



รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567

ของ

บริษัท บิวตี้ คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน)

สถานที่ประชุม

โดยถ่ายทอดสดจากห้องประชุมบริษัท บิวตี้ คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 50/1-3 ซอยนวลจันทร์ 34 แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม

กรุงเทพมหานคร 10230

วันพฤหัสบดีที่ 25 เมษายน 2567 เวลา 13.30 น.

รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567

ของ

บริษัท บิวตี้ คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน)

วัน เวลา และสถานที่

ประชุมเมื่อวันที่ 25 เมษายน 2567 เวลา 13.30 น. ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (E-AGM) โดยถ่ายทอดสดจากห้องประชุม บริษัท บิวตี้ คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน) เลขที่ 50/1-3 ซอยนวลจันทร์ 34 แขวงนวลจันทร์ เขตบึงกุ่ม กรุงเทพมหานคร 10230

กรรมการผู้เข้าร่วมประชุม

- | | |
|----------------------------------|--------------------------------------|
| 1. นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ | ประธานกรรมการบริษัท และกรรมการ |
| 2. รศ.ดร. วิชิต อุ่ออัน | ประธานกรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ |
| 3. นายวิบูลย์ พจนาลัย | กรรมการอิสระ |
| 4. พันเอกอรุณพล ศรีสังวาลย์ | กรรมการอิสระ |
| 5. ดร. พีระพงษ์ กิติเวชโกศาวัฒน์ | ประธานกรรมการบริหาร และกรรมการ |

กรรมการที่เข้าร่วมประชุมทางออนไลน์

นางสาวมณสุธาทิพ มลาอักษรนันท์ กรรมการ

กรรมการที่ไม่ได้เข้าร่วมประชุม

นางสาวธัญญาภรณ์ ไกรภูเบศ กรรมการ

ผู้บริหารที่เข้าร่วมประชุม

นายพิศาล ธาราพัฒน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการบริหาร

ผู้สอบบัญชี

นางสาวสุวิมล กฤตยาเกียรติ บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

ที่ปรึกษากฎหมาย

นายกฤติน พลกรรณ์ บริษัท เจทีเจบี อินเตอร์เนชั่นแนล ลอว์เยอร์ส จำกัด

เลขานุการที่ประชุม

นางดารณี ปะเถตัง เลขานุการที่ประชุม

เริ่มการประชุม

ประธานฯ ได้มอบหมายให้ **คุณณัฐมณท์ พูลพิพัฒน์นัท (“พิธีกร”)** เป็นผู้ดำเนินการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 พิธีกรได้แจ้งต่อที่ประชุมว่าในการประชุมผู้ถือหุ้นครั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดให้มีการถ่ายภาพนิ่ง พร้อมบันทึกภาพและเสียงการประชุมผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ เพื่อความโปร่งใสและเป็นหลักฐานในการประชุมผู้ถือหุ้นในครั้งนี้

คณะกรรมการบริษัทได้มีมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2567 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2567 ได้มีมติขออนุญาตให้กำหนดรูปแบบการจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 ในวันพฤหัสบดีที่ 25 เมษายน 2567 เวลา 13.30 น. ในรูปแบบการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (E-AGM) โดยถ่ายทอดสดจากห้องประชุมบริษัท บิวตี้ คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน)

พิธีกรได้แจ้งถึงระเบียบการประชุมเกี่ยวกับการถามคำถามในที่ประชุมให้ผู้ถือหุ้นทราบ โดยผู้ถือหุ้นสามารถส่งคำถามผ่านหน้าต่างข้อความเพื่อถามคำถามต่าง ๆ ได้ โดยบริษัทฯ จะตอบคำถามของผู้ถือหุ้นในวาระที่ 8 วาระพิจารณาเรื่องอื่น ๆ ในคราวเดียว

ต่อมา พิธีกรได้แจ้งถึงระเบียบการประชุมเกี่ยวกับการถามคำถามในที่ประชุมให้ผู้ถือหุ้นทราบดังนี้

1. ระบบรองรับช่องทางในการสอบถามคำถามโดยการพิมพ์คำถามลงในหน้าต่างแชทเพื่อถามคำถาม
2. คลิกที่เมนูถามคำถาม (Ask Question) เพื่อถามคำถามลงในกล่องข้อความ แล้วกด Enter บนแป้นพิมพ์เพื่อส่งคำถาม หากใช้โทรศัพท์มือถือให้กดส่งสองครั้งเพื่อส่งข้อความ
3. เมื่อคำถามถูกส่งถึงเจ้าหน้าที่ของทางบริษัทฯ ผ่านเมนูถามคำถาม กรรมการของทางบริษัทฯ หรือผู้ที่กรรมการมอบหมายจะอ่านคำถามของผู้ถือหุ้นพร้อมตอบคำถามเมื่อพิจารณาว่าการประชุมครบถ้วนแล้ว ซึ่งผู้ถือหุ้นท่านอื่นสามารถได้ยินคำถามและคำตอบของกรรมการหรือผู้ที่กรรมการมอบหมายผ่านระบบการประชุมทางไกลผ่านจอภาพ (Video conference) ทั้งนี้ จะไม่มีผู้ใดสามารถเห็นคำถามที่ผู้ถือหุ้นส่งผ่านเมนูถามคำถาม นอกจากเจ้าหน้าที่ กรรมการของบริษัทฯ และผู้ที่กรรมการมอบหมายเท่านั้น
4. ในการประชุมผู้ถือหุ้นในครั้งนี้ ที่ประชุมผู้ถือหุ้นลงคะแนนเสียงออนไลน์โดยวิธีเปิดเผย คือ การลงคะแนนเสียงผ่านระบบของผู้ให้บริการ ทั้งนี้ ในการออกเสียงลงคะแนนนั้น ให้ผู้ถือหุ้นหนึ่งท่านมีคะแนนเสียง 1 เสียงต่อ 1 หุ้นที่ตนถือ

ถัดไป พิธีกรแจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบวิธีการลงคะแนนเสียงในแต่ละวาระการประชุม ดังนี้

1. คลิกเมนูลงคะแนนเสียง (Vote) โดยให้ไปที่ส่วนการลงคะแนนเสียงเพื่อทำการลงคะแนนเสียง
2. ผู้เข้าร่วมประชุมสามารถดูวาระการประชุมทั้งหมดและผู้ถือหุ้นหรือผู้รับมอบอำนาจสามารถลงคะแนนเสียงได้ตลอดเวลาที่ที่ยังไม่มีการปิดวาระการประชุม เมื่อมีการอภิปรายตามวาระการประชุมและปิดวาระการประชุมแล้วจะไม่สามารถเปลี่ยนแปลงการลงคะแนนเสียงได้

3. หลังจากที่คุณคลิกเมนูลงคะแนนเสียงแล้ว ระบบจะมีปุ่มปรากฏขึ้นมาเพื่อให้เลือกลงคะแนนเสียงในแต่ละวาระที่เปิดให้ลงคะแนน ทำการเลือกการลงคะแนนเสียงในแต่ละวาระ โดยให้เลือกกดปุ่มใดปุ่มหนึ่ง ได้แก่ เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย หรืองดออกเสียง จากนั้นให้คลิกส่ง เมื่อทำการส่งลงคะแนนเสียงเรียบร้อยแล้วก็จะได้รับหน้าต่างป๊อปอัพแสดงข้อความยืนยันว่า “ส่งการลงคะแนนเรียบร้อยแล้ว”

ทั้งนี้หากมีผู้ถือหุ้นท่านใดไม่เห็นด้วย หรืองดออกเสียง ขอให้ท่านลงคะแนนไม่เห็นด้วย หรืองดออกเสียง กรณีที่ท่านไม่ลงคะแนนสำหรับวาระใด ๆ ระบบจะนับคะแนนของท่านเป็น “เห็นด้วย” โดยอัตโนมัติ

หากไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดไม่เห็นด้วย หรืองดออกเสียง ให้ถือว่าผู้ถือหุ้นทุกท่านเห็นชอบหรืออนุมัติโดยเอกฉันท์ตามมติที่นำเสนอ ซึ่งขั้นตอนโดยละเอียดได้จัดส่งอีเมลไปพร้อมกับ ชื่อผู้ใช้งานระบบ (Username) และ รหัสผ่าน (Password) ล่วงหน้า

ผู้ถือหุ้นหรือผู้รับมอบฉันทะสามารถตรวจสอบองค์ประชุมและผลการลงคะแนนเสียงได้โดยคลิกที่เมนูผลการลงคะแนนเสียงได้ตลอดเวลา คะแนนเสียงจะปรากฏขึ้นหลังจากที่มีการปิดวาระการประชุมแล้วเท่านั้น ซึ่งขั้นตอนโดยละเอียดได้จัดส่งอีเมลไปพร้อมกับการส่ง ชื่อผู้ใช้งานระบบ (Username) และรหัสผ่าน (Password) ให้ผู้ถือหุ้นล่วงหน้าก่อนการประชุมแล้ว

หากประสบปัญหาทางด้านเทคนิคในการใช้ระบบการประชุม ผู้ถือหุ้นหรือผู้รับมอบฉันทะสามารถติดต่อ บริษัท คิวดีแลบ จำกัด หมายเลขโทรศัพท์ 02 013 4322 หรือ 0 800 087 616 หรือทางอีเมลที่ info@quidlab.com ซึ่งเป็นผู้ให้บริการระบบการประชุมของบริษัทฯ

ลำดับต่อไป พิจารณาชี้แจงเพิ่มเติมว่าเรื่องคะแนนเสียงในแต่ละวาระการประชุมในครั้งนี้

นอกเหนือจากวาระที่ 2 และวาระที่ 5 จะใช้คะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดย

วาระที่ 2 เป็นเรื่องการรายงานเพื่อทราบจึง**ไม่ต้อง**มีการลงมติ

วาระที่ 5 จะใช้คะแนนเสียง**ไม่น้อยกว่า** 2 ใน 3 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุม โดยไม่นับจำนวนหุ้นของผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสียกับคำตอบแทนในรูปแบบเบี้ยประชุมกรรมการ และโบนัสของกรรมการ

ทั้งนี้ หากมีคะแนนเสียงเท่ากัน ให้ประธานออกเสียงเพิ่มอีกเสียงหนึ่งเป็นเสียงชี้ขาด

บัดนี้ จำนวนผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมด้วยตนเองและโดยผู้รับมอบฉันทะ รวม 48 คน นับจำนวนหุ้นได้ทั้งสิ้น 1,062,225,824 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 35.4762 ของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัทฯ (หุ้นที่จำหน่ายได้แล้วของบริษัทฯ มีจำนวนทั้งสิ้น 2,994,193,535 หุ้น (สองพันเก้าร้อยเก้าสิบล้านหนึ่งแสนเก้าหมื่นสามพันห้าร้อยสามสิบล้านห้าหุ้น)

ประธานกรรมการ ซึ่งทำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุม (“ประธานฯ”) กล่าวเปิดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 และเสนอวาระการประชุมต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนี้

วาระที่ 1 พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2566

ประธานฯ เสนอให้ที่ประชุมพิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2566 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2566 ปรากฏตามสำเนารายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2566 ที่บริษัทฯ ได้จัดส่งให้ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ภายในเวลาที่กฎหมายกำหนดได้เผยแพร่ไว้บนเว็บไซต์ของบริษัทฯ และได้จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นพร้อมหนังสือเชิญประชุมแล้ว

ประธานฯ จึงขอเสนอให้ที่ประชุมพิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2566 ที่ประชุมได้พิจารณาและมีมติ ดังนี้

มติ รับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2566 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 26 เมษายน 2566 ตามที่ประธานฯ เสนอด้วยคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยมีผลการนับคะแนนในวาระนี้ ดังนี้

ในวาระนี้ มีผู้ถือหุ้นมาประชุมและออกเสียงลงคะแนนรวมทั้งสิ้น 1,062,227,824 หุ้น

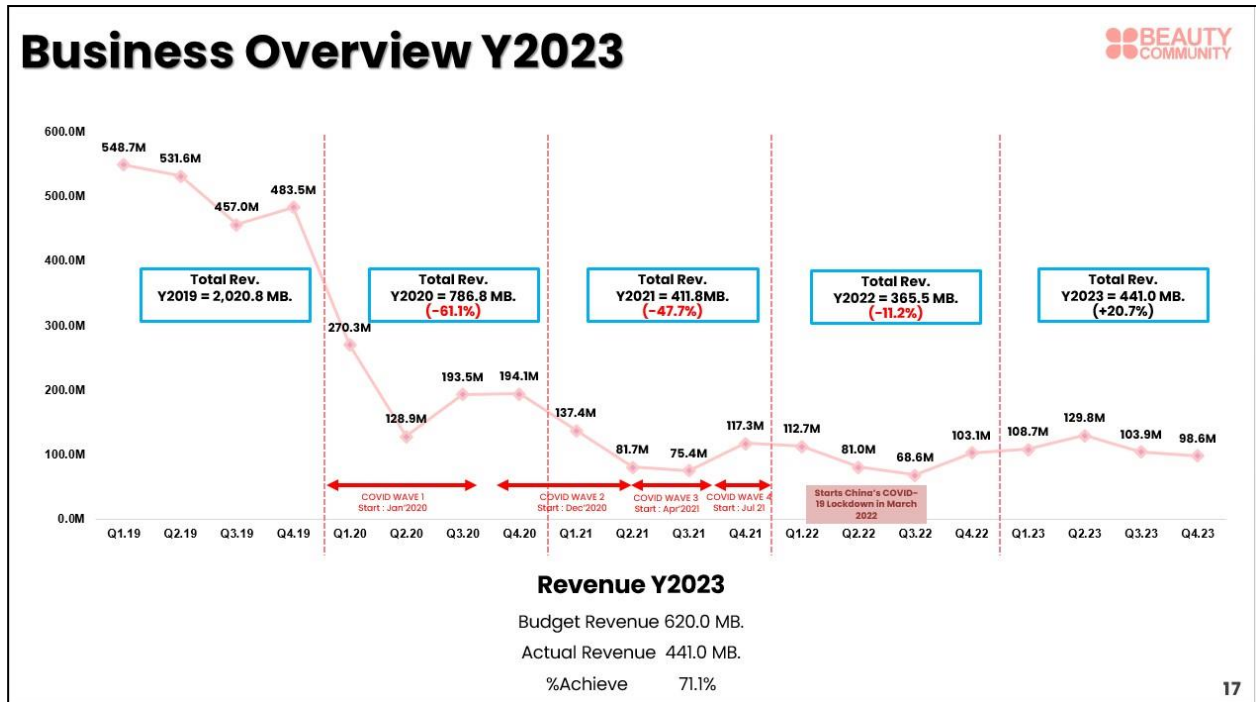
	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	975,263,726	91.8130
(2)	ไม่เห็นด้วย	0	0.0000
(3)	งดออกเสียง	86,964,098	8.1870
	รวมจำนวนเสียง	1,062,227,824	100.0000

วาระที่ 2 พิจารณารับทราบรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทประจำปี 2566 และแผนงานที่จะดำเนินการในปี 2567

ประธานฯ มอบหมายให้นายพิศาล ธาราพัฒน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการบริหาร เป็นผู้รายงานผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ประจำปี 2566 และแผนงานที่จะดำเนินการในปี 2567 ให้ที่ประชุมทราบ

นายพิศาล ธาราพัฒน์ แถลงต่อที่ประชุมว่า

รายงานผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ประจำปี 2566



บริษัทฯ มีรายได้ในปี 2566 จำนวน 441 ล้านบาท เติบโตขึ้น 20.7% เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2565 นอกจากนี้ ปี 2566 ถือเป็นปีแรกที่บริษัทฯ เติบโตขึ้น โดยสามารถบรรลุตามเป้าหมายได้ราว 71% ซึ่งเมื่อมองย้อนไปตั้งแต่ปี 2563 - 2565 จะเห็นได้ว่า ธุรกิจของบริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 และสามารถฟื้นตัวกลับมาได้ดังที่ปรากฏในแผนภาพข้างต้น

ภาพรวมของธุรกิจประจำปี 2566

Business Overview Y2023

Unit: MB.

Detail	Y2023	Y2022	YOY	%YOY
Revenue	440.97	365.46	75.51	20.7%
GP	211.97	174.53	37.44	24.5%
%GP	48.9%	49.5%		
Expense	255.85	271.90	-16.05	-5.9%
%Expense	58.0%	74.4%		
NPAT	-45.67	-67.68	22.01	32.5%
%NPAT	-10.4%	-18.5%		

สำหรับผลกำไรในปี 2566 Gross Profit ของบริษัทฯ เติบโตขึ้น 24.5% โดยที่บริษัทฯ สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดีขึ้น และมีค่าใช้จ่ายลดลง 5.9% หรือราว 16 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปี 2565 ดังนั้น แม้ผลกำไรของบริษัทฯ จะยังเป็นลบในปี 2566 ที่ราว 45 ล้านบาท แต่เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2565 ที่มีผลกำไรติดลบราว 67 ล้านบาทนั้น ถือว่าบริษัทฯ สร้างผลกำไรเติบโตที่ 32.5%

BEAUTY Overview Y2023



- **Brand Awareness** gradually disappears. Marketing campaigns cannot reach all customer groups.
- **A low number of new products** are released with no response to the changing needs of customers.
- The Chinese tourists have not yet returned.
- **Overseas sales do not meet the target** due to a decrease in demand for the company's products.
- The purchase orders from China have not reached the target because orders for the Milk plus product group slowing down because China has a policy prohibiting the use of the word "Whitening". Therefore, all products in this group must be registered with CFDA. Expected to be completed in January 2024.
- There is a **decrease in retail sales due to the closing of unprofitable branches**. However, **the growth rate of remaining branches increases**.
- **Traditional trade sales channel do not meet the target** because the products still do not meet the needs in distribution channels. The distributors are not skillful in selling products under the beauty category.
- **Cash flow does not achieve** the target because Sales do not in compliance with the specified plans.
- **The overall cost control** is in accordance with the target.

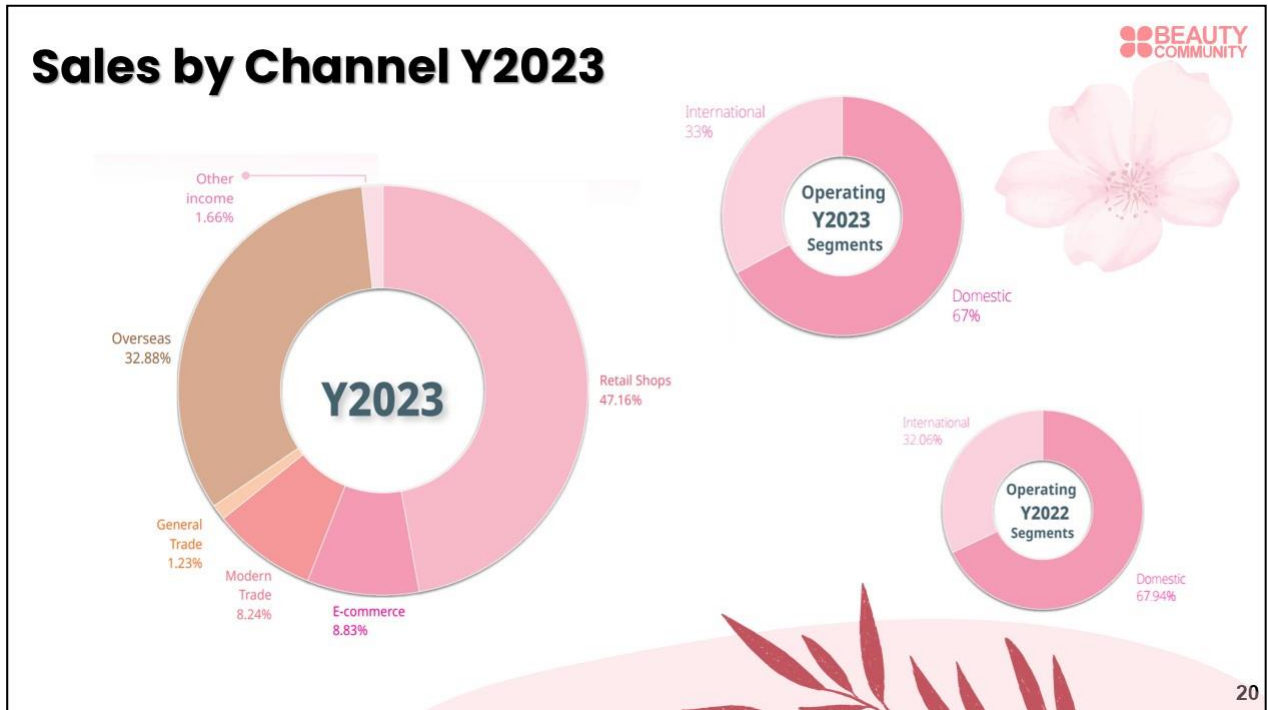
19

ในปี 2566 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ทบทวนและเรียนรู้จากผลการดำเนินงานในเรื่องดังต่อไปนี้

1. Brand Awareness ของบริษัทฯ ค่อนข้างถดถอยลง เนื่องจากบริษัทฯ ไม่ได้ทำการตลาดอย่างเพียงพอ และไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทั้งหมด
2. สินค้าของบริษัทฯ ในปีดังกล่าวผลิตออกมาค่อนข้างน้อยและอาจไม่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า
3. นักท่องเที่ยวชาวจีนยังไม่กลับมาเท่าที่คาดการณ์ไว้
4. ตลาดต่างประเทศยังไม่ได้รับการตอบสนองที่ดีมากนัก เนื่องจากปัญหาเศรษฐกิจที่มีผลกระทบทั่วโลก
5. การซื้อสินค้าที่ประเทศจีนมีการปรับปรุงระเบียบของ CFDA ใหม่ ซึ่งบริษัทฯ จะต้องดำเนินการให้เป็นไปตามกฎระเบียบใหม่ดังกล่าว ซึ่งจำเป็นต้องใช้เวลาค่อนข้างนานพอสมควรในการขออนุญาต โดยสินค้าบางประเภทใช้เวลาเป็นปี อย่างไรก็ตาม ในปี 2567 บริษัทฯ ได้รับอนุญาตดังกล่าวเป็นที่เรียบร้อยแล้ว
6. ร้านค้าปลีกของบริษัทฯ มีการปิดตัวลงบางส่วน ซึ่งส่งผลถึงยอดขายของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม ยอดขายในร้านค้าปลีกที่มีอยู่ในปัจจุบันยังคงเติบโตขึ้น
7. การขายสินค้าในภูมิภาคอื่น ๆ ของประเทศยังไม่ประสบความสำเร็จมากนัก

8. กระแสเงินสดของบริษัทฯ ไม่พอที่จะบรรลุตามเป้าหมาย เนื่องจากยอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทฯ ตั้งไว้ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีกระแสเงินสดมากกว่า 300 ล้านบาท ซึ่งเพียงพอต่อการบริหารงาน
9. บริษัทฯ สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดีขึ้นและเป็นไปตามเป้าหมายที่บริษัทฯ ตั้งไว้

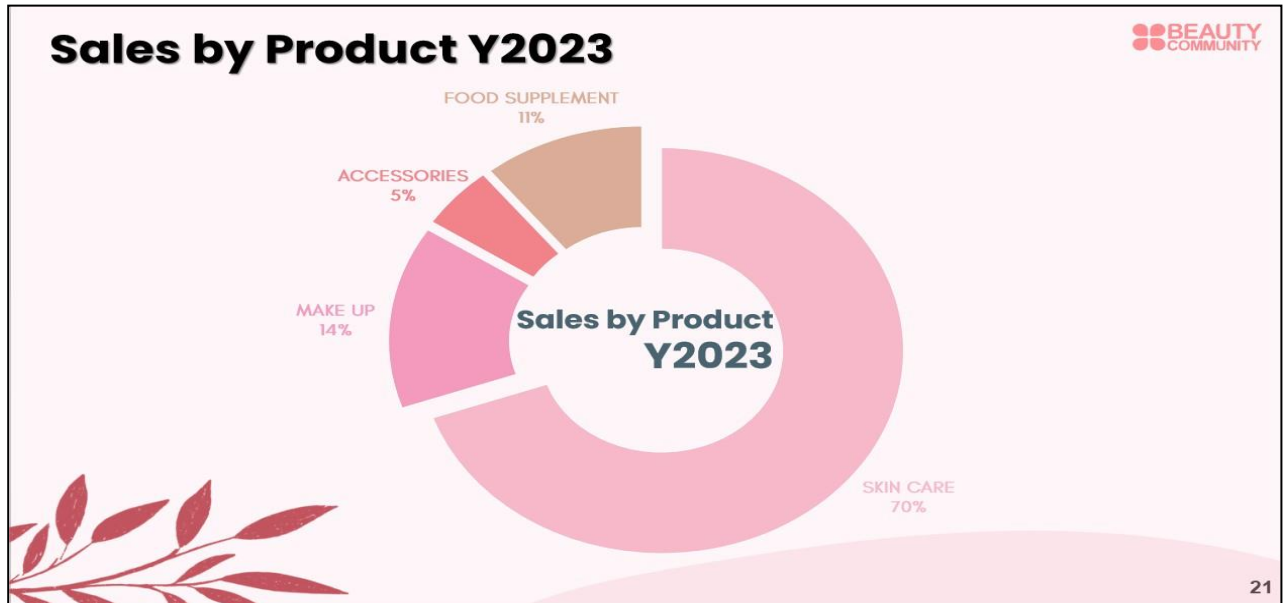
ช่องทางการขาย



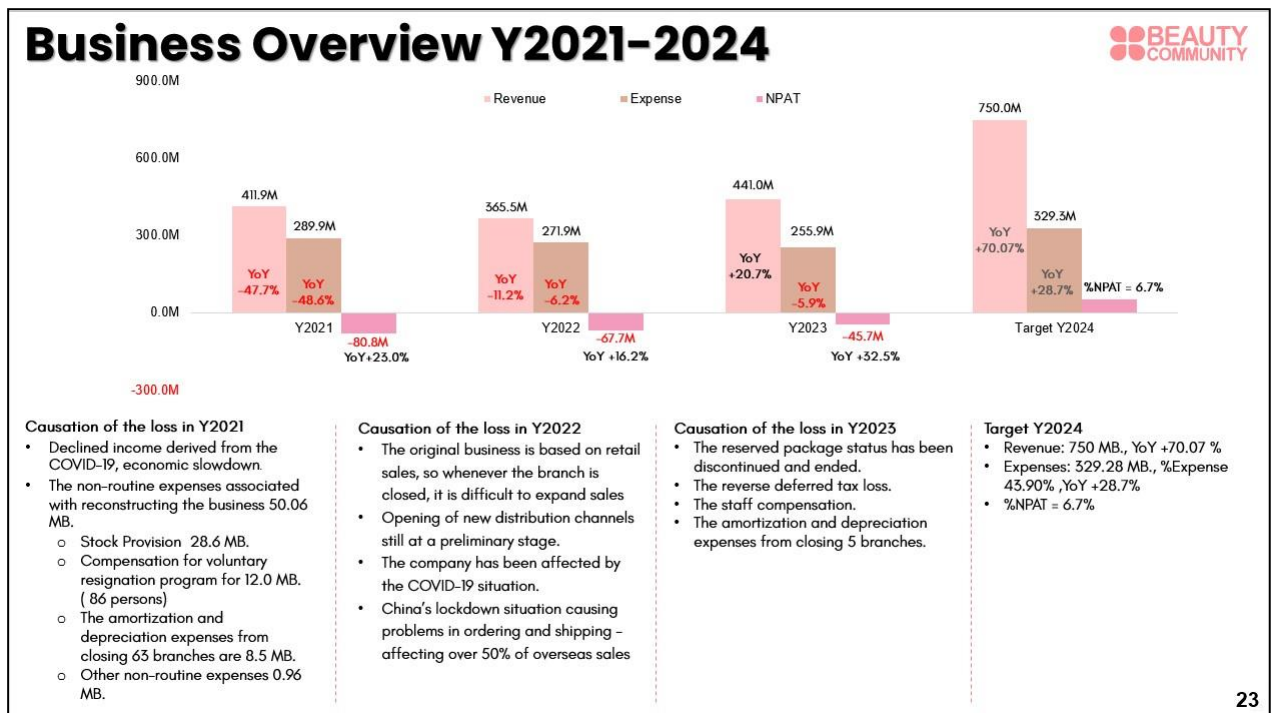
ยอดขายระหว่างภาคธุรกิจในประเทศและต่างประเทศค่อนข้างใกล้เคียงกันเมื่อเปรียบเทียบระหว่างปี 2565 - 2566 กล่าวคือ ยอดขายภายในประเทศราว 67% และต่างประเทศราว 33%

ทั้งนี้ ยอดขายตามช่องทางในประเทศประกอบด้วย (1) ร้านค้าปลีก (2) e-Commerce (3) Modern Trade และ (4) General Trade ซึ่งยอดขายภายในประเทศจะมาจากร้านค้าปลีก ส่วนยอดขายจากต่างประเทศจะมาจากประเทศจีนเป็นหลัก

กลุ่มสินค้าที่จำหน่าย

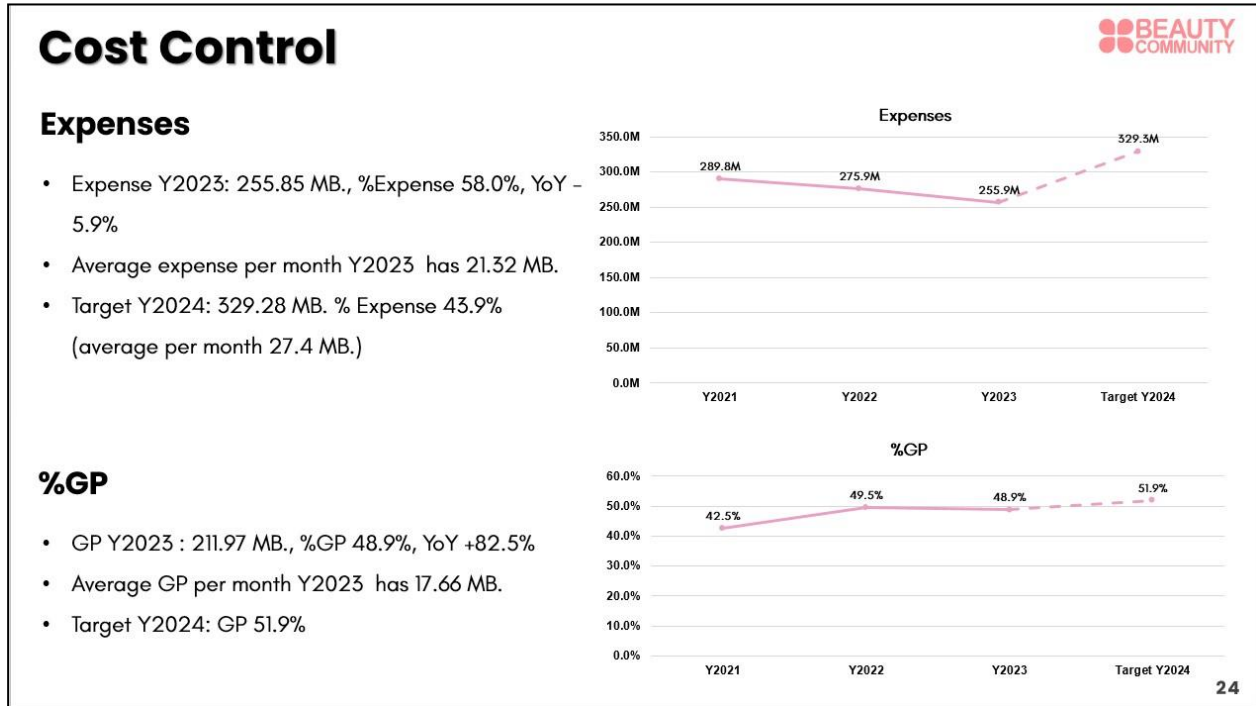


ภาพรวมของกลุ่มสินค้าที่บริษัทฯ จำหน่ายในปี 2566 พบว่า 70% ของยอดขายมาจากสินค้าประเภทสกินแคร์ ซึ่งได้แก่สินค้าโฟมล้างหน้าเป็นหลัก นอกจากนี้ กลุ่มสินค้าที่เริ่มได้รับความนิยมมากขึ้น คือ ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม ได้แก่อสินค้าเกี่ยวกับกาแพ



นอกจากนี้ จากผลการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ในปี 2564 - 2565 บริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 ซึ่งส่งผลต่อธุรกิจของบริษัทฯ โดยตรง โดยในปี 2567 บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายโดยกำหนดรายได้ไว้ที่ 750 ล้านบาท

บาท เพิ่มขึ้นจากปี 2566 ราว 70% และจะควบคุมค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ ไว้ที่ 329 ล้านบาท (YoY + 28.7%) ซึ่งจะสอดคล้องกับยอดขาย ส่วนผลกำไรสุทธิหลังหักภาษี บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายไว้ที่ 6.7%



สำหรับค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ ในปี 2567 บริษัทฯ วางแผนที่จะควบคุมค่าใช้จ่ายโดยตั้งเป้าหมายไว้ราว 329 ล้านบาท หรือ 43.9% เมื่อเทียบกับปี 2566 และสำหรับ GP บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายไว้ที่ราว 51.9% ซึ่งเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปี 2566 ที่ 49% ในปี 2565 ที่ 49.5% และ ในปี 2564 ที่ 42.5%



นอกจากนี้ บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายที่จะควบคุมจำนวนพนักงานของบริษัทฯ ไว้อยู่ที่ 233 คน เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมามีพนักงานจำนวน 190 คน ซึ่งจำนวนของพนักงานในปีนี้จะเพิ่มขึ้นตามจำนวนร้านค้าที่บริษัทฯ วางแผนจะเปิดเพิ่ม

CAPEX Y2024 (Capital Expenditure)



Description	Budget Y2024	Actual Y2023
1. Shop Expansion (Renovate & Relocate)	15	2
2. Infrastructure & Equipment	8	4
Total CAPEX	22	7



26


โดยในปี 2566 บริษัทฯ มีความจำเป็นต้องปิดร้านค้าไปจำนวน 47 ร้าน อย่างไรก็ตาม ในปี 2567 บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายที่จะเปิดร้านค้าใหม่ และปรับปรุงร้านค้าเดิมเป็นรูปแบบใหม่ ซึ่งวางแผน ณ สิ้นปี 2567 จะมีสาขาทั้งสิ้นจำนวน 56 ร้านเพื่อให้สอดคล้องกับจำนวนพนักงานที่จะเพิ่มขึ้น

สำหรับรายจ่ายการลงทุน (Capital Expenditure) บริษัทฯ ตั้งงบประมาณไว้ที่ 22 ล้านบาท เพื่อให้เหมาะสมและสอดคล้องกับการที่บริษัทฯ จะเปิดร้านค้าใหม่ และให้ครอบคลุมรวมถึงการปรับปรุงร้านค้าต่าง ๆ

กระแสเงินสด

Description	Y2019	Y2020	Y2021	Y2022	Y2023	Budget Y2024
The beginning of period (MB)	648.8	477.9	418.3	422.9	382.1	335.9
Cash flow in	2151.8	904.9	473.2	402.1	465.8	739.5
Cash flow out	2322.7	964.5	468.6	442.9	(502.1)	(687.1)
The end of period (MB)	477.9	418.3	422.9	382.1	335.9	366.0

The Company has Strong cash flow – sufficient for long-term business operations.



สำหรับกระแสเงินสดของบริษัทฯ ในปีนี้ เริ่มต้นปีบริษัทฯ มีกระแสเงินสดจำนวน 335.9 ล้านบาท โดยคาดการณ์ว่าจะมีกระแสเงินสดเข้าสู่บริษัทฯ จำนวน 739.5 ล้านบาท และออกจำนวน 687.1 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายที่จะรักษากระแสเงินสดไว้ได้ที่ 366 ล้านบาท

แผนงานที่จะดำเนินการในปี 2567

Company Strategy Y2024

Target Revenue = 750 MB.

Business Performance

1. **New product** : Innovative & Trendy
2. **Marketing** : Product & Brand
3. **Retail shop**
 - o Increasing numbers via KPIs
 - o Shop Renovations
 - o Merchandising by category
 - o Sales per SQM.
4. **E-commerce** : Drive business via Accessibilities.
5. **Modern Trade** : Business plan & focusing "How to".
6. **General Trade** : Hybrid model (Direct account & Distributors)
7. **Overseas**
 - o Business plan
 - o Exclusive SKU.

Cost Efficiency

1. **Increase %GP** from last year's 50% to 52%.
2. **New products** have a gross margin of 70%.
3. **Reduced Logistic costs** from last year by 6.4% to 4.46%.
4. **Spending 1%** on Premium product
5. **Information Technology** : Sales tool
6. **Finished goods inventory & Packaging management**
7. **Finance**: Reduce cash conversion cycle (CCC) from last year's 130 days to 115 days.

People Management

1. **Decrease Number of headcount** from last year's 200 to 235.
2. **KPI's Cross functions** to commit Teamwork and results
3. **Engagement** by communication and WOW.
4. **Talents** by Coaching and Learning by doing
5. **Rewards** on performance basis

บริษัทได้วางแผนกลยุทธ์สำหรับการดำเนินงานในปี 2567 โดยได้กำหนดเป้าหมายรายได้ไว้ชัดเจนที่ 750 ล้านบาท มีรายละเอียดดังนี้

- **Business Performance**

1. New Product

เนื่องจากในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ผลิตสินค้าออกมาใหม่ค่อนข้างน้อย โดยบริษัทฯ ได้เรียนรู้ว่า กลุ่มสินค้าที่บริษัทฯ ผลิตเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับความงามซึ่งผู้บริโภคต่างก็เฝ้ารอสินค้าใหม่ ๆ จากทางบริษัทฯ ดังนั้นบริษัทฯ จึงได้วางแผนที่จะผลิตสินค้าใหม่ ๆ เพิ่มขึ้นซึ่งจะรายงานให้ที่ประชุมรับทราบต่อไป

2. Marketing

บริษัทฯ มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำการตลาด โดยจะมีการโปรโมทสินค้าและแบรนด์ด้วยวิธีการใหม่ ๆ

3. Retail Shop

บริษัทฯ มีการกำหนดตัวชี้วัด (“KPI”) ที่ชัดเจน รวมทั้งพิจารณาถึงผลที่ตามมาอย่างถี่ถ้วน

4. E-commerce

บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายที่จะเข้าถึงตลาดประเภทนี้ให้มากยิ่งขึ้น โดยจะทบทวนประเภทสินค้าที่เหมาะสม ขั้นตอนการออกสินค้าใหม่ให้ติดตลาด และคิดค้นวิธีการที่เหมาะสมมากขึ้น

5. Modern Trade

บริษัทฯ มีการกำหนดแผนธุรกิจที่ชัดเจนในการดำเนินการในปี 2567

6. General Trade

บริษัทฯ จะมีการปรับเปลี่ยนมาใช้ระบบไฮบริด โดยมีการใช้ทั้ง Sale Team และ Distributor ในการทำการตลาด

7. Overseas

บริษัทฯ มีการกำหนดแผนธุรกิจกับคู่ค้าชาวจีน รวมทั้งประเทศอื่น ๆ ที่เป็นคู่ค้ากับบริษัทฯ

- **Cost Efficiency**

1. บริษัทฯ มีการกำหนด GP ที่ชัดเจน จาก 50% เป็น 52% ในปี 2567

2. บริษัทฯ มีการกำหนด KPI ที่ชัดเจนในสินค้าที่ผลิตออกสู่ตลาดใหม่ โดยกำหนด Gross Margin ไว้มากกว่า 70% เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและผลกำไรที่มากขึ้น

3. บริษัทฯ ได้เจรจาพูดคุยกับบริษัทขนส่งต่าง ๆ เพื่อปรับปรุงค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการขนส่ง โดยได้ปรับลดลงจาก 6.4% เป็น 4.46%

4. บริษัทฯ กำหนดการใช้จ่ายเท่ากับ 1% ในสินค้าพรีเมียม

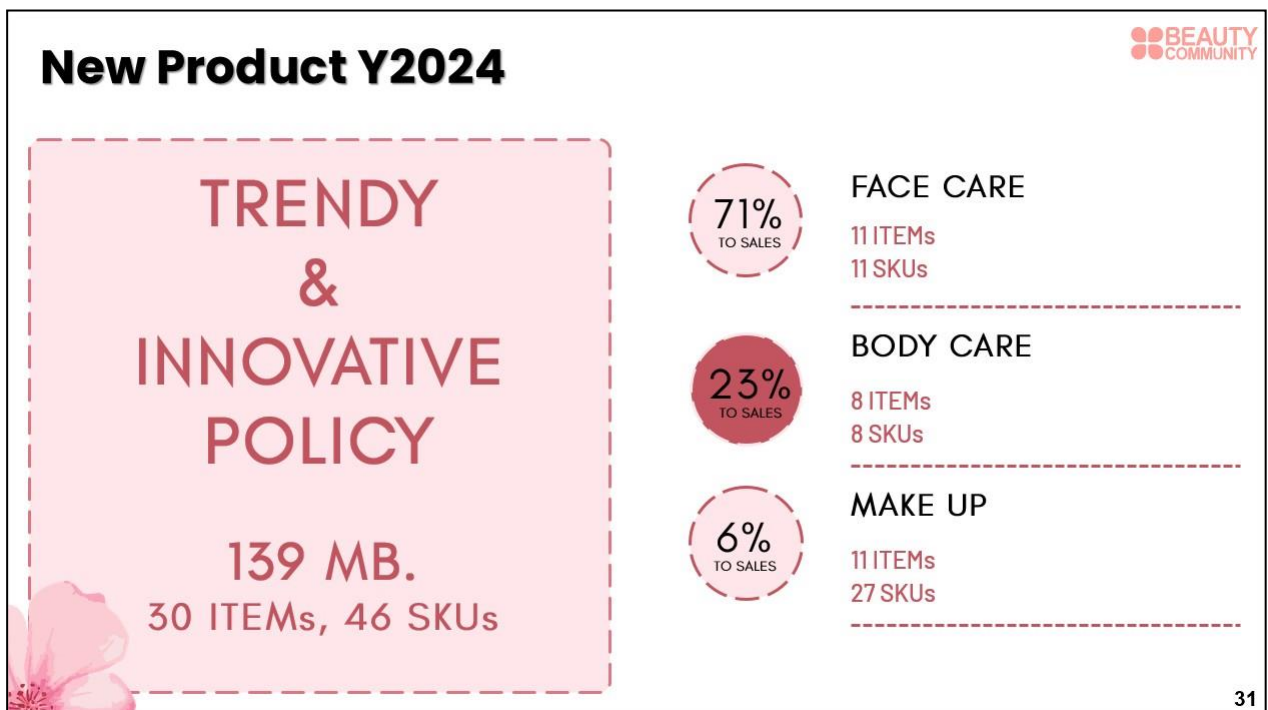
5. บริษัทฯ มีการใช้เทคโนโลยีและระบบไอที โดยริเริ่มใช้ Sales Tool เพื่อควบคุมและตรวจสอบข้อมูลการขาย

6. บริษัทฯ มีการจัดการเกี่ยวกับสินค้าสำเร็จรูปเพื่อควบคุมให้อยู่ในปริมาณที่เหมาะสมและมีการบริหารจัดการเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์สินค้า
7. บริษัทฯ มีความพยายามที่จะลดวงจรเงินสด (“Cash Conversion Cycle”) หรือ (“CCC”) จาก 130 วันเป็น 115 วัน

- **People Management**

1. บริษัทฯ จะเพิ่มจำนวนพนักงานจาก 200 คนเป็น 233 คน
2. บริษัทฯ มีการกำหนด KPI เพื่อสร้างทีมเวิร์คในการทำงานและบรรลุเป้าหมายตามที่บริษัทฯ ประสงค์
3. บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายที่จะสร้างความผูกพันกับพนักงานเพื่อส่งเสริมความผูกพันที่มีต่อองค์กร
4. บริษัทฯ จะพัฒนาพนักงานโดยการฝึกสอนและเรียนรู้จากการปฏิบัติงานจริง
5. บริษัทฯ จะกำหนดรางวัลให้แก่พนักงานตามความรู้ความสามารถ

New Product

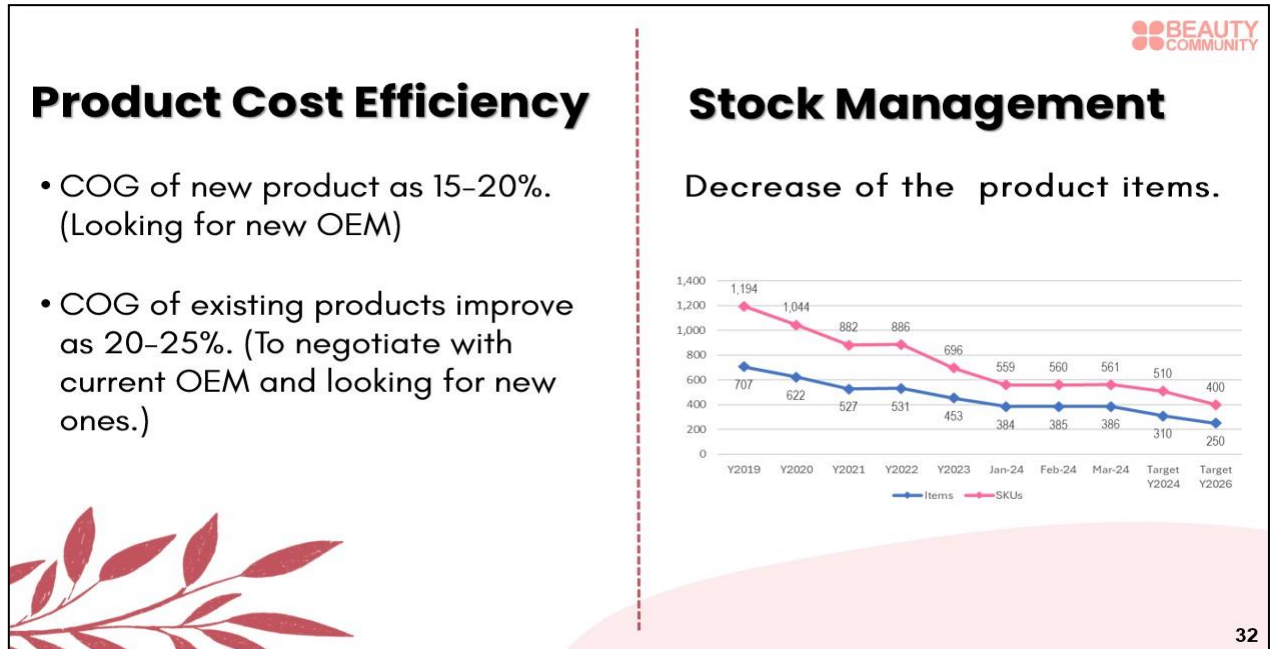


ในปี 2567 บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายว่า บริษัทฯ จะมียอดขายจากผลิตภัณฑ์ที่เป็นสินค้าใหม่อยู่ที่ราว 139 - 140 ล้านบาท โดยบริษัทฯ จะออกสินค้าใหม่จำนวน 30 Items และ 46 SKUs โดยมีกลยุทธ์การออกสินค้าใหม่มุ่งเน้นไปที่สินค้าอินโนเวชั่น และสินค้าเทรนด์ดี เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งสินค้าบางรายการได้มีการวางจำหน่ายในตลาดแล้ว และสามารถจำแนกได้ดังนี้

- (1) กลุ่ม Face Care มีสินค้าจำนวน 11 Items และ 11 SKUs กำหนดยอดขายที่ 71%

- (2) กลุ่ม Body Care มีสินค้าจำนวน 8 Items และ 8 SKUs กำหนดยอดขายที่ 23%
- (3) กลุ่ม Make Up มีสินค้าจำนวน 11 Items และ 27 SKUs กำหนดยอดขายที่ 6%

Product Cost Efficiency & Stock Management



บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายให้ GP Margin สูงขึ้น โดยได้วางกลยุทธ์ในการเจรจากับ Supplier และกำหนด COG ให้อยู่ในระดับ 15 - 20% ซึ่งบริษัทฯ ก็สามารถดำเนินการได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังได้วางกลยุทธ์ไว้กับสินค้าประเภทใหม่ ๆ เช่นเดียวกัน

สำหรับสินค้าปัจจุบัน บริษัทฯ ได้มีการเจรจากับ Supplier เช่นเดียวกันถึงความมุ่งประสงค์ของบริษัทฯ ก็ยินดีให้ความร่วมมือ เนื่องจากจะเป็นผลดีแก่ Supplier เช่นเดียวกัน

สำหรับระบบจัดการสต็อกสินค้า หรือ Stock Management บริษัทฯ ได้วางเป้าหมายในปีนี้จะพยายามลดจำนวนให้เหลือ 310 Items 510 SKUs ซึ่งเมื่อเทียบกับปี 2566 ที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่า บริษัทฯ ได้ตั้งเป้าหมายที่จะลดจำนวนดังกล่าวให้ได้อย่างมีนัยสำคัญ

Marketing

Company Strategy Y2024 : Marketing

Build Brand

- Brand Activation
- Brand Experience
- Y2028

Multi Brand Store

- Refresh Brand Identity
- New Store Experience
- Y2026

Promote Product Brands

- Promote Product Brands
- Y2024

BEAUTY BUFFET For Every Beauty **SCENTIO** Inspired by nature **GINO McCRAY** The Professional Make Up

34

Y2024 Strategic key to win

Goal Y2024: Promote the Hero Product and driving people to the storefront.

- Create clarity for product brands and enhance their competitiveness in the market.
- Uplifting value chain and creating demands to current and new target group
- Driving sales in Domestic and International (China market).

Y2023 what happened :

- 2023 Marketing budget was **urgently adjusted** through half year but our strategies was created yearly since we planned at the start. Then some tactic we did not even execute yet and need to revised eventually and create ad hoc strategy that do not performance well and can't approach to our main target.
- We spent **big portion of Marketing budget in airport medias for Welcoming Chinese Tourists** that we heard some news beforehand that they will travel to Thailand but in fact did not meet the expectation. Also their amount was decreasing so far.
- This year we **not exactly launched new product**. So our brand didn't have any newness and couldn't convince customer anymore. So that why we need to promote our old engine products for driving sales instead.

35

จากผลการดำเนินธุรกิจในปีที่ผ่านมา เนื่องจากบริษัทฯ มีการจัดการปรับแผนงบประมาณอย่างเร่งด่วนซึ่งไม่เพียงพอที่จะขับเคลื่อนสินค้าสู่ตลาดได้ โดยงบประมาณส่วนใหญ่ บริษัทฯ ได้นำไปบริหารจัดการเพื่อรองรับลูกค้าชาวต่างชาติ โดยเฉพาะอย่างยิ่งชาวจีนในจำนวนที่ค่อนข้างเยอะ ทั้งนี้ เนื่องจากนักท่องเที่ยวชาวจีนยังไม่กลับมาท่องเที่ยวในประเทศไทยมากนัก บริษัทฯ จึงไม่ได้รับประโยชน์และประสิทธิภาพจากการดำเนินการดังกล่าวเท่าที่ควร

นอกจากนี้ บริษัทฯ ไม่ได้ผลิตและออกสินค้าประเภทใหม่ รวมทั้งไม่ได้จัดสรรงบประมาณเพื่อการโปรโมทสินค้าอย่างเพียงพอ จึงไม่สามารถดึงดูดความสนใจจากผู้บริโภคได้มากนัก

อย่างไรก็ตาม ในปี 2567 บริษัทฯ วางแผนที่จะโปรโมทสินค้าและแบรนด์ให้มากขึ้น มีการชี้แจงและนำเสนออย่างชัดเจนว่าบริษัทฯ จะผลิตสินค้าประเภทใด รวมทั้งคิดค้นรูปแบบวิธีการที่จะนำเสนอสินค้าดังกล่าวสู่ผู้บริโภค

นอกจากนี้ บริษัทฯ วางแผนที่จะสร้าง Value Chain และสร้าง Demand ให้กับทั้งผู้บริโภคในปัจจุบันและกลุ่มใหม่ ๆ ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการไปแล้วในช่วง 3 - 4 เดือนที่ผ่านมา โดยจะรายงานให้ที่ประชุมรับทราบต่อไป

สุดท้าย บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายที่จะทำการตลาดเพื่อขับเคลื่อนการขายสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมุ่งเป้าไปที่ตลาดในประเทศเป็นหลัก สำหรับตลาดต่างประเทศ บริษัทฯ มุ่งเป้าไปที่ลูกค้าชาวจีน

Y2024 How to... WIN

Y2023 Campaign



Y2024 Campaign

- Key visual more Quality and Innovation keep the unique position of quality products (Product Benefits and RTB) but work on price reasonable.




36


สำหรับสินค้าในปี 2567 บริษัทฯ จะดำเนินการผลิตและโปรโมทสินค้าในรูปแบบที่สามารถสร้างคุณค่าในตัวสินค้าให้มากยิ่งขึ้น โดยในอดีตบริษัทฯ จะให้ความสำคัญกับชื่อเสียงของฟรีเซ็นเตอร์ที่เป็นดารา หรือนักแสดงในการนำเสนอสินค้าเป็นหลัก แต่ในปีนี้ บริษัทฯ จะวางรูปแบบให้สินค้าสอดคล้องกับฟรีเซ็นเตอร์และนำเสนอสรรพคุณของสินค้าให้มากขึ้น โดยจะนำเสนออย่างชัดเจนว่า สินค้าให้ประโยชน์อะไรกับผู้บริโภค มีสรรพคุณอย่างไร เหตุผลที่ต้องใช้สินค้านั้น รวมทั้งจะนำเสนออย่างชัดเจนว่า หากใช้สินค้านั้นแล้ว ผู้บริโภคก็จะได้รับประโยชน์หรือผลลัพธ์ที่ดีเหมือนฟรีเซ็นเตอร์

Marketing Campaign Y2024

2 Big Campaigns




Carissa Project (6 SKUs)




Invisible Sunscreen (1 SKU)


3 Small Level Campaign



SCENTIO Vitamin C (5 SKUs)



SCENTIO Milk Plus (4 SKUs)



GINO MCCRAY (4 SKUs)

38

นอกจากนี้ สืบเนื่องจากการที่ค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ เพิ่มขึ้น 27% เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ซึ่งค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นมาคืองบประมาณในการทำการตลาด ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวนั้น บริษัทฯ ได้นำมาดำเนินการกับแผนธุรกิจในปี 2567 เพื่อขับเคลื่อนการขายและสร้างการรับรู้ของแบรนด์ โดยที่บริษัทฯ ไม่ได้วางแผนที่จะเพิ่มค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการบริหารจัดการบุคลากรแต่อย่างใด ทั้งนี้ จากแผนภาพด้านบนจะแสดงให้เห็นถึงแคมเปญใหญ่ของบริษัทฯ ซึ่งจะเป็นสินค้าประเภทใหม่ ๆ ที่จะเข้าสู่ตลาดในปีนี้

Retail Shop

Company Strategy Y2024 : Retail Shop

Revenue = 355 MB.

Y2023 what happened :


1. Stagnant sales from low footfall, severe competition and others
2. Fixed costs remain constant and are expected to increase by 5%-10% per year.
3. Limited introduction of new products in 2023.

Y2024 KPI's :

- Increasing of No. of bills, average transaction value and units per transaction to achieve target sales/sqm (18,000/sqm.) as Retail excellence

Unit : THB						
Year	Bill/Month	Bill/Store/Day	Average Transaction Value	Units Per Transaction	Total Sale (Net)	Sale/SQM. (Gross)
2022	22,684	13.81	621	4.41	173,305,114	9,238
2023	18,802	11.81	757	4.56	208,000,000	10,905
2024	32,490	19.00	850	4.70	355,000,000	18,000
2024 VS. 2023	73%	61%	12%	3%	71%	65%

Note: SSS +44.8%



40

ในแง่ของกลยุทธ์เกี่ยวกับแผนธุรกิจด้านร้านค้าปลีก บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายที่จะสร้างรายได้จากร้านค้าปลีกที่ 355 ล้านบาท โดยในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับทราบและเรียนรู้ถึงปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น ซึ่งในปีนี้ บริษัทฯ ได้กำหนด KPI ที่ชัดเจนและชี้แจงให้พนักงานทราบถึงเป้าหมายในแต่ละวันว่าต้องได้ยอดขายเท่าใด เพื่อเป็นแนวทางและทำให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายและ KPI ที่กำหนดไว้



Company Strategy Y2024 : Retail Shop

To bridge gap 2023 vs Target 2024 :

- Refreshment staff training by quarterly
- Staff rotation
- Special incentive keep staff retention and motivation.
- Promotions
- Master satellite : Shops can sell products to wholesaler.
- New Store opening : +12 stores in prime location and
- Store renovation +4 stores
- Increasing new Hero products to create store excitement.
- New Product Development Monitor

41

ทั้งนี้ เพื่อให้เป็นไปตามแผนธุรกิจที่ได้ชี้แจงไปข้างต้น บริษัทฯ ได้จัดให้มีการฝึกอบรม จัดโปรแกรมชั้นต่าง ๆ เพื่อเป็นตัวช่วยในการขายให้แก่พนักงาน รวมทั้งจะให้พนักงานติดต่อไปยังร้านขายส่งเพื่อขายสินค้า และบริษัทฯ จะดำเนินการเปิดสาขาร้านค้าปลีก ปรับปรุงร้านค้า และสร้างสินค้าตัวใหม่ ๆ ซึ่งบริษัทฯ ได้ดำเนินการไปแล้วบางส่วน โดยจะมีการประเมินประสิทธิภาพและประสิทธิผลของสินค้าตัวใหม่ที่ออกสู่ตลาดต่อไป

E-Commerce

Company Strategy Y2024 : E-Commerce

Revenue = 80 MB.

- ✓ Increase Sales +40 MB : Growth 100%
- ✓ Increase Bills from 84,000 to +154,000 Bills : Growth 82%
- ✓ Increase AOV from 470 THB to 518 THB/Bill
- ✓ Increase Visitor from 1.6 to +2.4 M (+103%)
- ✓ Increase Follower 73K to 160K : Growth 119%

BRANDING

- Branding
- Content is King
- Exclusive online products
- Brand Collaboration / Brand Day

- Barter Visibility
- Join Package / Award
- Gaming (Mega Campaign)
- Affiliate Marketing
- Live Streaming
- Online Exclusive Product
- Increase Online Membership Program
- Omni Channels : draw traffic to offline stores
- New Channels : affiliate on social platform

STRATEGY

Y2024 :

- 1 Monthly & Mega Campaign
- 2 To support reasonable Budget & Digital Marketing

43

สำหรับกลยุทธ์เกี่ยวกับแผนธุรกิจด้าน E-Commerce บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายรายได้ไว้ที่ 80 ล้านบาท โดยแพลตฟอร์มที่บริษัทฯ ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน ได้แก่ บิวตี้ บุฟเฟต์ ซึ่งเป็นของบริษัทฯ เอง และที่ร่วมกับบริษัทฯ อื่น ๆ เช่น ช้อปปี้ ลาซาด้า และคอนวี เป็นต้น นอกจากนี้ ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ดำเนินการขายสินค้าออนไลน์ร่วมกับคุณเน็ก ซาลี และ คุณกามิน เพื่อปลุกกระแสของแบรนด์และกระตุ้นยอดขาย ซึ่งสามารถสร้างยอดขายได้ค่อนข้างน่าประทับใจ รวมทั้งสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มใหม่ ๆ ได้อีกด้วย โดยบริษัทฯ วางแผนที่จะพัฒนาการขายในรูปแบบนี้ให้มากยิ่งขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับกระแสสังคม

Trading Business

Trading Business Y2024

Develop

- Trading system
- Strong operation team
- Trading agreement

Distribution

- Increase existing products to all channels
- New channels
- New Potential distributors

Drive New Product

- New products launching
- Product assortment

Display

- Create awareness and induce visibility in stores
- Impact communication to customer target group

45

หน้า 19 ของ 36

ในด้านการค้า บริษัทฯ ได้วางเป้าหมายไว้ 4 ประการ คือ (1) การพัฒนา (2) การจัดจำหน่าย (3) การขับเคลื่อนสินค้าใหม่ ๆ สู่ตลาดให้เหมาะสมกับกลุ่มผู้บริโภค และเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการขายในตลาด Modern Trade และ General Trade และ (4) การแสดงและนำเสนอสินค้า เพื่อสร้างปลุกกระแสของแบรนด์

Modern Trade

Company Strategy Y2024 : Modern Trade Revenue = 70 MB.

Key projects :

1. Fire storm project in 7-II

2. Exclusive product with Excellent visual in King Power


WOW :

- New Products to Existing Channels (New Product : UV, Gino and reactive products)
- Expanding distribution to new customers.
- Yearly business plan by Channels VS. Customers.
- Revise Trading term agreement.
- Merchandising Focus : Visibility in stores, Planogram increase facing and space

สำหรับกลยุทธ์เกี่ยวกับแผนธุรกิจในด้าน Modern Trade บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายรายได้ไว้ที่ 70 ล้านบาท โดยได้มีการเจรจากับกลุ่มลูกค้า เช่น เซเว่นอีเลฟเว่น และคิงพาวเวอร์ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดทำแผนธุรกิจเพื่อออกสินค้าใหม่ร่วมกับเซเว่นอีเลฟเว่น ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยสินค้าใหม่จะเริ่มวางจำหน่ายในเดือนมิถุนายน

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้วางแผนที่จะจัดทำสินค้าประเภท Exclusive Product ร่วมกับคิงพาวเวอร์ โดยเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการบรรเทาปวด ซึ่งเป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมและสามารถเจาะกลุ่มลูกค้าจากประเทศจีนได้เป็นอย่างดี โดยขณะนี้อยู่ในระหว่างการทดสอบสินค้า

General Trade

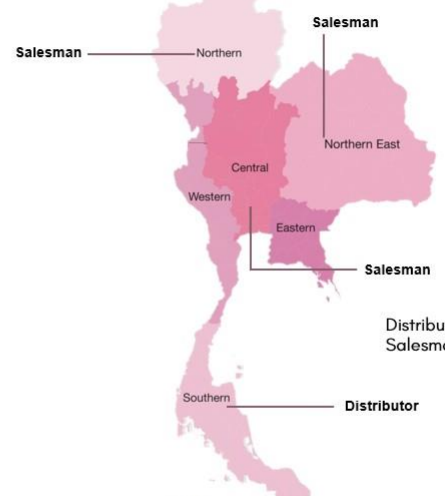
Company Strategy Y2024 : General Trade

Revenue = 50 MB.


“Hybrid Team”

WOW :

- Hybrid business : New 4 potential distributors in North East and South with 150-200 stores.
- Product assortment by store types.
- Expanding distribution channels (Direct accounts 30 → 100 stores).
- Merchandising Focus : Visibility in stores to drive off take.
- Business driven : promotion plan supports.
- Traditional Trade team fulfillment & professionalization.



Distributor = 1 (By 1 manager)
Salesman = 3



49

สำหรับตลาดต่างจังหวัด หรือ Traditional Trade บริษัทฯ จะดำเนินการในรูปแบบของระบบไฮบริด เนื่องจากบริษัทฯ ได้เรียนรู้ว่า บริษัทฯ จะต้องผสมผสานระหว่างการใช้ Distributor และ Salesman อย่างไรก็ดี สิ่งที่สำคัญที่สุด คือ บริษัทฯ จะต้องจัดหาสินค้าที่เหมาะสมกับตลาดและพัฒนาการขายสินค้าในด้านของ Traditional Trade ต่อไป แม้สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันจะยังไม่ฟื้นตัวมากนัก

Overseas

Company Strategy Y2024 : Overseas

Revenue = 190 MB.

WOW

- New CFDA products : Made in Nature 3 SKUs + Coffee 1 SKU
- Exclusive product by countries
- CRM program to increase sales : Rebate
- Closely working business plan with distributors.
- Build and grow branding and global marketing campaign
 - Global marketing materials
 - KOL and influencer supports on social platforms.
- Looking for new distributors separated by market segmentation
(offline and online)



New Product Exclusive Distributor

CFDA: Coffee and Made in Nature 3 SKUs

52

สำหรับตลาดต่างประเทศนั้น จากการที่บริษัทฯ ได้รับอนุมัติ CFDA ซึ่งเป็นการเริ่มต้นที่ดีกับธุรกิจและจะมีการเจรจาแผนงาน แผนการตลาดของบริษัทฯ ต่อไปในอนาคต ซึ่งเมื่อพิจารณาแล้วคาดว่าบริษัทฯ จะสามารถดำเนินการตามเป้าหมายรายได้ 190 ล้านบาทได้

Human Resources

Company Strategy: Human Resources

1. Headcount and Staff Cost:

- Control 233 Headcounts (Current 200 + New shop 24 and New Office 9)
- Control Staff cost 132.1 MB. (11.0 MB./Month)
- % Turn Over: Corporate 4% (Office 2%, Shop 5%)

2. Engagement

- Flexible Hour: Employees can choose their start and end times within a specified range, such as starting work between 7 am and 10 am and finishing between 3 pm and 6 pm.
- Work from home, Work from store: Employees can the flexibility of working and support stores team.
- Talent Project: This could focus on the ongoing growth and development of existing employees. This might involve training programs, mentorship initiatives, and career development pathways to help employees enhance their skills and contribute more effectively to the organization.
- Adjusting the working environment: Create a comfortable and ergonomic workspace within the office, with attention to factors such as lighting, seating, and desk setup.

3. KPI 2024

- Cross Function KPI
- Corporate KPI

4. RewardsBonus base on KPI 2024

KPI	Weight of KPIs	Target	Measurement	Achievements				
				Part 1: KPI Appraisal (100%)				
				50%	80% - 95.99%	94% - 100%	100.01% - 105%	≥ 106%
Revenue	50	750	108	4,200	300,01-473	474,01-750	750,01-787	≥ 787,01
SGP (excl. stock)	15	\$1,500B	95	\$1,488B	\$1,488B - 47B	\$1,01-\$1,500B	\$1,51-\$4,88B	≥ \$4,41B
Operational Expense (COG)	15	115	90	2138.01	118.01-132	110-115	107.99-108	≥ 104.99
Net Profit Before Tax (excl. one-time expenses)	20	8.25B	95	≤ 6.50B	6.61B - 7.83B	7.84B-8.25B	8.26B - 8.68B	≥ 8.67B
	100							

54

สุดท้ายนี้ ในด้านของการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคล ถือเป็นเรื่องที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งตามที่บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายไว้ว่า บริษัทฯ จะมีพนักงานจำนวน 233 คนในปีนี้จากการเปิดร้านค้าปลีกใหม่ อย่างไรก็ตามหากบริษัทฯ ไม่สามารถเปิดหรือขยายร้านค้าได้ตามจำนวนที่คาดไว้ จำนวนพนักงานฯ ก็จะปรับเปลี่ยนไปตามความเหมาะสม และอยู่ภายใต้การควบคุมงบประมาณ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายที่จะสร้างความผูกพันกับพนักงานเพื่อส่งเสริมความผูกพันที่มีต่อองค์กร และปรับเปลี่ยนสภาพแวดล้อมการทำงานตามหลักการยศาสตร์ (Ergonomics) ให้มากยิ่งขึ้น รวมทั้งมีการกำหนด KPI ที่ชัดเจน ซึ่งหากบริษัทฯ สามารถทำยอดขายได้ตามเป้า บริษัทฯ ก็จะมีกำไรและพนักงานก็จะได้รับโบนัสตอบแทนเป็นขวัญกำลังใจในการทำงานต่อไป

พิธีกรได้แจ้งต่อที่ประชุมว่าวาระนี้เป็นวาระรายงานเพื่อรับทราบ หากผู้ถือหุ้นท่านใดต้องการซักถาม กรุณาสอบถามในวาระที่ 8 วาระพิจารณาเรื่องอื่น ๆ และถือว่าที่ประชุมรับทราบรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทประจำปี 2566 และแผนงานที่จะดำเนินการในปี 2567 แล้ว

วาระที่ 3 พิจารณาและอนุมัติงบแสดงฐานะการเงิน และงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ สำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566

ประธานฯ ได้มอบหมายให้ นางสาวเนตรนภา แซ่ลิ้ม ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน เป็นผู้ชี้แจงรายละเอียดในวาระนี้

นางสาวเนตรนภา แซ่ลิ้ม จึงได้เสนอให้ที่ประชุมพิจารณาอนุมัติงบแสดงฐานะการเงิน และงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ซึ่งได้รับการตรวจสอบและรับรองโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาต และได้รับการอนุมัติโดยคณะกรรมการบริษัทในการประชุมคณะกรรมการ ครั้งที่ 1/2567 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2567 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยมีสาระสำคัญสรุปได้ดังนี้

(หน่วย: บาท)

รายการ	งบแสดงฐานะการเงินและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566
สินทรัพย์รวม	839,578,991.58
หนี้สินรวม	179,323,294.46
ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท	660,255,697.12
รายได้รวม	440,966,530.50
ขาดทุนก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้	(28,990,866.29)
ขาดทุนสุทธิ	(45,674,044.40)
ขาดทุนต่อหุ้น	(0.02)
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (หุ้น)	2,994,193,535

รายละเอียดปรากฏตามสำเนางบแสดงฐานะการเงินและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ที่ได้จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นในรูปแบบ QR CODE พร้อมหนังสือเชิญประชุมแล้ว

ประธานฯ จึงขอเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาและอนุมัติงบแสดงฐานะการเงินและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ดังกล่าว ที่ประชุมได้พิจารณาและมีมติ ดังนี้

มติ อนุมัติงบแสดงฐานะการเงินและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับรอบปีบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 ตามที่ประธานฯ เสนอทุกประการ ด้วยคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุม และมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยมีผลการนับคะแนนในวาระนี้ ดังนี้

ในวาระนี้ มีผู้ถือหุ้นมาประชุมและออกเสียงลงคะแนนรวมทั้งสิ้น 1,071,827,824 หุ้น

ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1) เห็นด้วย	984,618,726	91.8635
(2) ไม่เห็นด้วย	0	0.0000
(3)งดออกเสียง	87,209,098	8.1365
รวมจำนวนเสียง	1,071,827,824	100.0000

วาระที่ 4 พิจารณาและอนุมัติงดการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2566

ประธานฯ ได้มอบหมายให้ นางสาวเนตรนภา แซ่ลิ้ม ผู้อำนวยการฝ่ายบัญชีและการเงิน เป็นผู้ชี้แจงรายละเอียดในวาระนี้ นางสาวเนตรนภา แซ่ลิ้ม ได้แถลงต่อที่ประชุมว่า บริษัทฯ มีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นโดยคำนึงถึงผลประโยชน์และผลตอบแทนผู้ถือหุ้นในระยะยาวเป็นสำคัญ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะพิจารณาจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นได้ตามนโยบายของมาตรา 115 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 (“พ.ร.บ. บริษัทมหาชนจำกัด”) และตามข้อบังคับของบริษัทฯ ข้อ 55 ซึ่งห้ามมิให้แบ่งเงินปันผลจากเงินประเภทอื่นนอกจากเงินกำไร ในกรณีที่บริษัทฯ ยังมียอดขาดทุนสะสมอยู่ห้ามมิให้แบ่งเงินปันผล

สำหรับผลการดำเนินงานในปี 2566 บริษัทฯ มีผลประกอบการขาดทุนมูลค่า 45,674,044.40 บาท (สี่สิบล้านหกแสนเจ็ดหมื่นสี่พันสี่สิบบาทสี่สิบสตางค์) ส่งผลให้บริษัทฯ ไม่อาจจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นได้ บริษัทฯ จึงมีความจำเป็นต้องงดจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2566 และงดการจ่ายกำไรสุทธิจากผลการดำเนินงาน เนื่องจากบริษัทฯ มีทุนสำรองตามกฎหมายจำนวน 30,226,100 บาท (สามสิบล้านสองแสนสองหมื่นหกพันหนึ่งร้อยบาทถ้วน) ซึ่งมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละสิบของทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 299,419,353.50 บาท (สองร้อยเก้าสิบล้านเก้าพันสี่แสนหนึ่งหมื่นเก้าพันสามร้อยห้าสิบบาทห้าสิบบาทห้าสตางค์) ครบเรียบร้อยแล้ว ตามนโยบายของมาตรา 116 แห่งพ.ร.บ. บริษัทมหาชนจำกัด และตามข้อบังคับของบริษัทฯ ข้อ 58 ซึ่งกำหนดให้บริษัทต้องจ่ายกำไรสุทธิประจำปีส่วนหนึ่งไว้เป็นทุนสำรองไม่น้อยกว่าร้อยละห้า (5) ของกำไรสุทธิประจำปี หักด้วยยอดเงินขาดทุนสะสมยกมา (ถ้ามี) จนกว่าทุนสำรองนี้จะมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละสิบ (10) ของทุนจดทะเบียน

ดังนั้น บริษัทฯ จึงจะงดการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานในปี 2566

ประธานฯ จึงขอเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาและอนุมัติงดการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2566 ที่ประชุมได้พิจารณาและมีมติ ดังนี้

มติ อนุมัติงดการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2566 โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2566 บริษัทฯ มีเงินทุนสำรองจำนวน 30,226,100 บาท ซึ่งมีจำนวนไม่น้อยกว่าร้อยละสิบของทุนจดทะเบียนบริษัทฯ จำนวน 299,419,353.50 บาท บริษัทฯ จึงไม่จำเป็นต้องจ่ายกำไรสุทธิตามกฎหมายอีก และงดการจ่ายเงินปันผลสำหรับผลการดำเนินงานปี 2566 ด้วยคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยมีผลการนับคะแนนในวาระนี้ ดังนี้

ในวาระนี้ มีผู้ถือหุ้นมาประชุมและออกเสียงลงคะแนนรวมทั้งสิ้น 1,071,827,824 หุ้น

ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1) เห็นด้วย	984,588,726	91.8607
(2) ไม่เห็นด้วย	30,000	0.0028
(3)งดออกเสียง	87,209,098	8.1365
รวมจำนวนเสียง	1,071,827,824	100.0000

วาระที่ 5 พิจารณาและอนุมัติค่าตอบแทนของกรรมการประจำปี 2567

ประธานฯ แถลงต่อที่ประชุมว่า ในวาระนี้จะใช้คะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุม โดยไม่นับจำนวนหุ้นของผู้ถือหุ้นที่มีส่วนได้เสียกับค่าตอบแทนเบี้ยประชุมของกรรมการและโบนัสกรรมการ

ตามข้อบังคับของบริษัทฯ ข้อ 25 กำหนดว่าบำเหน็จกรรมการ และค่าตอบแทนให้สุดแล้วแต่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะกำหนด และกรรมการมีสิทธิได้รับค่าตอบแทนจากบริษัทฯ ในรูปของเงินรางวัล เบี้ยประชุม บำเหน็จ โบนัส หรือผลประโยชน์ตอบแทนในลักษณะอื่น ตามข้อบังคับหรือตามที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา ซึ่งอาจกำหนดเป็นจำนวนแน่นอนหรือวางเป็นหลักเกณฑ์และจะกำหนดไว้เป็นคราว ๆ ไป หรือจะให้ไม่มีผลตลอดไปจนกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงก็ได้ และนอกจากนั้นให้ได้รับเบี้ยเลี้ยงและสวัสดิการต่าง ๆ ตามระเบียบของบริษัทฯ

คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาตามข้อเสนอของที่ประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนครั้งที่ 1/2567 เมื่อวันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2567 โดยได้กลั่นกรองและพิจารณาอย่างละเอียดถึงความเหมาะสมประการต่าง ๆ แล้วเห็นสมควรกำหนดค่าตอบแทนของกรรมการประจำปี 2567 โดยมีรายละเอียดดังนี้

- เสนอค่าตอบแทนเบี้ยประชุมของคณะกรรมการประจำปี 2567 ในอัตราเดิมเท่ากับปี 2566 จากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 2/2566 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2566 และมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2566 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2566 ซึ่งได้อนุมัติไว้ โดยมีรายละเอียดที่ขออนุมัติดังนี้

ค่าเบี้ยประชุมสำหรับคณะกรรมการ	สำหรับปีที่เสนอ ปี 2567 ต่อการประชุม 1 ครั้ง (บาท)	สำหรับปี 2566 ต่อการประชุม 1 ครั้ง (บาท)
1. ค่าเบี้ยประชุมกรรมการบริษัท		
• ประธานกรรมการบริษัท	19,325	19,325
• กรรมการบริษัท	14,494	14,494
2. ค่าเบี้ยประชุมกรรมการตรวจสอบ		
• ประธานกรรมการตรวจสอบ	19,325	19,325
• กรรมการตรวจสอบ	14,494	14,494

ค่าเบี้ยประชุมสำหรับคณะกรรมการ	สำหรับปีที่เสนอ ปี 2567 ต่อการประชุม 1 ครั้ง (บาท)	สำหรับปี 2566 ต่อการประชุม 1 ครั้ง (บาท)
3. ค่าเบี้ยประชุมกรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน		
● ประธานกรรมการสรรหาฯ	19,325	19,325
● กรรมการสรรหาฯ	14,494	14,494
4. ค่าเบี้ยประชุมกรรมการบริหารความเสี่ยง		
● ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง	19,325	19,325
● กรรมการบริหารความเสี่ยง	14,494	14,494

ทั้งนี้ กรรมการที่เป็นผู้บริหารจะไม่ได้รับเบี้ยประชุม เนื่องจากได้รับคำตอบแทนรายเดือนในฐานะผู้บริหารแล้ว และบริษัทฯ ได้เปิดเผยคำตอบแทนของคณะกรรมการบริษัทโดยแยกเป็นรายบุคคลและประเภทคำตอบแทน ให้สาธารณชนทราบในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานประจำปี เพื่อความโปร่งใส และตรงตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

2. เสนอคำตอบแทนกรรมการในรูปแบบโบนัสกรรมการที่จ่ายในปี 2567 ซึ่งเป็นโบนัสจากผลประกอบการปี 2566 สืบเนื่องจากบริษัทฯ มีผลประกอบการขาดทุนมูลค่า 45,674,044.40 บาท (สี่สิบล้านห้าพันหกแสนเจ็ดหมื่นสี่พันสี่สิบลบาทสี่สิบลสตางค์) ดังนั้นเพื่อเป็นการบรรเทาผลกระทบดังกล่าว คณะกรรมการบริษัทมีความประสงค์ไม่ขอรับคำตอบแทนกรรมการในรูปแบบโบนัสกรรมการสำหรับผลประกอบการปี 2566 ที่จะจ่ายในปี 2567

ทั้งนี้ ในวาระคำตอบแทนกรรมการในรูปแบบเบี้ยประชุมของคณะกรรมการบริษัทประจำปี 2567 และวาระคำตอบแทนกรรมการในรูปแบบโบนัสกรรมการที่จ่ายในปี 2567 นี้ ผู้ที่มีส่วนได้เสีย ได้แก่ นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ นางสาวธัญญาภรณ์ ไกรภูเบศ และ นางสาวมณฑุษาทิพ มลาอัครนันท์

ประธานฯ จึงขอเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาอนุมัติคำตอบแทนของกรรมการประจำปี 2567 เป็นแต่ละรายการ ที่ประชุมได้พิจารณาและมีมติ ดังนี้

มติ อนุมัติคำตอบแทนของกรรมการประจำปี 2567 ตามที่ประธานฯ เสนอ ด้วยคะแนนเสียงข้างมากซึ่งไม่น้อยกว่าสองในสามของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุม โดยไม่นับจำนวนหุ้นของผู้ที่มีส่วนได้เสีย ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. เสนอคำตอบแทนเบี้ยประชุมของคณะกรรมการประจำปี 2567 ในอัตราเดิมเท่ากับปี 2566 จากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2567 เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2567 และมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2566 เมื่อวันที่ 26 เมษายน 2566 ซึ่งได้อนุมัติไว้ โดยมีรายละเอียดที่ขออนุมัติดังนี้

ค่าเบี้ยประชุมสำหรับคณะกรรมการ	สำหรับปีทีเสนอ ปี 2567 ต่อการประชุม 1 ครั้ง (บาท)	สำหรับปี 2566 ต่อการประชุม 1 ครั้ง (บาท)
1. ค่าเบี้ยประชุมกรรมการบริษัท <ul style="list-style-type: none"> • ประธานกรรมการบริษัท • กรรมการบริษัท 	19,325 14,494	19,325 14,494
2. ค่าเบี้ยประชุมกรรมการตรวจสอบ <ul style="list-style-type: none"> • ประธานกรรมการตรวจสอบ • กรรมการตรวจสอบ 	19,325 14,494	19,325 14,494
3. ค่าเบี้ยประชุมกรรมการสรรหาและพิจารณา คำตอบแทน <ul style="list-style-type: none"> • ประธานกรรมการสรรหา • กรรมการสรรหา 	19,325 14,494	19,325 14,494
4. ค่าเบี้ยประชุมกรรมการบริหารความเสี่ยง <ul style="list-style-type: none"> • ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง • กรรมการบริหารความเสี่ยง 	19,325 14,494	19,325 14,494

ทั้งนี้ กรรมการที่เป็นผู้บริหารจะไม่ได้รับเบี้ยประชุม เนื่องจากได้รับค่าตอบแทนรายเดือนในฐานะผู้บริหารแล้ว และบริษัทฯ ได้เปิดเผยคำตอบแทนของคณะกรรมการบริษัทโดยแยกเป็นรายบุคคลและประเภทคำตอบแทนให้สาธารณชนทราบในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานประจำปี เพื่อความโปร่งใสและตรงตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

- เสนอคำตอบแทนกรรมการในรูปโบนัสกรรมการที่จ่ายในปี 2567 ซึ่งเป็นโบนัสจากผลประกอบการปี 2566 สืบเนื่องจากบริษัทฯ มีผลประกอบการขาดทุนมูลค่า 45,674,044.40 บาท (สี่สิบล้านห้าพันหกแสนเจ็ดหมื่นสี่พันสี่สิบลบาทสี่สิบลสตางค์) ดังนั้นเพื่อเป็นการบรรเทาผลกระทบดังกล่าว คณะกรรมการบริษัทมีความประสงค์ไม่ขอรับคำตอบแทนกรรมการในรูปของโบนัสกรรมการสำหรับผลประกอบการปี 2566 ที่จ่ายในปี 2567

(5.1) โดยอนุมัติค่าเบี่ยงประชุมกรรมการบริษัทประจำปี 2567 ด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	326,916,726	77.1474
(2)	ไม่เห็นด้วย	9,875,000	2.3304
(3)	งดออกเสียง	86,964,098	20.5222
	รวมจำนวนเสียง	423,755,824	100.0000

(5.2) โดยอนุมัติค่าเบี่ยงประชุมกรรมการตรวจสอบประจำปี 2567 ด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	974,988,726	90.9651
(2)	ไม่เห็นด้วย	9,875,000	0.9213
(3)	งดออกเสียง	86,964,098	8.1136
	รวมจำนวนเสียง	1,071,827,824	100.0000

(5.3) โดยอนุมัติค่าเบี่ยงประชุมกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนประจำปี 2567 ด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	689,252,726	87.6809
(2)	ไม่เห็นด้วย	9,875,000	1.2562
(3)	งดออกเสียง	86,964,098	11.0628
	รวมจำนวนเสียง	786,091,824	100.0000

(5.4) โดยอนุมัติค่าเบี่ยงประชุมกรรมการบริหารความเสี่ยงประจำปี 2567 ด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	689,252,726	87.6809
(2)	ไม่เห็นด้วย	9,875,000	1.2562
(3)	งดออกเสียง	86,964,098	11.0628
	รวมจำนวนเสียง	786,091,824	100.0000

(5.5) โดยอนุมัติค่าตอบแทนกรรมการในรูปแบบโบนัสกรรมการที่จ่ายในปี 2567 ด้วยคะแนนเสียง ดังนี้

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	336,516,726	79.4129
(2)	ไม่เห็นด้วย	30,000	0.0071
(3)	งดออกเสียง	87,209,098	20.5800
	รวมจำนวนเสียง	423,755,824	100.0000

วาระที่ 6 พิจารณาและอนุมัติการแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตประจำปี 2567

ประธานฯ ได้ชี้แจงต่อที่ประชุมว่า ตามข้อบังคับของบริษัทฯ ข้อ 49 กำหนดให้ที่ประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทน และเพื่อให้เป็นไปตามคุณสมบัติของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องพิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชี ซึ่งสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ให้ความเห็นชอบและกำหนดค่าสอบบัญชีประจำปี 2567 ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้แต่งตั้งผู้สอบบัญชีจากบริษัทสอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ซึ่งมีรายชื่อดังต่อไปนี้เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ และกำหนดค่าตอบแทนตามข้อเสนอบริการสอบบัญชีที่ผู้สอบบัญชีเสนอมาสำหรับบริษัทฯ เป็นจำนวนเงินรวม 1,100,000 บาท (หนึ่งล้านหนึ่งแสนบาทถ้วน) ซึ่งเท่ากับปี 2566

	ชื่อผู้สอบบัญชี	ใบอนุญาตเลขที่
(1)	นางสาวกมลเมตต์ กฤตยาเกียรติ	10435
(2)	นางสุวิมล กฤตยาเกียรติ	2982
(3)	นายวิโรจน์ สัจจธรรมนุกูล	5128
(4)	นายนพฤกษ์ พิษณุวงษ์	7764

เมื่อเปรียบเทียบกับค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตประจำปี 2567 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีรับอนุญาต	ปี 2567 (ปีที่เสนอ) (บาท)	ปี 2566 (ปีที่ผ่านมา) (บาท)
ค่าสอบบัญชีและค่าสอบทานงบการเงินรายไตรมาสของบริษัทฯ (Audit Fee)	1,100,000	1,100,000
ค่าบริการอื่น (Non-Audit Fee)	ไม่มี	ไม่มี
รวม	1,100,000	1,100,000

ทั้งนี้ บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีซึ่งสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ให้ความเห็นชอบและเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ มีผลการปฏิบัติงานอยู่ในเกณฑ์ที่ดี ไม่มีความสัมพันธ์และไม่มีส่วนได้เสียกับบริษัทฯ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว จึงมีความเป็นอิสระในการตรวจสอบและแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัทฯ

ประธานฯ จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาอนุมัติการแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีรับอนุญาตประจำปี 2567 ที่ประชุมได้พิจารณาและมีมติดังนี้

มติ อนุมัติแต่งตั้งนางสาวกมลเมตต์ กฤตยาเกียรติ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 10435 นางสุวิมล กฤตยาเกียรติ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 2982 นายวิโรจน์ ด้วจจรรมนกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5128 และนายนพฤกษ์ พิษณุวงษ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 7764 จาก บริษัท สอบบัญชี ดี ไอ เอ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ ประจำปี 2567 และอนุมัติค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชีรับอนุญาตประจำปี 2567 เป็นจำนวนเงิน 1,100,000 บาท (หนึ่งล้านหนึ่งแสนบาทถ้วน) ตามที่ประธานฯ เสนอ ด้วยคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน โดยมีผลการนับคะแนนในวาระนี้ ดังนี้

ในวาระนี้ มีผู้ถือหุ้นมาประชุมและออกเสียงลงคะแนน รวมทั้งสิ้น 1,076,255,066 หุ้น

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	984,618,726	91.8635
(2)	ไม่เห็นด้วย	0	0.0000
(3)	งดออกเสียง	87,209,098	8.1365
	รวมจำนวนเสียง	1,071,827,824	100.0000

วาระที่ 7 พิจารณากำหนดรายชื่อกรรมการที่ออกตามวาระและแต่งตั้งกรรมการเข้าแทน

ประธานฯ ได้เสนอให้ที่ประชุมพิจารณากรรมการที่ครบกำหนดออกตามวาระในปี 2567 ได้แก่ นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ นายวิบูลย์ พจนาลัย และนางสาวมณสุธาทิพ มลาอัครนันท์ ซึ่งเป็นผู้มีส่วนได้เสียในการพิจารณาวาระนี้ และเพื่อความโปร่งใสในการดำเนินการประชุม ประธานฯ จึงขอเรียนเชิญกรรมการที่ครบกำหนดออกตามวาระทั้ง 3 ท่านออกจากห้องประชุมเพื่อพักในห้องรับรองจนกว่าการประชุมในวาระนี้จะเสร็จสิ้น

เมื่อกรรมการทั้ง 3 ท่านที่ครบกำหนดออกตามวาระได้ออกนอกห้องประชุมแล้ว พิธีกรได้แจ้งต่อที่ประชุมว่าในปี 2567 กรรมการของบริษัทฯ ที่จะครบวาระการดำรงตำแหน่งมีจำนวนทั้งสิ้น 3 ท่าน ซึ่งคิดเป็นอัตรา 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมด ได้แก่

- 1) นายวิบูลย์ พจนาลัย ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระ
- 2) นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริษัท และกรรมการ และ
- 3) นางสาวมณสุธาทิพ มลาอัครนันท์ ดำรงตำแหน่งกรรมการ

บริษัทฯ เห็นสมควรเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาแต่งตั้งกรรมการที่พ้นจากตำแหน่งตามวาระในครั้งนี้อย่างกลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทฯ ต่อไปอีกวาระหนึ่ง ซึ่งได้แก่

- นายวิบูลย์ พจนาลัย ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระ
- นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริษัท และกรรมการ และ
- นางสาวมณสุธาทิพ มลาอัครนันท์ ดำรงตำแหน่งกรรมการ

ทั้งนี้ รายละเอียดข้อมูลของผู้ที่ได้รับการเสนอชื่อเป็นกรรมการดังที่ได้จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นพร้อมหนังสือเชิญประชุมแล้ว

ประธานฯ จึงขอเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาอนุมัติการกำหนดรายชื่อกรรมการที่ออกตามวาระและแต่งตั้งให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทฯ ต่อไปอีกวาระหนึ่ง ที่ประชุมได้พิจารณาและมีมติ ดังนี้

มติ อนุมัติการกำหนดรายชื่อกรรมการซึ่งครบวาระการดำรงตำแหน่ง คือ นายวิบูลย์ พจนาลัย ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระ นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริษัท และกรรมการ และนางสาวมณฑุสาทิพ มลาอัครนันท์ ดำรงตำแหน่งกรรมการ และแต่งตั้งกรรมการทั้ง 3 ท่านกลับเข้าดำรงตำแหน่งอีกวาระหนึ่ง ด้วยคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน ดังนี้

(7.1) อนุมัติแต่งตั้ง นายวิบูลย์ พจนาลัย ดำรงตำแหน่งกรรมการอิสระ มีผู้ถือหุ้นมาประชุมและออกเสียงลงคะแนนรวมทั้งสิ้น 1,071,827,824 หุ้น

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	975,018,726	90.9678
(2)	ไม่เห็นด้วย	9,600,000	0.8957
(3)	งดออกเสียง	87,209,098	8.1365
	รวมจำนวนเสียง	1,071,827,824	100.0000

(7.2) อนุมัติแต่งตั้ง นายแพทย์สุวิน ไกรภูเบศ ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริษัท และกรรมการ มีผู้ถือหุ้นมาประชุมและออกเสียงลงคะแนนรวมทั้งสิ้น 786,091,824 หุ้น

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	689,252,726	87.6809
(2)	ไม่เห็นด้วย	9,875,000	1.2562
(3)	งดออกเสียง	86,964,098	11.0628
	รวมจำนวนเสียง	786,091,824	100.0000

(7.3) อนุมัติแต่งตั้ง นางสาวมณฑุสาทิพ มลาอัครนันท์ ดำรงตำแหน่งกรรมการ มีผู้ถือหุ้นมาประชุมและออกเสียงลงคะแนนรวมทั้งสิ้น 1,061,827,824 หุ้น

	ผู้ถือหุ้น	จำนวน (เสียง)	คิดเป็นร้อยละ
(1)	เห็นด้วย	965,018,726	90.8828
(2)	ไม่เห็นด้วย	9,600,000	0.9041
(3)	งดออกเสียง	87,209,098	8.2131
	รวมจำนวนเสียง	1,061,827,824	100.0000

วาระที่ 8 พิจารณาเรื่องอื่น ๆ

ไม่มีผู้ใดเสนอเรื่องอื่นใดต่อที่ประชุมเพื่อพิจารณา แต่มีข้อซักถามจากผู้ถือหุ้นที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการของบริษัทฯ มีรายละเอียดโดยสรุปดังต่อไปนี้

1. **คุณสุเมธ ยงพิพัฒน์** สอบถามว่า

1.1 เนื่องด้วยนักท่องเที่ยวชาวจีนเดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทยเพิ่มขึ้นในปีี้ จึงอยากทราบว่านักท่องเที่ยวกลุ่มดังกล่าวได้กลับมาซื้อสินค้าของบริษัทฯ เช่นเดิมหรือไม่

นายพิศาล ธาราพัฒน์ ตอบคำถามผู้ถือหุ้นว่า ในปีที่ผ่านมารูปแบบการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวชาวจีนเปลี่ยนแปลงไป สังเกตได้จากการเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวเป็นคู่รัก หรือครอบครัวมากกว่าการท่องเที่ยวในรูปแบบคณะทัวร์ดังเช่นในอดีต กล่าวคือ เป็นการเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวด้วยตนเองโดยไม่ได้ใช้บริการบริษัททัวร์ ดังนั้น รูปแบบของการท่องเที่ยวจึงแตกต่างกันอย่างชัดเจน อีกทั้งพฤติกรรมกรท่องเที่ยวของชาวจีนมีความเป็นสมัยใหม่มากยิ่งขึ้น กล่าวคือ เป็นการท่องเที่ยวที่เน้นการเยี่ยมชมคาเฟ่และรับประทานอาหารในร้านอาหารที่มีชื่อเสียงและได้รับความนิยมในสื่อโซเชียล สืบเนื่องจากเหตุดังกล่าว จึงขอเรียนตอบคำถามข้างต้นโดยอ้างอิงจากกรณีของบริษัทคิงพาวเวอร์ที่มียอดขายกลับมาเติบโตหลายร้อยเท่า ซึ่งแสดงให้เห็นว่านักท่องเที่ยวชาวจีนยังคงซื้อสินค้าของบริษัทฯ เพียงแต่มีพฤติกรรมการซื้อสินค้าที่เปลี่ยนแปลงไป แตกต่างจากช่วงเวลาที่ผ่านมา

1.2 ในปีนี้บริษัทฯ วางแผนที่จะผลิตสินค้าใหม่ใดบ้าง

นายพิศาล ธาราพัฒน์ ตอบคำถามผู้ถือหุ้นว่า บริษัทฯ ได้นำเสนอนี้และชี้แจงรายละเอียดเกี่ยวกับแผนการผลิตสินค้าในวาระที่ 2 โดยปีนี้บริษัทฯ วางแผนที่จะผลิตสินค้าใหม่เป็นจำนวนมากเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาหลายปีที่ผ่านมา บริษัทฯ จึงขอเรียนแจ้งเพิ่มเติมว่า ในปีนี้บริษัทฯ วางแผนที่จะผลิตสินค้าใหม่ราว 30 รายการ ซึ่งประกอบด้วย สินค้าจำพวก Facial Care และ Skin Care โดยในปีนี้บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายที่จะสร้างยอดขายจากสินค้าใหม่ดังกล่าวที่ราว 139 ล้านบาท

1.3 บริษัทฯ จะกลับมามีกำไรในไตรมาสใดของปีนี้

นายพิศาล ธาราพัฒน์ ตอบคำถามผู้ถือหุ้นว่า ตามที่บริษัทฯ ได้ตั้งเป้าหมายสำหรับรายได้ในปีนี้ไว้ที่ 750 ล้านบาท โดยในไตรมาสแรก บริษัทฯ คาดการณ์ว่าจะมีผลขาดทุนราว 3 ล้านบาท หลังจากนั้นตั้งเป้ากำไรเติบโตอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาส และตั้งเป้าภาพรวมทั้งปีมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 6.5%

2. **คุณอุษา ไวสาริกิจ** สอบถามว่า

2.1 ตามที่บริษัทฯ ได้ตั้งเป้าหมายสำหรับรายได้ในปี 2567 ไว้ที่ 750 ล้านบาท ผู้บริหารของบริษัทฯ มีความมั่นใจมากน้อยเพียงใดว่าจะสามารถบรรลุเป้าหมายดังกล่าวได้

นายพิศาล ธาราพัฒน์ ตอบคำถามผู้ถือหุ้นว่า จากการที่บริษัทฯ ได้นำเสนอเรื่องเป้าหมายสำหรับรายได้ในปี 2567 บริษัทฯ จึงขอเสนอแนะให้ผู้ถือหุ้นติดตามสินค้าใหม่ที่บริษัทฯ จะนำออกจำหน่าย รวมถึงยอดขายที่จะได้รับจากสินค้าดังกล่าว โดยการออกสินค้าใหม่ข้างต้นประกอบกับงบประมาณสำหรับการทำการตลาดทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศที่มีการปรับเพิ่มมากยิ่งขึ้น จะช่วยให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายที่วางไว้

2.2 บริษัทฯ จะมีกำไรในปีนี้อย่างไรหรือไม่

นายพิศาล ธาราพัฒน์ ตอบคำถามผู้ถือหุ้นว่า บริษัทฯ จะมีกำไรอย่างแน่นอนอนตามที่ได้นำเสนอและชี้แจงต่อข้อสอบถามของผู้ถือหุ้นไปก่อนหน้านี้ โดยบริษัทฯ คาดการณ์ว่าจะมีกำไรหลังหักภาษี เพิ่มขึ้นร้อยละ 6.5

3. คุณจุฑารัตน์ โพธิวัลย์ สอบถามว่า

3.1 ยอดขายที่ได้รับจากนักท่องเที่ยวชาวจีนเป็นอย่างไร

นายพิศาล ธาราพัฒน์ ตอบคำถามผู้ถือหุ้นว่า ตามที่ได้ชี้แจงเกี่ยวกับรูปแบบการท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวชาวจีน และการชี้แจงจำนวนนักท่องเที่ยวชาวจีนโดยภาครัฐ จะเห็นได้ว่า นักท่องเที่ยวชาวจีนได้กลับมาท่องเที่ยวในประเทศไทยแล้วเพียงแต่มีรูปแบบการท่องเที่ยวที่เปลี่ยนแปลงไป

3.2 สินค้าของบริษัทฯ ยังคงเป็นที่นิยมในกลุ่มลูกค้าชาวจีนหรือไม่

นายพิศาล ธาราพัฒน์ ตอบคำถามผู้ถือหุ้นว่า สินค้าของบริษัทฯ ยังคงเป็นที่นิยม ผลิตภัณฑ์ Milk Plus ยังคงเป็นที่นิยมในตลาดกลุ่มลูกค้าชาวจีน อีกทั้งในเดือนมิถุนายน 2567 บริษัทฯ มีแผนที่จะทำการตลาดในประเทศจีนมากยิ่งขึ้นเช่นกัน

4. คุณสุพิรณัฐ กวีวัจน์ สอบถามว่า

บริษัทฯ มีแผนจะทำการตลาดร่วมกับ Influencer หรือไม่ และมีแผนที่จะนำสินค้าไปจำหน่ายบนแพลตฟอร์มอื่น ๆ เช่น การให้ผู้เข้าประกวดนางงามขายสินค้าโดยการ Live ผ่านแพลตฟอร์มต่าง ๆ เป็นต้น

นายพิศาล ธาราพัฒน์ ตอบคำถามผู้ถือหุ้นว่า บริษัทฯ ไม่ได้ปฏิเสธหรือปิดกั้นแนวทางดังกล่าว โดยบริษัทฯ ยินดีและพร้อมที่จะร่วมงานกับ Influencer หากพิจารณาแล้วเห็นว่าสินค้าที่เหมาะสมกับ Influencer รายนั้น ๆ อย่างไรก็ดี ในขณะนี้บริษัทฯ ได้กำหนดพรเซ็นเตอร์สำหรับสินค้าที่จะวางจำหน่ายทั้งหมดเรียบร้อยแล้ว ทั้งนี้ บริษัทฯ ยังคงเปิดโอกาสและพร้อมที่จะพิจารณาแนวทางที่เหมาะสมอยู่เสมอ

5. คุณอนรรตน์ วิศิษฐ์สรอรรถ สอบถามว่า

บริษัทฯ มีแนวทางในการดำเนินการอย่างไรเพื่อให้กลับมามีผลกำไรในปีนี้อย่างไร รวมถึงมีแผนการลดค่าใช้จ่ายเพื่อชดเชยผลขาดทุนต่อเนื่องในช่วง 4 ปีที่ผ่านมาอย่างไร

นายพิศาล ธาราพัฒน์ ตอบคำถามผู้ถือหุ้นว่า บริษัทฯ ได้นำเสนอและชี้แจงในเรื่องของค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ ในวาระที่ 2 ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการควบคุมและลดค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ อีกทั้งค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ

ภายในบริษัท ไม่มีการเพิ่มขึ้นแต่อย่างใด เพียงแต่จะมีการเพิ่ม Absolute Value เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายรายได้ 750 ล้านบาท

6. **คุณปิยฤกษ์ กลิ่นบัว** สอบถามว่า

จากที่บริษัท ได้ปิดสาขาไปจำนวนมาก จึงอยากทราบว่า บริษัท มีแผนที่จะจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์บ้าง และมีแนวโน้มเป็นอย่างไร

นายพิศาล ธาราพัฒน์ ตอบคำถามผู้ถือหุ้นว่า ทางบริษัท มีการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์มต่าง ๆ ได้แก่ ลาซาด้า ซีโอพี คอนวี และแพลตฟอร์มของบริษัท โดยแนวโน้มการเติบโตที่ร้อยละ 100

7. **คุณสุพิรณัฐ กวีวัจน์** สอบถามว่า

บริษัท มีข้อกังวลใด ๆ หรือไม่ สืบเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันที่กำลังซื้อของผู้บริโภคลดลง

นายพิศาล ธาราพัฒน์ ตอบคำถามผู้ถือหุ้นว่า บริษัท มีการดำเนินแผนการอย่างระมัดระวัง โดยจะมีการควบคุมทุกปัจจัยไม่ว่าจะเป็นวัตถุดิบ และการจัดหา Supplier ให้อยู่ในเกณฑ์ค่าใช้จ่ายที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความผันแปรของเศรษฐกิจในประเทศ ตลอดจนมีการกำหนด KPI ที่ชัดเจน โดยบริษัท เชื่อมั่นว่าจะสามารถควบคุมสถานการณ์ดังกล่าวที่อาจเกิดขึ้นได้

8. **คุณอุษา ไวสาริกิจ** สอบถามว่า

จากที่บริษัท ได้ปิดสาขาไปจำนวนมาก จึงอยากทราบว่า ปัจจุบันบริษัท มีร้านค้าจำนวนกี่สาขา และจะมีการขยายสาขาเพิ่มเติมอีกหรือไม่ เป็นจำนวนเท่าใด

นายพิศาล ธาราพัฒน์ ตอบคำถามผู้ถือหุ้นว่า ปัจจุบัน บริษัท มีร้านค้าจำนวน 47 สาขา ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด โดยบริษัท มีแผนการที่จะเปิดสาขาเพิ่มเติมในปี นี้ ซึ่งคาดว่าจะมีจำนวนร้านค้าทั้งหมดเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 56 สาขา อย่างไรก็ตาม บริษัท ยังคงต้องพิจารณาถึงความเหมาะสมของสถานที่ สภาพเศรษฐกิจ และองค์ประกอบอื่น ๆ ก่อนที่จะดำเนินการดังกล่าว

9. **นายทรงพร จึงมั่นคง** สอบถามว่า

9.1 หากบริษัท บรรลุเป้าหมายรายได้ 750 ล้านบาท ผู้บริหารจะมั่นใจได้อย่างไรว่าบริษัท จะมีกำไรร้อยละ 6.5 เนื่องจากในปี 2563 บริษัท ยังคงมีผลประกอบการขาดทุน แม้จะมียอดขายจำนวน 787 ล้านบาท

นายพิศาล ธาราพัฒน์ ตอบคำถามผู้ถือหุ้นว่า จากผลการดำเนินงานที่บริษัท ได้นำเสนอไป เนื่องจากในปี 2563 บริษัท มีผลประกอบการขาดทุนอันเป็นผลมาจากค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถปรับได้ อาทิ ค่าเช่าสถานที่ และค่าจ้างพนักงาน โดยในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา บริษัท มีความพยายามที่จะปรับลดค่าใช้จ่ายดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายของบริษัท ลดลงกว่า 200 ล้านบาท ดังนั้น จากการลดค่าใช้จ่ายของบริษัท

ดังกล่าวและแผนการดำเนินงานธุรกิจที่ได้นำเสนอต่อที่ประชุม บริษัทฯ คาดการณ์ว่าจะสามารถบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ได้

9.2 หากในปีนี้ บริษัทฯ สามารถสร้างยอดขายได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้และมีผลกำไร บริษัทฯ จะมีเป้าหมายในปีต่อ ๆ ไปอย่างไร

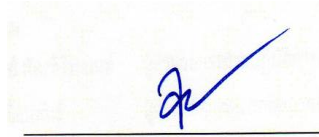
นายพิศาล ธาราพัฒน์ ตอบคำถามผู้ถือหุ้นว่า โดยภาพรวม ในปีที่ผ่านมา ยอดขายของบริษัทฯ เติบโตขึ้นร้อยละ 20 สำหรับปีนี้ บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายสำหรับการเติบโตของยอดขายในอัตราร้อยละ 40 โดยในปีต่อ ๆ ไป ยอดขายของบริษัทฯ จะยังเติบโตอย่างต่อเนื่องหากแต่ยังไม่สามารถระบุอัตราการเติบโตได้

เมื่อไม่มีผู้ใดเสนอเรื่องให้ที่ประชุมพิจารณา ประธานฯ จึงกล่าวขอขอบพระคุณท่านผู้ถือหุ้นและผู้ที่เกี่ยวข้องประชุมทุกท่านที่สละเวลาในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ปี 2567 ของบริษัทฯ และด้วยความห่วงใยในสุขภาพขอให้ทุกท่านดูแลสุขภาพดี และกล่าวปิดการประชุมในเวลา 15.30 น.



(นายสุวิน ไกรภูเบศ)

ประธานกรรมการและประธานในที่ประชุม



(นางดารณี ปะเถตัง)

เลขานุการบริษัท