

Market : mai

Industry Group : กลุ่มอุตสาหกรรม



May 2016

KOOL

บริษัท มาสเตอร์คูล อินเทอร์เน็ต จำกัด (มหาชน)

สำนักงานใหญ่ : 12/16-17 และ 12/20 ถนนเทศบาลสงเคราะห์ แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ โทร. 02 953 8800

โรงงาน : 184 หมู่ 10 ตำบลนาวังหิน อำเภอพนัสนิคม จังหวัดชลบุรี โทร. 038 162 661

www.masterkool.com

CEO/MD :

นายพนชัย วีระมาน
ประธานกรรมการบริหาร
กรรมการผู้จัดการ

โทร. : 02 953 8800 ต่อ 801

อีเมล : noppachai@masterkool.com

CFO :

นางสาวเบญจรัตน์ หัตถชาชูชัย
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ
สายงานบัญชีและการเงิน

โทร. : 02 953 8800 ต่อ 618

อีเมล : benjarat@masterkool.com

IRO :

นางสาวมัลลิกา ตระกูลไทย
เลขานุการบริษัท/นักกลยุทธ์สัมพันธ์
โทร. : 02 953 8800 ต่อ 401

มือถือ : 089 770 3858

อีเมล : mallika@masterkool.com

Company Background

ผู้จัดหา และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ พัฒลมไอเย็น พัฒลมไอน้ำ และพัฒลมอุตสาหกรรม ภายใต้แบรนด์ MASTERKOOL และ Cooltop และให้บริการเช่าใช้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าว สำหรับการจัดกิจกรรมกลางแจ้ง ออกแบบและติดตั้งระบบระบายความร้อนภายในโรงงานและคลังสินค้า รวมทั้งออกแบบ และติดตั้งระบบไอโซน เพื่อประหยัดพลังงานและรักษาสิ่งแวดล้อม

Key Development of Company

- 2545 บริษัท มาสเตอร์คูล อินเทอร์เน็ต จำกัดเริ่มจัดตั้งขึ้นเมื่อ 3 มิถุนายน 2545
- 2554 บริษัท อินโนว์ กรีน โซลูชั่น จำกัด เริ่มก่อตั้งขึ้นเพื่อดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับระบบไอโซนเพื่อประหยัดพลังงาน
- 2558 บริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรก (IPO) ด้วยรหัสหลักทรัพย์ KOOL

Revenue Breakdown

(หน่วย: ล้านบาท)

โครงสร้างรายได้	Q1/2016	%	Q1/2015	%	2015	%	2014	%
1.รายได้จากการขาย	214.04	93.59	131.34	92.86	607.35	94.8	436.21	94.1
- รายได้จากพัฒลมไอเย็น	185.33	81.04	110.58	78.18	522.39	81.5	339.19	73.2
- รายได้จากพัฒลมไอน้ำ	9.11	3.98	11.35	8.03	43.31	6.8	56.78	12.3
- รายได้จากพัฒลมอุตสาหกรรม/ระบายอากาศ	7.05	3.08	7.00	4.95	30.47	4.8	32.25	7
- รายได้จากอะไหล่และไอโซน	12.56	5.49	2.41	1.70	11.18	1.7	7.98	1.7
2.รายได้อื่น	14.65	6.41	10.10	7.14	33.43	5.2	27.28	5.9
- รายได้จากค่าบริการ	11.31	4.95	7.67	5.42	29.06	4.5	22.44	4.8
- รายได้อื่น*	3.34	1.46	2.43	1.72	4.37	0.7	4.84	1.1
รายได้รวม	228.69	100	141.44	100	640.78	100	463.49	100

* รายได้อื่น เช่น รายได้เงินอุดหนุนจากรัฐบาล ดอกเบี้ยรับ กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน และ กำไร (ขาดทุน) จากการจำหน่ายทรัพย์สิน เป็นต้น

Stock Data

(13/05/16)

	YTD	2015	2014
Paid-up (MB.)	120.00	120.00	90.00
Listed share (M.)	480	480	360
Par (B.)	0.25	0.25	0.25
Market Cap (MB.)	945.6	600.0	N/A
Price (B./share)	1.97	1.25	N/A
EPS (B.)	0.04	0.02	0.1

Statistics (13/05/16)

	P/E	P/BV	Div.Yield
บริษัท (x)	30.57	2.76	1.02
Industry Group - mai (x)	N/A	4.05	2.06
Industry Group - SET (x)	44.65	3.79	1.94
mai (x)	67.85	3.25	1.61
SET (x)	20.89	1.82	3.40

Recent Research

- N/A

CG Report Score

-

THSI List

-

Shareholder Structure (15/03/16)

Shareholder	จำนวนหุ้น (M.)	%
กลุ่มนายพนชัย วีระมาน	127,692,260	26.60
Mr. Fung Meng Hoi	81,168,945	16.91
กลุ่มนายโกมินทร์ กรตม์	27,790,176	5.79
บริษัท ร่วมทุน เค-เอสเอ็มอี	27,672,072	5.77
กลุ่มนายกฤษณ ไทยดำรงศรี	25,004,828	5.21
รายย่อย	190,671,791	39.72

Financial Ratios

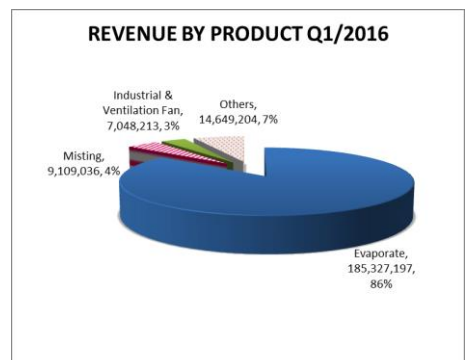
	3M/2016	3M/2015	2015	2014
ROE (%)	13.90	-22.93	3.69	N/A
ROA (%)	8.42	-6.41	3.71	N/A
D/E (X)	0.65	3.1	0.68	N/A
GP Margin (%)	36.34	41.16	41.39	N/A
EBIT Margin (%)	9.36	-2.14	2.51	N/A
NP Margin (%)	7.26	-3.66	1.25	N/A

Capital Structure

(MB)

	3M/2016	3M/2015	2015	2014
Current Liabilities	218.07	317.63	217.05	208.14
Non-Current Liabilities	5.87	3.58	3.71	3.28
Shareholders' Equity	342.86	102.19	326.26	108.51

Operating Revenue



Business Plan

บริษัทฯ ยังคงเล็งเห็นโอกาสในการเติบโต และมุ่งมั่นที่จะสร้างกำไรในทุกไตรมาส การวางแผนธุรกิจในปี 2559 นี้จึงเป็นเรื่องที่ต้องให้ความสำคัญอย่างมาก ทั้งด้านรายได้ และด้านค่าใช้จ่าย รวมถึงการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการ และการรายงานผลที่ต้องถูกต้อง รวดเร็ว เพื่อการตัดสินใจ และการเฝ้าระวังอย่างสม่ำเสมอ

ด้วยศักยภาพของบริษัทฯ ที่มีแบรนด์ MASTERKOOOL เป็นที่ยอมรับ ประกอบกับความเป็นผู้เชี่ยวชาญในเรื่องการแก้ไขปัญหาอากาศร้อนมาเป็นเวลานาน ทำให้มีความเข้าใจธุรกิจและเข้าใจตลาดเป็นอย่างดี นอกจากนี้ทีมงานของบริษัทฯที่มีความพร้อมมากกว่าคู่แข่ง ทั้งด้านการขาย การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ การควบคุมคุณภาพ และการบริการ บริษัทฯจึงวางแผนในการขยายธุรกิจในกลุ่มเป้าหมายหลัก

- ตลาดลูกค้ารายย่อย : สร้างช่องทางให้ทั่วถึงและมีคุณภาพ ทั้งโมเดิร์นเทรด ออนไลน์ ตัวแทนจำหน่าย และคู่มือ โดยที่ทีมงานขายต้องพร้อมทุกจุดขาย
- ตลาดลูกค้าองค์กร : สร้างความแข็งแกร่งให้ทีมขายและทีมเทคนิคเพื่อดูแลงานแบบระบบครบวงจร พร้อมราคาที่แข่งขันได้ภายใต้คุณภาพที่ดีที่สุด
- ตลาดส่งออก : สนับสนุนตัวแทนต่างประเทศที่มีศักยภาพ เปิดตลาดใหม่ นำด้วยสินค้าใหม่ เพื่อสร้างการเติบโตที่สูง และมีความแข็งแกร่งอย่างยั่งยืน

Investment Theme

บริษัทฯ มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องในทุกปี เมื่อเปรียบเทียบกับอัตราการเติบโตของยอดขายของปี 2558 และปี 2557 พบว่าอัตราการเติบโตของยอดขายเป็นร้อยละ 42 ซึ่งปี 2559 นี้ คาดว่ายังคงมีโอกาสเติบโตที่ใกล้เคียงกัน ด้วยโอกาสธุรกิจที่อุณหภูมิของโลกเพิ่มสูงขึ้นทุกปี และกระแสการอนุรักษ์พลังงาน รวมถึงพื้นที่ที่ไม่สามารถติดตั้งเครื่องปรับอากาศได้ยังมีอีกจำนวนมาก โดยเมื่อเปรียบเทียบกับยอดขายในไตรมาส 1/2559 มีอัตราการเติบโตสูงถึงร้อยละ 60 จากช่วงเวลาเดียวกันของปี 2558 ที่ผ่านมา

Risk Factors

ปัจจัยเสี่ยงของธุรกิจและการป้องกันความเสี่ยงที่สำคัญ ของบริษัทมีดังนี้:

- ประเภทของธุรกิจเป็นลักษณะซื้อขายตามฤดูกาล (Seasonal Business) บริษัทมีมาตรการรองรับความเสี่ยงโดยมีการนำเสนอระบบการระบายความร้อน/ลดอุณหภูมิในโรงงาน อุตสาหกรรม คลังสินค้า หรือห้างค้าปลีก เพื่อใช้ทดแทนเครื่องปรับอากาศที่ใช้ไฟฟ้าปริมาณมาก ซึ่งปกติจะมีการติดตั้งตลอดทั้งปี รวมทั้งบริษัทฯ ได้คิดค้น และจำหน่ายผลิตภัณฑ์นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์ที่ช่วยลดความร้อนเพื่อลดค่าใช้จ่ายที่ลดลงในไตรมาส 3-4 ได้แก่ เครื่องล้างผักไอโซน และเครื่องกำจัดกลิ่นรองเท้าด้วยไอโซน รวมถึงการเพิ่มสัดส่วนของรายได้จากการขายในกลุ่มลูกค้าต่างประเทศซึ่งมีฤดูร้อนต่างจากไทย ที่สำคัญคือบริษัทมีมาตรการในการควบคุมค่าใช้จ่ายให้สอดคล้องกับสัดส่วนรายได้อีกด้วย
- ความเสี่ยงจากการถูกลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯเป็นผลิตภัณฑ์เชิงนวัตกรรม และมีการคิดค้น ปรับปรุง ออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างสม่ำเสมอ จึงมีโอกาสมที่ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ อาจจะถูกลอกเลียนแบบจากคู่แข่ง และทำให้บริษัทฯ เสียประโยชน์จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่บริษัทฯ คิดค้นขึ้นเอง อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้ทำการยื่นคำขอรับสิทธิบัตรหรืออนุสิทธิบัตรกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ เพื่อให้บริษัทฯ เป็นผู้ทรงสิทธิบัตรหรืออนุสิทธิบัตรนั้นๆ โดยหากมีผู้ใดทำการละเมิดตามพระราชบัญญัติสิทธิบัตร พ.ศ.2522 บริษัทฯ สามารถดำเนินการตามกฎหมายได้
- ความเสี่ยงจากการแข่งขันในธุรกิจที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น บริษัทฯ เชื่อว่าขนาดของตลาดกลุ่มผลิตภัณฑ์พัดลมไอเย็นยังมีโอกาสเติบโตได้อีกมาก เนื่องจากคุณสมบัติการประหยัดพลังงานได้มากเมื่อเทียบกับเครื่องปรับอากาศ และให้ความเย็นได้ทันที โดยใช้เทคโนโลยีสร้างความเย็นด้วยละอองน้ำ ซึ่งตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างดี และการที่มีคู่แข่งเข้ามาในตลาด บริษัทฯถือว่าเป็นการช่วยกระตุ้นตลาดให้ناسนใจมากขึ้น



Company Product



Company Structure



Latest Award of Company

"มาสเตอร์คูล" เป็น 1 ใน 5 ผู้ประกอบการที่ได้รับรางวัล "ผู้พิชิตยอดเขานวัตกรรม" จากสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ซึ่งรางวัลนี้มอบให้กับบริษัทที่มีการดำเนินธุรกิจจากการใช้ระดับเทคโนโลยี เพื่อเป็นต้นแบบการปลดล็อกข้อจำกัดทางธุรกิจด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม รวมถึงเพื่อศักยภาพที่ยั่งยืนและเข้มแข็งต่อไปในอนาคต

Disclaimer: เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทต่อผู้ลงทุนเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น มิได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวนหรือจูงใจให้ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ซึ่งผู้ลงทุนควรใช้ดุลยพินิจในการนำข้อมูลมาใช้ตัดสินใจลงทุนอย่างรอบคอบ โดยบริษัทจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่เกิดจากการนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัท สามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่รายงาน 50-1 รายงานประจำปี หรือสารสนเทศที่บริษัทได้แจ้งผ่านสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการแก้ไขเพิ่มเติมเปลี่ยนแปลงข้อมูลในเอกสารฉบับนี้โดยมีต้องแจ้งให้ผู้ลงทุนทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามมิให้ผู้ใดนำเอกสารหรือข้อมูลในเอกสารดังกล่าวไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ต่อสาธารณชนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนโดยไม่ได้รับอนุญาตจากบริษัท