

## HOTPOT

บริษัท ฮอก พอก จำกัด (มหาชน)  
HOT POT PUBLIC COMPANY LIMITED

สำนักงานใหญ่ : 350 ถนนรามอินทรา แขวงท่าแร้ง เขตบางเขน กทม. 10230

ติดต่อ : 0-2943-8448

Website : [www.hotpot.co.th](http://www.hotpot.co.th)

## CEO

นายสมพล ฤกษ์วิบูลย์ศรี  
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารTel : 02-943-8448 ต่อ 1191  
Mobile : 081-945-4672  
rsompon@hotmail.com

## CFO

นางสาวอุทัยวรรณ สันติวิรุฑู  
เจ้าหน้าที่บริหารสายงานบัญชีและ  
การเงินTel : 02-943-8448 ต่อ 5101  
Mobile : 095-208-0473  
suthaiwan@hotmail.com

## COO/IRO

นายสมบัติ กิตติโกศลรัตน์  
เจ้าหน้าที่บริหารสายงานปฏิบัติการ  
/ นักลงทุนสัมพันธ์Tel : 02-943-8448 ต่อ 1114  
Mobile : 081-836-6985  
ksombat@hotmail.com

CG Report Score :

THSI List : -

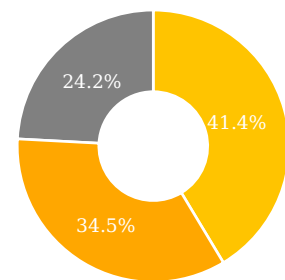
## Stock Data (21/06/2017)

	YTD	2016	2015
Paid-up (MB)	10150	10150	10150
Listed share (M)	406.00	406.00	406.00
Par (B)	0.25	0.25	0.25
Market Cap (MB)	812.00	1,096.20	876.96
Price (B./share)	2.00	2.70	2.16
EPS (B)	-0.12	-0.37	-0.23

## Statistics (21/06/2017)

	P/E	P/BV	Div.Yield
HOTPOT (x)	-	10.75	-
AGRO - mai (x)	-	4.93	0.71
AGRO - SET (x)	21.99	2.38	2.53
mai (x)	93.69	2.90	1.50
SET (x)	16.35	1.90	3.09

## Shareholder Structure (27/12/2016)



● กลุ่มนายสมพล ฤกษ์วิบูลย์ศรี (41.4%)  
● กลุ่มนายอภิชาติ เตชะอุณ (34.5%)  
● นายทวีติธ ภูจำจุง (24.2%)

## Financial Ratios

	3M/2017	3M/2016	2016	2015
ROE (%)	-102.74	-32.68	-78.91	-31.68
ROA (%)	-16.57	-8.90	-14.30	-9.19
D/E (x)	7.57	2.35	4.64	2.25
GP Margin (%)	48.19	52.49	51.31	53.15
EBIT Margin (%)	-8.27	-6.88	-5.24	-3.83
NP Margin (%)	-9.16	-7.66	-7.17	-4.39

## Company Background

กลุ่มผู้บริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ได้เริ่มดำเนินธุรกิจร้านอาหารตั้งแต่ปี 2538 โดยเริ่มจากร้านอาหารสุกี้ ชาบู ตาม  
สิ่งสาขาแรกจะเชิงเกรา จนปัจจุบันเปิดให้บริการร้านอาหารบุฟเฟต์ ประกอบด้วย

- ร้านอาหารบุฟเฟต์นานาชาติ ประเภทสุกี้ ชาบู ภายใต้แบรนด์ "ฮอก พอก"
- ร้านอาหารบุฟเฟต์แนวบึงย่างสโตนญี่ปุ่น ภายใต้แบรนด์ "โตโดมอน"
- ร้านอาหาร Casual Dining เสิร์ฟสเต็กและอาหารฟิวชัน แบบตามสั่ง ภายใต้แบรนด์ "ซิกเนเจอร์"

## Key Development of Company

2559	เปิดร้านแฟรนไชส์แบรนด์ฮอก พอก ที่สปป.ลาว แห่งแรก จัดเสิร์ฟน้ำซุป์ใหม่ "น้ำซุป์ต้มยำมัน กุ้ง" เพิ่มช่องทางในการจำหน่ายน้ำจิ้มสุกี้ ผ่านทางเอสโกลี โลติส เอ็กเพรส กว่า 600 สาขา
2558	จัดทำวิจัยทางการตลาดในเชิงลึก เพื่อศึกษาทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อแบรนด์ฮอกพอก รวมถึงพฤติกรรมและทัศนคติที่มีผล ต่อการเลือกบริการร้านอาหาร
2557	ปรับเปลี่ยนแบรนด์ให้ทันสมัยและทำให้แบรนด์มีความชัดเจนยิ่งขึ้น เริ่มจำหน่ายน้ำจิ้มสุกี้ฮอก พอก ในห้างโมเดิร์นเทรด และเปิดแบรนด์ใหม่ "ซิกเนเจอร์"
2556	เริ่มให้บริการทั้งแบบเต็มและบึงย่างในร้านเดียวกัน เพิ่มความหลากหลายในรูปแบบการทาน
ร.ค. 2555	ชื่อกิจการโตโดมอน

## Revenue Structure

(Unit : MB)

รอบบัญชี : 31 ร.ค.

	3M/2017	%	3M/2016	%	2016	%	2015	%
1. รายได้จากการขาย	519.60	99.49	471.56	99.01	2,054.34	99.31	2,132.71	98.48
ก) จากสาขาของบริษัท	516.77	98.95	470.15	98.72	2,043.75	98.80	2,125.61	98.15
1) ฮอก พอก อินเตอร์ บุฟเฟต์	297.50	56.96	272.49	57.21	1,177.13	56.91	1,308.94	60.44
2) ฮอก พอก อินเตอร์ บุฟเฟต์ เพิ่มบึงย่าง	143.57	27.49	134.23	28.18	569.88	27.55	536.80	24.79
3) ฮอก พอก สุกี้ ชาบู	4.48	0.86	5.06	1.06	18.85	0.91	24.28	1.12
4) โตโดมอน	49.49	9.48	43.20	9.07	183.12	8.85	199.38	9.21
5) ซิกเนเจอร์	21.73	4.16	15.17	3.19	94.25	4.56	46.41	2.14
ข) จากการขายอื่น	2.83	0.54	1.40	0.29	10.59	0.51	7.10	0.33
2. รายได้อื่น	2.68	0.51	4.71	0.99	14.17	0.69	33.00	1.52
รายได้รวม	522.28	100.00	476.26	100.00	2,068.51	100.00	2,165.71	100.00

หมายเหตุ : ฮอก พอก เพรสส์แอนด์พอกจิ้ง ใ้มูลค่ารวมกับข้อ ข) การขายอื่น เนื่องจากข้อมูลเฉพาะข้อมูล 2015-2016 เท่านั้น

# Business Plan

- **เร่งสร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น** ด้วยการปรับปรุงแบรนด์ให้มีความเป็นพรีเมียมมากขึ้น การสร้างแต่ละแบรนด์ให้มีความโดดเด่นและมีเอกลักษณ์ในตัวเอง การพัฒนาและคิดค้นอาหารใหม่ ๆ ที่มีเอกลักษณ์และตรงกับความต้องการของลูกค้า การพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพงานบริการให้ได้มาตรฐาน
- **สร้างการรับรู้แบรนด์** ด้วยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ อย่างมีประสิทธิภาพ การจัดกิจกรรม การตลาดและการส่ง เสริมการขายอย่างต่อเนื่องให้ตรงกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
- **ปรับปรุงการบริหารงานภายในองค์กร** ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น รวมทั้งการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ
- **เร่งดำเนินการในการปรับปรุงสาขาที่มีผลดำเนินการขาดทุนตามความเหมาะสม** โดยการปรับแบรนด์ หรือปรับเปลี่ยนรูปแบบการให้บริการ หรือใช้กลยุทธ์ทางการตลาด หรือขายแฟรนไชส์ หรือหยุดดำเนินการ
- **ขยายกิจการ** ด้วยการพิจารณาคัดเลือกร้านค้าที่จะเปิดใหม่อย่างระมัดระวังมากยิ่งขึ้น โดยเน้นทำเลที่มีศักยภาพซึ่งอยู่ในย่านใจกลางเมือง การพัฒนาแบรนด์ร้านอาหารใหม่ ๆ และการซื้อแบรนด์ร้านอาหารใหม่ ทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายน้ำจิ้มสุกี้ให้มากยิ่งขึ้น

## Investment Highlight

ประเด็นที่น่าสนใจของบริษัท ดังนี้

- มีร้านสาขาเปิดให้บริการกระจายอยู่ในศูนย์การค้าทั่วประเทศ
- มีครัวกลางที่ผ่านการตรวจและรับรองคุณภาพ ทำหน้าที่ในการผลิตอาหารทั้งสำเร็จรูป และน้ำจิ้ม ซึ่งมีการควบคุมคุณภาพและรสชาติให้เป็นมาตรฐานเดียวกันทุกร้านสาขา

## Risk Factor

ปัจจัยเสี่ยงของธุรกิจและการป้องกันความเสี่ยง ดังนี้

- กำลังซื้อที่ยังคงชะลอตัวและการระมัดระวังในการใช้จ่ายของผู้บริโภค บริษัทจึงได้มีการจัดกิจกรรมทางการตลาดและการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการจัดโปรโมชั่นส่วนลดราคา เพื่อกระตุ้นการใช้บริการของผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม การให้ส่วนลดราคาสามารถดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการที่ร้านสาขา แต่ก็มีผลกระทบต่อยอดขายสุทธิของบริษัท ดังนั้น บริษัทจึงได้มีการปรับกลยุทธ์ในการให้ส่วนลดราคาให้เหมาะสมกับแต่ละร้านสาขามากยิ่งขึ้น ในขณะที่เดียวกันก็ให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม รวมทั้งการจัดทำแผนการกระตุ้นการเพิ่มยอดขายสินค้าอื่นๆ เพิ่มเติม เช่น การขายน้ำจิ้ม การขายมันกุ้งสำหรับน้ำจิ้มต้มยำ การขาย Gift Voucher เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทจะจัดให้มีสิทธิพิเศษเพิ่มเติมแก่ลูกค้าสมาชิก ซึ่งปัจจุบันเพิ่มขึ้นเป็นกว่า 300,000 ราย จากการที่บริษัทได้ส่งเสริมให้ลูกค้าสมัครสมาชิกออนไลน์ฟรีในไตรมาส 3 ปี 2559
- สภาวะการแข่งขันที่มีแนวโน้มรุนแรงอย่างต่อเนื่อง จากจำนวนร้านอาหารที่เพิ่มขึ้น ทั้งจากการขยายสาขาและแบรนด์ใหม่ของผู้ประกอบการรายเดิม และการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่ ซึ่งบริษัทให้ความสำคัญในการสร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่ง ควบคู่ไปกับการสร้างการรับรู้ในแบรนด์ ผ่านกิจกรรมต่างๆ ทั้งในการพัฒนาและปรับปรุงเมนูอาหารอย่างต่อเนื่อง การจัดทำเทศกาลอาหาร การโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ และการจัดกิจกรรมทางการตลาดในรูปแบบต่างๆ

## Capital Structure

(Unit : MB)

	3M/2017	3M/2016	2016	2015
Current Liabilities	456.02	496.84	452.64	482.04
Non-Current Liabilities	115.38	56.25	119.50	86.63
Shareholders' Equity	75.51	235.08	123.34	252.35

## Company Structure

ไม่มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

## Company Image

