

คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน
ประจำไตรมาส 2 ปี 2569
สรุปผลการดำเนินงานไตรมาส 2/2569 (เศรษฐกิจฐานรากชะลอตัว ค่าครองชีพอยู่ในระดับสูง ส่งผลให้กำลังซื้อลดลงและผู้บริโภคระมัดระวังการใช้จ่ายมากขึ้น)

- รายได้รวมจากธุรกิจหลัก 628 ล้านบาท ลดลง 8.7% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และลดลง 0.6% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน
- กำไรสุทธิ 133.4 ล้านบาท ลดลง 14.1% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และลดลง 1.5% เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน (กำไรต่อหุ้น 0.18 บาท)
- มูลค่าการทำรายการผ่านตู้บุญเติม 8,604 ล้านบาท ลดลง 1.7% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และ ลดลง 5.0% เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน จากสถานการณ์เศรษฐกิจ ค่าครองชีพที่เพิ่มสูงขึ้น ทำให้ผู้บริโภคระมัดระวังการใช้จ่ายมากขึ้น
- รายได้จากธุรกิจสินเชื่อ 85.2 ล้านบาท เติบโต 7.9% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนและเติบโต 2.2% เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน

สรุปผลการดำเนินงาน งวด 6 เดือน

- รายได้รวมจากธุรกิจหลัก 1,260.1 ล้านบาท ลดลง 7.9% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน
- กำไรสุทธิ 268.9 ล้านบาท ลดลง 14.3% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน (กำไรต่อหุ้น 0.18 บาท)
- มูลค่าการทำรายการผ่านตู้บุญเติม 17,658 ล้านบาท ลดลง 0.5% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน
- รายได้จากธุรกิจสินเชื่อ 168.5 ล้านบาท เติบโต 11.9% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน
- ยอดสินเชื่อคงค้าง 1,609 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9.4% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดย NPL อยู่ที่ 6.3% ของยอดสินเชื่อคงค้าง ซึ่งยังอยู่ในระดับสูง ขณะที่พอร์ตสินเชื่อยังคงขยายตัว และการบริหารจัดการคุณภาพสินเชื่อเริ่มเห็นผลดีขึ้น
- จำนวนจุดชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า “กิ้งก่า” 650 จุดชาร์จ เพิ่มขึ้น 51.9% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน
- จำนวน “ตู้เต่าบิน” 7,850 ตู้ เพิ่มขึ้น 7.7% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

เหตุการณ์สำคัญ ไตรมาส 2/2569
เดือนพฤษภาคม

- ❖ บริษัทเป็นตัวแทนธนาคาร ธนาคารทหารไทยธนชาติ (TTB) เปิดให้บริการรับฝากเงินเข้าบัญชีผ่าน 3 ช่องทาง ได้แก่ ตู้บุญเติม, ตู้เต่าบิน และเคาน์เตอร์ CenPay Powered by บุญเติม

เดือนมิถุนายน

- ❖ จัดทะเบียนบริษัท แมวส้ม เอสเตท จำกัด ประกอบธุรกิจแพลตฟอร์มช่วยบริหารจัดการ ซื้อ-ขาย-เช่า อสังหาริมทรัพย์ให้สะดวกง่ายขึ้น

ภาพรวมการดำเนินงานธุรกิจ

	หน่วย	ไตรมาส 2/2568	ไตรมาส 1/2569	ไตรมาส 2/2569	%QoQ	%YoY
จำนวน "ตู้บุญเติม" ณ วันสิ้นสุด	(ตู้)	118,424	115,381	114,466	-0.8%	-3.3%
จำนวน "คาเฟ่อัตโนมัติ เต้าปิ่น" ณ วันสิ้นสุด	(ตู้)	7,286	7,819	7,850	0.4%	7.7%
มูลค่าการทำรายการผ่าน "ตู้บุญเติม"	(ล้านบาท)	8,751	9,054	8,604	-5.0%	-1.7%
รายได้จากการทำรายการผ่าน "ตู้บุญเติม"	(ล้านบาท)	520	507	495	-2.4%	-4.8%
มูลค่ายอดขายเต้าปิ่น	(ล้านบาท)	481	505	519	2.7%	7.9%
จำนวนยอดขายเต้าปิ่น	(ล้านแก้ว)	15	15	14	-6.7%	-4.8%
วงเงินสินเชื่อคงค้าง	(ล้านบาท)	1,471	1,401	1,609	14.9%	9.4%
ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	(ล้านบาท)	73	98	114	16.2%	56.6%
รายได้ดอกเบี้ย	(ล้านบาท)	79	83	85	2.0%	7.6%
จำนวนจุดชาร์จรถยนต์ไฟฟ้ากึ่งกัก	(จุดชาร์จ)	428	596	650	9.1%	51.9%

ในไตรมาส 2 ปี 2569 เศรษฐกิจไทยเผชิญแรงกดดันเพิ่มขึ้นจากภาวะเศรษฐกิจโลกและสถานการณ์ความขัดแย้งในตะวันออกกลาง ส่งผลให้ราคาพลังงานและต้นทุนการดำเนินชีวิตปรับตัวสูงขึ้น ขณะที่กำลังซื้อภายในประเทศยังฟื้นตัวได้อย่างจำกัด ทำให้ผู้บริโภคมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายและมุ่งเน้นการใช้บริการที่มีความจำเป็นมากขึ้น ขณะเดียวกัน พฤติกรรมการใช้บริการมีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องตามการขยายตัวของช่องทางดิจิทัล โดยผู้บริโภคหันมาใช้บริการและทำธุรกรรมผ่านช่องทางดิจิทัลเพิ่มขึ้น ส่งผลให้รูปแบบการใช้บริการผ่านช่องทางต่าง ๆ มีความหลากหลายมากขึ้น

ภายใต้สถานการณ์ดังกล่าว บริษัทฯ ยังคงให้บริการทางการเงินและบริการเติมเงิน-รับชำระเงินผ่านเครือข่าย "ตู้บุญเติม" จำนวน 114,466 ตู้ และเคาน์เตอร์แคชเชียร์กว่า 3,800 จุดทั่วประเทศ ครอบคลุมบริการเติมเงิน รับชำระเงิน และบริการทางการเงินต่าง ๆ โดยในไตรมาส 2/2569 บริษัทฯ มีมูลค่าการทำรายการผ่านตู้บุญเติมรวม 8,604 ล้านบาท ลดลงเล็กน้อยจากช่วงเดียวกันของปีก่อน

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ยังคงปรับรูปแบบและเพิ่มความหลากหลายของบริการให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค โดยขยายบริการทางการเงินผ่านการเป็นตัวแทนธนาคารพาณิชย์ (Banking Agent) จำนวน 9 แห่ง ซึ่งให้บริการฝาก โอน และถอนเงินสดผ่านตู้บุญเติม เพื่อเพิ่มช่องทางการเข้าถึงบริการทางการเงินและรองรับความต้องการของผู้ใช้งานในหลากหลายกลุ่มทั่วประเทศ

ธุรกิจเติมเงิน-รับชำระเงินอัตโนมัติและบริการทางการเงิน

บริษัทฯ เดินหน้าพัฒนารูปแบบการให้บริการให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป โดยผู้ใช้งาน

มีแนวโน้มใช้บริการผ่านช่องทางออนไลน์และดิจิทัลเพิ่มขึ้น บริษัทฯ จึงมุ่งเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการ อาทิ การนำเสนอแพ็คเกจอินเทอร์เน็ต การเติมเงินผ่านช่องทาง Wallet และบริการดิจิทัลต่าง ๆ เพื่อเพิ่มความสะดวกและตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งานในแต่ละกลุ่ม

นอกจากนี้ บริษัทฯ เดินหน้าขยายฐานผู้ใช้งานไปยังกลุ่มลูกค้าต่างดาว (CLMV) ที่เข้ามาทำงานในประเทศไทย ควบคู่กับการพัฒนาบริการทางการเงินและบริการยืนยันตัวตนทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-KYC) เพื่อเพิ่มช่องทางและความสะดวกในการเข้าถึงบริการทางการเงิน โดยมุ่งใช้ประโยชน์จากเครือข่ายและช่องทางการให้บริการที่มีอยู่ เพื่อขยายโอกาสในการเข้าถึงผู้ใช้งานกลุ่มต่าง ๆ และเพิ่มความหลากหลายของธุรกรรมผ่านบริการของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง **ธุรกิจสินเชื่อครบวงจร** บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าขยายธุรกิจสินเชื่ออย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นการเติบโตของพอร์ตควบคู่กับการบริหารคุณภาพสินทรัพย์ ณ สิ้นไตรมาส 2/2569 มียอดสินเชื่อคงค้าง 1,609 ล้านบาท และรายได้ดอกเบี้ยรวม 85.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.9% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

ในช่วงที่ผ่านมา บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการยกระดับคุณภาพพอร์ตและปรับปรุงกระบวนการบริหารความเสี่ยงด้านเครดิต เพื่อรองรับความท้าทายด้านคุณภาพหนี้ ส่งผลให้การขยายพอร์ตเป็นไปอย่างเหมาะสมกับระดับความเสี่ยง และช่วยวางรากฐานที่แข็งแกร่งสำหรับการเติบโตในระยะต่อไป โดย ณ สิ้นไตรมาส 2/2569 มีสัดส่วน NPL อยู่ที่ 6.3%

ด้วยฐานลูกค้าหลักที่เป็นสมาชิกองค์กรขนาดใหญ่กว่า 2 ล้านราย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้ประจำและรับเงินเดือนผ่านบัญชีธนาคาร บริษัทฯ จึงมีโอกาสนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการ

ทางการเงินได้อีกมาก ทั้งสินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อเพื่อการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค ผ่านช่องทางดิจิทัลและเครือข่ายร้านค้าพันธมิตร เพื่อขยายการเข้าถึงลูกค้าและสร้างโอกาสในการเติบโตของพอร์ตสินเชื่อ

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ เดินหน้าพัฒนาระบบ Digital Lending แบบครบวงจร ตั้งแต่การสมัคร การพิจารณาและอนุมัติสินเชื่อ ไปจนถึงการบริหารสินเชื่อหลังการอนุมัติ โดยนำเทคโนโลยีและระบบวิเคราะห์ข้อมูลมาเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการและการบริหารพอร์ต รวมถึงพัฒนาระบบการคัดกรอง ติดตามคุณภาพสินเชื่อ และบริหารจัดการหนี้อย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจอย่างมีคุณภาพ และสร้างการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว

ธุรกิจเครื่องชาร์จรถยนต์ ในไตรมาส 2/2569 บริษัทฯ เดินหน้าขยายเครือข่าย GINKA Charge Point หรือ “กิ้งก่า อีวี” อย่างต่อเนื่อง โดยมีจำนวนหัวชาร์จรวม 650 หัวชาร์จ ครอบคลุมทำเลที่หลากหลาย อาทิ คอนโดมีเนียม คาเฟ่ โรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้า อาคารสำนักงาน และร้านค้า เพื่อรองรับการขยายตัวของการใช้งานรถยนต์ไฟฟ้าและเพิ่มความสะดวกในการเข้าถึงบริการชาร์จ

บริษัทฯ มุ่งพัฒนาประสบการณ์การใช้งานให้สะดวกและตอบใจผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น โดยเพิ่มทางเลือกในการเข้าถึงบริการผ่าน GINKA LINE Official Account ซึ่งผู้ใช้งานสามารถสมัครสมาชิกเพื่อตรวจสอบสถานะการชาร์จและรับการแจ้งเตือนต่าง ๆ ได้ พร้อมรองรับการชำระค่าบริการผ่านการสแกนจ่ายโดยไม่จำเป็นต้องดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังพัฒนาระบบ Auto Charge และเพิ่มทางเลือกด้วยเครื่องชาร์จแบบ DC ขนาด 40 kW เพื่อรองรับรูปแบบการใช้งานที่หลากหลาย

นอกจากนี้ บริษัทฯ มีแผนต่อยอด GINKA Charge Point รูปแบบสถานีชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าแบบครบวงจร ร่วมกับคาเฟ่เตาบิน เพื่อเชื่อมโยงบริการชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าเข้ากับบริการไลฟ์สไตล์ และสร้างโอกาสในการขยายฐานผู้ใช้งานในอนาคต โดยตั้งเป้าหมายขยายจำนวนหัวชาร์จ GINKA Charge Point เป็น 1,000 หัวชาร์จภายในปี 2569

ธุรกิจเครื่องจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติ บริษัทฯ ลงทุนในบริษัท ฟอর্থ เวนด์ิง จำกัด ผู้ดำเนินธุรกิจตู้จำหน่ายเครื่องดื่มขงสดอัตโนมัติภายใต้แบรนด์ “เตาบิน” ในสัดส่วน 26.71%

ในไตรมาส 2/2569 เตาบินมีจำนวนตู้ให้บริการรวม 7,850 ตู้ และมียอดขายรวม 519 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.9% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน สะท้อนการเติบโตของรายได้จากการบริหารเครือข่ายตู้ รวมถึงการปรับกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคาให้สอดคล้องกับโครงสร้างต้นทุนและภาวะตลาด

สำหรับปริมาณการจำหน่าย ในไตรมาส 2/2569 เตาบินมียอดขายหน่วยเครื่องดื่มรวม มากกว่า 14 ล้านแก้ว โดยยังคงพัฒนาเมนูและผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง ควบคู่กับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด เพื่อกระตุ้นการใช้บริการและเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค

นอกจากนี้ เตาบินอยู่ระหว่างการพัฒนา ตู้รูปแบบพรีเมียม ซึ่งสามารถรองรับเมนูที่หลากหลายมากขึ้น พร้อมทั้งให้ความสำคัญกับการคัดเลือกและบริหารทำเลที่มีศักยภาพ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการของเครือข่ายตู้ และสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจในระยะต่อไป

สรุป งบการเงิน ไตรมาส 2/2569

งบกำไรขาดทุน	ไตรมาส 2/2568		ไตรมาส 1/2569		ไตรมาส 2/2569		%QoQ	%YoY
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%		
รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเติมเงินโทรศัพท์								
รายได้จากระบบเติมเงินและรับชำระเงินออนไลน์	90.1	13.1%	90.1	14.2%	88.7	14.1%	-1.5%	-1.6%
รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ	430.2	62.5%	417.0	66.0%	406.6	64.7%	-2.5%	-5.5%
รายได้จากการขายสินค้า	43.9	6.4%	3.5	0.6%	6.2	1.0%	75.9%	-85.8%
รายได้ดอกเบี้ย	79.0	11.5%	83.3	13.2%	85.2	13.6%	2.2%	7.9%
รายได้อื่น	44.7	6.5%	38.1	6.0%	41.3	6.6%	8.3%	-7.6%
รายได้รวมจากธุรกิจ (5 รายการ)	687.9	100.0%	632.0	100.0%	628.0	100.0%	-0.6%	-8.7%
ต้นทุนการบริการ	(378.0)	-55.0%	(346.5)	-54.8%	(353.8)	-56.3%	2.1%	-6.4%
ต้นทุนขาย	(37.5)	-5.4%	(3.1)	-0.5%	(5.4)	-0.9%	76.1%	-85.6%
กำไรขั้นต้น	272.4	39.6%	282.5	44.7%	268.8	42.8%	-4.8%	-1.3%
ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร	(68.1)	-9.9%	(78.2)	-12.4%	(77.8)	-12.4%	-0.6%	14.2%
ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (โอนกลับ)	(11.7)	0.0%	(32.1)	-5.1%	(18.9)	-3.0%	-41.1%	60.9%
กำไรจากการดำเนินงาน	192.6	28.0%	172.2	27.2%	172.1	27.4%	0.0%	-10.6%
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	4.7	0.7%	4.0	0.6%	2.5	0.4%	-38.6%	-47.8%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้	197.3	28.7%	176.2	27.9%	174.6	27.8%	-0.9%	-11.5%
ต้นทุนทางการเงิน	(6.5)	-1.0%	(8.2)	-1.3%	(8.8)	-1.4%	6.8%	33.8%
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	190.8	27.7%	168.0	26.6%	165.9	26.4%	-1.3%	-13.1%
ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	(35.5)	-5.2%	(32.5)	-5.1%	(32.4)	-5.2%	-0.2%	-8.6%
กำไรสุทธิ	155.3	22.6%	135.5	21.4%	133.4	21.2%	-1.5%	-14.1%

รายได้

ในไตรมาส 2/2569 บริษัทฯ มีรายได้รวมจากธุรกิจ เท่ากับ 628 ล้านบาท โดยแยกเป็นรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 1) **รายได้ผลตอบแทนจากการให้บริการเติมเงินโทรศัพท์ระบบเติมเงินล่วงหน้าและรับชำระเงินออนไลน์อื่น ๆ (Commission)** เท่ากับ 88.7 ล้านบาท ลดลง 1.5% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน และลดลง 1.6% เปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการเติมเงินโทรศัพท์และการเติมเงินเข้ากระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ (e-Wallet) ที่ลดลง
- 2) **รายได้จากการให้บริการผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ (Service Charge)** เท่ากับ 406.6 ล้านบาท ลดลง 2.5% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน และลดลง 5.5% เปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากสภาวะเศรษฐกิจและกำลังซื้อของผู้บริโภคที่ชะลอตัว ส่งผลให้ผู้บริโภคระงับการใช้จ่ายมากขึ้น
- 3) **รายได้จากการขาย** เท่ากับ 6.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 75.9% เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน และ ลดลง 85.8% เปรียบเทียบจากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการขยายการให้บริการสินเชื่อผ่านช่องทางออนไลน์เพิ่มมากขึ้น และขยายช่องทางให้บริการสินเชื่อผ่านพันธมิตร

ร้านค้าของบริษัท ซึ่งช่วยอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถรับสินค้าได้ที่หน้าร้านสาขาโดยตรง

- 4) **รายได้ดอกเบี้ย** เท่ากับ 85.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.2% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน และเพิ่มขึ้น 7.9% เปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการขยายพอร์ตสินเชื่อเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
- 5) **รายได้อื่น** เท่ากับ 41.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.3% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน และลดลง 7.6% เปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

- 1) **ต้นทุนการบริการ** ไตรมาส 2/2569 เท่ากับ 353.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 2.1% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน และลดลง 6.4% เปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน สอดคล้องกับยอดการทำรายการผ่านช่องทางของบริษัท
- 2) **ต้นทุนขาย** ไตรมาส 2/2569 เท่ากับ 5.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 76.1% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน และลดลง 85.6% เปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน สอดคล้องกับรายได้จากการขายของบริษัท
- 3) **ค่าใช้จ่ายในการบริการและบริหาร** เท่ากับ 77.8 ล้านบาท ลดลง 0.6% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน และเพิ่มขึ้น 14.2% เปรียบเทียบกับ

ช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการบริหารค่าใช้จ่ายได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

4) **ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (โอนกลับ)** เท่ากับ 18.9 ล้านบาท ลดลง 41.1% จากไตรมาสก่อน และเพิ่มขึ้น 60.9% เปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการตั้งค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเพิ่มตามการขยายตัวของพอร์ตสินเชื่อ

กำไร

1) **กำไรขั้นต้น** ไตรมาส 2/2569 เท่ากับ 268.8 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นที่ 42.8% ลดลงเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน และลดลง 1.3% เปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

2) **ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม** เท่ากับ 2.5 ล้านบาท ลดลง 38.6% เมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน เป็นการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากบริษัท ฟอรัล เวนดิง จำกัด ที่บริษัทเข้าถือหุ้นร้อยละ 26.71

3) **กำไรสุทธิ** เท่ากับ 133.4 ล้านบาท ลดลง 1.5% เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน และลดลง 14.1% เปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการใช้บริการผ่านช่องทางของบริษัทที่ลดลง และบริษัทบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง

งบแสดงฐานะการเงิน

งบแสดงฐานะการเงิน	31-มี.ค.-69		30-มิ.ย.-69		เพิ่มขึ้น (ลดลง)	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
สินทรัพย์หมุนเวียน	2,233.8	57.0%	1,978.3	52.6%	(255.5)	-12.9%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,687.6	43.0%	1,781.4	47.4%	93.8	5.3%
สินทรัพย์รวม	3,921.4	100.0%	3,759.8	100.0%	(161.6)	-4.3%
หนี้สินหมุนเวียน	1,059.2	27.0%	997.1	26.5%	(62.1)	-6.2%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-หมุนเวียน	817.5	20.9%	817.7	21.8%	0.2	0.0%
หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย-ไม่หมุนเวียน	153.5	3.9%	68.1	1.8%	(85.4)	-125.5%
หนี้สินไม่หมุนเวียน	13.2	0.3%	13.7	0.4%	0.5	3.6%
หนี้สินรวม	2,043.4	52.1%	1,896.6	50.4%	(146.8)	-7.7%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,878.0	47.9%	1,863.3	49.6%	(14.7)	-0.8%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	3,921.4	100.0%	3,759.8	100.0%	(161.6)	-4.3%

หนี้สินรวม เท่ากับ 1,896.6 ล้านบาท ลดลง 146.8 ล้านบาท จากการจ่ายคืนเงินกู้ธนาคาร

ส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 1,863.3 ล้านบาท ลดลง 14.7 ล้านบาท เงินปันผลจ่ายประจำปี 2568 จำนวน 151 ล้านบาท และผลกำไรครึ่งปี 2569 จำนวน 136 ล้านบาท

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	ไตรมาส 4/2568	ไตรมาส 1/2569	ไตรมาส 2/2569
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current ratio)	1.14	1.19	1.09
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E ratio)	1.12	1.09	1.02
อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Interest Bearing Debt ratio)	0.49	0.52	0.48
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (ROA)	16.9%	15.8%	14.8%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (ROE)	38.8%	34.6%	31.8%

อัตราส่วนสภาพคล่อง เท่ากับ 1.09 เท่า ลดลง 0.10 เท่า เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน ทั้งนี้บริษัทยังคงรักษาสถานะสภาพคล่องทางการเงินได้อย่างแข็งแกร่ง

อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 1.02 เท่า ลดลง 0.07 เท่า เปรียบเทียบกับไตรมาสก่อน จากการบริหารโครงสร้างเงินทุน การทยอยชำระคืนเงินกู้จากธนาคาร

อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 0.48 เท่า ลดลง 0.04 เท่า จากการชำระคืนเงินกู้และส่วนผู้ถือหุ้นลดลงจากการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ เท่ากับ 14.8% ลดลงเล็กน้อยจากไตรมาสก่อน จากยอดเต็มเงินที่ลดลงเล็กน้อยและคู่ควรกำหนดอายุการใช้งาน

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น เท่ากับ 31.8% ปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน เนื่องจากส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นตามผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯ ยังคงมีการจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นอย่างต่อเนื่อง

แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุนประจำไตรมาส 2/2569

แหล่งที่มาของเงินทุน	แหล่งใช้ไปของเงินทุน	
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	158.17 เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	49.59
ดอกเบี้ยรับจากธุรกิจให้สินเชื่อ	162.10 จ่ายชำระหนี้ตามสัญญา	12.69
รับเงินกู้จากสถาบันการเงินสุทธิ	41.44 จ่ายดอกเบี้ย	16.66
เงินปันผลรับจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	5.60 ภาษีเงินได้	78.88
	จ่ายเงินปันผล	150.60
รวม	367.31 รวม	308.42
	เงินสดสุทธิเพิ่มขึ้นสำหรับงวด	58.90

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

ร่วมบริหารจัดการคาเฟ่อัตโนมัติ “เตาบิน”

- ตู้เตาบินขยายเพิ่มรวมเป็น 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

- รักษาประสิทธิภาพการจัดการตู้บุญเติมโดยเน้นที่ทำเลคุณภาพ และเพิ่มบริการใหม่ ๆ เพื่อให้รายได้เฉลี่ยต่อตู้ (ARPU) เพิ่มขึ้น
- เพิ่มบริการฝาก-โอนเงินสดสำหรับลูกค้าต่างด้าว
- เพิ่มบริการสลาก กอช.
- เปิดสถานีบริการชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าแบบครบวงจร (EV Station)
- เพิ่มระบบชาร์จอัตโนมัติ
- รับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากการถือหุ้นใน “เตาบิน”
- บริหารระบบการรับชำระเงินตู้อัตโนมัติ “เตาบิน” และบริหารจัดการคาเฟ่อัตโนมัติ “เตาบิน”
- พัฒนารสชาติ และสร้างเมนูใหม่
- พัฒนาตู้ และเครื่องดื่มระดับพรีเมียม
- นำเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) มาประยุกต์ใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

ธุรกิจเดิมเงิน รับชำระเงินอัตโนมัติ และการเงินครบวงจร

บริษัทฯ มุ่งรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจเดิมเงินและรับชำระเงินอัตโนมัติ โดยใช้ประโยชน์จากเครือข่าย “ตู้บุญเติม” กว่า 110,000 ตู้ ซึ่งเปิดให้บริการตลอด 24 ชั่วโมงและครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ เพื่ออำนวยความสะดวกในการเข้าถึงบริการเดิมเงิน รับชำระเงิน และบริการทางการเงินในชุมชนต่าง ๆ โดยในปี 2569 บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายมูลค่าการทำรายการผ่านช่องทางรับชำระเงินเติบโต 8-10% จากปีก่อน ผ่านการบริหารจัดการตู้บุญเติมโดยมุ่งเน้นทำเลที่มีศักยภาพ การเพิ่มความถี่ในการใช้บริการ การรักษาฐานลูกค้าเดิม และการขยายฐานลูกค้าใหม่ และนอกจากนี้ บริษัทฯ เดินหน้าพัฒนาและเพิ่มความหลากหลายของบริการทางการเงินร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจ โดยมีแผนขยายบริการโอนเงินข้ามประเทศสำหรับกลุ่มลูกค้าต่างด้าว (CLMV) รวมถึงบริการการออมผ่านสลากออมทรัพย์ของกองทุนการออมแห่งชาติ (กอช.) เพื่อเพิ่มทางเลือกและอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงบริการทางการเงินผ่านเครือข่ายตู้บุญเติมทั่วประเทศ ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ ได้ขยายความร่วมมือในฐานะตัวแทนธนาคาร (Banking Agent) เป็น 9 ธนาคาร จากเดิม 8 ธนาคาร เพื่อเพิ่มความหลากหลายของบริการทางการเงิน โดยธนาคารทหารไทยธนชาต (TTB) ซึ่งเป็นหนึ่งในธนาคารพันธมิตร ได้เปิดให้บริการรับฝากเงินเข้าบัญชีผ่าน 3 ช่องทาง ได้แก่ ตู้บุญเติม ตู้เตาบิน และเคาน์เตอร์ CenPay Powered by บุญเติม สะท้อนการต่อยอดเครือข่ายของบริษัทฯ ไปสู่บริการทางการเงินที่หลากหลายมากขึ้น

บริษัทฯ ยังคงมุ่งพัฒนาบริการและต่อยอดความร่วมมือกับพันธมิตร เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงบริการทางการเงินของผู้ใช้งานในกลุ่มต่าง ๆ และสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจในระยะต่อไป

ธุรกิจสินเชื่อครบวงจร

บริษัทฯ มุ่งขยายธุรกิจสินเชื่อภายใต้แนวทาง Digital Lending แบบครบวงจร โดยพัฒนาแพลตฟอร์มดิจิทัลที่รองรับกระบวนการสินเชื่อ ตั้งแต่การสมัคร การตรวจสอบข้อมูล การพิจารณา และการอนุมัติวงเงิน ผ่านแอปพลิเคชัน เว็บไซต์ และ LINE Official Account เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ อำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า และรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต

บริษัทฯ มีฐานลูกค้าหลักเป็นกลุ่มสมาชิกองค์กรที่มีรายได้ประจำ รวมกว่า 2 ล้านราย ซึ่งเป็นฐานลูกค้าขนาดใหญ่ที่มีโอกาสในการต่อยอดผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินในระยะยาว โดยบริษัทฯ มุ่งขยายการเข้าถึงลูกค้าให้ครอบคลุมความต้องการทางการเงินที่หลากหลาย พร้อมพัฒนาผลิตภัณฑ์และช่องทางการให้บริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างโอกาสในการขยายพอร์ตสินเชื่อและรายได้

ด้านการบริหารคุณภาพสินเชื่อ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการเติบโตของพอร์ตควบคู่กับการบริหารความเสี่ยงด้านเครดิต โดยนำเทคโนโลยี ระบบวิเคราะห์ข้อมูล และกระบวนการบริหารจัดการลูกค้าให้สนับสนุนการติดตามและควบคุมคุณภาพพอร์ตอย่างเป็นระบบ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานและรองรับการเติบโตของธุรกิจอย่างมีคุณภาพ

สำหรับปี 2569 บริษัทฯ มุ่งเน้นการขยายพอร์ตสินเชื่อผ่านการเพิ่มฐานลูกค้า พัฒนาผลิตภัณฑ์ และต่อยอดช่องทางการให้บริการ โดยให้ความสำคัญกับการเติบโตอย่างมีคุณภาพ ควบคู่กับการบริหารความเสี่ยงและคุณภาพสินทรัพย์อย่างเหมาะสม เพื่อสร้างการเติบโตของธุรกิจและผลตอบแทนอย่างมั่นคงและยั่งยืนในระยะยาว

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 พร้อมระบบชำระเงินแบบดิจิทัล ซึ่งลูกค้าสามารถสมัครสมาชิกเพื่อตรวจสอบการให้บริการและเช็คสถานะการชาร์จได้ผ่าน LINE Official Account ซึ่งช่วยเพิ่มความสะดวก รวดเร็ว และความต่อเนื่องในการใช้งาน รวมถึงการพัฒนากระบวนการบริหารจัดการและการให้บริการหลังการขาย เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานของสถานีชาร์จอย่างมีประสิทธิภาพ

ลงทุนในนวัตกรรมเครื่องดื่มสดอัจฉริยะ

ธุรกิจเครื่องดื่มสดอัจฉริยะภายใต้แบรนด์ เต้าปิ่น เป็นนวัตกรรมที่พัฒนาโดยกลุ่ม FORTH โดยมีการยื่นจดอนุสิทธิบัตรแล้วกว่า 40 ฉบับ สะท้อนถึงความแข็งแกร่งด้านเทคโนโลยีและศักยภาพในการแข่งขันในระยะยาว ปัจจุบันรองรับเครื่องดื่มมากกว่า 500 เมนู ครอบคลุมทั้งเครื่องดื่มร้อน เย็น และปั่น ด้วยวัตถุดิบคุณภาพในราคาที่เหมาะสม โดยบริษัทฯ มุ่งเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการต้นทุน ทั้งด้านการผลิต การบำรุงรักษา และระบบปฏิบัติการ เพื่อควบคุมต้นทุนรวมและเสริมอัตรากำไร พร้อมพัฒนาตู้เต้าปิ่นรูปแบบใหม่ในระดับพรีเมียม เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงและทำเลศักยภาพ อาทิ ศูนย์การค้าชั้นนำ โรงแรม และพื้นที่เชิงพาณิชย์ระดับบน โดยให้ความสำคัญกับคุณภาพวัตถุดิบ ประสบการณ์การใช้งาน และภาพลักษณ์ของแบรนด์

ในด้านการตลาด บริษัทฯ เดินหน้าพัฒนาเมนูใหม่ แคมเปญส่งเสริมการขาย และกลยุทธ์พิเศษตามเทศกาล เพื่อสร้างความแปลกใหม่ และเพิ่มการมีส่วนร่วมของลูกค้า ควบคู่กับการใช้นวัตกรรมดิจิทัลบนตู้เพื่อสื่อสารการตลาดและกระตุ้นการซื้อซ้ำ รวมถึงการนำข้อมูลขนาดใหญ่มาวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค เพื่อสนับสนุนการพัฒนาเมนูและวางกลยุทธ์การตลาดให้เหมาะสมกับแต่ละทำเล นอกจากนี้ บริษัทฯ อยู่ระหว่างศึกษาและพัฒนานวัตกรรมตู้บริการอัตโนมัติรูปแบบใหม่ อาทิ ตู้ทอด ตู้โซดา และตู้น้ำแข็งอัตโนมัติ เพื่อประเมินศักยภาพและรูปแบบการลงทุนที่เหมาะสมในอนาคต ต่อยอดจากธุรกิจเครื่องดื่มและสร้างโอกาสการเติบโตใหม่ในตลาดบริการอัตโนมัติ

ผสมผสานทุกผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อความสะดวกสบายแบบครบวงจร

ในปี 2569 บริษัทฯ มุ่งยกระดับรูปแบบการให้บริการสู่การสร้างประสบการณ์การใช้งานแบบครบวงจร (Integrated Lifestyle Experience) ผ่านการผสมผสานธุรกิจหลักของกลุ่ม ได้แก่ สถานีชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าอัตโนมัติภายใต้แบรนด์ GINKA Charge Point และธุรกิจเครื่องดื่มสดอัจฉริยะภายใต้แบรนด์ “เต้าปิ่น” เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการใช้พื้นที่และตอบโจทย์พฤติกรรมผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับความสะดวก รวดเร็ว และความ

หลากหลายของสินค้าและบริการ โดยรูปแบบดังกล่าวช่วยให้ผู้ใช้รถยนต์ไฟฟ้าสามารถใช้เวลาระหว่างการชาร์จไปกับการใช้บริการเครื่องดื่มและอาหาร ขณะเดียวกันยังสามารถรองรับผู้บริโภคทั่วไปในพื้นที่ได้

บริษัทฯ เดินหน้าต่อยอดรูปแบบ “Tao Bin Cafe x GINKA Charge Point” โดยปัจจุบันเปิดให้บริการในรูปแบบดังกล่าวที่ สนามเป้าและคาเฟ่จันทน์ ขณะที่ Tao Bin Cafe เปิดให้บริการเพิ่มเติมที่ สนามช้างอารีนา จังหวัดบุรีรัมย์ พร้อมต่อยอดการให้บริการด้วยรูปแบบร้านและระบบบริการอัตโนมัติ เพื่อเพิ่มความรวดเร็วและความสะดวกในการใช้บริการ โดยบริษัทฯ อยู่ระหว่างติดตามและประเมินผลการดำเนินงานของรูปแบบดังกล่าว เพื่อประเมินศักยภาพของทำเลและพัฒนาูปแบบการให้บริการให้เหมาะสมกับความต้องการของแต่ละพื้นที่ ก่อนพิจารณาขยายไปยังทำเลที่มีศักยภาพในระยะต่อไป โดยมุ่งเน้นพื้นที่ที่มีทั้งความต้องการใช้บริการชาร์จรถยนต์ไฟฟ้าและบริการด้านอาหารและเครื่องดื่ม เพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ต่อยอดให้บริการและต่อยอดธุรกิจของบริษัทฯ

ต่อยอดธุรกิจใหม่

บริษัทฯ ได้จัดตั้ง บริษัท แมวส้ม เอสเตท จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจแพลตฟอร์มด้านอสังหาริมทรัพย์สำหรับช่วยบริหารจัดการและอำนวยความสะดวกในการ ซื้อ-ขาย-เช่าอสังหาริมทรัพย์ ให้สามารถเข้าถึงบริการได้ง่ายและสะดวกยิ่งขึ้น โดยมีแผนเปิดให้บริการใน ไตรมาส 1 ปี 2570 เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่และต่อยอดการเติบโตของกลุ่มบริษัทฯ ในอนาคต

เป้าหมายด้านความยั่งยืนในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการสร้าง “นวัตกรรมที่ยั่งยืนเพื่อชีวิตที่ดีขึ้น” ผ่านการพัฒนาเทคโนโลยีและบริการที่ทันสมัย โดยมุ่งตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคยุคปัจจุบัน ควบคู่กับการสร้างคุณค่าให้แก่สังคม เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อมในระยะยาว โดยไม่เพียงแต่เน้นผลประโยชน์จากการทางธุรกิจ 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 ถือเป็นการขับเคลื่อน “Digital Inclusion” อย่างเป็นรูปธรรม และในด้านการคุ้มครองสิทธิมนุษยชน บริษัทฯ ได้ดำเนินการประเมินความเสี่ยงและไม่พบประเด็นร้องเรียนหรือการละเมิดสิทธิในปีที่ผ่านมา

3. ด้านธรรมาภิบาล (Governance)

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาลที่ดี โปร่งใส และตรวจสอบได้ โดยยึดมั่นในความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย ได้รับคะแนนประเมินด้านการกำกับดูแลกิจการในระดับ “ดีมาก” และผ่านการรับรองการเป็นสมาชิกแนวร่วมต่อต้านคอร์รัปชันของภาคเอกชนไทย (CAC Recertification) อย่างต่อเนื่อง ซึ่งสะท้อนถึงความมุ่งมั่นในการบริหารจัดการอย่างมีจริยธรรม และรักษามาตรฐานด้านธรรมาภิบาลในระยะยาวอย่างแท้จริง

ติดต่อนักลงทุนสัมพันธ์

Email: investor@forthsmart.co.th

โทร (+66) 2 278 1777 ต่อ 6705