

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)

## MD

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

## CFO/IRO

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

## CS/IRO

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

CG Report Score :

THSI List : -

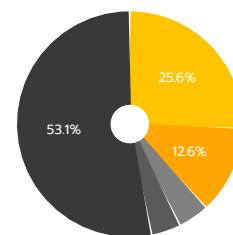
## Stock Data (26/08/2019)

	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)	576.00	542.40	1,084.80
Price (B./share)	1.20	1.13	2.26
EPS (B)	0.09	-0.23	-0.18

## Statistics (27/08/2019)

	P/E	P/BV	Div.Yield
KOOL (x)	28.40	2.72	-
SERVICES - mai (x)	22.41	2.13	2.94
SERVICES - SET (x)	40.47	3.88	1.77
mai (x)	39.86	1.70	2.76
SET (x)	18.45	1.81	3.13

## Shareholder Structure (14/03/2019)



นายณพชัย วีระมาน (25.6%)	MRFUNG MENG HOI (12.6%)
นายทวิจิต จุฬางกูร (4.5%)	นายโทมัส รัสดี (4.2%)
นายโยย (53.1%)	

## Financial Ratios

	6M/2019	6M/2018	2018	2017
ROE (%)	10.01	-56.56	-48.69	-25.21
ROA (%)	7.14	-22.53	-17.74	-14.05
D/E (x)	1.64	1.95	1.73	0.94
GP Margin (%)	30.99	14.83	22.39	25.46
EBIT Margin (%)	9.95	-22.00	-15.50	-14.10
NP Margin (%)	8.55	-23.93	-19.01	-15.22

## Company Background

จัดหา และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ พัดลมไอเย็น พัดลมไอน้ำ และพัดลมอุตสาหกรรม 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 โดย นายณพชัย วีระมาน และกลุ่มเพื่อน ปี 2551 ได้รับรางวัล PM Award ประจำปี 2551 (Prime Minister's Export Award 2008) ประเภทใช้ตราสินค้าตัวเอง (Thai-Owned Brand) ปี 2552 บริษัท และผู้ถือหุ้นของบริษัท 3 ราย ลงนามในสัญญาร่วมลงทุนและสัญญาระหว่างผู้ถือหุ้นกับ K-SME นอกจากนี้ บริษัท ได้เริ่มทดลองนำเข้าพัดลมไอเย็นซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่มาจำหน่ายภายในประเทศ ปี 2554 บริษัท ร่วมก่อตั้งบริษัท อินโนวี กรีน โซลูชัน 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) และเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรก (IPO) ในกลุ่มอุตสาหกรรมบริการ ด้วยรหัสหลักทรัพย์ KOOL ปี 2559 บริษัท เปิดต้นสนค้านวัตกรรมพัดลมไอเย็นแบบตั้งลมเข้ารอบทิศทาง รุ่น KOOLBOT ซึ่งสร้างความยินดีได้เพิ่มประสิทธิภาพ ปี 2561 สนค้านวัตกรรม "พัดลมเย็นไร้เสียง" ออกสู่ตลาด เป็นพัดลมไอเย็นที่มีฟังก์ชันการปล่อยด้วยคลื่นความถี่สูง ปี 2562 บริษัทได้นำพัดลมสำหรับที่อยู่อาศัยเข้ามาจำหน่าย โดย ยังคงเน้นประสิทธิภาพ และคุณภาพ พร้อมความแตกต่างด้วยฟังก์ชันการปรับความเร็วได้ถึง 15 ระดับ และประหยัดไฟฟ้า โดยได้รับฉลากเบอร์ 5 สามดาว

## Revenue Structure

รอบบัญชี : 31 ส.ค.

(Unit : MB)

	6M/2019	%	6M/2018	%	2018	%	2017	%
กลุ่มพัดลมไอน้ำ	12.75	2.61	9.46	2.59	22.51	3.93	24.86	4.57
กลุ่มพัดลมไอเย็น	410.87	84.12	297.74	81.66	455.26	79.49	393.45	72.32
กลุ่มพัดลมอุตสาหกรรมและระบายอากาศ	5.95	1.22	11.11	3.05	19.78	3.45	23.40	4.30
งาน Project	-	-	-	-	4.50	0.79	23.06	4.24
อื่นๆ(อ-โหล ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับไอโซน ฯลฯ)	13.74	2.81	1.76	0.48	11.03	1.93	1.75	0.32
การบริการและให้เช่าพัดลม	36.13	7.40	40.87	11.21	52.46	9.16	62.60	11.51
รายได้อื่นๆ*	9.01	1.84	3.67	1.01	7.18	1.25	14.89	2.74
รวมรายได้	488.45	100.00	364.61	100.00	572.72	100.00	544.01	100.00

\* รายได้อื่น เช่น เงินอุดหนุนจากรัฐบาล ดอกเบี้ยรับ ทำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน และทำไร (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

บริษัทฯ ยังเล็งเห็นโอกาสธุรกิจที่มีปัจจัยด้านอุณหภูมิของโลกเพิ่มสูงขึ้นในทุกปีและยังมีพื้นที่ที่ไม่สามารถติดตั้งเครื่องปรับอากาศได้จำนวนมาก รวมถึงกระแสการอนุรักษ์พลังงาน ซึ่งบริษัทฯ มีโซลูชันและทางเลือกในการดำเนินการที่ก่อให้เกิดความคุ้มค่าทางธุรกิจของลูกค้า

## Risk Factor

· ปัจจัยเสี่ยงของธุรกิจและการป้องกันความเสี่ยงที่สำคัญ ของบริษัทมีดังนี้: ๐ ความเสี่ยงจากการผันผวนของรายได้ระหว่างปี ผลผลิตหลักของบริษัท ส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์เพื่อลดความร้อนและให้อากาศเย็น ดังนั้น รายได้จากการขายในระหว่างปีของบริษัท จึงผันผวนตามฤดูกาล โดยทุกปีจะมียอดขายสูงสุดในช่วงฤดูร้อน บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงจากความผันผวนดังกล่าวจึงมีมาตรการรองรับความเสี่ยง โดยมีการนำเสนอบริการประหยัดพลังงานเพื่อใช้ตามโรงงานอุตสาหกรรม โรงพยาบาล หากขายสินค้าที่เป็นงานโครงการขนาดใหญ่ได้มากขึ้น บริษัทก็จะมียาได้จากงานบริการซึ่งไม่ขึ้นกับฤดูกาลมากขึ้นด้วย

## MD&A

**ช่องทางค้าปลีก** ประกอบด้วย การขายผ่านห้างโมเดิร์นเทรด ตัวแทนจำหน่าย และออนไลน์ เมื่อเปรียบเทียบช่วงเวลา 6 เดือนของปี 2561 มียอดขายเพิ่มขึ้น 99.03 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 58.29 โดยการเติบโตมาจากทุกพอร์ตย่อยในกลุ่มธุรกิจค้าปลีก **ตลาดลูกค้าองค์กร** แม้ว่าการขยายฐานลูกค้าเป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป ทิศทางธุรกิจของกลุ่มนี้ยังคงดำเนินไปตามแผนธุรกิจที่วางไว้ โดยเน้นขยายฐานลูกค้าในตลาดองค์กรให้ได้มากที่สุดที่จะครอบคลุมเป้าหมายที่ได้วางแผนไว้ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจให้กลับคืนมา และลดความผันผวนด้านรายได้ภาพรวมของบริษัทได้ เนื่องจากเป็นช่องทางที่สามารถสร้างรายได้แบบต่อเนื่อง จากการให้บริการด้วยความเชี่ยวชาญในเทคโนโลยีในการแก้ไขปัญหาอาคารร้อน การประยุกต์ใช้ระบบไอโซนเพื่อการประหยัดพลังงาน และการรักษาสิ่งแวดล้อม **ธุรกิจส่งออก** สามารถสร้างยอดขายเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 10.46 ของยอดขายในช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมามียอดขาย 112.32 ล้านบาท ซึ่งเป็นยอดขายที่ต่อเนื่องมาจากการดำเนินงานในช่วงปลายปี 2561 โดยขยายฐานการตลาดไปยังประเทศแถบซีกโลกใต้

## Capital Structure

(Unit : MB)

	6M/2019	6M/2018	2018	2017
Current Liabilities	329.64	365.85	277.25	253.70
Non-Current Liabilities	15.58	8.80	13.24	9.30
Shareholders' Equity	209.98	191.77	168.23	279.02

## Company Structure



## Company Image

