

KOOL

บริษัท มาสเตอร์คูล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน)  
MASTERKOOL INTERNATIONAL PUBLIC COMPANY LIMITED

MASTERKOOL

Head Office : เลขที่ 12/16-17 เทศบาลสงเคราะห์ แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กทม. 10900

Contact : 0-2953-8800

Website : [www.masterkool.com](http://www.masterkool.com)

## CEO/MD

นายณพชัย วีระมาน  
ประธานกรรมการบริหาร /  
กรรมการผู้จัดการTel : 0-2953-8800  
noppachai@masterkool.com

## CFO/IRO

นางสาวเบญจรัตน์ หัตถชาลชัย  
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงาน  
บัญชีและการเงิน/นักลงทุน  
สัมพันธ์Tel : 0-2953-8800  
benjarat@masterkool.com

## CS/IRO

นางสาวมัลลิกา ตระกูลไทย  
เลขานุการบริษัท/นักลงทุนสัมพันธ์Tel : 0-2953-8800 ต่อ 401  
Mobile : 08-9770-3858  
mallika@masterkool.com

CG Report Score :

THSI List : -

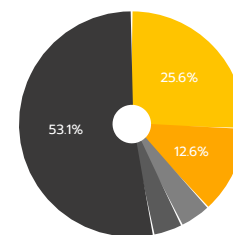
## Stock Data (20/06/2019)

	YTD	2018	2017
Paid-up (MB.)	120.00	120.00	120.00
Listed share (M.)	480.00	480.00	480.00
Par (B.)	0.25	0.25	0.25
Market Cap (MB.)	590.40	542.40	1,084.80
Price (B./share)	-	113	2.26
EPS (B.)	-0.01	-0.23	-0.18

## Statistics (20/06/2019)

	P/E	P/BV	Div. Yield
KOOL (x)	-	3.59	-
SERVICES - mai (x)	40.41	2.32	2.93
SERVICES - SET (x)	40.04	3.92	1.75
mai (x)	43.17	1.79	2.72
SET (x)	18.40	1.86	3.00

## Shareholder Structure (14/03/2019)



นายณพชัย วีระมาน (25.6%)	MRFUNG MENG HOI (12.6%)
นายณวัฒน์ จุฬานุกุล (4.5%)	นายโทมัส รัสดี (4.2%)
นายณพชัย (53.1%)	

## Financial Ratios

	3M/2019	3M/2018	2018	2017
ROE (%)	-38.94	-32.23	-48.69	-25.21
ROA (%)	-9.95	-12.71	-17.74	-14.05
D/E (x)	2.27	1.65	1.73	0.94
GP Margin (%)	21.34	17.98	22.39	25.46
EBIT Margin (%)	-0.30	-17.34	-15.50	-14.10
NP Margin (%)	-1.92	-18.85	-19.01	-15.22

## Company Background

จัดหา และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ พัฒนาไอเย็น พัฒนาไอน้ำ และพัฒนาอุตสาหกรรม ภายใต้แบรนด์ MASTERKOOL และ Cooltop และให้บริการเช่าใช้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าว สำหรับการจัดกิจกรรมกลางแจ้ง ออกแบบ และติดตั้งระบบระบายความร้อนภายในโรงงานและคลังสินค้า รวมทั้งออกแบบ และติดตั้งระบบไอโซน เพื่อประหยัดพลังงานและรักษาสิ่งแวดล้อม

## Key Development of Company

- ปี 2545 บริษัท มาสเตอร์คูล อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ("บริษัท") เริ่มจัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2545 โดยนายณพชัย วีระมาน และกลุ่มเพื่อน
- ปี 2551 บริษัทฯ ได้รับรางวัล PM Award ประจำปี 2551 (Prime Minister's Export Award 2008) ประเภทใช้ตราสินค้าตัวเอง (Thai-Owned Brand)
- ปี 2552 บริษัท และผู้ถือหุ้นของบริษัท 3 รายลงนามในสัญญาร่วมลงทุนและสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นกับ K-SME นอกจากนี้ บริษัท ได้เริ่มทดลองนำเข้าพัฒนาไอเย็นซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่มาจำหน่ายภายในประเทศ
- ปี 2554 บริษัท ร่วมก่อตั้งบริษัท อินโรว์ กรีน โซลูชั่น จำกัด ("Ingreen") กับบุคคลที่ไม่เกี่ยวข้องกัน โดยบริษัทถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.99 เพื่อดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ไอโซน
- ปี 2556 บริษัทซื้อหุ้น Ingreen เพิ่มจากผู้ถือหุ้นเดิมที่ไม่ใช่บุคคลที่เกี่ยวข้องกัน ส่งผลให้บริษัท มีสัดส่วนการถือหุ้นใน Ingreen ร้อยละ 99.98 และทำให้ Ingreen มีสถานะเป็นบริษัทย่อย
- ปี 2557 แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด
- ปี 2558 23 กันยายน 2558 บริษัท เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) และ เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรก (IPO) ในกลุ่มอุตสาหกรรมบริการ ด้วยรหัสหลักทรัพย์ KOOL
- ปี 2559 บริษัท เปิดตัวสินค้านวัตกรรมพัฒนาไอเย็นแบบตั้งลมเข้ารอบทิศทาง รุ่น KOOLBOT ซึ่งสร้างความเย็นได้เต็มประสิทธิภาพ
- ปี 2561 สินค้านวัตกรรม "พัฒนาไอเย็นใส่ถุง" ออกสู่ตลาด เป็นพัฒนาไอเย็นที่มีฟังก์ชันการใส่ถุงด้วยคลื่นความถี่สูง

## Revenue Structure

รอบบัญชี : 31 ส.ค.

(Unit : MB)

	3M/2019	%	3M/2018	%	2018	%	2017	%
รายได้จากการขาย กลุ่มพัฒนาไอน้ำ	5.55	2.77	4.61	4.65	-	-	-	-
รายได้จากการขาย กลุ่มพัฒนาไอเย็น	166.24	82.85	134.81	77.47	-	-	-	-
รายได้จากการขาย กลุ่มพัฒนาอุตสาหกรรมและพัฒนาระบายอากาศ	3.00	1.50	5.78	3.32	-	-	-	-
รายได้จากการบริการ และให้เช่าพัฒนา	23.00	11.46	23.16	13.31	-	-	-	-
รายได้อื่นๆ*	2.86	1.43	5.65	3.25	-	-	-	-
<b>รวม</b>	<b>200.65</b>	<b>100.00</b>	<b>174.01</b>	<b>100.00</b>	-	-	-	-

\* รายได้อื่น เช่น เงินอุดหนุนจากรัฐบาล ดอกเบี้ยรับ กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน และกำไร (ขาดทุน) จากการจำหน่ายทรัพย์สิน เป็นต้น

# Business Plan

บริษัท มีเป้าหมายในด้านความพึงพอใจของลูกค้าเป็นเป้าหมายหลักขององค์กร เพื่อสร้างรายได้อย่างต่อเนื่องและเติบโตอย่างมั่นคง จึงเน้นการตอบสนองความต้องการของลูกค้า กลุ่มเป้าหมายในทุกกลุ่ม ได้กำหนดเป้าหมายด้านการเงินเป็นรายได้ของกลุ่มธุรกิจ ซึ่งหมายถึงบริษัท และบริษัทย่อย โดยคาดหวังสัดส่วนของรายได้หลักมาจากกลุ่มตลาดหลัก 3 กลุ่ม ดังนี้ กลุ่มลูกค้ารายย่อย (ห้างค้าปลีก ตัวแทนจำหน่าย และออนไลน์) ร้อยละ 50 กลุ่มลูกค้ารายองค์กร ร้อยละ 20 กลุ่มลูกค้าต่างประเทศ (ส่งออก) ร้อยละ 30

## Investment Highlight

บริษัท ยังเล็งเห็นโอกาสธุรกิจที่มีปัจจัยด้านอุณหภูมิของโลกเพิ่มสูงขึ้นในทุกปีและยังมีพื้นที่ที่ไม่สามารถติดตั้งเครื่องปรับอากาศได้จำนวนมาก รวมถึงกระแสการอนุรักษ์พลังงาน ซึ่งบริษัท มีโซลูชันและทางเลือกในการดำเนินการที่ก่อให้เกิดความคุ้มค่าทางธุรกิจของลูกค้า

## Risk Factor

ความเสี่ยงจากการผันผวนของรายได้ระหว่างปี ผลผลิตหลักของบริษัท ส่วนใหญ่เป็นผลผลิตที่เพื่อลดความร้อนและให้อากาศเย็น ดังนั้น รายได้จากการขายในระหว่างปีของบริษัท จึงผันผวนตามฤดูกาล โดยทุกปีจะมียอดขายสูงสุดในช่วงฤดูร้อน บริษัท ตระหนักถึงความเสี่ยงจากความผันผวนดังกล่าวจึงมีมาตรการรองรับความเสี่ยงโดยมีการนำเสนอสระบบประหยัดพลังงานเพื่อใช้ตามโรงงานอุตสาหกรรม โรงพยาบาล หักขายสินค้าที่เป็นงานโครงการขนาดใหญ่ได้มากขึ้น บริษัท ก็จะมีรายได้จากงานบริการซึ่งไม่ขึ้นกับฤดูกาลมากขึ้นด้วย

## MD&A

กลุ่มธุรกิจตลาดค้าปลีก เมื่อเปรียบเทียบช่วงเวลา 3 เดือนของปี 2561 ช่องทางค้าปลีกมียอดขายลดลง 1.09 ล้านบาท หรือคิดเป็นลดลง 1.37% การขายผ่านห้างโมเดิร์นเทรดมียอดขายเทียบเคียงได้กับปีที่ผ่านมา การบริหารจัดการตัวแทนจำหน่ายเน้นตัวแทนจำหน่ายเฉพาะกลุ่มที่มีศักยภาพ ช่องทางค้าปลีกผ่านออนไลน์ยังคงมีแนวโน้มที่สามารถเติบโตต่อไปได้ กลุ่มธุรกิจตลาดลูกค้าองค์กร บริษัทได้ขยายฐานลูกค้าอย่างต่อเนื่อง แม้อยอดขายลดลง 2.20 ล้านบาทหรือลดลง 12.30% จากช่วงเวลาเดียวกันของปี 2561 แต่การบริหารจัดการที่ต้องควบคุมทั้งต้นทุนและค่าใช้จ่ายของหน่วยธุรกิจ ทำให้ช่องทางนี้ยังเป็นช่องทางการสร้างกำไรได้ ซึ่งบริษัทยังต้องเร่งขยายฐานลูกค้าเพื่อสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจให้กลับคืนมา และลดความผันผวนด้านรายได้ภาพรวมของบริษัทได้จากการให้บริการด้วยความเชี่ยวชาญในเทคโนโลยีในการแก้ไขปัญหอากาศร้อน การประยุกต์ใช้ระบบไอโซนเพื่อการประหยัดพลังงาน และการรักษาสิ่งแวดล้อม กลุ่มธุรกิจส่งออก มีการเติบโตด้านยอดขายมากเป็นอันดับสูงสุด เท่ากับ 83.19 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 41.47% ของยอดขายในช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมาซึ่งมียอดขาย 58.69 ล้านบาท ซึ่งเป็นยอดขายที่ต่อเนื่องมาจากการดำเนินงานในช่วงปลายปี 2561 ที่ผ่านมาโดยขยายฐานการตลาดไปยังประเทศแถบซีกโลกใต้

## Capital Structure

(Unit : MB)

	3M/2019	3M/2018	2018	2017
Current Liabilities	359.64	397.01	277.25	253.70
Non-Current Liabilities	14.24	9.05	13.24	9.30
Shareholders' Equity	538.24	652.27	168.23	279.02

## Company Structure



## Company Image



**Disclaimer :** เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทต่อผู้ลงทุนเพื่อใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น มิได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวนหรือจูงใจให้ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ซึ่งผู้ลงทุนควรใช้ดุลยพินิจในการนำข้อมูลมาใช้ตัดสินใจลงทุนอย่างรอบคอบ โดยบริษัทจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่เกิดจากการนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัท สามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่รายงาน 56-1 รายงานประจำปี หรือสารสนเทศที่บริษัทได้แจ้งผ่านสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการแก้ไขเพิ่มเติมเปลี่ยนแปลงข้อมูลในเอกสารฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งให้ผู้ลงทุนทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามมิให้ผู้อื่นนำเอกสารหรือข้อมูลในเอกสารดังกล่าวไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ต่อสาธารณชนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนโดยไม่ได้รับอนุญาตจากบริษัท