

AU

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

สำนักงานใหญ่ : 1319/9 ซอยพัฒนาการ 25 แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กทม. 10250

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

MD

คุณแม่ทัพ ต.สุวรรณ
กรรมการผู้จัดการ

Tel : Tel : +(66) 2 318 4488

CFO

คุณชไมพร ตั้งกิตติสุวรรณ
ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงินTel : Tel : +(66) 2 318 4488
chamaiporn@afteryou.co.th

CG Report Score : -

THSI List : -

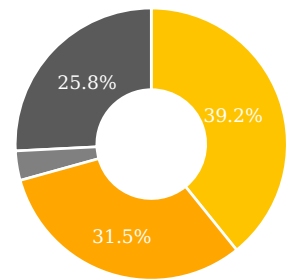
Stock Data (30/06/2017)

	YTD	2016	2015
Paid-up (MB.)	8156	7250	54.00
Listed share (M.)	815.62	725.00	0.54
Par (B.)	0.10	0.10	100.00
Market Cap (MB.)	7,218.29	8,917.50	54.00
Price (B./share)	8.85	10.98	100.00
EPS (B.)	0.07	0.18	0.11

Statistics (15/08/2017)

	P/E	P/BV	Div.Yield
AU (x)	62.92	7.33	0.09
AGRO - mai (x)	-	2.77	0.83
AGRO - SET (x)	23.19	2.36	2.55
mai (x)	96.31	2.61	1.60
SET (x)	16.67	1.90	3.08

Shareholder Structure (31/12/2016)



● กลุ่มนางสาวกุลพัชร นุกวณิชวรรณ (39.2%)	● กลุ่มนายแม่ทัพ ต.สุวรรณ (31.5%)
● HSBC Banking Corporation Limited (3.5%)	● รายย่อย (25.8%)

Financial Ratios

	6M/2017	6M/2016	2016	2015
ROE (%)	12.78	40.53	21.34	51.54
ROA (%)	11.00	13.51	14.68	20.36
D/E (x)	0.11	2.56	0.21	2.11
GP Margin (%)	65.77	63.58	64.08	62.30
EBIT Margin (%)	19.52	23.39	20.76	18.74
NP Margin (%)	15.93	17.98	16.23	13.86

Company Background

บริษัท ออฟเตอร์ ยู จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ") ดำเนินธุรกิจจำหน่ายขนมหวาน แบ่งธุรกิจเป็น 2 ประเภท คือ ธุรกิจร้านขนมหวาน และธุรกิจบริการจัดงานนอกสถานที่และการรับจ้างผลิต

ธุรกิจร้านขนมหวาน มีกึ่งสิ้น 3 แขนง ได้แก่

1. "ออฟเตอร์ ยู" จำหน่ายของหวาน ขนม เครื่องดื่ม ของที่ระลึก
2. "ครัม" ไอศกรีมโฮมเมด
3. "เมโทริ" ร้านน้ำแข็งไส

บริษัทฯ มีครัวกลางผลิตอาหาร เพื่อควบคุมคุณภาพและรสชาติอาหารให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน

Key Development of Company

2560 ปัจจุบันบริษัทฯ เปิดร้านออฟเตอร์ ยู รวมทั้งสิ้น 21 สาขา ร้านเมโทริ 1 สาขา และบริษัทฯ ได้รับใบรับรองมาตรฐาน GMP และ HACCP ในเดือนมิถุนายน 2560

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

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

2557 เปิดตัวไอศกรีมโฮมเมด "ครัม" เปิดร้านออฟเตอร์ ยู สาขา เดอะมอลล์บางกะปิ และสยามสแควร์วัน และจดทะเบียนบริษัทย่อย - บริษัท ออร์ม แอนด์ ออร์ม จำกัด

2556 เปิดร้านออฟเตอร์ ยู สาขาเซ็นทรัลเวิลด์

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

2554 เปิดร้านออฟเตอร์ ยู สาขาพารากอน และคริสตัลพาร์ค และเพิ่มสายผลิตภัณฑ์เพื่อวางจำหน่ายสินค้าสำหรับการซื้อกลับบ้านหรือเป็นของฝาก

2552 เปิดร้านออฟเตอร์ ยู สาขา ลาล่า พลโยธิน

2550 เปิดร้านออฟเตอร์ ยู สาขาแรก ณ เจ อเวนิว ซอยทองหล่อ 13

Revenue Structure

(Unit : MB)

รอบบัญชี : 30 มิ.ย.

	6M/2017	%	6M/2016	%	2016	%	2015	%
รายได้จากร้านขนมหวาน	325.45	97.46	286.47	98.76	597.79	98.26	406.57	98.00
รายได้จากการจัดงานนอกสถานที่และรับจ้างผลิต	4.71	1.41	2.15	0.74	8.59	1.41	7.71	1.86
รายได้อื่น	3.78	1.13	1.44	0.50	2.01	0.33	0.58	0.14

Business Plan

บริษัทมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำในการดำเนินธุรกิจขนมหวานและเบเกอรี่แบบครบวงจร และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นเลิศ บริษัทฯจึงมีแผนการดำเนินธุรกิจที่สอดคล้องกับเป้าหมายดังกล่าว ดังนี้

- **การขยายสาขาเพิ่ม** โดยบริษัทฯมีเป้าหมายที่จะเปิดสาขาเพิ่มทั้งในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และหัวเมืองใหญ่ในต่างจังหวัดที่มีศักยภาพและมีกำลังซื้อสูง โดยบริษัทฯตั้งเป้าว่าจะมีจำนวนสาขารวม 30 สาขาภายในปี 2561 และจะเปิดสาขาแรกในต่างจังหวัดในปี 2560
- **การปรับปรุงมาตรฐานการผลิต** การขยายช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและขยายสายผลิตภัณฑ์สินค้า บริษัทฯได้ใบรับรองมาตรฐาน GMP และ HACCP เมื่อเดือนมิถุนายน 2560 ซึ่งจะทำให้บริษัทฯสามารถขยายการจำหน่ายสินค้าไปยังพันธมิตรทางธุรกิจใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้น
- **การก่อสร้างสำนักงานใหม่ ศูนย์ฝึกอบรม และศูนย์กระจายสินค้า** ซึ่งจะใช้เป็นอาคารสำนักงาน ศูนย์ฝึกอบรม และศูนย์กระจายสินค้า เพื่อให้บริษัทฯมีสถานที่ปฏิบัติงานที่เพียงพอ มีพนักงานที่มีประสิทธิภาพ มีคุณภาพและมาตรฐานการให้บริการที่ดี มีระบบการส่งสินค้าไปยังสาขาโดยยังคงคุณภาพและความสดใหม่ของสินค้า
- **การพัฒนาาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ** บริษัทฯมีแผนที่จะติดตั้งและปรับปรุงระบบเทคโนโลยีสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานให้กับสมัย รวมทั้งการติดตั้งและพัฒนาระบบจัดการบัญชีแบบครบวงจร เพื่อช่วยให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น

Investment Highlight

- โรงงานใหม่ของบริษัทฯสามารถรองรับการผลิตได้มากถึงประมาณ 40-45 สาขา ทำให้เพียงพอสำหรับบริษัทฯในการเปิดสาขาใหม่ๆ ตลอดจนขายสินค้าผ่านช่องทางอื่นๆ
- จากการขายและจัดงานนอกสถานที่ในต่างจังหวัด ทำให้บริษัทฯเห็นถึงศักยภาพและกำลังซื้อของผู้บริโภคในต่างจังหวัด บริษัทฯจึงมีแผนที่จะเปิดสาขาในต่างจังหวัด โดยจะเริ่มเปิดสาขาแรกในปี 2560 และจะเปิดเพิ่มตามหัวเมืองใหญ่ในต่างจังหวัดที่มีศักยภาพและมีกำลังซื้อสูง
- เพื่อให้ครอบคลุมการให้บริการลูกค้าและเพิ่มฐานลูกค้าให้มากขึ้น บริษัทฯมีแผนที่จะเพิ่มสาขานขนาดเล็กสำหรับอาคารสำนักงานหรือพื้นที่ที่ต้องการความสะดวกในการซื้อสินค้าเพื่อนักกลับด้วยความรวดเร็ว
- บริษัทฯมีแผนเพิ่มพื้นที่การผลิตจากพื้นที่ของอาคารเดิมเพื่อใช้ผลิตสินค้าใหม่และใช้เครื่องจักรทดแทนการทำงานแบบเดิม ซึ่งจะเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานทั้งในส่วนของการผลิตและคุณภาพสินค้าโดยรวม
- บริษัทฯมีแผนการลงทุนในอุปกรณ์ที่เป็นนวัตกรรมใหม่สำหรับสาขาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการขาย

Risk Factor

- **ราคาวัตถุดิบที่ผันผวน** จากความต้องการบริโภคขนมหวานจากทั้งในและต่างประเทศส่งผลให้วัตถุดิบหลายประเภทมีการปรับราคาอย่างต่อเนื่องและส่งผลกระทบต่อต้นทุนของธุรกิจโดยตรง ทางบริษัทฯได้ปรับการทำงานเพื่อแก้ปัญหาโดยทำสัญญาซื้อขายที่มีความยุติธรรมสำหรับทุกฝ่ายและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ขาย รวมถึงสร้างสรรคสินค้าใหม่เพื่อใช้ประโยชน์จากวัตถุดิบที่ราคาดีและได้คุณภาพมาชดเชย
- **ภาวะการแข่งขันสูงของอุตสาหกรรมรวมถึงการลอกเลียนแบบ** ทำให้เกิดการเปรียบเทียบโดยผู้บริโภครวมถึงส่วนแบ่งทางการตลาด การแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นบริษัทฯมุ่งเน้นการให้บริการที่ประทับใจรวมถึงการออกสินค้าใหม่ๆ ที่มีคุณภาพและไม่ซ้ำใครออกมาบริการลูกค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อความพอใจสูงสุดของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ
- **ปัญหาการว่างงานและลาออกของพนักงาน** ถือเป็นปัญหาใหญ่ของอุตสาหกรรมร้านอาหารและส่งผลกระทบต่อต้นทุนการประกอบการ บริษัทฯใช้หลากหลายวิธีเพื่อลดปัญหาโดยใช้ระบบการทำความรู้จักกับพนักงานทุกคนผ่านระบบการอบรมที่เข้าใจง่ายและได้ผล รวมถึงการคิดวิธีการให้สวัสดิการที่ตรงความต้องการและสามารถแก้ปัญหาการทำงานไปในตัว

กรุงเทพ 18 สาขา

- AFTER YOU : (1) เจ เอเวนิว ซอยทองหล่อ 13 (2) ลา วิลล่า พลโยธิน (3) สยามพารากอน (4) คริสตัล พาร์ค (5) เซ็นทรัลลาดพร้าว (6) อินท์-อินเตอร์เชค พระราม 3 (7) สยามคอมเพล็กซ์ (8) เซ็นทรัลเวิลด์ (9) เดอะมอลล์บางกะปิ (10) สยามสแควร์วัน (11) ท่ามหาราช (12) เดอะมอลล์บางแค (13) เทอร์มินอล 21 (14) ซิคอนสแควร์ (15) เซ็นทรัลปิ่นเกล้า (16) โรงพยาบาลกรุงเทพ (17) เอสพลานาด ชินีเพล็กซ์ รัชดาภิเษก
- MAYGORI : (18) สยามสแควร์วัน

ปริมณฑล 4 สาขา

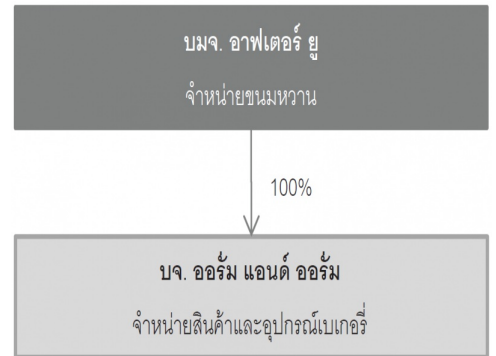
- AFTER YOU : (1) คริสตัล เอสบี ราชพฤกษ์ (นนทบุรี) (2) พีว เจอร์พาร์คริงสิต (ปทุมธานี) (3) เมกา บางนา (สมุทรปราการ) (4) เดอะ พอร์ทอล ไลฟ์สไตล์ คอมเพล็กซ์ (นนทบุรี)

Capital Structure

(Unit : MB)

	6M/2017	6M/2016	2016	2015
Current Liabilities	77.87	117.66	103.55	102.12
Non-Current Liabilities	17.47	175.87	69.55	144.70
Shareholders' Equity	856.60	114.70	808.83	116.97

Company Structure



Company Image

