

รายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2566

บริษัท ชานีนา จำกัด (มหาชน)

ประชุม ณ.สำนักงานสาขาของบริษัท ชั้น 7 ห้อง 702 เลขที่ 12 ถนนอรุณอมรินทร์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร วันอังคาร ที่ 25 เมษายน 2566 เวลา 14.00 น.

เริ่มการประชุม

ผู้ถือหุ้นมาประชุมด้วยตนเอง จำนวน 35 ราย คิดเป็น จำนวนหุ้น 172,952,001 หุ้น ผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมด้วยตนเองผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ จำนวน 4 ราย คิดเป็น 441,500 หุ้น ผู้รับมอบฉันทะ จำนวน 373 ราย คิดเป็นจำนวนหุ้น 96,536,524 หุ้น รวมผู้เข้าประชุมทั้งสิ้น ทั้งสิ้น 412 ราย นับรวมจำนวนหุ้น ทั้งสิ้น 269,930,025 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 77.6777% ของจำนวนหุ้นที่ออกและชำระแล้ว ทั้งหมด 347,500,000 หุ้น ครบเป็นองค์ประชุม ตามข้อบังคับของบริษัทข้อ 33 ต้องมีผู้ถือหุ้นและผู้มอบฉันทะ จากผู้ถือหุ้นมาประชุมไม่น้อยกว่า 25 คน หรือ ไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด และต้องมีหุ้นนับรวมกันไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด

นายวิโรจน์ ธนาลงกรณ์ ประธานกรรมการบริษัท ทำหน้าที่ประธานในที่ประชุม ได้มอบหมายให้ นายบุญชัย ปันจตุรอำพร ประธานคณะกรรมการบริหาร, กรรมการบริษัทและกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน กล่าวเปิดประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2566 และจากนั้นได้มอบหมายให้ นางสาวดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร, กรรมการบริหาร และกรรมการบริหารความเสี่ยง ทำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุมแทน และเป็นผู้ดำเนินการประชุมต่อไป

จากนั้น นางสาวดวงดาว มหะนาวานนท์ ได้แนะนำ กรรมการ, ผู้บริหารและ ผู้สอบบัญชีของบริษัท ที่เข้าร่วมประชุม ดังนี้

กรรมการที่เข้าร่วมประชุม

- | | | |
|-------------------|-------------------|---|
| 1. นายวิโรจน์ | ธนาลงกรณ์ | ประธานกรรมการบริษัท |
| 2. นายบุญชัย | ปันจตุรอำพร | ประธานคณะกรรมการบริหาร, กรรมการบริษัทและกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน |
| 3. นางสาวดวงดาว | มหะนาวานนท์ | ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร, กรรมการบริหาร, กรรมการบริษัทและกรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 4. นางสาวรวีวัลย์ | ภิชัยพนากุล | กรรมการอิสระ, ประธานกรรมการตรวจสอบและกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน |
| 5. นายสมชัย | วนาวิทย์ | กรรมการอิสระ, กรรมการตรวจสอบและประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน |
| 6. นายยุทธนา | อดิพัฒน์ | กรรมการอิสระ, กรรมการตรวจสอบ และกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน |
| 7. นางสาวเพ็ญศรี | สุธีรศักดิ์ | กรรมการอิสระ, กรรมการตรวจสอบ |
| 8. นายจักรกฤษณ์ | อุทโยภาส | กรรมการอิสระ, ประธานกรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 9. นางสุชัญญา | ชนลงกรณ์ | กรรมการบริษัท |
| 10. นายสมคิด | ผดุงเกียรติศักดิ์ | กรรมการบริษัท, กรรมการบริหาร, กรรมการบริหารความเสี่ยง |

- | | | |
|-------------------|-----------|---|
| 11. นางสาวชิววรรณ | แฉ่มศรี | กรรมการบริษัท, กรรมการบริหาร, กรรมการบริหารความเสี่ยง |
| 12. นางสาวพิชชา | ธนาลงกรณ์ | กรรมการบริษัท, กรรมการบริหาร |

บริษัทมีสัดส่วนของกรรมการที่เข้าร่วมประชุมเท่ากับ 100.00% ของกรรมการทั้งหมด

ผู้บริหาร

- | | | |
|---------------|-------|-----------------|
| 1. นางสาววาจา | मुखโต | เลขานุการบริษัท |
|---------------|-------|-----------------|

ผู้สอบบัญชีและตัวแทนผู้สอบบัญชีจากสำนักงาน เอ.เอ็ม.ที แอสโซซิเอท

- | | | |
|--------------------|------------|-------------|
| 1. นายชัยยุทธ | อังศุวิทยา | ผู้สอบบัญชี |
| 2. นางสาวเขาวลัษณ์ | สมประเสริฐ | ผู้สอบบัญชี |

ในปีนี้ บริษัทได้ใช้ บริษัท ควิดแลบ จำกัด ซึ่งเป็นหน่วยงานอิสระและได้รับหนังสือรับรองระบบควบคุมการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ จากสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือ ETDA ให้บริการระบบควบคุมการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นรูปแบบ Hybrid Meeting โดยทำการถ่ายทอดสดผ่านโปรแกรม Quidlab E-Meeting & Voting จากห้องประชุม ชั้น 7 ห้อง 702 บริษัท ซาบีน่า จำกัด (มหาชน) เลขที่ 12 ถนนอรุณอมรินทร์ แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพมหานคร 10700 บริษัทได้มีการบันทึกภาพการประชุมในลักษณะสื่อวีดิทัศน์ โดยมีกรรมการเข้าร่วมประชุมครบองค์ประชุมทั้ง 12 ท่าน ซึ่งมีกรรมการที่ประชุมภายในห้องประชุม 702 จำนวน 11 ท่านและประชุมผ่านทางออนไลน์จำนวน 1 ท่าน โดยกรรมการที่เข้าร่วมประชุมทุกท่านอยู่ภายในตึกสำนักงานที่ใช้จัดประชุมผู้ถือหุ้นแห่งนี้ และมีผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมอยู่ภายในตึกสำนักงานที่ใช้จัดประชุมผู้ถือหุ้นแห่งนี้และประชุมผ่านทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้เชิญตัวแทนผู้ถือหุ้น 2 ท่าน อาสาเป็นสักขีพยานในการตรวจนับคะแนนเสียงในที่ประชุม และขอให้นั่งร่วมกับเจ้าหน้าที่ที่ทำหน้าที่นับคะแนนเสียง ได้แก่

- | | | |
|--------------|----------------|------------|
| 1. คุณสุชาดา | เหลืองอุตวิงษ์ | ผู้ถือหุ้น |
| 2. คุณสุภัค | บุรณะเสถียร | ผู้ถือหุ้น |

ต่อจากนั้น คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ได้มอบหมายให้คุณวาจา मुखโต เลขานุการบริษัท ได้แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบ ดังนี้

1. บริษัทได้ใช้ บริษัท ควิดแลบ จำกัด ซึ่งเป็นหน่วยงานอิสระให้บริการระบบควบคุมการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นรูปแบบ Hybrid Meeting และได้รับหนังสือรับรองระบบควบคุมการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ จากสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือ ETDA
2. ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2566 รูปแบบ Hybrid นี้ผู้เข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์สามารถรับชมการถ่ายทอดสดตลอดการประชุม รวมทั้งผลคะแนนในแต่ละวาระ ซึ่งบริษัทได้เปิดวีดิโอสาธิตวิธีการใช้ระบบออนไลน์เพื่อการออกเสียงลงคะแนนและการถามคำถามของผู้ถือหุ้นในตอนเริ่มต้นของการประชุมนี้ หากท่านมีข้อขัดข้องทางเทคนิคในการใช้ระบบสามารถติดต่อได้ที่หมายเลขโทรศัพท์ 02-013-4322 หรือ 080-008-76 16 ตลอดระยะเวลาการประชุม
3. บริษัทได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นส่งคำถามเกี่ยวกับวาระการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นให้บริษัทล่วงหน้า และก่อนลงมติในแต่ละวาระ ประธานฯ จะเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถามในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับวาระนั้น ๆ ตามความเหมาะสม สำหรับผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมในห้องประชุม.702แห่งนี้ กรุณาให้สัญญาณโดยการยกมือและจะมีเจ้าหน้าที่นำไมโครโฟนให้ท่าน และเมื่อเจ้าหน้าที่ส่งไมโครโฟนให้ท่านแล้วขอความกรุณาแนะนำตัว โดยแจ้งชื่อ นามสกุล และโปรดระบุว่าเป็นผู้ถือหุ้นหรือผู้รับ

มอบฉันทะ จากนั้นจึงเริ่มถามคำถาม สำหรับผู้ถือหุ้นที่ประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ สามารถส่งคำถามผ่านทางกล่องข้อความ ขอความกรุณาพิมพ์ชื่อ นามสกุล และ โปรดระบุว่าเป็นผู้ถือหุ้นหรือผู้รับมอบฉันทะ จากนั้นเริ่มพิมพ์คำถามได้ตั้งแต่นี้

โดยบริษัทจะพิจารณาตอบคำถามของท่านในวาระที่เกี่ยวข้อง โดยจะพิจารณาจัดกลุ่มประเภทของคำถาม ที่มีลักษณะ เหมือนหรือคล้ายกัน

4. การออกเสียงลงคะแนนให้กระทำโดยเปิดเผย ซึ่งผู้ถือหุ้นสามารถลงคะแนนเสียง เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย หรืองดออกเสียง การออกเสียงลงคะแนนในแต่ละวาระนั้นเป็นไปตามเกณฑ์การกำกับดูแลกิจการของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ข้อบังคับบริษัท และกฎหมายที่บังคับใช้ ที่กำหนดให้

- 1) ผู้ถือหุ้นทุกท่านมีคะแนนเสียง 1 หุ้น เท่ากับ 1 เสียง
- 2) การมาประชุมด้วยตนเอง การมอบฉันทะ โดยหนังสือมอบฉันทะแบบ ก. และแบบ ข. จะไม่สามารถแบ่งคะแนนเสียงได้
- 3) การมอบฉันทะ ที่ผู้ถือหุ้นได้ออกเสียงลงคะแนนตามความประสงค์ไว้ในหนังสือมอบฉันทะแล้ว บริษัทจะนำการออกเสียงลงคะแนนนั้นไปบันทึกรวบรวมไว้ล่วงหน้า โดยผู้รับมอบฉันทะไม่ต้องไปกรอกบัตรลงคะแนนอีก และจะใช้นับเป็นมติที่ประชุม

5. ผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุม ณ ห้องประชุม 702 แห่งนี้ สามารถลงคะแนนเสียงแต่ละวาระได้ในบัตรลงคะแนนเสียง สำหรับผู้ถือหุ้นที่ประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์สามารถลงคะแนนเสียงโดยการคลิกเลือกเมนูเพื่อลงคะแนนเสียง ในทุกวาระที่มีการเปิดให้ลงคะแนนได้ โดยมีเวลา 60 วินาที ในระหว่างการเปิดให้ลงคะแนนในแต่ละวาระ เมื่อครบ 60 วินาที เจ้าหน้าที่จะเดินเก็บรวบรวมใบลงคะแนนเสียง ของผู้ถือหุ้นที่ไม่เห็นด้วยหรืองดออกเสียง ผู้ถือหุ้นที่ไม่ได้ลงคะแนนเสียงในวาระใด จะถือว่าท่านลงคะแนนเสียงเป็นเห็นด้วยในวาระนั้น

6. ในการนับคะแนนเสียง บริษัทจะนับคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุม ณ ห้องประชุม 702 แห่งนี้ และการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ รวมถึงคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นที่มอบฉันทะ โดยจะนำคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้นที่ไม่เห็นด้วย งดออกเสียง หรือบัตรเสีย หักออกจากคะแนนเสียงทั้งหมด และส่วนที่เหลือจะถือว่าเป็นคะแนนเสียงเห็นด้วย

7. เพื่อให้สอดคล้องกับหลักธรรมาภิบาลที่ดีของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในวาระที่ 5 เรื่องพิจารณาอนุมัติเลือกตั้งกรรมการแทนกรรมการที่พ้นจากตำแหน่งตามวาระนั้น ประธานฯ จะขอให้ผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล

8. สำหรับผู้รับมอบฉันทะที่ผู้มอบฉันทะได้ระบุการออกเสียงลงคะแนนไว้แล้วว่า เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย หรือ งดออกเสียง ในใบมอบฉันทะในวาระใด บริษัทจะนับคะแนนของท่านจากใบมอบฉันทะนั้น แต่สำหรับผู้รับมอบฉันทะที่ผู้มอบฉันทะไม่ได้ระบุการออกเสียงลงคะแนนมาในหนังสือมอบฉันทะ ขอให้ผู้รับมอบฉันทะออกเสียงลงคะแนนในแต่ละวาระ เหมือนกับผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง

9. ในกรณีที่มีผู้ถือหุ้น และผู้รับมอบฉันทะมาลงทะเบียนเข้าร่วมประชุมภายหลังจากการประชุมได้เริ่มแล้ว ผู้ถือหุ้นและผู้รับมอบฉันทะ มีสิทธิออกเสียงลงคะแนนได้ตามวาระที่เหลืออยู่ และบริษัทจะนับรวมคะแนนเสียงของผู้ถือหุ้น และผู้มอบฉันทะที่เข้าร่วมประชุมระหว่างการประชุมเป็นองค์ประชุม เพื่อบันทึกในรายงานการประชุมต่อไป

10. สำหรับกรณีที่เป็นบัตรเสียซึ่งจะไม่นับเป็นคะแนนเสียงในวาระนั้นๆ คือการลงคะแนนในใบลงคะแนนที่มีการทำเครื่องหมายมากกว่าหนึ่งช่อง หรือกรณีที่มีการขีดฆ่าในช่องลงคะแนนโดยไม่ลงชื่อกำกับบริเวณที่ขีดฆ่า หรือกรณีที่มีการแยกการลงคะแนนเสียง ยกเว้นกรณีการลงคะแนนเสียงผ่านคัสโตเดียน

11. ประธานฯ จะแจ้งผลการนับคะแนนให้ที่ประชุมทราบในทันทีเมื่อเจ้าหน้าที่นับคะแนนเสร็จเรียบร้อย โดยในแต่ละวาระจะใช้จำนวนหุ้นของผู้เข้าร่วมประชุมล่าสุดในวาระนั้นๆ และการแสดงผลการนับคะแนน จะแสดงผลเป็นจุดทศนิยมที่ตำแหน่ง และเมื่อประกาศผลการลงคะแนนเสียงในวาระใดแล้วถือว่าผลการออกเสียงลงมติในวาระนั้นเป็นอันสิ้นสุด

12. โดยมติของที่ประชุมผู้ถือหุ้นครั้งนี้ ประกอบด้วยคะแนนเสียงดังต่อไปนี้

- วาระที่ 2 เป็นวาระแจ้งเพื่อทราบจึงไม่ต้องลงมติ
- วาระที่ 1,3,4,6,7,8 และ 9 ต้องได้รับมติอนุมัติด้วยคะแนนเสียงข้างมากของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน
- วาระที่ 5 ต้องได้รับคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

บริษัทจะดำเนินการประชุมเรียงตามระเบียบวาระการประชุมที่ปรากฏในหนังสือเชิญประชุมที่จัดส่งให้แก่ผู้ถือหุ้นแล้ว หากผู้ถือหุ้นท่านใดประสงค์จะส่งคำถามในแต่ละวาระ ขอให้ท่านผู้ถือหุ้นที่อยู่ ณ ห้องประชุม 702 แห่งนี้ ยกมือสอบถาม ส่วนผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์พิมพ์คำถามเข้ามาที่เมนูคำถามได้ตั้งแต่เริ่มการประชุม โดยบริษัทจะนำไปตอบในวาระที่เกี่ยวข้องต่อไป

เมื่อแจ้งให้ที่ประชุมทราบแล้ว เลขานุการบริษัทได้สอบถามผู้ถือหุ้นว่า มีอะไรซักถามหรือไม่ เมื่อไม่มีผู้ใดซักถาม เลขานุการบริษัทจึงเรียนเชิญประธานเจ้าหน้าที่บริหารเริ่มประชุมตามระเบียบวาระการประชุมของบริษัทฯ ดังนี้

วาระที่ 1 พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2565 เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2565

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้แจ้งต่อที่ประชุมว่า ได้จัดส่งสำเนารายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2565 ซึ่งประชุม เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2565 ให้กับผู้ถือหุ้นทุกท่านพร้อมกับหนังสือเชิญประชุมรวมทั้งได้เผยแพร่ไว้ในเว็บไซต์ของบริษัทแล้ว คณะกรรมการมีความเห็นว่า รายงานการประชุมดังกล่าวมีการบันทึกไว้อย่างถูกต้อง

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้สอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใด มีข้อซักถามหรือไม่

เมื่อไม่มีผู้ใดซักถามประธานเจ้าหน้าที่บริหารจึงขอเสนอให้ผู้ถือหุ้นในห้องประชุมและผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2565

(ในระหว่างการประชุมในวาระที่ 1 มีผู้ถือหุ้นเข้ามาประชุมเพิ่ม จำนวน 8 ราย จำนวน 632,300 หุ้น รวมเป็น 420 ราย จำนวน 270,562,325 หุ้น)

ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว จึงลงมติรับรองรายงานการประชุม ดังกล่าว

ด้วยคะแนนเสียง

เห็นด้วย	270,562,325 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.0000%
ไม่เห็นด้วย	0 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000%
งดออกเสียง	0 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000%
บัตรเสีย	0 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000%

ของจำนวนเสียงทั้งหมด ของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

วาระที่ 2 **พิจารณารับทราบรายงานผลการดำเนินงานของบริษัท สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2565**

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้แจ้งต่อที่ประชุม ว่า บริษัท ได้จัดส่งแบบ 56-1 One Report ประจำปี 2565 ให้ผู้ถือหุ้น พร้อมหนังสือเชิญประชุมจาก TSD ในรูปแบบที่มี QR Code และจะได้รายงานสรุปข้อมูลที่สำคัญให้ผู้ถือหุ้นได้รับทราบเพิ่มเติม จากนั้นจะเปิดโอกาสให้ท่านผู้ถือหุ้นได้สอบถามข้อสงสัยต่อไป

คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้รายงานผลการดำเนินงานที่ผ่านมา และ Business update

อันนี้จะขอวิวาทให้ทุกท่านทราบในเรื่องของ Business update โดยรวมของเรา โดยที่เราจะเริ่มต้นด้วยเรื่องตั้งแต่ปีที่แล้ว โดยที่เรามีการปรับในส่วน Vision หรือ Purpose ของบริษัทเราใหม่ที่เรามุ่งเน้นในการสร้างคุณค่าผลิตภัณฑ์ด้วยนวัตกรรมที่ทันสมัย เพื่อเสริมสร้างความมั่นใจให้ผู้บริโภคมีชีวิตที่ดีขึ้นในทุกวัน และเราก็มุ่งเน้นในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้เติบโต และมีผลกำไรอย่างยั่งยืน ซึ่งก็ยังคงเป็น Vision หลักของเราในการทำงาน โดยที่เรามีการย่อย ต่อไปจะเป็น Mission ในระยะ 3 - 5 ปี จะมีอยู่ 5 เรื่องใหญ่ๆ ที่เป็นตัวเส้นทางที่เราจะดำเนินไป โดยเรื่องแรกคือเรื่อง SABINA PROMISE เราต้องการจะทำเรื่องการันตีความพึงพอใจของลูกค้า ซึ่งเรื่องนี้เราปักหมุดมาเป็นเรื่องหนึ่ง เพราะเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุด แต่เราเชื่อว่าเรื่องนี้จะเป็นเรื่องที่สำเร็จเร็วที่สุด เพราะว่ามันต้องเกิดจากองค์ประกอบทั้งหมดที่สำเร็จก่อน และสุดท้ายก็คือจะเป็นเรื่องของความพึงพอใจของลูกค้าสูงสุด เรื่องที่ 2 DATA-DRIVEN ORGANIZATION ก็คือเรื่องของที่เราใช้ข้อมูลทั้งองค์กรของเรา เดิมที SABINA ของเราจะค่อนข้างโดดเด่นเรื่อง Lean ในการทำในเชิงของการผลิต เป็นส่วนใหญ่ แต่ว่าในสิ่งที่เราจะทำใน 5 ปี เริ่มตั้งแต่ปีที่แล้วบวกไปอีก 5 ปี เราไม่ได้อยู่เฉพาะการผลิตเท่านั้นเพราะว่า SABINA เรามีตั้งแต่ผลิตจนถึงจัดจำหน่าย เราตั้งแต่ต้นน้ำยันปลายน้ำ และสิ่งที่เราสำเร็จแล้วในเชิงของโรงงานก็คือการทำ Lean Manufactory เรา Apply สิ่งนี้มาปรับปรุงแล้วก็ใช้กับทุกหน่วยงานต่างๆ เราเชื่อว่าการใช้ข้อมูลมันเพิ่มความเร็ว และลดความขัดแย้งในการทำงาน ทำให้การทำงานของเราระดับขึ้น และก็รวดเร็วขึ้น โดยสะท้อนให้เราเห็นถึงผลประกอบการของเรา ถ้าถอยหลังกลับไปดูใน 4 ไตรมาสที่ผ่านมาในปี 2565 เราจะเห็นว่าภาพของการบริหารในส่วน SG&A เองแล้วก็ยังคิดขึ้นเรื่อยๆ สิ่งเหล่านี้ไม่ได้เกิดจากใครคนใดคนหนึ่ง มันเกิดจากความเข้าใจของทั้งองค์กร และทำไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งเราก็ยึดเรื่องนี้เป็นตัวหลักในการทำ เรื่องที่ 3 SUSTAINABLE PROFITABILITY คือเรื่องเน้นการทำงานเพื่อสร้างผลกำไรที่ยั่งยืน เพราะเราเชื่อว่าการเติบโตไม่ใช่สิ่งที่ยาก แต่การเติบโตที่ยั่งยืนและได้กำไรที่ยั่งยืนเป็นสิ่งที่ยากกว่า เพราะฉะนั้นเราเลยตั้งจุดหมายว่าเอาสิ่งที่ยากที่สุดตั้งเป็นเป้าหมายของเราในการทำงานแล้วพอทุกคนเข้าใจในทิศทางเดียวกันการทำงานมันจะง่ายมาก เพราะว่ามันไม่ต้องระวังโดยใครคนใดคนหนึ่ง แต่ทุกคนมองเห็นจุดหมายปลายทางด้วยกัน และการทำงานที่สะท้อนให้เห็นถึงผลกำไร เดียวเราจะเห็นรายละเอียดที่เราจะมีรายงานต่อไปในเรื่องของผลการดำเนินงาน ในปี 2565 จะเห็นว่าเราปักหมุดตั้งแต่ต้นปีที่แล้วว่าจริง ๆ เราอยากที่จะให้ที่ออนไลน์ก็คือยอดขายของเรามันชนปี 2019 ให้ได้ เพราะเป็นปีที่เรามียอดขายสูงสุด แต่ในปีที่แล้วด้วยหลายๆ เรื่องที่เกิดขึ้น และเป็นเรื่องที่เราควบคุมไม่ได้มันทำให้ตัวที่ออนไลน์ของเรายังไม่ถึง ปี 2019 แต่สิ่งที่เราสำเร็จ และที่สำคัญแบบไม่ได้เรียกว่าเกินความคาดหมาย เพราะมันอยู่ในที่เรที่ตั้งใจจะทำก็คือเรื่องของผลกำไรสุทธิ ปีที่แล้วเป็นปีที่เรทำ New High ในเรื่องของ Net Profit ที่เกิดขึ้นมันสะท้อนให้เห็นว่ามันไม่จำเป็นว่าจะต้องมียอดขายที่สูงสุดแล้วถึงจะต้องสำเร็จ แต่ว่าความสำเร็จที่มันเกิดขึ้นมันเกิดจากสิ่งที่เราฝังลงไปในตัวของคนทุกคนที่เป็น SABINA ว่าเราจะทำเพื่อกำไรที่ยั่งยืน เพราะฉะนั้นสิ่งนี้ก็เป็นตัวสะท้อนให้เห็นถึงความคืบหน้าในเรื่องนี้ที่เราสำเร็จ ในเรื่องที่ 4 เรื่อง Lean ในปัจจุบันที่เราสำเร็จแล้วคือ Lean Manufacturing แต่เราจะนำพาท้องค์กรของเราไปสู่คำว่า “LEAN ENTERPRISE” คำว่า LEAN ENTERPRISE แปลว่ามากกว่าตัวเราเองแต่ว่าทั้งผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ไม่ว่าจะเป็น Supplier เป็นลูกค้า หรือเป็นใครก็แล้วแต่ที่อยู่ล้อมรอบเรา ทุกคนจะต้องเอาคอนเซ็ปต์ของ Lean ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ในองค์กรของเขาด้วย และมันจะช่วยทำให้ภาพที่ไม่ใช่แค่ SABINA เท่านั้นที่จะดีขึ้นแต่ภาพของมุมมองสังคมที่ติดกับเราจะดีขึ้นทั้งหมด เราก็มองว่าการทำแบบนี้มันก็จะทำให้ทั้งวงของเศรษฐกิจที่อยู่ใกล้ตัวเราคงทำได้ไม่ถึงขั้นภาคประเทศ แต่ว่าอย่างน้อยที่สุดไม่ว่าอะไรที่มากกว่าองค์กรเรามันก็ทำให้เกิดการขับเคลื่อนที่ดีขึ้น ส่วนเรื่องสุดท้ายก็คือเรื่องของ ESG ที่เราทำส่วนหนึ่ง ก็เกิดจาก

แรงผลักดันที่เกิดจากทั้งตลาดหลักทรัพย์ และหลาย ๆ ที่พยายามให้ความรู้เรา แล้วก็ทำให้เรารู้ว่า ESG เป็นสิ่งที่สำคัญจริงๆที่เราต้องทำ แต่สิ่งที่เราทำไม่ได้ทำ ESG ด้วยคนใดคนหนึ่ง องค์กรเราไม่มีแผนก ESG แต่เราเอา ESG เข้าไปอยู่ในดีเอ็นเอด้วย เพราะเราเอามาฝังไว้อยู่ใน Mission ของเราเลยว่าทุก ๆ กระบวนการในการทำงานขอให้มีความคิดแบบ ESG แล้วเราก็ Apply สิ่งที่รัฐบาลพยายามทำ BCG ซึ่งมันดูยิ่งใหญ่มาก ถ้าเราไปอ่านดูเราจะมองว่าบริษัทชุดชั้นในมันจะเกี่ยว หรือมันจะเข้าไปผสมผสานทำให้เกิดสิ่งเหล่านั้นได้อย่างไร แต่ในการศึกษาจริงๆ มันมุมที่เราสามารถนำมาใช้ได้ และเราก็ Apply สิ่งเหล่านั้นเอามาเป็นกิจกรรมต่างๆ มาเป็นแนวทางในการทำงานของเรา ซึ่งเรามองว่าถ้าเราขับเคลื่อนเราเป็นวงล้อที่เล็กกว่าภาพของประเทศ แต่ถ้าเราหมุนไปในทิศทางเดียวกัน มันจะมีแรงส่งในการขับเคลื่อนของเรามันเร็วขึ้น แล้วก็โอกาสที่เราจะไปถึงเป้าหมายพร้อมๆ กันก็จะมี อันนี้ก็จะเป็ภาพหลักของเรา ถัดมาจะรีวิวให้ดูในเรื่องของ Industry เพราะว่าหลายๆ ท่านที่เข้ามาอาจจะอยากเห็นว่ายังมีโอกาสอีกแค่ไหนสำหรับ SABINA เราก็อยากจะฉายภาพให้เห็นว่าภาพที่ใหญ่ที่สุดของโลกเราก็คือ Global Lingerie ก็คือตลาดของชุดชั้นใน โลกเรามีมูลค่าถึง 86,000 ล้านดอลลาร์หรือยูเอสดอลลาร์ เป็นข้อมูลที่เราได้มาปี 2021 จากการ Research มันไม่ได้เกิดจากตัวเราเองมันเกิดจากผลของ Research ต่าง ๆ ที่ออกมา เราจะเห็นว่า 86,000 ล้านดอลลาร์ ซึ่งใหญ่มากใน 86,000 ล้านดอลลาร์ ใน 40% จะอยู่ในเอเชียแปซิฟิก คราวนี้พอเราขอยลงมาให้ใกล้เราขึ้นมาอีก แล้วในประเทศไทยเราข้อมูลเดียวกันคือ ปี 2021 เราจะเห็นว่ามียุทธศาสตร์อยู่ประมาณ 20,000 ล้านดอลลาร์ หรือเทียบแล้วจริงๆคือ 2% ของมูลค่าของเอเชียแปซิฟิกเท่านั้นเอง เพราะฉะนั้นแปลว่าอะไร แปลว่าตลาดนี้มันจึงกว้างใหญ่นัก ถ้าเราเทียบของประเทศไทยในประเทศไทยเราอาจจะรู้สึกว่ามันโตเต็มที่หรือยัง เดี่ยวเราจะฉายภาพในหน้าถัดไปให้เห็นว่ามันเต็มมัน โตเต็มที่หรือยังแต่เราจะพยายามให้เห็นว่าภาพในมุมมองของประเทศเรายังมีโอกาสที่จะเติบโตอีกมากมาย โดยที่หมุดหมายใน 5 ปีนี้ เราไม่ได้คิดว่าเราจะเป็ Global Brand เราต้องการจะขยับตัวเราจากแค่คำว่า Local Brand ไปเป็ Regional Brand แปลว่าเราจะโตกว่านี้อีกเหยิบ ๆ เป็ ร้อยเท่าแล้ว เพราะฉะนั้นมันขึ้นอยู่กับความสามารถของเรา ที่จะเข้าไปปักหมุดปักธงของเราให้ได้ว่าเราจะไปอยู่ที่ไหนเท่านั้นเอง ถัดมาก็จะลงรายละเอียดในส่วนของภาพของประเทศไทยแล้ว ในประเทศไทยเราก็จะเห็นว่าภาพของของทางประเทศไทยเองเรามีอยู่ 20,000 ล้านดอลลาร์ ถ้าดูจากรางเราจะเห็นว่าตลาดที่ใหญ่กว่าก็คือตลาดของ Outerwear คือเสื้อผ้าซึ่งเทรนด์โลกเราเป็นอย่างนี้หมด Innerwear ยังไงก็เล็กกว่า Outerwear แต่ Innerwear ของเราที่มีมูลค่าประมาณ 20,000 ล้านดอลลาร์ SABINA เรามีอยู่ในปี 2021 เรามี Market Share อยู่ประมาณ 12.80% เราเป็นที่ 2 ที่ 1 ห่างจากเราไม่เยอะไม่ถึง 5% ภาพที่เห็นแปลว่าอะไร แปลว่าภาพของเราเอง SABINA ในปัจจุบันเราเป็เพียง 12.80 % แล้ว 60% เป็แบรนด์รายย่อยกับเป็ Non Brand ซึ่งตรงนี้ก็คือ โอกาสของเราเช่นกันว่าเราจะทำยังไงให้คนที่ยังไม่ซื้อแบรนด์ ยังไม่ได้ซื้อแคนเตอร์แบรนด์ กลับขึ้นมาเป็ประสบการณ์ในการซื้อชุดชั้นใน SABINA เพราะฉะนั้นภายในประเทศไทยเองยังมีโอกาสอีกเยอะมากที่เราจะเติบโตไปตรงนั้น แล้วในเมื่อหนึ่งใน aim ของเรา ๆ จะไปมากกว่าชุดชั้นใน ถ้าสังเกตจริงๆเห็นจาก Vision ของเราจะเห็นเลยว่าเราไม่มีคำว่าผู้หญิงเราไม่มีเพศเราบอกว่าเราจะสร้างสรรค์คุณค่าผลิตภัณฑ์ผลิตภัณฑ์เราก็ไม่ได้บอกว่าเราจะเป็ชุดชั้นใน เราจะเป็สินค้าและบริการอะไรก็ได้ที่เราใช้ันนวัตกรรมที่ทันสมัย แล้วทำให้ผู้บริโภคมีชีวิตที่ดีขึ้นในทุกวัน อันนี้ก็คือเป็เรื่องที่เรเปิดกว้างในแง่มุมมองการเปิดโอกาสที่เราจะเชื่อมโยงธุรกิจต่าง ๆ ให้เกิด Ecosystem ที่ใหญ่ขึ้น สิ่งเหล่านี้ก็จะเกิดขึ้นในอนาคต ถัดไปอันนี้ก็คือเป็ Key Trend ที่อยากให้เห็นว่าในปี 2023 มันมีเทรนด์อะไรสำหรับชุดชั้นใน เทรนด์ชุดชั้นในจริงๆ หลังจากที่เรอ่าน Research ต่างๆ แล้วดูเทรนด์โลกมันจะไม่หนักันเท่าไร จะประกอบด้วย 3 เรื่อง เรื่องแรกก็คือด้วยไลฟ์สไตล์ส่วนหนึ่ง อาจจะมาแรงกระแสนี้ขึ้นมาจากช่วงโควิดที่เราผ่านพ้นมาประมาณ 2-3 ปี ทำให้คนเกิดความรู้สึกติดกับดักความสบาย เพราะฉะนั้นอัตราของไลฟ์สไตล์ของคนที่เปลี่ยนไปชอบความสบายมากกว่า แปลว่าความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการสินค้าที่มันดีตรงมาก ๆ ซึ่งสมัยก่อนความเป็ King ของเรา ของ SABINA เอง ถ้าพูดถึงเราต้องนึกถึง Doomm Doomm ซึ่งเป็นฟองน้ำดันทรง 100% เป็ Level 4 ซึ่งไม่มีใครสามารถตีเราได้เลยใน Level 4 แต่ไม่ได้แปลว่าการที่คนไม่ใส่ดันทรงแล้วจะทำให้ SABINA มียอดขายน้อยลง เพราะเราปรับตัวมาเกือบ 10 ปีแล้วที่เราพยายามบอกว่าเราเป็ All Cup Size และเราก็มี 4 Level ให้ลูกค้าสามารถเลือกได้ไม่ว่าจะเป็ 0% ,25%, 50% หรือ

100% แต่สัดส่วน Ratio ของ Product Mix เราก็เปลี่ยนไปตามไลฟ์สไตล์ของลูกค้าที่เปลี่ยนไป เรื่องที่ 2 ก็คือคนมองหาความ Comfort ทุกคนต้องการความสบายแต่ความสบายสิ่งที่ SABINA มีเหนือกว่าคนอื่นเลย คือเราไม่เพียงแต่สบาย ความสบายคนบอกก็ไม่ใช่สื่อในที่น่าจะสบายที่สุด แต่มันสบายแบบไม่มั่นใจ มันสบายแบบไม่สวยมันสบายแบบไม่รู้สึกรู้ว่ามั่นใจ แต่กับ SABINA มีความสบายแต่ในความสบายนั้นเรายังมั่นใจได้เสมอว่าทรงสวย เพราะสิ่งนี้มันเป็นตัว Unique Selling Point ของเราเลยจริงๆ USP ของ SABINA เลย คือจะใส่ยังไงก็สวย ในขณะที่เพิ่มความสบายเข้าไปมันเลยทำให้ตอบโจทย์ของคนที่มีไลฟ์สไตล์ในปัจจุบัน เรื่องที่ 3 คือในเรื่องของความหลากหลายและความสะดวกสบาย ซึ่งเราเพิ่มเติมบริการต่างๆ เข้าไปในช่วงโควิดที่ผ่านมาหลาย ๆ เรื่อง ไม่ว่าจะเป็น At home ลูกค้าอยากจะซื้อสินค้าที่บ้าน อยากจะซื้อสินค้าที่ร้านค้า และให้ส่งไปที่บ้านเราก็มีบริการ อยู่ที่บ้านอยากจะส่งสินค้าแล้วมาลองก่อนเราก็มีบริการ สั่งซื้อเปลี่ยนสินค้า ปรับปรุงแก้ไขซ่อมแซมเรามีบริการเหล่านี้ให้กับลูกค้าทั้งหมด เพราะฉะนั้นสิ่งเหล่านี้เวลาเราทำงานเราจะไม่ได้มองว่าเราอยากทำอะไร แต่สิ่งที่เราคิดคือ อยากจะรู้ว่าลูกค้าต้องการอะไร แล้วสิ่งที่ลูกค้าต้องการมาแมทช์ให้เข้ากับกระบวนการต่าง ๆ ที่เรากำลังก็ได้รับผลตอบแทนที่ดี ถัดมา ก็เป็นเรื่องของการที่ aim หลักใหญ่ของเราเลย เราต้องการจะก้าวขึ้นสู่ความเป็น Regional Brand ซึ่งอันนี้ก็จะกลายเป็นความคืบหน้าที่เราอยากจะทำให้เห็น เพื่อเราจะได้เห็นที่เราไม่ใช่เป็นความฝันที่ยังไม่ได้ทำแต่เราค่อยๆ ทำจนตอนนี้มันเริ่มมีรูปมีร่างแล้วในภาพของเราเอง ในปัจจุบันภายในปีที่เราจะมีทั้งหมด 93 เคาท์เตอร์ ของ SABINA เอง เคาท์เตอร์จะอยู่ใน Southeast Asian เป็นส่วนใหญ่แต่ว่าในที่อื่น ๆ Middle East ก็มีบ้าง แต่ว่าความสนใจของเราในการขยายมันจริงๆคือ Southeast Asian ก่อน ถัดมาก็จะเป็น Innovation เป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดของเรา เราไม่ได้จะทำอะไรที่ลูกค้าต้องการเพียงแต่ลูกค้าต้องการ แต่เราเอาโจทย์ เอา Pain Point ของลูกค้าเป็นตัวตั้ง และเราใช้สิ่งที่เรียกว่า Innovation มาเป็นตัวแก้ มาเป็นกลยุทธ์มาเป็นการตลาดที่เอามาพูดคุยกับลูกค้า เราจะมั่นใจได้ยังไงว่า SABINA ใช้ Innovation จริงๆ อยู่ในหน้าถัดไปเป็นในส่วนของรางวัลต่างๆ ที่เราได้รับ ไม่ว่าจะเป็นช่วงโควิด ก่อนโควิด หลังโควิด เราได้มาอย่างต่อเนื่อง โดยที่เราไม่ได้ทำเพื่อรางวัลที่เราอยากได้รางวัล แต่เราทำอย่างต่อเนื่องจริงๆ เพื่อให้มั่นใจว่าสิ่งนี้เป็นสิ่งที่เราฝังเข้าไปในดีเอ็นเอของพวกเรา ปี 2019 เป็นปีที่ทุกคนผลประกอบการดีหมด และทุกบริษัทส่วนมากก็จะเป็นที่ New high ของทุก ๆ คน เราก็มั่นใจกันในปีนั้นเราก็ได้ SET Awards ในส่วนของ Performance ในปี 2020 ซึ่งเริ่มโควิดทุกคนก็แพนนิคตกใจกับโควิด แต่ในปีนั้นเรายังได้ถึง 3 รางวัล เราได้ทั้ง ESG 100 เราได้ในส่วนของ The Best CFO ด้วย แล้วสิ่งที่เราภูมิใจก็คือเราได้ในส่วน Outstanding Innovative Company Award หรือ SET Awards ซึ่งเราพยายามจะแสดงให้เห็นว่าไม่ว่าสถานการณ์จะเป็นยังไง แต่สิ่งที่สำคัญที่สุดถ้าเกิดเรานำพาสิ่งที่เราตั้งใจจะส่งต่อถึงลูกค้าจริงๆ แล้วเราสามารถสื่อสารให้ลูกค้ารู้จริงๆ ว่า Innovation คืออะไรไม่ว่าเหตุการณ์อะไรจะเกิดขึ้นความต้องการของคนมีอยู่เสมอ ปี 2021 เราต่อยอดเพิ่มเข้าไป แต่ว่าภาพที่เราได้ใน ปี 2021 คือเรื่องของ Sustainability เพราะว่าปีนี้ทุกคนพูดถึงเรื่องความยั่งยืนเป็นหลัก เราไม่ได้นั่งนอนใจ เราเอาเรื่องนี้เข้าไปอยู่ในแผนกลยุทธ์ของเราในการทำ เราไม่ได้สร้างหน่วยงานใหม่อย่างที่เรียนแจ้งไปตั้งแต่ตอนต้น เราเอาแนวความคิดผสมผสานต่อยอดขึ้นมาจากทุกๆ คนที่ทำงานอยู่ ทำให้เราเริ่มต้นได้รางวัลของ Sustainability ตั้งแต่ปี 2021 และปี 2022 เราก็ได้รางวัล Commended Sustainability อีก ก็เป็นต่อยอดว่าเราไม่ได้ทำบางปี เราทำอย่างต่อเนื่องจริงๆ ถัดมา ก็จะเป็นเรื่องของผลประกอบการ ซึ่งในรายละเอียดคุณสมบัติจะเล่าให้เราฟังกัน เราจะเห็นว่าปี 2022 เรามียอดขายมากกว่าปี 2021 แต่ในท้อปไลน์ของเราถ้าตัวเลข New high ซึ่งยังเป็นเรคคอร์ดที่สูงที่สุดของ SABINA คือ 3,295 ล้านบาท ในปี 2019 เราจะเห็นว่าปี 2022 เรายังไปไม่ถึงจริงๆ เรายังมั่นใจค่อนข้างมั่นใจว่าจะถึงเลย แต่ก็ยังเป็นเพราะไตรมาส 3 กับ ไตรมาส 4 ของเราที่มันมีผลค่อนข้างเยอะ อันนี้พอยอดขายของเรายังไม่ถึงก็จริงในแง่ของท้อปไลน์ แต่อยากให้ดู Net Profit เราจะเห็นว่าแท่งที่เข้มที่สุดคือปีที่แล้ว เราเอามาให้ดูเป็นรายไตรมาส เราจะเห็นว่าทุกๆ ไตรมาสของปีที่แล้วเยอะกว่าปี 2021 ทั้งหมด แล้วสิ่งที่สำคัญคือเรา maintain เราไม่ได้ทำแบบฉาบฉวย ทุก ๆ เดือนถ้าดูเรา maintain ในส่วนของผลกำไรเราก่อนข้างเสถียร ทุกไตรมาส เราได้มากกว่า 100 ล้าน เพราะฉะนั้นอันนี้เป็นต้นแบบที่เรามองว่าภาพของการ Balancing ของเราในการทำ เราทำขนานกันไปเสมอ เมื่อไหร่ที่ท้อปไลน์ได้เราขูทไปให้ไกลที่สุด แต่เมื่อไหร่ถ้าท้อปไลน์ถอยลงมาสิ่งที่เราต้องระวังคือเรื่องค่าใช้จ่ายและเราก็ทำ

ได้ดี ถัดมาก็เป็นเรื่องของเป้าของปีนี้ เป้าของปีนี้น่าจะง่ายกว่าปีนี้ก็ถือเป็นปีที่เรารู้เลยว่าเราจะสร้าง New Record ด้วยกัน โดยที่เราไม่บอก ทุกคนจะชอบถามว่าแล้วปีที่ตั้งเป้าจะทำให้เท่าไรหรือ เราไม่บอกจำกัดตัวเองสิ่งที่เราบอกว่า New Record แปลว่า มันเยอะกว่า 3,295 ล้านแน่นอน แต่เราจะไปถึงเท่าไร อันนี้เราก็พยายามผลักดันแล้วก็สเกลไปให้ไกลที่สุดเท่าที่เราทำได้ ก็ลองติดตามแต่เชื่อว่าใน Q1 วันที่ 11 ที่เราจะประกาศก็คิดว่าน่าจะเป็นข่าวดี ก็เดี๋ยวลองฟังแล้วก็ลองดูว่าปีนี้ SABINA ลองดูกับเราว่าครึ่งปีของเราจะคงที่เท่าไร ถัดมาก็เป็นเรื่องที่บริฟให้ฟัง ในช่วง Short-Term 3 ปี 5 ปี ซึ่งภาพในปัจจุบัน อาจจะเห็นว่ามันไม่มีใครทำ Plan ขวๆ แล้ว เพราะว่าโควิด 2 ปี เท่ากับเราทำ 5 - 6 ปีเลย เพราะฉะนั้นเราไม่รู้ว่าจะปัจจุบันมันจะเป็นยังไง สิ่งที่เราทำโดยมากเราจะค่อนข้างทำไม่ยาวมาก แต่ว่ามาเล่าให้ฟังก่อนว่าใน 3 ปี สิ่งที่เราคิดว่าเราจะต้องสำเร็จกับมันคือเรื่องอะไร เรื่องแรกก็คือเรื่องของการทำ Product Personalization แต่ว่าเราพูดมาหลายรอบแล้วว่าเราพยายามแนวความคิดของเราคือไม่มีสินค้าหนึ่งตัวสำหรับทุกคนแล้ว มันไม่มีหนึ่งโปรดักส์สำหรับทุกคนจริงๆ ในปัจจุบัน สิ่งที่เราไม่ได้เพิ่งทำในปี เราค่อยๆ ขยับตัวเรามาเรื่อยๆ เรามองที่ไลฟ์สไตล์ที่กลุ่มลูกค้าปลายทางของเราจริงๆ ว่าเขาคือใคร แล้วเราผลิตเฉพาะเขาแต่ว่าสมัยก่อนสินค้าหนึ่งตัว เราอาจจะผลิตเยอะมากหลาย ๆ หมั่นตัวหลาย ๆ แขนงตัว เพราะเราเชื่อว่าตัวนี้ทุกคนมาใส่ได้หมดนั่นคืออดีต โปรดักชั่นก็ชอบ ผลิตก็ชอบผลิตแบบเดียวเยอะ ๆ แต่ในปัจจุบันไม่มี แล้วเราเอาสิ่งนี้มาคุยให้มันเป็นแนวทาง เพราะฉะนั้นทั้งโรงงานหรือทุกคนจะเข้าใจในแนวทางเดียวกันว่าเราจะไม่มีแบบนั้นแล้ว ซึ่งสิ่งนี้เรานำยึดมาเป็นหลักการทำใน 3 ปีนี้ โดยที่ สิ่งที่น่าสนใจคือเราบอกว่าภายในสิ่งที่เราทำในนั้นต้องมีไม่น้อยกว่า 5% ของ SKU ของเราที่เราจะต้องเป็น Sustainable Product ก็แปลว่าเป็นสินค้ายั่งยืน สินค้ายั่งยืนคืออะไรคือสินค้าที่ใช้วัตถุดิบต่างๆ ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมมีกระบวนการผลิต packaging และทุกอย่างที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมจริงๆ ใช้เส้นใยรีไซเคิล ใช้กระบวนการซ่อมที่ไม่ใช้น้ำเยอะ ใช้สีที่เป็นธรรมชาติต่างๆ เหล่านี้มีกระบวนการในการทำทั้งหมด ทำไม่ถึงมองว่าทำแค่ 5% ก็มีหลายคำถามทำไมเราถึง 5% เราไม่ได้คิดเองเราเอา 5% นี้มาจากสถิติจริงๆ ของทั่วโลก ชุดชั้นในในทั่วโลกเราถ้าเราเทียบเปอร์เซ็นต์ชุดชั้นในกับชุดชั้นนอก ชุดชั้นนอกจะมีสินค้าที่เป็นกลุ่มสินค้ายั่งยืนก้าวกระโดดกว่า เพราะทำได้ง่ายกว่าสัดส่วนเกือบ 20% แล้วใน Outerwear แต่ใน Innerwear ในปีที่แล้วที่เราศึกษา Research ประมาณ 5% เอง เราก็เลยมองว่าจุดหมายแรกเราอยากไปให้ถึงสแตนด์ดาร์ดตัวที่เราวัดได้ก่อนว่าทั่วโลกทำ 5% SABINA ควรจะทำได้ 5% โดยไม่ได้มีความรู้สึกว่าจะทำไม่ได้ เพราะมีคนทำได้แล้ว อันนี้ก็เลยเป็นจุดหมายแรกที่เราจะไป ในเรื่องที่ 2 คือการทำ Store Optimization คืออะไร คือจากที่เรียนให้ทราบที่เราสำเร็จมาก ๆ ของ SABINA ในเรื่องของการทำ Lean Manufacturing ก็คือในเรื่องของฝ่ายผลิต โรงงาน และทำได้ดีมากมีคนเยี่ยมชมโรงงานทุกๆ เดือนเราทำไมไม่เอา Best Practice เหล่านี้มาทำกับหน่วยงานอื่น ๆ นี่ก็คือสิ่งที่เราทำตลอดปีที่ผ่านมาแล้วทั้งปี และลามไปจนถึงหน้าร้านแล้ว แต่ละร้านค้าของ SABINA เราเองและเราเห็นประโยชน์มากมายเลย สังเกตได้จากผลที่สะท้อนให้เห็นคือ SG&A เลย SG&A ที่ลดลงหลายๆ ท่านก็จะถามเราทุกประชุม เชื่อว่ารอบนี้ในลิสต์คำถามก็คงจะมีว่าจะลดได้อีกหรือ SG&A เห็นลดทุกคิวเลยและคิวนี้จะมึอะไรไปลด เรามองว่าเดิมในอดีตที่เราลดแค่ผลิตเองที่เราทำตอนนี้เราทำทุกหน่วยงาน HR แม้กระทั่งฝ่ายบัญชี แม้กระทั่งฝ่ายขายหน้าร้านทุกคนเอาคอนเซ็ปต์ที่เรียกว่า Lean เข้าไป Apply ทำในสิ่งที่ตัวเองทำทั้งหมด แล้วเรารู้สึกว่ามันยังมีพื้นที่ในการปรับปรุงเยอะมาก เราก็จะทำเรื่องนี้โดยที่เน้นในเรื่องของการบริหารสินค้าและบริการ ทำยังไงให้บริการไม่ซ้ำซ้อนและง่าย ทำยังไงให้สินค้าอยู่ถูกที่ถูกทาง ไม่เยอะเกินไป แล้วถ้าเราทำเรื่องนี้ได้ภาพของเรามันจะบวกมหาศาล เพราะว่าต้นทุนหลักของเราคือสินค้า ถ้าสินค้าอยู่ถูกที่ถูกทางไม่เยอะเกินไปสิ่งที่ลดลงคือ Inventory ซึ่งเดี๋ยวลองดูแล้วก็ SG&A คือค่าใช้จ่ายในการบริหารการขายต่างๆ ลดลงทั้งหมด ถัดมาก็เป็นเรื่องของการทำ Seamless Customer Experience ซึ่งเราพูดมาหลายปีแล้วว่าเราอยากจะทำแต่สิ่งเหล่านี้ไม่ได้ทำที่เดียวสำเร็จ แต่เราคิดว่าใน 3 ปีนี้เราจะต้องเชื่อมทุกอย่าง การเดินทางของลูกค้าของเราภายในประเทศไทยก่อนให้ Seamless ให้ได้จริงๆ ลูกค้าต้องมีความรู้สึกว่าจะเห็น SABINA ที่ไหนมันเดินเข้าไป เขาสามารถที่จะพูดหรือถามหาสินค้าหรือบริการจากสาว ๆ SABINA ทั้งหมดได้ สิ่งนี้คือสิ่งที่เราฝันที่จะทำให้เกิดจริงๆ เหตุผลว่ามันดูเหมือนมันก็ไม่น่าจะยาก แต่โครงสร้างการค้าปลีกเมืองไทยเรามันต่างกันตรงที่มันมี scenario ของการฝากขาย ฝากขายแปลว่าเราไม่ได้

ตรงกับลูกค้า มันมีตัวเชื่อมตรงกลางซึ่งเราพยายามผสานแล้วก็เชื่อมให้เป็นหนึ่งเดียวให้ได้ เรื่องสุดท้ายที่เราจะทำใน 3 ปี Short Term ก็คือเรื่องของการที่เรานำเครื่องจักรที่ทันสมัยต่างๆ เริ่มเข้ามาแทนที่เพื่อเพิ่มทั้งประสิทธิภาพและประสิทธิผล เราก็ต้องการจะ Optimize ส่วนของ Product Cost เพราะว่าคำถามที่หลายๆ ท่านถามว่าเราทำ Lean มา 10 กว่าปีแล้วมันถึงเวลาที่มันจะ Lean ไปกว่านี้อีกได้หรือไม่ สิ่งที่เราเริ่มทำในปีนี้อย่างจริงจังแล้วเราจะทำเยอะมากในช่วง 2 ปีนี้ก็คือเรื่องของการลงทุนอาจจะเห็นได้จากตัว Capex ของเราที่ในปีนี้อาจจะเยอะกว่าในปีที่แล้ว เพราะว่าเรามีการลงทุนในส่วนเครื่องจักรเพื่อเอามาช่วยในเรื่องนี้ แต่ไม่ได้แปลว่าเราจะลดคน คนเราก็เพิ่มแล้วเพิ่มในสิ่งที่เครื่องจักรทำไม่ได้ แล้วเอาเครื่องจักรเข้ามาพยายามเร่งประสิทธิภาพของเครื่องจักรให้ได้ 100% หรือให้ได้ใกล้เคียง 100% ที่สุด แล้วเราก็จะ Rotate แล้วก็ Upskill คนในการทำอะไรคนจะกลายมาเป็นการตรวจสอบไม่ใช่การกระทำ มันก็จะทำให้โฟร์ต่างๆ ในการทำงานของเราระดับขึ้น และต้นทุนสุดท้ายจะถูกกลงในส่วน Long Term ก็จะเป็นภาพกว้างๆ ก็จะเป็นเรื่องของการเชื่อมโยงโดยที่ปัจจุบันเรามีการทำการตลาดทำอะไรต่างๆ นานาแต่เรา ยังไม่ได้ใช้ Machine มาช่วยเยอะ ปัจจุบันสิ่งที่เราใช้ ก็จะมีหลายคำถามว่า SABINA ต้องมี Big Data ไหมนะ เห็นใครๆ เขาก็นิยมทำ หรือเราจะต้องใช้อะไรภาพของเราทุกอย่างอยู่ที่ว่าธุรกิจนั้นเหมาะกับอะไร สำหรับเราสิ่งที่เราใช้ตอนนี้คือเราใช้เรื่องของ Machine Learning เอามาช่วยในเรื่องของการช่วยคิดว่าควรจะผลิตเท่าไร แต่สิ่งที่ควรจะได้อะไรเป้าหมายฝั่งฝั่งของเราเลย Mission To The Moon ก็คือในอนาคตเราจะผลิตสินค้าหนึ่งอย่าง เรารู้แล้วว่าลูกค้าคือใครบ้าง แล้วเราจะผลิตเพื่อเขาเหล่านั้นเท่านั้น อันนั้นคือความเป้าหมายสุดปลายทางของเราที่เราจะทำ แต่กว่าจะถึงวันนั้นมันต้องประกอบด้วยการทำงานหลายๆ เรื่อง ในเรื่องของการบริหารข้อมูลต่างๆ ซึ่งอยู่ในกระบวนการที่เราทำแล้วในปัจจุบัน แล้วก็เรื่องของการเพิ่มใน 5 ปี เราก็จะขยายในส่วน Lean Manufacturing ของเราไปสู่คำว่า Lean Enterprise ตอนนี้เราเริ่มแล้วกับ Supplier ที่เป็นเจ้าหลักๆ ของเรา ผู้ซื้อขายอะไรของเรา ๆ พยายามต่อยอดเอาเขาามาให้มีความรู้มาเชื่อมโยง เราไม่เชื่อว่าความรู้เหล่านี้ได้ไปแล้วจะทำแข่งเราไม่กลัวเลย แต่เรามองว่าถ้าเขาเข้าใจ Business เรา เขารู้เป้าหมายของเราแล้วเราทำไปพร้อมๆ กันเราจะหายเหนื่อย สิ่งนี้เราก็ทำงานเป็นชีวิตประจำวันของเราแล้ว และก็เรื่องของการเพิ่ม Product Line ต่างๆ เราก็ทำงานกันอย่างที่บอกใน Vision ของเราไม่ได้บอกว่าเราเป็นชุดชั้นใน เพราะฉะนั้นเรา Expand ตัวเราเองค่อยๆ ขยับออกจากสิ่งที่มากกว่าชุดชั้นใน โดยที่เราจะเริ่มตั้งแต่ Southeast Asia ของเราเลยในการทำเพื่อที่จะผลักดันแบรนด์ของเราก้าวเข้าสู่ Regional Brand ให้ได้ ก็จะมีในเรื่องของสิ่งที่เห็นแล้วในภาพที่เราจะไปยื่นสู่ Regional Brand ก็คือเรื่องที่ หลายๆ ท่านอาจจะเห็นข่าวไปคร่าวๆ ว่าเรามีการ Merge กับฟิลิปปินส์เร็วๆ นี้ ที่ทำก็อาจจะมีการถามหลายคำถามที่อยากจะทราบรายละเอียด เกี่ยวกับคุณประโยชน์ก็อาจจะขยายความให้ฟังในเรื่องนี้ และสุดท้ายใน 5 ปี ที่จะเป็นไฮไลท์ของเราก็คือเรื่องของ Guarantee customer satisfaction เพราะเรามองว่าถ้าสุดท้ายใจของลูกค้าอยู่กับเรา เขาจะไม่ไปไหนเขาอาจจะได้อะไรเขาจะกลับมาหาเรา ซึ่งสิ่งนี้เป็นสิ่งที่ยาก ยากทั้งโครงสร้าง ยากทั้งรักษา แต่เรามองว่าถ้าเรามี Step ที่ดีแล้วก็ทำ เราเชื่อว่าแบรนด์ไทยแบรนด์หนึ่ง เราก็ไม่แพ้แบรนด์โลก แล้ววันหนึ่ง มันก็จะมีความภูมิใจของเราในแง่มุมมองความเป็นไทย ว่าเรามีแบรนด์ไทย ๆ ของเราไปยื่นอยู่ในตลาดที่ไม่ใช่คนไทย เราเริ่มจาก Regional ก่อนเราไม่รู้อนาคต แล้วก็จะขยับขยายตัวเราเองไปเรื่อยๆ อันนี้ก็จะเป็คร่าวๆ ในส่วนของ Plan เพื่อให้เห็นในระยะ 3 - 5 ปี ว่าทิศทางที่เราจะทำมันคืออะไร อันนี้ก็เป็ภาพให้ดูในปีนี้นิดนึง เพราะว่าเดี๋ยวนี้นี้เราไม่รู้ว่าจะทำอะไร ไปบ้างสิ่งที่เราทำไปแล้วใน Q'1 ก็คือสิ่งที่เราจะทำเลยก็คือเรื่องของการ Rebrand น่าจะพอจะให้เห็นกันที่เรามีการ Rebrand ไปเมื่อเดือนมกราคม เรามี Billboard เรามี TVC มีโฆษณาทางโทรทัศน์ตามที่ต่างๆ ไปที่ไหนก็เห็น SABINA มีคนถ่ายรูปมาฝากเยอะแยะแบบเกิดอะไรขึ้น ไปที่ไหนก็เห็นแต่สีม่วงไปหมด ก็เป็นภาพที่เราตั้งใจจะ Launch ในส่วนของแคมเปญซึ่งเป็นแคมเปญใหญ่ของเราคือ Braless แล้วก็เราทำเรื่องของรีแบรนด์ตัวแบรนด์ของเราขึ้นมาให้มันดูสดใสขึ้นแล้วก็ทันสมัยให้ดูจากนี้ไปอีก 10 ปี ภาพของเราพรุ่งนี้แล้วก็คือว่าประสบความสำเร็จมากในส่วนของการแคมเปญที่เราทำ Rebrand ใน Q'2 สิ่งที่เราจะทำก็คือเรื่องของการปรับในเรื่องของ SABINA KID ก็คือของเด็ก ซึ่งในช่วงของการ Rebrand ผลของมันเป็นอย่างไงบ้าง อันนี้เราทำมาเราได้อันไหนได้จากช่วงโควิด 2 ปี ว่าคนต้องการความสบายต่างๆ นานาในช่วง 2 ปี เรา Work For Home เกือบ 100 % แต่ว่ามันดีมาหลายทุกคนมีสมาธิ แล้วมันก็เลยเกิด ไอเดียของสิ่งที่คน

ต้องการก็คือสบายเหมือนไม่ได้ใส่บรา สิ่งเหล่านี้เกิดจากพวกเราเกิดจากลูกค้าพูดทั้งนั้นเลย มันกลายเป็นเทกไลน์ของเราแล้ว มันก็เป็นสิ่งที่เราตามหาจริงๆ อันนี้ก็จะมาด้วย 3 คอนเซ็ป เน้นความสบาย สบายเป็นคีย์หลัก แล้วก็เน้นเรื่องความเบาความนุ่ม ความเย็น ถัดมาก็จะเป็นผลที่เกิดขึ้น สิ่งที่เราใช้การตลาดในช่วงไตรมาส 1 ที่ได้รับการพูดถึงเยอะๆ เรามากับคำว่า Sensory Marketing ก็คือ Sight ก็คือเห็น ตามแบนเนอร์ตามสื่อต่างๆ เราเชื่อว่าเราแน่นมาก ทุกคนเห็นหมดแล้วก็รู้สึกเลยว่ามันเกิดการเปลี่ยนแปลง แม้กระทั่งคุณผู้ชายบางท่านเรายังเห็นในโซเชียลมีวาร์ถชนกัน เพราะมัวแต่มองไบเพิร์นอะไรต่าง ๆ มันก็เป็นเรื่องเกิดขึ้นมาในช่วงแคมเปญของเรา ในเรื่องที่ 2 เป็นเรื่องของ Sound เราก็มีการทำไปทุกสื่อ เราพยายามจะเข้าสู่สัมผัสทั้งหมดของคนเรา เราไป Co กับ Spotify ทำเสียงทำต่างๆ นานา เพราะมองว่าความสบายจุดเริ่มต้นของมันเกิดได้ทุกๆ จุด ไม่ว่าจะเป็นสัมผัสการมองเห็นหรือการได้ยิน เราก็เข้าไปทั้งหมด แล้วก็ในส่วนของเราแนะนำว่า ท่านใดที่อาจจะยังไม่เคยไปหรือคุณผู้ชายลองเข้าไปใน Shop SABINA ของเราเข้าไปแล้วสิ่งที่เราจะสัมผัสแรกในปัจจุบันก็คือกลิ่น Shop ของเรามันจะมีกลิ่นเฉพาะตัว ที่เป็นเฉพาะของเราจริงๆ แล้วลองไปดูว่ากลิ่น SABINA มันเป็นอย่างไง ถึงแม้ว่าบางท่านอาจจะบอกว่าแบบเราไม่ได้ใช้สินค้านี้ลองไปสัมผัสความรู้สึกนี้ดูว่ามันเป็นอย่างไง และสุดท้ายก็คือเรื่องของกลิ่นสัมผัสแล้วก็มีแคมเปญในช่วงไตรมาส 1 ที่ออกมาเพื่อทดลองให้ลูกค้าลองมาสัมผัสว่าการใส่สบายแบบเหมือนไม่ได้ใส่บราความรู้สึกมันเป็นอย่างไง ซึ่งเราเชิญชวนลูกค้าหลายๆ ท่านที่มาลองเขาก็รู้สึกแบบนั้นจริงๆ แล้วเขาก็บอกว่าแบบนี้เองที่เรารู้สึกว่าเขาอยากได้ แต่ก่อนลูกค้าบางกลุ่มไม่ยอมเปลี่ยนตัวเองไปใส่แบบไม่มีโครง เหตุผลเพราะว่าเขารู้สึกว่าใส่แล้วมันจะไม่สวย ทำให้เขาใส่เสื้อชั้นนอกแล้วก็ไม่มีมันใจ แต่พอเขามาได้สัมผัสเมื่อก่อนรู้สึกว่าสิ่งเหล่านั้น ไม่มี มันทำให้สิ่งที่เขากังวลใจหมดไป แล้วเขาก็มาชื่นชมให้เราฟังเราก็เลยเข้าใจเลยว่าหลายๆ จุดการตลาดที่เราใช้ได้มาจาก Comment กับคำชมของลูกค้า ถัดมาอันนี้ก็จะเป็นเรื่องที่ภาพของโซเชียลต่างๆ ที่เราทำเน้นหลักเราก็อยู่ในทุกโซเชียลมีเดียเหมือนกัน Instagram Facebook และที่ขาดไม่ได้ก็คือTikTok เพราะว่าคนในปัจจุบันอยู่ใน TikTok เยอะแล้วก็เข้าไปในทุกสื่อเลย ซึ่งสื่อถ้าเราจะเห็นตัวเลขคือภายในแค่ 2 เดือน สิ่งที่เราได้รับมัน Impression ต่างๆ คือ Eyeballs ต่าง ๆ มันเกิดขึ้นมหาศาล คือถ้าเกิดตัวเลขขนาดนี้ในอดีตเราต้องใช้เงินมหาศาลมากกว่าจะได้แบบนี้ แต่ในปัจจุบันมันเปลี่ยนไป ถ้าคนรู้สึก Engaged รู้สึกชอบคนเหล่านี้เขาจะเป็น influencer สำหรับเราในการ put ให้คนมองเห็น ซึ่งเป็นสิ่งที่ถือว่าเราสำเร็จในรอบนี้ ถัดมาเป็นภาพ out poll มา ซึ่งถือว่ามันเป็นประวัติศาสตร์ของเราจริงๆ เรายังเห็นน้อยมาก เรียกว่าแบรนด์แฟชั่นเราไม่เคยเห็นเลขสักแบรนด์ SABINA เป็นแบรนด์เดียวที่เรา Takeover จอทั้งหมดของเซ็นทรัลเวิลด์ ซึ่งบางคนอาจจะบอกว่าดูเยอะไปรีเปล่า แต่มันเป็นประวัติศาสตร์ของเราจริงๆ มันจะอยู่กับเราไปตลอด ภาพนี้ซึ่งเรามองว่ามันเป็นจังหวะที่ดีมากๆ และสวยมากๆ ตอนที่เราทำ แล้วก็จังหวะดีคือในช่วงจังหวะที่คุณไบเพิร์นก็กำลังมีกระแสในเรื่องของน้องนายพอดิ มันก็เลยทำให้มีคนที่มาช่วยเสเตอร์ในส่วนของการสื่อต่างๆ ที่ไป เขาก็มีการถ่ายรูปไปมาส่งหากันมันก็มันก็เป็นภาพที่มีความ SABINA Endorse เข้าไปก็ถือว่าได้สื่อถือว่าประสบความสำเร็จในแง่ของมาร์เก็ตติ้งมาก Eyeballs ได้ถึง 1,300 ล้าน ซึ่งถ้าเราจะอยากได้ Eyeballs ขนาดนี้เราจะต้องลง Invest ขนาดไหน คือเราจะต้องลง TVC เป็นปีเลยกว่าเราจะได้ แต่มี Period สั้นมากแล้วได้ Impact เยอะมาก อันนี้ก็เป็นภาพที่จะโชว์ให้ดูว่าป้ายที่เราเห็นมันอยู่ข้างถนนมันคืออะไร แต่ว่าภาพ อันนี้คืออยากจะโชว์ให้เห็นแล้วว่าเราตั้งใจที่จะทำสิ่งเหล่านี้จริงๆ เราเห็นป้ายที่เป็นป้ายอย่างนี้เขาเรียกป้ายคูกี้ ที่เราเห็นปกติมันก็จะปัดกระดากแล้วโลว์เทรคไปเรื่อยๆ บางทีก็เป็นจอแต่ภาพมันจะเป็นภาพที่ไม่เคลื่อนไหว แต่สิ่งที่เราแตกต่างเราใช้เทคโนโลยีตัวใหม่ของเราก็ทำร่วมกับทางมีเดียเห็นใหม่ที่เราต้องการสื่อความสบายมีขนนกปลิว ทำให้คนตอนแรกหยุดดูเพราะว่ามันมีอะไรปลิวอยู่ข้างในหรือเปล่านั้นว่าสิ่งเหล่านี้มันเป็นเรื่องเล็กๆน้อยๆ ซึ่งอันนี้มันเป็นสิ่งที่เราใส่ใจ เราก็อยากจะให้สิ่งเหล่านี้มันสื่อสารไปถึงทุกคนจริงๆ แล้วก็ยังมีที่เราไม่ได้บอกใครก่อนที่เราทำแบบนี้แต่มันมีกระแสที่คนเหมือนถ่ายเป็นคลิป เพราะถ่ายเป็นรูปไม่เห็นต้องถ่ายเป็นคลิปแล้วแบบเห็นอะไรใหม่ในนี้ มันก็ทำให้เรารู้ว่าการตลาดที่เราสื่อสารไปได้ผล ถัดไปก็จะเป็น Collection ใหม่สำหรับ Q'2 ก็เป็นน้ำจิ้มให้เห็นนิดนึง ก็เป็น Collection ที่สาวๆกลุ่มหนึ่ง อาจจะไม่ใช่แมตซ์แต่เป็นกลุ่มที่อาจจะค่อนข้าง Need Market ก็คือชุดว่ายน้ำ เพราะว่าชุดว่ายน้ำของ SABINA แตกต่างจากชุดว่ายน้ำของแบรนด์อื่น ๆ เป็นชุดที่ใส่แล้วยังไงก็สวย เราไม่ได้ใส่แล้วพร้อม

ว่าข้าน้ำเราใส่แล้วพร้อมถ่ายรูป และเรามั่นใจว่าทุกคนที่ใส่ชุดข้าน้ำเราใส่ออกมาแล้วถ่ายรูปสวยหมดอันนี้ก็จะเป็กลุ่ม Need Market ที่ยัง ใ้ได้อยู่ แล้วถัดมาของ Q'2 ตัวนี้ก็จะเป็ CSR ตัวใหม่ที่เราทำ เนื่องจากว่าจริงๆ หลายท่านที่ติดตาม SABINA เห็นว่าเราทำเรื่องของเด็ามเทียมมาเป็น 15 ปีแล้ว แต่อันนี้จะเป็ตัวเสริมที่ทำเพิ่มขึ้นมา เราเห็นว่าปริมาณของเด็ามเทียมที่เราผลิตใน ทุกๆ ปีไม่เคยพอเลย ปีที่แล้วเราผลิตอยู่ 35,000 ชิ้นก็ไม่พอ เราแจกฟรีเรามีอาสาสมัครมาช่วยเย็บแล้วแจกฟรีปริมาณของการขอ เยอะมาก แปลว่าอะไรแปลว่าคนตัดเด็ามเยอะมาก เราก็เลยคุยศึกษากับ Agency และ ศูนย์ถันยรักษ์ เราจะทำอย่างไรให้คนรู้ตัว ก่อนที่จะต้องตัดเด็ามทิ้ง ก็เลยเกิดที่มาของ อินไซด์ว่าเพราะคนไม่รู้เิงเด็ามอยู่ที่ตัวเราแต่เรากล้าไม่เป็ เราไม่รู้ว่าจะแบบไหน สัมผัสแบบไหนแล้วมันถึงควรจะต้องไปหาหมอ หลายๆ ที่เขาจะพยายามหาทุนเพื่อใช้รูดแมม โมแกรม แต่ว่ามันแพงมากแล้ว ปริมาณต่อปีเขาใ้ได้อย่างมากที่สุด 10 คัน มันไปไม่ถึงประชาชน เราก็เลยมองว่าอย่างงั้นเราทำตัวนี้ เราทำ Simulator Plat เป็เทรนนิ่ง เป็ตัวแผ่นฟองน้ำเพื่อสอนใ้คนหัดคล้ำเต้า คล้ำเต้าแล้วรู้เลยว่าถ้าเขาคล้ำแล้วเจอสัมผัสแบบนี้ไปพบหมอ ซึ่งอันนี้ใ้ใช้เวลา แล้วเราก็คุยร่วมกับถันยรักษ์ และคุยกับกระทรวงสาธารณสุขว่า สิ่งเหล่านี้อยากใ้มันเป็เหมือนสื่อการสอน เพื่อที่จะใ้ พยาบาลหรือหมอเอาไปใ้งานใ้ใ้ด้วยจริงๆ เพราะว่าเราต้องการลดปริมาณ ถ้ามีเพียงแค่หนึ่งเคสที่ตัวฟองน้ำของเรามันทำให้เขา เกิดความรู้สึกว่าเขามีแบบนี้แล้วเขาไปหาหมอแล้วเขาไม่ต้องตัดเด็ามทิ้งทั้งเต้า อันนั้นเราถึว่าเราสำเร็จยิ่งใหญ่แล้ว เพราะว่า สิ่งเหล่านี้มันเป็สิ่งการป้องกัน ก็เป็ภาพที่เราเริ่ม kick off ไปตั้งแต่เดือนมะเร็ง โลกก็อุมภัพันท์ และเราจะปิดแคมเปญนี้ตอน เดือนมะเร็งเด็าม โลกก็เดือนตุลาคม ซึ่งเราก็จะมารอบหน้าที่เรามีการประชุมจะเอาผลมาใ้ดูว่ามีสักกี่รายที่ตัวแผ่นฟองน้ำของเรา ทำให้เขาเกิดความตระหนัก แล้วก็ค้นพบว่าเขาอาจมีก้อนเนื้อที่ไม่ดี ถัดมาก็จะเป็เรื่องของแคมเปญที่เราปรับก็คือเรื่องของ เด็ก เนื่องจากเรื่องของเด็กแล้ว Grouping ใ้มันง่ายขึ้นเพื่อการสื่อสารเราก็มีทำ Digital TV ออกมา เป็ SABINA KID อันนี้ก็ เป็เป็ตัวที่เราทำออกมาจริงๆ เราทำเตรียมไว้ตั้งแต่ปลายปีที่แล้ว และก็เป็เรื่องจังหวะประจวบเหมาะพอดี ตอนนี้เป็น Season ของการท่องเที่ยวทุกคนบินหมด ซึ่งอันนี้ก็จะเป็ตัวที่เป็ไฮไลต์ที่เราเปิดตัวก็เริ่ม kick off ตอนนีผลที่ใ้ได้มายังไม่เต็มเดือนแต่ กระแสบวก ก็คือใ้มันง่ายขึ้นในการสื่อสาร แล้วก็สร้างความการตระหนักว่า SABINA ก็มีสินค้ำกลุ่มเด็ก ทำให้ตัวกระแส ตัวยอดขายของเราในส่วนของเด็กก็เริ่มเห็นเทรนดแล้วที่ใ้ดีก็จะเป็นหนึ่งตัวที่เราจะทำใน ไตรมาสที่ 2 อันนี้ก็จะเป็ในส่วนของ Business Review นะคะ

ถัดไปเชิญคุณสมคิด ผดุงเกียรติศักดิ์ กรรมการบริษัทและประธานเจ้าหน้าที่บริหารการเงิน นำเสนอรายงานผลการดำเนินงานใน รอบปี 2565

คุณสมคิด ผดุงเกียรติศักดิ์ ใ้รายงานผลการดำเนินงานในรอบปี 2565 ที่ผ่านมา

ฐานะทางการเงิน ณ 31 ธันวาคม 2565

ปี 2565 บริษัท ซาบีน่า จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยมีสินทรัพย์รวม จำนวน 2,739.87 ล้านบาท

มีหนี้สินรวม จำนวน 871.44 ล้านบาท และมีส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 1,868.43 ล้านบาท

ผลการดำเนินงาน ปี 2565

ในปี 2565 บริษัท ซาบีน่า จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีรายได้จากการขายและการบริการ เท่ากับ 3,167.76 ล้านบาท เพิ่มขึ้น จากปี 2564 เป็จำนวน 536.40 ล้านบาท คิดเป็อัตรา เพิ่มขึ้น ร้อยละ 20.38 โดยมีรายได้รวมในปี 2565 เท่ากับ 3,185.72 ล้านบาท เพิ่มขึ้น จากปี 2564 คิดเป็อัตรา ร้อยละ 19.96

สำหรับต้นทุนขายและบริการ เท่ากับ 1,647.45 ล้านบาท คิดเป็ร้อยละ 52.01 ของรายได้จากการขายและการบริการ และ เพิ่มขึ้น จากปี 2564 คิดเป็อัตรา ร้อยละ 22.42

มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริการเท่ากับ 1,018.21 ล้านบาท เพิ่มขึ้น จากปี 2564 เท่ากับ 81.33 ล้านบาท หรือ เพิ่มขึ้น ร้อยละ 8.68 และคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 31.96 ของรายได้รวมทั้งหมด

มีกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้เท่ากับ 520.06 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 147.03 ล้านบาท คิดเป็นอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 39.42 จากปี 2564

ทำให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิในปี 2565 เท่ากับ 417.22 ล้านบาท เพิ่มขึ้น จากปี 2564 เป็นจำนวน 123.03 ล้านบาท คิดเป็นอัตรา เพิ่มขึ้น ร้อยละ 41.82 จากปีก่อน ทำให้บริษัทมีกำไรต่อหุ้นปี 2565 เท่ากับ 1.20 บาทต่อหุ้น

วิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไร

ปี 2565 บริษัทฯ ซาบีน่า จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย มีกำไรขั้นต้น 1,520.31 ล้านบาท เพิ่มขึ้น จากปีก่อนคิดเป็นอัตราร้อยละ 18.26 และคิดเป็นอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 47.99 ของรายได้จากการขายและบริการ

มีกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 502.10 ล้านบาท เพิ่มขึ้น ร้อยละ 43.99 จากปีก่อน คิดเป็นอัตรากำไรจากการดำเนินงานเท่ากับร้อยละ 15.85

กำไรสุทธิเท่ากับ 417.22 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 41.82 จากปีก่อน และคิดเป็นอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 13.10

อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น หรือ ROE เท่ากับร้อยละ 22.57

การจ่ายเงินปันผล

ในปี 2565 บริษัทฯ เสนอจ่ายเงินปันผลหุ้นละ 1.20 บาท แต่เนื่องจากบริษัทมีการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้ว เป็นจำนวนเงินหุ้นละ 0.61 บาทต่อหุ้น จึงทำให้บริษัทจะต้องจ่ายเงินปันผลเพิ่มหุ้นละ 0.59 บาทต่อหุ้น ซึ่งสัดส่วนในการจ่ายเงินปันผลเทียบกับกำไรสุทธิ คิดเป็นร้อยละ 99.95 โดยกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผลในวันที่ 8 พฤษภาคม 2566 และจะจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นในวันที่ 19 พฤษภาคม 2566 ขอจบรายงานผลการดำเนินงานเพียงเท่านี้

ถัดไปเชิญคุณบุญชัย ปันทุรอำพร ประธานคณะกรรมการบริหาร, กรรมการบริษัทและกรรมการสรรหาและพิจารณา ค่าตอบแทน รายงานเรื่องนโยบายเกี่ยวกับการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน

คุณบุญชัย ปันทุรอำพร ได้รายงานนโยบายเกี่ยวกับการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชัน

บริษัท ซาบีน่าเป็นบริษัทต้นๆของปีแรกในการให้สัตยาบันที่ร่วมกับการต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันในปีที่แล้วเราก็ได้ประชาสัมพันธ์ความสำคัญเรื่องนี้ให้กับทุกระดับแล้วก็องค์กรต่างๆที่ทำงานร่วมกันกับของ ซาบีน่า ในนโยบายต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชันให้กับผู้บริหาร พนักงาน รวมทั้งมีการวัดผลการอบรมการให้ความรู้การเข้าไปอย่างเป็นรูปธรรมเพื่อให้มั่นใจว่านโยบายดังกล่าวได้สื่อสารถึงทุกคน อันที่จริงแล้วเนี่ยการที่นิติบุคคลที่จะเป็นบริษัทที่ดีมันต้องประกอบด้วย พนักงานทุกคนที่มีจิตใจมีคุณธรรมมี ethic เหล่านี้ เพราะฉะนั้นเรื่องนี้เป็นเรื่องที่ เราก็ไม่ใช่แค่ว่าต่อยอดไป ภายในพนักงานเราอย่างเดียว เราก็ไปเชิญชวนพวกซัพพลายเออร์ของเราต้นน้ำปลายน้ำ ให้เข้ามาร่วมให้ สัตยาบัน ในปีแรกๆ เราเคยเชิญทีเดียวแบบ 30 - 40 บริษัท แล้วก็มาฟังเราพูด ด้วยหวังความหวังว่าเขาจะเข้าไปร่วมเพิ่มขึ้นให้มันเป็นพลังของประเทศของเราในฐานะของความเป็นเอกชน แต่ปรากฏว่าไม่มีใครลง ดังนั้นในปีหลังๆเนี่ยเราค่อนข้างจะ select เราเลือกคนที่เป็นรายใหญ่ เลือกคนที่มันมีความใกล้เคียงที่เขาอยากจะทำร่วม ในปีที่แล้วเราก็มีการพูดคุยในช่วงของจังหวัดของซัพพลายเออร์คอนเฟอร์เร้นท์ 5 บริษัทแล้ว แต่จริงๆเราก็ไปบังคับเขาไม่ได้ มันเป็นเรื่องที่ใครจะให้สัตยาบันหรือไม่ให้สัตยาบัน ซึ่งเรื่องนี้เราไม่ได้ทำไปทั้งต้นน้ำ ปลายน้ำ ทั้งด้านซัพพลายเออร์ ไปจนถึงผู้ค้าต่างๆ และไม่ใช่แค่เรื่อง lean เรื่อง ESG เท่านั้น แต่เรื่อง Anti-Corruption เราก็ทำด้วยเช่นกันอีกทั้งบริษัทยังมีการประชาสัมพันธ์ให้บริษัทใหม่ๆทราบในช่องทางต่างๆเช่น แบนเนอร์ของเว็บไซต์ อีเมล ในการขอความร่วมมือองค์กร

ของขวัญ ซึ่งเป็นนโยบายไม่ให้ไม่รับในทุกๆ ที่ ซึ่งในทุกๆ ปีเราจะส่งหนังสือส่งจดหมายไปให้ล่วงหน้าก่อนที่จะถึงช่วงเทศกาล ซึ่งจริงๆ แล้ว มันก็มีนัยยะซ่อนอยู่ในนั้นว่า ในเชิงของการจัดซื้อจัดจ้าง ให้มีคุณธรรมเข้าแฝงอยู่ในนั้นด้วย ในปีที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบันบริษัทและบริษัทย่อยมีช่องทางในการแจ้งเบาะแส ข้อร้องเรียนต่างๆ สามารถส่งเป็นจดหมายก็ได้ อีเมลก็ได้ โทรศัพท์ก็ได้ หรือกระทั่งการร้องเรียนบนเว็บไซต์ แต่ในปีนี้มี line@sabinaaudit191 ซึ่งเป็นช่องทางใหม่ที่พนักงาน สามารถเข้าถึงได้ง่ายในขณะที่เดียวกันก็ สามารถที่จะใช้เป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์การต่อต้านทุจริตคอร์รัปชันของบริษัท ซึ่งมีทีมตรวจสอบภายในเป็นคนคอยดูแลและรับข้อร้องเรียนในช่องทางดังกล่าวเช่นเดียวกับช่องทางอื่นที่บริษัทใช้อยู่ในปัจจุบัน

คุณบุญชัย ปัทมธอัมพร ประธานกรรมการคณะกรรมการบริหาร ได้นำเสนอผลการดำเนินงานในส่วนงานของประเทศฟิลิปปินส์

หลายท่านสนใจเรื่องของฟิลิปปินส์ จริงๆ แล้วต้องบอกว่าซาบีน่าค้าขายกับประเทศรอบบ้าน ตามที่ CEO ได้บอกว่าเราต้องการที่จะเป็น regional brand ซึ่งเราจะค่อยๆ ขยับไป แต่ในวันนี้ตลาดก็จะมีอินเตอร์เนชั่นแนลแบรนด์ที่เข้ามาในเมืองไทย แล้วก็เข้าไปในทั่วโลก เนื้ออย่างแบรนด์ต่างๆ ที่เราได้ยิน แต่เราก็ยังไม่ใช่แบรนด์ที่เป็นอินเตอร์เนชั่นแนลแบรนด์ แต่เราเป็น local brand ที่จะไปสู่ในภูมิภาค เวลาเราทำอะไรเนี่ยเราจะค่อนข้าง ไม่เร็ว แต่ว่าค่อนข้างแน่นอนแล้วมั่นใจว่าไปแล้วดีจริงจะไป ไปแล้วยังขึ้นเราถึงจะไป ถ้าเรามองภาพใหญ่ๆ หลายคนก็มองไปที่เวียดนาม เราเองก็มีตัวแทนจำหน่ายในเวียดนาม ในลาว ในกัมพูชา ในพม่า ในฟิลิปปินส์ มาเลเซีย สิงคโปร์ แต่สุดท้ายแล้วคนที่เราคิดว่าเราอยากเข้าไป M&A จริงๆ คือใคร ซึ่งจริงๆ แล้วเวลาเป็นตัวแทนจำหน่ายก็แค่ซื้อมาขายไป เขาซื้อจากเราแล้วไปทำตลาดเอง ซึ่งพอเราเห็นฟิลิปปินส์ ในช่วงของระยะหลังๆ มีการเติบโตที่ดี เราก็ตัดสินใจว่าเราเลือกอันนี้ เขาเคยทำธุรกิจรองเท้าทำให้เขามีความสัมพันธ์กับ ห้างสรรพสินค้า department store ต่างๆ แล้วเขาก็ มีเรื่องของการทำร้านอาหาร มีธุรกิจที่เป็นตัวแทนของกระเป๋าผ้าที่มีชื่อเสียง แต่ตอนนี้เขาไม่ต่อสัญญาแล้วก็เหลือแต่ซาบีน่าอย่างเดียว คุณดวงดาว CEO ของเรา ในเดือนต้นเดือนมีนาคมที่ผ่านมาได้ไปจับมือ มีการเซ็นสัญญาทำ MOU เป็น join business กัน โดยที่ ซาบีน่า ถือเกือบ 80% ตรงนี้มันก็ทำให้เรา เชื่อมั่นในทีมงาน สิ่ง หนึ่ง ที่เราเห็นเนี่ยก็คือ Charisma ของเจ้าของ ของผู้นำที่ทำงานตรงนั้น เรามองว่าบริษัทเรามี soft skill มี technical skill แต่คนที่เราจะไป merch ต้องสำคัญที่ว่าเขาต้องมี soft skill ที่ดีมีความเป็นผู้นำที่ดี ไม่ใช่แค่ประสบการณ์ ต้องมีความตั้งใจที่จะทำ วันนี้เราก็ตัดสินใจไปฟิลิปปินส์ก่อน

เราลองมาดูภาพรวมของฟิลิปปินส์ในแง่ของ population การที่เราไปฟิลิปปินส์มันคล้ายๆ ตอนปี 2548-2549 ของเมืองไทย ในตอนนั้นแบรนด์ซาบีน่าก็ขายได้ไม่ก็ร้อยล้าน เพราะธุรกิจส่วนใหญ่เราไปทำที่ OEM แต่วันนั้นจนถึงวันนี้ 20 กว่าที่ผ่านมาระดับ สามารถผลักดันให้ซาบีน่ามาถึงเกือบ 3,000 ล้าน แล้วตลาดที่เรา ไปดูมันจำเป็นจะต้องเป็นตลาดที่ การแข่งขันไม่สูงถึงแม้ว่าจะมีแบรนด์เยอะ ตลาดยังไม่ค่อย active แต่เราเนี่ยจะไปทำให้มัน active เพราะฉะนั้นในวันนี้เราไปแล้ว เราก็มองไปที่ GDP ประเทศ การ setting price จะเห็นว่า GDP ของฟิลิปปินส์ อยู่ที่ 394 million แต่ว่ารายได้ต่อหัวของเค้าจะต่ำ ซึ่ง capita ของเค้าอยู่ที่ 3,328 เท่ากับคนไทยเมื่อปี 2549 เลย price setting ของเราก็จะอยู่ในระดับ 400 กว่าบาท เราจะค่อยๆ ไปได้กับเขา วันนี้ก็มีถึงประมาณ 30 กว่าจุดขายละแล้วก็ โอกาสจากที่เราเห็นคือคนเยอะมาก มันนึกถึงบรรยากาศของบางลำพู ประตูน้ํา หรือตามตลาด หรือโรบินสันสิลมสมัยก่อน ในยุคที่เก็บแสดมปีกัน บรรยากาศมันเป็นอย่างนั้นเลย เราก็เลยมองว่าประเทศนี้มันเป็นโอกาสทดลองไปดูประชากรก็เยอะกว่าเมืองไทย 112 ล้านคน แต่ของเราเกือบ 70 ล้านคนแล้ว แต่เขาเยอะกว่าเรา แล้วที่สำคัญคือเด็กเยอะ แล้วก็วัยรุ่นเยอะ Gen Z กับ Millennium เยอะ ในขณะที่ประเทศไทยก็เข้า ageing society แล้ว เราก็ตัดสินใจว่าเรา penetrate เยอะในเมืองไทย แต่ว่า non brand ก็ยังมีโอกาสสำหรับประเทศไทย แต่ถ้าเราจะมองไปยาวๆ 5 ปี 10 ปี 15 ปี 20 ปีของซาบีน่าที่จะยั่งยืน ยั่งยืนภายใต้การเปลี่ยนแปลงเกิดดับ เกิดดับ ของหลายๆ เรื่องหลายๆ อย่าง ถึงจะเป็นยั่งยืนที่แท้จริง ซึ่งเราก็มองเห็นบรรยากาศว่าเป็นประเทศที่มีโอกาส ตลอดจนเรื่องของความเสถียรของ การเมืองของภายในเขาด้วย เราก็มองเห็นว่า

ประธานาธิบดีหลังๆ ที่เลือกตั้งกันมาก็ สามารถทำให้ภาคใต้ Mindanao ดิฉัน Luzon เป็นภาพใหญ่ของ Manila อยู่แล้ว ดังนั้น โอกาสต้องมาแน่นอน

เรามีพนักงานขายที่เป็นคนฟิลิปปินส์ที่จูดขายใน ห้าง SM ใน ห้างแลนด์มาร์ค หรือเมโทรต่างๆ วันนี้ก็มี 30 กว่าจูดขาย แล้วก็ลองมาดูงบการเงิน ซึ่งผลงานที่ผ่านมา เขาชนะปี 2019 แล้วทั้ง topline และ bottom-line ปีที่แล้วปิดไปที่ 35 ล้าน ซึ่งมันไม่ได้เป็นอะไรที่หือหาว ว่าพอวันนี้ซาบีน่าเข้าไป M&A แล้ว มันจะขายไป 100 สาขา 200 สาขา ซึ่งมันไม่ใช่ภาพนั้น เวลาที่เรา Matching เราจะเลือกคนที่มีความตั้งใจจริง แล้วเราก็ดูเข้ามาเป็นเวลา 7 ปีแล้ว ตั้งแต่ก่อนหน้าปี 2018 ด้วย เขาก็เป็นตัวแทนจำหน่ายเดียว ในหลายๆประเทศที่เราเทียบแล้ว มีความตั้งใจทำ และก็มีกำไรโตถึง 50-70 กว่าเปอร์เซ็นต์ ถ้ามันบดอวยหลังไปนะ ถึงแม้ว่าจะไปอยู่ในปีโควิด แต่ตอนนี้เขาก็ทำชนะทั้งบนล่างแล้ว ก็ดูตัว SG&A เขาก็ต่ำกว่าของบริษัทแม่ ด้วยซ้ำเค้าทำได้ 29.8 ของเราก็ออยู่ประมาณ 30 ถึง 32% ในปีที่ผ่านมาเขาซื้อสินค้าจากเรา รับสินค้าจากเราและต้นทุนต่อไปก็เหมือนกับเป็นบริษัทเดียวกัน จึงทำให้ gross profit margin อยู่ที่ 50.3 โอกาสนี้ผมว่ามันอาจจะไปถึง 55-60 ได้ แล้วถ้าธุรกิจใหญ่ขึ้นในใหญ่ขึ้น ก็ bottom-line เค้าก็จะมารวมอยู่ในตัวของ บริษัท ซาบีน่า จำกัด (มหาชน) ก็เป็นผลทำให้ในอนาคตอันใกล้ทำให้ Net Profit Margin ของ บริษัท ซาบีน่า จำกัด (มหาชน) ดิฉัน ส่วน Net Profit Margin ในปีที่แล้วของเขาอยู่ที่ 15.3 ในขณะที่บริษัทแม่อยู่ที่ประมาณ 13 ต้นๆ ก็เป็นความหวังที่มีงานให้ทำแน่นอน ด้วยความที่เขามี soft skill ที่ดี เรามี technical skill ที่ดี วันนี้เราเอาความเป็น Professional ของเรา ไปใส่ให้ในตลาดใหม่ที่ยังไม่ตื่นตัว เรามองโอกาสยังมีอีกเยอะ แล้วที่สำคัญเนี่ยเขา ซึ่งในตอนนี้อะไรเขาไปทาง offline เฉพาะดีพาร์ทเมนท์สโตร์ ก็จะเป็นแบบเดียวกับเซ็นทรัล เดอะมอลล์ โรบินสัน บิ๊กซี ของบ้านเรา แต่ของเขาก็เป็นชื่อที่ หลากหลายไป แต่สิ่งที่เขายังไม่ได้ทำก็คือการทำ pop up store ซึ่งถ้าทำดีๆ เนี่ยมัน สามารถ สร้างสัดส่วนขึ้นมาถึง 30-40% ได้ แล้วมี Margin สูงกว่าด้วย อีกทั้งสแตนด์อโลนก็ยังไม่ได้อะไร และ online ก็ยังเล็กอยู่ เพราะฉะนั้นหลายๆเรื่องที่เราค่อยเป็นค่อยไป นะ จะเริ่มต้น Q2 นี้ ตัวงบการเงินก็จะเริ่มจะมารวมกับของเราแล้ว

ภาพแผนที่ของเมืองหลวงแสดงให้เห็นว่าใน metro Malila ก็มีทั้งหมด 14 จูดขาย และก็ร้านที่จะเปิดใหม่ภายในปีนี้ พอเราออกไปดูต่างจังหวัดนอกเหนือ Malila ก็จะเป็น provincial ก็จะเห็นว่าเรามีทั้งหมด 22 จูดขาย ในวันนี้เขาก็มี 36 จูดขายแล้ว ซึ่งมีโอกาสเปิดเป็นร้อยจูดขายได้เลย อย่างเมืองไทยเรามีถึง 500-530 จูดขายและเคยไปถึง 600 กว่าจูดขายด้วย แต่ด้วยความที่เรา ทำ P&L ซึ่งเราก็นำให้เขาทำ P&L ต่อร้าน แล้วร้าน ไหนไม่ดีก็ปิดแล้ว ก็ไปหาที่ใหม่ ตัวของเราเองที่เมืองไทยแล้วก็ทำแบบนี้มาเป็นเวลาเกือบ 10 ปีแล้วจนกระทั่งเราเหลือแต่ร้านที่ทำกำไร แล้วก็เกิน breakeven

ในการรายงานของปีหน้าในส่วนฟิลิปปินส์สิ่งสำคัญคือจะต้องดู same store growth แล้วก็ดู growth ที่เกิดจากร้านค้าใหม่ด้วย แต่สำหรับเมืองไทยเวลาถามเรื่อง same store growth มันไม่ได้อยู่ในจุดที่จะเปิดร้านเพิ่ม แต่มันอยู่ในจุดที่ทำให้ร้านเดิมมียอดขายสูงขึ้น ในส่วนของฟิลิปปินส์ยอดขายจะมาจากทั้ง สอง ส่วน ก็คือร้านเดิมต้องขายมากขึ้น ล่าสุดนี้เราเข้าไปประมาณ 7 ปี เรามีประมาณ 30 กว่าแบรนด์ แต่ 30 กว่าแบรนด์นี้ เค้าเป็นแบรนด์ย่อย แบรนด์เล็ก แบรนด์น้อย ใน ห้างสรรพสินค้า เราอยู่ในอันดับ 5 ในช่วง 7 ปี ที่เราเพิ่งเข้าไปในขณะที่แบรนด์อันดับ หนึ่ง ก็คือ Triumph ที่มาจากเยอรมันอยู่ที่นั่นเกือบ 30-40 ปีแล้ว เรา ยังสามารถที่จะเข้าไปชิงอันดับ 5 ได้ แต่ก็ยังห่างจากยอดขาย ยังห่างกันเยอะอยู่ เพราะดูจากของเราเองก็ยังประมาณ 35 ล้าน ใน ปีนี้เค้าตั้งไว้ว่าจะปิดที่ 50 ล้านน่าจะเป็นไปได้ เพราะ Q1 เขาก็ทำได้ดี

อันนี้ก็จะให้เห็นเป็นภูมิศาสตร์ว่าแบ่งเป็น 3 Zone ซึ่งประธานาธิบดี Rodrigo Roa Duterte ไปพัฒนาภาคใต้ จนกระทั่ง สักส่วนของเศรษฐกิจทางภาคใต้บูมขึ้นมาได้ แล้ววันนี้มีประธานาธิบดีคนใหม่ที่ ที่เป็นลูกชายของ Ferdinand Marcos สมัยก่อน ก็จับมือเป็นพรรคร่วมรัฐบาล กับพรรคของ Rodrigo Roa Duterte ไป ก็มองแล้วว่าการเมืองเขาค่อนข้างเสถียรแล้ว ก็ยังได้เรื่องของ Infrastructure ที่จะมาต่อให้เกาะเล็กเกาะน้อย ข้ามไป-กลับ ส่งของถึงกันได้เร็วขึ้น โดยโดยจับมือกับจีนและก็จะไปลงทุน ทำเรื่องของก่อสร้างให้กับฟิลิปปินส์ทั้งประเทศ เราก็เลยมองว่านี่เป็น โอกาส หลายคนชอบถามว่าทำไมไม่เลือกเวียดนาม

เวียดนามเราก็ regulation เยอะ แล้วก็ภาษีเยอะ โอกาสที่จะทำกำไรมันจะยากกว่า ฟิlipปินส์ รวมทั้งเราดูตัวแทนจำหน่ายด้วยแล้ว และในวันนี้เศรษฐกิจเวียดนามก็ลำบาก เกิดจากปัญหาของโลกตะวันตกที่วันนี้มี Impression สินค้าแพง ในขณะที่เวียดนามเป็นประเทศที่เป็นผู้ผลิต วันนี้โรงงานแต่ละ โรงงานก็เริ่มว่างงาน ก็เริ่มจะควานน้ำใจคน คิวไซต์โรงงาน ก็เป็นปัญหาอยู่ วันนี้ก็ถือว่าเราโชคดีที่เลือกถูกนะครับ

คุณบุญชัย ปัทมอรอมพร ได้ให้ คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ดำเนินการประชุมต่อไป

คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้สอบถามผู้ถือหุ้น

หากผู้ถือหุ้นท่านใดมีคำถามเกี่ยวกับกรณีสามารถยกมือแจ้งเจ้าหน้าที่ หรือพิมพ์คำถามเข้ามาทางเมนูคำถามได้ โดยเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นที่อยู่ในห้องประชุมแห่งนี้เป็นผู้ถามก่อน หลังจากนั้นจะอ่านคำถามจากผู้ถือหุ้นทางบ้านที่ร่วมประชุมทางออนไลน์

ไม่ทราบว่ามีคำถามหรือไม่?

หากไม่มีคำถามในที่ประชุม จะขออ่านคำถามทาง online (E-meeting)

คุณอาชว ทำหลวง ผู้ถือหุ้นมาประชุมด้วยตนเองประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์

ในส่วนของ ฟิlipปินส์ เรามีการทำเรื่อง Non store retailing ด้วยหรือไม่อย่างไร หากยังไม่ได้ดำเนินการ ในอนาคตจะมีการพิจารณาด้วยหรือไม่ และการทำตลาด online ในฟิlipปินส์ ทำแบบน้องไบเฟิร์น ด้วยหรือไม่ หรือจะพิจารณาทำในอนาคตหรือไม่ครับ

คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

จริงๆแล้ว non store retailing ของฟิlipปินส์ ต้องบอกว่าเรามีการเริ่มต้นทำ แต่ว่าในภาพของฟิlipปินส์จริงๆแล้ว offline เรามองว่ายังโตได้เยอะมาก ก็ต้องการให้เขา concentrate ตอนนี้มีการทำออนไลน์ แต่เรายังไม่ได้ไปรุกมาก ก็คือสร้าง Infrastructure ต่างๆ สร้างโครงสร้างในเชิงระบบ เตรียมตัวไว้ ยังมุ่งเน้นให้เขาทำในส่วนของ offline ก่อน เพราะว่าถ้าเกิดมองตอนนี้เรามี 36 สาขา มีประมาณน้อยกว่า 25% ของช่องทางขายที่เราไปแล้ว แปลว่าสมมุติว่าเราไปขายกับเครือ SM แล้วเราไปขายกับเครือ land mark แล้ว นับเป็นคนที่เขาไปแล้ว เราเป็นเพียงแค่ไม่เกิน 25% ของจุดขายที่พวกเขา มีอีกนะเพราะฉะนั้นหน้าภาพของการขาย offline มันยังมีโอกาสมหาศาลเลย เราก็ต้องการให้ concentrate ในการเพิ่มจุดขายในส่วนของ offline ก่อน แต่ว่า non store retailing ไม่ได้ล้ม เพราะจริงๆเป็นจุดที่เราแข็งแกร่งมาก แล้วเราก็เชื่อว่าถ้าเขามีความพร้อมในเชิง offline มันจะช่วยให้เอา awareness ในเชิง Online ก็จะง่ายขึ้น หากว่าแต่ละที่อาจจะใช้กลยุทธ์ไม่ค่อยเหมือนกัน เพราะว่าในบางประเทศใหม่ๆ เราไม่มี offline เลย แต่เราไปด้วย online ก็มี เพราะว่าต้นทุนถูกกว่า ทำได้เร็วกว่า แล้วก็ลองผิดลองถูกได้หลายครั้งกว่า ก็จะเป็นแนวนั้นละ

คุณปัญญา สาราญหัตต์ ผู้ถือหุ้นมาประชุมด้วยตนเองผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์

ชาปีนำ ชื่อหุ้น MODA ในฟิlipปินส์ 77% จุดคุ้มทุนกี่ปี และคาดว่าจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินการด้านใด?

คุณสมคิด พดุงเกียรติศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารการเงิน

เรื่องของจุดคุ้มทุนเราประเมินกันประมาณ 3-5 ปี เราลงทุนไปประมาณ 20 กว่าล้าน เพื่อเพิ่มศักยภาพในด้านดำเนินงานด้านใดบ้าง ในวันนี้เรามีเป้าหมายคือ regional brand

คุณบุญชัย ปัทมอร อัมพร ประธานคณะกรรมการบริหาร

อธิบายนไปแล้วว่า ถ้าเกิดว่า net profit margin ของฟิลิปปินส์ พัฒนาได้ดี แล้วก็ทำยอดขายได้สูง มันก็จะส่งผลให้ net profit margin ในฝั่งของ บริษัท ซาบีน่า จากัด(มหาชน) สูงขึ้นด้วยหรือว่าในอนาคตเราจะเพิ่มเป็น 90% ของผู้ถือหุ้นก็ได้ เป็นผู้ถือ MODA ไป แต่วันนี้เราถืออยู่ที่ 77 % จริงๆใจเราอยากให้เราถือหุ้นมากกว่านี้ เพราะว่าเขาก็จะได้รู้สึกว่ามี sense of belonging มากกว่าที่จะมาคิดเรื่องตัวเลขให้มันดูดีเร็วๆอะไรแบบนี้ครับ

คุณปรเมศวร์ ดีประดับดวง ผู้ถือหุ้นมาประชุมด้วยตนเองผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์

เวียนนามทาง ซาบีน่า ถอดใจเอาออกจากแผนขายแล้วหรือไม่อย่างไร?

คุณบุญชัย ปัทมอร อัมพร ประธานคณะกรรมการบริหาร

จริงๆเวียนนามเราไม่ได้เข้าไปทำ แต่คนที่ไปทำเป็นตัวแทนจำหน่าย เวลาที่เราไปดู distributor เราขายของ ให้เขาไปขายเอง ถ้าเขาถอดใจก็เท่ากับเราต้องหาตัวแทนจำหน่ายใหม่ เมื่อกี้ฟังผมเหมือนจะถอดใจ เมื่อภาพ Macro มันไม่ค่อยดี แต่เราโชคดีที่ไม่ได้ไปด้วยตัวเอง แล้วก็ไม่ได้ไป M&A เหมือนอย่างในฟิลิปปินส์ อันนี้ตอนอธิบายนแล้วก็เลยทำให้เข้าใจผิด ที่นี้ถ้าเกิดว่าตัวแทนจำหน่ายที่ทุกวันนี้ทำอยู่แล้วเค้ายังสู้อยู่เขาก็ซื้อเราเยอะขึ้นเท่านั้นเอง แต่ที่เราเห็นชัดแต่เนื่องจากว่าแต่ละตัวแทนจำหน่าย เราไม่เคยคิดว่าเราแค่ขายของให้เขาแล้วจบกัน หรือไปบีบเขาหรือไปตั้งเป้าสูง เราเข้าไปคุยบัญชีเขาด้วยซ้ำว่าเค้าค้ากับเราแล้วเขากำไรหรือเปล่า แล้วถ้าเขาไม่มีกำไรเราจะแนะนำเขายังไง แล้วเขาจะทำยังไงเขาจึงจะมีกำไร

คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ขอเสริมเรื่องเวียนนามหน่อย พอฟังแล้วเดี๋ยวเขาจะนึกว่าสงสัยเวียนนาม เราจะถอดทัพแล้วจริงๆ ภาพของเวียนนามในปี นี้จริงๆแล้วเข้าไปช่วย distributor ก่อนข้างเยอะ แต่ว่าในภาพของแต่ละประเทศที่ไม่เหมือนกัน ในเรื่องของกฎระเบียบในการทำธุรกรรม ในเรื่องค้าปลีกที่ต่างกัน เราก็มีการเข้าไปดูเขาอย่างใกล้ชิด และปรับกลยุทธ์ของเราใหม่ เพราะว่าจากเดิมเราพยายาม best practice ที่เราเป็นให้เค้าพยายามที่จะเลียนแบบ best practice จากสิ่งที่เราเป็นไปทำ แต่ว่าในบางครั้งมันอาจจะไม่เหมาะสมในประเทศของเขาจริงๆ เพราะว่าในฟิลิปปินส์ถ้าพูดถึงโครงสร้างของค้าปลีก ก็จะค่อนข้างคล้ายกัน เพราะฉะนั้นเวลาเราไปดูเขา เราจะรู้ว่า จุดที่เราจะปรับปรุงมันดูไม่ยากมาก แต่ว่าในส่วนของเวียนนามมันจะมีบางเรื่อง ที่เป็นเรื่องกฎระเบียบ เรื่องของการควบคุมเพื่อ Internal ของเขาเอง เขาก็ต้องคุ้มครองในเชิงของภายในเองมันก็มีสิ่งที่เราจำเป็นต้องไปปรับจริงๆ เพราะว่ามันอาจจะใช้วิธีการเดียวกับเราไม่ได้ ซึ่งภาพในปีนี้เชื่อว่าในครึ่งปีหลังจะเห็นภาพค่อนข้างชัด เพราะว่าเราไป Coaching เขาเยอะขึ้น แต่ภาพที่เกิดการเปลี่ยนแปลง มันจะเริ่มเห็นในครึ่งปีหลัง ก็เชื่อว่าเราก็จะลองกันดูอีกสักตั้งหนึ่ง เพราะว่าเขาก็ไม่ได้ถอดใจ แต่เขาก็สงสัยว่าทำไมไม่เป็นเขาเหมือนกัน ว่าทำไมถึงเป็นที่อื่นก็จะลองดูการปรับกระบวนการทำอีกสักตั้งหนึ่งว่ามันเป็นแบบไหน

คุณเอิญ สุริยะฉาย ผู้ถือหุ้นมาประชุมด้วยตนเอง

อยากให้ทางผู้บริหารช่วยอธิบายนเรื่องของ Product Sourcing ว่ามาจากเราทำเองเท่าไร แล้ว Sourcing เท่าไร แล้ว Margin ในแต่ละตัวเป็นเท่าไร และเป้าหมายในปี 2023-2024 เราจะเน้นไปที่ทิศทางไหนมากขึ้น เพราะน่าจะมีผลต่อ GP มากพอสมควรเหมือนกันครับ

คุณบุญชัย ปัทมอร อัมพร ประธานคณะกรรมการบริหาร

ทุกวันนี้เรา Sourcing เข้ามาประมาณ 60% แล้วก็เราผลิตเองอยู่ที่ประมาณ 40% แนวโน้มถ้าจำตัวเลข Q4/2022 ได้เนี่ยก็อยู่ที่ประมาณ 50 กว่าเปอร์เซ็นต์ที่เรา outsource แต่ว่าตัวที่เราผลิตเองเนี่ยก็อยู่ที่ 40 กว่าเปอร์เซ็นต์ ผลกระทบจากปีที่แล้ว ในตัวที่เราผลิตเองมันต่ำ เนื่องจากปีที่แล้วในเดือน 4 เดือน 5 มันมี Omicron ตอนเปิดเรียน แล้วก็ Omicron เข้ามาทำให้ attendance ของพนักงานของโรงงาน หายไปเกือบ 30% จาก 90 กว่าเปอร์เซ็นต์ต่อวันคนที่มาทำงาน โดยเฉพาะในไลน์ผลิต ในปีนี้เราหวังว่าคงจะไม่มีแบบนั้น วันนี้โรงงานเราเอามาตรการ 24 ชั่วโมงมาใช้กันแล้ว กลัวว่า Q2 จะประวัติศาสตร์ซ้ำรอยก็จะมีผลตามนั้น แต่ว่าตามนโยบายตามยุทธศาสตร์ เราตั้งใจที่จะขาย แล้วเราไม่ห่วงเรื่องของการไม่มีของแน่นอน เพราะเรามี 2 ขา แล้วถ้าเกิด OEM ใน Q2 มันจะเป็นช่วงที่ down times เป็น season ของมัน เพราะว่าพอ OEM น้อย เราก็จะผลิตของเราเยอะ ถ้า OEM เยอะ เราก็จะ outsource เยอะ เพื่อให้ของพอกับการเติบโตของ ซาบีน่า ของแบรนด์เรา ในการผลิต จริงๆ แล้วถ้าเกิดเรานำเข้าเยอะกว่าเราก็จะมีกำไรมากกว่า แต่มันก็อยู่ที่ Product-mix ด้วย มันไม่ใช่สินค้าทุกตัวที่เราจะไปให้ใครผลิตให้เราก็ได้ สินค้าที่เป็น Innovation สินค้าที่เป็นของใหม่เราไม่ปล่อยออกข้างนอก รวมทั้ง OEM ที่มีกำไรดี ตลาด OEM เรากำไรดี เนื่องจากเราทำ midmarket พวก outerwear พวกนี้มันแย่งตั้งแต่กลางปีก่อน แต่ของเรายังไม่แย่งเลย ลองดู Quarter 1 เรายังกระโดด แล้วพอ Quarter 2 เราจะโตกว่าปีที่แล้วนิดหน่อย เรายังหวังว่าปีนี้ทั้งปี OEM เราจะโตได้ 10%

คุณเอิญ สุริยะฉาย ผู้ถือหุ้นมาประชุมด้วยตนเอง

อยากให้เรา Sourcing เราใช้ประเทศจีนหรือเปล่าครับ?

คุณบุญชัย ปัทมอร อัมพร ประธานคณะกรรมการบริหาร

เรา outsourcing จากจีน ตั้งแต่ยุคที่จีนเจอ Policy ของอเมริกาที่ตั้งภาษีกำแพงสูง ทำให้เรามี room ในการผลิตเหลือแล้วทุกคนก็แยกออกเด้อกัน ทำไมซาบีน่าไม่ขายโรงงานก็เพราะว่า ซาบีน่า เรามีแบรนด์ เราก็ไม่จำเป็นต้องขายโรงงาน แต่เราก็ไม่ปิดโรงงาน ในวันนี้เรามองว่าเวียดนามเป็นโอกาสเราอีกแล้ว เพราะว่าเราก็เคยพยายาม sourcing ที่เวียดนามด้วยแต่ราคาแพง แต่ตอนนี้เวียดนามเริ่มไม่มีออเดอร์แล้ว เพราะฉะนั้นอาจจะทำให้เรามี communitive ที่เพิ่มขึ้น ในการหาแหล่ง Sourcing ได้มากขึ้นด้วยซ้ำ

คุณเอิญ สุริยะฉาย ผู้ถือหุ้นมาประชุมด้วยตนเอง

ขอลามเรื่อง Sourcing ที่จีน ไม่แน่ใจว่าใช้ที่โรงงานที่บริษัท ?

คุณบุญชัย ปัทมอร อัมพร ประธานคณะกรรมการบริหาร

ที่ใช้ประมาณ 7-8 โรงงานนะครับ

คุณเอิญ สุริยะฉาย ผู้ถือหุ้นมาประชุมด้วยตนเอง

ขออนุญาตถามอีกประเด็น ที่เกี่ยวกับเรื่องของแรงงานคน แล้วก็ค่าไฟปีนี้ที่มันค่อนข้างเพิ่มสูงพอสมควร ก็น่าจะกดดันเรื่องค่าใช้จ่ายไปบ้างอย่างไรครับ?

คุณบุญชัย ปัทมอร อัมพร ประธานคณะกรรมการบริหาร

ถ้าเราไปดูเรื่องของค่าไฟ ใครก็รู้ว่ามันขึ้นประมาณ 30% ในในโซเซียลมีเดียไม่รู้มันมาจากไหนร้อยเปอร์เซ็นต์ แต่ว่าจริงๆ เราคำนวณแล้วละมันจะแพงประมาณ 30% พอถึงสิ้นปีนี้ ในช่วงประมาณเดือน 7 2 ใน 5 โรงงานเราจะมี Solar roof แล้วซึ่ง Solar roof เราศึกษามาตั้ง 5-7 ปีแล้วแต่เวลานั้นมันแพง แล้วก็มันมีแต่ของสิงคโปร์ที่มาจาก มีน้ำหนักเยอะ ถ้าเราทำตั้งแต่ตอน

นั่น เราต้องไปจ่ายเงินอีก 20 กว่าล้าน ในการทำโครงสร้างของตึกให้มันรองรับแผง Solar cell ในวันนี้ราคามันดี แล้วมันก็มีโปรแกรมของการที่มาร่วมลงทุนแล้ว มาแบ่งส่วนที่เราประหยัด ทำให้เราไม่ต้องมี Capex ในส่วนนี้ แล้วถึงเดือน 7 เนี่ยค่าไฟมันก็จะลดลง 30% จริงๆเรื่องค่าไฟ ซาบีน่า ดูแลมานานแล้ว ถ้าได้โอกาสไปเยี่ยมที่โรงงานที่ทียโสธรกับชัยนาทรวมทั้งบุรีรัมย์ เราเป็นโรงงานที่เป็น Evap เราไม่ได้ใช้ Air Condition แล้วก็ลดเรื่องมลภาวะมาเป็นเวลา 10 กว่าปีแล้วด้วย Evap เป็นระบบพัดลมที่เป่าอากาศออกแล้วก็ดึงน้ำมาน้ำที่อยู่อีกฝั่ง ที่ตรงข้ามกันกับพัดลมเข้ามาทำให้อุณหภูมิใน โรงงานต่ำกว่าข้างนอก 5 องศาเซลเซียสตลอดเวลา ทำให้เราลดไปเกือบ 50% ของค่าไฟในยุคนั้นๆเลย แล้วปัจจุบันเราก็จะ เริ่มใส่ตัวของ Solar ซึ่งตอนนี้กำลังทำอยู่จะเสร็จประมาณเดือน 7 ก็จะ Save ไปประมาณ 30% ก็จะกลับไปอยู่ที่จุดเดิมในเรื่องค่าไฟ

คุณณัฐ สุริยะฉาย ผู้ถือหุ้นมาประชุมด้วยตนเอง

ขอฝากอีกหนึ่งประเด็นก็คือ จริงๆแล้ว ซาบีน่า ก็เป็นบริษัทที่ค่อนข้างให้ความสำคัญกับเรื่องของการป้องกันการทุจริตต่างๆ เรื่องของเรื่องก็คือว่าผมอยากให้ฟังซาบีน่าจัด analysis meeting อาจจะพร้อม AGM เพราะสังเกตว่ามีการ analysis meeting ก่อน AGM สักพักนึง Q1 ผมอยากให้ทางบริษัทน่าจะเป็นบริษัทแรกๆในไทยเลยก็ได้ ที่มีการถ่ายทอดสด live หรือ ฟังผ่านมีเดีย ไม่ว่าจะ YouTube Facebook ต่างๆ หรือเว็บไซต์ก็ตามที่ให้นักวิเคราะห์ที่มาประชุมตั้งกล้อง แล้วนักลงทุนที่ถือหุ้นของบริษัท สามารถทราบไปพร้อมๆกันได้ ผมอยากฝากว่าถ้าทำได้เป็นบริษัทแรกๆก็น่าชื่นชมมากครับ

คุณบุญชัย บัณฑิตอัมพร ประธานคณะกรรมการบริหาร

ครับก็จริงๆก็เห็นด้วยนะ แต่ว่าโดยธรรมชาติของธุรกิจตลาดทุนมันก็จะมีการ analyst meeting มา analyze มันเป็นด้านที่เรามองเห็นนะครับ แต่จริงๆแล้วพวกเขาก็เหมือนกับเราก็ไม่ได้บอกตัวเลข เข้ามาคูขมาถามเพื่อไปบอกผู้ถือหุ้นรายย่อยอีกทีนึง

คุณณัฐวิโรจน์ ชัชวาลวิโรจน์ ผู้ถือหุ้นมาประชุมด้วยตนเอง

อยากทราบ GPM ของ Q1 กับ Q2 เปรียบเทียบกับ Q4 ปีที่แล้วก็ได้ค่ะ ว่าทำได้ตามเป้าหมายหรือไม่?

คุณบุญชัย บัณฑิตอัมพร ประธานคณะกรรมการบริหาร

GPM เราไม่ได้วางเป้า เพราะว่าตัวแปรมันเยอะมาก ตัว gross profit margin มันจะขึ้นอยู่กับต้นทุน แล้วจากต้นทุนก็ต้องไปดูที่ค่า law material , labor, MOH โรงงาน, ค่าใช้จ่ายโรงงาน ในขณะที่ pricing ก็กับตัว product mix ก็กับการทำการตลาดของเราที่เราปล่อยของที่ราคาสูงออกไปเยอะขึ้น ช่วง Q1 ตามที่เรามีโฆษณา การผสมผสานของความต่างของหลายๆปัจจัยทั้งบวกทั้งลบในแง่ของต้นทุน gross profit เราตั้งเป้าเยอะมาก แต่เรารู้ว่าสูงสุดแล้ว เราเคยทำในปี 2019 ที่ 54% ตอนนั้นเรายังไม่ได้เจอโควิด แต่ตอนนี้ถ้าตอบสั้นๆก็คือเราก็ทำได้ใกล้เคียงกับ Q4 และดีกว่า Q4 นิดหน่อยนะครับ

คุณณัฐวิโรจน์ ชัชวาลวิโรจน์ ผู้ถือหุ้นมาประชุมด้วยตนเอง

อีกอย่างคือแผนในการเพิ่มสัดส่วนรายได้ที่เป็น Outerwear มีแผนที่จะเพิ่มที่มีสัดส่วนสูงขึ้นที่เปอร์เซ็นต์คะ?

คุณดวงดาว มหะนาวานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ตอนนี้จริงๆเราทำมาประมาณ 2-3 ปีได้ ที่พยายามเพิ่มสิ่งที่ไม่ใช่ชุดชั้นใน แต่ว่าด้วยความที่เราเพิ่งเริ่มต้นทำมันก็ต้องมี period ที่เป็นลองผิดลองถูกเหมือนกัน มันไม่ได้ทุกตัวที่เราทำแล้วสำเร็จ แต่ว่าภาพของทิศทางเราเริ่มเห็นแล้วทิศทางมันเป็นยังไง ถ้าในรอบหน้าเราอาจจะพยายามจับตัวเลขขึ้นมา เพื่อให้เห็น เนื่องจากว่าเพราะมันเล็กมาก ถ้าเราเอามาพูดมันดูเหมือนไม่น่าสนใจ เราก็เลยมองว่ามันจะต้องใช้เวลาพอสมควรนึง แต่ว่ามันเป็นเทรนด์ที่เราเรามุ่งเน้นที่จะเพิ่มสัดส่วนมันอยู่แล้ว ไม่ว่าจะ เป็นสินค้าและบริการอะไรที่มันไม่ใช่สิ่งเดิมๆ อะไรที่เราเพิ่งจะทำ ที่จะต่อเติมหรือว่ามีกิจกรรมหรือมีสินค้าเหล่านั้นเพิ่มขึ้น

ถ้าจะเห็นจริงๆตอนนี้เรามีสินค้าสำหรับท่านผู้ชาย หลายนี่ท่านที่อาจจะไม่ทราบว่าเข้า shop SABINA มีของให้เราซื้อแล้ว ผู้ชายก็ซื้อได้นะคะ เรามีถุงเท้า เรามีกลุ่มสินค้าที่เริ่มเป็น Unisex บางจุดขายที่เป็น popup store เรามีกางเกงขาสั้นผู้ชาย เรามีเพื่อที่จะเสริม เพื่อที่จะเทศกาลไปเรื่อยๆ เพราะฉะนั้นเห็น ซาบีน่า อย่าเดินหนี ลองเข้าไปดู เพราะว่าเราก็พยายามจะ Open เปิดทางเหมือนกัน เพราะว่ามีการถามจากผู้ใช้งานหลายๆท่านเหมือนกันว่า แล้วทำไมถึงไม่คิดถึงผมเลยล่ะ? คือทำไมถึงไม่อยากจะพวกเราไปเป็นลูกค้า? ซึ่งจริงๆแล้วไม่ใช่ไม่อยากจะ แต่ว่าเราก็ทำอย่างระมัดระวัง เพราะว่าด้วยความที่ซาบีน่าแข็งแกร่งมากเรื่องผู้หญิง คล้ายๆตอนที่เรารุ่งเรืองมากเรื่องคนทรง กว่าที่เราจะมาไม่คนทรงเรายังใช้ transection เป็น 10 ปีเลย เราก็เลยมองว่าถ้าเราแบบเร็วเกินไป ในการเอา ซาบีน่า มา bend และเป็นผู้ชาย ในบางครั้งมันอาจจะดู งง ๆ ว่าแบบมันคืออะไรนะ

คุณจรัล ปิติวัฒนานนท์ ถ้อยหุ้มาประชุมด้วยตนเอง

เมื่อที่พอคิดถึงเรื่อง Solar roof ก็เลยอยากสอบถามว่ามีคิดตั้งไปแล้ว 2 ใน 7 โรงงานใช้ไหมครับ แล้วโรงงานที่เหลือมีแผนที่จะติดตั้งหรือไม่อย่างไรครับ?

คุณบุญชัย ปัทมอรุณพร ประธานคณะกรรมการบริหาร

มีแผนที่จะติดตั้ง โรงงานอื่นครับ เมื่อที่ไม่ได้บอกว่าจะติดตั้งไปแล้ว แต่กำลังติดตั้งแล้วจะเสร็จในเดือน 7 แล้วก็มี 2 ใน 5 โรงงานเริ่มติดตั้งแล้วตอนนี้ ซึ่งกำลังดำเนินการอยู่ หลังจากนั้นก็จะไปโรงงานถัดไป

คุณจรัล ปิติวัฒนานนท์ ถ้อยหุ้มาประชุมด้วยตนเอง

ในโรงงานถัดไปไม่แน่ใจว่าจะต้องเพิ่มอะไร ในเรื่องที่ได้ศึกษามาก่อนว่าประมาณ 5 ปีที่แล้ว และยังไม่ได้ติดตั้ง จะต้องเพิ่มเรื่องความแข็งแรงของโครงสร้างก่อนหรือเปล่าครับ?

คุณบุญชัย ปัทมอรุณพร ประธานคณะกรรมการบริหาร

ไม่ต้องแล้วครับ เพราะว่าวันนี้ Solar ที่เราได้ศึกษามันมีน้ำหนักเบา

คุณจรัล ปิติวัฒนานนท์ ถ้อยหุ้มาประชุมด้วยตนเอง

ขอบคุณมากครับ

จากนั้น ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้ดำเนินการประชุมต่อไป

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้สอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใด มีข้อซักถามหรือไม่

เมื่อไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดซักถามเพิ่มเติมแล้วประธานคณะกรรมการบริหาร ได้แจ้งผู้ถือหุ้นว่าวาระนี้เป็นวาระแจ้งเพื่อทราบไม่ต้องมีการลงมติ

วาระที่ 3 พิจารณาและอนุมัติงบแสดงฐานะการเงิน งบกำไรขาดทุนและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ ประจำปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้แจ้งต่อที่ประชุม ว่า บริษัทได้นำรายละเอียดของงบแสดงฐานะการเงิน งบกำไรขาดทุน และงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จซึ่งผ่านการตรวจสอบและลงนามรับรองโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาตของสำนักงาน เอ.เอ็ม.ที. แอสโซซิเอทและได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบแล้ว และได้ปรากฏในรายงานประจำปี 2565 ซึ่งได้ส่งให้ท่านผู้ถือหุ้นพิจารณาเป็นการล่วงหน้าพร้อมหนังสือเชิญประชุมแล้ว

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้สอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถามหรือไม่

เมื่อไม่มีผู้ใดซักถามประธานเจ้าหน้าที่บริหาร จึงขอเสนอให้ผู้ถือหุ้นในห้องประชุมและผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ พิจารณานุมัติงบแสดงฐานะการเงิน งบกำไรขาดทุนและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ ประจำปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว จึงลงมติอนุมัติงบแสดงฐานะการเงิน งบกำไรขาดทุนและงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ ประจำปีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565

(ในระหว่างการประชุมในวาระที่ 3 มีผู้ถือหุ้นเข้ามาประชุมเพิ่ม จำนวน 4 ราย จำนวน 2,423 หุ้น รวมเป็น 424 ราย จำนวน 270,564,748 หุ้น)

ด้วยคะแนนเสียง

เห็นด้วย	270,564,748 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.0000%
ไม่เห็นด้วย	0 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000%
งดออกเสียง	0 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000%
บัตรเสีย	0 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000%

ของจำนวนเสียงทั้งหมด ของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

วาระที่ 4 พิจารณาและอนุมัติการจัดสรรกำไร เงินปันผล ประจำปี พ.ศ. 2565

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร มอบหมายให้ คุณวาทา มุขโคต เลขาธิการบริษัท แจ้งต่อที่ประชุม ว่า บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผล ให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่น้อยกว่า ร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิที่เหลือจากหักภาษีและหักสำรองตามจำนวนที่กฎหมายกำหนด ปัจจุบันบริษัทฯ มีทุนสำรองตามกฎหมายเต็มจำนวน ตาม พ.ร.บ. บริษัทมหาชน จำกัด และข้อบังคับข้อที่ 46 ดังนั้นบริษัทฯ จึงไม่ต้องจัดสรรกำไรสุทธิไว้เป็นทุนสำรองตามกฎหมาย

ในปี 2565 บริษัทมีกำไรสุทธิตามงบการเงินเฉพาะบริษัท จำนวน 423.42 ล้านบาท และกำไรสุทธิ ตามงบการเงินรวม จำนวน 417.22 ล้านบาท ความเห็นคณะกรรมการเห็นควรให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาอนุมัติ ดังนี้

อนุมัติจ่ายเงินปันผลประจำปี 2565 โดยจ่ายเป็นเงินหุ้นละ 1.20 บาท มีจำนวนหุ้น 347.50 ล้านหุ้น รวมเป็นเงิน 417.00 ล้านบาท แต่เนื่องจากคณะกรรมการบริษัทได้มีมติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้ว เป็นเงินหุ้นละ 0.61 บาท มีจำนวนหุ้น 347.50 ล้านหุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 211.98 ล้านบาท และจะต้องจ่ายเงินปันผลเพิ่มหุ้นละ 0.59 บาท จำนวน 347.50 ล้านหุ้น รวมเป็นจำนวนเงิน 205.03 ล้านบาท โดยจ่ายจากกำไรสะสมประจำปี 2565 ซึ่งเป็นไปตามนโยบายการจ่ายเงินปันผล ให้ผู้ถือหุ้น ในอัตราไม่น้อยกว่า ร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิที่เหลือจากหักภาษีและหักสำรองตามจำนวนที่กฎหมายกำหนด โดยกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผล ในวันที่ 8 พฤษภาคม 2566 ซึ่งจะจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นในวันที่ 19 พฤษภาคม 2566

เลขาธิการบริษัท ได้สอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถามหรือไม่ เมื่อไม่มีผู้ใดซักถามเลขาธิการบริษัทจึงเรียนเชิญประธานเจ้าหน้าที่บริหารเสนอให้ผู้ถือหุ้นในห้องประชุมและผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์พิจารณานุมัติการจัดสรรกำไร และเงินปันผล ประจำปี พ.ศ. 2565

ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว จึงลงมติอนุมัติการจัดสรรกำไร และเงินปันผล ประจำปี พ.ศ. 2565

ด้วยคะแนนเสียง

เห็นด้วย	270,564,748 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.0000%
ไม่เห็นด้วย	0 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000%
งดออกเสียง	0 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000%
บัตรเสีย	0 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000%

ของจำนวนเสียงทั้งหมด ของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

วาระที่ 5 พิจารณาและอนุมัติแต่งตั้งกรรมการแทนกรรมการที่ต้องออกตามวาระกลับเข้าดำรงตำแหน่งอีกวาระหนึ่งและแต่งตั้งกรรมการท่านใหม่เพิ่มอีกหนึ่งท่าน

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้แจ้งต่อที่ประชุม ว่า ตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัดและตามข้อบังคับ ของบริษัท ข้อ 17 กำหนดให้ทุกปีกรรมการต้องออกจากตำแหน่งตามวาระในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี จำนวน 1 ใน 3 ของจำนวนกรรมการทั้งหมดและกรรมการซึ่งพ้นจากตำแหน่งแล้วอาจได้รับการเลือกตั้งใหม่ได้ ซึ่งปัจจุบันมีกรรมการทั้งหมด 12 ท่าน สำหรับในปีนี้มีกรรมการที่ต้องออกจากตำแหน่งตามวาระ จำนวน 4 ท่าน คือ

1. นายบุญชัย บัณฑิตอัมพร กรรมการบริษัท, ประธานคณะกรรมการบริหาร กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน
2. นางสุชัญญา ธนลงกรณ์ กรรมการบริษัท
3. นางสาวชริวรพรรณ แยมศิริ กรรมการบริษัท, กรรมการบริหาร, กรรมการบริหารความเสี่ยง
4. นางสาววิวัลย์ กิโยพนากุล กรรมการอิสระ, ประธานกรรมการตรวจสอบ, กรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

และขอแต่งตั้ง นางสาววาจา มุขโต เป็นกรรมการบริษัท,กรรมการบริหาร เพิ่มจากเดิมอีกหนึ่งท่าน

ในวาระนี้ การเสนอชื่อบุคคลให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้น เลือกตั้งเป็นกรรมการนั้น เป็นสิทธิของผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน ที่จะเสนอชื่อบุคคลที่ตนเองพิจารณาเห็นว่า มีคุณสมบัติและมีความรู้ ความสามารถเหมาะสมที่จะเป็นตัวแทนที่จะทำหน้าที่กรรมการบริษัท ส่วนอำนาจในการพิจารณาเลือกผู้ใดเป็นกรรมการ กฎหมายกำหนดให้เป็นอำนาจของผู้ถือหุ้น

โดยที่บริษัท ได้ให้สิทธิผู้ถือหุ้นในการเสนอเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2566 ตั้งแต่วันที่ 11 ตุลาคม 2565 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2565 นั้น ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นรายใดเสนอเรื่องเพื่อบรรจุเป็นวาระการประชุม และเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการพิจารณาเลือกตั้งเป็นกรรมการในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2566 แต่ประการใด

กระบวนการคัดเลือกผู้ดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัท ได้ผ่านกระบวนการการคัดกรองและพิจารณาอย่างรอบคอบ ระมัดระวัง ของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ได้ร่วมกันพิจารณาคูณสมบัติในด้านต่างๆแล้ว เห็นว่า กรรมการที่ต้องออกจากรวาทั้งหมดและกรรมการที่แต่งตั้งเพิ่มมีคุณสมบัติครบถ้วนตาม พ.ร.บ. บริษัท มหาชน จำกัด และตามหลักเกณฑ์ที่ตลาดหลักทรัพย์ และสำนักงาน ก.ล.ต. กำหนด เป็นผู้ทรงคุณวุฒิ มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของบริษัทฯ มีประวัติการทำงานที่โปร่งใส ไม่ค้างพร้อย สามารถที่จะช่วยพัฒนาบริษัทได้และ

บุคคลที่จะเสนอชื่อเป็นกรรมการอิสระจะสามารถให้ความเห็นได้อย่างเป็นอิสระและเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง เนื่องจาก กรรมการอิสระของบริษัทดำรงตำแหน่งเกิน 9 ปีต่อเนื่องกันนั้นเป็นผู้มีคุณสมบัติครบถ้วนตามนิยามกรรมการอิสระ เป็นผู้มีความรู้ความสามารถและมีประสบการณ์ในด้านที่บริษัทต้องการและปฏิบัติหน้าที่ในฐานะกรรมการอิสระได้เป็นอย่างดี คณะกรรมการได้พิจารณาแล้ว เห็นว่าบุคคลที่จะเสนอชื่อให้เป็นกรรมการอิสระมีคุณสมบัติเป็นไปตามที่กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับ ข้อกำหนดที่เกี่ยวกับกรรมการอิสระ คณะกรรมการจึงเห็นสมควรเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น เพื่ออนุมัติแต่งตั้งกรรมการ ทั้งหมด ที่ออกตามวาระ ทั้ง 4 ท่านข้างต้นกลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทต่อไปอีกวาระหนึ่งและแต่งตั้งกรรมการท่าน ใหม่เพิ่มอีก 1 ท่าน สำหรับประวัติกกรรมการทั้ง 5 ท่าน ได้จัดส่งให้ผู้ถือหุ้นพร้อมเอกสารเชิญประชุมแล้ว ตามสิ่งที่ส่งมาด้วย ลำดับที่ 3

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้สอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถามหรือไม่

เมื่อไม่มีผู้ใดซักถาม ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร จึงขอเสนอให้ผู้ถือหุ้นในห้องประชุมและผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุม ผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ พิจารณานุมัติแต่งตั้งกรรมการทั้งหมด ที่ออกตามวาระ ทั้ง 4 ท่านข้างต้นกลับเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ บริษัทต่อไปอีกวาระหนึ่งและแต่งตั้งกรรมการท่านใหม่เพิ่มอีก 1 ท่าน

ที่ประชุมพิจารณาแล้ว จึงลงมติแต่งตั้งกรรมการทั้งหมด ที่ออกตามวาระ ทั้ง 4 ท่านข้างต้นกลับเข้าดำรงตำแหน่ง กรรมการบริษัทต่อไปอีกวาระหนึ่งและแต่งตั้งกรรมการท่านใหม่เพิ่มอีก 1 ท่าน รวมทั้งสิ้น 5 ท่าน ด้วยคะแนนเสียง เป็น รายบุคคล ตามลำดับ ดังนี้

รายชื่อกรรมการ	เห็นด้วย		ไม่เห็นด้วย		งดออกเสียง		บัตรเสีย	
	จำนวนเสียง	ร้อยละ	จำนวนเสียง	ร้อยละ	จำนวนเสียง	ร้อยละ	จำนวนเสียง	ร้อยละ
นายบุญชัย ปันจุมอัมพร	267,813,324	98.9831%	2,751,424	1.0169%	0	0	0	0
นางสุชัยญา ธนลงกรณ์	269,947,348	99.7718%	617,400	0.2282%	0	0	0	0
นางสาวชिरวรรณ แซ่มศรี	269,947,348	99.7718%	617,400	0.2282%	0	0	0	0
นางสาววิวัลย์ กิโยพนากุล	234,325,324	86.6060%	36,239,424	13.3940%	0	0	0	0
นางสาววาจา มุขโต	269,947,348	99.7718%	617,400	0.2282%	0	0	0	0

ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียง

วาระที่ 6 พิจารณานุมัติ กำหนดค่าตอบแทนกรรมการ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้แจ้งให้ที่ประชุมทราบว่า เพื่อให้การพิจารณาในวาระนี้ มีความโปร่งใสเป็นธรรม ตามหลักธรรมาภิบาล และไม่เกิด Conflict of interest ดังนั้นผู้ถือหุ้นที่เป็นกรรมการ ซึ่งถือว่าเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย จึงไม่มีสิทธิออกเสียง และไม่เข้าร่วมประชุมในวาระนี้ ได้แก่

- นายวิโรจน์ ธนาลงกรณ์
- นายบุญชัย ปันจุมอัมพร
- นายสมคิด ผดุงเกียรติศักดิ์
- นางสาวชिरวรรณ แซ่มศรี
- นางสาวดวงดาว มหะนาวานนท์
- นางสาวพิชชา ธนาลงกรณ์

ในวาระนี้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร จึงขอเรียนเชิญ ผศ. รวีวัลย์ ภิโยพนากุล ประธานกรรมการตรวจสอบ เป็นผู้นำเสนอในวาระนี้

จากนั้น กรรมการทั้ง 6 ท่าน ได้เดินออกจากที่ประชุม

ประธานกรรมการตรวจสอบ ได้แจ้งต่อที่ประชุม ว่า เพื่อให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติบริษัท มหาชน จำกัด และข้อบังคับของบริษัทฯ ซึ่งกำหนดให้ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นพิจารณา และอนุมัติ กำหนดค่าตอบแทนกรรมการ ซึ่งเดิมที่ประชุมผู้ถือหุ้น ได้อนุมัติกำหนดค่าตอบแทนพื้นฐานสำหรับกรรมการทุกคน ในอัตราเท่ากันและค่าตอบแทนตามความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายเพิ่มเติม ตลอดจนบำเหน็จกรรมการ ดังนี้

ตำแหน่ง	ค่าตอบแทน(บาท/เดือน)
ประธานกรรมการ	30,000
ประธานกรรมการตรวจสอบ	5,000
ประธานกรรมการบริหาร	5,000
กรรมการ	10,000
กรรมการตรวจสอบ	5,000
กรรมการบริหาร	5,000

บำเหน็จกรรมการกำหนดเป็นไม่เกินปีละ 4 ล้านบาท โดยให้มีการจ่ายเป็นรายไตรมาส และให้กรรมการมีอำนาจจัดสรร และกำหนดส่วนแบ่งระหว่างกันเอง

ซึ่งในปี 2565 บริษัทได้จ่ายค่าตอบแทน เป็นค่าตอบแทนคณะกรรมการตรวจสอบ 300,000 บาท ค่าตอบแทนคณะกรรมการบริษัทฯ 1,763,000 บาท บำเหน็จคณะกรรมการบริษัทฯ 3,280,000 บาท ค่าตอบแทนคณะกรรมการบริหาร 401,500 บาท โดยกรรมการไม่มีผลประโยชน์อื่นใดนอกเหนือจากค่าตอบแทนดังกล่าว

การกำหนดค่าตอบแทนของบริษัท ได้ผ่านคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนของบริษัท ได้พิจารณาอย่างรอบคอบโดยเปรียบเทียบข้อมูลอ้างอิงจากอุตสาหกรรมประเภทเดียวกัน รวมถึงพิจารณาสภาพการณ์ทางเศรษฐกิจ การขยายตัวทางธุรกิจและผลการดำเนินงาน รวมถึงอำนาจ หน้าที่และความรับผิดชอบ เห็นสมควรกำหนดค่าตอบแทนปี 2566 เท่ากันกับปี 2565 แก่คณะกรรมการ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

องค์ประกอบค่าตอบแทน	ปี 2566 (ปีที่เสนอ)	ปี 2565
1.ค่าตอบแทนกรรมการ		
- ประธานกรรมการ	30,000บาท/คน/เดือน	30,000บาท/คน/เดือน
- กรรมการ	10,000บาท/คน/เดือน	10,000บาท/คน/เดือน
- บำเหน็จกรรมการ	ไม่เกินปีละ 4 ล้านบาท โดยให้มีการจ่ายเป็นรายไตรมาส และให้กรรมการมีอำนาจจัดสรรและกำหนดส่วนแบ่งระหว่างกันเอง	ไม่เกินปีละ 4 ล้านบาท โดยให้มีการจ่ายเป็นรายไตรมาส และให้กรรมการมีอำนาจจัดสรรและกำหนดส่วนแบ่งระหว่างกันเอง

องค์ประกอบค่าตอบแทน	ปี 2566 (ปีที่เสนอ)	ปี 2565
2. ค่าตอบแทนกรรมการตรวจสอบ		
- ประธานกรรมการตรวจสอบ	5,000บาท/คน/เดือน	5,000บาท/คน/เดือน
- กรรมการตรวจสอบ	5,000บาท/คน/เดือน	5,000บาท/คน/เดือน
3. ค่าตอบแทนกรรมการบริหาร		
- ประธานกรรมการบริหาร	5,000บาท/คน/เดือน	5,000บาท/คน/เดือน
- กรรมการบริหาร	5,000บาท/คน/เดือน	5,000บาท/คน/เดือน
4. ผลประโยชน์อื่นใด	ไม่มี	ไม่มี

ประธานกรรมการตรวจสอบ ได้สอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถามหรือไม่

เมื่อ ไม่มีผู้ใดซักถาม จึงขอเสนอให้ผู้ถือหุ้นในห้องประชุมและผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์
พิจารณานุมัติ การกำหนดค่าตอบแทนกรรมการ

ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว จึงลงมติอนุมัติให้บริษัทฯจ่ายค่าตอบแทนกรรมการตามที่เสนอ

ด้วยคะแนนเสียง

เห็นด้วย	97,294,624	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	99.4388%
ไม่เห็นด้วย	548,424	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.5605%
งดออกเสียง	700	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0007%
บัตรเสีย	0	เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000%

ของจำนวนเสียงทั้งหมด ของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

ซึ่งมากกว่า 2 ใน 3 ของผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียง จำนวน 172,721,000 หุ้น (โดยไม่นับคะแนนเสียง
ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย)

ต่อจากนั้น ประธานกรรมการตรวจสอบได้เชิญกรรมการทั้ง 6 ท่าน กลับเข้าร่วมประชุมในวาระที่เหลือต่อไป

วาระที่ 7 พิจารณาและอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้มอบหมายให้คุณวราจา มุขโต เลขานุการบริษัท ได้แจ้งต่อที่ประชุมว่า เพื่อให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติบริษัท มหาชน จำกัด พ.ศ. 2535 มาตรา 120 ซึ่งกำหนดให้ที่ประชุมสามัญ ผู้ถือหุ้นพิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าสอบบัญชีประจำปีของบริษัท นอกจากนี้ตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนได้ กำหนดให้บริษัทจดทะเบียนต้องจัดให้มีการหมุนเวียนผู้สอบบัญชี โดยผู้สอบบัญชีที่ปฏิบัติหน้าที่สอบทานหรือตรวจสอบและแสดงความเห็น ต่องบการเงินของบริษัทมาแล้ว 7 รอบปีบัญชีไม่ว่าจะติดต่อกันหรือไม่ บริษัทจะแต่งตั้งผู้สอบบัญชีรายนั้นเป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทได้เมื่อพ้น ระยะเวลาอย่างน้อย 5 รอบปีบัญชีติดต่อกัน โดยบริษัทสามารถแต่งตั้งผู้สอบบัญชีรายใหม่ที่สังกัดสำนักงานสอบบัญชีเดียวกับผู้สอบบัญชีรายเดิมได้

ซึ่งในปี 2565 ที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้มีมติแต่งตั้ง ผู้สอบบัญชีดังมีรายชื่อต่อไปนี้

รายชื่อผู้สอบบัญชี	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่	จำนวนปีที่ลงลายมือชื่อรับรองงบการเงินของบริษัทในรอบ 7 ปีที่ผ่านมา
1. นายชัยยุทธ อังศุวิทยา	3885	2 ปี (2560-2561)
2. นางฉัฐสรินทร์ สโรชนันท์จัน	4563	4 ปี (2559, 2562-2564)
3. นางสาวครุณี สมกำเนิด	5007	-
4. นางสาวจารุณี น่วมแม่	5596	1 ปี (2565)
5. นายศิริเมศวร์ อัครโชติกุลนันท์	11821	-

เป็นผู้สอบบัญชีรับอนุญาต แห่งสำนักงาน เอ.เอ็ม.ที แอสโซซิเอท เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท

คณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาคัดเลือกผู้สอบบัญชี จากผลงานและความต่อเนื่องของงานสอบบัญชี รวมถึงการจัดทำรายงานการประสานงานต่างๆและค่าตอบแทนผู้สอบบัญชี ซึ่งที่ผ่านมาผู้สอบบัญชีแห่งสำนักงาน เอ.เอ็ม.ที แอสโซซิเอท มีผลงานอยู่ในระดับที่น่าพอใจ

คณะกรรมการบริษัทเห็นชอบกับข้อเสนอของคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อเสนอต่อที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ที่เสนอขออนุมัติแต่งตั้ง มีรายชื่อดังต่อไปนี้

- | | | |
|---------------------|------------------|---|
| 1. นายชัยยุทธ | อังศุวิทยา | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3885 และ/หรือ |
| 2. นางฉัฐสรินทร์ | สโรชนันท์จัน | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4563 และ/หรือ |
| 3. นางสาวครุณี | สมกำเนิด | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5007 และ/หรือ |
| 4. นางสาวจารุณี | น่วมแม่ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5596 และ/หรือ |
| 5. นายศิริเมศวร์ | อัครโชติกุลนันท์ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 11821 และ/หรือ |
| 6. นางสาวเขวาลักษณ์ | สมประเสริฐ | ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 11902 |

(เมื่อได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน ก.ล.ด.)

จากสำนักงาน เอ.เอ็ม.ที แอสโซซิเอท เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทสำหรับรอบบัญชีปี 2566 อีกวาระหนึ่ง โดยกำหนดให้คนใดคนหนึ่งเป็นผู้ทำการตรวจสอบและแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัท

เนื่องจาก ผู้สอบบัญชีจากสำนักงาน เอ.เอ็ม.ที แอสโซซิเอท ได้ปฏิบัติหน้าที่อย่างเหมาะสม มีมาตรฐานการทำงานที่ดี มีความเชี่ยวชาญในการสอบบัญชี มีค่าสอบบัญชีที่เหมาะสมและผู้สอบบัญชีมีความเป็นอิสระและไม่มีความสัมพันธ์หรือส่วนได้เสียกับบริษัท บริษัทย่อย ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าวแต่อย่างใด และกำหนดค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชีของบริษัทและรับทราบค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชีของบริษัทย่อยและบริษัทย่อยทางอ้อม ซึ่งใช้สำนักงานสอบบัญชีเดียวกัน ดังนี้

หน่วย : บาท

ค่าสอบบัญชี	ปี 2566 (ปีที่เสนอ)	ปี 2565
บริษัท ซาบีน่า จำกัด (มหาชน)	910,000	910,000
บริษัทย่อย	640,000	640,000
บริษัทย่อยทางอ้อม	100,000	50,000
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่าเดินทาง, ค่าไปรษณียากร, ค่าโทรสาร ฯลฯ	เบิกตามจำนวนที่จ่ายจริง	เบิกตามจำนวนที่จ่ายจริง

เลขานุการบริษัท ได้สอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถามหรือไม่

เมื่อไม่มีผู้ใดซักถามเลขานุการบริษัทจึงเรียนเชิญประธานเจ้าหน้าที่บริหารขอเสนอให้ผู้ถือหุ้นในห้องประชุมและผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ พิจารณานุมัติ แต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว จึงลงมติอนุมัติแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนของผู้ตรวจสอบบัญชีตามที่คณะกรรมการเสนอ

ด้วยคะแนนเสียง

เห็นด้วย	270,563,548 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	99.9996%
ไม่เห็นด้วย	500 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0002%
งดออกเสียง	700 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0003%
บัตรเสีย	0 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000%

ของจำนวนเสียงทั้งหมด ของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

วาระที่ 8 พิจารณาและอนุมัติกำหนดชื่อและจำนวนกรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อและประทับตราสำคัญของบริษัท

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้แจ้งต่อที่ประชุมว่า บริษัท ได้มีการเพิ่มเติมผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อแทนบริษัทอีก 1 ท่าน คือ นางสาววาจา मुखโต โดยเปลี่ยนแปลงกรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อผูกพันบริษัท ดังนี้

อำนาจเดิม :

- นายวิโรจน์ ธนาลงกรณ์
- นายบุญชัย ปัทมอรอัมพร
- นายสมคิด ผดุงเกียรติศักดิ์
- นางสาวดวงดาวมะนาวานนท์
- นางสาวพิชชา ธนาลงกรณ์

สองในห้าคนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัท

เปลี่ยนแปลงอำนาจลงนามใหม่เป็น :

- นายวิโรจน์ ธนาลงกรณ์
- นายบุญชัย ปัทมอรอัมพร
- นายสมคิด ผดุงเกียรติศักดิ์
- นางสาวดวงดาวมะนาวานนท์
- นางสาวพิชชา ธนาลงกรณ์
- นางสาววาจา मुखโต

สองในหกคนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัท

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้สอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถามหรือไม่

เมื่อไม่มีผู้ใดซักถามประธานเจ้าหน้าที่บริหาร จึงขอเสนอให้ผู้ถือหุ้นในห้องประชุมและผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ พิจารณานุมัติกำหนดชื่อและจำนวนกรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อและประทับตราสำคัญของบริษัท

ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว จึงลงมติอนุมัติกำหนดชื่อและจำนวนกรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อและประทับตราสำคัญของบริษัท ตามที่คณะกรรมการเสนอ

ด้วยคะแนนเสียง

เห็นด้วย	270,564,748 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	100.0000%
ไม่เห็นด้วย	0 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000%
งดออกเสียง	0 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000%
บัตรเสีย	0 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000%



ของจำนวนเสียงทั้งหมด ของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

วาระที่ 9 พิจารณาและอนุมัติเปลี่ยนแปลงตราประทับของบริษัทและแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับของบริษัทเพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงตราประทับของบริษัท

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารได้มอบหมายให้คุณวาทา มุข โด เลขานุการบริษัท ได้แจ้งต่อที่ประชุมว่า บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนแปลงแก้ไขข้อบังคับของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องกับพระราชบัญญัติ บริษัทมหาชน ที่แก้ไขใหม่และเปลี่ยนแปลงตราประทับใหม่ของบริษัทเพื่อให้สอดคล้องกับข้อบังคับบริษัทฯ

ข้อ	ข้อบังคับเดิม	ข้อบังคับใหม่
25	ในการเรียกประชุมคณะกรรมการ ให้ประธานกรรมการหรือผู้ซึ่งได้รับมอบหมายส่งหนังสือนัดประชุมไปยังกรรมการไม่น้อยกว่าเจ็ดวันก่อนวันประชุม เว้นแต่ในกรณีจำเป็นรีบด่วนเพื่อรักษาสิทธิหรือประโยชน์ของบริษัท จะแจ้งการนัดประชุมโดยวิธีอื่นและกำหนดวันประชุมให้เร็วกว่านั้นก็ได้อีก	ในการเรียกประชุมคณะกรรมการ ให้ประธานกรรมการ หรือผู้ซึ่งได้รับมอบหมาย จัดส่งหนังสือนัดประชุมไปยังกรรมการไม่น้อยกว่าสาม (3) วันก่อนประชุม เว้นแต่ในกรณีจำเป็นรีบด่วน เพื่อรักษาสิทธิหรือประโยชน์ของบริษัท จะแจ้งการนัดประชุมโดยวิธีการอิเล็กทรอนิกส์หรือวิธีการอื่นใด และกำหนดวันประชุมให้เร็วกว่านั้นก็ได้อีก
25 วรรคสอง	ไม่มี	ในกรณีที่ไม่มีประธานกรรมการไม่ว่าด้วยเหตุใด ให้รองประธานกรรมการเป็นผู้เรียกประชุมคณะกรรมการ ในกรณีที่ไม่มีรองประธานกรรมการไม่ว่าด้วยเหตุใด กรรมการตั้งแต่สองคนขึ้นไปอาจร่วมกันเรียกประชุมกรรมการก็ได้
25 วรรคสาม	กรรมการตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป อาจร้องขอให้เรียกประชุมคณะกรรมการก็ได้ ในกรณีนี้ให้ประธานกรรมการกำหนดวันและนัดประชุมภายใน 14 วัน นับแต่วันที่ได้รับการร้องขอ	เมื่อมีเหตุอันสมควรหรือเพื่อรักษาสิทธิหรือประโยชน์ของบริษัท กรรมการตั้งแต่สองคนขึ้นไปจะร่วมกันร้องขอให้มีการเรียกประชุมคณะกรรมการได้ โดยต้องระบุเรื่องและเหตุผลที่จะเสนอให้ที่ประชุมพิจารณาไปด้วย ในกรณีเช่นนี้ให้ประธานกรรมการกำหนดวันประชุมภายในสิบสี่ (14) วันนับแต่วันที่ได้รับการร้องขอเช่นว่านั้น

ข้อ	ข้อบังคับเดิม	ข้อบังคับใหม่
25 วรรคสี่	ไม่มี	กรณีที่ประธานกรรมการไม่ดำเนินการตามวรรคหนึ่ง กรรมการซึ่งร้องขออาจร่วมกันเรียกและกำหนดวันประชุมคณะกรรมการเพื่อพิจารณาเรื่องที่ร้องขอได้ภายในสิบสี่ (14) วันนับแต่ครบระยะเวลาตามวรรคหนึ่ง
29	คณะกรรมการของบริษัทต้องประชุมอย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง	คณะกรรมการของบริษัทต้องประชุมอย่างน้อยหนึ่งครั้งทุกสามเดือน
30 วรรคสอง	ไม่มี	ในกรณีที่มีการจัดประชุมคณะกรรมการบริษัทผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ให้ถือว่าที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัทเป็นสถานที่จัดการประชุม
36	การประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทให้จัดขึ้น ณ ที่ตั้งอื่นเป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัท หรือจังหวัดใกล้เคียง หรือ ณ ที่อื่นใดตามที่คณะกรรมการจะกำหนด	การประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทให้จัดขึ้น ณ ที่ตั้งอื่นเป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ของบริษัท หรือจังหวัดใกล้เคียง หรือ ณ ที่อื่นใดตามที่คณะกรรมการจะกำหนด หรืออาจให้จัดการประชุมผู้ถือหุ้นผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ก็ได้ และในการประชุมผู้ถือหุ้นผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ให้เป็นไปตามกฎหมาย ระเบียบ ประกาศ ข้อกำหนด หรือหลักเกณฑ์ใดๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่มีอยู่แล้วในปัจจุบัน หรือที่จะมีแก้ไขเพิ่มเติมในอนาคต อนึ่ง การประชุมผู้ถือหุ้นผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ การจัดส่งหนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น อาจส่งผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ได้ ทั้งนี้ ตามที่กฎหมายกำหนด
36 วรรคสอง	ไม่มี	ในกรณีที่มีการจัดการประชุมผู้ถือหุ้นผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ตามวรรคหนึ่ง ให้ถือว่าที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ของบริษัทเป็นสถานที่จัดการประชุม
37	ในการเรียกประชุมผู้ถือหุ้น ให้คณะกรรมการจัดทำเป็นหนังสือนัดประชุม ระบุสถานที่ วัน เวลา ระเบียบวาระการประชุม และเรื่องที่จะเสนอต่อที่ประชุม พร้อมด้วยรายละเอียดตามสมควร โดยระบุให้ชัดเจนว่าเป็นเรื่องที่เสนอเพื่อทราบ เพื่ออนุมัติ หรือเพื่อพิจารณา แล้วแต่กรณี รวมทั้งความเห็นของคณะกรรมการในเรื่องดังกล่าว และจัดส่งให้ผู้ถือหุ้นและนาย	ในการเรียกประชุมผู้ถือหุ้น ให้คณะกรรมการจัดทำเป็นหนังสือนัดประชุม ระบุสถานที่ วัน เวลา ระเบียบวาระการประชุม และเรื่องที่จะเสนอต่อที่ประชุม พร้อมด้วยรายละเอียดตามสมควร โดยระบุให้ชัดเจนว่าเป็นเรื่องที่เสนอเพื่อทราบ เพื่ออนุมัติ หรือเพื่อพิจารณา แล้วแต่กรณี รวมทั้งความเห็นของคณะกรรมการในเรื่องดังกล่าว และจัดส่งให้ผู้ถือหุ้นและนายทะเบียนทราบไม่น้อยกว่า

ข้อ	ข้อบังคับเดิม	ข้อบังคับใหม่
	ทะเบียนทราบไม่น้อยกว่าเจ็ดวันก่อนวันประชุม และ โฆษณาคำบอกกล่าวนัดประชุมในหนังสือพิมพ์ติดต่อกัน 3 วัน ก่อนวันประชุมไม่น้อยกว่า 3 วัน	เจ็ดวันก่อนวันประชุม และ โฆษณาคำบอกกล่าวนัดประชุมในหนังสือพิมพ์ติดต่อกัน 3 วัน ก่อนวันประชุมไม่น้อยกว่า 3 วัน <u>หรืออาจใช้วิธีการ โฆษณาทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์แทนก็ได้</u>
38 วรรคสาม	ไม่มี	การมอบฉันทะตามวรรคหนึ่งอาจดำเนินการโดยวิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์แทนได้ โดยต้องใช้วิธีการที่มีความปลอดภัยและเชื่อถือได้ว่าการมอบฉันทะนั้นได้ดำเนินการโดยผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ ตามหลักเกณฑ์ที่นายทะเบียนกำหนด
45 วรรคสี่	การจ่ายเงินปันผลให้กระทำภายใน 1 เดือน นับแต่วันที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือคณะกรรมการลงมติแล้วแต่กรณี ทั้งนี้ให้แจ้งเป็นหนังสือไปยังผู้ถือหุ้น และให้โฆษณาคำบอกกล่าวการจ่ายเงินปันผลนั้นในหนังสือพิมพ์รายวันติดต่อกันไม่น้อยกว่า 3 วัน	การจ่ายเงินปันผลให้กระทำภายใน 1 เดือน นับแต่วันที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นหรือคณะกรรมการลงมติแล้วแต่กรณี ทั้งนี้ให้แจ้งเป็นหนังสือไปยังผู้ถือหุ้น และให้โฆษณาคำบอกกล่าวการจ่ายเงินปันผลนั้นในหนังสือพิมพ์รายวันติดต่อกันไม่น้อยกว่า 3 วัน <u>หรืออาจใช้วิธีการ โฆษณาทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์แทนก็ได้</u>
52	ตราของบริษัทให้ใช้ดังที่ประทับไว้ดังนี้ 	ตราของบริษัทให้ใช้ดังที่ประทับไว้ดังนี้ 

เลขานุการบริษัท ได้สอบถามว่ามีผู้ถือหุ้นท่านใดมีข้อซักถามหรือไม่

เมื่อไม่มีผู้ใดซักถามเลขานุการบริษัทจึงเรียนเชิญประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ขอเสนอให้ผู้ถือหุ้นในห้องประชุมและผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ พิจารณาและอนุมัติเปลี่ยนแปลงตราประทับของบริษัทและแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับของบริษัทเพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงตราประทับของบริษัท

ที่ประชุมได้พิจารณาแล้ว จึงลงมติอนุมัติเปลี่ยนแปลงตราประทับของบริษัทและแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับของบริษัท เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงตราประทับของบริษัท ตามที่คณะกรรมการเสนอ

ด้วยคะแนนเสียง

เห็นด้วย	269,026,248 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	99.4314%
ไม่เห็นด้วย	1,538,500 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.5686%
งดออกเสียง	0 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000%
บัตรเสีย	0 เสียง	คิดเป็นร้อยละ	0.0000%

ของจำนวนเสียงทั้งหมด ของผู้ถือหุ้นที่เข้าร่วมประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

วาระที่ 10 พิจารณาเรื่องอื่นๆ

หลังจากสิ้นสุดวาระการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นสอบถามหรือให้ข้อเสนอแนะต่อที่ประชุม

เมื่อไม่มีผู้ใดซักถาม ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร จึงได้กล่าวปิดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นในครั้งนี้

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กล่าวต่อที่ประชุม ว่าผลของการลงมติในแต่ละวาระ ได้แสดงให้เห็นทราบแล้ว คิฉันในนามของบริษัท ซาบีน่า จำกัด (มหาชน) ขอขอบคุณผู้ถือหุ้นทุกท่านที่ให้การสนับสนุนบริษัท อันส่งผลให้ กิจกรรมต่างๆของบริษัทฯ สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ซึ่งรวมถึงการประชุมผู้ถือหุ้นครั้งนี้ ทั้งนี้บริษัทหวังเป็นอย่างยิ่งว่า จะได้รับการสนับสนุนจากท่านในโอกาสต่อไปด้วย และขอปิดการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2566 ของบริษัท ณ บัดนี้

ปิดประชุม เวลา 16.35 น.



(น.ส.วาจา มุขโต)
เลขานุการบริษัท



(นายวิโรจน์ ธนาลงกรณ์)
ประธานที่ประชุม