานของบริษัท ฟอर्थ เวนดิง จำกัด ที่บริษัทถือหุ้นอยู่ที่ 19.34% (2) รายได้จากบริการให้บริการเติมเงินและรับชำระเงิน ซึ่งเป็นฟังก์ชันหลักของตู้บุญเติมบนตู้เตาบินด้วยทุกตู้ ซึ่งทำให้เสมือนว่าบริษัทมีจำนวนตู้บุญเติมเพิ่มขึ้นตามจำนวนตู้เตาบินแบบอัตโนมัติโดยไม่ต้องลงทุนเพิ่ม และสามารถเข้าติดตั้งในทำเลที่ตู้บุญเติมไม่สามารถเข้าถึงได้และมีอำนาจการซื้อสูง เช่น อาคารสำนักงาน Office Building และ (3) รายได้ค่าบริการจัดการเป็นเปอร์เซ็นต์บนยอดขายที่บริษัท ฟอर्थ เวนดิง จำกัด ทำได้ โดยบริษัทเป็นผู้ให้บริการศูนย์บริการลูกค้า (Boonterm Call Center) และระบบงานด้าน IT แก่บริษัท ฟอर्थ เวนดิง จำกัด

นอกจากนี้ บริษัทฟอर्थ เวนดิง จำกัด ได้เริ่มทดลองตลาดของตู้เตาบิน โดยได้นำตู้ไปติดตั้งในทำเลต่าง ๆ ประมาณ 2 เดือน เพื่อศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการของผู้บริโภคในแต่ละทำเล ปรากฏว่า (1) ทำเลโรงพยาบาล ได้แก่ โรงพยาบาลศิริราช พบว่ามียอดขายทั้งวันเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 100 แก้วต่อตู้ต่อวัน แต่กำลังการผลิตสูงสุดของตู้ในช่วงเวลาเร่งด่วนอยู่ที่ 10 แก้วต่อชั่วโมง ซึ่งพบปัญหาลูกค้าไม่รอคิวในชั่วโมงเร่งด่วน ทำให้ บริษัท ฟอर्थ เวนดิง จำกัด อยู่ในระหว่างการปรับปรุงกระบวนการผลิต เพื่อให้สามารถเพิ่มกำลังการผลิต ให้เป็นประมาณ 15-20 แก้วต่อชั่วโมง เพื่อเพิ่มยอดขายให้มากขึ้นอีก (2) ทำเลคอนโดมิเนียม ได้แก่ คอนโดมิเนียมในกลุ่ม LPN (โครงการสะพานควาย รัชโยธิน และ โชคชัย 4) ซึ่งเป็นคอนโดมิเนียมใน Segment ระดับกลาง พบว่า มียอดขายโดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 50 แก้วต่อตู้ต่อวัน ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าคอนโดมิเนียมแต่ละแห่งอาจมีพฤติกรรมต่างกัน ขึ้นอยู่กับจำนวนห้องและจำนวนคนที่เข้าพักแล้ว และประเภทของกลุ่มลูกค้า เช่น กลุ่มคนทำงานที่จะมีการซื้อในช่วงเช้าก่อนไปทำงานและซื้อซ้ำอีกครั้งหลังกลับจากทำงาน หรือกลุ่มนักเรียนนักศึกษาที่มีการซื้อทั้งวัน เป็นต้น นอกจากนี้ทำเลที่ใกล้จุดรับส่งอาหาร Delivery จะเป็นทำเลที่ขายได้ดี (3) ทำเลอาคารสำนักงาน (Office Building) ได้แก่ อาคารธนาคารกสิกรไทยสำนักงานพหลโยธิน พบว่า ถึงแม้ตู้เตาบินจะติดตั้งอยู่ในด้านหลังอาคารในจุดที่จอดรถของพนักงาน และสามารถขายได้เฉพาะในวันและเวลาทำการ รวมถึงแม้ว่าพนักงานของธนาคารบางส่วนมีนโยบาย Work From Home ตู้เตาบินก็ยังคงมียอดขายโดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 50 แก้วต่อตู้ต่อวัน ในวันทำการดังกล่าว (4) ทำเลร้านอาหาร ได้แก่ ร้านอาหารของบริษัทที่ตีบุญเติม ซึ่งแม้ว่าบริษัทจะมีพนักงานจำนวนไม่มากนัก (ประมาณ 200 คน) ยังพบว่า ตู้เตาบินยังสามารถสร้างยอดขายโดยเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 40 แก้วต่อตู้ต่อวัน ในวันทำงาน และมีการซื้อในทุกชั่วโมง จึงเห็นได้ว่าตู้เตาบินสามารถตั้งและให้บริการได้ในทำเลที่หลากหลาย ทั้งนี้ ยอดขายตามประเภทเครื่องดื่มในทำเลดังกล่าวเป็นดังนี้ กลุ่มกาแฟมียอดขายอยู่ที่ 35% กลุ่มน้ำหวานผสมโซดาขายอยู่ที่ 21% กลุ่มชาเขียวมียอดขายอยู่ที่ 18% กลุ่มเครื่องดื่มนมมียอดขายอยู่ที่ 17% กลุ่มโปรตีนเชคยอดขายอยู่ที่ 6% และกลุ่มน้ำผลไม้ยอดขายอยู่ที่ 3%

2. เครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า (EV Charger) ซึ่งถือเป็นเทรนด์อนาคตที่จะเกิดขึ้นในเร็ว ๆ นี้ บริษัทมีการเตรียมความพร้อมทั้งระบบการให้บริการ แพลตฟอร์ม และเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า (EV Charger) ที่มีรองรับไว้เรียบร้อยแล้ว ปัจจุบันรถยนต์ไฟฟ้าในประเทศไทยอยู่ที่ประมาณ 2 แสนคัน แต่ส่วนใหญ่เป็นรถยนต์ประเภท Hybrid ซึ่งไม่สามารถใช้เครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้าได้ และมีรถยนต์อีกส่วนน้อย เป็นรถยนต์ระบบ Plug-in Hybrid (PHEV) และรถยนต์ระบบไฟฟ้า 100% (BEV) ทำให้บริษัทยังไม่สามารถผลักดันธุรกิจนี้ได้อย่างเต็มที่ แต่อย่างไรก็ตาม ล่าสุดนโยบายภาครัฐเริ่มออกมาชัดเจนขึ้น ที่จะเร่งผลักดันให้ผลิตและจำหน่ายรถยนต์ไฟฟ้าให้เติบโตขึ้นอีก 10 เท่า ภายใน 5 ปีจากจำนวน 2 แสนคัน จะเพิ่มเป็น 2 ล้านคัน และค่ายรถยนต์ยี่ห้อต่าง ๆ เริ่มออกมาทำตลาดทั้งผลิตและจำหน่ายเพิ่มมากขึ้น

ส่วนเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า (EV Charger) ของบริษัท แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ DC Type แบบชาร์จเร็ว และ AC Type แบบชาร์จปกติ และประเภท AC Type มี 2 แบบคือเป็นแบบแท่น (Pedestal Type) และแบบแขวนผนัง (Wall Type) ซึ่งบริษัทแม่หรือบริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ที่มีความชำนาญในการผลิตตู้อัตโนมัติเป็นผู้ผลิตนวัตกรรมเครื่องนี้ และเนื่องจากนี้ผู้เล่นรายอื่นในท้องตลาดใช้สินค้านำเข้าที่มีราคาสูงกว่า ทำให้บริษัทสามารถแข่งขันได้ผ่านการควบคุมต้นทุนการผลิต ดังนั้น หากจำนวนยานยนต์ไฟฟ้ามีมากขึ้น บริษัทจะสามารถเปิดให้บริการได้ทันทีเพราะบริษัทมีความพร้อมอยู่แล้ว รวมถึงบริษัทมีความชำนาญในด้านการให้บริการแพลตฟอร์มการรับชำระเงิน (Payment Platform) จึงได้พัฒนา Mobile Application ขึ้นในนาม Be-Charger เพื่อรองรับการให้บริการทั้งบนระบบ iOS และ Android ที่มีฟังก์ชันที่ครบถ้วน ทั้งการชำระเงินรูปแบบต่าง ๆ เช่น ผูกด้วยบัญชี e-Money ผูกบัญชีเงินฝาก ผูกบัตรเครดิต เป็นต้น สามารถตรวจสอบสถานะการใช้งานของเครื่องได้ และการแสดงประวัติการใช้งานได้แบบ Realtime ซึ่ง Application ดังกล่าวนี้อาจมีความสามารถมากกว่าเมื่อเทียบกับผู้เล่นรายอื่นในตลาด ส่วนแผนการตลาดของบริษัทที่เกี่ยวข้องเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า (EV Charger) นั้น บริษัทจะมุ่งเน้นทำเลจุดให้บริการแบบพื้นที่ปิดที่มีการจอดรถเป็นเวลานานและมีการหมุนเวียนรถที่มากจอด เช่น จุดจอดรถในคอนโดมิเนียม จุดจอดรถในอาคารสำนักงาน (Office Building) จุดจอดรถสาธารณะที่มีการเช่าที่จอดรถหรือจอดรถหมุนเวียน ซึ่งบริษัทจะมีรายได้จากธุรกิจนี้ จาก 2 ส่วน ได้แก่ 1) รายได้จากการขายเครื่อง ซึ่งบริษัทซื้อเครื่องมาจากบริษัทแม่เพื่อขายพร้อมติดตั้ง 2) รายได้จากส่วนแบ่งจากการให้บริการ มาจากการให้บริการ Application Be-Charger พร้อมแพลตฟอร์มการบริหารจัดการและการชำระเงินแก่เจ้าของพื้นที่จุดติดตั้ง โดยในปัจจุบันเริ่มมีการจำหน่ายเครื่องไปแล้วบางส่วน ในราคาขายที่มีกำไร เนื่องจากต้นทุนเครื่องของบริษัทมีราคาไม่แพง จากการที่ฐานการผลิตโดยบริษัทแม่อยู่ในประเทศไทย ไม่ใช่นำเข้ามาจากต่างประเทศซึ่งจะทำให้ต้นทุนสูงกว่า รวมถึงบริษัทมีบริการหลังการขายที่ครบถ้วนและมีแพลตฟอร์มการบริหารจัดการและการชำระเงินให้ด้วย

จากนั้น คุณณรงค์ศักดิ์ เลิศทรัพย์ทวี ได้สรุปภาพรวมธุรกิจและข้อมูลตัวเลขทางการเงินของบริษัทเพิ่มเติม ดังนี้

ในปี 2564 ยอดเติมเงินคาดว่าจะเติบโตอยู่ที่ประมาณ 20% จากปี 2563 ทำให้ยอดขายได้ของบริษัทคาดว่าจะเติบโตอยู่ที่ประมาณ 5-10% จากปี 2563 ที่มีผลกระทบของสถานการณ์โควิด-19 ในส่วน 3 ธุรกิจหลักของบริษัทแบ่งเป็น ธุรกิจเติมเงินและรับชำระอัตโนมัติ บริษัทจะรักษากำไรไม่ให้ลดลง ด้วยแผนการเพิ่มเติมบริการใหม่ ๆ และทำการตลาดเต็มรูปแบบเพื่อสร้างการรับรู้ในบริการให้มากขึ้น ธุรกิจบริการทางการเงินครบวงจร บริษัทมีแผนเพิ่มจำนวนธนาคาร เพิ่มเติมประเภทของธุรกรรมทางการเงิน และเพิ่มฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ ที่จะช่วยให้รายได้เติบโตเพิ่มขึ้นคาดว่าจะเติบโตมากกว่า 30% จากปี 2563 ส่วนธุรกิจเครื่องจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติและการกระจายสินค้า บริษัทมีแผนเพิ่มจำนวนตู้ตู้เป้าหมายประมาณ 5,000 ตู้ และเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า (EV Charger) ที่มีแผนเพิ่มจุดให้บริการในกลุ่มลูกค้าคอนโดมิเนียมให้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่วนงบลงทุนในปี 2564 จะอยู่ที่ไม่เกิน 500 ล้านบาท จาก 3 ส่วนรวมกัน ได้แก่ การเพิ่มตู้บุญเติมประมาณ 5,000 ตู้ การเพิ่มตู้ถอนเงินบุญเติม (Boonterm Mini ATM) ประมาณ 1,000 – 2,000 ตู้ และเพิ่มงบลงทุนในบริษัท ฟอर्थ เวนดิง จำกัด ประมาณ 200 ล้านบาท

คุณพงษ์ชัย อมตานนท์ ประธานกรรมการบริหาร ได้นำเสนอทิศทางการดำเนินงานของบริษัทในปี 2564 เพิ่มเติม ดังนี้

จากการทดลองติดตั้งตู้ตู้เป้าหมายมาแล้วระยะหนึ่งแล้ว คาดว่าจะมียอดขายเฉลี่ยมากกว่า 50 แก้วต่อวัน ต่อตู้ มีบางจุดที่มียอดขายไม่ตีมาจากการติดตั้งตู้ตู้เป้าหมายที่ไม่ใช่ทำเลที่ดีจะต้องมีการประสานย้ายจุดติดตั้งเพื่อเพิ่มยอดขาย และปัจจุบันอัตรากำไรผลิตของตู้จะอยู่ที่ประมาณ 15 แก้วต่อชั่วโมง ซึ่งจำเป็นต้องเพิ่มให้มากขึ้นเพื่อลดเวลาการเข้าคิวรอซื้อ และเพิ่มยอดขาย ทั้งนี้ การทดลองติดตั้งตู้ตู้เป้าหมายที่ผ่านมามีประสิทธิภาพตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ นอกจากนี้ ในทำเลคอนโดมิเนียม มีความสนใจบริการตู้ตู้เป้าหมายสูง ผ่านการบอกต่อกันของนิติบุคคลของแต่ละคอนโด ทำให้บริษัทมีทำเลติดตั้งจำนวนมาก และอยู่ระหว่างทยอยเข้าติดตั้ง และในเร็ว ๆ นี้ บริษัทจะมีการพัฒนาและเพิ่มเติมเมนูในกลุ่มประเภทเครื่องดื่มสุก (น้ำปั่น) ด้วย รวมถึงเปิดให้ตัวแทนบริการของกลุ่ม

บุญเติมเข้าร่วมดำเนินการติดตั้ง ขยายสาขา และบริหารจัดการตู้เตาบิน ด้วยโมเดลธุรกิจลักษณะเดียวกันกับบุญเติมด้วย จึงเชื่อว่า บริษัทสามารถขยายตู้เตาบินให้ได้ถึง 20,000 ตู้ ตามที่วางแผนไว้

นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนที่จะผลิตเครื่องต้มเป็นของตนเอง เช่น เครื่องต้มชุกำลังยี่ห้อเตาบิน ที่มีส่วนผสมกับโซดาที่จะ ทำให้เพิ่มรสชาติให้อร่อยมากยิ่งขึ้นและขายผ่านตู้เตาบินไปก่อน หรือเครื่องต้มผสมกัญชา ซึ่งอยู่ระหว่างทดสอบและปรับปรุงสูตร ส่วนผสม ซึ่งกฎหมายอนุญาตให้ผลิตและจำหน่ายได้แล้ว ในส่วนของวัตถุดิบในการผลิต บริษัทอยู่ในระหว่างการจัดหาวัตถุดิบให้ เพียงพอต่อการใช้งาน เช่น เมล็ดกาแฟคาดว่าจะใช้ประมาณ 3 ตันต่อวัน หรือแก้วกาแฟคาดว่าจะใช้ประมาณ 1 ล้านแก้วต่อวัน ซึ่ง หากมีการใช้วัตถุดิบในจำนวนดังกล่าว จะทำให้รายได้จากยอดขายที่ 1 พันล้านบาทต่อเดือน มีความเป็นไปได้แน่นอน

ส่วนเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า (EV Charger) บริษัทได้รายได้จากการระบบบริหารจัดการและระบบการชำระเงินเป็นหลัก ส่วนบริษัท ฟอर्थ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) บริษัทแม่ จะมีรายได้จากการผลิตและจำหน่ายเครื่องเป็นหลัก มุ่งเน้นการติดตั้งใน ทุกคอนโดมิเนียม หรือทุกอาคารสำนักงาน และมีโรงแรมติดต่อมาเพื่อให้นำเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า (EV Charger) ไปติดตั้งกว่า 5 แห่ง และบริษัทแม่ผู้ผลิตอยู่ระหว่างผลิตและพัฒนาเครื่องประเภท DC Type แบบ 3 เฟส ที่ไปติดตั้งในจุดพักรถที่สามารถชาร์จได้ เร็วขึ้นภายใน 3 ชั่วโมงได้ แต่ราคาเครื่องจะสูงมากอยู่ที่ประมาณ 7-8 แสนบาทต่อเครื่อง ในปัจจุบันยังรอความพร้อมและจำนวน รถยนต์ไฟฟ้าในประเทศที่ต้องเพิ่มขึ้นก่อน

จากนั้น คุณณรงค์ศักดิ์ เลิศทรัพย์ทวี ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถาม และแสดงความคิดเห็นในวาระนี้ ทั้งนี้ มีผู้ถือหุ้น ซักถามและแสดงความคิดเห็นในวาระนี้ ดังนี้

คุณฉัตรวิวัฒน์ กวีสุนทรเสนา ได้ส่งคำถามเพื่อซักถามและแสดงความคิดเห็นในวาระนี้ ดังนี้

1. บริษัทเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัท ฟอर्थ เวนดิง จำกัด เป็น 19.34% จะสามารถรับรู้รายได้เป็น Equity Method ได้หรือไม่ เพราะเกณฑ์ของ Equity Method จะต้องถือหุ้น 20% ขึ้นไป

คุณณรงค์ศักดิ์ เลิศทรัพย์ทวี เรียนชี้แจงตามข้อสอบถามว่า บริษัทรับรู้ในรูปแบบของเงินปันผล ไม่ได้รับรู้เป็น Equity Method ซึ่งจะต้องถือหุ้น 20% ขึ้นไป

2. Operating Margin ของตู้เตาบิน อยากทราบว่า สัดส่วนระหว่างการทำ Dealer ดำเนินการ กับ บริษัทดำเนินการเอง ส่วนไหนได้มากกว่า

คุณพงษ์ชัย อมตานนท์ เรียนชี้แจงตามข้อสอบถามว่า การที่บริษัทจะดำเนินการเองทั้งหมดจะได้ Operating Margin ที่ มากกว่า เนื่องจากหากให้ Dealer ดำเนินการให้จะต้องแบ่งผลตอบแทน แต่การดำเนินการผ่าน Dealer จะทำให้การขยายพื้นที่ใน เขตพื้นที่ต่างจังหวัดทำได้รวดเร็วขึ้น ส่วนในเขตกรุงเทพและปริมณฑล บริษัทจะจัดสรรให้ Dealer ร่วมดำเนินการติดตั้งด้วยบางส่วน เพื่อให้บริษัทเพิ่มจำนวนตู้ได้เร็วที่สุด

3. ธุรกิจเติมเงินและรับชำระเงินอัตโนมัติ และธุรกิจบริการการเงินครบวงจรจะลดลงถึงจุดอิ่มตัวที่เท่าใด เนื่องจากการระบาดของไวรัสโควิด-19 และการที่ภาครัฐออกมาตรการให้ประชาชนใช้จ่ายผ่าน Mobile Application จะดึงลูกค้าของบริษัท ได้มากหรือไม่

คุณณรงค์ศักดิ์ เลิศทรัพย์ทวี เรียนชี้แจงตามข้อสอบถามว่า ในธุรกิจเติมเงินและรับชำระเงิน ตามที่ทราบว่าพฤติกรรมของ ผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป และขนาดของตลาดเติมเงินมีอัตรากำลังลดลง บริษัทจึงพยายามรักษารายได้ของกลุ่มธุรกิจนี้ด้วยการเพิ่ม บริการใหม่ ๆ ให้ผู้ใช้บริการเพิ่มมากขึ้น ส่วนธุรกิจบริการการเงินครบวงจร บริษัทเห็นว่าเป็นธุรกิจของบริษัทที่กำลังเติบโต ยิ่งในช่วง ที่เกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ยิ่งทำให้ยอดขายได้ของบริษัทเติบโตมากยิ่งขึ้น ประกอบกับธนาคารมีการผลักดัน ให้ผู้ใช้บริการไปใช้บริการนอกสาขาของธนาคารให้มากขึ้นด้วยการแต่งตั้งเป็นตัวแทนธนาคารที่เพิ่มขึ้น และกลุ่มประชาชนที่มีการใช้

เงินสดยังมีอยู่จำนวนมาก จากข้อมูลการใช้เงินสดในประเทศไทยที่ไม่ได้ลดลง ทำให้มีผู้ใช้บริการผ่านตู้บุญเดิมมากขึ้น ถึงแม้จะมีธุรกรรมที่เกี่ยวกับเงินอิเล็กทรอนิกส์เพิ่มก็ตาม จึงเห็นว่า ธุรกิจบริการการเงินครบวงจร หรือ Banking Agent เป็นธุรกิจขาขึ้นของบริษัทและยังคงเติบโตเพิ่มขึ้นอีกมาก

4. บริษัทมีแผนการตลาดเกี่ยวกับเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า (EV Charger) อย่างไร เพราะคู่แข่งหลายรายเริ่มมีการทำการตลาดไปก่อนหน้าแล้ว

คุณพงษ์ชัย อมตานนท์ เรียนชี้แจงตามข้อสอบถามว่า บริษัทมีการแผนการจำหน่ายเครื่องที่ราคาไม่แพง และสามารถติดตั้งและให้บริการได้ในทุกคอนโดมิเนียม และมีระบบ Payment ที่ดี สะดวก และบริษัทพัฒนาเองจึงทำให้สามารถเพิ่มฟังก์ชันการใช้งานเพื่อรองรับการให้บริการแก่ผู้ร่วมลงทุนอย่างครบถ้วน รวมถึงราคาค่าชาร์จไฟฟ้าต่อยูนิตไม่แพงมาก เนื่องจากผลิตได้เองทั้งหมดจากบริษัทแม่ทำให้ต้นทุนถูกลง

คุณเกษม ชัยมงคลสวัสดิ์ ได้ส่งคำถามเพื่อซักถามและแสดงความคิดเห็นในวาระนี้ ดังนี้

1. รสชาติของเครื่องดื่มที่ซิงผ่านตู้เตาบิน อร่อยเทียบเท่าการชงกาแฟสดได้หรือไม่

2. กาแฟหรือชา ที่ซิงผ่านตู้เตาบิน มีหลากหลายเมนู เมนูใดที่อร่อยถูกปากลูกค้ามากที่สุด เนื่องจากหากเป็นการชงสด จะมึรสชาติที่โดดเด่นประจำร้าน ไม่ต้องเสียเวลาเลือกเมนู ฉะนั้น ลูกค้าจะเลือกใช้บริการที่ร้านมากกว่าที่จะเลือกซื้อผ่านตู้เตาบินของบริษัท

คุณพงษ์ชัย อมตานนท์ เรียนชี้แจงตามข้อสอบถามในข้อ 1 และ 2 ว่า ตู้เตาบินของบริษัทเป็นตู้ชงกาแฟสด ที่มีการบดเมล็ดกาแฟสดทุกครั้งที่มีการซื้อ และเมล็ดกาแฟก็มีหลายชนิด เช่น เมล็ดกาแฟเอธิโอเปีย กูจิ ที่มีคุณภาพสูงแบบ Single Origin สามารถขายได้ราคาสูงถึง 50 บาทต่อแก้ว หรือเมล็ดกาแฟโรบัสต้า สำหรับกาแฟอเมริกาโนในราคา 35 บาทต่อแก้ว โดยบริษัทใช้بارิสต้าเป็นผู้กำหนดสูตรกาแฟให้มึรสชาติที่อร่อยที่สุด และตู้เตาบินมีความแม่นยำในการตรวจวัดอุณหภูมิสูง ผ่านการใช้เครื่องชั่งในตู้ถึง 6 จุด มีความละเอียดอยู่ที่หลัก 1 กรัม ซึ่งความแม่นยำดังกล่าว ได้รับการยอมรับจากผู้ผลิตน้ำอัดลม เช่น เป๊ปซี่ ซึ่งได้ส่งทีมงานจากต่างประเทศเข้ามาตรวจสอบความแม่นยำในการผสมเครื่องดื่ม จนตอนนี้ตู้เตาบินสามารถขายเป๊ปซี่ได้และเป็นเมนูที่ขายดีมาก

3. บริษัทมีแผนที่จะย้ายจาก MAI ไปเข้า SET หรือไม่

คุณพงษ์ชัย อมตานนท์ เรียนชี้แจงตามข้อสอบถามว่า บริษัทไม่มีแผนจะย้ายไป SET

คุณพิศาล เจริญฉวีสิน ได้ส่งคำถามเพื่อซักถามและแสดงความคิดเห็นในวาระนี้ว่า ได้ทำการทดลองใช้บริการตู้เตาบินซึ่งใช้เวลาในการชงนานถึง 5 นาที ซึ่งความเห็นส่วนตัวคิดว่า นานเกินไปและลูกค้าจะไม่รอหากนานเกินไป ไม่ทราบว่าบริษัทมีแนวทางอย่างไรเพื่อปรับปรุงก่อนออกวางจำหน่าย

คุณพงษ์ชัย อมตานนท์ เรียนชี้แจงตามข้อสอบถามว่า ปัจจุบันบริษัททดสอบระยะเวลาการชงสูงสุดทั่วไปอยู่ที่ 3 นาทีครึ่ง ซึ่งใช้เวลาไม่ถึง 5 นาทีแน่นอน และปัจจุบันอยู่ระหว่างการปรับระบบการชงใหม่โดยมีฝาปิดระหว่างชงด้วยเพื่อให้สามารถชงได้เร็วขึ้นกว่าเดิม และได้ทำการปรับปรุงระบบล้างหัวชงหลังชงด้วย ซึ่งได้จดอนุสิทธิบัตรเรียบร้อยแล้ว

คุณกัมพล สิริเดชชัย ได้ส่งคำถามเพื่อซักถามและแสดงความคิดเห็นในวาระนี้ว่า ต้นทุนของตู้เตาบินราคาต่อตู้อยู่ที่เท่าไร และมีค่าเสื่อมราคาต่อตู้ประมาณเท่าไร

คุณพงษ์ชัย อมตานนท์ เรียนชี้แจงตามข้อสอบถามว่า ราคาต้นทุนของตู้เตาบินอยู่ที่ประมาณ 2.5 แสนบาทต่อตู้ และอยู่ระหว่างการที่ Cost Down อยู่ ส่วนค่าเสื่อมราคาต่อตู้อยู่ที่ 8 ปี

คุณสุพีรณัฐ กวีวิจัน ได้ส่งคำถามเพื่อซักถามและแสดงความคิดเห็นในวาระนี้ ดังนี้

1. การขาดแคลนชิป จะส่งผลกระทบต่อการผลิตตู้หรือไม่ อย่างไร

คุณพงษ์ชัย อมตานนท์ เรียนชี้แจงตามข้อสอบถามว่า ปัจจุบันชิปขาดตลาด แต่บริษัทได้ทำการสั่งล่วงหน้าและมีการบริหารจัดการไว้เป็นการล่วงหน้าแล้ว

2. อยากให้บริษัทอัปเดตจำนวนจุดติดตั้งของตู้เต่าบิน และแผนการขยายจุดติดตั้งเป็นอย่างไร

คุณพงษ์ชัย อมตานนท์ เรียนชี้แจงตามข้อสอบถามว่า ปัจจุบัน บริษัท ฟอर्थ เวนดิง จำกัด ได้ทำการติดตั้งตู้เต่าบินไปแล้วจำนวน 16 ตู้ และมีแผนจะเพิ่มจำนวนตู้เป็น 30 ตู้ภายในเดือนเมษายนนี้

คุณวิจิตรา เข้มหนู ได้ส่งคำถามเพื่อแสดงความคิดเห็น ว่า การสรุปรายงานการประชุมควรมีข้อความก่อนย่อหน้าของมติในทุกราวว่า “มีผู้ถือหุ้นท่านใดต้องการแสดงความคิดเห็นและซักถามเกี่ยวกับวาระนี้หรือ ขอให้ผู้ถือหุ้นเขียนคำถามลงในกระดาษคำถามที่บริษัทได้จัดเตรียมไว้ให้ โดยระบุชื่อ-นามสกุลและคำถามให้ชัดเจน และนำส่งกระดาษคำถามให้เจ้าหน้าที่ หากไม่มีคำถามเพิ่มเติมขอให้ประชุมลงมติในวาระนี้” เพื่อเป็นการบ่งบอกถึงการที่บริษัทได้ให้โอกาสแก่ผู้ถือหุ้นในการซักถามทุกราวแล้ว

ผู้ดำเนินการประชุมเป็นตัวแทนของบริษัท เรียนชี้แจงตามความเห็นที่เห็นว่า บริษัทขอรับไว้พิจารณาและจะนำไปปรับปรุงต่อไป

คุณไกรวัลย์ ศทวนิช ได้ส่งคำถามเพื่อแสดงความคิดเห็น ว่า ขอชมเชยเกี่ยวกับเอกสารทางไปรษณีย์ที่ส่งให้ผู้ถือหุ้น การมี QR Code รายงานประจำปีของบริษัท แสดงอยู่ในหน้าแรกของหนังสือเชิญประชุม โดยที่ผู้ถือหุ้นยังคงมีหนังสือเชิญประชุมอยู่ เพราะเอกสารที่ได้รับให้เจ้าหน้าที่ตอนลงทะเบียนแล้ว

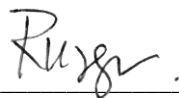
ผู้ดำเนินการประชุมเป็นตัวแทนของบริษัท เรียนชี้แจงตามความเห็นที่เห็นว่า บริษัทขอน้อมรับคำชมเชย และจะปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้นต่อไป

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามหรือแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม ประธานกรรมการบริษัทจึงกล่าวขอบคุณผู้ที่เข้าร่วมประชุมและปิดการประชุมเวลา 17.00 น.

ลงชื่อ \_\_\_\_\_ ประธานการประชุม/ประธานกรรมการบริษัท

(นายพิชิต นิมกุล)

บันทึกรายงานการประชุมโดย



นางสาวรุ่งริ บางกุล

เลขานุการบริษัท