

FSMART

บริษัท ฟอรัท สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)
FORTH SMART SERVICE PUBLIC COMPANY LIMITED

Head Office : 256 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กทม. 10400

Contact : 0-2278-1777

Website : www.boonterm.com

CEO

พงษ์ชัย อมตานนท์
ประธานกรรมการบริหารTel : 0-2278-1777
pongchai.a
@forthsmart.co.th

MD

สมชัย สูงสว่าง
กรรมการผู้จัดการTel : 0-2278-1777
somchai_s
@forthsmart.co.th

CFO

ณรงค์ศักดิ์ เลิศทรัพย์ทวี
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการTel : 0-2278-1777
narongsak_l
@forthsmart.co.th

CG Report Score :

THSI List : -

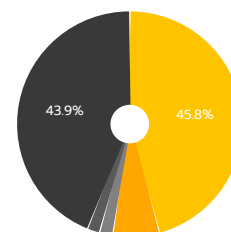
Stock Data (13/06/2018)

| | YTD | 2017 | 2016 |
|------------------|----------|-----------|-----------|
| Paid-up (MB) | 400.00 | 400.00 | 400.00 |
| Listed share (M) | 800.00 | 800.00 | 800.00 |
| Par (B) | 0.50 | 0.50 | 0.50 |
| Market Cap (MB) | 8,560.00 | 14,080.00 | 15,440.00 |
| Price (B./share) | 10.70 | 17.60 | 19.30 |
| EPS (B.) | 0.18 | 0.68 | 0.53 |

Statistics (13/06/2018)

| | P/E | P/BV | Div. Yield |
|--------------------|-------|------|------------|
| FSMART (x) | 15.01 | 5.68 | 5.27 |
| SERVICES - mai (x) | - | 2.99 | 2.01 |
| SERVICES - SET (x) | 37.78 | 4.19 | 1.66 |
| mai (x) | 88.69 | 2.25 | 1.76 |
| SET (x) | 17.53 | 1.96 | 2.94 |

Shareholder Structure (20/03/2018)



| | |
|------------------------------|----------------------------|
| FORTH (45.8%) | กลุ่มอมตานนท์ (6.7%) |
| บงกช (43.9%) | บายสมชาย อรรถเดชกุล (1.8%) |
| นางนิตติภรณ์ วิฑูยากร (1.9%) | |
| อื่น ๆ (1.8%) | |

Financial Ratios

| | 3M/2018 | 3M/2017 | 2017 | 2016 |
|-----------------|---------|---------|-------|-------|
| ROE (%) | 43.04 | 41.81 | 43.29 | 38.21 |
| ROA (%) | 18.24 | 19.28 | 17.84 | 18.80 |
| D/E (x) | 1.78 | 2.01 | 2.21 | 1.69 |
| GP Margin (%) | 21.79 | 24.68 | 23.25 | 24.67 |
| EBIT Margin (%) | 19.81 | 21.31 | 19.74 | 21.00 |
| NP Margin (%) | 15.99 | 16.95 | 16.14 | 17.32 |

Company Background

บริษัท ฟอรัท สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) ("FSMART") ดำเนินธุรกิจให้บริการเติมเงินโทรศัพท์มือถือระบบ Pre-paid และบริการรับชำระเงินออนไลน์อื่นๆ ผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ หรือ "ตู้บุญเติม" บริการแอปพลิเคชันบนมือถือสำหรับลูกค้าสมาชิกผ่านสมาร์ทโฟน ภายใต้ชื่อ "BeWallet" บริการรับ-ส่ง-ฝากสินค้าผ่านตู้ล็อกเกอร์ "Box24" บริการจำหน่ายตั๋วผ่านเว็บไซต์ "House of Ticket" และบริการธุรกิจสื่อโฆษณาผ่านตู้บุญเติม บริษัทยังคงเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง จากการขยายตู้บุญเติมทั่วประเทศตลอดจนมีความมุ่งมั่นพัฒนาและนำเสนอบริการใหม่ที่หลากหลายผ่านตู้บุญเติม เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ใช้บริการด้วยคุณภาพการให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว เชื่อถือได้ จนได้รับความไว้วางใจจากประชาชนอย่างกว้างขวาง ทำให้คงความเป็นผู้นำของจำนวนตู้และมูลค่าการใช้บริการในตลาดตู้เติมเงินออนไลน์

Key Development of Company

| | |
|------|--|
| 2552 | เริ่มให้บริการเติมเงินและรับชำระเงินผ่านเครื่องรับชำระเงินอัตโนมัติ หรือ "ตู้บุญเติม" |
| 2557 | เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ (mai) และเปิดตัว "บุญเติม เคาน์เตอร์เซอร์วิส" ต่อขยายไปสู่ธุรกิจสื่อโฆษณาผ่านเครือข่าย "ตู้บุญเติม" ทั่วประเทศ |
| 2558 | ร่วมลงทุนจัดตั้ง บจก. ฟอรัท เวนดิง เพื่อบริหารจัดการตู้กดเครื่องดื่มอัตโนมัติ |
| 2559 | เริ่มให้บริการโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารกรุงไทย และกสิกรไทย และจัดตั้งบจก. ฟอรัท สมาร์ท เทรดดิ้ง เพื่อขายสินค้าและบริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับ "ตู้บุญเติม" |
| 2560 | เริ่มให้บริการแอปพลิเคชัน "Be Wallet" บจก. ฟอรัท สมาร์ท เทรดดิ้ง (บริษัทย่อย) จัดตั้งบริษัทใหม่ บจก. ฟอรัท สมาร์ท ดิจิตอล เพื่อดำเนินธุรกิจเป็นตลาดกลางในการซื้อขายออนไลน์ (e-Marketplace) ภายใต้ชื่อ Be Mall และรองรับการขยายตัวของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) และบริษัทย่อยได้เข้าถือหุ้นบุริมสิทธิ์ของ Box24 อัตราร้อยละ 8 ของทุนจดทะเบียน |

Revenue Structure

ฉบับปี : 31 ธ.ค.

(Unit : MB)

| | 3M/2018 | % | 3M/2017 | % | 2017 | % | 2016 | % |
|--|---------|--------|---------|--------|----------|--------|----------|--------|
| รายได้ผลตอบแทนจากบริการเติมเงินและรับชำระเงิน (Commission) | 358.29 | 42.55 | 312.60 | 43.73 | 1,344.88 | 43.31 | 968.21 | 43.12 |
| รายได้ค่าธรรมเนียมจากการให้บริการผ่านตู้ (Service Charge) | 481.50 | 57.17 | 398.66 | 55.76 | 1,748.52 | 56.32 | 1,264.08 | 56.30 |
| รายได้ค่าโฆษณา | 2.35 | 0.28 | 3.65 | 0.51 | 11.54 | 0.37 | 12.87 | 0.58 |
| รายได้รวมจากรธุรกิจหลัก | 842.14 | 100.00 | 714.91 | 100.00 | 3,105.00 | 100.00 | 2,245.25 | 100.00 |

Business Plan

ในปี 2561 มีการตั้งเป้าหมาย เน้นจุดตั้ง "ตู้บุญเติม" ที่มีคุณภาพโดยบริหารจัดการยอดเติมเงินเฉลี่ยต่อตู้ต่อเดือน (APRU) ให้เติบโต ไม่ต่ำกว่า 5% และเพิ่มในด้านการขยายตู้เติมเงินเข้าสู่ระดับหมู่บ้าน เพื่ออำนวยความสะดวกให้ประชาชนในพื้นที่ มูลค่าการใช้บริการผ่าน "ตู้บุญเติม" เติบโตไม่ต่ำกว่า 20% ต่อปีโดยเฉลี่ย อีกทั้งบริษัทมีการขยายกลุ่มลูกค้าใหม่ในรูปแบบแอปพลิเคชันกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์บนมือถือ (E-wallet) ภายใต้ชื่อ "BeWallet" โดยมีกลุ่มเป้าหมายผู้ใช้บริการไม่ต่ำกว่า 200,000 ราย เพื่อให้มีความหลายหลายและครบครันและช่วยขยายฐานผู้ใช้บริการ "ตู้บุญเติม" ให้มากยิ่งขึ้นด้วย

Investment Highlight

- บริษัทมีผลการดำเนินงานที่เติบโตต่อเนื่องทุกปี ไตรมาส 1/2561 รายได้รวมธุรกิจหลักเท่ากับ 842.14 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17.8% และกำไรสุทธิเท่ากับ 145.01 เพิ่มขึ้น 10.1% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน
- ณ เดือนมีนาคม 2561 มีจำนวน "ตู้บุญเติม" ทั้งสิ้น 130,404 ตู้ หรือเพิ่มขึ้น 30.4% และมูลค่าการเติมเงินรวมผ่านตู้บุญเติมกว่า 10,421 ล้านบาท หรือคิดเป็น 30.3% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน
- ไตรมาส 1/2561 บริษัทมีจำนวนผู้ใช้บริการผ่าน "ตู้บุญเติม" เพิ่มขึ้น 25 ล้านเลขหมาย หรือคิดเป็น 36% เมื่อเทียบกับจำนวนเลขหมายโทรศัพท์ระบบ Pre-paid ในประเทศ และมีจำนวนการทำรายการผ่านตู้บุญเติมกว่า 2.2 ล้าน รายการต่อวัน
- ปี 2560 บริษัทครองส่วนแบ่งทางการตลาดจากมูลค่าตลาดบริการโทรศัพท์มือถือระบบ Pre-paid โดยมีมูลค่าการเติมเงินผ่าน "ตู้บุญเติม" คิดเป็นสัดส่วน 22% จากมูลค่าตลาดกว่า 1.3 แสนล้านบาท

Risk Factor

ปัจจัยเสี่ยงของธุรกิจและการป้องกันความเสี่ยงที่สำคัญ

1. ภาวะการแข่งขันในตลาดตู้เติมเงิน

ธุรกิจบริการเติมเงินมือถือประเภทเติมเงินล่วงหน้า (Pre-Paid) มีการแข่งขันสูงขึ้น ด้วยการที่มีจำนวนตู้เติมเงินมือถืออัตโนมัติในตลาดเพิ่มจำนวนขึ้นตามความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการใช้บริการเติมเงินมือถือได้อย่างสะดวก รวดเร็ว และเข้าถึงได้ง่าย บริษัทมุ่งสร้างความแตกต่างในการให้บริการ และสร้างรายได้เปรียบในเชิงทางการแข่งขันด้วยระบบการให้บริการรับชำระเงินที่ทันสมัย สามารถเชื่อมต่อกับผู้ใช้บริการรูปแบบอื่น ๆ ได้โดยตรง ทำให้ผู้ใช้บริการของ "ตู้บุญเติม" ทำรายการได้สะดวก รวดเร็ว และตรวจสอบข้อมูลได้อย่างถูกต้องแม่นยำ รวมถึงเป็นผู้นำช่องทางการให้บริการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ นำเสนอบริการที่หลากหลาย และขยายรูปแบบการให้บริการใหม่ ๆ เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ด้วยรูปแบบการดำเนินงานธุรกิจแบบแบ่งผลตอบแทนร่วมกับตัวแทนบริการและพันธมิตรทางธุรกิจ โดยการนำตู้บุญเติมไปติดตั้งและให้บริการในพื้นที่ต่าง ๆ ผู้ใช้บริการสามารถเข้าถึงและใช้บริการได้อย่างสะดวก รวดเร็ว และครอบคลุมในทุกพื้นที่ทั่วประเทศที่ลงในระดับหมู่บ้าน อีกทั้งตู้บุญเติมยังมีระบบเก็บเงินทอนที่ลูกค้าสามารถนำกลับมาใช้ที่ "ตู้บุญเติม" ได้ทุกตู้ทั่วประเทศ และให้บริการได้ถึง 4 ภาษา เพื่อให้บริการแก่กลุ่มผู้ใช้บริการที่มีเชื้อชาติที่หลากหลายในทุกกลุ่มชุมชน

2. การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค

ปัจจุบันผู้บริโภคสามารถเลือกช่องทางในการเติมเงินมือถือหรือบริการชำระเงินต่าง ๆ จากหลากหลายช่องทาง อาทิ การทำรายการรับชำระต่าง ๆ ผ่านแอปพลิเคชัน การเติมเงินโทรศัพท์มือถือหรือบริการชำระเงินต่าง ๆ ในร้านสะดวกซื้อ การเติมเงินโทรศัพท์มือถือผ่านตู้เติมเงิน เป็นต้น จึงอาจมีความเสี่ยงที่ "ตู้บุญเติม" อาจไม่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเหมือนในปัจจุบัน หากมีการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมหรือมีช่องทางอื่นในอนาคตที่ตอบโจทย์มากกว่ากรณีการเติมเงินผ่านตู้เติมเงิน อย่างไรก็ตาม บริษัทมีความมั่นใจว่า "ตู้บุญเติม" ยังคงเข้าถึงความต้องการกับผู้ใช้บริการกลุ่มเป้าหมาย โดยเพิ่มบริการต่างๆ นอกเหนือจากบริการเติมเงินมือถือ เช่น บริการโอนเงิน จ่ายบิลค่าสินค้าและบริการ และบริการอื่นๆ เพื่อรองรับความสะดวกให้กับลูกค้าและคาดการณ์ว่า อาจจะไม่มีการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคในอนาคตอันใกล้นี้ เนื่องจาก "ตู้บุญเติม" สามารถเติมเงินได้ ด้วยจำนวนเงินขั้นต่ำตั้งแต่ 10 บาท และผู้บริโภคกลุ่มที่ใช้เงินสดเป็นกลุ่มใหญ่ของประเทศที่มีรายได้น้อย และยังมีความมั่นใจในบริการการเงินที่เน้นจุดรับชำระที่สะดวก พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงได้ยากและจะเปลี่ยนแปลงต่อเมื่อมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง ทั้งนี้บริษัทได้พัฒนาระบบการให้บริการรับชำระเงินใหม่ด้วยรูปแบบของกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ (e-Wallet) ในนาม Be Wallet Mobile Application เพื่อรองรับกลุ่มผู้ใช้บริการใหม่ ๆ ที่มีความทันสมัย ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของคนเมืองที่เน้นการทำรายการด้วยตนเองผ่านสมาร์ทโฟนได้ทุกที่ ทุกเวลาที่ต้องการและมีความรวดเร็ว สนใจในการใช้จ่ายด้วยเงินอิเล็กทรอนิกส์ที่สะดวก รวดเร็ว ซึ่งบริษัทถือว่าเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่จะเพิ่มฐานลูกค้าได้อีกจำนวนมาก

ติดต่อนักลงทุนสัมพันธ์

บริษัท ฟอรั่ม สمارท เซอร์วิส จำกัด (มหาชน)

256 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กทม. 10400

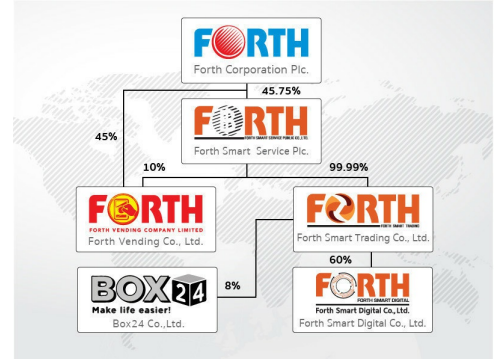
โทรศัพท์: 0-2278-1777 ต่อ 1224 อีเมล: investor@forthsmart.co.th

Capital Structure

(Unit : MB)

| | 3M/2018 | 3M/2017 | 2017 | 2016 |
|-------------------------|----------|----------|----------|----------|
| Current Liabilities | 2,137.89 | 2,006.94 | 2,492.76 | 1,694.89 |
| Non-Current Liabilities | 473.19 | 227.33 | 433.70 | 306.97 |
| Shareholders' Equity | 1,470.57 | 1,114.35 | 1,325.55 | 1,182.66 |

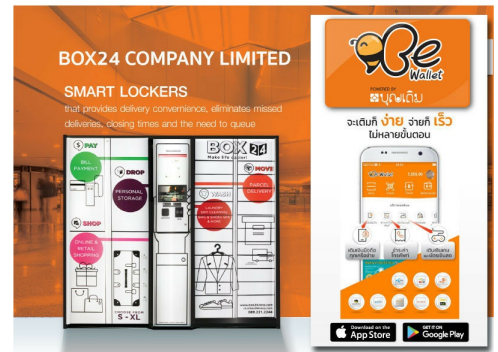
Company Structure



Company Image



Product and Services



Disclaimer : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทต่อผู้ลงทุนเพื่อใช้ในการตัดสินใจลงทุนประกอบธุรกิจเท่านั้น มิได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวนหรือจูงใจให้ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ซึ่งผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุนอย่างรอบคอบ โดยบริษัทจะไม่รับผิดชอบต่อการเสียหายใดๆ ที่เกิดจากการนำข้อมูลเหล่านี้ไปประกอบการตัดสินใจลงทุน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัท สามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่รายงาน 56-1 รายงานประจำปี หรือสารสนเทศที่บริษัทได้แจ้งผ่านสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการแก้ไขเพิ่มเติมเปลี่ยนแปลงข้อมูลในเอกสารฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งให้ผู้ลงทุนทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามมิให้ผู้ได้นำเอกสารหรือข้อมูลในเอกสารดังกล่าวไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ต่อสาธารณชนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนโดยไม่ได้รับอนุญาตจากบริษัท