

## คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน ประจำปี 2565

### สรุปผลการดำเนินงาน ประจำปี 2565 (อัตราเงินเพื่อสูงกคต้นกำลังซื้อ เศรษฐกิจชะลอตัว และสถานการณ์อุทกภัย)

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> รายได้รวมจากรูจิกหลัก 2,239 ล้านบาท</li> <li><input type="checkbox"/> กำไรสุทธิ 302 ล้านบาท (กำไรต่อหุ้น 0.40 บาท)</li> <li><input type="checkbox"/> เงินปันผล 2 งวด จำนวนรวม 0.36 บาทต่อหุ้น</li> <li><input type="checkbox"/> บริการตัวแทนธนาคาร 8 ธนาคาร (ธนาคารกรุงไทย/ธนาคารกสิกรไทย/ธนาคารกรุงศรีอยุธยา/ธนาคารออมสิน/ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร/ธนาคารไทยพาณิชย์/ธนาคารซีไอเอ็มบีไทย/ธนาคารกรุงเทพ)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> จำนวนรายการฝาก-โอนเงิน ผ่านตู้บุญเติมเฉลี่ย 1.53 ล้านรายการต่อเดือน</li> <li><input type="checkbox"/> ธุรกิจสินเชื่อ ยอดการให้สินเชื่อคงค้าง 263 ล้านบาท (NPL 7% ต่อยอดปล่อยกู้)</li> <li><input type="checkbox"/> จำนวน "ตู้บุญเติม" 129,918 ตู้ครอบคลุมทุกชุมชน</li> <li><input type="checkbox"/> จำนวน "ตู้เท่าบิน" 4,942 ตู้ทั่วประเทศ</li> </ul> |
|--|---|

### เหตุการณ์สำคัญในปี 2565

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> <b>เดือนมกราคม</b> เปิดให้บริการถอนเงินสดผ่านตู้บุญเติม Mini ATM ร่วมกับธนาคารไทยพาณิชย์ เพิ่มศักยภาพการเป็นผู้นำบริการการเงินครบวงจร</li> <li><input type="checkbox"/> <b>เดือนกุมภาพันธ์</b> เปิดให้บริการรับชำระเงินสมทบประกันสังคม มาตรา 39 และ 40 ผ่านแคนาเตอร์แคชเชียร์ "CenPay Powered by บุญเติม"</li> <li><input type="checkbox"/> <b>เดือนมีนาคม</b> ร่วมกับกรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุขให้บริการด้านการบริหารจัดการทางการเงินและสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ แก่อาสาสมัครสาธารณสุขประจำหมู่บ้าน (อสม.) ผ่านแอปพลิเคชันภายใต้ชื่อ "Smart อสม. Powered by บุญเติม"</li> <li><input type="checkbox"/> <b>เดือนเมษายน</b> การประชุมผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติจ่ายปันผลประจำปี 2564 ด้วยอัตราหุ้นละ 0.46 บาทต่อหุ้น โดยบริษัทมีการจ่ายเป็นเงินปันผลระหว่างกาลในอัตราหุ้นละ 0.26 บาทต่อหุ้น และจ่ายเงินปันผลคงเหลือ 0.20 บาทต่อหุ้น ในวันที่ 29 เมษายน 2565</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> <b>เดือนพฤษภาคม</b> บริษัทเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในบริษัท ฟอรัท เวนดิง จำกัด (FVD) ผู้ให้บริการคาเฟ่อัตโนมัติ "เท่าบิน" จาก 19.34% เป็น 26.71% ทำให้บริษัทสามารถเริ่มรับรู้กำไรส่วนได้เสียจากเงินลงทุนตั้งแต่มิถุนายน 2565 เป็นต้นไป</li> <li><input type="checkbox"/> <b>เดือนกรกฎาคม</b> 1) ได้รับรางวัล "บริษัทจดทะเบียนยอดเยี่ยมแห่งปี 2022" ของตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ จากนิตยสารการเงินการธนาคาร เป็นปีที่ 5 ติดต่อกัน 2) ร่วมมือกับสำนักงานพัฒนารัฐบาลดิจิทัล หรือ DGA พัฒนาช่องทางทางการเงินและยืนยันตัวตนทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-KYC) ผ่านตู้บุญเติมก่อนเข้าใช้งานแอปพลิเคชัน "ทางรัฐ" เพื่อสร้างความสะดวกให้แก่ประชาชนสำหรับการใช้ดิจิทัลไอดีของภาครัฐ 3) เปิดบริการฝาก-โอนสำหรับบุคคลต่างด้าวที่มีบัญชีในประเทศร่วมกับธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทยและธนาคารกรุงศรีอยุธยา</li> <li><input type="checkbox"/> <b>เดือนพฤศจิกายน</b> ได้รับการแต่งตั้งเป็นตัวแทนให้แก่ธนาคารกรุงเทพ ให้บริการรับฝากเงินและโอนเงินให้แก่ธนาคาร</li> </ul> |
|--|---|

### ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ

	หน่วย	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	ปี 2564	ปี 2565	%YoY
		4/2564	1/2565	2/2565	3/2565	4/2565			
จำนวน "ตู้บุญเติม" ณ วันสิ้นงวด	(ตู้)	129,907	130,045	129,967	130,012	129,918	129,907	129,918	0.0%
จำนวน "คาเฟ่อัตโนมัติ เท่าบิน" ณ วันสิ้นงวด	(ตู้)	546	1,058	2,138	3,572	4,942	546	4,942	805.1%
มูลค่าการทำรายการผ่าน "ตู้บุญเติม"	(ล้านบาท)	9,658	9,221	9,162	8,790	8,689	37,981	35,862	-5.6%
- มูลค่าเติมเงินและรับชำระบิล	(ล้านบาท)	6,574	6,302	6,342	6,250	6,257	25,186	25,151	-0.1%
- มูลค่าโอนเงิน	(ล้านบาท)	3,084	2,919	2,820	2,540	2,432	12,795	10,711	-16.3%
- จำนวนรายการโอนเงินต่อเดือน	(ครั้ง)	1,743,712	1,669,090	1,526,997	1,397,016	1,464,730	1,743,712	1,464,730	-16.0%
มูลค่ายอดขายเท่าบิน	(ล้านบาท)	50	130	346	484	550	50	1,510	2920.0%
ยอดขายเฉลี่ยเท่าบินต่อตู้ต่อเดือน	(บาท)	47,379	60,159	80,135	60,300	44,574	47,379	44,574	-5.9%

บริษัทมุ่งหน้าขยายช่องทางและบริการเพื่ออำนวยความสะดวกอย่างถึงที่สุดให้แก่ลูกค้า ทั้งช่องทางตู้บุญเติมกว่า 129,918 ตู้ และเคาน์เตอร์แคชเชียร์มากกว่า 1,800 จุดทั่วประเทศ พร้อมกับบริการบนแอปพลิเคชันสำหรับลูกค้าองค์กร ภายใต้ชื่อ “Wallet Powered by บุญเติม” สำหรับผลการดำเนินงานปี 2565 มีมูลค่าการทำรายการรวมเท่ากับ 35,862 ล้านบาท เป็นผลกระทบจากเศรษฐกิจที่ยังไม่ฟื้นตัวเต็มที่จากสถานการณ์โควิด-19 ที่ต่อเนื่องมาตลอดทั้งปี ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจและเงินเฟ้อที่ส่งผลให้ค่าครองชีพอยู่ในระดับสูง กดดันกำลังซื้อของผู้บริโภคของลูกค้ากลุ่มที่มีรายได้น้อยถึงปานกลาง แม้ว่าในปลายปีมีแนวโน้มดีขึ้นจากการเปิดประเทศและการผ่อนคลายมาตรการควบคุมต่าง ๆ ในส่วนของอัตราการจ้างงานเพิ่มสูงขึ้นแต่ยังไม่มาก ส่งผลให้กลุ่มลูกค้าระดับล่างมีการใช้จ่ายยิ่งขึ้น เนื่องจากรายได้ยังไม่แน่นอน

**ธุรกิจเติมเงิน-รับชำระเงินอัตโนมัติ** ได้รับผลกระทบจากค่าครองชีพที่สูงขึ้น และการผลักดันของผู้ให้บริการให้ลูกค้าเปลี่ยนจาก Prepaid เป็น Postpaid รวมถึงการโทรผ่านอินเทอร์เน็ตเป็นปัจจัยที่ทำให้บริการเติมเงินเมื่อถือลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมุ่งตอบใจด้วยบริการเติมเงินอัตโนมัติแพ็คเกจให้เข้ากับพฤติกรรมของลูกค้า เพื่อรักษารฐานลูกค้าศักยภาพและมุ่งขยายฐานลูกค้าใหม่จาก 3 ช่องทางบริการ ทั้งตู้บุญเติม เคาน์เตอร์แคชเชียร์ และแอปพลิเคชัน บริษัทมีการเพิ่มบริการอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นบริการเติมเงินเมื่อถือและรับชำระบิลต่าง ๆ สำหรับบริการเติมเงินเข้ากระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ (E-Wallet) มูลค่าเติมเงินจำนวน 7,329 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปีก่อน หรือเพิ่มขึ้น 6.6% ซึ่งสะท้อนความสะดวกสบายในการใช้บริการผ่านบุญเติมที่เข้าถึงได้ในทุกชุมชน

**ธุรกิจบริการทางการเงินและสินเชื่อครบวงจร** บริษัทมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้ให้บริการทางการเงินครบวงจร ผ่านการเป็นตัวแทนธนาคาร 8 ธนาคาร ที่ให้บริการทั้งฝาก-โอน-ถอนเงินสดผ่านตู้บุญเติม และ e-KYC ณ สิ้น ปี 2565 จำนวนรายการฝาก-โอนเงินผ่านตู้บุญเติม มีจำนวนรายการเฉลี่ย 1.5 ล้านรายการต่อเดือน จากการที่เศรษฐกิจฟื้นตัวช้าจากวิกฤตเงินเฟ้อที่ทำให้ลูกค้าระดับล่างมีการใช้จ่ายมากขึ้นและบางส่วนได้รับผลกระทบจากอุทกภัยที่รุนแรงมากกว่าปกติในช่วงฤดูฝน อย่างไรก็ตาม

บริษัทได้มีการเพิ่มบริการฝาก-โอนเงินผ่านธนาคารกรุงเทพในไตรมาส 4/2565 อีก 1 ธนาคาร สะท้อนถึงการก้าวเข้าสู่การเป็นธนาคารชุมชนที่มีบริการที่ครบครันอย่างแท้จริง อีกทั้งบริษัทร่วมกับ 3 ธนาคาร (KBANK KTB BAY) เปิดบริการฝาก-โอนแก่บุคคลต่างด้าวที่มีบัญชีในประเทศ เพื่อเพิ่มศักยภาพในด้านบริการทางการเงินให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น

**ธุรกิจสินเชื่อ** ณ วันสิ้นงวด มียอดการให้สินเชื่อคงค้างอยู่ที่ 263 ล้านบาท มีรายได้ดอกเบี้ย 25.7 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 88.6 % เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา เนื่องจากการขยายตัวของพอร์ตสินเชื่อ โดยเฉพาะสินเชื่อส่วนบุคคลในกลุ่มลูกค้าองค์กรที่เติบโตอย่างมาก จากการให้ปล่อยสินเชื่อผ่านแอปพลิเคชัน ซึ่งบริษัทมุ่งเน้นการให้สินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือและอยู่เป็นหลักแหล่ง ทำให้การควบคุมคุณภาพสินเชื่อได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยเฉพาะสินเชื่อด้วยคุณภาพที่บริษัทดูแลอย่างเข้มข้น บริษัทเพิ่มความระมัดระวังในการให้บริการสินเชื่อมากยิ่งขึ้น โดยการนำฐานข้อมูลที่มีมาใช้สำหรับการวิเคราะห์ลูกค้าพร้อมกับพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้ามากขึ้น

#### **ธุรกิจเครื่องจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติและเครื่องขายยานยนต์ไฟฟ้า**

ณ ปี 2565 มีจำนวนทั้งสิ้น 4,942 ตู้ทั่วประเทศ เพิ่มขึ้นจากปี 2564 มากถึง 4,396 ตู้ โดยมียอดขายเฉลี่ยในไตรมาส 4/2565 อยู่ที่ 44,574 บาท ต่อเดือน หรือ 46 แก้วต่อตู้ต่อวัน เนื่องจากการเร่งขยายจำนวนตู้เป้าหมายให้ได้ตามแผน ซึ่งอาจเจอบางพื้นที่ที่ยอดขายไม่ถึงเกณฑ์ที่กำหนด ทางบริษัทก็สามารถย้ายไปตั้งที่ทำเลใหม่ได้ และผลกระทบจากฤดูกาล ฤดูร้อนขายดีกว่าฤดูฝนและฤดูหนาว ซึ่งบริษัทมีความเชื่อมั่นว่าจะสามารถบริหารยอดขายเฉลี่ย 50 แก้วต่อตู้ต่อวันได้ตามเป้าหมายอย่างแน่นอน ทั้งนี้ ตู้บิโนยังคงเดินหน้ารังสรรค์เมนูใหม่ให้เข้ากับเทศกาลและลูกค้าได้ทดลองเมนูใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองของความต้องการที่หลากหลายสำหรับลูกค้าทุกกลุ่ม รวมถึงการมีแคมเปญร่วมกับลูกค้าในการร่วมใช้สิทธิ์กับพาร์ทเนอร์สำหรับแลกส่วนลดต่าง ๆ ตู้บิโนให้ลูกค้าร่วมสะสมกระดองเต่าหลังรับเครื่องดื่ม เพื่อไปแลกกับแก้วฟรีต่อไป เพื่อการกระตุ้นการใช้งานเพิ่มขึ้นของลูกค้าประจำ และเป็นการเพิ่มลูกค้ากลุ่มใหม่ขึ้นอีก

**สรุปงบการเงิน ประจำปี 2565**

งบกำไรขาดทุน	ไตรมาส 4/2564		ไตรมาส 3/2565		ไตรมาส 4/2565		%QoQ	%YoY	ปี 2564		ปี 2565		%YoY
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%			ลบ.	%	ลบ.	%	
รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเติมเงินโทรศัพท์													
ระบบเติมเงินล่วงหน้าและรับชำระเงินออนไลน์อื่นๆ	159.30	25.5%	130.38	23.9%	121.63	23.4%	-23.7%	-6.7%	750.13	28.0%	541.28	24.2%	-27.8%
รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ	460.52	73.7%	405.90	74.4%	385.16	74.1%	-16.4%	-5.1%	1,910.22	71.3%	1,662.24	74.3%	-13.0%
รายได้ดอกเบี้ย	3.74	0.6%	8.12	1.5%	8.10	1.6%	116.7%	-0.2%	12.55	0.5%	25.33	1.1%	101.9%
รายได้ค่าโฆษณา	1.62	0.3%	1.42	0.3%	5.14	1.0%	217.3%	261.9%	6.45	0.2%	9.79	0.4%	51.8%
<b>รายได้รวมจากธุรกิจหลัก (4 รายการ)</b>	<b>625.18</b>	<b>100.0%</b>	<b>545.82</b>	<b>100.0%</b>	<b>520.03</b>	<b>100.0%</b>	<b>-16.8%</b>	<b>-100.0%</b>	<b>2,679.35</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,238.64</b>	<b>100.0%</b>	<b>-16.5%</b>
ต้นทุนการบริการ	-504.44	-80.7%	-446.33	-81.8%	(432.75)	-83.2%	-14.2%	-100.0%	(2,143.37)	-80.0%	(1,837.18)	-82.1%	-14.3%
กำไรขั้นต้น	120.74	19.3%	99.49	18.2%	87.28	16.8%	-27.7%	-100.0%	535.98	20.0%	401.46	17.9%	-25.1%
ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร	(76.30)	-12.2%	(70.55)	-12.9%	(95.49)	-18.4%	25.2%	-100.0%	(281.29)	-10.5%	(293.35)	-13.1%	4.3%
กำไรจากการดำเนินงาน	44.44	7.1%	28.94	5.3%	(8.22)	-1.6%	-118.5%	-100.0%	254.69	9.5%	108.10	4.8%	-57.6%
รายได้อื่น	62.08	9.9%	58.18	10.7%	58.95	11.3%	-5.1%	-100.0%	248.10	9.3%	235.09	10.5%	-5.2%
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	(0.97)	-0.2%	17.14	3.1%	18.39	3.5%	100.0%	-100.0%	-	0.0%	44.20	2.0%	0.0%
กำไรก่อนหักค่าเสื่อมค่าของเงินและภาษีเงินได้	105.55	16.9%	104.26	19.1%	69.12	13.3%	-34.5%	-100.0%	502.78	18.8%	387.39	17.3%	-23.0%
ค่าธรรมเนียมนิติการ	(1.58)	-0.3%	(1.46)	-0.3%	(0.66)	-0.1%	-58.1%	-100.0%	(6.08)	-0.2%	(4.77)	-0.2%	-21.5%
ดอกเบี้ยจ่าย	(3.15)	-0.5%	(2.52)	-0.5%	(3.87)	-0.7%	22.9%	-100.0%	(13.81)	-0.5%	(11.77)	-0.5%	-14.8%
กำไรก่อนหักค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	100.82	16.1%	100.28	18.4%	64.59	12.4%	-35.9%	-100.0%	482.89	18.0%	370.85	16.6%	-23.2%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(20.04)	-3.2%	(16.64)	-3.1%	(10.17)	-2.0%	-49.3%	-100.0%	(82.83)	-3.1%	(68.97)	-3.1%	-16.7%
กำไรสุทธิ	80.78	12.9%	83.64	15.3%	54.42	10.5%	-32.6%	-100.0%	400.06	14.9%	301.88	13.5%	-24.5%
ส่วนที่ปันของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	0.00	0.0%	0.00	0.0%	-	0.0%	0.0%	-100.0%	-	0.0%	-	0.0%	0.0%
กำไรสุทธิ-ส่วนที่เป็นของบริษัท	80.78	12.9%	83.64	15.3%	54.42	10.5%	-32.6%	-100.0%	400.06	14.9%	301.88	13.5%	-24.5%

**รายได้รวม**

รายได้รวมจากธุรกิจหลักปี 2565 เท่ากับ 2,238.64 ล้านบาท ลดลง 16.5% เปรียบเทียบกับปีก่อน จากภาวะเศรษฐกิจไม่ฟื้นตัว ขณะที่อัตราเงินเฟ้อที่สูงขึ้นจากปัจจัยราคาน้ำมันที่เพิ่มขึ้น กดดันกำลังซื้อของผู้ใช้บริการระดับกลางและล่างอย่างมาก กอปรกับสถานการณ์อุทกภัยที่รุนแรงกว่าปกติ อย่างไรก็ตาม บริษัทยังสามารถรักษายอดใช้บริการและฐานลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) **รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเติมเงินโทรศัพท์ระบบเติมเงินล่วงหน้าและรับชำระเงินออนไลน์อื่น ๆ (Commission)** เท่ากับ 541.28 ล้านบาท ลดลง 27.8% เปรียบเทียบกับปีก่อน จากภาวะเศรษฐกิจที่ยังฟื้นตัวไม่เต็มที่และกำลังซื้อของลูกค้าลดลง กอปรกับพฤติกรรมลูกค้าเปลี่ยนมาใช้แพ็คเกจอินเทอร์เน็ตมือถือและใช้ช่องทางอื่นมากขึ้น

2) **รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ (Service Charge)** เท่ากับ 1,662.26 ล้านบาท ลดลง 13.0% เปรียบเทียบกับปีก่อน จากภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวช้า เป็นผลกระทบจากค่าครองชีพที่สูงขึ้นจากราคาอาหารและพลังงาน แม้จะมีการเปิดประเทศ มีอัตราการจ้างงานที่เพิ่มขึ้น แต่อัตราเงินเฟ้อสูง ส่งผลให้สินค้ามีราคาสูง ส่งผลให้กำลังซื้อของลูกค้าที่ลดลงและความกังวลเรื่อง

ค่าใช้จ่าย อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงรักษายอดใช้บริการฝาก-โอนเงินมากกว่า 1.5 ล้านครั้งต่อเดือน และบริการเติมเงินเข้า E-Wallet ผ่านตู้บุญเติมที่เพิ่มขึ้น คิดเป็นมูลค่ามากกว่า 7,329 ล้านบาท สะท้อนถึงความสะดวกสบายในการใช้บริการผ่านช่องทางของบริษัทและยังมีความต้องการบริการอยู่มาก

3) **รายได้ดอกเบี้ย** เท่ากับ 25.33 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 101.9% เปรียบเทียบกับปีก่อน เนื่องจากการเติบโตของพอร์ตสินเชื่อ ส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อส่วนบุคคลที่ให้บริการผ่านแอปพลิเคชัน ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าองค์กรที่เป็นกลุ่มที่มีความน่าเชื่อถืออย่างมากในชุมชน

4) **รายได้ค่าโฆษณา** เท่ากับ 9.79 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 51.8% เปรียบเทียบกับปีก่อน จากความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจในการใช้ช่องทางตู้บุญเติมเป็นสื่อประชาสัมพันธ์รายการส่งเสริมการขายให้กับลูกค้า

5) **รายได้อื่น** เท่ากับ 235.09 ล้านบาท ลดลง 5.2% เปรียบเทียบกับปีก่อน ส่วนใหญ่มาจากยอดเติมเงินมือถือที่ลดลง

**ต้นทุนและค่าใช้จ่าย**

1) **ต้นทุนการบริการ** ปี 2565 เท่ากับ 1,837.18 ล้านบาท ลดลง 14.3% เปรียบเทียบกับปีก่อน ส่วนใหญ่เกิดจากรายได้ที่ลดลงของบริการเติมเงินมือถือ และการใช้งานผู้ที่มีอายุครบการตัดค่าเสื่อมราคา 8 ปี แต่ยังคงใช้งานได้อยู่

2) **ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร** เท่ากับ 293.35 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.3% เปรียบเทียบกับปีก่อน เกิดจากการตั้งสำรองผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการปล่อยสินเชื่อตามเกณฑ์มาตรฐานการรายงานทางการเงิน ซึ่งมากกว่า NPL ที่เกิดขึ้นจริงอยู่มาก และบริษัทเชื่อมั่นว่าสามารถจัดเก็บหนี้ได้ ทั้งนี้ทางบริษัทได้ปรับแผนการดำเนินการเก็บหนี้ร่วมกับพาร์ทเนอร์มืออาชีพเพื่อบริหารจัดการหนี้ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และคาดว่าจะเศรษฐกิจดีขึ้นในปีถัดไป อีกทั้งมีค่าใช้จ่ายเกิดจากค่าส่งเสริมการตลาดในโครงการผู้นำใช้ ทั้งการทำความดีให้สะอาดขึ้น นำใช้มากขึ้น รวมถึงการสร้างการรับรู้พร้อมกับกระตุ้นให้ใช้บริการ เพิ่มขึ้น ในขณะที่มุ่งเน้นการขยายเพิ่มฐานลูกค้าใหม่ไปด้วย

**กำไร**

1) **กำไรขั้นต้น** ปี 2565 เท่ากับ 401.46 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นที่ 17.9% ลดลงเล็กน้อยเปรียบเทียบกับปีก่อน เกิดจากรายได้ยอดเติมเงินที่ลดลง และรายได้ดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้นจากยอดปล่อยสินเชื่อไม่สามารถชดเชยรายได้จากธุรกิจเติมเงินที่ลดลง และยังคงเน้นการควบคุมต้นทุนให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง

2) **ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม** เท่ากับ 44.20 ล้านบาท เป็นการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากฟอรัค เวนดิงที่บริษัทเข้าถือหุ้นร้อยละ 26.71 ซึ่งเริ่มรับรู้กำไรในเดือนมิถุนายน

3) **กำไรสุทธิ** เท่ากับ 301.88 ล้านบาท ลดลง 24.5% เปรียบเทียบกับปีก่อน จากรายได้ยอดเติมเงินที่ลดลง การรับรู้กำไรส่วนได้เสียจากเงินลงทุน และการควบคุมค่าใช้จ่ายที่ดีขึ้น

**งบแสดงฐานะการเงิน**

งบแสดงฐานะการเงิน	31-ธ.ค.-64		31-ธ.ค.-65		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
สินทรัพย์หมุนเวียน	1,397.41	47.6%	1,336.02	47.1%	-61.39	-4.4%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,539.79	52.4%	1,498.76	52.9%	-41.03	-2.7%
<b>สินทรัพย์รวม</b>	<b>2,937.20</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,834.78</b>	<b>100.0%</b>	<b>-102.42</b>	<b>-3.5%</b>
หนี้สินหมุนเวียน	1,316.51	44.8%	1,229.18	43.4%	-87.33	-6.6%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-หมุนเวียน	366.59	12.5%	365.97	12.9%	-0.62	-0.2%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-ไม่หมุนเวียน	122.44	4.2%	106.48	3.8%	-15.96	-13.0%
หนี้สินไม่หมุนเวียน	4.34	0.2%	5.21	0.2%	0.87	20.0%
<b>หนี้สินรวม</b>	<b>1,809.88</b>	<b>61.6%</b>	<b>1,706.83</b>	<b>60.2%</b>	<b>-103.05</b>	<b>-5.7%</b>
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,127.32	38.4%	1,127.95	39.8%	0.63	0.1%
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>2,937.20</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,834.78</b>	<b>100.0%</b>	<b>-102.42</b>	<b>-3.5%</b>

**สินทรัพย์รวม** เท่ากับ 2,834.78 ล้านบาท ลดลงจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด และรวมถึงการใช้งานผู้ที่มีอายุครบการตัดค่าเสื่อมราคา 8 ปี แต่ยังคงใช้งานได้อยู่

**หนี้สินรวม** เท่ากับ 1,706.83 ล้านบาท ลดลง 103.05 ล้านบาท ลดลงจากการจ่ายชำระคืนเงินกู้ธนาคาร

**ส่วนของผู้ถือหุ้น** เท่ากับ 1,127.95 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.63 ล้านบาท เงินปันผลจ่าย 301.25 ล้านบาท และผลกำไรปี 2565 จำนวน 301.88 ล้านบาท

**อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ**

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	ปี 2564	ปี 2565
	4/2564	3/2565	4/2565		
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current ratio)	0.83	0.79	0.84	0.83	0.84
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E ratio)	1.61	1.64	1.51	1.61	1.51
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Interest Bearing Debt ratio)	0.43	0.52	0.42	0.43	0.42
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA)	12.7%	11.4%	10.5%	12.7%	10.5%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE)	35.8%	29.8%	26.8%	35.8%	26.8%

**อัตราส่วนสภาพคล่อง** เท่ากับ 0.84 เท่า เพิ่มขึ้น 0.01 เท่า เปรียบเทียบกับปีก่อน ทั้งนี้บริษัทยังคงรักษาสถานะสภาพคล่องทางการเงินได้อย่างแข็งแกร่ง

**อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น** เท่ากับ 1.51 เท่า ลดลง เปรียบเทียบกับปีก่อน จากการจ่ายคืนเงินกู้

**อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น** เท่ากับ 0.42 เท่า ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนจากส่วนผู้ถือหุ้นลดลงจากการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล

**อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์** เท่ากับ 10.5% ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนจากกำไรสุทธิย้อนหลัง 12 เดือนที่ลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงเน้นการบริหารสินทรัพย์ให้เกิดรายได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

**อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น** เท่ากับ 26.8% ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อนจากกำไรสุทธิย้อนหลัง 12 เดือนที่ลดลง อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีการบริหารจัดการผลกำไรในรูปแบบการจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นปีละ 2 ครั้งอย่างต่อเนื่อง

**แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุนประจำปี 2565**

แหล่งที่มาของเงินทุน		แหล่งใช้ไปของเงินทุน	
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	663.96	เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	156.50
เงินกู้ระยะสั้น	1,790.00	เงินลงทุนในบริษัทในเครือ FVD	188.50
ดอกเบี้ยรับ	22.83	จ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะสั้น	1,790.00
อื่น ๆ	0.70	จ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะยาว	-
		จ่ายเงินปันผล	301.25
		จ่ายดอกเบี้ย	6.00
		ภาษีเงินได้	81.79
เงินสดลดลง	68.31	จ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า	21.76
<b>รวม</b>	<b>2,545.80</b>		<b>2,545.80</b>

**มุมมองของผู้บริหาร**
**เป้าหมายปี 2566**
**ยอดให้บริการ**

- มูลค่าให้บริการผ่านระบบบุญเติมเพิ่มขึ้น 5-10% yoy
- รับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากการถือหุ้นใน “เต่าบิน” เดิมปี ขยายค่าเพ้อัดโนมิติ “เต่าบิน” เพิ่ม 5,000 ตู้ เป็น 10,000 ตู้

**ธุรกิจตัวแทนธนาคาร**

- ตัวแทนธนาคารเพิ่ม 1 ธนาคารจากปัจจุบัน 8 ธนาคาร
- ตัวแทนธนาคาร ฝาก-ถอน-เปิดบัญชี ถอนเงินโดยใช้บัตร
- ธุรกิจให้บริการสินเชื่อ วงเงิน 500 - 1,000 ล้านบาท

**การขยายช่องทางและบริการ**

- เพิ่มจุดให้บริการเคาน์เตอร์แคชเชียร์
- แอปพลิเคชันสำหรับลูกค้าองค์กร
- ขยายจุดติดตั้ง GINKA Charge point 5,000 จุด

**งบลงทุน 1,000 – 1,500 ล้านบาท**

- วงเงินให้บริการสินเชื่อ
- GINKA Charge point 5,000 จุด
- ตู้ Mini ATM และอื่น ๆ

**การดำเนินการ**

- เพิ่มประสิทธิภาพการจัดการบุญเติมโดยเน้นที่ทำเลคุณภาพ และเพิ่มบริการใหม่ ๆ เพื่อให้รายได้เฉลี่ยต่อตู้ (ARPU) เพิ่มขึ้น
- เพิ่มการเป็นตัวแทนธนาคาร (Banking Agent) รวมถึงผู้ให้บริการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน จากที่มีอยู่แล้ว 8 ธนาคารพาณิชย์
- เน้นให้ช่องทางบุญเติมเป็นจุดให้บริการทางการเงินครบวงจร ที่สามารถ ฝาก ถอน โอน จ่าย และเปิดบัญชีได้ในทีเดียว
- บริการฝาก-โอนเงินสดภายในประเทศ
- ขยายช่องทางเคาน์เตอร์แคชเชียร์
- บริการแอปพลิเคชันสำหรับลูกค้าองค์กร
- ขยายฐานลูกค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่ร่วมกับพันธมิตรธุรกิจ
- ร่วมบริหารจัดการคาเฟ่อัตโนมัติ “เต่าบิน”
- ขยายพอร์ตสินเชื่อไปสู่กลุ่มเครือข่ายขนาดใหญ่
- ขยายจุดติดตั้ง GINKA Charge point 5,000 จุดในปี 2566

**ยืนยันทัศนคติความเป็นผู้นำธุรกิจเติมเงินและรับชำระเงินอัตโนมัติ**

ตลอดระยะเวลา 13 ปีที่ลูกค้าได้ให้ความไว้วางใจแก่บริษัท กอปรกับช่องทางบริการที่ครอบคลุมทั้งออฟไลน์และออนไลน์ บริษัทมุ่งหน้าเสริมสร้างความแข็งแกร่งของธุรกิจควบคู่ไปกับการเชื่อมต่อทุกช่องทาง โดยมุ่งหน้าแสวงหาบริการใหม่ที่ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการและการเป็นช่องทางใหม่ที่เพิ่มความสะดวกสบายในเข้าถึงบริการมากยิ่งขึ้นทั้งเคาน์เตอร์แคชเชียร์ของพันธมิตรทั่วประเทศ และการให้บริการผ่านแอปพลิเคชันสำหรับลูกค้าองค์กร นอกจากนี้ บริษัทได้เพิ่มขีดความสามารถของบุญเติมด้วยการเพิ่มฟังก์ชันใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดเพื่อรองรับบริการทั้งในปัจจุบันและอนาคต รวมไปถึงให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการจุดติดตั้งบุญเติมในทำเลที่มีคุณภาพ อีกทั้งบริษัทมีแคมเปญ “บุญเติมวีรอร์ด” ที่จัดมาต่อเนื่องและกำลังเข้าสู่ปีที่ 3 ซึ่งเป็นกิจกรรมทางการตลาดที่ทำให้มีลูกค้าหันมานิยมใช้บริการที่บุญเติมเพิ่มขึ้น ในขณะที่เดียวกันเป็นการรักษาลูกค้าปัจจุบันไว้อย่างต่อเนื่อง

**รุกหน้าธุรกิจการเงินและสินเชื่อครบวงจร**

บริษัทมุ่งมั่นเพิ่มศักยภาพของธุรกิจการเงินด้วยการเพิ่มช่องทางบริการนอกจากบุญเติมที่เป็นตั้งธนาคารให้แก่ชุมชน ขยายสู่เคาน์เตอร์แคชเชียร์ในร้านสะดวกซื้อและห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และแอปพลิเคชันบนมือถือของกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทสามารถให้บริการทางการเงินแบบครบวงจรแล้ว ทั้งบริการฝาก-โอนได้ทั้งคนไทยและต่างดาว (บัตรสีชมพู) บริการ e-KYC และบริการถอนเงินสดผ่านบุญเติม Mini ATM ที่มีเป้าหมายการขยายจำนวน 10,000 ตู้ ใน 3 ปี บริษัทยังเดินหน้าสรรหาบริการใหม่ให้มากยิ่งขึ้นควบคู่ไปกับการเป็นตัวแทนธนาคารเพิ่มเติมอีก และจับมือกับพันธมิตรรายใหม่ที่สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารอีกอย่างน้อย 1 ราย เพื่อขยายฐานลูกค้าใหม่ให้เพิ่มขึ้น อีกทั้งบริษัทอยู่ระหว่างการพัฒนาบริการร่วมกับธนาคารที่จะเพิ่มความสะดวกสบายในการถอนเงินสดด้วยบริการ “บุญเติม โอน-ถอนทันใจ” ที่ลูกค้าสามารถใช้บริการประชาชนในการถอนเงินได้ผ่านทั้งบุญเติม Mini ATM และเคาน์เตอร์แคชเชียร์ จากบริการที่เพิ่มขึ้นมาดังกล่าวจะผลักดันให้จำนวนธุรกรรมเพิ่มขึ้น 10%

บริษัทมุ่งหน้าสู่ธุรกิจสินเชื่อครบวงจรที่ให้บริการทั้งสินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อผ่อนชำระสินค้า (Buy now pay later: BNPL) ซึ่งได้รับผลตอบรับเป็นอย่างดี บริษัทจึงเดินหน้าขยายตัวพอร์ตสินเชื่ออย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะมุ่งเน้นการให้สินเชื่อบุคคลแก่กลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือและอยู่เป็นหลักแหล่งทำให้การควบคุมคุณภาพสินเชื่อได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และ BNPL แก่กลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าและโทรศัพท์มือถือ โดย

มีการให้บริการร่วมกับพันธมิตรทำให้มีต้นทุนต่ำและแข่งขันได้ ในขณะที่เดียวกันบริษัทมีความระมัดระวังอย่างยิ่งในการให้บริการสินเชื่อทุกประเภท โดยมีการนำฐานข้อมูลที่มีมาใช้บริการวิเคราะห์ลูกค้าเพื่อลดความเสี่ยงด้านหนี้สูญ พร้อมไปกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ให้ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้ามากขึ้น และจะผลักดันบริการในทุกช่องทางของบริษัทเพื่อการเข้าถึงบริการสินเชื่อได้อย่างสะดวก ด้วยเป้าหมายการให้สินเชื่อในปี 2566 จำนวน 1,000 ล้านบาท จะช่วยเสริมรายได้ของบริษัทให้ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

#### ร่วมสร้างและสนับสนุนธุรกิจเครื่องจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติและเครื่องขายยานยนต์ไฟฟ้า

คาเฟ่อัตโนมัติ “เต่าบิน” ตู้จำหน่ายเครื่องดื่มขงสดที่รังสรรค์ความอร่อยผ่านเครื่องดื่มทุกประเภททั้งร้อน เย็น และปั่น ผ่านการคิดค้นและพัฒนานวัตกรรมของกลุ่ม FORTH ที่ได้รับกระแสนิยมตลอดทั้งปี ทำให้บริษัทมั่นใจและยังคงเป้าหมายที่จะขยายจุดบริการ 20,000 จุดทั่วประเทศ ภายใน 2 ปี และมียอดขายอยู่ที่ 50 แก้วต่อวันต่อตู้ หรือ 1 ล้านแก้วต่อวัน โดยบริษัทจะเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยผลักดันเต่าบินด้วยระบบรับชำระที่แข็งแกร่ง พร้อมกับทีมงานที่มีประสบการณ์ ซึ่งบริษัทจะได้รับส่วนแบ่งค่าบริการจากรายได้และการรับรู้ส่วนได้ส่วนเสียจากเงินลงทุน (Equity Income Method) โดยในปีบริษัทจะรับรู้ส่วนแบ่งกำไรดังกล่าวทั้งปี ทำให้เกิดฐานรายได้จากกลุ่มธุรกิจใหม่อย่างต่อเนื่อง

จากความกังวลด้านสิ่งแวดล้อมของโลกในปัจจุบันที่เพิ่มขึ้น รถยนต์ไฟฟ้าจึงเป็นหนึ่งในตัวเลือกกลุ่มยานยนต์ที่เข้ามาช่วยเป็นการลดคาร์บอนไดออกไซด์ แทนการใช้พลังงานเครื่องยนต์เครื่องสันดาป โดยบริษัทมีผลิตภัณฑ์สถานีชาร์จยานยนต์ไฟฟ้าที่มีมาตรฐานสูงจาก FORTH ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทอยู่ในตำแหน่งที่ได้เปรียบทั้งด้านต้นทุนราคาที่ดีกว่า ด้วยดีไซน์ที่ทันสมัย พร้อมกับระบบการจัดการสายชาร์จด้วยสายเคเบิลอัจฉริยะระบบจัดการสายไฟที่มีประสิทธิภาพที่สายดึงกลับ ช่วยให้ผู้ใช้สามารถใช้งานหัวชาร์จ ได้รวดเร็ว สะอาด และปลอดภัย ระบบการใช้งานง่าย ไม่ซับซ้อน หน้าจอแสดงผลแบบสัมผัสผิ้ว ไม่จำเป็นต้องติดตั้งแอปพลิเคชันบนมือถือ มีการแจ้งเตือนผ่าน SMS เมื่อชาร์จเต็ม และมีระบบการชำระเงินได้หลายช่องทาง ซึ่งเป็นการร่วมลงทุนกับเจ้าของพื้นที่ เพื่อให้เจ้าของพื้นที่ไม่ต้องลงทุนสูง และมีความเป็นเจ้าของร่วมกัน โดยการแบ่งรายได้กำไรให้บริการจากการชาร์จที่ชัดเจน และเป็นธรรมทั้งเจ้าของพื้นที่และบริษัท เจ้าของพื้นที่เพียงจัดเตรียมสถานที่ติดตั้ง พร้อมเดินระบบไฟจนถึงจุดติดตั้งการรับประกันเครื่องตลอดอายุสัญญา ระบบสนับสนุนการใช้งาน ทั้งรูปแบบการคิดเงินตามการใช้งานจริง และสามารถสะสมเงินไว้ใช้ในครั้งถัดไปได้ มีระบบบริหารที่จอดรถ (ระบบล็อกล็อ ถ้าไม่จ่ายชำระจะไม่สามารถนำรถออกได้) ระบบคิดค่าบริการแบบรายชั่วโมง และรายยูนิต มีทีมงานที่เชี่ยวชาญให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ตลอด 7 วัน มีผู้เชี่ยวชาญและระบบทั้งแบบออนไลน์ และในพื้นที่เพื่อบำรุงรักษาเครื่องให้พร้อมใช้งานตลอดเวลา มีเว็บไซต์ให้เจ้าของพื้นที่ได้ตรวจสอบข้อมูลการใช้งาน และมีเจ้าหน้าที่ Call center ให้บริการ 24 ชม. GINKA จะช่วยตอบโจทย์ให้กับผู้ใช้งานที่ต้องการความสะดวกสบาย ใช้งานง่าย ลดขั้นตอนการติดตั้งแอปพลิเคชัน สามารถใช้งานได้ทันที และจ่ายค่าผ่าน QR code ที่หน้าจอเครื่อง หากเงินคงเหลือจากการชาร์จสามารถเก็บเป็นเครดิตในเบอร์โทรศัพท์ก็ได้

#### เป็นส่วนหนึ่งในการสร้างสังคมดี

บริษัทเชื่อว่า “ทุกชีวิตมีความหมาย” บริษัทตระหนักถึงคุณค่าของชีวิต จึงร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาสังคมอย่างยั่งยืนกับมูลนิธิกระจกเงาในการให้บุญเติมกว่า 130,000 คู่ เป็นช่องทางในการประกาศตามหาคนหาย ภายใต้โครงการ “คนหายบุญเติมช่วยหา” พร้อมกับเป็นส่วนหนึ่งในการรับแจ้งข้อมูลเพื่อประสานงานให้กับมูลนิธิต่อไป

ติดต่อนักลงทุนสัมพันธ์

Email: investor@forthsmart.co.th

โทร (+66) 2 278 1777 ต่อ 6705