

คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน ประจำปีไตรมาส 1 ปี 2567

สรุปผลการดำเนินงาน ไตรมาส 1/2567 (การฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวเริ่มดีขึ้น แต่เศรษฐกิจยังคงฟื้นตัวช้าจากสภาพอากาศร้อนมากขึ้นส่งผลให้ราคาสินค้าเกษตรเพิ่ม ค่าครองชีพสูงกดดันกำลังซื้อลดลง)

- รายได้รวมจากธุรกิจหลัก 551.39 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 8.2% เมื่อเทียบกับปีก่อน
- กำไรสุทธิ 93.45 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20.3% เมื่อเทียบกับปีก่อน (กำไรต่อหุ้น 0.12 บาท)
- จำนวนรายการฝาก-โอนเงิน ผ่านตู้บุญเติมเฉลี่ย 4.17 ล้านรายการต่อเดือน
- ธุรกิจสินเชื่อ ยอดการให้วงเงินสินเชื่อคงค้าง 400 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 65% เมื่อเทียบกับปีก่อน (NPL 6% ต่อยอดปล่อยกู้)
- จำนวน "ตู้บุญเติม" 123,310 ตู้ ครอบคลุมทุกชุมชน
- จำนวน "ตู้เด้าบิน" 6,378 ตู้ ทั่วประเทศ
- จำนวนจุดชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า "กิ้งก่า" 118 จุดทั่วประเทศ

เหตุการณ์สำคัญไตรมาส 1/2567

- ❖ **เดือนมกราคม** เพิ่มบริการยืนยันตัวตนธนาคารกรุงเทพ การชำระบิลค่าน้ำประปาส่วนภูมิภาค
- ❖ **เดือนมีนาคม** จัดแคมเปญบุญเติมรีเวิร์ด สะสมแต้มให้ลูกค้าได้ลุ้นของรางวัล หรือแลกแต้มได้ตลอดทั้งปี เพื่อการใช้งานต่อเนื่อง

ภาพรวมการดำเนินธุรกิจ

	หน่วย	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส
		1/2566	2/2566	3/2566	4/2566	1/2567
จำนวน "ตู้บุญเติม" ณ วันสิ้นงวด	(ตู้)	129,813	126,208	126,023	125,407	123,310
จำนวน "คาเฟ่อัตโนมัติ เต้าบิน" ณ วันสิ้นงวด	(ตู้)	5,537	6,142	6,567	6,392	6,378
มูลค่าการทำรายการผ่าน "ตู้บุญเติม"	(ล้านบาท)	8,768	8,598	8,128	8,374	8,734
- มูลค่าเติมเงินและรับชำระบิล	(ล้านบาท)	6,259	6,131	5,832	5,940	6,248
- มูลค่าโอนเงิน	(ล้านบาท)	2,509	2,468	2,296	2,435	2,487
- จำนวนรายการโอนเงินต่อไตรมาส	(ครั้ง)	4,356,496	4,380,046	4,145,412	4,268,596	4,169,621
มูลค่ายอดขายเต้าบิน	(ล้านบาท)	575	592	599	524	506
จำนวนยอดขายเต้าบิน	(ล้านแก้ว)	18.59	19.56	20.20	18.02	17.09
วงเงินสินเชื่อคงค้าง	(ล้านบาท)	242	264	323	365	400
จำนวนจุดชาร์จรถยนต์ไฟฟ้ากิ้งก่า	(จุดชาร์จ)				80	118

บริษัทยังคงรักษาไว้ซึ่งช่องทางและบริการทางการเงินเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในทุกพื้นที่ทั่วประเทศ ทั้งนี้ตู้บุญเติมกระจายอยู่ในหลายพื้นที่นับเป็นจำนวน 123,310 ตู้ และเคาน์เตอร์แคชเชียร์มากกว่า 3,200 จุดทั่วประเทศ สำหรับผลการดำเนินงานไตรมาส 1 ปี 2567 มีมูลค่าการทำรายการรวมเท่ากับ 8,734 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาส 4/2566 จากภาวะเศรษฐกิจที่ดีขึ้นเล็กน้อยตามภาคการท่องเที่ยวที่ปรับตัวดีขึ้น จำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มมากขึ้น รวมทั้งจำนวนแรงงานต่างด้าวที่เข้ามาทำงานในประเทศเพิ่มมากขึ้น แต่เนื่องจากสภาพอากาศที่ร้อนมากขึ้นทำให้พืชผลทางการเกษตรไม่เติบโต ส่งผลต่อเศรษฐกิจทำ

ให้พืชผลเกษตรมีราคาสูงขึ้น ส่งผลดีต่อเกษตรกร แต่อำนาจการซื้อของภาคประชาชนลดลง หนี้สินครัวเรือนเพิ่มมากขึ้น การใช้จ่ายอย่างระมัดระวังของลูกค้ายังคงต่อเนื่อง บริษัทยังคงมุ่งตอบใจด้วยบริการเติมเงินเดบิตเน็ตแพ็คเกจ ให้คุ้มค่าและเข้ากับพฤติกรรมของลูกค้า เพื่อรักษาสถานะลูกค้าศักยภาพ และเพิ่มลูกค้าใหม่จาก 3 ช่องทางบริการ ทั้งตู้บุญเติม เคาน์เตอร์แคชเชียร์ และแอปพลิเคชัน ทั้งยังคงเดินหน้าเพิ่มบริการที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า

ธุรกิจเติมเงิน-รับชำระเงินอัตโนมัติ ได้รับผลกระทบจากค่าครองชีพที่สูง ประกอบกับพฤติกรรมของลูกค้าเปลี่ยนเป็นการโทรผ่านอินเตอร์เน็ตมา มุ่งตอบใจด้วยบริการใหม่ ๆ เช่น การเติมเงินเดบิตเน็ตแพ็คเกจ การ

เติมเงินเข้า Wallet เป็นต้น และหาแพคเกจใหม่ ๆ ที่คุ้มค่าให้กับกลุ่มลูกค้าเพื่อรักษาฐานลูกค้าศักยภาพไว้อย่างต่อเนื่อง ทางบริษัทมุ่งมั่นในการเพิ่มบริการใหม่ ๆ ที่ตอบโจทย์พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป เพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้กับกลุ่มลูกค้าของบริษัทให้ได้รับความสะดวกในการเข้าถึงบริการต่าง ๆ อย่างเท่าเทียม ไม่ว่าจะเป็นการเข้าถึงบริการผ่านช่องทางตู้บุญเติม ช่องทางเคาน์เตอร์แคชเชียร์ หรือแอปพลิเคชันของบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังขยายบริการทางการเงินเพื่อรองรับการใช้บริการของกลุ่มแรงงานต่างด้าวที่มาใช้แรงงานในประเทศไทยเราอีกด้วย

ธุรกิจบริการทางการเงินและสินเชื่อครบวงจร บริษัทยังมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้ให้บริการทางการเงินครบวงจรผ่านการเป็นตัวแทนธนาคาร 8 ธนาคาร ที่ให้บริการทั้งฝาก-โอน-ถอนเงินสดผ่านตู้บุญเติม บริการถอนเงินสดผ่านตู้บุญเติม 2 ธนาคาร คือ ธนาคารกสิกรไทยและธนาคารไทยพาณิชย์ รวมทั้งบริการ e-KYC ผ่านตู้บุญเติม ไตรมาส 1/2567 จำนวนรายการฝาก-โอนเงินผ่านตู้บุญเติม รวม 4.17 ล้านรายการ

ธุรกิจสินเชื่อ ณ วันสิ้นงวด มียอดการให้สินเชื่อคงค้างอยู่ที่ 400 ล้านบาท มีรายได้ดอกเบี้ย 15.17 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9.5% เมื่อเทียบกับไตรมาสที่ผ่านมา สำหรับด้านธุรกิจสินเชื่อ นั้น ทางบริษัทให้วงเงินสินเชื่อให้กับกลุ่มองค์กรขนาดใหญ่ที่มีสมาชิกมากกว่า 1 ล้านคน ด้วยการให้วงเงินสินเชื่อที่เป็นเงินสด และวงเงินสินเชื่อสำหรับซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าและโทรศัพท์มือถือโดยบริหารการให้วงเงินสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ และให้ลูกค้าผูกหักบัญชีจ่ายชำระค่างวดทุกเดือน พร้อมมีทีมติดตามหนี้เพื่อให้สามารถบริหารหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ธุรกิจเครื่องจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติและเครื่องจำหน่ายยาสูบไฟฟ้า

ธุรกิจจำหน่ายเครื่องดื่มขงสดอัตโนมัติภายใต้ชื่อแบรนด์ "เต่าบิน" ณ ไตรมาส 1/2567 มีจำนวนตู้ออนไลน์ทั้งสิ้น 6,378 ตู้ทั่วประเทศ โดยมียอดขายรวมจำนวน 506 ล้านบาท ลดลง 3.4% เมื่อเทียบกับไตรมาสที่

ผ่านมา เนื่องจากการดำเนินการย้ายจุดติดตั้งตู้เต่าบินจากทำเลที่ไม่มีคุณภาพไปติดตั้งในทำเลที่มีคุณภาพ และการนำตู้เต่าบินเวอร์ชันแรก ๆ กลับมาอัพเกรดใหม่เพื่อที่จะรองรับการขายเครื่องดื่มใน 1 ตู้ได้มากขึ้น และลดรอบของการเข้าเติมวัตถุดิบจากเดิมยอดขายประมาณ 6,000 บาทต่อการเข้าเติมหนึ่งครั้งเพิ่มเป็นยอดขายประมาณ 10,000 บาทต่อการเข้าเติมหนึ่งครั้งแทน ซึ่งจากการอัพเกรดเวอร์ชันตู้ดังกล่าวทำให้ตู้เต่าบินสามารถขายเครื่องดื่มได้อย่างต่อเนื่องครบทุกเมนู และช่วยบริหารค่าใช้จ่ายการเข้าเติมสินค้าได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งนี้ จากสถานะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวลงต่อเนื่องและค่าครองชีพที่ยังคงปรับตัวสูงขึ้นทำให้กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลงและส่งผลกระทบต่อภาคธุรกิจด้านอาหารและเครื่องดื่ม อย่างไรก็ตาม บริษัท ฟอรัท เวนดิง จำกัด ได้เริ่มทยอยนำตู้เต่าบินเวอร์ชันใหม่เข้าไปติดตั้งในทำเลที่มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น ประกอบกับปัจจัยทางด้านสภาพอากาศที่ร้อนยาวนานขึ้นทำให้ตั้งแต่เดือนมกราคมเป็นต้นมา ยอดขายเฉลี่ยต่อตู้ของเต่าบินเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกเดือน นอกจากนี้ บริษัท ฟอรัท เวนดิง จำกัด พร้อมเร่งผลักดันตู้เต่าบินที่ได้รับการอัพเกรดเวอร์ชันใหม่ทั้งหมดออกสู่ตลาดภายในครึ่งแรกของปีนี้ พร้อมกับเร่งโยกย้ายตู้เต่าบินจากทำเลที่ไม่มีคุณภาพไปยังทำเลที่มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

สำหรับธุรกิจเครื่องจำหน่ายยาสูบไฟฟ้า ไตรมาส 1/2567 บริษัทมีจำนวนกิงก้า อีวี ติดตั้งเพิ่มขึ้นในพื้นที่ต่าง ๆ รวมทั้งหมด 118 จุดชาร์จ ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้ใช้บริการเนื่องจากการใช้งานที่ง่าย สะดวก การชำระเงินง่าย สามารถสแกนชำระเงินโดยไม่ต้องดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน โดยบริษัทมุ่งเน้นการขยายพื้นที่จุดให้บริการกระจายไปยังคอนโดมิเนียม โรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้า ออฟฟิศต่าง ๆ เป็นต้น อีกทั้งแผนการขยายเป็นสถานีบริการชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าแบบครบวงจรร่วมกับคาเฟ่เต่าบินรูปแบบใหม่ โดยมีเป้าหมายของการขยายจุดติดตั้งกิงก้า อีวี 1,000 จุดชาร์จ ในปีนี้

สรุปงบการเงิน ไตรมาส 1/2567

งบกำไรขาดทุน	ไตรมาส 1/2566		ไตรมาส 4/2566		ไตรมาส 1/2567		%QoQ	%YoY
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%		
รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเดิมเงินโทรศัพท์								
ระบบเดิมเงินล่วงหน้าและรับชำระเงินออนไลน์อื่นๆ	114.40	22.5%	98.38	18.2%	92.27	17.0%	-6.2%	-19.3%
รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ	387.14	76.0%	420.02	77.7%	436.86	79.0%	4.0%	12.8%
รายได้จากการขายสินค้า	0.71	0.0%	3.82	0.7%	7.09	1.0%	85.6%	898.3%
รายได้ดอกเบี้ย	7.32	1.4%	13.85	2.6%	15.17	3.0%	9.5%	107.3%
รายได้ค่าโฆษณา	0.00	0.0%	4.49	0.8%	-	0.0%	-100.0%	0.0%
รายได้รวมจากธุรกิจหลัก (4 รายการ)	509.56	100.0%	540.56	100.0%	551.39	100.0%	2.0%	8.2%
ต้นทุนการบริการ	(414.37)	-81.3%	(401.84)	-74%	(401.38)	-73.0%	-0.1%	-3.1%
ต้นทุนขาย	(1.81)	0.0%	(3.34)	-1%	(6.16)	-1.0%	84.5%	240.5%
กำไรขั้นต้น	93.38	18.3%	135.39	25.1%	143.85	26.1%	6.3%	54.0%
ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร	(68.64)	-13.5%	(89.79)	-16.6%	(74.98)	-14.0%	-16.5%	9.2%
กำไรจากการดำเนินงาน	24.74	4.9%	45.59	8.4%	68.87	12.5%	51.1%	178.3%
รายได้อื่น	51.76	10.2%	42.29	7.8%	40.77	7.0%	-3.6%	-21.2%
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	20.71	4.1%	8.97	1.7%	10.00	2.0%	11.6%	-51.7%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	97.21	19.1%	96.84	17.9%	119.64	21.7%	23.5%	23.1%
ต้นทุนทางการเงิน	(2.68)	-0.5%	(3.70)	-0.7%	(2.65)	0.0%	-28.4%	-1.1%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	94.54	18.6%	93.14	17.2%	116.99	21.2%	25.6%	23.8%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(16.87)	-3.3%	(14.75)	-2.7%	(23.55)	-4.0%	59.7%	39.6%
กำไรสุทธิ	77.67	15.2%	78.40	14.5%	93.45	17.0%	19.2%	20.3%
ส่วนที่เป็นของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุมของบริษัทย่อย	0.00	0.0%	0.00	0.00	-	0.0%	0.0%	0.0%
กำไรสุทธิ-ส่วนที่เป็นของบริษัท	77.67	15.2%	78.40	14.5%	93.45	17.0%	19.2%	20.3%

รายได้รวม

รายได้รวมจากธุรกิจหลัก ณ ไตรมาส 1/2567 เท่ากับ 551.39 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.0% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน การฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวเริ่มดีขึ้นแต่เศรษฐกิจยังคงฟื้นตัวช้าจากสภาพอากาศร้อนมากขึ้นส่งผลให้ราคาสินค้าเกษตรเพิ่ม ค่าครองชีพสูง กดดันกำลังซื้อลดลง ทำให้กำลังซื้อของผู้ใช้บริการระดับกลางและล่าง ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของทางบริษัทยังคงลดน้อยลง กล่าวได้ว่ารายได้จากธุรกิจหลักมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากการให้บริการที่เพิ่มขึ้นและบริษัทยังคงสามารถรักษายอดการใช้บริการและรักษฐานลูกค้าได้อย่างมั่นคงต่อเนื่อง โดยแยกเป็นรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) **รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเดิมเงินโทรศัพท์ระบบเดิมเงินล่วงหน้าและรับชำระเงินออนไลน์อื่น ๆ (Commission)** เท่ากับ 92.27 ล้านบาท ลดลง 6.2% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนมาใช้แพ็คเกจอินเทอร์เน็ต มือถือและใช้ช่องทางอื่นมากขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงเชื่อมั่นว่ากลุ่มลูกค้าของบริษัทจะยังมีการใช้งานผ่านช่องทางต่าง ๆ

เนื่องจากได้รับความสะดวกในการทำรายการและการมีบริการบนตู้ยูนิคเดิมที่หลากหลายตอบโจทย์กิจวัตรประจำวันของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

2) **รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ (Service Charge)** เท่ากับ 436.86 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน ยอดการใช้บริการเติมเงินเข้า E-Wallet และ VAS ผ่านตู้ยูนิคเดิมที่เพิ่มขึ้น รวมทั้งเพิ่มบริการใหม่ ๆ เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงบริการทางการเงินเพิ่มมากขึ้น สะท้อนถึงความสะดวกสบายในการใช้บริการผ่านช่องทางของบริษัทและยังมีความต้องการบริการอยู่อย่างมาก

3) **รายได้จากการขาย** เท่ากับ 7.09 ล้านบาท จากการขายเครื่องใช้ไฟฟ้า และโทรศัพท์มือถือ

4) **รายได้ดอกเบี้ย** เท่ากับ 15.17 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9.5% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน เนื่องจากการเติบโตของพอร์ตสินเชื่อและโปรแกรมทางการเงินต่าง ๆ เช่น การให้สินเชื่อเครื่องใช้ไฟฟ้า เพิ่มในไตรมาส 1/2567 รวม 87.43 ล้านบาท เป็นต้น ทั้งนี้สินเชื่อส่วนบุคคลเป็นการให้บริการผ่านทางแอปพลิเคชัน กล่าวได้ว่ากลุ่มอาสาสมัครชุมชนเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถืออย่างมากในชุมชน

5) **รายได้ค่าโฆษณา** ไตรมาส 1/2567 ไม่มี ลดลง เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน เนื่องจากในปัจจุบันพฤติกรรมผู้บริโภคนิยมใช้สื่อออนไลน์มากกว่าสื่อออฟไลน์ ดังนั้นรายได้ค่าโฆษณาจึงลดน้อยลง

6) **รายได้อื่น** เท่ากับ 40.77 ล้านบาท ลดลง 3.6% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน ส่วนใหญ่มาจากยอดเติมเงินมือถือและชำระเงินออนไลน์ที่ลดลง

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

1) **ต้นทุนการบริการ** ไตรมาส 1/2567 เท่ากับ 401.38 ล้านบาท ลดลง 0.1% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน เนื่องจากบริษัทมีการควบคุมต้นทุนให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง

2) **ต้นทุนขาย** ไตรมาส 1/2567 เท่ากับ 6.16 ล้านบาท จากการขายเครื่องใช้ไฟฟ้าและโทรศัพท์มือถือ

3) **ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร** เท่ากับ 74.98 ล้านบาท ลดลง 16.5% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน จากการบริหารค่าใช้จ่ายได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

กำไร

1) **กำไรขั้นต้น** ไตรมาส 1/2567 เท่ากับ 143.85 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นที่ 26.1% จากการที่บริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง

2) **ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม** เท่ากับ 10 ล้านบาท เป็นการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัท ฟอรัท เวนดิง จำกัด ที่บริษัทเข้าถือหุ้นร้อยละ 26.71

3) **กำไรสุทธิ** เท่ากับ 93.45 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 19.2 % เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน จากรายได้ยอดเติมเงินที่เพิ่มขึ้นจากการเติมเงิน Wallet และ VAS เพิ่มมากขึ้น และควบคุมค่าใช้จ่ายให้มีประสิทธิภาพ

งบแสดงฐานะการเงิน

งบแสดงฐานะการเงิน	31-ธ.ค.-66		31-มี.ค.-67		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
สินทรัพย์หมุนเวียน	1,422.16	52.0%	1,559.75	55.3%	137.60	9.7%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,315.16	48.1%	1,263.36	44.8%	-51.80	-3.9%
สินทรัพย์รวม	2,737.32	100.0%	2,823.11	100.0%	85.79	3.1%
หนี้สินหมุนเวียน	1,224.95	44.8%	1,221.01	43.3%	-3.94	-0.3%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-หมุนเวียน	238.46	8.7%	238.75	8.5%	0.29	0.1%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-ไม่หมุนเวียน	96.67	3.5%	92.36	3.3%	-4.31	-4.5%
หนี้สินไม่หมุนเวียน	5.92	0.2%	6.22	0.2%	0.30	5.1%
หนี้สินรวม	1,566.00	57.2%	1,558.33	55.2%	-7.67	-0.5%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,171.32	42.8%	1,264.79	44.8%	93.46	8.0%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,737.32	100.0%	2,823.11	100.0%	85.79	3.3%

สินทรัพย์รวม เท่ากับ 2,823.11 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด และรวมถึงการใช้งานผู้ที่มีอายุครบการตัดค่าเสื่อมราคา 8 ปี แต่ยังคงใช้งานได้

หนี้สินรวม เท่ากับ 1,558.33 ล้านบาท ลดลง 7.67 ล้านบาท ลดลงจากการจ่ายชำระคืนเงินกู้ธนาคาร

ส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 1,264.79 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 93.46 ล้านบาท จากผลกำไรไตรมาส 1/2567

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส
	1/2566	4/2566	1/2567
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current ratio)	0.95	0.97	1.07
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E ratio)	1.27	1.34	1.23
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Interest Bearing Debt ratio)	0.31	0.29	0.26
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA)	10.9%	10.9%	11.2%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE)	24.8%	25.6%	24.9%

อัตราส่วนสภาพคล่อง เท่ากับ 1.07 เท่า เพิ่มขึ้น 0.10 เท่า เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน ทั้งนี้บริษัทยังคงรักษาสถานะสภาพคล่องทางการเงินได้อย่างแข็งแกร่ง

อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 1.23 เท่า ลดลงเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน จากการจ่ายเงินกู้

อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 0.26 เท่า ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนจาก จากการชำระหนี้ ทำให้ภาระดอกเบี้ยลดลง

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ เท่ากับ 11.2% เพิ่มขึ้นเล็กน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน เกิดจากที่บริษัทเน้นการบริหารสินทรัพย์ให้เกิดรายได้ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น เท่ากับ 24.9% ลดลงเล็กน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน บริษัทยังคงมีการบริหารจัดการผลกำไรในรูปแบบการจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นปีละ 2 ครั้งอย่างต่อเนื่อง

แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุนประจำไตรมาส 1/2567

แหล่งที่มาของเงินทุน		แหล่งใช้ไปของเงินทุน	
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	6.31	เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	13.13
ดอกเบี้ยรับ	15.58	จ่ายดอกเบี้ย	1.35
เพิ่มทุน	0.02	ภาษีเงินได้	3.08
อื่น ๆ	0.22	จ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า	4.57
รวม	22.13		22.13

มุมมองของผู้บริหารในปี 2567 (ไม่มีเปลี่ยนแปลง)

เป้าหมายปี 2567

ยอดให้บริการ

- บริการมูลค่าให้บริการผ่านช่องทางของบริษัทเพิ่มขึ้น 10% yoy

ธุรกิจตัวแทนธนาคาร

- เพิ่มการเป็นตัวแทนธนาคารอย่างน้อย 1 ธนาคาร
- ขยายบริการ ผัก/โอน กลุ่มลูกค้าต่างด้าว (CLMV)
- ขยายพอร์ตสินเชื่อให้กับกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ที่มีจำนวนสมาชิกมากกว่า 1 ล้านคน

การขยายช่องทางและบริการ

- ขยายจุดติดตั้ง GINKA Charge point 1,000 จุดทั่วประเทศ
- เพิ่มจุดให้บริการเคาน์เตอร์แคชเชียร์
- เปิดบริการเตาปิ้งกาแฟ X GINKA Charge Point

ร่วมบริหารจัดการค่าเฟ้ออัตโนมัติ “เตาปิ้ง”

- ตู้เตาปิ้งขยายเพิ่มจาก 7,000 จุดเป็น 10,000 จุด
- เพิ่มเมนูใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มความถี่ในการซื้อให้เพิ่มมากขึ้น

การดำเนินการ

- รักษาประสิทธิภาพการจัดการตู้บุญเดิมโดยเน้นที่ทำเลคุณภาพและเพิ่มบริการใหม่ ๆ เพื่อให้รายได้เฉลี่ยต่อตู้ (ARPU) เพิ่มขึ้น
- ขยายช่องทางเคาน์เตอร์แคชเชียร์ให้ครอบคลุมทุกพื้นที่
- เป็นตัวแทนธนาคาร (Banking Agent) รวมถึงผู้ให้บริการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน จากที่มีอยู่แล้ว 8 ธนาคารพาณิชย์
- เน้นให้ช่องทางบุญเดิมเป็นจุดให้บริการทางการเงินครบวงจร
- บริการฝาก-โอนเงินสดสำหรับลูกค้าต่างด้าว
- เปิดสถานีบริการชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าแบบครบวงจร (EV Station)
- รับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากการถือหุ้นใน “เตาปิ้ง”
- บริหารระบบการรับชำระเงินตู้อัตโนมัติ “เตาปิ้ง” และบริหารจัดการค่าเฟ้ออัตโนมัติ “เตาปิ้ง”

ยืนหยัดความเป็นผู้นำธุรกิจเดิมเงินและรับชำระเงินอัตโนมัติ

ด้วยความเป็นผู้นำธุรกิจเดิมเงินและรับชำระเงินอัตโนมัติด้วยการนำนวัตกรรมที่มีมาสร้างสินค้าและบริการเพื่อตอบโจทย์พฤติกรรมของลูกค้าให้ทั่วถึงทุกกลุ่ม มีการใช้ช่องทางของบริษัทในการช่วยเหลือสังคมไทยอย่างยั่งยืน มุ่งเน้นนำบริการทางการเงินครบวงจรเข้าสู่ชุมชนให้ได้รับความสะดวก และเข้าถึงบริการทางการเงินได้อย่างปลอดภัย ด้วยรูปแบบการเชื่อมต่อทุกช่องทางทั้งออฟไลน์และออนไลน์ ทั้งโดยการร่วมมือกับพาร์ทเนอร์ในการจัดหาบริการที่เหมาะสมและคุ้มค่าให้กับกลุ่มลูกค้าของบริษัท เดินหน้ารักษายอดเดิมเงินด้วยการรักษาจำนวนจุดติดตั้งตู้บุญเดิมที่มีอยู่มากกว่า 123,000 จุด ให้สะอาดและน่าใช้งาน ร่วมกับการจัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อให้ลูกค้าที่มาใช้บริการผ่านช่องทางของบริษัทต่อเนื่องกระตุ้นการใช้งานของลูกค้าผ่านแคมเปญการตลาดมากมายให้ลูกค้าเลือกได้ตรงกับความต้องการและมีสิทธิลุ้นรางวัลทุกเดือน และพร้อมเดินหน้าขยายช่องทางเคาน์เตอร์แคชเชียร์เพิ่มเติมเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้ามากขึ้น เพื่อให้ลูกค้าทุกกลุ่มได้เข้าถึงบริการการรับชำระเงินที่หลากหลายและบริการที่อยู่ในชีวิตประจำวันของลูกค้าทุกคน พร้อมนำนวัตกรรมที่มีปรับใช้ให้เหมาะสมเพื่อช่วยบริหารค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

รุกหน้าธุรกิจการเงินและสินเชื่อครบวงจร

บริษัทมุ่งมั่นเพิ่มศักยภาพของธุรกิจการเงินด้วยการเพิ่มช่องทางบริการทางการเงินนอกจากตู้บุญเดิมที่เป็นดั้งเดิมให้แก่มุมชน ขยายสู่เคาน์เตอร์แคชเชียร์ในร้านสะดวกซื้อและห้างสรรพสินค้าชั้นนำ และแอปพลิเคชันบนมือถือของกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ บริษัทมุ่งมั่นในการเพิ่มการเป็นตัวแทนธนาคารอีกอย่างน้อย 1 ราย จากเดิมที่มีอยู่แล้ว 8 ธนาคาร ให้เป็น 9 ธนาคาร รวมทั้งเพิ่มธนาคารสำหรับให้ลูกค้าต่างด้าว (CLMV) สามารถทำรายการฝาก/โอนผ่านช่องทางของบริษัท ซึ่งเป็นช่องทางที่มีความสะดวกและคล่องตัวมากเนื่องจากสามารถใช้บริการได้ตลอด 24 ชั่วโมง และเพิ่มช่องทางในการเข้าถึงบริการทางการเงินผ่านช่องทางเคาน์เตอร์แคชเชียร์เพิ่มเติมอีกอย่างน้อย 1 ราย

สำหรับธุรกิจสินเชื่อบริษัทเดินหน้าขยายตัวพอร์ตสินเชื่อให้กับกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ที่มีความน่าเชื่อถือ โดยมีทั้งบริการสินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อผ่อนชำระสินค้า (Buy now pay later: BNPL) ที่มีการเพิ่มสินค้าที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า เน้นการให้วงเงินสินเชื่ออย่างระมัดระวัง บริหารการจัดเก็บหนี้ให้มีประสิทธิภาพ NPL น้อยกว่า 5% พร้อมเดินหน้าขยายธุรกิจการให้วงเงินสินเชื่อกับลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่กลุ่มใหม่ที่มีรายได้รายเดือนและให้ลูกบัญชีชำระรายเดือนทุกเดือนเพื่อลดความเสี่ยงด้านการติดตามหนี้ และหนี้สูญ ตั้งเป้าการให้บริการสินเชื่อเพิ่มขึ้น 500-800 ล้านบาท

ร่วมสร้างและสนับสนุนธุรกิจเครื่องจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติและเครื่องชาร์จยานยนต์ไฟฟ้า

“เต่าบิน” โรโบติกบาร์ิสต้า ตู้จำหน่ายเครื่องดื่มขงสดที่รังสรรค์ความอร่อยผ่านเครื่องดื่มทุกประเภททั้งร้อน เย็น และปั่น ผ่านการคิดค้นและพัฒนานวัตกรรมของกลุ่ม FORTH ที่ได้รับกระแสนิยมตลอดทั้งปี ทำให้บริษัทมั่นใจและยังคงเป้าหมายที่จะขยายจุดบริการ 20,000 จุดทั่วประเทศ ภายใน 3 ปี โดยบริษัทจะเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยผลักดันเต่าบินด้วยระบบรับชำระที่แข็งแกร่งพร้อมกับทีมงานที่มีประสบการณ์ ซึ่งบริษัทจะได้รับค่าบริการการให้บริการระบบรับชำระเงิน และรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากการลงทุน (Equity Income Method) ในบริษัท ฟอรัล เวนดิง จำกัด

ในปี 2567 นี้ทางบริษัท ฟอรัล เวนดิง จำกัดเร่งผลักดันตู้ที่ได้รับการอัปเดตแล้วกลับสู่ตลาดและพร้อมให้บริการลูกค้าทุกกลุ่ม โดยมุ่งเน้นวางตู้เต่าบินในทำเลที่มีศักยภาพที่ดี ซึ่งทางบริษัทเชื่อเป็นอย่างยิ่งว่ายังมีทำเลดี ๆ อีกมาก พร้อมกับการนำข้อมูล (Big data) มาวิเคราะห์เพื่อทำการตลาดที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ตรงมากยิ่งขึ้น เช่น การจัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อให้ลูกค้ากลุ่มใหม่ได้ลองใช้บริการโดยลงทะเบียนผ่านไลน์และซื้อเครื่องดื่มได้ในราคาเพียง 1 บาท โดยมุ่งเน้นไปที่เมนูกาแฟจำนวน 500,000 แก้ว และเมนูชูกำลัง (เต่าทรงพลัง) อีกจำนวน 500,000 แก้ว รวมเป็น 1,000,000 แก้ว เพื่อเป็นการดึงดูดให้ลูกค้าใหม่ได้ลองใช้บริการและสร้างการซื้อซ้ำจากทั้งลูกค้าเดิมและลูกค้าใหม่ บริษัทคาดการณ์ว่าจากการที่มุ่งเน้นทั้งเรื่องทำเลที่มีคุณภาพ การทำโปรโมชั่นเมนูเดิมและเพิ่มเติมเมนูใหม่ คาดว่าจะเป็นการทำการตลาดที่ตรงจุด อีกทั้งสภาพอากาศของฤดูร้อนทำให้ยอดขายเต่าบินมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

บริษัทได้เปิดให้บริการสถานีให้บริการชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าอัตโนมัติในนาม “กิ้งก่า” ให้บริการเพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่ใช้รถยนต์ไฟฟ้าได้เข้าถึงบริการของบริษัท และเป็นการเพิ่มฐานลูกค้าของบริษัทให้เพิ่มมากขึ้น ซึ่งผลิตภัณฑ์สถานีชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า “กิ้งก่า” มีมาตรฐานสูงจากการพัฒนาและผลิตโดยกลุ่ม FORTH ซึ่งเป็นบริษัทที่ผลิตโดยคนไทยเอง ทำให้สามารถปรับปรุงและพัฒนาตัวผลิตภัณฑ์ตลอดจนแอปพลิเคชันภายในได้ง่าย ทำให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทอยู่ในตำแหน่งที่ได้เปรียบในด้านการทำราคาที่ดีกว่า ด้วยนวัตกรรมระบบการจัดการสายชาร์จเคเบิลอัจฉริยะที่ดึงสายอัตโนมัติมาพร้อมกับดีไซน์ทันสมัย ช่วยให้ผู้ใช้บริการสัมผัสถึงการใช้ง่าย ไม่ซับซ้อน หน้าจอแสดงผลแบบสัมผัส ไม่ต้องติดตั้งแอปพลิเคชันบนมือถือเพียงสแกนจ่ายจบ เมื่อชาร์จไฟจนเต็มจะมีการแจ้งเตือนผ่าน SMS อีกทั้งเป็นเครื่องผลิตโดยคนไทย การรับประกันเครื่องตลอดอายุสัญญา ระบบสนับสนุนการใช้งาน ทั้งรูปแบบการคิดเงินตามการใช้งานจริง และหากมีเงินเหลือจากการชาร์จจะเก็บเป็นเครดิตในเบอร์โทรศัพท์มือถือสำหรับใช้ในการชาร์จไฟครั้งต่อไปได้ มีระบบบริหารที่จอดรถ (ระบบล็อกล้อ ถ้าไม่จ่ายชำระจะไม่สามารถนำรถยนต์ออกได้) ระบบคิดค่าบริการแบบรายชั่วโมง และรายยูนิตที่เจ้าของพื้นที่สามารถกำหนดได้ มีทีมงานผู้เชี่ยวชาญให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ตลอด 7 วัน มีผู้เชี่ยวชาญดูแลระบบทั้งแบบออนไลน์ และในพื้นที่เพื่อบำรุงรักษาเครื่องให้พร้อมใช้งานตลอดเวลา มีเว็บไซต์ให้เจ้าของพื้นที่ได้ตรวจสอบข้อมูลการใช้งาน และมีเจ้าหน้าที่ Call center ให้บริการ 24

ผสมผสานทุกผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อความสะดวกรบายแบบครบวงจร เครื่องชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า GINKA Charge Point ตั้งเป้าปรับโมเดลใหม่ 2 แบบ แบบแรกให้บริการในพื้นที่ขนาดใหญ่ลักษณะปั๊ม ในรูปแบบสถานีบริการชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า (EV Station) ซึ่งภายในสถานีชาร์จจะมีร้านค้าเฟเป็นรูปแบบเคาน์เตอร์อัตโนมัติ 24 ชั่วโมง มีที่นั่งรอ และมีอาหารและเครื่องดื่มจำหน่ายในรูปแบบการให้บริการด้วยตนเอง เช่น เคาน์เตอร์เครื่องดื่มขงสดอัตโนมัติเต่าบินที่สามารถขงเครื่องดื่มได้พร้อมกันจำนวนหลายแก้วและมีเมนูที่หลากหลาย เคาน์เตอร์อัตโนมัติจำหน่ายอาหารพร้อมทานต่าง ๆ เช่น ก๋วยเตี๋ยว ลูกชิ้นทอด ไอศกรีมซอฟเชอร์ เป็นต้น และแบบที่สองเป็นรูปแบบร้านเล็ก ๆ ในรูปแบบของคาเฟ่เต่าบินให้บริการลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง ที่มีเครื่องชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า (GINKA) ให้บริการระหว่างพักรถขณะเดินทาง ซึ่งจะเปิดให้บริการแห่งแรกในปี

การดำเนินการด้านความยั่งยืน เน้นเป็นส่วนหนึ่งในการสร้างสังคมและสิ่งแวดล้อมที่ดี

ยิ่งไปกว่านั้นผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทได้มีการนำนวัตกรรมมาช่วยในการพัฒนาบริการเพื่อให้ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าให้ได้รับความสะดวกและเข้าถึงชุมชนระดับหมู่บ้านให้สามารถใช้บริการต่าง ๆ ได้ตลอด 24 ชั่วโมงโดยเฉพาะบริการฝาก/โอนเงิน ที่สามารถทำรายการผ่านช่องทางตู้บุญเดิมหรือเคาน์เตอร์แคชเชียร์ได้ถึงแม้ธนาคารจะปิดทำการแล้วก็ตาม จำนวนการใช้บริการฝาก/โอนผ่านช่องทางของบริษัทแสดงให้เห็นว่าช่องทางของบริษัทได้รับความนิยมและเข้าถึงมีความสะดวก ลูกค้ามีความมั่นใจในการใช้บริการอย่างต่อเนื่อง ตอบวิสัยทัศน์ขององค์กร มุ่งสู่ “นวัตกรรมที่ยั่งยืนเพื่อชีวิตที่ดีขึ้น”

ติดต่อนักลงทุนสัมพันธ์

Email: investor@forthsmat.co.th

โทร (+66) 2 278 1777 ต่อ 6705