

MVP

บริษัท เอ็ม วิชั่น จำกัด (มหาชน)
M Vision Public Company Limited

Head Office : เลขที่ 11/1 ซอยรามคำแหง 121 ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กทม.

Contact : Website : www.mvisioncorp.com

CEO

โอบาส เติตพันธ์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารTel : 0-2-735-1201-2
opas@mvisioncorp.com

CFO

อัปสร วิลาสศักดานนท์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายบัญชีและการเงินTel : 0-2-735-1201-2
apsorn@mvisioncorp.com

CG Report Score : -

THSI List : -

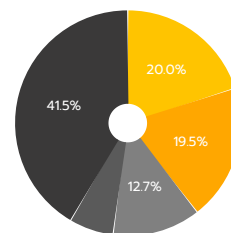
Stock Data (30/06/2020)

	YTD	2019	2018
Paid-up (MB)	100.00	100.00	100.00
Listed share (M)	200.00	200.00	200.00
Par (B)	0.50	0.50	0.50
Market Cap (MB)	250.00	350.00	288.00
Price (B./share)	125	175	144
EPS (B)	-0.09	0.15	-0.37

Statistics

	P/E	P/BV	Div.Yield
MVP (x)	-	-	-
SERVICES - mai (x)	-	-	-
SERVICES - SET (x)	-	-	-
mai (x)	-	-	-
SET (x)	-	-	-

Shareholder Structure (19/06/2020)



- 1. นายโอบาส เติตพันธ์ (20.0%)
- 2. นายสุระ คณิตทรัพย์ (19.5%)
- 3. นายธีรวัฒน์ สุวรรณพิณิจ (12.7%)
- 4. นายสาธิต ภาวศุภพันธ์ (6.4%)
- อื่น ๆ (41.5%)

Financial Ratios

	6M/2020	6M/2019	2019	2018
ROE (%)	-	-	19.90	-49.60
ROA (%)	-	-	11.50	-26.00
D/E (x)	1.30	0.80	1.20	1.40
GP Margin (%)	21.40	31.50	32.50	6.10
EBIT Margin (%)	-20.90	12.70	11.70	-13.50
NP Margin (%)	-23.30	9.70	9.00	-11.20

Company Background

มว. เอ็ม วิชั่น ก่อตั้ง 17 ม.ค. 45 จุดจดทะเบียนเริ่มแรก 1 ลบ. ดำเนินธุรกิจผลิตสื่อ เนื้อหา และสื่อสิ่งพิมพ์เกี่ยวกับโทรศัพท์มือถือภายใต้ยี่ห้อ "WHATPHONE" ด้วยประสบการณ์ยาวนานกว่า 16 ปี ในการสร้างสรรค์สื่อสิ่งพิมพ์และเนื้อหาคุณภาพในด้านสมาร์ตโฟน เทคโนโลยี และไอที ทั้งนิตยสาร และสื่ออื่นๆ หลากหลายรูปแบบ เช่น สื่อออฟไลน์ และสื่อออนไลน์ งานสัมมนา งานกีฬา งานท่องเที่ยว และการจัดงานแสดงสินค้า Thailand Mobile EXPO ตลอดจนการมีส่วนร่วมในการจัดงานแสดงสินค้าเทคโนโลยีและไอที (IT) ต่อมา 3 พ.ค. 56 และ 2 มี.ค. 61 เพิ่มทุนเป็น 10 ลบ. และ 65 ลบ. ตามลำดับ ต่อมา 9 มี.ค. 61 แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนแปลงพาร์จาก 10,000 บาท เป็น 0.50 บาท โดย 7 ส.ค. 61 ออกหุ้นสามัญเพิ่มทุน 70 ล้านหุ้น พาร์ 0.50 บาท เพื่อเสนอขาย IPO ทำให้ปัจจุบันมีทุนชำระแล้ว 100 ลบ.

Key Development of Company

Mobile Related Provider กลุ่มธุรกิจให้บริการด้านมือถือและเทคโนโลยีครบวงจร

ทุกวันนี้ปฏิเสธไม่ได้ว่าโทรศัพท์มือถือที่ถือในมือถือการเติบโตที่สูงอย่างต่อเนื่อง และเป็นประตูในการเชื่อมต่อโลกทั้งใบให้เชื่อมถึงกัน ซึ่งนอกจากโทรศัพท์มือถือแล้วยังมีอุปกรณ์อีกมากมายที่สามารถเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตได้ อาทิ รถไฟฟ้า EV, Internet of Things (IoT) เป็นต้น ซึ่งบริษัทมีความเชี่ยวชาญและสายสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งกับบรรดาผู้ผลิตและผู้ประกอบธุรกิจทางด้านโทรศัพท์และโทรคมนาคมมากมาย จึงสามารถให้บริการด้านการจัดการทางเทคโนโลยีที่ครอบคลุมและครบวงจร

Sport Solution Provider กลุ่มธุรกิจด้านกีฬาและการท่องเที่ยวเชิงกีฬาครบวงจร

ปัจจุบันนี้การท่องเที่ยวเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่ที่สุดเป็นอันดับต้นๆในประเทศ เพราะประเทศไทยติดอันดับ Top 5 ของประเทศที่มีสัดส่วนอุตสาหกรรมท่องเที่ยวต่อ GDP มากที่สุดในโลก เป็นเหตุผลให้ทางบริษัทตัดสินใจเพิ่มธุรกิจ ให้บริการเช่ารถบ้าน (MV Caravan) โดยมีมุมมองทางธุรกิจที่น่าสนใจว่า ปัจจุบันมีสถานที่ทางธรรมชาติที่สวยงามมากมายในประเทศของเรา ซึ่งโรงแรมและรีสอร์ทไม่สามารถตอบโจทย์ เพราะเข้าไม่ถึง และสถานที่ดังกล่าวขาดสิ่งอำนวยความสะดวก ซึ่งรถบ้านสามารถตอบโจทย์ดังกล่าวได้อย่างดี เพราะสามารถเข้าถึงพื้นที่ใหม่ๆ Unseen Thailand ได้ และมีสิ่งอำนวยความสะดวกสมบูรณ์แบบ และในปัจจุบันบริษัทได้มีจำนวนรถบ้านมากที่สุดในประเทศไทย นอกจากนี้บริษัทยังมีประสบการณ์ในการจัดงานวิ่งขนาดใหญ่ในประเทศมากมาย อาทิ Samsung Galaxy 10K Thailand Championship, จอมบึงมารารอน, เขาประทับช้างเทรล เป็นต้น

Revenue Structure

	6M/2020	%	6M/2019	%	2019	%	2018	%
รายได้จากการขาย	1.00	1.00	16.00	9.00	19.00	5.00	222.00	49.00
รายได้จากการให้บริการ	78.00	96.00	160.00	90.00	314.00	94.00	229.00	51.00
รายได้อื่น	3.00	3.00	1.00	1.00	1.00	1.00	-	-
รายได้รวม	82.00	100.00	177.00	100.00	334.00	100.00	451.00	100.00

รอบบัญชี : 28 ส.ค.

(Unit : MB)

Business Plan

สืบเนื่องจากแผนธุรกิจหลักที่ต้องการจะเพิ่มรายได้ นอกเหนือจากรายได้หลัก คือ Thailand Mobile EXPO ทางบริษัทได้เพิ่มกลุ่มงาน (Service Portfolio) การจัดการท่องเที่ยวแนวใหม่ (Happening Event) โดยการนำของรถคาราวานให้บริการครอบคลุมทั่วประเทศ โดยได้มีการวางแผนงาน การจัดทีมงาน และการนำเสนอในรูปแบบใหม่เพื่อเตรียมการขยายตัวของธุรกิจ

Investment Highlight

กลุ่มการจัดแสดงงาน "Thailand Mobile EXPO" หลังจาก ก.พ. 62 ที่มีการเปลี่ยนสถานที่จัด "Thailand Mobile EXPO 2019" มาอยู่ที่ศูนย์ประชุมไบเทคฯ ถือได้ว่าเป็นสถิติใหม่ของการจัดงานที่มีพื้นที่จัดงานมากที่สุด ถึง 3 ฮอลล์ รวมถึงยังมีงานที่จัดร่วมกันอย่างต่อเนื่องคือ งาน Idol EXPO #2 และ Thailand Game EXPO งานมหกรรมเกมและอุปกรณ์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ ได้ผลตอบรับเป็นอย่างดี เห็นได้จากยอดผู้เข้าชมงานและยอดเงินสะพัดตลอด 4 วันกว่า 2.5 พันล้านบาท เป็นการตอกย้ำถึงความสำเร็จ และเป็นการจัดงานแบบ Cluster ที่รวมเอางานที่มีความเกี่ยวข้องและเสริมกันในความสนใจของผู้เข้าชม ได้ประโยชน์และความสะดวกสบายในการเข้าชมงาน ในฐานะผู้เข้าร่วมจัดงานก็ได้รับประโยชน์จากการประชาสัมพันธ์ และจำนวนผู้เข้าชมผู้ดูต่างๆ ซึ่งบริษัทจะยึดแนวทางการจัดงานแบบ Cluster สืบเนื่องไป และคาดว่าจะการมาของเทคโนโลยี 5G และ IOT / SmartHome ในปีหน้า จะทำให้การเข้าชมรุนแรงขึ้น และจะกระตุ้นความสนใจของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น

กลุ่มการจัดการท่องเที่ยวแนวใหม่ (Happening Event) โดยการนำของรถคาราวาน จากการเริ่มต้นตลาดตั้งแต่ปี 2560 ในงานที่ฟ้าต่าง ๆ เช่น งานวิ่ง งานไตรกีฬา เพื่อเป็นการแก้ปัญหาที่พิกสำหรับผู้ที่เข้าร่วมงานบริษัทได้ขยายบริการโดยนำรถคาราวานมาให้บริการแก่ผู้ประกอบการโรงแรม รีสอร์ท งานเทศกาลดนตรี สวนผลไม้ตามสถานที่ต่างๆ เพื่อให้เกิดประสบการณ์ใหม่ๆ ในการเข้าพิกในรูปแบบ Camping อีกทั้งผู้ประกอบการบางรายได้ไปติดตั้งในรูปแบบร้านค้าแฟลคชั่นที่ตามชายหาด ทำให้เกิดความหลากหลาย และรูปแบบใหม่ๆ ในการให้บริการได้ความรวดเร็ว ไม่มีความเสี่ยงในการลงทุนเมื่อเทียบกับการสร้างที่พักแบบถาวร และสร้างจุดขายใหม่ในการท่องเที่ยว จากโอกาสทางธุรกิจนี้ บริษัทมีแผนการเพิ่มจำนวนรถเป็น 200 คัน เพื่อรองรับและเร่งการขยายตัวในธุรกิจด้านนี้

Risk Factor

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

1. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากการจัดงาน Thailand Mobile EXPO และความต่อเนื่องของรายได้
บริษัทมีรูปแบบการจัดงานให้เป็นที่ยอมรับ มีความน่าสนใจ แตกต่างและมีความหลากหลาย ตลอดจนรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้เข้าร่วมแสดงสินค้า โดยบริษัทได้จัดงาน Thailand Mobile EXPO มาตั้งแต่ปี 2550 เป็นเวลามากกว่า 12 ปีต่อเนื่อง อีกทั้งในปัจจุบัน บริษัทมีนโยบายการเพิ่มรายได้ โดยเน้นการจัดงาน Event ด้านอื่น ๆ ให้ความหลากหลายมากขึ้น เช่น งานวิ่งมาราธอน และการให้บริการรถคาราวานเพื่อสนับสนุนการให้บริการงาน Event ของบริษัทอีกทางหนึ่ง ทำให้ลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงรายได้จากงาน Thailand Mobile EXPO

2. ความเสี่ยงจากการแข่งขันและคู่แข่งที่เพิ่มขึ้น

จากประสบการณ์กว่า 16 ปี ทำให้บริษัทมีความเข้าใจภาวะอุตสาหกรรมและแนวโน้มตลาดโทรศัพท์มือถือและสินค้าไอทีเป็นอย่างดี มีการใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ เช่น กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์เน้นความหลากหลายของสินค้าในงาน เลือกสถานที่จัดงานที่กว้างขวาง เดินทางสะดวก มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายที่น่าสนใจ มีพนักงานขายคอยให้คำแนะนำการเลือกซื้อสินค้าไอที ที่นำเสนอนวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ๆ รวมทั้ง มีการประชาสัมพันธ์ในวงกว้างที่ครอบคลุมทุกสื่อ ได้แก่ Website Facebook และ Twitter ของบริษัท ประกอบกับความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าของแบรนด์โทรศัพท์มือถือ ผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือ และผู้จัดจำหน่ายสินค้าต่างๆ ทำให้สามารถรักษาความนิยมทั้งจากผู้เข้าชมงานและผู้เข้าร่วมจำหน่ายสินค้า บริการได้อย่างดี

Capital Structure

(Unit : MB)

	6M/2020	6M/2019	2019	2018
Current Liabilities	104.00	74.00	132.00	124.00
Non-Current Liabilities	90.00	57.00	61.00	66.00
Shareholders' Equity	147.00	155.00	166.00	138.00

Company Structure



Company Image

