



**MASTERKOOOL**

**KOOL**

**OPP DAY: FY2017**



**KOOL: Overview**



**KOOL: Performance 2017**



**KOOL: Strategies and Key Investments**



**KOOL: Risk Management**

A large, jagged iceberg floats in the middle of a calm, blue ocean. The iceberg's surface is highly textured with various peaks and valleys. The water is a deep, clear blue, and the sky above is a lighter, pale blue. The overall scene is serene and cold.

# **KOOL**

## **OVERVIEW**

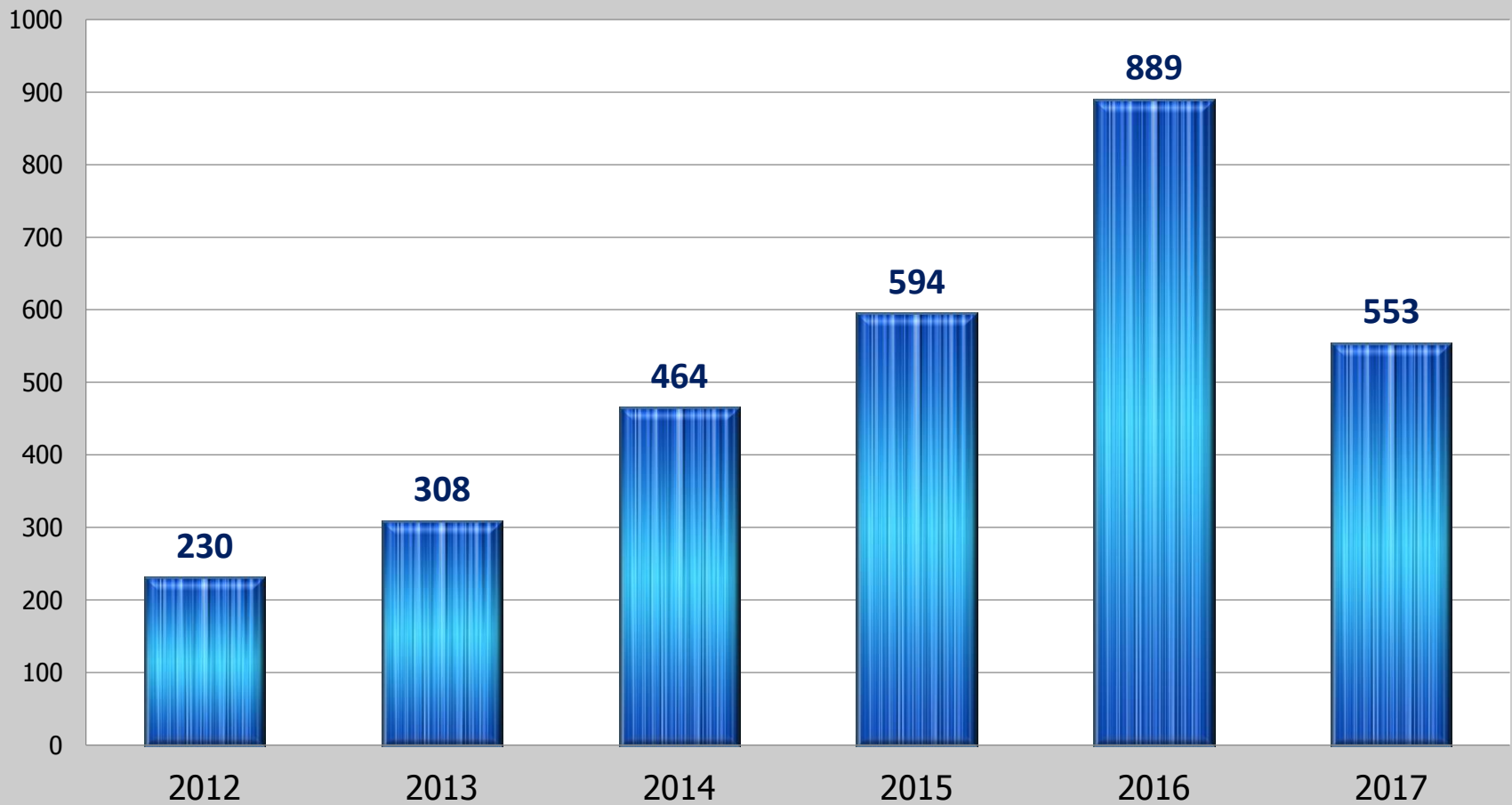
**MASTERKOOL (KOOL)** is a Leader of Innovative Cooling Solutions using water evaporative cooling technology to create cool-air; consuming much-less power than air conditioning system.

### MASTERKOOL

ผู้นำตัวจริงความเย็นยุคใหม่  
เย็นได้ใจ ประหยัดได้จริง



### Annual Sales Comparison



## Revenue by Product



Evaporative  
Cooling, 316 ,  
57%

Other Income,  
15 , 3%

Project , 103 ,  
19%

Services,Event,  
31 , 6%

Others  
(Sparepart,  
Ozone Product),  
36 , 6%

Misting, 25 , 4%

Industrial &  
Ventilation Fan,  
28 , 5%



## Revenue by Customer

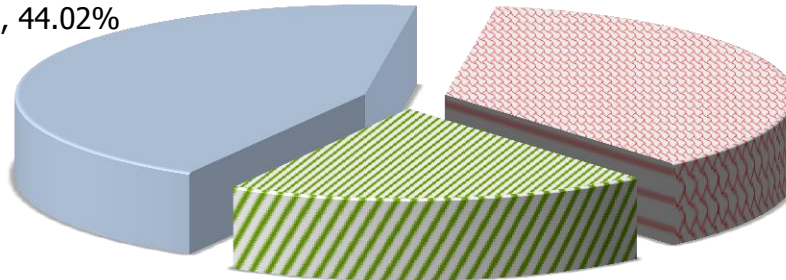


Thailand Apex Precision



Retail  
(Modern&Dealer)  
, 237,013,212.37  
, 44.02%

Corporate  
(Direct,Event,  
Ozone,Service),  
195,892,729.90,  
36.38%



QATAR



UAE

Export,  
105,551,572.15 ,  
19.60%

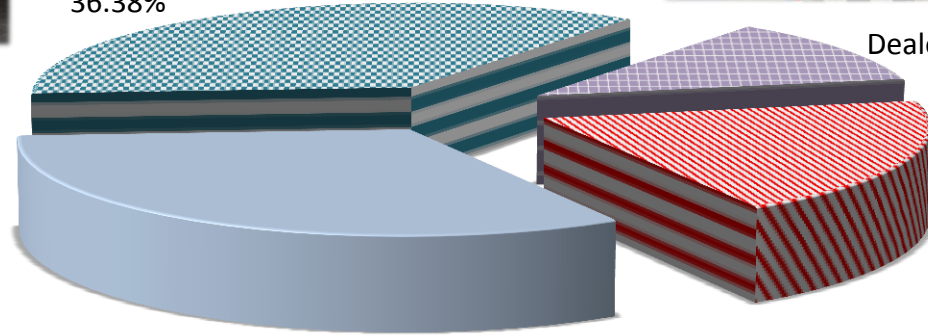
## Revenue by Sales Channel



Direct Sales,  
195,892,729.90 ,  
36.38%



Dealer, 63,022,873.41  
, 11.70%



Export,  
105,551,572.15 ,  
19.60%



Modern Trade,  
173,990,338.96 ,  
32.31%





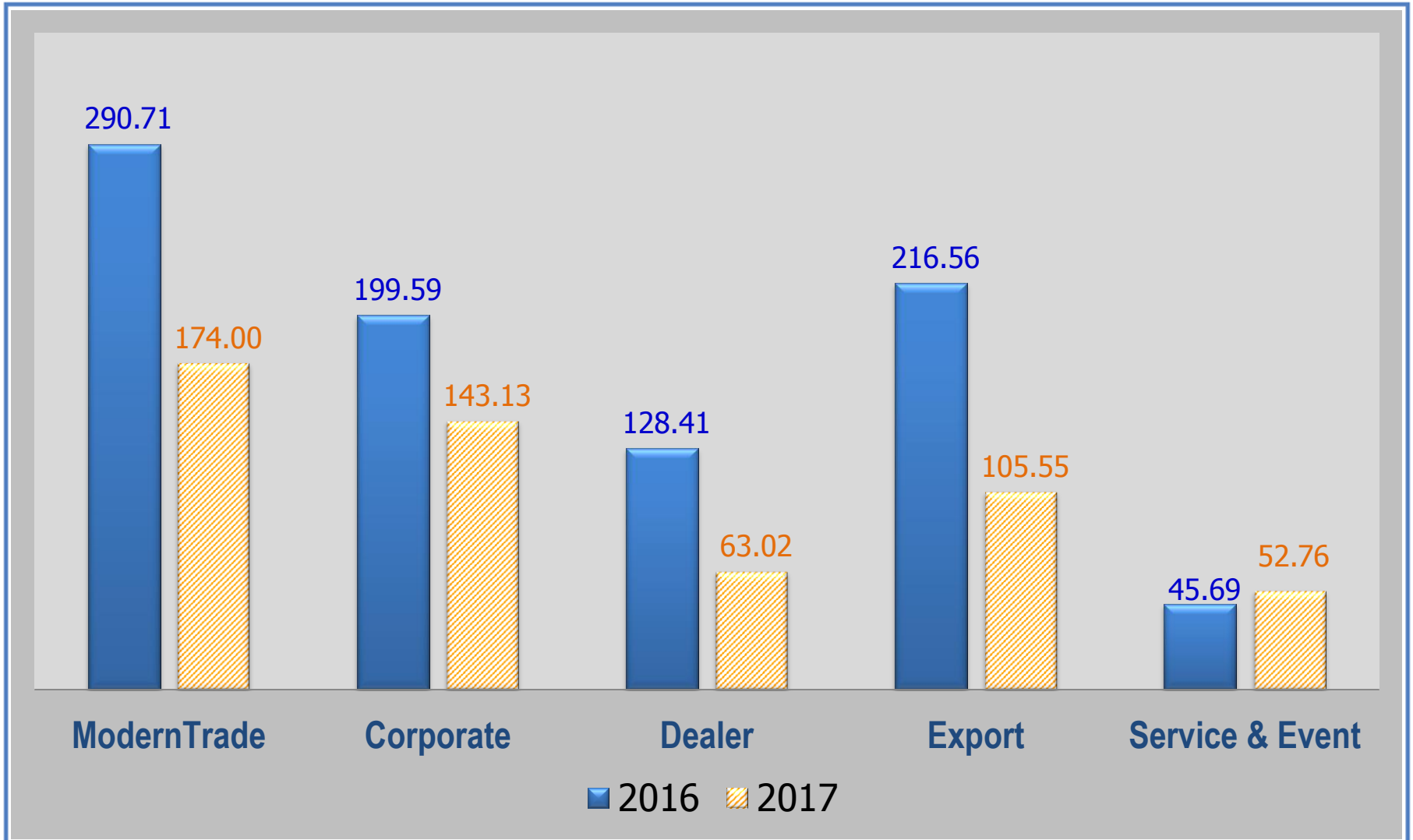


**KOOL**  
**PERFORMANCE 2017**

## Financial Performance 2017

Statement of Comprehensive Income (Million Baht)	2017	2016	%	2015	2014
TOTAL SALES	538.46	881.43	-38.91%	636.41	458.65
OTHER REVENUE	14.89	7.56	96.96%	4.37	4.84
<b>TOTAL REVENUE</b>	<b><u>553.35</u></b>	<b><u>888.99</u></b>	<b><u>-37.76%</u></b>	<b><u>640.78</u></b>	<b><u>463.49</u></b>
COST OF GOODS SOLD	401.37	570.51	29.65%	373.01	260.36
<b>GROSS PROFIT</b>	<b><u>151.98</u></b>	<b><u>318.48</u></b>	<b><u>-52.28%</u></b>	<b><u>267.77</u></b>	<b><u>203.13</u></b>
SELLING EXPENSE	153.49	139.31	10.18%	180.87	113.69
ADMINISTRATION EXPENSE	76.48	70.49	8.50%	70.81	45.02
<b>EBIT</b>	<b><u>-77.99</u></b>	<b><u>108.68</u></b>	<b><u>-171.76%</u></b>	<b><u>16.09</u></b>	<b><u>44.42</u></b>
INTEREST EXPENSE	5.65	1.69	234.32%	7.67	5.97
TAX	0.59	20.00	-97.05%	0.39	7.05
<b>NET PROFIT</b>	<b><u>-88.44</u></b>	<b><u>86.99</u></b>	<b><u>-201.67%</u></b>	<b><u>8.03</u></b>	<b><u>31.40</u></b>

## Business Unit Performance 2016 vs. 2017

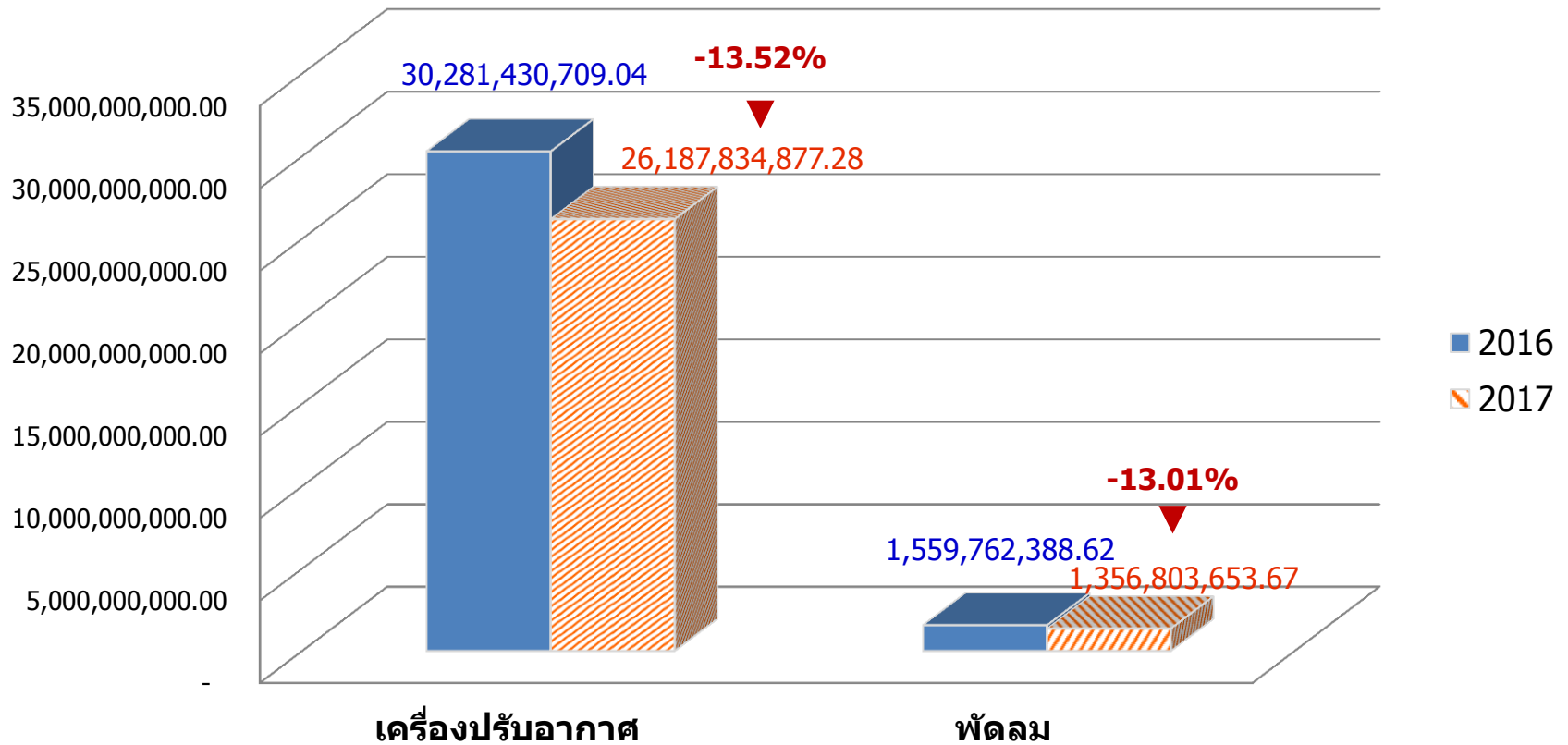


**I) สภาพอากาศ**

**II) สถานการณ์การแข่งขันที่รุนแรงขึ้น**

**III) สภาพเศรษฐกิจ**

### มูลค่าการจำหน่ายเครื่องทำความเย็นในประเทศ 2560



แหล่งที่มา สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม สถิติอุตสาหกรรม  
ข้อมูลรวบรวม ณ 27 กุมภาพันธ์ 2561

**1) กำไรขั้นต้นลดลง เนื่องจากทำโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นการขาย**

**2) ค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้น เนื่องจากการเพิ่มจุดขายห้างโมเดิร์นเทรด**



**KOOL**  
**STRATEGIES & KEY INVESTMENT**

### สินค้าพัฒนาไอเย็น

ประเทศไทย เป็นเมืองร้อน

ภาวะโลกร้อนสร้างโอกาสตลาด  
กลุ่มอาเซียน AEC และต่างประเทศ

พัฒนาและพัฒนาไอเย็นมียอดขายสูงสุดในกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้าขนาดเล็กในประเทศ

ตลาดพัฒนาไอเย็นมีโอกาสขยายตัวอีกมาก  
ผู้ที่รู้จักแต่ยังไม่ใช้ 66% ไม่รู้จัก 16%

ยังไม่มี "ผู้นำตลาด" (Brand Leader)  
ที่ชัดเจนในตลาดพัฒนาไอเย็น

สินค้าคู่แข่งประสิทธิภาพทำคามเย็นไม่ดี

### สินค้า ประหยัดพลังงาน และ รักษาสิ่งแวดล้อม

เป็นกระแสที่มีแนวโน้มเติบโตสูง

ระบบไอโชนยังมีคู่แข่งน้อยราย

บริการเช่าใช้  
ตอบโจทย์ปัญหา ลดความเสี่ยงลูกค้า



สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า ทั้งสินค้าและบริการ

ตลาด

สร้างแบรนด์เพื่อดึงความสนใจ จัดจำหน่ายไปสู่อุตสาหกรรม

สินค้า



ช่องทางขาย

- ModernTrade: การเปิดสาขาในช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านห้างฯ จะคัดเลือกเฉพาะจุดขายที่มีคุณภาพ
- Online: โปรโมทการขายโดยผ่านช่องทางออนไลน์
- Export: สรรหาตัวแทนจำหน่ายซีกโลกใต้ในเชิงรุก

CLEAN • MODERN • SIMPLE



### Functional

- COOL
- TIMER
- OZONE
- SPEED
- SWING
- MOSQUITO
- HUMIDITY



Facebook

TVC

Online



E-Commerce

A large iceberg floats in a deep blue sea. The iceberg's tip is visible above the water, while its much larger, jagged base is submerged. The water is calm, reflecting the iceberg and the sky. The sky is a clear, light blue. The overall scene is serene and cold.

# **KOOL**

## **RISK MANAGEMENT**

Management challenge of  
**Seasonal products**

**Risk management planning**

- Focusing on unseasonal products and services of **INGREEN**
- **NEW PRODUCT** innovation for non-seasonal sales
- Wider distribution in the **SOUTHERN HEMISPHERE**

Management challenge of  
**Market competition**

**Risk management planning**

Developing  
**COMPETITIVE ADVANTAGES**

- Branding
- Cost management

- **นางสาวเบญจรัตน์ หัตถชาญชัย**  
Ms. Benjarat Hattacharnchai  
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานบัญชีและการเงิน  
Phone: 02-953-8800 ext. 618  
Email: benjarat@masterkool.com
  
- **นางสาวมลลิกา ตระกูลไทย**  
Ms. Mallika Trakoolthai  
กรรมการบริหารและเลขานุการบริษัท  
Phone : 02-953-8800 ext. 401  
Email: comsec@masterkool.com
  
- **นางสาวจริยาภรณ์ อัครวงษ์**  
Ms. Jariyaporn Akkarawong  
ผู้ช่วยเลขานุการบริษัท  
Phone : 02-953-8800 ext. 400  
Email: csoffice@masterkool.com

A large, jagged iceberg floats in a calm, blue ocean. The iceberg's reflection is clearly visible in the water. The sky is a clear, light blue. The text 'Q&A' is centered over the iceberg in a bold, blue, sans-serif font.

# Q&A

*Thank you*