

รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2563  
บริษัท ยูบิลลี่ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) หรือ บริษัท  
วันที่ 27 กรกฎาคม 2563 เวลา 14:00 น.  
ณ ห้องสุรศักดิ์ 1 ชั้น 11 โรงแรมอีสตินแกรนด์สาทร กรุงเทพฯ  
ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพฯ

เริ่มการประชุม เวลา 14.00 น.

ก่อนเริ่มการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 ของ บริษัท ยูบิลลี่ เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) บริษัทได้แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบถึงขั้นตอนและวิธีการออกเสียงลงคะแนนในแต่ละระเบียบวาระ ดังนี้

1. ผู้ถือหุ้นหนึ่งรายมีคะแนนเสียงเท่ากับจำนวนหุ้นที่มี หรือที่ได้รับมอบฉันทะมา คือ หนึ่งหุ้นต่อหนึ่งเสียง
2. ก่อนเริ่มลงคะแนนในแต่ละวาระ ขอให้ผู้ถือหุ้นลงคะแนนโดยการขีดเครื่องหมายในช่องคะแนนเห็นด้วยหรือไม่เห็นด้วย หรืองดออกเสียง และลงลายมือชื่อกำกับที่บัตรลงคะแนนทุกใบ เมื่อผู้ถือหุ้นลงคะแนนบัตรเรียบร้อยแล้ว เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะเก็บเฉพาะบัตรที่ไม่เห็นด้วย และงดออกเสียงเพื่อนับคะแนนในแต่ละวาระ โดยจะถือว่าคะแนนเสียงในส่วนที่เหลือเป็นคะแนนเสียงที่เห็นด้วย ทั้งนี้เพื่อความสะดวกและรวดเร็วในการนับคะแนน จะเก็บบัตรลงคะแนนเสียงที่เห็นด้วยของทุกระเบียบวาระหลังจากการประชุมเสร็จสิ้น
3. กรรมการบริษัทในฐานะผู้ถือหุ้น ขอใช้สิทธิลงคะแนนเสียงเห็นชอบตามข้อเสนอของคณะกรรมการบริษัท ทุกระเบียบวาระ ส่วนกรณีที่ผู้ถือหุ้นมอบฉันทะให้กรรมการอิสระ คะแนนเสียงจะเป็นไปตามที่ผู้ถือหุ้นระบุในหนังสือมอบฉันทะ
4. ในการลงมติออกเสียงในทุกวาระให้ถือคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน ยกเว้น
  - a. การลงมติออกเสียงในระเบียบวาระที่ 7 อนุมัติแต่งตั้งกรรมการเพิ่มเติม ให้ถือคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสามในสี่ (3/4) ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน
  - b. การลงมติออกเสียงในระเบียบวาระที่ 8 อนุมัติค่าตอบแทนกรรมการ และเงินบำเหน็จประจำปี 2563 ให้ถือคะแนนเสียงไม่น้อยกว่าสองในสาม (2/3) ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่มาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน
5. หากผู้ถือหุ้น หรือผู้รับมอบฉันทะต้องการเสนอความคิดเห็น หรือเสนอคำถาม ขอให้ระบุคำถามพร้อมกับชื่อ-นามสกุล รวมถึงระบุว่าเป็นผู้ถือหุ้น หรือผู้รับมอบฉันทะ ลงบนกระดาษที่จัดไว้บนโต๊ะ หลังจบการนำเสนอในแต่ละวาระ ประธานจะเปิดโอกาสให้สอบถาม ผู้ถือหุ้นที่มีคำถามกรุณายกมือ จะมีเจ้าหน้าที่เดินไปเก็บคำถาม

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 มีกรรมการบริษัท ผู้บริหาร ผู้สอบบัญชีของบริษัท ที่ปรึกษากฎหมาย เข้าร่วมประชุมดังนี้

- |                   |                 |  |
|-------------------|-----------------|--|
| 1) นายมนู         | เลี้ยวไฟโรจน์   | ประธานคณะกรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ                 |
| 2) นายวิโรจน์     | พรประภุต        | รองประธานคณะกรรมการบริษัท และประธานคณะกรรมการบริหาร    |
| 3) นายอำนาจ       | นาครีษตะอมร     | ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ                |
| 4) นางสาวอัญรัตน์ | พรประภุต        | กรรมการบริษัท กรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร |
| 5) นางสาววัฒนา    | ตุลยาพิศิษฐ์ชัย | กรรมการบริษัท รองประธานคณะกรรมการบริหารอาวุโส          |
| 6) นางสาวชนวาท    | เด่นเมฆา        | กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ                         |
| 7) นายไฟโรจน์     | มาลีหอม         | กรรมการตรวจสอบ และกรรมการอิสระ                         |
| 8) นายสหัสโรจน์   | โรจน์เมธา       | กรรมการอิสระ   |

#### ผู้บริหารและที่ปรึกษาคณะกรรมการบริษัท

ดร. ชาญ	ธาระवास	ที่ปรึกษาคณะกรรมการบริษัท
นางสาวธนกร	ธนาภาพงษ์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ด้านการเงิน
นายวรุทร	เศรษฐสุนารักษ์	ผู้อำนวยการอาวุโส สำนักตรวจสอบภายใน

#### ตัวแทนผู้สอบบัญชี จาก บริษัท พีวี ออดิท จำกัด

นายประวิทย์	วิวรรณธนาบุตร
นายบุญเกษม	สารกลิน

#### ตัวแทนที่ปรึกษากฎหมายทำหน้าที่เป็นสักขีพยานในการนับคะแนนจาก สำนักกฎหมายวิสเซน แอนด์ โค จำกัด

นางสาวสิริไพฑูรย์	สวัสดิศักดิ์
-------------------	--------------

นางสาวสิรินัดดา กวีวัฒนา เลขาธิการคณะกรรมการบริหาร แถลงต่อที่ประชุมว่า มีผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง 48 ราย และผู้รับมอบฉันทะ 35 ราย รวมทั้งสิ้น 83 ราย จำนวนหุ้นทั้งสิ้น 107,534,340 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 61.70 ของจำนวนหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด จำนวน 174,273,125 หุ้น ครบเป็นองค์ประชุม และเป็นไปตามข้อบังคับของบริษัทที่ต้องมีผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะจากผู้ถือหุ้นมาประชุมไม่น้อยกว่า 25 คน และต้องมีหุ้นนับรวมกันได้ไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด

นายมนู เลี้ยวไฟโรจน์ ประธานคณะกรรมการบริษัท ทำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุม กล่าวเปิดประชุม และเริ่มประชุมตามระเบียบวาระการประชุม ดังต่อไปนี้

#### **วาระที่ 1 พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 เมื่อวันอังคารที่ 23 เมษายน 2562**

ประธานได้เสนอให้ที่ประชุมพิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ซึ่งประชุมเมื่อวันอังคารที่ 23 เมษายน 2562 โดยบริษัทได้แจ้งเผยแพร่รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ผ่านระบบของตลาดหลักทรัพย์ ตั้งแต่วันที่ 7 พฤษภาคม 2562 และไม่มีท่านผู้ถือหุ้นท่านใดขอแก้ไข นอกจากนี้บริษัทได้จัดส่งรายงาน

การประชุมให้ทุกท่านซึ่งอยู่ในหนังสือเชิญประชุม ในหน้าที่ 6 ถึง 22 แล้ว ซึ่งคณะกรรมการเห็นว่ารายงานการประชุมดังกล่าวได้บันทึกถูกต้อง จึงเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาอนุมัติเพื่อรับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562

ประธานได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถามรายละเอียดหรือเสนอข้อคิดเห็น

ไม่มีผู้ใดซักถามเพิ่มเติม ประธานจึงเสนอให้ที่ประชุมลงมติในวาระนี้ โดยมีมติดังนี้

มติ	จำนวนเสียงที่ลงมติ (1 หุ้น = 1 เสียง)	คิดเป็นร้อยละของจำนวนหุ้นที่มาร่วมประชุมและใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนน
(1) เห็นด้วย	108,549,644	100.00
(2) ไม่เห็นด้วย	-	-
(3) งดออกเสียง	-	-
รวม	108,549,644	100.00

หมายเหตุ เนื่องจากมีผู้ถือหุ้นได้เข้าร่วมประชุมในระหว่างพิจารณาวาระที่ 1 จึงทำให้มีจำนวนเสียงที่ลงมติเพิ่มขึ้น

**มติ** ที่ประชุมพิจารณาแล้วมีมติรับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ซึ่งประชุมเมื่อวันอังคารที่ 23 เมษายน 2562

## วาระที่ 2 พิจารณารับทราบรายงานผลการดำเนินงานกิจการของบริษัท ในรอบปี 2562

ประธานมอบหมายให้ นางสาว อัญรัตน์ พรประกฤต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้รายงาน ดังนี้

นางสาวอัญรัตน์ พรประกฤต กล่าวต่อที่ประชุมว่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีสาขาทั่วประเทศจำนวน 131 สาขา แบ่งเป็นตามภูมิภาค ได้ดังนี้ กรุงเทพฯและปริมณฑล 49 สาขา ภาคกลาง 27 สาขา ภาคใต้ 22 สาขา ภาคเหนือ 17 สาขา และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 16 สาขา และเมื่อแบ่งเป็นแบรนด์ สาขาที่เป็นแบรนด์ Jubilee 124 สาขา และแบรนด์ Forevermark 7 สาขา และสำหรับผลการดำเนินงานประจำปี 2562 มีรายละเอียด ดังนี้

สำหรับไตรมาส 1 บริษัทได้ออกสินค้าคอลเล็กชั่นใหม่เพื่อเป็นการเฉลิมฉลองในเทศกาลสำคัญ ได้แก่ เทศกาลตรุษจีน โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับคอลเล็กชั่นนี้ จะเป็นกลุ่มลูกค้าที่เป็นสมาชิกของบริษัท และเทศกาลวาเลนไทน์ จะมีเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ ด้วยระดับราคาเริ่มต้นเพียง 10,000 บาท ซึ่งทั้งสองคอลเล็กชั่นนี้ได้รับผลตอบรับที่ดีจากลูกค้า ส่งผลให้ผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาส 1 เติบโตไปได้ด้วยดี

สำหรับไตรมาส 2 บริษัทมีการจัดงานเพื่อเป็นการเฉลิมฉลองครบรอบ 90 ปี โดยจัดที่โรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล กรุงเทพฯ โดยทางบริษัทได้รับเกียรติจากเอกอัครราชทูตประเทศเบลเยียมประจำประเทศไทยมาร่วมเฉลิมฉลอง เนื่องจากบริษัทนำเข้าเพชรจากประเทศเบลเยียมมาเป็นเวลานาน นอกจากนี้บริษัทได้จัดงาน Thank you sale ที่โรงแรม Sofitel Bangkok Sukhumvit โดยบริษัทได้ออกคอลเล็กชั่นใหม่สำหรับงานนี้ด้วย คือ Centennial Jubilee 90 facet ซึ่งโดยปกติเพชรทรง cushion cut จะมีเพียง 58-66 เหลี่ยมเท่านั้น แต่สำหรับคอลเล็กชั่นนี้ถูกเจียรไนเป็นพิเศษมีถึง 90 เหลี่ยม ซึ่งเกิดจากการทำงานร่วมกับขุนนางชาวเบลเยียม ส่งผลให้ความประกายของเพชรคอลเล็กชั่นนี้ส่องประกายมากกว่าเพชรปกติถึง 60 เท่า รวมถึงเพชรทุกเม็ดมีใบรับรองคุณภาพจากสถาบัน HRD Antwerp ประเทศเบลเยียม อีกทั้งบริษัท

ได้ออกคอลเล็กชั่น The Excellence of 19 โดยความพิเศษของคอลเล็กชั่นนี้ คือ เพชรขนาดเพียง 19 สตางค์ ก็จะมีใบ Certificate เพชรและยังได้รับใบรับประกันคุณภาพเพชรจากสถาบัน HRD Antwerp ประเทศเบลเยียมเป็นพิเศษเพิ่มเติมด้วย ซึ่งโดยปกติจะต้องเป็นเพชรขนาด 30 สตางค์ขึ้นไปถึงจะมีใบ Certificate เพชรให้ นอกจากนี้บริษัทยังมีการออกคอลเล็กชั่น สำหรับการขายในส่วนของสาขา คือ Firework Collection ที่การออกแบบได้รับแรงบันดาลใจจากพลุ สื่อถึงความสว่างไสว ความโชคดี โดยเพชรเป็นระดับ D-color เจียระไนระดับ Triple excellence

สำหรับไตรมาส 3 บริษัทได้ออกคอลเล็กชั่นใหม่ในช่วงเทศกาลวันแม่ โดยคอลเล็กชั่นนี้บ่งบอกถึงสถานะ ผู้หญิงในปัจจุบัน ที่มีบทบาทหลากหลาย ซึ่งคอลเล็กชั่นนี้อยู่ภายใต้คอนเซ็ปต์ The Excellence คือเป็นเพชร D-Color เจียระไนระดับ Triple excellence โดยสำหรับคอลเล็กชั่นนี้ได้ออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตอบโจทย์ลูกค้า คือ ลูกค้าสามารถสวมใส่ได้หลากหลายรูปแบบ เช่น กำไล 1 ชิ้น สามารถใส่ได้ทั้งหมด 3 รูปแบบ จะเห็นว่านอกเหนือจากคุณภาพของ ผลิตภัณฑ์ บริษัทได้สอดแทรกนวัตกรรมที่สามารถใช้งานได้หลากหลายรูปแบบเข้าไปในสินค้าทุกชิ้นของบริษัท

สำหรับไตรมาส 4 บริษัทได้มีการจัดงาน The Legendary of Carat & Celebrating 90 Years Timeless Excellence ที่โรงแรมอนันตรา สยาม กรุงเทพฯ โดยมีการนำเข้าเพชรจากรัฐประเทศเบลเยียมมาจำหน่ายโดยเฉพาะ ซึ่งผลตอบรับจากการจัดงานครั้งนี้เป็นไปได้ด้วยดี นอกจากนี้ในระหว่างไตรมาส 4 บริษัทได้ร่วมมือกับทาง LINE Friends ออกคอลเล็กชั่นใหม่ภายใต้ชื่อ “Jubilee LINE Friends Collection” เป็นเครื่องประดับที่ทำมาจากเงิน ซึ่งเป็นครั้งแรกของ วงการเครื่องประดับเพชร โดยกลุ่มเป้าหมายของคอลเล็กชั่นนี้ คือ กลุ่มมิลเลนเนียม ซึ่งเป็นกลุ่มที่บริษัทคาดว่าจะเติบโตไปพร้อมกับบริษัท โดยบริษัทจำหน่ายคอลเล็กชั่นนี้ผ่านทั้งทางสาขาและ Jubilee E-Commerce

รูปแบบสาขาในปัจจุบันมี 3 รูปแบบ ได้แก่ 1) Flagship Store โดยมี Flagship store อยู่ที่สาขาสีลม และ ICONSIAM 2) Jubilee Shop มีกระจายอยู่ในเซตปริมณฑล และจังหวัดใหญ่ทั่วประเทศ เช่น สาขาเซ็นทรัลเวสต์เกต เซ็นทรัลสุราษฎร์ และสาขา Central world ที่เป็นอีกหนึ่งรูปแบบของ Shop 3) Jubilee Counter จะมีทั้งที่อยู่ในส่วนของ Department Store และ Plaza ซึ่งบริษัทได้ปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของลูกค้าอยู่เสมอ และอีกช่องทาง การ จัดจำหน่ายที่ได้เปิดตัวเมื่อปลายปี 2562 คือ Jubilee E-commerce ซึ่งในช่วงเปิดตัวในไตรมาส 4 บริษัทจัดจำหน่าย เฉพาะ Jubilee LINE Friends Collection เท่านั้น แต่ในช่วงเดือนมีนาคม - พฤษภาคม 2563 รัฐบาลออกมาตรการปิด ห้างสรรพสินค้าชั่วคราว บริษัทจึงใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายทาง Jubilee E-commerce อย่างเต็มรูปแบบ โดยนำสินค้า หลากหลายคอลเล็กชั่น และระดับราคา มาจัดจำหน่ายผ่านช่องทางนี้ ส่งผลให้บริษัทได้ลูกค้าใหม่ ๆ ผ่านช่องทางนี้ถึงร้อยละ 70-80 นอกจากนี้บริษัทมีช่องทางจัดจำหน่ายผ่านทาง [www.jubileediamond.co.th](http://www.jubileediamond.co.th) แล้วบริษัทยังร่วมมือกับคู่ค้าอื่น ๆ เช่น Lazada, Shopee, JD Central, Central Online, และ Robinson online ในการขายสินค้าทางออนไลน์ด้วย

ประธานแจ้งต่อที่ประชุมว่า เนื่องจากวาระนี้เป็นวาระเพื่อรับทราบ ดังนั้นจึงไม่มีการลงมติและเนื่องจากวาระที่ 2 และ 3 เป็นวาระที่เนื้อหาเกี่ยวโยงกัน จึงขอให้คุณธนกร ธนอาภาพงษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ด้านการเงินและ เลขานุการบริษัท ได้นำเสนอวาระที่ 3 ให้เสร็จก่อน จากนั้นจะเปิดโอกาสให้ ผู้ถือหุ้นสอบถามเพิ่มเติมต่อไป

**มติ** ที่ประชุมรับทราบผลการดำเนินงานประจำปี 2562

### วาระที่ 3 พิจารณานอุมติงบการเงินประจำปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

ประธานมอบหมายให้นางสาวธนกร ธนอาภาพงษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ด้านการเงิน เป็นผู้รายงาน

นางสาวธนกร ธนอาภาพงษ์ รายงานสรุปสถานะการเงินตามงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 ของบริษัท ซึ่งได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ และผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแล้ว ดังนี้

งบแสดงฐานะทางการเงินของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 1,488.3 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2561 บริษัทมีสินทรัพย์รวม 1,240.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้นประมาณ 247.5 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่สินทรัพย์เพิ่มขึ้นจากเงินสด เงินลงทุนระยะสั้น เพิ่มขึ้นประมาณ 125.0 ล้านบาท ซึ่งได้มาจากการดำเนินงาน และสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้นประมาณ 52 ล้านบาท โดยสินค้าที่เพิ่มขึ้นเป็นสินค้าคงเหลือเพื่อรอรับการขายในไตรมาส 1 ของปีถัดไป ในส่วนของหนี้สินบริษัทมีหนี้สินรวม 428.7 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2561 บริษัทมีหนี้สินรวม 310.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้นประมาณ 117.8 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่เพิ่มขึ้นจากเจ้าหนี้การค้าและค่าใช้จ่ายค้างจ่ายต่าง ๆ และในส่วนของกำไรสะสม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมีกำไรสะสมอยู่ที่ 793.1 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2561 บริษัทมีกำไรสะสมอยู่ที่ 663.3 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 129.8 ล้านบาท เป็นผลมาจากกำไรสำหรับปีประมาณ 262.2 ล้านบาท หักกับการจ่ายเงินปันผลเป็นจำนวน 132.4 ล้านบาท

งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2562 บริษัทมียอดขาย 1,806.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนซึ่งมียอดขายที่ 1,548.2 ล้านบาท เพิ่มขึ้นประมาณ 258.4 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 16.7 และมีกำไรขั้นต้นอยู่ที่ 842.5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 46.6 ของยอดขาย ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่มีกำไรขั้นต้น 687.7 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 44.4 ของยอดขาย เพิ่มขึ้นประมาณ 154.8 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 22.5 เนื่องจากบริษัทสามารถบริหารสัดส่วนการขายทั้งในส่วนของสินค้าสำเร็จรูปและเพชรกะรัตได้เป็นอย่างดี

บริษัทมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 262.2 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 14.5 ของยอดขาย ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ 191.2 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 12.3 ของยอดขาย เพิ่มขึ้นประมาณ 71 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 37.1

สัดส่วนการขายของกรุงเทพฯและต่างจังหวัดมีความใกล้เคียงกัน แม้ว่าจำนวนสาขาในกรุงเทพฯจะมีจำนวนน้อยกว่า โดยในปี 2562 การเติบโตของยอดขายในกรุงเทพฯลดลงเล็กน้อย เนื่องจากบริษัทเปิดสาขาใหม่ในต่างจังหวัดเป็นส่วนใหญ่ จากภาพรวมที่บริษัทเติบโตร้อยละ 16.7 เกิดจากการเติบโตในกรุงเทพฯประมาณร้อยละ 8 และต่างจังหวัดเกือบร้อยละ 9 หากวิเคราะห์ในลักษณะ Same store sales และ New store พบว่าเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 14.7 และร้อยละ 2.2 ตามลำดับ โดยสาขาที่เปิดเพิ่มในปี 2562 ได้แก่ 1.เซ็นทรัล สาขาป่าตอง 2.โรบินสัน สาขาพะเยา 3.โรบินสัน สาขาลาดกระบัง

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ มีดังนี้

- อัตราส่วนสภาพคล่อง (Current Ratio) คิดเป็นอัตรา 3.14 เท่า
- อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (Debt to Equity Ratio) คิดเป็นอัตรา 0.40 เท่า
- ผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Asset) ร้อยละ 29.40
- ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity) ร้อยละ 26.36
- อัตราหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover Rate) คิดเป็น 232 วัน
- ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (Account Receivable Turnover Rate) คิดเป็น 25 วัน
- ระยะเวลาชำระหนี้เฉลี่ย (Account Payable Turnover Rate) คิดเป็น 107 วัน

ประธานได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถามรายละเอียดหรือเสนอข้อคิดเห็น

<p>นายรัชชชัย เทียนบุญส่ง ผู้ถือหุ้น</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. เพชรที่ Jubilee สามารถได้ใบ Certificate มาในขนาด 19 สตางค์นั้น เป็นเฉพาะช่วงเวลาหรือสามารถทำได้ตลอดไป</li> <li>2. สัดส่วนรายได้ผ่านออนไลน์เป็นอย่างไร และการเติบโตในอนาคตจะไปในแนวทางไหน</li> <li>3. ลูกค้าที่ซื้อผ่านออนไลน์ จะซื้อสินค้าประเภทไหนเป็นส่วนใหญ่ และเพชรกะรัตสามารถสร้างความน่าเชื่อถือให้ขายผ่านออนไลน์ ได้อย่างไร และสามารถลดจำนวนหน้าร้าน โดยการขายผ่านออนไลน์ขึ้นมา มีสัดส่วนอย่างมีนัยสำคัญได้หรือไม่</li> </ol>
<p>นางสาวอัญรัตน์ พรประภฤต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. สำหรับเพชรขนาด 19 สตางค์ จะได้รับใบ Certificate ตลอดไป โดยในเดือนมิถุนายนปี 2562 เป็นการเปิดตัวคอลเล็กชั่น The Excellence of 19 เป็นคอลเล็กชั่นใหม่ของบริษัท และจะมีการออกผลิตภัณฑ์ที่ใช้เพชรขนาดนี้อีกในอนาคต</li> <li>2. ในช่วงที่เปิดตัว Jubilee LINE Friends collection รายได้ไม่ถึงร้อยละ 1 ของยอดขายบริษัท แต่เนื่องจากปี 2563 เกิด COVID-19 ช่องทาง E-commerce จึงกลายเป็นรายได้หลักของบริษัทในช่วงที่เกิดวิกฤต ส่งผลให้บริษัทมองเห็นโอกาสทางการตลาด ดังนั้นบริษัทจึงตั้งเป้าในส่วนของออนไลน์ไว้ประมาณร้อยละ 10 ของยอดขายครึ่งปีหลัง ซึ่งถือว่าเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่สำคัญ</li> <li>3. ประเภทสินค้าที่ขายผ่านออนไลน์จะมี 3 ประเภทหลัก ซึ่งจะใกล้เคียงกับที่ขายผ่านทางหน้าร้าน ได้แก่ จี้เพชร แหวนเพชร และต่างหูเพชร ซึ่งเป็นเครื่องประดับที่ขายดีทั้งออนไลน์และออฟไลน์ สำหรับในส่วนของเพชรกะรัต ก็สามารถขายผ่านออนไลน์ได้ แต่ด้วยมูลค่าที่สูง ในเบื้องต้นจะเป็นการตอบคำถามทางออนไลน์ และปิดการขายที่สาขาเช่นเดิม ซึ่งในปัจจุบัน 131 สาขาทั่วประเทศ ยังคงมีศักยภาพอยู่ แต่อย่างไรก็ตาม ด้วยแนวโน้มของดิจิทัลและ E-Commerce เติบโตขึ้น บริษัทจึงมีการขยายช่องทางออนไลน์ รวมถึงพัฒนาเครื่องมือต่าง ๆ ให้การซื้อขามีประสิทธิภาพมากขึ้น</li> </ol>
<p>นายชุมพล ศิริขัมสุวรรณ ผู้รับมอบฉันทะ</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ยอดขายเดือนพฤษภาคม - มิถุนายน 2563 เป็นอย่างไร</li> <li>2. ครึ่งปีหลังมีแผนและกลยุทธ์อะไรบ้าง</li> </ol>
<p>นางสาวอัญรัตน์ พรประภฤต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. สถานการณ์หลังจากที่เปิดห้างสรรพสินค้า ในช่วงแรก คือ เดือนพฤษภาคม ผู้คนส่วนใหญ่ยังคงเป็นกังวล แต่สถานการณ์เริ่มกลับมาเป็นปกติในเดือนมิถุนายน และกรกฎาคม เนื่องจากกลุ่มลูกค้าร้อยละ 99 ของบริษัทเป็นคนไทย ไม่ใช่นักท่องเที่ยว ดังนั้นบริษัทสามารถดำเนินกิจการได้เป็นปกติ ประกอบกับได้มีการทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย เพื่อกระตุ้นความต้องการของลูกค้า ทั้งกับสมาชิกของ Jubilee และกลุ่มลูกค้าใหม่ผ่านช่องทางต่าง ๆ</li> <li>2. บริษัทมีแผนกระตุ้นยอดขาย โดยในทุก ๆ ปี บริษัทจะจัดงานในเดือนมิถุนายน ซึ่งในปีที่แล้ว บริษัทครบรอบ 90 ปี ได้มีการจัดงาน Thank you Sale ซึ่งในปี</li> </ol>

	บริษัทจะจัดงาน Midyear Grand Sale ในวันที่ 30 กรกฎาคม 2563 – 2 สิงหาคม 2563 แทนในช่วงเดือนมิถุนายน ซึ่งรายได้ของงานที่เคยอยู่ในช่วงไตรมาส 2 ก็จะไปอยู่ในไตรมาส 3 ดังนั้นกิจกรรมที่บริษัทได้เตรียมไว้จะถูกนำมาจัดในช่วงไตรมาส 3 และ 4 แทน เช่น แผนการออกคอลเล็กชั่นใหม่ ก็จะถูกนำมาเปิดตัวในช่วงครึ่งปีหลัง
นายทรงพล โคมทอง ผู้ถือหุ้น	1. ราคาทองคำ ณ ปัจจุบัน ส่งผลอย่างไรต่อบริษัท 2. Active performance จากฐานลูกค้าประมาณเท่าไร
นางสาวอัญรัตน์ พรประภฤต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	1. ต้นทุนของเครื่องประดับ ประมาณร้อยละ 70-75 เป็นราคาของวัตถุดิบเพชร ร้อยละ 20-25 เป็นราคาทองคำ และส่วนที่เหลือเป็นค่าแรง ดังนั้นในส่วนของราคาทองคำที่เพิ่มสูงขึ้น จะส่งผลกระทบต่อสินค้าที่มีการผลิตใหม่ แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมีสินค้าคงเหลือจากการที่ไม่ได้เปิดตัวในช่วงไตรมาส 2 อย่างเพียงพอ ดังนั้นการผลิตสินค้าใหม่จะมีการประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิด นอกจากนี้จากสถานการณ์ COVID-19 ทำให้กำลังซื้อเพชรลดลง ส่งผลให้บริษัทมีอำนาจต่อรองและเจรจากับ Supplier ดังนั้นผลกระทบจากการปรับตัวของทองคำ ยังอยู่ในระดับที่บริษัทรับได้ เนื่องจากต้นทุนวัตถุดิบส่วนใหญ่เป็นเพชร 2. Active performance จากฐานลูกค้ากว่า 180,000 ราย จะมีประมาณ 60,000 รายที่เกิดการซื้อซ้ำภายใน 2 ปี
นายพีรพงศ์ พัทธรุ่งเลิศ ผู้ถือหุ้น	ช่วงโควิดที่ผ่านมามีการปิดเหมืองเพชร เหมืองโลหะ มีข่าวเรื่องนี้บ้างหรือไม่ และมีแนวทางการแก้ไขปัญหาอย่างไร
นางสาวอัญรัตน์ พรประภฤต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	จากข่าวที่บอกว่าปิดเหมืองเพชร เป็นการปิดเหมืองเพชรเป็นการชั่วคราว เนื่องจากสถานการณ์ COVID-19 โดยบริษัทได้มีการวางแผนการใช้วัตถุดิบเพชรและประสานงานกับ Supplier อย่างใกล้ชิด ดังนั้นบริษัทจึงมีวัตถุดิบเพียงพอในการขาย

เมื่อไม่มีผู้ใดซักถามเพิ่มเติม ประธานจึงเสนอให้ที่ประชุมลงมติในวาระนี้ โดยมีมติดังนี้

มติ	จำนวนเสียงที่ลงมติ (1 หุ้น = 1 เสียง)	คิดเป็นร้อยละของจำนวนหุ้นที่มาร่วมประชุม และใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนน
(1) เห็นด้วย	108,640,897	100.00
(2) ไม่เห็นด้วย	-	-
(3)งดออกเสียง	-	-
รวม	108,640,897	100.00

หมายเหตุ เนื่องจากมีผู้ถือหุ้นได้เข้าร่วมประชุมในระหว่างพิจารณาวาระที่ 3 จึงทำให้มีจำนวนเสียงที่ลงมติเพิ่มขึ้น

**มติ** ที่ประชุมพิจารณาแล้วมีมติอนุมัติงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

#### วาระที่ 4 พิจารณารับทราบการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากผลการดำเนินงานปี 2562

ประธานมอบหมายให้นางสาวธนกร ธนอาภาพงษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ด้านการเงิน แลงต่อที่ประชุม

นางสาวธนกร ธนอาภาพงษ์ กล่าวต่อที่ประชุมว่า ในระหว่างปี 2562 และ ปี 2563 คณะกรรมการบริษัทได้มีมติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากผลการดำเนินงานของปี 2562 ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2562 เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2562 ซึ่งมีมติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลสำหรับงวด 6 เดือน ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2562 – 30 มิถุนายน 2562 ในอัตราหุ้นละ 0.42 (สี่สิบสองสตางค์) รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 73.19 ล้านบาท หรือร้อยละ 61.27 ของกำไรสุทธิหลังหักเงินสำรองตามกฎหมาย ซึ่งได้จ่ายเงินปันผลนี้ในวันศุกร์ที่ 6 กันยายน 2562 และตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2563 เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2563 มีมติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลสำหรับงวด 6 เดือน ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2562 – 31 ธันวาคม 2562 ในอัตราหุ้นละ 0.49 (สี่สิบเก้าสตางค์) รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 85.39 ล้านบาท ซึ่งได้จ่ายเงินปันผลนี้ในวันจันทร์ที่ 8 มิถุนายน 2563 โดยการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลทั้ง 2 ครั้ง รวมเป็นการจ่ายเงินปันผลทั้งสิ้นหุ้นละ 0.91 (เก้าสิบเอ็ดสตางค์) และรวมเป็นเงินทั้งสิ้น 158.59 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 60.48 ของกำไรสุทธิหลังหักเงินสำรองตามกฎหมาย ซึ่งบริษัทได้สำรองตามกฎหมายครบร้อยละ 10 ของทุนจดทะเบียนแล้ว ดังนั้นการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลนี้ เป็นการจ่ายจากกำไรทั้งปี 2562 ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทที่จะไม่จ่ายต่ำกว่าร้อยละ 60 ของกำไรสุทธิหลังหักเงินสำรองตามกฎหมาย ดังนั้นคณะกรรมการบริษัทจึงไม่เสนอจ่ายเงินปันผลประจำปี 2562 อีก

ประธานได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถามรายละเอียดหรือเสนอข้อคิดเห็น

ไม่มีผู้ใดซักถามเพิ่มเติม ประธานแจ้งต่อที่ประชุมว่าเนื่องจากวาระนี้เป็นวาระเพื่อรับทราบ ดังนั้นจึงไม่มีการลงมติ จึงขอให้คุณธนกร ธนอาภาพงษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ด้านการเงินและเลขานุการบริษัท ได้นำเสนอวาระที่ 5 เป็นลำดับถัดไป

**มติ** ที่ประชุมรับทราบการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากผลการดำเนินงานปี 2562

#### วาระที่ 5 พิจารณารับทราบการเปลี่ยนแปลงนโยบายการจ่ายเงินปันผล

ประธานมอบหมายให้นางสาวธนกร ธนอาภาพงษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ด้านการเงิน แลงต่อที่ประชุม

นางสาวธนกร ธนอาภาพงษ์ กล่าวต่อที่ประชุมว่า ตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2563 ได้มีมติแก้ไขนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัท

จาก

บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในแต่ละปี โดยกำหนดจ่ายปีละ 2 ครั้ง ในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 ของกำไรสุทธิที่เหลือหลังจากหักเงินสำรองต่าง ๆ ทุกประเภท ตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับของบริษัท และตามกฎหมาย หากไม่มีเหตุจำเป็นอื่นใดและการจ่ายเงินปันผลนั้นไม่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานปกติของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ



เป็น

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในแต่ละปี โดยกำหนดจ่ายปีละ 2 ครั้ง ในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิภายหลังจากหักภาษี และการจัดสรรทุนสำรองต่าง ๆ ทุกประเภทตามที่กฎหมายและบริษัทกำหนดไว้ในแต่ละปี และภาระผูกพันตามเงื่อนไขของสัญญาทางการเงิน (ถ้ามี) โดยเงินปันผลที่จ่ายจะต้องมีจำนวนไม่เกินกว่ากำไรสะสมจากงบการเงินของบริษัท

อัตราการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงไปจากที่กำหนดไว้ โดยขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงาน กระแสเงินสด สภาพคล่องทางการเงิน ฐานะทางการเงิน แผนการลงทุน การสำรองเงินไว้เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในบริษัท การสำรองเงินไว้เพื่อลงทุนในอนาคต การสำรองเงินไว้เพื่อชำระคืนเงินกู้ยืม เงื่อนไขและข้อจำกัดตามที่กำหนดไว้ในสัญญาทางการเงิน ภาวะเศรษฐกิจ รวมถึงข้อกำหนดทางกฎหมายและความจำเป็นอื่น ๆ

ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลประจำปีจะต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เว้นแต่การจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล ซึ่งคณะกรรมการบริษัทอาจอนุมัติจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลได้เป็นครั้งคราวเมื่อเห็นว่าบริษัทมีกำไรสมควรพอที่จะทำเช่นนั้นได้ และรายงานให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นทราบในการประชุมคราวถัดไป

ประธานได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถามรายละเอียดหรือเสนอข้อคิดเห็น

ไม่มีผู้ใดซักถามเพิ่มเติม ประธานแจ้งต่อที่ประชุมว่าเนื่องจากวาระนี้เป็นวาระเพื่อรับทราบ ดังนั้นจึงไม่มีการลงมติ จึงขอเสนอวาระที่ 6 เป็นลำดับถัดไป

**มติ** ที่ประชุมรับทราบการเปลี่ยนแปลงนโยบายการจ่ายเงินปันผล

#### **วาระที่ 6 พิจารณาแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ครบกำหนดออกตามวาระ**

ประธานแจ้งให้ที่ประชุมทราบว่า ตามข้อบังคับบริษัทเรื่องการประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีทุกครั้งที่ให้กรรมการออกจากตำแหน่งจำนวนหนึ่งในสาม (1/3) ของจำนวนกรรมการในขณะนั้น ถ้าจำนวนกรรมการไม่สามารถแบ่งออกให้ตรงเป็นสามส่วนได้ ก็ให้ออกจำนวนใกล้เคียงกับส่วนหนึ่งในสาม (1/3) สำหรับปี 2563 กรรมการที่ครบกำหนดออกตามข้อบังคับบริษัท มีดังนี้

1. นายอำนาจ นาคritchตะอมร ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ
2. นางสาวอัญรัตน์ พรประกฤต กรรมการบริษัท / กรรมการบริหาร / ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
3. ดร.สหัสโรจน์ โรจน์เมธา กรรมการอิสระ

เนื่องจากกรรมการทั้ง 3 ท่าน ถือเป็นผู้มีส่วนได้เสีย เพื่อความโปร่งใสและเป็นการปฏิบัติให้ถูกต้องตามหลักธรรมาภิบาลของบริษัท ประธานจึงขอเชิญทั้ง 3 ท่าน ลงจากเวทีและออกจากที่ประชุมสักครู่ จนกว่าการลงคะแนนจะแล้วเสร็จ

ประธานกล่าวต่อที่ประชุมว่า กรรมการทั้ง 3 ท่านถือเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ มีประสบการณ์ในด้านต่าง ๆ เป็นอย่างสูง รวมทั้งมีวิสัยทัศน์กว้างไกล ปฏิบัติหน้าที่กรรมการอย่างดียิ่งเพื่อประโยชน์และความก้าวหน้าของบริษัทมาโดยตลอด รวมถึงผ่านการอบรมในหลักสูตรต่าง ๆ ของสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) คณะกรรมการบริษัทจึงเห็นควรนำเสนอแต่งตั้งกรรมการที่ครบกำหนดออกตามวาระทั้ง 3 ท่าน ให้กลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการอีกวาระหนึ่ง

ประธานฯได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถามรายละเอียดหรือเสนอข้อคิดเห็น

เมื่อไม่มีผู้ใดซักถาม ประธานจึงเสนอให้ที่ประชุมลงมติในวาระนี้

มติ	จำนวนเสียงที่ลงมติ (1 หุ้น = 1 เสียง)	คิดเป็นร้อยละของจำนวนหุ้นที่มาร่วม ประชุมและใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนน
<b>1. การออกเสียงลงมติเลือกตั้ง นายอำนาจ นาครัตตะอมร</b>		
(1) เห็นด้วย	103,540,108	95.3047
(2) ไม่เห็นด้วย	5,101,000	4.6953
(3) งดออกเสียง	-	-
<b>รวม</b>	<b>108,641,108</b>	<b>100.00</b>
<b>2. การออกเสียงลงมติเลือกตั้ง นางสาวอัญรัตน์ พรประภฤต</b>		
(1) เห็นด้วย	103,540,208	95.3048
(2) ไม่เห็นด้วย	5,100,900	4.6952
(3) งดออกเสียง	-	-
<b>รวม</b>	<b>108,641,108</b>	<b>100.00</b>
มติ	จำนวนเสียงที่ลงมติ (1 หุ้น = 1 เสียง)	คิดเป็นร้อยละของจำนวนหุ้นที่มาร่วม ประชุมและใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนน
<b>3. การออกเสียงลงมติเลือกตั้ง ดร.สหัสโรจน์ โรจน์เมธา</b>		
(1) เห็นด้วย	103,540,108	95.3047
(2) ไม่เห็นด้วย	5,101,000	4.6953
(3) งดออกเสียง	-	-
<b>รวม</b>	<b>108,641,108</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ เนื่องจากมีผู้ถือหุ้นได้เข้าร่วมประชุมในระหว่างพิจารณาวันที่ 6 จึงทำให้มีจำนวนเสียงที่ลงมติเพิ่มขึ้น

ประธานเชิญกรรมการทั้ง 3 ท่านกลับเข้าสู่ที่ประชุม

**มติ** ที่ประชุมพิจารณาแล้วมีมติอนุมัติแต่งตั้งกรรมการทั้ง 3 ท่าน คือ นายอำนาจ นาครัตตะอมร นางสาวอัญรัตน์ พรประภฤต และดร.สหัสโรจน์ โรจน์เมธา กลับเข้าสู่วาระอีกครั้ง

#### วาระที่ 7 พิจารณาแต่งตั้งกรรมการเพิ่มเติม

ประธานได้เสนอให้ที่ประชุมอนุมัติแต่งตั้งกรรมการอิสระเพิ่มเติม เพื่อให้การบริหารจัดการมีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งคณะกรรมการบริษัทได้มีความเห็นว่า คุณปกรณ์ พรพรรณแพथย์ เป็นผู้มีคุณสมบัติที่เหมาะสม โดยจากมติคณะกรรมการบริษัทได้มีมติแต่งตั้งคุณปกรณ์ให้เป็นกรรมการอิสระอีกท่านหนึ่ง

ประธานได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถามรายละเอียดหรือข้อคิดเห็นประการใดหรือไม่

เมื่อไม่มีผู้ใดซักถามเพิ่มเติม ประธานจึงเสนอให้ที่ประชุมลงมติในวาระนี้ โดยมีมติดังนี้

มติ	จำนวนเสียงที่ลงมติ (1 หุ้น = 1 เสียง)	คิดเป็นร้อยละของจำนวนหุ้นที่มาพร้อม ประชุมและใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนน
(1) เห็นด้วย	103,640,318	95.3091
(2) ไม่เห็นด้วย	5,100,900	4.6909
(3) งดออกเสียง	-	-
รวม	108,741,218	100.00

หมายเหตุ เนื่องจากมีผู้ถือหุ้นได้เข้าร่วมประชุมในระหว่างพิจารณาวาระที่ 7 จึงทำให้มีจำนวนเสียงที่ลงมติเพิ่มขึ้น

**มติ** ที่ประชุมพิจารณาแล้วมีมติอนุมัติแต่งตั้ง นายปกรณ์ พรธนะแพทย์ เป็นกรรมการอิสระเพิ่มเติม

### วาระที่ 8 พิจารณาอนุมัติค่าตอบแทนกรรมการ และเงินบำเหน็จประจำปี 2563

ประธานมอบหมายให้ นางสาวธนกร ธนอาภาพงษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ด้านการเงิน เป็นผู้รายงาน

นางสาวธนกร ธนอาภาพงษ์ กล่าวต่อที่ประชุมว่า ตามมติคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2563 คณะกรรมการบริษัทมีมติอนุมัติค่าเบี้ยประชุมกรรมการและเงินบำเหน็จกรรมการประจำปี 2563 ตามรายละเอียด ดังนี้

8.1 พิจารณาอนุมัติค่าเบี้ยประชุมกรรมการประจำปี 2563 รวมเป็นเงินไม่เกิน 1,508,500 บาท (หนึ่งล้านห้าแสนแปดพันห้าร้อยบาทถ้วน) ซึ่งจะจัดสรรตามความรับผิดชอบของกรรมการแต่ละท่าน โดยกำหนดเบี้ยประชุมต่อครั้งต่อท่าน มีรายละเอียดเปรียบเทียบปี 2562-2563 ดังนี้

ตำแหน่ง	ปี 2563	ปี 2562
ประธานคณะกรรมการบริษัท	65,000	65,000
ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ	24,000	24,000
รองประธานกรรมการบริษัท	24,000	24,000
กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ	20,500	20,500
กรรมการที่เป็นผู้บริหาร	20,500	20,500

8.2 พิจารณาอนุมัติเงินบำเหน็จสำหรับคณะกรรมการบริษัทประจำปี 2563 รวมเป็นเงินไม่เกิน 1,206,000 บาท (หนึ่งล้านสองแสนหกพันบาทถ้วน) ซึ่งจะจัดสรรตามความรับผิดชอบของกรรมการแต่ละท่าน โดยมีรายละเอียดเปรียบเทียบปี 2562-2563 ดังนี้

ตำแหน่ง	ปี 2562	ปี 2562
ประธานคณะกรรมการบริษัท	225,000	225,000
ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ	153,000	153,000
รองประธานกรรมการบริษัท	153,000	153,000
กรรมการตรวจสอบ / กรรมการอิสระ	135,000	135,000
กรรมการที่เป็นผู้บริหาร	135,000	135,000

ประธานได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถามรายละเอียดหรือข้อคิดเห็นประการใดหรือไม่

นายรัชชชัย เทียนบุญส่ง ผู้ถือหุ้น	การกำหนดเงินบำเหน็จกรรมการอ้างอิงกับอะไร หรือมีหลักเกณฑ์อย่างไร
นางสาวธนกร ธนอากาศพงษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ด้านการเงิน	การกำหนดเงินบำเหน็จกรรมการของบริษัทจะอ้างอิงจากธุรกิจในตลาดหลักทรัพย์ที่มีขนาดเดียวกัน ซึ่งของบริษัทจะอยู่ในเกณฑ์ที่ค่อนข้างต่ำกว่าบริษัทอื่น อีกทั้งจะพิจารณาจากสภาพเศรษฐกิจประกอบด้วย

เมื่อไม่มีผู้ใดซักถามเพิ่มเติม ประธานจึงเสนอให้ที่ประชุมลงมติในวาระนี้ โดยมีมติดังนี้

มติ	จำนวนเสียงที่ลงมติ (1 หุ้น = 1 เสียง)	คิดเป็นร้อยละของจำนวนหุ้นที่มาร่วมประชุมและใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนน
(1) เห็นด้วย	108,741,218	100.00
(2) ไม่เห็นด้วย	-	-
(3) งดออกเสียง	-	-
รวม	108,741,218	100.00

**มติ** ที่ประชุมพิจารณาแล้วมีมติอนุมัติค่าตอบแทนกรรมการ และบำเหน็จกรรมการตามที่เสนอ

#### วาระที่ 9 พิจารณานุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และกำหนดค่าตอบแทนประจำปี 2563

ประธานมอบหมายให้ นางสาวธนกร ธนอากาศพงษ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ด้านการเงิน เป็นผู้นำเสนอ

นางสาวธนกร ธนอากาศพงษ์ กล่าวต่อที่ประชุมว่า ตามมติคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2563 เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม 2563 ได้มีมติอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชี ตามประกาศของคณะกรรมการตลาดทุนที่ ทจ. 28/2563 เรื่อง “การจัดทำและส่งงบการเงินไตรมาสที่ 1 ปี 2563 ของบริษัท ที่ไม่สามารถจัดประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี เนื่องจากสถานการณ์การระบาดของโรค COVID-19” โดยทางคณะกรรมการตลาดทุนได้ผ่อนผันให้บริษัทที่ไม่สามารถจัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 ใช้อำนาจของคณะกรรมการบริษัทอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีได้ ดังนั้นคณะกรรมการบริษัทที่มีมติอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชี จาก บริษัท พีวี ออดิท จำกัด คนใดคนหนึ่ง เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท ประจำปี 2563 ดังนี้

1. นายประวิทย์ วิวรรณธนาบุตร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 4917 หรือ
2. นายเทอดทอง เทพมังกร ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 3787 หรือ
3. นางสาวชุติมา วงษ์ศราพันธ์ชัย ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 9622 หรือ
4. นายบุญเกษม สารกลั่น ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่ 11888

หรือผู้สอบบัญชีท่านอื่นทั้งในสำนักงานเดียวกัน ซึ่งมีความเป็นอิสระในการตรวจสอบ และแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัท และไม่มีผลประโยชน์ส่วนได้เสียใด ๆ กับบริษัท

โดยคณะกรรมการพิจารณาเห็นว่าผู้สอบบัญชีจากบริษัท พีวี ออดิท จำกัด มีความเป็นอิสระในการตรวจสอบ และแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัท และไม่มีผลประโยชน์ส่วนได้เสียใด ๆ กับบริษัท มีคุณภาพในการปฏิบัติหน้าที่ มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของบริษัท และได้ปฏิบัติหน้าที่ในฐานะผู้สอบบัญชีได้เป็นอย่างดี

ทางคณะกรรมการบริษัทฯ จึงมีมติเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีประจำปี 2563 จำนวน 1,880,000 บาท (หนึ่งล้านแปดแสนแปดหมื่นบาทถ้วน)

	ปี 2563	ปี 2562	ปี 2561
ค่าสอบบัญชี (Audit Fee)	1,880,000	1,800,000	1,800,000

ประธานได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถามรายละเอียดหรือเสนอข้อคิดเห็นประการ

เมื่อไม่มีผู้ใดซักถามเพิ่มเติม ประธานจึงเสนอให้ที่ประชุมลงมติในวาระนี้

มติ	จำนวนเสียงที่ลงมติ (1 หุ้น = 1 เสียง)	คิดเป็นร้อยละของจำนวนหุ้นที่มาร่วมประชุมและใช้สิทธิออกเสียงลงคะแนน
(1) เห็นด้วย	108,741,218	100.00
(2) ไม่เห็นด้วย	-	-
(3) งดออกเสียง	-	-
รวม	108,741,218	100.00

**มติ** ที่ประชุมพิจารณาแล้ว มีมติอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และอนุมัติค่าสอบบัญชีประจำปี 2563 ตามที่เสนอ

#### วาระที่ 10 พิจารณาเรื่องอื่น ๆ

ประธานได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถามรายละเอียดหรือข้อคิดเห็นประการใดหรือไม่

ผู้ถือหุ้น (ไม่ได้ระบุชื่อ)	ในฐานะที่เป็น Luxury Product ซึ่งถือว่าเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยที่ผู้คนสามารถตัดค่าใช้จ่ายส่วนนี้ออกได้ บริษัทจะกระตุ้นยอดขายโดยใช้จูงใจลูกค้าซื้อสินค้าของบริษัทได้อย่างไร
นางสาวอุษรรัตน์ พรประภฤต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	แม้ว่าเครื่องประดับเพชรจะถูกมองว่าเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย แต่หลังจากที่มีมาตรการปิดห้างสรรพสินค้า บริษัทพบว่ากลุ่มลูกค้าของ Jubilee ยังคงมีกำลังการจับจ่ายได้อย่างปกติ นอกจากนี้บริษัทมีกลุ่มลูกค้าหลากหลายกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นเจ้าของกิจการขนาดใหญ่ ผู้บริหารระดับสูง ผู้เริ่มต้นทำงาน ดังนั้นการวางแผนกระตุ้นกำลังการซื้อ บริษัทก็จะพิจารณาว่ากลุ่มลูกค้าใดยังมีความสามารถในการซื้ออยู่ด้วยระบบ AI ผ่านการวิเคราะห์ข้อมูลอย่างเข้มข้น ทั้งด้านการตลาดและการขาย ซึ่งเป็นปัจจัยหลักที่ทำให้บริษัทเติบโตในปีที่ผ่านมา อีกทั้งบริษัทมุ่งเน้นการขยายตลาดสู่กลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ มากขึ้น เช่น การเปิดตัว Jubilee LINE Friends Collection การเปิดตัว E-Commerce อย่างเต็มรูปแบบ การขยายสาขาในต่างจังหวัด รวมถึงการบริหารฐานสมาชิกเก่า ผ่านระบบ Sparkling club
นายสุรภูมิ ศรีมา ผู้ถือหุ้น	1. ในเรื่องของนวัตกรรมของสินค้า ทางบริษัทตั้งงบในการวิจัยพัฒนา (R&D) ไว้กี่เปอร์เซ็นต์ในแต่ละปี และงบลงทุนนี้แยกส่วนออกจากงบการเงินอื่น ๆ ของบริษัทหรือไม่ 2. ต้นทุนภาษีของธุรกิจเครื่องประดับเพชร มีต้นทุนประเภทใดบ้าง

	<p>3. ปัจจุบันมีกลุ่มลูกค้าเพศทางเลือก (LGBT) เพิ่มขึ้น อยากทราบว่าบริษัทได้มีการวางกลยุทธ์ การขายสินค้า เพื่อเจาะฐานลูกค้ากลุ่มนี้บ้างหรือไม่</p> <p>4. วิสัยทัศน์ของผู้บริหารในสภาวะ COVID-19 พร้อมกับแนวทางแก้ไขปัญหา</p>
นางสาวอัญรัตน์ พรประภฤต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	<p>1. ในส่วนของบในการพัฒนานวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ จะอยู่ร่วมกับฝ่ายการตลาด อยู่ที่ร้อยละ 10-12 ซึ่งจะรวมถึงการออก campaign กลยุทธ์ทางการตลาดต่าง ๆ โดยจะมีการทำงานร่วมกันของฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์และการออกแบบ</p> <p>2. นอกจากภาษีเงินได้นิติบุคคล ก็จะมีในส่วนของภาษีมูลค่าเพิ่ม ที่เป็นภาษีขายเป็นหลัก</p> <p>3. ในช่วงต้นปี 2563 บริษัทได้ออกคอลเล็กชั่นวาเลนไทน์ มีผลิตภัณฑ์ที่ออกมารองรับกับลูกค้ากลุ่มนี้ด้วย</p> <p>4. แบ่งเป็น 2 เรื่องหลัก เรื่องแรก คือ สุขอนามัยต่าง ๆ ที่ทำให้ลูกค้ามั่นใจ โดยบริษัทได้ทำตามกฎเกณฑ์ของห้างสรรพสินค้า ไม่ว่าจะเป็นการสวมใส่หน้ากากอนามัย Face Shield เจลแอลกอฮอล์ หรือพนักงานจะไม่อยู่ในพื้นที่เสี่ยงต่อการแพร่เชื้อไวรัส ส่วนเรื่องที่สอง สถานการณ์ภาพรวมในปัจจุบัน คือดีขึ้นตามลำดับ บริษัทคาดว่าจะสามารถดำเนินกิจการในรูปแบบ new normal ที่วางแผนไว้ได้</p>
ผู้ถือหุ้น (ไม่ได้ระบุชื่อ)	<p>ขอสอบถามแนวโน้มผู้บริโภครุ่นใหม่อย่าง Gen X, Y, Z เป็นอย่างไรบ้าง มีแนวโน้มที่จะซื้อเครื่องประดับเพชรหรือไม่ และมีอะไรเป็นปัจจัยบ้าง</p>
นางสาวอัญรัตน์ พรประภฤต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	<p>Gen X จะมองที่ความคุ้มค่าของสินค้า ว่าราคาที่จ่ายเหมาะสมกับคุณสมบัติของเพชรหรือน้ำหนักทองหรือไม่</p> <p>Gen Y นอกจากจะมองถึงความคุ้มค่าแล้ว จะมองถึงนวัตกรรมใหม่ ๆ ในเครื่องประดับที่บ่งบอกความเป็นตัวตนด้วย</p> <p>ส่วน Gen Z ไม่ได้คำนึงถึงราคาหรือคุณสมบัติของเครื่องประดับมากนัก แต่คำนึงถึงว่าสินค้าชิ้นนั้นสามารถบ่งบอกความเป็นตัวเองได้หรือไม่</p> <p>ดังนั้นการออกแบบผลิตภัณฑ์ บริษัทจะพิจารณาก่อนว่ากลุ่มลูกค้ากลุ่มไหนเป็นกลุ่มเป้าหมายของบริษัท เพื่อจะได้ออกแบบให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า นอกจากนี้จากงานวิจัยของ De Beers พบว่า ทุก Gen มองว่าเพชรเป็นวัตถุที่มีค่าในอนาคตก็จะมีมูลค่าสูงขึ้น</p>
นายทรงพล โดมทอง ผู้ถือหุ้น	<p>1. ผลตอบรับของ LINE Friends Collection เป็นอย่างไร</p> <p>2. เพชรกระรัตมีสัดส่วนน้อยลงเรื่อย ๆ เกิดจากสาเหตุใด</p>
นางสาวอัญรัตน์ พรประภฤต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	<p>1. สำหรับคอลเล็กชันนี้บริษัทมีวัตถุประสงค์ 2 ด้าน คือ ด้านการเพิ่มยอดขายและด้านการขยายฐานลูกค้า ซึ่งจากรายได้ไตรมาส 4 ปี 2562 Jubilee LINE Friends Collection ก็เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้บริษัทเติบโต และสำหรับด้านการขยายฐานลูกค้าได้วางแผนให้กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้เติบโตไปพร้อมกับบริษัท</p>

	<p>2. สัดส่วนของเพชรกะรัตไม่ได้น้อยลง แต่ด้วยยอดขายที่เพิ่มมากขึ้น จากผลประกอบการปี 2562 จะเห็นได้ว่า มีอัตราการเติบโตถึงร้อยละ 15-16 โดยสัดส่วนการขายเพชรกะรัตก็ยังคงมีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกับที่วางแผนไว้ คือ ร้อยละ 10 เหมือนทุกปี แต่สัดส่วนการขาย Segment อื่น ๆ เพิ่มมากขึ้น</p>
<p>นายอวิชัย เทียนบุญส่ง ผู้ถือหุ้น</p>	<p>อะไรเป็นสิ่งที่จะทำให้ลูกค้ามาซื้อผลิตภัณฑ์ของ Jubilee แทนบริษัทอื่น ๆ จุดแข็งและจุดอ่อนของบริษัทคืออะไร</p>
<p>นางสาวอัญรัตน์ พรประกฤต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร</p>	<p>ตลอดระยะเวลา 91 ปีที่บริษัทก่อตั้งมา ทางบริษัทตระหนักอยู่เสมอว่า “เราส่งมอบเครื่องประดับเพชรหรือเพชรกะรัต” ซึ่งที่บริษัทเน้นอยู่เสมอคือ คุณภาพ ทั้งด้านวัตถุดิบ โดยบริษัทพยายามจะสร้างมาตรฐานใหม่ให้กับเครื่องประดับอัญมณีไทย เช่น การมีใบรับประกันคุณภาพ สมัยก่อนไม่มีใบรับประกันคุณภาพ เป็นเรื่องที่เข้าถึงยาก ซึ่งปัจจุบันการมีใบรับประกันคุณภาพเป็นเรื่องปกติ โดย Jubilee อยากให้ผู้บริโภคเมื่อซื้อเครื่องประดับมีความมั่นใจในคุณภาพ ส่วนอีกด้านคือ นวัตกรรมการผลิต บริษัทใช้โรงงานจากประเทศญี่ปุ่น ที่มีความเชี่ยวชาญ ความประณีต และเทคโนโลยีที่ทันสมัย รวมถึงบริษัทมีช่องทางการจัดจำหน่ายให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ง่าย มีสาขาครอบคลุมทั่วประเทศ และพนักงานผ่านการอบรมอย่างเข้มข้น นอกจากช่องทางการจัดจำหน่ายแบบสาขา บริษัทยังมีช่องทาง E-Commerce ที่พนักงานพร้อมดูแลและตอบคำถามตลอดเวลา สิ่งเหล่านี้คือจุดแข็งของ Jubilee แต่สิ่งสำคัญคือ บริษัทให้ความสำคัญของลูกค้าเป็นหลัก</p>
<p>ผู้ถือหุ้น (ไม่ได้ระบุชื่อ)</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การเติบโตจากนี้เพิ่มอย่างไร เพราะมีสาขาค่อนข้างครอบคลุมทุกพื้นที่แล้ว</li> <li>2. Ticket size ของออฟไลน์และออนไลน์เป็นเท่าไร และมีแผนจะเพิ่มจุดนี้อย่างไร</li> </ol>
<p>นางสาวอัญรัตน์ พรประกฤต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. การเติบโตของบริษัทไม่ได้เพิ่มจากการขยายสาขาเพียงอย่างเดียว ในปี 2562 อัตราการเติบโตประมาณร้อยละ 16 เกิดจาก Same Store Sale ร้อยละ 14 เพราะฉะนั้นสาขาที่มีอยู่ทั้งหมด ยังสามารถที่จะเติบโตต่อไปได้อีก เนื่องจากยังมีอีกหลายสาขาที่ยังไม่ได้แสดงความสามารถอย่างเต็มศักยภาพ ดังนั้นการเพิ่มขึ้นของยอดขาย จะเน้นที่การเติบโต Same Store Sale แต่การเปิดสาขาหรือช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ บริษัทจะพิจารณาจากกลุ่มลูกค้าว่าตรงกับ Jubilee หรือไม่</li> <li>2. Ticket size ของออฟไลน์และออนไลน์ มีความแตกต่างกัน โดยส่วนใหญ่ ออฟไลน์จะมากกว่า แต่เนื่องจากบริษัทมี Product Segment ค่อนข้างกว้าง โดยมีระดับราคาตั้งแต่หลักหมื่นถึงหลักล้าน ดังนั้น Ticket size ก็จะไม่สามารถบอกได้อย่างแม่นยำ แต่โดยเฉลี่ยจะอยู่ที่ 40,000-50,000 บาท แต่ในส่วนของออนไลน์ Ticket size จะเล็กกว่าออฟไลน์เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 15,000 ถึง 30,000 บาท ส่วนแผนของการเพิ่ม Ticket size จะมีวางแผนควบคู่กับการ</li> </ol>

	เพิ่มปริมาณลูกค้ำ
นายทรงพล โดมทอง ผู้ถือหุ้น	ร้อยละ 99 เป็นลูกค้ำคนไทย อยากทราบว่าร้อยละ 1 เป็นลูกค้ำประเทศไหน และมีแผนขยายการขายไปยังตลาดต่างประเทศหรือไม่
นางสาวอัญรัตน์ พรประภฤต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	ร้อยละ 1 ที่เป็นลูกค้ำชาวต่างชาติ คือ ลูกค้ำมาซื้อสินค้ากับสาขาในจังหวัดท่องเที่ยว เช่น สาขาพัททยา สาขาภูเก็ต หรือสาขาในห้างสรรพสินค้าในกรุงเทพฯ ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว ซึ่งมีหลากหลายเชื้อชาติ เช่น จีน รัสเซีย ซึ่งบริษัทไม่ได้มีฐานลูกค้ำชาติใดชาติหนึ่งเป็นหลัก และสำหรับแผนขยายสาขาไปต่างประเทศ ในระยะสั้นนี้ยังไม่มี เนื่องจากสถานการณ์ปัจจุบันและการเติบโตภายในประเทศ ยังคงเป็นไปได้อีก

เมื่อไม่มีคำถาม การเสนอความคิดเห็นเพิ่มเติมจากผู้ถือหุ้นแล้ว และการประชุมได้ดำเนินการมาครบทุกระเบียบวาระ ประธานในฐานะตัวแทนของคณะกรรมการบริษัท ขอขอบคุณท่านผู้ถือหุ้นที่กรุณาสละเวลามาร่วมประชุมในวันนี้ และให้ความมั่นใจว่า บริษัทฯ จะดำเนินกิจการให้มีความเจริญก้าวหน้าต่อไป ด้วยการสนับสนุนของผู้ถือหุ้นทุกท่าน จึงขอปิดประชุม ณ เวลา 16.00 น.

ลงชื่อ \_\_\_\_\_ - ลายมือชื่อ - \_\_\_\_\_ ประธานที่ประชุม

(นายมนู เลียวไพโรจน์)

ประธานคณะกรรมการบริษัท

ลงชื่อ \_\_\_\_\_ - ลายมือชื่อ - \_\_\_\_\_ ผู้บันทึกการประชุม

(นางสาวธนกร ธนอภาพงษ์)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ด้านการเงิน และเลขานุการบริษัท