

คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน
ประจำไตรมาส 1 ปี 2569

สรุปผลการดำเนินงาน ไตรมาส 1/2569

- รายได้รวมจากธุรกิจหลัก 632 ล้านบาท
- กำไรสุทธิ 135.5 ล้านบาท (กำไรต่อหุ้น 0.18 บาท)
- ธุรกิจสินเชื่อ ยอดการให้สินเชื่อคงค้าง 1,401 ล้านบาท (NPL 6% ต่อยอดสินเชื่อคงค้าง)
- รายได้ดอกเบี้ยธุรกิจสินเชื่อ 83 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 16.2% เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน
- จำนวน "ตู้บุญเติม" 115,381 ตู้ ครอบคลุมทุกชุมชน
- จำนวน "ตู้เต่าบิน" 7,819 ตู้ ทั่วประเทศ
- จำนวนเครื่องชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าอัตโนมัติ "กิ้งก่า" 596 หัวชาร์จ ทั่วประเทศ

ภาพรวมการดำเนินงานธุรกิจ

	หน่วย	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส	%QoQ	%YoY
		1/2568	4/2568	1/2569		
จำนวน "ตู้บุญเติม" ณ วันสิ้นงวด	(ตู้)	119,702	116,415	115,381	-0.9%	-3.6%
จำนวน "คาเฟ่อัตโนมัติ เต่าบิน" ณ วันสิ้นงวด	(ตู้)	7,121	7,721	7,819	1.3%	9.8%
มูลค่าการทำรายการผ่าน "ตู้บุญเติม"	(ล้านบาท)	8,998	8,916	9,054	1.5%	0.6%
รายได้จากการทำรายการผ่าน "ตู้บุญเติม"	(ล้านบาท)	533	518	507	-2.1%	-4.8%
มูลค่ายอดขายเต่าบิน	(ล้านบาท)	494	508	505	-0.5%	2.2%
จำนวนยอดขายเต่าบิน	(ล้านแก้ว)	15	15	15	0.7%	-2.9%
วงเงินสินเชื่อคงค้าง	(ล้านบาท)	1,324	1,423	1,401	-1.6%	5.8%
ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(ล้านบาท)	61	78	98	25.8%	60.8%
รายได้ดอกเบี้ย	(ล้านบาท)	72	96	83	-13.6%	16.2%
จำนวนจุดชาร์จรถยนต์ไฟฟ้ากิ้งก่า	(จุดชาร์จ)	354	544	596	9.6%	68.4%

บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าส่งมอบบริการทางการเงินที่เข้าถึงง่ายและตอบโจทย์ผู้ใช้งานในทุกภูมิภาคทั่วประเทศ ผ่านเครือข่าย "ตู้บุญเติม" จำนวน 115,381 ตู้ และเคาน์เตอร์แคชเชียร์กว่า 3,800 จุดทั่วประเทศ โดยในไตรมาส 1/2569 บริษัทฯ มีมูลค่าการทำรายการผ่านตู้บุญเติมรวม 9,054 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากไตรมาสก่อน จากการเติบโตของบริการโอนเงิน โดยบริษัทฯ เป็นตัวแทนธนาคารพาณิชย์ 8 แห่ง ที่ให้บริการฝาก โอน และถอนเงินสดผ่านตู้บุญเติม ซึ่งได้รับการตอบรับจากผู้ใช้งานเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่บริการเติมเงินและชำระเงินอื่น ๆ ยังคงสามารถรักษาระดับการใช้งานได้อย่างแข็งแกร่ง

แม้อยู่ภายใต้สภาวะเศรษฐกิจที่ยังมีความผันผวน ทั้งจากค่าครองชีพและราคาล้างงานที่อยู่ในระดับสูง ซึ่งส่งผลต่อกำลังซื้อและความระมัดระวังในการใช้จ่ายของผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม ด้วยความแข็งแกร่งของเครือข่ายการให้บริการที่ครอบคลุมทั่วประเทศ ควบคู่กับการพัฒนาบริการที่ตอบโจทย์การใช้งานใน

ชีวิตประจำวัน ส่งผลให้บริษัทฯ ยังคงสามารถรักษาระดับมูลค่าการทำรายการผ่านตู้บุญเติมได้อย่างต่อเนื่อง และสนับสนุนการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ใช้งานทั่วประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ธุรกิจเติมเงิน-รับชำระเงินอัตโนมัติและบริการทางการเงิน

ยังคงได้รับผลกระทบจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป โดยผู้ใช้งานหันมาใช้บริการผ่านช่องทางออนไลน์และดิจิทัลมากขึ้น บริษัทฯ จึงเดินหน้าปรับรูปแบบการให้บริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน เช่น การนำเสนอแพ็คเกจอินเทอร์เน็ตที่เหมาะสมกับการใช้งาน การเติมเงินผ่านช่องทาง Wallet และบริการดิจิทัลต่าง ๆ เพื่อเพิ่มความสะดวกให้กับผู้ใช้งาน ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ ยังคงให้ความสำคัญกับการรักษาสถานลูกค้าเดิมและขยายฐานลูกค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยพัฒนาคุณภาพการให้บริการผ่านทุกช่องทาง ทั้งตู้บุญเติม เคาน์เตอร์แคชเชียร์ และแอปพลิเคชัน เพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถเข้าถึงบริการได้อย่างสะดวก รวดเร็ว และ

ครอบคลุมทั่วประเทศ รวมถึงขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มต่างดาว (CLMV) ที่เข้ามาทำงานในประเทศไทยให้รู้จักและใช้บริการผ่านช่องทางของบริษัท ซึ่งมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง และนอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งมั่นในการเป็นผู้ให้บริการทางการเงินครบวงจร ผ่านการเป็นตัวแทนธนาคารพาณิชย์ 8 แห่ง ที่ให้บริการฝาก โอน และถอนเงินสดผ่านตู้บุญเติม รวมถึงบริการยืนยันตัวตนทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-KYC) เพื่ออำนวยความสะดวกให้ประชาชนสามารถเข้าถึงบริการทางการเงินได้ง่ายขึ้น ด้วยความแข็งแกร่งของเครือข่ายบริการที่ครอบคลุมทั่วประเทศ ส่งผลให้ตู้บุญเติมยังคงเป็นช่องทางสำคัญในการเข้าถึงบริการทางการเงิน และเป็นปัจจัยสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง

ธุรกิจสินเชื่อครบวงจร

ธุรกิจสินเชื่อครบวงจรของบริษัทฯ ยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในไตรมาส 1/2569 บริษัทฯ มียอดสินเชื่อคงค้างอยู่ที่ 1,401 ล้านบาท และมีรายได้ดอกเบี้ยรวม 83 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 16.2% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทฯ คือกลุ่มสมาชิกองค์กรขนาดใหญ่ที่มีฐานสมาชิกกว่า 1.5 ล้านราย ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ประจำและรับเงินเดือนผ่านบัญชีธนาคาร โดยผลิตภัณฑ์สินเชื่อของบริษัทฯ ประกอบด้วยสินเชื่อส่วนบุคคล และสินเชื่อเพื่อซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค เช่น โทรศัพท์มือถือและเครื่องใช้ไฟฟ้า โดยลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้ทั้งช่องทางออนไลน์ และผ่านร้านค้าพันธมิตรของบริษัทฯ อาทิ AIS, AIS Buddy, Teewiz, TG และ Advice ซึ่งช่วยเพิ่มความสะดวกในการเข้าถึงบริการสินเชื่อของลูกค้า โดยบริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อผ่านระบบออนไลน์แบบครบวงจร ผ่าน Mobile Application, LINE Official และเว็บไซต์ของบริษัทฯ ตั้งแต่ขั้นตอนการสมัครพิจารณาสินเชื่อ ไปจนถึงการอนุมัติสินเชื่อ เพื่ออำนวยความสะดวกและเพิ่มประสิทธิภาพในการเข้าถึงบริการทางการเงินให้แก่ลูกค้า

ทั้งนี้ บริษัทฯ กำหนดให้ลูกค้าผูกบัญชีธนาคารเพื่อหักชำระค่างวดสินเชื่ออัตโนมัติรายเดือน ซึ่งช่วยส่งเสริมวินัยทางการเงินและลดความเสี่ยงด้านการผิดนัดชำระ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีระบบบริหารความเสี่ยงด้านสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมทั้งติดตามหนี้และทีมบริหารจัดการหนี้ที่มีความเชี่ยวชาญ ทั้งการติดตามผ่านช่องทางโทรศัพท์และการลงพื้นที่ติดตามหนี้ รวมถึงทีมกฎหมายของบริษัทฯ ที่ดูแลกระบวนการด้านกฎหมายและการบังคับคดีอย่างครบวงจร ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถรักษาคุณภาพพอร์ตสินเชื่อและการเติบโตของธุรกิจได้อย่างมั่นคงในระยะยาว

ธุรกิจเครื่องชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า ในไตรมาส 1/2569 บริษัทฯ ติดตั้งเครื่อง GINKA Charge Point หรือ กิ้งก่า อีวี รวมทั้งหมด 596 หัวชาร์จ เพื่อขยายการให้บริการลูกค้าไปยังคอนโดมิเนียม คาเฟ่ โรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้า ออฟฟิศ ร้านค้าต่าง ๆ เป็นต้น ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีเนื่องจากการใช้งานที่ง่าย สะดวก รวดเร็ว รวมถึงระบบการชำระเงินสามารถทำได้ง่ายเพียงแค่สแกนจ่าย ไม่ต้องดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน และมีแผนการขยายเป็นสถานีบริการชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าแบบครบวงจรร่วมกับคาเฟ่เตาบินรูปแบบใหม่ โดยมีเป้าหมายของการขยายจุดติดตั้งกิ้งก่า อีวี 1,000 หัวชาร์จภายในปีนี้

ธุรกิจเครื่องจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติ

บริษัทฯ รับผิดชอบต่อส่วนแบ่งกำไรจากการลงทุนใน บริษัท ฟอรัท เวนดิง จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจเครื่องจำหน่ายเครื่องดื่มชงสดอัตโนมัติภายใต้แบรนด์ เต่าบิน โดยบริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วน 26.71% โดยในไตรมาส 1/2569 มีจำนวนตู้ให้บริการรวมทั้งสิ้น 7,819 ตู้ และสามารถสร้างยอดขายรวม 505 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.2% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยได้รับแรงสนับสนุนจากการขยายจำนวนตู้ การคัดเลือกทำเลติดตั้งที่มีศักยภาพ ตลอดจนการดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการตลาดและแคมเปญที่สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค อาทิ การออกแบบแก้วลายฟรีเสียม การพัฒนาเมนูพิเศษและเมนูใหม่อย่างต่อเนื่อง ซึ่งช่วยสนับสนุนการใช้งานซ้ำและการเติบโตของยอดขายอย่างต่อเนื่อง

โดยในไตรมาส 1/2569 เต่าบิน มียอดจำหน่ายเครื่องดื่มรวมกว่า 15 ล้านแก้ว บริษัทฯ ยังคงมุ่งพัฒนาเมนูเครื่องดื่มใหม่อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ควบคู่กับการพัฒนาตู้รูปแบบฟรีเสียมที่รองรับเมนูเพิ่มเติม และติดตั้งในทำเลที่มีศักยภาพสูง ซึ่งเป็นปัจจัยสนับสนุนการเติบโตของรายได้และเสริมความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจในระยะยาว

สรุปงบการเงิน ไตรมาส 1/2569

งบกำไรขาดทุน	ไตรมาส 1/2568		ไตรมาส 4/2568		ไตรมาส 1/2569		%QoQ	%YoY
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%		
รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเติมเงินโทรศัพท์								
รายได้จากระบบเติมเงินและรับชำระเงินออนไลน์	91.3	13.0%	92.1	14.0%	90.1	14.2%	-2.2%	-1.4%
รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ	441.5	65.0%	425.6	64.7%	417.0	66.0%	-2.0%	-5.5%
รายได้จากการขายสินค้า	33.4	5.0%	4.9	0.7%	3.5	0.6%	-27.8%	-89.4%
รายได้ดอกเบี้ย	71.7	11.0%	96.5	14.7%	83.3	13.2%	-13.6%	16.2%
รายได้อื่น	41.8	6.0%	38.7	5.9%	38.1	6.0%	-1.6%	-8.8%
รายได้รวมจากธุรกิจ (5 รายการ)	679.7	100.0%	657.8	100.0%	632.0	100.0%	-3.9%	-7.0%
ต้นทุนการบริการ	(384.5)	-57.0%	(365.7)	-55.6%	(346.5)	-54.8%	-5.2%	-9.9%
ต้นทุนขาย	(28.1)	-4.0%	(4.2)	-0.6%	(3.1)	-0.5%	-27.0%	-89.1%
กำไรขั้นต้น	267.1	39.0%	288.0	43.8%	282.5	44.7%	-1.9%	5.8%
ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร	(75.7)	-11.0%	(103.1)	-15.7%	(78.2)	-12.4%	-24.1%	3.4%
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (โอนกลับ)	5.8	0.9%	(5.5)	-0.8%	(32.1)	-5.1%	483.0%	-652.9%
กำไรจากการดำเนินงาน	197.2	29.0%	179.4	27.3%	172.2	27.2%	-4.0%	-12.7%
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	4.9	1.0%	2.7	0.4%	4.0	0.6%	49.8%	-18.0%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	202.1	30.0%	182.1	27.7%	176.2	27.9%	-3.2%	-12.8%
ต้นทุนทางการเงิน	(7.5)	-1.0%	(7.9)	-1.2%	(8.2)	-1.3%	3.3%	9.2%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	194.6	29.0%	174.1	26.5%	168.0	26.6%	-3.5%	-13.7%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(36.1)	-5.0%	(35.3)	-5.4%	(32.5)	-5.1%	-7.8%	-9.9%
กำไรสุทธิ	158.6	23.0%	138.9	21.1%	135.5	21.4%	-2.4%	-14.5%

รายได้

ในไตรมาส 1/2569 บริษัทฯ มีรายได้รวมจากธุรกิจ เท่ากับ 632 ล้านบาท โดยแยกเป็นรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 1) **รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเติมเงินโทรศัพท์ระบบเติมเงินล่วงหน้าและรับชำระเงินออนไลน์อื่น ๆ (Commission)** เท่ากับ 90.1 ล้านบาท ลดลง 2.2% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อนจากการเติมเงินที่ลดลงเนื่องจากลูกค้าเปลี่ยนพฤติกรรมไปใช้เติมเงินซื้อแพ็คเกจอินเทอร์เน็ตมากขึ้น
- 2) **รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ (Service Charge)** เท่ากับ 417 ล้านบาท ลดลง 2% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน
- 3) **รายได้จากการขาย** เท่ากับ 3.5 ล้านบาท ลดลง 27.8% เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน จากการขายช่องทางทางการให้บริการสินเชื่อ ผ่านพันธมิตรร้านค้าของบริษัทฯ ซึ่งช่วยอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถเลือกรับสินค้าได้ที่หน้าร้านสาขาโดยตรง

4) **รายได้ดอกเบี้ย** เท่ากับ 83.3 ล้านบาท ลดลง 13.6% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน จากการตรวจสอบและอนุมัติสินเชื่อที่มีความเข้มข้นมากขึ้นเพื่อควบคุมคุณภาพลูกหนี้อย่างต่อเนื่อง

5) **รายได้อื่น** เท่ากับ 38.1 ล้านบาท ลดลง 1.6% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

1) **ต้นทุนการบริการ** ไตรมาส 1/2569 เท่ากับ 346.5 ล้านบาท ลดลง 8.7% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน สอดคล้องกับรายได้และปริมาณการใช้บริการที่ลดลง

2) **ต้นทุนขาย** ไตรมาส 1/2569 เท่ากับ 3.1 ล้านบาท ลดลง 27% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน สอดคล้องกับรายได้จากการขายที่บริษัทเพิ่มช่องทางให้บริการสินเชื่อโดยผ่านพันธมิตรร้านค้าของบริษัทฯ ซึ่งช่วยเพิ่มความสะดวกให้ลูกค้าสามารถเลือกรับสินค้าได้ที่หน้าร้านสาขาโดยตรง

3) ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร เท่ากับ 78.2 ล้านบาท ลดลง 24.1% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน

4) ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (โอนกลับ) เท่ากับ 32.1 ล้านบาท จากการตั้งประมาณการผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเพิ่ม

กำไร

1) กำไรขั้นต้น ไตรมาส 1/2569 เท่ากับ 282.5 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นที่ 44.7% เพิ่มขึ้น 3.1% เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนและ

เพิ่มขึ้น 5.8% เมื่อเทียบกับปีก่อน จากการบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง

2) ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม เท่ากับ 4 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 49.8% เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน เป็นการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัท ฟอรัท เวนดิง จำกัด ที่บริษัทเข้าถือหุ้นร้อยละ 26.71

3) กำไรสุทธิ เท่ากับ 135.5 ล้านบาท ลดลง 2.4% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน

งบแสดงฐานะการเงิน

งบแสดงฐานะการเงิน	31-ธ.ค.-68		31-มี.ค.-69		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
สินทรัพย์หมุนเวียน	1,925.4	36.5%	2,233.80	57.0%	308.4	16.0%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,760.5	63.5%	1,687.59	43.0%	(72.9)	-4.1%
สินทรัพย์รวม	3,685.8	100.0%	3,921.38	100.0%	235.5	6.4%
หนี้สินหมุนเวียน	1,073.9	29.1%	1,059.19	27.0%	(14.7)	-1.4%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-หมุนเวียน	619.9	16.8%	817.47	20.9%	197.5	31.9%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-ไม่หมุนเวียน	237.9	6.5%	153.53	3.9%	(84.3)	-35.5%
หนี้สินไม่หมุนเวียน	11.6	0.3%	13.19	0.3%	1.5	13.3%
หนี้สินรวม	1,943.3	52.7%	2,043.38	52.1%	100.1	5.1%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,742.5	47.3%	1,878.01	47.9%	135.5	7.8%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	3,685.8	100.0%	3,921.38	100.0%	235.5	6.4%

สินทรัพย์รวม เท่ากับ 3,921.38 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 235.5 ล้านบาท จากเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดที่เพิ่มขึ้น รวมถึงต้นทุนเดิมบางส่วนที่มีอายุครบกำหนดการตัดค่าเสื่อมราคา 8 ปี แต่ยังคงสามารถใช้งานได้อย่างต่อเนื่อง

หนี้สินรวม เท่ากับ 2,043.38 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 100.1 ล้านบาท จากการบริหารแหล่งเงินทุนเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจและพอร์ตสินเชื่อของบริษัทฯ

ส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 1,878.01 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 135.5 ล้านบาท จากผลการดำเนินงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้กำไรสะสมของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	ไตรมาส	ไตรมาส	ไตรมาส
	1/2568	4/2568	1/2569
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current ratio)	0.94	1.14	1.19
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E ratio)	1.32	1.12	1.09
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Interest Bearing Debt ratio)	0.58	0.49	0.52
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA)	15.9%	16.9%	15.8%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE)	36.3%	38.8%	34.6%

อัตราส่วนสภาพคล่อง เท่ากับ 1.19 เท่า เพิ่มขึ้น 0.05 เท่า เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน ทั้งนี้บริษัทยังคงรักษาสถานะสภาพคล่องทางการเงินได้อย่างแข็งแกร่ง

อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 1.09 เท่า ลดลง 0.03 เท่า เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน จากการบริหารโครงสร้างเงินทุน การทยอยชำระคืนเงินกู้บางส่วน และการเพิ่มขึ้นของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 0.52 เท่า เพิ่มขึ้น 0.03 เท่า จากการเพิ่มขึ้นของหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจและพอร์ตสินเชื่อ

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ เท่ากับ 15.8% ลดลงเล็กน้อยจากไตรมาสก่อน เนื่องจากสินทรัพย์รวมของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของธุรกิจและพอร์ตสินเชื่อ

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น เท่ากับ 34.6% ปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน เนื่องจากส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นตามผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุนประจำไตรมาส 1/2569

แหล่งที่มาของเงินทุน	แหล่งใช้ไปของเงินทุน	
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	137.25	เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร 22.28
ดอกเบี้ยรับจากธุรกิจให้สินเชื่อ	75.78	จ่ายชำระหนี้สินตามสัญญาเช่า 6.80
รับชำระเงินจากลูกหนี้	151.82	ชำระเงินเจ้าหนี้การค้า 29.25
รับเงินกู้สุทธิจากสถาบันการเงิน	117.52	จ่ายดอกเบี้ย 8.17
		ภาษีเงินได้ 2.99
รวม	482.36	รวม 69.49
		เงินสดสุทธิเพิ่มขึ้นสำหรับงวด 412.87

มุมมองของผู้บริหารในปี 2569

เป้าหมายปี 2569

ยอดให้บริการ

- เพิ่มมูลค่าการทำรายการผ่านช่องทางรับชำระเงิน 8%-10%

ธุรกิจสินเชื่อ

- ขยายพอร์ตสินเชื่อโต 40% เป็น 2,200 ล้านบาท
- เพิ่มฐานลูกค้าองค์กร 1-2 กลุ่ม ที่มีศักยภาพการชำระหนี้สูง จำนวนสมาชิกมากกว่า 500,000 คน
- ขยายสาขาผ่านคู่ค้ารวมมากกว่า 1,500 สาขา

ธุรกิจตัวแทนธนาคาร

- ขยายบริการโอนเงินข้ามประเทศสำหรับกลุ่มลูกค้าต่างด้าว (CLMV)
- เพิ่มการเป็นตัวแทนธนาคารอย่างน้อย 1 ธนาคาร

การขยายช่องทางและบริการ

- ขยายจุดติดตั้ง GINKA Charge point สะสม 1,000 หัวชาร์จ ทั้ง AC และ DC Type

ร่วมบริหารจัดการค่าไฟอัตโนมัติ "เต่าบิน"

- ตู้เต่าบินขยายเพิ่มรวมเป็น 10,000 ตู้
- เพิ่มเมนูใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มความถี่ในการซื้อให้เพิ่มมากขึ้น

งบลงทุนปี 2569 รวม 1,000 ล้านบาท

- ธุรกิจสินเชื่อ 800-900 ล้านบาท
- ธุรกิจเครื่องชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า GINKA 50-100 ล้านบาท
- ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ 10-20 ล้านบาท

การดำเนินการ

- รักษาประสิทธิภาพการจัดการตู้บุญเต็มโดยเน้นที่ทำเลคุณภาพ และเพิ่มบริการใหม่ ๆ เพื่อให้รายได้เฉลี่ยต่อตู้ (ARPU) เพิ่มขึ้น
- เพิ่มบริการฝาก-โอนเงินสดสำหรับลูกค้าต่างด้าว
- เพิ่มบริการสลาก กอช.
- เปิดสถานีบริการชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าแบบครบวงจร (EV Station)
- เพิ่มระบบชาร์จอัตโนมัติ
- รับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากการถือหุ้นใน "เต่าบิน"
- บริหารระบบการรับชำระเงินตู้อัตโนมัติ "เต่าบิน" และบริหารจัดการค่าไฟอัตโนมัติ "เต่าบิน"
- พัฒนารสชาติ และสร้างเมนูใหม่
- พัฒนาตู้ และเครื่องตีมีระดับพรีเมียม
- นำเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) มาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

ธุรกิจเติมเงิน รับชำระเงินอัตโนมัติ และการเงินครบวงจร

บริษัทฯ มุ่งมั่นรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจเติมเงินและรับชำระเงินอัตโนมัติอย่างต่อเนื่อง โดยใช้ความได้เปรียบจากโครงสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่งผ่านเครือข่าย ตู้บุญเต็ม กว่า 110,000 ตู้ ที่เปิดให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ครอบคลุมทั่วประเทศ ที่มีความสะดวก ความปลอดภัย และการเข้าถึงบริการทางการเงินในทุกชุมชน โดยในปี 2569 บริษัทฯ คาดการณ์มูลค่าการทำรายการผ่านช่องทางรับชำระเงินของบริษัทเติบโตเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 8-10% โดยการรักษาประสิทธิภาพการจัดการตู้บุญเต็มโดยเน้นที่ทำเลคุณภาพ เพิ่มจำนวนความถี่การใช้บริการ รักษาฐานลูกค้าเดิมและการขยายฐานลูกค้าใหม่ รวมทั้งการเพิ่มบริการใหม่ ๆ ที่คาดว่าจะได้รับการตอบรับที่ดี และเป็นบริการที่น่าสนใจจากลูกค้าผู้ใช้บริการทุกกลุ่ม ได้แก่ บริการการออมผ่านสลากออมทรัพย์ของกองทุนการออมแห่งชาติ (กอช.) ซึ่งช่วยเปิดโอกาสให้ประชาชน สามารถเข้าถึงการออมเงินได้สะดวกยิ่งขึ้นผ่านเครือข่ายตู้บุญเต็มทั่วประเทศ รวมทั้งพัฒนาบริการทางการเงินเพิ่มเติมร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจที่มีศักยภาพ อาทิ บริการโอนเงินข้ามประเทศสำหรับกลุ่มลูกค้าต่างด้าว (CLMV) เพื่อขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เพิ่มการเป็นตัวแทนธนาคาร (Banking Agent) อีก 1 แห่ง ซึ่งจะส่งผลให้บริษัทฯ เป็นตัวแทนธนาคารรวม 9 ธนาคาร จากเดิมให้บริการได้ 8 ธนาคาร เพื่อเพิ่มศักยภาพในการให้บริการทางการเงินที่ครอบคลุมมากขึ้น บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าจะสามารถต่อยอดการเติบโตของธุรกิจเติมเงินและรับชำระเงินได้อย่างต่อเนื่อง พร้อมก้าวสู่การเป็นผู้ให้บริการทางการเงินที่ทันสมัย ยั่งยืน และสร้างคุณค่าให้กับสังคมไทยในระยะยาว

ธุรกิจสินเชื่อครบวงจร

ในส่วนของธุรกิจสินเชื่อ บริษัทฯ ได้เดินหน้าขยายบริการสินเชื่อภายใต้แนวทาง Digital Lending แบบครบวงจร ผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัลที่รองรับทั้งการสมัคร การตรวจสอบข้อมูล และการอนุมัติวงเงินได้อย่างรวดเร็วและปลอดภัย โดยให้บริการผ่านแอปพลิเคชัน เว็บไซต์ และ LINE Official Account เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการเข้าถึงลูกค้าอย่างทั่วถึง โดยกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นสมาชิกจากองค์กรขนาดใหญ่ที่มีรายได้ประจำ โดยอยู่ระหว่างเตรียมพร้อมขยายฐานลูกค้าเพิ่มอีก 1-2 กลุ่มที่มีรายได้สม่ำเสมอและมีศักยภาพในการชำระหนี้สูง เพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

สินเชื่อให้ครอบคลุมความต้องการที่หลากหลาย อาทิ สินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพในภาคเกษตร สินเชื่อสำหรับซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า โทรศัพทที่มีมือถือ สินเชื่อทะเบียนรถ รวมถึงสินเชื่อแบบมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ขยายการให้บริการสินเชื่อไปยังร้านสาขาสำหรับสินเชื่อสำหรับซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า โทรศัพทที่มีมือถือ ออนไลน์ และรับสินค้าที่ร้านของพันธมิตร ซึ่งปัจจุบันได้เปิดให้บริการที่สาขาของร้าน AIS, AIS Buddy, Telewiz, TG และ Advice บริษัทมีแผนเพิ่มพันธมิตรใหม่รวมเป็น 1,500 สาขา เพื่อเพิ่มความสะดวกและโอกาสในการเข้าถึงสินค้าและบริการของลูกค้า โดยสำหรับปี 2569 บริษัทฯ ตั้งเป้าขยายพอร์ตสินเชื่อให้เติบโตมากกว่า 2,200 ล้านบาท โดยมุ่งรักษาอัตราหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ให้น้อยกว่า 5% เพื่อคงคุณภาพสินทรัพย์ในระดับที่มั่นคง และสร้างรากฐานการเติบโตอย่างยั่งยืนในระยะยาว

การขับเคลื่อนธุรกิจสถานีชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าเพื่ออนาคตพลังงานสะอาดและยั่งยืน

บริษัทฯ มุ่งขยายโครงสร้างพื้นฐานด้านการให้บริการเครื่องชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าอัตโนมัติภายใต้แบรนด์ GINKA Charge Point เพื่อรองรับการเติบโตของตลาดรถยนต์ไฟฟ้าในประเทศที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ เดินหน้าขยายจุดให้บริการเครื่องชาร์จทั้งระบบ AC และ DC โดยเฉพาะเครื่องชาร์จ DC ขนาด 40 กิโลวัตต์ ซึ่งเป็นขนาดกลางที่ได้รับความนิยม โดยตั้งเป้าหมายขยายจำนวนหัวชาร์จรวมเป็น 1,000 หัวชาร์จ ครอบคลุมทำเลทั่วประเทศ อาทิ ศูนย์การค้า โรงพยาบาล คอนโดมิเนียม โรงแรม รีสอร์ท ร้านอาหาร และคอมมูนิตีมอลล์ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการยกระดับประสบการณ์การใช้งานของลูกค้า ผ่านระบบชาร์จอัตโนมัติที่สามารถเริ่มใช้งานได้ทันทีโดยไม่ต้องดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน หรือระบบชำระเงินแบบดิจิทัลและการแจ้งเตือนสถานะการชาร์จ ซึ่งช่วยเพิ่มความสะดวก รวดเร็ว และความต่อเนื่องในการใช้งาน รวมถึงการพัฒนากระบวนการจัดการและการให้บริการหลังการขาย เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของสถานีชาร์จอย่างมีประสิทธิภาพ

ลงทุนในนวัตกรรมเครื่องดีมขงสตอจจริยะ

ธุรกิจเครื่องดีมขงสตอจจริยะภายใต้แบรนด์ เต่าบิน เป็นนวัตกรรมที่พัฒนาโดยกลุ่ม FORTH โดยมีการยื่นจดอนุสิทธิบัตรแล้วมากกว่า 40 ฉบับ เพื่อเสริมความแข็งแกร่งด้านเทคโนโลยีและความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว ปัจจุบันสามารถให้บริการเครื่องดีมขงสตอจจริยะได้มากกว่า 500 เมฆู ครอบคลุมทั้งเครื่องดีมร้อน เย็น และปั่น โดยคัดสรรวัตถุดิบคุณภาพสูงเพื่อส่งมอบเครื่องดีมรสชาติดีในราคาที่เหมาะสม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการต้นทุน ทั้งในด้านการผลิต การบำรุงรักษา และระบบปฏิบัติการ เพื่อสนับสนุนการลดต้นทุนรวมและเสริมอัตรากำไรในระยะยาว พร้อมทั้งมีแผนพัฒนาตู้เต่าบินรูปแบบใหม่ในกลุ่มระดับพรีเมียม เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง และเหมาะสมกับการติดตั้งในทำเลศักยภาพ เช่น ศูนย์การค้าชั้นนำ โรงแรม และพื้นที่เชิงพาณิชย์ระดับบน โดยมุ่งเน้นการยกระดับคุณภาพวัตถุดิบ ประสิทธิภาพการใช้งาน และภาพลักษณ์ของผู้ให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายดังกล่าว

ในด้านการตลาดและการสร้างแบรนด์ บริษัทฯ เดินหน้าพัฒนาแคมเปญเชิงรุกอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ตอบโจทย์ผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น อาทิ การออกแบบแก้วลายพรีเมียมตามเทศกาลหรือแคมเปญพิเศษ การพัฒนาเมนูใหม่และเมนูเฉพาะช่วงเวลา รวมถึงกิจกรรมส่งเสริมการขายที่ช่วยสร้างความแปลกใหม่และเพิ่มการมีส่วนร่วมของลูกค้า ควบคู่กับการใช้ศักยภาพของหน้าจอลดแสดงผลบณผู้ซึ่งเป็นหน้าจอลดละเอียดสูง รองรับการสื่อสารการตลาดในรูปแบบดิจิทัล เพื่อเพิ่มการรับรู้แบรนด์ กระตุ้นการตัดสินใจซื้อ และส่งเสริมการซื้อซ้ำอย่างมีประสิทธิภาพ

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการนำข้อมูลขนาดใหญ่มาวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค เพื่อสนับสนุนการพัฒนาเมนู การวางกลยุทธ์การตลาดรายทำเล และการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารผู้ในภาพรวม ซึ่งจะช่วยขยายฐานลูกค้าและสร้างความภักดีต่อแบรนด์ในระยะยาว นอกจากนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างการศึกษและพัฒนานวัตกรรมตู้บริการอัตโนมัติรูปแบบใหม่ อาทิ ตู้ทอด ตู้โซดา และตู้น้ำแข็งอัตโนมัติ เพื่อประเมินศักยภาพทางธุรกิจและความเหมาะสมของรูปแบบการลงทุนในอนาคต โดยมีเป้าหมายเพื่อเสริมความแข็งแกร่งให้กับระบบธุรกิจเครื่องดีมขงสตอจจริยะของบริษัทฯ อย่างครบวงจร และสร้างโอกาสการเติบโตใหม่ในตลาดเครื่องดีมอัตโนมัติของประเทศ

ผสมผสานทุกผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อความสะดวกสบายแบบครบวงจร

ในปี 2569 บริษัทฯ มุ่งยกระดับรูปแบบการให้บริการสู่การสร้างประสบการณ์การใช้งานแบบครบวงจร (Integrated Lifestyle Experience) ผ่านการผสมผสานหลักของกลุ่ม ได้แก่ สถานีชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าอัตโนมัติภายใต้แบรนด์ GINKA Charge Point และธุรกิจเครื่องดีมขงสตอจจริยะภายใต้แบรนด์ “เต่าบิน” เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พื้นที่และตอบโจทย์พฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่ที่มีความสำคัญกับความสะดวก รวดเร็ว และคุณภาพของสินค้าและบริการ

รูปแบบการดำเนินงานดังกล่าวรองรับทั้งกลุ่มผู้ใช้รถยนต์ไฟฟ้าที่ต้องการใช้เวลาระหว่างการชาร์จให้เกิดประโยชน์สูงสุด รวมถึงกลุ่มนักเดินทาง พนักงานออฟฟิศ และผู้บริโภคทั่วไปที่มองหาเครื่องดีมคุณภาพในราคาที่เหมาะสม โดยภายในพื้นที่ให้บริการมีการติดตั้ง “เต่าบิน เคาน์เตอร์” ซึ่งสามารถขงเครื่องดีมได้พร้อมกันหลายแก้ว รองรับเมนูที่หลากหลาย อาทิ กาแฟ ชาเขียวมะขะพร้อมไข่มุก ไอศกรีมซอฟท์เสิร์ฟ และเมนูเบเกอรี่ ช่วยเพิ่มความรวดเร็วในการให้บริการและรองรับปริมาณลูกค้าในช่วงเวลาที่มีความต้องการสูง

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังต่อยอดบริการด้วยการนำเสนอสินค้าในกลุ่มอาหารว่างและของหวาน ผ่านตู้บริการอัตโนมัติและระบบสั่งซื้อด้วยตนเอง (Self-Order Kiosk) พร้อมระบบจัดการคิว เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการ ลดการใช้แรงงาน และยกระดับประสบการณ์ของผู้ใช้บริการให้มีความสะดวกและเป็นระบบมากยิ่งขึ้น

ปัจจุบัน โมเดล "Tao Bin Cafe x GINKA Charge Point" ได้เริ่มเปิดให้บริการแล้วในบางทำเลนำร่อง และบริษัทฯ อยู่ระหว่างประเมินผลการดำเนินงาน เพื่อนำไปใช้เป็นต้นแบบสำหรับการขยายสาขาเพิ่มเติมในทำเลที่มีศักยภาพด้านปริมาณผู้ใช้รถยนต์ไฟฟ้า การสัญจร และการใช้ชีวิตประจำวัน

สำหรับทิศทางในระยะถัดไป บริษัทฯ มีแผนขยายรูปแบบการให้บริการดังกล่าวไปยังพื้นที่ต่าง ๆ ทั่วประเทศ พร้อมพัฒนาแนวคิด "Smart Café for EV Lifestyle" ให้เป็นโมเดลธุรกิจที่เชื่อมโยงบริการด้านพลังงาน การบริโภค และไลฟ์สไตล์เข้าด้วยกันอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งไม่เพียงช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากรและพื้นที่ แต่ยังช่วยเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ต่อจุดให้บริการ และสนับสนุนการเติบโตอย่างยั่งยืนของกลุ่มบริษัทฯ ควบคู่กับการส่งเสริมการใช้พลังงานสะอาดและคุณภาพชีวิตของผู้บริโภคในระยะยาว

ปัจจุบัน Tao Bin Cafe เปิดให้บริการแล้ว 3 สาขา ได้แก่ สำนักงานใหญ่ สนามเป้า คาเฟ่จตุจักร และสนามช้างอารีนา จังหวัดบุรีรัมย์

เป้าหมายด้านความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสร้าง "นวัตกรรมที่ยั่งยืนเพื่อชีวิตที่ดีขึ้น" ผ่านการพัฒนาเทคโนโลยีและบริการที่ทันสมัย โดยมุ่งตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคยุคปัจจุบัน ควบคู่กับการสร้างคุณค่าให้แก่สังคม เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อมในระยะยาว โดยไม่เพียงแต่เน้นผลประกอบการทางธุรกิจ แต่ยังให้ความสำคัญกับบทบาทในฐานะบรรษัทภิบาลที่ดี มีส่วนร่วมในการยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในสังคมไทยอย่างต่อเนื่อง

1. ด้านสิ่งแวดล้อม (Environment)

บริษัทฯ มุ่งเน้นการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ ควบคู่กับการส่งเสริมแนวคิดเศรษฐกิจหมุนเวียน (Circular Economy) โดยพัฒนาบริการในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์อย่างครบวงจร อาทิ การส่งข้อความ SMS แทนใบเสร็จกระดาษ และการจัดทำสัญญาในรูปแบบดิจิทัลที่มีการเข้ารหัส (Encryption) ป้องกันการแก้ไขโดยไม่ได้รับอนุญาต เพื่อลดการใช้กระดาษและทรัพยากรที่ไม่จำเป็น พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ยังลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานด้านพลังงานสะอาด ผ่านโครงการ "GINKA Charge Point" ซึ่งเป็นสถานีชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าอัตโนมัติ เพื่อสนับสนุนการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกและการเปลี่ยนผ่านสู่สังคมคาร์บอนต่ำ

2. ด้านสังคม (Social)

บริษัทฯ ส่งเสริมการเข้าถึงบริการทางการเงินอย่างทั่วถึงและเท่าเทียม ผ่านเครือข่าย "บุญเติม" กว่า 110,000 ตู้ทั่วประเทศ ซึ่งทำหน้าที่เสมือนโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัลระดับชุมชนที่ให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อรองรับผู้ไม่มีบัญชีธนาคาร กลุ่มแรงงานต่างด้าว และประชาชนทั่วไป ถือเป็นก้าวสู่การขับเคลื่อน "Digital Inclusion" อย่างเป็นรูปธรรม และในด้านการคุ้มครองสิทธิมนุษยชน บริษัทฯ ได้ดำเนินการประเมินความเสี่ยงและไม่พบประเด็นร้องเรียนหรือการละเมิดสิทธิในปีที่ผ่านมา

3. ด้านธรรมาภิบาล (Governance)

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาลที่ดี โปร่งใส และตรวจสอบได้ โดยยึดมั่นในความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย ได้รับความเชื่อมั่นด้านการกำกับดูแลกิจการในระดับ "ดีมาก" และผ่านการรับรองการเป็นสมาชิกแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC Recertification) อย่างต่อเนื่อง ซึ่งสะท้อนถึงความมุ่งมั่นในการบริหารจัดการอย่างมีจริยธรรม และรักษามาตรฐานด้านธรรมาภิบาลในระยะยาวอย่างแท้จริง

ติดต่อนักลงทุนสัมพันธ์

Email: investor@forthsmart.co.th

โทร (+66) 2 278 1777 ต่อ 6705