

AU

บริษัท ออฟเตอร์ ยู จำกัด (มหาชน)
AFTER YOU PUBLIC COMPANY LIMITED

Head Office : 1319/9 ซอยพัฒนาการ 25 แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กทม. 10250

Contact : 0-2318-4488 Website : www.afteryoudessertcafe.com

MD

แม่ทัพ ต.สุวรรณ
กรรมการผู้จัดการ

Tel : Tel : +(66) 2 318 4488

Deputy MD

กุลพัชร นกวัฒนาวรรณ
รองกรรมการผู้จัดการ

Tel : Tel : +(66) 2 318 4488

Asst. MD

มิลล์ นกวัฒนาวรรณ
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ

Tel : +(66) 2 318-4488

CG Report Score :

THSI List : -

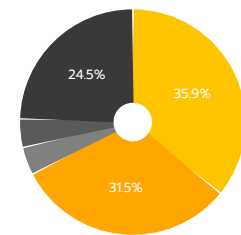
Stock Data (22/06/2018)

	YTD	2017	2016
Paid-up (MB.)	8156	8156	7250
Listed share (M.)	815.60	815.60	725.00
Par (B.)	0.10	0.10	0.10
Market Cap (MB.)	8,156.00	9,950.00	8,917.50
Price (B./share)	10.00	12.20	10.93
EPS (B.)	0.04	0.16	0.16

Statistics (26/06/2018)

	P/E	P/BV	Div.Yield
AU (x)	59.00	8.50	151
AGRO - mai (x)	-	2.83	1.90
AGRO - SET (x)	20.25	1.90	2.67
mai (x)	80.70	2.16	1.80
SET (x)	16.70	1.87	3.10

Shareholder Structure (08/05/2018)



กลุ่มนางสาวกุลพัชร นกวัฒนาวรรณ (35.9%)	กลุ่มนายแม่ทัพ ต.สุวรรณ (31.5%)
HSBC Banking Corporation Limited (4.0%)	UBS AG Singapore (4.1%)
	รายย่อย (2.5%)

Financial Ratios

	3M/2018	3M/2017	2017	2016
ROE (%)	15.40	11.60	14.80	21.30
ROA (%)	17.20	13.40	15.60	19.00
D/E (x)	0.09	0.10	0.11	0.21
GP Margin (%)	68.00	65.00	66.00	64.00
EBIT Margin (%)	19.00	17.00	21.00	21.00
NP Margin (%)	15.50	13.80	17.50	16.20

Company Background

บริษัท ออฟเตอร์ ยู จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") ก่อตั้งเมื่อ ปี 2550 ดำเนินธุรกิจจำหน่ายขนมหวาน แบ่งธุรกิจเป็น 2 ประเภท คือ ธุรกิจร้านขนมหวาน และธุรกิจบริการจัดงานนอกสถานที่และการรับจ้างผลิต ธุรกิจร้านขนมหวาน มีทั้งสิ้น 3 แบรินด์ ได้แก่

- 1 "ออฟเตอร์ ยู" จำหน่ายของหวาน ขนม เครื่องดื่ม ของที่ระลึก
- 2 "เมโทริ" ร้านน้ำแข็งไส

บริษัทฯ มีครัวกลางผลิตอาหาร เพื่อควบคุมคุณภาพและรสชาติอาหารให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน

Key Development of Company

2561 ณ สิ้น ไตรมาส 1 บริษัทฯ เปิดร้านออฟเตอร์ ยู รวมทั้งสิ้น 28 สาขา ร้านเมโทริ 1 สาขา โดยเป็นปีแรกที่เปิดสาขา To-Go

2560 บริษัทฯ เปิดร้านออฟเตอร์ ยู รวมทั้งสิ้น 26 สาขา ร้านเมโทริ 1 สาขา โดยเป็นปีแรกที่เปิดสาขาต่างจังหวัด คือ จ. นครราชสีมา และบริษัทฯ ได้รับใบรับรองมาตรฐาน GMP และ HACCP ในเดือนมิถุนายน 2560

2559 แปลงสภาพเป็น บริษัทมหาชน จำกัด และ IPO ในเดือนธันวาคม 2559 เริ่มดำเนินการผลิตที่โรงงานใหม่ เปิดตัวร้านน้ำแข็งไส "เมโทริ" และเปิดร้านออฟเตอร์ ยู สาขา เทอร์มินอล 21, ซิคอนสแควร์ และ เซ็นทรัลปิ่นเกล้า

2558 เริ่มก่อสร้างโรงงานใหม่ที่นิคมอุตสาหกรรมสินสาคร เปิดร้านออฟเตอร์ ยู สาขาท่ามาหาราช, เมกาบางนา, เดอะมอลล์ บางแค และเริ่มเปิดสาขาออฟเตอร์ ยู ในเขตปริมณฑล ได้แก่ คริสตัลราชพฤกษ์ และฟิวเจอร์พาร์ค รังสิต

2557 เปิดตัวไอศกรีมโฮมเมด "ครีม" เปิดร้านออฟเตอร์ ยู สาขา เดอะมอลล์บางกะปิ และสยามสแควร์วิน และจัดทะเบียนบริษัทย่อย - บริษัท ออริม แอนด์ ออริม จำกัด

2556 เปิดร้านออฟเตอร์ ยู สาขาเซ็นทรัลเวสต์

2555 เริ่มธุรกิจการบริการจัดงานนอกสถานที่ และการรับจ้างผลิต และเปิดร้านออฟเตอร์ ยู สาขา เซ็นทรัลลาดพร้าว, อินท์-อินเตอร์เซค และสีลมคอมเพล็กซ์

2554 เปิดร้านออฟเตอร์ ยู สาขาพารากอน และคริสตัลพาร์ค และเพิ่มสายผลิตภัณฑ์เพื่อวางจำหน่ายสินค้าสำหรับการซื้อกลับบ้านหรือเป็นของฝาก

2552 เปิดร้านออฟเตอร์ ยู สาขา ลา วิลล่า พหลโยธิน

2550 เปิดร้านออฟเตอร์ ยู สาขาแรก ณ เจ อเวนิว ซอยทองหล่อ 13

Revenue Structure

(Unit : MB)

สอบบัญชี : 31 ส.ค.

	3M/2018	%	3M/2017	%	2017	%	2016	%
Dessert Cafe ¹	197.28	98.00	153.94	98.00	704.29	96.00	597.59	98.00
Catering & OEM	2.15	1.00	2.26	1.00	19.67	3.00	8.79	1.00
Other Revenue	2.11	1.00	1.59	1.00	11.42	2.00	2.01	0.30
Total	201.54	100.00	157.80	100.00	735.38	100.00	608.39	100.00

Business Plan

บริษัทมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในการดำเนินธุรกิจขนมหวานและเบเกอรี่แบบครบวงจร และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นเลิศ บริษัทจึงมีแผนการดำเนินงานธุรกิจที่สอดคล้องกับเป้าหมายดังกล่าว ดังนี้

- **การขยายสาขาเพิ่ม** โดยบริษัทมีเป้าหมายที่จะเปิดสาขาเพิ่มทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และหัวเมืองใหญ่ในต่างจังหวัดที่มีศักยภาพและมีกำลังซื้อสูง ปี 2561 มีแผนเปิดเพิ่ม อีก 10 สาขา รวมเป็น 37 สาขา
- **การขยายตัวสู่ธุรกิจรับจ้างผลิตของหวาน**
- **การปรับปรุงกระบวนการผลิต การขยายช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและขยายสายผลิตภัณฑ์สินค้า** บริษัทได้ใบรับรองมาตรฐาน GMP และ HACCP เมื่อเดือนมิถุนายน 2560 ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถขยายการจัดจำหน่ายสินค้าไปยังพันธมิตรทางธุรกิจใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้น
- **การพัฒนากระบวนการเทคโนโลยีสารสนเทศ** การปฏิบัติงานให้ทันสมัย รวมทั้งการติดตั้งและพัฒนาระบบจัดการบัญชีแบบครบวงจร เพื่อช่วยให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น

Investment Highlight

- ปี 2561 บริษัท เริ่มสรรหาพาร์ทเนอร์ เพื่อเป็น Franchisee เปิดสาขาในมาเลเซีย
- โรงงานใหม่ของบริษัทสามารถรองรับการผลิตได้มากถึงประมาณ 40-45 สาขา ทำให้เพียงพอสำหรับบริษัทในการเปิดสาขาใหม่ๆ ตลอดจนผลิตขายสินค้าผ่านช่องทางอื่นๆ
- จากการขายและจัดงานนอกสถานที่ในต่างจังหวัด ทำให้บริษัทเห็นถึงศักยภาพและกำลังซื้อของผู้บริโภคในต่างจังหวัด บริษัทจึงมีแผนที่จะเปิดสาขาในต่างจังหวัด โดยจะเริ่มเปิดสาขาแรกในปี 2560 และจะเปิดเพิ่มตามหัวเมืองใหญ่ในต่างจังหวัดที่มีศักยภาพและมีกำลังซื้อสูง
- เพื่อให้ครอบคลุมการให้บริการลูกค้าและเพิ่มฐานลูกค้าให้มากขึ้น บริษัทมีแผนที่จะเพิ่มสาขานขนาดเล็กสำหรับอาคารสำนักงานหรือพื้นที่ที่ต้องการความสะดวกในการซื้อสินค้าเพื่อนำกลับด้วยความรวดเร็ว
- บริษัทมีแผนเพิ่มพื้นที่การผลิตจากพื้นที่ของอาคารเดิมเพื่อใช้ผลิตสินค้าใหม่และใช้เครื่องจักรทดแทนการทำงานแบบเดิม ซึ่งจะเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานทั้งในส่วนของการผลิตและคุณภาพสินค้าโดยรวม
- บริษัทมีแผนการลงทุนในอุปกรณ์ที่เป็นนวัตกรรมใหม่สำหรับสาขาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขาย

Risk Factor

- **ภาวะเศรษฐกิจ** การจับจ่ายของผู้บริโภค
- **ราคาวัตถุดิบที่ผันผวน** จากความต้องการบริโภคขนมหวานจากทั้งในและต่างประเทศส่งผลให้วัตถุดิบหลายประเภทมีการปรับราคาอย่างต่อเนื่องและส่งผลกระทบต่อต้นทุนของธุรกิจโดยตรง ทางบริษัทได้ปรับการทำงานเพื่อแก้ปัญหาโดยทำสัญญาซื้อขายที่มีความยุติธรรมสำหรับทุกฝ่ายและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขาย รวมถึงสร้างสรรคสินค้าใหม่เพื่อใช้ประโยชน์จากวัตถุดิบที่ราคาดีและได้คุณภาพมาชดเชย
- **ภาวะการแข่งขันสูงของอุตสาหกรรมรวมถึงการลอกเลียนแบบ** ทำให้เกิดการเปรียบเทียบโดยผู้บริโภค รวมถึงส่วนแบ่งทางการตลาด การแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นบริษัทมุ่งเน้นการให้บริการที่ประทับใจรวมถึงการออกสินค้าใหม่ๆ ที่มีคุณภาพและไม่ซ้ำใครออกมาบริการลูกค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อความพอใจสูงสุดของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ
- **ปัญหาการว่างงานและลาออกของพนักงาน** ถือเป็นปัญหาใหญ่ของอุตสาหกรรมร้านอาหารและส่งผลกระทบต่อต้นทุนการประกอบการ บริษัทฯใช้หลากหลายวิธีเพื่อลดปัญหาโดยใช้ระบบการทำความรู้จักกับพนักงานทุกคนผ่านระบบการอบรมที่เข้าใจง่ายและได้ผล รวมถึงการคิดวิธีการให้สวัสดิการที่ตรงตามความต้องการและสามารถแก้ปัญหาการทำงานไปในตัว

Branch

ณ ไตรมาส 1/2561 ร้านขนมหวานอาฟเตอร์ ยู มีจำนวนทั้งสิ้น 28 สาขา เมโทรี 1 สาขา โดยมีรายละเอียดดังนี้

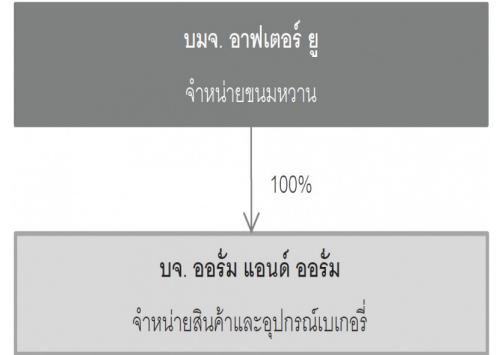
- **กรุงเทพฯ** : เจ อเวนิว ซอยทองหล่อ 13, ลา วิลล่า พลโยธิน2, สยามพารากอน, คริสตัลพาร์ค, เซ็นทรัลลาดพร้าว, อินท์-อินเตอร์เซค พระราม 3, สีมคอมเพล็กซ์, เซ็นทรัลเวิลด์, เดอะมอลล์บางกะปิ, สยามสแควร์วัน, ท่ามหาราช, เดอะมอลล์บางแค, เทอร์มินอล 21, ซีนอสแควร์, เซ็นทรัลปิ่นเกล้า, โรงพยาบาลกรุงเทพ, เอสพลานาด รัชดา, MBK, เดอะ พรอมาเนด, เซ็นทรัลบางนา, ดอนเมือง ท่าอากาศยาน, เซ็นทรัล เวิลด์ ออฟฟิศ
- **นนทบุรี** : คริสตัล เอสบี ราชพฤกษ์, เมืองทองธานี, เซ็นทรัล เวสเกต
- **สมุทรปราการ** : เมกาบางนา
- **ปทุมธานี** : ฟิวเจอร์พาร์ครังสิต
- **นครราชสีมา** : เดอะมอลล์ โคราช

Capital Structure

(Unit : MB)

	3M/2018	3M/2017	2017	2016
Current Liabilities	66.30	67.30	83.40	103.60
Non-Current Liabilities	19.00	16.60	18.10	69.60
Shareholders' Equity	963.50	830.60	932.30	808.80

Company Structure



Company Image



Disclaimer : เอกสารฉบับนี้จัดทำขึ้นโดยบริษัทจดทะเบียน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเผยแพร่ข้อมูลของบริษัทต่อผู้ลงทุนเพื่อใช้ในการตัดสินใจลงทุนประกอบการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น มิได้มีวัตถุประสงค์เพื่อชี้ชวนหรือจูงใจให้ซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัท ซึ่งผู้ลงทุนควรใช้ดุลยพินิจในการนำข้อมูลมาใช้ในการตัดสินใจลงทุนอย่างรอบคอบ โดยบริษัทจะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่เกิดจากการนำข้อมูลเหล่านี้ไปใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน หากผู้ลงทุนมีข้อสงสัยเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัท สามารถหาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่รายงาน 56-1 รายงานประจำปี หรือสารสนเทศที่บริษัทได้แจ้งผ่านสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และ/หรือตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ทั้งนี้ บริษัทขอสงวนสิทธิ์ในการแก้ไขเพิ่มเติมเปลี่ยนแปลงข้อมูลในเอกสารฉบับนี้โดยไม่ต้องแจ้งให้ผู้ลงทุนทราบล่วงหน้า รวมทั้งห้ามมิให้ผู้ใดนำเอกสารหรือข้อมูลในเอกสารดังกล่าวไปทำซ้ำ ดัดแปลง หรือเผยแพร่ต่อสาธารณชนไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนโดยไม่ได้รับอนุญาตจากบริษัท